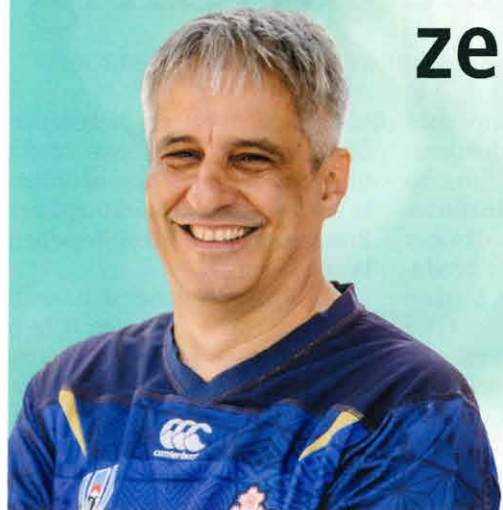


# „Dem Fachhandel ein zeitgemäßes Tool anbieten“

ALEXANDER TURKOWSKI UND TOM GÄRTNER, Geschäftsführer und Prokurist von Octopus Order, sprechen über die Rolle digitaler Bestellplattformen im Getränkefachhandel. Von neuen Mitspielern am Markt lassen sie sich nicht beunruhigen.



**GZ** Interessant ist auch der Zeitpunkt des Markteintritts von Bees: Mit Octopus Order, Gastivo, Kollex und Choco gibt es schon digitale Plattformen. Ist Bees mit dem Markteintritt nicht viel zu spät? Ist der Markt nicht schon längst gelaufen?

**Gärtner** Der Markteintritt wird natürlich zunehmen schwieriger. Aber vielleicht gibt es von diesen aufgezählten Marktteilnehmern auch den einen oder anderen, der zurzeit etwas schwächelt. Und vielleicht wollten sie diese Chance nutzen.

Interview: Pierre Pfeiffer

Mehr Infos unter dieser Adresse: [www.octopusorder.com](http://www.octopusorder.com)

**GZ** Seit 2018 und 2019 erfahren die digitalen Bestellplattformen einen regelrechten Hype, nun auch in der Gastronomie. Wie erklären Sie sich diese Entwicklung? Geht es dabei auch um neue Absatzwege?

**Alexander Turkowski** Da sehe ich vor allem den Personalmangel als Grund, vor allem qualifiziertes Personal in der Auftragserfassung. Digitalisierung ist ein relativ einfacher Weg, für Entlastung zu sorgen und die Fehlerquote zu senken. Durch das fehlende Personal ist der Leidensdruck der Fachhändler einfach größer geworden. Um die Kundenbetreuung weiter zu gewährleisten, brauchen sie die richtigen Werkzeuge. Und dabei helfen Plattformen wie Octopus Order. Wir ändern dabei ja den Absatzweg nicht, sondern wir digitalisieren die bestehende Kundenbeziehung. Wir sehen bei

» Wir digitalisieren die bereits bestehende Kundenbeziehung.

Großhändlern, die das System nutzen und pflegen, dass sie zwischen 30 und 60 Prozent ihrer Kundenkontakte elektronisch abwickeln.

**GZ** Inwiefern ist für die Bestellplattformen die Erschließung des Gastronomiebereiches ein Ziel?

**Tom Gärtner** Der ist definitiv noch nicht erschlossen. Der Gastronomiebereich bietet noch ein enormes Potenzial.

**Turkowski** Unser Ansatz geht über den Großverkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels (GES) vom Fachgroßhandel aus. Unser Blick darauf ist nicht, aus dem Gastronomiegeschäft irgendeinen Profit für uns zu ziehen oder einen Teil der Marge für uns abzuzweigen, sondern zu fragen: Wie können wir dem Fachhandel ein zeitgemäßes Tool für digitale Bestellungen anbieten? Wie ermöglichen wir es ihnen, die Kundenbeziehungen zu erhalten? Das ist unsere Sichtweise. Es ist jetzt nicht das Ansinnen der GES, aus Octopus Order einen riesigen Profit zu generieren.

**GZ** Was ist dann ihr Benefit?

**Gärtner** Wir bieten für alle Lieferanten eine digitale Bestelllösung an. Und solche Lösungen sind natürlich wiederum auch bei deren Kunden gefragt und werden immer mehr und gezielt angefragt.

**GZ** Kommen wir zu den anderen Anbietern. In ihrer virtuellen Pres-

sekonferenz haben Bees beziehungsweise AB Inbev die Plattform Octopus Order zur Benchmark erklärt. Können Sie uns erklären, wieso?

**Turkowski** Wir haben 148 aktive Octopus-Kunden. Davon sind 120 Getränkefachgroßhändler, der Rest sind Brauereien. Das heißt, von den wesentlichen Getränkefachgroßhändlern sind die meisten angeschlossen, die sich nicht

» Der Gastronomiebereich bietet noch enormes Potenzial.

aktiv für eine abhängige Plattform entschieden haben, die zu einer entsprechenden Gruppe gehört. Das heißt fast alle, die eine neutrale Plattform gesucht haben, haben wir in unserem Kundenportfolio. Dies macht es natürlich für neue Marktteilnehmer schwierig, Fuß zu fassen.

**Gärtner** Mit dem Konzern, der dahintersteckt, wird man zuvor den Markt analysiert und sich damit beschäftigt haben. Dass man Octopus Order als Benchmark erkannt hat, wird auch daran liegen, dass die GES eine sehr enge Bindung zu ihren Mitgliedern und sonstigen Kunden von Octopus Order hat. Trotzdem wird sich Bees meines Erachtens schwer tun. In Südamerika ist man zwar ganz gut unterwegs, aber da ist der Getränkefachhandel ganz anders aufgebaut als hierzulande. Dort konzentriert sich der Markt vielleicht auf zwei, drei Getränkefachgroßhändler, bei denen man unter Vertrag ist.

**GZ** Was sind die besonderen Herausforderungen in Deutschland?

**Turkowski** Der deutsche Getränkefachhandel ist sehr, sehr heterogen und sehr klein strukturiert. Und wir sehen auch, dass

» Der deutsche Getränkefachhandel ist sehr, sehr heterogen.

das Thema uns bei Brauereien nutzt. Kleine unabhängige Brauereien kontaktieren und sprechen uns an, und fragen und nach einer digitalen Bestelllösung.

**Gärtner** Und da gibt es außer Octopus Order nicht viele Optionen, wenn wir mal ehrlich sind. Die Wettbewerber sind großteils angebunden an die Industrie und es wird dann schwierig für die mittelständischen Brauereien, weiterhin neutral und unabhängig zu bleiben.



## Für calciumstarke Umsätze.



Steinsieker Heilwasser

- Calciumreich
- Zur Unterstützung bei Osteoporose
- Sanftes Naturheilmittel

**JETZT ORDERN!**



**Heilwasser**  
Aus der St. Margaretenquelle  
Natürliches Heilwasser  
Zul.-Nr. 38324.00.00



Besonders reich an natürlichem Calcium  
Über 620 mg/l

**NEU**  
mit einem Hauch KOHLENSÄURE

- Über 620 mg/l Calcium – eines der calciumreichsten Mineralwässer Europas
- Bereits 2 Flaschen decken den Tagesbedarf an Calcium
- DIE Calciumquelle bei veganer Ernährung und Laktoseintoleranz
- Entspringt als artesische Quelle
- Reich an natürlicher Kieselsäure
- Wenig Natrium

Steinsieker Heilwasser Anwendungsgebiete: Zur Calciumzufuhr bei Calciummangel und erhöhtem Calciumbedarf, unterstützend auch bei Osteoporose. Zur unterstützenden Behandlung von Harnwegsinfekten. Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie das Etikett und fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker.  
Stand der Information: September 2019. Brohler Mineral- und Heilbrunnen GmbH, Brunnenbetrieb Steinsieker, 56654 Brohl