



Logistikexperte CHEP unterstützt Studenten-Start-Up auf seinem Weg in den Einzelhandel.

Kultgetränk Opa Alfi's Eistee startet voll durch dank CHEP

Alles begann im Sommer 2015, als der Kölner Student Lucas Bauknecht die Idee für einen unkonventionellen Bio-Eistee hatte. Heute ist Opa Alfi's Eistee, benannt nach dem Großvater einer Kommilitonin des Firmengründers, ein aufstrebendes Start-Up. Im Rahmen seines Engagements für Jungunternehmen hilft CHEP Opa Alfi's über die zahlreichen Hürden auf dem Weg in den Lebensmitteleinzelhandel. Das Start-Up profitiert dabei von dem großen Netzwerk und den innovativen Supply-Chain-Lösungen des Logistikexperten.

„Eigentlich wollte ich den Eistee zuerst nur für mich selbst machen“,

erzählt Lucas Bauknecht. Zusammen mit einem Studienkollegen suchte er nach einer Alternative zu dem „Zuckerwasser“ aus dem Supermarkt. „Wir wollten zeigen, dass sich ein gesunder Lebensstil und eine leckere Erfrischung nicht ausschließen“, sagt Bauknecht weiter und richtet sich mit seinem Bio-Produkt an eine gesundheitsbewusste Zielgruppe. Denn Opa Alfi's enthält nur frisch aufgebrühten Darjeeling-Tee, natürliche Bio-Zutaten sowie Ahornsirup und verzichtet ganz auf Zucker und künstliche Zusätze.

Zunächst produzierte der Firmengründer den kultverdächtigen

Eistee noch im WG-eigenen Glühweinkocher und lieferte die Flaschen mit dem privaten Pkw aus. Mittlerweile wird Opa Alfi's von einem bayrischen Familienbetrieb industriell produziert und durch eine Crowdfunding-Kampagne finanziert. Auch der globale Logistikexperte CHEP trägt einen entscheidenden Teil zum Erfolg des Start-Ups bei.

Start-Ups und Branchen- größen an einem Tisch

Im März veranstaltete CHEP erstmals die StartUp Lounge in Düsseldorf. Auf der Veranstaltung trafen Jungunternehmer auf etablierte

Branchengrößen aus Industrie, Lebensmitteleinzelhandel und Logistik. Besonders in den ersten Jahren haben Start-Ups mit Problemen wie der Finanzierung, der Vermarktung und dem Vertrieb ihrer Ideen zu kämpfen. Hier setzt CHEP mit seinem Veranstaltungskonzept an, das in praktischen Workshops Wissen rund um die Themen Markenaufbau, Supply-Chain-Optimierung und Produktplatzierung vermittelt. „Die StartUp Lounge soll Jungunternehmern sowohl Impulse als auch Antworten geben, wie sie ihre innovativen Produkte konkret in den Handel bekommen – von der Lieferung bis hin zur Platzierung. Hier ist das riesige Netzwerk von CHEP sehr hilfreich“, kommentiert Frank Rehme, Experte und Innovator im Handel und der Konsumgüterindustrie.

Auf der StartUp Lounge begann auch die Zusammenarbeit von Opa Alfi's und CHEP, als der Eisteehersteller einige für Start-Ups typische Probleme schilderte. Zwar war das Produkt bereits in einigen Kölner Kiosken erhältlich, aber die erfolgskritische Listung im Einzelhandel stand noch in weiter Ferne. Eine weitere Hürde waren die Lieferwege, auf denen die Waren möglichst kosteneffizient vom Abfüller zum Hersteller und dann in den Handel kommen sollten. Bis dahin erfolgte die Auslieferung größtenteils in Eigenregie mit dem Privatwagen, was auf lange Sicht nicht nur zeitintensiv, sondern auch ineffizient war.

Starthilfe durch Display-Service, verbesserten Transport und Cross Selling

Im Anschluss an die StartUp Lounge nahm sich CHEP umgehend der Probleme von Opa Alfi's an: wie lassen sich das weitläufige Netzwerk, der umfassende Einblick in Transportwege und die vielfältigen CHEP-Services nutzen, um das Jungunternehmen voranzubringen? Als ersten Schritt evaluierte CHEP Opa Alfi's Supply Chain, um den Transport

„Wir sind begeistert, was CHEP innerhalb so kurzer Zeit für uns auf die Wege gebracht hat. Unsere Ausgangsposition am Markt hat sich rapide verbessert – nicht nur was die Logistik, sondern auch was unsere Promotion und das Marketing betrifft.“

Lucas Bauknecht, Firmengründer

vom Abfüller zum Lager zu optimieren. Bei der Koordination berücksichtigte man insbesondere Lkw-Leerfahrten, um die Eisteeflaschen im Retro-Look kostengünstig von Bayern nach Köln zu bringen. Für weitere Einsparpotentiale sollen nun gezielt Transportkollaborationen genutzt werden, ein CHEP-Service, bei dem Kunden ihre Transporte sowohl mit anderen CHEP-Kunden als auch mit CHEP selbst teilen, um Leerkilometer, die Anzahl der Lkws auf den Straßen und Kosten zu reduzieren. Nebenbei wirkt sich die Zusammenlegung der Transportwege positiv auf die Umwelt aus, was ganz im Einklang mit Opa Alfi's Unternehmensausrichtung steht.

Als nächsten Schritt will CHEP das Jungunternehmen über sein Netzwerk mit einem am Markt etablierten Kunden für Cross Selling zusammenbringen, um das Geschäft weiter anzukurbeln. In der Sommersaison ist eine aufmerksamkeitsstarke Präsentation auf der CHEP-Viertelpalette am POS bereits garantiert: dank der StartUp Lounge lernte Lucas Bauknecht den selbstständigen Lebensmitteleinzelhändler Christian Naumann kennen, der in vier seiner unter dem Namen Rewe betriebenen Filialen die Bio-Eistees verkauft. Damit dies möglich war, entwickelte CHEP als besonderen Service für das Jungunternehmen auf eigene Kosten ein Display-Konzept – natürlich passend zu Opa Alfi's Design im Retro-Look.

„Wir sind begeistert, was CHEP innerhalb so kurzer Zeit für uns auf die Wege gebracht hat. Unsere Ausgangsposition am Markt hat sich

rapide verbessert – nicht nur was die Logistik, sondern auch was unsere Promotion und das Marketing betrifft. Die Chancen stehen gut, dass wir uns im Handel einen festen Platz im Regal sichern“, freut sich Lucas Bauknecht. Das bisherige Ergebnis der seit Anfang Mai laufenden Promotion des Eistees in den Rewe Naumann Filialen lässt sich sehen: „Das Produkt ist erst wenige Wochen im Programm und hat einen ausgesprochen zufriedenstellenden Start hingelegt“, so Christian Naumann. Für die gesunde Erfrischung im Sommer ist gesorgt. ♦



In der Sommersaison ist eine aufmerksamkeitsstarke Präsentation auf der CHEP-Viertelpalette am POS bereits garantiert: Als besonderen Service entwickelte CHEP für das Jungunternehmen auf eigene Kosten ein Display-Konzept im Retro-Look.