

**Küchentechnik** – Familie Maier treibt ihre Vision von einer nachhaltigen, regionalen Nahrungsversorgung voran

# Rieber setzt auf Plattformstrategie

VON ARMIN ZIMNY

REUTLINGEN. Max Maier treibt mit seinen Kindern Madlen und Max junior die Vision einer nachhaltigen, regionalen Wertschöpfung in der Nahrungsmittelherzeugung und -verwertung voran. Die Coronakrise setzt der Unternehmensgruppe mit Rieber in Reutlingen vor allem im Gastrobereich zu. Maier sieht jedoch durch die Krise auch eine Chance für ein breiteres Umdenken in den Prozessen.

»Der Gruppe insgesamt geht es gut, der Gastronomie geht es aber schlecht«, fasst Max Maier die aktuelle Lage zusammen. »Dank der breiten Aufstellung des Unternehmens haben wir die Möglichkeit dies zu relativieren«, ergänzt er. Die Probleme im Kernmarkt Catering, Großcaterer und Gastronomie seien elementar, nachdem der Markt um 50 Prozent eingebrochen sei. Die Betriebsverpflegung in Schulen, Kindergärten steht still. In einzelnen Kantinen läuft sie nur sehr eingeschränkt. Die Großcaterer machen mehr als ein Drittel der Gastronomieumsätze bei Rieber aus, erläutert Maier.

Das Unternehmen hat darauf, wie so viele andere, mit Kurzarbeit am Standort in Reutlingen reagiert, die fast alle Mitarbeiter trifft und je nach Geschäftsbereich mit einer Quote zwischen 20 und 40 Prozent angewandt wird.



Max Maier senior mit seinen Kindern Madlen Maier und Max Maier junior im Rieber-Werk in Reutlingen. FOTO: PIETH

Die Unternehmensgruppe mit Rieber reagiert strategisch darauf, die Digitalisierung voranzutreiben und dem Ziel, Mehrwegsysteme regional zu etablieren. »Wir analysieren, wie sich der Markt verändert und stellen fest, dass sich Essen zum Mitnehmen und Lieferservices – auch wegen der Coronakrise – stärker verbreiten«, sagt Max Maier jr. Rieber versuche, dies mit Mehrwegsystemen auf Pfandbasis zu organisieren und digital zu managen.

Hinter einem solchen System stünden enorme Investitionen, deshalb helfe die



Rieber baut den digitalen Service aus. Mit dem Smartphone kann der QR-Code am Produkt gescannt werden. Dadurch sind Informationen abrufbar, egal wo sich das Produkt befindet – ob auf einem Event, beim Catering oder in einem Betriebsrestaurant. FOTO: RIEBER

Digitalisierung dabei, den Verbleib der eigenen Gerätschaften zu kontrollieren, ergänzt Maier jr. Im Großcatering werde jeden Tag Ausrüstung im Wert zwischen 500 000 und 750 000 Euro verschickt. Da sei es einfach nachvollziehbar, dass der Caterer am Abend die Ausrüstung wieder zurückerhalten möchte. Über QR-Codes werden Kundendaten mit den Daten der Ausrüstung verbunden. Diese Daten werden entsprechend digital verarbeitet, so lasse sich Schwund vermeiden. Was bei Großcaterern funktioniere, könne auch auf kleine Caterer übertragen werden, die nur 150 bis 200 Essen am Tag ausliefern.

In dieses nachhaltige, regionale Konzept ließe sich auch der Handel einbinden, ergänzt Madlen Maier. Zum Beispiel bei der Nutzung von Salatbuffets. Erste Gespräche mit Edeka hätten bereits stattgefunden. Allerdings wolle der Handel lieber einen Komplettendienstleister, der ihm die Logistik und die Reinigung der Behältnisse abnehme.

»Wir denken aber, dass es besser ist, jetzt mit einer kleinen Ausrüstung zu starten und dann das Angebot Stück für Stück auszuweiten«, sagt Madlen Maier. Das Ziel sei, vorhandene Kapazitäten auszunutzen, ergänzt ihr Bruder Max. Zum Beispiel stünden in Großküchen die Spülen oft über Stunden ungenutzt herum. Vernetzt man Angebot und Nachfrage geschickt über eine regionale Plattform, werden die Kapazitäten effizient genutzt.

Um so eine vernetzte Plattform zu schaffen, an der sich die Gastronomie, die

Logistik, die Küchen, der Handel und die öffentliche Hand beteiligen, brauche es standardisierte Prozesse, damit es bezahlbar bleibt, und entsprechend geschultes Personal, erläutert Max Maier.

Dabei müssten Gastronomen und Caterer nicht selbst die Ausrüstung kaufen, dies ließe sich auch über ein Leasingmodell bewerkstelligen. Wäre schließlich so viel Ausrüstung im Kreislauf, dann müsste diese nicht jeden Tag hin- und hergefahren werden. Zudem könnten freie Kapazitäten auch im Transport besser ausgenutzt werden. Leerfahrten würden reduziert. Dadurch ließen sich Logistikkosten senken, denn diese machten etwa 30 Prozent aus, erläutert Max Maier. Dies käme der Umwelt zugute.

»Einwegverpackungen sind bequem, aber sie erzeugen zu viel Müll«

Was sich in der Coronakrise mehr oder weniger zwangsläufig entwickelt, werde sich fortsetzen: »Das Essen muss zum Gast«, erklärt Max Maier. Viele Gastronomen hätten erkannt, dass sie die Essenslieferung zum Überleben benötigen und dieses Geschäft nicht Firmen wie Lieferheld, Foodora und Co. überlassen dürfen. Deshalb könnten sich die Gastronomen über die Plattform ebenfalls vernetzen und zusammenarbeiten.

Noch ist alles eine große Vision. Im Bereich des Business to Business (B2B) sei Rieber gar nicht so weit entfernt, betont Maier jr. In Ludwigsburg habe das Unternehmen bereits erste Projekte umgesetzt. So wurde mit einem Caterer, der 15 000 Essen am Tag liefere, auf Mehrwegsystem umgestellt. Auch kleinere Projekte seien angelaufen.

Dies könne ausgeweitet werden bis zur verpackungsfreien Stadt, wenn die Ausschreibungen für Schulen, Kindergärten, Betriebskantinen etc. entsprechende Vorgaben machten, ergänzt Madlen Maier. Wenn eine Stadt Mitspieler, könne dies in zwei Jahren umgesetzt werden. Es bedürfe allerdings viel Überzeugungsarbeit. »Es ist ein mühsamer und langsamer Prozess«, bedauert Max Maier.

Wir setzen auf die EU-Richtlinien, die vorsehen, Einwegverpackungen zu vermeiden. Dabei gelte es, die Bequemlichkeit der Verbraucher, aber auch des Handels zu überwinden. »Einwegverpackungen sind bequem, aber sie erzeugen zu viel Müll«, betont Max Maier.

Wie das Geschäftsjahr verlaufen werde, lasse sich schwer abschätzen, weil die Einschränkungen im Gastro-Bereich noch lange anhalten werden. Im vergangenen Jahr habe die Gruppe einen Umsatz von 104 Millionen Euro erzielt, wobei Rieber das Geschäftsfeld Haushaltsspülen mit einem Umsatz von 10 Millionen Euro eingestellt habe. Der Gruppen-Jahresüberschuss sei mit 12 Millionen Euro konstant geblieben. (GEA)