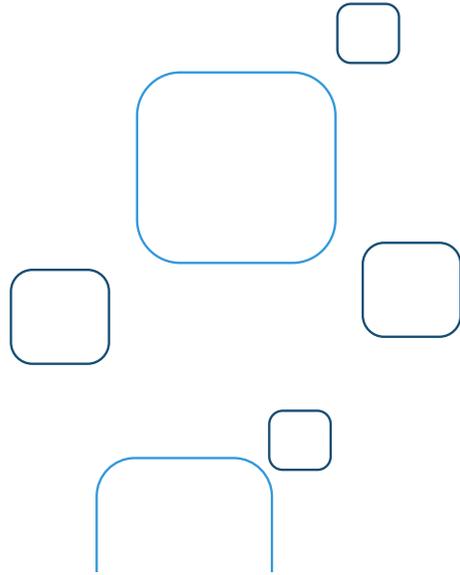


DIGITAL  DRINK



Nachhaltige Digitalisierung als Chance für den Schweizer Getränkehandel

ASG KONGRESS, INTERLAKEN

14. SEPTEMBER 2021

ZU MEINER PERSON



Pascal Homberger

Geschäftsführer DIGITALDRINK AG

Werdegang	<i>2017 – 2019</i>	Leiter Operations DIGITALDRINK AG
	<i>2010 – 2017</i>	Commercial Reporting Manager Coca-Cola HBC Schweiz
Ausbildung	Master of Advances Studies in Data Science, ZHAW Bachelor of Science in IT, ZHAW Lehre als Applikationsentwickler	
Persönliches	35 jährig aus Buchs ZH Verheiratet, 2 Kinder	

DIGITALISIERUNG?

DAS HATTEN WIR DOCH SCHON...

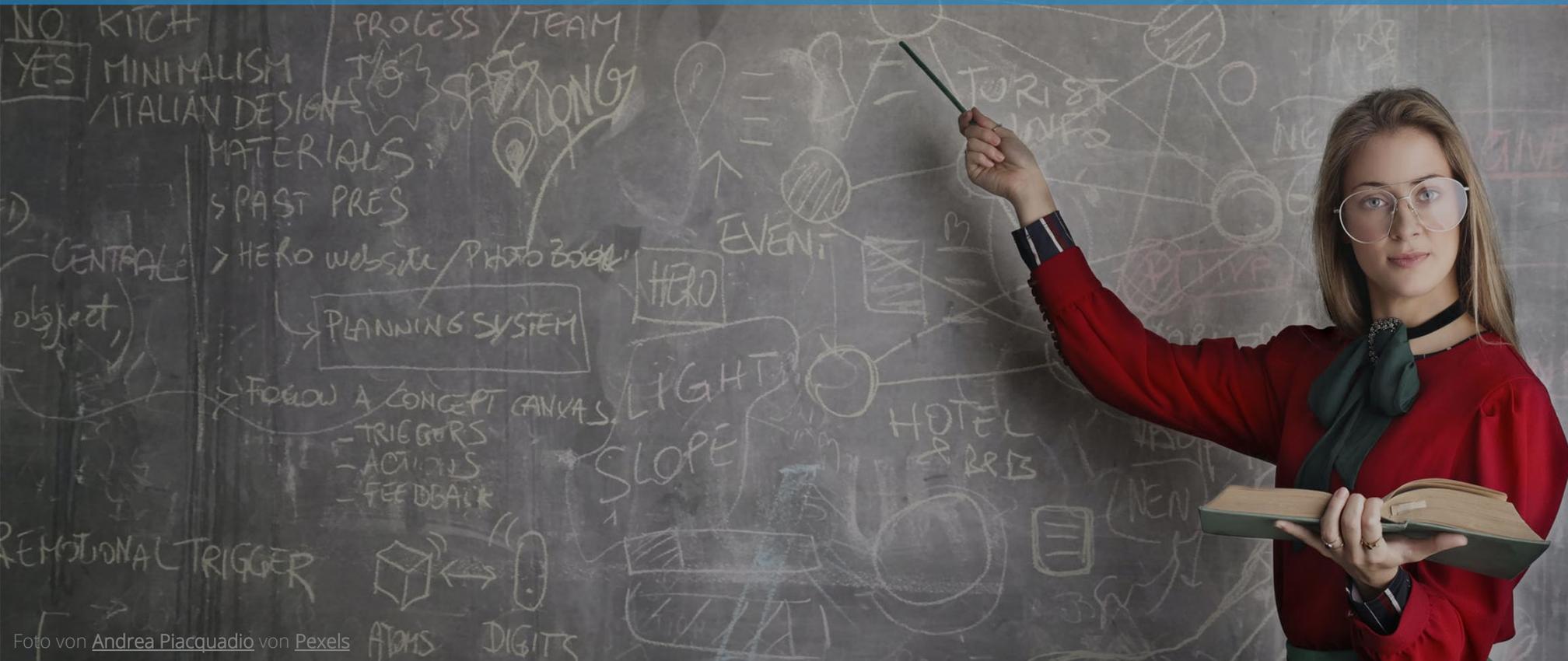
Who led the digital transformation of your company?

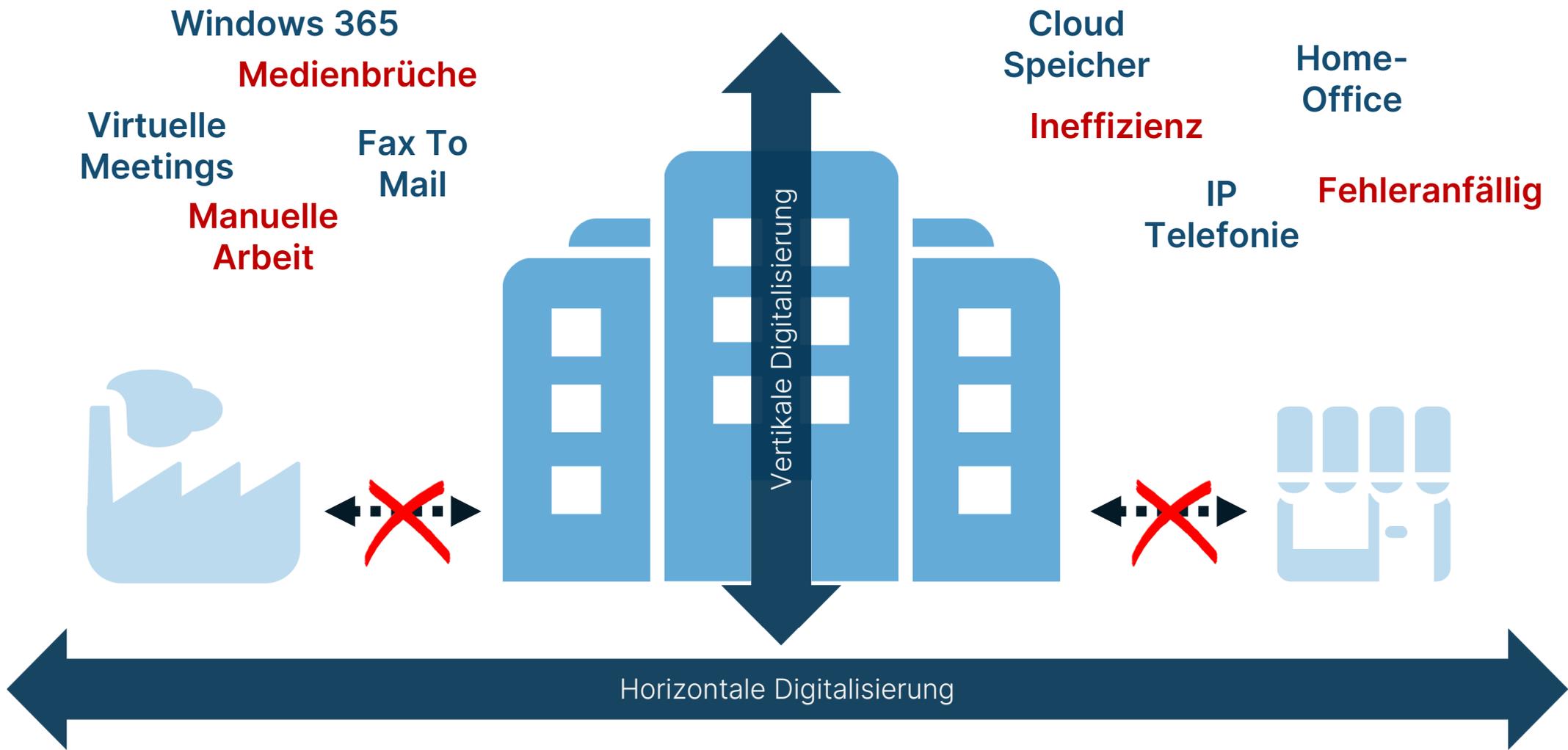
A) CEO

B) CTO

C) COVID-19

ETWAS THEORIE VOR DER PRAXIS





WAS IST DIGITALISIERUNG?

Digitalisierung ist ...

keine Revolution, sondern eine Evolution.

keine Frage des ob, sondern des wie und wann.

keine «Ströfzgi», sondern eine Chance.

kein IT-Projekt, sondern betrifft alle und ist niemals abgeschlossen.

kein Solo-Projekt, sondern Team-Work.



Wer glaubt, abgeschottet die Digitalisierung
meistern zu können, wird es in einer vernetzten
Welt schwer haben.

Vernetzung schliesst den Wettbewerb mit ein.

– Peter Bartels, GL Mitglied PwC

KEINE DIGITALISIERUNG

UM DER DIGITALISIERUNG WILLEN

Wenn sie einen scheiss
Prozess digitalisieren,
haben Sie einen scheiss
digitalen Prozess!

- Thorsten Dirks, CEO von Telefónica DE



Produzenten

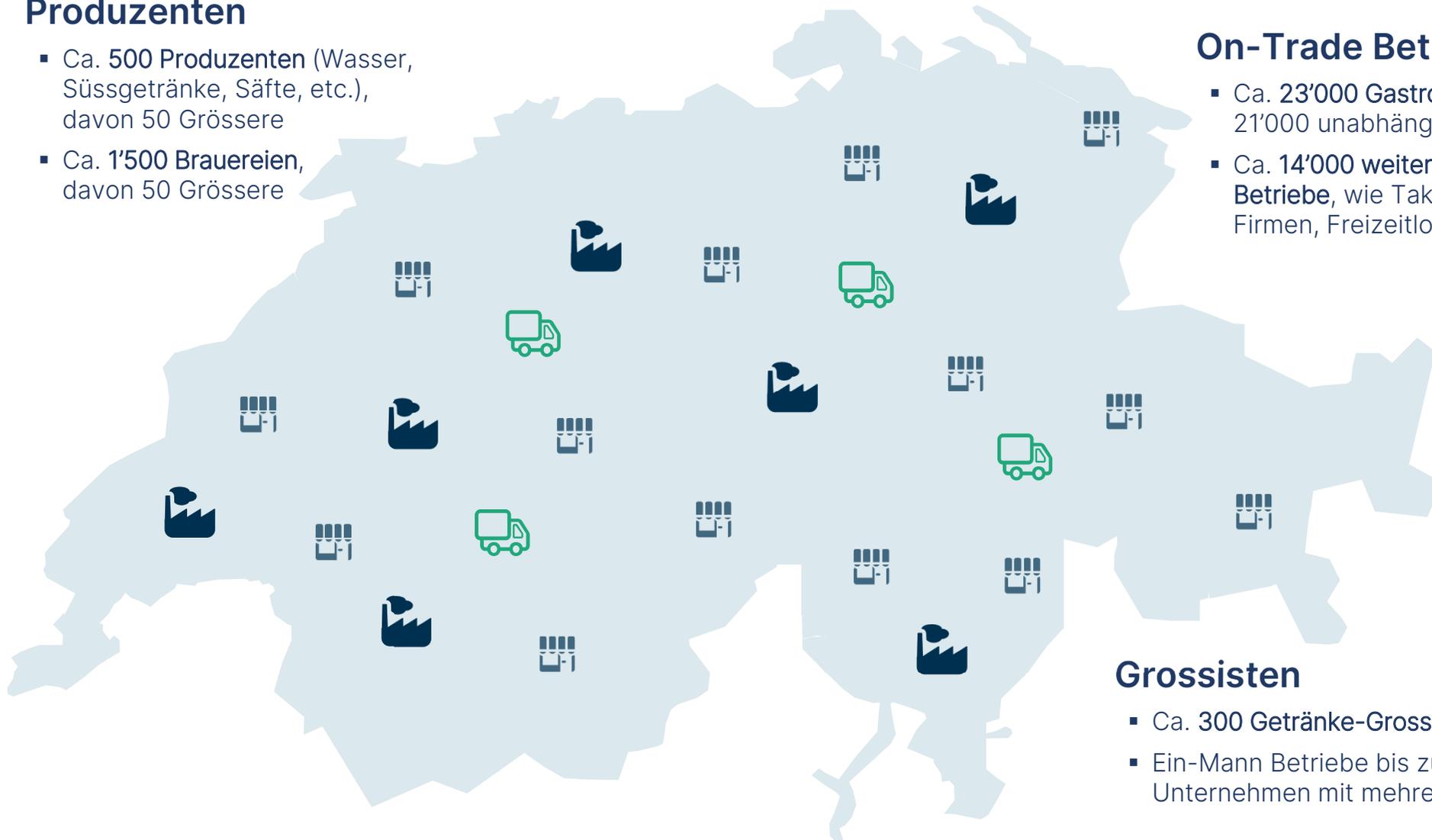
- Ca. 500 Produzenten (Wasser, Süssgetränke, Säfte, etc.), davon 50 Grössere
- Ca. 1'500 Brauereien, davon 50 Grössere

On-Trade Betriebe

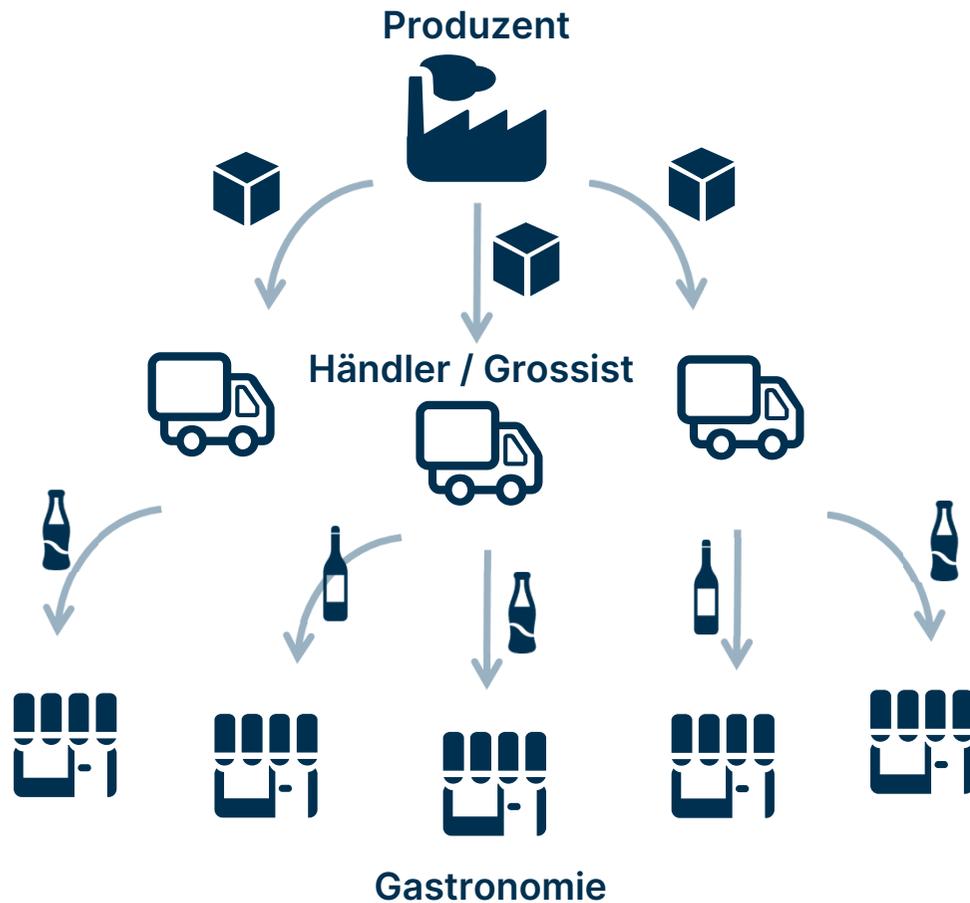
- Ca. 23'000 Gastro-Betriebe, davon 21'000 unabhängig
- Ca. 14'000 weitere On-Trade Betriebe, wie Take-Aways, Bar's, Firmen, Freizeitlokale, Events, etc.

Grossisten

- Ca. 300 Getränke-Grossisten
- Ein-Mann Betriebe bis zu überregionalen Unternehmen mit mehreren Standorten



INDIREKTE BELIEFERUNG IM ON-TRADE MARKT



Vorteile & Stärken

- ✓ Effiziente Verteilung
- ✓ Selbstständig & Unabhängig
- ✓ Handling Mehrweg-Gebinde
- ✓ Lokal verankert
- ✓ Sortimentsvielfalt
- ✓ Immer in Ihrer Nähe

Herausforderungen

- Unterschiedliche Ansprechpersonen
- Wenig Standardisierung
- Manuelle Prozesse
- Medienbrüche

Grösste Abdeckung

Effiziente Logistik

**Umfangreichstes
Sortiment**

Kundennähe

**Potenziale
entfesseln**



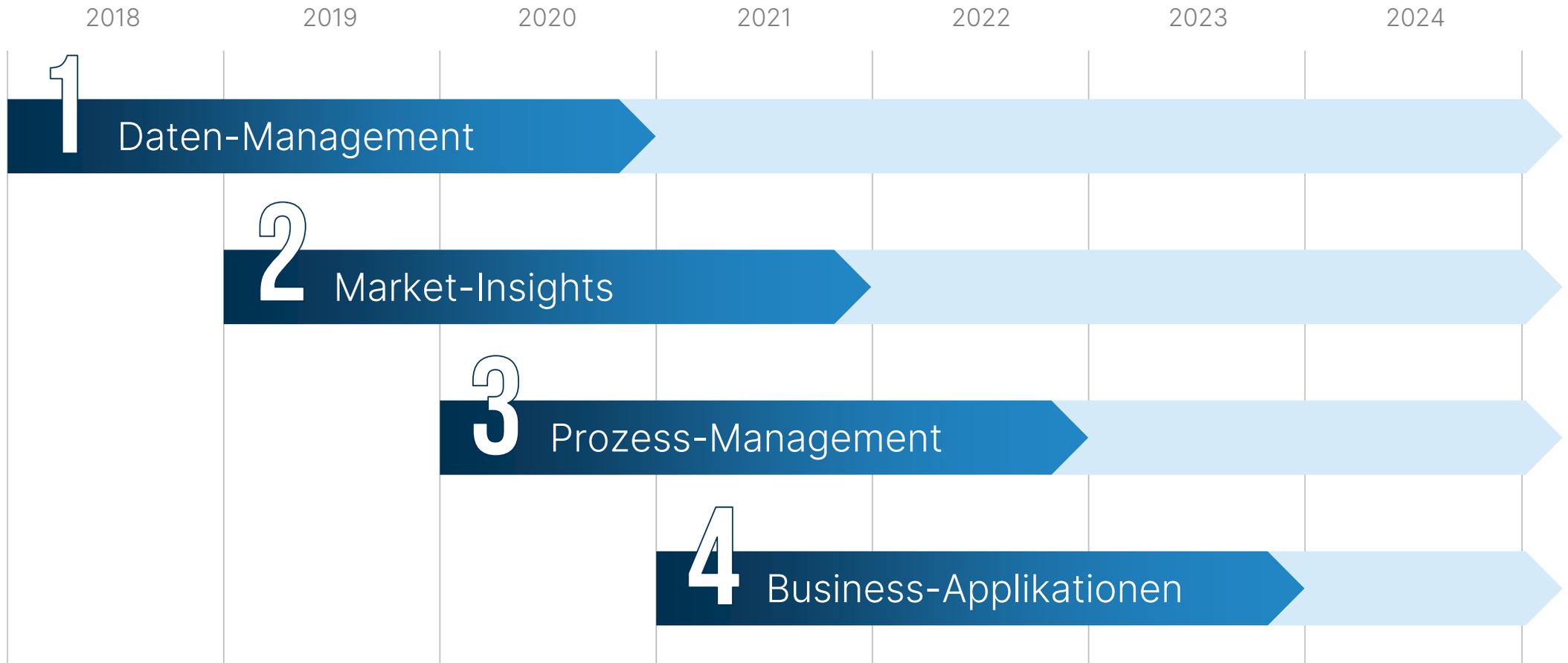
DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

REGIONALITÄT

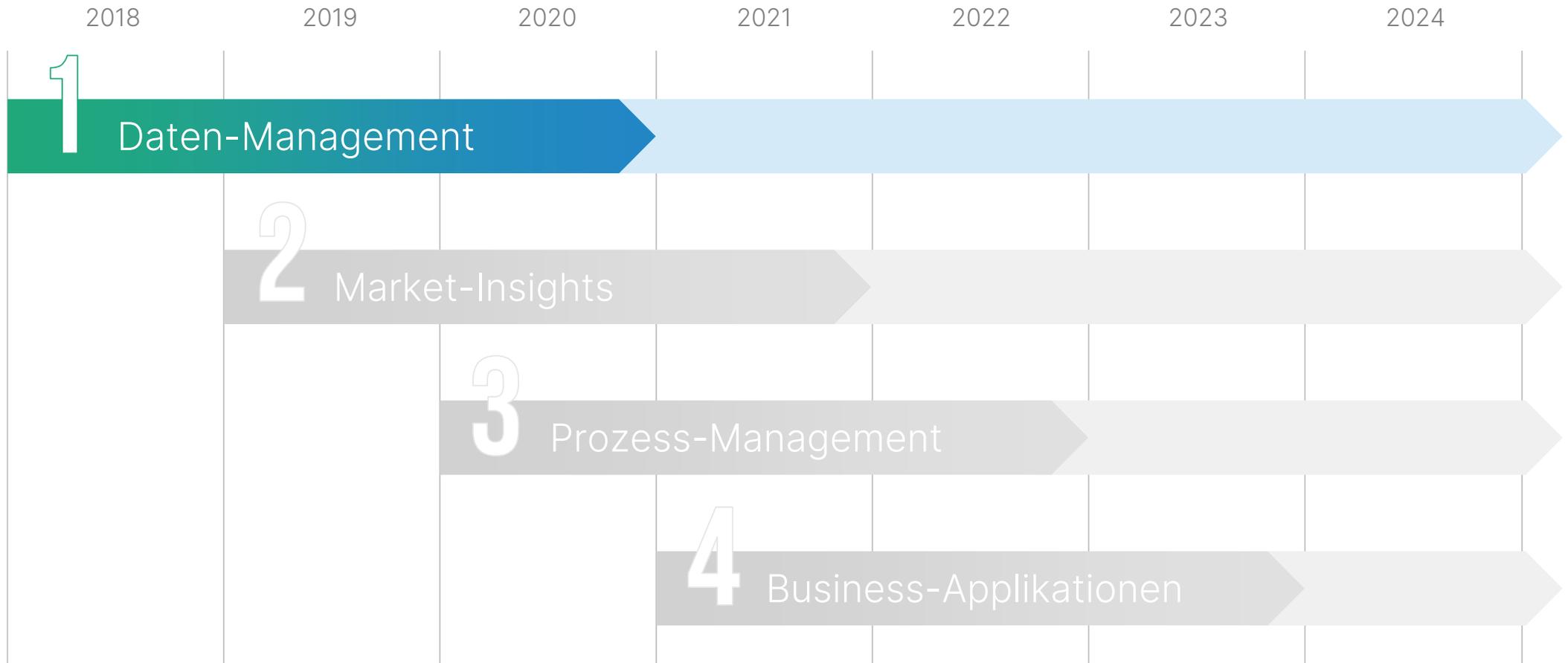
VERNETZUNG



DIGITALISIERUNGS-ROADMAP



DIGITALISIERUNGS-ROADMAP



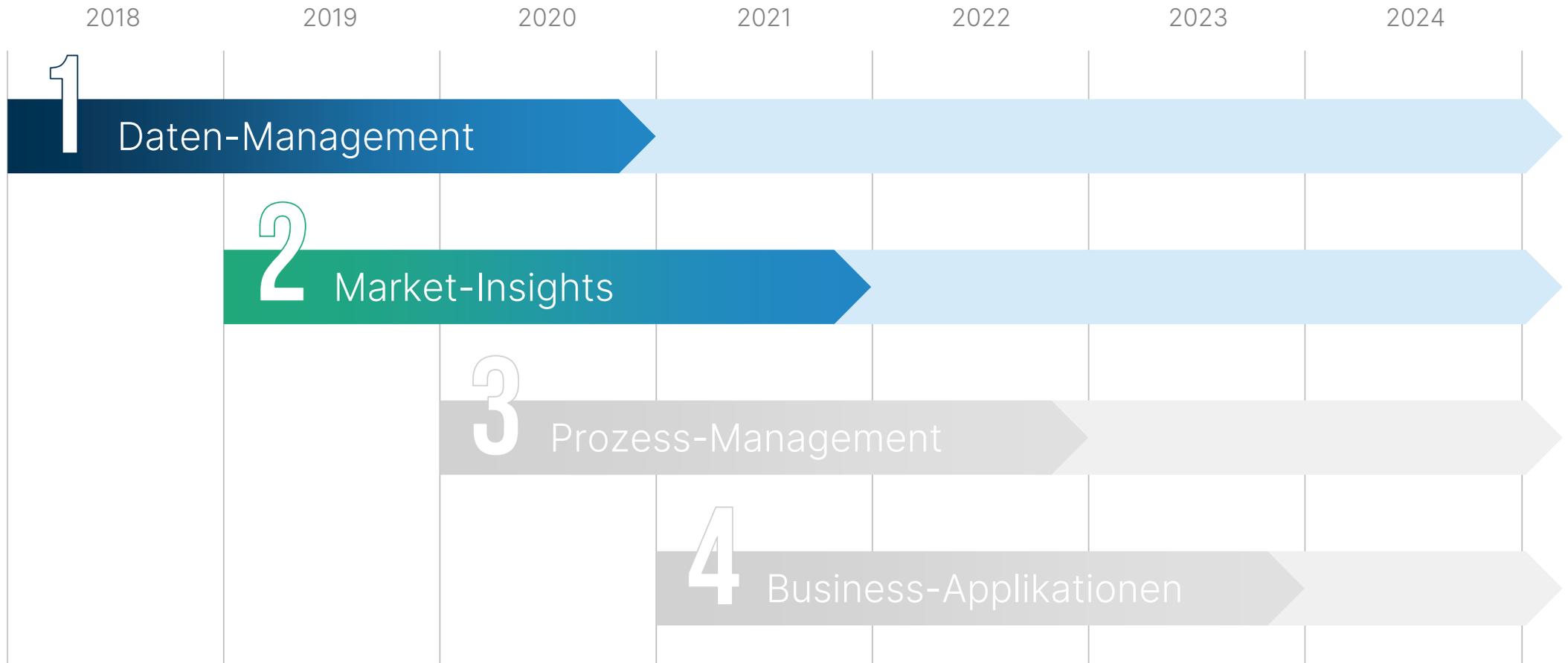
ZENTRALES DATEN-MANAGEMENT



Digital Industry Network

- ✓ Branchen-Nachrichten
- ✓ Artikel-Stammdaten
- ✓ Aktionen
- ✓ Preise
- ✓ Absatzdaten

DIGITALISIERUNGS-ROADMAP



12:33 Wed Aug 7

67%



DIGITAL@DRINK

Swiss eBusiness Platform

MONTHLY MANAGEMENT REPORT

NATIONALE BUSINESSPLATTFORM FÜR DEN GETRÄNKEMARKT SCHWEIZ. MIT UNSEREN DIGITALEN
PRODUKTEN UND SYSTEMLÖSUNGEN VEREINFACHEN WIR UNSEREN KUNDEN DAS HÄNDELN

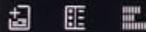


0:00

3:23

7:23

11:23



EINZIGARTIGE ON-TRADE INSIGHTS



Marktanalysen

- ✓ Markt-Verständnis
- ✓ Kunden-Verhalten
- ✓ Entwicklung & Trends
- ✓ Potentiale & Chancen

MARKTINFORMATIONEN

Marktanalyse: «Mineralwasser»

Analyse du marché: «L'eau minérale»

Wasser ist und bleibt das beliebteste Getränk im Aussen-Haus Konsum. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg über die letzten Jahre sogar weiter an. Doch auch in dieser Getränk-Kategorie hat die veränderte Konsumverhalten Spuren hinterlassen. Welche das sind, durchleuchten wir im nachfolgenden Artikel.

Mineralien der Härte des Absatzes wurde 2019 / 2019 durch die Reduktion der Mineralwasser konsumiert. Die Anzahl verbleibt bei 1200 Millionen auf 1200 Millionen (1200 Millionen) im Vergleich mit 1200 Millionen im Jahr 2018 (1200 Millionen).

Dabei wurde dieses Jahr mit 40% im Vergleich Wasser ohne CO2 konsumiert. Selbst von Wasser mit CO2 mit 30%, und die übrigen 30% wurden mit 30% Mineralwasser konsumiert.

Durch die Corona bedingten Konsumveränderungen sind die Anforderungen an auch relevant Getränke kategorien eine Rolle.



MARKTINFORMATIONEN

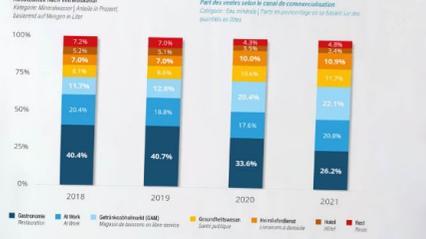


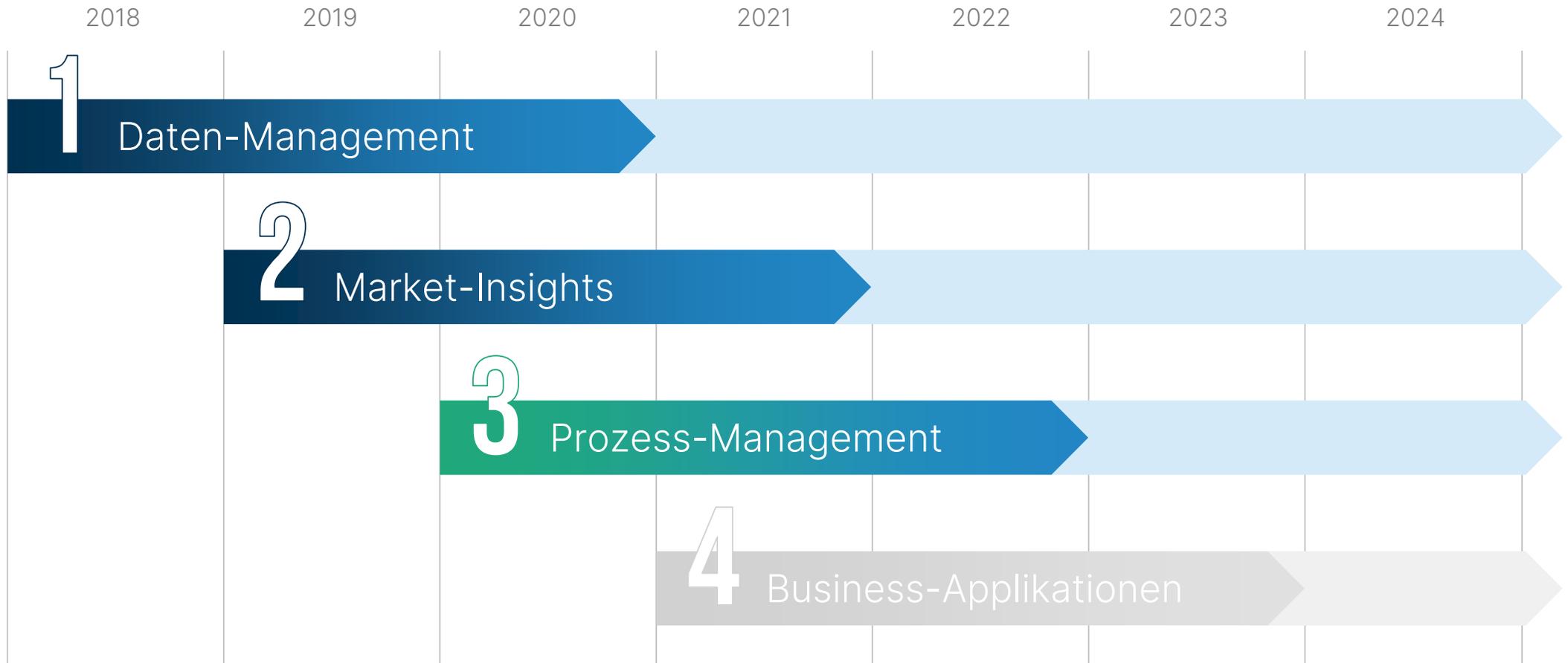
Abbildung 2: Integration der Marktdaten aus der Gastronomie in Absatzmarkt & Umsatzentwicklung

Verfügung bei den Absatzstellen zu beobachten (s. Abb. 2). Während der Marktanteil im Bereich der Gastronomie verändertes Verhalten stark zurück ging, konnten Absatzmärkte und Marktanteile in anderen Kanälen zunehmen. Ein allgemeiner Trend, den wir bereits in vorangegangenen Berichten analysierten.

Diese Veränderungen wirken sich auch auf die Absatzstellen der konsumierten Wassermengen aus. Im Vergleich zu 2018/2019 nahm der Anteil an Gesamtkonsum von 12 - 24 Liter wesentlich zu, hauptsächlich auf Kosten der kleineren Formate von 0.4 - 0.5 Liter (s. Abb. 3).



DIGITALISIERUNGS-ROADMAP



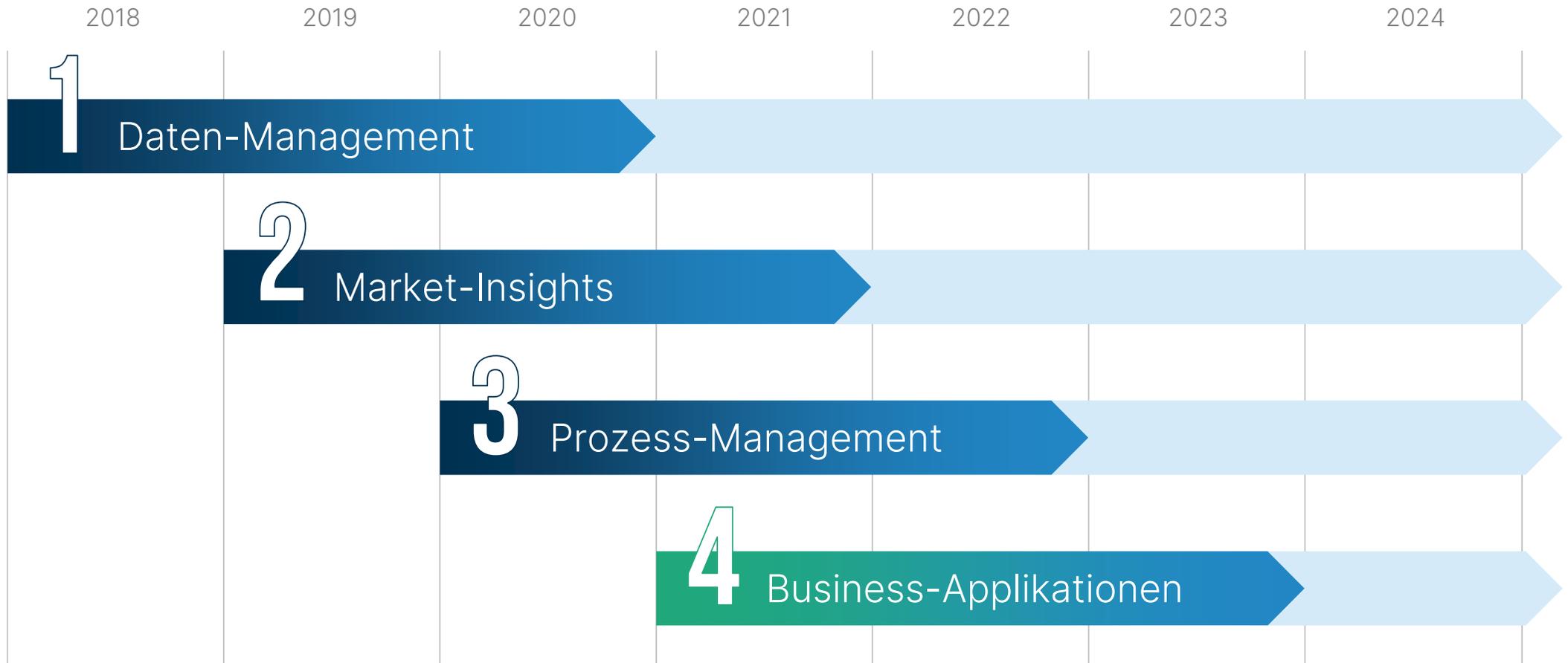


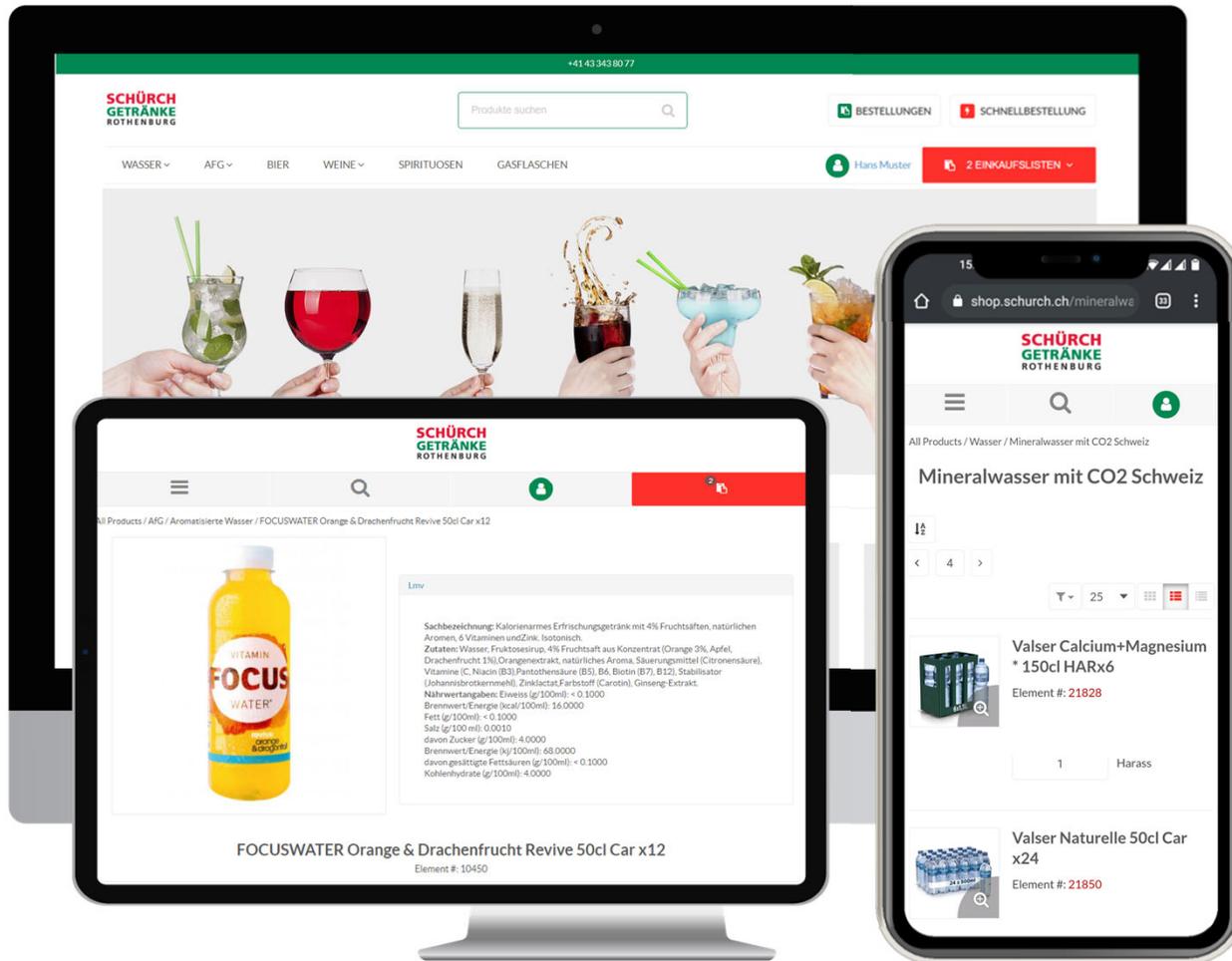
BESTELL- WAHNSINN?

RÜCKVERGÜTUNGS- HORROR?



DIGITALISIERUNGS-ROADMAP





- ✓ Modernes Shop-System
- ✓ Zentrale Weiterentwicklung
- ✓ Einfache Bestellung
- ✓ Community Projekt
- ✓ Responsive Design

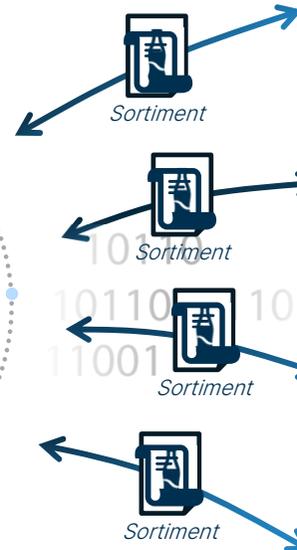
Kunden-Feedback:

«den Shop den Sie entwickelt haben finde ich super, und sehr einfach in der Bedienung.»



GROSSISTEN

ERP-System
(z.B. I-AG, Inteco, Storfinger)



HOREKA-KUNDEN



Web-Shop



Sales-App



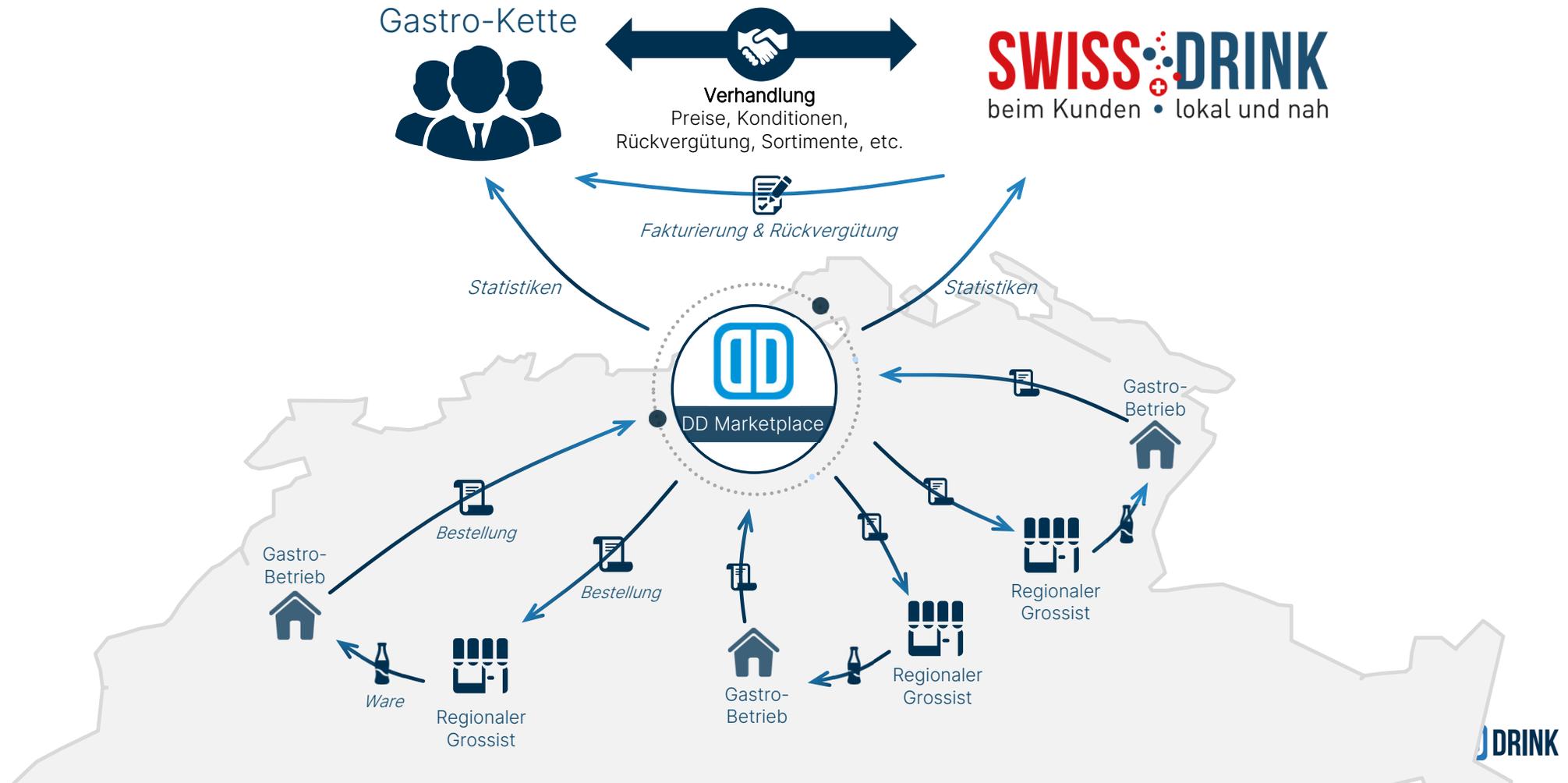
ERP- / Kassen-System



Online Marktplatz



BELIEFERUNG NATIONALER GASTRO-KETTEN



Gemeinsam Win-Win-Win schaffen

Produzenten

- ✓ Starkes Grossisten-Netz
- ✓ Kurze Lieferwege
- ✓ Effiziente Feinverteilung
- ✓ Markt-Transparenz

Grossisten

- ✓ Stärkung im Markt
- ✓ Effizienzsteigerung
- ✓ Zugang zu neuen Kunden

Gastronomen

- ✓ Beratung & Lieferung aus einer Hand
- ✓ Zugang grösstes Getränke-Sortiment
- ✓ Regionaler Lieferant
- ✓ Starke Preis-/Leistung



VERPASSEN SIE NICHT DEN ANSCHLUSS



Ihr Verbündeter
in Sachen Digitalisierung

DIGITAL  DRINK

DIGITALDRINK AG, REGENSDORF

WWW.DIGITALDRINK.CH