

## Ergebnisse der Session „Logistik: Regionale Produkte von A nach B?“

28.9. 10.45-12.45 (insgesamt 26 Teilnehmer\*innen)

### Inputgeber:

- Anja Sylvester (*Land Logistik* <https://landlogistik.eu/>)
- Robert Schulz (*Obergudt*, <https://www.obergudt.com/>)

**Moderation:** Christian Hiß (*Regionalwert Treuhand*) und Timo Kaphengst (*Regionalwert AG Berlin-Brandenburg*)

### 1. Herausforderung Logistik und Lösungsansätze

An den beiden Inputs von Anja Sylvester und Robert Schulz wird gleich zu Beginn deutlich, wie groß die Herausforderungen sind, regionale Lebensmittel vom Land in die Stadt zu bringen, insbesondere dann, wenn sie von kleineren Erzeuger\*innen stammen. Die Erzeugnisse so zusammenzuführen, dass daraus robuste Lieferketten entstehen, ist mit individuellen Lieferungen nicht oder nur ineffizient möglich. Wenn ein Großhändler eingebunden wird, lohnen sich oft die langen Wege für die geringen Produktmengen nicht. So kommen nur wenige regionale Produkte so effektiv und regelmäßig in die Stadt, als dass sie die steigende, aber auch dezentral verteilte Nachfrage bedienen könnte. Dies wird vor allem am Beispiel Berlin sehr deutlich.

Beide Inputs ergänzen sich gut, weil *LandLogistik* sich vornehmlich auf „die erste Meile“ (also von der Erzeugungsstelle weg) bis an die Grenzen der Stadt konzentriert und *Obergudt* neue Verteilungsideen entwickelt hat, um Erzeugnisse innerhalb der Stadt direkt an den Kunden („letzte Meile“) zu bringen. Beide verfolgen den Ansatz, möglichst viel von bereits vorhandenen Transportwegen und Logistikanbietern zu nutzen, anstatt mit eigenen Lieferfahrzeugen zusätzlichen Verkehr zu erzeugen. Während *LandLogistik* an einem Umsetzungskonzept arbeitet, durch das Güter mit dem auf dem Land vorhandenen öffentlichen Personen- und Nahverkehr quasi mittransportiert werden, hat sich *Obergudt* darauf spezialisiert, Obst und Gemüse an Firmenkunden auszuliefern, deren Sitze als Annahme- und Verteilstellen (an die Mitarbeiter) fungieren.



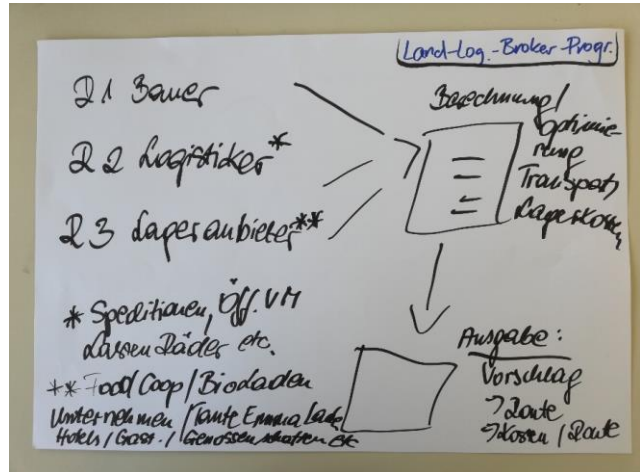
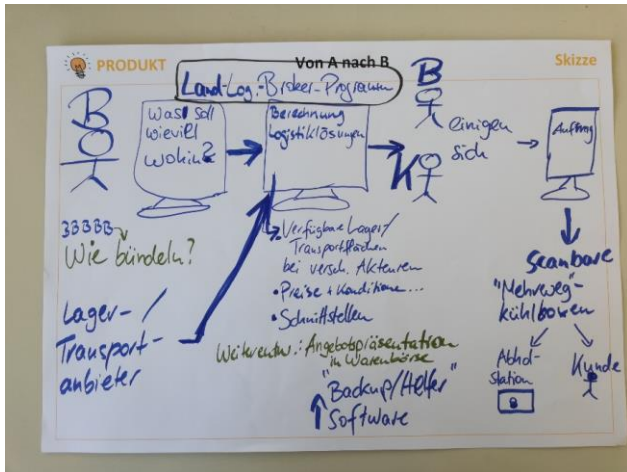
## 2. Produktentwicklung

Es wurden mehrere Produktideen parallel entwickelt, die sowohl im B2B als auch B2C Bereich rangieren. Gemeinsame Zielstellung war es, den Grundansatz, vor allem vorhandene Transportaufkommen für den Güterverkehr von regionalen Lebensmitteln zu nutzen, zu optimieren und um weitere ergänzende Elemente zu erweitern, um damit die Effizienz der Transportwege zu erhöhen. Zwei Ideen sind hier genauer dargestellt.



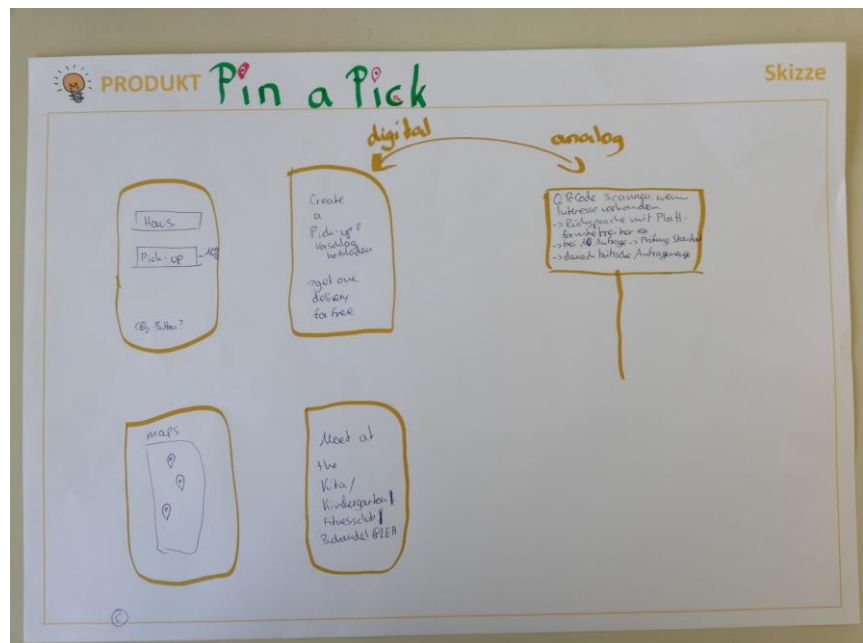
### Land-Logistik Broker Programm

Das Programm zeigt ein Prozess auf, wie die verschiedenen Akteure, die an einer Lieferkette beteiligt sind, angefangen von dem/der Nachfrager\*in eines Produktes bis hin zum/zur Anbieter\*in, digital über eine Plattform miteinander verbunden werden können. An den Schnittstellen zeigt sich, welche Informationen von wem ins System eingespeist werden müssen, um die Bedürfnisse und Absichten der einzelnen Akteure erfüllen zu können. Am Ende steht ein zu programmierender Logarithmus, der anhand der einzelnen Anforderungen ein Vorschlag zur Route des jeweiligen Produkts ausgibt und die Transportkosten berechnet.



### Pin a Pick

Mit dieser Idee können die Verteilstellen für regionale Lebensmittel in der Stadt deutlich ausgeweitet und alle möglichen Orte wie Kitas, Schulen, Läden etc. mit einbezogen werden. Jede\*r hat im Prinzip die Möglichkeit, seine/ihre eigene Verteilstation einzurichten und einer zentralen Online-Plattform zu melden. Per QR-Code können dann direkt auf der Straße Informationen zu der jeweiligen Verteilstation (z.B. Produktangebot, Lieferfrequenz und Liefermengen) abgerufen werden. Die Online Plattform und die entsprechende Handy-App stellen geographisch dar, wo Abholstationen in der Stadt angemeldet wurden. Kunden können sich registrieren und sich am Kauf von Lebensmitteln von den Verteilstationen beteiligen, so dass darüber das jeweilige Angebot wachsen kann.

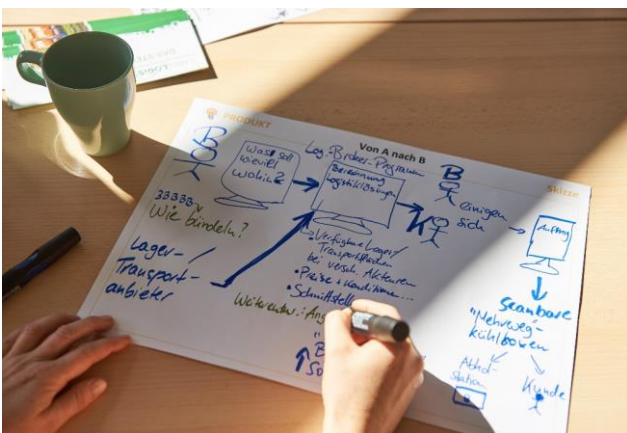




### 3. Fazit

Der Aufbau einer effizienten Logistik von regionalen Produkten vom Land in die Stadt erfordert einen breiten Einbezug von Akteur\*innen, der einen großen Vernetzungs- und Vermittlungsaufwand nach sich zieht. Digitalisierung kann dabei helfen, die Prozessabläufe zwischen den vielen Akteur\*innen effizient zu gestalten, sie kann jedoch den nötigen Perspektivwechsel bei einige Akteur\*innen („ich bin nicht nur Busfahrer, sondern auch Logistiker“) nicht erzeugen. Hierfür bleiben persönliche Gespräche und Auseinandersetzungen erforderlich.

### Impressionen





Fotos: Saskia Uppenkamp