

HKS Fördertechnik AG

MEHR ERFAHREN AUF SE

Bachelorstudienrichtung

Digital Supply Chain Management

- Betriebswirtschaft, Digitale Transformation, Nachhaltigkeit
- Praxisnah mit führenden Unternehmen und Verbänden lernen
- Flexibel studieren mit hohem Blended-Learning-Anteil
- Vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten, hohe Nachfrage am Arbeitsmarkt

Bilden und forschen. graub nden

smart media agency

fhgr.ch/dsc

JUN'22
FOKUS,
SUPPLY CHAIN

REEMIUM PARIMER

Interview

Rainer Baumann

«Wir betreiben keinen kurzfristigen Hype, sondern verändern technische Grundinfrastrukturen.»





Erfolg durch exzellente Logistik! Der VNL als Wegbereiter für Ihre Logistikentwicklung: vnl.ch



Das Bildungs- und Innovationszentrum für Einkauf, Logistik und SCM: logistikum.ch

ReThink-Angebot 2022

Kompetenz für die Logistik der Zukunft

Um die Zukunft der Logistik zu gestalten, braucht es ein Umdenken, erweiterte Kompetenzen und Mut. Unser ReThink-Angebot unterstützt Sie darin. Mit uns lernen Sie Einkauf, Logistik und SCM in einem neuen Licht zu betrachten und effiziente, zukunftsfähige Wege zu gehen.

Aktuelle Bildungsangebote in Einkauf, Logistik und SCM: logistikum.ch/rethink



Infoabend zum ReThink-Angebot: 22. Juni, Zürich

erufsbilder in Supply und Logistik sind vielseitig, grün und immer mehr Hightech: Wurde früher Logistik auf operative Aufgaben wie Transportieren sowie Ein- und Auslagern reduziert, so hat sich dies markant geändert. Durch Globalisierung sowie aktuell Digitalisierung und Automation wurden diese Tätigkeiten durch planerische und strategische Aufgaben ergänzt oder von neuen Berufsbildern abgelöst. Das Supply-Chain-Management ist auf oberster Führungsebene angekommen. Aktuelle Krisen wie Covid und der Ukraine-Krieg haben die systemrelevante Bedeutung der Warenversorgung sichtbar gemacht und einen zusätzlichen Booster erzeugt. Und der notwendige Klimaschutz spornt die Schweizer Akteure zu Sonderleistungen an. Umso dringender benötigen wir zur Sicherung unserer Versorgung auch künftig die besten und motiviertesten Talente!

2 EDITORIAL

Neue Herausforderungen für die Warenflussregisseure

Bereits durch die vor Jahren schon beschleunigte Globalisierung, neu aber auch durch den explodierenden Onlinehandel sowie die weltweiten Krisen stehen die Supply-Chain-Manager, Einkäufer:innen und Speditionsexpert:innen vor neuen Herausforderungen. Die vormals eingespielten und heute labilen globalen und nationalen Versorgungsketten gilt es mit modernen Netzwerk- und digitalen Planungstools sowie mithilfe künstlicher Intelligenz zu sichern und resilient zu gestalten.

Robotik, Digitalisierung und Klimaschutz im Lager und Transport

Modernstes Hightech an der Logistikfront finden sowohl LKW-Fahrer:innen, Disponent:innen wie auch das Lagerpersonal vor. Sei dies im Camion durch Rundum-Videoüberwachung und GPS-Routenplanung. Oder im Lager durch digitalen Support beim Picken sowie durch Automatisierung mit Robotern und integrierten, teilweise führerlosen Techniklösungen. Längst sind Logistik- und Transportjobs dank modernen Tools und neuen IT-fokussierten Aufgaben immer mehr auch Frauensache. Und Klimaschutz ist nicht nur ein Lippenbekenntnis



Gemeinsam den Nachwuchs und Quereinsteiger für unsere faszinierenden Berufe begeistern!

- Andreas König, Direktor Swiss Supply was viele lobenswerte Firmenengagements sowie Verbandsinitiativen wie von Astag mit «We go green!» und GS1 mit «Lean & Green» unter Beweis stellen.

Kreislaufdenken im Packaging und Recycling

Verpackung und Recycling sind elementare Glieder der Versorgungskette. Auch hier sind die Berufsspezialisten mit neuen Anforderungen konfrontiert. Wiederverwenden statt Entsorgen ist angesagt. Vermehrt unterstützen neue Verpackungsarten die «Circular Economy». Diese Kreislaufwirtschaft zielt darauf ab, Produkte und Ressourcen so lange wie möglich in der Wirtschaft zu erhalten, um Umweltbelastungen zu reduzieren sowie Klimaneutralität zu erreichen.

«War of Talents» betrifft auch uns

Wir bieten sinnvolle, vielseitige und zukunftsorientierte Berufe in der gesamten Wertschöpfungskette an. Doch der Fachkräftemangel nimmt zu und trifft auch uns. Aktuelle Zahlen zeigen, dass in der Schweiz bereits in vier Jahren generell gut 350'000 Fachkräfte fehlen werden. 2035 sollen es sogar über eine Million sein. Gesucht sind auch Supply-, Logistik- und Transportfachkräfte auf jedem Level.

Die nationale Supply- und Logistikszene hat die Zeichen der Zeit erkannt: Die relevanten Verbände gründete im letzten Jahr mit «Swiss Supply» eine nationale Vereinigung mit aktuell 28 Institutionen. Diese Förderorganisation pusht unsere Versorgungsthemen in der breiten Öffentlichkeit sowie dem Nachwuchs positiv und nachhaltig. Bewährte Initiativen wie die Verkehrshaus-Ausstellung «Logistik erleben!» und die jährlichen Logistics Days erhalten langfristigen Support. Unsere Berufe und professionellen modernen Bildungsangebote werden gemeinsam vermarket. Wir bieten grossartige Karrierechancen. Es ist an uns allen, dafür zu werben.

Ich wünsche viel Lesefreude mit diesem «Fokus Supply Chain», welcher auch einen Einblick in die Vielfalt und Attraktivität unserer Tätigkeiten und Berufe gewährt.

Text **Andreas König**







LESEN SIE MEHR.

- **06** Rohstoffhandel
- **08** Öko-Logistik
- 12 Interview: Rainer Baumann
- **14** Digitalisierung
- **18** Social Procurement
- 22 Logistiker der Zukunft

FOKUS SUPPLY CHAIN.

PROJEKTLEITUNG

LORRAINE ACAR COUNTRY MANAGER

PASCAL BUCK

PRODUKTIONSLEITUNG

MIRIAM DIBSDALE LAYOUT

ANJA CAVELTI

ANJA CAVELII

ELMA PUSPARAJAH, RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN,

SMA

TITELBILD

SANDRA BLASER/MIGROS

DISTRIBUTIONSKANAL

TAGES-ANZEIGER DRUCKEREI

CKEREI gedruckt in der schweiz

DZZ DRUCKZENTRUM AG

SMART MEDIA AGENCY.

GERBERGASSE 5, 8001 ZÜRICH, SCHWEIZ TEL +41 44 258 86 00

INFO@SMARTMEDIAAGENCY.CH
REDAKTION@SMARTMEDIAAGENCY.CH

FOKUS.SWISS



Viel Spass beim Lesen! Lorraine Acar Project Manager

ANZEIGE

Technik studieren Perspektiven finden

ost.ch/technikstudieren

Mit einem Bachelor-Studium in:

- Elektrotechnik
- Erneuerbare Energien und Umwelttechnik
- Maschinentechnik | Innovation
- Systemtechnik
- Wirtschaftsingenieurwesen





Gemeinsam Grosses bewegen mit der neuen Logistik-Drehscheibe der Schweiz

Im Luzerner Littauerboden nimmt das neue Logistikcenter der Imbach Logistik AG Gestalt an. Ab Fertigstellung werden 60 bis 70 Personen im Center tätig sein, das eine Arbeitsfläche von rund 30000 Quadratmetern umfasst. Das Projekt spielt für die Zukunft von Imbach eine wichtige Rolle – und setzt gleichzeitig ein Zeichen für den Industriestandort Schweiz. «Fokus» blickt hinter die Kulissen. Interview mit Christian Kempter-Imbach, Geschäftsführer der Imbach Logistik AG.

Christian Kempter-Imbach, der Spatenstich für das neue Logistikcenter erfolgte im Jahr 2020, also exakt zum Pandemieausbruch. Die Bauarbeiten sollen diesen Sommer

abgeschlossen sein. Ist man im Fahrplan? Ich freue mich sagen zu können, dass es uns gelungen ist, trotz der Pandemie und den damit einhergehenden Schwierigkeiten, im Zeitplan zu bleiben. Die Gebäudehülle ist fertiggestellt und aktuell widmen wir uns dem Innenleben: Unter anderem umfasst der Bau ein voll automatisiertes Hochregallager sowie ein vollautomatisiertes Kleinteilelager. Diese modernen Anlagen werden nun Schritt für Schritt, Komponente um Komponente, errichtet und dabei laufend überprüft sowie getestet. Das benötigt seine Zeit. Ich freue mich daher umso mehr darauf, die gesamte Anlage in Aktion zu sehen und mitzuerleben, wie jedes Element ins andere greift.



Das Logistikcenter entsteht im Littauerboden, vor den Toren der Stadt Luzern. Was spricht für diesen Standort?

Vor allem die zentrale Lage war für uns ausschlaggebend: Das Center ist stadtnah, was eine effiziente City-Logistik ermöglicht. Zudem befinden sich in der Agglomeration von Luzern viele Produktionsbetriebe. Das schafft kurze Transportwege für sichere Produktionsversorgungen, was wiederum einen ökologischeren, nachhaltigeren Betrieb ermöglicht. Ferner punktet der Standort mit einer optimalen Verkehrsanbindung an die Nord-Süd-Achse sowie in Richtung Zug/Zürich.

Welche betrieblichen und strategischen Vorteile bringt das Logistikcenter für Ihr Unternehmen?

Wir glauben an das Prinzip des Familienunternehmens sowie den Wirtschaftsstandort Schweiz - insbesondere an jenen der Zentralschweiz. Darum haben wir diese immense Investition von rund 60 Millionen Franken gewagt. Mit dem hohen Automatisierungsgrad des Logistikcenters verfolgen wir das Ziel, die Bedürfnisse unserer Kundschaft noch besser befriedigen zu können. Damit ist das Center auch für die Erhaltung unserer Wettbewerbsfähigkeit elementar, denn es versetzt uns noch besser in die Lage, den steigenden Anforderungen der modernen 24-Stunden-Gesellschaft zu genügen. Mit unserer innovativen Kleinteile-Logistik werden wir zudem Güter speditiv und ökologisch bewegen und lagern können, was uns neue Kundensegmente erschliesst. Es gibt sehr wenige Dienstleister, die einen Vollservice in diesem Bereich anbieten können und wir gehören nun zu den führenden. Darüber hinaus stellt das neue Center auch einen Meilenstein für unsere Nachhaltigkeitsbemühungen dar: Wir leben Green Logistics und die Infrastruktur spielt dabei eine

Schlüsselrolle. Der Bau wird zu 100 Prozent mit Grundwasser geheizt und gekühlt. Für das eine sorgen Wärmepumpen, für das andere ein «Freecooling-System».

Die technischen Eckdaten des Centers sind in der Tat eindrücklich. Doch die hohen Investitionen wurden in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld beschlossen. Was sprach dafür?

Wir denken in sämtlichen Kontexten langfristig und nachhaltig. Und als Familienunternehmen lassen wir uns nicht zu stark von der aktuellen Situation beeinflussen, sondern behalten auch die kommenden Generationen im Hinterkopf. Wir sind der Überzeugung, dass das neue Logistikcenter auf lange Sicht notwendig ist und unserem Unternehmen, unserer Kundschaft sowie dem Standort viele Vorteile bringen wird.

Wie haben Sie die Plan- und Realisierungsphase erlebt?

Wir sind es gewohnt, Entscheidungen effizient zu fällen und dann rasch mit der Umsetzung zu beginnen. Auch hier stellt unsere schlanke Struktur als Familienunternehmen einen Vorteil dar. Die Idee für das Logistikcenter nahm erst in der zweiten Hälfte des Jahres 2019 konkret Form an, nachdem wir die Zusage für den Erwerb der Liegenschaft erhalten hatten. Und natürlich ist es sehr befriedigend mitzuerleben, wenn die eigenen Ideen Schritt für Schritt real werden. Alle Projektbeteiligten mussten in ihrem Handlungsfeld erstklassige Leistungen erbringen, sowohl fachlich als auch zeitlich. Dass wir mit Profis wie SSI Schäfer (mehr dazu im unteren Artikel) sowie anderen hervorragenden Unternehmen zusammenarbeiten, gab uns vom Projekt-Kernteam zu jeder Zeit ein gutes Gefühl.

Und bisher mussten wir, trotz der enormen Komplexität des Vorhabens, keine Dämpfer hinnehmen. Entsprechend stolz sind wir darauf, dass alle zusammen, trotz der Pandemie-Erschwernisse, ihr Bestes geben. Das passt perfekt zu unserem Slogan: «Gemeinsam Grosses bewegen».

Weitere Informationen unter www.imbach-logistik.ch

Imbach Logistik AG - Tochterunternehmen der Galliker Transport AG

Galliker Transport AG ist ein Familienunternehmen mit Sitz in Altishofen LU. 1918 als Fuhrhalterei im Luzerner Napfgebiet gegründet, hat sich das Unternehmen über drei Generationen weiterentwickelt und ist heute spezialisiert auf die Bereiche Cargo Logistics, Car Logistics, Food Logistics, Frigo Logistics sowie Healthcare Logistics. In 21 Niederlassungen in fünf Ländern beschäftigt Galliker insgesamt 3050 Mitarbeitende. Der Fuhrpark umfasst rund 1165 LKWs, 115 Lieferwagen und 1181 Trailer/Anhänger. Galliker setzt konsequent auf Green Logistics. Seit Jahren kombiniert das Unternehmen Strassen- und Schienenverkehr. Beim Bau und Unterhalt der Infrastruktur achtet es auf energieeffiziente Bauweisen und Materialien, sowie den Einsatz von Fotovoltaikanlagen.



SSI SCHÄFER AG • BRANDREPORT

Auch im Logistikcenter sind die inneren Werte zentral

Damit das neue Imbach-Logistikcenter im Sommer termingerecht seinen Betrieb aufnehmen kann, sind die Arbeit sowie das Know-how zahlreicher Unternehmen nötig. Eines davon ist die SSI Schäfer AG. Die Firma nimmt im Projekt eine Schlüsselrolle ein, denn sie ist für die Intralogistik-Belange des Centers verantwortlich – und hält damit quasi das Herz der Anlage in Schwung.

as Logistikcenter der Imbach Logistik AG ist fertig. Zumindest von aussen: Die Gebäudehülle steht und prägt mit ihrer silbergrauen Fassade sowie dem charakteristischen «Imbach-Rot» die Szenerie des Luzerner Littauerbodens. Noch interessanter als das Gebäude an sich ist allerdings sein Innenleben: Auf einer Arbeitsfläche von rund 30000 Quadratmetern entstehen derzeit unter anderem ein hochmodernes Hochregallager, inklusive Fördertechnik, sowie ein vollautomatisches Kleinteilelager. Für die Planung und Installation dieser intralogistischen Systeme ist die SSI Schäfer AG verantwortlich. «Vereinfacht gesagt kann man festhalten, dass wir im Projekt für alle Dinge verantwortlich sind, die sich im Gebäude bewegen», erklärt Hans Bühler, Senior Project Manager bei SSI Schäfer.

Und im neuen Logistikcenter bewegt sich eine ganze Menge: 6500 Stellplätze für Paletten wird das Hochregallager bieten und dank eines ausgeklügelten Shuttlesystems kann das voll automatisierte Kleinteilelager bis zu 130 000 Behälter verarbeiten. SSI Schäfer ist aber nicht nur für die physischen intralogistischen Komponenten und Anlagen verantwortlich – sondern stellt den Center-Betreibern der Imbach Logistik AG auch die benötigte Software zur Verfügung. «Diese ermöglicht einen maximal-effizienten Betrieb, bis auf Ebene Materialflusssystem», führt Bühler aus.

Nach oben bauen - statt in die Breite

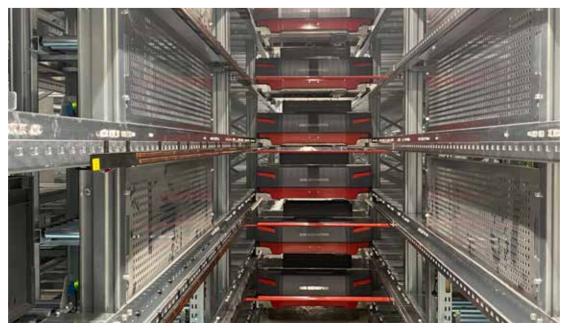
Das Projekt in Luzern hielt auch für die erfahrenen Fachleute von SSI Schäfer die eine oder andere neue Herausforderung bereit. «Zum Beispiel installieren wir, um den vorhandenen Platz optimal auszuschöpfen, das automatische Kleinteilelager auf dem Hochregal - anstatt es wie üblich daneben zu platzieren», erklärt Hans Bühler. Die dafür notwendigen Verbindungen über drei Stockwerke hinweg zu konzipieren, sorgte dafür, dass man viele Facetten des Systems neu andenken musste. «Und genau das macht unsere Arbeit so spannend.»

Natürlich bringt ein so komplexes Bauvorhaben einen entsprechend hohen Koordinationsaufwand mit sich. Allein die SSI Schäfer AG war teilweise mit bis zu 70 Fachkräften vor Ort. «Dass das Projekt dennoch bisher relativ reibungslos vonstattenging, ist zu grossen Teilen darauf zurückzuführen, dass wir es mit einem kompetenten Kunden zu tun haben, der genau weiss, was er will», betont Mauro Lunardelli, Geschäftsführer von SSI Schäfer. Er vergleicht die Funktion des Auftraggebers Imbach Logistik mit der Rolle des Dirigenten in einem Orchester: «Der Kunde gibt die Noten sowie den Takt vor - und wir tun gemeinsam mit den anderen Leistungserbringern alles, damit die Arbeiten und damit das Projekt harmonisch voranschreiten.»

Eine Erfolgsstory geht weiter

Für Mauro Lunardelli ist es in mehrfacher Hinsicht etwas Besonderes, mit seinem Unternehmen am neuen Imbach-Logistikcenter mitzuwirken. «Zum einen

handelt es sich bei dem Vorhaben um ein wichtiges Leuchtturm-Projekt, das für die Logistikbranche sowie die gesamte Region Signalwirkung haben wird.» Zum anderen könne man so die lange und gute Beziehung zwischen SSI Schäfer und der Galliker-Gruppe, zu der Imbach Logistik gehört, weiter festigen. Diese reicht bis ins Jahr 2004 zurück und umfasst diverse interessante Projekte. «Während dieser Zeit und über das Wachstum unseres eigenen Unternehmens hinweg, haben wir unsere Ansprechpartner bei der Galliker-Familie stets als innovative und zuverlässige Partner erlebt», führt Lunardelli aus. Nun habe man erneut ihr Vertrauen erhalten und konnte mit der Planung und Umsetzung der Intralogistik eine entscheidende Rolle im Umsetzungsprozess des Logistikcenters einnehmen. Und die gemeinsame Reise wird auch nach der Inbetriebnahme des Baus nicht zu Ende sein: SSI Schäfer wird künftig sowohl Unterhaltsarbeiten als auch Wartungsdienstleistungen und Schulungsservices für Imbach Logistik erbringen.



Aufregende Perspektiven

Diese enorme Bandbreite an Dienstleistungen und Know-how zeichnet die SSI Schäfer AG aus. «Wir bringen unsere Intralogistik-Expertise so zum Tragen, dass Kundenunternehmen genau die massgeschneiderten Leistungen erhalten, die sie benötigen», erklärt Lunardelli. Der Markt für dieses Angebot wächst, denn der Weg zur Optimierung von Warenflüssen führt über die Intralogistik. «Wir sind als Unternehmen daher optimal aufgestellt und können alle Aspekte als Generalunternehmen abdecken.» So verfügt SSI Schäfer beispielsweise über eine eigene Statikabteilung sowie eine Inhouse-Softwareproduktion. «Das macht uns flexibel und agil, um auf Kundenwünsche schnell zu reagieren.» Angebote wie eine 24/7-Wartung von Anlagen runden das Angebot optimal ab. Zudem achte man bei SSI Schäfer darauf, die Nähe zur Schweizer Kundschaft beizubehalten und zu fördern. «Und wir können es kaum erwarten, uns in weitere spannende Leuchtturm-Projekte einzubringen, wie dasjenige in Luzern.»

Weitere Informationen unter www.ssi-schaefer.com

Über die SSI Schäfer AG

Vor mehr als 80 Jahren wurde der Grundstein für die heute international operierende SSI Schäfer Gruppe gelegt. Verteilt auf sechs Kontinente entwickeln mehr als 10500 Mitarbeitende innovative Konzepte und Lösungen in den Branchen der Kundenunternehmen und gestalten so die Zukunft der Intralogistik. Dabei nutzt das Unternehmen die Chancen der digitalen Vernetzung und erhöht somit die Effizienz der globalen Lieferkette.



4 BRANDREPORT • IBAG FÖRDERTECHNIK AG



Wenn die Fördertechnik allerhöchsten Anforderungen entsprechen muss

Ohne effiziente Förderanlagen ist eine Produktion im industriellen Massstab unmöglich. Doch Förderband ist nicht gleich Förderband:
Vor allem Anlagen für die Lebensmittel- oder Pharmaindustrie müssen strengen Auflagen genügen und damit höchste Anforderungen erfüllen.
Es verwundert daher nicht, dass sich Firmen aus diesen Branchen an die IBAG Fördertechnik AG wenden.

Andreas Stutz Geschäftsführer IBAG Fördertechnik AG



Andreas Stutz, die IBAG Fördertechnik AG ist spezialisiert auf die Konzeption und Installation von Förderanlagen für Unternehmen. Welche Branchen bedienen Sie hauptsächlich?

Unser Betrieb ist sehr stark in der Pharma- sowie der Lebensmittelbranche vertreten. Im Bereich der Lebensmittel arbeiten wir besonders eng mit Unternehmen der Schokoladenindustrie zusammen. Diese Verbindung ist historisch gewachsen: Wir haben vor Jahrzehnten für einen Schweizer Schokoladen-Grossproduzenten ein eigens entwickeltes Förderband für den Transport von Schokoladenpulver (Schüttgut) angefertigt. Seither sind wir in diesem



Segment enorm präsent, sei es bei der Herstellung des Schokoladenpulvers oder dem Transport der Halbfabrikate sowie fertig verpackten Schokoladen.

Die Lebensmittelindustrie ist stark reglementiert und die Anforderungen an Hygiene und sind streng. Welche besonderen Anforderungen ergeben sich dadurch für die Förderanlagen?

Die Ansprüche an unsere Förderanlagen sind in der Tat sehr hoch. Wir sind mit unseren Produkten sowie unseren Dienstleistungen aber seit jeher im höheren Qualitätssegment angesiedelt. Das macht uns zur ersten Wahl für Kundenunternehmen, die ihrerseits hohe Anforderungen haben müssen. Die spezifischen Anforderungen der Lebensmittelbranche beeinflussen alle Schritte unserer Planung und Fertigung. Dabei steht nicht nur die Einhaltung der strengen Hygienestandards im Zentrum, sondern natürlich auch die Gewährleistung der Mitarbeitendensicherheit. In diesem Bereich entwickeln wir uns stetig weiter und erarbeiten neue Ansätze. Durch die Zusammenarbeit mit unseren Auftraggebenden lernen wir kontinuierlich dazu und eignen uns neues Know-how an, von dem wiederum andere unserer Kunden profitieren können. Zum Beispiel versorgen wir auch Betriebe mit Förderanlagen, die Flocken für Müesli produzieren. Es liegt auf der Hand, dass deren Anforderungen und Hygiene-Ansprüche ebenfalls enorm hoch sind und wir unsere Erfahrungen ideal für sie einsetzen können. Dieser Wissens- und Erfahrungstransfer zeichnet uns aus.

Und welche Herausforderungen ergeben sich bei der Zusammenarbeit mit der Pharmabranche?

Aus Sicht der Fördertechnik betrachtet, befinden sich die Pharma- sowie die Lebensmittelbranche auf einem vergleichbar hohen Niveau. Was im Pharma-Bereich allerdings noch hinzukommt, ist die Qualitätssicherung und die damit einhergehende Dokumentationspflicht: Wir müssen in diesem Segment deutlich mehr Dokumente abgeben und für jede Komponente nachweisen können, woher sie stammt. Auch die entsprechenden Zertifikate muss man vorweisen können. Diese spezifischen Vorgaben erhalten wir im Vorfeld der Zusammenarbeit von Kundenseite, sodass wir alles vorbereiten und dann reibungslos mit unserer Produktion starten können.

In der Vergangenheit hat IBAG unter anderem auch Förderbänder für die bekannte Marke A. Vogel konstruiert.

Die Firma stellt pflanzliche Arznei- und Lebensmittel her und agiert damit an der Schnittstelle von Gesundheits- und Lebensmittelindustrie. Was zeichnete die gemeinsamen Projekte mit A. Vogel aus?

Auch diese Zusammenarbeit ist historisch gewachsen und lässt sich im Grunde darauf zurückführen, dass wir zu den wenigen Firmen gehören, die Förderbänder bieten, die solch hohen Anforderungen genügen und in der Explosionszone einsetzbar sind. Entscheidend war aber auch die Kundennähe, die uns auszeichnet und die wir mit grossem Engagement fördern. Dazu gehört ebenfalls, dass wir etwa im Wartungsfall innerhalb kürzester Zeit im Kundenbetrieb stehen. Im konkreten Fall mit A. Vogel haben wir mit unseren Förderbändern eine Schnittstelle zwischen zwei bestehenden Anlagen geschaffen. Zu diesem Zweck haben die Anlage als 3D-Modell modelliert. Alle unsere Planungen finden in der 3D-Welt statt. Unsere Konstrukteur:innen sind im Umgang mit solchen modernen digitalen Hilfsmitteln versiert und sie eignen sich hervorragend dazu, Anlagen und ihre Funktionsweise für die Kundenseite transparent zu machen. Das ist wichtig, denn auch Förderanlagen werden zunehmend komplexer.

Die Digitalisierung verändert also auch den Bereich der Förderung?

Auf jeden Fall. So gibt es zum Beispiel die Möglichkeit, ein Band mit einer Kamera auszustatten, die selbstständig erkennt, wenn eine Etikette nicht vollständig gedruckt wurde – und diese dann automatisch aussortiert. Auch Technologien wie Röntgen- oder Metallsuchgeräte werden je nach Branche vermehrt nachgefragt. Die neuen technischen Mittel eröffnen uns und damit unserer Kundschaft spannende neue Möglichkeiten.

Wie darf man sich einen Mandatsablauf bei der IBAG vorstellen?

Nach der ersten Kontaktaufnahme begleiten wir Firmen von der Planung über die Fertigung der Förderanlage bis hin zu deren Installation. Wichtig ist dabei, dass man uns idealerweise so früh wie möglich mit ins Boot holt. So können wir uns im Vorfeld einen Eindruck von den Gegebenheiten vor Ort machen und die Kundenansprüche und -wünsche ideal adressieren. Das ist besonders dann wichtig, wenn wir, so wie es im Projekt von A. Vogel der Fall war, eine Verbindung zwischen zwei bestehenden oder neuen Anlagen schaffen müssen. Im Optimalfall machen wir im Vorfeld ein gemeinsames Vorprojekt, was natürlich von den Möglichkeiten des Kundenbetriebs sowie dem Projektumfang abhängt. Darauf basierend

erarbeiten wir gemeinsam eine passende Lösung. Wird unsere Offerte angenommen, konstruieren und fertigen wir die Förderanlage bei uns, bevor wir sie dann vor Ort beim Kunden installieren. Es gibt aber auch Firmen, die letzteren Schritt lieber selbst umsetzen möchten und die Anlage selbst montieren. Den anschliessenden Unterhalt sowie die Wartung erbringen wir dann auf Kundenwunsch ebenfalls.

Die Coronpandemie hat die Supply Chains arg strapaziert und gleichzeitig die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen erhöht. Hatte dies auch Auswirkungen auf Ihren Betrieb und Ihre Kundschaft?

Die Auswirkungen waren für uns alle sicherlich spürbar. Es herrschte lange Zeit viel Unsicherheit, was wir insbesondere im Anlagenbau gemerkt haben. Viele Betriebe haben in dieser Zeit sozusagen die Notbremse gezogen und ihre Grossprojekte, wenn möglich, gestoppt, um Geld zu sparen. Nun normalisiert sich die Lage und wir sind dank der Tatsache, dass wir viele Teile und Komponenten selber inhouse fertigen oder am Lager haben, in der Lage, die Nachfrage unserer Kundschaft zu decken.

Weitere Informationen unter www.ibag.biz



Über die IBAG Fördertechnik AG

Seit dem Jahre 1972 ist das Unternehmen ein treuer Begleiter der Industrie im In- und Ausland. Im Werk in Höri, Zürich konstruieren die IBAG-Spezialist:innen Förderanlagen nach den aktuellsten Kundenbedürfnissen. Die Anlagen befördern von offenen Lebensmitteln bis hin zu verpackten Waren das gesamte Produktsortiment. Hauptsächlich ist IBAG in der Nahrungsmittelindustrie tätig, durfte und darf aber für etliche weitere Industriezweige Anlagen realisieren. Die eigene Konstruktion sowie die Fertigung der meisten Komponenten im Hause erlauben es dem Betrieb, eine hochstehende Qualität zu marktgerechten Preisen und hoher Verfügbarkeit anzubieten.



er Chemiekonzern BASF SE Ludwigshafen hat 2019/2020 ein neues technisches Materialversorgungslager in Frankenthal errichtet und in Betrieb genommen. Auf einer Fläche von 17700 qm lagert hier alles, was der gesamte Konzern in Ludwigshafen und Umgebung zum Betrieb des Verbundstandortes mit ca. 34000 Mitarbeitenden benötigt.

Das zentrale Materialversorgungslager hat das Ziel, die Lagerbestände in den einzelnen Bereichen des BASF-Konzerns zu reduzieren. 95 Mitarbeitende sind im technischen Versorgungslager beschäftigt. Von dort aus werden 20000 Kunden, d.h. alle zur BASF SE zugehörigen Einheiten und Kontraktoren im Grossraum Ludwigshafen, mit Ware aus den Bereichen Elektround Prozesstechnik, Rohrleitungstechnik, Maschinenelemente, Laborequipment und Werkzeuge sowie persönliche Schutzausrüstung, Hygieneartikel etc. versorgt. Die BASF SE ist dabei der verantwortliche Betreiber des Materiallagers, das operative Lagergeschäft wird durch die BASF Logistik GmbH betrieben und die Zustellung der Waren an die einzelnen Bereiche des Konzerns erfolgt über einen Kontraktor, der die Ware per 24-Stunden-Service und bei Bedarf per Eilzustellung innerhalb von zwei Stunden ausliefert.

Mit dem zentral gesteuerten Lager- und Logistikkonzept schafft es BASF, Verwaltungsaufwand und anfallende Tätigkeiten bei Wareneingang, Lagerung und Versand des Bedarfsmaterials effizient zu bündeln. Auch der Werksverkehr wird entlastet, da die Versorgung und der Transport hin zu den einzelnen Bereichen mit dem technischen Material ausserhalb des Campus in Ludwigshafen gesteuert werden.

«Im technischen Materialversorgungslager lagern ca. 16 000 verschiedene Materialien zentral ein, die wir bereithalten und dann von hier aus an die einzelnen BASF-Bereiche deutschlandweit versenden. Die Disposition aller Artikel erfolgt zentral, wir kümmern uns um die Sortimentsgestaltung und zudem um die Qualitätssicherung der Waren, indem wir die relevanten Qualitätskontrollen durchführen», so Michael Wagner, Produktionsmanager Zentrale Versorgung / Operation Manager BASF Logistik GmbH. «Wir liefern die Artikel in der Regel innerhalb von 24 Stunden aus – oder auch schneller, wenn dringender Bedarf besteht. Dafür müssen wir in Frankenthal die kurzfristige Verfügbarkeit der Waren sicherstellen und entsprechende Lagerkapazitäten schaffen.»

Auch die sogenannte «Cross Dock Ware», Ersatzteile, die speziell für bestimmte Anlagen benötigt werden, gehen im neuen Zentrallager ein. Diese werden dort verbucht und qualitätsgeprüft. Auch hier erfolgt der Versand an den Empfänger ab Werk innerhalb von 24 Stunden nach Wareneingang.

Im Wareneingang gehen zentral täglich etwa 40 LKW-Ladungen ein, die auf Bodenblock-Lagern vor der Qualitätsprüfung zwischengelagert werden. Jährlich sind hier im Schnitt 120 000 Wareneingänge zu verzeichnen. Vom Bodenblock-Lager aus wird die Ware je nach Grösse und Art entweder in ein Schmalgang-Hochregallager gebracht oder in einem hochmodernen Autostore-Kleinteilelager gelagert.

Alle Artikel durchlaufen dabei die Qualitätskontrolle – entsprechend der Fehleranfälligkeit bzw. der Risikoklasse eines Produkts erfolgen permanente Komplettprüfungen der Waren, stichprobenartige Prüfungen oder auch Einzelprüfungen.

Zur Lagerung der Kleinteile hat sich die BASF Logistik GmbH für ein Autostore-Lager entschieden. Das automatische Kleinteilelager umfasst 10 500 Behälter, in denen die Ware nach Artikeln sortiert eingelagert sind. Digital gesteuert werden die Behälter je nach Bestellung robotergesteuert aus dem Autostore-Lager entnommen und zu den Aushebungspunkten in den davor eingerichteten Kommissonierarbeitsplätzen geführt. Entsprechend der Bestellungen entnehmen die Kommissionierer die Waren aus dem Autostore-Behälter und kommissionieren sie in Kunststoffbehälter der BITO KLT-Serie. Hierbei werden zur einfacheren Unterscheidung blaue KLT Behälter für die Bestellware zur Auslieferung im 24-Stunden-Takt und rote KLT Kommissionierbehälter für die Warenauslieferung im schnelleren Zwei-Stunden-Liefermodus verwendet. Etwa 45 LKW/Sprinter-Auslieferungen gehen am Tag aus dem Materiallager raus.

Fahrerloser innerbetrieblicher Warentransport mit LEO locative

Zum innerbetrieblichen Warentransport setzt die BASF Logistik GmbH das fahrerlose Transportsystem LEO locative von BITO-Lagertechnik ein. Im Zuge des Neubaus im Jahr 2020 wurde LEO zunächst nur zum Transport bzw. der Übergabe der Waren aus dem Autostore-Lager zum Versandbereich genutzt. 2021/2022 hat die Erweiterung des LEO locative-Einsatzes vom Wareneingang über die Qualitätssicherung hin zum Autostore AKL stattgefunden.

Vom Wareneingang hin zum Autostore-Kleinteilelager

Im Wareneingang nimmt LEO locative die bestückten Behälter auf. Diese werden dann zunächst zu Qualitätsprüfungszwecken in verschiedene Bereiche gebracht: Je nach Inhalt erhält der Behältertransporter wahlweise entweder den Befehl, die Qualitätsprüfung für Elektroteile oder die Qualitätsprüfung für Schlossereibauteile anzufahren. Die Steuerung erfolgt dabei über eine einfache Tableteingabe.

Im Anschluss an die Qualitätsprüfung transportiert LEO locative die Behälter mit den geprüften Teilen über mehr als 100 Meter Wegstrecke in die Nachbarhalle, in der sich ein Hochregallager bzw. Autostore-Lager befindet.

Vom Autostore-Lager zum Versandbereich

Die im Hochregallager eingelagerten Artikel werden per halbautomatischem Flurförderzeug zum Warenausgang gebracht. LEO locative transportiert die Waren in Behältern aus dem Autostore-Lager zum Versandbereich. Über Rollenbahnen gelangen die Behälter mit der kommissionierten Ware vom Arbeitsplatz zu einer vorgelagerten LEO locative Doppelstation. Hier nimmt der LEO Transporter den Behälter auf und bringt ihn zum Versandbereich. An einer dort installierten LEO Doppelstation gibt das fahrerlose Transportsystem den Behälter ab, wo er vom Versanddienstleiser entgegengenommen und für den Versand fertig gemacht wird. Nach Entnahme der Waren wird der leere Behälter über Rollenbahnen wieder der LEO Station zugeführt und an den fahrerlosen Behältertransporter zurück übergeben. Dieser bringt die leeren KLT Boxen weiter zur LEO Doppelstation im Kommissionierbereich und gibt ihn dort ab, damit dieser wieder befüllt werden kann.

Flexibler Behälter-Kurzstreckenlauf mit langanhaltendem Effekt

«Mit LEO locative haben wir bei der BASF Logistik GmbH einen automatisierten Behältertransport-Kreislauf geschaffen, der sowohl auf Langstrecke als auch auf Kurzstrecke täglich viele Kilometer Laufwege und damit Zeit der Mitarbeiter einspart. Der Vorteil ist, dass der Kunde die Strecke dazu an den vorhandenen Platz zwischen Wareneingang, Qualitätsprüfung, Autostore-Lager, Kommissionierzone und Versandbereich individuell den Gegebenheiten anpassen kann. Dazu muss keine separate Schnittstelle zur Steuerung geschaffen werden oder IT oder WLAN integriert bzw. installiert sein. LEO locative läuft über die optische Spur, die vom Anwender zuvor selbst auf dem Boden geklebt wurde – und dreht dann permanent seine Runden», so Daniel Henn, Sales Manager/Transportsysteme BITO-Lagertechnik. «Je nach Bestellaufkommen ist im technischen Materialversorgungslager der BASF Logistik GmbH aktuell gut ein halbes Dutzend LEO Transporter im Einsatz. Das flexible System lässt da ohne weitere technische Umstellung eine Erweiterung zu, sodass je nach Bedarf aufgestockt oder auch Transporter zwischen Transportstrecken ausgetauscht werden können.»

Michael Wagner: «Die Strecke zwischen Warenausgang am Autostore-Kleinteilelager bzw. dem Kommissionierbereich zum Versandbereich ist eine relativ kurze Strecke. Dennoch sparen wir durch den Einsatz des

LEO locative-Systems sehr viel Zeit für den Transport der Waren und für den Rücktransport der leeren Behälter zum Autostore-Lager ein. Auf der deutlich längeren Strecke von Wareneingang über die Qualitätsprüfung hin zum Autostore-Kleinteilelager sparen wir natürlich umso mehr Zeit. Es kommen am Tag etliche Kilometer zusammen, die nicht physisch bewältigt werden müssen. Dadurch können wir viel schneller die Waren aus dem Autostore für den Versand fertig machen und weiterschicken und somit bestmöglich den von uns zugesagten Regelversand innerhalb der vorgegeben 24 Stunden einhalten bzw. kurzfristigere Bestellungen bearbeiten. Zudem sparen wir Platz und Behälter, da wir den Materialfluss kontinuierlich halten, die leeren Boxen direkt wieder dem Kreislauf zuführen und somit eine Zwischenlagerung vieler Leerbehälter vermeiden.»

Einfache Inbetriebnahme

In dieses Projekt war ein BASF-Werkstudent involviert, die Anwendung vom Autostore-Lager zum Versandbereich eigenständig installiert, die Fahrtroute festgelegt, die Spur geklebt und das ganze System inklusive Aufbau der Stationen in Betrieb genommen hat. Daniel Henn: «Das LEO locative-System ist wirklich ohne spezielle Vorkenntnisse zu installieren und in Betrieb zu nehmen. Da im Anwendungsfall Behältertransport vom Autostore-Lager zum Versand keine Zielsteuerung notwendig ist, ist hier ausser dem Spurband am Boden und unseren Befehlsmarkern kein weiteres Steuerungsmodul notwendig. Bei der Anwendungserweiterung vom Wareneingang über die Qualitätssicherung hin zum Autostore-Lager hat das LEO-Team die Inbetriebnahme übernommen und zudem die Zielsteuerung via Tablet eingerichtet. Ausserdem nutzt die BASF Logistik GmbH auf dieser Transportstrecke die neue automatische Ladestation, um die LEO Transporter ohne manuellen Eingriff mit Energie zu versorgen.»

Sicherheit im Ablauf

Auch die strengen Arbeitssicherheitsprüfungen bei BASF hat LEO locative mit Bravour bestanden. Das System hat das Qualitätssicherungsteam überzeugt. Der automatische Transporter stoppt per Hindernisscanner sofort, wenn eine Person in den Weg läuft oder ein Gegenstand dazwischen liegt.

«Ein Kollege aus Antwerpen hatte LEO locative auf der LogiMAT entdeckt und uns davon erzählt. Nach einem Besuch im LEO Zentrum bei BITO in Meisenheim waren wir dann direkt von dem System überzeugt. Die Testversion lief anschliessend vier Wochen bei uns vor Ort und hat sich sofort bewährt. - Nun läuft LEO locative bei uns Kurzstrecke - die aber permanent. Da kommen einige Kilometer am Tag zusammen. LEO ist wie ein Mitarbeiter, der ruhig und reibungslos unermüdlich seine Runden dreht. Daher haben wir ihm auch einen eigenen Namen gegeben. - Das System ist ein kleiner Helfer mit grosser Leistung und hat uns, ergänzend zum hochautomatischen Kleinteilelager, im Hinblick auf Industrie 4.0. in unserem Materialversorgungslager weiter ein gutes Stück vorangebracht. Wir schätzen neben der einfachen Handhabung des Systems auch seine Flexibilität sehr. Denn so können wir schnell und problemlos tageweise auf unterschiedliche Bestellaufkommen reagieren. - Wir sind so begeistert von dieser automatisierten aber einfach handlebaren Behältertransportlösung, dass wir sie nun auch im Bereich des Wareneingangs zur Qualitätsprüfung einsetzen werden.»

DAS BEWEGEN
VON LASTEN EINFACH MACHEN

WWW.LEO-LOCATIVE.COM



LEO locative.Das fahrerlose Transportsystem

Michael Wagner, Produktionsmanager
 Zentrale Versorgung / Operation Manager
 BASF Logistik GmbH

6 ROHSTOFFHANDEL



ie Schweiz gilt als vermögendes Land. Und das zu Recht. Doch der Reichtum der Schweiz gründet primär auf ihrem Finanzsektor, der Industrie sowie dem Technologiesektor. Wenn es hingegen um das Vorkommen von Rohstoffen geht, gilt die Schweiz als vergleichsweise arm. Hierzulande werden vornehmlich Kies, Kalkstein, Ton, Granit und Salz abgebaut. Metalle wie Kupfer, das in unzähligen technischen Geräten Verwendung findet, sucht man bei uns praktisch vergebens. Eine andere zentrale Ressource, über die wir in der Schweiz glücklicherweise in grossen Mengen verfügen, ist Wasser. So wird etwa die Gegend im Dreieck von Brugg, Windisch, Gebenstorf, Turgi, Stilli und Untersiggenthal am südlichen Rand des Jura als das «Wasserschloss der Schweiz» bezeichnet.

Während es uns also an Grundmaterial für den Hausbau sowie Trinkwasser nicht mangelt, müssen andere Rohstoffe importiert werden. Zu den international am stärksten nachgefragten und damit am häufigsten gehandelten Rohstoffen gehören Rohöl, Stahl, Sojabohnen, Eisen, Kupfer sowie Gold, Aluminium und Silber. Keines davon wird hierzulande gewonnen. Da bleibt nur der Import, denn der Rohstoffhunger der Schweiz ist hoch: Wie die Zeitung «Der Bund» in einem Analyseartikel zum Stand der schweizerischen «Agenda 2030» vor Kurzem festhielt, leben Schweizerinnen und Schweizer auf grossem Fuss. Das zeigt sich angesichts des sogenannten «Material-Fussabdrucks»,

der den inländischen Rohstoffverbrauch abbildet. Er berücksichtigt neben den in der Schweiz gewonnenen Rohstoffen auch die Menge aller Rohstoffe, die im Ausland für die Herstellung und den Transport der in der Schweiz verbrauchten oder genutzten Güter sowie Dienstleistungen verwendet werden. 2019 belief sich der Material-Fussabdruck auf gut 147 Millionen Tonnen. Der Rohstoffverbrauch wächst zwar kontinuierlich an, allerdings weniger stark als die Bevölkerung - pro Person hat der Material-Fussabdruck in den letzten Jahren also abgenommen. Dennoch verbrauchen Schweizerinnen und Schweizer immer noch zu viele Ressourcen: Auf der Liste der Länder mit dem höchsten Pro-Kopf-Verbrauch liegt die Schweiz auf Platz 24 von 160 und befindet sich damit vor den USA, China sowie sämtlichen europäischen Nachbarstaaten. Dass wir dementsprechend hierzulande auch zu viel Müll produzieren (214 Prozent mehr als 1970) überrascht nicht.

Importe für fast 300 Milliarden Franken

Doch welche Rohstoffe importiert die Schweiz genau – und woher kommen sie? 2021 wurden laut Bundesamt für Statistik Güter im Wert von 296,5 Milliarden Franken eingeführt. Der Grossteil davon, sprich 61 Prozent, fanden über Europa ihren Weg hierher. Am häufigsten importiert wurden Edelmetalle sowie Edel- und Schmucksteine, und zwar im Wert von 93,434 Milliarden Franken. Darauf folgten chemisch-pharmazeutische Produkte mit einem

Gesamtwert von 54,995 Milliarden sowie Maschinen, Apparate und Elektronik-Güter für 54,9 Milliarden. Diese drei Kategorien stellen übrigens auch die Top-Drei der schweizerischen Exporte dar, wobei die chemisch-pharmazeutischen Produkte vor den Edelmetallen die Pole-Position belegen.

Die Zahlen belegen, wie stark die Schweiz als ressourcenarmes Land auf einen gesunden In- und Export angewiesen ist. Eine funktionierende internationale Supply Chain stellt dafür die Grundvoraussetzung dar. Doch genau die ist aktuell weniger stabil als noch vor einigen Jahren. Ein Grund dafür liegt nach wie vor in der Corona-Pandemie. Das zunehmend globalisierte Wirtschaftssystem zeigt sich noch immer anfällig für einen Virus, der einen Grossteil der Welt zu Lockdowns sowie temporären Downsizing-Massnahmen ihres wirtschaftlichen Outputs zwingen kann. Ein weiteres aktuelles Problem stellt der Krieg in der Ukraine dar. Nebst der humanitären Katastrophe löst der Konflikt weitere materielle Engpässe aus. Wie der Wirtschaftsverband Economiesuisse schreibt, legt der Krieg offen, wie abhängig Europa von russischem Gas ist und wie wichtig die Ukraine sowie Russland für die weltweite Weizen- und Sonnenblumenölproduktion sind. Zudem werde gerne vergessen, dass beide Länder auch bei diversen anderen Rohstoffen wichtige Lieferanten für den Weltmarkt darstellen. Der Krieg verschärfe damit bereits vorhandenen Lieferengpässe: Die Produktion

von Computer-Chips, Autos, elektronischen Geräten oder Baumaterialien werde erschwert und verteuert.

Keine gute Vorzeichen

Bis anhin war erwartet worden, dass sich die Lage bei den Halbleitern (eine essenzielle Komponente für die Chip-Herstellung) ab diesem Sommer wieder etwas entspannen würde. Doch nun sind mit der Ukraine und Russland zwei Länder im Kriegszustand, die für Chips wichtige Inputfaktoren produzieren, hält Economiesuisse fest. Drei Rohstoffe sind für Halbleiter von zentraler Bedeutung: Russland gehört zu den wichtigsten Nickelund Palladium-Exporteuren. Die Ukraine ist der weltweit grösste Neon-Produzent. Seit Kriegsbeginn stockt die Produktion und die Reserven werden wohl nur noch für wenige Monate ausreichen. Es sei daher nicht unwahrscheinlich, dass die globale Chip-Produktion ins Stottern gerät. Längere Wartefristen und steigende Preise dürften die Folge davon sein. Für den Technologiestandort Schweiz ist dies eine schlechte Nachricht.

Die Economiesuisse-Expert:innen ziehen in ihrer Analyse ein entsprechend ernüchterndes Fazit: Lieferschwierigkeiten und Rohstoffpreissteigerungen dämpfen die Konjunktur und verhindern, dass die Weltwirtschaft nach der Pandemie wieder stark Fahrt aufnimmt. Die sowieso schon hohe Inflation steigt weiter an. Es droht Stagflation – also die Kombination von schwachem Wirtschaftswachstum und hoher Inflation.

ANZEIGE

helbling



www.helbling.ch

Helbling Business Advisors

Wo Technik-Know-how auf Logistik-Fachwissen trifft

Die meisten Logistikunternehmen transportieren Ware von A nach B. Die Fastlog AG kann mehr: Dank technischer Expertise bringt sie unter anderem technische Geräte auf Vordermann und führt diese für eine weitere Nutzung in die Kreislaufwirtschaft zurück. Die Ware wird dabei auf Kundenwunsch von A nach B, C oder D geliefert. Das ist nicht nur enorm praktisch – sondern auch nachhaltig.





Ulrich Walt, der Ruf nach mehr Nachhaltigkeit rückt auch das Thema «Kreislaufwirtschaft» immer mehr in den öffentlichen Fokus. Dies ist ein Handlungsfeld, das die Fastlog AG verstärkt abdeckt.

Das stimmt und diese Besonderheit ist bei uns sozusagen «historisch» gewachsen: Unsere Ursprünge liegen im Feld des ICT- und Telekommunikationsgeschäfts. Darum ist das Verständnis für Technologie, Recycling sowie für die Wiederaufbereitung und Nutzung von Komponenten tief in unserer DNA verankert. Heute kombinieren wir dieses Fachwissen mit unserer Logistik-Expertise. Dadurch sind wir in der Lage, für unsere Kundschaft nicht nur die klassische vorwärtsgerichtete Logistik zu erbringen, sondern sie über die vollen 360 Grad der Kreislaufwirtschaft zu begleiten.

Wie darf man sich diese Dienstleistung konkret vorstellen?

Lassen Sie es mich anhand eines Beispiels erläutern. Die Kreislaufwirtschaft folgt dem Ansatz, dass man gewisse Materialien und Komponenten aufbereitet und - anstatt diese einfach zu entsorgen - einer erneuten Nutzung zuführt. Wenn wir nun von einem Unternehmen zum Beispiel technische Geräte wie Router oder Netzwerkkomponenten erhalten, sichten wir diese und nehmen eine Triage vor. Diejenigen, die noch brauchbar sind, «refurbishen» wir.

Das bedeutet, dass wir die Geräte generalüberholen, reinigen und prüfen. Wo nötig, nehmen wir weiterführende Reparaturen vor. Anschliessend kommen unsere Logistikdienstleistungen zum Tragen: Wir konfektionieren die Geräte neu und ersetzen Zubehör, wie etwa fehlende Netzteile, mit maximaler Effizienz. Danach führen wir die Geräte ihrer neuen Bestimmung und Destination zu. Auch das sogenannte «Staging» ist eine wichtige Dienstleitung, die dabei zum Tragen kommen kann.

Was versteht man darunter?

Wir bringen das jeweilige Gerät auf den aktuellsten Stand, etwa indem wir eine andere Software installieren oder eine Neukonfiguration vornehmen. Dadurch vereinfachen wir die Nutzung enorm: Alles, was der Empfänger oder die Empfängerin tun muss, ist, das Gerät einzustecken und loszulegen. Dieses Staging wird unseres Erachtens künftig noch deutlich wichtiger werden, für viele Firmen.

Inwiefern?

Die für die Entwicklung von technischen Devices benötigten Rohstoffe werden knapper und ihre Verfügbarkeit ist aufgrund der geopolitischen Lage eingeschränkt. Aus diesem Grund werden ältere Geräte wieder hervorgeholt, auf Vordermann gebracht und dann dem Kreislauf erneut zugeführt. Das hat nicht nur mit finanziellen Überlegungen zu tun, sondern basiert auch auf dem Nachhaltigkeitsgedanken: Geräte einfach zu entsorgen, obschon man ihren Lebens- und Nutzungszyklus verlängern könnte, ist eine Handlung, die keinem Unternehmen mehr gut zu Gesicht steht. Wir von Fastlog können diesen Betrieben alles aus einer Hand anbieten: Wir nehmen die Geräte an, machen sie fit für ihren künftigen Einsatz und liefern sie dann direkt an den neuen (oder alten) Empfänger.

Ihr Unternehmen benötigt aufgrund der breiten Angebotspalette **Expertinnen und Experten aus** unterschiedlichen Fachdisziplinen.

Das ist richtig, wir benötigen sowohl fundiertes technischen Know-how als auch Logistik-Expertise. Darum muss es uns gelingen, für Fachleute beider Disziplinen attraktiv zu sein. Ein Vorteil unseres Unternehmens ist die Tatsache, dass unsere Arbeit sinnstiftend ist und dem Nachhaltigkeitsgedanken entspricht. Das alleine reicht aber nicht, man muss mehr tun, um als Arbeitgeber attraktiv zu sein. Aus diesem Grund bieten wir unter anderem nicht weniger als 17 unterschiedliche Arbeitsmodelle an, die unseren Teammitgliedern maximale Flexibilität sowie eine gesunde Work-Life-Balance ermöglichen. Wir denken zudem, dass unsere Kombination der verschiedenen fachlichen Tätigkeiten eine spannende Kultur schafft, die sich durch Dynamik und Innovation auszeichnet. Und das zieht natürlich ebenfalls junge Talente an. Diese sind für uns ganz wichtig, denn die Konkurrenz, auch international, schläft nicht. Dank unserer schnellen Reaktionszeiten sowie kurzen Lieferwege verfügen wir aber über eine optimale Ausgangslage.

Welche Themen werden die Fastlog AG künftig beschäftigen?

Das Handling von Batterien wird immer wichtiger, auch unter dem Gesichtspunkt der Kreislaufwirtschaft. Entwicklungen wie die E-Mobilität werfen die Frage auf, was mit der zunehmenden Anzahl an Batterien geschieht. Moderne Lithiumbatterien eröffnen neue Potenziale und durchringen daher immer mehr Bereiche unseres Lebens. Diese Entwicklung stellt uns auch in Sachen Keislauflogistik vor ganz neue Fragestellungen. Wir von Fastlog beschäftigen uns mit diesen Fragen und bereiten uns darauf vor, in diesem Feld die nachhaltige Kreislaufwirtschaft ebenfalls zu fördern.

Wie kann man das Know-how sowie die Dienstleistungen der Fastlog **AG in Anspruch nehmen?**

Indem man sich direkt bei uns mit dem meldet und uns das eigene Anliegen erläutert: Welche Stossrichtung möchte man einschlagen, welche Anforderungen bestehen und wo liegen allfällige Herausforderungen? Basierend auf dieser ersten Auslegeordnung finden wir eine passende Lösung und skizzieren das gemeinsame Vorgehen.

Weitere Informationen unter www.fastlog.ch

Über die Fastlog AG

Als Schweizer Firma identifiziert sich die Fastlog AG mit den typischen Schweizer Werten: Qualität, Ehrlichkeit, Sicherheit, Loyalität und ganz zuoberst - Zuverlässigkeit. Auch die Flexibilität steht dabei im Fokus: 300 Mitarbeitende an zehn Standorten erbringen spezialisierte IT- oder Logistik-Dienstleistungen für eine breit aufgestellte Kundschaft. Bei der Fastlog AG bekommt diese das volle Programm an Serviceund Logistikdienstleistungen, von Pre-Sales, Warehousing, Distribution, On-Site-Services bis zu After-Sales-Services.



JUNGHEINRICH AG • BRANDREPORT

Eine neue Dimension der Effizienz

Jungheinrich präsentiert auf der LogiMAT 2022 das automatisierte Behälter-Kompaktlager PowerCube und eröffnet damit eine neue Dimension der Effizienz im Lager. Der PowerCube überzeugt durch einzigartige Raumnutzung, maximale Flexibilität, starke Performance sowie einfache physische und digitale Integration in bestehende Lager. Die Jungheinrich Innovation setzt damit neue Massstäbe im Bereich der automatisierten Lagersysteme.

er PowerCube ist ein automatisiertes Behälter-Kompaktlager für die besonders kompakte Lagerung und Kommissionierung von Kleinteilen und Stückgut. Die Behälter werden in dem modularen Regalsystem des PowerCubes in vertikalen Kanälen bis zu 12 m hoch übereinandergestapelt. Diese Systemhöhe ermöglicht eine besonders platzeffiziente Behälterlagerung auf kleinster Fläche. Das Ein- und Auslagern der Behälter übernehmen speziell entwickelte PowerCube-Shuttles, die sich automatisch unterhalb des Regalsystems bewegen. Durch dieses Prinzip bietet der PowerCube gegenüber anderen Behälter-Kompaktlagern den entscheidenden Vorteil, dass das Lager nach oben flexibel aufgebaut werden kann und auch an individuelle Dachformen anpassbar ist.

Für Jungheinrich Vertriebsvorstand Christian Erlach ist der PowerCube die passende Antwort auf eine Vielzahl aktueller Herausforderungen in der Intralogistik: «Unternehmen stehen unter immer stärkerem Zeitdruck oder geraten in ihrem Lager an Kapazitätsgrenzen. Der PowerCube ist die perfekte Lösung, um unter diesen Bedingungen die Effizienz im Lager signifikant zu erhöhen und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Durch seine extrem hohe Kompaktheit und die hohe Performance verändert der PowerCube Raum und Zeit im Lager.» Der PowerCube ist eine ideale Lösung für die Kundschaft, die den Einstieg in die Automatisierung plant, oder auch für den branchenübergreifenden Einsatz im E-Commerce. «Ob als Standalone-Lösung, Ergänzung für Breitganglager oder als Herzstück einer komplexen Automatikanlage – mit dem PowerCube kann unsere Kundschaft das Potenzial ihres Lagers vollständig ausschöpfen», so Erlach.

Einzigartige Raumnutzung und hohe Lagerdichte

Durch die ultrakompakte vertikale Anordnung der Behälter nutzt der PowerCube den Lagerraum ideal aus und erreicht eine viermal höhere Lagerdichte als ein herkömmliches Fachbodenregal. Die Systemhöhe

von bis zu 12 m macht den PowerCube zum höchsten Behälter-Kompaktlager seiner Klasse. Das schafft Platz im Lager, der für eine Sortimentserweiterung oder andere Zwecke genutzt werden kann. Auch in puncto Flexibilität ist der Jungheinrich PowerCube auf dem Markt einzigartig. Das automatische Behälter-Kompaktlager kann auf normalen Industriefussböden ohne aufwendiges Uberarbeiten, wie Uberfräsen und Schleifen, errichtet werden und lässt sich deshalb problemlos in bestehende Lagerhallen integrieren. Da sich die Shuttles unter den Behältern bewegen, lässt sich der PowerCube nach oben einfach erweitern und an verschiedene Gebäudestrukturen anpassen. Im Bedarfsfall kann er zudem an eine individuell geplante Fördertechnik angeschlossen werden.

Starke Performance der Shuttles

Die neu entwickelten PowerCube-Shuttles bewegen sich mit einer maximalen Geschwindigkeit von 4 m/s und einer Beschleunigung von bis zu 2 m/s². Sie können gleichzeitig zwei Behälter mit jeweils 50 kg Ladung innerhalb des PowerCubes transportieren. Dabei sind die Shuttles in der Lage, sich automatisch in der Ebene unterhalb des Power-Cube-Regals zu bewegen. Durch die skalierbare Anzahl an Shuttles kann der Durchsatz des PowerCubes bei steigender Nachfrage oder einer Sortimentserweiterung flexibel angepasst werden. Dank ihrer Hochleistungs-Lithium-Ionen-Batterien, die während des Betriebs jeweils an den Arbeitsstationen zwischengeladen werden, sind die Shuttles ohne Stillstandzeiten 24 Stunden am Tag einsatzbereit. Das sorgt für einen hohen Systemdurchsatz und macht die Batterien zu einem wichtigen Grund für die starke Performance des PowerCubes. Die Lithium-Ionen-Batterien der Shuttles überzeugen darüber hinaus mit ihrer geringen Wärmeentwicklung und dem daraus resultierenden geringen Einfluss auf die Umgebungstemperatur innerhalb des Behälter-Kompaktlagers. Ein weiterer Pluspunkt: Da die Shuttles zu Wartungsarbeiten aus dem PowerCube auf Bodenniveau entnommen werden können, ist anders als bei Wettbewerbssystemen keine Wartungsbühne nötig.

Smarte IT-Integration für maximale Leistung

Jungheinrich verbindet beim PowerCube effiziente Abläufe und eine innovative Hardware mithilfe einer hochmodernen Softwaretechnik. Vorteile sind hier etwa die einfache Anbindung an die vorhandene IT-Infrastruktur aufseiten der Kundschaft sowie die Auslegung der Software für maximale Flexibilität hinsichtlich Prozess- und Leistungsanforderungen. Jungheinrich präsentiert mit dem PowerCube einen integrierten und ganzheitlichen Ansatz für die Zukunft der Behälter-Kompaktlagerung und löst sein Versprechen für eine neue Dimension der Effizienz im Lager ein.

Über Jungheinrich

Seit 70 Jahren treibt Jungheinrich, als einer der weltweit führenden Lösungsanbieter für die Intralogistik, die Entwicklung innovativer und nachhaltiger Produkte und Lösungen rund um den Materialfluss voran. Als Pionier seiner Branche hat sich das Hamburger Familienunternehmen dem Ziel verpflichtet, das Lager der Zukunft zu gestalten. Im Jahr 2021 erwirtschaftete Jungheinrich mit über 19 000 Mitarbeitenden einen Umsatz von 4,24 Mrd. Euro. Das globale Netzwerk umfasst 13 Produktionsstandorte und 41 eigene Service- und Vertriebsgesellschaften. Die Aktie ist im MDAX notiert.







Um Logistik ökologischer zu machen, reicht der Einsatz von E-Fahrzeugen allein nicht aus

Die Transportbranche muss grüner werden, idealerweise über die gesamte Supply Chain hinweg. Diese Tatsache wird von niemandem mehr gross bestritten. Doch wie kann ein Industriezweig, der auf Mobilität und Fahrzeugverkehr beruht, nachhaltig sein? Ansätze dafür gibt es viele und wie ein Blick in die Branche zeigt, sind E-Mobilität und Digitalisierung essenzielle Faktoren, um Lieferketten weltweit naturverträglicher zu machen.

evor man sich darüber Gedanken macht, wie die weltweite Transport- und Logistikbranche ökologischer werden kann, muss man sich deren Grösse vor Augen führen. Am besten klappt das mit einigen Statistiken – und die Zahlen sind gewaltig: Im Jahr 2020 wurden weltweit 131 Milliarden Pakete verschickt, wie der «Parcel Shipping Index» von Pitney Bowes aufzeigt. Eine gewaltige Summe. Um diese Zahl korrekt einordnen zu können, muss man wissen, dass nur ein Jahr zuvor die 100-Milliarden-Grenze zum ersten Mal überhaupt geknackt wurde. Das heisst, der Rekordwert des Vorjahres wurde bereits im Folgejahr um ein ganzes Drittel überboten. Dadurch wird mehr als augenfällig, wie stark die Nutzung von Lieferdienstleistungen während der Pandemie zugenommen hat. Oder anders ausgedrückt: 2020 wurden 4160 Pakte ausgeliefert - pro Sekunde. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen, im Gegenteil: Marktbeobachter:innen gehen davon aus, dass sich diese Zahl in den kommenden fünf bis sechs Jahren verdoppelt könnte.

ÖKO-LOGISTIK

Die Kennziffern, die sich nur auf Pakete beziehen und Transportgüter wie Rohstoffe, Nahrungsmittel und weitere aussen vor lassen, belegen, welche enorme Relevanz der Logistiksektor für unsere moderne Gesellschaft hat. Dementsprechend relevant ist er auch für die Nachhaltigkeitsthematik, schliesslich muss jedes einzelne dieser 131 Milliarden Pakete per Luft, Wasser oder Strasse an seinen Bestimmungsort gebracht

AN7FIGE

werden. Damit verursachen Logistik und Transport gemäss WEF-Studien derzeit mehr als 5,5 Prozent aller CO₂-Emissionen weltweit. Tendenz steigend.

Ein Sektor im Wandel

In der Branche weiss man um den Handlungsbedarf in Sachen Nachhaltigkeit und ist auch bereit, dieser Verantwortung nachzukommen. Dies lässt sich einerseits auf intrinsische Überzeugung zurückführen, gleichzeitig wird dies aber auch durch externe Faktoren begünstigt. Die heutigen Konsumentinnen und Konsumenten verlangen nach möglichst ökologischen Logistiklösungen, unabhängig davon, dass sie selber zu den Haupttreibern des Transportanstiegs gehören. Und junge Talente und Fachkräfte, die aktuell händeringend gesucht werden, fordern ihrerseits von ihren Arbeitgebern ökologische Verantwortlichkeit ein. Darum stellt sich für Logistikgeschäftsführerinnen und -geschäftsführer die Frage: Wo setzen wir an?

Ein wesentliches Handlungsfeld für Logistikbetriebe, die nachhaltiger werden möchten, liegt im Einsatz von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben. Allen voran wird dabei, ähnlich wie im motorisierten Privatverkehr, auf E-Fahrzeuge gesetzt. Viele Unternehmen setzen bei der Warenlieferung auf der letzten Meile auf kleine E-Vans oder -Bikes, doch auch E-Camions für den grossangelegten Güterverkehr werden immer häufiger eingesetzt. Doch der

Moplast Kunststoff AG, CH-4410 Liestal, Tel. 061/926 86 00, Fax 061/926 86 09, eMail: info@moplast.ch

Wechsel von Verbrennungsmotoren hin zu alternativen Antrieben ist für Logistikdienstleister nicht nur eine potenzielle finanzielle Herausforderung, sondern auch eine organisatorische: Eine E-Flotte ist auf eine ausreichende Ladeinfrastruktur angewiesen und die interne Expertise bezüglich Wartung, Reparaturen und Bedienung der neuen Fahrzeuge muss erst aufgebaut werden. Das benötigt Zeit, schafft Zusatzaufwand – und das alles, während man den laufenden Betrieb weiterhin aufrechterhalten muss.

Digitale Lösungen sind ein Muss

Dass sich dieser Aufwand letztlich finanziell lohnen wird, erachten Fachleute als gesichert: Angesichts steigender Benzinpreise sowie der sich abzeichnenden Ölknappheit ist ein Wechsel zu alternativen Antrieben eine logische Konsequenz. Dennoch muss jedes Unternehmen für sich mit den beschriebenen Herausforderungen fertig werden. Ein praktisches Hilfsmittel, um diesen Transformationsprozess erfolgreich umzusetzen, bietet die Digitalisierung. Das hat mehrere Gründe: Moderne Flottenlösungen erlauben zum Beispiel die datenbasierte Optimierung von Transportwegen, Einsatzplänen und Fahrzeugauslastungen. Auf diese Weise sparen Unternehmen Zeit, Geld und Transportressourcen. Und nicht nur das Geschehen auf der Strasse kann durch digitale Lösungen sowie Automatisierungsmassnahmen verbessert werden: Auch das Lagermanagement sowie die Konfektionierung von

Paketen können im Zeitalter von «smarten» Förderbändern sowie intelligenten Robotern neu und besser angedacht werden. Der Kehrseite dieser digitalen Medaille: Digitalisierungslösungen setzen ihrerseits einen nicht unerheblichen finanziellen, zeitlichen und personellen Aufwand voraus, um sie aufzusetzen, einzuführen und effektiv zu nutzen. Doch für Logistikunternehmen lohnt es sich, auch diese Hürde zu nehmen, da die mittel- bis langfristigen Einsparungen die initialen Investitionen mit der Zeit überwiegen.

Öko-Starthilfe für andere Branchen

Die Logistik kann und wird aber nicht nur durch eine «interne» Reform zu mehr Nachhaltigkeit beitragen sie wird in Zukunft auch eine wichtige Akteurin sein, um diverse Industriezweige ökologischer zu machen. Der Grund dafür liegt in der Kreislaufwirtschaft. Dieses Prinzip besagt, dass die in Produkten verwendeten Materialien nicht einfach am Ende der Produktlebensdauer entsorgt werden – sondern dass man sie neu aufbereitet und anschliessend neuen Nutzungen zuführt. Der Kreislaufwirtschaft wird zum Beispiel für die Fertigungsindustrie, den Automobilsektor sowie die Baubranche ein enormes Potenzial zugesprochen. Demensprechend werden Logistikdienstleistungen zunehmen, um Rohstoffe, Komponenten und Teile zur Wiederaufbereitung und anschliessend an ihren neuen Bestimmungsort zu bringen. Die Logistik wird damit zum primären Antrieb der Kreislaufwirtschaft.

Besuchen Sie uns im Internet: Resuction Sie uns im Merice Ch Moplast - das bunte Verpackungs Sortiment!

«Jedes Paket hat seine eigene Geschichte – wir sorgen für das Happy End»

Lange bevor der Begriff «Nachhaltigkeit» zum Trendthema wurde, unternahm man bei DPD die notwendigen Schritte, um die eigenen CO₂-Emissionen zu senken und zu kompensieren. Proaktives Denken und Handeln gehört seit jeher zur Unternehmenskultur von DPD – und führte kürzlich auch zu einem Guinness-Weltrekord.

Tilmann Schultze Geschäftsführer **DPD Schweiz**



ie Coiffeurin befindet sich in einer unangenehmen Zwickmühle: Ihre Kundin sitzt bereits mit geschnittenen und gewaschenen Haaren vor ihr im Stuhl. Doch der bestellte Föhn wurde nicht geliefert. Da bleibt der Hair-Artistin wohl nur noch der Griff zum Laubbläser aus dem Schuppen...

Dieses Szenario ist Teil der neuen Kampagne «Einfach liefern» von DPD Schweiz. Tilmann Schultze, wie kam es dazu?

Wir wollen mit den sechs Videoclips unterschiedliche Szenarien abdecken und auf humorvolle Weise zeigen, wie wichtig die zuverlässige Paketlieferung für unseren privaten und beruflichen Alltag ist. Der Slogan «Einfach liefern» steht im bewussten Kontrast zur Tatsache, dass die Zustellung eines Pakets «on time» eine komplexe Organisation voraussetzt. Jede Lieferung ist ein kleines Abenteuer. Dabei geht es um weit mehr als «nur» Pakete: Jede Lieferung umfasst ein Produkt, das in diesem Moment von unseren Kundinnen und Kunden sehnlichst erwartet wird. Wie das Coiffeursalon-Beispiel zeigt, steckt hinter jedem Paket eine Geschichte und wir tun unser Möglichstes, dass jede davon ihr Happy End bekommt.

Apropos Happy End: Die Nachhaltigkeit wird in der Logistik immer wichtiger. Was unternimmt DPD in diesem Handlungsfeld?

Das Thema ist in der Tat immer wichtiger geworden. Für uns selbst begann die Nachhaltigkeitsreise mit der Erkenntnis, dass wir Teil des Problems sind. Diesen wichtigen Reflexionsschritt haben wir schon vor zehn Jahren unternommen, lange bevor Nachhaltigkeit «in» wurde. Damals entstand bei DPD die Idee, unsere Emissionen zu messen und diese Zahl dann zu reduzieren. Heute haben wir als DPDgroup unsere CO2-Emission in ganz Europa gegenüber 2013 um 22 Prozent verringert, bis 2025 wollen wir diesen Wert auf 30 Prozent steigern. Ein weiterer Schritt ist das Kompensieren unserer Emissionen. Dies tun wir seit jeher, weswegen unsere Pakete bereits seit 2012 CO₂-neutral unterwegs sind.

Ein zentraler Nachhaltigkeitsaspekt für die Logistik ist die E-Mobilität. Wo steht DPD diesbezüglich?

In diesem Handlungsfeld nehmen wir ebenfalls eine führende Position ein. Wir haben uns vorgenommen, dass DPD Schweiz bis 2025 in mindestens zehn Städten Pakete mit emissionsarmen Fahrzeugen auf der «letzten Meile» liefert. 2020 erfolgte ein Pilotprojekt in Schaffhausen, wo wir den ausschliesslichen Einsatz von E-Fahrzeugen testeten. Inzwischen liefern wir in Genf und Basel mit elektrischen Fahrzeugen und demnächst kommt auch Bern hinzu, wo wir im Sommer ein neues Depot eröffnen. Und in den kommenden Monaten werden wir unsere Kundschaft in Zürich ebenfalls elektrisch beliefern. Bis 2025 soll ein Drittel unserer Flotte aus E-Fahrzeugen bestehen und 2030 werden alle von uns eingesetzten Fahrzeuge emissionsarm sein, sprich, es können auch etwa gasbetriebene Wagen zum Einsatz kommen. Einen weiteren Meilenstein in Sachen «Nachhaltigkeit» haben wir kürzlich erreicht - und dabei einen Weltrekord aufgestellt.

Wie kam es dazu?

Die letzte Meile und damit die Lieferung von Paketen an die Haustüre ist essenziell. Doch ein Grossteil unseres Verkehrs entsteht nachts, wenn unsere

Lastwagen zwischen den Depots verkehren. Dabei wird rund die Hälfte unserer CO2-Emission generiert. 2018 machten wir uns darum Gedanken, wie wir dies ändern können. Gemeinsam mit Designwerk und Continental haben wir den E-LKW mit der grössten Batteriekapazität Europas auf die Schweizer Strassen gebracht. Das Herzstück des Fahrzeugs bilden vier Batterien, von denen jede eine Tonne wiegt. Mit diesem E-LKW haben wir im vergangenen Jahr einen Guiness-Weltrekord aufgestellt für die längste gefahrene Strecke mit einem Elektrolastwagen ohne Zwischenladung: ganze 1099 Kilometer!

Eine eindrückliche Leistung.

Noch besser als der Weltrekord an sich ist aber die Tatsache, dass wir dank dieser Technologie 80 Tonnen CO, einsparen können. Derzeit haben wir zwei solche Fahrzeuge in Betrieb, in den nächsten zwei Jahren werden nochmals vier E-LKWs hinzukommen und weitere werden sicher folgen.



Ein wichtiger Schritt in den Nachhaltigkeitsbemühungen von **DPD Schweiz ist der neue Green** CityHub, der in Basel Wolf eröffnet wurde. Was zeichnet diesen aus?

Wir beliefern den Raum Basel aus Möhlin. Dadurch kommt eine enorme Anzahl an Kilometern sowie viel Zeitverlust zustande. Die Distanz machte es auch unmöglich, die Strecken mit E-Vans zurückzulegen. Ein CityHub war daher die logische Konsequenz. Sein grösster Einfluss besteht darin, dass wir zwei LKWs direkt in den Hub fahren lassen können, wo deren Ladung dann von E-Vans übernommen und elektrisch ausgeliefert wird. Auf diese Weise verringern wir die Anzahl der gefahrenen Kilometer um 69 Prozent. Hinzu kommt die Reduktion der Emissionen: Die bis anhin eingesetzten zehn Dieselvans generierten 6200 Kilo CO, heute sind es nur noch 1900 mit den E-Vans, was einer Einsparung von 70 Prozent entspricht. Sobald die bereits angesprochenen E-LKWs zum Einsatz kommen, wird diese Quote auf 98 Prozent steigen.

DPD als globale Gruppe hat sich in Sachen Nachhaltigkeit bis 2030 ebenfalls ambitionierte Ziele gesetzt.

Das stimmt. Die Gruppe möchte bis 2025 mindestens 350 grosse Städte emissionsarm versorgen. Das entspricht 260 Millionen Paketen pro Jahr, die per E-Van, -Bike oder mit gasbetrieben Fahrzeugen geliefert werden. Dafür benötigen wir 15 000 alternative, emissionsarme Fahrzeuge, 250 neue City Depots wie das in Basel sowie 6700 neue Ladestationen. Zu diesem Zweck werden wir rund 200 Millionen Euro investieren. Sie sehen: Nicht nur zu unseren Logistikservices, sondern auch zu unseren Nachhaltigkeitsmassnahmen passt der neue Slogan «Einfach liefern».

Anschluss an eine höhere Berufsbildung bieten.

Ebenfalls richten sich die Angebote der höheren

Berufsbildung an Quereinsteiger:innen oder Berufs-

umsteiger:innen aus anderen Branchen und bieten

ausgezeichnete Möglichkeiten in einer sehr erfolg-

reichen Branche: Supply - Logistik - Transport.

Der Logistiker mit Berufsprüfung (eidg. Fachaus-

weis) bietet eine ausgezeichnete Ausbildung für erste

Führungsaufgaben und die höchste Stufe, der Logis-

tiker mit höherer Fachprüfung (eidg. Diplom) ist ein

perfekter Einstieg in eine Logistikkarriere. Natür-

Weitere Informationen unter www.dpd.ch

ASFL SVBL | AZL RUPPERSWIL • BRANDREPORT

Nachhaltige Berufsbildung in der Logistik

Logistiker:in – der Weg zu einem der beliebtesten Berufe in der Schweiz. Digitalisierung und Nachhaltigkeit als zentrale Komponenten der neuen Bildungsverordnung.

Dr. Beat Michael Duerler Präsident ASFL SVBL



iel ist, ab 2024 alle Lernenden Logistiker:innen mit einem persönlichen Laptop auszustatten und diesen, an allen drei Lernorten einzusetzen. Am Lernort Betrieb bestehen unterschiedliche Intensitäten des Einsatzes eines Computers. Einige Unternehmungen, wie etwa die Post AG für die Fachrichtung Distribution, stellen den Lernenden bereits heute Zeitfenster zur Verfügung, um «digital» zu arbeiten. Andere Betriebe verzichten aktuell immer noch auf den Einsatz eines PC.

In den Berufsschulen ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Gut zwei Drittel der Deutschschweizer Berufsfachschulen arbeiten bereits mit Laptop oder Tablet im Unterricht und die OdA stellt den gesamten Schulstoff auch digital zur Verfügung. In der Romandie wurden 2021 erste Pilotklassen gestartet und ab 2024 wird auch die Schule im Tessin digital aufgestellt sein.

Bleiben noch die Ausbildungscenter für die überbetrieblichen Kurse; bereits heute werden in der ganzen Schweiz digitale Lern- und Prüfungsmodule eingesetzt. Zusammen mit der Abteilung für digitale Medien der Schweizer Armee in Bern wurden zahlreiche Module in allen drei Landessprachen erarbeitet und seit Beginn dieses Jahres schweizweit eingesetzt.

Nachhaltigkeit

Oft wird dieser Begriff im Zusammenhang mit Ökologie und Umweltschutz verstanden. Aber auch die Nachhaltigkeit der Versorgungsketten im Sinne der Resilienz wird immer wichtiger.

Bereits die heutigen Unterlagen zur beziehungsweise zum Logistiker:in EBA und EFZ erhalten zahlreiche umweltrelevanten Kompetenzen und diese sollen im neuen Berufsbild noch ausgebaut werden. Der Begriff «Reverse Logistics» umfasst alle Prozesse und Abläufe vom Rücksenden eines online bestellten Produktes bis zur fachgerechten Entsorgung mit dem entsprechenden Recycling der Wertstoffe.

Eine weitere Herausforderung sind die zahlreichen Störungen, welchen globale Versorgungsketten ausgeliefert sind. Auch singuläre Ereignisse wie die Blockierung des Suez-Kanals haben gezeigt, wie empfindlich gesamte globale Logistiknetze sind. Die Grenzen des globalen Handels wurden uns vor Augen geführt und Fragen wie lokale Produktion, Lagerung vor Ort, Sicherheitsbestände u.v.a.m. wurden wieder aktuell.

Lieferketten sind nicht nur unterbrochen, sondern vollständig gekappt. Dies ist eine Herausforderung für die Logistik. Die weltweiten Versorgungsketten müssen resilienter gestaltet werden, mögliche Störungen

müssen antizipiert werden und globale Supply-Chain-Szenarien sind notwendig, um die internationalen Versorgungswege sicherzustellen. Die Logistik nimmt diese Herausforderung an und entwickelt moderne, nachhaltige Netzwerke für die Zukunft.

Nachhaltige Berufsbildung

Die Marktentwicklung spricht für die Logistik. Es ist eine boomende Branche, aber aus unterschiedlichen Gründen wird es nicht einfacher werden, alle Stellen in der Logistik zu besetzen. Generell fehlen Fachkräfte auf dem schweizerischen Arbeitsmarkt, etwa im Transport, im Gesundheitswesen und auch im Detailhandel. Eine nachhaltige Berufsbildung wird hier immer









BRANDREPORT • NACORA INTERNATIONAL INSURANCE BROKERS GROUP



ie Warentransportversicherung hat eine lange Tradition. Erste Verträge sind bereits aus dem antiken Griechenland und früher bekannt. Mit der Etablierung des Versicherungsmarktes Lloyds of London im 17. Jahrhundert erfolgte die kontinuierliche Entwicklung einer Versicherungspraxis, einhergehend mit der Entwicklung des Welthandels. Heute werden 90 Prozent der Tonnage der weltweit transportierten Güter über den Seeweg abgewickelt. Daraus ergibt sich sowohl eine historische und zukünftige Verantwortung.

Um dieser Verantwortung gerecht zu werden und ein globales Interesse an diesem «Corporate Funding»-Modell zu wecken, führt die zum Kühne + Nagel Konzern gehörende Versicherungsgruppe Nacora International Insurance Brokers, (www.nacora.com) mit Sitz in Schindellegi SZ das erste Modell zum Erhalt maritimer Lebensräume ein. «Im Jahr des 50-jährigen Firmenjubiläums genau das richtige Signal», so der Geschäftsführer der Nacora, Steffen Bergholz.

Als globaler Spezialanbieter von Transportversicherungen wird Nacora mit seinen Produkten in Partnerschaft mit der Marine Megafauna Foundation (MMF) Projekte zur Erhaltung der maritimen Flora und Fauna unterstützen. Dabei geht es um Warensendungen, welche über das digitale Buchungssystem e-insurance vermittelt und bei der Axa XL sowie der Zürich Insurance Company in über 50 Ländern mit jedem Versicherungsabschluss platziert werden. Beide Versicherungsgesellschaften sind mit sehr gutem Financial Ranking gezeichnet.

Diese Nacora-Initiative trifft auf ein starkes Engagement und die Beteiligung aller Partner der an der Logistikkette Beteiligten, d.h. der Verlader, die sich bewusst für eine nachhaltige Transportversicherung entscheiden, wenn sie ihre Fracht bei dem führenden Logistikdienstleister Kühne + Nagel buchen. Otto Schacht, Executive Vice President Sea Logistics bei Kühne + Nagel, erklärt: «Dieses innovative Transportversicherungsprodukt im Dienstleistungsangebot von Kühne + Nagel ergänzt perfekt bestehende und zukünftige Aktivitäten zur Nachhaltigkeit. Es ermöglicht in integrierter Weise allen Parteien eines Transportes, die Natur, welche dazu genutzt wird, wiederherzustellen und zu schützen.

Mit diesem Modell kann die Versicherungswirtschaft unternehmerisch einen wesentlichen Beitrag zur Finanzierung der Meeresschutzprojekte der Marine Megafauna Foundation leisten.

«Weitaus wichtiger ist jedoch, dass dieses Modell der bewussten Beteiligung von Unternehmen an der Erhaltung von Arten, dem Schutz von Lebensräumen und der Erhöhung der Resistenz der Flora und Fauna möglichst viele Nachahmer findet», sagt Steffen Bergholz.

Jede Dienstleistung, jedes Produkt kann aktiv einen Beitrag zu Projekten der Naturerhaltung leisten, ohne dass dies zur Belastung der Konsumenten oder Unternehmen führt. Unterstützt werden insbesondere MMF-Projekte gegen Überfischung und gefährliche Fischereipraktiken, der Verringerung der Belastung durch Plastikartikel im Meer, dem Schutz der Lebensräume grosser maritimer Lebewesen als auch der Forschung zur Verbesserung der Resistenz dieser Ökosysteme. Das MMF bezeichnet das als «True Corporate Nature Responsibility».

Die Marine Megafauna Foundation (MMF) (www.marinemegafauna.org) ist eine Non-Profit-Organisation, die sich der «Rettung der Ozeanriesen vor dem Aussterben» verschrieben hat.

Die Hauptziele des MMF sind der Schutz der biologischen Vielfalt der Meere (und insbesondere der Schutz bedrohter mariner Megafauna-Populationen), die Einrichtung oder Ausweitung wichtiger Meeresschutzgebiete (MPA) sowie die Aufklärung und Einbindung lokaler Gemeinschaften und Interessengruppen in ihre Naturschutzmission.

Ihr erstes Projekt startete 2003 in Mosambik. Seit 2012 ist sie als internationale Wohltätigkeitsorganisation in Kalifornien, USA, registriert. Ihr Hauptziel ist es, auf der Grundlage intensiver Forschung nachhaltige Lösungen für die Erhaltung der Arten zu entwickeln. Sie nutzt multidisziplinäre wissenschaftliche Ansätze und modernste Technologien in Kombination mit innovativen Feldforschungstechniken.

MMF-Teams sammeln detaillierte Informationen über gefährdete Meeresarten, von Manta Rochen bis zu Wal Haien, in einigen ihrer wichtigsten kritischen Lebensräume auf der Erde. Die MMF-Organisation wurde aus der Überzeugung heraus gegründet, dass Leidenschaft und nachhaltiger Einsatz zu Massnahmen und dauerhaften Veränderungen führen. Das Mantra der Meeresbiologen ist einfach: «Global denken, aber lokal handeln.» Zu diesem Zweck setzen sich die Wissenschaftler:innen weiterhin für den internationalen Schutz der Natur ein, aber insbesondere durch lokale Projekte in ausgewählten Ländern streben sie dauerhafte Veränderungen in kleinem Massstab an.

Das MMF ist dafür bekannt, dass es ehrgeizige Fallstudien in Entwicklungsländern durchführt, um wertvolle Präzedenzfälle für die erfolgreiche Bewirtschaftung der Meeresfauna und -flora auf der ganzen Welt zu schaffen und eine neue Generation von Naturschützer:innenn und Biolog:innen zu inspirieren, die diese Aufgabe übernehmen.

Die MMF ist der Überzeugung, durch die Stärkung und Einbeziehung der einheimischen Bevölkerung vor Ort in den Projektländern nachhaltigere Ergebnisse zu erzielen. Viel zu oft stehen Ausländer:innen an der Spitze von Projekten, die aus dem einfachen Grund scheitern, weil ihr Ansatz nicht die Ausbildung oder Unterstützung lokaler Gemeinschaften einschliesst, die lokale Kultur oder Traditionen nicht berücksichtigt oder es versäumt hat, Schulungsprogramme zu entwickeln, um Kapazitäten für zukünftige Bemühungen aufzubauen. Die gut ausgebildeten, hochqualifizierten Teams des MMF geben das Wissen, die Erfahrung und die Unterstützung an die Gemeinschaft vor Ort weiter, um einen dauerhaften Wandel zu bewirken.

Übernehmen wir Verantwortung für die Natur, die wir für unsere wirtschaftlichen Ziele nutzen. Schützen wir Sie und bewirken gemeinsam etwas Neues – www.nacora.com/nacora-blue!







«Logistische Innovationen und Kundenfokus als treibende Kraft eines gesunden Wachstums»

Immer mehr Kunden benötigen individuelle Logistiklösungen. Mit einem 360-Grad-Blick bietet die Zibatra Logistik AG deshalb Lager- und Transportleistungen für unterschiedliche Branchen an. Geschäftsführer Stefan Gächter berichtet, wie er auf Marktveränderungen reagiert und mit ausgeklügelten Logistikleistungen, beispielsweise für die Fahrradindustrie und deren Kunden im Fachhandel und Retail, massgeschneiderte Leistungen erbringen darf.

Stefan Gächter, in welchen Geschäftsfeldern agiert Ihre Unternehmung?

Wir konzentrieren uns auf Nischen in den Geschäftsbereichen Services, Lagerung und Transporte und decken dabei beide Bereiche B2B und B2C ab. Im Geschäftsbereich Services konzentrieren wir uns auf die Fahrradindustrie und deren Kunden im Fachhandel und Retail sowie die Privatkunden.

Welche Leistungen beinhaltet der Bereich Services für die Fahrradindustrie?

Die Leistungen wurden mit unseren Kunden entwickelt und zeigen heute unterschiedliche Facetten von der Importsteuerung, der Inhouse-Logistik, Endmontageleistungen, Garantiefallhandling bis zur Auslieferung an den Fachhandel oder direkt zum Kunden. Des Weiteren wurde mit der Industrie ein Schlauchrecycling für den Fachhandel initialisiert und somit ein wichtiger Beitrag für die Abfallverminderung geleistet. Schon bei der Logistik der Fahrräder beginnt also die Umweltverträglichkeit.

Als Geschäftsführer müssen Sie sowohl nah an Ihren Kunden als auch an Ihren Mitarbeitenden sein.

Eine meiner Haupttätigkeiten als Geschäftsführer besteht darin, unsere Kunden zu pflegen, ihnen zuzuhören und ihre Bedürfnisse zu erkennen. Dabei sehen wir uns als permanenter Innovationsgenerator und wollen dem Kunden das Leben vereinfachen und gegebenenfalls mit unseren Logistikleistungen unterschiedliche Wettbewerbsvorteile generie ren. Eine gut funktionierende, schlanke und innovative Logistik kann das Geschäft beflügeln. Wir freuen uns, wenn wir Probleme lösen können und sich unsere Kunden dann auf andere Bereiche ihres Tagesgeschäfts konzentrieren können. Des Weiteren bin ich dankbar, was unsere Mitarbeitenden tagtäglich «Unglaubliches» leisten, wenn sie unseren Kunden die gewünschte Leistung erbringen und dafür manchmal auch eine Extrameile hinlegen.

Güter sollen immer schneller von A nach B bewegt werden und das Ganze mit einem hohen Qualitätsverständnis. Wie erreichen Sie das?

Die Herausforderungen zwischen späten Bestellzeiten und möglichst schnellen Lieferungszeiten stellen die gesamte Branche vor Herausforderungen. Zibatra agiert unterschiedlich auf die Anforderungen und passt laufend die Arbeitszeiten den Marktbedürfnissen an. So haben wir ein B2B-Paket Nachtnetz für unterschiedliche Branchen eingeführt. Zusätzlich versuchen wir, die tagtäglich anfallenden dynamischen Stückgut-Volumen ideal zu verplanen.

Welche Leistungen beinhaltet das Paket Nachtnetz?

Die Aufträge von unseren Kunden werden in der Lagerlogistik verarbeitet, verpackt und bereitgestellt. Zusätzlich sind diverse Abholungstouren im Einsatz, die bei einzelnen Versendern die Nachtpakete abholen. Die so produzierten und abgeholten Pakete treffen sich dann auf der Plattform und werden über Nacht bis am Folgetag um zirka 8 Uhr zugestellt. Das Nachtnetz ist eine flexible Gesamtlösung, die dem Wunsch nach Schnelligkeit

entspricht und zugleich sämtliche modernen Logistikmöglichkeiten miteinbezieht. Entsprechend arbeiten wir dann, wenn unsere Kunden beruhigt schlafen.

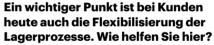
Mit Ihren ausgebildeten Strassentransportfachfrauen und -männern versorgen Sie auch Baustellen mit Paletten und Rohren. Sie liefern sogar Güter mit Kränen an. Vorsicht gehört zu jeder Lieferung dazu?

Die Belieferung von Baustellen ist für Zibatra ein wichtiger Bestandteil im Geschäftsbereich Transport. Die marktgegebenen, logistischen Veränderungen in den Bereichen von Grossbaustellen, Stichwort PIM, stellen die Logistik vor neue konzeptionelle Herausforderungen.

Wir sind froh, mit unseren Kunden die Gestaltung der neuen Prozesse begleiten zu dürfen. Dabei spielt die Sicherheit laufend eine sehr grosse Rolle. Die Baustellenbetreiber und deren Auftraggeber können sich darauf verlassen, dass wir alles dafür tun, Baustellen so zuverlässig und sicher wie möglich zu beliefern.

Dank 3D-Druck und Vernetzung können immer unterschiedlichere Waren und Bauteile individuell angefertigt werden. Für Sie bedeutet das: Sie müssen sich immer wieder neu auf Lager- und Transportleistungen einstellen. Wie gelingt das?

Seit drei Jahren befinden wir uns als Unternehmung in einem unglaublich dynamischen Umfeld mit den Themen der Pandemie und nun neu mit dem Kriegsgeschehen in der Ukraine. Die internationalen Lieferketten stellen unsere Kunden in der Schweiz täglich vor neue Herausforderungen und somit auch uns. Die saisonalen Erfahrungswerte der vergangenen Jahre sind hinfällig, Just-in-Time-Konzepte funktionieren teilweise nicht mehr. Dazu kommen unberechenbare internationale logistische Implikationen und Schwierigkeiten beim obersten Ziel der Warenverfügbarkeit. Zusätzlich müssen wir uns den erwähnten Veränderungen der Technologien und Baugruppensteuerung stellen. Ja, es ist herausfordernd und wir geben unser bestes, die Bedürfnisse schnell und qualitativ hochstehend umzusetzen. Wir sehen vor allem auch, dass logistische Innovationen und ein klarer Kundenfokus die treibende Kraft eines gesunden Wachstums sind.



Seit zwei Jahren investieren wir in eine neue Lagerverwaltungs-Software und haben aktuell die Herausforderung, dass wir mit zwei Systemen parallel arbeiten. Infolge des starken Neukundengeschäfts und der neuen Marktanforderungen im Bereich B2B und B2C konnte die Migrationsplanung der bestehenden Kunden noch nicht vollumfänglich nachgezogen werden. Die neue Lösung zeigt im Zusammenspiel mit den Umsystemen und in der Flexibilität mit B2B- und B2C-Prozessen signifikante Vorteile. Ein Meilenstein der IT-Strategie war die Einführung einer «Middleware», die es uns heute erlaubt, Kunden schnell und mit einfachen konzipierten Schnittstellen an uns anzubinden.

Gibt es bei der Flexibilisierung der Lagerprozesse noch weitere Massnahmen ausserhalb der IT?

Wir sind an der Planung eines Neubaus, der 2024 oder 2025 in Betrieb gehen wird. Dabei werden unter den gewohnten Kommissionier- und Palettenlagern neue Bereiche für eine Automatisierung für Kleinteile geschaffen. Mit der zunehmenden Kleinteiligkeit der Aufträge in den Bereichen B2B und B2C ist dies ein zwingend notwendiger Weg.

Gleichzeitig steigen die Erwartungen an die Nachhaltigkeit. Wie gehen Sie in Ihrem Unternehmen damit um?

Wir haben in den letzten Jahren erhebliche Summen in unsere Infrastrukturen investiert, um den CO2-Haushalt zu optimieren. Dazu haben wir unterschiedliche Branchenlösungen initiiert, die zu erheblichen Verbesserungen in der Transportverdichtung geführt haben und so einen wesentlichen Beitrag für Nachhaltigkeit leisten. Wir befassen uns intensiv mit dem Thema, denn wir wollen nicht nur den Erwartungen unserer Kunden, sondern auch denen der Gesellschaft gerecht werden. Wir setzen aktuell im Fuhrpark schon auf die neueste Dieseltechnologie und beobachten den Markt in der Entwicklung der Elektromobilität und Möglichkeiten des Betriebes mit Wasserstofftanks sehr genau. Leider gibt es heute noch keine passenden Konzepte im Überlandverkehr mit unseren Anforderungen. Eines garantiere ich aber: Beim Erkennen der passenden Technologie sind wir schnell in der Umstellung.





Rainer Baumann, was fasziniert einen SwissRe-Versicherungsmann am Migros-Detailhandel?

Ich habe mich schon immer für Technologie und die Ingenieurwissenschaften interessiert. Die Migros-Gruppe ist sehr breit aufgestellt: Sie ist Detailhändlerin, Bank, Gesundheitsberaterin, Kulturförderin, Reiseveranstalterin und ganz viel mehr. Durch alle Bereiche zieht sich das Engagement für Nachhaltigkeit.

Was die SwissRe schon hinter sich hat, steht der Migros noch bevor: Wir sind auf dem Weg, ein technologie- und datenlastiges Unternehmen zu werden.

Kann man denn SwissRe-Errungenschaften 1:1 in die Migros-Welt verpflanzen?

Es gibt ganz viele Ähnlichkeiten. Ich verwende etwa Instrumente und Technologien, welche moderne Arbeitsmethoden und effizientes Schaffen erfordern. Es gibt aber auch technische Basiselemente wie etwa die Enterprise-Architektur oder Security-Themen, welche seit eineinhalb Jahren auch im Migros-Kontext wichtig geworden sind. Aber auch eine Operations-Unit ist stark finanzmarktorientiert. Und der Kampf um gute Arbeitskräfte, der «War for Talent», ist hierzulande riesig.

Welche Technologie fasziniert Sie denn persönlich?

Nun, kurzfristig fasziniert mich der digitale Wandel in der ganzen Breite. Vor zehn Jahren wurde dieser noch stiefmütterlich betrachtet. Langfristig glaube ich insbesondere an Künstliche Intelligenz, welche tiefgreifende Veränderungen in der Branche sowie allgemein in unserem Leben zur Folge haben wird. Als Ingenieur fasziniert mich die Quantum Computation (Quantum Computer verringern die Berechnungszeit für viele mathematische und physikalische Problemstellungen) am allermeisten. Als ich mich vor 20 Jahren erstmals damit befasst habe, war dies noch pure Spielerei. Heute ist das ganz anders. Schon in fünf Jahren werden wir Quantum-Computer haben, welche die heutigen Verschlüsselungsalgorithmen brechen werden. In zehn Jahren muss die gesamte heutige Sicherheitsinfrastruktur erneuert werden. Hier findet ein regelrechter technischer Paradigmenwechsel statt. Das fasziniert mich extrem, weil es die Grundfesten der Technologie erschüttert.

Die Migros ist genossenschaftlich organisiert und hat viele Instanzen. Können Sie ihre Ideen auch kurzfristig umsetzen?

Mein Fokus ist langfristig. In Operations interessieren mich die nächsten 10, 20 oder gar 30 Jahre. Wir betreiben keinen kurzfristigen Hype, sondern verändern technische Grundinfrastrukturen. Diese müssen flexibel genug sein, um auf plötzliche Veränderungen reagieren zu können. Vergangene Attacken

wie etwa diejenige auf Tegut Deutschland haben gezeigt, dass wir schweizweit eines der allerbesten Security-Teams für Non-Financial-Services haben.

Wo sehen Sie die grössten Supply-Chain-Veränderungen?

Die grösste Veränderung ist die Tatsache, dass wir informationsgesteuerter werden und die Informationen durchgängiger werden. Das erleichtert die Steuerung. Der «M Opex-Tower» (siehe Kasten) ist hier ein schönes Migros-Fallbeispiel, wie sich Warenflüsse bewegen. Wir können etwa den Weg einer Banane tracken. Es gibt aber auch andere Bereiche, wo viel mehr Handlungsspielraum besteht. Nehmen wir zum Beispiel Früchte und Gemüse aus Südeuropa versus aus dem Schweizer Gewächshaus. Der Transport aus Südeuropa fällt gegenüber dem Schweizer Gemüse welches viel mehr Energie erfordert, nicht ins Gewicht. So gesehen ist die Klima-Nachhaltigkeit viel besser. Geografisch sieht die Rechnung natürlich anders aus.

Sind Sie ein Migros-Kind?

Ja, das bin ich. Schon mein Grossvater hat mir von «Dutti» erzählt. Und meine Mutter ging mit mir fast jeden Mittwoch in den Duttipark in Rüschlikon.

Die Migros ist schon sehr lange sehr nachhaltig. Dahin wollen viele Firmen aktuell hin und kommunizieren diese «Nachhaltigkeit um jeden Preis» intensiv.

Mir geht es um die Ingenieur-Nachhaltigkeit, welche fakten-, zahlen- und mechanismengetrieben ist und letztlich unser Klima auch wirklich schützt. Doch dafür muss man zuerst Transparenz und Verständnis schaffen. Wenn ich etwa weiss, wie sauber oder CO2-neutral ein Transportschiff ist, so kann ich ganz genau eruieren, wie und wo ein bestimmtes Produkt transportiert wurde. Eine solche Transparenz wird das zukünftige Supply-Chain-Management stark beeinflussen.

Was sagen Sie zu Fleisch, das nicht konsumiert wurde?

Das ist etwas vom Unschönsten. Denn wir haben Umweltfolgen, aber keinen Konsum. Hier müssen wir den Fokus noch stärker auf eine bessere Vollverwertung legen.

Wie gut kennt die Migros ihre Supply Chains?

Gerade die Coronapandemie hat gezeigt, dass die Migros eine der wenigen Firmen mit höchster Supply-Chain-Kompetenz in der Schweiz ist. Schon Gottlieb Duttweiler kaufte seine Ware vor Ort in Südamerika ein. Momentan wird die nächste Weihnachtsdekoration in Shanghai verschifft. Nun kann man ganz genau überprüfen, welche Reise

die gewünschte Ware bis in die Schweiz zurückgelegt hat. So sind Geschäftsentscheidungen wie die Notwendigkeit einer lokalen Produktion viel leichter zu treffen. Oder ganz einfach: Wer seine Supply Chain versteht, der kann sie besser ausbalancieren.

Und was erwartet KMUs, welche die Migros beliefern, in puncto Supply Chain?

Hier kann es schon Veränderungen geben. Früher haben wir ein einzelnes Produkt eingekauft. Aber heutzutage kaufen wir dasselbe Produkt mit seinem digitalen Zwilling ein. Denn wir wollen alle verfügbaren Produktinformationen haben. Diese müssen uns vom Lieferanten übermittelt werden. Dies kann von Hand erfolgen oder mittels einer Systemanpassung. Diese Informationstransparenz ist für uns der matchentscheidende Schlüssel.

Wo sehen Sie hier den Faktor «Mensch»?

Den Menschen wird es immer in sehr vielen Bereichen benötigen. Die Maschinen werden uns nicht ersetzen, sondern unterstützen. Leider haben wir aktuell viel zu wenige Technologietalente. Die Jobs werden sich verändern, aber ihre Anzahl wird zunehmen. Und die vierte oder digitale Revolution beschleunigt diesen Prozess. Grosse technologische Veränderungen wird es bei wissensintensiven Arbeiten geben. Früher hatte man oft ein mehrköpfiges Recherche-Team, um Informationen bereitzustellen. Diese Aufgabe erledigt ein Computer oder eine Suchmaschine heutzutage viel schneller. So gesehen macht eine Maschine hier viel mehr Sinn als etwa beim Auffüllen der Regale in den Migros-Filialen oder den Kassen, welche auch eine soziale Funktion haben.

Kaufen Sie in der Filiale ein oder lieber online?

Ich liebe es, mit dem Einkaufswagen den Wocheneinkauf in der Migros zu tätigen, frische Früchte und Gemüse einzukaufen. Im Non-Food-Bereich hat sich dies aber massiv geändert. Ich bekomme mittlerweile fast wöchentlich zwei oder drei Digitec-Päckli mit Tech-Produkten. Für ein USB-Kabel muss ich nicht mehr in einen Laden gehen.

Was sagen Sie zur Post, die kürzlich ihre Drohnen-Transporte zwischen Labor und Spital stoppte?

Da schaue ich primär, wie reif die jeweiligen Technologien ganz unabhängig von Start-up-Anbietern sind. Dies war hier offensichtlich nicht der Fall. Wir haben auch einige wenige vollautomatische Migros-Verkaufsstellen. Aber mir käme es nie in den Sinn, eine Migros-Filiale vollständig zu automatisieren. Der finanzielle Aufwand wäre schlicht zu gross. Dementsprechend habe ich auch viele Fragen zur Blockchain-Verwendung, die längst nicht überall Sinn macht.

Zur Person: Rainer Baumann

Als Group COO ist Rainer Baumann für die Bereiche Technologie, Daten und Analytik, Digital, Technik, Lieferkette, Transport und Logistik verantwortlich. Zuvor, von 2017 bis 2019, leitete er die neu geschaffene Division Group Digital and Information, die das Ziel hat, das Geschäft und die Arbeit von Swiss-Re zu transformieren. 2014-2017 leitete er den neu geschaffenen Shared Information Service (SIS) von SwissRe, dessen Aufgabe es war, digitale und Informationsinnovationen voranzutreiben. Bis 2013 war Baumann ein Non-Equity-Partner im Business Technology Office von McKinsey. Als europäischer Leiter der IT-Performance-Management-, Cyber- und Digital-Praxis kümmerte er sich während vier Jahren um verschiedene Transformationsprojekte, vor allem in der Finanzdienstleistungsund Hightech-Branche. Zuvor arbeitete er zwei Jahre lang als Teamleiter in einem KMU und acht Jahre lang in einem kleinen IT-Startup-Unternehmen, das innovative End-to-End-Dienste und Lösungen für KMUs anbietet. Von 2005 bis 2015 war er Dozent für Technische Informatik und Informationssicherheit an der ETH Zürich im Departement für Informationstechnologie und Elektrotechnik. Rainer Baumann hat einen Doktortitel in Informationstechnologie, einen Master in Informatik und zwei Masterabschlüsse in Sekundar- und Hochschulbildung der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH).

Notizen zum Namen: M Opex Tower

Der «M Opex Tower» nutzt diverse Daten der Migros-Transportrouten. Dazu gehören unter anderem die Distanz der Route, die Höhenunterschiede auf der Strecke, das Gewicht der Ladung oder der Treibstoffverbrauch. Aus diesem Datenschatz haben die Migros und die Empa (Eidgenössische Materialprüfungs- und Forschungsanstalt) Algorithmen entwickelt, die berechnen können, welche LKW-Antriebsart für welche Strecke die umweltfreundlichste ist. Basierend auf den Ergebnissen des «M Opex Tower» hat die Migros daraus den Multitechnologieansatz abgeleitet. Konkret bedeutet dies, dass sie auf eine Kombination von drei unterschiedlichen alternativen Antriebsformen setzt und ihre LKW-Flotte dementsprechend laufend ausbaut.

Innovative City-Logistik: das «Smart City Twinset»

Die Anforderungen an eine effiziente, nachhaltige City-Logistik sind umfangreich und vielseitig. Smart City Twinset ist ein Konzept, das viele Vorteile bietet und, da es im Wesentlichen auf bestehenden Komponenten basiert, schnell und unkompliziert umgesetzt werden kann.

Rudolf Hänni CEO und Verwaltungsrat Xplanis AG



ity-Logistik ist ein Begriff in aller Munde mit einer unübersichtlichen Flut an unterschiedlichen Definitionen. «Wir halten uns da an die Definition von Prof. Paul Wittenbrink, Professor für Transport und Logistik an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Lörrach», sagt Rudolf Hänni, CEO und VR der Xplanis AG in Bern. «City-Logistik ist die Gesamtheit der operativen und dispositiven Tätigkeiten, die sich auf die bedarfsgerechte, nach Art, Menge, Zeit, Raum und Nachhaltigkeitsfaktoren abgestimmte Zu- und Abholung von Gütern in einer Stadt beziehen». Daraus lasse sich ableiten, dass die City-Logistik, entgegen dem geltenden Begriff «Logistik», viel weiter zu fassen sei. Wobei auch hier ein Umdenken stattfinde: «Neben dem urlogistischen Begriff «Effizienz» gehören auch Themen wie Lärm, Luftbelastung, Stau, räumliche Engpässe, zeitliche Erreichbarkeit und weitere gleichwertige Anforderungen zur reinen Effizienz dazu. Es gilt also, Konzepte zu entwickeln, bei denen alle diese Faktoren gleichwertig berücksichtig werden», sagt Hänni.

Klassische Effizienz reicht nicht aus

Die Sicherstellung der klassischen Effizienz in der City-Logistik reicht bei Weitem nicht aus. Und es wird mit Sicherheit auch nicht nur ein City-Logistik-Konzept geben, weil sich die Gegebenheiten bezüglich Aufkommen von Produktion und Handel sowie den geografischen und räumlichen Verhältnissen von Betrieb zu Betrieb unterscheiden und deshalb massgeschneiderte Lösungen gefragt sind. Das hier beschriebene Konzept der Xplanis AG fokussiert sich auf den Teil der City-Logistik, in dem es darum geht, eher kleine oder teilbare Sendungen bis maximal 30 kg und Abmessungen von etwa 120 x 80 x 100 cm zu transportieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um eine Abholung oder um eine Zustellung handelt.

«Die Herausforderung liegt in der Summe aller Anforderungen an die City-Logistik», erklärt Hänni. Es gehe darum, die Güter bedarfsgerecht, zeitgerecht, effizient und mit möglichst geringer Umweltbelastung umzusetzen. Den Anforderungen «Umweltbelastung und bedarfsgerecht» könne man mit batteriebetriebenen Fahrzeugen Rechnung tragen. Schwieriger werde es bereits bei der Anforderung «zeitgerecht und effizient», wenn der Abhol- oder Zustellort inmitten

eines staugeplagten Zentrumgürtels liege oder zeitliche Anlieferungsgrenzen einzuhalten seien.

Konzept mit mehreren Elementen

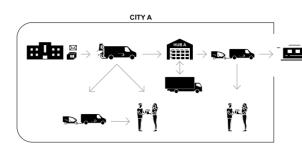
Das Konzept besteht aus mehreren Elementen: den lokalen Hubs, dem Fahrzeug und der Software. Die lokalen Hubs dienen der Umverteilung der Sendungen auf kleine Fahrzeuge oder umgekehrt auch der Verdichtung auf grössere Fahrzeuge. Die lokalen Hubs sollten, wenn immer möglich, ausserhalb des Staugürtels liegen und zu jeder Tag- und Nachtzeit gut erreichbar sein. Die Verbindung verschiedener Citys erfolgt über die Bahn. Dies hat den Vorteil, dass kleine Sendungen direkt durch die lokalen Verteiler/Abholer in die dafür geeigneten Züge aufgegeben und am Zielort auch wieder abgeholt werden können. Auch die Erschliessung eines lokalen Hubs durch neue Konzepte, wie beispielsweise «Cargo sous terrain» oder ganz klassisch durch LKWs, passt hervorragend in das Konzept. So entsteht ein sehr leistungsfähiges Netz von City-Verbindungen, das auf bestehenden Strukturen basiert und auch heute bereits beispielsweise durch Kuriere genutzt wird. Anstelle eines lokalen Hubs kann es auch ein Handels- oder Produktionsbetrieb innerhalb des Stadtgebietes sein.

«Smart City Twinset» wesentlicher Bestandteil

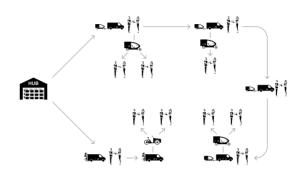
«Das Fahrzeug Smart City Twinset ist ein wesentlicher Bestandteil des Konzepts», erklärt Rudolf Hänni. «Durch die Verbindung zweier Fahrzeugkonzepte, einer Cargo-Rikscha oder einem CargoBike und einem grossräumigen E-Lieferwagen, werden die beiden Vorteile verbunden und viele Nachteile eliminiert.» Die angehängte Rikscha oder die aufgesattelte CargoBike ist über eine Schnellkupplung, allenfalls mit integrierter Stromversorgung, mit dem E-Lieferwagen verbunden. Die Verbindung wird so ausgelegt, dass ein Entladen/ Beladen des E-Lieferwagens auch bei angekoppelter Rikscha problemlos möglich ist. Die Rikscha verfügt dabei über ein Ladevolumen von ungefähr einem Kubikmeter und eine Nutzlast von etwa 200 kg. Da sie als CargoBike ausgelegt ist, gelten die Vorschriften für ein Fahrrad - ein grosser Vorteil, gerade in Städten.

Software X4fleet als Kernstück

Das Kernstück des Konzepts ist die Software X4fleet der Firma Xplanis AG. Die Aufträge werden in X4fleet erfasst oder über eine Schnittstelle importiert. Die Zuweisung zu den einzelnen Arbeitsgebieten erfolgt automatisch. Die Software berechnet den bestmöglichen Leitweg und die einzelnen Split-Aufträge werden vollautomatisch erstellt. Dort wo bereits klar ist, dass die Zustellung/Abholung über Rikschas erfolgt, werden die Splits bereits bis auf diese Ebene berechnet. Zu diesem Zeitpunkt können sowohl der Absender wie auch der Empfänger über die Zeitverhältnisse informiert



Citylogistik mit «Smart City Twinset»



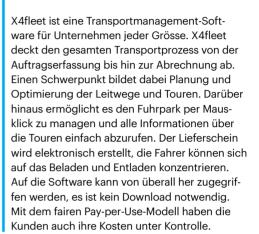
Einsatz «Smart City Twinset» als mobile MiniHubs

werden. Damit ist die taktische Planung abgeschlossen und das Fahrzeug kann beladen werden. Die Zuweisungen der Abholungen sind den Touren zugeteilt; gerade Abholungen können aber laufend eingespielt und den jeweils optimalen Touren zugewiesen werden.

Planung vollständig automatisiert

Nun kann mit der dispositiven Planung gestartet werden. Diese und die Optimierung sind vollständig automatisiert und stellen sicher, dass das Smart City Twinset optimal eingesetzt wird. X4fleet prüft auf Grund des aktuellen Verkehrsgeschehens laufend, ob der anzufahrende Stopp besser mit dem Gespann oder nur mit der Rikscha angefahren werden soll. Dabei werden Menge und Gewicht der Sendungen berücksichtigt. Es kann durchaus vorkommen, dass eine Sendung erneut auf zwei Rikscha-Fahrten aufgeteilt wird, weil dadurch trotz des zweimaligen Hinfahrens ein Zeitvorteil resultiert. Der E-Lieferwagen dient dann als mobiler Mini-Hub. Der Vorteil liegt darin, dass dieser nicht separat unterhalten und bewirtschaftet werden muss, sondern immer da ist, wo sich der E-Lieferwagen gerade befindet - bei einem Kunden, der so oder so angefahren werden musste, oder einfach auf einem geeigneten Parkplatz. Die mobilen MiniHub-Standorte brauchen also keinerlei Infrastruktur und sind immer am richtigen und bestgeeigneten Ort. Mit der Zeit werden die optimalen Standorte herauskristallisiert und dem





Fahrer, berechnet durch die Software, vorgeben oder angeboten. Das Tablet mit der X4fleet-Fahrer-App kann im E-Fahrzeug wie auch auf der Rikscha eingeklickt werden und steht damit immer flexibel zur Verfügung.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

«Die Einsatzmöglichkeiten des Konzepts sind sehr vielfältig. Einzige Voraussetzung ist, dass die Sendung aufgrund ihrer Grösse und Gewichts für den Transport mit den Lieferwagen und den Rikschas zugelassen ist», sagt Rudolf Hänni. Ein gutes Beispiel dafür sei beispielweise Elektro-Material AG, eine langjährige Xplanis-Kundin, mit über 250 000 Qualitätsartikeln ein wichtiger Lieferant der Elektroinstallationsbranche schweizweit und ihren Kunden Tag und Nacht dringend benötigtes Material liefere. Gerade für Expressbestellungen sei dieses Konzept sehr hilfreich und für die Installateure wesentlich interessanter als eine Selbstabholung. Das bestätigt auch Urs Gebauer, CIO der EM: «Die zeit- und bedarfsgerechte Zustellung in Innenstädten ist eine tägliche Herausforderung. Solche Konzepte sind interessante Ansätze, die wir vertieft prüfen werden, dies umso mehr, als wir mit X4fleet bereits über die dafür notwendige Software verfügen.»

Auch für die Zustellung von Lebensmitteln ist dieses Konzept sehr gut geeignet, wobei beispielsweise ein Gemüsemarkt als lokaler Hub dienen kann. Der Produzent bringt seine Ware selbst mit seinem eigenen Fahrzeug zum Gemüsemarkt. Ein Teil davon wird wie bisher an Selbstabholer verkauft und die zur Zustellung zum Endverbraucher bestimmten Einheiten werden durch die Rikschas abgeholt und verteilt.

Viele Vorteile hat das Konzept auch für die Pharmabranche. E-Lieferwagen und die Rikschas können mit Temperatursensoren ausgerüstet werden. Dadurch ist es bei Bedarf möglich, durch X4fleet die Kühlwerte laufend zu überwachen und beim Empfänger auf dem Lieferschein zu vermerken.

Das zeigt, dass die Möglichkeiten des Smart City Twinset praktisch unbegrenzt sind und den Vorteil haben, dass im Wesentlichen auf bereits bestehende Fahrzeuge und Softwarefunktionen basiert wird und die Umsetzung innert kürzester Zeit erfolgen kann.

Über die Xplanis AG

Die Xplanis AG ist Expertin für Transportmanagement, Transportplanung und -optimierung. Das Transportmanagementsystem X4fleet bildet den Kern ihres Angebots, das sich an Kurier-, Express- oder Paketdienste, Detailhandel, Transportunternehmen jeglicher Sparten sowie Handel und Produktion, Aussendienst und Serviceorganisationen, Entsorgung und Bau richtet. Rudolf Hänni ist Miteigentümer, Verwaltungsrat und CEO der Xplanis AG.

Xplanis AG, Zentweg 7, 3006 Bern, Tel. +41 (0)31 359 24 54 www.xplanis.com







Technologien, welche die Supply Chain prägen

Die Digitalisierung und Automation der Supply Chain bringen zahlreiche Innovationen mit sich. Doch was bedeuten diese neuen Technologien für die Lieferkette sowie die Mitarbeitenden? «Fokus» hat bei Dr. Peter Acél, ETH-Dozent und CEO bei der Logistik-Management-Beratungsfirma Dr. Acél und Partner AG, nachgefragt.



Dr. Peter Acél, wie haben sich Supply Chains über die Jahre entwickelt?

Mit der Zeit wurden die Prozesse digitaler, schneller und günstiger, um den steigenden Bedürfnissen der Kundschaft gerecht zu werden. Auch wurden zahlreiche Arbeitsschritte automatisiert, wie beispielsweise das Handling. Zudem haben Unternehmen über die Jahre begonnen, mehrere verschiedene Transportmittel im Verbund zu nutzen. Dies ist kostengünstiger und effizienter sowie oft mehr Kapazitäten vorhanden.

Was beinhaltet die Supply Chain 4.0?

Bei der digitalen Revolution der Supply Chain entsteht ein «digitaler Zwilling» der Prozesse. Dabei sind alle notwendigen Informationen für die Lieferkette vorhanden. So helfen diese digitalen Daten beispielsweise, den Warenbestand abzufragen oder zu berechnen, welcher Transportweg kostengünstiger oder schneller ist. Nebst der Digitalisierung gehören auch neue intelligente Technologien in die vierte Revolution, wie der 3-D-Drucker vor Ort. Letztlich ist es ein Anliegen, mehr auf die Umwelt zu achten, Transportwege zu verkürzen oder weniger Abfall zu produzieren.

Was sind die Herausforderungen?

Diese sind abhängig vom jeweiligen Trend: steigende Frequenz sowie Anforderungen, kleinere Bestellmengen, weniger Warenverkehr, Nachhaltigkeit, Globalisierung und der vorhandene Kostendruck. Um möglichst viele dieser Faktoren abzudecken, müssen die Unternehmen Alternativen suchen und das Netz muss resilienter und robuster gemacht werden. Generell ist zudem zu beachten, dass jedes Umladen beim Transport teurer ist, das müssen die Unternehmen berücksichtigen.

Welche Strategien können Unternehmen nutzen, um mit der Digitalisierung mitzuhalten?

Sie müssen beachten, dass sie zuerst ihre Prozesse vollständig in Ordnung bringen, ihre Vision bestimmen und danach eine Revision vom Markt rückwärts machen, damit die Digitalisierung wirksam ist.

Inwiefern kann Künstliche Intelligenz in der modernen Lieferkette genutzt werden?

Es existieren drei Ebenen der künstlichen Intelligenz: eine Software mit vorprogrammierten Funktionen, ein selbstständiges Anwendungsprogramm mit Freiheitsgraden und ein weitgehend selbständiges System. Sie sind alle auf bestimmte Anwendungen spezialisiert und führen die programmierten Befehle aus. Taucht jedoch ein Fehler auf, funktionieren diese Systeme oft nicht mehr einwandfrei. Bisher gibt es gute Ansätze der KI, aber diese müssen in der Supply Chain weiter ausgebaut werden, damit sie selbstregulierend funktionieren können.

Was setzt der Einsatz von automatisierten Maschinen voraus?

Automatisierte Maschinen und Roboter erledigen vorwiegend Arbeiten, die strukturiert, klar und repetitiv sind. Sie können selbstständig arbeiten oder auch die Mitarbeitenden unterstützen. Verglichen mit Menschen sind Roboter weder flexibel noch können sie mitdenken.

In der Schweiz sind die Produktionen und Lager enorm automatisiert, daher sind dort zahlreiche Roboter vorzufinden. In der Logistik ist die Automatisierung grösstenteils noch unterentwickelt.

Was bedeutet die Automatisierung für die Mitarbeitenden?

Für sie bedeutet dies Entlastung, Erleichterung, aber fallweise auch Entmündigung. Bei physisch anspruchsvollen Arbeiten können Mitarbeitende entlastet werden. Sogenannte Cobots arbeiten mit Menschen zusammen und unterstützen sie. Diese Maschinen werden von den Mitarbeitenden gesteuert. Jedoch gibt es automatisierte Systeme, welche die Freiheiten und Verantwortung der Arbeiter:innen nehmen und diese damit entmündigen.

Menschen müssen nicht befürchten, ersetzt zu werden. Denn aktuell werden Roboter weithin zur Arbeitserleichterung und Produktivitätssteigerung eingesetzt. Ihre Fähigkeiten sind begrenzt.

Welche neuen Technologien sind bei diesem Wandel notwendig? Braucht es noch weitere «breakthrough»-Technologien?

Alles wird kleiner, schneller und vernetzter. Diese Vernetzung setzt zudem revidierte Standards voraus, welche heutzutage teilweise fehlen. Ausserdem müssen neue Technologien in einer brauchbaren Grösse und in einem Datenverbund eingegliedert sein, um sich im Markt durchzusetzen. Für einen Durchbruch werden sicherlich weitere Innovationen benötigt und diese werden sich in der Zukunft etablieren.

Welche vergleichsweise Low-Tech-Lösungen machen bereits einen Unterschied?

Da existieren schon zahlreiche kleinere Innovationen. die Mitarbeitende unterstützen, jedoch sind diese keine «Gamechanger». Vieles davon ist in der Lagerarbeit

anzutreffen, wenn es die intelligente Sortierung, kompakte Lagerung und exakte Lieferung betrifft. So werden im Lager oftmals Handlings- und Hebehilfsmittel genutzt. Diese Low-Tech-Lösungen sind dabei genauso wichtig und sollten nicht ignoriert werden.

Wie wird oder sollte sich die Supply Chain zukünftig weiter verändern?

Als Erstes werden die Prozesse durchgängiger vernetzt werden. Diese Vernetzung findet von den Dienstleistern, Produzenten bis hin zu den Konsumierenden statt. Letztere sollten bestenfalls nichts davon zu spüren bekommen. Für einen verbesserten Service werden die verteilten Daten der verschiedenen Clouds zusammengebracht. Um dies auszuführen und allfällige Lücken zu füllen, werden Dienstleister Koordinationsaufgaben übernehmen müssen.

Zweitens ergibt sich der Mehrwert der Supply Chain aus dem Verbund vom Markt bis hin zur Herstellung. Die Preise, Produktion sowie Lieferung sollten sich der stets ändernden Marktnachfrage anpassen.

Der letzte Punkt betrifft die zirkulären Ströme der Wertschöpfung. Oftmals sind grüne Ansätze der Firmen nur eine Marketingstrategie und keine ganzheitliche Umstellung. Dabei sollten sie sich mehr für die Umwelt einsetzen und beispielsweise den Mehrwert im sogenannten Abfall sehen.

Interview Elma Pusparajah

BRANDREPORT • GILGEN LOGISTICS AG

Digitale Vernetzung ist die Innovation

Implementierungen der Digitalisierung werden mehr als nur Realität. Die Gilgen Logistics AG entwickelt durchgehend digitalisierte Intralogistik-Systeme, die zusammen mit Augmented Reality neue Möglichkeiten eröffnen. Erfolgreiche Umsetzungen dieser Projekte zeigen, dass diese Potenziale in der Praxis erschlossen werden.

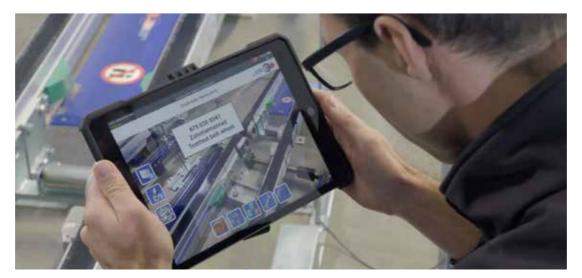
in wichtiger Teil jeder Wertschöpfungskette sind zweifelsohne die Hochregallager und die daran angeschlossene Logistik. Seit Jahren entwickelt die Gilgen Logistics die Digitalisierungsund Automatisierungsmöglichkeiten der Intralogistik weiter. Dies, um alle Informationen einer Anlage wie Pläne, Zeichnungen, Artikelnummern, Servicerapporte und Weiteres zentral zusammenzuführen und allen Beteiligten jederzeit in der richtigen Form zur Verfügung zu stellen - von der Herstellung bis zum laufenden Betrieb. Die erste digitale Anlage von Gilgen Logistics wurde im Herbst 2021 in der Denner-Verteilzentrale Lyss in Dienst genommen.

Noch nie dagewesene Verknüpfung

Die Innovation beruht derweil nicht auf den einzelnen Technologien, sondern auf der konsequenten und konsistenten Vernetzung von Cloud-Servern, GS1 Digital Link, AR sowie der kunden- und herstellerseitigen Systeme. Bereits im Verkaufsprozess erlaubte AR, die Anlage direkt vor Ort in 3-D zu präsentieren. Jedes einzelne Element muss dazu in einem System erfasst werden, um ein komplettes digitales Abbild zu erstellen. Zusätzlich erhält jeder Bestandteil einen einzigartigen QR-Code, damit alle dazugehörenden Daten aus der Cloud abrufbar sind.

Erleichterte Instandhaltung

Mit der durchgehenden Digitalisierung der Intralogistikanlagen werden die Effizienz, Bedienbarkeit, Nachhaltigkeit und Betriebszeit verbessert. Durch die ständige Verfügbarkeit aller Informationen mit der Option für Remotesupport profitiert das Unternehmen von vereinfachter Kommunikation sowie dem Wegfall von Reisekosten und Papierbedarf. Zudem ermöglicht die Zugänglichkeit klarer Daten, dass



die Kundschaft Ersatzteile selbst bestellen und verbauen kann. Denn durch AR lassen sich animierte Wartungs- und Montagesequenzen abspielen, die Arbeiten vereinfachen und Vertrauen schaffen. Im gesamten Prozess können aufseiten der Kundschaft und des Herstellers Zeit gewonnen, die Sicherheit erhöht und Fehler minimiert werden. Oder kurz gesagt: Transfer von Know-how just in time.

Die international tätige Gilgen Logistics ist ein Schweizer Familienunternehmen mit 60-jähriger Tradition im Bereich kompletter Intralogistiklösungen. Die digitalisierte Anlage in der Verteilzentrale von Denner Lyss ist Teil der nominierten Projekte für den Swiss Logistics Award 2022 von GS1 Switzerland.

Weitere Informationen unter

ailaen.com



Feststellanlagen garantieren das sichere Schliessen von Brandschutztoren

Ein Grossbrand kann ein Unternehmen die Existenz kosten. Mit modernster Technik und fachkundiger Beratung können Förderanlagen gut abgesichert werden, sagt Philip Capellen, CEO der gte swiss AG, im Interview.

Philip Capellen



ie Schweizer Post lieferte letztes Jahr über 200 Millionen Pakete aus. Grund dafür ist der Boom des Onlinehandels während der Coronapandemie. Und die Post ist ja nur ein Unternehmen von vielen, die tagtäglich Ware und Güter aus Lagern abruft, sortiert, kommissioniert und ausliefert. Die Logistikbranche ist längst zur systemrelevanten Branche gewachsen, ohne die Wirtschaft und in der Gesellschaft nicht mehr funktionieren.

In Logistikbetrieben lagern also riesige Mengen an Gütern mit einem hohen Gegenwert auf relativ kleinem Raum. Ein Feuer kann sich darin schnell ausbreiten und stellt deshalb ein grosses Gefahrenpotenzial dar. Ein Brand ist ein grosser Risikofaktor für ein Unternehmen und kann seine Existenz kosten. Während der Schaden meist durch die Versicherungen gedeckt wird, kann die tage- und wochenlang ausfallende Lieferfähigkeit dafür sorgen, dass die Kundinnen und Kunden zur Konkurrenz abwandern.

Wie muss ein Unternehmen vorgehen, um nicht in diese Situation zu kommen?

Generell sieht Philip Capellen, CEO der gte swiss AG, noch grosses Potenzial, die Sicherheit und insbesondere den Brandschutz in den Logistikzentren zu verbessern – nicht alle seien optimal geschützt. «Ich höre immer wieder, dass man keine Zeit habe, die Produktion wichtiger sei und dass man in erster Linie Geld verdienen müsse. Unsere Antwort darauf ist jeweils: Das ist ja schön und gut – wenn aber das Lager brennt, kann man auch kein Geld mehr verdienen. Dabei reicht es nicht, einfach nur Brandschutztore zu montieren. Man muss sich fragen: Was passiert da genau, wenn es brennt? Natürlich müssen die Brandschutztore schliessen, aber vorher muss möglicherweise noch das Transportgut aus dem Weg geräumt werden, damit das Tor überhaupt zufahren kann. Im Brandfall fällt oft auch der Strom aus; entsprechend würde dann unsere Notstromversorgung und Steuerungstechnik dafür sorgen, dass das Transportgut aus dem Weg geräumt wird, damit das Tor ordentlich schliessen kann.

Es geht also um die Steuerungstechnik von Brandschutztoren - welche Funktion hat dabei eine Feststellanlage?

Die Feststellanlage ist sozusagen das Herzstück, die alle Ein- und Ausgänge steuert, insbesondere die Öffnung und Schliessung des Brandschutztores. Über eine Lichtschranke bekommt sie beispielsweise mit, dass der Schliessbereich eines Brandschutztores durch eine hängengebliebene Palette blockiert ist und das Tor deshalb nicht zugefahren werden kann. Sie sorgt dann dafür, dass die Motoren anspringen und dieser Gegenstand aus dem Schliessbereich entfernt wird, damit das Tor geschlossen werden kann. Die Aufgabe der Feststellanlage ist es also, die Signale der angeschlossenen Sensoren zu überwachen und verarbeiten. Sie steuert die Feststellvorrichtungen sowie die Förderanlagenabschlüsse nach einer vorgegebenen Programmlogik an und managt auch die Notstromversorgung. Gerade diese ist enorm wichtig, wenn bei einem Brandfall der Strom ausfällt, damit die Schliessbereiche auch dann geräumt werden können, um die Brandschutztore möglichst schnell zu schliessen.

Was genau versteht man unter der Freifahrtfunktion?

Das ist er technische Begriff für den oben erklärenden Fall, wenn eine Palette oder ein Paket im Schliessbereich liegenbleibt. Eine Lichtschranke erkennt das sofort und meldet es der Feststellanlage, die es dann «freifährt», damit die Brandschutztore geschlossen werden können.

Apropos Sicherheit: Die Betreiber der Anlagen müssen monatlich eine sogenannte Sichtprüfung machen, also die vollständige Schliessung der Tore kontrollieren. Wir machen jedes Jahr, oder wir bieten es zumindest an, eine komplette Überprüfung, wo wir alle Szenarien testen.

Kann diese Funktion in alle Neuanlagen eingebaut werden und können auch bestehende Anlagen nachgerüstet werden?

Für Neuanlagen ist unsere Steuerung offen für alle Hersteller von Feuerschutzabschlüssen im Zuge bahngebundener Förderanlagen. Den Umbau bestehender Anlagen empfehlen wir sehr; die Steuerungstechnik entwickelt sich stetig weiter, das Handling wird einfacher und die gesetzlich vorgeschriebenen Anforderungen ändern sich laufend. Eine veraltete Steuerung kann in einem Brandfall die Funktionalität der Förderanlagenabschlüsse nicht vollständig gewährleisten.

Zu dieser neuen Steuerung bieten Sie nun auch eine neu entwickelte Visualisierung an. Welche Informationen liefert diese?

Die grossen Unternehmen und Logistikzentren haben in der Regel eine Leitstelle, in der alle Informationen zusammenlaufen und alle Prozesse überwacht werden. Ziel wäre es, dass in diesen Räumen auch ein PC steht, auf dessen Bildschirm die Feststellanlagen für Förderanlagenabschlüsse visualisiert werden. Das ist wichtig für die Sicherheit und letztlich auch für den Brandschutz.

Die klare und einfache visuelle Darstellung mit grafischen Symbolen, Textmeldungen und LED-Anzeigen ermöglicht einen schnellen Überblick der komplexen Anlagenteile. Sie zeigt die verschiedenen Prozess-Situationen an, wie Normalzustand, Alarm oder Störung. Bei Letzteren kann ein Servicetechniker den Fehler schneller eingrenzen und beheben.

Ein weiterer Vorteil ist, dass sich unsere Techniker aus Berlin über den Remotezugang zuschalten und den nötigen Support leisten können - und das Tag und Nacht. Ein teurer Einsatz vor Ort ist damit meistens nicht nötig.

Weitere Informationen: www.gteswiss.com







OST - OSTSCHWEIZER FACHHOCHSCHULE • BRANDREPORT

Wie wird man «Supply-Chain-Manager:in»?

Lieferengpässe zeigen: Ein erfolgreiches Supply-Chain-Management an der Schnittstelle von Wirtschaft, Industrie und Technik wird immer wichtiger. An der OST - Ostschweizer Fachhochschule wird Supply-Chain-Management im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen auf Bachelor- und Masterstufe gelehrt. Eine praxisbezogene Ausbildung mit Fokus auf die produzierende Industrie.

as Supply-Chain-Management ist Dreh- und Angelpunkt für Industrie und Handel», erklärt die Supply-Chain-Professorin Katharina Luban. «Dies merkt man oft erst, wenn Lieferketten ins Stocken geraten. Wir bilden unsere Wirtschaftsingenieurinnen und -ingenieure aus, damit sie solche Probleme verstehen und vermeiden oder lösen.» Supply-Chain-Manager:innen arbeiten im Einkauf, in der Logistik oder in der Produktion und kümmern sich neben operativen Aufgaben um technische und wirtschaftliche Prozessverbesserungen.

Projekte als Brücke zwischen **Bildung und Praxis**

Prof. Luban, Koordinatorin für den Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen am Standort Rapperswil, schwärmt davon, wie sich im Umfeld der Fachhochschule Industrie, Forschung und Lehre gegenseitig bereichern: «Aus unseren Projekten mit der Industrie nehmen wir Beispiele in den Unterricht auf, unsere Studierenden bilden wir genau für den Bedarf aus, den wir in der Industrie sehen, und durch die Forschung entwickeln wir Methoden und Technologien weiter, die die Schweizer Unternehmen voranbringen.»

Ein gelungenes Beispiel für die Verflechtung von Lehre und Praxis ist eine studentische Arbeit, bei der in einer Firma eine digitalisierte Auftragsabwicklung evaluiert wurde. Das Rüstzeug dazu erhielt die angehende Wirtschaftsingenieurin in Fächern wie Value Chain Networks, Smart Factory und Data Science. Durch methodische Prozessaufnahmen, Datenanalysen und Interviews wurden konkrete Ideen entwickelt.

Beratung und Technologietransfer als Angebot der Fachhochschule

Die Ideen der Studentin wurden nach Abschluss der Arbeit in einem Workshop mit Geschäftsleitung und Professoren priorisiert und aus strategischer Sicht bewertet. Daraus entstand ein konkretes Technologietransfer-Projekt, das von Mitarbeitenden der Fachhochschule erfolgreich umgesetzt wurde. Beim

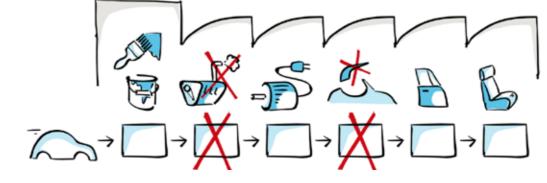
Technologietransfer wird mit Fachbereichen wie Elektrotechnik, Informatik, Systemtechnik, Wirtschaftsinformatik und Maschinentechnik zusammengearbeitet.

In interdisziplinären Teams Projekte realisieren

Die Studierenden lernen auch Projektmanagement und das Arbeiten in interdisziplinären Teams, wenn sie beispielsweise Prototypen entwickeln oder Produktionslinien planen. «Eine gute Ausbildung und vernetztes Denken sind die Basis für erfolgreiche Projekte. Und am spannendsten finde ich persönlich natürlich Projekte in der Supply Chain!», meint Prof. Luban.

Weiterführende Informationen:

www.ost.ch/wing



Wirtschaftsingenieurinnen und -ingenieure gestalten und optimieren Produktions- und Lieferketten.



BRANDREPORT • CRAYON SCHWEIZ AG



Rolf Stadler



Michael Altenberger



Rolf Stadler, Michael Altenberger, welches sind Ihres Erachtens die aktuellen Herausforderungen der Transport- und Logistikdienstleister?

Michael Altenberger: Eine wesentliche Challenge besteht sicherlich in der äusserst hohen Erwartungshaltung, die an diese Unternehmen gestellt wird. Nicht nur stehen sie in der Pflicht, Waren schnell und termingerecht zu liefern, sondern auch eine grosse Produktauswahl zur Verfügung zu stellen. Dies führt zu einer komplexeren Lagerbewirtschaftung. Und da manche Anbieter sogar kundenspezifische Bestände führen, wird deren Organisation sogar noch aufwendiger.

Rolf Stadler: Die an sich bereits anspruchsvolle Ausgangslage in der Logistik wurde durch die Coronapandemie noch zusätzlich verschärft: Die globalen Lieferketten sind arg strapaziert und daher nicht mehr vertrauenswürdig. Das bedeutet für Unternehmen, dass sie neu planen müssen. Verderbliche Waren wie Nahrungsmittel muss man je nachdem schnell und agil aus neuen Quellen beziehen können. Damit das gelingen kann, benötigt man Informationen - man benötigt Daten. Grundsätzlich sind diese in Hülle und Fülle vorhanden und jedes Unternehmen verfügt darüber. Doch die zentrale Frage lautet: Was stelle ich mit diesen Daten an, um Erkenntnisse und Vorteile zu gewinnen? Die Datenauswertung stellt also eine wesentliche Challenge für Unternehmen der Supply Chain dar, kann aber auch eine enorme Chance sein.

Was müssen Unternehmen also tun, um diese Herausforderungen in eine Chance zu verwandeln?

Rolf Stadler: Es muss ihnen gelingen, ihre unstrukturierten Datensätze so aufzubereiten, dass daraus eine performante Lösung entsteht. Natürlich benötigt ein Transportunternehmen dabei Unterstützung, schliesslich gehört dies nicht zur Kernkompetenz der Firma. Hier kommen wir von Crayon ins Spiel: Unsere Expertise umfasst unter anderem das Strukturieren und Nutzbarmachen dieser Daten. Daraus ergibt sich dann eine Optimierung der Prozesse des jeweiligen Unternehmens.

Michael Altenberger: Viele Firmen horten ihre Daten sozusagen in «Silos» – sprich, die Informationen sind an nicht-verbundenen Einzelanwendungen gebunden. Dies ändern wir, indem wir diese Daten fusionieren und zusammenbringen. Nur so entsteht ein Gesamtbild, aus dem sich Erkenntnisse gewinnen lassen. So kann man etwa dank Machine Learning Abweichungen in der Lieferkette aufzeigen, was wiederum zu Anpassungen im Betrieb führen kann. Auf diese Weise lassen sich Fehler nicht nur beheben, sondern bei ausreichenden Datensätzen auch antizipieren. Man löst also Probleme, bevor sie entstehen.

Rolf Stadler: Diese unternehmerische Voraussicht ist nicht nur für die Optimierung der eigenen Abläufe praktisch, sondern versetzt Firmen auch bei der Verhandlung von Verträgen in eine bessere Ausgangslage.

Reichen firmeninterne Daten wirklich aus, um eine so tiefgreifende Veränderung einzuleiten?

Michael Altenberger: Natürlich erhöht sich das Potenzial beträchtlich, wenn man überdies externe Daten beziehen kann. Dabei kann es sich etwa um Wetterdaten handeln oder um Informationen der Zulieferer. Wenn ein Unternehmen das Wetter antizipieren kann und gleichzeitig weiss, wo die Lastwagen der Partner unterwegs sind, lässt sich besser absehen, welches Schiff im Zielhafen man am besten für den Weitertransport der Waren nutzt.

Rolf Stalder: Hier kommt auch die Cloud ins Spiel, die äusserst performant ist und dadurch spannende Anwendungen ermöglicht – wie etwa die Nutzung von Machine-Learning-Ansätzen. Um sich das Potenzial der Cloud aber wirklich zu erschliessen, genügt es nicht, wenn Unternehmen einfach ihre bisherigen On-Premise-Lösungen ins Web überführen. Dadurch wird im Zweifelsfall weder ein Spareffekt noch ein Effizienzgewinn erzielt. Um die Cloud tatsächlich zu nutzen, müssen Firmen vielmehr offen sein für die neuen Anwendungen, für welche die Cloud die Voraussetzung darstellt.

Michael Altenberger: Datengetriebene Anwendungen und KI sind richtungsweisend und dank der Cloud auch für Logistikdienstleister nutzbar. Die Marktvorteile sind immens: Nebst der bereits angesprochenen Prozessoptimierung sowie der erhöhten Transparenz, kann man die eigenen Daten auch Partnerunternehmen zur Verfügung stellen. Davon profitieren diese direkt, was ganz neue Kooperationen ermöglicht. Zudem ist die Verwendung zeitgemässer digitaler Lösungen auch ein wichtiges Argument, um versierte Mitarbeitende sowie junge

Fachkräfte für sich zu gewinnen. Das ist im Zeitalter des grassierenden Fachkräftemangels entscheidend.

Wie helfen Sie Kundenunternehmen konkret dabei, die digitale Transformation einzuleiten und erfolgreich umzusetzen?

Rolf Stadler: Die Digitalisierungsreise jedes Unternehmens ist individuell und führt über andere Stationen. Was aber alle gemeinsam haben: Der Kunde oder die Kundin muss den ersten Schritt machen. Das bedeutet, dass man wirklich transformieren und dadurch konkrete Ziele erreichen möchte. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für die Zusammenarbeit mit uns. Beim Ausarbeiten der Ideen sowie der dafür notwendigen Lösungen unterstützen wir unsere Kundschaft selbstverständlich und bringen dafür unser Fachwissen sowie unsere Erfahrung mit ein – ebenso wie unsere Marktkenntnis. Dabei kommen Best Practices, Use Cases sowie frühere Success Storys zum Tragen. Meist beginnen wir mit einer vergleichsweise kleinen Anpassung, die aber rasch Erfolg bringt. Darauf bauen wir dann adaptiv auf. Da sich unsere Dienstleistungen sowie unser Angebot individuell anpassen lassen, entsteht so Schritt für Schritt eine nachhaltige Kunden-Lösung, basierend auf den Wünschen, Visionen, Zielen und Ressourcen des jeweiligen Betriebs.

Ein wichtiges Thema in der Logistik ist die Nachhaltigkeit. Wie tragen digitale Lösungen dazu bei?

Michael Altenberger: Da gibt es sehr viel Optimierungspotenzial. Indem etwa der Routenverlauf einer Frachtfahrt in Echtzeit an die aktuellen Bedingungen (wie Stau, Umleitungen etc.) angepasst wird, können Fahrkilometer reduziert werden. Mit unseren Tools lassen sich Szenarien definieren und Kriterien hinterlegen. Und dank KI kann man die Abweichung in den Daten suchen und gezielt darauf eingehen.

Rolf Stadler: Die Möglichkeiten sind extrem spannend. Beispielsweise können Firmen festlegen, für welche Routen sich alternative Antriebe eigenen, basierend auf der zurückzulegenden Distanz sowie der verfügbaren Ladestationen. Das kann man auch in Reports nachvollziehbar machen und so stetig auswerten. Doch wir ermöglichen es nicht nur unseren Kundenunternehmen, in ihren Branchen nachhaltiger zu agieren – sondern treiben diese Entwicklung auch in unserem eigenen Sektor voran: Gemeinsam mit Microsoft setzen wir uns unter anderem dafür ein, den ökologischen Fussabdruck der Cloud zu verringern.

Crayon ist in Norwegen unter anderem in der Milch-Supply-Chain tätig. Wie sieht

© Datengetriebene Anwendungen und KI sind richtungsweisend und dank der Cloud auch für Logistikdienstleister nutzbar.

das Engagement dort aus und wie kommt dabei das Firmen-Know-how zum Tragen?

Michael Altenberger: Unsere Arbeit in diesem Segment stellt einen perfekten Use Case dar, weil hier praktisch unser gesamtes Dienstleistungsspektrum zum Tragen kommt. Der norwegische Milchproduzent Tine wollte die Möglichkeit, präzise Vorhersagen darüber treffen zu können, wie viel Milch derzeit mit welchem Fettanteil in welchen Teilen des Landes produziert wird. Dies, um die Produktion sowie den Transport der Milch zu vereinheitlichen und zu optimieren. Dafür benötigen sie die Daten von rund 11500 Partner-Bauernhöfen sowie 9500 Kooperationshöfen.

Und wo bekommt man diese Daten her?

Rolf Stadler: Unter anderem von den Melkmaschinen, diese sammeln Daten in einem enormen Detailgrad. Alle diese Informationen über ein ganzes Land hinweg zu sammeln und nutzbar zu machen, stellt eine enorme Aufgabe dar. Der daraus entstehende Nutzen ist ebenso bemerkenswert: Nicht nur konnten die Supply Chains von Tine optimiert werden, sondern auch die Bauernhöfe konnten dank der Daten ihren Betrieb verbessern – zum Beispiel durch eine angepasste Futterplanung. Zudem stellte sich heraus, dass Kühe als soziale Wesen dann mehr Milch geben, wenn sie sich wohlfühlen. Welche Kuh neben welcher steht und wie sich diese beiden untereinander vertragen, hat einen direkten Einfluss darauf. Einmal mehr zeigt sich also, dass durch das Finden von Abweichungen in den Daten neue, wichtige Erkenntnisse schlummern.

Weitere Informationen unter www.crayon.com



Über Crayon

2015 eröffnete CEO Rolf Stadler in Altdorf im Kanton Uri Crayons Schweizer Niederlassung. Das Unternehmen unterstützt seine Kundschaft mit globalen Dienstleistungen zur Planung, Rightsize, Optimierung, Verwaltung und Innovation ihrer IT-Anlagen über den gesamten Lebenszyklus hinweg hier in der Schweiz. Crayon unterstützt Unternehmen dabei, datengetriebene und kostensparende Entscheidungen zu treffen, während sie durch die digitale Zukunft navigieren.







die Menschen im Mittelpunkt»

Die aktuellen Rahmenbedingungen in der Logistik- und Transportbranche fordern von Betrieben maximale Agilität und Flexibilität. Interessanterweise sind es gerade die traditionellen Familienunternehmen, die in diesem anspruchsvollen Marktumfeld brillieren. Das belegt das Beispiel der Lamprecht Transport AG eindrücklich. «Fokus» wollte wissen, wie ihr Erfolgsrezept lautet.

> Interview mit Jenny Vargas Lamprecht, CEO, und Alain Tanner, stv. Leiter Personal und Leiter Umwelt und Qualitätsmanagement, beide Vertreter der vierten Generation der Inhaberfamilie

Jenny **Vargas Lamprecht**



Objective in the contract of the contract o und Logistik wandelt sich, was auch von uns Anpassungen verlangt.

Alain **Tanner**



Jenny Vargas Lamprecht, das **Familienunternehmen Lamprecht Transport existiert seit 1945. Sie sind** nicht nur die erste Frau in der CEO-Position, sondern gleichzeitig die jüngste Person, die diese Stelle jemals angetreten hat. Wie fühlt sich das an?

Jenny Vargas Lamprecht: Es ist ein hervorragendes Gefühl. Natürlich verspüre ich auch stets einen enormen Respekt davor, in die grossen Fussstapfen meines Vaters zu treten. Der Entscheid, dies zu tun, fiel mir dennoch nicht schwer - schon während meiner Schulzeit bereitete ich mich auf diesen Weg vor und bin mittlerweile seit 16 Jahren in verschiedenen Funktionen im Betrieb tätig. Mit meiner Position als Geschäftsführerin geht natürlich eine enorme Verantwortung einher. Glücklicherweise kann ich mich jederzeit auf die exzellente Unterstützung meines Mannes, meiner Familie sowie den tollen Mitarbeitenden von Lamprecht Transport verlassen. Gemeinsam schreiben wir neue Kapitel in der Erfolgsgeschichte des Unternehmens.

Wie beurteilen Sie das aktuelle Logistik-Marktumfeld - und wie reagieren Sie auf die sich bietenden **Chancen und Herausforderungen?**

Jenny Vargas Lamprecht: Das Handlungsfeld von Transport und Logistik wandelt sich, was auch von uns Anpassungen verlangt. Die Digitalisierung verschafft uns neue Möglichkeiten zur Modernisierung, etwa durch die Verwendung moderner Software. Wir wollen mit dieser Entwicklung Schritt halten und die sich bietenden neuen Technologien nutzen, um uns sowie unserer Kundschaft neue Vorteile zu eröffnen. Gleiches gilt natürlich für den Bereich Nachhaltigkeit. Diese Entwicklungen werden unser Geschäftsfeld an sich zwar nicht verändern, aber verbessern. Wir werden sowohl heute als auch morgen massgeschneiderte Transportlösungen für unsere weltweit agierenden Kundenunternehmen bieten, sowohl zu Lande, zu Wasser als auch in der Luft. Unsere traditionellen Werte werden sich angesichts der aktuellen Innovationen nicht ändern: Unsere Mitarbeitenden sind unser wichtigster Erfolgsfaktor

und ich bin enorm stolz auf die Tatsache, dass wir uns auf zahlreiche langjährige Mitarbeitende verlassen dürfen. Deren fundiertes Know-how sowie der familiäre Unternehmensspirit haben entscheidend dazu beigetragen, dass wir die Herausforderungen der Pandemie-Zeit erfolgreich meistern konnten.

Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

Jenny Vargas Lamprecht: Sie war äusserst herausfordernd, gerade für unsere Belegschaft. Jede Sendung war mit Mehraufwand verbunden, weil die globalen Lieferketten überall stockten. Unser Unternehmen ist hauptsächlich international tätig und jedes Mal, wenn eine Lieferung ein Schiff verpasst hat oder mal wieder keine Fracht-Container verfügbar waren, mussten unsere Leute schnell und agil gute Lösungen finden. Das kann auf die Dauer frustrierend wirken. Um dem entgegenzuwirken, haben wir, wo möglich, flexible Homeoffice-Lösungen eingeführt.

Die gesamte Logistik-Branche ächzt derzeit unter dem Fachkräftemangel. Macht sich dieser auch bei Ihnen bemerkbar?

Alain Tanner: Wir bleiben von dieser Entwicklung ebenfalls nicht unberührt. Glücklicherweise profitiert Lamprecht Transport von einem ausgezeichneten Ruf, man kennt uns in der Branche. Das hat auch damit zu tun, dass wir unsere Mitarbeitenden als Teil einer grossen Familie sehen und entsprechend behandeln. Selbstverständlich bilden wir auch Lernende aus. Grundsätzlich ist es sogar so, dass diejenigen jungen Menschen, die eine Schnupperlehre bei uns absolvieren, meist auch bei uns ihre Berufslehre antreten. Dabei sind es oft die kleinen Dinge, die den Unterschied ausmachen, wie das gemeinsame Mittagessen mit den Schnupperlemenden. Wir achten auf eine positive menschliche Nähe und sorgen mit regelmässigen Events sowie einer hohen Wertschätzung für eine angenehme Atmosphäre. Während der Pandemie war dies natürlich schwieriger zu bewerkstelligen, weswegen ich sehr erleichtert bin, dass wir hier eine Entlastung verspüren.

Jenny Vargas Lamprecht: In den USA, wo wir stark präsent sind, ist die Corona-Thematik noch deutlich ausgeprägter als hierzulande. Um das Gefühl von Verbundenheit sowie das Verständnis für unsere Unternehmenswerte auch in Übersee zu kräftigen, werde ich nun wieder vermehrt dort vor Ort sein. Für September haben wir zudem die Branch-Manager in die Schweiz eingeladen, damit man mal die Menschen persönlich kennenlernt, mit denen man tagtäglich per E-Mail oder Telefonaten in Kontakt steht.

Sie haben die Digitalisierung bereits angesprochen. Welche Auswirkungen wird diese auf Ihr Unternehmen haben und wie treiben Sie die digitale Transformation voran?

Jenny Vargas Lamprecht: Wir haben uns im Rahmen einer IT-Roadmap die Entwicklung sowie Umsetzung verschiedener Digitalisierungsziele und -massnahmen vorgenommen. Dieses Vorhaben ist bei der Geschäftsleitung angesiedelt und wir haben dafür auch einen Ausschuss gebildet, der die operativen Leiter für See-, Luft- und Landfracht sowie die IT-Leiter miteinbezieht. Zusätzlich setzen wir auf die Expertise externer Fachleute, die uns dabei helfen, ein neues Transportmanagement-System aufzusetzen. Wir streben dabei keine «Lösung von der Stange» an, sondern möchten etwas erarbeiten, das wirklich auf uns zugeschnitten ist.

Ein wichtiger Teil einer erfolgreichen Digitalisierung besteht im Change Management.

Alain Tanner: Das ist richtig. Aus diesem Grund legen wir enormen Wert darauf, unsere Mitarbeitenden mit ins Boot zu holen und an diesem Prozess zu beteiligen. Wir informieren unsere Fachleiterinnen und Fachleiter und lassen sie auch mitentscheiden. Dabei geben häufig die Dienstälteren den Jüngeren den Vorzug und überlassen ihnen den Lead. Damit stehen die Jüngeren zwar in der Verantwortung, doch natürlich sind alle gefordert, um die erarbeiteten Ansätze und Lösungen mitzutragen. Nur auf diese Weise ist eine erfolgreiche Umsetzung

der digitalen Transformation möglich. Dieser kooperative Ansatz ist auch zentral, um junge innovative Fachkräfte für uns zu gewinnen. Diese möchten sich mit all ihrem Wissen einbringen und ich denke, dass unser familiärer Ansatz dafür eine optimale Basis bildet.

Wie gleist man bei Lamprecht Transport ein Mandat auf - und wie finden Sie die passende Kunden-Lösung?

Alain Tanner: Nach dem Erstkontakt geht es darum, die Bedürfnisse sowie Ansprüche der jeweiligen Firma genau zu verstehen. Darauf basierend stellen wir ein individuelles Massahmen-Paket zusammen. Dabei kommt uns die Tatsache zugute, dass wir als agiles Familienunternehmen schnell handeln können und oft auch dann noch in der Lage sind, Leistungen zu erbringen, wenn die globale Supply Chain überstrapaziert ist. Als versiertes Logistikunternehmen erbringen wir sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand, über alle Transportwege hinweg, und zwar weltweit. Offenheit und Transparenz im Umgang mit Kunden sind uns dabei wichtig: Wir machen immer proaktiv auf mögliche Schwierigkeiten aufmerksam und geben keine Versprechen ab, die wir nicht einhalten können. Das ist ein wesentlicher Teil unseres Verständnisses von Fairness.

Welche Themen werden Sie in der nahen und fernen Zukunft beschäftigen?

Jenny Vargas Lamprecht: Wir verfügen über eine solide Basis, auch finanziell. Wir nutzen diese gute Ausgangslage und investieren immer wieder in die Firma, um uns stetig zu verbessern. Dank kurzer Entscheidungswege können wir selbst auf Unvorhergesehenes agil reagieren. Bei Corona-Ausbruch hatten wir schnell ein Team auf die Beine gestellt und waren zu jeder Zeit handlungsfähig. Die sich abzeichnende Rohstoffknappheit wird sicher ein Thema sein, das uns fordern wird. Und der bereits angesprochenen Fachkräftemangel wird uns ebenfalls beschäftigen. An dieser Herausforderung sind wir aktiv dran und werden im Herbst einen Workshop durchführen, um diese Thematik zu vertiefen und Lösungen zu finden.

Über die Lamprecht Transport AG

Das Logistikunternehmen mit über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stellt sein Können und Geschick motiviert in den Dienst seiner Kundschaft. Seit der Gründung im Jahre 1945 steht Lamprecht für massgeschneiderte Transport- und Logistikleistungen – zu Wasser, zu Land sowie in der Luft, weltweit.

Weitere Informationen unter www.lamprecht.ch

lamprecht weltweit c individuell

Wir achten auf eine positive menschliche Nähe und sorgen mit regelmässigen Events sowie einer hohen Wertschätzung für eine angenehme Atmosphäre.

18 SOCIAL PROCUREMENT



ie Auswirkungen der Coronapandemie, Rohstoffmangel und Lieferengpässe haben aufgezeigt, dass eine Digitalisierung auch für den Bereich Supply-Chain-Management und Einkauf dringend notwendig ist: «Der Vertrieb und Einkauf sind meist weit voneinander entfernt, haben aber analoge Herausforderungen: den besten Preis erzielen bei zugleich rechtzeitiger Lieferung. Das gilt für die Anlieferung der Rohstoffe bis zum Ausliefern der Erzeugnisse eines Betriebes. Daher sind präzise Kalkulation und zielsicheres Management über eine ERP-Lösung notwendiger denn je», sagt Christian Biebl, Geschäftsführer von Planat. Der mittelständische Softwarehersteller ist seit mehr als 40 Jahren auf den produzierenden Mittelstand fokussiert und bietet eine Standardsoftware und ERP-Plattform, welche alle wesentlichen Prozesse in einem Unternehmen steuern und optimieren kann.

Silos abschaffen

Viele kleine und mittlere Unternehmen arbeiten noch immer mit Silos – Datenbanken, Excel-Dateien und unterschiedlichen Subsystemen. Dort liegen wertvolle Daten, oftmals vor dem Auge anderer verborgen und nicht nutzbar für die Planung oder für wichtige

Prozesse wie Verhandlungen mit Lieferanten oder die Angebotserstellung für Kunden. Schon vor der Coronapandemie traten diese Ineffizienzen der Eigenbau-Silos zutage. So wurden Bestandspuffer künstlich aufgestockt und Informationsverzögerungen verursacht. Hinzu kommt: Je mehr einzelne Systeme, desto höher sind die Kosten für deren Betrieb und Wartung. Längst ist die Situation in Anbetracht knapper Kalkulationen nicht mehr üppig genug, dass diese Gelder ausgegeben werden können. «Supply-Chain-Workflows müssen Teil einer kollaborativen Plattform sein, die keine Silos kennt und produktions-, abteilungs- und unternehmensübergreifend den Austausch ermöglicht. Damit ERP als Kern eines Unternehmens gelten kann, kommt kaum eine andere Plattform in Frage», erklärt Biebl.

Lieferkettenoptimierung als Chance sehen

Aufgrund von Materialengpässen und der Coronapandemie leiden manche Unternehmen seit Monaten, und vermehrt fragen sich Entscheidunsträger:innen, ob sie künftig weiter auf die alten Lieferant:innenbeziehungen und Logistikketten setzen sollen. Viele analysieren und bewerten Zulieferer, Transitzeiten und das eigene Bestell- und Beschaffungsmanagement neu. «Listenpreise sind heute nicht mehr relevant, sondern Kosten

und Verfügbarkeit sind in Einklang zu bringen. Und immer mehr wird auch das direkte Geschäft – Direct to Consumer – interessant, anstatt sich auf bekannte Vertriebs- und Beschaffungswege zu verlassen», sagt Biebl. Wer diesen Kanal noch nicht optimiert hat, dem kann die Konkurrenz schnell davonlaufen. Eine besondere Rolle spielt dabei die Losgrösse 1 – also das Geschäft mit Produkten on demand in Einzelauflage. Und spätestens dabei ist die Prozessoptimierung per ERP unumgänglich – denn dieses Geschäftsmodell funktioniert nur mit effizienten, schnellen und agilen Abläufen innerhalb von Produktion und Verwaltung.

Social Media nutzen

Für Unternehmensbereiche wie Communications, Marketing und Sales gehört es heutzutage wie selbstverständlich dazu, sich aktiv auf sozialen Plattformen zu zeigen. Der Nutzen ist für Unternehmen vielfältig: Communications und Marketing steigern die Bekanntheit und somit die Attraktivität sowohl für auftraggebende Firmen als auch für (potenzielle) Angestellte, wie das Fachmagazin *Technik-Einkauf.de* schreibt. Die Vertriebsabteilung erweitert über soziale Medien den Kundenstamm und damit die Möglichkeit, Produkte zu verkaufen. Wenn die Nutzung

von B2B-Social-Media für die Verkaufsseite bereits selbstverständlich in Unternehmen integriert ist, warum dann nicht auch im Einkauf? Warum eigentlich wird in B2B-Social-Media nicht aktiv nach Lieferanten gesucht, obwohl es auf diesem Marktplatz von potenziellen Lieferanten nur so wimmelt?

#SocialProcurement

Eine Recherche auf LinkedIn ergab sehr schnell, dass es zur Lieferant:innen-Suche bislang weder eine systematische Vorgehensweise gab noch Einkäufer:innen im Allgemeinen aktiv über Suchposts ihren Bedarf kundtun. So entstand die Idee, eine Initiative für den Einkauf auf sozialen Medien zu starten, um das Potenzial von B2B-Social-Media auch für den Einkauf bestmöglich auszuschöpfen. #SocialProcurement (sprich: Hashtag Social Procurement) war geboren. Es wird viel über die Wichtigkeit von Sozialunternehmen gesprochen. Und noch mehr über das Thema «Nachhaltige Beschaffung». Jetzt müssen den vielen Worten aber Taten folgen. Denn nur wenn Sozialunternehmen Geschäfte machen und deren Produkte und Dienstleistungen von anderen Unternehmen gekauft werden, können sie am Markt bestehen und damit einen Beitrag zu nachhaltigerem Wirtschaften leisten.



Den digitalen Turnaround dank massgeschneiderter Lösungen schaffen

Produktionsunternehmen sind im Zeitalter der Digitalisierung mit diversen Herausforderungen konfrontiert: Sie müssen ihre Produktivität steigern, sich über digitale Kanäle neue Kundensegmente erschliessen – und parallel dazu Prozesse automatisieren und optimieren. Die Blank Space AG sorgt dafür, dass Firmen dabei nicht die Orientierung verlieren und Massnahmen zielgerichtet umgesetzt werden.

Kay Brüninghaus Eigentümer, CEO **Blank Space AG**



Kay Brüninghaus, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern, kommen Produktionsbetriebe aller Grössen und Branchen nicht um die Digitalisierung herum. Was bedeutet das für Unternehmen konkret?

Im Kern stehen immer drei Zielsetzungen im Fokus. Nummer eins betrifft die Kosten. Diese lassen sich durch digital unterstützte Abläufe sowie durch zielgerichtetes Automatisieren senken. Der zweite entscheidende Faktor betrifft die Lieferzeiten: Die gefertigten Produkte müssen heute rasch und punktgenau bei ihren Empfängerinnen und Empfängern ankommen. Durch Echtzeitinformationen in der Fertigung lassen sich hier grosse Fortschritte erzielen. Und dann geht es noch um die Sicherung der Produkt-Qualität, für welche die Digitalisierung ebenfalls attraktive Ansatzpunkte bietet – sei es durch Big-Data-Analysen, durch die Sicherstellung der Rückverfolgbarkeit oder durch eine lückenlose Dokumentation von Qualitätsdaten. Natürlich sind dies nicht die einzigen Vorzüge der digitalen Transformation, hinzu kommen Aspekte wie etwa die Tatsache, dass man sich auf diesem Weg auch völlig neue Geschäftsmodelle und Kundensegmente erschliessen kann. Wie man diese Themen adressiert und welche Tools

dafür konkret eingesetzt werden, unterscheidet sich allerdings von Unternehmen zu Unternehmen.

Können Sie ein Beispiel dafür nennen?

Die Fähigkeit, Waren termingerecht zu liefern, ist für Produktionsunternehmen absolut essenziell. Um dies sicherzustellen, kann man den klassischen Lean-Manufacturing-Ansatz nutzen. Die Grundgedanken des Lean Managements müssen in Digitalisierungsprojekte einfliessen. Erfasste Echtzeit-Informationen ermöglichen die Vermeidung von Leerläufen sowie eine optimale Priorisierung der wertschöpfenden Prozesse. Ein Mitarbeitender kommt dann beispielsweise an seine Produktionsmaschine und bekommt vom System angezeigt, welche Aufträge er in welcher Reihenfolge abarbeiten muss. Diese Reihenfolge basiert auf realen Kenndaten, wie dem Stand der vorgelagerten Prozesse, den bestehenden Kapazitäten, der Materialverfügbarkeiten etc. Die digitale Zurverfügungstellung dieser Echtzeitinformationen führt am Ende zu einer papierlosen Produktion. Gerade in Supply Chains, die ständigen Veränderungen unterworfen sind, ist ein Dokument in dem Moment veraltet, in dem es ausgedruckt wird.

Doch wo sollen Firmen, die ihre Produktion digitalisieren möchten, anfangen?

Viele unserer Kundenunternehmen beginnen ihre digitale Transformationsreise mit dem Einführen eines neuen ERP-Systems. Dieses stellt dann ein «Sprungbrett» in die weiteren Sphären der Digitalisierung dar. Moderne ERP-Systeme sind in der Regel cloudbasiert, wodurch sich Infrastrukturkosten rasch und wesentlich reduzieren und Niederlassungen unkompliziert integrieren lassen. Basierend auf diesen ersten

Massnahmen erweitern wir die Lösungen Schritt für Schritt, immer mit den individuellen Wünschen, Anforderungen und Möglichkeiten des Kundenunternehmens im Fokus. Vielleicht möchte ein Betrieb auch seine Lieferanten ans System anbinden oder separate Kundenportale errichten. Wir analysieren zu diesem Zweck die Prozesse der jeweiligen Firmen genau und helfen so bei einer sinnvollen Integration.

Fachleute betonen gerne, dass eine erfolgreiche digitale Transformation nicht nur auf Tools zurückzuführen ist.

Das ist korrekt, denn man muss zum Gelingen des Vorhabens unbedingt die Menschen an Bord holen, sprich die Mitarbeitenden aller Stufen. Zu diesem Zweck muss das Thema transparent kommuniziert werden, um Vertrauen zu schaffen und den Mitarbeitern die neuen Möglichkeiten näherzubringen. Dafür ist eine starke Projektleitung notwendig, welche die richtigen Prioritäten setzt und erkennt, welche Mitarbeitenden als Multiplikatoren im Betrieb fungieren können. Doch obschon es wichtig ist, die Meinung und Ideen der Teams einzuholen, darf ein Digitalisierungsprojekt nicht zum Wunschkonzert verkommen. Denn das endet meist in Disharmonie und kann zum Scheitern des Projektes führen. Sie sehen: Der menschliche Aspekt ist eine der absoluten Hauptkriterien für das Gelingen eines Digitalisierungsvorhabens.

Wie sollten Unternehmen die Transformationsbemühungen im eigenen Betrieb einleiten?

Die Mitarbeitenden lernen den Umgang mit den neuen Tools schnell, diese Kompetenzen kann man vergleichsweise einfach vermitteln. Deren Akzeptanz zu fördern und bestehende Prozesse bewusst sowie sinnvoll zu verändern – darin liegt die grössere Crux. Aus diesem Grund sollte man den «Schock» des Neuen etwas abmildern, indem man die Belegschaft langsam an die Dinge heranführt. Man sollte die neuen Werkzeuge aufzeigen und die Mitarbeitenden diese frühzeitig selber ausprobieren lassen, das schafft Vertrauen. Eine weitere gute Möglichkeit besteht darin, dass man ein Assessment zur Ermittlung der Potenziale und/oder Workshops über die betriebseigene Digitalisierungsstrategie durchführt. Dadurch kann man einen Konsens schaffen. Gerne unterstützen wir Unternehmen auch dabei, diese vorbereitenden Massnahmen zu planen und durchzuführen.

Weitere Informationen unter www.blankspace-ag.ch



Über die Blank Space AG

Das Unternehmen wurde im Jahr 2019 gegründet und stellt Unternehmen Ressourcen und Kompetenzen zur Verfügung, mit denen sie ihre industriellen Operations nachhaltig weiterentwickeln können. Dafür erbringt Blank Space Dienstleistungen in den Bereichen «Management», «Beratung» sowie «Assessments und Audits». Das Angebotsspektrum ist breit und reicht von der Begleitung und Organisation von Nachfolgeregelungen bis hin zur Durchführung von Due Diligence im Rahmen von Firmenfusionen.

EPS SOFTWARE ENGINEERING AG • BRANDREPORT

Wo Effizienz und Nachhaltigkeit aufeinandertreffen

Mehr Flexibilität, Transparenz und Leistungskraft – das sind die Zukunftserwartungen an Logistik- und Transportunternehmen. Um diesen Bedürfnissen gerecht zu werden, geht das renommierte Transport- und Recyclingunternehmen Schnider AG zusammen mit EPS-Nufatron den Weg in die digitale Transformation.

egional verankert und national präsent – so zeigt sich Schnider AG nach mehr als einem halben Jahrhundert erfolgreicher Tätigkeit. Zum Service des Familienunternehmens gehören Mulden- und Container-Service, Abholservice und Räumungen, Bohrschlamm-, Wertstoff- und Altholz-Recycling. Die rund 68 Mitarbeitenden verarbeiten mit 37 Lkws pro Jahr rund 70 000 Tonnen Material. Dieses wird säuberlich sortiert und wenn möglich recycelt. Wo das nicht möglich ist, wird fachkundig entsorgt. Das ist aber noch nicht alles: Neben der fundierten Kundenberatung für massgeschneiderte Entsorgungskonzepte, betreibt die Schnider AG moderne Recycling-Center in Engelburg und Sulgen. Dort werden Wertstoffe von Reststoffen getrennt und aufbereitet. Beispielsweise gelangt entsorgtes Papier wieder zurück in die Wirtschaft, was natürliche Ressourcen schont.

Leistungsfähige Nachhaltigkeit

Es ist klar: Die Schnider AG achtet auf Nachhaltigkeit. EPS-Nufatron führt dabei die Schnider AG in die digitale Zukunft. Mit dem Einsatz von Nufatrons Cloud-Lösung für digitale Logistik und Flottenmanagement tranSvias setzt Schnider AG auf eine nachhaltige und effiziente Lösung, welche die wirtschaftlichen und ökologischen Komponenten der Logistikprozesse optimiert. «Der Einsatz von tranSvias ermöglicht ein elektronisch gesteuertes Auftragsmanagement mit Ortung und Navigation», erklärt Peter Böhi, Leiter für Transport. «Durch die Schnittstelle an das bestehende ERP konnten Abläufe optimiert und rationalisiert werden», so der seit über 35 Jahren im Unternehmen tätige Logistik-Spezialist. Er weiss nicht nur die vereinfachte Planung und Steuerung auf der Prozess-Seite zu schätzen, sondern möchte auch die Auswirkungen der kleineren Optimierungen nicht mehr missen: «Die zusätzliche Übermittlung der Tacho- und LSVA-Daten wie auch die Reduktion der Telefonate ist eine grosse Entlastung für Disposition und Chauffeur:innen.»

Die herausfordernde Aufgabe

Mehrere Jahre hat man darauf hingearbeitet, bei der Mehrheit der Logistikprozesse ohne Papier

auszukommen. Diese herausfordernde Aufgabe ist nun gelöst. Heute stellt tranSvias auf der Fahrer:innen-App tranSvias drive alle relevanten Informationen digital bereit. Wo früher auf dem klassischen Papierrapport alles nachgeführt werden musste, erfasst man heute alles einfach und detailliert im Digitalformat. Dabei können grosse Abweichungen zum ursprünglichen Auftrag oder vor Ort zusätzlich gewünschte Leistungen auch gleich mit der elektronischen Unterschrift der Kundschaft bestätigt werden. Zusätzlich kommt eine Fotodokumentation bei falsch deklarierten Muldeninhalten oder Schadenrapporten zum hilfreichen Einsatz. Darüber hinaus haben die Fahrenden heute bei Schnider die Möglichkeit, mit den installierten Android

Tablets über Internettelefonie (VoiP) die Kundschaft zu avisieren. Die Kontaktdaten hierzu werden auf tranSvias drive angezeigt. Diese stellt den Fahrenden auch eine Lkw-Navigation der Extraklasse zur Verfügung, welche mittels Fahrzeugortung die Fahrer:innen vor zusätzlichem Stress bewahrt.

Standard Cloud-Lösung mit kundenspezifischen Modulen

Der grösste Teil der Digitalisierung von Schniders ERP-Prozessen wurde mit dem Standard von Nufatrons tranSvias Logistik-Lösung elegant umgesetzt. tranSvias viewer als zentrale Cloud-Plattform vereinfacht die Planung, das Monitoring und Controlling. Gleichzeitig erleichtert die Android Fahrer-App tranSvias drive den Alltag für die mobilen Mitarbeitenden. Die Fahrer:innen-App ist frei im Google Play Store herunterladbar und läuft auf robusten acht Zoll Tablets. Die Anbindung an die Maut-OBU, den digitalen Tachographen und das Fahrzeug selbst erfolgt dabei ganz einfach drahtlos über Bluetooth. Zudem erlaubt die standardisierte Schnittstelle (Webservices) ERP-seitig eine schnelle Integration. Auch kundenspezifische, eigens auf die Prozesse Schniders aus-

Die Digitalisierung steht nicht still

Bei Schnider AG denkt man bereits an die nächste Phase, in der man das Gebinde- und Muldenmanagement ausbaut. Etwa 1500 Mulden, Container und Kleingebinde sollen mit RFID-Tags oder QR-Codes gekennzeichnet werden. So wird die Transparenz der Prozesskette um ein weiteres Glied erweitert. Auch soll die Möglichkeit bestehen, Lieferscheine bei Bedarf vor Ort zu drucken, was vor allem für Privatkundschaft attraktiv ist.

gerichtete Funktionen konnten umgesetzt werden.





EPS Software Engineering AG

Die EPS Software Engineering AG gehört mit ihren Nufatron Produkten zu den führenden Schweizer Anbietern von Telematik- und Flottenmanagement Systemen. Sie konzipiert und realisiert innovative Software-Lösungen, mit denen ihre Kunden die heutigen Herausforderungen in der Logistik und im Flottenmanagement meistern und auch auf die zukünftigen disruptiven Veränderungen vorbereitet sind.

Weiterführende Informationen auf nufatron.ch / eps.ch



«Wir setzen auf eidgenössische Abschlüsse und laufenden Austausch»

Fähigkeiten und Fertigkeiten waren im Einkauf schon immer wichtig. Die letzten Krisenmonate haben zudem gezeigt, wie sehr eine umsichtige Beschaffung die Existenz eines Unternehmens sichert. Neben Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit muss der Einkauf auch energetische, umweltpolitische und gesellschaftliche Aspekte im Blick haben. Wie das gelingen kann, erklärt Andreas Kyburz, Geschäftsführer von procure.ch, dem Fachverband für Einkauf und Supply Management.

Andreas Kyburz, die Tätigkeit im Bereich Einkauf und Beschaffung war immer schon spannend. Sie wird nun aber auch immer komplexer. Was genau hat sich in den letzten Jahren verändert?

Die Veränderung der letzten zwei Jahre beschreibe ich in zwei unterschiedlichen Ausprägungen. Einmal sind da die direkten Auswirkungen der Pandemie und der nachfolgenden Kriegszeit. Diese führt zu neuartigen – im Gespräch mit Kolleginnen festgehaltenen «nie dagewesenen» – Aufgaben punkto Sicherstellung der Verfügbarkeit. Dieses zentrale Thema wird leider aktuell durch die teils enormen Lieferfristen respektive Transportprobleme beeinflusst. Zweitens hat eine Verlagerung der wichtigsten Aufgaben der Beschaffenden stattgefunden. Anstelle von Preis-, Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsthemen im weiteren Sinne sind kurzfristig Verfügbarkeit und Sicherheit der Bezugsquellen getreten. Beide Punkte stehen in direkter Abhängigkeit. Ich denke, nebst den täglichen Sorgen und Aufgaben im Sinne der Sicherstellung der Einkaufstätigkeiten respektive der nötigen Unterstützung der gesamten Prozesse in den jeweiligen Unternehmen durch Verfügbarkeit, machen diese Aufgaben nach wie vor Spass und sind, im Sinne der neu erkannten Bedeutung des Einkaufs, eine Bestätigung des tagtäglichen Einsatzes der Einkaufenden.

Ihre Lehrgänge mit eidgenössischem Abschluss, die zwischen 9 und 18 Monaten dauern, sollen nicht nur individuelle Karrieren fördern, sondern auch die Handlungsfähigkeit der Unternehmen, beispielsweise im Bereich der Rechtssicherheit, stärken. Wird es Zeit, endlich mehr Fort- und Ausbildung zu wagen?

Danke für den Steilpass in Richtung «Bildung der Einkäuferinnen und Einkäufer». Als DER Fachverband für diese Berufsgruppe ist es uns ein zentrales Anliegen, bestmögliche und zeitgemässe Bildungsangebote abgestimmt auf den aktuellen Bedarf präsentieren und durchführen zu dürfen. Die Lehrgänge mit eidgenössischen Abschlüssen sind dabei als ein «Gütesiegel» im Sinne der eidgenössischen Berufsbildung respektive höheren Berufsbildung zu sehen und zu verstehen. Wer über einen Abschluss als Einkäuferin mit eidgenössischem Fachausweis oder Einkaufsleiterin mit eidgenössischem Diplom verfügt, hat einen entsprechend anerkannten Leistungsausweis im Sinne eines gefüllten Rucksacks mit verschiedenen Tools, die er oder sie beherrscht und über die im Alltag verfügt werden kann. Da für einen eidgenössischen Titel auch eine eidgenössische Prüfung ansteht und diese auf einer Prüfungsordnung basiert, die mehrere Jahre Gültigkeit hat, ist es entscheidend, nebst den Grundlagen für spezielle Themen wie zum



Das Team der Geschäftsstelle und der Vorstand an der diesjährigen Frühjahrstagung vom 12. Mai im Hotel Bellevue Palace in Bern. Bild: Donovan Wyrsch

Beispiel «Digitalisierung im Einkauf» auf ergänzende Formate und entsprechenden Austausch zu setzen.

Alle sprechen vom «lebenslangen Lernen», um mittel- und langfristig erfolgreich zu sein. Wie lässt sich die Lust auf ein solches Lernen in Seminaren oder Trainings entfachen?

Diese Aussage und Erkenntnis ist ja nicht neu. Was sicher bestätigt werden kann, ist die Notwendigkeit, sich laufend weiterzuentwickeln. Natürlich im Sinne der Gegebenheiten und Möglichkeiten aus dem Umfeld. Aber ebenso auch im Rahmen der Notwendigkeit des eigenen Einsatzgebietes und der eigenen Unternehmung. Im Sinne Ihrer Frage habe ich kein Problem bei Kolleginnen und Kollegen, die ja bereits an Seminaren oder Tagungen mit dabei sind. Schwieriger ist es, wenn keine solche Anlässe besucht werden. Die Vermittlung von Inhalten als auch das «Gwundrig auf mehr» ist wohl der entscheidende Motor. Bildung auf Zwang und Druck macht wenig Sinn. Hier lobe ich mir die Netzwerkanlässe als auch unser noch junges Angebot aus der Pandemiezeit, den «procure. ch Expert Talk». In zweistündigen Online-Veranstaltungen nehmen wir aktuellste Themen auf und lassen diese mittels zwei kurzen Keynotes beleuchten.

Den Überblick über alle Bereiche im Einkauf zu behalten, kann dank Software-Unterstützung und eines

nebst den Grundlagen für spezielle Ihemen wie zum Software-Unterstutzung und eines

neuen spartenübergreifenden Denkens auch Einsteigern gelingen. Was sollten Einsteigerinnen und Einsteiger wissen?

Ich will es mal so formulieren: Einkäuferinnen sind Unternehmerinnen im Unternehmen. Ihre Kontakte finden der ganzen Prozesskette entlang statt. Diese sieht im Handel anders aus als bei einem Produktionsunternehmen. Trotz dieser Unterschiede sind die Anspruchsgruppen des Einkaufs umfassend. Also, liebe Einsteigerinnen und Einsteiger – verschaffen Sie sich einen guten Überblick über die Bedürfnisse Ihres Umfeldes. Setzen Sie auf die Erfahrung und das Wissen aus allen Unternehmensbereichen und schauen Sie, dass Sie die nötige Unterstützung rundum erhalten. Software wird dabei hoffentlich Mittel zum Zweck sein. So wäre es für den Beginn richtig. Zu verstehen, was letztlich effizient und einfach durch Software erledigt werden kann, ist schon zentral.

Sie unterstützen mit procure.ch gezielt KMU bei der digitalen Beschaffung.

Wir unterstützen primär mit Wissen und mit Vernetzung der Einkaufenden untereinander. Nicht jede Erfahrung muss selbst gemacht werden. Oft hilft ein Austausch untereinander mehr als viele Erklärungen und Wissensvermittlung. Das Entstehen solcher Austauschgruppen oder Arbeitskreise fördern wir dort, wo Bedarf besteht. Ist dieser nicht erkennbar, setzen wir auf Vermittlung und Sichtbarkeit des Wissens durch Events. Das können Firmenbesuche, Keynotes oder Fachtagungen sein. Die richtige Formulierung wäre also: procure.ch unterstützt die Bedürfnisse der KMU bei der Beschaffung. Ob dies letztlich digital oder «herkömmlich» geschieht, ist individuell und firmenabhängig. Hier unterstützen wir - falls gewünscht - mit Expertise respektive Beratung unter Beizug unserer Wissensträger bestehend aus Profis in ihren Gebieten.

Wer in einem international tätigen Unternehmen arbeitet, braucht ebenfalls ein spezielles Know-how. Was braucht es, um weltweit Geschäfte abzuwickeln?

Nebst den bisherigen und bekannten Fähigkeiten braucht es gute rechtliche Kenntnisse in den entsprechenden Märkten sowie im internationalen Vertragsrecht, Aussenhandelswissen, kulturelle und sprachliche Fähigkeiten und ein ausgeprägtes Risiko-Management. Wir sind ausserdem stolz darauf, den Einkaufsleitenden mit eidgenössischem Diplom nebst unserem eigenen Abschluss auch einen international anerkannten Abschluss, den «IFPSM Global Standard» von der International Federation of Purchasing and Supply Management – einer Vereinigung von 44 nationalen und regionalen Einkaufsverbänden weltweit -, überreichen zu dürfen. Dieser basiert auf einer Akkreditierung unseres procure.ch-Lehrganges und wurde in der Pandemiezeit erneuert. Es handelt sich hiermit also um ein internationales Gütesiegel.

Beim operativen Einkauf legen Sie einen Fokus auch auf nachhaltige Beschaffung. Was sollten die Einkäuferinnen und Einkäufer von morgen beachten? Wir legen letztlich keinen eigenen Fokus, sondern spiegeln die Bedürfnisse der Arbeitswelt wider. Besteht Bedarf an zusätzlichem Wissen und Fertigkeiten zum Thema Nachhaltigkeit, und ist dieses auf dem Markt mit Fokus Beschaffung nicht vorhanden, dann übernimmt procure.ch die Aufgabe, dieses Wissen anspruchsgruppengerecht anzubieten. Punkto Nachhaltigkeit besteht heute viel Nachholbedarf. So wird das Thema allgemein bei den Einkaufsverantwortlichen als «wichtig» und «von zunehmender Bedeutung» taxiert. Allerdings fehlen vielerorts, gerade bei KMU, entsprechende Ableitungen und Massnahmen. Wenn wir hier von Nachhaltigkeit im Einkauf sprechen, dann gibt es zwei Dinge zu beachten. Erstens aktuelle und kommende Anforderungen, die gesetzlich verankert sind oder werden. Und zweitens die umfassenden Nachhaltigkeitserwartungen aus der Gesellschaft. Den ersten Punkt zu erfüllen, muss selbstverständlich sein. Kommenden Anforderungen jetzt schon zu genügen oder daran zu denken, das gehört zum Alltag der Einkaufsverantwortlichen. Der zweite Punkt ist schwieriger zu fassen. Die Erwartungen der Gesellschaft sind «im Fluss» und nehmen stark zu. Hier richtig und frühzeitig zu agieren, ist eine grosse und wichtige Aufgabe.

Bei Ihren Inhouse-Trainings werden alle Aspekte des Einkaufs auf aktuelle Entwicklungen abgeklopft. Dabei nehmen Sie auch die Vorgesetzten in die Pflicht, die allen Mitarbeitenden mehr persönliche berufliche Ziele ermöglichen sollten. Wird in Unternehmen zu wenig die Persönlichkeit gefördert?

Richtig, bei Inhouse-Trainings werden die kundenspezifischen Themen und Wünsche aufgenommen und in entsprechende Empfehlungen oder gar Richtlinien überführt. Ganz im Sinne der Bedürfnisse des Kunden, der ja bereits im Vorfeld aktiv miteinbezogen wird. Es geht nicht darum, «Kritik» zu üben, sondern Schwachstellen bewusst aufzuzeigen und gemeinsam Lösungsansätze festzulegen oder zu definieren. Dazu kann dann eine massgeschneiderte Schulung beitragen. Den Ansatz der beruflichen Weiterentwicklung finde ich persönlich sehr gut. Wenn auch dieser Ansatz nicht zwingend mit einem Inhouse in Verbindung gebracht werden muss. Jede und jeder Teilnehmende an Ausbildungsaktivitäten erfährt ja letztlich eine Unterstützung seines Arbeitgebers oder bereitet sich darauf vor, im eigenen Arbeitsumfeld zusätzliche Aufgaben durch sein Wissen und seine Fähigkeiten übernehmen zu dürfen. Punkto fehlender Förderung der Persönlichkeit tue ich mich eher schwer. Im Alltag höre ich mehr positive Erlebnisse von Einkäuferinnen und Einkäufern bezüglich Verantwortung und Entwicklung als negative.

Vom 5. bis 9. September bieten Sie ein Intensivseminar «Beschaffungswissen in einer Woche» an. Was erwartet die Teilnehmenden dort?

Das Intensivseminar am Bodensee ist eine echte Perle - und ein eigentlicher Geheimtipp für Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger im Einkauf, für Fach- und Führungskräfte, die selbigen in Zukunft planen, sowie für erfahrene Personen aus dem Einkauf, die ihr Wissen auffrischen möchten. Kompetente und erfahrende Lerncoachs aus der beruflichen und fachlichen Praxis vermitteln kompaktes Einkaufswissen so, dass die Teilnehmenden danach über ein Basis-Rüstzeug verfügen, um mit Freude und nötigem Sachverstand im Einkauf wirken zu können. In den fünf Tagen kann mit dem Stoff natürlich nicht in die Tiefe gegangen werden, wie in den Lehrgängen, wo für dieselbe Thematik entsprechend viel mehr Zeit zur Verfügung steht. Die Seminarabsolventen haben jedoch die Möglichkeit, bei Bedarf Themen als einzelne Modulbelegung in den Lehrgängen zu vertiefen. Und nicht zu vergessen - dies wird in einer kompakten Woche und mit entsprechend intensivem Networking zu den anderen gleichgesinnten Teilnehmenden vermittelt. Eine tolle Gelegenheit für alle, die sich im Einkauf einbringen wollen.

Interview Rüdiger Schmidt-Sodingen





eltweit wird das GS1 System in 145 Ländern von mehr als 1,5 Millionen Mitgliedsunternehmen genutzt. Für die Verbreitung der globalen Standards in der Schweiz ist der Fachverband GS1 Switzerland zuständig. Dank den Identifikations-, Datenträger-, Kommunikations- und Prozessstandards können die Wertschöpfungsketten optimiert und effizient gestaltet werden.

Weltweit eindeutig

Wer die Standards des weltweit etablierten GS1 Systems nutzt, weiss genau, wann welche Ware wo ist. Mit den Werkzeugen des GS1 Systems können Firmen ihre Standorte, Produkte, Dienstleistungen und auch Transporteinheiten sowie Transportbehälter eindeutig und unverwechselbar kennzeichnen, identifizieren und die Daten zentral über das ERP-System (Enterprise Resource Planning) verwalten.

Die Abläufe in der Supply Chain werden transparent und als integriertes System effizient steuer- und kontrollierbar. Marktgerechtes Entscheiden wird wesentlich erleichtert. Konsument:innen profitieren von einer raschen Abwicklung der Verkaufsvorgänge. Preisänderungen können problemlos erfasst werden und der Erfolg von Marketingmassnahmen ist rasch messbar.

Daten zum Fliessen bringen

Die Werkzeuge des GS1 Systems (GS1 Identifikationsschlüssel und GS1 Datenträger) haben eine Reihe struktureller Vorteile. Sie basieren allesamt auf ISO-Normen und ermöglichen dank definierter Länge und einer Prüfziffer eine sehr hohe Systemsicherheit. Der lineare, eindimensionale Barcode, der zweidimensionale DataMatrix, der QR-Code oder der RFID-Tag sind bekannte Beispiele standardisierter GS1 Datenträger.

Mit standardisierten Qualitätskriterien, die ebenfalls in ISO-Normen festgelegt sind, gewährleisten diese Datenträger eine hohe Erstleserate. Die Werkzeuge des GS1 Systems sind branchenneutral konstruiert und es ist ein grosses Angebot an Hard- und Software auf dem Markt erhältlich. Neben den Identifikationsschlüsseln und den Datenträgern bietet GS1 auch Standards für den elektronischen Austausch von Stamm- und Transaktionsdaten an. Die EDI-Standards definieren Inhalt und Struktur für den unternehmensübergreifenden Datenaustausch.

Aus diesen Werkzeugen können für jedes Unternehmen individuelle Anwendungen geschaffen werden. In der Schweiz nutzen vor allem Branchen mit standardisierten Abläufen und hohem Warendurchsatz

das GS1 System. Dies sind die Konsumgüterindustrie, das Gesundheitswesen, Transport und Logistik sowie die Technischen Industrien. Darüber hinaus bietet GS1 Lösungen für Rückverfolgbarkeit, Mobile Commerce oder E-Invoicing an.

Mit einer Nummer fängt alles an

Der Anfang aller GS1 Standards ist die Erteilung einer weltweit eindeutigen GS1 Basisnummer. Ein Unternehmen erhält sie mit der Mitgliedschaft bei GS1 Switzerland. In der Folge erstellt das Unternehmen alle seine GS1 Identifikationsnummern basierend auf dieser Basisnummer. Daraus werden Identifikationsschlüssel für Produkte (GTIN), Logistikeinheiten (SSCC), Lokationen (GLN) und weitere gebildet.

Auf der GS1 Basisnummer werden die sogenannten Schlüssel des GS1 Systems gebildet, welche verschiedenste Identifikationsaufgaben übernehmen. Für Produkte oder Dienstleistungen wird die Global Trade Item Number (GTIN) verwendet, früher als European Article Number (EAN) bekannt. Sie gewährleistet die Weitergabe von Stammdaten. Mit der GTIN werden Einheiten identifiziert, für die an irgendeinem Punkt der Logistikkette ein Preis kommuniziert wird. Die GTIN wird über einen Strichcode dargestellt und kann so automatisiert gelesen werden. Das geschieht an der Kasse (POS), am Krankenbett, aber auch im Wareneingang oder bei Nachbestellungen.

Für logistische Einheiten oder Transporteinheiten kommt der Serial Shipping Container Code (SSCC) zum Einsatz. Sein Aufbau garantiert, dass die Einheit mit einer weltweit eindeutigen Identifikationsnummer gekennzeichnet ist. So kann die physische Bewegung jeder Transporteinheit durch Einlesen des Codes nachvollzogen werden. Der SSCC erlaubt Anwendungen wie den automatisierten Wareneingang, Cross-Docking oder Transportwegplanung. Als Element des warenbegleitenden Informationsflusses schafft der SSCC grosses Rationalisierungspotenzial.

Der Global Returnable Asset Identifier (GRAI) kennzeichnet Mehrwegtransportbehälter, wie beispielsweise Mehrwegflaschen, Kunststoffpaletten oder andere. Mit dem Global Individual Asset Identifier (GIAI) lassen sich bestimmte physische Einheiten als Sachgegenstand identifizieren. Dieser Identifikationsschlüssel dient beispielsweise dazu, den Lebenszyklus von Flugzeugteilen aufzuzeichnen. Dank dem GIAI können Fluggesellschaften ihre Bestandesdatenbank automatisch aktualisieren und Gegenstände vom Erwerb bis zur Ausmusterung zurückverfolgen.

Auf die Speicherung von Daten zu Dienstleistungsempfängern zielt die Global Service Relation Number (GSRN). Der Lieferant der Dienstleistung kann Daten erbrachter Dienstleistungen speichern und einem Empfänger zuordnen. Die GSRN wird beispielsweise zur Identifikation der Kundenbeziehung in Kundenbindungsprogrammen verwendet, aber auch bei Clubmitgliedschaften und ähnlichen Konstellationen. Im GS1 System gibt es auch die Möglichkeit, mit dem Global Document Type Identifier (GDTI) sogar einzelne Dokumente wie Zolldeklarationen, Steuerbescheide oder Zeugnisse zu identifizieren.

Mit der Global Location Number (GLN) werden schliesslich physische Standorte oder juristische Personen eindeutig identifiziert. Sie ist die Basis für zahlreiche E-Commerce- Anwendungen und den Electronic Data Interchange (EDI). Im Hintergrund steht das wiederum von GS1 unterhaltene Global Data Synchronisation Network (GDSN), das eine sichere und kontinuierliche Stammdatensynchronisation mit bestehenden Datenpools erlaubt.

Stammdaten elektronisch austauschen

Die Datenbanklösung trustbox von GS1 Switzerland ermöglicht Unternehmen, ihre Produkte im Web zu präsentieren. Lieferanten können die Produktstammdaten über eine Weblösung oder über standardisierte Schnittstellen in trustbox publizieren. Onlineshops, Internet Appplication Provider, Gastronomiebetriebe oder Behörden beziehen die gewünschten Produktdaten über trustbox und können sie anschliessend in ihren Applikationen verwenden. Konsumenten können sich online unter www.trustbox.swiss oder in der trustbox-App über einzelne Produkte informieren.

Mit dem Vorprojekt zur Umsetzung einer zentralen Product-Content-Plattform will GS1 Switzerland die Datenbanklösung trustbox zu einem branchenübergreifenden Produktdaten-Hub ausbauen und in Zukunft alle Anforderungen der Marktteilnehmer der verschiedenen Branchen an den strukturierten Datenaustausch zwischen Unternehmen mit einer Lösung abdecken.

Der Barcode hat viele Geschwister

Alle GS1 Identifikationsschlüssel werden in physischen Datenträgern gespeichert und ausgelesen. Dazu dienen heute eindimensionale Strichcodes oder die Matrixsymbologie. Am bekanntesten ist sicher der im Einzelhandel verwendete EAN/UPC-Code, der an der Scannerkasse gelesen wird. Hier wird die GTIN erfasst. Für besonders kleine Produkte wie Früchte oder Gemüse gibt es den GS1 DataBar. Der

Dateninhalt ist hier um zusätzliche Informationen wie Gewicht oder Haltbarkeitsdatum erweitert. Die GTIN kann aber auch in einem GS1-128 Barcode erfasst werden. Dieser Datenträger dient zur Kennzeichnung von Handels- und Transporteinheiten.

Deutlich höhere Speicherkapazitäten als die linearen Barcodes bietet der GS1 DataMatrix. Er basiert auf einer zweidimensionalen Matrixsymbologie, bei der quadratische Module innerhalb eines einfassenden Musters angeordnet sind. Das Auslesen erfolgt über 2D-Bildscanner oder Kamerasysteme. Der GS1 DataMatrix wird zur Kennzeichnung von Medikamenten und Medizinprodukten verwendet, aber auch zur Direktmarkierung von Komponenten der Automobil- oder Eisenbahnindustrie. Sein Einsatz kann auch auf sehr kleinen Einheiten erfolgen oder wenn Hochgeschwindigkeitsdrucker keine lesbaren linearen Symbole mehr aufbringen können.

Für fast alle Herausforderungen entlang der Supply Chain bietet GS1 Lösungen an: Identify; Capture; Share; Use - The Global Language of Business

Text Joachim Heldt



The Global Language of Business

Swiss Logistics Award 2022 geht an KEMARO AG

Das Schweizer Unternehmen Kemaro AG hat den ersten autonomen Trockenreinigungsroboter für den industriellen Einsatz auf den Markt gebracht. Das Unternehmen aus Eschlikon revolutioniert mit der autonomen Lösung den Reinigungsmarkt für Industrie- und Gewerbeflächen. Für die Schweizer Ingenieurskunst erhielt die Kemaro AG am 8. Juni 2022 den Swiss Logistics Award.

www.swisslogisticsaward.ch



ahrerinnen und Fahrer sind begehrt. Jahr für Jahr sucht PostAuto speziell viele von ihnen alleine im Tessin 150: «In den nächsten acht Jahren brauchen wir wegen Pensionierungen, der Fluktuation und dem ÖV-Ausbau 800 Fahrerinnen und Fahrer», schreibt etwa der PostAuto-Betriebsleiter Peter Lacher auf der Post-Homepage. Und gemäss der Zeitung Le nouvelliste sind Profi-Fahrer:innen hierzulande eine Mangelware. Ob auf der Schiene oder der Strasse, ja sogar in der Luft fehlen die Menschen, welche die Verantwortung und Kontrolle über eine hochkomplexe Maschine im öffentlichen Raum übernehmen wollen, bestätigt auch der Verband routiers.ch. Auf dem Arbeitsmarkt haben in diesem Rennen um den Typus Mensch staatsnahe und finanzstarke Betriebe einen grossen Vorteil. Doch auch ein KMU kann dem Arbeitnehmer viel bieten. Wer den Fahrer nicht nur als billiges Werkzeug ansieht, den man dazu zwingen kann, gegen Gesetze zu verstossen, der geht ganz klar mit Vorteilen ins Rennen um die besten Chauffeur:innen. So gesehen spielen gute oder bessere Arbeitsbedingungen eine zentrale Rolle, um die Menschen im Job zu behalten.

UNIA, Syndicom und SEV wollen mitmischen

Alle zehn Jahre dieselbe Geschichte: Die Gewerkschaften Unia, Syndicom und SEV wollen im Strassentransport Fuss fassen, wie der Routiers-Generalsekretär David Piras schreibt. Die Unia habe generell Hunger auf alles, der SEV sähe den Transport lieber auf der Schiene und Syndicom versuche, Ordnung in den Posttransport zu bringen: «Die Gewerkschaftsarbeit im Strassentransport ist nicht einfach», so Piras. «Bei verkehrspolitischen Abstimmungen sind die Gewerkschaften generell auf grünem Kurs. Die Verbindungen zur SP führen immer wieder dazu, dass sich die Unia gelegentlich gegen den Strassenverkehr äussern muss oder sich zumindest sehr passiv verhält.» Die Unia stehe für bessere Löhne und weniger Arbeitszeit, aber lieber nicht in Verbindung mit einem Job auf der Strasse. Der SEV möchte möglichst viel Güterverkehr auf die Schiene verlagern und verstehe den Lastwagentransport schon seit Langem als Urfeind. Syndicom als traditionelle Postgewerkschaft habe endlich im KEP-Transport fussgefasst.

Weniger Schule, mehr Praxis?

«Jeden Abend um vier Uhr am Gubrist eineinhalb Stunden anstehen und wissen, das ist mein Feierabend,

der da gerade flöten geht. Ich habe Verständnis, dass die Leute sich anders orientieren.» Dies sagt in einem SRF-Beitrag ein Mann, der selber seit 30 Jahren Lastwagen fährt und heute Chef ist von 1000 Mitarbeitenden und 500 Lkws: Daniel Schöni, Inhaber des gleichlautenden Transportunternehmens aus Rothrist. Er geht neue Wege, wenn es um die Anstellung von Fahrern und Fahrerinnen geht, macht gute Erfahrungen mit Strassentransport-Praktikern. Die zweijährige Berufslehre gibt es neben der dreijährigen für Strassentransport-Fachleute seit sechs Jahren. «Die Frage stellt sich: Wie komplex muss ein Berufsbild sein, damit man eine Lehre machen kann? Wie viel schulische Intelligenz muss jemand mitbringen», so Schöni gegenüber SRF. «Und vielleicht müssen wir schulisch zurückfahren und praktisch hochfahren: Asylanten, Leute, die vielleicht am Rand sind, zweiter Arbeitsmarkt.»

Faire Löhne gefordert

Der Fahrberuf an sich ist wunderbar: Verantwortung, Selbständigkeit und ein direkter Kontakt mit der Kundschaft zählen zu den Vorteilen. Eine Chauffeuse und ein Chauffeur erledigen ihre Aufgaben in Eigenregie.

Auf der anderen Seite bestehen Auflagen von Behörden, Kontrollen, Druck von Kund:innen, vom Chef und auch ein gewisses Risiko, in einen Verkehrsunfall verwickelt zu werden. Der Beruf erfordert eine grosse Vielseitigkeit und hohe Eigenmotivation. Die Öffentlichkeit stellt die Anforderungen für einen partnerschaftlichen Umgang im Strassenverkehr und auch der Umweltschutz wird immer mehr. Und da die Arbeit hauptsächlich in der Öffentlichkeit stattfindet, wird das Image des Strassentransportes gemäss routiers.ch hauptsächlich von den «Fahrenden» bestimmt. Ein zufriedener Mensch hinterlässt auf der Strasse und bei der Kundschaft ein deutlich besseres Bild. Wenn ausserdem das betriebliche Umfeld stimmt, wirkt sich dies positiv auf die Verkehrssicherheit aus. Aus diesen Gründen ist es absolut notwendig, dass die Arbeitsbedingungen stimmen. Die Firmen müssen ihre Chauffeur:innen respektieren und für die geleistete Arbeit einen fairen Lohn bezahlen. Oder wie es auf der Routiers-Verbandshomepage steht: «Wir setzen uns dafür ein, dass Berufsfahrende ihre Arbeit unter Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen durchführen können und über lange Jahre Freude an ihrem Beruf haben, denn was nichts kostet, ist nichts wert.»

ANZEIGE

helbling



Helbling Business Advisors www.helbling.ch

Ergonomie am Arbeitsplatz schont die Gesundheit - und das Budget

Die richtige Haltung erleichtert vieles, im wahrsten Sinne des Wortes: Insbesondere in der Fertigung sowie der Logistik spielt die Ergonomie am Arbeitsplatz eine essenzielle Rolle. Welche Vorteile sie mit sich bringt und warum Ergonomie nicht nur für einen gesünderen, sondern auch effizienteren Betrieb sorgt, wollte «Fokus» genauer erfahren.





Martin Keller, was versteht man unter dem **Begriff «Ergonomie» und welche Relevanz** hat das Thema im beruflichen Alltag?

Die Ergonomie spielt an jedem Arbeitsplatz eine Schlüsselrolle. Das gilt für Mitarbeitende, die im Büro vor einem Bildschirm sitzen ebenso wie für Fachkräfte, die in Montageabteilungen Maschinen bedienen oder Komponenten bearbeiten. Zusammenfassend kann man sagen, dass Ergonomie darauf abzielt, Arbeitsplätze so zu gestalten, dass sie die Gesundheit der Mitarbeitenden schonen und gleichzeitig ein effizienteres Arbeiten ermöglichen. Damit verbessert Ergonomie also auch die betriebliche Performance, was sich durch Untersuchungen belegen lässt: So zeigt sich, dass Industriebetriebe auf diese Weise eine Effizienzsteigerung von 10 bis 20 Prozent erzielen können. Gleichzeitig sparen Unternehmen zusätzlich Geld, da die krankheitsbedingten Absenzen in der Belegschaft abnehmen.

Wie helfen Sie und Ihr Team Unternehmen dabei, die Ergonomie am Arbeitsplatz zu fördern?

Bei Ergoswiss stellen wir sogenannte Hydraulik- und Spindelhubsysteme in der Schweiz her. Bei unseren Hubsystemen handelt es sich um

einfachwirkende Hydrauliksysteme, die aus Zylindern, Lineareinheiten oder Tischbeinen bestehen und mit einer Hydraulikpumpe angetrieben werden. Unsere Hydraulikhubsysteme werden für höhenverstellbare Arbeitsplätze in der Industrie (Montage- und Packtische), im Gastrobereich (Küchenarbeitstische) sowie in diversen weiteren Bereichen verwendet. Auch grosse Supply-Chain-Unternehmen setzen darauf. Gleiches gilt für unsere Spindelhubsysteme, die sich aus Lineareinheiten oder Hubsäulen sowie einer Steuerung und einem Handtaster zusammensetzen. Abgerundet wird unser Sortiment durch eine grosse Bandbreite an Tischuntergestellen. Alle unsere Produkte lassen eine schnelle und flexible Höhenverstellung von Arbeitsplätzen zu, wodurch wir eine gesunde Körperhaltung im Betrieb fördern.

Wie kam es zu dieser Spezialisierung?

Der Startschuss für die Ergoswiss AG fiel im Jahr 1999. Damals riefen Martin Bänziger und ich die Firma mit zwei Mitarbeitenden ins Leben. Zuvor waren wir in einem deutschen Unternehmen angestellt, das wiederum das Konzept der betrieblichen Ergonomie aus Skandinavien importiert hatte. In unseren Breitengraden herrschte lange die Philosophie, dass man Menschen einfach «repariert», sobald sie kaputt sind. In Skandinavien hatte man hingegen schon damals erkannt, dass es deutlich sinnvoller ist, Krankheiten sowie Betriebsausfällen proaktiv vorzubeugen. Diesem Spirit sind wir bei Ergoswiss seit mittlerweile mehr als 20 Jahren verpflichtet und ich bin stolz darauf, dass wir heute ein Team von rund 60 Personen an Standorten in der Schweiz, Deutschland, Frankreich sowie den USA beschäftigen.

Die Industrie und die Logistik werden von der Digitalisierung ergriffen. Wirkt sich das auch auf Ihre Dienstleistungen aus?

Absolut. Die zunehmende digitale Vernetzung führt in der Logistik unter anderem dazu, dass Supply Chains agiler werden, Lagerzeiten kürzer ausfallen und Arbeitsplätze miteinander vernetzt sind. Das hat Auswirkungen auf unsere Produkte, zum Beispiel im Feld der Intralogistik: Immer mehr Arbeitstische kommunizieren digital mit roboterbetrieben Förderwagen, welche die montierten Komponenten abholen und anschliessend automatisch an ihren nächsten Bestimmungsort bringen. Diese technischen Innovationen werden zunehmen, was für uns zur Folge hat, dass unsere Arbeit zunehmend mit der Robotik verschmilzt.

Eine spannende Entwicklung - aber auch eine Herausforderung.

Das stimmt, doch diese Herausforderung nehmen wir für unsere Kundschaft gerne an. Generell ist uns auch in der zunehmend digitalisierten Welt die Kundennähe wichtig. Die neuen Technologien sehen wir als Chance, um unsere Dienstleistungen noch zu verbessern. Beispielsweise bieten wir Kunden unsere Zeichnungen zum kostenlosen digitalen Download an, wodurch wir maximale Transparenz schaffen. Auf Wunsch passen wir auch die Bedienanleitungen so an, dass sie dem Erscheinungsbild des Kundenunternehmens entsprechen. Und unser praktischer Konfigurator auf der Website eignet sich hervorragend, um das eigene Wunschprodukt schnell und unkompliziert zusammenzustellen.

Wie sieht es mit der Lieferzeit aus?

Früher konnten wir immer alles innerhalb von zwei Wochen liefern. Trotz unseres grossen Lagers spüren wir noch immer die geringe Verfügbarkeit wichtiger

Komponenten. Doch es zeichnet sich eine Verbesserung ab: Während der Pandemie betrug die durchschnittliche Lieferfrist acht bis zwölf Wochen, heute sind wir wieder bei vier Wochen angelangt.

Welche Themen und Trends werden Ihr Unternehmen künftig beschäftigen?

Wir wollen und müssen unser Wachstum auf eine nachhaltige Art und Weise bewältigen. Markttechnisch sind wir ideal aufgestellt, auch für die Zukunft, denn Spindelhubsysteme stellen ein Wachstumsprodukt dar. Und natürlich müssen wir uns in den grösseren Märkten dem Druck durch andere internationale Anbieter stellen. Wir tun dies mit Schweizer Qualität, erstklassigen Mitarbeitenden sowie unserer über die Jahrzehnte erarbeiteten Innovationskraft.

Weitere Informationen unter www.ergoswiss.com



Über die Ergoswiss AG

Das Unternehmen richtet den Blickwinkel auf ergonomische Arbeitsplätze, die Arbeitnehmenden und Arbeitgebern den Alltag erleichtern. Zu diesem Zweck entwickelt und produziert Ergoswiss seit mehr als 20 Jahren Hydraulik- und Spindelhubsysteme. Ein Team aus über 60 Personen berät und begleitet die Kundschaft an Standorten in der Schweiz, Deutschland sowie den USA.

HKS FÖRDERTECHNIK AG • BRANDREPORT

Für jede Transportaufgabe die passende Lösung

Vom Logistikbetrieb über den Stahl-Verarbeiter bis hin zum Gemüsebauer – sie alle haben einen grossen Lager- und Transportbedarf, wenn es um ihre Produkte und Materialien geht. Aus diesem Grund sind sie auf bedarfsgerechte Stapler-Lösungen angewiesen. Genau diese erbringt die HKS Fördertechnik AG seit über 33 Jahren. Der Betrieb beweist, dass sich Tradition und Innovation keineswegs ausschliessen.

Michael M. Hartung Geschäftsführer **HKS Fördertechnik AG**



edes Gerät muss einwandfrei funktionieren. Das ist das oberste Gebot. «Schliesslich sind unsere Kunden darauf angewiesen, dass sie mit unseren Produkten ihre Waren zuverlässig verschieben, stapeln und lagern können», erklärt Michael M. Hartung, Geschäftsführer der HKS Fördertechnik AG. Das Traditionsunternehmen mit Sitz im zürcherischen Marthalen ist seit 1985 der Fullservice-Partner, wenn es um Flurfördermittel geht. «Für uns stehen immer die Kunden und ihre Bedürfnisse im Zentrum», führt Hartung aus. Und dieser Kundenstamm ist extrem divers: HKS bedient von Gemüsebauern und Lebensmittelproduzenten, Bau- und Logistikbetriebe und bis hin zu chemischer Industrie so ziemlich jedes Kundensegment. «Und da sich die Bedürfnisse dieser Betriebe je nach Branche und Unternehmensgrösse sehr stark unterscheiden, ist unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio dementsprechend breit gefächert.»

Ein Blick auf den Produktekatalog der HKS Fördertechnik AG bestätigt dies: Ein Fahrzeugpool von rund 450 Geräten, buntgemischte Gebrauchtgeräte, Vorführmaschinen und Lagergeräte, stehen für Kauf, Miete oder Leasing zur Verfügung. Das Angebot reicht dabei vom einfachen «Palettenrolli» mit Handbedienung bis hin zum 50-Tonnen-Schwerlaststapler. «Es ist uns ein zentrales Anliegen, für unsere Kunden immer die ideale Gerätelösung zu finden», führt Michael Hartung aus. Aus diesem Grund ist HKS auch der Spezialist für die Lieferung individuellen, bedarfsgerechten, sowie automatisierten Lösungen. Dem Preisbewusstsein der Kunden wird ebenfalls Rechnung getragen: «Wir verstehen die Ansprüche und Möglichkeiten von KMUs und kommen diesen,

wo immer wir können, entgegen», sagt der HKS-Geschäftsführer. Darum wird unter anderem die Lebensdauer bestehender Stapler durch die bedarfsgerechte und gerätespezifische Wartung optimiert. «Es geht uns nicht darum, unseren Kunden einfach das neuste und grösste Gerät zu verkaufen – sondern ihnen die optimale Lösung zu bieten, die zu ihrem Betrieb passt und mit der sie nachhaltig zufrieden sind.»

Erweiterter Betrieb - aber immer noch schlank

Um die Kundenbedürfnisse sowie die steigende Anfrage nach Produktelösungen noch besser abdecken zu können, hat HKS im September 2020 die Fördertechniksparte der Avesco AG gekauft und auf den 1. Januar 2021 erfolgreich in die HKS integriert. Dadurch verdoppelte sich nicht nur die von der HKS betreute Flotte, sondern auch das Team ist mit neu rund 70 Mitarbeitenden sowie 22 Servicetechnikern

in der ganzen Schweiz agiler als je zuvor - weitere Stellen sind ausgeschrieben. «Für uns war diese Übernahme ein wichtiger Schritt in die Zukunft und eine wesentliche Voraussetzung dafür, unsere Kunden heute und morgen optimal bedienen zu können», erklärt Michael Hartung. Trotz der Aufstockung in Personal und Material stehe HKS aber weiterhin für kurze Wege sowie unkomplizierte Abläufe.

Doch wie kommen HKS-Kunden genau zu ihrer massgeschneiderten Flurfördermittel-Lösung? «In den meisten Fällen besuchen unsere Kundenberater den Betrieb vor Ort und verschaffen sich einen Überblick über die räumlichen Gegebenheiten.» Ist ein passendes Stapler-Modell im Pool enthalten, wird dieses angeboten. Ist das nicht der Fall, beschafft die HKS das passende Gerät. «Unsere Kunden müssen sich dabei um gar nichts kümmern, sondern können sämtliche organisatorischen Angelegenheiten

uns überlassen», erklärt Hartung. Je nach Verfügbarkeit variiert die Lieferzeit eines Staplers zwischen zwei Stunden und fünf Monaten für Standardgeräte.

Auf dem neusten Stand der Technik

Der Trend zu mehr Nachhaltigkeit macht auch vor der Fördertechnik nicht halt. «In unserem Segment ist die Verlagerung weg von dieselbetriebenen Geräten hin zu elektrisch-betriebenen seit Jahren festzustellen», weiss Michael Hartung. Dementsprechend nimmt HKS nicht nur vermehrt E-Geräte ins Portfolio auf, sondern setzt auch immer mehr auf solche, bei denen moderne Lithium-Ionen-batterien oder moderne Lithium-Eisenphosphat-Akkumulatoren verwendet werden. Gleichzeitig arbeiten wir daran, die ersten Fahrzeuge mit einem Wasserstoffantrieb anzuschaffen. Für Michael Hartung ist es eine Selbstverständlichkeit, dass sich HKS mit diesen neuen Technologien auseinandersetzt. «Denn auch wenn es uns seit über 33 Jahren gibt, hindert uns die Tradition nicht daran, aktiv mit neuen Innovationen zu arbeiten.»

Weitere Informationen unter www.hks-stapler.ch



Über die HKS Fördertechnik AG

Die Welt von HKS sind die Stapler. Seit über 33 Jahren ist das Unternehmen als Rundumdienstleistungspartner für Flurförderfahrzeuge, Sonderbauten und Spezialstapler der Ansprechpartner für Firmen aller Branchen und Grössen. Rund 70 Mitarbeitende in der ganzen Schweiz setzen sich tagtäglich für die Kunden ein. Dank Expertise, weitreichender Erfahrung sowie der Verlässlichkeit der langjährigen Lieferanten, ist erstklassige Qualität für Produkte und Dienstleistungen jederzeit garantiert.



BRANDREPORT • ZINGG TRANSPORTE AG



«Die Frische-Ware wird geladen und dann (Achtung, fertig, los)»

Die grün-weissen Lastwagen der Zingg Transporte AG aus Hedingen sind von den Schweizer Strassen nicht mehr wegzudenken – und stehen seit 1968 für die moderne und verlässliche Lieferung von Kühl- und Frischwaren. CEO Cornelia Baumann-Zingg erklärt, wie ihr 2019 mit dem Lean & Green Award ausgezeichnetes Familienunternehmen nun auch zur Zugmaschine für Nachhaltigkeit und CO₂-Reduktion wird.

Frau Baumann-Zingg, Ihre berühmten Sattelzüge beliefern den hiesigen Detailhandel seit einem halben Jahrhundert mit frischen Produkten. Wissen Sie noch, was vor 10 oder 20 Jahren die grösste Herausforderung dabei war?

Vor genau 20 Jahren starteten wir mit dem kombinierten Verkehr in der Schweiz. Also Süd-Nord und Nord-Süd. Bis dahin machten wir lediglich Erfahrungen mit dem Kombirail in Frankreich und während Unwettereinflüssen mit der RoLa in der Schweiz. Für den kombinierten Verkehr standen doch hohe Investitionen an, wo wir noch nicht richtig wussten, wie wir es auf die Schiene und zum Laufen bringen. Die ersten Jahre waren happig. Wir legten sehr viel Geld drauf. Es war alles andere als interessant. Hätten wir nicht an das Gesamtsystem Schiene/ Strasse geglaubt, wäre der Entscheid dagegen schnell getroffen gewesen. Erst als der höhere Auslastungsgrad einsetzte, hatte das Ganze auch wirtschaftlich begonnen, Freude zu machen. Doch wie so manches im Leben ändern sich während der Zeit wieder irgendwelche Vorzeichen, welche zu Anpassungen führen und man wieder von vorne beginnt.

Gibt es Meilensteine oder Erfolge, die für Sie von besonderer Bedeutung sind?

Meilensteine gibt es in unserer Firmengeschichte einige. 1968 gründete mein Vater die Firma. Er war zum Beispiel der Erste, welcher einen 2 Meter 50 breiten, 30-Paletten-Sattelkühlauflieger hatte. Etwas, was es bis dahin noch nicht gab. 1973 kaufte er einen Isotherm-Anhängerzug von Saurer, 1976 baute er die Transportdestination Spanien-Schweiz auf. 1978 übernahm er die Kehricht-Entsorgung im Bezirk Affoltern am Albis und baute im selben Jahr die Transport-Destination Südfrankreich-Schweiz auf. 1979 kam ein 4-Achs-Kühlfahrzeug für Fleischtransporte von Volvo dazu. 1987 erfolgte der Ausbau der Transportdestination Südfrankreich und die Expansion im Inland-Kühlverkehr.

1994 machten wir erste Erfahrungen mit Plastik-Klappkisten für Früchte und Gemüse. 1998/1999 folgte der Bezug des teilautomatisierten Sortier- und Waschbetriebs für Früchte- und Gemüse-Mehrwegklappkisten. Nach einem Vollbrand mit kompletter Zerstörung des gesamten Betriebs im Jahr 2004 folgte dann im Jahr 2006 der Bezug des vollautomatisierten Sortier- und Waschbetriebs in Villmergen AG.

Endkunden werden immer sensibler, wenn es um Qualität und Frische geht. Hat das Einfluss auf den Belieferungszyklus oder andere Aspekte Ihrer Transporte?

Ja, natürlich hat das einen grossen Einfluss auf unsere Transporte. Die Frische-Ware wird geladen und dann »Achtung, fertig, los«. Die Erdbeeren, das heikelste Produkt in Sachen Frische und Qualität, kommt aus dem untersten Süden von Spanien. Da ist kein Ausflug an die Costa Brava zum Baden mehr drin. Da spielt die Zeit eine grosse Rolle. Und dann kostet ein »Schäleli« Erdbeeren ein paar wenige Franken im Laden. Da ist sich mancher Konsument nicht bewusst, wer alles davon leben muss. Aber gerne können wir in der Schweiz bleiben. Natürlich haben Herr und Frau Schweizer gerne frisches Obst und Gemüse. Und seit der Pandemie wird wieder vermehrt darauf geschaut, woher die Ware kommt. Und man ist auch gerne bereit



für hiesige Ware einen höheren Preis dafür zu bezahlen. Aber, ob das Rüebli gerade oder etwas kurviger ist oder ob die Kefen sechs Zentimeter lang sind oder nun doch acht, sollte doch keine Rolle spielen. Oder es wird zu viel Ware bestellt, der Abverkauf läuft weniger gut. Viel Ware wird deswegen bereits an der Rampe refüsiert, also nicht abgenommen. Auf anderen Kontinenten verhungern Menschen und wir machen uns mit solchen Themen kaputt. Meist geht die Ware zurück an den Absender, vielleicht kann dieser die Ware einem anderen Abnehmer verkaufen, der mit Verstand handelt.

Die aktuelle Lage macht Lieferungen nicht einfacher. Erst die Pandemie und jetzt der Ukraine-Krieg. Was hat das für einen Einfluss auf Ihr Unternehmen?

Einerseits spüren wir die Preissteigerungen in der Beschaffung von Investitionsgütern und andererseits bei den hohen Rohstoffpreisen, welche die laufenden Kosten massiv in die Höhe treiben. Wir als Unternehmen müssen uns auf solche Sondersituationen einstellen, denn sie kommen immer häufiger.

Inwiefern werden Daten und deren Verarbeitung wichtiger?

Wir handhaben es wie die Post. Jeder Fahrer trägt ein Mobil mit sich, wo er die Ankunft beim Kunden, die Ablad- und Ladezeit und die Abfahrt bestätigen muss. Wir leben vom Transport - wir sehen immer, wo die Fahrer:innen gerade sind, und können so flexibel auf Kundenaufträge reagieren. Auch die ganze Kühldatenüberwachung ist sehr wichtig. Ein wichtiger Zeit- und Kostenfaktor. Die Daten liefern uns aber auch wichtige Erkenntnisse. Ökonomische wie ökologische. So messen wir unseren direkten Auslastungsgrad anhand der geladenen Transportvolumina und der gefahrenen Kilometer. Auch im Unterhaltbereich sind die Daten nicht mehr wegzudenken. So werden sowohl Fahrer:in sowie Werkstatt frühzeitig auf Unregelmässigkeiten hingewiesen, wo ein rechtzeitiger Werkstattbesuch viel Geld einsparen lässt.

Sie sind mittlerweile auch im Gebinde-Transport tätig, wo das Thema Wiederverwendung durch Mehrweggebinde und Mehrwegpaletten Alltag ist. Was tun Sie dort? Sie sind dunkelgrün, eher unscheinbar und sehr stabil. So stabil, dass sie eigentlich nie kaputtgehen. Wenn abends auch die letzten Mandarinen und Rüebli aus diesen Kisten im Laden verschwunden sind, beginnt für die grünen Verpackungen ein weiterer Kreislauf ihres sehr langen Lebens. Zuerst werden die leeren Kisten zusammengeklappt – in dieser Form sind sie fünfmal kleiner als mit Rüebli befüllt. Dann werden sie gestapelt auf ein Holzpalett verladen, welches zuerst in eine Verteilzentrale und später nach Villmergen kommt. An einem der zahlreichen Wareneingänge entladen die Fahrer die Plastikkisten - über 350 000 am Tag. Im Schichtbetrieb werden da die Gemüsekisten sortiert, gewaschen und getrocknet, bis sie bereits wenige Stunden später sauber und geordnet den CH-Landesproduzenten geliefert werden.

Sie stehen mit Ihrem Betrieb auch für konsequente Nachhaltigkeit. Einmal verlagern Sie möglichst viel Ware auf die Schiene. Wie funktioniert das?

Ja, seit Jahren setzen wir im Nord-Süd- und Süd-Nord-Verkehr auf die Schiene. Aber nicht nur. Denn wenn's pressiert ist die Strasse flexibler. Nicht immer schneller, man denke hier an die Stausituation am Gotthard und San Bernardino - gerade in Zeiten wie Ostern oder Pfingsten oder im Winter bei widrigen Wetterverhältnisse wie Schnee. Wir haben einen Vorlauf, Hauptlauf und Nachlauf. Beim Vor- und Nachlauf brauchen wir Mann und Fahrzeug zum Bringen und Holen und der Hauptlauf ist die Bahnstrecke. In den entsprechenden Bahnhöfen warten die Kalmar-Kranwagen der SBB für den Auf- und Ablad unserer kranbaren Sattelauflieger. Die grosse Kunst ist, immer genau das Material an den Endbahnhöfen bereit zu haben, was man braucht. Das ist die Kunst unserer Disposition - dem Kern und Herzstück unserer Unternehmung. Je mehr Bahnauflieger wir verladen, desto weniger CO₂-Ausstoss verursachen wir. Aber das ist alles viel einfacher gesagt als getan. Das Schienennetz in der Schweiz stösst mit Personen- und Güterverkehr an die Grenzen. Die Priorisierung dieser beiden Verkehre ist entscheidend. Alles zusammen geht nicht.

Sie investieren ausserdem in moderne, umweltfreundliche Fahrzeuge und eine optimale Routenplanung. Ihre jüngste

Anschaffung ist ein Wasserstoff-Lkw. Wie sind Ihre Erfahrungen damit?

Das ist richtig. Von keiner anderen Branche in unserem Lande wurde in den letzten zwanzig Jahren derart verlangt, regelmässig in noch sauberere Technologien zu investieren. Eine Verjüngung der Schweizer Lkw-Flotte erfolgte zwangsläufig durch die politisch motivierte Abstufung in die nächsthöhere Abgabeklasse. Hinten kommt heute bessere Luft raus als vor rein. Mit unserem einjährigen Wasserstoff-Fahrzeug, vorwiegend im Verteilerverkehr eingesetzt, machen wir gute Erfahrungen. Diese sind uns wichtig und entscheidend für weitere Investitionen in die Zukunft. Mit dem Fahrzeug als solches haben wir praktisch nichts. Die viel grösseren Sorgen haben wir mit der Verfügbarkeit von grünem Wasserstoff. Leider mussten wir in jüngster Vergangenheit das Fahrzeug stehen lassen – weil wir nicht tanken konnten. Das ist alles andere als optimal.

Die Zukunft sehen Sie bei den synthetischen Treibstoffen, den sogenannten E-Fuels. Was wünschen Sie sich diesbezüglich von der Politik?

Es gibt nicht richtig oder falsch. Und das eine oder das andere. Die Zukunft soll neutral und offen sein. Jeder Betrieb hat seine Besonderheiten, für welche unterschiedliche alternative Antriebsformen in Frage kommen. Unser Fokus liegt vor allem in den synthetischen Treibstoffen, den E-Fuels. Bereits heute sind einige unserer Fahrzeuge mit HVO100 im Einsatz. HVO100 wie auch Biodiesel, die aus Rest- und Abfallstoffen hergestellt werden, erreichen Treibhausgas-Einsparungen um die 80 Prozent. Dieses hohe Einsparungspotenzial könnte viel bewirken und sollte dringendst auf der Politischen Agenda miteinbezogen werden.

Sie wurden 2019 mit dem Lean & Green Award ausgezeichnet, der einmal einen konkreten Aktionsplan zur Reduktion von CO₂-Emissionen vorsieht, andererseits aber auch einen konstruktiven Austausch mit anderen, internationalen Unternehmen. Wie gut funktioniert dieser Wissensaustausch?

International kann ich nicht viel dazu sagen. Aber auf nationaler Ebene kommen wir über den GS1 regelmässig mit weiteren Teilnehmern zusammen und tauschen uns untereinander aus. Wir haben uns ein klares Bekenntnis gesetzt, CO2 einzusparen und somit nachhaltig und umweltbewusst zu handeln. Mit Lean & Green und swissClimate haben wir eine Zusammenarbeit gefunden, welche uns nicht nur aufzeigt, wie wir eine beachtliche CO2-Reduktion erreichen können, sondern die uns auch den Ansporn gab, innerhalb von welcher Zeit dies umgesetzt werden soll. Jedes Unternehmen braucht seine Ziele. Eines unserer Ziele war, diese 20 Prozent zu erreichen. Dieser Weg wird fortgeführt, stetig und unter Berücksichtigung sämtlicher Faktoren.



Interview Rüdiger Schmidt-Sodingen