



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

Immer mehr Kunden benötigen individuelle Logistik-Lösungen. 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 generieren. Eine gut funktionierende, schlanke und innovative Logistik kann das Geschäft befähigen. 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 abgeholt 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 Logistiktöglichkeiten 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.

Ein wichtiger Punkt ist bei Kunden heute auch die Flexibilisierung der Lagerprozesse. Wie helfen Sie hier?

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 Diesel-Technologie 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.

