

- In Teilzeit studieren an 2 Tagen pro Semesterwoche
- Unterrichtszeiten fürs Pendeln optimiert
- Wahl zwischen Lernort Chur oder Zürich (direkt beim HB)
- Individualisierbares Studium mit Fokus auf Skills, Tools und Mindset
- International akkreditiert als «world-class programme» durch CIPS

Anmeldung für Infoanlässe  
(vor Ort/online) und Schnupp-  
perstage: [fhgr.ch/dsc-events](https://fhgr.ch/dsc-events)



# Digital Supply Chain Management

Weitere Informationen zum Studium: [fhgr.ch/dsc](https://fhgr.ch/dsc)

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA



# Supply Chain & Nachhaltigkeit

September '24

## Dr. Ing. Robert Brohl

Der Supply-Chain-Experte über Zukunft,  
Nachhaltigkeit und Innovation in der Logistik.

Premium Partner



**LOGISTICS & AUTOMATION**

The future of intralogistics technology

22.-23. Januar 2025

Lesen Sie mehr auf [fokus.swiss](https://fokus.swiss)



**SBS** 25 YEARS  
1998-2023  
SWISS BUSINESS SCHOOL

ACCELERATE YOUR CAREER WITH OUR  
WORLD-CLASS BUSINESS PROGRAMS

Schedule a visit today





Willkommen zu Fokus Supply Chain &amp; Nachhaltigkeit

# Die Zukunft der Lieferketten: Technologie, Kompetenzen und Nachhaltigkeit im Fokus

Die Relevanz von Lieferketten ist in den vergangenen Jahren durch globale Krisen zunehmend in das Bewusstsein gerückt. Von der Covid-19-Pandemie über die Chip-Krise bis hin zu Havarien von Frachtschiffen, Umweltkatastrophen und geopolitischen Konflikten – jede dieser Herausforderungen hat uns die Verletzlichkeit und zentrale Bedeutung der globalen Lieferketten vor Augen geführt. Störungen in Lieferketten haben weltweite Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft. Unternehmen sind damit zunehmend gefordert, ihre Strukturen und Prozesse widerstandsfähiger und nachhaltiger zu gestalten, um nicht nur den aktuellen Herausforderungen zu begegnen, sondern auch langfristig erfolgreich zu sein.

## Digitalisierung und neue Technologien: Effizienz und Resilienz steigern

Die Digitalisierung, insbesondere der Einsatz von Robotik und Künstlicher Intelligenz (KI), bietet enormes Potenzial, um Lieferketten sowohl robuster als auch effizienter zu gestalten. KI ermöglicht es, grosse Datenmengen in Echtzeit zu analysieren und frühzeitig Risiken zu identifizieren und Entscheidungsunterstützung zu bieten. Automatisierte Systeme wie autonome Transportsysteme und Roboter in der Lagerlogistik tragen nicht nur zur Effizienzsteigerung bei – sondern sind auch essenziell, um dem zunehmenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Allerdings erfordert diese technologische Transformation Investitionen in Infrastruktur und Know-how. Unternehmen müssen passende Lösungen identifizieren, bereit sein, neue Technologien zu implementieren und ihre Mitarbeitenden entsprechend befähigen.

## Kompetenzen: Der Schlüssel zur Transformation

Die Zukunft der Lieferketten ist damit untrennbar mit der Verfügbarkeit und Qualifikation der Arbeitskräfte verbunden. Digitalisierung und Automatisierung erfordern Fachkräfte, die sowohl technisches als auch betriebswirtschaftliches Verständnis mitbringen. Es ist von zentraler Bedeutung, dass Bildungseinrichtungen und Unternehmen eng zusammenarbeiten, um die nächste Generation von Arbeitskräften entsprechend vorzubereiten. Gleichzeitig müssen bestehende Mitarbeitende für den technologischen Wandel kontinuierlich weitergebildet werden. Die Schweiz kann hierbei auf ein breites und attraktives Aus- und Weiterbildungsangebot zurückgreifen, das die unterschiedlichsten Stufen und Karrierepfade abdeckt: vom



## Die Intensivierung der Zusammenarbeit entlang der Lieferkette und Etablierung strategischer Partnerschaften werden immer essenzieller.

– Prof. Dr. Jörg Grimm

Berufseinstieg in der Logistik bis hin zum Topkader im Supply Chain Management. Die im Jahr 2021 gegründete Fördervereinigung «Swiss Supply» liefert hierzu einen umfassenden Überblick und bringt insgesamt 31 Schweizer Verbände, Institutionen und Dach-Organisationen zusammen, um die «Supply-, Logistik- & Transportszene» im Bereich Bildung und Imageförderung zu stärken. Auch für Quereinsteiger bietet die Branche vielseitige und zukunftssichere Berufe.

## Nachhaltigkeit: Lieferketten als Hebel zur Klimaneutralität

Wir haben uns in der Schweiz das Ziel gesetzt, bis 2050 klimaneutral zu sein und dies im Klimagesetz verankert – ein Vorhaben, das nur durch tiefgreifende Veränderungen in unseren Lieferketten erreicht werden kann. Unternehmen sind gefordert, ihre Lieferketten so zu gestalten, dass Ressourcen verantwortungsvoll genutzt, CO<sub>2</sub>-Emissionen bei sich und in den Vorstufen reduziert und soziale Standards eingehalten werden. Unternehmen, die auf nachhaltige Praktiken setzen, profitieren nicht nur von einem besseren Image bei Kunden oder auf dem umkämpften Arbeitsmarkt, sondern auch durch ein besseres Verständnis für Prozesse und Abhängigkeiten in Lieferketten, durch Ressourceneinsparungen und neuen Geschäftsmöglichkeiten. Die Intensivierung der Zusammenarbeit entlang der Lieferkette und Etablierung strategischer Partnerschaften werden immer essenzieller.

## Ausblick: Fachkräfte, Technologie und Nachhaltigkeit vereinen

In einer globalen und vernetzten Welt bleibt die Lieferkette nicht nur ein operatives Rückgrat, sondern bildet den strategischen Hebel unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Die Herausforderungen und Chancen globaler Lieferketten erfordern damit eine ganzheitliche Betrachtung: Organisationen, die es schaffen, Technologie, Fachkräfteentwicklung und Nachhaltigkeit zu vereinen, werden für die Zukunft gut aufgestellt sein.

Text Prof. Dr. Jörg Grimm

### Zur Person

Jörg Grimm ist Professor für Supply Chain Management an der Berner Fachhochschule und Lehrbeauftragter an der Universität St. Gallen sowie Gründer der Start-up Initiative «Swiss SupplyChainTech». Er verfügt über langjährige Beratungs- und Industrieerfahrung in der Logistik-, Automobil- und Öl- & Gas-Industrie. Seine Forschungs- und Beratungsschwerpunkte liegen in der Gestaltung nachhaltiger Wertschöpfungsnetzwerke und Innovationen in der und für die Supply Chain.

## Lesen Sie mehr.

- 04 Technologie & Innovation
- 06 Revision Grundbildung
- 08 Automatisierung
- 10 Interview: Dr. Ing. Robert Brohl
- 12 Nachhaltige Unternehmensführung
- 16 Versorgungssicherheit
- 18 Interview: Bertrand Piccard
- 22 Nachwort

### Fokus Supply Chain & Nachhaltigkeit.

Projektleitung  
Camilla Lindquist Pedersen, Livia Graf

Country Manager

Pascal Buck

Produktionsleitung  
Adriana Clemente

Layout  
Mathias Manner, Sara Davaz

Text  
Alexander Keberle, Linda Carstensen,  
Olmar Albers, SMA,  
Sybille Brüttsch-Prévôt, Valeria Cescato

Titelbild  
iStockphoto/CHUNYIP WONG

Distributionskanal  
Tages-Anzeiger

Druckerei  
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!

Camilla Lindquist Pedersen & Livia Graf  
Project Managers

## Brandreport • Moplast Kunststoff AG

# Der Verpackungsprofi, der auch bei der Lagerverwaltung unterstützt

Die Moplast Kunststoff AG trägt den Begriff «Kunststoff» (Plastik) bereits im Namen. «Doch das bedeutet keineswegs, dass sich unser Angebot nur darauf beschränkt», führt Geschäftsführer Walter Moos aus. Denn seit jeher agiert das in Liestal BL angesiedelte Unternehmen als Komplettanbieter für Verpackungsmaterial aller Art: Das Sortiment reicht von praktischen Versandtaschen und Verpackungsbeuteln über robuste Packmittel aus Wellkarton bis hin zu modernen Schrumpfhäuben, Palettenstretchern sowie Umreifungsgeräten.



Ein weiterer Service, den die Moplast Kunststoff AG für ihre Kundschaft erbringt, ist das Auslagern der Lagerkapazitäten. «Indem wir Kundenbetrieben unsere Lagerflächen zur Verfügung stellen, profitieren diese von erheblichen Kosteneinsparungen, ohne an Flexibilität zu verlieren», erklärt Walter Moos. Im Rahmen eines Kontrakts wird jeweils vereinbart, wie lange die Fremd-Produkte zwischengelagert werden (meist ein bis zwei Jahre). Häufig werden Produkte wie bedruckte Artikel oder grosse Güter im Lager der Moplast AG platziert. «Wir stellen dann sicher, dass der Kunde alles, was er benötigt, schnell zur Verfügung hat.» Dies schaffe zusätzlichen Spielraum bei der Lagerverwaltung und der Logistik, wovon sowohl Schweizer als auch internationale Firmen Gebrauch machen.

### Alles, was man zum Verpacken braucht

Natürlich greifen diese Firmen auch gerne auf die Kernkompetenzen der Moplast AG zurück: Jegliche Verpackungsbedürfnisse werden schnell und aus

einer Hand bedient. Kartonverpackungen in allen Grössen sind an Lager, auf Wunsch setzt man auch gerne Spezialanfertigungen um. Gleiches gilt für die Anfertigung von Folien und Beuteln aus Polyethylen – ein Kunststoff, der sehr umweltfreundlich ist und sich optimal recyceln lässt. «Weil Plastik eben nicht gleich Plastik ist, setzen wir in unserem Bereich hauptsächlich auf Polyethylen», so Moos. Das Material, bei dem es sich um eine einfache Polymerkette handelt, enthält nur wenige Zusätze. Gelingt es, die Kreislaufwirtschaft anzukurbeln, lässt sich dieser Kunststoff zu grossen Teilen wiederverwerten. In verschiedene Schweizer Gemeinden werden hierfür bereits spezifische Sammelsäcke angeboten.

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.moplast.ch](http://www.moplast.ch)

**Moplast**

Moplast Kunststoff AG Liestal



# Wie Schweizer Unternehmen Spitzentechnologie passgenau in ihre IT-Infrastruktur integrieren

Technologie-Lösungen von chinesischen Herstellern waren in der Schweiz lange hauptsächlich für ihre Kosteneffizienz bekannt, doch inzwischen erfreuen sie sich aufgrund ihres Innovationspotenzials bei Schweizer Unternehmen und IT-Teams immer grösserer Beliebtheit. Innovative Tech-Lösungen erlauben Organisationen nämlich, Arbeitsprozesse zu optimieren, Geschäfts- und Verkaufszyklen zu verkürzen, Effizienzsteigerungen zu erreichen, neue Cybersecurity-Standards zu setzen, Compliance-Anforderungen einfacher umzusetzen, Mitarbeitenden konstruktive Arbeitsumgebungen bereitzustellen und letzten Endes ihre Position am Markt zu festigen und verbessern.

Der Innovationshub Sichuan in China kann unabhängigen Untersuchungen zufolge in puncto Tech-Innovationen nicht nur mit dem Silicon Valley mithalten, sondern übertrifft es teilweise sogar. Viele chinesische Tech-Marken wie Huawei, H3C und xFusion investieren regelmässig stark in Forschung und Entwicklung, was ihnen ermöglicht, rasch auf sich ändernde User-Bedürfnisse zu reagieren und immer wieder innovative Produkte auf den Markt zu bringen. Huawei beispielsweise ist führend bei der Entwicklung von 5G-Technologien und legt damit die Grundlage für hochverfügbare und sichere Mobile-Private-Netzwerke (MPN). Derzeit evaluieren zahlreiche Schweizer Unternehmen, ein MPN einzurichten. Dabei handelt es sich um ein privates Mobilnetzwerk, das einem Unternehmen zur exklusiven Nutzung bereitgestellt wird. Moderne MPNs basieren in der Regel auf der Mobilfunktechnologie 5G, um hohe Bandbreiten, niedrige Latenzzeiten und die einfachere Konnektivität von Geräten zu gewährleisten.

## So wird die Grundlage für erfolgreiche IT-Projekte gelegt

Für die effiziente und effektive Implementierung von Spitzentechnologien chinesischer Hersteller in Schweizer Unternehmen ist jedoch ein lokaler Vermittler, der den lokalen Markt kennt und versteht, unabdingbar. Ohne Vermittlungsleistungen reden Herstellungsunternehmen und User aufgrund von Sprachbarrieren und unterschiedlichen Denk- sowie Arbeitsweisen oft aneinander vorbei, was wertvolle Zeit kostet. Die Absolut Distribution AG mit Hauptsitz in Schenkon (LU) begleitete namhafte Schweizer Institutionen und Unternehmen wie die ETH Zürich und Titlis Bergbahnen bei der Implementierung

## Erfahrene Beraterinnen und Berater der Absolut Distribution AG unterstützen Unternehmen und IT-Teams während des gesamten Projektes mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen.

von flächendeckendem WLAN basierend auf Huawei-Produkten. Wie läuft dies in der Praxis ab?

In der Konzeptionsphase eines IT-Projektes evaluiert die Absolut Distribution AG in Zusammenarbeit mit den Kundinnen und Kunden deren Anforderungen an die IT-Lösung. Welche Herausforderungen sollen damit gelöst werden? Wer arbeitet hauptsächlich mit den Produkten und was brauchen diese Personen für eine möglichst produktive Projektrealisierung? Wie soll die Lösung in die bestehende Infrastruktur integriert werden? Das tiefgreifende Verständnis der Absolut Distribution AG der Stärken und Besonderheiten der Produkte gepaart mit der Kenntnis des einzigartigen Schweizer Marktes sorgt dafür, dass Unternehmen massgeschneiderte IT-Lösungen entwerfen können.

**Mit passender Beratung die Brücke zwischen China und der Schweiz schlagen**  
Erfahrene Beraterinnen und Berater der Absolut



Distribution AG unterstützen Unternehmen und IT-Teams während des gesamten Projektes mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen, eigens aus der Landessprache der Hersteller übersetzten Handbüchern und in jahrelanger Erfahrung gewonnenen Praxistipps. Es gelingt der Absolut Distribution AG damit, chinesisches Wissen in Schweizer Mindsets zu transferieren. Bei Fragen und Unklarheiten ist ein Schweizer Team von Support-Mitarbeitenden nur einen Anruf oder eine E-Mail entfernt. Auch die Logistik vereinfacht die Absolut Distribution AG: Ein Ersatzteillager mit einer grossen Auswahl an neuen und älteren Produkten in der Schweiz und die langjährige Geschäftsbeziehung zu den Herstellern ermöglichen kürzere Lieferfristen – auch während angespannter Marktlagen.

Mit über einem Jahrzehnt Erfahrung in der Distribution chinesischer Technologie in der Schweiz kennt die Absolut Distribution AG nicht nur die Stärken und Herausforderungen der Tech-Produkte bis ins kleinste Detail, sondern

ist auch vertraut mit den Anforderungen von Schweizer Organisationen und IT-Teams. Dadurch gelingt es immer wieder, passgenaue IT-Lösungen für Unternehmen zu entwickeln und diese in bestehende Infrastrukturen zu integrieren oder IT-Umgebung zu erneuern. Seit 2013 hat die Absolut Distribution mit diesem Ansatz geschäftskritische Projekte für Hochschulen, Regierungsorganisationen, Banken, Industrieunternehmen, Tourismusbetriebe und Gesundheitsinstitutionen realisiert.

## Trainings und Schulungen beseitigen Ineffizienzen

Nach der erfolgreichen Implementierung innovativer Tech-Lösungen basierend auf den Produkten von Weltmarken begleitet die Absolut Distribution AG ihre Kundinnen und Kunden weiterhin eng, damit sie das Potenzial der Technologie bestmöglich ausschöpfen können. Gezielte Trainings und Schulungen befähigen Nutzerinnen sowie Nutzer der Produkte laufend und schliessen spezifische Wissenslücken. Diese langfristige Zusammenarbeit sorgt dafür, dass die Schweizer Unternehmen weiterhin maximal von Produktinnovationen profitieren, ihre IT-Budgets zielgerichtet einsetzen, auf Veränderungen reagieren, ihren IT-Teams produktive Arbeitsumgebungen bereitzustellen und ihre Position am Markt stärken können.

Weitere Informationen unter:  
[absolut-distribution.ch](http://absolut-distribution.ch)



HKS Fördertechnik AG • Brandreport

# «Es wäre für uns einfach, schnell auf Wasserstoff umzustellen»

Flurförderfahrzeuge sind bereits nachhaltig unterwegs. Wasserstoff könnte unter gewissen Bedingungen die Branche noch grüner machen, sagt Jürg Vögeli, Leiter Verkauf der HKS Fördertechnik AG.



Jürg Vögeli

Leiter Verkauf HKS Fördertechnik AG

**Die Elektrofahrzeuge der Autoindustrie sind zwar auf dem Vormarsch, aber ihr Marktanteil ist immer noch unter den Erwartungen. Im Gegensatz dazu sind Elektro Stapler in der Industrie und im Gewerbe bereits deutlich in der Mehrheit. Wie hoch ist ihr Anteil und wie sehen Sie die weitere Entwicklung?**

Der Anteil der elektrisch betriebenen Fahrzeuge liegt bei 85 bis 90 Prozent, da ja nur Gegengewicht-Stapler mit Verbrennungsmotoren angeboten werden. Diese Geräte werden hauptsächlich in der Schwerindustrie mit hohen Umgebungstemperaturen und Mehrschicht-Einsätzen genutzt. Sonst können in den meisten Fällen elektrisch betriebene Fahrzeuge eingesetzt werden.

Die Entwicklung geht eindeutig immer stärker in Richtung Elektro oder andere Alternativen. Ein grosser Vorteil in unserer Branche ist ja, dass das Gewicht der Batterie kein Problem darstellt. Es ist hier auch anzumerken, dass in der Schweiz immer weniger industrielle Massenprodukte hergestellt werden wie beispielsweise Stahl, Papier und grosse Maschinen. Das ist zwar keine gute Entwicklung, aber die logische Folge der grossen Gesetzesflut, die immer mehr verhindert, dass unsere Kunden zu marktgerechten Preisen produzieren können.



**Grosse Unternehmen müssen ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen nachweisen. Wie stark fällt dafür der Einsatz von Elektro staplern beispielsweise in Logistikunternehmen ins Gewicht?**

Ja, das ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt. Jedes grössere Unternehmen will möglichst viel CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren. Das Potenzial, diese mit Flurförderfahrzeugen zu bewerkstelligen, ist in der Logistik allerdings klein, da die meisten Kunden in diesem Bereich schon längst auf Elektrogeräte umgestellt haben.

**Werden heute überhaupt noch mit Treibstoff betriebene Stapler verkauft, wenn ja in welchen Fällen?**

Es gibt drei Hauptabnehmer: Die Schwerindustrie, die Landwirtschaft und kleine Unternehmen, die wenig Betriebsstunden pro Jahr fahren. Die Unterhaltskosten steigen aber stetig, da die Abgasvorschriften auch bei den Flurförderfahrzeugen zunehmend verschärft werden.

**Neben den konventionellen Elektrofahrzeugen ist auch Wasserstoff als Energielieferant immer wieder ein Thema. Welche Voraussetzungen müssten erfüllt sein, um Wasserstoff stapler wettbewerbsfähig zu machen?**

Wasserstoff ist aus meiner Sicht ein sehr interessanter Brennstoff. Aktuell sind die Gestehungskosten dafür aber noch zu hoch und der Anteil an grünem Wasserstoff ist noch zu gering. Die Hyster-Yale-Group, ein amerikanischer Hersteller von Flurförderfahrzeugen, hat schon vor vielen Jahren den Brennstoffzellen-Hersteller Nuvera Fuel Cells übernommen. In den USA fährt bereits eine grosse Anzahl Geräte mit dieser Technik. Es wäre für uns einfach, schnell auf Wasserstoff umzustellen. Bei einem aktuellen Flurförderfahrzeug muss dafür einfach die Batterie entfernt und die Brennstoffzelle eingesetzt werden. Aber auch hier sind die Vorschriften in Europa immer mehr ein einschränkendes Hindernis.

**Wären sie nachhaltiger als konventionelle Elektro stapler und weshalb?**

Ja, wenn man die Entsorgung anschaut, ist dem sicher so. Ebenfalls benötigen wir in diesem Fall meistens keine seltenen Erden oder zumindest massiv weniger. Auch ist die Herstellung der Brennstoffzelle nicht genau so energieintensiv.

**Eine wichtige Voraussetzung wäre aber auch, dass nur «grüner» Wasserstoff eingesetzt wird, der aus erneuerbaren Energien gewonnen wird?**

Wenn wir die heutige Energielandschaft anschauen, haben wir an windstillen Sommertagen zu viel und umgekehrt an einem windstillen Winterabend zu wenig Strom. Wenn wir diesen Überschuss in Energieformen, wie eben zum Beispiel Wasserstoff, speichern könnten, liessen sich viele Geräte mit grünem Wasserstoff betreiben.

**Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Ist KI in Ihrer Branche auch ein Thema und können Stapler bald autonom ohne Fahrer unterwegs sein?**

Da ich bereits einem älteren Jahrgang angehöre, habe ich den Übergang von der analogen in die digitale Welt hautnah miterlebt. Vieles, was heute Realität ist, konnte ich mir gar nicht vorstellen. So gesehen bin ich sicher, dass auch die KI einen Einfluss auf unsere Branche haben wird. Wie stark dieser ausfallen wird, kann ich jedoch nicht vorhersagen. Es scheint mir, dass die Politik dafür der grösste Einflussfaktor sein könnte, denn auch in diesem Bereich wird bereits stark reguliert.

Weitere Informationen unter  
[hks-stapler.ch](http://hks-stapler.ch)



HKS Fördertechnik AG



# Robotik in der Intralogistik – ein Mittel gegen den Fachkräftemangel

In der modernen Intralogistik steht die Branche vor einer zentralen Herausforderung: dem zunehmenden Mangel an Fachkräften. Laut Peter Spycher, Präsident des Verbands Intralogistik Schweiz (ILS), hat diese Ausgangslage mehrere Ursachen: «Die körperlichen Anforderungen sind in vielen Betrieben nach wie vor enorm.» Mitarbeitende müssten oft schwere Waren heben, was langfristig zu Rückenschäden führen kann. Zudem seien die Löhne oftmals vergleichsweise tief. Hier setzt die Robotik an, um diese Belastungen zu reduzieren und gleichzeitig Effizienzsteigerungen zu ermöglichen.

Ein spannendes Beispiel für den Einsatz von Robotik in der Intralogistik liefert der Food-Bereich. Die Waren, die in den Lagern ankommen, werden zunächst auf Paletten gelagert. Lebensmittel wie Früchte und Gemüse sind in Kisten verpackt, die dann für die Filialen neu zusammengestellt und auf frische Paletten verladen werden. Dank fortschrittlicher Software können diese Waren exakt gemäss den Bestellungen der Läden sortiert werden. «Die Robotik erlaubt es dabei nicht nur, die benötigten Produkte schneller und präziser zusammenzustellen, sondern auch die Paletten so zu gestalten, dass sie den Layouts der jeweiligen Läden entsprechen», führt Spycher aus. Das bedeutet,

dass die Angestellten in den Filialen die Lebensmittel ohne unnötige Zusatzwege platzieren können – ein enormer Vorteil für einen reibungslosen Ablauf.

## Damit keine Dellen entstehen

Die eingesetzte Software erkennt ausserdem, welche Güter in welcher Reihenfolge gestapelt werden dürfen, um die Paletten transportsicher zu machen. Roboter übernehmen dabei das eigentliche Packen der Paletten. Selbstfahrende Fahrzeuge transportieren diese dann in der korrekten Reihenfolge zum Verladetor. «In wenigen Jahren», so Spycher weiter, «werden Roboter womöglich sogar die Paletten direkt verladen können.» Denn die Entwicklungen in der Sensorik schreiten enorm voran.

Angesichts des Fachkräftemangels rechnet der ILS-Präsident mit einer noch stärkeren Automatisierung in der Zukunft. «Wir werden künftig wesentlich mehr Roboter im Einsatz haben, da einfach nicht genug neue Talente nachkommen.» Der Verband Intralogistik Schweiz sieht sich hierbei als zentrale Koordinationsplattform. «Wir bringen die richtigen Firmen zusammen, fördern den Austausch und die Weiterentwicklung der Branche.»

Text SMA

«  
Wir bringen die richtigen Firmen zusammen, fördern den Austausch und die Weiterentwicklung der Branche.

– Peter Spycher  
Präsident des Verbands Intralogistik Schweiz (ILS)

## Der Verband Intralogistik Schweiz (ILS)

Der ILS wurde 1966 gegründet und zählt heute mehr als 160 Mitglieder. Der Verband setzt sich für die Interessen der Intralogistik ein, fungiert als Netzwerkplattform und widmet sich insbesondere dem Fachkräftemangel in der Branche. In der Weiterbildung engagiert sich der ILS u. a. mit speziellen Kursen, wie etwa dem «Regalinspektion ILS», um die Expertise in der Intralogistik zu fördern.

# «KI ist aus der Logistik nicht wegzudenken»

Künstliche Intelligenz hat in der Logistikbranche längst Einzug gehalten – obschon dies vielen Menschen in der Branche kaum bewusst ist. «Denn man verbindet KI heute mit Technologien wie Chat GPT und anderen Large Language Models», erklärt Herbert Ruile, Präsident des Vereins Netzwerk Logistik (VNL). Dabei ist der Einsatz intelligenter Algorithmen zur Optimierung von Daten bereits seit Jahren ein wichtiger Teil dieses Sektors. So nutzt etwa Logistiksoftware KI, um Daten zu verarbeiten und Entscheidungen hinsichtlich Routenplanung etc. zu treffen.

Die Schweiz kommt in diesem Feld gar eine Pionierrolle zu: Am IDSIA in Lugano, das heute Teil der Fachhochschule der italienischen Schweiz ist, untersuchten schon vor fast zwei Jahrzehnten Forschende die Arbeitsweise von Ameisen. Auf dieser Basis entwickelten sie Lösungen für hochkomplexe Probleme in der Logistik, dem Transport sowie dem Produktionsmanagement. Diese «Ameisenlogistik» steht in vielfacher Hinsicht für moderne KI-Ansätze in der Branche.

## Die Logistik als ideales Anwendungsfeld für KI

«Logistik und KI passen perfekt zusammen», erklärt Herbert Ruile. «Denn die Optimierung auf Basis von grossen Datenmengen kann direkt in greifbare Verbesserungen der Warenflüsse und Routenplanung umgesetzt werden.» Gerade bei zunehmender Komplexität, wie sie in modernen Logistiknetzwerken mit zahlreichen Abładestationen und diversen Einschränkungen entsteht, zeigen sich die Stärken der KI. Doch die wachsende Komplexität verlangt nach neuen Ansätzen. Eines dieser Zukunftsthemen ist der Einsatz von Quantencomputern. Noch sei dies eher ein Fernziel, räumt Ruile ein, aber Quantencomputing könnte in der Logistik einen enormen Mehrwert bieten. Ein weiteres spannendes Zukunftsprojekt sind sogenannte «Intelligente Transportsysteme». In den Konzepten der Smart Cities wird mithilfe von Sensoren Verkehr und Umwelt überwacht. Diese Daten sollen dann für die Planung und Steuerung des Wirtschaftsverkehrs zur Verfügung stehen.

Bereits greifbarer sind Anwendungen von Large Language Models in der Vertrags- und Risikoanalyse. «KI-Systeme können komplexe Verträge durchsuchen und potenzielle Vertragsrisiken identifizieren», erläutert Ruile. In naher Zukunft werden immer mehr KI-basierte Systeme als eine Art «Co-Pilot» fungieren, der den Mitarbeitenden zur Seite steht und sie auf mögliche Probleme und Lösungsansätze hinweist.

Der Verein Netzwerk Logistik (VNL) setzt sich aktiv dafür ein, die Innovation in der Branche voranzutreiben. Dabei sieht man sich auch in der Verantwortung, solche Entwicklungen zu fördern und den Austausch zwischen Unternehmen zu unterstützen. Am 19. November wird im Rahmen des 11. «VNL Innovation Day» in Altdorf das Thema «Die Zukunft der Logistik mit KI» im Fokus stehen. Hier treffen sich Branchenexperten, um gemeinsam über neue Impulse zu diskutieren, sich zu vernetzen – und gemeinsam über den Tellerrand zu blicken.

Text SMA

«  
Die Optimierung auf Basis von grossen Datenmengen kann direkt in greifbare Verbesserungen der Warenflüsse und Routenplanung umgesetzt werden.

– Herbert Ruile,  
Präsident des Vereins Netzwerk Logistik (VNL)

ANZEIGE

# Alle Enterprise Anwendungen auf einer gemeinsamen Plattform



→ Impressionen auf [opacc.ch](https://opacc.ch)

**Opacc** Extended Enterprise Software

OXAS Plattform

Nytron | Better Experience

CRM

ERP

Online Shop



# Die Zukunft der Digitalisierung für KMU

Digital2go ist die innovative Plattform für Digitalisierungslösungen, die speziell auf die Bedürfnisse von KMUs zugeschnitten ist. Im Interview mit «Fokus» gibt Oliver Lehner spannende Einblicke in dieses dynamische Ökosystem und stellt die neuesten Produkte vor, die Unternehmen auf ihrem Weg zur digitalen Transformation unterstützen.



Oliver Lehner

Vice President der Business Unit Partner & Products bei der KnappAG

## Bei Digital2Go verstehen wir Digitalisierung auch als Automatisierung. Unsere Leitidee ist, Unternehmensprozesse zu digitalisieren, um insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu helfen.

– Oliver Lehner,  
Vice President der Business Unit Partner & Products bei der KnappAG

### Herr Lehner, können Sie uns einen Überblick über Ihre Rolle im Unternehmen geben und wie Sie die Entwicklung von Digital2Go beeinflussen?

Ich bin Vice President der Business Unit Partner & Products bei der KnappAG. Zudem bin ich Mitinitiator von «Digital2Go», einer Plattform, die Digitalisierungslösungen speziell für KMU bereitstellt. Diese Plattform wird als eigenständige Marke geführt.

### Was versteht man unter dem Begriff der Digitalisierung und wie definiert Digital2Go diesen in Bezug auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU)?

Bei Digital2Go verstehen wir Digitalisierung auch als Automatisierung. Unsere Leitidee ist, Unternehmensprozesse zu digitalisieren, um insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu helfen. Auf unserer Plattform bieten wir Lösungen an, die KMU unterstützen, ihre Prozesse zu vereinfachen und Mitarbeitende von Aufgaben zu entlasten, die effizienter automatisiert werden können.

Unser Angebot richtet sich an Unternehmen von der Größe eines Einzelunternehmens bis hin zum Mittelstand. Besonders grosses Potenzial sehen wir in der DACH-Region, wo der Grossteil dieser Unternehmerschaft ansässig ist. Während grössere Unternehmen bereits umfassende Digitalisierungsprozesse umgesetzt haben, fehlt es vielen KMU an den nötigen Ressourcen, um gleichwertige Fortschritte zu erzielen. Hier setzt Digital2Go an, indem wir schnell und einfach einsetzbare Lösungen anbieten.



### Könnten Sie erläutern, was genau Digital2Go ausmacht und wie sich Ihre Lösungen von anderen Anbietern im Bereich der Digitalisierung unterscheiden?

Digital2go zeichnet sich dadurch aus, dass wir nicht nur Lösungen aus unserer eigenen Unternehmensgruppe aufgreifen, sondern auch Drittanbietern – darunter Start-ups – eine Plattform bieten, ihre Innovationen zu präsentieren. Wir sehen uns weniger als klassische Innovatoren, sondern vielmehr als Plattform und Community, die sich auf die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen für KMU spezialisiert. Unser Ziel ist es, smarte, praxisnahe Lösungen zu finden und gezielt an unsere Zielgruppen weiterzugeben.

Dabei decken wir ein breites Spektrum ab, das von klassischen Lagerlösungen bis hin zu Produktionsprozessen reicht. Diese Vielfalt ermöglicht es uns, Unternehmen unterschiedlichster Branchen mit passenden Digitalisierungslösungen zu unterstützen.

### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung im Bereich der Digitalisierung für KMU? Welche Trends und Technologien halten Sie für besonders relevant?

Die zukünftige Entwicklung der Digitalisierung für KMU ist schwer vorherzusagen, da viele Unternehmen Hemmnisse beim Einstieg sehen. Ein wichtiger Schritt ist, die Digitalisierung als Chance zu begreifen. Auf unserer Plattform bieten wir Use Cases und Ratgeber, um KMU die Möglichkeiten der Digitalisierung näherzubringen. Künstliche Intelligenz (KI) wird zunehmend relevant, doch die Herausforderung besteht darin, anwendungsfreundliche Lösungen zu entwickeln, die sich einfach in den Betriebsalltag integrieren lassen.

### Könnten Sie uns erklären, wie die Technologie vom MultiScan funktioniert und welchen Beitrag sie zur Steigerung der Produktionsqualität leistet?

Der MultiScan ist ein Tool zur automatischen Erfassung von Stammdaten wie Breite, Gewicht und Konturen, das besonders für Lagerbetreiber und Online-Händler nützlich ist. Er hilft, massgeschneiderte, nachhaltige Verpackungslösungen zu erstellen und optimiert den gesamten Prozess von Produktion über Lagerung bis hin zur Distribution. Durch präzise Stammdaten können Verpackungen und Transportmittel effizienter ausgewählt und der Transport optimiert werden.

### Wie hebt sich der MultiScan von traditionellen Verfahren der Qualitätsprüfung ab und welche einzigartigen Vorteile bietet er in der modernen Produktion?

Daten spielen eine entscheidende Rolle, und mit diesem Tool können Produktdaten erfasst und automatisiert in ERP-Systeme übertragen werden. Der manuelle Prozess des Abmessens und der Datenübertragung entfällt, wodurch die Qualität steigt.

Bei manueller Eingabe bestehen immer Risiken wie Tippfehler, aber durch die Nutzung des MultiScan erhält man hochwertige Stammdaten, die ohne Bruchstellen direkt ins System eingespeist werden.

### Könnten Sie erläutern, wie der MultiScan in bestehende Produktionslinien integriert wird und welche Faktoren den Übergang für Unternehmen besonders reibungslos gestalten?

Der MultiScan kann in Lagerumgebungen integriert werden, insbesondere im Wareneingang, wo Produktdaten bei der Einlagerung erfasst werden. So kann das richtige Volumen verwaltet und die nötigen Daten bereitgestellt werden. Ausserdem findet der MultiScan Anwendung in der Produktion, am «End of Line», um Artikelstammdaten nach der Herstellung zu erfassen und zentral verfügbar zu machen.

Es bietet direkte Schnittstellen zu gängigen ERP-Systemen, z. B. SAP, sowie die Möglichkeiten, Daten auf klassischen Datenträgern zu speichern. Die einfache Integration in bestehende Prozesse und die Automatisierung der Datenerfassung erleichtern den Übergang für Unternehmen und minimieren Fehlerquellen.

### Welchen Mehrwert bietet der ivii smartdesk in Bezug auf die Optimierung von Arbeitsprozessen und welche spezifischen Herausforderungen löst es in der Praxis?

Der ivii smartdesk ist eine Digitalisierungslösung für die Produktion, insbesondere im Bereich der Assemblierung. Er ermöglicht eine effiziente Montage, indem integrierte Kamerasysteme den Zusammenbau überwachen und sicherstellen, dass die richtigen Teile korrekt verwendet werden. Das System bestätigt Arbeitsschritte nur bei korrekter Ausführung und fokussiert sich auf das Produkt. Abweichungen werden sofort erkannt, und die Mitarbeitenden erhalten visuelle Rückmeldungen, die ihnen helfen, den Zusammenbau kontinuierlich zu verbessern. Dadurch wird der Qualitätssicherungsprozess direkt in die Produktionslinie integriert.

### Wie integriert ivii smartdesk intelligente Algorithmen in seine Funktionsweise, um Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten?

Der ivii smartdesk nutzt intelligente Algorithmen auf Basis künstlicher Intelligenz zur Effizienzsteigerung in Arbeitsabläufen. Zunächst werden die Teile in ihrem idealen Zustand einmalig «eingelernt», indem verschiedene Positionen dargestellt werden. Das System übernimmt diese Informationen und überwacht kontinuierlich den Montageprozess.

Die Effizienz erhöht sich, da Mitarbeitende ständig angeleitet und auf mögliche Fehler hingewiesen werden. Durch kontinuierliches Feedback lernen sie aus ihren Fehlern, was die Fehlerquote minimiert. Das System gewährleistet eine 0-Fehler-Strategie, indem es die Prozesse fortlaufend überwacht und steuert.

### Wie hilft es dabei, den Fachkräftemangel abzufedern?

Der ivii smartdesk hat einen signifikanten Effekt auf den Fachkräftemangel, wie Rückmeldungen von Anwendern zeigen: Menschen ohne Vorkenntnisse können an diesen Arbeitsplätzen schnell angeleitet werden. Ein Kunde der Schwierigkeiten hatte, setzt nun ungelernetes Personal an den Stationen ein, und diese Mitarbeiter erlernen die Aufgaben in kurzer Zeit. Dies erleichtert auch die Bewältigung von Urlaubs- und Krankheitsausfällen, da schnell Ersatz für diese Positionen verfügbar ist.

### Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung von ivii smartdesk und welche Innovationen sind geplant, um den sich ändernden Anforderungen der Arbeitswelt gerecht zu werden?

Ich bin überzeugt, dass sich die technologische Welt weiterentwickeln wird, was es ermöglicht, zunehmend komplexere Baugruppen mit dem ivii smartdesk abzubilden. Die Zukunft wird wahrscheinlich schnellere Systeme und eine verstärkte Vernetzung mehrerer Arbeitsplätze über intelligente Netzwerke bringen, wodurch gesamtproduktionsprozesse effizienter gestaltet werden können.

### In welchen spezifischen Industriezweigen findet ivii smartdesk am häufigsten Anwendung und welche langfristigen Vorteile ergeben sich durch dessen Einsatz?

Der ivii smartdesk findet vor allem im Montage- und Produktionsumfeld Anwendung, von der High-Tech-Industrie bis zur Herstellung von Rollstühlen. Die Einsatzmöglichkeiten sind breit gefächert, sodass er in vielen Bereichen relevant ist, in denen Montageaktivitäten stattfinden.

Die Vorteile des smartdesk sind deutlich: Er ermöglicht eine 0-Fehler-Strategie und entlastet die Mitarbeitenden, da sie sich darauf verlassen können, dass alle Arbeitsschritte korrekt ausgeführt werden. Das System überwacht die Tätigkeiten in Echtzeit, bestätigt die Ausführung oder weist auf Fehler hin. Dadurch verbessern sich die sozialen Rahmenbedingungen am Arbeitsplatz erheblich, was von unseren Kunden als einer der grössten Vorteile hervorgehoben wird.

### Welche Ratschläge würden Sie Unternehmen geben, die am Beginn ihrer digitalen Transformation stehen?

Es ist besser, den ersten Schritt zur Digitalisierung zu machen, als gar keinen. Wir empfehlen Unternehmen, entweder einen Bereich auszuwählen, um den Nutzen der Digitalisierung auszuprobieren, wie beispielsweise die digitale Unterstützung in der Produktion. Oder eine digitale Roadmap zu erstellen, um zu planen, welche Prozesse digitalisiert und automatisiert werden sollen.

Viele Unternehmen haben Bedenken wegen des Aufwands, doch wir raten, die Lösungen von Digital2Go zu prüfen. Oft entsteht der Anreiz zur weiteren Digitalisierung nach dem ersten Schritt automatisch. Unsere Plattform bietet dazu auch eine Digitalisierungsberatung an, um sich über die ersten Schritte und Möglichkeiten zu informieren und beraten zu lassen.

Weitere Informationen unter:  
[digital-2-go.com](https://digital-2-go.com)



**DIGITAL2GO**



# «Das Digital Learning wird ein Erfolg»

Diesen Sommer wurde die Verordnung über die berufliche Grundbildung des Berufsfelds Logistik angepasst. Dabei spielt die Digitalisierung eine Hauptrolle. Dazu Dr. Beat Michael Duerler, Präsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung von Swiss Logistics by ASFL SVBL, im Interview.



**Dr. Beat Michael Duerler**  
Präsident und Vorsitz Geschäftsleitung  
Swiss Logistics

## Herr Dr. Duerler, was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Skills, die zukünftige Arbeitnehmerinnen und -nehmer in der Logistik mitbringen müssen?

Um in der dynamischen Arbeitswelt bestehen zu können, sind unterschiedliche Handlungskompetenzen essenziell. Dazu gehören technische Skills, etwa die Bedienung unterschiedlicher Fahrzeuge und Hilfsmittel wie Stapler, Hubarbeitsbühnen oder Transportfahrzeugen. Interpersonelle und Kommunikationskills sind ebenfalls sehr wichtig, die Logistik schliesst die gesamte Versorgungskette mit ein und damit auch den direkten Kontakt zu Lieferanten und Kunden. Ein dritter wichtiger Skillset bezieht sich auf den Informationsfluss. Informatik und Informationsverarbeitung sowohl in der Intralogistik als auch entlang der globalen Supply Chain sind wichtig.

## Können Sie kurz erläutern, was die wesentlichen Neuerungen der beruflichen Grundbildung sind?

Das Berufsfeld umfasst heute nicht nur den Beruf Logistiker:in auf Stufe EBA und EFZ mit den Fachrichtungen Distribution und Lager, sondern auch den neuen Beruf Fachfrau/Fachmann Bahntransport in Zusammenarbeit mit Login.

Innerhalb der drei Ausbildungen wurden die Fachkompetenzen gestärkt, etwa durch Erweiterung der fachspezifischen überbetrieblichen Kurstage.

## Die Digitalisierung spielt in der neuen Bildungsverordnung eine grosse Rolle. Worin sehen Sie deren Chancen?

Die Lernenden der Generation Z und bald auch der Generation Alpha sind mit der Digitalisierung aufgewachsen. Die Jugendlichen verfügen über Skills, die frühere Generationen von Lernenden noch nicht hatten. Die Implementierung der Digitalisierung in der neuen Bildungsverordnung trägt diesem Umstand Rechnung.

## Die Lernenden sollen künftig an allen drei Lernorten, also im Lehrbetrieb, in der Berufsfachschule und in überbetrieblichen Kursen (üK), vermehrt digital unterwegs sein. Können Sie uns je ein Beispiel nennen?

Die Organisation der Arbeitswelt (OdA) Logistik hat bereits mit der Revision von 2016 die Digitalisierung in der Berufsschule gefördert. Mit dem «Logistik-Compass» wurden in den Berufsschulen sowohl Print- als auch Digitalmedien an allen drei Lernorten verfügbar. Der Einsatz eines Laptops oder eines Tablets ist vorgesehen und wird mit digitalen Lehrmitteln bis hin zu Online-Prüfungstools unterstützt. In der Berufsschule werden einzelne Module, in den üK

## Die heutigen Jugendlichen verfügen über Skills, die frühere Generationen von Lernenden noch nicht hatten.

– Dr. Beat Michael Duerler

unterschiedliche Arbeits- und Lernsituationen und im Betrieb die Praxisaufträge bearbeitet.

## Selbst die Virtual-Reality-Brille soll zum Einsatz kommen: wo genau?

Eine neue im üK vermittelte Kompetenz ist die Regalsicherheit. Mit der Virtual-Reality-Brille kann man sich im (Hochregal-)Lager auch in die Höhe bewegen, ohne den Boden zu verlassen und die gestellten Aufgaben – auch in einigen Metern virtueller Höhe – lösen. Mit dem gleichen Tool können aber nicht nur Kompetenzen vermittelt, sondern auch geprüft werden.

## EnterSite AG heisst die virtuelle Plattform, auf der Lernende unterwegs sind. Sie hat das Ziel, Theorie und Praxis zu verbinden. Wie muss man sich deren Handhabung vorstellen?

Die virtuelle Firma EnterSite AG hat eine eigene Website, eine 3D-Visualisierung, in der die Lernenden sich bewegen können und eine OneNote-Umgebung mit Input, Anwendungen zum Lernen und für Lernkontrollen. Die an allen drei Lernorten gestellten Aufträge ermöglichen den Schritt in die Realität, Lernende beschreiben beispielsweise einen Prozess im Lehrbetrieb, erstellen Foto- und Videodokumente mit direktem Bezug zur Praxis und diskutieren diese mit dem Lerncoach in Berufsschule, üK und im Lehrbetrieb.

## Von den Chancen und Vorteilen der Digitalisierung zu den Gefahren resp. Nachteilen: Lehrerinnen und Lehrer bemängeln am digitalen Unterricht, dass Schülerinnen und Schülern so das analoge «Begreifen» fehlt. Können Sie solche Bedenken nachvollziehen?

Diese Bedenken sind teilweise berechtigt. Für Logistiker:innen sehe ich hier allerdings keine Gefahr. Schliesslich werden entlang der Logistikkette nicht nur Informations- und Geldflüsse digital verarbeitet, sondern auch Warenflüsse in der realen Welt. Logistiker:innen müssen immer noch anpacken können, Waren entgegennehmen, kontrollieren, einlagern, kommissionieren und verteilen. Gerade dies ist ein Erfolgspunkt dieses Berufs: Man bewegt sich nicht nur digital, sondern auch in der analogen, realen Welt.

## Heutige Jugendliche sind ständig online – besteht bei der digitalen Art des Lernens nicht die Gefahr, dass sie sich währenddessen ablenken lassen?

Gen Z und Gen Alpha verbringen tatsächlich sehr viel Zeit am Bildschirm. Die mobilen Geräte bestimmen bis zu einem gewissen Mass den Tagesablauf eines Teenagers. In der Berufsbildung befinden wir uns auf einer Art Gratwanderung: Zweckmässiger Einsatz von digitalen Mitteln in der Berufslehre und Vermeidung von übermässiger Bildschirmzeit. Das Risiko der Ablenkung ist gegeben, aber eher eine gesellschaftliche als eine ausschliesslich bildungspolitische Herausforderung.

## Wagen wir eine Prognose: Was wird im Sommer 2025 Ihr Fazit nach einem Jahr Digital Learning sein?

Das Digital Learning wird ein Erfolg. Wir haben 2023 mit über 20 Pilotklassen in der Deutschschweiz einen Testlauf durchgeführt, und das Ergebnis war zu über 90 Prozent positiv.

Interview Sybille Brüttsch-Prévôt

ANZEIGE



— Logistics goes digital —  
Logistics moves the world – move with us!







**D**ie Galliker Transport AG agiert national mit über 1200 Lkw, rund 300 davon sind international unterwegs. Insgesamt wird die Logistik des Schweizer Familienbetriebs über europaweit 19 Standorte abgewickelt und 11 davon in der Schweiz – ein ressourcenintensives Geschäft, das deshalb aber keineswegs im Widerspruch zu nachhaltigem Denken steht. Im Gegenteil, meinen Rolf und Peter Galliker, die das Thema Nachhaltigkeit im Alltag leben und dies in einer Gesprächsrunde zum Ausdruck bringen. Die Galliker-Brüder der dritten Generation sprechen über die Themen Nachhaltigkeit und Zukunft der Transportindustrie in der Wertschöpfungskette.

**Peter Galliker, gemeinsam mit Ihren beiden Geschwistern, Rolf und Esther, leiten Sie heute als CEO das über 100-jährige Familienunternehmen – welche Verantwortung bringt das mit sich?**

*Peter Galliker:* Wir drei sind stolz, seit einiger Zeit bereits Mitglieder der vierten Generation in der Geschäftsleitung zu haben, welche in diversen Geschäftsbereichen involviert sind. Dabei werden wir von einem starken Kader-Team unterstützt. Das gibt mir die Möglichkeit, mehr Aussenperspektive einzunehmen und weiterzudenken – meine Verantwortung sehe ich dabei hauptsächlich darin, grössere Trends, in verschiedenen Hinsichten, zu erkennen und deren Relevanz für uns abzuschätzen; als Grundlage für das langfristige Bestehen unseres Familienunternehmens. Die Entwicklung unserer Infrastruktur am Wirtschaftsstandort Schweiz spielt dabei ebenfalls eine grosse Rolle – dabei ist es uns wichtig, die Logistikflächen in der Schweiz zu sichern und effizient zu nutzen. In dieser Hinsicht durften wir schon viele Projekte erfolgreich umsetzen.

**Rolf Galliker, Sie sind als VRP und COO verantwortlich für die Fahrzeuglogistik, internationale Tätigkeiten sowie für den Bereich Finanzen, IT und HR. Wie sehen Sie Ihre Rolle in der Entwicklung der Transportbranche?**

*Rolf Galliker:* Als Gegenstück zu Peter, der die Trends im Aussen einordnet, tue ich das im Inneren unserer Firma und im Bereich der beruflichen Positionierung. So beispielsweise in Ausbildungsbereichen und dabei, die Attraktivität der Branche generell zu vermitteln – denn die Transportbranche wird oftmals unterschätzt und bietet eine enorme Breite an Berufsbildern. So ist das Thema Aus- und Weiterbildung ein wichtiger Aspekt für unser Familienunternehmen. Interne Know-how-Pflege und eigene Ausbildungssysteme resultieren in der Galliker Academy World, bei der wir in sechs Akademien 17 Berufe ausbilden und dazu zahlreiche Weiterbildungen anbieten. Damit sind wir am Puls der Zeit, nutzen modernste Technologien, IT-Systeme und beteiligen uns auch selber an deren Entwicklung.

**Eine offene Frage an Sie beide: Was bedeutet für Sie Nachhaltigkeit?**

*Peter Galliker:* Nachhaltigkeit bedeutet für uns, verantwortungsvoll zu handeln – in jeder Hinsicht. Es bedeutet, nicht nur kurzfristig auf Veränderungen zu reagieren, sondern langfristig zu denken, die Folgen unseres Tuns mittels Risikomanagement abzuschätzen und so zu agieren, dass wir nicht nur für unsere Generation, sondern genauso für nachfolgende Generationen bestmögliche Lebensumstände schaffen. Wir möchten auch in Zukunft «Gemeinsam Grosses Bewegen», das können wir nur, wenn wir unsere Positionierung in den Wertschöpfungsketten unserer Märkte weiter stärken.

*Rolf Galliker:* Eine wichtige Grundlage ist für uns, dass wir nicht nur im ökologischen Sinne nachhaltig denken. Auch gesellschaftlich, politisch sowie unternehmensintern ist langfristiges Denken ein sehr wichtiger Aspekt. Die Pflege von internem Wissen, von langfristigen Partnerschaften und nachhaltigen Kundenbeziehungen, von Mitarbeitenden und deren Entwicklung trägt zu einem funktionierenden und beständigen Unternehmen bei. Ein starkes Team ist die Grundlage dafür, dass solche Entwicklungen überhaupt reifen können – zudem sensibilisieren wir unser Kader darauf, ihren Teams Kompetenzen und Verantwortungen zu übertragen und sie so zu befähigen, eben diesen Weg mit uns mitzugehen und selber ein Teil der Zukunft zu sein. Die Nutzung von neuen Technologien, so beispielsweise von KI und eigenen Softwarelösungen, haben sich bei uns in diversen Geschäftsbereichen etabliert.

**Steht Nachhaltigkeit im Widerspruch zu einer effizienten Logistik?**

*Rolf Galliker:* Oberflächlich gesehen könnte man meinen, dass sich die Wirtschaftlichkeit eines Transportunternehmens und die Priorität von ökologisch nachhaltigem Denken widersprechen. Wir sehen unsere Aufgabe aber vielmehr darin, das bestmögliche Zusammenspiel beider Aspekte zu finden. Nur indem wir bewusst und mit Weitsicht handeln, alle Aspekte, sowohl Umwelt, Gesellschaft, Politik als auch Mitarbeitenden und Partnern genug Gewichtung geben, schaffen wir es, unser System über Generationen hinweg nicht nur zu erhalten, sondern auszubauen und zu entwickeln.

*Peter Galliker:* Getreu unserem Motto «Wir denken nicht in Quartalen, sondern in Generationen» besteht unsere Verantwortung eben nicht nur darin, möglichst wenig CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verursachen. Die Herausforderung ist, das bestehende, für die Gesellschaft unabdingbare System am Laufen zu halten, dies aber so zu tun, dass wir unsere Lebensgrundlage bestmöglich schützen. Zudem müssen wir auch die Trends der Unternehmen korrekt einordnen und darauf reagieren – denn die Wirtschaft verändert sich stetig.

**Wie sehen Sie die Positionierung Ihres Unternehmens in der gesamten Wertschöpfungskette in der Zukunft?**

*Rolf Galliker:* Der Trend in der gesamten Wirtschaft geht hin zu einer Fokussierung. Unternehmen spezialisieren sich zunehmend – das hat für uns eine Diversifizierung zur Folge, um die Outsourcing-Bedürfnisse unserer Kunden auf einem breiten, sinnvollen Abschnitt der Wertschöpfungskette zu decken. Die Nutzung der Entwicklungen und Technologien steigert unsere Effizienz und ermöglicht es uns so, auf gewohnt hohem Qualitätsniveau eine breite Dienstleistungspalette anzubieten, die mit der Zeit geht.

*Peter Galliker:* Auf jeden Fall werden die Technologien wichtiger – nicht nur in der Interaktion mit Kunden, sondern auch im täglichen Betrieb. Alternative Antriebe, darunter auch, aber nicht nur, Elektrofahrzeuge. Das Testen weiterer alternativer Energiequellen, die Offenheit für neue

Transportwege sowie der weitere Ausbau der bewährten Mittel wie beispielsweise die Kombination von Strasse & Schiene werden das Geschäft auch in Zukunft massgeblich beeinflussen.

#### Über Galliker Transport AG

Über mehr als 100 Jahre hinweg hat sich das Familienunternehmen zu einem kundenorientierten Transport- und Logistikdienstleister in verschiedenen Dienstleistungsbereichen entwickelt – bereits in den 1960er-Jahren begann die Spezialisierung auf Transporte und «Value Added Services» im Bereich der Fahrzeuglogistik. Nationale und internationale Transporte, Lagerung auf über 18 000 Stellplätzen in Altishofen sowie Aufbereitungen, Ablieferungen oder Rücknahmen von Gebrauchtwagen gehören zum Kerngeschäft des Familienunternehmens. Die Dienstleistungspalette wird ergänzt durch Transport-, Logistik- und weiterführende Dienstleistungen in den Bereichen Cargo, Food, Frigo, Fresh, Healthcare und Bike Logistics. Galliker lagert und verteilt die entsprechenden Güter und führt passende, auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Zusatzdienstleistungen «Added Value Services» aus. Die Unternehmung bietet so seinen Kunden einen individualisierten Fullservice ab Produktion bis zum Empfänger – sicher, präzise und pünktlich. Das Unternehmen wird heute bereits von der dritten und vierten Galliker-Generation in leitenden Positionen geführt und umfasst 2024 insgesamt 19 Filialen in sechs Ländern, aktuell mit rund 3500 Mitarbeitenden, davon gut 3000 in der Schweiz. Mit der «Green Logistics by Galliker»-Strategie wurde 2020 ein ambitionierter Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der gesamten Wertschöpfungskette eingeschlagen, der heute mit zahlreichen Partnern konsequent umgesetzt wird.

In der Zusammenarbeit mit geschätzten Mitarbeitenden wird das Unternehmen nach dem Motto «Gemeinsam Grosses Bewegen» täglich weiterentwickelt.

[www.galliker.com](http://www.galliker.com)

Zum Insidefilm:





Sponsored.



## Die führende Fachmesse der Schweizer Logistikbranche

Am 22. – 23. Januar 2025 findet in der Messe Zürich der einzigartige, nationale Treffpunkt der Schweizer Logistikbranche statt. Gemeinsam mit der Parallelmesse Empack werden über 160 Aussteller ihre Angebotspalette und ihre neusten Lösungen präsentieren.

An der Logistics & Automation gibt es die neusten Technologien, Innovationen und Trends der Branche zu entdecken. Von automatisierter Lager- und Fördertechnik über Infrastruktur bis hin zu Kommissionier- und Konfektionierungslösungen.

Alles in allem erwarten inspirierende Einblicke in neue Produkte, Forschung, Trends sowie zukünftige Entwicklungen der Schweizer Logistikindustrie die Besuchenden. Dank der intensiven Zusammenarbeit mit Branchen-Verbänden wie GS1 Switzerland und Swiss Supply bietet die Messe auch ein attraktives Vortragsprogramm mit hochrangigen Branchenexpert:innen.

Jetzt die Chance nutzen und einen kostenlosen Eintritt zum Logistikevent des Jahres sichern.

Registrierung mit dem Code 1022 auf: [www.logistics-automation.ch](http://www.logistics-automation.ch) oder über den QR-Code:



# Wie die Automatisierung das Supply Chain Management revolutioniert

Wie in vielen anderen Bereichen ist auch das Lieferketten-Management mit neuen Technologien und Innovationen konfrontiert. Insbesondere das Konzept der Supply Chain Automation (SCA) hat sich rasant entwickelt. Wie der Name schon sagt, geht es um die Automatisierung von manuell ausgeführten Aufgaben in der Lieferkette. Damit wird die Effizienz und Transparenz der Prozesse erhöht und die Kosten gesenkt.

**S**upply Chain Automation umfasst viele Bereiche. Dazu gehören die Robotik und Automatisierungstechnik, die Maschinen und Roboter für sich wiederholende Aufgaben entwickelt. Plus die robotische Prozessautomatisierung, bei der Software-Roboter automatisierte Verwaltungsaufgaben übernehmen. Auch autonome Fahrzeuge und Drohnen gehören zur SCA. Aber ebenso spielen Enterprise Resource Planning (ERP), künstliche Intelligenz (KI), maschinelles Lernen (ML) und das Internet of Things (IoT), das Geräte und Sensoren vernetzt, um beispielsweise Waren in Echtzeit zu verfolgen, eine wichtige Rolle. Das Feld hat sich von der Verbindung von Geschäftsprozessen hin zur Vernetzung unterschiedlicher Technologien erweitert. Wenn diese Systeme erfolgreich miteinander verbunden werden, ist es möglich, ein Produkt von der Herstellung bis zum Verbraucher zu verfolgen und zu steuern.

Fast alle Bereiche der Supply Chain sind heute von der Automatisierung betroffen. Die folgende Liste zeigt einige der Bereiche, in denen SCA zum Einsatz kommt:

- **Logistik und Transport:** Optimierung von Transportwegen und Routenplanung, Echtzeit-Tracking von Waren und Fahrzeugen sowie Automatisierung der Lieferzeitplanung.
- **Lagerverwaltung:** Automatisierung von Lagerprozessen durch den Einsatz von Robotern (z. B. für Kommissionierung und Verpackung), RFID-Technologie und automatischen Lagersystemen.
- **Beschaffungsprozesse:** Automatisierte Bestellsysteme und digitale Plattformen für die Abwicklung von Bestellungen und die Kommunikation mit Lieferanten.
- **Auftragsabwicklung:** Optimierung der Order-to-Cash-Prozesse durch die Integration automatisierter Systeme, die den gesamten Bestellprozess von der Auftragsfassung bis zur Lieferung abwickeln.
- **Risikomanagement:** Durch den Einsatz von Datenanalyse und Vorhersage-Tools können potenzielle Risiken in der Lieferkette erkannt und gemindert werden.

### Mehr Effizienz, weniger Kosten

Wie in vielen anderen Bereichen hat auch hier die Automatisierung zu einer Effizienzsteigerung geführt. Durch die Automatisierung von sich wiederholenden Aufgaben können Unternehmen die Arbeitskosten senken, Fehler minimieren und die Zuweisung von Ressourcen optimieren. Dies erhöht auch die Genauigkeit, da menschliche Fehler in automatisierten Systemen wie KI-gestützten Bedarfsprognosen reduziert werden.

Darüber hinaus kann die Automatisierung erhebliche Auswirkungen auf die Skalierbarkeit einer bestimmten Lieferkette haben. Es ist einfacher, Lieferketten zu erweitern, da automatisierte Systeme keine proportionale Erhöhung des Personals oder der Ressourcen erfordern.

### Transparenz in der gesamten Lieferkette

Zusätzlich zu den genannten Punkten ist einer der Hauptvorteile der Automatisierung die erhöhte Transparenz, die durch IoT und Datenanalyse ermöglicht wird. Durch die Echtzeitverfolgung ist es möglich, das Produkt in jeder Phase der Lieferkette zu verfolgen. Auch die End-to-End-Überwachung integriert Daten aus verschiedenen Quellen wie dem IoT oder ERP-Systemen und ermöglicht so einen ganzheitlichen Blick auf die gesamte Lieferkette. Dies wiederum kann dazu beitragen, die Reaktionszeiten zu verbessern und ein proaktives Management zu unterstützen. Schliesslich bieten Kontrollzentren (Control Towers) eine zentrale Plattform, von der aus alle Schritte der Lieferkette in Echtzeit überwacht und verwaltet werden können. Dies ermöglicht eine schnelle Entscheidungsfindung und Anpassung.

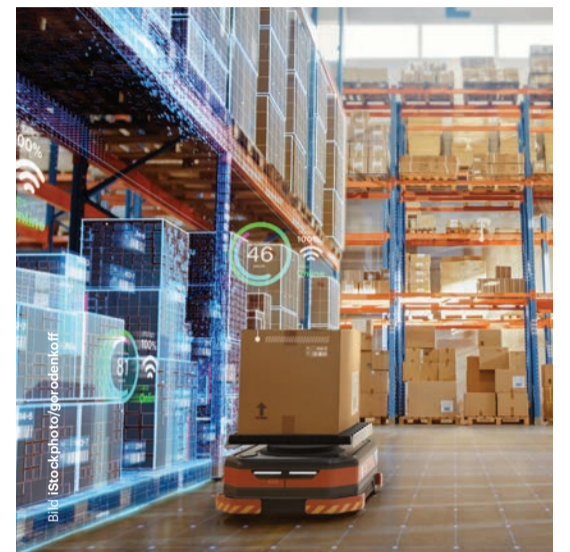
### Mehr Kundenzufriedenheit

Nicht zuletzt führt dieser verbesserte Prozess auch zu einer höheren Kundenzufriedenheit. Genaue Produktinformationen sind leicht verfügbar und die Anpassung an Kundenwünsche wird vereinfacht. Auch die Lieferzeiten werden durch die Echtzeitverfolgung genauer.

### Herausforderungen für SCA

Obwohl SCA viele Vorteile bietet, gibt es auch einige Herausforderungen bei der Umsetzung. Die sind zum Teil darauf zurückzuführen, dass sich die Lieferkette oft über mehrere Länder und sogar Kontinente erstreckt, was dazu führen kann, dass sie unterschiedlichen Compliance-Vorschriften unterliegen.

Die Integration von Automatisierungswerkzeugen in bestehende Systeme kann komplex sein. Lösungen müssen nicht nur über Kontinente hinweg



funktionieren, sondern auch über verschiedene Unternehmen oder unterschiedliche Prozesse hinweg, die miteinander kompatibel gemacht werden müssen. Dies führt oft zu hohen Anfangskosten, mit denen KMU zu kämpfen haben. Hinzu kommt, dass automatisierte Systeme häufig auf vordefinierten Prozessen und Regeln basieren. Dies kann ein Nachteil sein, da in manchen Bereichen mehr Flexibilität erforderlich ist, um rechtzeitig Anpassungen vornehmen zu können.

Die Automatisierung kann auch zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen führen und Unternehmen dazu zwingen, ihre Arbeitskräfte neu zu qualifizieren. Der Bedarf an qualifizierten Fachkräften für die Verwaltung und Überwachung dieser automatisierten Systeme ist nach wie vor hoch. Vor allem in den Bereichen Datenanalyse, IT und Robotik besteht ein Mangel an Fachleuten, was die Entwicklung der Automatisierung verlangsamen kann.

Bei der Arbeit mit so vielen Daten ist auch die Verwaltung und Qualität ein wichtiger Faktor. Beim Umgang mit grossen Datenmengen aus verschiedenen Quellen müssen Systeme und Qualitätskontrollen vorhanden sein, damit sich Fehler, unvollständige oder inkonsistente Daten nicht negativ auf automatisierte Werkzeuge auswirken und zu Fehlentscheidungen führen. In ähnlicher Weise muss die Cybersicherheit ernsthaft berücksichtigt werden, da die Abhängigkeit von digitalen Technologien und vernetzten Systemen das Risiko von Angriffen erhöht.

Text SMA

## Brandreport • boreas AG

# Lokale Lösungen als Erfolgsfaktor für Unternehmen



Uwe Singer  
CEO, boreas AG

**V**iele Unternehmen kämpfen mit IT-Systemen, die ihrem Wachstum im Weg stehen. Mit einem massgeschneiderten ERP-System lassen sich sämtliche Geschäftsprozesse effizient in einem zentralen System bündeln, das mit den steigenden Anforderungen mitwächst. Gerade für KMU bieten lokale ERP-Lösungen oft eine kostengünstige und passgenaue Alternative zu den grossen globalen Anbietern.

### Uwe Singer, wie kam es zur Gründung des Unternehmens?

Wir wollten ein modernes ERP-System für Schweizer KMU entwickeln und haben deshalb 2004 boreas gegründet. Wir wollten nicht einfach ein Software-lieferant sein, sondern ein Lösungspartner – und zwar nicht nur auf dem Papier. Zusammen mit zwei guten Entwicklern habe ich damals die Firma als GmbH gegründet. Damit hatten wir als junges Team

betriebswirtschaftliche, technische und kosmetische Kompetenzen vereint und konnten durchstarten. Anfang der 2000er-Jahre war zwar kein guter Zeitpunkt, um ein IT-Unternehmen zu gründen, aber wir hatten den nötigen Biss und Durchhaltewillen.

### Welche Lösungen bietet boreas an?

Unsere ERP-Software ist in den Bereichen Handel, Industrie und Dienstleistung einsetzbar. Eine konsequente Prozessorientierung sowie sehr umfangreiche Anpassungsmöglichkeiten bieten uns die Flexibilität, die eingesetzte Software dem Kunden anzupassen und nicht umgekehrt. So kann die Software nahtlos mit dem Unternehmen wachsen. Oft beginnen Unternehmen mit einfachen Prozessen und erweitern diese mit dem Wachstum oder der zunehmenden Professionalisierung. «Mehrwert schaffen» haben wir uns auf die Fahne geschrieben. Das ist nicht nur ein Slogan, sondern eine gelebte Philosophie.

### Wie werden einige der häufigsten Herausforderungen bei der Automatisierung der Lieferkette für die Kunden von boreas gelöst?

Auch wenn wir als Lösungspartner mit unserem ERP einen grossen Teil der Prozesse und Funktionen in einem Unternehmen abdecken, so bleibt es global betrachtet doch immer eine Insel. Unzählige andere Systeme befinden sich vor, nach und um unser ERP herum. Die Kunst besteht nun darin, diese Systeme

mit in die Prozesse und Lösungen einzubinden. Dies geschieht über Schnittstellen, Integrationen und Anbindungen. Auch hier gehen wir nach dem Pareto-Prinzip vor, also zeitnah und bezahlbar. Die Lösungen, die so bei unseren Kunden entstehen, sind effizienter und transparenter als «grosse» Lösungen.

### boreas durfte schon einige Erfolgsgeschichten feiern. Worauf führen Sie diesen Erfolg zurück? Vor allem im Bio-Sektor?

Wir entwickeln unsere Software selbst – mit eigenen Mitarbeitenden in der Schweiz. So müssen wir bei Kundenwünschen nicht auf die langen Umsetzungszeiten der Hersteller verweisen, sondern können alles aus eigenem Antrieb und zeitnah umsetzen. «Geht nicht» gibt es nicht. Das schätzen unsere Kunden sehr.

Ausserdem geht es bei uns bei Weitem nicht nur um Software, sondern um Lösungen. Egal welches Unternehmen mit uns zusammenarbeitet, die wesentlichen Projektziele sind die Steigerung der Effizienz und die Erhöhung der Transparenz. Ersteres erreichen wir, indem wir die wesentlichen Prozesse nach dem Pareto-Prinzip automatisieren. Das heisst, wir automatisieren 80 Prozent der Prozesse, damit sich die Mitarbeitenden auf die restlichen 20 Prozent konzentrieren können. Den zweiten Punkt erreichen wir, indem wir alle Systeme integrieren und die Daten entsprechend visualisieren.

Mit dieser Haltung haben wir uns bei den grossen Biobetrieben in der Schweiz einen Namen gemacht. Wir sprechen die gleiche Sprache und haben die gleichen Werte. Das Ergebnis ist eine partnerschaftliche, sogar freundschaftliche Zusammenarbeit über viele Jahre. Unsere Kunden wachsen und mit ihnen unsere Lösungen. Gemeinsam schaffen wir Effizienz und Transparenz. Hinzu kommt, dass gerade Biobetriebe oft eine starke regionale Verbundenheit aufweisen und sich deshalb Partner suchen, die ihre Interessen teilen. So arbeiten wir beispielsweise mit einem Bio-Eierproduzenten zusammen und bilden mit unserem ERP-System alle Prozesse von der Kükenbeschaffung bis zum Regionalladen ab.

### boreas Software ist zertifiziert als «Swiss Made Software». Was bedeutet das für Sie und Ihre Firma?

Wir sind ein kleines Unternehmen im Vergleich zu den grossen «Playern» auf dem Markt. Es gibt aber auch sehr viele kleine Firmen, die verlässliche Lösungen brauchen. Gerade für diese Firmen ist die Regionalität eines potenziellen Anbieters sehr wichtig. Das Label bestätigt uns, dass wir in der Schweiz und für die Schweiz entwickeln. «KMU für KMU» ist hier der Slogan, den wir gerne verwenden.





# Dosieren, montieren, verpacken

In einer Ära rascher Innovation und hohem Tempo wächst der Druck auf Unternehmen, neue Produkte schnell auf den Markt zu bringen. Viele Firmen lagern deshalb Produktionsschritte oder ganze Produktlinien aus. In diesem dynamischen Umfeld steht die Proderma AG als zuverlässiger Partner an der Seite der produzierenden Unternehmen, indem sie umfassende Unterstützung in den Bereichen Entwicklung, Dosierung, Montage und Verpackung bietet.



**Roger Amrein**  
Business Development Manager

## Herr Amrein, sie bezeichnen die Proderma AG als ein Dienstleistungsunternehmen mit eigener Produktion. Können Sie das erklären?

Das Businessmodell Proderma funktioniert grundsätzlich wie ein Dienstleistungsunternehmen. Wir stellen Kundenunternehmen unsere Produktions- und Logistikinfrastruktur sowie die dazugehörige Expertise zur Verfügung und unterstützen beim Montieren, Dosieren und Verpacken. Bis auf wenige Ausnahmen produzieren wir keine eigenen Produkte, sondern nur auf Auftrag für unsere Partner. Dabei spielt es keine Rolle, ob unsere Kunden aus der Nahrungsmittel-, Kosmetik- oder Medtechbranche kommen. Dank unseren Zertifizierungen sind wir flexibel. Auch Partnerschaften aus der technischen Industrie können wir bedienen. Unsere Expertise umfasst eine beeindruckende Vielfalt von Gütern – sei es Flüssigkeit, Stückgut oder Pulverprodukte.

## Das Co-Manufacturing ist ein neuer Geschäftsbereich der Proderma AG, korrekt?

Das ist richtig. Vor rund einem Jahr haben wir entschieden, unsere Wertschöpfungstiefe zu erhöhen und unseren Kunden neben dem reinen Verpacken auch das Herstellen bzw. das Zusammenstellen von Produkten anzubieten. Sobald präzises Dosieren,

Montieren und Verpacken, insbesondere von Flüssigkeiten, erforderlich sind oder die Verpackung an sich ein integraler Bestandteil des Produktes ist, sind wir der richtige Ansprechpartner.

## Warum lagert Ihre Kundschaft diese Herstell-, Abfüllungs- und Verpackungsaufträge aus? Wer sind ihre Kunden?

Sowohl unsere Kunden als auch deren Gründe für das Outsourcing sind sehr unterschiedlich. Im Endeffekt geht es immer ums Kostenmanagement. Skalierbarkeit, Qualität und verfügbare Ressourcen sind die entscheidenden Punkte. Ein Start-up beispielsweise möchte den nächsten Schritt machen, kann mit den bestehenden Prozessen und Infrastruktur jedoch nicht mithalten. Da kommen wir ins Spiel. Oder wenn ein KMU oder Markeninhaber sich auf seine Kernkompetenzen Innovation und Vertrieb konzentrieren möchte, dann übernehmen wir die Herstellung ihrer Produkte.

## Wie sieht es mit Grossunternehmen aus? Sind das ebenfalls potenzielle Kunden?

Selbstverständlich. Für Grossunternehmen übernehmen wir die Rolle als verlängerte Werkbank und



sind, im Gegensatz zu den Grossunternehmen selbst, sehr flexibel und anpassungsfähig. Die Anpassungsfähigkeit ist sehr wichtig in Zeiten immer kürzer werdenden Produktzyklen. Für Grossunternehmen übernehmen wir auch die Rolle als Back-up-Partner. Auf jeden Fall bringen wir die notwendigen Zertifizierungen, Prozesse und Kapazitäten für eine Zusammenarbeit mit Grossunternehmen mit.

## Welche Leistungen können die Kunden seitens Proderma AG erwarten?

Grundsätzlich kann ein potenzieller Kunde von uns die ganze Bandbreite an Leistungen beziehen, sprich von der Beratung betreffend Produkt- und Prozessdesign über die Beschaffung der Materialien, die Herstellung der Produkte bis hin zu Logistiklösungen. Unser Leistungsumfang ist immer abhängig des bestehenden Know-hows, Strukturen und Prozesse des Kunden. Im Endeffekt gilt es, unsere Fähigkeiten optimal auf die individuellen Kundenbedürfnisse abzustimmen. Bei uns ist ein breites Spektrum an Fertigungsdienstleistungen von manueller bis hin zu vollautomatischer Herstellung erhältlich.

## Welchen Wert hat ihr Unternehmen in der Supply Chain?

Als Co-Manufacturer sind wir ein wichtiges Puzzelstück in der Herstellung von Produkten, auch wenn wir teils nur einzelne Schritte übernehmen. In enger Abstimmung mit unseren Kunden streben wir an, einen Grossteil der Produktion direkt in Schötz zu realisieren. So können unsere Kunden nicht nur Transportwege zwischen verschiedenen Komponentenherstellern reduzieren, sondern profitieren auch von einer vereinfachten Kommunikation durch die Reduzierung der involvierten Parteien. Das führt zu zusätzlicher Effizienz in der Lieferkette.

## Zum Abschluss würden sich unsere Leserinnen und Leser sicherlich noch über ein Beispiel einer Zusammenarbeit freuen.

Obwohl viele unserer Kunden nicht erwähnt werden möchten, kann ich gerne ein Beispiel nennen. Für die AromaStick AG fertigen wir Riechstifte für den weltweiten Markt. Unser Expertenwissen im Prozessengineering, kombiniert mit fortschrittlichen Automatisierungslösungen und unserer umfassenden Infrastruktur und Zertifizierungen, macht uns zum perfekten Partner für die Produktion der Aromastick Riechstifte. Wir dosieren, montieren und verpacken.

Weitere Informationen unter [proderma.ch](http://proderma.ch)



## Über die Proderma AG

Das ursprüngliche Geschäftsmodell der Proderma AG konzentrierte sich auf die Herstellung von einzeln verpackten Feuchttüchern und anschliessend auf die Lohnverpackung. Darüber hinaus hat sich das Unternehmen im Bereich Lohnherstellung (Montage, Konfektion) durch erste Projekte erfolgreich etabliert. Das Schweizer Familienunternehmen ist auf das Dosieren, Montieren und Verpacken von festen, flüssigen und pulverförmigen Produkten in den Bereichen Lebensmittel, Medtech, Kosmetik und Technik spezialisiert.

**proderma**

Storopack Schweiz AG • Brandreport

# Für Verpackungsanlagen, die mit den Unternehmen mitwachsen

Je mehr Produkte ein Unternehmen verkaufen und versenden kann, desto besser. Doch mit höheren Liefermengen steigen auch die Anforderungen an die Prozesse sowie die Belegschaft. Eine smarte Verpackungslogistikanlage aus dem Hause Storopack bringt hier enorme Vorteile.

Eine automatisierte Verpackungslogistikanlage in Betrieb zu erleben, ist eine faszinierende Angelegenheit: Güter werden aus allen Ecken des Lagers auf Förderbändern herangeführt, wo die Mitarbeitenden die Waren dann «picken» oder rüsten, verpacken und anschliessend für den Versand vorbereiten. «Doch es muss nicht jedes Unternehmen gleich eine so grosse Anlage in Betrieb nehmen, oftmals tut es anfangs auch eine kleinere Lösung», erklärt Manuel Haberstroh, Sales Manager bei der Storopack Schweiz AG. Das Unternehmen unterstützt Kundenbetriebe jeder Branche und Grösse dabei, ihre Verpackungs- und Versandprozesse effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Ihren Ursprung hat die Storopack Schweiz AG im Bereich der Verpackungsmaterialien, doch man begleitet und berät Kunden auch seit Langem bei der Planung und Implementierung von massgeschneiderten Verpackungslogistiksystemen. Die Bandbreite reicht dabei von ergonomischen Verpackungsstationen bis hin zu vollautomatisierten Systemen, bei denen praktisch alle Prozesse maschinell ablaufen.

«Die Skalierbarkeit unserer Lösungen ist einer unserer wesentlichen Vorteile», betont Haberstroh. So profitieren bereits kleine Kunden massgeblich von einer einzigen, ergonomisch gestalteten Verpackungsstation, mit der sich manuelle Prozesse effizienter und angenehmer gestalten lassen. Hier kommt ein weiteres Merkmal der Storopack-Lösungen zum Tragen: die Modularität. Dadurch können Unternehmen, die ihre Warenlogistik mit einer einzigen Verpackungsstation lanciert haben, ihre Systeme später schrittweise ausbauen – bis hin zur vollautomatisierten Anlage. «Die Lösung wächst also mit den Bedürfnissen unserer Kunden mit», erklärt Christopher Enders, Packaging Logistics Manager bei Storopack. «Und wir erbringen alle dafür notwendigen Dienstleistungen aus einer Hand – von der Beratung über die Konzeption bis hin zur Umsetzung.»



## Ideale Kombination von Know-how

Die Verbindung von Verpackungs- und Logistikexpertise ist ein weiterer Vorteil, den die Storopack Schweiz AG ihren Kunden bietet: Dank des langjährigen Backgrounds im Bereich Verpackungsmaterial verfügt das Unternehmen über ein tiefgreifendes Know-how und kann den Einsatz der passenden Materialien direkt in die Planung der Logistikanlagen einbringen. «Dadurch können wir den gesamten Prozess optimieren, was nicht nur den Materialverbrauch reduziert, sondern auch die Betriebskosten senkt», betonen Enders und Haberstroh.

Apropos Kosten: Für viele Unternehmen, besonders KMU, sind diese ein entscheidender Faktor für oder gegen die Investition in neue Anlagen. Storopack zeigt hier klare Vorteile auf: Viele versteckte Kosten entstehen im Rahmen des Verpackungsprozesses. Mit der Implementierung massgeschneiderter Lösungen können diese Kosten erheblich gesenkt werden. Zudem reduzieren automatisierte Prozesse die Belastung der Mitarbeitenden, was zu weniger Ausfallzeiten, langfristigen Einsparungen sowie einer erhöhten Mitarbeiterzufriedenheit führt. Schliesslich bedeutet

Automation nicht nur Effizienz, sondern auch, dass die Belegschaft weniger Lasten heben muss, wodurch sich Rückenbeschwerden und Co. vermeiden lassen.

## Nach dem Kauf geht die Zusammenarbeit weiter

Doch nicht nur während des Kaufs und der Implementierung der Anlage, sondern auch danach steht Storopack seinen Kunden zur Seite. Bei der Inbetriebnahme wird eine Produktionsbegleitung angeboten, bei der das Personal des Kundenbetriebs umfassend eingewiesen und geschult wird. Ferner sind auch die Verpackungsschulungen ein wichtiger Bestandteil des Storopack-Angebots: «Hier vermitteln wir den korrekten Umgang mit dem Verbrauchsmaterial, sodass der Materialeinsatz minimiert und das Kosten-Nutzen-Verhältnis zusätzlich optimiert wird.»

Unternehmen, die wissen möchten, wie ihr eigener Betrieb von den Chancen der Storopack-Lösungen profitieren kann, sollten am besten den direkten Kontakt suchen. Mit massgeschneiderten, skalierbaren Verpackungslogistiklösungen sowie einem umfassenden Serviceansatz ist Storopack der ideale Partner für Unternehmen, die ihre Effizienz steigern und gleichzeitig Kosten senken wollen.

Weitere Informationen unter: [www.storopack.ch](http://www.storopack.ch)



**STOROpack**



Dr. Ing. Robert Brohl

# «Bis 2030 halbieren wir unseren Klimafussabdruck»

Der Onlinehandel in der Schweiz wächst weiter. Im Interview gibt Dr. Ing. Robert Brohl, Head of Supply Chain Management bei Digitec Galaxus, Einblicke in die zukünftige Entwicklung, Nachhaltigkeit und innovative Logistikkonzepte.

Interview SMA Bild zVg

**Robert Brohl, der Onlinehandel setzt in der Schweiz rund 14 Milliarden Franken um und hat gegenüber dem Vorjahr wieder drei Prozent zugelegt. Gehen Sie davon aus, dass der Onlinehandel auch in den kommenden Jahren noch wächst?**

Wenn wir uns die Entwicklung des E-Commerce anschauen, gibt es in fast allen Ländern nur eine Richtung. Dabei ist die Schweiz verglichen mit anderen Ländern noch nicht so entwickelt in Bezug auf Marktdurchdringung. Das stetige Wachstum hat auch demografische Gründe. Für junge Kundinnen und Kunden, die quasi mit dem Smartphone in der Hand aufwachsen, fühlt sich der Besuch des stationären Handels fremder an als der Einkauf via App.

**Immerhin gehen zwei Milliarden Franken ins Ausland, beispielsweise zunehmend nach China, dem weltweit grössten Online-Player. Erwarten Sie, dass sich diese Konkurrenz, auch aus preislichen Gründen, weiter verschärft?**

Konkurrenz belebt das Geschäft. Am Ende entscheiden die Kundinnen und Kunden, bei welchem Onlinehändler sie einkaufen. Dass nicht jeder Franken oder Euro bei uns landet, gehört zum Business.

Die Tatsache, dass wir unseren Umsatz Jahr für Jahr steigern und Marktanteile hinzugewinnen können, stimmt uns jedoch zuversichtlich für die Zukunft. Die Konsumentinnen und Konsumenten scheinen unser breites Angebot, die Produktqualität, faire und transparente Preise, unser Retourenmanagement, unsere Präsenz vor Ort mit zehn Shops sowie unser Engagement im Bereich Nachhaltigkeit zu schätzen. In diesen Punkten differenzieren wir uns deutlich von vielen anderen Marktteilnehmern.

**Gerade Umweltschutz ist in der Logistik des Versandhandels ein wichtiges Thema. Welches sind die wichtigsten Nachhaltigkeitsziele von Digitec Galaxus und wie werden sie umgesetzt?**

Was die Nachhaltigkeit betrifft, haben wir ein Versprechen abgegeben: Bis 2030 halbieren wir unseren Klimafussabdruck und bis 2050 senken wir ihn auf Netto-Null. Der sorgfältige Umgang mit den Ressourcen ist dabei ein zentrales Thema.

Auf dem Weg dahin geht es erst mal um Transparenz, die wir durch eine jährliche CO<sub>2</sub>-Bilanz entlang der ganzen Wertschöpfungskette erstellen. Dabei kommt raus, dass unsere betriebseigenen Emissionen extrem gering sind im Verhältnis zu den Emissionen, die durch die Herstellung der Produkte, die wir verkaufen, entstehen. Wir helfen unserer Kundschaft bei der bewussten Entscheidung, indem wir Filter für zertifiziert nachhaltige Produkte in unseren Shop integriert haben.

Bei den betriebseigenen Emissionen kommen neben spezifischen Themen wie Verpackungsmaterial auch solche wie Heizung und Pendelverkehr hinzu. Da priorisieren wir dann solche Massnahmen, die grossen Nutzen im Verhältnis zum Aufwand haben.

**Ist dabei auch der klimaneutrale Versand ein Thema?**

Ich muss einmal kurz ausholen, um zu erklären, wie bei uns der Versand funktioniert. Den überwiegenden Teil unserer Lieferungen versenden wir als Paket mit der Schweizerischen Post oder mit Planzer. So wie wir haben beide Unternehmen eigene Strategien, immer nachhaltiger zu wirtschaften und klimaneutral zu werden. Beide setzen beispielsweise stark auf den Schienengüterverkehr für die längeren Strecken zwischen den Sortierzentren.

Neben dem Paketversand betreiben wir selbst zehn Filialen in der Schweiz, in denen bestellte Ware abgeholt werden kann. Hier sind die Transporte sehr effizient ausgelastet und es gibt keine Umwege auf dem Weg zur Filiale, was den Fussabdruck klein hält. Die Kundschaft erhält ihre Ware ausserdem ohne zusätzliche Umverpackung. Das spart all die Emissionen, die mit der Herstellung und dem Volumen der Umverpackung verbunden sind.

Das Gleiche gilt für unsere Blitzlieferung, die unsere Partner von notime (ebenfalls Teil der



**Wir wollen den Menschen ein besseres Einkaufen ermöglichen. «Besser» heisst, dass einerseits der Einkaufsprozess komfortabler ist und mehr Freude bereitet und andererseits die Kunden langfristig zufriedener mit den gekauften Produkten sind.**

– Dr. Ing. Robert Brohl,  
Head of Supply Chain Management,  
Digitec Galaxus

Schweizerischen Post) zu einem überwiegenden Teil mit emissionsfreien Elektrofahrzeugen durchführen. Unsere Kundinnen und Kunden profitieren dabei nicht nur von der «Same Day Zustellung», also der Zustellung am gleichen Tag, wenn bis mittags bestellt wurde, sondern erhalten auch hier die Sendung ohne Umverpackung. Das ist komfortabel, weil man sich zu Hause nicht mehr um die Entsorgung der Kartonage kümmern muss. Wir sind froh, dass wir diese auch im internationalen Vergleich besondere Dienstleistung ohne Aufpreis anbieten können.

Bei allen Varianten des Versands entstehen nichtsdestotrotz CO<sub>2</sub>-Emissionen. Wir bieten deswegen unseren Kunden an, diese bereits beim Kauf ihrer Produkte in unserem Onlineshop zu kompensieren. Das Geld fließt dann in zertifizierte Kompensationsprojekte.

**Welchen Einfluss darauf hat dafür die nachhaltige Verpackung?**

Eine möglichst nachhaltige Verpackung ist uns wichtig, darum optimieren wir diese laufend. 2022 haben wir bei unseren Verpackungen auf braunes, unbehandeltes Recycling-Papier umgestellt. Zudem beziehen wir es aus Süddeutschland – und nicht wie früher aus Norddeutschland oder Skandinavien. Mit dem neuen Material und dem verkürzten Transportweg reduzieren wir den CO<sub>2</sub>-Ausstoss.

Zudem haben wir Verpackungsmaschinen im Einsatz, die Produkte passgenau einpacken. Auch das hilft uns, unseren Kartonverbrauch weiter zu reduzieren.

Auch beim händischen Einpacken verbessern wir die Prozesse laufend: Vor zwei Jahren haben wir die Paketgrößen angepasst. Die neuen Kartons sind aufs

Sortiment optimiert, sodass wir jetzt durchschnittlich 28 Prozent weniger Luft pro Bestellung verschicken. So wird beim Transport auch CO<sub>2</sub> eingespart.

Ein weiterer positiver Effekt: Weil die Kartons nun passgenauer sind, kommen die Mitarbeitenden in der Verpackungsabteilung auch mit weniger Luftpolstern aus, die verhindern sollen, dass Bestellungen im Paket herumpoltern. Bei den kleinen Paketformaten können wir die Polster jetzt in der Regel sogar ganz weglassen.

**Erschwert die Erwartungserhaltung der Konsumenten «heute bestellen, morgen geliefert» die Nachhaltigkeit in der Logistik, weil dadurch eine optimale Routenplanung nicht möglich ist?**

Routenplanung ist immer dann einfach, wenn man Mengen für eine möglichst kleine Region bündeln und damit die Auslieferungsfahrzeuge gut auslasten kann. Dadurch reduziert sich die gefährliche Strecke zwischen den Haltepunkten und der Fahrer kann mit seinem Fahrzeug an einem Tag mehr Pakete ausliefern. Es hängt also auch viel von der Dichte der Besiedelung ab.

In den Städten habe ich in der Regel jeden Tag genug Bestellungen für eine hocheffiziente Tourenplanung. Dort, wo etwas weniger Menschen auf einem Fleck wohnen, hilft es, wenn ich beim Auslieferungstag etwas mehr Flexibilität habe. Hier kommt unsere Schneckenpost ins Spiel. In unserem Onlineshop kann der Kunde auswählen, ob wir uns etwas mehr Zeit lassen können mit seiner Sendung – zum Beispiel, wenn mein Sohn erst in zwei Wochen Geburtstag hat und ich bereits heute das Geschenk bestellen will. Es ist also nicht wichtig, ob das Paket morgen oder übermorgen ankommt. In vielen Fällen

können wir dann entlang der gesamten Lieferkette ressourcenschonender arbeiten und ausliefern.

Wer es eilig hat, kann weiterhin wählen, dass er am Folgetag oder sogar am gleichen Tag beliefert wird.

**Welche Rolle spielt KI zunehmend in der Logistik des Versandhandels bzw. im Logistikprozess?**

Es gibt eine Reihe von Themen, bei welchen wir fortgeschrittene Methoden der Datenanalyse bis hin zu KI verwenden. Dafür haben wir intern mehrere Entwicklungsteams mit Expertinnen und Experten für die jeweiligen Anwendungsfälle.

Ein grosses KI-Anwendungsfeld in der Logistik sind Stammdaten. Das klingt erst mal langweilig, aber wir können nur planen und optimieren, wenn wir wissen, was für Produkte in unser Lager kommen werden und das ist oft gar nicht so klar. Stellen Sie sich vor, Sie wüssten, dass Ihnen 100 Lautsprecher geliefert werden. Ein Lautsprecher kann so gross wie eine halbe Telefonzelle sein oder in die Handtasche passen. Die KI kann aus der Produktbeschreibung und anderen Datenpunkten schätzen, wie gross das Produkt mit Umverpackung sein wird und wir können dementsprechend den besten Standort und den besten Verarbeitungsprozess planen.

Weitere Anwendungsbeispiele für KI gibt es bei der Auswertung von Bilddaten zur Erkennung von Produkten oder in der Qualitätskontrolle.

**Die Zustellung in den Städten wird durch den Verkehr und politischen Entscheide immer schwieriger. Denken Sie in diesem Zusammenhang in dicht besiedelten Gebieten auch an neue Zustellmöglichkeiten wie zum Beispiel Drohnen oder selbstfahrende Fahrzeuge nach? Gibt es dafür bereits Konzepte oder Pilotbetriebe?**

Unsere Versandpartner arbeiten hier an innovativen Lösungen. Wir sind beispielsweise an Pilotprojekten rund um den Einsatz autonomer Fahrzeuge beteiligt, aber hier vergeht noch etwas Zeit, bis wir das auf Schweizer Strassen sehen.

Es gibt aber bereits heute gute Konzepte für dicht besiedelte Gebiete. Ein Beispiel sind Abholstationen wie myPost24. Hier werden viele Sendungen konzentriert auf wenige Punkte in den Quartieren angeliefert. In Deutschland beispielsweise ist die Dichte dieser Abholpunkte schon sehr hoch, wodurch die Entfernungen zur Abholung geringer werden und das System an Attraktivität gewinnt. Insgesamt reduziert das dann den Verkehr in den Wohngebieten erheblich.

**Für den stationären Handel ist E-Commerce eine grosse Konkurrenz. Gibt es Bestrebungen, mit lokalen Händlern zusammenzuarbeiten, um diesen eine Chance im digitalen Markt zu geben?**

Schon seit Jahren haben Händler über unseren Marktplatz die Möglichkeit, von der Reichweite unserer Plattform zu profitieren, ohne einen eigenen Online-shop aufzubauen. Das nutzen viele lokale Händler, die natürlich auch sehen, dass es ohne Onlinekanal heute fast nicht mehr geht. Sehr viele Kundinnen und Kunden schätzen und erwarten Multichannel-Erlebnisse, wo sie gerne in einem physischen Laden einkaufen, aber beispielsweise vorher prüfen wollen, ob die Ware, die sie wollen, vorrätig ist. Es ist also ein Zusammenspiel von lokal und online, zu dem wir den Zugang bieten können.

**Blick in die Zukunft: Wie entwickelt sich der Onlinehandel in den nächsten fünf Jahren? Die Vision von Digitec Galaxus?**

Seit der Gründung vor mehr als 20 Jahren verfolgt Digitec Galaxus eine klare Mission: Wir wollen den Menschen ein besseres Einkaufen ermöglichen. «Besser» heisst, dass einerseits der Einkaufsprozess komfortabler ist und mehr Freude bereitet und andererseits die Kunden langfristig zufriedener mit den gekauften Produkten sind.

Wir gehen diesen Weg in der Logistik und in allen anderen Unternehmensbereichen weiter. Unser Angebot wird immer breiter und wir zwingen uns selbst immer wieder zu Innovationen, um das Einkaufserlebnis stetig zu verbessern.



# Der Supply-Chain-Partner, der für das Thema «Logistik» brennt

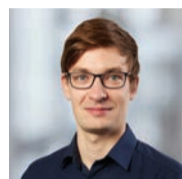
Die Logistik ist zu einem essenziellen Erfolgsfaktor für Firmen aller Branchen und Grössen geworden. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die unternehmerischen Lieferketten stark an. Glücklicherweise unterstützt die SOLTIC AG Firmen dabei, resiliente Supply Chains aufzubauen. Nebst Erfahrung und Know-how setzt man hierfür auf ganz viel Leidenschaft für die Materie.



**Alexander Schaffrinna**  
Geschäftsführer



**Klaus Brossok**  
Mitglied der Geschäftsleitung



**Nils Heidmann**  
Advanced Project Manager

**Herr Schaffrinna, Herr Brossok, Herr Heidmann: Welches sind die zentralen Fragen und Herausforderungen, mit denen Ihre Kunden derzeit an Sie herantreten?**

*Alexander Schaffrinna:* Unsere Kunden sind mit wesentlichen Fragestellungen konfrontiert, die ihr tägliches Business beeinflussen. So wollen zum Beispiel viele Unternehmen wachsen und ihren Handlungsspielraum erweitern, wofür sie sich aber häufig umfassend verändern müssen. Dafür benötigen sie Inputs und Hilfestellung «von aussen», wie wir sie als externer Partner bieten können: Wir sind ein Beratungs- und Ingenieurbüro und verstehen uns als Servicedienstleister. Früher nannte man unser Metier «Industrieplanung». Doch wir bringen unsere Kenntnisse für alle Unternehmen sowie Branchen zum Tragen, die über Logistik und Industrieprozesse verfügen. Dank dieses breiten Horizonts sehen wir, dass die weltweiten Auswirkungen von Corona sowie die ausserpolitischen Entwicklungen bei vielen Betrieben noch immer nachwirken. Wir haben daher zuletzt erhebliche Korrekturen in den Beschaffungs- und Logistikstrategien unserer Kunden erlebt.

*Klaus Brossok:* Eine derartige Vielfalt an Herausforderungen setzt einen ganzheitlichen Lösungsansatz voraus, bei dem möglichst alle Gesichtspunkte berücksichtigt werden. Diesen Anspruch haben wir für unsere eigene Arbeit, was sich auch in unserem Namen widerspiegelt: SOLTIC (Solution Holistic) steht für ganzheitliche Lösungen, die mit dem gebotenen Pragmatismus umgesetzt werden, damit sie echte Wirkung entfalten können.

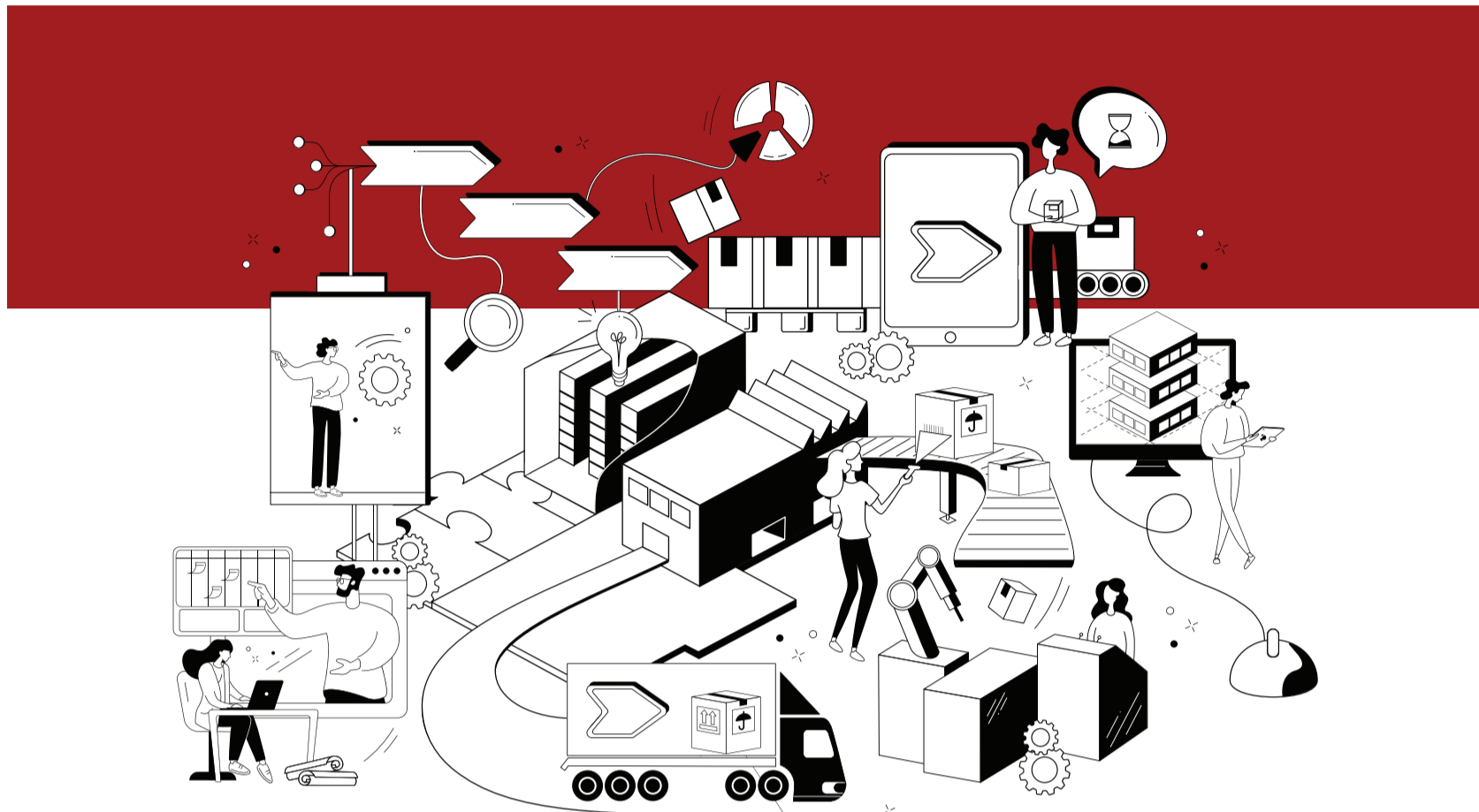
*Nils Heidmann:* Obschon wir eine junge Firma sind, die es in dieser Form erst seit gut zweieinhalb Jahren gibt, reicht unsere Geschichte bis in die 1990er-Jahre zurück. Damals wie heute brennen wir für Wertschöpfungsprozesse und ihre Lieferketten. Es bereitet uns enorme Freude, gemeinsam mit unseren Kunden ihre vielfältigen Challenges anzugehen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, nutzen wir unsere Expertise in Prozessen, Technologien und Bauvorhaben. Im Idealfall begleiten wir Kundenprojekte von Anfang bis Ende.

**Ein Aspekt, für den die SOLTIC AG einsteht, ist die resiliente Supply Chain. Warum ist eine solche «widerstandsfähige Lieferkette» so wichtig?**

*Alexander Schaffrinna:* Wir stellen fest, dass Supply-Chain-Konzepte immer mehr an Relevanz gewinnen, da diese zunehmend in der Breite der Wirtschaft angekommen sind: Logistik- und Betriebsprozesse sind längst nicht nur ein Thema von Industrie und Handel, sondern sind auch bei der öffentlichen Hand wie bei Universitäten, Forschungseinrichtungen und Spitälern mit steigendem Kostendruck im Fokus. Doch bei der Betrachtung all dieser Lieferketten zeigt sich, dass sie eine Unmenge an Bruchstellen aufweisen.

**Bruchstellen?**

*Alexander Schaffrinna:* Ganz genau. Während Corona zum Beispiel kamen Supply Chains von Unternehmen zum Erliegen, weil es nicht genügend Frachtcontainer gab, um die steigende Güternachfrage zu decken. Diese Bruchstelle hat deutlich gemacht, dass eine widerstandsfähige, also resiliente Supply Chain,



zwar effizient und optimiert sein muss; aber dennoch agil genug, um durch ausreichende Bestände Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Man muss beim Konzipieren der Supply Chain also quasi die Flexibilität mit andenken.

*Klaus Brossok:* Ferner macht die Tatsache, dass sich Produktlebenszyklen verkürzen, resiliente Supply Chains unverzichtbar: Wenn man ein grösseres Logistikprojekt durchführt, vielleicht inklusive Bauvorhaben, kann es durchaus sein, dass sich die Ausgangslage derart verändert hat, dass man die finale Umsetzung agil anpassen muss. Darum ist es notwendig, zwar in effizienten Raumstrukturen, Fabriklayouts und Prozessketten zu denken, gleichzeitig aber auch ein gutes Changemanagement aufzugleisen.

**Wie identifizieren Sie solche Bruchstellen?**

*Klaus Brossok:* Wir setzen auf einen engen Austausch mit unseren Kunden und führen unter anderem Wertstrom- sowie Workflowanalysen durch. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickeln wir im Prozessdesign «Puffer», pflegen diese in die Supply Chains ein und agieren als Sparringpartner für Firmen. Die Summe dieser und weiterer Massnahmen sorgt für Lösungen, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Betriebe zugeschnitten sind.

*Alexander Schaffrinna:* Nachhaltigkeit ist auch ein Fokusthema unserer Arbeit. Hinzu kommt gerade in der Schweiz die Thematik der knappen Platzressourcen: Wir müssen Lösungen schaffen, die nicht nur auf der

*Nils Heidmann:* Ein Business Engineering ohne Change Management führt aus unserer Sicht nicht zu nachhaltigem Erfolg. Ein Projekt ist nur dann von Erfolg gekrönt, wenn man auch den Shopfloor mitnimmt. Dafür muss man diejenigen Menschen packen und begeistern, die auf ihrer jeweiligen Stufe als Multiplikatoren agieren. Hier haben wir erneut den Vorteil, dass wir bei SOLTIC alles aus einer Hand anbieten können, von der Analyse, Konzeption bis zum Abschluss der Umsetzungsbegleitung.

**Wie sieht ein idealer Kundencase aus, bei dem Sie die volle Bandbreite Ihrer Expertise zum Tragen bringen können?**

*Alexander Schaffrinna:* Jede Zusammenarbeit beginnt mit einem vertieften Dialog. Wir eruieren dabei das Bedürfnis des jeweiligen Unternehmens und grenzen die Handlungsfelder ein. Vielleicht verzeichnet ein Betrieb einen enormen Schub bei der Produktnachfrage, was er mit seiner derzeitigen Lagerinfrastruktur sowie den bestehenden Prozessen nicht mehr bewältigen kann. Im Dialog finden wir heraus, wo genau der Schuh drückt. Danach entwerfen wir mögliche Lösungsvarianten und klären die Machbarkeit ab. Dabei bemühen wir uns um einen partnerschaftlichen Ansatz mit den Kunden, führen Workshops durch etc. Anschliessend stellen wir den Verantwortlichen die entwickelten Möglichkeiten vor. Erhalten wir grünes Licht, können wir auf Wunsch die Rolle der General- oder Fachplaner einnehmen – oder direkt sämtliche Aspekte aus einer Hand abdecken, bis hin zur Implementierung der konkreten Lösungen. Dafür stellen wir ein Team zusammen, das den Kunden A bis Z begleitet.

**Wie kann man am besten herausfinden, ob die Services von SOLTIC für den eigenen Betrieb geeignet sind?**

*Alexander Schaffrinna:* Wir bevorzugen es immer, einfach mal ganz unverbindlich miteinander zu reden. Wir sind da bewusst sehr hemdsärmelig. Dabei kristallisiert sich schnell heraus, ob und wie wir einem Unternehmen unter die Arme greifen können und wie die ersten Schritte aussehen könnten.

Weitere Informationen unter:  
[www.soltic.ch](http://www.soltic.ch)



**«Wir müssen Lösungen schaffen, die nicht nur auf der Betriebsebene eine Verbesserung erzielen, sondern auch die bebaute Umwelt und deren Limitation miteinbeziehen.»**

– Alexander Schaffrinna,  
Geschäftsführer

**Können Sie Beispiele nennen, wie SOLTIC für Kunden eine resiliente Supply Chain etablieren konnte?**

*Nils Heidmann:* Wir haben es in der jüngeren Vergangenheit immer wieder erlebt, dass mittelständische Unternehmen ihren Kundenkreis primär deshalb vergrössern konnten, weil sie kurzfristig und verlässlich lieferfähig waren. Indem wir durch unseren ganzheitlichen Ansatz die kritischen Bruchstellen einer Supply Chain identifizieren und Lösungen konzipieren, ermöglichen wir den Aufbau robusterer Lieferketten. In der Energiewirtschaft lag der Fokus lange Zeit auf einer eindimensionalen Forcierung von Just-in-time zur Reduktion der Kapitalbindung. Bei den kapitalintensiven Transformatoren haben dann auf einmal stark gestiegene Lieferzeiten zu unerwarteten Risiken in den Versorgungsaufträgen geführt. Damit die Supply Chain in solchen Fällen unter Druck nicht zerbricht, identifizieren wir im Zusammenspiel mit unseren Kunden vorhandene Bruchstellen und entwickeln daraufhin stabile End-to-End-Prozesse, die wir bis zur Umsetzung begleiten.

Betriebsebene eine Verbesserung erzielen, sondern auch die bebaute Umwelt und deren Limitation miteinbeziehen.

**Herr Brossok, Sie haben zuvor die Notwendigkeit von Changeprozessen angesprochen. Wie wichtig ist die Arbeit mit der Belegschaft von Kundenunternehmen für den Erfolg Ihrer Projekte?**

*Klaus Brossok:* Es ist absolut essenziell, den «Faktor Mensch» bei der Planung und Umsetzung zu berücksichtigen. Bei jeder Lösung, die man andenkt, sollte man also die Menschen und ihre Bedürfnisse als wesentliche Kriterien in die Planung einbeziehen. Damit die hierfür notwendige Akzeptanz entsteht, muss man zwingend diejenigen Personen in den Planungs- und Umsetzungsprozess integrieren, die später mit der Lösung arbeiten werden. Auch hier hilft uns wieder unser ganzheitlicher Betrachtungsansatz: Prozessoptimierung, Digitalisierung, Automations- sowie Infrastrukturprojekte sind nicht nur Faktoren eines technologiegetriebenen Wandels, sondern immer auch Ausdruck eines organisatorischen Changes.

**SOLTIC**



Sponsored.



## Die Jahreskonferenz der nachhaltigen Schweizer Wirtschaft

**R**eporting, Compliance, Stakeholdermanagement – die aktuelle Nachhaltigkeitsdebatte in Unternehmen dreht sich stark um die Einhaltung externer Anforderungen. Verlieren wir dabei den Blick für die Chancen unternehmerischer Nachhaltigkeit aus den Augen? Und wie kommen wir wieder auf Kurs?

Unter dem diesjährigen Motto «Quo vadis nachhaltige Wirtschaft?» setzt öbu, der Verband für nachhaltiges Wirtschaften, an der Jahreskonferenz Forum ö den Fokus auf Inhalte, die an den Rand des nachhaltigen Wirtschaftens gerückt sind. Nachhaltigkeit eröffnet Chancen: für unsere Umwelt, für Unternehmen, für Mitarbeitende und in jedem einzelnen Geschäftsbereich – von der Digitalisierung bis zur Lieferkette, von der Unternehmenskultur bis zur Kreislaufwirtschaft. Die Veranstaltung bringt bis zu 200 Teilnehmende aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft zusammen, um über zukunfts-fähige Geschäftsmodelle zu diskutieren.

In kollaborativen Breakout Sessions erhalten die Teilnehmenden praxisnahe Inputs von Expertinnen und Experten zu Themen wie Kreislaufwirtschaft (GS1), Klimarisikomanagement (Climada), Biodiversität (EBP) oder Nachhaltigkeitskommunikation. Keynotes zu datengetriebenen Einblicken in die Chancen der nachhaltigen Wirtschaft (FHNW & Synesgy) und globalen Perspektiven (Sustainserv) rahmen das Programm.

Weitere Informationen unter:  
[forum-oe.ch](http://forum-oe.ch)



Der Verband für nachhaltiges Wirtschaften  
**öbu**

# Nachhaltige Unternehmensführung: Der Schlüssel zu einer besseren Zukunft

Eine nachhaltige Unternehmensführung verbindet Ökologie, Ökonomie und Soziales – und will damit die Welt verbessern. «Fokus» erläutert die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit und gibt Handlungsempfehlungen für Unternehmensführungen.

**U**nternehmensführungen müssen sich mit Umwelt-, Nachhaltigkeits- und Sozialthemen auseinandersetzen. Dabei geht es oft nicht nur um Nice-to-haves, sondern auch um die Einhaltung rechtlicher Vorgaben. ESG – Environmental, Social and Governance – ist kein freiwilliges Engagement, sondern mit gesetzlichen Anforderungen verbunden, zum Beispiel mit dem CO<sub>2</sub>-Gesetz und Energiegesetz, Arbeitsgesetz und Gleichstellungsgesetz sowie dem Obligationenrecht und Geldwäschereigesetz.

Das Ziel der nachhaltigen Unternehmensführung ist, die Welt besser zu machen. Einerseits müssen Unternehmen umweltfreundlicher und ökologisch nachhaltiger werden, um dem Klimawandel entgegenzuwirken. Andererseits sollte die Unternehmensführung verantwortungsvoll sein und die Arbeits- und Lebensbedingungen der Mitarbeitenden optimieren. Um dieses Ziel zu erreichen, sollten Führungskräfte aller Unternehmen weltweit in der Lage sein, gemeinsam auf Veränderungen hinzuwirken und einen positiven Wandel herbeizuführen. Dafür muss Leadership als Prozess der Einflussnahme angesehen werden.

**Begriffserklärung Nachhaltigkeit:** Nachhaltig bedeutet eigentlich nur, dass etwas über längere Zeit eine starke Wirkung hat. Im Bereich der Ressourcennutzung beschreibt Nachhaltigkeit die dauerhafte Befriedigung von Bedürfnissen unter der Wahrung der natürlichen Regenerationsfähigkeit eines Systems, zum Beispiel des Ökosystems Wald. Ursprünglich stammt das Prinzip der Nachhaltigkeit aus der Forstwirtschaft. Dem Wald soll nur so viel Holz entnommen werden, wie es permanent nachwächst. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde den Menschen bewusst, dass irgendwo alle Rohstoffe und Energievorräte auf der Erde knapp werden. So wurde die ökologische Nachhaltigkeit in alle Systeme integriert, die Ressourcen benötigen und verbrauchen.

Ob eine Unternehmensführung umfassend nachhaltig ist, kann sich in allen drei Bereichen (Ökologie, Ökonomie, Soziales) an positiven messbaren Effekten zeigen.

### Ökologie

Die ökologische Nachhaltigkeit beschreibt die Bewahrung der natürlichen Umwelt und der ökologischen Systeme.

ESG-Kriterien	Evaluationsmethode	ESG-KPIs*
Energieverbrauch senken	Auswertung Energieverbrauch	Prozentsatz an reduziertem Energieverbrauch
Erhöhter Einsatz abbaubarer oder recyclefähiger Materialien	Materialbewertung, zum Beispiel über den Einkauf	Prozentsatz des Anteils an abbaubaren oder recyclefähigen Materialien
CO <sub>2</sub> -Emissionen senken	Bewertung von CO <sub>2</sub> -Emissionen in sämtlichen Bereichen	Prozentsatz der Reduktion von CO <sub>2</sub> -Emissionen
Initiativen für Nachhaltigkeit beim Gebäude- management	Anzahl und Qualität der Initiativen	Absolute Zahl der Initiativen und daraus resultierende prozentuale Einsparung an Emissionen

### Soziales

Die soziale Nachhaltigkeit beschreibt die Förderung von sozialem Wohlstand, Gerechtigkeit und Lebensqualität.

ESG-Kriterien	Evaluationsmethode	ESG-KPIs*
Zufriedenheit der Mitarbeitenden steigern	Qualitative und quantitative Befragungen	Konkreten Wert im Rahmen der Befragungen definieren
Projekte für Diversity fördern (bspw. interkulturelle Projekte)	Zahlen der HR-Abteilung	Absolute Zahl der diversitätsfördernden Projekte
Mehr Schulungen die Sicherheit betreffend	Messung der Zahl an Schulungen, die Sicherheit betreffen	Steigerung in absoluten oder prozentualen Zahlen
Weiterbildungsangebote für Mitarbeitende (mehr Zeit und Geld für Weiterbildung pro Mitarbeiter:in)	Bewertung der Anzahl der Weiterbildungsangebote sowie quantitative Mitarbeiterbefragungen	Absolute oder prozentuale Zahl an neuen Weiterbildungsangeboten

### Ökonomie

Die ökonomische Nachhaltigkeit beschreibt die Schaffung und Erhaltung von wirtschaftlichem Wohlstand und Stabilität.

ESG-Kriterien	Evaluationsmethode	ESG-KPIs*
Mehr Lieferanten, die die gesetzten ESG-Kriterien erfüllen	Messung der absoluten oder prozentualen Zahl der Lieferanten	Wert der Erhöhung der absoluten oder prozentualen Zahl der Lieferanten
Faire Bezahlung	Vergleich mit Branchen-Benchmarks	Evaluation des Branchen-Benchmarks-Vergleichs
Wettbewerbswidriges Verhalten verhindern	entsprechende Massnahmen sowie Zahlen der Compliance-Abteilung messen	entsprechende Massnahmen und Zahlen der Compliance-Abteilung auswerten
Spendenvolumen für Nachhaltigkeitsprojekte erhöhen	Spendenvolumen messen	Spendenvolumen evaluieren

\*KPIs sind Kennzahlen, die Unternehmen helfen, ihren Beitrag und ihre Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft zu bewerten.

Das übergeordnete Ziel einer nachhaltigen Unternehmensführung ist es, neue Arbeitsweisen zu entwickeln, die die voneinander abhängigen Systeme Wirtschaft, Menschheit und globale Umwelt unterstützen. Beginnen tut diese Entwicklung bei Entscheidungsträger:innen, die die Qualitäten einer nachhaltigen Führung besitzen.

Entscheidungsträger:innen, die nachhaltige Führung praktizieren, zeichnen sich durch Weitblick, langfristiges Denken, Ethik und Integrität, soziale Verantwortung und Umweltbewusstsein aus. Sie sind flexibel, lernbereit, fördern Innovation und Kreativität und verfügen über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten. Durch die Integration von Nachhaltigkeit in die gesamte Wertschöpfungskette und das Setzen messbarer Ziele schaffen sie einen nachhaltigen Erfolg für ihr Unternehmen und tragen gleichzeitig zur Verbesserung der Umwelt und Gesellschaft bei.

Text Linda Carstensen

## Brandreport • Forma Futura Invest AG

# Wirkungsorientiertes Investieren braucht Fakten

Die Transformation in Richtung Nachhaltigkeit ist für die Zukunftsfähigkeit unserer Gesellschaft und Wirtschaft zentral. Das Bewusstsein dafür ist mittlerweile auch in der Finanzindustrie weit verbreitet. Doch wie sieht die Realität aus?

**S**tudien belegen, dass Finanzinstitute über Investment Stewardship, also über Aktivitäten wie den Dialog mit den investierten Unternehmen («Engagement») oder das Abstimmungsverhalten an den Aktionärsversammlungen («Voting») eine wichtige Hebelwirkung haben, um den Wandel zur Nachhaltigkeit zu fördern. Aber die Diskrepanz zwischen diesem Wissen und dessen effektiver Umsetzung in Geldanlagen ist teilweise noch immer sehr gross.

### Basis für gute Entscheide schaffen

Das Institut für Wealth & Asset Management der ZHAW und Greenpeace Schweiz hat die Investment-Stewardship-Aktivitäten von 14 in der Schweiz aktiven Asset-Managern untersucht. Die Studie kam zum ernüchternden Schluss, dass kein Vermögensverwalter konsequent nachhaltigere Umwelt-Geschäftspraktiken von den investierten Unternehmen einfordert. Bemängelt wurden insbesondere unausgearbeitete oder gar fehlende Stewardship-Konzepte, mangelhafte Eskalationsstrategien, alibimässige Dialoge und eine fehlende konsequente Haltung.

Bei Unternehmensdialogen geht es zum einen darum, mehr Informationen über unklare oder kontroverse Geschäftspraktiken zu erhalten und so

besser informierte Investitionsentscheidungen treffen zu können. Andererseits dienen Unternehmensdialoge auch dazu, Wissen und Erwartungen zu Nachhaltigkeitsthemen zu vermitteln und damit die Geschäftspraktiken der beteiligten Unternehmen langfristig positiv zu beeinflussen. So wird das Bewusstsein für Nachhaltigkeit in den involvierten Unternehmen geschärft – vorausgesetzt, die Unternehmensdialoge werden richtig und konsequent durchgeführt. Dazu braucht es eine systematische Vorgehensweise mit klaren Eskalationsstufen, falls das Unternehmen keine oder keine zufriedenstellende Antwort auf die Fragen der Investoren liefert.

### Wirkungsvoll, zielführend und konsequent

Bei Forma Futura sind Unternehmensdialoge seit 2011 ein Hauptbestandteil des nachhaltigen Anlageprozesses. Denn tatsächlich kann trotz des strengen Auswahlverfahrens keines der Unternehmen, in die Forma Futura investiert, eine makellose Nachhaltigkeitsbilanz vorweisen. Umso wichtiger ist es, dass problematische Geschäftspraktiken und die Erwartungen von Forma Futura in Bezug auf Nachhaltigkeitsleistungen bei den betroffenen Unternehmen in rigorosen Dialogen thematisiert werden. Damit Unternehmensdialoge wirkungsvoll und zielführend



sind, recherchiert das Nachhaltigkeitsteam von Forma Futura im Vorfeld umfassend, stellt gezielte Fragen und hakt bei unbefriedigenden Antworten auf höheren Hierarchieebenen nach. Darüber hinaus schliesst sich das Team regelmässig mit gleichgesinnten Investoren zusammen, um die Hebelwirkung bei kritischen Engagements zu erhöhen und ein breiteres Wissensspektrum einzubringen. Die Engagement-Strategie wird konsequent umgesetzt: Verläuft ein Dialog nicht zufriedenstellend, schliesst Forma Futura das betreffende Unternehmen aus dem Anlageuniversum aus.

Die genannten Elemente sind einzelne Eskalationsstufen des Engagement-Prozesses von Forma Futura. Ein systematisches und

konsequentes Vorgehen im Unternehmensdialog ist nicht nur wichtig, um die Nachhaltigkeit bei den Unternehmen zu fördern. Es ist auch zentral, um die Glaubwürdigkeit von Forma Futura als verantwortungsbewusste Vermögensverwaltung zu unterstreichen.

Sie möchten mehr darüber erfahren, wie Forma Futura beim Unternehmensdialog vorgeht?

Über diesen QR-Code gelangen Sie auf den Blogbeitrag, der dies anhand konkreter Beispiele veranschaulicht.



**forma futura**  
Vermögen nachhaltig investieren



# Wie wird ein KMU nachhaltig(er)?

Viele Themen machen zusammen die Nachhaltigkeit aus. Um ein Unternehmen nachhaltiger zu machen, braucht es viele kleine Schritte – und manchmal auch grosse Ziele. Führungskräfte sollten fragen: Welche Themen sind zentral und welche Optionen sind für uns interessant?



**Arthur Braunschweig**  
Geschäftsführender Partner E2

«Ein nachhaltiges Unternehmen hat in der Schweiz Vorteile auf dem Arbeitsmarkt», erklärt Arthur Braunschweig, geschäftsführender Partner von E2. «Nachhaltigkeit liegt vielen Menschen am Herzen. Sie suchen ein Unternehmen, das Produkte und Dienstleistungen anbietet, worauf sie stolz sein können.» Nachhaltigkeit bietet so viele Chancen, birgt aber auch einige Risiken.

### Chancen und Risiken beachten

Chancen und Risiken aus Nachhaltigkeit sind je nach Branche unterschiedlich. «Eine offene Arbeitskultur und die erkennbare Ausrichtung auf Nachhaltigkeit ist oft hilfreich, um neue Talente zu gewinnen», meint Braunschweig. Im Bau haben Anbieter Vorteile, die umweltfreundliche Lösungen gut verstehen, da immer mehr Investoren und Bauherrschaften Nachhaltigkeit verlangen. Bei Nahrungsmitteln punktet, wer die Kundenwünsche zu Ökologie, Herkunft und Arbeitsbedingungen berücksichtigt.

Risiken aus Nachhaltigkeit liegen für hiesige Unternehmen oft in der Lieferkette, da für viele Rohstoffe ökologische und ethische Standards gefordert werden. Die eigene Lieferkette zu kennen ist aber eine Herausforderung; oft braucht dies stabile Lieferantenbeziehungen – was kurzfristige

Einfache Relevanz-Matrix	1) Wie wichtig sind die heutigen und absehbaren Chancen und Risiken aus diesen Nachhaltigkeits-Themen...					
	Sicherheit, Menschenrechte	Zufriedene, kompetente Mitarbeitende	Klimawandel	Intakte Natur	Gifte	Versorgungssicherheit
2) ... für uns im Bereich:						
Eigene Prozesse						
Lieferketten						
Kunden						
Märkte & Mitbewerber						
Mitarbeitende						
Technologie & Innovation						
Finanzierung						
Gesetzes-Anforderungen						
...						

Schreiben sie den Themen eine Wichtigkeit von 0 bis 3 zu (0=unwichtig; 3=sehr wichtig; x=unklar). Auswertung:  
 ... Mehrere 2 und 3: Nachhaltigkeitsthemen sind für Ihr Unternehmen wichtig. Integrieren Sie dies in Ihre Ziele und Massnahmen.  
 ... Mehrere x: Schauen Sie hier näher hin, z. B. auf [www.oebu.ch](http://www.oebu.ch).  
 ... Nur 0 und 1: Für Ihr Unternehmen sind die Nachhaltigkeitsthemen kaum relevant. Sofern Ihre Einschätzung zutrifft, brauchen Sie nichts zu unternehmen.

### Nachhaltigkeit im KMU berücksichtigen: Erste Schritte

«Nachhaltigkeit berücksichtigen» bedeutet,  
 (a) die wichtigen ökologischen und gesellschaftlichen Herausforderungen, die mit den eigenen Leistungen und Aktivitäten in Bezug stehen, zu **kennen**, sowie  
 (b) Ziele zu setzen, um auf diese Herausforderungen **positive Wirkungen** zu haben.

**Ziel:** Die «Check-Tabelle» unterstützt eine grobe Einschätzung, inwieweit die wichtigen ökologischen und gesellschaftlichen Themen im KMU bereits bekannt sind.

**Anwendung:** Diese Tabelle erlaubt einen ersten, groben Blick. Am besten sollten in einem Unternehmen mehrere Personen diese Tabelle ausfüllen, idealerweise Personen, welche die Unternehmung kennen und/oder Themen der Nachhaltigkeit verstehen. Vor wichtigen Entscheiden sind genauere Abklärungen notwendig.

Kostenoptimierungen erschweren kann. Finanzielle Risiken können aus Rohstoffpreisen und neuen Vorschriften entstehen, so z. B. aus den neuen EU-Regeln zur Transparenz bei Zulieferern. Wieder andere Risiken hat, wer bekannte Marken vertreibt und möglichen Imageschäden vorbeugen will.

### Strategisch soll es sein

Unternehmen wie Geberit, die Jugendherbergen, Kästli Bau, Hunziker Partner oder Mondaine integrieren Nachhaltigkeit teils seit Jahren ernsthaft in ihre Entwicklung. Dies zeigen diese und weitere Beispiele, z. B. auf [www.oebu.ch](http://www.oebu.ch) oder auf [www.e2mc.com](http://www.e2mc.com). «Wir müssen Klima, Biodiversität, Menschenrechte und andere Aspekte unserer Produkte und Leistungen noch viel intensiver beachten. Und dies für sowohl Chancen als auch Risiken», so Braunschweig. Für ihn sollten deshalb «alle Unternehmen, gerade mittlere und grössere KMU, die für sie wichtigsten Themen aus Nachhaltigkeit kennen und auch in ihre Ziele einbauen».

Text SMA

Zum kompletten Beitrag, inkl. Excel-Tabelle: [fokus.swiss](http://fokus.swiss)



SUSTAINABILITY IN BUSINESS

ANZEIGE

# creating sustainable value

Nachhaltigkeit ist Ihre Chance, Ihr Geschäftsmodell, Ihre Strategie und Ihre Governance zukunftsfähig auszurichten.

Differenzieren Sie sich von Ihren Mitbewerbenden, steigern Sie Ihre Wertschöpfung und sichern Sie Ihren unternehmerischen Erfolg.



Nachhaltigkeitsberatung  
 Analyse und Benchmarking  
 Strategie und Verankerung  
 Datenmanagement und Analytics  
 Lieferkettenmanagement  
 Klima- und Umweltschutz  
 Reporting und Verifizierung

Kommunikation  
 Design

# Hilda

Member of the Brand Leadership Circle





# Integration statt Isolation – Zukunftsfähige Supply Chain Planung

## Warum Planung?

Unzufriedene Kunden bei hohen Kosten – die falschen Produkte auf Lager, aber davon zu viel. Die Auswirkungen schlechter Planung sind direkt ersichtlich: niedrige Termintreue und Lieferfähigkeit trotz voller Lager und ausgelasteter Produktion.

Unity-Projekte zeigen deutlich, dass sich Erfolge bereits durch kleine Optimierungen einstellen können. So erlaubt z. B. im Handelsgeschäft eine um 10 bis 15 Prozent verbesserte Genauigkeit des Sales Forecasts eine Reduktion der Lagerbestände um bis zu 30 Prozent und eine Erhöhung der Liefertermintreue um bis zu 40 Prozent.

Das Ziel einer zukunftsfähigen Supply Chain Planung ist klar: die Abstimmung aller Unternehmensressourcen auf die Anforderungen des Absatzmarktes und die Leistungsfähigkeit des Beschaffungsmarktes. Steigende Marktanforderungen, z. B. durch kürzere Produktlebenszyklen stellen Unternehmen in Kombination mit volatilen Beschaffungsmärkten, brüchigen Lieferketten sowie knappen internen Ressourcen vor eine nie da gewesene Komplexität in der optimalen Ressourcenabstimmung.

Die Unternehmensstrategie prägt den unternehmensspezifischen Planungsansatz und dessen Anforderungen massgeblich. Verfügbarkeits- vs. kostenoptimierte Planung führen dabei beispielsweise zu ganz unterschiedlichen Ansätzen und Stellhebeln.

## Was wird geplant?

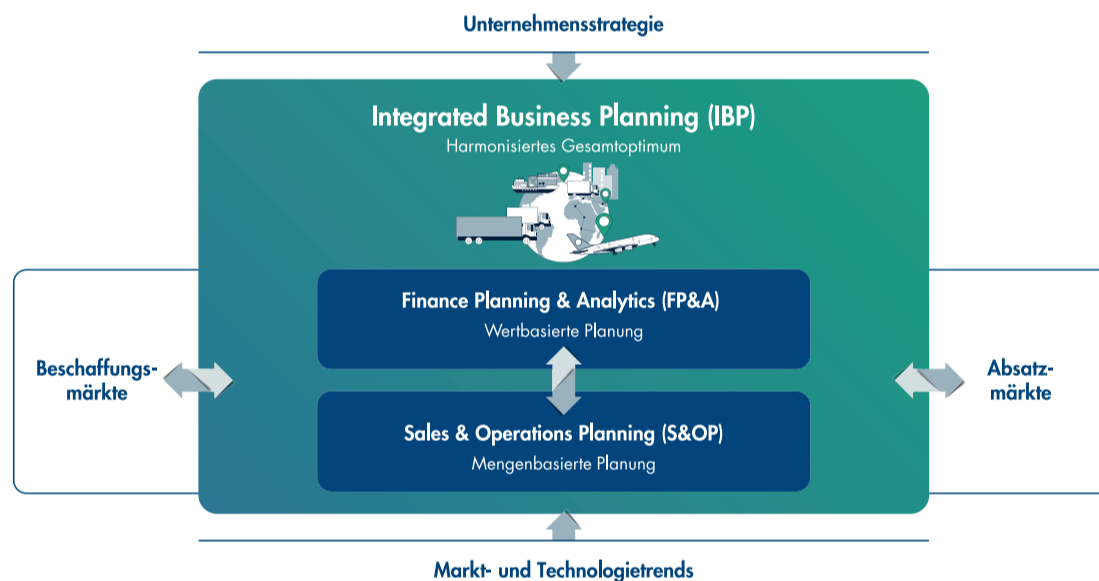
Mittels «Sales & Operations Planning» (S&OP) werden Absatz und notwendige Beschaffung anhand des optimalen Einsatzes verfügbarer Unternehmensressourcen miteinander verbunden. Die Finanzplanung oder «Financial Planning & Analytics» (FP&A) zielt auf die Abstimmung des Budgets mit der Erfolgsrechnung und Marge anhand der Unternehmensziele ab. Gleichzeitig muss die Liquidität durchgehend gesichert werden.

## Warum Integration?

Eine integrierte Planung, auch «Integrated Business Planning» (IBP) genannt, verbindet die wertbasierte Finanzplanung (FP&A) mit der mengenbasierten Sales & Operations-Planung (S&OP). Während eine reine S&OP Planung die Mengen und dafür notwendigen Ressourcen berücksichtigt, werden die finanziellen Implikationen vernachlässigt. Umgekehrt führt eine finanzielle Betrachtung entkoppelt von der operativen Realität zu unrealistischen Unternehmenszielen und sogar Verlusten oder Liquiditätsengpässen.

Durch eine integrierte Supply Chain Planung werden strategische, finanzielle und operative Ziele aufeinander abgestimmt. So wird nicht das lokale Wert- oder Mengenoptymum, sondern das globale Unternehmensoptimum erreicht.

Letztendlich gelingt es durch Integration in der Planung nicht nur unterschiedliche Ebenen, sondern auch



zunächst widersprüchlich erscheinende Ziele in Einklang zu bringen. So konnte in Unity-Projekten durch eine gezielte Reduktion des Bestands um 30 Prozent nicht nur die Kapitalbindung gesenkt bzw. die Liquidität erhöht, sondern gleichzeitig die Lieferzeit um 20 Prozent verbessert werden – zufriedene Kunden bei verringerten Kosten.

## Wie erfolgt die Umsetzung?

Die erfolgreiche Implementierung einer integrierten Planung erfolgt anhand des Unity Vier-Ebenen-Modells: Es gilt Vorausschau, Strategie, Prozesse/Organisation und Technologie konsequent auf die Planungsziele der Unternehmensstrategie abzustimmen.

Vorausschau über den Strategiezeitraum hinweg und die Unternehmensstrategie sind die Grundlage für die Zielsetzung. Umsatz, Marge und Budget auf der einen Seite und die darauf abgestimmte Bedienung des Marktbedarfs auf der anderen Seite runden die strategische Ausrichtung ab. Es entsteht ein ausgewogenes Verhältnis zwischen finanziellen Zielen und Marktanforderungen.

Innerhalb der Prozesse muss der Planungsablauf klar strukturiert und entlang der organisatorischen Schnittstellen definiert sein. Versteht beispielsweise der Vertrieb die Kennzahl «Lieferrückstand» als Messgrösse gegenüber Kunden, nutzen Einkauf und Logistik sie typischerweise gegenüber Lieferanten und es resultieren gegenläufige Optimierungsmassnahmen. Während früher oft im Monatsrhythmus geplant wurde, verkürzen sich diese Zyklen aufgrund steigender Dynamik vielerorts um die Hälfte. Es ist daher Entscheidungskraft und -kompetenz der Organisation entlang des gesamten Prozesses gefordert. Zielkonflikte der involvierten Bereiche werden umgehend adressiert und gemeinsam optimiert.

Technologie zur Planungsunterstützung erfordert klare Prozesse und Entscheidungswege als Basis. Es muss klar sein, wo Daten entstehen, wo sie verarbeitet werden und wo letztendlich Entscheidungen auf Basis dieser Daten getroffen werden. Technologie (z. B. künstliche Intelligenz) ist kaum

mehr wegzudenken, unterstützt die Verarbeitung der Vielzahl an Einflussfaktoren einer integrierten Planung grundlegend und reduziert den Personalaufwand in der Planung um bis zu 60 Prozent.

## Was ist der Mehrwert?

Für produzierende Unternehmen gilt es, die Vertriebsplanung in Schweizer Franken in eine für die Fertigung nutzbare Planung von Stückzahl und Fertigungskapazität zu übersetzen. Basierend auf der Kenntnis von Marktbedarf und Fertigungskapazität wird auch der Einkauf geplant. Ebenso kann im Abgleich mit der Finanzplanung z. B. der strategische Ausbau von Fertigungskapazität gegenüber Outsourcing gezielt bewertet werden. Bereits durch die transparente Verknüpfung von Marktbedarf zu Beschaffungsvolumen wurden in Unity-Projekten Kosteneinsparungen im Einkauf von durchschnittlich 30 Prozent, in Einzelfällen von über 70 Prozent erzielt.

Die Effekte bleiben für unterschiedliche Branchen ähnlich. Beispielsweise erfolgt im Handel zwar keine eigene Wertschöpfung, jedoch muss auch hier die wertbasierte Planung auf Produktgruppen in eine mengenbasierte Artikelnummernplanung überführt werden. Daraufhin sind die Bedarfe entsprechend der Beschaffungszeiten auf die Lieferanten zu verteilen. Ebenso müssen Skaleneffekte im Einkauf gegenüber den resultierenden Lagerkosten, Obsoleszenz-Risiken und Opportunitätskosten abgewogen werden.

Im Healthcare Bereich beispielsweise gilt es im Spital die strategische Planung der Leistungsangebote, z. B. in Kapazitäten der Operationssäle, zu übersetzen und personelle Ressourcenplanungen anzustossen. Ebenso sind die richtigen Mengen an Materialien einzukaufen und Verfallsdaten ohne Ausschuss einzuhalten. Mit einer integrierten OP-Planung und darauf basierender optimierter Logistik können Materialaufwände um mindestens zehn Prozent sowie der Personalaufwand für logistische Tätigkeiten um 30 Prozent reduziert werden.

Unity implementierte bereits eine Vielzahl von integrierten Planungslösungen, massgeschneidert auf die jeweiligen Kundenanforderungen. Von der Integration

individueller Planungslösungen in die Prozess- und IT-Landschaft bis hin zum Einsatz von künstlicher Intelligenz zur Optimierung kritischer Ressourcen oder im Sinne einer nachhaltigen Zukunft des CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks.



**Nicolina Litschgi**  
Managing Director & Partnerin



**Dr. Tim Frech**  
Head of Business Unit



**Daniel Mairhofer**  
Senior Consultant

## Über UNITY Schweiz AG

UNITY ist die Managementberatung für Innovation und Transformation. Wir befähigen Global Player, KMUs, Institutionen des Gesundheitswesens und Auftraggeber der öffentlichen Hand den digitalen Wandel zukunftsrobust und nachhaltig zu meistern. Als Impulsgeber mit ausgeprägter Technologietiefe und Transformator mit langjähriger Umsetzungserfahrung machen wir unsere Kunden zu Vorreitern in ihren Branchen.

Weitere Informationen unter:  
[www.unity.ch](http://www.unity.ch)



**UNITY**  
CONSULTING & INNOVATION



# Infrastruktur neu denken: Nature-based Solutions für eine nachhaltige Zukunft

Die Menschheit steht mit dem Rücken zur Wand angesichts der sich verschärfenden Klimakrise und des Verlusts der biologischen Vielfalt. Nature-based Solutions (NbS) bieten einen innovativen Ansatz, unsere elementare Infrastruktur von Energie über Transport, Wasser und digitalen Netzen, neu zu denken. Ziel ist, die Natur – Basis allen Lebens – einzubinden und in Interaktion mit ihr funktionale sowie wirtschaftlich tragfähige Lösungen zu schaffen. Wie können wir das volle Potenzial dieser Ansätze erschliessen, um eine für alle nachhaltige Zukunft zu gestalten?

**B** Capital Partners (Zürich) investiert in nachhaltige Infrastrukturanlagen der «nächsten Generation». Seit 2003 demonstriert B Capital Partners, dass finanzielle Renditen und positiver Impact miteinander vereinbar sind.

Der konsequente Einsatz von NbS eröffnet neue Wege, zukunftssichere Infrastruktur zu schaffen, die wahrhaft im Einklang mit der Natur steht und langfristig nachhaltig ist.

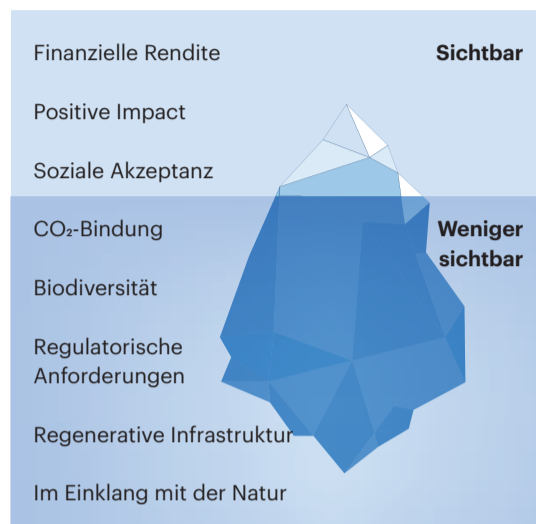
## Was sind Nature-based Solutions?

NbS stützen sich auf das «Wissen» und die regenerative Kraft der Natur, auf ihre natürlichen Prozesse und Systeme, um moderne Infrastruktur im Einklang mit ihr zu gestalten. Es gilt, Infrastruktur neu zu denken, sowohl die Art von Infrastruktur, welche es in Zukunft braucht, als auch ihre Funktionsweise mit Rückbesinnung auf die Natur.

NbS bieten eine Vielzahl innovativer, zum Teil einfach und günstig umsetzbarer Ansätze z. B. Wege und Strassen, die durch unsere Bewegung Energie erzeugen, bis hin zu begrünten Dächern. Intelligently umgesetzt sind diese wirtschaftlich profitabel, sodass Investoren interessiert sind, ihr Kapital in diese nachhaltige Infrastruktur zu investieren: eine Win-win-Situation, für Natur und Investoren.

## Reimagining Infrastructure

Infrastruktur ist das Rückgrat jeder Gesellschaft: reale Anlagen mit Netzwerkcharakter, die für Energie, Verkehrsverbindungen, Wasserversorgung und Datenaustausch sorgen. Seit der Industrialisierung geschah der Bau solcher Anlagen oft auf Kosten von Umwelt und ansässiger Bevölkerung. Da die



Natur Quelle allen Lebens und Wirtschaftens ist, war dieses Vorgehen weder fortschrittlich noch langfristig im Interesse der Menschheit.

Blickt man nach vorne, ist es sinnvoller, sich – wie indigene Völker – wieder als Teil des natürlichen Zyklus zu begreifen. Eingriffe in die Natur sollten in unserem eigenen Interesse minimal bleiben.

Ziel ist eine der Natur abgeschauten Kreislaufwirtschaft, in der auch alle «Abfallstoffe» in den Kreislauf hinein gehen. Es gibt keinen Abfall mehr. Alles wird wiederverwertet. Es gilt mit neuen Technologien, recycelten Materialien und biologisch abbaubaren Komponenten Infrastruktur zu bauen, welche z. B. sich selbst

regeneriert, sich an klimatische Veränderungen anpasst und eine positive Netto-Energiebilanz vorweist.

Beispiele für maritime NbS finden sich in der Studie von B Capital Partners, SwissRe und der Internationalen Dredging Association (2021). Sie zeigt, wie z. B. Mangrovenwälder nicht nur Schutz vor Sturmfluten bieten, sondern auch die Biodiversität fördern und CO<sub>2</sub> speichern. Dies stärkt die Widerstandsfähigkeit bei extremen Wetterereignissen und schafft langfristigen wirtschaftlichen Wert.

## Doppelte Bottom Line: Profit + Impact

NbS bieten eine konstruktive, nachhaltige Antwort auf die Klimaveränderung und den Rückgang der Biodiversität. Allerdings erfordert auch deren Bau grosse Mengen an Kapital. Die öffentliche Hand kann derartige Summen nicht alleine stemmen. Für Investoren finanziell attraktive Investitionsoportunitäten sind gefragt.

Die hohe Kunst ist und bleibt, sich für diese mit der Natur in Einklang stehenden Infrastruktur der nächsten Generation intelligente, gewinnorientierte Geschäftsmodelle auszudenken, die – markt-basiert, ohne Subventionen – funktionieren.

Zum Herausarbeiten solcher Geschäftsmodelle wird der Gesetzgeber weltweit eine zentrale Rolle einnehmen müssen, da nur er die Möglichkeit hat, dem Erhalt und Wiederaufbau der Natur per Gesetz einen monetären Wert beizumessen.

Der doppelte Bottom-Line-Ansatz von NbS ist eine Win-win-Situation: attraktive finanzielle Renditen plus positiver Impact für Natur und Mensch.

Obwohl NbS das Potenzial haben, unsere Infrastruktur zu revolutionieren, und bereits überzeugende Lösungen existieren, ist der Markt stark unterkapitalisiert und kaum entwickelt. Das zeigt die Dringlichkeit, Kapital in NbS-Infrastruktur zu lenken.

B Capital sieht hierin eine Chance. Mit strategischen Partnerschaften kann das nötige Kapital bereitgestellt werden, um die nächste Generation nachhaltiger Infrastruktur zu bauen.

## Next-Gen Infrastructure

Die Chance besteht darin, unsere Infrastruktur von Grund auf neu zu gestalten: naturbasiert, umweltfreundlich, widerstandsfähig und nachhaltig.

Die Zielsetzung lautet daher: Eine Infrastruktur, die sich selbst repariert, netto Energie liefert und sich an klimatische Veränderungen anpasst, um langfristig für heutige und zukünftige Generationen tragfähig zu sein.

B Capital unterstützt innovative Ansätze, um eine blühende Zukunft für alle zu fördern. Durch Partnerschaften und durchdachte Geschäftsmodelle kann eine Infrastruktur entwickelt werden, die im Einklang mit der Natur steht.

Denn: «Nichts auf der Welt ist so mächtig wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist», so Victor Hugo.

**B CAPITAL PARTNERS**

PUBLIREPORTAGE

**klik**

# Klimaschutz über Grenzen hinweg

Die **Stiftung Klimaschutz und CO<sub>2</sub>-Kompensation KliK** setzt sich aktiv dafür ein, die Klimaziele der Schweiz zu erreichen. Bis 2030 trägt die Stiftung KliK dazu bei, rund 40 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> zu reduzieren, dies entspricht etwa 10% der gesamten Schweizer Treibhausgasemissionen.

Als **offizielles Instrument der schweizerischen Klimagesetzgebung** unterstützt die Stiftung KliK innovative Projekte, die Treibhausgase reduzieren – sowohl in der Schweiz als auch im Ausland, in Ländern mit bilateralem Klimaabkommen.



Erfahren Sie noch mehr über unsere Arbeit und unsere Motivation!



## Klimaschutzprojekte brauchen Perspektive über 2030 hinaus

Die Schweiz will bis 2050 ihre Treibhausgasemissionen auf Netto-Null reduzieren. Ein zentrales Element auf dem Weg dorthin ist die Finanzierung von Klimaschutzaktivitäten mit zertifizierter Emissionsreduktionswirkung. So finanzieren die Stiftungen Klimarappen und KliK seit 2006 mit Mitteln von 2,4 Milliarden Franken zertifizierte Emissionsreduktionen von 20 bzw. 37 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> in der Schweiz und im Ausland.

Die unterstützten Aktivitäten verfolgen in aller Regel das Ziel, auf breiter Front Technologien in den Markt zu bringen, die dort aus wirtschaftlichen oder anderen Gründen noch nicht Fuss fassen konnten. Der Aufbau entsprechender Aktivitäten ist langwierig und ihre Zertifizierung herausfordernd, da ihre Umweltintegrität und Nachhaltigkeit detailliert belegt werden müssen. Zur erfolgreichen Finanzierung solcher Klimaschutzaktivitäten bedarf es eines Zeithorizonts von mindestens 5 bis 10 Jahren.

Mit Näherrücken des Jahres 2030 ist die Finanzierbarkeit anspruchsvoller Aktivitäten absehbar nicht mehr gewährleistet. Es ist deshalb unerlässlich, dass der Bundesrat einen verbindlichen Rechtsrahmen für die Finanzierung zertifizierter Emissionsreduktionen bis mindestens 2035 schafft. Die Stiftung KliK fordert entsprechend, bei der laufenden Revision der CO<sub>2</sub>-Verordnung den Kompensationssatz (Artikel 89) nicht nur bis 2030, sondern bis 2035 festzulegen.

Helfen Sie mit, zukunftsweisende Klimaschutzaktivitäten mit längerfristiger Perspektive zu unterstützen, und vervielfältigen Sie unsere Botschaft in Ihrem Umfeld!





## Nachhaltigkeit ist das neue Normal

**G**reenBuzz hat sich seit seiner Gründung 2010 zu einem der führenden Schweizer Netzwerke für Business Changemaker und Organisationen entwickelt, die sich dafür einsetzen, dass Nachhaltigkeit zur neuen Normalität wird.

Die NGO unterstützt Partner und Mitglieder durch Wissensvermittlung, Vernetzung und die Entwicklung innovativer Business-Cases. Hauptsächlich geschieht dies über rund 30 öffentliche Veranstaltungen pro Jahr mit insgesamt 2000 Teilnehmer:innen, die auf verschiedene Branchen und Themen ausgerichtet und gemeinsam mit Partnern durchgeführt werden.

Darüber hinaus etablierte GreenBuzz neben den Veranstaltungen auch weitere Services wie den GreenBusiness Sprint, Arbeitsgruppen und einen Rekrutierungsservice.

### Neuer Employee Engagement Workshop

In Zusammenarbeit mit collaboratio helvetica und Let's Talk Waste bietet GreenBuzz Workshops zum Mitarbeiterengagement an. Diese fördern die intrinsische Motivation der Mitarbeiter:innen, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit im Unternehmen auseinanderzusetzen und Geschäftsbereiche schnell über einen ganzheitlichen Ansatz zu optimieren. Dank der dynamischen Gestaltung entsteht ein starkes Gemeinschaftsgefühl, welches die langfristige Wirkung zur Umsetzung der entwickelten Massnahmen sicherstellen.

Treten Sie gerne mit uns in Kontakt bezüglich eines Workshops, oder besuchen Sie eine unserer zahlreichen Veranstaltungen im Herbst, z. B. über die Nachhaltigkeit des Wintersports (28. November). [greenbuzz.global/zurich/](https://greenbuzz.global/zurich/)



greenbuzz

# Versorgungssicherheit: Der Schlüssel zu Netto-Null

Vor kurzem führte ich ein Gespräch mit einer Politikerin, die mir eine prägnante Frage stellte: «Die Wirtschaft redet immer davon, Rahmenbedingungen für Netto-Null zu schaffen – was wäre denn die wichtigste Massnahme, die die Politik ergreifen kann?» Instinktiv kam mir unsere langjährige Forderung nach einem adäquaten Preis für CO<sub>2</sub> in den Sinn.



Bild: iStockphoto/GanzTweins

**D**ie Wirtschaft steht zu dieser Forderung, aber wir diskutieren sie auch jedes Jahr neu, weil die Schweiz bereits heute schon einen der höchsten CO<sub>2</sub>-Preise weltweit hat. Eine weitere Erhöhung ohne internationale Koordination könnte zu gefährlichen Verdrängungseffekten führen – Stichworte dazu sind Deindustrialisierung und Carbon Leakage. Es ist zwar begrüssenswert, dass die Schweiz für den Klimaschutz auf marktwirtschaftliche Instrumente wie Preise setzt. Wenn sonst fast kein Land dabei mitmacht, wird es aber kompliziert. Eine griffige internationale Koordination marktwirtschaftlicher Massnahmen ist momentan in weiter Ferne, obwohl bereits ein internationaler CO<sub>2</sub>-Preis von bescheidenen 50 Dollar pro Tonne ein klimapolitischer «game changer» wäre. Viele andere diskutierte Massnahmen sind entweder Symbolpolitik oder politisch kaum mehrheitsfähig.

Wenn ein globaler CO<sub>2</sub>-Preis unrealistisch ist, was ist denn die wichtigste Forderung der Wirtschaft für Netto-Null-Rahmenbedingungen? Ich glaube, sie liegt in der Versorgungssicherheit mit sauberem Strom.

Die Schweiz verbraucht jährlich weit über 200 Terawattstunden Energie, davon etwa 60 Terawattstunden in Form von Strom. Der Rest wird vor allem durch fossile Energien wie Treibstoffe und Heizöl gedeckt. Bis 2050 müssen wir für Netto-Null fast alles elektrifizieren. Das bedeutet einerseits, dass wir einen viel höheren Stromverbrauch haben werden – 80-90 Terawattstunden laut den meisten Studien, laut höheren Schätzungen sogar deutlich über 100 Terawattstunden. Andererseits wird unser Gesamtenergieverbrauch sinken, weil Strom viel effizienter ist als fossile Energien. Während zum Beispiel ein klassisches Verbrennerauto im Schnitt nur etwa 20 Prozent der Energie in die Fortbewegung umsetzt, ist dieser Wert bei Elektroautos bei fast 80 Prozent.

Die Elektrifizierung der Schweiz ist jedoch eine Herkulesaufgabe. Berücksichtigen wir, welche

Kraftwerke ihre Lebensdauer bis 2050 überschreiten, müssen wir unsere Stromproduktion bis 2050 mehr als verdoppeln. Der Aufbau der heutigen Stromproduktion dauerte fast ein Jahrhundert. Das gleiche müssen wir nun in den nächsten 25 Jahren nochmals schaffen – und das zu einer Zeit, in der das Bauen immer schwieriger wird. Einsprüche häufen sich und die Politik ist blockierter als damals. Es gibt das Bonmot: «Die fünfte Landessprache der Schweiz ist die Einsprache» – und das hat einen wahren Kern.

Ich bin, ehrlich gesagt nicht davon überzeugt, dass wir auf einem guten Weg sind. Das Stromgesetz, über das wir am 9. Juni 2024 abgestimmt haben, ist ein guter erster Schritt – sozusagen der Frühlingsputz in der Energiepolitik. Aber dieser Schritt reicht noch lange nicht. Besonders besorgniserregend ist die Stromversorgung im Winter. Die Euphorie für Dachanlagen darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir ein grosses Problem mit der Winterversorgung haben. Und winterwirksamere erneuerbare Lösungen wie Alpensolar oder Wind geniessen noch zu wenig Rückhalt in der Bevölkerung – besonders dort, wo sie effektiv aufgebaut werden könnten.

Ein weiteres grosses Problem ist, dass wir immer noch kein Stromabkommen mit der EU haben und mit weiteren Verzögerungen gerechnet werden muss. Man kann von der EU halten, was man will, aber niemand, der sich im Energiebereich auskennt, wird in Frage stellen, dass sich das Stromproblem besser gemeinsam lösen lässt als allein. Eine Studie, die wir mit der ETH Zürich durchgeführt haben, zeigt: Es geht auch ohne Stromabkommen, kostet aber 50 Milliarden Franken mehr bis 2050. Das sind pro Haushalt am Ende um die 500 Franken – pro Jahr.

Uns beschäftigt auch die Frage, wie sich der Preis für Winterstrom in den nächsten Jahren entwickelt. Die Studie der ETH prognostiziert drei- bis viermal höhere Strompreise im Winter 2050. Das ist zugebenermassen heute noch etwas Kaffeesatzlesen. Aber wenn wir Pech haben, wird in 30 Jahren die Diskussion über die Stromrechnung so hitzig geführt wie heute diejenige über die Krankenkassenprämien.

Ohne genügend Strom können wir die Dekarbonisierung jedoch vergessen. Effizienz und Sparen sind schön, aber ein Tropfen auf den heissen Stein gegenüber dem Stromhunger moderner, klimafreundlicher Technologien wie Elektroautos und Wärmepumpen.

Was steht uns denn im Weg zu einer sicheren Stromversorgung? Vor allem wir selbst. Das Thema ist sehr emotional aufgeladen, mit so vielen roten

Linien, dass sie sich schon lange überschneiden. Die Schweiz will jederzeit Strom, selbstversorgend ohne Europa, günstig, ohne Atomkraft, sicher nicht mit Solaranlagen in den Bergen, auf keinen Fall Wind – vielleicht auf den Dächern, aber auch nur ohne Zwang. Man braucht kein Energieexperte zu sein, um zu erkennen, dass das zu viele Bedingungen sind.

Besonders schwierig gestaltet sich die Diskussion um die Kernkraft: Für die einen ist sie ein Schreckgespenst vergangener Zeiten, das von den Erneuerbaren ablenkt. Für die anderen ist sie eine fahrlässig vernachlässigte, klimaneutrale und preiswerte Technologie. Aus unserer Sicht ist klar: Irgendwo muss man Abstriche machen und was die beste Energieproduktion ist, sollte kein Politiker oder Verband entscheiden, sondern sich in einem fairen Wettbewerb auf dem Markt durchsetzen.

Insofern möchte ich die Frage der Nationalrätin nun so beantworten: Was wir für Netto-Null brauchen, ist genügend klimaneutraler Strom. Die wichtigste Massnahme dabei ist, dass die Politik ihre roten Linien streicht. Dann wären nämlich die grossen und wichtigen Schritte möglich, nämlich:

- 1) Ein Stromabkommen mit der EU;
- 2) Ein dezidiertes Ausbau der Erneuerbaren in der kurzen und mittleren Frist; und
- 3) Die Prüfung von neuen Grosskraftwerken, insbesondere Kernkraftwerken, auf lange Frist.

Die Herausforderung ist gross, doch sie ist nicht unlösbar. Die Zukunft der Schweiz hängt von unserem Mut ab, alte Dogmen zu hinterfragen und neue Wege zu beschreiten. Die Versorgungssicherheit ist der Schlüssel, der das Tor zu einer klimaneutralen und wohlhabenden Zukunft öffnen kann. Wenn wir jetzt die richtigen Entscheidungen treffen, können wir sicherstellen, dass die Schweiz nicht nur ihre Klimaziele erreicht, sondern auch ein Vorbild für andere Nationen wird.

Text **Alexander Keberle**

### Autor

Alexander Keberle ist Leiter Umwelt, Energie und Infrastruktur bei economiesuisse und kommt aus Basel. Er ist wohnhaft in Zürich und studierte Law & economics sowie Politikwissenschaften. Keberle ist begeisterter Outdoorsportler und Bergsteiger.

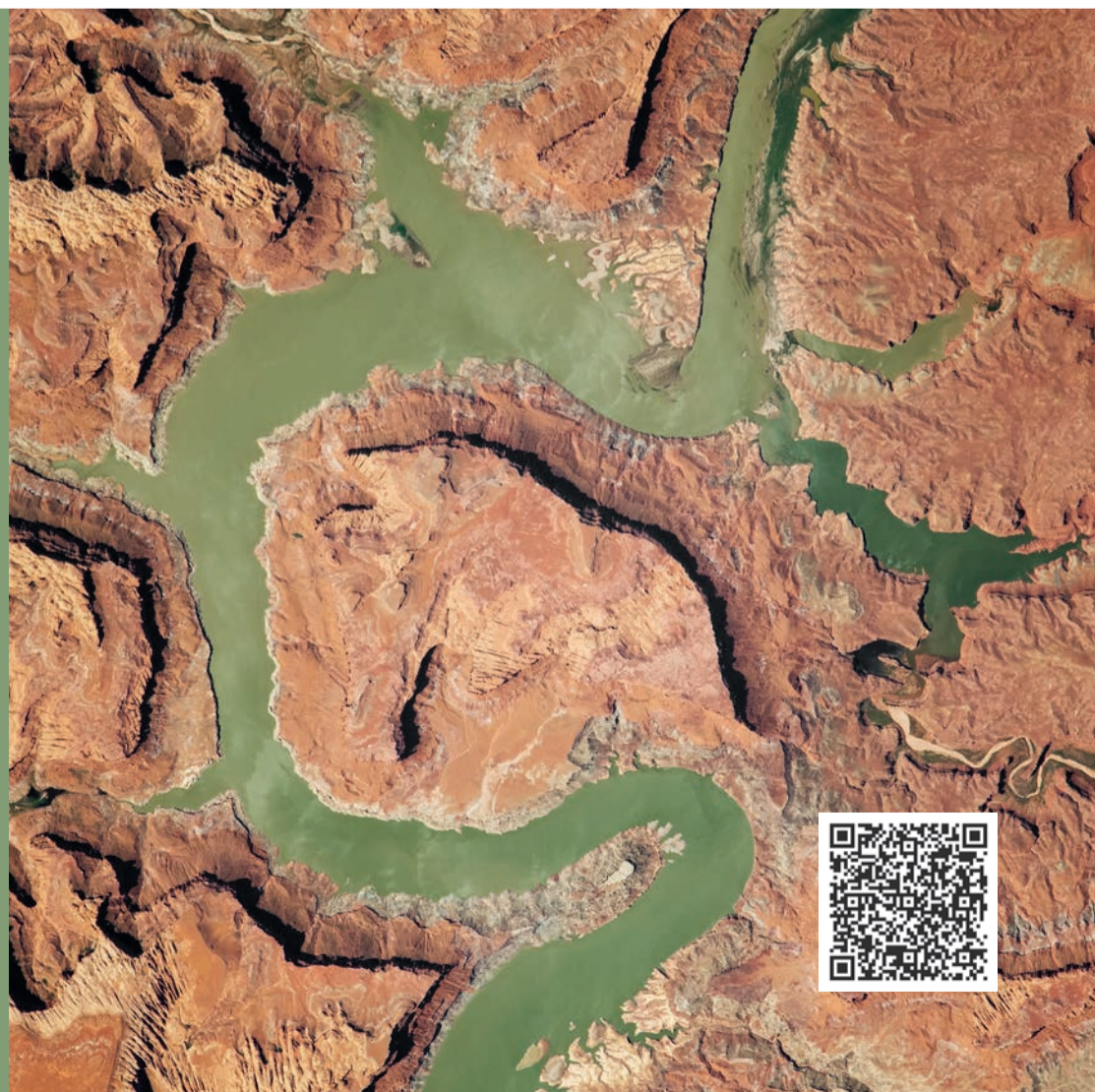
ANZEIGE

## °CelsiusPro

# Die Risiken des Klimawandels nehmen zu, der gesetzliche Druck auf Ihr Unternehmen auch.

Mit der ab 2025 in der Schweiz verpflichtenden Offenlegung von Klimarisiken ist jetzt der richtige Zeitpunkt zu handeln. Wir helfen Ihnen, das nötige Know-how aufzubauen, die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und Ihr Unternehmen vor den Auswirkungen des Klimawandels zu schützen. Lassen Sie uns sprechen.

[celsiuspro.com](https://celsiuspro.com)







## SPAR Schweiz erhält 1st Star des Lean & Green Awards für herausragende Umweltmassnahmen

Seit dem Erhalt des Lean and Green Awards im Jahr 2019 setzt SPAR Schweiz kontinuierlich Massstäbe im Bereich Nachhaltigkeit. In diesem Jahr wurde das Unternehmen mit dem "1st Star" ausgezeichnet, was den erfolgreichen Abschluss des ersten Etappenziels markiert: eine 20%-ige Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen innerhalb von fünf Jahren. Diese Auszeichnung spiegelt das Engagement von SPAR Schweiz wider, seine ökologischen Ziele durch innovative und effiziente Massnahmen zu erreichen.

Ein wesentlicher Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion wurde durch die Modernisierung der Fahrzeugflotte geleistet. Traditionelle Dieselfahrzeuge wurden durch umweltfreundlichere Alternativen wie Wasserstoff-, Biodiesel- und Elektro(Hybrid)-Antriebe ersetzt. Gleichzeitig verlagerte SPAR einen Teil seiner Strassen Transporte auf die Rhätische Bahn. Diese Umstellungen haben die CO<sub>2</sub>-Bilanz des Unternehmens erheblich verbessert und stellen einen bedeutenden Fortschritt in der Reduktion von Emissionen dar. Durch diese Massnahmen konnten wir die CO<sub>2</sub>-Emissionen um mehr als 2'300 Tonnen verringern.

Neben den Veränderungen im Transportsektor legte SPAR Schweiz auch grossen Wert

auf die Optimierung seiner Gebäudeinfrastruktur. Am Hauptsitz wurde die Gasheizung durch eine nachhaltige Holzschneitzelheizung ersetzt. Diese Massnahme, kombiniert mit der Modernisierung der Gebäudehülle, führte zu einer Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen um beeindruckende 87%. Diese Änderungen verdeutlichen den Einsatz von SPAR Schweiz für nachhaltige Energielösungen.

Darüber hinaus wurde in eine Photovoltaikanlage investiert, um den Strombedarf umweltfreundlicher zu decken. Der Wechsel zu energieeffizienten LED-Leuchten in den Lagerbereichen und die fortschreitende Digitalisierung der Büroprozesse hin zu einem nahezu papierlosen Büro tragen ebenfalls zur Reduktion des Energieverbrauchs bei.

Diese umfassenden Massnahmen und die damit verbundenen Erfolge verdeutlichen das Bestreben von SPAR Schweiz, nicht nur ökonomische, sondern auch ökologische Verantwortung zu übernehmen. Die erzielten CO<sub>2</sub>-Reduktionen sind ein klarer Beweis für das Engagement des Unternehmens, seinen ökologischen Fussabdruck kontinuierlich zu verkleinern und aktiv zum Klimaschutz beizutragen.



SPAR Handels AG  
Tel. +41 71 313 76 31  
Fax +41 71 314 76 31  
Schlachthofstrasse 12  
9015 St. Gallen Schweiz  
www.spar.ch





Bertrand Piccard

# Ein Gleichgewicht zwischen Profit und Planet

Bertrand Piccard ist ein Schweizer Entdecker, Umweltschützer und Pionier für nachhaltige Innovationen. Weltweit bekannt wurde er als Pilot von Solar Impulse 2, dem ersten und einzigen solarbetriebenen Flugzeug, das die Welt umrundete und damit das Potenzial sauberer Technologien demonstrierte. Er ist ebenfalls Initiator und Präsident der Stiftung Solar Impulse, die innovative Lösungen fördert, die sowohl rentabel als auch ökologisch nachhaltig sind. Diese Initiative überbrückt die Kluft zwischen Ökologie und Ökonomie und zeigt, dass nachhaltiges Wirtschaften nicht nur notwendig, sondern auch wirtschaftlich machbar ist.

Interview Valeria Cescato Bild © Solar Impulse, Jean Revillard, Rezo

## Bertrand Piccard, der Trend geht immer mehr in Richtung nachhaltiges Wirtschaften. Was ist Ihrer Meinung nach der Schlüssel zu einem Gleichgewicht zwischen Ökonomie und Ökologie?

Zunächst müssen wir die wirtschaftliche Situation verstehen, in der wir uns heute befinden. Wir leben in einer quantitativen Wirtschaft, in der es darum geht, immer mehr zu immer niedrigeren Preisen zu produzieren und zu verkaufen, um die Konkurrenz auszustechen. Die Folgen sind niedrige Löhne und wachsende soziale Ungleichheiten, aber auch geringe Gewinnspannen und viel Abfall und Umweltverschmutzung. Dies ist nicht nur ein Umweltproblem, sondern auch ein soziales und wirtschaftliches Problem – ein System, von dem niemand profitiert.

Der Schlüssel zu einem Gleichgewicht zwischen Ökonomie und Ökologie ist der Übergang zu einer qualitativen Wirtschaft, in der wir weniger verkaufen, aber mehr Qualität haben. Mit diesem Ansatz können Unternehmen ihre Produkte zu einem höheren Preis anbieten und ihre Margen verbessern. Und die Konsument:innen können sich teurere Produkte leisten, weil sie sie seltener ersetzen müssen. Dies wirkt sich positiv auf die Wirtschaft, die Umwelt und die Gesellschaft aus.

Dies fördert innovative Geschäftsmodelle, insbesondere den Verkauf von Dienstleistungen anstelle von Produkten. Ein Beispiel dafür ist PragmaCharge, ein Unternehmen, das nicht die Elektro-Lkw, sondern die gefahrenen Kilometer verkauft. Das Unternehmen kümmert sich um die Fahrzeuge und die Ladestationen, während die Kunden nur für die gefahrenen Kilometer bezahlen. Langfristig ist das für die Kunden profitabler, da sie nicht die Betriebskosten tragen müssen. In einer qualitativen Wirtschaft gibt es viele Möglichkeiten für Unternehmen, durch umweltfreundliches Handeln Gewinne zu erzielen.

## Welche Prinzipien müssen Organisationen und politische Entscheidungsträger annehmen, um nachhaltiges Management zu erreichen?

Organisationen und politische Entscheidungsträger sollten sich auf vier Schlüsselprinzipien konzentrieren: Vorrang des Gewinns vor den Einnahmen, Berücksichtigung der Gesamtbetriebskosten und nicht nur der Anfangsinvestitionen, Steigerung der Effizienz und Berücksichtigung der wirtschaftlichen Auswirkungen sozialer Probleme.

Erstens ist es von entscheidender Bedeutung, den Gewinn über die Einnahmen zu stellen. Die Konzentration auf den Gewinn und nicht nur auf die Steigerung der Einnahmen kann zu nachhaltigeren Geschäftspraktiken führen. Wenn z. B. die Hersteller von Mobiltelefonen verpflichtet würden, eine fünfjährige Garantie auf ihre Produkte zu gewähren, würden sie vielleicht weniger Geräte verkaufen, dafür aber zu höheren Preisen. Dies kann trotz eines geringeren Gesamtumsatzes zu einer höheren Rentabilität für das Unternehmen führen und ist auch für die Kunden erschwinglicher.

Zweitens ist es wichtig, die Gesamtbetriebskosten und nicht nur die Anfangsinvestition zu bewerten. Viele Unternehmen konzentrieren sich stark auf die Investitionskosten, während sie die langfristigen Betriebskosten unterschätzen. In einer nachhaltigen Wirtschaft können die Anfangsinvestitionen höher sein, aber die langfristigen Betriebskosteneinsparungen können dies ausgleichen. Nachhaltiges Management erfordert eine ganzheitliche Sichtweise, die sowohl kurz- als auch langfristige Auswirkungen berücksichtigt.

Drittens ist die Steigerung der Effizienz von entscheidender Bedeutung. Organisationen sollten danach streben, bessere Produkte und Dienstleistungen mit weniger Ressourceneinsatz zu produzieren. Dies senkt nicht nur die Kosten, sondern minimiert auch die Umweltbelastung und trägt somit zur Nachhaltigkeit bei.

Schliesslich ist es wichtig, neben der moralischen Dimension auch die wirtschaftlichen Auswirkungen sozialer Fragen zu berücksichtigen. Aus ökonomischer Sicht wirkt sich Armut negativ auf die Rentabilität aus. Die Bewältigung sozialer Probleme wie Armut kann zu einer stabilen und wohlhabenden Wirtschaft führen, was sowohl den Unternehmen als auch der Gesellschaft als Ganzes zugutekommt. Nachhaltiges Management erfordert die Einbeziehung sozialer Erwägungen in wirtschaftliche Strategien.



## Die Welt ist heute oft fragmentiert: Die Industrie konzentriert sich nur auf den Profit, die Umweltschützer:innen nur auf die Umwelt, die Linke nur auf soziale Fragen und die Rechte nur auf die wirtschaftliche Entwicklung.

– Bertrand Piccard

### Welches sind die grössten Herausforderungen für Unternehmen bei der Einführung nachhaltiger Praktiken und wie können sie überwunden werden?

Eine der grössten Herausforderungen ist die Wettbewerbsverzerrung. Viele Unternehmen konzentrieren sich auf kurzfristige Gewinne, wodurch diejenigen, die die Gesamtbetriebskosten berücksichtigen, einen Wettbewerbsnachteil erleiden.

Ich glaube, dass die Regierungen bei der Lösung dieses Problems eine entscheidende Rolle spielen müssen. Sie können dazu beitragen, Verzerrungen zu beseitigen, indem sie Vorschriften einführen, die Nachhaltigkeit, eine qualitativ hochwertige Wirtschaft und grössere Effizienz fördern. Der derzeitige Rechtsrahmen lässt häufig Ineffizienz, Umweltverschmutzung und kurzfristiges Denken zu, was von einigen Unternehmen ausgenutzt wird. Die Regierungen sollten die Einführung der neuesten und effizientesten Systeme, Verfahren und Technologien durchsetzen, um sicherzustellen, dass alle Unternehmen nachhaltig arbeiten.

### Marktregulierungen werden aber von vielen nicht gerne gesehen...

Manche argumentieren gegen staatliche Regulierung, dass wir in einem freien Markt arbeiten, aber das ist nicht ganz richtig. Der Wettbewerb wird verzerrt, weil externe Effekte nicht in die Kosten eingerechnet werden. Unternehmen, die CO<sub>2</sub> ausstossen, haben oft niedrigere Betriebskosten, während die Allgemeinheit und die öffentlichen Dienste die finanziellen und ökologischen Folgen tragen. Das ist ungerecht, da die Last der Bewältigung dieser Probleme auf andere abgewälzt wird.

In einem wirklich freien Markt müssen für alle Teilnehmer die gleichen Regeln gelten. Derzeit sind die Regeln nicht einheitlich, was zu ungleichen Wettbewerbsbedingungen führt. So ist beispielsweise die Abholzung von Wäldern in Europa verboten, während

die Einfuhr von Produkten aus der Abholzung in anderen Ländern weiterhin legal ist, was den Wettbewerb weiter verzerrt. Die EU geht dieses Problem an, indem sie eine CO<sub>2</sub>-Steuer an der Grenze einführt. Diese zwingt ausländische Hersteller, die gleichen Umweltstandards einzuhalten oder eine Steuer zu bezahlen.

Das Ziel ist nicht mehr zu regulieren, sondern eine moderne und effizientere Regulierung zu schaffen, die für Fairness und Nachhaltigkeit auf dem Markt sorgt.

### Wie sehen Sie die Rolle der Technologie in diesem Wandel?

Es wird oft gesagt, dass neue Technologien uns retten werden. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass dies oft als Ausrede benutzt wird, um nicht schon heute mit dem Wandel zu beginnen. Ich glaube nicht, dass wir neue Technologien brauchen. Wir haben bereits viele, um die Umwelt zu schützen und Gewinne zu erwirtschaften.

Deshalb konzentriert sich die Stiftung Solar Impulse auf bestehende Technologien, die meisten davon sind nicht einmal Hightech. Zum Beispiel kann ein System in einer Fabrik, das die Wärme aus den Schornsteinen zurückgewinnt und in die Fabrik zurückleitet, die Energiekosten und die Emissionen erheblich reduzieren. Oder Abfälle werden nicht mehr auf Deponien gelagert, sondern zu Baustoffen wie Beton oder Ziegeln weiterverarbeitet.

### Woher kam die Inspiration für die Stiftung Solar Impulse?

Die Idee entstand durch meine Erfahrungen bei der Weltumrundung mit Solar Impulse 2. Die Diskrepanz zwischen diesem leisen, mit sauberer Energie betriebenen Flugzeug und der weitverbreiteten Ressourcenverschwendung und Umweltverschmutzung im Rest der Welt war offensichtlich. Viele der Systeme, auf die wir uns heute verlassen, wurden zu Beginn des Erdölzeitalters entwickelt und wir

haben uns daran gewöhnt, mit ineffizienten und verschwenderischen Produkten und Dienstleistungen zu leben, deren Modernisierung überfällig ist.

Die Stiftung Solar Impulse hat sich zum Ziel gesetzt, moderne und effiziente Lösungen zu finden und zu fördern. Seit dem Start der Initiative 2016 haben wir mehr als 1600 Lösungen identifiziert, die sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll sind und Sektoren wie Wasser, Energie, Bau und Abfallwirtschaft abdecken. Unsere Aufgabe ist es, diese Lösungen zu fördern.

### Wie hat Ihr Hintergrund als Psychiater Ihre Sichtweise auf das Thema beeinflusst?

Mein Hintergrund als Psychiater hat mir ein tiefes Verständnis für menschliches Verhalten vermittelt. Das gibt mir eine einzigartige Perspektive auf die Herausforderungen, vor denen wir heute stehen. Eine der wichtigsten Beobachtungen, die ich gemacht habe, ist der starke Widerstand der Menschen gegen Veränderungen und die Angst vor dem Unbekannten. Diese Mentalität trägt zu vielen der Probleme bei, mit denen wir uns konfrontiert sehen, da die Menschen es oft vorziehen, in ihrer Komfortzone zu bleiben. Praktiken, die vor 60 Jahren funktioniert haben, sind angesichts des Bevölkerungswachstums und der ökologischen Herausforderungen von heute nicht mehr angemessen.

Um einen sinnvollen Wandel herbeizuführen, ist es wichtig, die Vorteile hervorzuheben und aufzuzeigen, wie sie unser Leben verbessern können. Nachhaltigkeit wird derzeit oft als etwas dargestellt, das teuer ist und Opfer erfordert. Dadurch entsteht der falsche Eindruck, dass das Streben nach Nachhaltigkeit Individuen dazu zwingt, auf Komfort zu verzichten und Unternehmen dazu, auf Gewinne zu verzichten. Das ist aber nicht der Fall. Wir müssen unsere Sichtweise ändern und uns mehr auf Lösungen als auf Probleme konzentrieren. Nachhaltige Praktiken können unmittelbare Vorteile bringen – nicht nur für künftige Generationen – und sie eröffnen neue Geschäftsmöglichkeiten, die langfristig profitabler sind. Wir müssen uns nicht zwischen einer nachhaltigen Umwelt und einer florierenden Wirtschaft entscheiden, wir können beides haben.

### Was ist die wertvollste Lektion, die Sie auf Ihrer Reise zur Förderung der Nachhaltigkeit gelernt haben?

Es ist wichtig, realistisch und nicht idealistisch zu sein. Unser Ziel sollte es sein, greifbare Ergebnisse zu erzielen. Die Welt ist heute oft fragmentiert: Die Industrie konzentriert sich nur auf den Profit, die Umweltschützer:innen nur auf die Umwelt, die Linke nur auf soziale Fragen und die Rechte nur auf die wirtschaftliche Entwicklung. Dieser fragmentierte Ansatz ist jedoch unrealistisch. Es bringt nichts, isoliert zu arbeiten oder mit anderen Ansichten zu streiten. Wenn wir zusammenarbeiten, können wir viel mehr erreichen.



# Ihre Solarexperten in Zürich

Jetzt  
CHF 2500.-  
sparen

**An der Messe  
Bauen & Modernisieren**  
vom 26.–29. September  
Halle 4, Stand J06

Verwandeln Sie Ihr Zuhause in ein Solarkraftwerk  
und sparen Sie bis zu CHF 2500.-.

Infos & Gratistickets: [www.home-energy.ch/aktion](http://www.home-energy.ch/aktion)

**Die Kraft der Sonne nutzen**



Solstis Energy AG | In der Luberzen 1, 8902 Urdorf

 **BKW**

BUILDING  
SOLUTIONS

 **Solstis**  
solar solutions



# Gebäude - die neuen Kraftwerke

In der Schweiz gibt es rund zwei Millionen Gebäude, dazu kommen riesige Infrastrukturanlagen. Diese Gebäudeoberflächen reichen in einem Extremszenario aus, um alle benötigte Energie mit Solarenergie zu decken. Photovoltaik boomt! Aber leider kommt Photovoltaik meist als technisches Add-on auf die Dächer – sogar bei Neubauten.



Plusenergiehaus in Thalwil: PV fassadenintegriert

Die Solarpioniere Bertrand Piccard und André Borschberg zeigten 2016 mit ihrem Flugzeug Solar Impulse, dass Fliegen allein mit Solarenergie möglich ist und dass dieses Flugzeug in Leichtbauweise sogar sehr elegant sein konnte. Die benötigten Photovoltaikzellen waren unauffällig in die langen Flügel integriert. Mit dem gleichen Ansatz integriert der Architekt Beat Kämpfen seit rund zwanzig Jahren Solartechnik als gestalterisches Element in die Gebäudehülle. So wurden

die Flugpioniere und der Architekt 2017 gleichzeitig mit einem Schweizer Solarpreis ad personam ausgezeichnet. Bei jedem neuen Projekt lotet das Architekturbüro Kämpfen Zinke + Partner die gestalterischen Möglichkeiten der Solartechnik neu aus und entwickelt das energieeffiziente Bauen weiter.

#### Photovoltaik - das neue Baumaterial

Die alte Aufgabe von Fassaden und Dächern war der Schutz vor Kälte, Regen und Schnee.

Heute genügt das nicht mehr, die Gebäudehülle wird zum Kraftwerk der Zukunft. So wie das Blätterdach der Bäume mittels Photosynthese die Energie für das Wachstum des Baumes produziert, werden die Fassaden und Dächer das Sonnenlicht nutzen, um die nötige Energie für das Haus und die Bewohner:innen bereitzustellen. Die Sonne liefert Energie im Überfluss, nämlich in einer Stunde so viel wie die Menschheit in einem Jahr benötigt. Unser Gebäudepark stellt riesige Oberflächen zur Verfügung, um die Solarenergie einzufangen, sodass bei konsequenter Berücksichtigung der Parameter Energieeffizienz und Solararchitektur für die meisten Bauten eine Plusenergiebilanz möglich wird. In Kombination mit der Elektromobilität wird auch bald genügend Batteriekapazität zur Verfügung stehen, um Solarenergie über kürzere Perioden zu speichern.

#### Gebäude - Lösung für den Winterstrom

Photovoltaikanlagen auf Dächern weisen die beste Jahresbilanz auf, im Winterhalbjahr hingegen produzieren sie nur wenig Strom. Das Ziel muss aber eine Verstärkung der Energieproduktion sein und da sind die Gebäudefassaden gefragt. Der Energieertrag ist im Sommer wegen der steil stehenden Sonne zwar reduziert, hingegen im Winter wegen des flachen Sonnenwinkels erhöht. So werden vertikale Solaranlagen zunehmend sinnvoller, damit die Gebäude einen substantiellen Beitrag leisten können, um die sogenannte Winterstromlücke zu schliessen. Selbstverständlich dürfen Photovoltaikanlagen an Fassaden nicht technisch und nicht angebaut wirken, sondern sollen wie beim Flugzeug Solar Impulse die Architektur prägen und einen positiven Beitrag zum Strassenbild leisten. Fassaden müssen ohne Frage schön aussehen!



Plusenergiehaus in Dübendorf: PV dach- und fassadenintegriert.

Mehr Informationen unter:  
[kzp-architekten.com](http://kzp-architekten.com)



**kämpfen zinke + partner**

ANZEIGE

## Mit voller Solarkraft die Zukunft der Schweiz erhellen

Die Schweiz, bekannt für ihre atemberaubenden Landschaften und ihr Engagement für ökologische Nachhaltigkeit, hat sich als leuchtendes Beispiel für das Potenzial der Photovoltaik-Technologie erwiesen. In diesem Alpenland, in dem die Sonnenstrahlen die Gipfel und Täler zieren, bilden Photovoltaikanlagen den Kern der zentralen Energieversorgung bei gleichzeitiger Entlastung der Umwelt. Saubere, leistbare Energie – dies steht für die Viva Solar AG im Mittelpunkt.



[info@viva-solar.ch](mailto:info@viva-solar.ch)  
[www.viva-solar.ch](http://www.viva-solar.ch)







# Wie viele kleine Hebel gemeinsam eine grosse Wirkung entfalten

Baustellenchaos adé: Mit seinen smarten Logistikkösungen denkt Amberg Loglay den Bauprozess neu an. Dafür setzt man bei den Schnittstellen an und fördert mithilfe digitaler Tools und Beratung eine Optimierung «im Kleinen» – was dann zu enormen Verbesserungen «im Grossen» führt.



Inga-Leena Schwager  
CMO

## Wir helfen den Bauverantwortlichen mit unserer Expertise sowie unseren Tools dabei, besser zu reagieren und langfristig frühzeitig planen zu können.

– Inga-Leena Schwager,  
CMO

**B**austellen sind laut, dreckig und chaotisch. Wer also die Prozesse auf Baustellen optimieren und nachhaltiger gestalten möchte, kommt nicht darum herum, vor Ort zu gehen – und sich schmutzig zu machen. Genau das tut Inga-Leena Schwager. Sie ist für das strategische Management bei Amberg Loglay zuständig. Das Unternehmen hat sich keiner geringeren Vision als der Revolutionierung der Baulogistik verschrieben und ist daher spezialisiert auf Logistikplanung sowie die Konzeption unterstützender digitaler Systeme. «Um unser ambitioniertes Ziel zu erreichen, fokussieren wir uns auf ganz viele kleine Schnittstellen und Handlungsfelder», erklärt Schwager.

Eines dieser Handlungsfelder springt einem beim Inspizieren von Baustellen praktisch sofort ins Auge: der anfallende Müll. «Das ist gerade in Zeiten wachsender Nachhaltigkeitsdebatten problematisch, denn noch immer fallen auf Baustellen immense Mengen an Abfall an», sagt Schwager. Und zwar deutlich mehr, als nötig wären. Die Gründe hierfür sind vielfältig und fassen häufig im Logistikbereich. Zu den klassischen Problemen, die auf den ersten Blick nur eine geringe Tragweite haben, gehören etwa Fehlbestellungen sowie eine fragmentierte Kommunikation zwischen den Akteuren auf der Baustelle. Doch in Kombination können diese kleinen Reibungspunkte an den Schnittstellen letztlich ein Feuer entfachen: Wenn zum Beispiel die Wände eines Gebäudes finalisiert werden und erst nachher klar wird, dass noch Haustechnik hätte implementiert werden sollen, gehen Zeit und Ressourcen verloren. Natürlich kann man das verbaute und anschliessend abgetragene Material wiederverwerten, doch die Energie und Emissionen, die mit der Produktion einhergegangen sind, lassen sich mehr kompensieren.

### Daten schaffen Klarheit

Laut Inga-Leena Schwager nennt die Branche dieses unkoordinierte Vorgehen auf Baustellen «rollierende Planung». Diese passt sich immer wieder den aktuellen Ist-Gegebenheiten an und ist darum nicht in der Lage, zu antizipieren oder zu optimieren. «Darum helfen wir den Bauverantwortlichen mit unserer Expertise sowie unseren Tools dabei, besser zu reagieren und langfristig frühzeitig planen zu können», erklärt die Expertin. Zu

diesem Zweck bildet Amberg Loglay die Effizienz-Sickergruben, die an den Schnittstellen einer Baustelle entstehen, in Zahlen ab. Dadurch werden die Probleme identifizierbar, lassen sich besser nachvollziehen – und in der Folge beheben. Ein anschauliches Beispiel hierfür liefert die zeitliche Fehltaktung, die viele Baustellen vor Probleme stellt. «Aus irgendeinem Grund hat sich die Kultur verfestigt, dass der Baubetrieb exakt um sieben Uhr morgens beginnen muss», sagt die Fachfrau. Dass aber durch das gleichzeitige Eintreffen oftmals mehrerer hundert Personen auf Grossbaustellen ein enormes Verkehrschaos sowie lange Wartezeiten entstehen, wird einfach hingenommen.

Genau hier setzt Amberg Loglay mit ihrer innovativen Baulogistik an und eröffnet gezielt Optimierungspotenziale. Wie in anderen Branchen liegt auch in der Baulogistik ein zentraler Schlüssel in der Digitalisierung. Doch gerade im Bauwesen, das durch seine vielen Akteure und Disziplinen äusserst komplex ist, gestaltet sich die digitale Transformation in der Praxis oft schwierig. «Wir besetzen darum bewusst die Schnittstellen, die Probleme bereiten», erklärt Schwager. Oftmals stossen zum Beispiel unterschiedliche Fachbereiche zusammen, was zu Ungenauigkeiten führt. Diese bringe man mithilfe digitaler Anwendungen, beratenden Tätigkeiten sowie Begleitung vor Ort zusammen. Im konkreten Beispiel des morgendlichen Staus auf der Baustelle kann das etwa so aussehen, dass man die Anzahl der ankommenden Arbeiter vermerkt und die entstehende Wartezeit misst. Daraus leitet Amberg Loglay dann eine aussagekräftige Statistik ab. «Mit diesen Daten schaffen wir Transparenz und unterstützen die Verantwortlichen dabei, den Betrieb der Baustelle anders zu takten und dadurch die Effizienz zu steigern.» Auf diese Weise entfaltet eine kleine Massnahme, ergriffen an einer konkreten Schnittstelle, eine

enorme Wirkung. Dies umso mehr, wenn sie mit weiteren Mikrooptimierungen kombiniert wird.

### Den Horizont vergrössern

Damit Optimierung über möglichst viele Schnittstellen hinweg gelingt, muss man oft über die Baustelle «hinausdenken». «Wir betrachten diese immer als Teil eines grösseren städtischen Netzwerks und erweitern den Horizont über den eigentlichen Bauperimeter hinaus», erklärt Inga-Leena Schwager. Dafür müssen beispielsweise die geografische Lage des Projektes, die Lieferwege zum Bauperimeter sowie die Zusammenarbeit mit Lieferanten und lokalen Unternehmern in Betracht gezogen werden. Leider bestehe ein wesentliches Problem darin, dass Baulogistik oft nicht als zentrales Gewerk wahrgenommen wird, weil sie quasi «unsichtbar» ist und jeweils durch die Gewerke isoliert eigenständig durchgeführt wird. Dabei verbirgt sich gerade in der Koordination von Lieferungen und Bauprozessen ein enormes Wertschöpfungspotenzial.

Wie man diese Chancen nutzen kann, zeigt der Neubau AGNES des Kantonsspitals Baden (KSB) exemplarisch: Für das Grossprojekt brachte Amberg Loglay von der Materialbestellung bis zur Abfallentsorgung alle zentralen Punkte im Rahmen eines ausgefeilten Logistikkonzepts zusammen. Die Folge: Materialchaos, Doppelspurigkeiten und ausufernden Abfallbergen konnte vorgebeugt werden. Wie hatte Amberg Loglay das geschafft? Basierend auf der Verknüpfung von Projektinformation aus dem Modell mit den Terminplänen (BIM2LOG) erstellte man ein optimales Logistikkonzept. Das Ziel bestand darin, einen idealen Logistikkfluss auf und neben der Baustelle zu generieren. Bestelltes Material sollte exakt dann an Ort und Stelle sein, wenn es gebraucht wurde. «Wir arbeiteten hierfür digital und datenbasiert. So analysieren wir etwa die gesamte Verkehrssituation und die

Beschaffungskette der Lieferanten und sahen dadurch, wann die Bedingungen am besten waren für den Transport.» Um diese Effizienz laufend zu gewährleisten, hat Amberg Loglay das sogenannte CLM entwickelt, ein digitales Tool, das gemeinsam mit weiteren eigenen Data-Services die optimale Logistikplanung überhaupt erst ermöglicht. Mit diesem Logistik-Werkzeug koordinierte man gemeinsam mit ausgewählten Logistikdienstleistern aus dem Amberg Loglay ECO-System den effektiven Materialfluss auf der Baustelle und setzte das Logistikkonzept in die Tat um.

### Smart City und die Rolle der Digitalisierung

Diese Praxisbeispiele zeigen, dass Amberg Loglay eine Vielzahl von Methoden nutzt, um Bauprozesse zu optimieren – sei es durch die Sammlung von Verkehrsdaten, die Planung von Lieferfrequenzen oder die Implementierung von IoT-Prototypen (Internet of things) zur Messung und Steuerung der Logistik vor Ort. «Wir denken Baulogistik dreidimensional», bringt Schwager den Ansatz auf den Punkt. Das bedeutet, dass die Baustelle als Teil eines städtischen Netzwerks gesehen wird, wo Logistikprozesse in die Stadtplanung und die Infrastruktur integriert werden. Dafür stehe man gern in engem Austausch mit allen Beteiligten – am besten so früh in der Planung wie möglich – und schaffe ein ECO-System, um das Wissen und die Bedürfnisse von allen in den Prozess zu integrieren und Transparenz zu schaffen.

Weitere Informationen unter  
[www.ambergloglay.com](http://www.ambergloglay.com)  
sowie dem Blog:



### Über Amberg Loglay

Als innovatives und dynamisches Unternehmen verfolgt Amberg Loglay das ehrgeizige Ziel, die Baulogistik zu revolutionieren. Das Unternehmen betrachtet dafür die Baustelle als integrativen Teil und Motor der Smart City von morgen. Amberg Loglay bringt die richtigen Stakeholder zusammen und begleitet Projektvorhaben in allen Phasen. Dabei agiert das Unternehmen im Spannungsfeld zwischen Logistik, Kommunikation, Technologie und Informationen.



# Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor: Der Weg zu Innovation und Wettbewerbsfähigkeit

Reporting, Compliance, Stakeholdermanagement – die aktuelle Nachhaltigkeitsdebatte in Unternehmen konzentriert sich stark auf die Einhaltung externer Anforderungen. Dabei wird Nachhaltigkeit oft als Pflicht verstanden, insbesondere im Hinblick auf die Regulierungen, die auf EU-Ebene angestossen werden und auch für Schweizer Unternehmen richtungweisend sind.



**Olmar Albers**  
Geschäftsführer öbu

**N**achhaltigkeit ist weit mehr als nur eine Reaktion auf Veränderungen und Anforderungen von aussen. Unternehmen profitieren vielmehr von der Nachhaltigkeit, wenn sie diese als aktiven Transformationsprozess betrachten, der von innen heraus gesteuert wird. Als Unternehmensverband, der sich für eine nachhaltige Schweizer Wirtschaft engagiert, stossen wir bei öbu in unserem Netzwerk immer wieder auf erfolgreiche Unternehmensbeispiele und praktische Herangehensweisen, die zeigen, welche Chancen die unternehmerische Nachhaltigkeit aufzeigt.

## Nachhaltigkeit als Innovationsmotor

Ein zentraler Aspekt der Nachhaltigkeit ist die Innovationskraft, die sie freisetzen kann. Unternehmen, die sich der Herausforderung stellen, ihre Geschäftsmodelle nachhaltiger zu gestalten, stossen häufig auf neue, kreative Lösungen. Ein praxisnahes Beispiel hierfür ist die Kreislaufwirtschaft. Im Gegensatz zum traditionellen linearen Wirtschaftsmodell, das auf Herstellung, Nutzung und anschliessender Entsorgung basiert, zielt die Kreislaufwirtschaft darauf ab, Rohstoffe und Produkte so lange wie möglich im Kreislauf zu halten. Dies reicht von Recycling über Reparatur bis hin zu Mietmodellen.

Unternehmen, die dieses Modell erfolgreich implementieren, verbessern nicht nur ihre Umweltbilanz, sondern können auch ihre Kosten senken und neue Umsatzquellen erschliessen. Eine bekannte Brauerei aus der Ostschweiz zeigt, wie das funktionieren kann: Sie hat ihr Geschäftsmodell mit zirkulären Ideen überarbeitet und stellt nun Lebensmittel aus

den Nebenprodukten des Brauprozesses her. Diese Praxis zeigt, wie Unternehmen Abfall vermeiden und gleichzeitig neue Geschäftsmodelle durch Nebenströme erschliessen können – eine Win-win-Situation.

## Digitalisierung als Schlüssel zur Nachhaltigkeit

Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor der nachhaltigen Unternehmensführung ist die Digitalisierung. Nur wer genau weiss, welche Auswirkungen seine Geschäftstätigkeit auf Umwelt und Gesellschaft hat, kann gezielte Massnahmen ergreifen, um diese zu verbessern. Dies erfordert Investitionen in neue Technologien und Systeme, die es ermöglichen, relevante Daten in Echtzeit zu erfassen und auszuwerten. Unternehmen, die in diesem Bereich Fortschritte machen, werden nicht nur den Anforderungen der Kund:innen, der Gesetzgeber oder weiteren Stakeholdern gerecht, sondern sind auch in der Lage, das Kerngeschäft besser zu managen, datenbasierte Entscheidungen zu treffen und Geschäftschancen zu nutzen.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit können sich zudem gegenseitig fördern. Durch den Einsatz digitaler Technologien können Abläufe effizienter gestaltet werden, was Ressourcen schont und gleichzeitig die Kosten senkt. Ein Beispiel dafür ist die digitale Dokumentenverwaltung, durch die sowohl Papier- als auch Druckkosten gesenkt werden können. Virtuelle Meetings ermöglichen es, Reisekosten zu reduzieren und gleichzeitig den CO<sub>2</sub>-Ausstoss zu verringern.

## Nur wer genau weiss, welche Auswirkungen seine Geschäftstätigkeit auf Umwelt und Gesellschaft hat, kann gezielte Massnahmen ergreifen, um diese zu verbessern.

### Klimarisiken erkennen und handeln

Eng mit der Digitalisierung verknüpft ist das Klimarisikomanagement. Physische Klimarisiken, die beispielsweise durch zunehmende Extremwetterereignisse entstehen, können einen grossen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit und auf die gesamte Weltwirtschaft haben. Nach Berechnung des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung (PIK) drohen in Folge der Erderwärmung bis Mitte des Jahrhunderts Einkommensverluste von rund einem Fünftel – selbst wenn der Ausstoss klimaschädlicher Gase drastisch gesenkt wird.

Anbieter wie z. B. Climada Technologies entwickeln Technologien, die es Unternehmen ermöglichen, diese Risiken frühzeitig zu erkennen und entsprechende Massnahmen zu ergreifen. Durch den Einsatz von Cloud Computing und künstlicher Intelligenz können Unternehmen ihre individuellen Risiken besser managen, Kosten senken und neue strategische Ansätze entwickeln.

### Wettbewerbsvorteile durch Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bietet Unternehmen auch im Stakeholdermanagement handfeste Wettbewerbsvorteile. Immer mehr Investor:innen, Kunden und Regulierungsbehörden fordern von Unternehmen, dass sie ihre Umwelt- und Sozialverantwortung ernst nehmen. Unternehmen, die sich dieser Verantwortung entziehen, riskieren ihre finanzielle Stabilität. Grosskund:innen wie die grossen Einzelhandelsunternehmen der Schweiz integrieren zunehmend Nachhaltigkeitskriterien in die Auswahl

ihrer Lieferantinnen und Lieferanten. Der Einbezug nachhaltiger Geschäftspraktiken schafft somit auch für die Beschaffungsstrategie Vorteile. Unternehmen, die wissen, was in ihren Lieferketten passiert, können zudem mögliche Reputationsrisiken vermeiden.

### Der Weg zur nachhaltigen Ausrichtung

Die Zukunft der Wirtschaft ist nachhaltig – daran führt kein Weg vorbei. Die Kunst der unternehmerischen Nachhaltigkeit liegt darin, sie mit den strategischen und alltäglichen Herausforderungen zu verknüpfen und so Win-win-Situationen zu kreieren.

Um diesen Wandel erfolgreich zu gestalten, sollten Unternehmen verschiedene Schritte in Betracht ziehen. Die Integration von unternehmerischer Nachhaltigkeit beginnt bei den Menschen, die das Unternehmen ausmachen. Führungskräfte müssen eine Kultur der Nachhaltigkeit schaffen und sicherstellen, dass diese in allen Bereichen des Unternehmens gelebt wird. Mitarbeitende sollten aktiv in die strategischen Prozesse eingebunden werden, denn sie wissen, wo die Hebel in der Umsetzung liegen.

### Herausforderungen gemeinsam bewältigen

Nicht zuletzt liegen die Wege zur nachhaltigen Wirtschaft auch in der Kollaboration. Staatliche Förderprogramme, Partnerschaften und Netzwerke spielen eine entscheidende Rolle, um den Wissenstransfer zu erleichtern und den Zugang zu den notwendigen Ressourcen sicherzustellen. Unternehmensverbände wie öbu – der Verband für nachhaltiges Wirtschaften können Unternehmen dabei unterstützen, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und von Best Practices zu profitieren. An der Jahresversammlung der nachhaltigen Schweizer Wirtschaft, dem Forum ö, werden am 23. Oktober 2024 Ideen zu aktuellen Themen wie Biodiversität, Klimastrategien und Nachhaltigkeitskommunikation ausgetauscht. Nutzen Sie die Chance, um die Weichen für eine erfolgreiche und verantwortungsvolle Zukunft zu stellen.

Text **Olmar Albers**

## ANZEIGE

**Einladung zum Frühstücks-Roundtable der EBL**

## Energy Infrastructure Impact Roundtable 2024

Impulsreferat von Frau Dr. Kirchner «Start in ein neues Solar-Zeitalter – Chancen und Risiken für Investoren in erneuerbare Energieinfrastruktur»

An den EBL Roundtables diskutieren Branchenexperten, Wissenschaftler und institutionelle Investoren über Trends, Chancen/Risiken, Gestaltung sowie regulatorische und praktische Herausforderungen nachhaltiger Infrastrukturinvestments.

Als Schweizer Verwalterin von Kollektivvermögen bestimmt Nachhaltigkeit unser Handeln. Als EBL Infrastruktur Management glauben wir an attraktive Anlagechancen in der «Net Zero Transition». Gemeinsam mit institutionellen Investoren treiben wir die Energiewende voran.

EBL (Genossenschaft Elektra Baselland) Mühlemattstr. 6 • 4410 Liestal • T 0800 325 000 • ebl.ch

## Programm

**Mittwoch, 2. Oktober 2024**

Hotel Schweizerhof, Raum Salon 1-2, 1. Stock  
Bahnhofplatz 7, 8001 Zürich

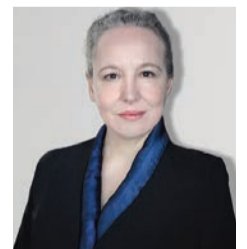
**08:00 – 08:15 Uhr**

Eintreffen der Gäste

**08:15 – 09:30 Uhr**

Impulsreferat durch Frau Dr. Kirchner mit Frühstück:  
«Start in ein neues Solar-Zeitalter – Chancen und Risiken für Investoren in erneuerbare Energieinfrastruktur»

Frau Dr. Kirchner, Prognos AG  
Seit 2003 leitet die promovierte Physikerin das Themenfeld Energie- und Klimaschutzpolitik bei der Prognos AG



## Anmeldung zum Roundtable

Wir freuen uns, qualifizierte Investoren beim EBL Frühstücks-Roundtable 2024 willkommen zu heissen. Bitte melden Sie sich online über unsere Registrationsseite an, die Platzzahl ist beschränkt.



Jetzt anmelden!

[ebl.ch/roundtable](https://ebl.ch/roundtable)





# Moderne Logistiklösungen für den E-Commerce

Ende August feierte Fiege Logistik die Eröffnung eines neuen Standorts in Bülach in unmittelbarer Nähe des Flughafens Zürich. Das Unternehmen eröffnete damit ein modernes Multi-User-Center, das speziell für Kunden aus den Bereichen E-Commerce, Fashion, FMCG und Industrie konzipiert wurde.

Anlässlich der Eröffnung begrüsst Regierungsrätin Carmen Walker Späh den Beitrag von Fiege zur lokalen Wirtschaft und unterstrich die Bedeutung langfristiger Investitionen für die Wettbewerbsfähigkeit des Kantons Zürich. Der 17000 Quadratmeter grosse Erweiterungsbau wurde nach hohen Nachhaltigkeitsstandards errichtet und bietet innovative Konzepte für Flexibilität und Wachstum der Kunden.



## «Wir sind seit vielen Jahren in Bülach zu Hause»

Im Erdgeschoss des neuen Logistik-, Transport und Speditionszentrums von Fiege in Bülach wird die Lagerkapazität durch Palettenlagerung in Hochregalen optimal genutzt. Im Obergeschoss setzt Fiege auf eine zukunftsorientierte, automatisierte Logistiklösung, um die Effizienz weiter zu steigern. Besonderer Wert wird auch auf das Arbeitsumfeld gelegt. Helle Büros und komfortable Aufenthaltsräume tragen zur Zufriedenheit der Mitarbeiter:innen bei, ein besonderes Highlight ist die grosse Dachterrasse.

Das Gebäude erfüllt höchste energetische Standards und ist DGNB Gold zertifiziert. Eine bedarfsgesteuerte LED-Beleuchtung und eine energieeffiziente Luftwärmepumpe sorgen für Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz. Vinko Castrogiovanni, Geschäftsführer der Fiege Business Unit Southern Europe & Alps, betont: «Wir sind seit vielen Jahren in Bülach zu Hause und fühlen uns hier sehr wohl. Mit dem Neubau können wir noch gezielter auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden eingehen - und sichern ihnen dank vielfältiger Automatisierungsoptionen maximale Flexibilität und langfristige Wachstumsperspektiven.»

Die Kombination aus modernen Logistikdienstleistungen und nachhaltiger Bauweise stellt sicher, dass Fiege sowohl ökologischen als auch ökonomischen Ansprüchen gerecht wird.

## Mit dem Neubau können wir noch gezielter auf die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden eingehen - und sichern ihnen dank vielfältiger Automatisierungsoptionen maximale Flexibilität und langfristige Wachstumsperspektiven.

– Vinko Castrogiovanni,  
Geschäftsführer der Fiege Business Unit  
Southern Europe & Alps

### Seit 150 Jahren auf dem Schweizer Markt

Die Fiege Logistik (Schweiz) AG mit Hauptsitz in Münchenstein ist seit über 150 Jahren auf dem Schweizer Markt tätig und seit 27 Jahren Teil der international tätigen Fiege Gruppe. Ursprünglich als Schweizer Speditionsunternehmen gegründet, hat sich das Unternehmen zu einem der führenden Anbieter von Supply-Chain-Lösungen entwickelt. Das Unternehmen wird in der fünften Generation von den beiden Co-CEOs Jens und Felix Fiege noch immer als Familienunternehmen geführt.

Mit rund 450 Mitarbeitenden an den fünf Standorten Münchenstein, Oftringen, Bülach, Balerna und Dotzigen bietet Fiege Schweiz massgeschneiderte Logistik- sowie nationale und europäische Transportlösungen für unterschiedliche Branchen. Die hohe Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen, gepaart mit der langjährigen Erfahrung und dem Engagement der Mitarbeitenden, garantieren eine Dienstleistung auf höchstem Qualitätsniveau.

Mit ihren anpassungsfähigen und modularen Dienstleistungen in den Bereichen Logistik, Spedition und Transporte sowie E-Commerce hat sich Fiege Schweiz bei ihren Kunden einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Entscheidend für den langfristigen Erfolg des Unternehmens ist die Balance zwischen bewährten Traditionen und modernen Logistiklösungen. Dieser Ansatz ermöglicht es Fiege, sich flexibel an die Anforderungen des Marktes anzupassen und gleichzeitig nachhaltige und langfristige Partnerschaften mit den Kunden zu pflegen.

Die Fiege Gruppe zählt zu den führenden Logistikdienstleistern in Europa und ist international in 14 Ländern mit 22 000 Mitarbeitenden an 139 Standorten vertreten. Sie bietet modulare Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und konzentriert sich auf die Kernmärkte in Europa sowie auf Wachstumsmärkte in Asien. Die Unternehmensstrategie umfasst die Bereiche Logistics, Digital Services, Real Estate sowie Ventures und ist stets auf Innovation und Effizienz ausgerichtet.

### Effiziente Logistiklösungen am neuen Multi-User-Center in Bülach

Das neue Multi-User-Center von Fiege mit zusätzlichen 17000 Quadratmetern Lagerfläche bietet ganzheitliche Logistik-Services für Kunden aus den Bereichen E-Commerce, Retail und Industrie. Durch den Fokus auf Automatisierung und Prozessoptimierung können am Standort nahe Zürich besonders effiziente Logistikprozesse realisiert werden, die den Kunden flexible Wachstumsoptionen bieten. Auch die internationalen Speditions- und Zolldienstleistungen, die zu den Kernkompetenzen des Unternehmens zählen, wurden im neuen Logistikzentrum weiter ausgebaut. Vinko Castrogiovanni beschreibt das Logistikzentrum als «weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte», das speziell für die vielfältigen Kundenbedürfnisse entwickelt wurde. Die zentrale Lage in der Nähe des Flughafens Zürich und der deutsch-schweizerischen Grenze gewährleistet einen optimalen Zugang zum Schweizer Markt. Zudem fördert es die Synergieeffekte mit dem bereits bestehenden Fiege-Standort direkt nebenan.

Fiege setzt auch auf grenzüberschreitenden E-Commerce und stationäre Fulfillment-Lösungen für Online-Händler. Mit dem Produkt «CheckOut2Switzerland» bietet Fiege einen modularen Komplettservice für den Versand in die Schweiz inklusive Zollabwicklung und Retourenhandling. Diese Lösung richtet sich insbesondere an internationale E-Commerce-Anbieter:innen, die auf dem Schweizer Markt Fuss fassen wollen.

Durch die strategisch günstige Lage des Logistikzentrums in Bülach nahe der Grenze wird der Versand in die Schweiz deutlich vereinfacht, sodass sich die Händler:innen auf ihr Kerngeschäft und das Wachstum ihrer Online-Shops konzentrieren können. Fiege bietet damit eine umfassende Lösung, die sowohl den internationalen Versand als auch die Anforderungen des Schweizer Marktes optimal abdeckt und Unternehmen dabei unterstützt, ihre Prozesse effizienter und kundenorientierter zu gestalten.

### Auf den Punkt gebracht

Mit dem Bau des neuen Multi-User-Centers in Bülach setzt die Fiege Logistik (Schweiz) AG einen weiteren Meilenstein in ihrer über 150-jährigen Erfolgsgeschichte. Das Unternehmen bleibt seiner Tradition treu und verbindet diese gekonnt mit modernen, innovativen Logistik-, Transport- und Speditionslösungen. So steht der Neubau nicht nur für effiziente Logistikprozesse und flexible Wachstumsperspektiven, sondern auch für Nachhaltigkeit und optimale Arbeitsbedingungen. Mit dem Komplettservice «CheckOut2Switzerland» erleichtert Fiege Unternehmen zudem den Markteintritt in die Schweiz und übernimmt die komplette Versandabwicklung. Es ist diese Kombination aus Tradition, Innovation und Serviceorientierung, die Fiege zu einem verlässlichen Partner in der Logistikbranche macht.

Weitere Informationen unter:  
[fiege.ch](https://www.fiege.ch)



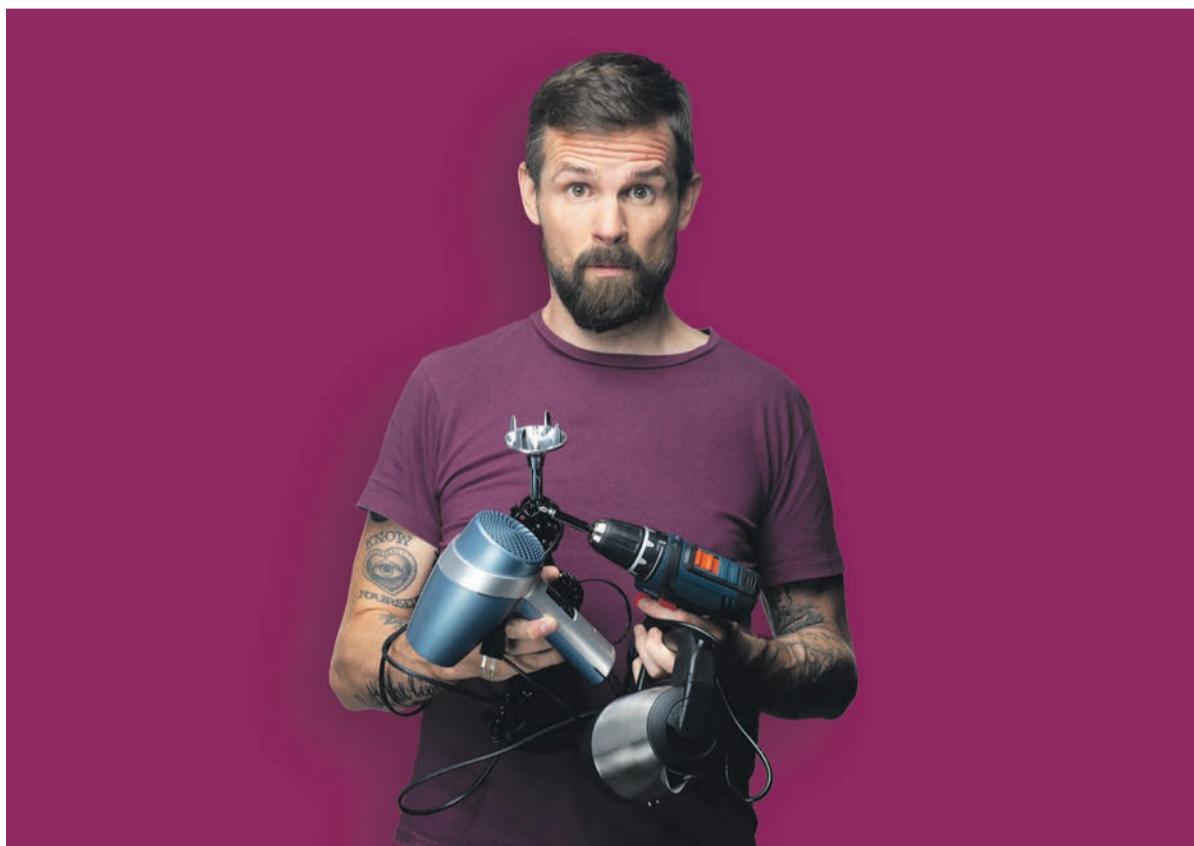


# Verkaufen, reparieren oder entsorgen? Die Circular Platform zeigt dir, mit welcher Aktion du maximal profitierst.

Die Circular Platform bietet dir unabhängige Informationen zur nachhaltigen Nutzung von Elektrogeräten und zeigt in einfachen Schritten, wo ungenutzte Elektrogeräte weiterverkauft, repariert oder umweltgerecht entsorgt werden können.

Nicht jedes Elektrogerät, das nicht mehr benutzt wird, ist bereits reif fürs eRecycling. Das elektrische Rennauto, mit dem du seit Jahren nicht mehr gespielt hast, die Stehlampe im Keller, die eigentlich ganz einfach zu reparieren wäre und der alte Racletteofen, bei dem du ganz vergessen hast, dass du ihn überhaupt noch hast: Sie alle funktionieren noch oder können mit wenig Aufwand zum Funktionieren gebracht werden. Deshalb lohnt es sich, solche Geräte zu verkaufen, zu teilen oder zu reparieren. Das nützt dir, anderen und nicht zuletzt auch der Umwelt. Auf unserer Circular Platform zeigen wir dir, wie du für dein Gerät das Beste herausholst.

Entdecke jetzt die Circular Platform:  
[www.circular-platform.ch](http://www.circular-platform.ch)



**Reuse  
Recycling  
Repair**



## SENS eRecycling

Als Expertin für die nachhaltige Wiederverwertung von ausgedienten Elektro- und Elektronikgeräten in und um das Haus, Leuchtmitteln und Leuchten, Photovoltaik-Systemen, Wärmepumpen, E-Zigaretten sowie Fahrzeug- und Industriebatterien trägt die Stiftung SENS entscheidend dazu bei, zukunftsweisende Massstäbe im eRecycling zu setzen. Sie schont Ressourcen und leistet damit einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz.

Mit der Circular Platform zeigt SENS eRecycling auf, wie ein möglichst nachhaltiger Umgang mit Elektrogeräten gelingt.





# Innovativ denken, nachhaltig handeln



**Severin Bäuerle**  
Inhaber und Geschäftsführer, engitec AG

**D**ass die Solarenergie eine essenzielle Rolle für die Schweizer Energiezukunft spielt, steht ausser Frage. Doch mit der Wahl der passenden PV-Anlage tun sich sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen oft schwer. Die engitec AG schafft hier Abhilfe – und setzt dafür auf ein umfassendes Produktangebot sowie auf eine kundenfreundliche «Alles aus einer Hand»-Servicephilosophie.

**Herr Bäuerle, vor ziemlich genau einem Jahr haben Sie gemeinsam mit Kilian Friedli und Benjamin Hänseler die engitec AG ins Leben gerufen. Welches Fazit ziehen aus dem ersten Geschäftsjahr?**

Ein äusserst positives! Ich darf sogar festhalten, dass die Dinge besser laufen, als wir ursprünglich angenommen hatten. Zum Beispiel konnten wir bis zum heutigen Tag bereits mehr Mitarbeitende einstellen, als wir eigentlich prognostiziert hatten. Mittlerweile ist unser Team auf 13 Personen angewachsen. Und nicht nur diese Entwicklungen bereiten uns Freude, sondern auch die abwechslungsreiche und spannende Arbeit, die wir bei engitec tagtäglich für unsere Kundschaft erbringen dürfen.

**Worum handelt es sich bei dieser Arbeit genau?**

Im Kern haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, mit engitec zu einer nachhaltigeren Energiezukunft beizutragen. Wir sind der Ansicht, dass ein wesentlicher Schlüssel zur Lösung vieler Umweltprobleme in den erneuerbaren Energien liegt – und genau deshalb rüsten wir unsere Kundinnen und Kunden mit den neuesten Technologien und Lösungen im Bereich der erneuerbaren Energien aus. Konkret besteht unsere Mission darin, möglichst vielen Menschen sowie Unternehmen die Vorteile der Photovoltaik-Technologie zugänglich zu machen und auf diese Weise die Energiewende zu fördern. Hierfür greifen wir auf innovative Technologien und höchste Qualitätsstandards zurück.

**Im Bereich Photovoltaik wurden in den letzten Jahren enorme technische Fortschritte erzielt. Wie stellt die engitec AG sicher, dass Kundinnen und Kunden die bestmögliche Lösung erhalten?**

Es stimmt, dass in diesem Feld eine enorme Entwicklung stattgefunden hat. Aus diesem Grund genießt für uns die Kundennähe oberste Priorität: Wir nehmen uns Zeit, um genau zu ermitteln, welche Anlage für welche Kundin oder welchen Kunden optimal geeignet ist und verkaufen ausschliesslich diejenigen Systeme und Komponenten, die wirklich einen umfassenden Mehrwert

bieten. Da wir herstellerunabhängig arbeiten, können wir stets die Kundenbedürfnisse bei der Lösungsfindung in den Mittelpunkt stellen. Von der Planung über die Installation bis hin zur Wartung erbringen wir dann alle Dienstleistungen von A bis Z aus einer Hand. Dieser Ansatz kommt bei den Herstellern ebenfalls gut an, weswegen wir zum Beispiel zu den ersten Schweizer Vertriebspartnern vom «Storac» gehörten. Das Unternehmen ProLux entwickelte diesen innovativen Energiespeicher für den Gebrauch in Einfamilienhäusern, was ein spannendes Zukunftsfeld darstellt. Hier kommt uns die Tatsache zugute, dass wir Firmengründer von engitec bereits viele Jahre vor unserem neuen Engagement im Energiesektor tätig waren und dementsprechend über ein weitreichendes Netzwerk verfügen.

**Wie sieht die Mandatsabwicklung durch die engitec AG konkret aus, wenn sich eine Privatperson oder ein Unternehmen eine PV-Anlage und/oder eine Batterie-lösung anschaffen möchte?**

Wir gehen für eine Offerte jeweils bei den Kunden vorbei und holen vor Ort alle relevanten Informationen ab. Dabei geht es nebst der benötigten Leistung auch darum, zu ermitteln, wie die Anlage optisch aussehen soll und was man künftig damit zu tun gedenkt. Letzteres ist uns bei engitec enorm wichtig, da wir unsere

Kundenlösungen «future proof» machen wollen. Das heisst, wir wollen eine Anlage installieren, die nicht nur heute adäquat funktioniert, sondern auch den Bedürfnissen und Ansprüchen von morgen und übermorgen entspricht. Um dies zu gewährleisten, erstellen wir eine detaillierte Bestandsaufnahme über die Infrastruktur des jeweiligen Gebäudes, zeigen Möglichkeiten auf und schaffen Transparenz. Darauf basierend erstellen wir dann ein massgeschneidertes Angebot. Eine weitere unserer Stärken liegt in der Erarbeitung von präzisen Wirtschaftlichkeitsberechnungen.

**Was umfassen diese Wirtschaftlichkeitsberechnungen genau?**

Hier gehen wir detailliert der Frage auf den Grund, wie sich eine PV-Anlage für die Kundin oder den Kunden am besten «rechnet». Dabei kann es etwa um Fragen gehen wie «Macht eine Installation an

der Nordseite des Gebäudes Sinn, oder nicht?» Zu diesem Zweck können wir die Gebäudeinfrastruktur auch mit Drohnen ausmessen. Anhand der daraus gewonnenen Informationen können wir transparent aufzeigen, ob, wann und wie die PV-Anlage einen «Return on Investment» bringen wird. Unsere Kundschaft besteht heute zu etwa 50 Prozent aus Privatpersonen, die zweite Hälfte machen Planungs- und Architekturbüros sowie Geschäftskunden aus. Insbesondere für die Planungsbüros sind solche Machbarkeitsanalysen und Planungsdienstleistungen äusserst wertvoll, weswegen wir unser Angebot in diesem Bereich künftig ausbauen werden.

**Wie bleiben Sie in einer Branche, die stark vor Fortschritt und Innovation geprägt ist, am Puls der Zeit?**

Zum einen kommt uns die Tatsache zugute, dass wir in der Branche gut etabliert und vernetzt sind. Wir besuchen Fachtagungen, pflegen einen regelmässigen Austausch mit den Elektrizitätswerken und sind Teil der relevanten Branchenverbände. Und natürlich sind wir an der Basis präsent und schauen immer wieder, was die verschiedenen Lösungshersteller an Innovation vorantreiben. Darum gehören wir auch zu den weniger verbreiteten Anbietern in der Schweiz, die sogenannte «Indachanlagen» anbieten.

## Wir sind der Ansicht, dass ein wesentlicher Schlüssel zur Lösung vieler Umweltprobleme in den erneuerbaren Energien liegt.

– Severin Bäuerle

**Worum handelt es sich bei Indachanlagen genau?**

Anders als bei «klassischen» PV-Anlagen werden bei einer Indachanlage die Solarpanels nicht auf eine Dachfläche darauf montiert, sondern sind vielmehr Teil der eigentlichen Dachinfrastruktur. Diese Anlagen sind zwar etwas teurer, sehen optisch aber um ein Vielfaches attraktiver aus als die üblichen Installationen. Dies bietet spannende architektonische Möglichkeiten und man muss sich nicht mehr entscheiden, ob man auf Nachhaltigkeit oder Ästhetik setzen möchte – denn Indachanlagen verbinden beides.

**Und welche spannenden Solar-Technologien sehen Sie künftig auf den Markt kommen?**

Die Weiterentwicklung von Batteriespeichern bleibt ein brennendes Thema; gleiches gilt für ein optimales Lastmanagement, Fassadenanlagen sowie

bidirektionale Ladestationen. Letztere erachten wir als besonders interessant, da man damit das eigene E-Auto quasi als «externen Hausspeicher» nutzen kann. Mit den Unternehmen, die solche Ladestationen entwickeln, befinden wir uns in regem Austausch.

**Wir haben den Rückblick auf das erste Geschäftsjahr der engitec AG vorgenommen, nun wollen wir zum Schluss nach vorne blicken: Wohin geht die Reise für Ihr Unternehmen?**

Zum einen wollen wir weiterhin organisch wachsen – und zwar nachhaltig und nicht zu schnell. Zum anderen wollen wir bestehende Partnerschaften ausbauen sowie neue etablieren.

Einen grossen Meilenstein stellt im Rahmen des «Bundesgesetzes über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien» die Einführung der LEG (lokalen Elektrizitätsgemeinschaften) dar. Diese wird 2025 vollzogen werden und uns neuen Spielraum verschaffen. Bis dahin möchten wir unter anderem unser Angebot an bidirektionalen Ladestationen aufbauen. Darüber hinaus werden wir uns auch auf besondere Installationen spezialisieren, wie PV-Anlagen in der Agrarwirtschaft, Carports und Fassadenanlagen. Mein persönliches Traumprojekt wäre es, die Fassade des Winterthurer Wahrzeichens, dem Wintower, mit Modulen zu bestücken. Ferner wollen wir im kommenden Jahr ein oder zwei Lehrlinge einstellen und ausbilden. Auch die Entwicklung eines praktischen Kundenportals steht in den Startlöchern. Damit lässt sich die eigene Anlage, ihre Performance sowie ihr Zustand jederzeit einsehen. Dies vereinfacht die Wartung sowie das Beheben allfälliger Störungen: Kundinnen und Kunden können bei Problemen direkt über das Portal schnell «erste Hilfe» durch ein FAQ erhalten oder einen Termin für die Behebung durch eine Fachperson buchen. Zudem ermöglicht das Portal Zugriff auf sämtliche Dokumente zur Anlage, wie Datenblätter etc. Hier ergeben sich auch enorm spannende Chancen mit KI (künstliche Intelligenz), etwa um Anlagen zu überwachen und deren Betrieb laufend zu optimieren. Solche und weitere Chancen wollen wir unserer Kundschaft Schritt für Schritt erschliessen.

**Was können Interessierte tun, die sich vertieft über die Möglichkeiten einer PV-Anlageninstallation informieren möchten?**

Auf unserer Website findet man einen praktischen Solarrechner, der einem einen guten Aufschluss darüber gibt, was ungefähr möglich ist und welche Kosten dafür anfallen. Wenn es dann um konkretere Realisierungsfragen geht, erreicht man uns ganz einfach per Mail oder Telefon. Auf der Website findet man zudem ein praktisches Online-Kontaktformular.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.engitec.ch](http://www.engitec.ch)



# Nachhaltige Beschaffung dank innovativer Cloud-Technologie

Das Berner Start-up SuisseOffer hat sich einem klaren Ziel verschrieben: öffentliche Beschaffungsprozesse einfach, digital und nachhaltig zu gestalten. Mit der neu entwickelten Softwarelösung, der «SuisseOffer Tool Suite», bietet das Unternehmen eine zukunftsweisende Plattform, die speziell auf die Bedürfnisse der öffentlichen Beschaffung zugeschnitten ist. Dank ihres umfassenden Know-hows in digitalen Lösungen und dem Einkaufsumfeld hat das Team von SuisseOffer eine Lösung entwickelt, die Beschaffungsprozesse transparent, nachvollziehbar und effizient gestaltet.



**Thomas Wittenwiller**  
Geschäftsführung, Produkte- und  
Projektmanagement

## Digitale Transformation: Effizienz durch Transparenz

Die korrekte Durchführung öffentlicher Beschaffungen erfordert von den Beschaffungsstellen nicht nur tiefes Fachwissen und Erfahrung, sondern auch erhebliche personelle Ressourcen. Insbesondere die strengen Vorgaben bei der Kommunikation mit Lieferanten und die Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen machen den Einsatz traditioneller IT-Tools wie Excel oder E-mail oft zeitaufwändig und fehleranfällig. Hier setzt die «SuisseOffer Tool Suite» an und digitalisiert den gesamten Beschaffungsprozess – von WTO-konformen Ausschreibungen über freihändige Vergaben bis hin zu Mini-Tendern aus Rahmenverträgen.

Diese Softwarelösung ermöglicht es Beschaffungsstellen, Verfahren standardisiert, transparent und regelkonform durchzuführen. Durch die vollständige Digitalisierung der Prozesse werden Fehler vermieden und der Aufwand für alle Beteiligten – von den Beschaffungsstellen bis hin zu den Anbietern – erheblich reduziert. Damit trägt die Suite nicht nur zu einem optimierten und beschleunigten Beschaffungsprozess bei, sondern sorgt auch für höchste Transparenz und Nachvollziehbarkeit in jeder Phase des Verfahrens.

## Höchste Sicherheitsstandards und benutzer:innenfreundliche Bedienung

Die «SuisseOffer Tool Suite» wird als SaaS-Lösung (Software as a Service) bereitgestellt und erfordert keine Installation durch die Nutzenden. Betrieben wird die Software in einem Tier IV-zertifizierten Rechenzentrum der Berner Firma Begasoft, das höchste Anforderungen an Datenschutz und Informationssicherheit nach Schweizer Recht erfüllt. Diese Sicherheitsarchitektur bietet den Nutzenden maximale Sicherheit und sorgt dafür, dass sensible Daten jederzeit geschützt bleiben.

Die intuitive Bedienbarkeit der Software trägt erheblich zur Effizienzsteigerung bei. Der Beschaffungsprozess läuft schnell und unkompliziert ab und die Lösung ist für alle Beteiligten einfach zugänglich. Die Lösung erfreut sich dabei nicht nur bei Städten und Kantonen, sondern auch auf Bundesebene wachsender Beliebtheit, da sie die Transformation hin zur Digitalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens massgeblich unterstützt.

## Optimierte Prozesse und digitale Nachhaltigkeit

Die «SuisseOffer Tool Suite» digitalisiert alle relevanten Module des Beschaffungswesens und macht damit aufwändige manuelle Vorgänge überflüssig. Dies spart nicht nur Zeit und Kosten, sondern sorgt auch für eine erhebliche Ressourcenschonung. Anbieter können sich auf einer einzigen Plattform einloggen, Angebote abgeben und Ausschreibungen verfolgen – vollständig digital und transparent.

Durch die Standardisierung und Digitalisierung der Beschaffungsprozesse werden langwierige und fehleranfällige Verfahren enorm beschleunigt. Die Suite optimiert nicht nur die Geschwindigkeit und Effizienz der Ausschreibungen, sondern trägt durch ihre Transparenz auch zur Einhaltung von Nachhaltigkeitszielen bei, indem sie den Ressourcenverbrauch minimiert und gleichzeitig Fehler in der Durchführung verhindert.

## Innovation trifft auf Erfahrung

SuisseOffer kombiniert die langjährige Erfahrung seiner Beschaffungsspezialisten mit modernsten digitalen Lösungen. Die Expertise des Teams und das umfassende Wissen um die Anforderungen im öffentlichen Beschaffungswesen sind vollständig in die Entwicklung der Tool Suite eingeflossen.



## SuisseOffer kombiniert die langjährige Erfahrung seiner Beschaffungsspezialisten mit modernsten digitalen Lösungen.

Diese Kompetenz zeigt sich in der ausgefeilten Architektur der Software, die sowohl die Komplexität als auch die Vielfalt der Beschaffungsverfahren vollständig abbildet und gleichzeitig eine einfache Handhabung gewährleistet.

Als kosteneffiziente Abonnementlösung wird die Software von SuisseOffer rund um die Uhr gewartet und kontinuierlich weiterentwickelt, um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Mit diesem Ansatz positioniert sich das Berner Start-up als Schrittmacher für die Digitalisierung und Modernisierung des öffentlichen Beschaffungswesens in der Schweiz.

## Steering Board

Das Steering Board der «SuisseOffer Tool Suite» wurde nun etabliert, um bei strategischen

Entscheidungen und der Priorisierung zukünftiger Entwicklungen zu unterstützen. In den ersten Jahren lag der Fokus der Lösung auf der Digitalisierung von Mini-Tender-Abrufen aus WTO-Rahmenverträgen. Motiviert durch Rückmeldungen der Kunden wurde die Lösung sukzessive auf weitere Beschaffungsverfahren ausgeweitet. Das neu formierte Gremium aus Expert:innen wird künftig die Weiterentwicklung der Suite begleiten und sicherstellen, dass zukünftige Digitalisierungsschritte zielgerichtet umgesetzt werden.

## Eine innovative Zukunft

Die Thematik der künstlichen Intelligenz (KI) ist weit verbreitet und wird künftig auch bei SuisseOffer einen wichtigen Stellenwert haben. In Zusammenarbeit mit der Berner Fachhochschule (BFH) sowie weiteren Partnern (u. a. BBL, Bundeskanzlei, Stadt

Biel, BEDAG, SourcingPartner) hat SuisseOffer das Innosuisse-Projekt «KI im öffentlichen Beschaffungswesen» gewonnen. Aktuell arbeitet das Unternehmen daran, die vielfältigen und vielversprechenden Anwendungsmöglichkeiten zu identifizieren und sie den Nutzenden der «SuisseOffer Tool Suite» zugänglich zu machen. Basierend auf sämtlichen Ausschreibungs-Daten, welche auf der IntelliProcure-Plattform zur Verfügung stehen, sollen mithilfe von KI, Erkenntnisse gewonnen und Massnahmen entwickelt werden, um unter anderem die Qualität von Ausschreibungen zu steigern, die Beschaffungsprozesse effizienter zu gestalten und letztendlich auch die nachhaltige Beschaffung zu fördern. Eine Vorstudie (Innocheck-Projekt) zeigte bereits die ersten Erfolge dieser innovativen Implementierung.

Weitere Informationen unter:  
[www.suisseoffer.ch](http://www.suisseoffer.ch)



**SuisseOffer**  
digital  
procurement





# Wie Unternehmen von Social Procurement profitieren und Werte schaffen

Social Procurement, auch soziale Beschaffung genannt, bezieht sich auf einen Beschaffungsansatz, bei dem Organisationen Produkte und Dienstleistungen von Unternehmen beziehen, die soziale Werte fördern. «Fokus» erklärt, wie Unternehmen davon profitieren können.

**S**ocial Procurement umfasst beispielsweise die Zusammenarbeit mit benachteiligten Personen. Als benachteiligt gelten Personen oder Gemeinschaften, die aufgrund verschiedener Faktoren in der Gesellschaft oder auf dem Arbeitsmarkt ungerecht behandelt werden oder unterrepräsentiert sind. Beispiele dafür sind Menschen, die in Armut leben oder einen niedrigen Bildungsstand haben und deshalb oft nur schwer Zugang zu Beschäftigungsmöglichkeiten finden. Auch Menschen mit körperlichen, geistigen und sensorischen Einschränkungen fallen in diese Kategorie. Sie stossen auf dem Arbeitsmarkt häufig auf Barrieren. Langzeitarbeitslose, zum Beispiel aufgrund von Schwangerschaft, Krankheit, Diskriminierung oder veralteten Fähigkeiten, sind auch eher benachteiligt. Sie stehen häufig vor besonderen Herausforderungen bei der Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt.

Auch die Unterstützung von Klein- und Mittelunternehmen (KMU) und lokalen Anbietern fällt unter Social Procurement. Durch die Bevorzugung regionaler Unternehmen wird die lokale Wirtschaft gestärkt und die Gemeinschaft unterstützt. Einkäufer:innen können Lieferanten auswählen, die umweltfreundliche Praktiken anwenden und nachhaltige Produkte oder Dienstleistungen anbieten, um den sozialen Beschaffungsprozess zu unterstützen. Darüber hinaus sollten alle Parteien, mit denen ein Unternehmen zusammenarbeitet, faire Arbeitsbedingungen und angemessene Löhne bieten. Dazu müssen ethische Richtlinien eingehalten und Fairness gewährleistet werden.

So gehts:

- **Bedarfsanalyse und Zielsetzung**  
Um den Ansatz der sozialen Beschaffung in eine Organisation zu integrieren, muss zunächst eine Social-Procurement-Strategie erstellt werden, die in die Gesamtstrategie des Unternehmens eingebettet ist. Ziele und Kriterien für die soziale Beschaffung, zum Beispiel die Unterstützung benachteiligter Gruppen oder die Förderung von Nachhaltigkeit, müssen festgelegt werden.
- **Marktforschung und Bewertung**  
Um geeignete Lieferanten zu identifizieren, die soziale oder ökologische Vorteile bieten, muss

eine Marktforschung durchgeführt werden. Dabei müssen potenzielle Lieferanten nicht nur nach klassischen Kriterien wie Preis und Qualität, sondern auch nach ihrem sozialen und ökologischen Engagement bewertet werden.

- **Integration in die Beschaffungsprozesse**  
Die Kriterien für Social Procurement müssen in Ausschreibungen und Vertragsbedingungen integriert werden. Soziale und ökologische Faktoren müssen in den Entscheidungs- und Auswahlprozess einfließen.
- **Kooperation**  
Unternehmen sollten Partnerschaften mit sozialen Unternehmen, NGOs und anderen



**Grundsätzlich ist es wichtig, Innovationen zu fördern, die soziale oder ökologische Vorteile bieten. Die Bereitschaft, Strategien kontinuierlich zu evaluieren und anzupassen, trägt dazu bei, die positiven Auswirkungen der sozialen Beschaffung zu maximieren.**

Organisationen eingehen, die soziale Ziele verfolgen. Auch die Zusammenarbeit mit der Gemeinde und den lokalen Behörden kann hier sinnvoll sein, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

- **Monitoring und Reporting**  
Um die Auswirkungen der sozialen Beschaffung zu überwachen, sollten Monitoringsysteme eingeführt werden. Fortschritte und Erfolge, aber auch Missstände und Verbesserungspotenziale sollten regelmässig im zuständigen Team diskutiert werden.

Grundsätzlich ist es wichtig, Innovationen zu fördern, die soziale oder ökologische Vorteile bieten. Die Bereitschaft, Strategien kontinuierlich zu evaluieren und anzupassen, trägt dazu bei, die

positiven Auswirkungen der sozialen Beschaffung zu maximieren. Im ganzen Prozess darf nicht vergessen werden, die Initiativen, Erfolge und Verbesserungsvorschläge allen Stakeholdern wie Kund:innen, Lieferanten und der Öffentlichkeit, zu kommunizieren. Auch die Mitarbeitenden müssen in den Prinzipien des Social Procurement geschult werden. So können sie für die Bedeutung sozialer Verantwortung sensibilisiert werden.

**Sozial, ökologisch und gewinnbringend**  
Unternehmen, die sich für eine soziale Beschaffung entscheiden, unterstützen benachteiligte Gruppen und fördern so die Chancengleichheit. Durch soziales Engagement und Verantwortungsbewusstsein kann ein positives Image in der Öffentlichkeit aufgebaut werden. Wenn Kleinunternehmen als Lieferanten eingebunden werden, werden die lokale Wirtschaft und Gemeinschaft unterstützt. Fördert ein Unternehmen umweltfreundliche und nachhaltige Geschäftspraktiken, sichert es nicht nur einen guten Ruf, sondern leistet auch einen wichtigen Beitrag zur Fürsorge unseres Planeten. Anfänglich können die Kosten für die soziale Beschaffung sehr hoch sein, langfristig kann sie aber zu einer stabilen Lieferkette führen, die auch wirtschaftliche Vorteile bietet.

Bei Social Procurement geht es nicht nur um den Kauf von Waren und Dienstleistungen, sondern auch um die Nutzung der Beschaffungsmacht, um positive soziale Veränderungen zu fördern. Diese Ausrichtung ist ein strategischer Ansatz, der über die traditionelle Kosteneffizienz hinausgeht und eine umfassendere ethische Perspektive in den Beschaffungsprozess integriert. Mit diesem Ansatz können nicht nur die Unternehmensziele unterstützt, sondern auch ein wichtiger Beitrag zum menschlichen Wohl und Umweltschutz geleistet werden. Social Procurement ermöglicht es Unternehmen, soziale Gerechtigkeit, ökologische Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Entwicklung in Einklang zu bringen. Es unterstreicht nicht nur die Verantwortung gegenüber der Gesellschaft, sondern fördert auch langfristige und positive Beziehungen zu Lieferanten und Stakeholdern.

Text **Linda Carstensen**



# Wir bauen schweizweit Energie- und Mobilitätslösungen. Auch für kommende Generationen.



## Energiezukunft neu denken

Wir stehen für nachhaltige Energie- und Mobilitätslösungen in der ganzen Schweiz. Gemeinsam mit unseren Kund\*innen planen und realisieren wir bereits heute wegweisende Projekte für die Energieversorgung von morgen. Gerne stellen wir Ihnen unsere Leuchtturmprojekte vor und beraten Sie bei allen Fragen rund um moderne und innovative Energiesysteme. Übernehmen Sie mit uns Verantwortung für heute und kommende Generationen.



Mehr erfahren über unsere schweizweiten Leuchtturmprojekte:  
[energie360.ch](https://www.energie360.ch)

energie360°