

Wie man sich auf dem Schlachtfeld der Digitalisierung behauptet

Die Hasler Transport AG aus Weinfelden transportiert Produkte und Stückgut für rund 350 vorwiegend in der Ostschweiz ansässige Kunden. Im Gespräch erklärt Geschäftsführer Dominik Hasler, welchen Einfluss die Digitalisierung auf die Branche hat, womit man sich als «Kleiner» gegenüber der Konkurrenz behaupten kann und wieso die Automatisierung den Menschen in diesem Umfeld nicht ersetzt.

Dominik Hasler, die Digitalisierung beschäftigt fast alle Branchen. Nicht wenige müssen sich praktisch neu erfinden. Trifft dies auch auf das Transportwesen zu?

Allgemein betrachtet war die Transportbranche in puncto Digitalisierung und im Einbezug von IT-Lösungen schon immer eine Vorreiterin. Jene, die sich nicht schon frühzeitig damit befasst haben, bekunden heute mit Sicherheit Mühe, im Markt zu bestehen. Wir haben schon vor mehr als zehn Jahren ein umfassendes Telekommunikationssystem in Betrieb genommen. Bereits seit 1992 disponieren wir ausschliesslich digital, also ohne physische Belege. Und seit vergangenem Jahr wurde praktisch der gesamte Papierfluss unseres Unternehmens digitalisiert. Natürlich verstärkt sich der Trend der Digitalisierung aktuell noch stärker. Es ist im Moment ein regelrechtes Schlachtfeld.

«Da wir schon immer eine IT-Affinität hatten, sind wir gut aufgestellt, um mit den neusten Entwicklungen mithalten zu können.»

Inwiefern?

Es drängen immer mehr Player in den Markt – und ich spreche hierbei nicht von Transportunternehmen, sondern von IT-Firmen wie Google oder Amazon. Logistik produziert sehr viele Daten, verteilt über die ganze Wertschöpfungskette. Und hier sehen Anbieter wie Google natürlich ihre Kernkompetenz – die Organisation der Daten. Sie wollen an die Daten der Endkunden und somit an die Kundenbeziehungen.

Was bedeutet dies konkret? Firmen wie Google haben ja wohl die IT, aber sie transportieren keine Güter?

Nein. Aber sie schöpfen die «Kundenbeziehungs-sahne» ab. Disruptive Modelle wie das Uber-System führen dazu, dass ein Transportunternehmen plötzlich zu vollkommen anderen Konditionen wirtschaften muss, weil es nur noch von A nach B fahren muss. Praktisch im Wochentakt entstehen nun neue Transportplattformen, die das Gelbe vom Ei versprechen – diese Versprechen aber nur zu sehr geringen Teilen auch wirklich einhalten können.

Die Digitalisierung ist demnach eher Fluch als Segen für Sie?

Sie ist beides: Ein Fluch aufgrund der eingangs geschilderten Aspekte. Ein Segen, da sie zu Optimierungen führt. Da wir schon immer eine IT-Affinität hatten, sind wir gut aufgestellt, um mit den neusten Entwicklungen mithalten zu können. Letztlich müssen wir uns auf unsere klaren Stärken besinnen und diese Karten gezielt ausspielen.

Welche wären das in erster Linie?

Ganz grundsätzlich besteht ein enormer Konsolidierungsdruck in der Branche. Wir sind im Stückgutmarkt eines der schweizweit kleinsten Unternehmen – und dies in einer industriell schwachen Region. Von unserer Grösse gibt es nur noch rund zwei bis drei weitere Anbieter in Basel und Zürich. Und dennoch konnten wir uns behaupten. Wieso? Weil wir die gesamte Wertschöpfungskette beherrschen. Andere Unternehmen bekunden hierbei Mühe, weil sie stark an die Bahn oder an andere Leistungserbringer gebunden sind. Das führt oftmals zu Verzögerungen und damit zu Qualitätsverlusten. Bei uns lädt der Chauffeur zudem die Ware noch selber. Er weiss damit, was er transportiert, in welchen Mengen und wer der Endkunde ist. Er hat damit einen Bezug zum Produkt. Auch hier: Der Kundenkontakt ist zentral. Kurz zusammengefasst sind unsere klaren Stärken demnach eine hohe Qualität und eine ebenso hohe Flexibilität.



Dominik Hasler, CEO der Hasler Transport AG: «Wir profilieren uns mit dem absolut besten Service auf der letzten Meile, mit einer schlanken Struktur und mit Top-Leistungen.»

Es benötigt demnach nicht zwingend eine Grösse, um mithalten zu können? Sie haben sich in einer Nische positionieren können?

Eine eigentliche Nische ist das nicht, im Gegenteil: Es gibt unzählige Anbieter – und wir gehören wie erwähnt zu den kleinen. Aber genau das macht uns beweglich. Wir profilieren uns mit dem absolut besten Service auf der letzten Meile, mit einer schlanken Struktur und mit Top-Leistungen.

Im Zusammenhang mit der Digitalisierung richtet sich der Blick auch auf die Zukunft. Ein Begriff, der immer wieder auftaucht, ist das «autonome Fahren». Könnte eine solche Entwicklung ein Unternehmen in Ihrer Grösse nicht arg in Schwierigkeiten bringen?

Nein, im Stückgutmarkt kann man den Menschen nicht ersetzen. Zwischen einzelnen Verteilzentren, zwischen Hubs, kann ich mir eine solche Automatisierung durchaus vorstellen. Aber das Rangieren in

«Bei uns lädt der Chauffeur die Ware noch selber. Er weiss damit, was er transportiert, in welchen Mengen und wer der Endkunde ist.»

Quartieren, die Zufahrten durch enge Strassen, das Abladen mittels Hebebühne an schwer zugänglichen Orten ist ohne Fachkräfte nicht möglich. Es gibt bei einem Transport auf der letzten Meile immer noch unzählige Entscheide, die getroffen werden müssen. Hier ist der Chauffeur eine enorm wichtige Komponente – die wichtigste.

Umso wichtiger dürfte es sein, genügend ausgewiesene Fachkräfte zu haben. Genau hier stellt die Branche aber immer wieder einen Mangel fest.

Wir haben hier eigentlich keine Probleme – wir finden immer gute Leute. Wohl deshalb, weil wir als

kleiner und familiärer Betrieb attraktiv sind. Praktisch alle Fahrer von uns wohnen in der Region und sprechen Mundart. Und praktisch alle haben in irgendeiner Art und Weise einen Bezug zu den Produkten, die sie ausliefern.

Der Mensch ist auch bei ihrem jüngsten Projekt – www.hauslieferung.net – enorm wichtig. Wie kam es zu dieser Angebotserweiterung?

Grosse, den Markt umwälzende IT-Lösungen können wir nicht entwickeln. Mit www.hauslieferung.net haben wir jedoch eine Plattform erstellt, die einem Bedürfnis entspricht und all unsere Kernkompetenzen beinhaltet. Aktuell richtet sie sich noch nicht an Privatkunden, sondern an Firmenkunden wie Online-Verkäufer oder kleinere stationäre Verkaufsgeschäfte mit einem Onlineshop.

Viele solche Anbieter verfügen nicht über eine angebundene Transport- und Montagelösung.

Das ist der Punkt: Die Nachfrage ist nämlich durchaus vorhanden. Das Verfahren ist einfach: Ein Privatkunde kauft in einem Geschäft ein Möbelstück und hat die Möglichkeit, es durch uns nach Hause liefern zu lassen – inklusive Auspack-, Entsorgungs- und Montageservice. Zeitnah erhält der Empfänger von uns vorgängig eine SMS oder eine Mail mit einem Link, der ihn über den Aufenthaltsort des Fahrzeugs informiert. Er muss demnach nicht den ganzen Morgen zuhause ausharren und warten, sondern erhält ein klar definiertes und sinnvolles Zeitfenster. In diesem Segment sehen wir aktuell ein Wachstumspotenzial, eine Zusatzleistung, bei der wir unsere Stärken ausspielen können. Das Ganze ist gut angelaufen. Wir gehören hier bereits zu den acht grössten Anbietern in der Schweiz.

Zum Unternehmen

Die Hasler Transport AG transportiert für rund 350 Kunden Güter innert 24 Stunden in der ganzen Schweiz. Als eines der wenigen unabhängigen und trotzdem gesamtschweizerisch tätigen Transportunternehmen ist es in der Lage, sehr flexibel auf Kundenbedürfnisse einzugehen.

Firmen	Mitarbeiter	Fahrzeuge
Hasler Transport AG, Weinfelden		
<i>Stückgut Schweiz, Lagerlogistik</i>	49	46
Sycargo AG, Braunau/Weinfelden		
<i>Systemverkehr</i>	40	28
U. Brauchli AG, Romanshorn		
<i>Kanalreinigung, Nahverkehr</i>	12	10
Hasler Logistik AG, Rüthi SG		
<i>Stückgut, Teil- und Gesamtladungen</i>	9	7

www.haslertransport.ch
www.hauslieferung.net