

Intralog

# Ein anderer Weg zum Erfolg

ITZ-Chefredaktorin Ursula Schmelting sprach mit Intralog-Gründer und Verwaltungsrat Beat Eugster sowie Geschäftsführer Bertrand Schädlich über Unternehmensphilosophie und Erfolgsrezepte für KMU.

**Herr Eugster, warum haben Sie vor sieben Jahren eine Stückgutspedition gegründet? Gab es nicht schon genug Anbieter in diesem Segment in der Schweiz?**

**Eugster:** Ich wollte zeigen, dass ein Unternehmen, das seine Mitarbeitenden nicht nur als Kostenfaktor sieht, sondern als Investition, und das für seine Mitarbeitenden da ist, Erfolg haben kann. Ich wollte mir beweisen, dass eine andere Unternehmensphilosophie als die, die ich selbst bei Birkart (heute Logwin) erlebt habe und wie wir sie immer wieder bei anderen Unternehmen sehen, zum Erfolg führen kann. Viele Geschäftsführer schauen nur noch auf die Zahlen. Die Menschen, die da hinter stehen, gelten ihnen nichts.

**Wie hat sich die Firmengründung konkret abgespielt?**

**Eugster:** Ich war Geschäftsführer des Schweizer Ablegers des deutschen Logistikdienstleisters Birkart. Das Unternehmen schrieb damals Verluste, war restrukturiert worden und auf dem besten Weg zum Turn-Around. Da sollten zwei (von fünf) verlustbringenden Abteilungen von einem Tag auf den anderen geschlossen werden.

Ich habe eine neue Firma gegründet, und sechs Mitarbeitende von diesen beiden Abteilungen haben ihre Arbeit dort fortgesetzt, wo sie bei Birkart aufgehört hatten. Ich habe den Start des Unternehmens vorfinanziert, mit dem Ziel, dass Mitarbeitende später die Mehrheit übernehmen, was heute der Fall ist.

**Herr Schädlich, worin sehen Sie als Geschäftsführer den Hauptvorteil der Mitarbeiterbeteiligung?**

**Schädlich:** Die Mitarbeiter identifizieren sich sehr stark mit dem Unternehmen und versuchen, es in Selbstinitiative weiterzu-



Bertrand Schädlich (l.), Geschäftsführer, und Verwaltungsrat Beat Eugster

entwickeln. Es gibt ein enormes Zusammengehörigkeitsgefühl.

«Unser Erfolgsrezept besteht aus verschiedenen Zutaten»

**Aber nicht nur die Mitarbeiterbeteiligung macht Intralog zu einem attraktiven Arbeitgeber?**

**Schädlich:** Wir schütten jedes Jahr zweimal ein Drittel unseres Gewinns als Bonus an alle Mitarbeitenden aus, ganz egal, ob sie am Unternehmen beteiligt sind oder nicht. Aber wir sind kein Wohltätigkeitsverein. Jeder muss auch Leistung erbringen.

**Eugster:** Es gibt noch weitere Differenzierungsmerkmale. Die Mitarbeitenden haben sehr viel Freiheit im täglichen Geschäft. Dieses Vertrauen, das wir ihnen entgegen bringen, wirkt sehr motivierend und fördert das unternehmerische Denken.

Wir bieten keine industrielle Produktion mit Standardprodukten, sondern massgeschneiderte Lösungen an. Bei uns ist der Mitarbeitende ein Künstler, kein Fließbandarbeiter.

**Schädlich:** Wir haben Macher, die kaufmännisch denken, keine Theoretiker. Die Akademisierung der Branche ist für uns keine Thema.

**Eugster:** Wir gängeln unsere Mitarbeiter auch nicht mit Monatsbudgets, sondern

schauen am Ende des Jahres, ob wir unsere Ziele erreicht haben. Bisher hatten wir sie immer überschritten. Die Leute sollen Spass an der Arbeit haben.

**Schädlich:** Ausserdem haben wir von Anfang an in den Verkauf und die IT investiert. Das hat sich bezahlt gemacht.

**Eugster:** Unser Erfolgsrezept besteht eben aus verschiedenen Zutaten.

**Wie lange hat Interlog gebraucht, bis es die Gewinnzone erreichte?**

**Eugster:** Die Firma hat, befreit von hohen Overheadkosten, von Anfang an Gewinne geschrieben.

**Wie sehen Ihre Kunden Ihre Firmenphilosophie?**

**Schädlich:** Sehr positiv. Kunden schätzen die minimale Personalfuktuation, dass sie immer denselben kompetenten Ansprechpartner haben, der ihnen Qualitätsservice und Verlässlichkeit garantiert.

**Und Ihre Partner im internationalen Geschäft?**

**Eugster:** Ebenfalls positiv. Wir arbeiten seit der Gründung des Unternehmens mit den gleichen Partnern zusammen, z.B. mit Spain-Tir in Spanien und Garland in Portugal. Schweiz-Spanien war übrigens bei der Gründung unsere wichtigste Relation.

**Inzwischen wurde Spain-Tir von DB Schenker übernommen. Was wird aus Ihrem Spanien-Verkehr?**

**Schädlich:** Wir arbeiten weiter mit Spain-Tir zusammen, sind aber nicht mehr so stark vom Spanien-Verkehr abhängig wie früher. Die Bedeutung des Benelux-, des französischen und deutschen Markts wächst kontinuierlich. In Zukunft wollen wir auch die Zollabfertigung für diese Verkehre selbst durchführen.

**Arbeiten Sie mit einem Netzwerk zusammen?**

**Schädlich:** Nein. Sie kosten viel Geld und bringen wenig, wenn man nicht wie wir im Massengeschäft ist.

**Und wie sehen Ihre Mitbewerber Ihr Firmenmodell? Werden Sie belächelt?**

**Eugster:** Keineswegs. Wir versuchen, uns immer fair gegenüber Mitbewerbern zu verhalten. Das Resultat ist, dass eine Reihe von Spediteuren, gerade auch aus der Region, mit uns zusammenarbeiten.

**Wie viele Mitarbeitende hat Intralog?**

**Schädlich:** Heute 24. Aber wir suchen neue Kräfte, denn wir haben mehr als ge-

nügend Aufträge. Aber neue Mitarbeiter müssen auch von der Philosophie her zu uns passen.

**Haben Sie einen eigenen Fuhrpark?**

**Schädlich:** Nur im Express-Segment. Wir chartern Lkw-Kapazitäten je nach Bedarf. So halten wir unsere Fixkosten niedrig.

**Bieten Sie auch See- und Luftfrachtverkehre nach Übersee an?**

**Schädlich:** Ja, aber nur in kleinem Umfang. Unser Kerngeschäft sind Stückgut-Verkehre innerhalb Westeuropas.

**Wie hoch ist der Umsatz?**

**Eugster:** 2008 erwarten wir einen Umsatz von rund 12 Mio. CHF. Im ersten Halbjahr dieses Jahres haben wir die Zahl der Sendungen um 19% steigern können und den Bruttogewinn um 30%.

**Das sind eindrucksvolle Zahlen. Welche Ziele haben sie sich für 2009 und darüber hinaus gesetzt?**

**Eugster:** Keine finanziellen. Wir wachsen und versuchen, neue Wachstumschancen zu nutzen. So sind wir vor kurzem mit

Hilfe eines neuen Mitarbeitenden, der aus dem Kurierbereich kam, ins Expressgeschäft eingestiegen. Das hat sich sehr gut entwickelt. Wir fertigen bereits 250 Sendungen pro Monat ab.

**Wirklich keine Visionen?**

**Eugster:** Doch. Trotz Wachstums wollen wir unserer Philosophie treu bleiben. Das könnte bei einem grösseren Unternehmen schwierig werden. Und wir wollen unabhängig bleiben.

**Schädlich:** Wir wollen den Umsatz steigern, aber nicht über den Preis, sondern mit Qualität und Flexibilität.

**Eugster:** Wir wollen uns geografisch ausdehnen. Wir haben heute Büros bei Basel und in Genf. Derzeit überlegen wir, ein Büro im Raum Zürich aufzumachen. Wir müssen dafür aber erst die richtigen Leute finden.

**Warum, Herr Eugster, sind Sie nicht operativ bei Intralog tätig?**

**Eugster:** Das wollte ich von Anfang an aus privaten Gründen nicht. Ich sehe mich vor allem als Coach.

[www.intralog.ch](http://www.intralog.ch)



**Der flexibelste Weg beim internationalen Versand von Geschäftspaketen.**

Für erfolgreiche internationale Logistikleistungen und weltweiten Versand von Geschäftspaketen gibt's bei Swiss Post GLS ein flexibles, zuverlässiges und wirtschaftliches Angebot: Business to Business International. Mit vielseitigen Versandmöglichkeiten, von der Vorbereitung über die Verzollung bis zur Auslieferung. Wünschen Sie eine persönliche Beratung? **Telefon 0848 85 86 86 oder [www.swisspost-gls.ch](http://www.swisspost-gls.ch)**

