



«Die Indonesier begeisterungsfähig.» Mitglieder von Stöcklin Logistik AG an der Buyer Mission S-GE im Dezember 2014.

IMPORT PROMOTION STÖCKLIN LOGISTIK AG

Über Importe neue Exportmärkte erschliessen

75 Prozent ihrer Produkte gehen in den Export, vor allem nach Deutschland, aber auch in die USA sowie nach Mittel- und Südamerika. Asien aber fehlt auf der Exportlandkarte der Stöcklin Logistik AG. Noch, denn mit der Schaffung eines Netzes von neuen Zulieferfirmen in Indonesien erschliesst die Firma das nötige Know-how, um den Vertrieb in diesem Land erfolgreich aufbauen zu können.

TEXT Fredy Schibli | KONTAKT Christian Bernet, cbernet@s-ge.com

Die Firma Stöcklin Logistik AG mit Sitz in Aesch, Basel-Land, ist im Bereich Intralogistik tätig. Sie liefert alles, um logistische Abläufe in Unternehmen, Verteilzentren und Lagerhallen sicherzustellen: Vom einfachen Handhubwagen, über Fördersysteme, bis zu Staplern und vollautomatischen, komplexen Hochregalsystemen. Mit rund 500 Mitarbeitenden, wovon etwa 340 in der Schweiz, bedient sie Kunden in praktisch allen Branchen.

Die 1934 gegründete Firma war vor etwa 60 Jahren bereits stark an der Entwicklung der Europaletten und damit auch der Palettenrolli beteiligt. In den 80er Jahren stieg sie in die Hochregaltechnik ein. Seither hat sich die Stöcklin Logistik AG durch kontinuierliche

Weiterentwicklung eigener Steuerungen und eigener Lagerverwaltungssoftware als Generalunternehmer mit hoher Wertschöpfung im Markt positionieren können. Die Gründe für diesen Erfolg? Urs Grütter, CEO und Delegierter des Verwaltungsrates, dazu: «Uns gelingt es immer wieder, die richtigen Kunden zu finden. Kunden, die unser Know-how, unseren hohen Fertigungsgrad und unser Engineering schätzen. Und unsere Beratung, die immer wieder Grundlage für langjährige Geschäftsbeziehungen ist.»

Fertigung in Tschechien, Montage in der Schweiz, Exporte in alle Welt

Montage, Engineering, Zusammenbau und Inbetriebnahme der Stöcklin-Produkte erfolgen in der Schweiz. Arbeiten, die hier wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll erbracht werden können, werden schon seit 16 Jahren in einem Werk in Tschechien ausgeführt. 60 Mitarbeitende kümmern sich dort um Serienarbeiten im Schweißen, die mechanische Fertigung sowie Roharbeiten.

Ausserhalb der Schweiz besitzt das Unternehmen eigene Vertriebsstandorte in Deutschland, Frankreich, Holland, Kroatien, England, Russland, Brasilien, Mexico und in den USA. In anderen Märkten er-

«Dank der Buyer Missions von S-GE haben wir in Indonesien neue, hochqualifizierte Zulieferer gefunden.»

Peter Voser, Leiter Supply Chain Management und Produktion, Stöcklin Logistik AG



ZUR PERSON



Urs Grütter, Jahrgang 1956, hat im Jahre 1995 die Aktienmehrheit der Stöcklin Logistik AG übernommen und ist seither Verwaltungsratspräsident und CEO. Seine Hobbys: Tauchen und Automotorsport.



Peter Voser, Jahrgang 1962, ist seit 1998 Geschäftsleitungsmitglied bei der Stöcklin Logistik AG und verantwortlich für den Bereich Supply Chain Management, Neumontagen und die Produktion in der Schweiz und in Tschechien. Seine Hobbys: Nordic Walking, Fussball und Lesen.

folgt der Vertrieb über Vermittler. Warum aber gibt es in Asien keinen Vertriebsstandort? «Zuerst müssen wir unsere aktuellen Märkte optimal nutzen», erklärt Grütter und ergänzt: «Neue Märkte zu erschliessen beinhaltet immer auch neue Risiken und neue Kosten. Obwohl wir viel Potenzial in Asien sehen, haben wir diese Region bislang auch deswegen nicht bearbeitet, weil wir die dortige Kultur in unserem Unternehmen zuerst verstehen und auch ins Unternehmen transferieren müssen.»

Wegen der Buyer Mission von S-GE in Indonesien zuverlässige Lieferanten gefunden

Ist man international im Verkauf tätig, ist es entscheidend, auch beim Einkauf, also bei der Beschaffung, international aufgestellt zu sein. Die Stöcklin Logistik AG hat dies schon vor einiger Zeit erkannt. Seit bald 20 Jahren kauft sie in Osteuropa sowie seit der Jahrtausendwende auch in China ein. Und seit drei Jahren in Indonesien. Warum Indonesien? Peter Voser, Leiter Supply Chain Management, erklärt: «Ich spürte bei Lieferantenbesuchen in China immer öfter, dass unsere Zulieferer wegen steigender Löhne, generellem Kostendruck, Ressourcenproblemen und nicht zuletzt auch Qualitätsschwankungen stark unter Druck standen.» Deshalb suchte Voser Alternativen und wurde auf einer von Switzerland Global Enterprise im Jahr 2011 organisierten Buyer Mission auf Indonesien aufmerksam. Und war begeistert. Erste Kontakte konnten geknüpft und Geschäftsmöglichkeiten abgeschätzt werden. In den folgenden Jahren machte sich Voser an die Aufbauarbeit, erweiterte und vertiefte seine Indonesien-Kontakte und profitierte auf dieser Grundlage von der Teilnahme an einer zweiten Buyer Mission von S-GE im Dezember 2014, welche ihn in seinen Beschaffungsplänen weiter bestärkte.

Voser lernte die Indonesier als begeisterungsfähige Menschen kennen, die qualitativ hochstehende Teile zu einem sehr kompetitiven Preis zu liefern wissen. Und weil er seine Firma als attraktive Partnerin mit Know-how und Wachstumspotenzial vorstellen konnte, gelang es ihm, in nur drei Jahren einen Beschaffungsmarkt mit bislang acht Lieferanten aufzubauen. Voser dazu: «Respektiert man die lokalen Gegebenheiten und geht mit dem nötigen Feingefühl auf die Leute

zu, kann man gut Geschäftsbeziehungen aufbauen.» Inzwischen ergänzt Indonesien die bisherigen Beschaffungsmärkte in China und Osteuropa sehr gut.

Indonesien: Weg öffnen für Exporte

Indonesien hat durchaus auch Potenzial als interessanter Absatzmarkt. Man spürt, dass die stark wachsende Mittelschicht Geld hat, die Löhne steigen und der Wettbewerb sich verschärft. Unternehmer reagieren auf den erhöhten Kostendruck auch mit verstärkter Automatisierung. Dies eröffnet der Stöcklin Logistik AG Chancen. So gibt es aktuell viele manuelle Tiefkühl- und Hochregallager in Jakarta und Umgebung, die in nächster Zeit automatisiert werden müssen. Voser ist zuversichtlich, dass die Firma in fünf Jahren ihr erstes Grossprojekt vor Ort realisiert haben wird. Und Grütter fügt an: «Mit Einkauf hat man zwar noch nicht verkauft. Aber das Vorselektieren, das Kennenlernen eines Marktes über die Beschaffung ist sicher ein erfolgversprechender Weg zur Erschliessung eines neuen Exportmarktes.»

Dank Beschaffung konkurrenzfähig bleiben

Die Bedeutung des Einkaufs ist bei der Stöcklin Logistik AG gross. Nur mit Lieferanten, die gleiche Qualität günstiger liefern, kann die Firma konkurrenzfähig bleiben. Auch Stöcklin hat in den letzten Jahren permanent «geschraubt», um im Wettbewerb bestehen zu können. Aus dieser Warte war die Aufhebung der Euro-Kursbindung ein herber Rückschlag. Panik und Schnellschüsse machen aus Sicht des CEO jedoch keinen Sinn, auch wenn das Unternehmen mit seinen weit gediehenen Plänen für einen Fabrikneubau in der Region gleichsam zurück auf Feld 1 geht. Pläne, die nun auch teilweise in Indonesien oder anderen Ländern umgesetzt werden könnten. «In Zukunft werden im Hinblick auf die Währungssituation nur Unternehmen erfolgreich sein», meint Grütter, «die den Spagat schaffen zwischen Beibehalten ihrer Kernkompetenzen in der Schweiz und gleichzeitig genügend grossem Anteil an Wertschöpfung im Ausland.»

WEITERE INFORMATIONEN:

www.stoeklin.com

FACTS & FIGURES ZUR BUYER MISSION INDONESIEN 2014

Dauer: 1.- 5. Dezember 2014

Adressaten: Elektro- und metallverarbeitende Industrie

Teilnehmer: 9 (aus CH, D, A)

Besuchte Firmen: 24

Städte: Jakarta, Surabaya, Cikarang, Bandung

Highlight: Netzwerk-Empfang mit Schweizer Botschafterin und 30 Vertretern der lokalen Firmen

Auskunft: Christian Bernet, Programme Manager Technical Products, S-GE, cbernet@s-ge.com