

40) Fazit: Interview mit Hans-Jörg Bertschi

«Wir bleiben ein Familienunternehmen, zum Vorteil von Kunden und Mitarbeitern.»

Frage: Was unternehmen Sie für die Zukunftssicherung der Bertschi AG?

Hans-Jörg Bertschi: Wir entwickeln in Zusammenarbeit mit den Kunden Logistik-Dienstleistungen, welche den Kunden effektiv einen Mehrwert bringen und ihre Wettbewerbsfähigkeit im Markt erhöhen. Auf die Kunden zu hören und sich auf ihre wirklichen langfristigen Bedürfnisse auszurichten ist die beste Zukunftssicherung für ein Unternehmen.

Welche Trends sehen Sie?

Die Unternehmen in der Chemischen Industrie werden sich mehr und mehr auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, die Entwicklung und die Produktion chemischer Produkte und deren Vermarktung. Die Logistik, das Handling der Güter und die Distribution werden sie zunehmend kompetenten Firmen überlassen.

Welche Folgen hat die Globalisierung für Bertschi?

Die Chemische Industrie baut die Produktion vermehrt in Asien und im Mittleren Osten aus. Wir passen unser Angebot den veränderten Warenströmen proaktiv an. Wir sind auch offen für die Erschliessung neuer Märkte, in denen wir für unsere Kunden einen Mehrwert erzeugen können.

Wie steht es mit der Loyalität der Kunden?

Kunden hat man nie auf sicher, das gilt für alle Marktteilnehmer, und das ist auch gut so. Für die meisten Kunden arbeiten wir seit langer Zeit und haben uns mit ihnen entwickelt, für viele davon über zwei, drei oder gar vier Jahrzehnte. Bertschi will als verlässlicher Partner auch in Zukunft vorwiegend für die produzierende Chemische Industrie tätig sein.

Welchen Stellenwert haben die Mitarbeiter in Ihrer Firma?

Gute Mitarbeitende sind mit Sicherheit das wichtigste Kapital jedes Unternehmens. Das gilt ganz besonders für Dienstleistungsfirmen. Das Know-how, der tägliche Einsatz, das Engagement und die langjährige Erfahrung jedes Einzelnen sind Ausschlag gebend für den Erfolg im schnelllebigen Dienstleistungsgeschäft. Manche unserer Mitarbeitenden haben wir als Lehrlinge ausgebildet. Der Entwicklung unserer Mitarbeitenden kommt eine zentrale Bedeutung zu. Gerade die langjährigen Mitarbeiter mit ihrer grossen Erfahrung sind für unser Unternehmen sehr wichtig.

Wie verkraftet Ihre Firma die Kostensteigerungen, namentlich beim Treibstoff?

Dieses Problem beschäftigt uns, weil wir die höheren Treibstoffpreise nur verzögert überwälzen können. Dies gilt auch für andere Kostensteigerungen. Unser Geschäft ist deutlichen Zyklen ausgesetzt. Aktuell dominiert oft die Preisfrage, ich bin aber überzeugt, dass das Pendel mit der Zeit wieder in Richtung höherer Wertschätzung der Sicherheit und der Qualität der Dienstleistung ausschlagen wird.

Welche Vorteile hat die Familienfirma?

Als grössten Vorteil sehe ich die langfristige Perspektive. Wir sind nicht einem kurzfristigen Druck von Analysten ausgesetzt, die unseren Markt zu wenig kennen. Auch auf schwankende Börsenkurse müssen wir nicht reagieren. Wenn nötig, können wir auch rasch handeln und grosse Summen investieren. Ich bin zudem überzeugt, dass die Motivation der Mitarbeiter und die Identifikation mit dem Unternehmen in einer Familienfirma stärker ist als bei einem börsenkotierten Unternehmen. Davon profitieren nicht zuletzt auch unsere Kunden.

Wie führen Sie die Firma?

Wir haben eine sehr flache Organisation, die auf einer hohen Eigenverantwortung jedes Mitarbeiters aufbaut. Das gut eingespielte Führungsteam, bestehend aus der erweiterten Geschäftsleitung – intern Lenkungsteam genannt – und den Niederlassungsleitern, ist mit Ausschlag gebend für den Erfolg der Firma.

Wie finanziert die Bertschi AG ihre Investitionen?

Der grösste Teil der Investitionen wird mit selbst erarbeiteten Mitteln finanziert. Wir arbeiten natürlich für die Finanzierung auch mit Banken zusammen, legen aber grossen Wert auf ein gesundes Verhältnis von Eigenkapital und Fremdkapital. Das trägt in hohem Mass zu unserer Stärke bei. In konjunkturell schwierigen Phasen trennt sich erfahrungsgemäss rasch die Spreu vom Weizen. Andere Firmen sind plötzlich nicht mehr in der Lage, zu investieren und sich technisch zu erneuern. Für uns jedoch hat die stetige Erneuerung und die Innovation hohe Priorität.

Arbeitet Bertschi als Pionier im kombinierten Verkehr weiterhin eng mit den Bahnen zusammen?

Das Konzept hat sich absolut bewährt und ist auch nach Osten ausbaufähig, vielleicht auch über Russland hinaus bis nach Asien. Die Marktöffnung im Bahngüterverkehr wird die Chancen der Strasse verbessern und damit nachhaltige logistische Lösungen erleichtern. Deshalb werden wir uns im Bahnsektor auch in Zukunft stark engagieren.

Welche Wünsche haben Sie für die Zukunft?

Wir setzen alles daran, die Arbeitsplätze in unserem Unternehmen zu sichern. Deshalb wollen wir den Kunden die Sicherheit vermitteln, dass ihre Produkte bei uns in bester Obhut sind.

Wird die Bertschi AG weiterhin stürmisch wachsen?

Ich erwarte in den nächsten Jahren eine weitere Konsolidierung des Transportmarktes in Europa. Bertschi hat jetzt eine Grösse erreicht, die das Überleben in der europäischen Chemielogistik in Zukunft besser absichert, als das vor zehn Jahren der Fall war. Der Zwang zum Wachstum wird sich deshalb abschwächen.

Könnte die Bertschi AG in Zukunft zum Übernahmekandidaten werden?

Das ist kein Thema. Wir bleiben ein Familienunternehmen; zum Vorteil der Kunden und der Mitarbeiter. Als Familienunternehmen sind wir für die Gestaltung der Zukunft gut gerüstet.