

Medienkonferenz IG DHS, 21. Oktober 2010

Der Schweizer Detailhandel ist produktiv, innovativ und dynamisch

André Maeder
CEO Charles Vögele Trading AG

Sehr geehrte Damen und Herren

Nach der Präsentation von Herrn Müller möchte ich die wissenschaftlichen Ergebnisse von BAK Basel aus Sicht des Unternehmers aufzeigen.

Die Zahlen der BAK-Studie sprechen eine deutliche Sprache: Das Preisniveau im Schweizer Detailhandel gleicht sich stetig den Nachbarländern an: War die Differenz 2005 noch 20 Prozent, sind es 2009 nur noch 11 Prozent.

Die sinkende Preisdifferenz zu den Nachbarländern ist zu einem grossen Teil auf unternehmerische Leistungen des Schweizer Detailhandels zurückzuführen. In der BAK-Studie wird die erneute Steigerung der Produktivitätswertschöpfung besonders deutlich. Die Studie zeigt eindrücklich auf, dass der Schweizer Detailhandel im internationalen Vergleich überdurchschnittlich produktiv, innovativ und dynamisch ist.

Alle unsere Unternehmen investieren laufend in die Steigerung der Produktivität, sei dies in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden, oder auch in die Beschaffungs- und Distributionslogistik oder in den Technologiebereich. Lassen Sie

mich dies am Beispiel der Charles Vögele Gruppe kurz veranschaulichen: Die Charles Vögele Gruppe befindet sich in einem Aufbruch auf allen Ebenen: Um den steigenden Anforderungen an Kollektion und Beschaffung gerecht zu werden, wird der Einkauf neu nach Kernkompetenzen in die Bereiche Brand Management, Beschaffung und Merchandise Management getrennt. Dies führt zu klareren Verantwortungsbereichen, einfacheren, effizienteren und schnelleren Prozessen und macht die Organisation wachstumsfähig. Die Änderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation ermöglichen eine Verdoppelung des Kollektionsrhythmus. Dies wirkt sich direkt auf die Beschaffung aus. Um die Kapazität und Geschwindigkeit zu erhöhen, wird eine Spezialisierung auch in diesem Bereich erforderlich. Zudem wird damit sichergestellt, dass die Herstellung der Kollektionen bezüglich Lieferantenauswahl, Qualität und Preis optimal ist. Das Merchandise Management wird zentralisiert. Dadurch kann die Ware schnell und flexibel (regionenspezifisch) auf die Filialen zugeteilt werden. Ebenso wird die Logistik zentralisiert. Dadurch wird die Distribution nicht nur schneller und effizienter, sondern auch kostengünstiger. Um diese Voraussetzungen zu erfüllen, wurden sämtliche neun Altwarenlager geschlossen und in den nächsten zwei Jahren werden die neun dezentralisierten Neuwarenlager in drei hoch technologisierte regionale Distributionszentren in Lehrte, Graz und am oberen Zürichseeufer überführt. Diese werden zu den modernsten Distributionszentren Europas gehören. Wie innovativ Schweizer Detailhandelsunternehmen sein können, bewies Charles Vögele im vergangenen Jahr mit dem Gewinn des renommierten Awards des amerikanischen RFID-Journals. Mit Hilfe der RFID (Radio Frequency Identification) Technologie gelang es weltweit erstmals, den Warenfluss einzelner Güter entlang der gesamten vertikalen Wertschöpfungskette lückenlos und zeitnah zu verfolgen.

Die BAK-Studie zeigt auf, dass der Detailhandel die Produktivitätssteigerungen nicht nur an die Konsumentinnen und Konsumenten weitergegeben hat, sondern dass auch unsere Mitarbeitenden davon profitieren: Die Löhne im Detailhandel wachsen real und sind kaufkraftbereinigt im internationalen Vergleich relativ hoch.

Zurück zu den Ergebnissen der BAK-Studie: Neben der anhaltenden Produktivitätssteigerung tragen auch wesentlich die Verbesserungen bei den Beschaffungskosten im In- und Ausland dazu bei, dass die Hochpreisinsel Schweiz erodiert. In Bezug auf die Öffnung der Märkte hat die IG DHS seit ihrer Gründung vor vier Jahren viel in Gang gesetzt. Wir von Charles Vögele sind zwar von den prominenten Themen wie Parallelimporte oder Cassis de Dijon nicht direkt betroffen, aber der Einsatz der IG DHS für den Abbau von technischen Handelshemmnissen und der Kampf gegen unnütze, kostentreibende Regulierungen hilft auch uns. Wir engagieren uns für einen Markt, in dem der Wettbewerb spielen kann. Wir sind als Unternehmen darauf angewiesen, dass die Kaufkraft der Schweizer Bevölkerung erhalten bleibt.

Wir stehen nicht still. Aber wenn wir in den kommenden Jahren weitere Produktivitätssteigerungen und Vorteile bei den Beschaffungskosten erzielen wollen, brauchen wir günstige regulatorische Rahmenbedingungen. Im Rahmen der IG DHS stellen wir als Unternehmer deshalb deutliche Forderungen an die Politik. Einige unserer aktuellen Forderungen werden meine Kollegen nachfolgend erläutern.

Es gilt das gesprochene Wort.