

St. Galler Firma hilft Päckli über den Kanal

Der Brexit war für die St. Galler MS Direct AG eine Chance: Sie verhilft Onlinehändlern aus der EU zu reibungslosen Lieferungen.

KasparENZ

Vor gut einem Jahr wechselte Vincenzo Montinaro die Branche. Der ehemalige CEO der Herisauer AG Cilander übernahm die Business Unit Fulfillment Solutions der St. Galler MS Direct AG. Und mit dem Lockdown gab es für diese viel zu tun. «Aus der Einführungszeit wurde ein Crashkurs», lacht Montinaro. Seine Abteilung bearbeitet für Onlinehändler aus dem In- und Ausland Bestellungen und Lieferungen, verpackt und liefert Pakete, bearbeitet Retouren. Zu den Dienstleistungen gehört auch, die Pakete über die Schweizer Grenze zu bringen.

Und hier witterte die MS Direct trotz Hochbetrieb ein neues Geschäft. Denn mit dem Brexit herrschte im Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und der EU seit Anfang Jahr ähnliche Verhältnisse wie im Verkehr zwischen der EU und der Schweiz: Bestellt ein englischer Kunde bei einem Händler aus der EU, müssen die Lieferung für den Grenzübergang deklariert, Zölle und Mehrwertsteuern verrechnet werden. Auch die Retouren müssen deklariert, die Zölle zurückgefordert werden. Trotzdem soll der Kunde, der im Internet bestellt, die Grenze kaum spüren. «Er erwartet, dass die Pakete verzollt und trotzdem gewohnt schnell geliefert werden. Damit haben wir an der Schweizer Grenze jahrelang Erfahrung», sagt Montinaro.

Formalitäten gehen automatisch

Mit einer eigenen Software hat MS Direct den Prozess für ihre



Verkehr am Hafen von Dover: Wegen des Brexit stockte vor allem Anfang Jahr der Handel zwischen der EU und England.

Bild: Getty

Kunden weitgehend automatisiert. Die Software nutzt auch künstliche Intelligenz. Als der Brexit im Lauf des letzten Jahres immer näher kam, tauschte man sich deshalb mit den Kunden aus. «Dazu gehören auch deutsche Online-Handelsunternehmen, die viel nach England liefern», sagt Montinaro. «Die haben die Idee sehr begrüsst. Sie wussten nicht weiter.» Kein Wunder: Nirgends in Europa ist der Einkauf im Internet so etabliert wie auf der Insel. Rund 30 Prozent des Detailhandelsvolumens läuft im Vereinigten Königreich online.

So machte der bevorstehende Brexit vielen EU-Anbietern Kopfschmerzen: Wegen fehlender Formalitäten verzögerten sich Lieferungen tagelang, die Behörden lehnten manche Pakete ab. Retouren wurden vernichtet, weil auch der Rücktransport wieder Formalitäten nach sich zieht und sich so nicht rechnete.

So arbeitete das Team bei MS Direct an einer britischen Version der bewährten Software-Lösung. Auch wenn lange nicht klar war, wann das Grossbritannien tatsächlich aus dem EU-Binnenmarkt austreten wür-

MS Direct

Seit den 1970er Jahren bietet die St. Galler MS Direct Group diverse Dienstleistungen für Versandhändler und E-Commerce-Anbieter an. Dazu gehören Callcenter für den Kundendienst, logistische Dienstleistungen wie die Bearbeitung von Paketen und Retouren oder Datenmanagement. Das Unternehmen hat rund 1000 Mitarbeitende an sechs Standorten in der Schweiz und im österreichischen Lauterbach, (ken)

de. «Im vierten Quartal hatten wir schon eine gute Ahnung, wie das aussehen könnte», sagt Montinaro.

«Erst am Heiligabend war klar, dass es auf den Jahreswechsel hin stattfinden musste.» Und da musste es schnell gehen. Denn MS Direct will nicht nur die Software anbieten. Ähnlich wie im Geschäft über die Schweizer Grenze gehören nicht nur Zollformalitäten, sondern auch Retourenbearbeitung und Lieferung bis zum Kunden zum «Sorglos-Paket» der MS Direct. So mussten innert Kürze Partner in England gefunden werden.

Für die Paketverarbeitung sei das leichter gewesen, sagt Montinaro. «Hier hat geholfen, dass der Onlinehandel in England so weit entwickelt ist.» Schwieriger sei die Suche nach Partnern für die Zollabfertigung gewesen.

Doch es klappte. Und seit Jahresbeginn gingen bereits weit mehr als 50 000 Artikel mit der St. Galler Lösung über den Ärmelkanal. Waren aus der EU können so innert 48 Stunden bei den britischen Einkäufern sein. Und die Zahl der Unternehmen, die die Dienstleistungen der MS Direct beim Handel mit England nutzt, wächst. Bis jetzt sind es acht Kunden, darunter auch bekannte Anbieter wie MisterSpex oder Bergfreunde. Für weitere sieben bis acht Unternehmen stehe die Lösung demnächst bereit. «Bis Ende Jahr rechnen wir mit 25 bis 30 Kunden in diesem Geschäft», sagt Montinaro.

MS Direct will internationaler werden

Um den Aufwand zu bewältigen, sucht man in der Schweiz Fachleute in der IT. Montinaro weiss aber auch: «Wir hatten einen Vorsprung, weil wir unsere Erfahrungen aus dem Schweizer Grenzverkehr nutzen konnten. Doch die Konkurrenz schläft nicht. Auch andere arbeiten an ähnlichen Lösungen.»

Trotzdem ist das Geschäft mit England für das St. Galler Unternehmen ein wichtiger Schritt in Richtung Internationalisierung. «Die haben wir uns auf die Fahnen geschrieben», sagt Montinaro. «Es gibt noch mehr Grenzen, an denen wir unsere Erfahrung nutzen könnten.»

Netzwerken

Speeddating und Apéro

Geht das? Netzwerken virtuell? Nicht persönlich gemeinsam am Tisch sitzen und einen köstlichen Apéro geniessen? Es geht.

Das Netzwerk Ostschweiz organisiert unter anderem in Kooperation mit Xing-Ostschweiz regelmässige Treffen, an denen Unternehmer, CEOs, Kaderleute und an der Wirtschaft in der Region Interessierte zusammenkommen. Hinter der Idee stecken Guido Hunke vom Netzwerk Ostschweiz und Urs Graf, der die Xing-Gruppe Ostschweiz moderiert. Kontakte

sind oft das A und O für eine Unternehmung. Der eine braucht jemand, der Geschenkkörbe zusammenstellt, der andere einen Simultanübersetzer und wieder jemand anderes sucht Hilfe, weil die Gefahr eines Burn-outs besteht.

Ob Unternehmensberatung, Krisenmanagement, Partner für Produkte oder neue Marketingstrategien, Netzwerken ist der Stoff, mit dem so manch eine Firma neuen Schub bekommt. Was andere gerne als Filz und Vetternwirtschaft bezeichnen,

ist für Wirtschaftsleute so manches Mal geradezu überlebenswichtig.

Virtuelles Treffen mit Genusspaket

Homeoffice, wenig Kontakt, keine Treffen, das darf in Zeiten der Digitalisierung bei einer Pandemie doch kein Hindernis sein, dachte sich Guido Hunke und organisierte die erste Zusammenkunft des Netzwerks Ostschweiz virtuell mit Gästen, Gesprächen, Kennenlernen, Apéro und allem drum und dran.

Da kam der neue Service von der Migros Ostschweiz gerade recht. Mfg verschickt Pakete in allen Grössen und Preisklassen. CEO Peter von Gunten berichtet von einer enormen Nachfrage. Und so haben alle Beteiligten, die sich zum Treffen angemeldet haben, ein Paket mit speziellen Köstlichkeiten bekommen.

Als es dann zu Wochenbeginn endlich so weit war, fanden sich fast 30 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zusammen. Die Zeit verging im Nu. Nach einer Vorstellungsrunde folgte eine

Art Speeddating von zehn Minuten in virtuellen Räumen. Gruppen à vier Personen wurden gebildet. Aber nach Ablauf der Zeit gab es jeweils kein Pardon. Knall auf Fall wurden die Gruppen beendet. Im Plenum herrschte am Schluss gute Stimmung.

Ob der Anlass erneut so stattfinden kann? Bestimmt. Allerdings ist bis jetzt als Nächstes ein reales Treffen in einer Destillerie geplant. Und wie sagte ein Teilnehmer? Destillerie und virtuell, das geht gar nicht. Dem pflichteten alle bei. (bor)

Arbonia kauft Heizkörperbauer

Übernahme Die grösste Sparte von Arbonia, die Division Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK) wächst. Wie Arbonia mitteilt, ist das spanische Unternehmen Cicsa Industriales del Calor S.L. übernommen worden. Cicsa ist in Spanien Marktführer beim Vertrieb von Designradiatorn und Badheizkörpern, schreibt der Konzern in einem Communiqué. Man wolle mit der Übernahme das Umsatzwachstum in Spanien und Portugal sicherstellen. Ausserdem solle das Produktangebot im wachsenden HLK-Geschäft erweitert werden. (bor)

ANZEIGE

Unsere Qualität neu definiert – www.casaverde.swiss
CASA VERDE Innen + Aussenbegrünung AG
Rorschacher Str. 308 | 9016 St. Gallen | Tel. 071 28 800 28 | www.casaverde.swiss

Öffnungszeiten
Mo–Fr 13.30–17.30 Uhr
Sa 09.00–13.00 Uhr

- Hydrokulturen
- Innenbegrünungen
- Terrassenbegrünungen
- Pflanzenservice
- Textil- und Erdpflanzen
- In- und Outdoor-Brunnen

20 Jahre Casa Verde 100% Grün!