

**KEP + MAIL** – Die Markttöffnung ist im Postbereich bescheiden, denn die Post geniesst viele Vorteile. Der Verband der Privaten Postdienstleister setzt sich daher für einen fairen Wettbewerb für alle Marktteilnehmenden ein und fordert, die Postgesetzgebung anzupassen.

# Vollständige Markttöffnung



Zusammen packen wir's an: Die private Postbranche strebt einen funktionierenden Wettbewerb im Postmarkt an.

Bild: zvg

Dem Verband KEP + Mail sind die wichtigsten Unternehmen der Branche, wie zum Beispiel GO!, Quickmail oder die Schweizer Ableger von internationalen Konzernen wie DHL, DPD, FedEx und TNT angeschlossen. Diese Unternehmen betreiben in allen Landesregionen der Schweiz über 500 Zugangspunkte und befördern jährlich national und international 150 Millionen Sendungen – 60 Millionen Pakete und 90 Millionen Briefe – und beschäftigen gemeinsam rund 6000 Angestellte. Die private Postbranche hat sich in den letzten Jahren einen konstanten Marktanteil von 20 Prozent gesichert. «Der Wettbewerb ist hart und der Markt steht unter einem enormen Preisdruck. Unsere Branche ist verzettelt, aber bei den grösseren Unternehmen gut konsolidiert», erklärt Präsident **Peter Sutterlüti**. Der Paketmarkt wächst stark, was unter anderem auf den immer stärker werdenden E-Commerce zurückzuführen ist. Währenddessen ist die Briefpost im Segment Rechnungen eher rückläufig und bei Direktmarketing, Katalogen und Werbebotschaften stabil geblieben. Die privaten Logistikdienstleister garantieren flächendeckende Abholungen und Lieferungen, betreiben Paketstationen und Zugangspunkte. Direktfahrten, same day und next day delivery, internationaler Versand, Lagerung und Verzollung oder fest definierte Branchenlösungen gehören zum Service.

**«NEUE ZUSTELL-LÖSUNGEN SIND FÜR UNS SOWOHL EINE HERAUSFORDERUNG ALS AUCH EINE CHANCE.»**

Im Fokus der Branche stehen stets die Kunden mit ihren Bedürfnissen. Als wirtschaftlich orientierte Unter-

nehmen sind die privaten Postdienstleister bestrebt, qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten. «Unsere Mitgliederfirmen sind durch den Markt gefordert, stets bessere Leistungen für ihre Kunden zu erbringen und individuelle Kundenwünsche zu berücksichtigen. Um im heutigen Marktumfeld bestehen zu können, sind Innovationen, Kundennähe und Umsetzungsstärke zwingende Basispfeiler der Privaten», so Sutterlüti. «Dadurch ist unser Image gewachsen. Wir werden positiv wahrgenommen und sind ernst zu nehmende Mitbewerber.» Bekannt für zuverlässige und termingerechte Lieferungen, sind die privaten Logistikdienstleister auch bei den KMU geschätzt. Sie sind Vorreiter in diversen Bereichen. Beispiele dafür sind flächendeckende Nachtexpress-Belieferungssysteme, appbasierte, kundenindividuelle Zustellungen und vieles mehr.

## Gleich lange Spiesse für alle

Zentrale Anliegen der privaten Postbranche sind die komplette Markttöffnung und der Zugang zu Teilleistungen wie die Auslieferung über Postfächer und Poststellen. «Die postalische Versorgung in der Schweiz durch die Schweizerische Post und die privaten Postdienstleister steht im internationalen Vergleich auf hohem Niveau. «Dennoch hat sich die Wettbewerbsstruktur noch zu wenig weiterentwickelt», so Sutterlüti. Da der vom Gesetzgeber explizit gewünschte Wettbewerb in den einzelnen Bereichen noch zu wenig funktioniert, depointiert KEP + Mail auf politischer Ebene in Zusammenarbeit mit Verbänden und Behörden seine Anliegen und Botschaften bezüglich des Schweizer Postmarkts. «Die Schweizerische Post hat insbesondere Wettbewerbsvorteile durch die Gewährung von Kuppelrabatten, gewachsenen Infrastrukturen wie die Hoheit über die Postfachanlagen. Die Postfachanlagen können von

den privaten Postdienstleistern nicht direkt zu adäquaten Konditionen mitbenutzt werden, womit der gesetzliche Zugang faktisch verwehrt ist», stellt Sutterlüti fest. KEP + Mail sieht auch Handlungsbedarf beim Zugang zu Poststellen und Agenturen für die privaten Postdienstleister, insbesondere aber als Abholstellen. «Es wäre wichtig, für den Kunden die Abholung von Paketen der Post und der privaten Dienstleister mit gemeinsamen Zugangspunkten zu erleichtern.» Auch die Gewährung von Geschäftskunden-Konditionen bei der Übergabe von Sendungen privater Postdienstleister an die Post ist für die Entfaltung des Wettbewerbs entscheidend.

Eine grosse Benachteiligung für die Privaten, die dringend in der Postverordnung geändert werden muss, ist die Monopolhürde von 50 Gramm im Briefmarkt. «Es kann nicht sein und ist nicht zeitgemäss, dass die Privaten nur Briefe ab 50 Gramm zustellen dürfen. Diese Senkung auf 50 Gramm ist absolut ungenügend und wenig wirkungsvoll, da sie nur 25 Prozent der gesamten Briefmenge freigibt und somit die hohe Anfangsinvestitionen einer feinmaschigen Auslieferungsstruktur für Private nicht rentiert», konkretisiert Sutterlüti. Nicht fair ist die Regelung betreffend Zeitungszustellung. Hier bekommt die Post Subventionen für die Zustellung, während die privaten Dienstleister davon ausgeschlossen sind. «So sind wir ganz einfach nicht konkurrenzfähig, weil für uns das zu teuer ist.» Für Sutterlüti muss die Zusammenarbeit mit der Post optimiert werden. «Gespräche finden statt, aber es braucht zu viel Zeit, um etwas zu erreichen.»

## Grosse Zukunft im Paketmarkt

Die private Postbranche ist mit dem ständigen Leistungs- und Preisdruck, veränderten Kundenbedürfnissen, dem Onlinehandel sowie der Digitalisierung gefordert. Gerade

Letzteres verändert die Art der Zustellung von Paketen massiv. «Neue, der heutigen Zeit angepasste, komfortable Zustell-Lösungen – beispielsweise via App – sind für uns eine Herausforderung, aber viel mehr noch eine Chance, neue Kunden zu gewinnen.» Sutterlüti sieht im starken Paketmarkt noch grosses Potenzial für die privaten Postdienstleister. *Corinne Remund*

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

## DAS MACHT KEP + MAIL

### Für faire Rahmenbedingungen

Der Verband der privaten Postdienstleister der Schweiz KEP + Mail wurde 2002 gegründet. Damals wollten die privaten Postdienstleister gemeinsam auftreten, um sich ein Gesicht zu geben und ihre Kräfte zu bündeln. Zu den wichtigsten Dienstleistungen des Verbandes gehört die Interessensvertretung sowie ein effizientes Netzwerk unter den Mitgliedern sowie mit anderen Verbänden, Vereinen, Organisationen und Institutionen. KEP + Mail fördert die Vielfalt von kundengerechten Angeboten durch faire Rahmenbedingungen.

Auf politischer Ebene engagiert sich KEP + Mail, für alle am Markt beteiligten Unternehmen gleiche Marktbedingungen zu schaffen. Die privaten Postdienstleister sollen sich dabei insbesondere mit der Post auf Augenhöhe konkurrenzieren können. Mit dem GAV hat KEP + Mail als Arbeitgeber einheitliche Rahmen- und Arbeitsbedingungen geschaffen.

Der Verband hat 21 Mitglieder, alles direkte und indirekte Logistikdienstleister, und mehrheitlich KMU. Die Branche macht jährlichen einen Gesamtumsatz von 1 Milliarde Franken und beschäftigt rund 6000 Personen. *CR*

## KMU & FINANZEN

### Nichts tun kommt der Spekulation gleich



Eric Vauthey, Leiter Tradingfloor, BGV.

Foto: dr

Zu den Finanzrisiken, denen die Chefetagen Rechnung zu tragen haben, gehört natürlich das Wechselkursrisiko. Die jüngsten Schwankungen des EUR/CHF-Kurses haben einmal mehr gezeigt, dass weiterhin mit einem starken Franken gerechnet werden muss. Beachtung verdient aber auch das Zinsrisiko, das im aktuellen Tiefzinsumfeld fast vergessen gehen könnte.

### Auf die SNB ist nicht immer Verlass

Angesichts der Konjunkturlage ist zum Jahresende hin eine gewisse Vorsicht angezeigt. Der Konjunkturzyklus, der nach der Krise von 2008/2009 eingesetzt hat, durchläuft derzeit seine Reifephase. Der Aufschwung dürfte sich zahlreichen Indikatoren zufolge zwar fortsetzen, das Wachstum wird aber bescheiden bleiben. Jüngst hat der IWF für das laufende Jahr ein Weltwirtschaftswachstum von 3 Prozent prognostiziert. Dies wäre die schwächste Jahreszuwachsrate dieses Zyklus. Wachstumsimpulse liefern insbesondere die Zentralbanken, die erneut einen expansiveren Kurs eingeschlagen haben. Sie werden 2020 voraussichtlich an ihrer Tief- bzw. Negativzinspolitik festhalten.

Für die KMU sind die makroökonomischen Ungewissheiten mit Risiken verbunden – und dies nicht nur, wenn sich ihre Kunden mehrheitlich in der Eurozone befinden, sie ihre Rohstoffe in Dollar bezahlen müssen oder gleich mehrere ihrer Kredite auslaufen. Auch auf die SNB ist nicht immer Verlass. Der 15. Januar 2015 – der Tag, an dem der Euro-Mindestkurs aufgehoben wurde – dürfte den KMU noch gut in Erinnerung sein.

### Risiken identifizieren

Im Gegensatz zu Geschäftsrisiken können Finanzrisiken wie das Wechselkurs- oder das Zinsrisiko antizipiert werden. Natürlich lässt sich nicht mit Sicherheit voraussagen, wann die Zentralbanken ihre Leitzinsen anheben werden oder ob der Franken erneut Parität zum Euro erreichen wird. Man kann diese Entwicklungen aber antizipieren und mithin ihre Auswirkungen auf die Unternehmensrentabilität abfedern.

Was aber bedeutet «antizipieren» genau? Es geht darum, bei einer jeden Entwicklung die Auswirkungen auf die liquiden Mittel, die Cashflows in Fremdwährung, die Lagerbewirtschaftung, den Finanzierungsbedarf oder die verschiedenen Bilanzposten zu eruieren. Antizipieren bedeutet also, die Risiken identifizieren. Anschliessend müssen mögliche Risikobewältigungsmassnahmen evaluiert werden: Welche Arten der Absicherung eignen sich am besten? Wie teuer sind sie? Gibt es Alternativen?

In einer zweiten Phase müssen die KMU «strukturell» vorbereitet werden, und zwar unabhängig von deren Grösse. Konkret gilt es, Betriebsabläufe für Stressszenarien im Voraus festzulegen. Die Verteilung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten sowie die anderen Prozesse müssen überdies von den zuständigen Führungsebenen genehmigt werden. Ein von langer Hand geplantes und regelmässig angepasstes Risikomanagement kann zu gegebener Zeit die Entscheidungsfindung erleichtern.

Gestützt auf diese Grundprinzipien legt jedes KMU seine eigene Strategie fest, wobei es seiner spezifischen Situation und seinen Überzeugungen Rechnung trägt. Das Risikomanagement wird zwar immer komplexer, doch stehen den Entscheidungsträgern heute hilfreiche Simulationstools zur Verfügung. Eines ist gewiss: Nichts tun kommt der Spekulation gleich.