pistor
HOLDING

wertvoll

GESCHÄFTSBERICHT
2019

Die bestellten Produkte bringen wir zur richtigen Zeit direkt zum gewünschten Lagerort unserer Kunden.

Wir setzen alles daran, die gewünschten Artikel jederzeit für unsere Kunden verfügbar zu halten.

Unsere ISO-zertifizierten Prozesse bestätigen offiziell, dass sich die Kunden bei Pistor auf eine konstant hohe Produktqualität verlassen können.

Dank der neuen Anlage im Frischdienst haben wir ergonomischere Arbeitsplätze geschaffen und beliefern unsere Kunden noch effizienter.

Inhalt

4 In Kürze

6 Editorial

8 Gelebte Werte

10 Wertebericht

20 Gruppenstruktur

22 Führung

24 Kennzahlen

26 Kontakt

In Kürze

Partnerschaft, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Dynamik lauten unsere vier Werte. Wir leben sie täglich. Sie weisen uns den Weg wie ein Leuchtturm und unterstützen uns bei der Umsetzung unserer Vision. Dadurch bewirken wir langfristigen Erfolg für Sie, liebe Genossenschafter und Kunden. Unsere gelebten Werte stärken Sie wiederum, sich optimal auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu fokussieren, den Umsatz zu steigern und Ihren Aufwand zu senken. Zählen Sie auf unsere Partnerschaft.

3000

Partnerschaft

Ausgelieferte Rollbehälter

Täglich werden bis zu 3000 Rollbehälter beladen, bereitgestellt und an unsere Kunden wie Bäckereien, Confiserien, Gastronomiebetriebe, Heime und Spitäler geliefert.

100 %

Vertrauen

Geschäftsübergaben

Kunden können sich bei Proback zu 100 Prozent darauf verlassen, dass alle Themen und Anliegen mit höchster Diskretion und Vertraulichkeit behandelt werden.

1100

Zuverlässigkeit

Wareneingangsprüfungen

Dank jährlich über 1100 Wareneingangskontrollen können sich unsere Kunden auf qualitativ einwandfreie Produkte von Pistor verlassen.

400

Dynamik

Effizient kommissionierte Artikel

Im modernen Frischdienst-Center werden an jedem Arbeitsplatz bis zu 400 verschiedene gekühlte Molkerei- oder Fleischprodukte pro Stunde kommissioniert.

Editorial: Was uns unsere Werte bedeuten.

«Wir leben unsere Werte» ist das Thema dieses Geschäftsberichts. Inwiefern lebt Pistor ihre Werte im Geschäftsalltag?

Daniel Eichenberger: Wir leben unsere Werte in jeder Handlung und jeder Begegnung. Es sind keine leeren Floskeln. Wir haben diese Werte verinnerlicht und vor der offiziellen Benennung bereits gelebt. Pistor steht beispielsweise schon seit Jahrzehnten für Zuverlässigkeit.

Markus Lötscher: In den letzten fünf Jahren haben wir uns intensiver und gezielter mit unseren Werten auseinandergesetzt. Mit ihrer Definition ist das Thema aber nicht einfach abgehakt. Durch deren dauerndes Hinterfragen und die ständige Auseinandersetzung damit stärken wir das Bewusstsein für unsere Werte.

Wie spüren Kunden und Genossenschafter, dass Pistor Verantwortung übernimmt und ihre Werte lebt?

Daniel Eichenberger: Unsere Genossenschafter können sich darauf verlassen, dass Pistor eine Politik in genossenschaftlichem Sinn betreibt. Durch ein umfassendes Angebot, einen zuverlässigen Lieferservice und Diskussionen auf Augenhöhe schaffen wir Win-win-Situationen. Wir sind bereit, Dinge zu ändern und Innovationen voranzutreiben. Der Wert Dynamik ist sicher am schwierigsten zu vermitteln. Wir möchten organisch wachsen und beispielsweise nicht überstürzt in neue Technologien investieren.

Markus Lötscher: Ich denke, dass unsere Kunden die Werte Vertrauen und Zuverlässigkeit im Alltag eins zu eins spüren. Bezüglich Partnerschaft und Dynamik werden die Antworten unserer Kunden unterschiedlich ausfallen. Für gewisse Kunden sind wir eine Partnerin, andere wünschen sich teilweise nicht mehr als einen zuverlässigen Lieferservice. Wir möchten aber mehr als eine blosse Lieferantin sein und nehmen Verbesserungsvorschläge ernst. Bezüglich der Dynamik würden uns einige Kunden wohl als langsam bezeichnen, andere hingegen als verrückt, weil wir neu auch Katheter im Angebot haben. Ich behaupte, dass jemand, der unsere Werte nicht kennt, sie mindestens dem Sinn nach benennen könnte und würde.

Welches sind Ihre wichtigsten persönlichen Werte?

Daniel Eichenberger: Für mich persönlich gelten sehr ähnliche Werte. Die Kombination und das Zusammenspiel machen es aus. Im privaten Kontext gewichte ich sie anders. Komplementäre persönliche Werte wie die Veränderungs- oder Konfliktfähigkeit beispielsweise sind Synonyme für die bestehenden Werte oder lassen sich ihnen unterordnen.

Markus Lötscher: Vertrauen ist sehr wichtig. Ich möchte das Gefühl haben, dass man mir glaubt, was ich sage. Man muss nicht gleicher Meinung sein, aber darauf vertrauen können, dass gemeinsame Vereinbarungen eingehalten werden. Als ergänzenden Wert sehe ich die Vielseitigkeit. Ich schätze anders tickende Menschen sehr, weil ich von ihnen am meisten lernen kann.

Welche Werte verfolgt Pistor in zehn Jahren?

Daniel Eichenberger: Ich hoffe sehr, dass wir dann noch dieselben Werte verfolgen, also der Mensch im Zentrum steht. Beweglichkeit und Flexibilität könnten an Bedeutung gewinnen. Aber auch genau das Gegenteil könnte passieren: Wenn alle schnell und agil unterwegs sind, werden die drei anderen Werte umso wichtiger.

Markus Lötscher: Die Werte werden sich aus unserem Verhalten ergeben. Wichtig ist es, sich aktiv damit auseinanderzusetzen und sie regelmässig zu hinterfragen. Die Werte, die das Unternehmen tragen, werden auch die richtigen sein. Wir möchten uns zwar dynamisch weiterentwickeln, pflegen aber ebenso die anderen drei Werte Vertrauen, Zuverlässigkeit und Partnerschaft.

Markus Lötscher
CEO

«Wir hinterfragen unsere Werte regelmässig und setzen uns mit ihnen auseinander. Das stärkt unser Bewusstsein für sie.»

Daniel Eichenberger
Verwaltungsratspräsident

«Unsere Werte sind keine leeren Floskeln. Wir haben sie schon vor der offiziellen Benennung verinnerlicht und gelebt.»

Gelebte Werte

«Meine Kunden sehen mich auf Augenhöhe.»

Partnerschaft: «Durch die langjährige Zusammenarbeit habe ich eine besondere Vertrauensbasis zu meinen Kunden aufgebaut. Ich liefere pünktlich exakt die bestellten Produkte und stelle sie in den gewünschten Lagerraum. Auch wenn die Geschäfte zum Zeitpunkt der Anlieferung teilweise schon geschlossen haben, kann ich dank einem eigenen Schlüssel die bestellten Waren noch abladen. Meine freundliche und hilfsbereite Art wird von meinen Kunden geschätzt. So entstehen auch persönliche Gespräche, die meinen Arbeitsalltag bereichern.»
Melanie Gautschi, Fahrerin Kat. C/CE

«Auf mich kann man immer zählen.»

Zuverlässigkeit: «Bereits wenn die Artikel von unseren ausgewählten Lieferanten angeliefert werden, überprüfe ich die Produktqualität. Sämtliche Informationen über Zutaten, Nährwerte oder Allergene prüfe ich auf ihre Plausibilität, gebe die Produkte frei und stelle die Daten anschliessend unseren Kunden elektronisch zur Verfügung. Damit die Kühlkette auf dem Weg zum Kunden eingehalten wird, überwache ich kontinuierlich die Temperatur in den Lastwagen. Durch diese sorgfältigen Kontrollen stelle ich sicher, dass wir bei Pistor alles daransetzen, unseren Kunden einwandfreie Produkte zu liefern.»
Jean-Luc Schmutz, Verantwortlicher Qualitätssicherung

«Was ich verspreche, halte ich auch.»

Vertrauen: «Die positive und enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten widerspiegelt sich in unserem Angebot. Dank fundierter Marktkenntnis weiss ich, welche Produkte in welcher Qualität wo bezogen werden können. Ich nehme die Inputs unseres Verkaufs ernst, leite entsprechende Massnahmen ein und setze alles daran, unser Leistungsversprechen einzuhalten. Ich möchte unseren Kunden genau das Sortiment anbieten können, das sie, am Puls der Zeit, beim Erreichen ihrer Ziele unterstützt.»
Elisa Wandeler, Sachbearbeiterin Beschaffung

«Ich handle schnell, aber überlegt.»

Dynamik: «Wir leben in einem sich schnell verändernden Marktumfeld und müssen uns stetig weiterentwickeln und anpassungsfähig bleiben. Ich versuche stets, offen und flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Es erfüllt mich mit Stolz, Pistor weiterzuentwickeln und innovative Projekte wie beispielsweise das neue Frischdienst-Center umzusetzen. Die modernen Anlagen ermöglichen eine noch effizientere Arbeitsweise, und unsere Kunden erhalten neu auch Frischprodukte wie Fleisch von Pistor.»
Oliver Ramseier, Teamleiter Frischdienst

1. Platz

Arbeitgeber-Ranking

Pistor wurde zur besten Arbeitgeberin 2019 in der Branche Grosshandel gekürt.

29

Neue Netzwerk-Partner

Beim bestehenden nationalen Netzwerk konnten 2019 29 neue Pistor Plus Partner mit fachspezifischem Know-how dazugewonnen werden.

–85 %

Lieferantenanlieferungen

Durch die Zusammenarbeit mit Pistor reduzierte das Kantonsspital Winterthur seine bisher jährlich 3600 Lieferantenanlieferungen um rund 85 Prozent.

3 Jahre

Vertragsverlängerung IG Saanenland

Dank der Einbindung von regionalen Lieferanten und effizienter Bestellabläufen verlängerten die 20 Hotelbetriebe der IG Saanenland ihre Zusammenarbeit mit Pistor um weitere drei Jahre.

Partnerschaft

Unabhängige Partnerin

Als unabhängige Partnerin liefert Pistor ihren Kunden genau das, was sie erfolgreicher macht. Bäckereien, Confiserien, Gastronomiebetriebe sowie Heime und Spitäler profitieren von einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Sortiment, innovativen Dienstleistungen und dem Zugriff auf ein grosses Spezialisten-Netzwerk. Die 2019 neu gewonnenen Partner und die Verlängerung bestehender Partnerschaften widerspiegeln, dass Pistor ihr Leistungsversprechen hält.

Branchenentwickler für Bäckereien und Confiserien

Aufgrund zunehmender Marktanforderungen ist die Anzahl gewerblicher Bäckerei- und Confiseriebetriebe rückläufig. Diese Entwicklung spornte Pistor im Berichtsjahr an, sich vertieft mit den Herausforderungen der Branche auseinanderzusetzen. Durch eine Neuausrichtung des Bäckereisegments möchte Pistor veränderungsbereite Kunden und Genossenschafter gezielter bei der Bewältigung ihrer Aufgaben unterstützen. Unter anderem wurde der Bedarf an einer neuen Funktion «Branchenentwickler Bäckereien» identifiziert, die Bedarfserhebungen bei Kunden durchführt sowie innovative Ideen und erfolgreiche Konzepte leichter zugänglich macht. Gerade bei kritischen Erfolgsfaktoren wie der Kundenfrequenz oder dem Fachkräftemangel sind intensive Vernetzung und vermehrter Wissenstransfer unter Bäckereien und Confiserien sehr wichtig. Beim Wissenstransfer handelt es sich hauptsächlich um Themen wie Prozessvereinfachungen sowie Sortiments- und Dienstleistungsverbesserungen.

Der neue Branchenentwickler vernetzt Bäckereien und Confiserien untereinander und begünstigt den Wissenstransfer.

Parallel zur Sortimentsentwicklung von Pistor werden die verschiedenen Aktivitäten von Proback, der Richemont Fachschule und des Schweizerischen Bäcker-Confiseurmeister-Verbands (SBC) noch gezielter aufeinander abgestimmt, um gemeinsam mehr Wirkung zu erzielen. Wenn bei einer Bedarfsabklärung durch den Pistor Kundenberater eine Proback Wirtschaftlichkeitsanalyse beispielsweise als sinnvoll erachtet wird, verweist er auf diese Dienstleistung von Proback.

Vereinte Fachkompetenz mit Cosanum

Seit drei Jahren ist Pistor neben dem Bäckerei- und Gastronomiesegment auch in der Gesundheitsbranche aktiv. Mit dem Gesundheitslogistiker Cosanum hat Pistor eine schweizweit einzigartige Kooperation für ein Angebot von Food, Non-Food sowie medizinischem Verbrauchsmaterial erarbeitet. Im Dezember 2019 wurde die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Cosanum durch einen Vertrag besiegelt. Dank gemeinsamer Fachkompetenz und der Nutzung von Synergien werden individuelle Lösungen zur Steigerung der Effizienz von Kunden im Heim- und Spitalmarkt geschaffen. Ein Heimkunde kann Produkte aus dem gesamten Sortiment von Pistor und Cosanum bestellen und über Pistor Plus abrechnen. Um sich noch besser auf die Kompetenzen und Potenziale konzentrieren zu können, wurden Schnittstellen bereinigt und einzelne Aufgabenbereiche neu verteilt. So fokussiert sich Pistor

auf die Entwicklung einer Spitallogistikplattform mit dazugehörigen Dienstleistungen. Im Heimbereich beschafft und lagert Cosanum zukünftig das Medizinprodukte-Sortiment. Gemeinsame Kundenbesuche sowie die Bündelung von Bestell- und Logistikprozessen führen zu einer Win-win-win-Situation für Pistor, die Heim- und Spitalkunden sowie die übrigen Kunden. Erste Erfolge traten bereits ein, wie zum Beispiel die Zusammenarbeit mit dem Kantonsspital Winterthur.

Gemeinsam bieten Pistor und Cosanum den Heim- und Spitalkunden merkliche Prozessverbesserungen.

Medizinprodukte für das Kantonsspital Winterthur

2019 startete die Zusammenarbeit zur stationsbezogenen Lieferung von medizinischem Verbrauchsmaterial an das Kantonsspital Winterthur (KSW). Rund 800 Artikel von 100 Lieferanten werden im neuen Care-Center gelagert und täglich ein- bis zweimal nach Winterthur geliefert. Anstelle der bisher jährlich 3600 Lieferantenlieferungen erhält das KSW durch Pistor nur zirka 500 Lieferungen pro Jahr. Zudem wurden gemeinsam die internen Versorgungslogistikprozesse vereinfacht. Die einzelnen Abteilungen sind nicht mehr für das Bestellen und Einräumen von Medizinprodukten zuständig, sondern können sich auf die Pflege der Patienten konzentrieren. Mit einer Metallkupplung werden die von Pistor für den Warenempfänger kommissionierten Rollbehälter aneinandergehängt und von Mitarbeitenden der KSW-Versorgungslogistik auf die einzelnen Stationen verteilt. Weiter konnte der administrative Aufwand reduziert werden, da der Prozess von der Bestellung bis zur Verrechnung durchgängig papierfrei verläuft. Pistor übernimmt dabei die operative Beschaffung und Finanzierung des Lagers. Somit liess sich eine Optimierung von Prozessen, Kosten und Logistikleistungen erreichen.

Vertiefte Kundenmodelle in der Gastronomie

2018 gewann Pistor die Ausschreibung der Privatklinikgruppe Hirslanden, die sich für ein neues, konzentriertes Lieferantenkonzept entschieden hatte. Pistor wurde als nationale Grossistin für Trocken- und Kolonialwaren bestimmt. Für die restlichen Warengruppen wurde eine Mehrlieferantenstrategie definiert, um regionale und lokale Lieferanten zu berücksichtigen. Dabei überzeugte Pistor durch ihre Kundennähe sowie die Unterstützung einer zentralen Einkaufsplattform, die eine hohe Versorgungs- und Datenqualität für nachfolgende Projekte ermöglicht.
Der Vertrag mit The Bürgenstock Selection konnte um weitere zwei Jahre verlängert werden. Entscheidend für den erneuten Zuschlag waren die enge Kundenbetreuung sowie das gemeinsame Entwickeln von Dienstleistungsangeboten, die eine Prozessoptimierung und höhere Effizienz beim Kunden bewirkten.

Auch darf Pistor drei weitere Jahre mit der IG Saanenland zusammenarbeiten. Mit ihrem Angebot und den bereits in der Vergangenheit demonstrierten innovativen Prozessoptimierungsideen überzeugte Pistor die 20 Hotelbetriebe. Weitere Gründe für die Vertragsverlängerung sind die hohe Warenverfügbarkeit, die kompetente Betreuung durch den Verkauf Innendienst sowie die Berücksichtigung von regionalen Partnern wie der Firma Schmid Früchte, Gemüse und Getränke AG.

Pistor Plus als nationales Partnernetzwerk

Ergänzend zum Eigenlagersortiment kann Pistor dank 314 Netzwerk-Partnern eine umfassende Auswahl an Dienstleistungen und Markenartikeln aus den Kategorien Food, Near- und Non-Food anbieten. Das Pistor Plus Modell ermöglicht bessere Konditionen und eine vereinfachte Verrechnung der Lieferantenbezüge. Das Jahr 2019 brachte eine erfreuliche Entwicklung in Bezug auf Umsatz sowie Anzahl der Lieferanten und Kunden mit sich. Das bereits über 100 Jahre bestehende Partnerschaftsmodell generierte somit auch im Berichtsjahr einen Mehrwert für Kunden wie auch Lieferanten.

Mitarbeitende als wichtigste Ressource

Pistor ist sich bewusst, dass zufriedene Mitarbeitende entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens beitragen. Deshalb werden gute und faire Arbeitsbedingungen bei Pistor gefördert. Dafür sorgen das Personalrestaurant mit einem ausgewogenen Speisenangebot, die ergonomische Arbeitsplatzgestaltung und die flexible Arbeitszeitgestaltung. Derzeit werden 17 Lernende in 5 unterschiedlichen Berufsgruppen bei Pistor ausgebildet. Mit einer tiefen Fluktuationsrate, vielen langjährigen Mitarbeitenden sowie der Möglichkeit zur Umschulung im Falle eines Unfalls oder einer Krankheit engagiert sich Pistor für die soziale Nachhaltigkeit. Zur Pistor Unternehmenskultur gehören zudem gegenseitige Wertschätzung, gleiche Wertvorstellungen, Teamarbeit sowie die aktive Mitgestaltung.

Dass Pistor auch für ihre eigene Belegschaft eine Partnerin ist, bestätigte die Untersuchung «Beste Arbeitgeber der Schweiz 2019». Die Handelszeitung, Le Temps und das Statistikportal Statista haben 250 Schweizer Arbeitgeber unter die Lupe genommen. Dabei wurden die Unternehmen prämiert, die von ihren eigenen Mitarbeitenden die beste Bewertung erhalten hatten. 2019 belegte Pistor den ersten Platz in der Branche Grosshandel sowie Platz 39 unter allen befragten Unternehmen. Pistor nimmt diese Platzierung zum Ansporn für weitere Veränderungen und Verbesserungen.

Dank fairer Arbeitsbedingungen weist Pistor seit vielen Jahren eine tiefe Fluktuationsrate auf.

Die Pistor Firmengruppe zählte per Ende 2019 554 Mitarbeitende, und die durchschnittliche Anzahl Vollzeitstellen betrug 480. Bei der Pistor AG konnten zusätzlich neun Stellen geschaffen werden.

2

Generationen

Dank vertrauensvoller Partnerbeziehungen über teilweise zwei Generationen hinweg garantiert Fairtrade den Einkauf von qualitativ hochwertigen Rohstoffen.

76

Geschäftsübergaben

76 Unternehmen vertrauen auf die diskrete Unterstützung von Proback bei einer Geschäftsübergabe in den nächsten acht Jahren.

3000

Nachhaltige Produkte

Pistor fördert den Verkauf nachhaltiger Produkte und erhöht deren Umsatzanteil stetig. Gegenwärtig führt Pistor über 3000 ökologische Produkte in ihrem Sortiment.

99 %

Warenverfügbarkeit

Pistor Kunden können sicher sein, dass 99 Prozent ihrer gewünschten Artikel jederzeit im Pistor Warenumschlagszentrum verfügbar sind.

Vertrauen

Proback als vertrauenswürdige Branchenspezialistin

Seit über 30 Jahren fördert und gewährleistet die Proback AG die Marktpräsenz von Bäckereien und Confiserien. Als Non-Profit-Organisation unterstützt Proback im Auftrag von Pistor das Gewerbe in den Bereichen Geschäftsvermittlung, Unternehmensführung sowie Coaching von Neu- und Jungunternehmen. Bei einer Geschäftsübergabe haben Vertraulichkeit und Diskretion höchste Priorität. So fungierte Proback 2019 als vertrauliche Anlaufstelle sowohl für 76 Anbietende von Geschäften als auch für 103 Nachfragende. Die dabei gewonnenen Erfahrungen zeigten erneut, dass die frühzeitige Planung bei Übergaben von zentraler Bedeutung ist, da über 80 Positionen wie Inventarschätzung, Mietzins, Personalübernahme etc. geklärt werden müssen. Dabei ist ein besonderes Augenmerk auf die weichen Faktoren wie zum Beispiel die Rollenverteilung innerhalb des Betriebes zu legen. Weiter war Proback mit über 50 Jungunternehmen in laufendem Kontakt – sei es für eine Kurzauskunft, eine Zweitmeinung oder in enger Zusammenarbeit als Sparringpartnerin.

Fairtrade: Vertrauen als Basis im Risikogeschäft Rohstoffe

Die Fairtrade SA ist das Rohstoffhandelsunternehmen der Pistor Firmengruppe. Vertrauen ist in einem Risikogeschäft wie dem Rohstoffhandel die wichtigste Grundlage einer guten Zusammenarbeit. Dank direkter Beziehungen über einen Zeitraum von rund 40 Jahren pflegt Fairtrade ein enges Verhältnis zu den Lieferanten in den Herkunftsländern. Aufgrund von Besuchen vor Ort kennt Fairtrade nicht nur die Lieferfirmen, sondern auch die produzierenden Betriebe von Rohstoffen wie Mandeln, Haselnüssen, Sultaninen, Zucker und Kakao. Bereits vor der Ernte werden die Kontrakte verhandelt und ausgestellt. Dank dieser langjährigen Zusammenarbeit, teilweise über zwei Generationen hinweg, ist die Liefergarantie für hochwertige Rohstoffe praktisch ungefährdet.

Verantwortungsbewusste Beschaffung

Pistor führt ein umfassendes Sortiment von Food- und Non-Food-Artikeln. Als Logistikerin bietet Pistor über 22 000 Artikel aus drei Lagerbereichen: frische, tiefgekühlte und ungekühlte Produkte. Das Eigenlagersortiment ist für Pistor von zentraler Bedeutung. Bei der Ausrichtung und Erweiterung des Angebots orientiert sich die verfolgte Strategie an den Kundenbedürfnissen. Darauf basierend hat Pistor 2019 vor allem den Ausbau des Frischesortiments respektive der Warengruppen Fleisch, Molkerei, Früchte und Gemüse sowie Convenience vorangetrieben. Zudem wird der Ausbau von Labelprodukten weiterverfolgt. Um regionale Produkte zu fördern, werden neue Kooperationsformen gesucht, die individuell auf den Kunden zugeschnitten sind.

Aufgrund der Kundenbedürfnisse baute Pistor 2019 ihr Frischesortiment aus.

Pistor ist bemüht, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu stärken, indem sie hart, aber fair mit den Lieferanten verhandelt. Dabei legt sie Wert auf langfristige und effiziente Partnerschaften unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, ökologischer, ethischer und sozialer Aspekte. Beispielsweise fordert Pistor, dass Lieferanten nach den Werten und Zielen der Business Social Compliance Initiative (BSCI) handeln. Diese stellt sicher, dass die sozialen Standards entlang der gesamten Lieferkette eingehalten werden.

74 %

Online-Bestellungen

74 Prozent der Kunden bestellen ihre Produkte über PistorONE. In Kombination mit dem Pistor Barcode-Scanner ist der Bestellprozess zuverlässig und effizient.

99.95 %

Lieferzuverlässigkeit

Die Kunden dürfen auf einen zuverlässigen Lieferservice von Pistor vertrauen. Dank regelmässiger Prozessoptimierungen beträgt die Lieferzuverlässigkeit bei Pistor 99.95 Prozent.

3500

Kundenfeedbacks

Die Qualitätssicherung nimmt Anliegen bezüglich der Produkt- und Dienstleistungsqualität ernst. Nach deren Bearbeitung gibt sie jährlich bis zu 3500 Feedbacks an Kunden.

390 964

Kundenanfahrten

Die Pistor Lkw-Flotte, bestehend aus 87 Fahrzeugen, hat für die Auslieferungen 4 603 000 Kilometer zurückgelegt und 390 964 Kundenanfahrten getätigt.

Zuverlässigkeit

Hohe Lieferzuverlässigkeit

Ein zuverlässiger Lieferservice ist für Pistor die unabdingbare Basis einer guten Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Pistor hat den Anspruch, ihren Kunden die bestellten Produkte termingerecht und in einwandfreier Qualität zu liefern. Die 3-Zonen-Lastwagen ermöglichen die Zustellung von Produkten sämtlicher Temperaturzonen in einer einzigen Anlieferung. Falls Kunden verschiedene Sektoren wie Backstube oder Laden besitzen, werden die Produkte anhand unterschiedlicher Filialnummern separat gerüstet und kommissioniert. Durch Investitionen in moderne Anlagen, verbesserte Routen- und Tourenplanung sowie schlanke Bestellbearbeitungsprozesse optimiert Pistor ihre Lieferbereitschaft laufend.

Einwandfreie und sichere Lebensmittel bei Pistor

Pistor pflegt einen sicheren Umgang mit Lebensmitteln und verbessert ihre Prozesse laufend. Das tägliche Bestreben wurde im November 2019 von einer unabhängigen Stelle bestätigt. Pistor ist nach ISO 22000:2005 und FSSC 22000 zertifiziert – als Resultat der gelebten Qualität. Pistor verpflichtet sich, die sicherheitsrelevanten Prozesse kontinuierlich zu verbessern sowie die rechtlichen Anforderungen einzuhalten. Das Lebensmittelsicherheitssystem wird auch zukünftig regelmässig durch eine externe Zertifizierungsstelle überprüft.

Gemeinsam Prozesse optimieren und Kosten einsparen

Seit der Einführung des neuen Konditionenmodells im Jahr 2018 werden Pistor und ihre Kunden angespornt, gemeinsam effizienter zusammenzuarbeiten und Aufwände zu optimieren. Die Pistor Verkaufsberatung zeigt in persönlichen Gesprächen auf, wie Kunden ihr Bestell- und Lieferverhalten optimieren können, sodass sie bei Pistor einerseits bessere Konditionen erhalten und andererseits ihre eigenen internen Prozesse allenfalls verbessern können. Das einfach nachvollziehbare Konditionenmodell begünstigt folglich nicht nur effizientere Prozesse bei Pistor, sondern gibt den Kunden auch Anreize, ihre eigenen Prozesse zu optimieren.

Eine hohe Lieferzuverlässigkeit ist für Pistor die Basis einer erfolgreichen Zusammenarbeit.

Die dafür relevanten Parameter und deren Entwicklung lassen sich jederzeit bequem auf dem digitalen Pistor Kundenportal einsehen und verfolgen. Durch das elektronische Bestellverfahren, das im Modell unterstützt wird, lassen sich gegenüber dem analogen Bestellprozess Fehler vermindern. In Bezug auf den Lieferbonus wird ein höherer Abladewert mit besseren Konditionen honoriert. Wenn Kunden weniger Anlieferungen pro Woche entgegennehmen und ihre Bestellungen vermehrt bündeln, führt dies zu einer Einsparung von internen Prozesskosten.

–95 Tonnen

CO_2 -Ausstoss

Dank einer neu installierten Wärmepumpe kann Pistor die bei der Kälteerzeugung im Frischdienst-Center freigesetzte Wärmeenergie zum Heizen ihrer Infrastruktur nutzen, wodurch sich der CO_2-Ausstoss im Vergleich zum Vorjahr um 95 Tonnen reduzierte.

7 m/s^2

Heberbeschleunigung

Im neuen Frischdienst-Center verändert sich die Geschwindigkeit der Heber im Shuttle-System um 7 Meter pro Quadratsekunde.

10

Löschwasser-Rückhaltebarrieren

Im modernen Hygiene-Center sorgen zehn automatisch auslösende Löschwasser-Rückhaltebarrieren dafür, dass Gefahrgutflüssigkeit im Falle eines Brandes im betreffenden Lagerraum bleibt.

95 %

Interne Beekeeper-Nutzer

Die neu eingeführte interne Kommunikationsplattform Beekeeper wird von 95 Prozent aller Pistor Mitarbeitenden genutzt.

Dynamik

Dynamische und nachhaltige Logistikprozesse

Dank kontinuierlicher und nachhaltiger Investitionen in optimal abgestimmte Logistikprozesse, zählt Pistor heute zu den modernsten Logistikunternehmen. Im neuen Warenumschlagszentrum Mitte, dem Frischdienst-Center, werden seit März 2019 gekühlte Artikel wie Molkerei- oder Fleischprodukte effizient umgepackt, vorkommissioniert und verdichtet. Das leistungsfähige Shuttle-System (Cuby) ermöglicht eine Automatisierung von Routineaufgaben, eine genaue und sichere Abwicklung der innerbetrieblichen Prozesse sowie eine Reduktion der körperlichen Belastung bei den Mitarbeitenden. Die 80 Cuby-Shuttles transportieren bis zu 3040 Tablare pro Stunde in das mit rund 26 000 Tablarplätzen ausgestattete Shuttle-System.

Das Cuby-System im neuen Frischdienst-Center ermöglicht eine Automatisierung von Routineaufgaben.

Bei der Kälteerzeugung im Frischdienst-Center wird Wärmeenergie freigesetzt. Diese wird mittels einer Wärmepumpe veredelt und in ein neu erstelltes Niedertemperaturnetz eingespeist. Die moderne Installation ermöglicht Pistor, die erzeugte Wärme zum Heizen ihrer Infrastruktur zu nutzen. Dadurch konnten im Vergleich zum Vorjahr 30 000 Liter Heizöl eingespart werden.

Digital erfolgreich

Pistor hat den Anspruch, ihre Geschäftstätigkeit im digitalen Bereich strategisch weiterzuentwickeln. In den letzten drei Jahren erhöhte sich der elektronische Eingang von Bestellungen laufend. Zudem wurde die Installation des elektronischen Datenaustausches (EDI) bei Kunden weiterhin gefördert, damit der gesamte Prozess, von der Lieferung bis zur Rechnungstellung, elektronisch abläuft. Das unabhängige B2B-Netzwerk, das sich aktuell in Entwicklung befindet, unterstreicht den digitalen Fokus. Dieses vernetzt Profis aus dem Food-, Non-Food- und Care-Bereich und schafft die auf digitaler Ebene entscheidende Prozesseffizienz.

Dank der im Juni 2019 neu eingeführten internen Kommunikationsplattform «Beekeeper» lassen sich alle Mitarbeitenden gleichzeitig und zeitnah erreichen. Der interaktive Austausch, den die App mittels einer Chat- und Kommentarfunktion ermöglicht, stärkt zudem das Zusammengehörigkeitsgefühl unter den Mitarbeitenden.

Risikomanagement im Hygiene-Center

Im Rahmen des Risikomanagements beurteilt Pistor jährlich anhand eines internen Kontroll- und Steuerungssystems die strategischen und operativen Risiken. Das im Mai 2019 in Betrieb genommene Hygiene-Center lagert über 500 als Gefahrstoffe deklarierte Artikel für den Reinigungs- und Hygienebereich nach gesetzlichen Vorgaben. Für den Personen- und Gebäudeschutz wurden diverse Vorkehrungen getroffen, um das Austreten von entzündlichen, ätzenden oder korrosiven Stoffen zu verhindern. Ein auf Unterdruck reagierendes Überwachungssystem schützt vor möglichem Entweichen giftiger Stoffe. Löschwasser-Rückhaltebarrieren verhindern, dass die verschiedenen Lagerklassen miteinander in Kontakt kommen können. Automatisch schliessende Brandschutztore unterbinden die Ausbreitung von Feuer und Rauch in angrenzende Räume. Gassensoren messen die austretenden Dämpfe und lösen im Notfall einen optischen und akustischen Alarm aus.

Gruppenstruktur

Die Pistor Holding Genossenschaft

Die Pistor Firmengruppe ist in einer Genossenschafts-Holding organisiert. Die Pistor AG operiert als Betriebsgesellschaft auf gleicher Ebene wie die anderen zwei Tochtergesellschaften Proback AG und Fairtrade SA. Diese Gesellschaften gehören zu 100 Prozent der Pistor Holding Genossenschaft und werden nach der Methode der Vollkonsolidierung in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Pistor Firmengruppe pflegt seit über 100 Jahren ihre genossenschaftlichen Wurzeln und fördert mit ihren Tochterfirmen die Interessen von rund 1400 Mitgliedern aus der Bäckerei- und Confiseriebranche. Dabei stützt sie sich auf drei Leitsätze: Durch Erarbeitung innovativer und nachhaltiger Dienstleistungen generiert Pistor für alle einen Mehrwert. Dank hoher Fachkompetenz und Zuverlässigkeit differenziert sich die Firmengruppe von den Mitbewerbern. Schliesslich hat Pistor den Anspruch, die Genossenschaft zu erhalten, ihre Unabhängigkeit zu wahren und den Erfolg der ganzen Firmengruppe sicherzustellen.

Der Verwaltungsrat

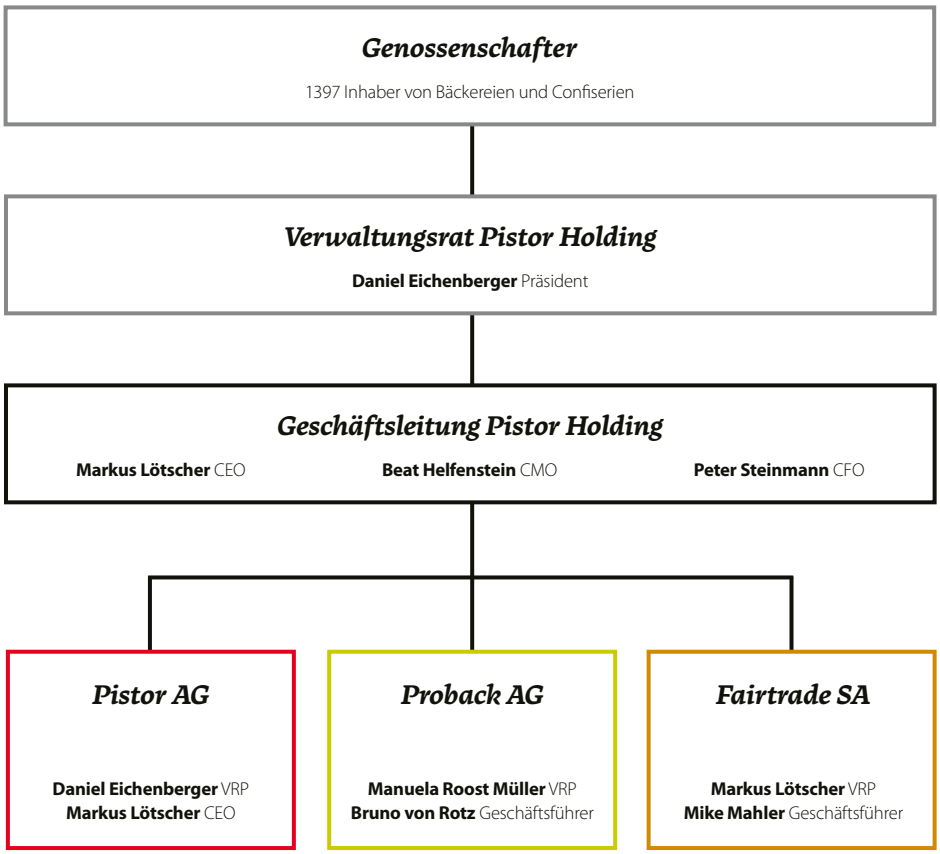
Der Verwaltungsrat der Pistor Holding Genossenschaft betrachtet sich nicht als reinen Kontroll- und Aufsichtsrat, sondern sieht seine Hauptaufgabe in der Etablierung und Umsetzung einer guten Corporate Governance. Hierbei lässt sich der Verwaltungsrat von den Empfehlungen der Best Practice für KMU und vom Swiss Code der economiesuisse leiten.

An der 103. ordentlichen Generalversammlung wurde Daniel Eichenberger einstimmig zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der Pistor Holding Genossenschaft gewählt. Daniel Eichenberger folgt auf Willi Suter, der wegen der Amtszeitbeschränkung zurückgetreten ist. Er war bereits seit zwei Jahren Vizepräsident und ist seit 2016 Mitglied des Verwaltungsrats. Weiter nahm Marco Berwert als neues Mitglied Einsitz im Verwaltungsrat und komplettiert so das achtköpfige Gremium.

Daniel Eichenberger wurde zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der Pistor Firmengruppe gewählt.

Zukunft der Pistor Firmengruppe

Die Pistor Firmengruppe ist mit ihrer Struktur zukunftsgerichtet aufgestellt. Sie stellt sich den aktuellen Bedingungen, überprüft laufend die Anforderungen und leitet wo nötig Veränderungsprozesse ein. Pistor stellt die Kundenbedürfnisse ins Zentrum ihrer Geschäftstätigkeit. Sie möchte jene auch künftig frühzeitig erkennen, darauf basierend ihre Marktleistung ausrichten und nachhaltige Lösungen anbieten. Dabei verteidigt Pistor die Leaderposition im Segment Bäckerei, bearbeitet den Spitalmarkt differenzierter und forciert die Zusammenarbeit mit Hotelverbünden. Die abschliessenden Geschäftszahlen und die 2019 umgesetzten Projekte zeigen den Erfolg der Pistor Firmengruppe auf.



Die Pistor Firmengruppe gehört 1397 Genossenschaftern und wird vom Verwaltungsrat der Pistor Holding geführt. Pistor AG, Proback AG und Fairtrade SA sind die drei eigenständigen Tochterfirmen der Pistor Holding Genossenschaft.

Führung

Verwaltungsrat Pistor Holding Genossenschaft

Der Verwaltungsrat verfügt über kritische, konstruktive Mitglieder, die die Werte von Pistor verkörpern und sämtliche Entscheide im Sinne der Genossenschafter, der Kunden und der Firma fällen.

Daniel Eichenberger
Präsident aus Bern,
Jahrgang 1976, gewählt 2019,
Confiseur/Unternehmer,
Confiserie Eichenberger AG

Anton Froschauer
Vizepräsident aus Gordola,
Jahrgang 1965, gewählt 2015,
Geschäftsführer,
Confiserie Al Porto SA

Marco Berwert
Mitglied aus Stalden,
Jahrgang 1962, gewählt 2019,
Bäckermeister/Unternehmer,
Beck Berwert

Hans Heini
Mitglied aus Meggen,
Jahrgang 1959, gewählt 2010,
Konditormeister/Unternehmer,
Heini Conditorei AG

Manuela Roost Müller
Mitglied aus Schaffhausen,
Jahrgang 1959, gewählt 2013,
Unternehmerin,
Müller Beck AG

Gerald Saudan
Mitglied aus Fribourg,
Jahrgang 1973, gewählt 2018,
Direktor, Boulangerie-
Confiserie-Café Saudan

Antonia Signer
Mitglied aus Zizers,
Jahrgang 1970, gewählt 2013,
Geschäftsführerin, Signer Bäckerei-
Konditorei-Confiserie-Café

Nicolas Taillens
Mitglied aus Crans-Montana,
Jahrgang 1970, gewählt 2012,
Direktor, Boulangerie-Pâtisserie-
Confiserie Taillens SA

Paul Hug
Ehrenpräsident aus Luzern,
Jahrgang 1942, Verwaltungs-
ratspräsident, Hug Bäckerei AG

Willi Suter
Ehrenpräsident aus Egolzwil,
Jahrgang 1958, Bäckermeister/Un-
ternehmer, Supronto Back AG

Geschäftsleitung Pistor Holding Genossenschaft und Pistor AG

Die Geschäftsleitung der Pistor AG besteht aus Führungspersonen der wichtigsten Fachbereiche. Durch ihre Nähe zu Mitarbeitenden, Kunden und Partnern leben sie die Firmenwerte vor.

Markus Lötscher *
CEO,
Jahrgang 1965,
seit 2008 bei Pistor

Richard Betschart
Leitung Logistik,
Jahrgang 1961,
seit 2007 bei Pistor

Beat Helfenstein *
Leitung Marketing, Verkauf,
Beschaffung; Jahrgang 1964,
seit 1988 bei Pistor

Peter Steinmann *
Leitung Management Services,
Jahrgang 1965,
seit 1995 bei Pistor

Michèle Waeber
Leitung HR und ICT,
Jahrgang 1974,
seit 2018 bei Pistor

* Geschäftsleitung Pistor Holding Genossenschaft in Personalunion

Geschäftsleitung Tochterfirmen

Bruno von Rotz
Geschäftsführer Proback AG,
Jahrgang 1956, seit 1982 bei Pistor

Mike Mahler
Geschäftsführer Fairtrade SA,
Jahrgang 1976, seit 2008 bei Pistor

Kennzahlen

1. Januar bis 31. Dezember 2019

Pistor Holding Genossenschaft

in CHF 1000	**2019**	2018
Finanzen		
Beteiligungserträge	**12 386**	9 817
Rückvergütung an Genossenschafter	**9 929**	6 666
Jahresgewinn	**4 843**	5 438
Verzinsung Genossenschaftskapital	**790**	780
Eigentümer		
Bestand (per 31.12.)	**1 397**	1 446

Pistor AG

in CHF 1000	**2019**	2018
Finanzen		
Umsatz Eigenlager	**646 034**	630 227
Erlös Pistor Plus	**3 662**	2 863
Cashflow	**41 459**	37 677
Jahresgewinn	**19 726**	18 934
Dividende an Pistor Holding Genossenschaft	**11 836**	9 467
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	**544**	535
Umgerechnete Vollzeitstellen	**474**	468
Logistik		
Warenausstoss total (t)	**107 840**	105 721
davon Tiefkühlprodukte	**11 440**	11 298
davon Frischprodukte	**18 978**	17 879
Auslieferungsvolumen (m^3)	**233 380**	231 463
Fuhrpark Rothenburg (per 31.12.)	**72**	72
Fuhrpark Chavornay (per 31.12.)	**15**	15
Kundenlieferungen (Anzahl)	**390 964**	380 470
Rüst- oder Kommissionierpositionen	**8 182 138**	8 023 121

Proback AG

in CHF 1000	**2019**	2018
Finanzen		
Leistungsbeitrag Pistor AG	**598**	693
Aussenumsatz	**224**	222
Cashflow	**37**	32
Jahresgewinn/-verlust	**–2**	1
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	**6**	7
Umgerechnete Vollzeitstellen	**3**	4,5

Fairtrade SA

in CHF 1000	**2019**	2018
Finanzen		
Umsatz	**25 670**	28 115
Cashflow	**289**	294
Jahresgewinn	**267**	219
Dividende an Pistor Holding Genossenschaft	**350**	350
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	**4**	4
Umgerechnete Vollzeitstellen	**3**	3

Kontakt

Pistor Holding Genossenschaft
Hasenmoosstrasse 31
CH-6023 Rothenburg
Telefon +41 41 289 89 89

Pistor AG
Hasenmoosstrasse 31
CH-6023 Rothenburg
Telefon +41 41 289 89 89
info@pistor.ch
pistor.ch

Verteilzentrale Westschweiz
Route de Saint-Marcel 22
CH-1373 Chavornay
Telefon +41 24 447 37 37

Proback AG
Hasenmoosstrasse 31
CH-6023 Rothenburg
Telefon +41 41 289 87 87
info@proback.ch
proback.ch

Fairtrade SA
Hasenmoosstrasse 31
CH-6023 Rothenburg
Telefon +41 41 289 88 88
info@fairtrade.ch
fairtrade.ch

Impressum Herausgeberin: Pistor Holding Genossenschaft, Rothenburg; Gesamtverantwortung: Simone Burgener, Unternehmenskommunikation; Projektberatung: Hubert Koch; Gestaltung: ehingerbc AG, Kilchberg; Fotos: Claudia Link Photo Design; Druck: Abächerli Media AG, Sarnen. Dieser Geschäftsbericht erscheint in deutscher und französischer Sprache. Massgebend ist die deutsche Version.

Um die Anlieferungen bestmöglich auf die Bedürfnisse unserer Kunden abzustimmen, optimieren wir die Touren laufend.

Wir haben den Anspruch, unseren Kunden genau das Sortiment anzubieten, mit dem sie ihre Marktposition erhalten und ausbauen können.

Wir leben eine hohe Qualität und sind täglich bestrebt, unsere Prozesse zu verbessern, um unseren Kunden sichere Produkte anzubieten.

Damit wir unsere Kunden noch effizienter beliefern können, optimieren wir stetig unsere Prozesse und investieren in neue Anlagen.

pistor
HOLDING