



zuversichtlich

—
GESCHÄFTSBERICHT
2020



«Ich reinige Türklinken mehrmals täglich und fülle die Seifenspender doppelt so oft nach. Zur Entlastung sind einige Toiletten geschlossen.»
Gisela Thalmann, Mitarbeiterin Raumpflege



«Ich liefere Produkte nach individuellem Wunsch meiner Kunden ab. Maske und Desinfektionsmittel gehören fix zu meinem Alltag.»
Walter Portmann, Fahrer Kategorie C/CE



«Da viele Mitarbeitende im Homeoffice arbeiten und gewisse in Kurzarbeit sind, betreue ich sie vor allem auf digitalem Weg.»
Fiona Häfliger, Leitung HR Operations



«Überbestände bei Frischwaren, Engpässe bei Masken: Die herausfordernde Warenbewirtschaftung meistere ich durch Aktionen und Ersatzprodukte.»
Marko Twerenbold, Product Management

Titelbild

rechts: Vanessa Zurkirch, Mitarbeiterin Qualitätssicherung/Lebensmittelsicherheit
links: Jonas Koch, Mitarbeiter Qualitätssicherung/Lebensmittelsicherheit

Inhalt

—	4	In Kürze
—	6	Editorial
—	8	Gemeinsam stark
—	10	Lagebericht
—	20	Gruppenstruktur
—	22	Führung
—	24	Kennzahlen
—	26	Kontakt

In Kürze



Die Umsatzeinbusse, der Hygieneaufwand und die Unsicherheit können Pistor, ihre Genossenschafterinnen, Genossenschafter, Kundinnen und Kunden zwar nicht beeinflussen, entscheidend ist jedoch die nahe Zukunft. Corona hat vieles verändert, aber nicht nur im negativen Sinn: Wir spüren Solidarität, Dankbarkeit und gegenseitiges Verständnis. Ihr Vertrauen schätzen wir in diesen herausfordernden Zeiten umso mehr. Wir sitzen alle im gleichen Boot. Deshalb setzen wir uns mit aller Kraft dafür ein, dass alles wieder gut kommt. Gemeinsam packen wir das.



545

Arbeitsplätze

Trotz Umsatzeinbusse konnte Pistor alle 545 Arbeitsplätze erhalten.



5,5 Millionen

Schutzmasken

Durch den Verkauf von 5,5 Millionen Stück wurden die Schutzmasken zum Verkaufsschlager.



99,94 %

Lieferzuverlässigkeit

Auch in herausfordernden Zeiten profitieren Kunden von einem zu 99,94 Prozent zuverlässigen Lieferservice von Pistor.



-44 %

Umsatzeinbusse

Im September erholte sich Pistor von der zwischenzeitlichen Umsatzeinbusse von bis zu 44 Prozent und erreichte in diesem Monat sogar den Vorjahresumsatz.

Editorial: Was uns zuversichtlich stimmt.

2020 war ein herausforderndes Jahr. Trotzdem ist Pistor zuversichtlich für die Zukunft. Warum?

Daniel Eichenberger: Dass Pistor kundenseitig breit aufgestellt ist, beweist die Vergangenheit und wird auch die Zukunft zeigen. Zwischen der ersten und der zweiten Welle haben wir uns schnell erholt. Auch unsere solide Finanzstruktur bewerte ich positiv. Zudem sehen wir Marktchancen und haben vielversprechende Projekte in den Startlöchern.

Markus Lötscher: Wir sind bereit. Anfangs Jahr verzeichneten wir äusserst positives Wachstum und freuten uns auf ein hervorragendes Jahr. Während der Krise bereiteten wir neue Kundenprojekte, Dienstleistungen und ein erweitertes Sortiment in den Bereichen Frische, Wein und medizinisches Verbrauchsmaterial vor. Wenn wir diese Ideen nach der Krise umsetzen, wachsen wir wieder.

Gab es während des Jahres Momente, in denen Sie nicht zuversichtlich waren?

Daniel Eichenberger: Selbstverständlich, das ist normal und muss auch Platz haben. Vor allem durch die Situation in meinem eigenen Geschäft war mir nicht klar, wohin uns das führen würde. Auch für Pistor war diese Zeit einschneidend, aber sie ist aufgrund ihres Kundenmixes und ihrer Organisation breiter aufgestellt. Wenn ich jeweils wieder einen Schritt zurückmachte und das grosse Ganze betrachtete, wurde ich wieder zuversichtlich.

Markus Lötscher: 2020 hat unseren Alltag stark verändert. Ich mag es, mich auf neue Situationen einzustellen, in denen andere Eigenschaften und Qualitäten gefragt sind. Es ist eine Chance, sich neu zu positionieren. Trotzdem war meine Ernüchterung gross, als ich die Tagesumsätze im April betrachtete.

Lässt sich mit Zuversicht und Hoffnung jede Krise in einem Unternehmen überwinden?

Markus Lötscher: Beide sind elementar, aber ein gutes Krisenmanagement ist unerlässlich. Man muss den Tatsachen ins Auge blicken und Massnahmen einleiten. Trotzdem darf man sich nicht runterziehen lassen und negativ denken. Das heisst nicht, dass man blauäugig ist und nur die positiven Seiten sieht. Als Führungsperson, Unternehmer und Manager muss man sich seiner Vorbildrolle bewusst sein und die richtigen Signale aussenden. Vermittelt man Zuversicht und Hoffnung, hilft das den Mitarbeitenden.

Daniel Eichenberger: Sie sind ein Teil davon, aber dazu gehören viele weitere Aspekte wie Leadership, Engagement jeder einzelnen Person sowie transparente Kommunikation. Das Zusammenspiel dieser Eckpfeiler ist entscheidend. Die Basis dafür muss ein Unternehmen aber schon vor der Krise schaffen – sie kann diese nicht währenddessen erarbeiten.



Daniel Eichenberger
Verwaltungsratspräsident

Markus Lötscher
CEO

*«Kundenseitig breit aufgestellt,
finanziell solid und mit grossen Plänen:
Wir sind zuversichtlich bei Pistor.»*

*«In unsicheren Zeiten soll man als
Führungsperson Zuversicht gegenüber
seinen Mitarbeitenden ausstrahlen.»*

Positive Haltung

«Jeder meiner Kunden zählt.»



«In dieser aussergewöhnlichen Zeit ist der persönliche Kontakt eingeschränkt. Deshalb betreue ich meine Kunden proaktiv per Telefon oder E-Mail. Ich bin sehr dankbar, dass ich auf viele verständnisvolle Kunden zählen darf. In den letzten Jahren haben wir eine enge, partnerschaftliche Beziehung zueinander aufgebaut. Das zahlt sich jetzt aus. Corona hat uns noch mehr zusammengeschweisst, weil wir wissen, dass wir uns gegenseitig unterstützen und einander vertrauen.»

Nadia Läser, Verkaufsberatung Gastronomie

«Viel Solidarität gespürt.»



«Es ist schön, zu erkennen, dass wir die Krise aus eigener Kraft stemmen. Ich spüre viel Solidarität und Verständnis von den Mitarbeitenden. Trotz physischer Distanz, durch Homeoffice und Kurzarbeit bedingt, arbeiten wir eng und gut zusammen. Es ist nicht selbstverständlich, dass alle Mitarbeitenden die neuen Vorschriften und Massnahmen akzeptieren und umsetzen. Wir halten zusammen und kommen dadurch gestärkt aus der Krise.»

Fiona Häfliger, Leitung HR Operations

«Topseller immer vorhanden.»

«Als der Lockdown kam, war das Product Management gefordert: «Was mache ich mit der leicht verderblichen Frischware?» Glücklicherweise verkaufte sich Fleisch beispielsweise dank grosszügiger Liquidationen und Aktionen gut, sodass wir praktisch keine Lebensmittel wegwerfen mussten. Gleichzeitig kam es kurzfristig zu Engpässen bei Desinfektionsmitteln, Einweghandschuhen und Schutzmasken. Zu Beginn der Pandemie konnte ich sie dank Ersatzprodukten auffangen. Nach wie vor besteht eine hohe Nachfrage nach Schutzmaterialien. Sie zählen zu den Gewinnern der Krise.»

Marko Twerenbold, Product Management



«Hilfspaket an Eigentümer.»

«Während des Lockdowns im Frühling sorgte ich mich um unsere Eigentümer und Kunden. Eine unbürokratische Lösung musste her. Dank des Hilfspakets für die Genossenschaftler verhinderte Pistor «Schlimmes». Wir verzeichneten bis jetzt praktisch keine Corona-bedingten Konkurse. Dank des Investitionsstopps und der Kosteneinsparungen kommt Pistor in diesem Jahr über die Runden. Es ist gut, zu wissen, dass wir auf eine solide Substanz zurückgreifen können. Das haben wir vor allem unseren Eigentümern zu verdanken.»

Norbert Steiner, Stv. Leitung Verrechnung + Debitoren





1.

Urabstimmung

Die erste schriftliche Stimm- und Wahlabgabe in der 104-jährigen Unternehmensgeschichte fand statt.



455

Stimm- und Wahlzettel

Das Wahl- und Abstimmungsbüro zählte 455 eingegangene Stimm- und Wahlzettel.



6

Abteilungen

Im Sinne des Genossenschaftsgedankens erarbeiteten sechs Abteilungen ein Hilfspaket.



-18 Tonnen

Papier

Seitdem Pistor ihren Produktkatalog nicht mehr in Papierform druckt, spart sie jährlich 18 Tonnen Papier ein.

Zuversichtlich in die Zukunft

Urabstimmung statt Generalversammlung

Aufgrund des Coronavirus und der Bestimmungen des Bundes fand die 104. Generalversammlung der Pistor Holding Genossenschaft vom 13. Mai 2020 nicht statt. Gemäss Obligationenrecht (OR) ist die Pistor Holding Genossenschaft verpflichtet, eine Abstimmung über die Generalversammlungstraktanden sechs Monate nach Geschäftsabschluss durchzuführen. Laut Artikel 20 der Statuten kann

Statt der Generalversammlung stimmten die Genossenschafter schriftlich auf postalischem Weg ab.

der Verwaltungsrat die Abstimmung schriftlich vollziehen. Deshalb führte Pistor eine Urabstimmung mittels einer schriftlichen Stimm- und Wahlabgabe auf postalischem Weg durch. Das Wahl- und Abstimmungsbüro stellte die korrekte Durchführung sowie das Stimmgeheimnis sicher. Es zählte 455 eingegangene Stimm- und Wahlzettel. Die Genossenschafter genehmigten einstimmig alle Anträge des Verwaltungsrates.

Hilfspaket für die Genossenschaft

Während des Lockdowns unterstützte Pistor ihre Kunden und Genossenschafter mit raschen und unbürokratischen Massnahmen. Der Verwaltungsrat der Pistor Holding Genossenschaft beschloss, keine Verzugszinsen zu verrechnen. Im Sinne des Genossenschaftsgedankens erhöhte Pistor einmalig die Rückvergütung an die Genossenschafter.

Nachhaltig unterwegs

Die Pistor Nachhaltigkeitsgruppe traf sich quartalsweise und erarbeitete neue Ziele. Im Bereich Distribution und Mobilität möchte Pistor den CO₂-Ausstoss bei der Lastkraftwagen-Flotte bis 2030 um rund 35 Prozent und der Personenwagen-Flotte um rund 50 Prozent reduzieren. Dafür plant Pistor unter anderem den Einsatz von zusätzlichen Elektro-Lastkraftwagen und vermehrte Bahntransporte. Im Bereich der Marktbearbeitung hat sich Pistor zum Ziel gesetzt, bis 2023 den Papierverbrauch um 25 Prozent zu reduzieren. So schaffte sie im Jahr 2020 den Produktkatalog in Papierform ab und sparte damit 18 Tonnen Papier ein.

 **2019**

Kundenbonus

Das Jahr 2020 hat keinen Corona-bedingten negativen Einfluss auf den Kundenbonus. Er berechnet sich auf Basis der Werte des Jahres 2019.

 **53** Millionen

Einweghandschuhe

Pistor lieferte rund 53 Millionen Stück Einweghandschuhe aus. Das waren zirka 58 Prozent mehr als im Vorjahr.

 **70**

Mitteilungen

Rund 70 Mitteilungen richtete der Pistor Krisenstab an die Mitarbeitenden.

 **75 %**

Kurzarbeit

Während des Lockdowns im Frühling verrichteten rund 75 Prozent der Pistor Mitarbeitenden Kurzarbeit. Durch die reduzierte Arbeitszeit konnte Pistor alle Arbeitsplätze erhalten.

 **5**

Stunden

Während eines ISO-Zertifizierungsaudits um zwei Uhr morgens befragte eine Auditorin die anwesenden Mitarbeitenden in Chavornay zu allen Prozessen. Auch nach fünf Stunden fand sie keine Abweichung.

 **7000**

Kunden

Gerade in Krisenzeiten sind gegenseitiges Vertrauen und Zuverlässigkeit Gold wert. Pistor ist dankbar, auf über 7000 treue Kunden zählen zu dürfen.

«Genau das.»

Die Pistor AG ist das unabhängige Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die Bäckerei- und Confitseriebranche sowie für die Gastronomie und die Pflege. Sie bietet ihren Kunden ein umfassendes Sortiment von über 24 000 Produkten sowie innovative Dienstleistungen. Dazu kommen die Angebote ihrer 320 Netzwerkpartner. Pistor unterstützt ihre Kunden dabei, sich auf die Bedürfnisse der Konsumenten zu fokussieren, den Umsatz zu steigern und die Aufwände zu senken. Damit bietet Pistor ihren Kunden genau das, was sie erfolgreicher macht.

Corona-bedingte Umsatzeinbusse

Nach einem fulminanten Start ins neue Jahr folgte ein grosser Umsatzeinbruch in den Monaten März und April. Innerhalb von einem Tag nahm der Verkauf Innendienst 250 Stornierungen und viele Retouren entgegen. Trotz einer ausgewogenen Kundenstruktur hinterliess die Pandemie ihre Spuren im Geschäftsergebnis 2020.

Die Coronakrise hinterlässt Spuren im Geschäftsergebnis.

Die Pistor AG verzeichnete 2020 einen Gesamtumsatz von CHF 535,4 Millionen. Er ist im Vergleich zum Vorjahr um CHF 110,6 Millionen oder 17,1 Prozent gesunken. Gastronomiebetriebe, vor allem solche im Cateringbereich, waren besonders stark von der Krise betroffen. Mit einem Umsatz von CHF 234,9 Millionen verlor das Gastronomiesegment CHF 59,1 Millionen oder 20,1 Prozent zum Vorjahr. Heime, Spitäler, Gefängnisse und Militärbetriebe entwickelten sich positiv und bestellten weiterhin Food- und Non-Food-

Artikel. Im Spätsommer erreichte Pistor zwischenzeitlich wieder Umsätze auf Vorjahresniveau. Bäckereien und Confitserien als Anbieter von Gütern des täglichen Bedarfs waren geöffnet, angeschlossene Restaurants und Cafés mussten schliessen. Im Bäckereisegment erzielte Pistor einen Umsatz von CHF 300,6 Millionen, was einen Rückgang um CHF 51,5 Millionen oder 14,6 Prozent gegenüber 2019 bedeutet.

Unterstützung für geforderte Kunden

In dieser schwierigen Zeit handelte Pistor kulant und lösungsorientiert. Die Pistor Verkaufsberatung unterstützte die Kunden individuell nach ihren Bedürfnissen und Herausforderungen. Dadurch vereinfachten Kunden ihre Prozesse, bündelten Lieferungen sinnvoll und reduzierten so Kosten. Allgemein empfahl Pistor, das Sortiment zu straffen und sich aufs Wesentliche zu konzentrieren. Durch den Einsatz von Tiefkühlprodukten beispielsweise konnte ein Gastronomiekunde besser mit den Unsicherheiten in der Menüplanung umgehen. Zudem sorgten durch Pistor organisierte Webinare für Inspiration und Unterstützung. So teilten im Rahmen eines digitalen Austausches für Alters- und Pflegeheime vier Gastreferenten aus der Branche über sechzig Teilnehmenden ihre Erfahrungen in Zeiten von Corona mit.

Auch finanziell unterstützte Pistor ihre Kunden. 2020 hatte keinen Corona-bedingten negativen Einfluss auf den Kundenbonus. Der Kundenbonus für das Jahr 2021 berechnet sich auf Basis der Werte von 2019.

Weiter setzte sich Pistor vertieft mit den Herausforderungen der Bäckerei- und Confitseriebranche auseinander. Einer der identifizierten Haupttreiber ist die Digitalisierung. So erarbeitete Pistor gemeinsam mit einem externen Partner ein attraktives Angebot für digitale Menüsteller. Da Kunden die einzelnen Steller nicht mehr manuell anpassen müssen, sparen sie Kosten ein und reduzieren ihren Aufwand. Das Projekt rund um die Hirslanden-Kliniken mit 19 Spitälern und der Zentrale schloss Pistor Mitte 2020 erfolgreich ab. Durch das umfassende Sortiment und kompetente Beratung konnte Pistor zudem die Zusammenarbeit mit der Schweizer Armee ausbauen. Weiter glückte der Start der stationsbezogenen Lieferung von medizinischem Verbrauchsmaterial an das Kantonsspital Winterthur (KSW) nach der Pilotphase im Jahr 2019. Der Pistor Kunde schätzte die rasche und flexible Beschaffung und Logistik in diesen herausfordernden Zeiten. Die Zusammenarbeit wird weiter ausgebaut.

Interne Massnahmen in herausfordernden Zeiten

Pistor hat sich in der Krise folgende drei Ziele gesetzt: die Gesundheit ihrer Kunden und Mitarbeitenden zu schützen, den Versorgungsauftrag zu erfüllen sowie die Wirtschaftlichkeit von Pistor zu erhalten. Der Verwaltungsrat, die Geschäftsleitung sowie der Krisenstab haben Massnahmen umgesetzt und Szenarien ausgearbeitet, damit Pistor auch in Zukunft auf dem Markt bestehen kann. Pistor stellte Projekte zurück und senkte die Kosten auf ein Minimum. Zwischen März und Mai waren bis zu 75 Prozent der Belegschaft in Kurzarbeit (teilweise reduzierte Arbeitszeit). Nach einer kurzen Auflockerung über den Sommer waren per Ende Jahr bereits wieder rund 35 Prozent der Pistor Mitarbeitenden in Kurzarbeit, vor allem in der Logistik und Disposition. Mit einem Warenausstoss von 92 179 Tonnen lieferte Pistor gegenüber 2019 14,5 Prozent weniger Ware aus.

Während mehrerer Monate hielt Pistor am Einstellungsstopp fest. Dank der erwähnten Massnahmen konnte Pistor alle 545 Arbeitsplätze erhalten (umgerechnet 476 Vollzeitstellen) und musste keine Corona-bedingten Kündigungen aussprechen.

Durch Kurzarbeit, Investitionsstopp und Kostenminimierung konnte Pistor alle Arbeitsplätze erhalten.

Keine Kompromisse bei der Qualität

Seit Herbst 2018 ist Pistor nach ISO/FSSC 22000, einer internationalen Organisation für Normung, zertifiziert. Dadurch garantiert Pistor ihren Kunden, dass sie einwandfreie Produkte erhalten. Sämtliche Risiken, die die Lebensmittelsicherheit beeinträchtigen könnten, werden aufgelistet, bewertet und entsprechende Massnahmen umgesetzt. Zu den Beeinträchtigungsrisiken gehören unter anderem der Produktweg, die Hygiene, das Zutrittssystem, die Schädlingsbekämpfung, der Lebensmittelbetrug und die Überwachung der Massnahmen. Während des Audits im Jahr 2020 überprüften externe Auditoren, ob die Prozesse wirksam sind und in der Praxis richtig umgesetzt und gelebt werden. Sie entdeckten nur wenige Abweichungen, die bis zur nächsten Kontrolle behoben werden müssen.

Nach einer Inspektion durch das RHI (Regionales Heilmittelinspektorat) hat Pistor zudem die Grosshandelsbewilligung von Swissmedic erhalten. Ihre Prozesse im Bereich Care erfüllen sämtliche Vorschriften der Arzneimittelsicherheit.

*Pistor bietet ihren Kunden sichere
Lebensmittel in Topqualität.*

Risikomanagement

Bereits heute sind umfassende Arbeitsanweisungen, Regelungen und Managementmanuale zu den wichtigen Handlungsebenen der Pistor Firmengruppe vorhanden. Das Jahr 2020 nahmen der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung zum Anlass, die Corporate Governance (Unternehmensführung), das Risikomanagement und die Compliance (GRC) zu überarbeiten und zu optimieren. Der Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung des Compliance-Management-Systems (CMS). Dieses umfasst alle Prozesse, Massnahmen und Strukturen, damit Pistor interne und externe sowie gesetzliche und ethische Regeln und Normen einhält. Im Rahmen dieses Projektes erfolgt eine Neukonzipierung und Umsetzung des Risikomanagements.

Mehr Platz für die Logistik

Die Coronakrise erhöht die Planungsunsicherheit. Trotzdem glaubt Pistor an ihre Zukunft und plant in den nächsten Jahren diverse Projekte. Sie verbessert ihre Prozesse, entwickelt IT-Systeme weiter und optimiert die Software der Lagerverwaltung. Die bestehenden Logistiksysteme werden den zunehmenden Warenumschatz in allen Segmenten in den nächsten Jahren nicht mehr bewältigen können. Da Pistor auch in den Bereich Spitalversorgung

investieren will, benötigt sie längerfristig mehr Platz. Das bisherige Wachstum konnte sie mit Landreserven decken, doch diese sind in ein paar Jahren aufgebraucht. Deshalb plant Pistor die Umzonung des Grundstücks Areal Süd (Land zwischen Ober Wahligen und Hasenmoosstrasse), um genügend Landreserven zu sichern. Im Oktober hat sie bei der Gemeinde Rothenburg einen Vernehmlassungsprozess gestartet. Die Abstimmung erfolgt im Februar 2022. Zusätzlich wird das Care-Center für die Entwicklung des Gesundheitsmarktes erweitert. Ein Sortierautomat, analog zum Shuttlelager- und Kommissioniersystem im Frischdienst, ergänzt ab 2021 die bestehende, manuelle Kommissionierung von medizinischem Verbrauchsmaterial. Weiter ist ein Ausbau des Warenumschatzszentrums (WUZ) West für die Normalware geplant. Der definitive Entscheid wird im Verlauf des Jahres 2021 gefällt.

Untersuchung der Wettbewerbskommission

Die Wettbewerbskommission (WEKO) hat im Berichtsjahr 2020 gegen 15 Anschluss Häuser von Markant, darunter Pistor, eine Untersuchung eröffnet. Im Rahmen dieser Untersuchung prüft die WEKO, ob sich diese Anschluss Häuser im Verbund mit Markant wettbewerbsrechtlich korrekt verhalten haben. Markant bietet ihren Anschluss Häusern Dienstleistungen wie die Aufbereitung von einheitlichen Produktinformationen oder den Zugriff auf eine Bilddatenbank. Pistor unterstützt die WEKO bei der Aufklärung des Sachverhalts und ist zuversichtlich, dass die WEKO feststellen wird, dass sie sich kartellrechtskonform verhalten hat.



150

Arbeitsplätze

Durch die von Proback an Nachfolger vermittelten Unternehmen wurden im Jahr 2020 über 150 Arbeitsplätze in der Bäckerei- und Confitureriebranche gesichert.



220

Mandate

Proback schloss im Verlaufe des Jahres 220 Dienstleistungsmandate erfolgreich ab.



3 Millionen

Umsatz

Die im Jahr 2019 von Proback an Nachfolger vermittelten Unternehmen haben bei Pistor im Jahr 2020 zirka drei Millionen Umsatz generiert.



280

Offene Kundendossiers

Bei Proback waren rund 280 Dossiers offen beziehungsweise in Bearbeitung. Darunter waren 72 Anbieter und 92 Nachfrager von Geschäften.

Die Non-Profit-Organisation der Bäckerei- und Confiseriebranche

Seit über 30 Jahren fördert und erhält die Proback AG die Marktpräsenz von Bäckereien und Confisereien. Als Non-Profit-Organisation unterstützt Proback im Auftrag von Pistor das Gewerbe betriebswirtschaftlich mit diversen Dienstleistungen, Workshops und Veranstaltungen. Eine der Hauptaufgaben nebst der betriebswirtschaftlichen Unterstützung ist die Geschäftsvermittlung und Nachfolgeplanung von Bäckerei- und Confiseriesbetrieben. Weiter zeigt Proback Trends auf, die den Kunden helfen, sich frühzeitig neu auszurichten und sich im schnell ändernden Marktumfeld zu behaupten. Im Jahr 2020 erreichte Proback einen Aussenumsatz von TCHF 322.

Unterstützung während Corona

Die Proback AG hat in der Zeit des Lockdowns schnell reagiert und ihre Beratungsleistungen erweitert: Es ging darum, Sofortmassnahmen in die Wege zu leiten. Zwei akute Themen waren die Liquiditätssicherung und die Mietzinsreduktion. Zur Liquiditätssicherung zeigte Proback interne Massnahmen auf, unterstützte bei der Planung und stellte einen Leitfaden zur Beantragung von Kurzarbeit bereit. Zur Erlangung von Mietzinsreduktionen half sie bei Verhandlungen und erstellte Briefvorlagen. Kunden kontaktierten Proback dazu rege.

Neue Dienstleistungen

Aufgrund der Coronakrise konnte Proback ihre Workshops nicht wie gewohnt in den Betrieben vor Ort durchführen. Deshalb entwickelte sie die neue Dienstleistung «Mitarbeitervorschlagswesen», die auf schriftlichem Weg erfolgt. Durch den stetigen Wandel von Markt und Konsumentenverhalten sind Unternehmer gefordert, die Weichen ständig neu zu stellen, um langfristig auf dem Markt zu bestehen. Bäcker und Confiseure sollten das Potenzial ihrer Mitarbeitenden nutzen, um Chancen und Verbesserungspotenziale zu evaluieren. Dabei unterstützt Proback die Unternehmer von der Erstellung der Mitarbeiterumfrage über die Auswertung bis hin zur Strategie für das weitere Vorgehen.

*Der langjährige
Geschäftsführer Bruno von Rotz
übergibt an Peter Schumacher.*

Personelle Veränderungen

Bruno von Rotz ist seit 18 Jahren Geschäftsführer der Proback AG. Er und sein Team kümmern sich um Coaching von Jung- und Neuunternehmern, Geschäftsentwicklung, betriebswirtschaftliche Unterstützung und Nachfolgeplanung für Bäckereien und Confisereien. Per Ende Februar 2021 übergibt er das Zepter an Peter Schumacher. Seit 2020 sind Stefan Freiburghaus als Gastfachberater und Etienne Dufour als Unternehmensberater in der Westschweiz für Proback tätig. An der Generalversammlung im Mai 2020 wurde Gérald Saudan in den Verwaltungsrat der Proback AG gewählt und löste Antonia Signer ab.



10 680 Tonnen

Rohstoffe

Im Jahr 2020 importierte Fairtrade 10 680 Tonnen Rohstoffe wie Mandeln, Haselnüsse, Sultaninen, Zucker, Kakao und Konserven aus den Ursprungsländern.



6

Chauffeure

Anstelle eines Chauffeurs transportierten aufgrund politischer Interventionen bis zu sechs Chauffeure die Rohstoffe von den Importländern in die Schweiz – ein Chauffeur pro Land.



3 Mal mehr

Vorlaufzeit

Durch die hohe Planungsunsicherheit benötigt es von der Bestellung bis zur Auslieferung der Ware drei Mal so viel Zeit.



2 Mal mehr

Transitzeit

Aufgrund strikterer Überwachungen und längerer Wartezeiten am Zoll verdoppelte sich die Reisedauer der Ware vom Importland bis in die Schweiz.

Einwandfreie Rohstoffe

Die Fairtrade SA ist das Rohstoffhandelsunternehmen der Pistor Holding Genossenschaft. Dank direkter, langjähriger Beziehungen in die Ursprungsländer garantiert die Fairtrade SA einen preiswerten Einkauf von qualitativ einwandfreien Rohstoffen wie Mandeln, Haselnüssen, Sultaninen, Zucker, Kakao und Konserven. Diese rund 10 680 Tonnen in die Schweiz importierten Rohstoffe verkaufte Fairtrade zu einem Fünftel an die Pistor AG. Im Jahr 2020 erreichte Fairtrade einen Umsatz von TCHF 22 380 und steigerte aufgrund des idealen Produkt- und Kundenmix ihren Gewinn gegenüber dem Vorjahr. Ihre Kunden sind auch im Detailhandel tätig, der in der Krise gut abgeschnitten hat.

Fairtrade informiert rasch über die neusten Markt- und Devisenentwicklungen und besitzt langjährige Erfahrung im Warenhandel. Zu den Kunden der Fairtrade SA zählen Schokolade- und Biskuitfabriken, Produzenten von Halbfabrikaten, Getränkehersteller und Grossverteiler. Das Fairtrade-Team besteht aus Geschäftsführer Mike Mahler, Qualitätsmanager und Trader Karl Muggli sowie Janine Stöckli und Priska Wyss im Backoffice.

Flexibilität und Geduld gefragt

Die Fairtrade SA stellte die Verfügbarkeit von Rohstoffen auch während der Coronakrise sicher, jedoch mit deutlich höherem Aufwand. Aufgrund fehlender Transportmittel und Chauffeure, längerer Transitzeiten, strikterer Überwachungen, unterschiedlicher Anforderungen in einzelnen Ländern sowie längerer Wartezeiten an der Grenze kam es teilweise zu Lieferverzögerungen. So verdoppelte oder verdreifachte sich die Zeitdauer zwischen Bestellung und Auslieferung der Ware. Fairtrade war gefordert, flexible und rasche Lösungen innert kürzester Zeit zu finden.

Längere Transitzeiten und striktere Überwachungen führten teilweise zu Lieferverzögerungen.

Durch die erschwerte Planung und die hohe Unsicherheit erstellte Fairtrade die Mehrheit der Kontrakte kurzfristig. Einzig bei den Mandeln haben die Kunden Kontrakte bis über zwei Ernten abgeschlossen. Grund dafür war eine aussergewöhnlich hohe Ernte in Kalifornien, kombiniert mit tiefen Preisen wegen der weltweiten Pandemie.

Gut aufgestellt

Die Pistor Firmengruppe

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

Die Firmengruppe pflegt seit über 100 Jahren ihre genossenschaftlichen Wurzeln und fördert die Interessen von über 1300 Mitgliedern aus der Bäckerei- und Confitseriebranche. Die Pistor AG verteidigt zukünftig die Leaderposition im Segment Bäckerei und forciert die Zusammenarbeit mit Spitälern und Hotelverbänden.

Ein funktionierendes Krisenmanagement ist unerlässlich.

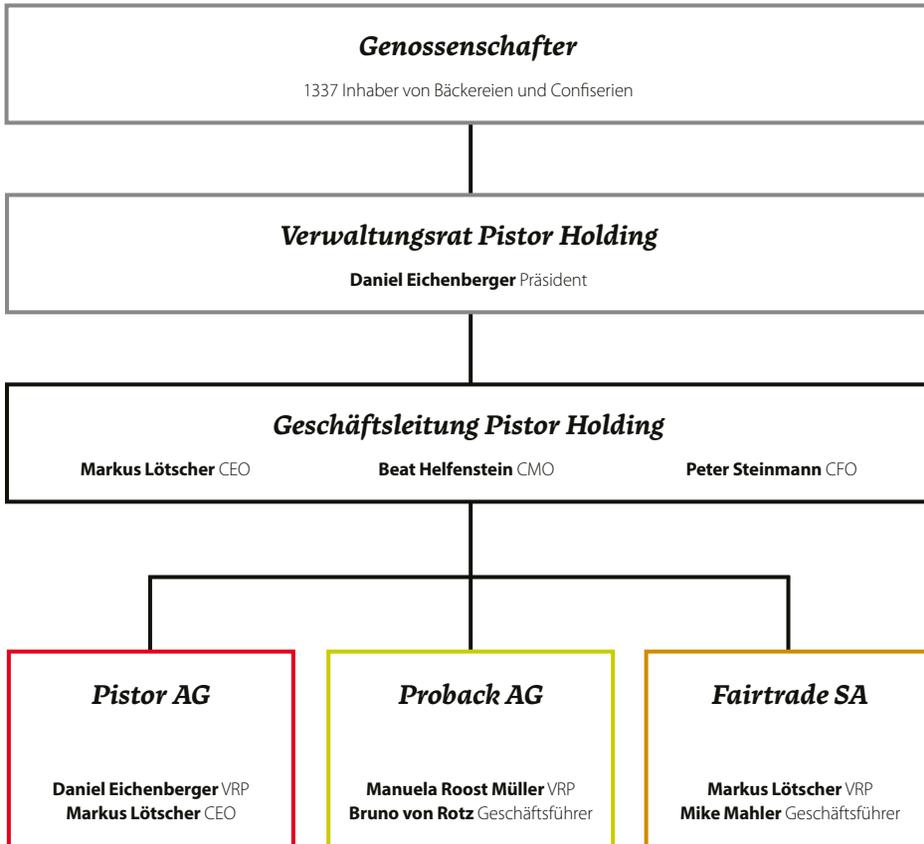
Der Pistor Krisenstab

Seit Ende Februar 2020 hat Pistor den Krisenstab, bestehend aus acht Personen aus verschiedenen Bereichen, einberufen. Er sorgt für eine transparente Kommunikation sowie rasche Prozessanpassungen innerhalb des Unter-

nehmens. Als wichtiges Glied in der Versorgungskette hat sich Pistor zum Ziel gesetzt, ihren Auftrag bestmöglich wahrzunehmen und ihre Kunden sowie Mitarbeitenden zu schützen.

Beschleunigte Digitalisierung

Durch die Krise schreitet die Digitalisierung schneller voran: Die Pistor Firmengruppe stellte sich den aktuellen Bedingungen, überprüfte die Anforderungen und entwickelte ihre Systeme und Prozesse weiter. Innerhalb kürzester Zeit richtete die Abteilung Informatik Zugänge für rund 200 Homeoffice-Arbeitsplätze ein. Die digitale Kommunikation wurde zum Standard. Da Technik ein erhöhtes Risiko für Cyberangriffe birgt, überprüft Pistor ihre Systeme laufend und setzt Massnahmen wie Virenschutz und Security-Awareness-Schulungen konsequent durch.



Die Pistor Firmengruppe gehört 1337 Genossenschäftern und wird vom Verwaltungsrat der Pistor Holding geföhrt. 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 des Unternehmens 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 Tailens

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

Paul Hug

Ehrenpräsident aus Luzern,
Jahrgang 1942, Verwaltungsrats-
präsident, Hug Bäckerei AG

Willi Suter

Ehrenpräsident aus Egolzwil,
Jahrgang 1958, Bäckermeister/
Unternehmer, Supronto Back AG

Geschäftsleitung Pistor Holding Genossenschaft und Pistor AG

Die Geschäftsleitung der Pistor AG besteht aus Führungspersonen der wichtigsten Fachbereiche. Sie führt das Unternehmen erfolgreich durch gute wie auch herausfordernde Zeiten.



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 2020

Pistor Holding Genossenschaft

in CHF 1000	2020	2019
Finanzen		
Beteiligungserträge	8 450	12 386
Rückvergütung an Genossenschafter	9 357	9 929
Jahresgewinn	1 685	4 843
Verzinsung Genossenschaftskapital	810	790
Eigentümer		
Bestand (per 31.12.)	1 337	1 397

Pistor AG

in CHF 1000	2020	2019
Finanzen		
Umsatz Eigenlager	535 448	646 034
Erlös Pistor Plus	3 309	3 662
Cashdrain/-flow	-16 385	41 459
Jahresverlust/-gewinn	-26 532	19 726
Dividende an Pistor Holding Genossenschaft	8 000	11 836
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	545	544
Umgerechnete Vollzeitstellen	476	474
Logistik		
Warenausstoss total (t)	92 179	107 840
davon Tiefkühlprodukte	9 094	11 440
davon Frischprodukte	17 075	18 978
Auslieferungsvolumen (m ³)	199 265	233 380
Fuhrpark Rothenburg (per 31.12.)	71	72
Fuhrpark Chavornay (per 31.12.)	15	15
Kundenlieferungen (Anzahl)	371 363	390 964
Rüst- oder Kommissionierpositionen	7 094 043	8 182 138

Proback AG

in CHF 1000	2020	2019
Finanzen		
Leistungsbeitrag Pistor AG	676	598
Aussenumsatz	322	224
Cashflow	53	37
Jahresgewinn/-verlust	1	-2
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	8	6
Umgerechnete Vollzeitstellen	5	3

Fairtrade SA

in CHF 1000	2020	2019
Finanzen		
Umsatz	22 380	25 670
Cashflow	330	289
Jahresgewinn	325	267
Dividende an Pistor Holding Genossenschaft	450	350
Personal		
Personalbestand (per 31.12.)	4	4
Umgerechnete Vollzeitstellen	3	3

Kontakt

pistor

**Pistor Holding
Genossenschaft**

Hasenmoosstrasse 31
CH-6023 Rothenburg
Telefon +41 41 289 89 89

pistor

Pistor AG

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

proback

Proback AG

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

fairtrade

Fairtrade SA

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

**Verteilzentrale
Westschweiz**

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

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



«Kundenbeanstandungen gibt es weniger, dafür sind sie komplexer geworden. Ich erhalte aufgrund von Corona mehr Anfragen für Produktretouren.»
Jonas Koch, Mitarbeiter Qualitätssicherung/Lebensmittelsicherheit



«Die persönlichen Kundenbesuche reduziere ich auf ein Minimum. Ich berate meine Kunden hauptsächlich per Telefon und E-Mail.»
Nadia Läser, Verkaufsberatung Gastronomie



«Um auch im Homeoffice für die Kunden da zu sein, haben wir unsere Arbeitsabläufe angepasst. Trotzdem bevorzuge ich den persönlichen Kontakt.»
Norbert Steiner, Stv. Leitung Verrechnung + Debitoren



«Keine externen Besuche, keine Kurse und wegen Homeoffice nur die Hälfte an Mittagessen: Deshalb bin ich teilweise in Kurzarbeit.»
Bernadette Portmann, Stv. Küchenchefin Personalrestaurant

