

Medienmitteilung

Rothenburg, 19.04.2022

Interview mit Beat Helfenstein, Leitung Verkauf, Marketing und Beschaffung bei der Pistor AG, zur aktuellen Situation auf den Beschaffungsmärkten

«Die Erfüllung der Aufträge ist für Pistor ein zentraler Wert.»

Ein Blick auf die aktuelle Situation der Beschaffungsmärkte zeigt deutlich: Sie befinden sich im Ungleichgewicht. Die Folge sind Preissteigerungen, die von mehr als einem Faktor beeinflusst werden – beispielsweise durch nicht verfügbare oder nicht schnell genug verfügbare Alternativen. Im Interview gibt Beat Helfenstein, Leitung Verkauf, Marketing und Beschaffung bei der Pistor AG, eine Übersicht über die derzeitige Marktlage und erklärt, wie Pistor mit dieser Situation umgeht.

Wieso befinden sich die Märkte im Ungleichgewicht?

Die Unsicherheit auf den Märkten war wohl seit Jahrzehnten nicht mehr so gross. Die Gründe sind vielfältig. Erstens sind die Folgen der Pandemie noch nicht überwunden. Dazu gehören auch die überdurchschnittlichen Ernteauffälle des Vorjahres. Diese Hypothek summiert sich nun mit dem Effekt des Krieges in der Ukraine sowie zusätzlich mit den Verwerfungen aufgrund der Pandemie in China.

Wieso kommt es in Asien zu Lieferengpässen?

In Asien ist die Omikron Variante erst gerade angekommen. Zurzeit kommt es immer wieder vor, dass ganze Städte im Lockdown sind und Fabriken und Häfen stillstehen. Dies kann bei uns erneut zu Engpässen und Preissteigerungen bei unterschiedlichen Produkten führen.

Wie entwickeln sich die Preise aufgrund des Krieges in der Ukraine?

Seit Beginn des Krieges fehlen auf dem Weltmarkt die Produktions- und Exportkapazitäten der Ukraine. Betroffene Produzenten weichen auf alternative Provenienzen aus. Dadurch erfahren die bereits vorher knappen Güter eine zusätzliche Nachfrage, was zu massiven und sehr kurzfristigen Preissteigerungen sowie Lieferverzögerungen führt. Trotz bestehenden Kontrakten müssen teilweise höhere Preise akzeptiert werden, um die Verfügbarkeit sicher zu stellen.

Gibt es weitere Gründe für die Preisanstiege?

Ja. Die Erhöhung der Energiepreise von Erdgas und -öl führen bei den Produzenten zu höheren Produktions- und Logistikkosten. Durch die Krise in der Ukraine geraten zudem die logistischen Ströme aus dem Ruder – Russland und die Ukraine stellen beispielsweise rund 14 Prozent der Seeleute im Schiffsverkehr. Dieses Personal fehlt nun, was zu weiteren Engpässen in den Schiffskapazitäten und somit weiter steigenden Preisen führen kann. Schliesslich sind Russland und die Ukraine grosse Produzenten von Futter- und Düngemittel. Das Ausbleiben von Lieferungen aus diesen Regionen treibt deren Preise und somit jene der Endprodukte weiter nach oben.

Welche Produktgruppen sind vom Krieg in der Ukraine vor allem betroffen?

Heute ist noch nicht absehbar, bei welchen Produktgruppen es effektiv zu Engpässen kommen wird. Erzeugnisse und Rohstoffe aus Russland und der Ukraine sind in vielen verschiedenen Produkten enthalten oder für deren Produktion notwendig. Oft sind es verarbeitete Erzeugnisse, bei denen das nicht auf den ersten Blick erkennbar ist. Wir werden erst mit der weiteren Entwicklung des Krieges und der Aussaat für neue Ernten in der Ukraine konkretere Zusammenhänge erkennen.

Wie geht Pistor mit dieser ausserordentlichen Situation um?

Dazu gibt es keine einfache Antwort. Wir haben uns aber für verschiedene Bereiche Strategien zurechtgelegt. Erstens helfen unsere kompetenten und professionell ausgerichteten Prozesse und Abläufe, trotzdem bzw. gerade dadurch einen funktionierenden Lieferservice und Kundendienst zu bieten. Zweitens hat Pistor aufgrund der angespannten Beschaffungssituation ihre Lagerkapazitäten erweitert und versucht bei kritischen Artikeln die Lagerbestände zu erhöhen, soweit es die Produktebedingungen wie beispielsweise die Haltbarkeitsfristen erlauben. Drittens pflegt Pistor einen intensiven Austausch mit den Lieferanten und versucht soweit möglich Lieferabsicherungen und erhöhte Liefermengen zu erreichen. Wir setzen also auf die Zuverlässigkeit in der Geschäftsbeziehung, denn die Erfüllung der Aufträge ist für Pistor ein zentraler Wert. Dies wird auch künftig so bleiben.

Wie wirkt sich das auf die Mitarbeitenden in ihren Teams aus?

Der Verkaufsdienst schlägt bei nicht verfügbaren Produkten jeweils verfügbare Alternativen vor. Da die Kunden vor der Lieferung telefonisch avisiert werden, führt das zu vielen zusätzlichen Mehrkontakten. Diese belasten auch die interne Organisation.

Nehmen Sie Preisaufschläge der Industrie einfach so hin?

Nein, überhaupt nicht. Wir verlangen entsprechende Argumentationen und Begründungen. Leider zeigt sich, dass in einzelnen Bereichen ein hartes Vorgehen dazu führt, dass eine Belieferung der Ware in Frage gestellt wird. Somit müssen wir uns als Einkäufer flexibel verhalten. Lieber akzeptieren wir Preisanpassungen, als die Warenverfügbarkeit zu gefährden. Es ist ein Balanceakt.

Wie hoch wird die Produkteteuerung dieses Jahr ausfallen?

Wir rechnen mit einer Teuerung auf unserem Sortiment von 1.5 bis 2.0 Prozent. Was nach aktuellen Prognosen in etwa auch der allgemeinen Teuerung in der Schweiz entsprechen dürfte.

Wird mit der Preiserhöhung zugleich eine versteckte Margenverbesserung umgesetzt?

Nicht bei Pistor. Wir geben die Aufschläge eins-zu-eins weiter. Steigende Gemeinkosten wie z.B. die massiv erhöhten Energiekosten kalkulieren wir anteilig auf die jeweiligen Kategorien um.

Genau das.

pistor

Können die abgeschlossenen Einkaufskontrakte vollkommen erfüllt werden?

Zum heutigen Zeitpunkt können wir dies mit JA beantworten. Sofern wir die Haltbarkeit erfüllen können, nehmen wir die Ware an Lager. Falls Vorlieferanten aufgrund von kriegerischen Handlungen nicht mehr liefern können, muss die Situation ad hoc neu beurteilt werden. Heute ist dies nicht der Fall. Sollte das ändern, verfügen wir über andere Möglichkeiten wie z.B. dem Ausweichen auf andere Provenienzen.

Ist mit einer schnellen Beruhigung der Situation zu rechnen?

Leider nein. Wir gehen aktuell davon aus, dass diese Verwerfungen mindestens bis gegen Ende 2022 anhalten werden. Je nach Verlauf der Ukraine-Krise könnte die Situation auf den Märkten noch über das Jahr 2022 hinaus unbeständig bleiben. Dies weil z.B. Aussaaten dieses Jahr gar nicht gemacht oder aufgrund von verminteten Böden noch länger nicht möglich sein werden.

Müssen sich die Kunden darauf einstellen, dass gewisse Artikel nicht mehr verfügbar sind?

Aufgrund der hohen Kaufkraft der Schweiz ist davon auszugehen, dass die Versorgung grundsätzlich sichergestellt ist. Es kann jedoch jederzeit zu längeren, temporären Unterbrüchen bei der Belieferung von Produkten kommen. Dies auch aufgrund von Lieferverzögerungen beim Verpackungs- und Produktionsmaterial und daraus resultierenden Produktionsstopps. Mit unserem sehr breiten Sortiment gehen wir aber davon aus, dass wir entsprechende Alternativprodukte anbieten können. Diese können jedoch vom ursprünglichen Produkt bei der Zusammensetzung, Gebinde oder Preis abweichen.

Weitere Informationen

Anja Roy / Unternehmenskommunikation
Pistor AG / Hasenmoosstrasse 31 / 6023 Rothenburg
Tel. 041 289 89 89 / media@pistor.ch

Über die Pistor AG

Die Pistor AG ist das führende Handels- und Dienstleistungsunternehmen für die Bäckerei- und Confiseriebranche sowie für die Gastronomie und die Pflege. Als unabhängige Partnerin unterstützt Pistor ihre Kunden dabei, sich optimal auf die Bedürfnisse ihrer jeweiligen Kunden zu fokussieren, den Umsatz zu steigern und die Aufwände zu senken. Grundlagen dafür sind ein umfassendes Sortiment, innovative Dienstleistungen und ein grosses Spezialisten-Netzwerk. In diesen drei Bereichen bietet Pistor mit modularen Individuallösungen genau das, was ihre Kunden erfolgreicher macht.

Downloads

[Foto Beat Helfenstein](#)

[Bildmaterial Pistor](#)