Fuchs-Movesa – dank modernster Technik und neuer Strategie gut gerüstet in die Zukunft

Seit über 80 Jahren beliefert Fuchs-Movesa die Zweiradbranche mit Komponenten und Ersatzteilen und kann auf eine erfolgreiche langjährige Geschichte zurückblicken. Das Aargauer KMU ist ein Paradebeispiel dafür, dass sich effiziente und partnerschaftliche Arbeit auszahlt.

Wenn sich aus einem Hobby innerhalb einer Generation ein erfolgreiches KMU entwickelt, steht entweder eine geniale Idee dahinter oder eine hochklassige Kundenorientierung. Natürlich auch eine grosse Portion Herzblut. Bei Fuchs-Movesa sind es alle drei Dinge miteinander. «Als mein Vater 1988 mit dem Vertrieb von Fahrradkomponenten und -zubehör begann, war das eher ein spassiger Zeitvertrieb für ihn, mit dem er drei Leute beschäftigte», konstatiert Thomas Frey, VR-Präsident des Unternehmens.

Offenbar machte Otto Frey das Ganze nicht nur Spass, sondern er machte es auch gut und immer mehr Hersteller liessen sich durch ihn vertreten. Mittlerweile ist das seit 2005 im aargauischen Lupfig ansässige Unternehmen schweizweit eines der grössten und renommiertesten Handels- und Dienstleistungsunternehmen der Fahrrad-, Sport- und Outdoorbranche. Die Beschaffungspartner sind in den jeweiligen Segmenten Marktleader oder gehören zu den wichtigsten Marken der Branche.

Servicekultur vor Effizienz

Um im klassischen Handelsgeschäft nachhaltig überleben zu können, braucht es weit mehr als nur starke Partnerschaften. Das hat auch Geschäftsführer Richard Merz realisiert, als er vor zehn Jahren zum Unternehmen stiess. «Zusammen mit dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung lancierten wir eine neue Strategie, die auf fünf Pfeilern aufbaut.» Dies sind Service und Schulung, Ergonomie, Trading, Verkaufserlebnis sowie Effizienz. Während viele Unternehmen die Effizienz bei einem Strategieprozess an erster Stelle setzen, kam diese für Fuchs-Movesa ganz am Ende. «Uns war es wichtig, zuerst eine interne Servicekultur aufzubauen und die Mitarbeitenden auf dem Veränderungsweg nicht nur mitzunehmen, sondern sie die Veränderung auch leben zu lassen», so Merz. Diese Strategie zahlt sich aus: Vor zehn Jahren waren noch 38 Leute bei FUMO – wie das Unternehmen von den Mitarbeitenden genannt wird – angestellt, heute besteht das Team aus 95 Personen. Allein im Service arbeiten 18 Personen und drei weitere sind für die eigene Schulungsakademie zuständig.

Für den Geschäftserfolg gehen sie alle – inklusive Geschäftsleiter Merz und VR-Präsident Frey – immer wieder die Extrameile. Zudem ist der partnerschaftliche Umgang mit Kunden, Lieferanten und Produzenten bei Fuchs-Movesa nicht nur eine wohlklingende Marketingphrase, sondern gelebter Alltag. Das stärkt das Unternehmen zusätzlich. «Mit Loyalität, Kooperationsbereitschaft, Korrektheit und einem hohen

CEO Richard Merz (links) und VR-Präsident Thomas Frey prägen das Unternehmen gemeinsam

Qualitätsbewusstsein differenzieren wir uns und machen wir uns im Markt unverzichtbar», sind Richard Merz und Thomas Frey überzeugt.

Diese Loyalität spüren auch Partnerfirmen wie OBT. Seit dem Jahrtausendwechsel nimmt Fuchs-Movesa deren Dienstleistungen im Revisions- und Steuerbereich in Anspruch. Die Zusammenarbeit bezeichnet Thomas Frey als unkompliziert und eingespielt. Zudem, so Frey, seien beide Firmen miteinander gewachsen. Die daraus entstandenen Veränderungen und Ansprüche hätten kaum zu Problemen, sondern zu einem grossen gegenseitigen Verständnis geführt. «OBT war und ist für uns der perfekte Sparringpartner, der auch über die gestellten Aufgaben hinaus mitdenkt.»

Logistik als Kernkompetenz

Im Herbst 2015 begann die Geschäftsleitung, sich mit dem Thema Effizienz – dem letzten Pfeiler der neuen Strategie – auseinanderzusetzen. «Wir stellten alles auf den Kopf und schauten uns auch an, wie es wäre, wenn wir die gesamte Logistik an einen Partner auslagern würden», blickt Richard Merz zurück. Schnell sei allerdings klargewesen, so Merz, dass die Logistik zum Unternehmen gehöre, weil intern sehr viel Kompetenz vorhanden ist. Also schaute man sich nach geeigneten Automationslösungen um.

«In der langen Zeit haben wir die OBT Experten immer als sehr kompetent erlebt – fachlich wie auch menschlich.»

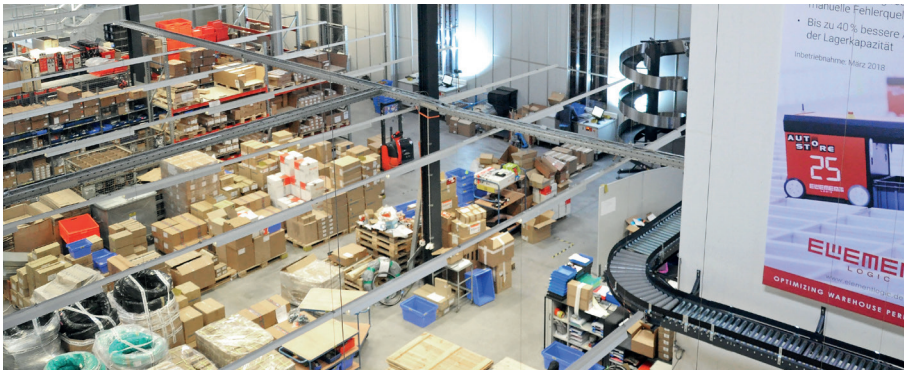
Thomas Frei , VR-Präsident

Von vier Systemen, die das Projektteam genauer prüfte, stellte sich schliesslich das norwegische System «Autostore» als perfekte Lösung heraus. «Die hocheffiziente robotergestützte Lager- und Kommissionierlösung ist platzsparend und flexibel. Zudem können die Behälter dank dem speziellen Design von den Robotern angepackt und transportiert werden», erklärt Thomas Frey die Wahl. Ergänzend komme hinzu, dass die vorhandene Lagerfläche dank «Autostore» ideal genutzt werden könne. «Das System ist hoch modularisier- und skalierbar. Dadurch ist es zukunftssicher und kann ohne grosse bauliche Massnahmen in vorhandene Gebäude integriert und erweitert werden.»

Trotz Automation keine Personalreduktion

Nachdem der Entscheid für das «Autostore»-System gefällt war, ging alles sehr schnell. Im Dezember 2016 wurden drei Mitarbeitende mit der Planung des Projekts beauftragt, im Juli 2017 ging es bereits handfest zu und her. «An sieben Wochenenden verschoben wir zwei Drittel unseres Lagers in ein 1'200 m² grosses fixes Festzelt, das neben dem Firmengebäude stand, um Platz für den Umbau zu schaffen», erzählt Richard Merz. «Parallel dazu mussten wir das Tagesgeschäft aufrechterhalten und unseren Kunden die gewohnte Lieferqualität bieten – das war Bedingung des Verwaltungsrats.»

Die Lager- und Kommissionierlösung «Autostore» sorgte für Effizienzgewinne



Eine erste kritische Phase zeichnete sich im Herbst 2017 ab. Voraussetzung für ein reibungsloses Funktionieren des «Autostore»-Systems ist ein absolut gerader Boden. Als dieser in die bestehende Halle eingebaut worden war, wurde das würfelartige Aluminiumgerüst aufgebaut – von Februar bis März 2018 mussten alle 21'000 Kisten mit Ware befüllt werden. «Diese Arbeiten wurden in Nachtarbeit gestemmt, um den laufenden Betrieb nicht zu stören», so Richard Merz. Geklappt habe das nur, weil die Mitarbeitenden, Partner, Ehefrauen und Freunde zur Mitarbeit motiviert werden konnten. Hier zahlte sich die neue Strategie mit dem Kulturwandel aus. Zudem garantierte der Verwaltungsrat, dass es aufgrund des neuen Systems zu keiner Personalreduktion kommen darf.

Seit dem Go-live Ende März funktioniert das System reibungslos – alle Beteiligten sind ausnahmslos begeistert. Die Laufwege sind massiv kürzer und die körperliche Beanspruchung tiefer. «Nun werden wir noch unser Lagerverwaltungssystem anpassen und danach gehören wir in Sachen Logistiktechnologie schweizweit zu den modernsten Unternehmen», sagt Richard Merz nicht ohne Stolz.

Zusammenarbeit mit OBT

Fuchs-Movesa wird von OBT seit nunmehr 18 Jahren mit Dienstleistungen im Revisions- und Steuerbereich unterstützt. Da beide Unternehmen zusammen über die Jahre zusammen stetig gewachsen und im KMU-Bereich tätig sind, ist ein grundlegendes, gegenseitiges Verständnis vorhanden, das die Partnerschaft noch weiter festigt. Fuchs-Movesa schätzt OBT vor allem als Sparringpartner, der auch über die gestellte Aufgaben hinaus mitdenkt.