

Auflage	11'591 Ex.	Leader
Reichweite	34'773 Leser	9014 St.Gallen
Erscheint	9 x jähr	
Fläche	50'700 mm ²	
Wert	3'300 CHF	



Hoffen auf den Fall von Privilegien

Die St.Galler **Quickmail** AG, einzige private Briefdienstleisterin der Schweiz, hat 2020 ihren Umsatz gegenüber Vorjahr um fünf auf 66 Millionen Franken erhöht und gegen 260 neue Arbeitsplätze geschaffen. Geschäftsführer **Bernard Germanier** erwartet nun eine Verdoppelung der beförderten Pakete.

Bernard Germanier, trotz Corona und starker Konkurrenz durch elektronische Medien konnte Quickmail 2020 den Umsatz um fünf Millionen Franken steigern. Wie?

Der Anstieg war durch unseren Einstieg in den Paketmarkt bedingt. Hier waren wir erstmals ein volles Jahr tätig, haben durch ein weiteres Depot (in Dietikon) die Anzahl der von uns erreichten Haushalte erhöht und konnten viele Neukunden gewinnen.

Insgesamt wurden 2020 gesamthaft weniger Briefe verschickt, Quickmail verzeichnete aber auch hier eine Zunahme. Was machen Sie besser als die Konkurrenz?

Wir fokussieren auf adressierte Werbesendungen, deren verschickte Mengen im Gegensatz zu Briefsendungen wie Kontoauszügen und Rechnungen nahezu konstant bleiben. Zudem sprechen unsere Kunden vor allem ihre eigenen Stammkunden an. Und der Dialog mit den Stammkunden ist heute wichtiger denn je.

«Wir erwarten eine Verdoppelung der von uns beförderten Pakete.»

Nicht nur der Umsatz ist 2020 bei Quickmail gestiegen, sondern auch die Zahl der Arbeitsplätze. Rund 260 sind neu entstanden. In welchen Bereichen?

Die Arbeitsplätze sind vor allem im Bereich der Paketzustellung entstanden, wo wir – anders als einige private Mitbewerber – nicht auf Subunternehmer setzen, sondern auf im Monatslohn angestellte Zusteller.

Wie sehr haben die Corona-Massnahmen Ihre Arbeit beeinflusst?

Einerseits haben die Corona-Massnahmen durch die zeitweise Schliessung von Geschäften zu einem starken Wachstum der Paketmengen geführt. Unsere Mitarbeiter haben mit grosser Bereitschaft in – natürlich bezahlten – Überstunden zur Bewältigung der Menge beigetragen. Andererseits haben

die notwendigen Schutzmassnahmen uns ordentlich auf Trab gehalten. Dadurch konnten wir aber bisher Ansteckungen innerhalb der Depots oder Büros verhindern.

Sie haben zum vergangenen Geschäftsjahr erstmals Umsatzangaben veröffentlicht. Warum haben Sie das bislang nicht gemacht?

Das hat im wörtlichen Sinne politische Gründe: Die Mehrheit der Parlamentarier sind immer noch auf die veraltete Vorstellung fixiert, dass Briefe und Pakete von Staatsunternehmen zugestellt werden sollen. Mit der Veröffentlichung unserer Umsatzangaben wollen wir darauf aufmerksam machen, dass es auch relevante Privatunternehmen in diesem Segment gibt – und hoffen drauf, dass die vielen Privilegien der Schweizerischen Post wie das Restmonopol, der Postfachzugang und die Pressesubventionierung eines Tages der Vergangenheit angehören.

Quickmail wächst seit zehn Jahren in Folge. Was erwarten Sie für das laufende Jahr?

Wir erwarten ein dynamisches Wachstum im Paketgeschäft mit einer Verdoppelung der von uns beförderten Pakete. Im Briefgeschäft erwarten wir eine Seitwärtsbewegung: Während Branchen wie Onlinehandel und Fundraiser mehr adressierte Werbesendungen verschicken, stehen die Reisebranche und der Detailhandel eher auf der Bremse.

Wie stark prägt die Digitalisierung Ihr Geschäft?

Das Wachstum im Paketmarkt wird noch viele Jahre anhalten. Nachdem es im letzten Jahr aufgrund des hohen Volumenzuwachses vor allem wichtig war, die Pakete – egal wie – von A nach B zu befördern wird es für Onlineshops zukünftig immer wichtiger, sich von ihren Mitbewerbern abzuheben. Zum Beispiel dadurch, dass Pakete nicht mehr mit Dieselfahrzeugen zugestellt werden oder noch am Tag der Bestellung ausgeliefert werden. Dafür sehen wir uns optimal positioniert.

Text: Patrick Stämpfli
Bild: Marlies Thurnheer