

# Digitaler Schulterschluss im Transport

**Pickwings** Ein Start-up will die Transportindustrie umkrepeln - wehrt sich aber gegen den Vergleich mit Uber

VON PETER BRÜHWILER

Im Zusammenhang mit der Digitalisierung ist der Begriff «Revolution» jeweils schnell zur Hand. Netflix etwa hat eine solche auf den Bildschirmen angezettelt, während Uber als der grosse Disruptor in der Taxi-Branche gilt. In der Transport- und Logistikbranche ist dieser Titel derweil noch zu vergeben. Unter den Kandidaten: die Firma Pickwings aus Baar. Ihre Technologie ähnelt jener des amerikanischen Taxi-Vermittlers: Sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen können über die Pickwings-Website Transportaufträge für Güter über 31 Kilogramm aufgeben, die dann in Echtzeit bei den der Plattform angeschlossenen Transportunternehmen landen. Von diesen, so das Konzept, schnappt sich einer den Auftrag, der gerade in der Nähe mit freien Kapazitäten unterwegs ist. «Jeder vierte Lastwagen auf den Schweizer Strassen ist heute leer unterwegs, was die Umwelt zusätzlich unnötig belastet», sagt Pickwings-Gründer Marc Bolliger. Der Grund dafür sei mangelnde Transparenz der Transportindustrie zum Verlademarkt.

Den Vergleich mit Uber hält er jedoch trotz technischer Parallelen für irreführend. Denn Pickwings will eben gerade kein Disruptor sein. «Wir arbeiten eng mit der Industrie zusammen», so Bolliger. Während UberPop auch von nichtlizenzierten Fahrern genutzt werden kann, lässt Pickwings nur registrierte Transportfirmen auf seine Plattform. Diese durchlaufen laut Bolliger ein Prüfungsverfahren, welches die Qualität auf dem Portal sicherstellen soll.

## Einer der grössten Player

Die Vorteile für die Transporteure liegen auf der Hand. Sie erhalten eine digitale Lösung ohne Investitions- und Fixkosten und verpflichten sich gegenüber Pickwings

auch nicht, eine bestimmte Zahl von Aufträgen zu machen. Seit der Lancierung im Februar 2017 konnte das Start-up denn auch schon Unternehmen mit einer vereinigten Flottengrösse von 800 Fahrzeugen für sich gewinnen. «Wir sind damit in wenigen Wochen zu einem der grössten Player der Schweiz aufgestiegen», hält Bolliger fest. Unter den Registrierten finden sich auch Kleinunternehmen mit fünf bis zehn Lastwagen. Alleine sei es diesen aus Kapazitätsgründen kaum möglich, grosse Kunden wie etwa Nestlé zu gewinnen, so Bolliger. Dank der gemeinsamen Plattform, hofft er, werde es künftig vermehrt gelingen, solche Aufträge zu generieren.

Ein Zusammenschluss lauter Kleiner hätte allerdings den Nachteil, dass wohl nicht immer genügend freie Kapazitäten zur Verfügung stünden, sagt Nico Barazetti von der Logistikfirma Lagerhäuser Aarau AG, die innerhalb des Netzwerks zu den Grösseren gehört. Barazetti bezeichnet die Registrierung als Transport-Partner auf der Pickwings-Plattform als Weiterentwicklung der Unternehmung in die digitale Welt: «Dass die Digitalisierung kommt, wissen alle. In welchem Umfang ist aber noch nicht so abschätzbar.»

Teilweise hat sie in der Transportbranche natürlich schon Einzug gehalten. Über den Verbund Cargo24 etwa koordinieren und optimieren die Lagerhäuser Aarau AG und andere mittelständische Transporteure ihre Aufträge untereinander. Und auch die Post vergibt über eine eigene Plattform Aufträge an andere Transportunternehmen.

Neu und faszinierend sei an Pickwings die Ausweitung auf den Privatkundenbereich und die Benutzerfreundlichkeit, findet Barazetti. «Die Transportdaten lassen sich einfach erfassen und der Preis wird direkt angezeigt.» Lagerhäuser Aarau erhofft sich dank der digitalen Lösung von Pickwings primär

# 800

**Fahrzeuge** zählt die Flotte der Firma Pickwings mittlerweile.

eine Reduzierung der Leerfahrten. Zum Gesamtumsatz werde der neue Kanal zumindest in einer ersten Phase wohl wenig beitragen, so Barazetti. «Aber er hat auf jeden Fall das Potenzial, grösser zu werden.»

## Zusammenschluss der Kleinen

Auch Markus Egger von der Emil Egger AG, einem weiteren Schwergewicht im Netzwerk, sieht Pickwings vorerst als wichtigen Schritt der Transportwelt in die Digitalisierung. Bei Privatkunden und KMU, die über die Website zum Beispiel Stückgutwaren transportieren lassen können, sei das Umsatzpotenzial überschaubar. Es sei aber auf jeden Fall spannend, mit den innovativen Leuten von Pickwings zusammenzuarbeiten - «und die Vergangenheit in verschiedenen Industrien zeigt, dass manchmal unterschätzt wird, was mit neuen Technologien passieren kann». Die grösste Stärke der digitalen Transportplattform sieht Egger derweil in der entwickelten Technologie, verbunden mit dem «Zusammenschluss der Kleinen».

Diese könnten, so die Vision des Start-ups, künftig gar alle ihre Kunden-Transaktionen über die neue Plattform abwickeln. Geplant sei dafür ein geschützter Bereich innerhalb des sonst offenen Systems, erklärt Bolliger. Neben der Weiterentwicklung steht auch der Sprung in neue Märkte auf der Pickwings-Traktandenliste. Gespräche wurden unter anderem schon in Brasilien und Australien geführt, wo die Distanzen grösser und das Vermeiden von Leerfahrten entsprechend noch wichtiger ist als in der Schweiz. Auch hierzulande ist das Einsparpotenzial aber bemerkenswert: Die von Pickwings angestrebte Reduktion der Leerfahrtenquote von heute 25 Prozent auf 10 Prozent wäre laut Bolliger gleichbedeutend mit der Senkung des jährlichen CO<sub>2</sub>-Ausstosses um rund eine Million Tonnen.