

Wie auf **Flügeln** von der Rampe zum Empfänger

KLAUS KOCH – *Eine Plattform namens «Pickwings» bildet die Supply Chain im Bereich Stückgut-, Teil- und Komplettlading zu 100 Prozent digital ab. Interaktiv, samt Lieferzeiten und dynamischer Preiskalkulation.*

Die Schweizer Online-Transportplattform Pickwings.ch bildet mit einer Web- und App basierenden Lösung die Supply Chain im Bereich Stückgut-, Teil- und Komplettlading 100% digital ab. Interaktiv, samt Lieferzeiten und dynamischer Preiskalkulation.

Der einprägsame Slogan von dem Energie-Drink, der quasi «Flügel» verleiht, könnte das, was Marc Bolliger mit seinem «start-up» im Sinn hat, vermutlich am Besten beschreiben. Momentan beschäftigt sich der 41-Jährige höchstpersönlich mit der Akquisition von Kunden aus der Verladeindustrie.

Das Transport-Management der bestmöglichen Route vom Versender zum Empfänger, die Vermeidung unnötiger Leerkilometer

und die zeitgerechte Ablieferung am Zielort werden auch bei den grossen Stückgutdienstleistern oft immer noch mit Papier, Bleistift und der «mental map» bewältigt, die der Disponent im Kopf hat. Aber rechnergestützte Systeme, elektronische Navigation und Echtzeitanwendungen erweisen sich zunehmend als unverzichtbar.

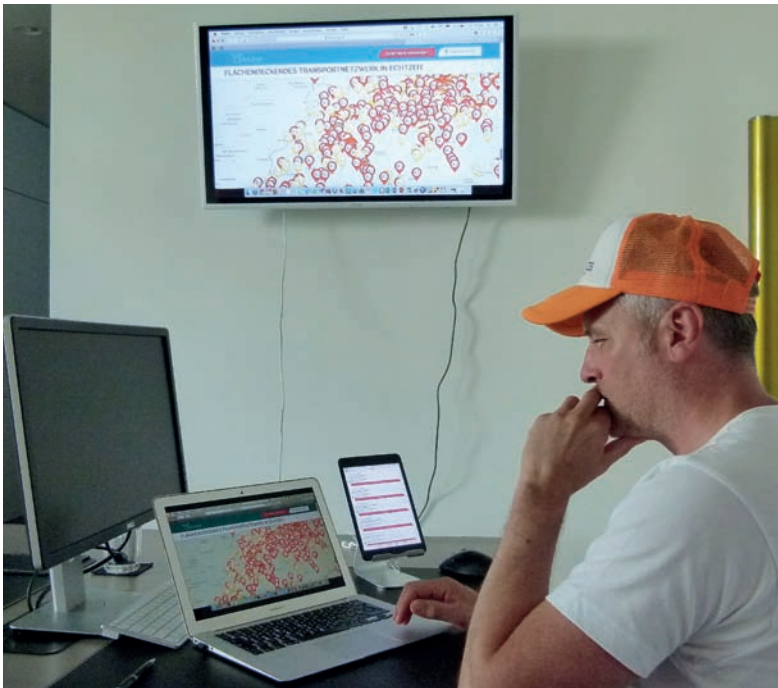
Bolliger hat lang genug in massgeblicher Position bei grossen Transportdienstleistern gearbeitet, um zu wissen, was hier auch an Bedingungen im Vorfeld zu klären ist, um die Verschiebung einer Ware von A nach B nicht zur Odyssee und oft unkalkulierbaren Risiko für Auftragnehmer und Kunden geraten zu lassen. Die Werbung für sein «Pickwings» genanntes Transportportal kommt relativ harmlos

daher. «Reduzieren Sie Ihre Leerfahrten und werden Sie Teil unseres digitalen Transportnetzwerkes». Das kennen wir – genauso wie die Tatsache, dass mindestens jede vierte Lkw-Tour eine Leerfahrt ist. Aber was Bolliger IT-gestützt formatiert, könnte die Struktur der Branche in dieser Komplexität durchaus auf den Kopf stellen und dem einen oder anderen kleinen oder mittelständischen Transportunternehmen mit Registrierung seiner Flotte bei Pickwings eine Möglichkeit bieten, den grossen Playern die Stirn zu bieten.

So etwas wie ein «Uber» für die Transportbranche, sagt Bolliger, will er nicht sein. Aber seine Software ist nun mal darauf geeicht, in Echtzeit eine grosse Anzahl von Fahrzeugressourcen darauf zu scannen, ob einer dieser LKW für einen Auftrag in der Nähe des Versenders verfügbar ist. Binnen Sekunden kalkuliert das eigenentwickelte Pricing mit Hilfe eines Algorithmus den kostengünstigsten Preis für den Versender und stellt den Auftrag möglichen Transportdienstleistern zur Ausführung anheim. Konsequenterweise, könnte sich mancher CEO oder Logistikeinkäufer aus der Verladeindustrie fragen, wozu es noch Transportausschreibungen, Verhandlungen, Verträge mit Fixdienstleistern braucht, wenn das System in Echtzeit Transporte zu Best-Preisen auf dem Markt ver-



Start up-Team mit Marc Bolliger, David Peyer und Thomas Federer.



Pickwings-Chef Marc Bolliger am Rechner.

geben kann – und dies auch noch administrativ optimiert.

Im Mittelland aufgewachsen, hat Bolliger schon im Alter von 14 Jahren bei Rivella Kisten getragen und sein erstes Sackgeld verdient. Seine kaufmännische Ausbildung hat er bei Schöni absolviert, bei Planzer arbeitete er sich innerhalb von 15 Jahren vom Disponenten zum Direktor in der Geschäftsleitung hoch. Als er mit «Mitte 30» langsam auf die «40» zuschritt, wäre es in einem Umfeld, das ständig in Bewegung ist, nicht seine Art gewesen, auf der Stelle zu treten.

KREATIVER GEIST

Der Drang zur persönlichen Weiterentwicklung trieb ihn nach Australien, wo er seinen «Master of Business Administration» ablegte, und wenig später ins Silicon Valley, wo er unter anderem einige Zeit in der «digitalen Schmiede» von Stanford verbrachte. Er sog den kreativen Geist der Szene in sich ein, schnupperte «Gründerluft», kombinierte sein Branchenwissen, und liess im «Brainstorming» neues Gedankengut reifen. Die Zeichen, erkannte er, stehen auf «elektronische Assistenz», Automatisierung und per Smartphone verknüpfte Systeme. «Vor allem», sagt er, «will die Verladeindustrie bei Ihren Transportaufträgen keinen Medien-

Unterbruch mehr», alle Prozesse müssen nahtlos ineinandergreifen und Fehlerquellen durch manuelle Ausführung ausgeschaltet werden.

Er tat nicht, was normale, kommerzielle Softwareunternehmen taten: Hunderte von Programmschritten aufzureihen, mühsam in Untermenüs aufgeteilt, verknüpft und am Ende für den Nutzer schwierig zu überblicken. Mit David Peyer und Thomas (nicht Roger!) Federer, zwei passionierten Software-Experten, (richtigen «Nerds», sagt Bolliger) knöpfte er sich den traditionellen und altgedienten Transportprozess in all seinen Einzelschritten vor:

Vom Echtzeitzugriff auf Transport-Dienstleister sowie Ihren Flotten, der Transportauftragsfassung, dem Versand der Ware mit all den Ansprüchen wie der Übergabe durch den Versender, der notwendigen Tauschgerätekontrolle, der Sendungsverfolgung im Track & Trace Modus bis hin zur Auslieferung beim Empfänger samt Schadensmanagement und Transportpreisberechnung.

Zusammenfassend wurde durch das Pickwings Team ein sogenannter «Digital Layer» über die aktuell am Markt angewendeten Prozesse gelegt, der jeden einzelnen Schritt in der Kette automatisiert und digital ausweist.

Die Qualität in der Ausführung wie auch die Pünktlichkeit des Fahrers werden gleich nach der Übergabe der Ware Online durch Pickwings abgefragt und im System festgehalten. 18 Monate dauerte die Entwicklung von Pickwings durch die drei Gründer. Das System hat nach Bolligers Ansicht Mitbewerbern wie «instafreight», «uber freight» oder auch Frachtenbörsen wie «timocom» in der Liebe und Know How zum Detail manches voraus.

«Wir sind überzeugt», sagt er an seinem Schreibtisch in Zug, vor ihm der Rechner und ein Zusatzmonitor an der Wand, «dass die Verladebranche in Zukunft mehr Flexibilität sowie hochwertige Tools für die Vergabe ihrer Transportaufträge braucht.»

Zu diesem Zeitpunkt, sehen wir, sind 859 Fahrer «online» zugeschaltet. Für gewerbliche Versender von Waren bietet Pickwings jedoch noch weitere Möglichkeiten: Mit einem Preismodell «Flex» können Vielversender Transporte nach erwünschter Preisstruktur veröffentlichen. Beim Modell «Pro» können Grossverlader Tarife fixieren. Zudem hat Pickwings ein umgekehrtes Bieterverfahren entwickelt, das sich als Novum im Markt beweisen soll. Eine Demo-Version vermittelt uns einen Eindruck von dem inzwischen nicht mehr nur virtuell simulierten, sondern tatsächlich «Online» erreichten Potential des Netzwerks. Die schiere Grösse von Transportunternehmungen, sagt Bolliger, werde künftig nicht mehr entscheidend sein, sondern, davon ist er überzeugt, die «Intelligenz der Systeme».

KONTAKT

Pickwings
Baarermattstrasse 8a
6340 Baar
Tel. 044 533 04 90
info@pickwings.ch
www.pickwings.ch