



ERFOLGREICH SEIT VIER GENERATIONEN

Wenn ein Familienunternehmen wie Voigt seit 111 Jahren erfolgreich ist, zeugt dies von fachlichem Know-how und überdurchschnittlichem Einsatz aller Beteiligten. Aber auch Weitsicht und Gespür. Ein Interview mit Jakob Küng, Vertreter der 4. Generation.

Text: Jürg Lendenmann

Welches waren die Meilensteine in der 111-jährigen Firmengeschichte von Voigt?

Jakob Küng: Es war mein Urgrossvater Eduard A. Voigt, der 1904 den Grundstein zum heutigen Unternehmen legte. 1970 gehörten wir zu den Ersten, die den Grosshandel computerisierten. 1995 bezogen wir das automatisierte Logistikcenter in Romanshorn. 1998 eröffneten wir ein Lager im Mittelland, als Basis, um deutschschweizweit tätig zu sein. In dieser Zeit wurden die ersten Prewholesale-Verträge geschlossen. 2005 bezogen wir ein vollautomatisiertes Lager im Mittelland, in Neuendorf. Da der Prewholesale-Bereich immer stärker zulegte, wurde er 2010 in ein neues Logistikcenter in Niederbipp einquartiert.

Wie ist die Voigt heute organisiert?

Wir positionieren uns klar in der Pharmalogistik und fahren eine zweibeinige Strategie. Unsere Hauptbetätigungsgebiete werden dabei durch Tochterfirmen abgebildet: der Pharmagrosshandel durch die Voigt AG Pharma Grosshandel, der Prewholesale durch die Voigt Industrie Service AG. Dazu kommt noch die Voigt International AG. Diese drei Firmen sind in einer Familien-Holding eingebettet – der Voigt Holding AG.

In Romanshorn sind der Grosshandel und die Gruppenverwaltung angesiedelt, in Niederbipp tätig ist Voigt Industrie Service. Das Logistikcenter in Neuendorf wird sowohl für den Grosshandel als auch für Prewholesale genutzt.

Was steht hinter dem prägnanten Slogan «voigt_verbindet»?

Gerne symbolisiere ich dies mit dem Bild der drei Räder: Um die Hersteller – das erste Rad – mit dem Fachhandel – das zweite Rad – zu verbinden, braucht es ein drittes Rad: Das ist die Pharmalogistik, in der Voigt Grosshandel und Voigt Industrie Service tätig sind. Voigt verbindet Hersteller mit Fachhandel und umgekehrt – nicht nur logistisch, sondern auch im Markt. Denn wir sind überzeugt: Ein System, bestehend aus Teilsystemen, die miteinander Probleme



Jakob Küng, VR-Mitglied der Voigt Holding AG (Familienvertreter) und CEO Voigt AG.

lösen müssen, ist effizienter als ein starres Einbahnsystem. Durch unsere Positionierung sind wir auf Gedeih und Verderb auf den selbstständigen Fachhandel angewiesen, da wir keinen Zugang zu den Endkonsumenten haben. Dies war einst eine bewusste Entscheidung von uns. Entsprechend sind Partnerschaft und Kontinuität in der Zusammenarbeit für uns zentrale Aspekte.

Wo steht Voigt heute?

Im Pharmagrosshandel sind wir in der Schweiz Nummer drei. Betrachten wir jedoch nur die Deutschschweiz, in der wir hauptsächlich tätig sind, so sind wir Nummer zwei. Im Markt der Industrie-Logistikanbieter sind wir klare Nummer zwei: eine fest etablierte Grösse im Markt. Wir haben verschiedene Ideen für die Zukunft, auch sind wir daran, Massnahmen umzusetzen für zukünftige Anforderungen, wie GDP 2013 und die kommenden Preissenkungenrunden, die unsere Branche herausfordern werden.

Welches sind Voigts Kernkompetenzen?

Wir betrachten zum einen unsere Dienstleistungen in der Pharmalogistik als unsere Kernkompetenz. Zum anderen aber auch den Gesundheitsmarkt, insbesondere auch die Produkte in diesem Markt. Das schlägt sich in den bedürfnisgerechten Sortimenten nieder, die wir im Grosshandel haben. Aber auch darin, dass wir ausgerüstet und vorbereitet sind, unseren Prewholesale-Kunden entsprechende Dienstleistungen anzubieten.

Eine ebenso wichtige Kernkompetenz sowohl bei Voigt Grosshandel wie bei der Voigt Industrie Service ist die Kundennähe. Denn es ist eminent wichtig, dass wir verstehen, was der Kunde braucht. Nur dann können wir ihm einen Nutzen generieren.

Voigt konnte sich im sich wandelnden Markt erfolgreich behaupten und wachsen. Wie hat sich Voigt für die Zukunft gerüstet?

Wir agieren mit zwei Standbeinen aus der Überzeugung heraus, dass die Produkte vom Hersteller physisch zum Fachhändler kommen müssen. Irgendwie. Und zwar auf eine effiziente, qualitativ hochstehende und zuverlässige Art. Gleich ob dies über den Prewholesale oder den Grosshandel passiert. Daher sind mindestens eine dieser beiden immer im Markt und mithin im Geschäft.

Ein zweiter Aspekt: Wir arbeiten und pflegen unsere Prozesskompetenz ganz bewusst, weil wir überzeugt sind, dass sich auch in Zukunft der Markt permanent ändern wird. In naher Zukunft wird es wichtig sein, Prozesse mit grösserer Geschwindigkeit anpassen zu können. Es ist daher wichtig, die Prozesse zu beherrschen, aber auch schnell und kompetent Prozessveränderungen vorwegnehmen und entsprechend abbilden zu können.

Zu guter Letzt: Ohne gesunde Finanzen nützen auch zwei Standbeine nichts. Als Familienunternehmen können wir uns aufgrund einer vorausschauenden Strategie auf eine gesunde Finanzführung abstützen und uns guten Mutes kommenden Herausforderungen stellen. //