

# Logistik 5.0: Avintis als Schlüsselpartner für die digitale Transformation von BusinessCom

Die Firma BusinessCom demonstriert bereits heute, wie die Zukunft eines innovativen Logistikpartners und Grosshändlers aussieht. Durch umfangreiche Investitionen in ein hochmodernes, voll automatisiertes Lagersystem setzt das Unternehmen Massstäbe. Die strategischen Vorteile dieser Automatisierung entfalten sich jedoch erst vollständig, wenn der nahtlose Austausch von Daten ohne Unterbrechungen mit den Stakeholdern gewährleistet ist. Eine reibungslose Anbindung der Geschäftspartner ist daher von entscheidender Bedeutung.

Wir sprachen mit Herrn Pascal Zaugg, Head ICT und GL-Mitglied.



## Welche Probleme möchten Sie mit einer Integrationsplattform lösen?

**Pascal Zaugg:** Durch unsere Investitionen in ein vollautomatisiertes Lagersystem haben wir die Digitalisierung unserer internen Geschäftsprozesse erfolgreich umgesetzt. Um sicherzustellen, dass unsere Geschäftspartner die Vorteile dieser Infrastruktur bei ihren eigenen Digitalisierungsbemühungen vollständig nutzen können, ist eine nahtlose Integration in unsere Systeme der nächste Schritt. Ich betrachte es als eine Art Ring, den wir um unser ERP-System legen möchten, um eine umfassende Verbindung herzustellen.

## Was erwarten Sie von einer solchen Plattform?

**PZ:** Kunden müssen sich problemlos integrieren können, was auch bei der Neugewinnung von Kunden ein wichtiges Argument ist. Zudem legen wir großen Wert auf die kontinuierliche Überwachung des Datenverkehrs und der Prozesse. Sollten Probleme auftreten, wie beispielsweise verzögerte Lieferungen von Kundenbestellungen, löst unser System einen Alarm aus. Dadurch sind wir in der Lage, unsere Arbeitsorganisation entsprechend anzupassen. Letztendlich strebt dieser Ansatz auch eine signifikante Verbesserung der Datenqualität an.

## Wie haben Sie Ihre Lösung gefunden?

**PZ:** Wir haben unsere Lösung durch eine Empfehlung unseres ERP-Partners DDAG gefunden, der uns an ihren Partner Avintis verwiesen hat. Bereits bei unserem ersten Treffen wurde deutlich, dass Avintis eine ganz natürliche Art und Weise des Mitdenkens mit ihren Kunden pflegt. Dies schafft nicht nur das notwendige Vertrauen, dass wir mit dem richtigen Partner zusammenarbeiten, sondern gewährleistet auch, dass wir keine Technologie, sondern eine massgeschneiderte Lösung für unsere spezifischen Bedürfnisse erhalten.

## Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit Avintis?

**PZ:** Avintis hat uns geholfen, unsere Anforderungen und Herausforderungen zu verstehen und hat sich intensiv mit unserem Unternehmen und unserer Branche auseinandergesetzt. Sie haben viel Zeit und Mühe investiert, um unsere Prozesse und Abläufe genau zu analysieren und nach unseren Bedürfnissen anzupassen.

Ich schätze die direkte und ehrliche Kommunikation sehr. Von Anfang an war es für mich wichtig, mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der offen und transparent ist. Avintis hat meine Erwartungen in dieser Hinsicht übertroffen. Sie haben sich immer die Zeit genommen, mir alle Informationen klar und verständlich zu vermitteln und haben keine Scheu, auch kritische Punkte anzusprechen. Ich konnte mich darauf verlassen, dass Avintis immer offen und direkt mit mir kommuniziert. Sie denken proaktiv mit, und das auf jeder Stufe des Unternehmens von CEO über Projektleiter bis zum Software-Ingenieur. Dadurch konnte ich sicher sein, dass wir gemeinsam die bestmögliche Lösung entwickeln und umsetzen.

**Was haben Sie besonders im Projektmanagement geschätzt?**

**PZ:** In unserer anspruchsvollen Projektumgebung ist es wichtig, dass wir einen Partner an unserer Seite haben, der die verschiedenen Interessen und Anforderungen aller Beteiligten effektiv koordinieren kann. Avintis hat diese Rolle mit Bravour gemeistert. Sie haben die Kommunikation effizient gemanagt, mögliche Konflikte proaktiv gelöst und dabei stets darauf geachtet, dass alle Beteiligten von der Zusammenarbeit profitieren. Wir konnten somit eine Win-Win-Situation schaffen, in der sowohl unsere Kunden als auch unsere Lieferanten von den Vorteilen und Verbesserungen profitierten, die durch das Projekt realisiert wurden.

**Und die Zukunft?**

**PZ:** Dank der Partnerschaft mit Avintis haben wir eine Lösung gefunden, die uns nicht nur dabei hilft, unsere Geschäftsprozesse zu optimieren und effizienter zu gestalten, sondern auch langfristig zu wachsen und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit und schätzen ihre Expertise und ihr Engagement, um sicherzustellen, dass wir die bestmögliche Lösung für unser Unternehmen erhalten haben und diese künftig zusammen weiterentwickeln können.

**Drei Wörter mit dem Sie die Erfahrung mit Avintis zusammenfassen:**

- » Ehrlichkeit
- » Ernst genommen werden
- » Proaktiv mitdenkende Firmenkultur

**Was würden Sie Unternehmen empfehlen, welche ein ähnliches Projekt angehen möchten?**

**PZ:** «Man muss offen für Neues sein, denn man kennt die Software noch nicht. Im Weiteren darf man dabei nicht vergessen, dass Vision und Umsetzung zwei unterschiedliche Sachen sind.»



**Pascal Zaugg**  
Head ICT & Mitglied der GL

**About BusinessCom**



**Der PARTNER für Innovative Logistik**

Die BusinessCom zeigt schon heute, wie die Zukunft als innovativer Logistikpartner und Grosshändler aussieht. Als Schweizer Firma hat die Firma die Weichen für die Zukunft gestellt und in ein hochmodernes, voll automatisiertes Lagersystem investiert.

**Logistikpartner in Zahlen**

- » 50'000 m<sup>2</sup> Lagerfläche
- » 14'500 Artikel auf Lager
- » 40'000 Palettenplätze
- » 2'000 m<sup>2</sup> und 23m hohes vollautomatisiertes Hochregallager

**Avintis in Kürze**

- » 25 Jahre Erfahrung im effizienten Management des Datenverkehrs
- » 30 erfahrene Integrationsspezialisten (EAI/SOA, API-Management, Master Data Management, Identity Management)
- » Stabil und unabhängig dank Eigenfinanzierung
- » Schweizer KMU (CH-Qualität, Vertrauen, Lokale Berater, Langzeit-Engagement)
- » Kompetenz vor Ort sichert Kundennähe

