

Metzger Center Zürich

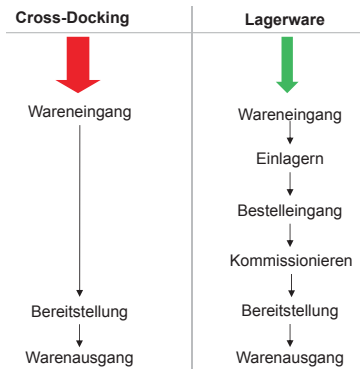
# «Das System ist gar nicht so kompliziert»

Das Metzger Center Zürich macht vorwärts mit seinem Onlineshop und seinen Crossdocking-Plänen. Die «Fleisch und Feinkost» hat sich mit CEO Nush Rrasi unterhalten.

**Redaktion:** Das Metzger Center Zürich hat grosse Pläne für einen Onlineshop und Crossdocking. Funktioniert das in der Praxis wirklich?  
**Rrasi:** Absolut, und das System ist gar nicht so kompliziert. Auf dem Onlineshop findet der Kunde unser Angebot zusammen mit dem unserer Partner. Wir wollen rund 20 000 Artikel über diesen Weg anbieten. Das ist gegenüber den gut 8000 Artikeln, die wir jetzt im Sortiment haben, eine tolle Steigerung. Der Kunde gibt also seine Bestellung auf, die automatisch zu unserem Partner geht. Dieser kommissioniert die Ware, bringt sie uns, und wir leiten sie dem Kunden weiter. So können wir unser Lager und damit auch unsere Kosten stark reduzieren. Gleichzeitig lassen sich so auch Rüstfehler vermeiden. Wir werden zukünftig nur noch etwa 1000 Artikel im Lager haben, hauptsächlich aus dem Bereich Frische und Importfleisch. Durch unser ausgebauten Sortiment können in Zukunft unsere Genossenschafter ihre Warenbeschaffung stark vereinfachen und können sich auf ihre Kernaufgabe, die Produktherstellung und Kundenbedienung, konzentrieren.  
**Und was ist, wenn ein Kunde nicht über den Onlineshop bestellen kann oder will, sondern nach wie vor auf Telefon oder Fax setzt?**

Kein Problem. Unsere Mitarbeitenden im Verkauf Innendienst nehmen gerne die Bestellungen entgegen und erfassen diese im System.  
**Kostet das für ihn extra?**

Nein. Aber wer elektronisch bestellt, erhält ein zusätzliches Prozent



Rückvergütung. Mir ist wichtig, zu betonen, dass kleine und grosse Kunden bei uns gleichermassen profitieren. Wir machen keine Deckungsbeitragsrechnung nach Kunde. Diese sind ja oft auch unsere Inhaber.

**Ist diese Übung wirklich nötig?**

Die Zeit steht nicht still, und wir müssen uns anpassen. Die ganze Idee ist aus zwei Gründen entstanden: Erstens bezahlen wir für unseren Standort einen sehr hohen Mietzins. Zweitens kommen nur noch etwa 3-4% der Kunden persönlich und tätigen ihre Einkäufe vor Ort. Wir wollen unseren Aufwand senken, effizienter sein und mit unseren Kunden eine Win-win-Situation schaffen. Zudem sehen wir alle, wie die Digitalisierung unsere Welt und den Handel verändert. Der Konsument kann überall und zu jeder Tageszeit sich informieren und kaufen. Wir müssen uns alle dieser Herausforderung stellen und die neuen Technologien gezielt nutzen, sei es im Einkauf, in der Kundenkommunikation oder auch indem wir neue Angebote schneller und inspirierender den Konsumenten vermitteln.

**Liefere Sie die Ware selber aus?**

Ja, das heisst, unser Transportpartner Cavegn macht das für uns. In Anbetracht der heutigen Verkehrssituation und der weiteren Entwicklung wird es immer wichtiger, dass

man einen flexiblen Partner hat, der schnell, zuverlässig und kostengünstig Waren verteilen kann.

**Man hört, Sie seien grössenwahnsinnig geworden.**

Das sind wir überhaupt nicht. Im Gegenteil: Wir verkleinern unsere Fläche von 2600 auf 1000 Quadratmeter. Zudem können wir die Effizienz durch die Zusammenarbeit mit Partnern erhöhen und reduzieren die Kapitalbindung in Warenvorräten bei gleichzeitig breiterem Sortimentsangebot.

**Wie reagieren Ihre Lieferanten auf die Umstellung?**

Die Lieferanten, von denen wir neu via Pistor die Ware beziehen, haben wir im September schriftlich informiert. Für alle anderen Lieferanten, die keine schriftliche Meldung erhalten haben, ändert sich nichts. In den letzten drei Monaten hatte ich so viele Lieferantengespräche wie schon lange nicht mehr. Selbstverständlich stehe ich für alle Lieferanten, die unser Geschäftsmodell näher kennen lernen möchten, gerne zur Verfügung.

**Onlineshop und Crossdocking sind das eine, Ihre Partnerschaft mit Pistor das andere. Hätten Sie Onlineshop und Crossdocking nicht realisieren können, ohne sich mit Pistor zusammenzutun?**

Nein, denn wir brauchen starke Partner, zu denen gerade auch Pistor gehört. Auf der lokalen Ebene arbeiten Metzger und Bäcker immer gut zusammen, warum sollten wir das nicht auch auf der Ebene der Grossisten tun? Zudem ist Pistor wie wir eine unabhängige Genossenschaft, die den Bäckern gehört. Die Bäcker haben einen ähnlich starken Wettbewerbsdruck und müssen wegen der laufenden Expansion und Modernisierung der beiden Grossverteiler um ihr Überleben kämpfen. Viele Bäcker haben es bereits verstanden, ihr traditionelles Ange-

bot auf den modernen Konsum (Take-away) auszurichten. Von diesem Know-how können wir nur profitieren und es unseren Genossenschaftern zur Verfügung stellen.

**Sie sind fürs operative Geschäft verantwortlich, sind zusätzlich Projektleiter für den Neubau und für die Implementierung des neuen Geschäftsmodells. Muten Sie sich nicht ein bisschen viel zu?**

Nein, ich habe ja grosse Unterstützung durch den Vorstand, die Mitarbeiter und unsere Partner. Alle Beteiligten arbeiten eng zusammen, das ist keine One-Man-Show. Jeder Schritt wird vom Vorstand beschlossen.

**Was sind jetzt die weiteren Schritte?**

Start Neubau, Implementierung des neuen Geschäftsmodells und weiterer Ausbau des Onlineshops. Das Ziel ist, dass wir das neue Geschäftsmodell bereits am jetzigen Standort vollständig realisieren können, sodass nach dem Umzug nach Niederglatt das Tagesgeschäft reibungslos weiterlaufen kann. Ich weiss, es sind hochgesteckte Ziele in einer so kurzen Zeit, bin aber guten Mutes, dass mit der Unterstützung unserer treuen Genossenschafter die Umsetzung erfolgreich über die Bühne gebracht werden kann.

**Interview: ew**



Nush Rrasi

(Bild: zVg)



## FEINKOST- & METZGEREIVERPACKUNGEN

Entdecken Sie in unserem Katalog und Web-Shop:

- über 1'600 Lebensmittelverpackungen ab Lager – z. B. Gourmetschalen, Duplex-Papier, Servierplatten, Tragetaschen, Alu- & Frischhaltefolien
- werbende Verpackung – individuell mit Ihrem Logo/Design

Beratung, Katalog & Gratis-Muster: RAUSCH Packaging ▪ Gratis-Nr. 0800-RAUSCH ▪ [www.rausch-packaging.ch](http://www.rausch-packaging.ch)