

KMU

ZH BS LU BE

WCTU 291984
22G1

MGW.	30.480	KGS
TARE.	67.200	LBS
	2.230	KGS
	4.920	LBS
NET.	28.250	KGS
	62.280	LBS
CAP.	33.2	CUM
	1.170	CUFT

DER UMZUGSPROFI

VREN IPEKGÜL HAT PLÄNE MIT SWISS TRANSPORT



AKTUELL

- 4 Virtamed gewinnt Export Award
- 6 Best Smile eröffnet Shop in Basel

IM GESPRÄCH

- 10 Wie Evren Ipekgül mit Swiss Transport mehr Qualität in die Umzugsbranche bringen will

UNTERNEHMEN

- 14 Andrin Schweizer gestaltet Retailflächen so, dass sie zum Brand passen und sagt: «Sparen Sie nicht am Licht!»

EXPORT

- 16 Der Handelsstreit zwischen den USA und China ist weit bedeutender als der Brexit, sagt Gunter Czech von «Wer liefert was»

RECHT

- 18 Aufgepasst beim Aktienkauf
- 20 Die Tücken der Unternehmensnachfolge

NETZWERKE

- 21 Verband Zürcher Handelsfirmen VZH – sexuelle Belästigung und Kündigung

ZÜRICH IM BILD

- 22 Hightech-Fabrik mitten in Zürich



IMPRESSUM

ZÜRCHER KMU – Das Zürcher Unternehmer-Magazin erscheint im Verlag SWISS PROFESSIONAL MEDIA AG an der Grosspeterstrasse 23, 4052 Basel, Telefon 058 958 96 96 www.unternehmerzeitung.ch, info@unternehmerzeitung.ch HERAUSGEBER Oliver Kramer, oliver.kramer@s-p-m.ch MANAGING EDITOR Matej Mikusik, matej.mikusik@handel-heute.ch REDAKTION Roman Brauchli, brauchli@unternehmerzeitung.ch; Robert Altermatt, robert.altermatt@handel-heute.ch ANZEIGENLEITUNG Michael Rebsamen, michael.rebsamen@handel-heute.ch MITARBEIT AN DIESER AUSGABE Nicolas Facincani, Hans Strittmatter, Isabel Höhener, Barbara Hallmann, Gunter Czech LAYOUT Cédric Vincent, cedric.vincent@s-p-m.ch PRODUKTION PRINTEC OFFSET & Medienhaus > Kassel NACHDRUCK Mit schriftlicher Genehmigung des Verlags und detaillierter Quellenangabe ©Unternehmerzeitung gestattet. PREIS Fr. 6.–, abo: Fr. 30.– TEXT- UND BILDMATERIAL Für unverlangt eingesandtes Text- und Bildmaterial wird keine Haftung übernommen. Im Verlag erscheinen ausserdem: UNTERNEHMERZEITUNG – Fachblatt der Firmeninhaber und -Inhaberinnen in der Deutschschweiz; HANDEL HEUTE – Fachzeitschrift für den Schweizer Detailhandel; LOGISTIK & FÖRDERTECHNIK – Fachzeitschrift für Innovationen und Anwendungen in der internen und externen Logistik; FLEET & NUTZFAHRZEUGE – Das Magazin für Auto und Flottenfahrzeuge in der Schweiz.

«Wir nehmen den Kunden die Sorgen ab»

SWISS TRANSPORT Wer umzieht, kann mit der Organisation schnell überfordert sein. Vor allem wenn der Umzugstermin demnächst bevorsteht und zusätzlich noch ein Teil des Lagers entsorgt werden soll. 2014 hat Evren Ipekgül Swiss Transport gegründet, um Kunden einen stressfreien Umzugstag zu ermöglichen. Sein Ziel: das Umzugsgeschäft ins digitale Zeitalter zu holen. Das versuchen derzeit einige Plattformen ebenfalls – nicht immer zugunsten des Kunden, wie er erzählt. Der Zürcher KMU hat den jungen Geschäftsführer zum Interview getroffen.

INTERVIEW ROMAN BRAUCHLI

Herr Ipekgül, wie läuft das Geschäft?
Im Moment sind wir gut ausgelastet. Januar und Februar liefen ausserordentlich gut und im März steht für viele der Umzugstermin an. Das wirkt sich natürlich direkt auf unser Geschäft aus. Doch auch in der langfristigen Perspektive sind wir sehr zuversichtlich. Unsere Bekanntheit steigt stetig – vor allem dank der Weiterempfehlungen zufriedener Kunden. Die Zufriedenheitsquote unserer Kunden liegt bei über 90 Prozent.

Sind das vor allem Privatkunden?
90 Prozent unserer Aufträge sind Privatumzüge. Natürlich wollen wir stets neue Kunden gewinnen, aber wir setzen unseren Fokus klar auf Privatkunden. Unsere Mitarbeiter bringen viel Erfahrung mit und wissen genau, wie sie den Umzug einer Privatwohnung reibungslos und schnell über die Bühne bringen.

Sie sind gelernter Bankkaufmann und haben sich 2011 dazu entschieden in die Umzugsbranche einzusteigen. Wie ist es dazu gekommen?
Nach dem Abschluss als Bankkaufmann arbeitete ich drei Jahre im Aussendienst einer Versicherungsgesellschaft. Da ich mich schon immer selbstständig machen wollte, habe ich 2011 die Chance dazu, zusammen mit einem Partner, gepackt.

Wie verlief der Start?
Die Einstiegshürden in der Umzugsbranche liegen sehr tief, man muss keine speziellen Qualifikationen mitbringen. Deshalb war es nicht einfach, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und ein gut funktionierendes Team zusammenzustellen, das unsere Firmenphi-

losophie mitträgt. Bei Swiss Transport geht es nicht bloss darum, Kartons zu verladen und den Umzug abzuwickeln. Wir wollen den Kunden die Sorgen abnehmen, ihnen Zeit zurückgeben und einen stressfreien Umzugstag ermöglichen. Es geht darum, die individuellen Bedürfnisse des Kunden zu identifizieren und ein darauf zugeschnittenes Angebot zu erstellen. Durch diesen anspruchsvollen Zugang heben wir uns in der Branche klar ab.

Warum fanden Sie, dass es noch eine Umzugsfirma braucht?

Wir sahen grosses Potenzial im mittleren Premiumsegment, das heisst bei etwas anspruchsvolleren Kunden, die gerne eine etwas höheren Preis zahlen, um dafür einen qualitativ hochstehenden Service zu erhalten. Aktuell bieten die Unternehmen in der Branche entweder eine gute Leistung zu einem sehr hohen Preis oder einen mangelhaften Service zum Dumpingpreis. Unser Ziel ist es, für einen perfekten Umzug einen zahlbaren Preis anzubieten. Es ist natürlich nicht immer einfach, diesen Mehrwert dem Kunden zu kommunizieren, aber wir sehen ein klares Bedürfnis im Markt. Die grossen Anbieter bedienen den Privatkundenmarkt heute bloss noch als Nebengeschäft und zunehmend verändern Vergleichsplattformen den Markt, die als reine Vermittlungsplattformen die Preise unter Druck setzen. Jeder mit einem Lkw kann über die Plattformen seine Dienstleistung anbieten, und derjenige, der den Preis unterbietet, bekommt in der Regel den Auftrag. Durch den hohen Kostendruck leidet aber oft die Qualität der erbrachten Dienstleistung. Wir haben in dieser Situation eine Chance für uns gesehen.



Geschäftsführer Evren Ipekgül.



Von der Reinigung, Lagerung und Verpackung bis hin zu Spezialtransporten...

Was kritisieren Sie an der aktuellen Entwicklung in der Branche?

Über die bekannten Plattformen wie Movu und umzug-easy werden auch wenig qualifizierte Anbieter vermittelt. Die Vermittler kassieren in der Regel einen prozentualen Anteil des Auftragsvolumens und sind auf einen gewissen Gesamtumsatz angewiesen. Diesen erreichen sie aber nur über tiefe Preise, die sie direkt an die Subunternehmen weitergeben. Dadurch werden Firmen bevorzugt, die weniger

qualifizierte Services erbringen oder tiefere Löhne zahlen, damit sie die Konkurrenz im Preis unterbieten können. Oft haben diese Firmen keinen eigenen Vertrieb, oft sind es Ein- oder Zweimannbetriebe, und sind damit auf die Vermittlungsplattform angewiesen. Der Markt im Umzugsgeschäft ist nicht geschützt, die Einstiegshürden sind tief und so drängen unzählige Anbieter auf den Markt, was den Preisdruck weiter erhöht. Die grossen Anbieter kümmern sich nicht mehr um Privatumsätze, und

...kommt bei Swiss Transport alles aus einer Hand.

Versuchen
Sie doch mal,
diese Botschaft
zu überblättern.

VBZ ZÜRICH/LINIE

VBZ ZÜRICH/LINIE

Hohe Reichweite ist einer der vielen Vorteile von Werbung bei VBZ. Alle anderen erfahren Sie in Tram und Bus. Und natürlich auf vbz.ch/trafficmedia oder bei Telefon 044 411 41 23.