

# Digital fit in die Zukunft

Für Schweizer KMU ist die Digitalisierung eine Hürde und Chance zugleich. Pistor bildet da keine Ausnahme: Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung für uns riesiges Potenzial bietet. Vor allem wollen wir Ihnen, unseren Kundinnen und Kunden, ein möglichst angenehmes, individualisiertes Einkaufserlebnis und möglichst einfache und effiziente Bestellprozesse bieten. Und genau hierfür investieren wir heute und in Zukunft personelle und finanzielle Ressourcen.

So haben wir mit der Plattform Mercanto ein digitales Shoppingcenter am Start, welches wir zum grössten unabhängigen Schweizer B2B-Marktplatz im Bereich «Food und Non-Food» aufbauen wollen. Im Berichtsjahr 2023 schafften wir es, sämtliche Kund:innen von unserem bisherigen Webshop PistorOne auf «Mercanto» zu überführen – ein Meilenstein, an dem wir hart gearbeitet haben. Als Nächstes gilt es, neben Pistor möglichst rasch viele weitere Anbieter:innen auf «Mercanto» zu bringen. Denn nur so werden wir es schaffen, dass sich der Marktplatz Mercanto die nötige Marktrelevanz erarbeitet und sich gegenüber anderen Plattformen durchsetzt.

Damit Pistor gegen aussen digital bestens funktioniert, muss sie dies natürlich auch im Innern tun. Das wichtigste Projekt ist in diesem Zusammenhang die Umstellung unserer Betriebssysteme auf SAP. SAP wird Pistor erlauben, Geschäftsprozesse besser zu steuern, die Datenverarbeitung effektiv zu halten und den Informationsfluss im Unternehmen sicherzustellen. Die Umstellung ist ein Kraftakt, der enorm gute Vorbereitung braucht und den wir mit einem interdisziplinären Team angehen. Parallel dazu arbeiten wir an der Einführung eines neuen CRM-Systems. Es wird uns erlauben, Ihnen als Kunden oder Kundin noch individuellere, passgenauere Angebote und Dienstleistungen zu unterbreiten. Ausserdem sind wir gefordert, unsere Cyber-Security-Massnahmen zu erweitern, um den laufenden Betrieb abzusichern.

Doch nicht nur digital, auch physisch treiben wir unsere Infrastruktur voran. Mit der Erweiterung des Warenumschlagszentrums West II, dem vermehrten Einsatz von Elektrolastwagen sowie dem Aufbau unserer Verteilzentrale in der Ostschweiz werden wir unsere Belieferungsdienstleistung für Sie noch effizienter und nachhaltiger gestalten können.

Sie sehen: Pistor baut an ihrer Zukunft und entwickelt sich laufend weiter. Das Unternehmen tut dies aus der genossenschaftlichen Überzeugung heraus, Gewinne zum Vorteil seiner Genossenschafter:innen und Kund:innen zu reinvestieren.


Basis hierfür ist der jährliche Erfolg. Und dieser ist im Jahr 2023 sehr zufriedenstellend ausgefallen. Mit 796,5 Millionen Franken verzeichnete die Pistor AG einen Umsatzsprung von rund 71 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr. Der Gewinn wuchs parallel dazu auf 25,5 Millionen Franken.

Diese ausgezeichnete Ausgangslage ermöglicht es Pistor, das Konditionenmodell weiterzuentwickeln und ab 2024 die Vorteile beim Lieferbonus auszubauen. Ausserdem stellen wir nebst der Digitalisierung unsere infrastrukturelle Modernisierung ins Zentrum. Schliesslich wollen wir Ihnen die effizienteste Lieferkette am Markt bieten – und hierfür werden wir verschiedenste Logistikkomponenten überholen oder neu beschaffen, von Gebäuden über Maschinen bis hin zu Lastwagen. Dabei werden wir wie immer auf möglichst nachhaltige Lösungen setzen. Sie dürfen gespannt sein.

Wir danken Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen in Pistor und hoffen, Sie Tag für Tag durch unserer Leistung überzeugen zu können.



Daniel Eichenberger  
Verwaltungsratspräsident



Patrick Lobsiger  
CEO

*«Je smarter und intuitiver  
unsere digitalen Lösungen,  
desto mehr profitiert  
unsere Kundschaft.»*

Daniel Eichenberger, Verwaltungsratspräsident,  
und Patrick Lobsiger, CEO

