

Gerster Transporte in der dritten Generation

Hof- und Fliesenlieferant

Es war gar nicht so einfach, Max Gerster einmal abzugewöhnen. Der Geschäftsführer der 1892 von seinem Grossvater gegründeten Gerster Transporte AG, setzt sich auch heute noch schnell mal ans Steuer, wenn es die Arbeit erfordert. So kam er gerade aus Italien zurück, einem Land, auf das sich das Unternehmen mittlerweile international spezialisiert hat. Doch auch im Fürstentum selbst gibt es viel zu tun.

Herr Gerster, wie sind Sie in die Logistik gekommen, und was ist Ihre Aufgabe?

1984 bin ich als Chauffeur bei Gerster eingestiegen und habe 2010 die Geschäftsführung übernommen. In der AG sind heute nur zwei Brüder und ich tätig. Mir macht es noch immer grosse Freude und Spass, Waren aller Art zu bewegen – umso schwieriger, umso interessanter!

Die Geschichte von Gerster Transporte reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Was waren die wichtigsten Meilensteine?

Mit Pferd und Kutsche führte mein Grossvater 1892 die ersten Aufträge für unseren Landesfürsten aus. Zusammen mit meinem 1978 verstorbenen Vater leistete er Pionierarbeit im hiesigen Transportsektor. So wurden bereits 1940 die ersten Lkw erworben, die für die Hoval die ersten Schweiz-Transporte durchführten. Während der Ölkrise in den 1970er-Jahren fuhren unsere Lkw bis nach Saudi-Arabien. Dann folgten regelmässige Linien nach Griechenland und Skandinavien. Seit 1985 sind wir im Ausland aber

Max Gerster hat Fuhrpark und Lager fest im Blick.

nur noch auf der Achse Schweiz-Italien unterwegs und konzentrieren uns auf das Stückgutgeschäft Schweiz.

Wie präsent sind Sie nun auf den beiden Seiten des Rheins?

Wir haben 28 Angestellte, 22 Lkw von denen alle bis auf einer mit Euro-6-Norm unterwegs sind, 2500 m² Lagerfläche und Standorte in Vaduz und Buchs SG.

Die 2016 dort gegründete Filiale verfügt über einen firmeneigenen Bahnanschluss. Welche Rolle spielen die unterschiedlichen Verkehrsträger?

Unser Bahnanschluss wird eigentlich nur von der Post benutzt, die bei uns das Lager gemietet hat und als Verteilzentrum Rheintal nutzt. Der Verkehr Strasse/Schiene ist einfach zu teuer, und wir sehen trotz vieler Bemühungen keine Chance, Aufträge auf der Bahn zu erhalten, was ich sehr schade finde.

Was kann Gerster besser als seine Mitbewerber?

Wir sind immer noch ein kleines Familien-

unternehmen und von daher sehr flexibel. Wir haben kurze Entscheidungswege und können schneller als ein Grossunternehmen handeln. Unser Motto ist «Höchste Qualität zu einem fairen Preis».

Wer sind die Hauptkunden von Gerster?

Unsere Kunden sind sämtliche Spediteure aus nah und fern. Besonders aus Österreich werden täglich ganze Ladungen mit Sammelgut angeliefert. Unser grösster Einzelkunde ist die Fa. Frinorm aus Balzers, die Isolierelemente aller Art herstellt. Hier verlassen täglich drei bis vier Sattelschlepper das Werk Richtung Schweiz, Österreich und Deutschland. Der Rest kommt von vielen KMU aus Liechtenstein, darunter ein grosser Verpackungsspezialist aus Schaanwald. Aus Italien transportieren wir vorwiegend Fliesen aus der Region Modena/Bologna nach Liechtenstein und in die Deutschschweiz.

Wie helfen Ihnen internationale Verflechtungen bei der Ausübung ihrer Dienste?

Ich bin sehr stolz, bei Elvis (Schweiz) Mitglied zu sein. Dieses Netzwerk ermöglicht uns, Transportleistungen aller Art Schweiz- und europaweit anzubieten. Im Verbund verfügen wir über 700 Lkw, die von der Schweiz aus disponiert und kontrolliert werden. Somit kann ich Aufträge in jeder Grösse offerieren und ausführen.

Wie sehen Sie die langfristigen Perspektiven für ein Familienunternehmen wie Gerster Transporte?

Kleine Unternehmer wie Gerster haben nur im Verbund eine langfristige Chance. Zusammen mit unseren starken Elvis-Partnern sind wir immer auf dem richtigen Kurs.

Das Gespräch führte Andreas Haug

