

**abo+** ONLINEHANDEL

## **Brexit als Chance: St.Galler Firma hilft Onlinehändlern über den Ärmelkanal**

Der Brexit war für die MS Direct AG eine Chance: Sie verhilft Onlinehändlern aus der EU zu reibungslosen Lieferungen nach Grossbritannien. Das St.Galler Unternehmen nutzt dafür die Erfahrungen aus dem Verkehr über die Schweizer Grenze.

**Kaspar Enz**

01.04.2021, 05.00 Uhr

**abo+** **Exklusiv für Abonnenten**



Verkehr am Hafen von Dover

Bild: Getty

Vor gut einem Jahr wechselte Vincenzo Montinaro die Branche. Der ehemalige CEO der Herisauer AG Cilander übernahm die Business Unit Fulfillment Solutions der St.Galler MS Direct AG. Und mit dem Lockdown gab es

für diese viel zu tun. «Aus der Einführungszeit wurde ein Crash Kurs», lacht Montinaro. Seine Abteilung bearbeitet für Online-Händler aus dem In- und Ausland Bestellungen und Lieferungen, verpackt und liefert Pakete, bearbeitet Retouren. Zu den Dienstleistungen gehört auch, die Pakete über die Schweizer Grenze zu bringen.

### **Brexit als Chance**

Und hier witterte die MS Direct trotz Hochbetrieb ein neues Geschäft: Denn mit dem Brexit herrschen im Handel zwischen dem vereinigten Königreich und der EU seit Anfang Jahr ähnliche Verhältnisse wie im Verkehr zwischen der EU und der Schweiz: Bestellt ein englischer Kunde bei einem Händler aus der EU, muss die Lieferung für den Grenzübergang deklariert, Zölle und Mehrwertsteuern verrechnet werden. Auch die Retouren müssen deklariert, die Zölle zurückgefordert werden. Trotzdem soll der Kunde, der im Internet bestellt, die Grenze kaum spüren. «Er erwartet, dass die Pakete verzollt und trotzdem in gewohnt schnell geliefert werden.

## **Damit haben wir an der Schweizer Grenze Jahrelang Erfahrung.»**

### **Formalitäten gehen automatisch**

Mit einer eigenen Software hat MS Direct den Prozess für ihre Kunden weitgehend automatisiert. Die Software nutzt auch künstliche Intelligenz. Als der Brexit im Lauf des letzten Jahres immer näher kam, tauschte man sich deshalb auch mit den Kunden aus. «Dazu gehören auch deutsche Online-Handelsunternehmen, die viel nach England liefern», sagt Montinaro. «Die haben die Idee sehr begrüsst. Sie wussten nicht weiter» Kein Wunder: Nirgends in Europa ist der Einkauf im Internet so etabliert wie auf der Insel. Rund 30 Prozent des Detailhandelsvolumens läuft im vereinigten Königreich Online.

So machte der bevorstehende Brexit vielen EU-Anbietern Kopfschmerzen: Wegen fehlender Formalitäten verzögerten sich Lieferungen tagelang, die Behörden lehnten manche Pakete ab. Retouren wurden vernichtet, weil auch der Rücktransport wieder Formalitäten nach sich zieht – und sich so nicht rechnete.

So arbeitete das Team bei MS Direct an einer britischen Version der bewährten Software-Lösung – auch wenn lange nicht klar war, wann das vereinigte Königreich



Vincenzo Montinaro, Managing  
Director der Business Unit Fulfillment  
Solutions, MS Direct AG

Bild: PD

tatsächlich aus dem EU-Binnenmarkt austreten würde. «Im vierten Quartal hatten wir schon eine gute Ahnung wie das aussehen könnte», sagt Montinaro.

### **Plötzlich musste es schnell gehen**

«Erst am Heiligabend war klar, dass es auf den Jahreswechsel hin stattfinden musste.» Und

da musste es schnell gehen. Denn MS Direct will nicht nur die Software anbieten. Ähnlich wie im Geschäft über die Schweizer Grenze gehören nicht nur Zollformalitäten, sondern auch Retourenbearbeitung und Lieferung bis zum Kunden zum «Sorglos-Paket» der MS Direct.

So mussten innert Kürze Partner in England gefunden werden. Für die Paketverarbeitung sei das leichter gewesen, sagt Montinaro. «Hier hat geholfen, dass der Onlinehandel in England so weit entwickelt ist.» Schwieriger sei die Suche nach Partnern für die Zollabfertigung gewesen.

### **In 48 Stunden über den Kanal**

Doch es klappte. Und seit Jahresbeginn gingen bereits weit über 50000 Artikel mit der St.Galler Lösung über den Ärmelkanal. Waren aus der EU können so innert 48 Stunden bei den britischen Einkäufern sein. Und die Zahl der Unternehmen, die die Dienstleistungen der MS Direct beim Handel mit England nutzt, wächst. Bis jetzt sind es acht Kunden, darunter auch bekannte Anbieter wie MisterSpex oder Bergfreunde. Für weitere sieben bis acht Unternehmen stehe die Lösung demnächst bereit.

**«Bis Ende Jahr rechnen wir mit 25 bis 30 Kunden in diesem Geschäft.»**

Um den Aufwand zu bewältigen, sucht man in der Schweiz Fachleute in der IT. Montinaro weiss aber auch: «Wir hatten einen Vorsprung, weil wir unsere Erfahrungen aus dem Schweizer Grenzverkehr nutzen konnten. Doch die Konkurrenz schläft nicht. Auch andere arbeiten an ähnlichen Lösungen.»

**MS Direct will internationaler werden**

Trotzdem ist das Geschäft mit England für das St.Galler Unternehmen ein wichtiger Schritt in Richtung Internationalisierung. «Die haben wir uns auf die Fahnen geschrieben», sagt Montinaro. «Es gibt noch mehr Grenzen, an denen wir unsere Erfahrung nutzen könnten.»