



Onlinehandel

Der Onlinehandel ist einer der grossen Gewinner der Coronakrise. Ein Selbstläufer ist er aber nicht: Die Margen sind klein, die Konkurrenz gross. Wer wird überleben, wer verschwindet? Und was brauchen Start-ups, um erfolgreich zu sein? Wir haben Online-Pionier und «Die Höhle der Löwen Schweiz»-Juror Roland Brack gefragt.

Roland Brack (47) ist in Bözen im oberen Fricktal aufgewachsen. «In der Sonnenstube des Aargaus», wie er sagt. Er erlernte den Beruf des Elektromechanikers und begann 1994 im elterlichen Dachstock für Freunde und Verwandte Computerkomponenten zusammenzubauen. Bald hatte er so viele Aufträge, dass er einen ersten Mitarbeiter anstellte; der arbeitet bis heute für Brack. Während des Studiums zum Elektroingenieur hat er dann seine Firma gegründet und gleich danach, 1996, in Mägenwil sein erstes Büro bezogen. Heute ist Brack.ch der grösste unabhängige Onlinehändler der Schweiz und der fünftgrösste insgesamt im Land.

Wir treffen den Selfmade-Multimillionär in seinem Büro. Unprätentiös ist er, freundlich und bodenständig. Das gehöre zur Schweizer Kultur, sagt er. «Wir tragen nicht dick auf. So bin ich erzogen worden.» Brack reist viel und fährt seit 2003 Rallyerennen in abgelegenen Gegenden. «Das ist eine Mischung aus Abenteuer, Naturerlebnis und spannenden Begegnungen», sagt er. «Ich habe eine gesunde Work-Life-Balance. Eine gewisse Zeit kann ich sehr streng und ohne Unterbruch arbeiten. Aber dann nehme ich mir wieder gerne eine Auszeit für eine Reise.»

Beitrag zur Versorgung des Landes

Dazu kam Roland Brack letztes Jahr allerdings kaum. «Der Lockdown war eine sehr intensive Zeit», sagt er. Die Mitarbeiterzahl im Lager in Willisau («im Aargau fand ich kein Bauland») habe sich zeitweise von 250

auf 450 schier verdoppelt. «Das war heftig in so kurzer Zeit. Wir mussten von heute auf morgen auf Zweischichtbetrieb umstellen und brauchten plötzlich viel mehr Fachkräfte.» Gewinner einer Krisensituation zu sein, mache nicht besonders stolz, fährt er fort. «Aber wir konnten zur Versorgung des Landes beitragen.» Das habe viele Mitarbeiter dazu motiviert, bis an die Grenzen zu gehen und viele Überstunden zu leisten. «An guten Tagen», sagt Brack, «versenden wir 15 000 Pakete. Während des Lockdowns waren es sogar bis zu 20 000. Das hat auch die Post gefordert.» Und den Chef: Eigenhändig hat er auch samstags und sonntags Pakete gemacht.

Rund 200 000 Artikel umfasst das Sortiment. Den grössten Umsatz macht Brack nach wie vor mit Computern und Elektronikprodukten. Er selbst teste und nutze besonders gerne die Outdoor-Produkte für kleine und grosse Abenteuer. Als Abenteuer sieht er auch sein TV-Engagement bei «Die Höhle der Löwen Schweiz». «Dort spiele ich gerne Pässe zu», sagt er, «aber das Tor müssen die Gründer selbst schiessen.» Wer sich selbstständig machen wolle, solle dies möglichst früh tun, rät Brack. «Jung hat man noch keine Verantwortung für eine Familie und allgemein weniger zu verlieren.» Und man müsse auf Kundenzufriedenheit setzen. «Dann kommt das Wachstum von selbst.»

Krise beschleunigt den Trend

Als Totengräber des Detailhandels sieht sich Brack übrigens nicht. «Für das Lädelersterben kann man Onlinehändler nicht verantwortlich machen. Es ist ja der Kunde, der entscheidet, wo er einkauft. Wir decken dieses Bedürfnis ab. Das wollen wir so gut wie möglich tun.» Seine Mission sehe er darin, Wertschöpfung in der Schweiz zu behalten. Die Krise habe den Trend zum Onlinehandel beschleunigt. Aber auch der sei kein Selbstläufer: «Die Margen sind extrem knapp, der Wettbewerb hart. Es gibt in diesem Geschäft Platz für die Grossen und für Kleine, die eine Nische besetzen», meint er. «Wir wollen zu den Grossen gehören.» Das gehört Brack.ch längst. Und damit das auch so bleibt, weiht Roland Brack im Sommer in Willisau ein neues, riesiges Lager ein.

Der Krisenversorger