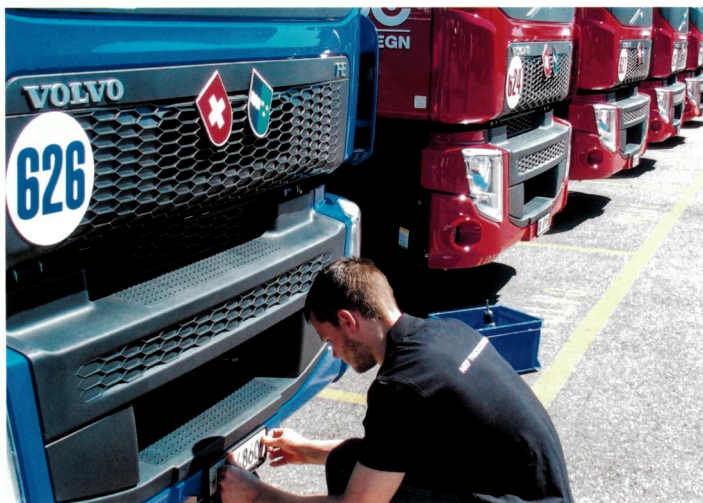


# Neue Volvos für Cavegn Landquart Ein Bündner Logistiker

Dreimal ein C im Logo: Bei der Christian Cavegn AG symbolisiert das Logo drei Achsen, welche die Firma und ihre Kunden zuverlässig tragen. Die drei C weisen natürlich auch auf die Namen der Gründer und des ursprünglichen Gründungsortes hin.



Immer ein stolzer Moment für ein Unternehmen, wenn blitzblanke neue Fahrzeuge ihre Nummernschilder erhalten.

Bei der aktuellen Flottenauffrischung für die Christian Cavegn AG machte Volvo Trucks das Rennen. Für die Verteilerlogistik entschied sich das Bündner Unternehmen für die starken Typen FL und FM. Die FL sind mit 280 PS motorisiert, die FM mit 320 PS. In Neuendorf fand die Übergabe der insgesamt zehn Kühlfahrzeuge an die Fahrer statt. Ein paar Fragen an Severin Cavegn, Leiter Betrieb, zu seiner Unternehmung.

## Zahlen und Fakten

**Gründung:** 1916

**Heutiger Hauptsitz:** Landquart

**Unternehmensform:** Familien-Aktiengesellschaft mit über 300 Mitarbeitenden und über 200 Fahrzeugen

**Infrastruktur:** 8 Verteilzentren, TK- und Frische, Umschlags- und Lagermöglichkeiten, Reparaturwerkstätten, Zertifizierungen: ISO 9001, 14001, 22000

**Tochtergesellschaften:** Frigotransport AG, Basel; Transports Cavegn SA, Bussigny; Cargo Grischa AG, Chur

### Zeitgerecht den Kunden bedienen

In der Tiefkühl- und Frische-Logistik läuft es rund um die Uhr. Die Einhaltung von Ablieferzeiten ist hier das A und O. Anlieferabmachungen, die um eine halbe Stunde verfehlt werden, bilden schon eine ernsthafte Unregelmässigkeit. «Das braucht sehr viel Engagement und noch mehr Kunden-

nähe als viele andere Transportaktivitäten», sagt Severin Cavegn. Und das mache für ihn die Faszination aus.

In seiner Familie hat man 1916 mit dem Transportgeschäft begonnen. Urgrossvater Cavegn führte als waschechter Fuhrhalter mit Ross und Wagen Holz von Churwalden nach Chur – und Kolonialwaren zurück nach Hause. In der zweiten Generation kam die Auslieferung von Bündnerfleisch mit Kühlwagen zum Betrieb. Heute ist die vierte Generation (Christian und Severin Cavegn) am Steuer der Firma.

### Aus Graubünden in die ganze Schweiz

Eigentlich ist es nicht selbstverständlich, dass ein Transporteur aus der Bergregion in der ganzen Schweiz als Verteiler Fuss fasst. Graubünden hat gute Luft und schönes Wetter. Das Food-Geschäft spielt im Mittelland. Mit der erworbenen Kompetenz in der Verteilung von Bündnerfleisch entwickelte sich das Unternehmen im Laufe der Jahre aber zum Lebensmittel-Transporteur. Kerngeschäft ist die Logistik gekühlter und tiefgekühlter Lebensmittel, auch mit Tochterfirmen. Über mittlerweile acht Standorte stellt die Unternehmensgruppe mit

einem Verteilnetz eine gesamtschweizerische Präsenz sicher, die Schnelligkeit und Effizienz verspricht. Kürzlich wurden die Plattformen Schafisheim AG St. Leonhard VS installiert. «Am Tag A die Ware abholen – am Tag B alles ausliefern.» Das Kundenportfolio ist mannigfaltig und reicht von der Hotellerie und Gastronomie bis zu Grossisten, Detail- und Grosshandel und Lebensmittelproduzenten. «Vom Paket bis zur Palette können wir alles anbieten, plus die Ganzladungsverkehre im gekühlten und tiefgekühlten Bereich», so Severin Cavegn. Lagerung und Kommissionierung besorgen exklusive Partner.

Cavegn fährt in der Südostschweiz mit der autonom geführten Cargo Grischa AG auch Stückgut. In den Bündner Südtälern kooperiert man mit der Rhätischen Bahn, ab Samedan kommt dann wieder der Lkw zum Zug.

### Laufend investieren

Temperaturgeführter Lebensmitteltransport ist heikel. Da braucht es modernes Equipment. Auf die Lkws selber, die Isolation der Wagenkästen wie auch die Kühlgeräte muss immer Verlass sein. «Wir investieren laufend», sagt Severin Cavegn. «Auch in der Telematik. Dieses Geschäft verlangt ein enormes Knowhow. Ohne diese Kompetenz und Motivation unserer Mitarbeitenden könnten wir die hohe Qualität nicht halten», gibt der Chef den Unternehmenserfolg auch an seine Leute zurück.

### Ein Lkw-Fan, mit Diesel in den Adern

Severin Cavegn braucht keine üppigen Accessoires an seinen Lastwagen. Für ihn zählen Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit unter dem Strich. Und doch lacht er herzlich: «Man sagt, wir Buben seien eben mit Diesel aufgezogen worden.» Sein jetziger Entscheid für Volvo Trucks innerhalb der Mehrmarkenstrategie habe seinen Grund. Zum einen im Fahrzeug, das auf der ganzen Linie überzeuge. Aber auch, weil Volvo einen flächendeckenden und hervorragenden Service after sales garantiere. Das sind durchaus Gründe, welche die Zusammenarbeit in Zukunft noch zu vertiefen helfen. Den Bergkristall mit der Inschrift «Herzlichen Dank für die gewachsene Partnerschaft» nahm der Bündner von der Volvo Trucks (Schweiz) AG jedenfalls gerne entgegen.

Beat Keiser