HUPAC solutions for intermodal logistics www.hupac.ch Juli 2008

Neue Märkte in Ost und West

Polen, Russland, Österreich, Ungarn und Spanien heissen die neuen Märkte der Hupac. Die Kunden schätzen die Netzwerkdichte und die hohe Frequenz der Abfahrten.

Seit gut vier Jahren ist Hupac nun auch auf der Ost-West-Achse unterwegs. Ergänzend zu den traditionellen Verbindungen auf der Nord-Süd-Achse führte der schweizerische Kombi-Operateur Schritt für Schritt neue Verbindungen nach Polen, Russland, Österreich, Ungarn und zur französisch-spanischen Grenze ein. Mittlerweile machen die Verkehre auf der Ost-, West- und Südost-Achse einen beträchtlichen Anteil vom Gesamtaufkommen aus. Tendenz: stark steigend.

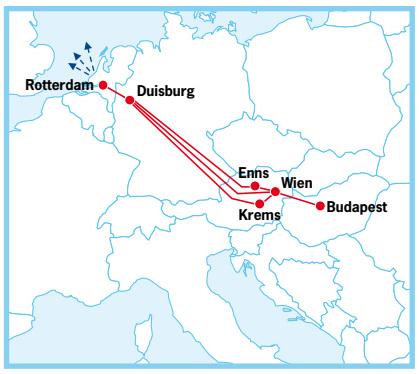
Treibende Faktoren sind die dynamische Entwicklung der neuen Märkte im Osten Europas und das Wachstum des maritimen Hinterlandverkehrs ab den Westhäfen. “Der Markt bestimmt die Richtung”, erklärt Peter Howald, Direktor Intermodal Services der Hupac AG. Häufig sind es die Kunden, die den Ausbau des Verkehrsnetzes anregen. “Das Auslastungsrisiko der Züge liegt bei Hupac”, fährt Howald fort. “Wir bündeln die Volumen verschiedener Transportunternehmen. Wenn die zugesicherten Volumen stimmen, führen wir neue Züge ein bzw. erhöhen die Frequenz.”

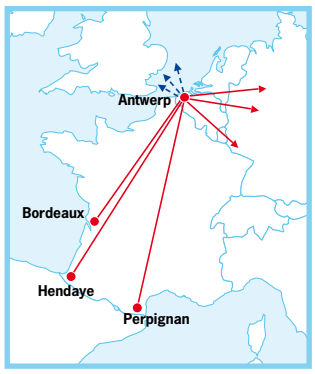
Auf der Südost-Achse zwischen Rotterdam/Duisburg und Wien/Budapest verkehren mittlerweile acht Zugspaare pro Woche. “Positiv ist vor allem die hohe Abfahrtsdichte mit täglicher Frequenz der Züge”, lobt Christian Gutjahr von **Rolsped**. Zu verbessern sei dagegen der Informationsfluss und das Kapazitätsmanagement. “Bei knappen Ladekapazitäten wollen wir bestimmen können, welche unserer Ladeeinheiten prioritär auf den Zug verladen werden.” Der hauptsächlich im maritimen Verkehr tätige Spediteur aus Schwechat sieht weiteres Potenzial für Verbindungen aus den Westhäfen nach Österreich und Ungarn sowie nach Rumänien.

Auch **LKW Walter** ist Stammkunde der Ost-West-Achse von Hupac. Für Reinhard Kvas, Intermodal-Verantwortlicher des Wiener Transportunternehmens, steht die positive Umweltbilanz des kombinierten Verkehrs im Vordergrund. “Wir sind mit der angebotenen Verbindung zufrieden, was Laufzeit und Abfahrtsdichte betrifft. Unser Ziel ist es, der verladenden Wirtschaft zukunftsorientierte Lösungen zu bieten.” Die Vorteile seien die Verringerung des CO_2-Ausstosses, die Überwindung der bestehenden Fahrverbote in den Nachtstunden und an Wochenenden und Feiertagen sowie die Verringerung der Transportanzahl durch eine höhere Gewichtsauslastung. Zu beanstanden hat Reinhard Kvas die Qualität der Zugskompositionen. “Es kommt immer wieder vor, dass die geplanten Mengen an Trailern nicht verladen werden können.” Auch die die An- und Abnahme der Ladeeinheiten auf den Terminals müsse beschleunigt werden. Interesse signalisiert Kvas an der Erschliessung weiterer Wirtschaftsräume wie zum Beispiel Paris und Lyon. “Wichtig für die Verlagerung auf die Schiene ist, dass die Voraussetzungen für Trailerhandling wie gesicherte Terminals und Abstellplätze geschaffen werden, um das System im Rundlauf betreiben zu können.”

Auch auf der Westachse mit acht wöchentlichen Zugspaaren zwischen Antwerpen und Südfrankreich wächst der Verkehr beständig. Der Chemietransporteur **Contank** aus Barcellona war seit Anfang an dabei. “Wir sind mit der Qualität und der Einsatzbereitschaft des Personals sehr zufrieden”, erklärt Israel Lago. “Im schwierigen Frankreichmarkt erzielt Hupac sehr gute Ergebnisse.” Sein Wunsch ist die Überwindung der Systemgrenze zwischen Frankreich und Spanien. “Hupac sollte Wege finden, um bis nach Spanien zu fahren. Der Markt ist riesig.”

Herausforderungen bietet jedoch auch der transalpine Verkehr auf der Nord-Südachse. Das Transportunternehmen **Arcese** aus Trento hat im vergangenen Jahr massiv in den kombinierten Verkehr investiert und gehört zu den wichtigsten Kunden auf der Verbindung Genk ⇆ Verona . “Staus, Einschränkungen auf der Strasse und Umweltaspekte haben uns bewogen, den kombinierten Verkehr als Alternative aufzubauen”, erklärt Leonardo Arcese, VR-Delegierter der Arcese SpA. “Die Zugsfrequenz und die Pünktlichkeit von etwa 85% entsprechen unseren Erwartungen. Bei der Qualität sind jedoch noch weitere Anstrengungen nötig, denn unsere Kunden erwarten eine Pünktlichkeit von 98%.”





editorial

Schritt für Schritt nach Osten

Angefangen hat alles im September 2003 mit der Einführung einer Verbindung zwischen Ludwigshafen und Schwarzheide/Buna. Wenige Monate später folgte der Shuttlezug Antwerpen ⇆ Schwarzheide. Im Frühjahr 2005 fuhren die ersten Hupac-Züge über die polnische Grenze nach Warschau, Kattowitz und Posen. Seitdem erfreuen sich die Ost-West-Verbindungen der Hupac wachsender Beliebtheit. 2006 eröffneten wir die Achse Niederlande-Deutschland-Österreich-Ungarn und bauen sie seitdem kontinuierlich aus. Anfang 2008 stärkten wir das Netzwerk auf der Ost-West-Achse mit weiteren Feederzügen und führten eine Verbindung bis Moskau ein.

Woher dieser Drang nach Osten? Ost- und Südosteuropa sind wichtige Wachstumsmärkte. Die Auslagerung der Produktionsstätten in den Osten Europas und die Entstehung neuer Verbrauchermärkte lassen die Verkehrsströme zwischen Ost und West immens ansteigen.

Wir sehen es als Pionieraufgabe, den kombinierten Verkehr als effiziente, umweltfreundliche Alternative auch in den neuen Märkten Osteuropas zu etablieren. Zahlreichen betriebliche und administrative Hürden sind zu überwinden. In Polen erfordert der Terminalmangel komplexe betriebliche Lösungen, in Russland muss den strengen Zollbestimmungen Rechnung getragen werden. Vielfach gilt es, die Vorteile des kombinierten Verkehrs als Alternative zur Strasse aufzuzeigen und entsprechende Strategien anzuregen.

Der kombinierte Verkehr stärkt den Wirtschaftsstandort Osteuropa. Wir sind überzeugt, dass effiziente Güterverkehrsverbindungen zwischen Ost und West völlig neue Perspektiven für das Wachstum in Europa eröffnen.

Alberto Grisone
Business Manager Project Management & Strategy

Intermodal vom Atlantik bis Moskau

Seit Februar 2008 fahren Hupac und Russkaya Troyka einen gemeinsamen Zug zwischen Slawkow und Moskau. Ziel der Zusammenarbeit ist die Verknüpfung der Netzwerke beider Unternehmen.

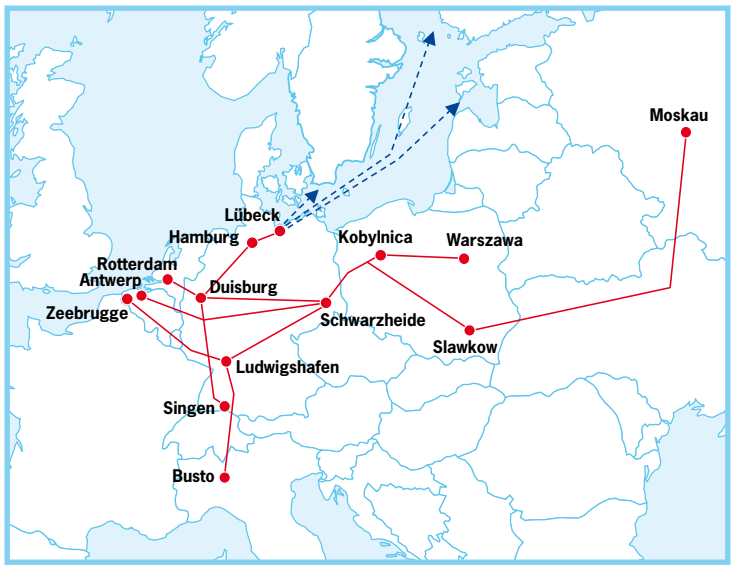
Im Februar 2008 starteten die Kombi-Operateure Hupac und Russkaya Troyka ihren ersten Zug zwischen dem neu eröffneten Euroterminal Slawkow und dem Moskauer Kombi-Terminal Vostoktrans. In Slawkow werden die aus Benelux, Deutschland und Italien eintreffenden Ladeeinheiten von den Bahnwagen der Hupac auf diejenigen der Russkaya Troyka umgeladen. Dies ist aufgrund der unterschiedlichen Spurweiten erforderlich. In Moskau bestehen regelmässige Abfahrten zu verschiedenen sibirischen Destinationen, darunter fernöstliche russische Häfen wie Nakhodka/Wladiwostok.

“Wir erweitern gemeinsam unsere Netzwerke und können miteinander wachsen”, erklärt Andrey V. Munkin, stellvertretender Direktor der Moskauer Russkaya Troyka. “In Slawkow übernehmen wir die Sendungen der Hupac Züge und fahren sie bis Moskau. Wir dagegen erhalten Zugang zum Netzwerk der Hupac und können unseren Kunden intermodale Verbindungen nach West- und Südeuropa sowie nach Polen anbieten.”

Nach einer im November 2007 begonnenen Testphase wurde der reguläre Betrieb Mitte Februar 2008 mit einem Zug pro Woche und Richtung zwischen Slawkow und Moskau aufgenommen. Die Kapazität beträgt 80 TEU pro Woche bzw. 4.000 TEU pro Jahr. “Die Verbindung entwickelt sich gut”, bestätigt Projektmanager Alberto Grisone. “Wir bauen das Produkt langsam aber stetig auf.”

Bereits im Januar hatte Hupac ihr Netzwerk auf der Ost-West-Achse erweitert und verdichtet. Neu eingeführt wurde die Verbindung zwischen Duisburg und Schwarzheide. In Duisburg werden Sendungen aus Rotterdam und Singen gebündelt und nach Ostdeutschland geleitet. Eine zentrale Hubfunktion hat auch Ludwigshafen mit Anschlüssen von/nach Zeebrugge und Busto Arsizio. Schwarzheide dagegen bildet das Tor zu Polen mit Verbindungen von/nach Kobylnica, Warszawa und Slawkow.

Peter Howald, Direktor Intermodal Services der Hupac Gruppe, ist überzeugt: “Mit dieser Angebotsvielfalt bieten wir unseren Kunden einen echten Mehrwert. Zentrale Destinationen, tägliche Zugsfrequenzen und Flexibilität sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren.”



Fahrpläne, Terminalanschriften und Kontaktadressen sind im Internet unter www.hupac.ch sowie www.rus-troyka.com abrufbar.

Marktöffnung bringt mehr Güter auf die Schiene

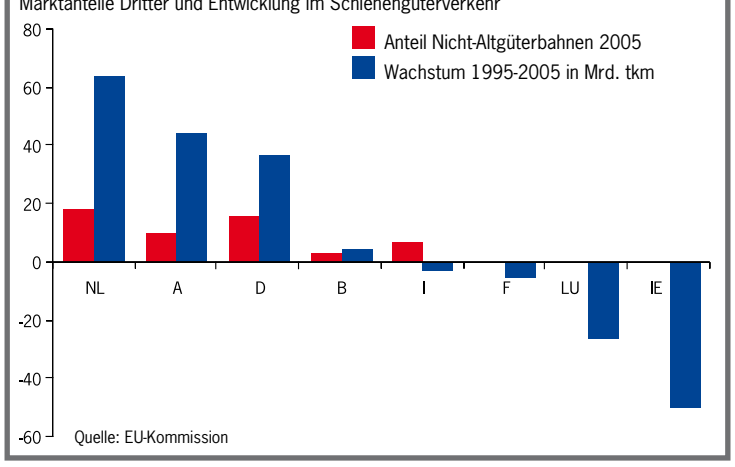
Ende Mai fand in Zürich das “Logistik-Forum Schweiz 2008” statt. Klaus Kremper, Andreas Meyer, Hans-Jörg Bertschi sowie Vertreter der öffentlichen Verwaltung nahmen Stellung zur Schweizer Verkehrspolitik in Europa. Zentrales Thema war die Marktöffnung im Schienengüterverkehr.

Selten besteht soviel Einigkeit wie bei der verkehrspolitischen Forderung “Mehr Güter auf die Schiene”. Ob links oder rechts, in der Schweiz oder in der EU, ob ökonomisch oder ökologisch motiviert – die Stärkung des Verkehrsträgers Schiene steht auf praktisch jedem Programm. Eine der wichtigsten Voraussetzungen dafür sind offene Märkte. Auf dem Papier gibt es diese in der Schweiz seit 1999 und in der EU seit 2000. In der Praxis liegt der Marktanteil der Nicht-Altgüterbahnen nur in wenigen europäischen Ländern bei mehr als 20%, während in etlichen Ländern der Liberalisierungsprozess noch ganz am Anfang ist.

Anlässlich des “Logistik-Forum Schweiz” Ende Mai in Zürich nahmen zahlreiche Akteure des Schienengüterverkehrs Stellung zur Bahnliberalisierung. Die DB als mit Abstand grösste Güterbahn Europas hat sich frühzeitig auf die Marktöffnung eingestellt. Heute erbringt die für den Schienengüterverkehr zuständige Railion Gruppe rund 60% ihrer Transportleistung im Ausland. Verschiedene Geschäftsmodelle werden dabei genutzt: die eigene Produktion über ausländische Tochterfirmen, die Gründung neuer Produktionsplattformen, der Open Access, die Kooperation mit Staatsbahnen und privaten EVU. “Um das internationale Wachstumspotenzial voll nutzen zu können, müssen noch viele Zugangshemmnisse beseitigt werden”, forderte **Klaus Kremper**, CEO der Railion Gruppe. Dazu gehören technische Hindernisse, wie zum Beispiel verschiedene Strom- und Signalsysteme, Spurweiten und Lichtraumprofile, aber auch Grenzprozesse wie Lok- und Lokführerwechsel und die Abwicklung der Fracht-, Zoll- und Gefahrgutformalitäten. Neben der Globalisierung und dem Klimawandel ist die Deregulierung der wichtigste Wachstumstreiber im Schienengüterverkehr, ist Kremper überzeugt.

Zu einer Kooperationsstrategie im Cargo-Bereich bekannte sich auch **Andreas Meyer**, CEO der Schweizerischen Bundesbahnen. Während die SBB Cargo bisher im Alleingang grenzüberschreitende Verkehrsleistungen auf der Nord-Süd-Achse erbrachten, soll nun verstärkt auf Kooperationen gesetzt werden. “Alleine schaffen wir es nicht”, stellte Meyer fest. “Wir arbeiten mit Hochdruck an unserer Zukunftsstrategie im Cargo-Bereich und evaluieren die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern.” Die Expansion ins Ausland im Zuge der Marktöffnung sei die richtige Strategie gewesen, um der Güterverkehrssparte der SBB die Zukunft zu sichern. “Der Eintritt auf einen neuen Markt birgt jedoch immer auch Risiken”, hielt Meyer fest. “Das negative Geschäftsergebnis der SBB Cargo im vergangenen Jahr zeugt davon. Als SBB-Gruppe stehen wir voll hinter unserer Tochter.”

Je offener der Markt, desto höher das Wachstum
Marktanteile Dritter und Entwicklung im Schienengüterverkehr



Die Schweiz hat den Markt im Schienengüterverkehr als eines der ersten Länder Europas geöffnet. Seit 2004 verkehren Lokomotiven verschiedenster Bahnunternehmen durch die Schweiz. “Die Marktöffnung ist ein zentrales Element der Schweizer Verlagerungspolitk”, hielt **Pierre-André Meyrat**, Vizedirektor des Bundesamts für Verkehr (BAV), fest. Durch die Bahnreform können die Bahnunternehmen grenzüberschreitend und dadurch besser und günstiger produzieren. Vor allem aber regt der Wettbewerb zwischen Bahnunternehmen die Leistungsfähigkeit und Kundenorientierung des Schienengüterverkehrs an: Erst der Wettbewerb schafft einen attraktiven Verlagerungsmarkt. Dabei entscheidet in der Philosophie des BAV allein der Markt über die Bahnlandschaft

Die europäischen Güterbahnen haben das Wort

Hupac befragte Railion, SBB Cargo, Trenitalia Cargo, Veolia Cargo und Crossrail zur Marktöffnung. Die Stellungnahmen geben Aufschluss über die Situation des Schienengüterverkehrs und über die Anforderungen für die zukünftige Entwicklung.

SBB Cargo

Nicolas Perrin
CEO der SBB Cargo

Wie frei ist der Markt im Schienengüterverkehr?
Die Liberalisierung in der Schweiz begann früh und ist im Vergleich zu anderen Ländern schon sehr weit fortgeschritten. Die Marktöffnung bietet den Kunden eine Reihe von Vorteilen, wie zum Beispiel die durchgängige Transportverantwortung aus einer Hand auf der kompletten Strecke dank einer durchgehend eigenen Produktion oder den grenzüberschreitenden Personal- und Lokeinsatz. Das steigert die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene gegenüber der Strasse deutlich.

Wie agiert SBB Cargo im liberalisierten Marktumfeld?
Im Jahr 2002 haben wir erfolgreich mit der Erschliessung der für die Nord-Süd-Achse wichtigen Märkte in Deutschland und Italien begonnen. Wir bieten unseren Kunden heute durchgehend integrierte Angebote auf der ganzen Transitachse an. Dies erhöht die Qualität und die Planbarkeit. Heute liegt unser Marktanteil auf dieser Strecke bei rund 30%. Diese Schritte bedingen aber auch hohe Startinvestitionen, die bekanntlich auf unser finanzielles Ergebnis drücken.

Wo steht SBB Cargo in fünf Jahren?
Auf jede Liberalisierung folgt eine Konsolidierung. Im Schienengüterverkehr sind die ersten Schritte dazu bereits erfolgt. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit Partnern das Gütergeschäft im Ausland weiter ausbauen zu können. Ausserdem gehen wir davon aus, dass der konventionelle Wagenladungsverkehr eine Renaissance erleben wird. Deshalb beteiligen wir uns mit fünf anderen Staatsbahnen aktiv an der europaweiten X-Rail-Allianz. Und auch der kombinierte Verkehr wird weiter wachsen. In allen Bereichen wird SBB Cargo in fünf Jahren ein aktiver Mitspieler in Europa sein.

Drei Wünsche an die Verkehrspolitik
Die Schweiz braucht eine Verkehrs-Industriepolitik und einen sinnvollen Ausbau der Terminals und Gateways. Das Trassenpreissystem und Subventionsregime muss zügig weiterentwickelt werden. Die schweizerische Bahninfrastruktur ist konsequent auszubauen und zu verbessern, damit im Verteilkampf um Trassen für alle Züge Platz vorhanden ist. Dazu müssen neben den Basistunnels durch die Alpen die weiteren geplanten Projekte im Rahmen der zukünftigen Entwicklung der Bahninfrastruktur (ZEB) eine wesentliche Rolle spielen. Auf europäischer Ebene erwarte ich endlich eine Harmonisierung von Verfahren und Systemen. Hier ist auf dem Papier mehr vorhanden als in der Realität.

Railion

Dr. Sebastian Jürgens
Leiter Geschäftsfeld Intermodal

Wie frei ist der Markt im Schienengüterverkehr (SGV)?
Keine Frage, die Liberalisierung im Schienengüterverkehr steht nicht mehr nur auf dem Papier, sondern ist Realität geworden – wenn auch nicht überall gleich schnell. Zudem bleibt noch ein gutes Stück Weg, bis ein Zug in Europa genauso unkompliziert eine Grenze passieren kann wie der Lkw. Mit der Marktöffnung bekommt die Schiene die langen Strecken, die sie braucht, um ihre spezifischen Vorteile ausspielen zu können. Insofern überrascht es nicht, dass sich in Ländern, die sich frühzeitig dem Wettbewerb geöffnet haben, wie z.B. Schweiz und Deutschland, der Schienengüterverkehr in den vergangenen Jahren überproportional gut entwickelt hat.

Wie agiert DB im liberalisierten Marktumfeld?
Die DB hat schon früh begonnen, ein europäisches Schienen-Netzwerk aufzubauen. So können wir europäische Transportleistungen aus einer Hand in einheitlicher Qualität anbieten. Die Herausforderung besteht darin, die Lücken in diesem Netzwerk zu schliessen. Dabei steht zur Zeit der Aufbau der Ost-West-Achse im Vordergrund.

Wo steht DB in fünf Jahren?
Der Konsolidierungsprozess im Schienengüterverkehr wird nach unserer Auffassung weitergehen. Am Ende erwarten wir zwei bis drei grosse Player mit eigenem europäischem Produktionsnetzwerk. Daneben dürfte es viele regionale Anbieter geben. Klar, dass wir anstreben, einer der Grossen zu sein.

Drei Wünsche an die Verkehrspolitik
1. Erhöhung der Investitionsmittel in Schieneninfrastruktur für die Erhaltung des Bestandsnetzes sowie Fortführung und Beschleunigung des Ausbaus.
2. Abbau von Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Schiene (z.B. Energiebesteuerung, Durchsetzung Sozialvorschriften im Strassengüterverkehr).
3. Keine Anhebung der Masse und Gewichte im Strassengüterverkehr.

im Güterverkehr. “Eingriffe des Staates verunsichern potentielle Investoren”, ist Meyrat überzeugt.

Auch für **Hans-Jörg Bertschi**, CEO der Bertschi AG und VR-Präsident der Hupac AG, ist ein freier Markt eine zentrale Voraussetzung für die weitere Entwicklung des Schienengüterverkehrs. “Heute werden grenzüberschreitende Züge innerhalb weniger Wochen eingeführt”, hob Bertschi hervor. “Früher dauerte es monatelang, bis die Bahnen überhaupt ein Angebot abgaben. Das erreicht man nicht durch Reglementierungen, sondern nur durch Wettbewerb.” Bis zur vollständigen Marktöffnung ist es laut Bertschi jedoch noch ein weiter Weg. Nur etwa 35% der Güterbahngesetzgebung ist implementiert und europaweit praktiziert. Die von Incumbents dominierten Marktsegmente belaufen sich auf 65%, während der Anteil neuer EVUs EU-weit nicht mehr als 7% beträgt. “Für die erfolgreiche Marktöffnung braucht es starke Regulierer”, forderte Bertschi. Diese stehen oft nur auf dem Papier und verfügen über unzureichende Kompetenzen. Dringenden Handlungsbedarf sieht Bertschi auch beim Thema “Letzte Meile”, also bei den Hafen- und Terminaleinfahrten. Diese stellen vielfach einen kritischen Engpass dar und können leicht zur Wettbewerbsverhinderung missbraucht werden. “Ein freies Verkehrsnetz nützt wenig, wenn die Züge keinen Zugang haben”, stellte Bertschi fest. “An der letzten Meile erkennt man die Qualität der Marktöffnung.”

Trenitalia Cargo

Mario Castaldo
Direktor Trenitalia Cargo

Wie frei ist der Markt im Schienengüterverkehr?
Die Ferrovie dello Stato sind immer ein überzeugter Vertreter der Liberalisierung des Schienentransports gewesen. Im Bereich des Güterverkehrs haben vierzehn Unternehmen eine Lizenz erhalten. Diese neuen Unternehmen erbringen 16% der Verkehrsleistungen im italienischen Schienengüterverkehr. Der Markt hat mit Sicherheit von der Liberalisierung profitiert: Die Bahnunternehmer haben ihre Qualitätsstandards verbessert, und auf internationaler Ebene tun sich bedeutende Geschäftschancen auf. Nötig sind allerdings vereinheitlichte Bestimmungen für den Zugang zu den Infrastrukturen und eine reelle Gegenseitigkeit.

Wie agiert Trenitalia Cargo im liberalisierten Marktumfeld?
Wir arbeiten an einigen strategischen Zielen, wie dem Ausbau der internationalen Positionierung in Synergie mit den Tochterfirmen, vor allem mit der TX Logistik, und der Rationalisierung des Güterverteilungsnetzes, wobei wir auf einige Hubs setzen, um die Kapazitäten und das Angebot an Mehrwertservice zu erhöhen. Ausserdem wird der intermodale Transport auf dem Seeweg entwickelt, auch über eine stärkere Präsenz in den Häfen. Ein Beispiel dafür ist die Gründung der Firma The Sixth in Zusammenarbeit mit Cosco und Port of Singapore Authority in Genua Voltri in der Absicht, den Anteil vom Schienentransport auf etwa 50% vom Gesamtvolumen zu erhöhen und gleichzeitig den Anteil des internationalen Schienengüterverkehrs auszubauen.

Wo steht Trenitalia Cargo in fünf Jahren?
Trenitalia zielt darauf ab, mit einer schlanken, effizienten und produktiven Struktur zu den bedeutendsten europäischen Unternehmen zu zählen. Vorgesehen ist unter anderem die Umsetzung polyfunktioneller Ansätze für die Produktionstätigkeiten bis hin zur Ein-Mann-Besatzung der Lokomotiven. Die Ressourcen werden dabei überwiegend auf den internationalen Verkehr mit Ganzzügen konzentriert, wodurch sich der Schwerpunkt in Europa verschiebt. Der Verkehrsfluss soll auf bestimmte Strecken konzentriert und die Verbindung der wichtigsten italienischen Häfen mit den bedeutendsten Märkten in Italien und im Ausland gestärkt werden.

Drei Wünsche an die Verkehrspolitik
1. Eine Überarbeitung der Transportsysteme für eine umweltverträgliche Mobilität mit Förderung von Schienentransport und Intermodalität.
2. Eine genaue Festlegung vom Umfang allgemeiner Serviceleistungen, die neu organisiert, effizient gestaltet und aus öffentlichen Mitteln bezahlt werden müssen, und von Marktserviceleistungen, deren Regelung einen reellen und profitablen Wettbewerb “unter Gleichberechtigten” garantieren muss.
3. Eine einzige Behörde für die Regulierung des europäischen Markts.

Crossrail

Mauro Pessano
Verkaufsdirektor Crossrail

Wie frei ist der Markt im Schienengüterverkehr?
Viel freier als noch vor zehn Jahren. Der Wettbewerb ist international geworden und Grenzen sind keine Hindernisse mehr. Kunden können unter verschiedenen Anbietern auswählen und kommen in den Genuss besserer Qualität und Preise. Das ist eine bedeutende Triebfeder für das Wachstum auf dem Markt des Schienengüterverkehrs, mit allen bekannten Vorteilen für die Umwelt und die Gesellschaft. Dennoch muss gesagt werden, dass es nach wie vor spürbare Marktverzerrungen in Form von staatlichen Subventionen, unfairen Bestimmungen usw. gibt, die die Vormachtstellung der etablierten Unternehmen schützen. Nach der Ära nationaler Monopole und der anschliessenden Liberalisierung befinden wir uns jetzt in einer Oligopolperiode, die von etablierten staatlichen Unternehmen dominiert wird.

Wir agieren Sie im liberalisierten Marktumfeld?
Als Neueinsteiger setzt Crossrail auf eine Strategie, die darauf abzielt, sich durch hervorragende Qualität und faire Preise von anderen Unternehmen zu unterscheiden. Wir setzen unseren Schwerpunkt auf spezielle Achsen wie Benelux-Italien, Benelux-Polen und Benelux-Südosteuropa, wo wir von den Vorteilen unserer interoperablen Lokomotiven, der direkten Kontrolle über den Betrieb und unserer qualifizierten, hoch motivierten Mitarbeiter profitieren können.

Wo steht Crossrail in fünf Jahren?
Wir haben uns zum Ziel gesetzt, führender privater Unternehmer in Europa auf bestimmte Achsen zu werden.

Drei Wünsche an die Verkehrspolitik
1. Investitionen in die Infrastruktur, um konkurrenzfähige Trassenpreise zu garantieren und Engpässe zu vermeiden, einschliesslich neutraler Rangierbahnhöfe.
2. Transparenz in der Buchhaltung bei allen Unternehmen, um staatliche Subventionen zu unterbinden und einen fairen Wettbewerb zu garantieren.
3. Eine klare politische Linie auf Landes- und EU-Ebene, um die Verkehrsverlagerung effektiv zu unterstützen unter der Berücksichtigung der externen Kosten.

Veolia Cargo

Denis Paillat
Direktor Veolia Cargo

Wie frei ist der Markt im Schienengüterverkehr?
In Ländern wie Grossbritannien, Deutschland und den Niederlanden hat der Prozess bereits vor über zehn Jahren begonnen, und die Liberalisierung des Marktes ist heute Realität geworden. In anderen Ländern wie Frankreich, Spanien und Belgien hat die Marktöffnung erst vor Kurzem eingesetzt und ist noch durch zahlreiche Auflagen geprägt, die den Newcomern den Zugang zum öffentlichen Schienennetz gegenüber etablierten Unternehmen erschweren. Im Allgemeinen sind die etablierten Unternehmen bedingt durch ihre Nähe zu den Infrastruktur-Managern weiterhin im Vorteil, was den Erhalt der besten Slots betrifft. In einigen Ländern wird der Zugang zu den Werkstätten, Tankstellen und Rangierbahnhöfen von den etablierten Unternehmen kontrolliert, was mit einem deutlichen Wettbewerbsnachteil für die Newcomer verbunden ist.

Wie agiert Veolia im liberalisierten Marktumfeld?
Marktöffnung ist nicht gleichbedeutend mit einer systematischen Konfrontation von etablierten und privaten Unternehmen, sondern eine Chance, um bestmögliche Alternativen für die Kunden zu schaffen. In Frankreich, Deutschland und Belgien haben wir neben unserer bereits bestehenden Geschäftstätigkeit als Veolia Cargo einige Projekte für eine Kooperation mit Railion, SNCF oder B-Cargo. Die grösste Herausforderung für Veolia Cargo stellt die Überwindung der Einschränkungen dar, die durch die verfügbaren Ressourcen wie Zugführer und Lokomotiven gegeben sind.

Wo steht Veolia Cargo in fünf Jahren?
Veolia Cargo ist bereits die Nr. 1 unter den privaten Unternehmen für den Schienengüterverkehr in Westeuropa. Unser Ziel ist es, ein Bezugspunkt für die Organisation von Schienengütertransporten in ganz Europa zu werden. 2008 wird Veolia Cargo einen Umsatz von über 250 Millionen erzielen. Es ist abzusehen, dass der Umsatz innerhalb von fünf Jahren auf über 500 Millionen steigen wird und neben dem reinen Schienentransport auch weitere verwandte Serviceleistungen angeboten werden.

Drei Wünsche an die Verkehrspolitik
1. Hohe Priorität bei der Vergabe von Trassen für Verkehre, die in direkter Konkurrenz zum Strassentransport stehen, wie zum Beispiel intermodale Züge.
2. Voll handlungsbefugte Regulierungsbehörden in allen Ländern.
3. Subventionen für die Endkunden für eine erfolgreiche Verlagerung von der Strasse auf die Schiene mit dem Ziel, den CO_2-Ausstoss zu senken.

News

“Kein kombinierter Verkehr ohne Terminals!”

Am 24.6.2008 fand im Terminal Busto Arsizio die Präsentation einer Studie über die Umschlagterminals auf dem Güterverkehrskorridor Rotterdam-Genua statt. Rund 70 Gäste aus den Niederlanden, aus Deutschland, Italien und der Schweiz nahmen am Workshop mit anschliessender Terminalbesichtigung teil. Als wichtigstes Problemfeld zeichnete sich der Kapazitätsmangel ab. **Lesen Sie den vollständigen Bericht im Internet unter www.hupac.ch**

Cesar, erfolgreiche Bilanz für 2007

Auch 2007 kann Cesar eine erfolgreiche Bilanz ziehen. Inzwischen sind acht KV-Operateure, die 370 Terminals bedienen, an das System angeschlossen. Tracking und Tracing-Informationen von drei Millionen Transporten, d.h. mehr als zwei Drittel des europäischen kombinierten Verkehrs, sind über diese einheitliche Schnittstelle abrufbar. 400 aktive Kunden besuchen täglich 33.000 Seiten und richten rund 5.000 Statusabfragen pro Verkehrstag an Cesar.

Das Prinzip von Cesar besteht darin, alle von den Systemen der Operateure kommenden Transport-Informationen in einer zentralen Datenbank zu sammeln, wo sie integriert und nach Qualitätsprüfungen den Kunden in Echtzeit über die Internetplattform www.cesar-online.com zur Verfügung gestellt werden. Eine hohe Informationsqualität steht im Mittelpunkt der Bemühungen.

Der Terminal Busto Arsizio wird saniert

Nach fünfzehn Jahren unermüdlichem Einsatz ist auch im Terminal Busto die Zeit für eine gründliche Sanierung gekommen. Im ersten Kranmodul stehen die Arbeiten kurz vor dem Abschluss. Unter der Regie des Engineering-Bereichs der Hupac wurden die Kranfahrbahnen erneuert, die Bahngleise saniert, die Fahrbahnen neu asphaltiert und die Kräne der ersten Generation generalüberholt. Im Herbst wird die Sanierung des zweiten Kranmoduls in Angriff genommen.

Hupac will weiter wachsen

Hupac schloss das vergangene Jahr erfolgreich ab und rechnet mit einem moderaten Wachstum für das laufende Jahr. Wichtigste Voraussetzungen für den Erfolg des kombinierten Verkehrs sind die Öffnung des Bahnmarkts und langfristig gesicherte Rahmenbedingungen zugunsten des kombinierten Verkehrs.

Gut unterwegs im liberalisierten Bahnmarkt
Anlässlich der Generalversammlung der Hupac AG am 16.5.2008 in Lugano nannte Verwaltungsratspräsident Hans-Jörg Bertschi den Wettbewerb im Schienengüterverkehr als Hauptgrund für das kontinuierliche Verkehrswachstum des kombinierten Verkehrs. Über 95% des Hupac Verkehrs erfolgt gemäss dem Prinzip der durchgehenden Traktion, bei dem ein einziges Bahnunternehmen die Verantwortung für grenzüberschreitende Transporte von der Quelle bis zum Ziel übernimmt. Zu den Hauptfrachtführern der Hupac Züge gehören staatliche Bahnunternehmen wie SBB Cargo, Intermodal DB Logistics und Trenitalia Cargo, aber auch zahlreiche neue private Bahnunternehmen, die sich innerhalb weniger Jahre einen wichtigen Platz europäischen Schienengüterverkehr erarbeiten konnten. “Wir unterstützen unsere Bahnpartner bei der Umsetzung innovativer Projekte”, hob Hans-Jörg Bertschi hervor. “Eine effektive Marktöffnung und gesunder Wettbewerb zwischen den Bahnen sind das beste Rezept für das Wachstum des kombinierten Verkehrs und folglich für eine weitere Verlagerung des Güterverkehrs von der Strasse auf die Schiene.”

Auf Wachstumskurs
Hupac beförderte im Jahr 2007 auf durchschnittlich 130 Zügen pro Tag insgesamt 689.943 Strassensendungen über die Schiene (+12,6%). Das Hauptgeschäftsfeld Shuttle Net (UKV) legte um 13,2% zu und erreichte ein Volumen von 669.213 Strassensendungen. Davon durchquerten 480.941 (+10,1%) die Alpen via Schweiz und Österreich, 188.272 (+21,9%) rollten auf nicht-transalpinen Strecken hauptsächlich von den Westhäfen ins europäische Hinterland. Rückläufig ist einzig die als ergänzende Leistung angebotene Rollende Autobahn durch den Gotthard mit einem Minus von 2,8% bei 20.730 verladenen Lastzügen.

Marktverträglicher Fördermittelabbau
Langfristig angelegte, zuverlässige Rahmenbedingungen sind der zweite Faktor, der laut Bertschi von entscheidender Bedeutung für den kombinierten Verkehr ist. Transport- und Logistikunternehmen, Bahnen und KV-Operateure investieren in den umweltfreundlichen kombinierten Verkehr, wenn die Rahmenbedingungen stimmen und der kombinierte Verkehr durch wirksame Fördermassnahmen im Wettbewerb gegenüber der Strasse mithalten kann. “Der geplante massive Abbau der Fördermittel in der Schweiz muss auf ein marktverträgliches Niveau beschränkt werden”, forderte Bertschi. Gemäss dem neuen Güterverkehrsverlagerungsgesetz, dass zur Zeit im Parlament beraten wird, sollen für die Förderung des kombinierten Verkehrs pro Jahr nur noch 200 Millionen Franken statt der heutigen 285 Millionen Franken zur Verfügung stehen. Mit diesen Mitteln soll eine Verdopplung des kombinierten Verkehrs erreicht werden, was zu einer Degression der Fördermittel pro Sendung um 60 bis 70% führen würde. Mit den Betriebsbeiträgen werden die hohen Bahnproduktionskosten, insbesondere des transalpinen Verkehrs, kompensiert. “Das ehrgeizige Verlagerungsziel mit weit weniger Fördermitteln als heute erreichen zu wollen ist illusorisch”, mahnt Bertschi. “Wir sehen einen Finanzrahmen von 250 Millionen Franken pro Jahr als Minimum für eine erfolgreiche Weiterführung der Verlagerungspolitik.”

Trassenpreissystem diskriminiert den Güterverkehr
Ein wichtiger Punkt für die Gestaltung tragfähiger Rahmenbedingungen ist die überfällige Reform des schweizerischen Trassenpreissystems. Dieses belastet – einzigartig in Europa! – den Güterverkehr um ein Mehrfaches im Vergleich zum Personenverkehr, denn die Trassenpreisberechnung zieht als wichtigstes Kriterium das Zugsgewicht heran. Gleichzeitig haben Güterzüge die letzte Priorität im Netz, was zu hohen Kosten durch unproduktive Wartezeiten für Rollmaterial und Personal führt. Bis 2010 sollen die heutigen Trassenpreissubventionen, die diese Verzerrung bahnseitig auffangen, komplett abgebaut und auf die Operateure nach neuen Berechnungsgrundlagen übertragen werden. «Ein problematischer Mechanismus», erklärte Bertschi. “Statt das System von Grund auf zu sanieren und ein faires, marktfähiges Trassenpreissystem einzuführen, berechnen die Bahnen den Operateuren erst unverhältnismässig hohe Trassenpreise, die dann von der öffentlichen Hand aufgrund produktionsfremder Kriterien partiell abgesenkt werden.” Mangelnde Kalkulierbarkeit und Preiserhöhungen wären die Folge. Hupac plädiert für ein verursachergerechtes, anreizorientiertes Trassenpreissystem, das die tatsächliche Inanspruchnahme der Bahninfrastruktur berücksichtigt und durch Anreize die Ausnützung der vorhandenen Kapazitätsreserven optimiert. Mögliche Kriterien für eine Differenzierung der Preise wären beispielsweise die Belegzeit der Strecke (sehr langsame oder sehr schnelle Züge beanspruchen mehr Trassenkapazitäten und zahlen mehr), die Nachfrage (Zuschläge für Spitzenzeiten, Rabatte für Randstunden), die Priorität im Netz (niedrige Priorität wird durch niedrige Preise kompensiert), die Transporteffizienz (Anreize für möglichst lange und schwere Züge), die Fahrplantreue (Anreiz für Pünktlichkeit).

Weiteres Wachstum
“Konsolidierung” lautet das Stichwort für das laufende Jahr, das durch eine Abflachung der Konjunktur und eine geringere Dynamik im Verkehrsaufkommen geprägt ist. “Wir werden unser Netzwerk optimieren und die Auslastung unserer Züge gezielt erhöhen”, führte Hupac Direktor Bernhard Kunz aus. “Wir rechnen mit einem weiteren Wachstum des Verkehrsvolumens, wenn auch in geringerem Ausmass als in den vergangenen Jahren.” In den ersten vier Monaten betrug die Verkehrszunahme 9,5% gegenüber der gleichen Periode im Vorjahr. Zentrale Herausforderung bleibt die Frage der Terminalkapazitäten, die in vielen Wirtschaftsräumen Europas restlos ausgereizt sind. “Ohne Terminals kein kombinierter Verkehr”, lautet die simple Formel, mit der Hupac auf einen gravierenden Engpass für die Entwicklung des umweltfreundlichen kombinierten Verkehrs hinweist.

“Mit beiden Beinen fest auf dem Boden”

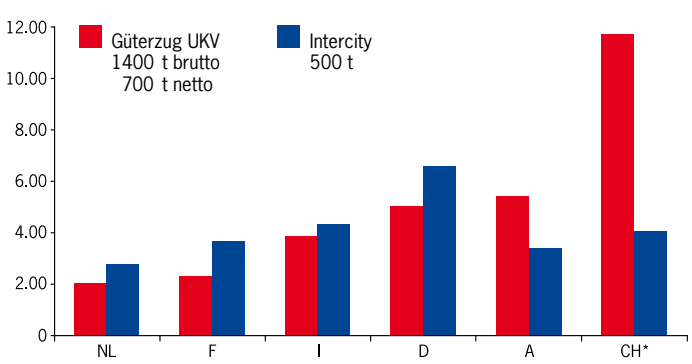
Theo Allemann geht. Nach genau vierzig Jahren Führungsverantwortung legte der langjährige Direktor der Hupac AG anlässlich der Generalversammlung aus Altersgründen sein Amt als Verwaltungsrat nieder. Der 1938 in Rheinfelden geborene Aargauer trat 1968 ins frisch gegründete Unternehmen ein und führte es bis zum Jahr 2003 als Direktor. Anschliessend stellte er dem Verwaltungsrat als höchstem Führungsgremium seine jahrzehntelange Erfahrung zur Verfügung.

Alle wichtigen Etappen in der Geschichte der Hupac wurden entscheidend von Theo Allemann geprägt. In der Pionierszeit stand der Aufbau des Verkehrsnetzes und die rasche internationale Ausdehnung im Vordergrund. In späteren Jahren galt es, in enger Zusammenarbeit mit Bahnen und Partnern das intermodale Netzwerk auszubauen. Weitere Stichworte sind die Einführung des Shuttlesystems, der Bau der Terminals Busto Arsizio und Singen sowie die Terminalerweiterung in Gallarate.

“Ein grossartiger Mensch”, “eine echte Führungspersönlichkeit”, “einfach und direkt, immer menschlich und enorm pragmatisch” – langjährige Mitarbeiter geraten ins Schwärmen, wenn die Rede auf Theo Allemann kommt. Sein Abschied geht vielen nahe. “Ich habe viel von ihm gelernt”, meint Peter Howald, Direktor Intermodal Services, seit 1988 bei Hupac, “sein Verhandlungsgeschick war sprichwörtlich.” Angelo Barbone, Dispositionsverantwortlicher der Hupac und seit fast 25 Jahren dabei, hebt das rasche, pragmatische Lösen von Problemen hervor. Und Francesco Crivelli, VR-Delegierter der italienischen Hupac SpA, erinnert sich: “Eines seiner Lieblingssprüche war: ‘Von allem stimmt immer auch das Gegenteil’”. Dieser Spruch ziert noch heute den Eingang des Hauptsitzes der Hupac in Chiasso.

Mit einer Standing Ovation verabschiedete die Generalversammlung der Hupac AG am 16. Mai 2008 den ehemaligen Chef. Theo Allemann hat sich nie viel aus dem Rampenlicht gemacht. Doch diesmal ergriff er das Wort und gab “seiner” Hupac die sprichwörtlichen drei guten Wünsche auf den Weg: “Den Wunsch, dass Hupac weiter Schritt für Schritt nach vorne geht, dass das Unternehmen eng am Kunden bleibt und sich an seinen Bedürfnissen orientiert und dass es weiter mit beiden Beinen fest auf dem Boden steht.” Seinem Nachfolger im Verwaltungsrat, Nils Planzer, wünschte Allemann viel Erfolg. Und er versprach, der Hupac auch künftig mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Trassenpreise im europäischen Vergleich
Trassenpreise ausgewählter Beispielzüge, inkl. Subventionen
CHF pro Zug-km



* UKV Schweiz: Volltarif ab 2011
Quelle: Studie zu einem neuen schweizerischen Trassenpreissystem, ETH, 2007

dialog **Coupon senden an Fax +41 91 6952801**

Bitte senden Sie mir Moving regelmässig zu.

Name _____

Unternehmen _____

Strasse _____

PLZ/Ort _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____

Bitte senden Sie mir Moving in ☐ italienisch ☐ deutsch ☐ englisch

moving
solutions for intermodal logistics

impressum

Hupac SA
Viale R. Manzoni 6
CH-6830 Chiasso
Tel. +41 91 6952800
Fax +41 91 6952801
E-mail: info@hupac.ch

Text und Redaktion: Irmtraut Tonndorf
Fotos: René Steinegger, Maurizio Tolini
Layout: Sestosenso srl

Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier mit Zertifizierung FSC Mixed Sources (CQ-COC 000010) und Ecolabel (Rif. IT/011/04)

HUPAC