

Die Frankenaufwertung vom Januar 2015 hat den Güterverkehr der SBB hart getroffen. Zwei Vertriebsprofis von SBB Cargo und SBB Cargo International über die Verarbeitung des Schocks.

Text: Miriam Wassmer | Fotos: Christian Aeberhard



Jagd auf die Marge

SBB Cargo im Frankenschock: zwei Vertriebsprofis über Wege aus der Krise.

Markus Stark traute seinen Augen nicht, als er im Flughafen Zürich, auf den Abflug nach Wien wartend, auf sein Handy blickte: 1 Euro gleich 88 Rappen? «Das kann nicht wahr sein», dachte der Leiter Business Unit Holz, Stahl, Papier bei SBB Cargo. War es aber. Seit die Nationalbank den Fixkurs von 1.20 Franken aufgab, hat

sich für SBB Cargo vieles verändert. Noch stärker erwischt es die Tochter im europäischen Umfeld. Edmund Prokschi, Leiter Vertrieb und Angebotsentwicklung von SBB Cargo International, erinnert sich: «Wir sind sofort zum Finanzchef gegangen, um klar zu sehen, was das jetzt bedeutet.» Bei SBB Cargo International

fallen fast alle Ausgaben in Schweizer Franken an, die Einnahmen sind vollständig in Euro.

Schnelle Reaktion überlebenswichtig

Beide Unternehmen haben ihren Sitz in Olten. Die Reaktion auf den Frankenschock war dennoch sehr unterschiedlich. SBB Cargo International hat neue Wege gesucht und mit Verhandeln erreicht, dass Kunden ihren Währungsvorteil aus den Subventionen im alpenquerenden Verkehr weitergegeben haben. Gleichzeitig wurde sofort ein Kostensenkungsprogramm aufgesetzt.

Das Mutterhaus SBB Cargo hob für neue Angebote im Euroraum die Preise an und startete ein umfassendes Sparprogramm. Neben dem Eurokurs fielen auch die Dieselpreise. Die Kunden in der Schweiz

spürten den starken Franken ebenfalls und transportierten weniger mit der Bahn. «Wir versuchen die Verluste zu kompensieren, indem wir am Markt mehr holen», sagt Stark. SBB Cargo International hatte in dieser Phase Vorteile: Sie kann schneller reagieren als die grössere SBB Cargo. Das zählt in diesem margenarmen Geschäft: «Es braucht Leute, die rasch entscheiden», so Stark. Wobei Prokschi selbst seinem Unternehmen noch raschere Entscheide wünschte.

Neuer Tunnel und noch mehr

Prokschi blickt mit Freuden dem Juni entgegen, wenn der neue Gotthardtunnel eröffnet wird: «Für uns ist entscheidend, dass wir durch kürzere Fahrzeiten Zeit einsparen können. Und 2020, wenn der Ceneritunnel und der 4-Meter-Korridor fertig sind, haben wir gegenüber der Strasse noch schlagkräftigere Argumente.» SBB Cargo International hat einen ernerdeutschen Begriff erfunden für die Zeit, wenn die Gotthardbahn zur Flachbahn wird: «Alpazähmer». Auch die Mutter setzt voll auf den neuen Tunnel: «Das Angebot wird attraktiver, mit weniger Ressourcen können wir die gleiche Leistung erbringen», so Stark. Doch es gibt auch Hindernisse, wie Prokschi einwendet: Wenn gleichzeitig die Trassenpreise in Europa steigen und die Effizienz auffressen, dann stocke die Verkehrsverlagerung: «Der Markt erwartet, dass die Preise mit dem neuen Tunnel sinken.»

Mit dem Tunnel allein ist es noch nicht getan. Mit Pioniergeist arbeitet SBB Cargo daran, den Güterverkehr weiter zu vereinfachen und rationeller zu machen – durch Automation oder Trennung von Ober- und Unterbau bei den Güterwagen etwa. Stark veranschaulicht dies an seinem Lieblingsprodukt, den Zuckerrüben: «Wir setzen auf Container auf Flachwagen. Mit moderner Technik wiegen, Container scannen und einem Verloader zuordnen – so soll es künftig laufen.»

SBB Cargo International möchte den Nord-Süd-Korridor durchgängig machen. In mehreren Gremien werden Ideen und




«Wir setzen auf Container auf Flachwagen. Mit moderner Technik wiegen, Container scannen und einem Verloader zuordnen – so soll es künftig laufen.» – Markus Stark, SBB Cargo





Markus Stark (links) von SBB Cargo und Edmund Prokschi von SBB Cargo International: neue Kräfte durch den Frankenschock.

Szenarien dazu ausgetauscht. Die Bahn sei noch viel zu kompliziert, erkennt Prokschi und verweist auf Unternehmen wie Amazon, die Lieferungen am gleichen Tag oder innerhalb von 24 Stunden versprechen: «Sie sind die Treiber und drehen immer stärker an der Logistikschaube. Die Bahn als Teil dieser Logistikkette muss unbedingt flexibler und schneller werden.» Schwerpunkte in diesem Jahr sind für SBB Cargo International die Qualität und die Bekämpfung des Lokführermangels. Stark liegt die Neugestaltung des Wagenladungsverkehrs am Herzen: «Es ist matchentscheidend, dass wir das Projekt WLW 2017 mit unseren Kunden zum Fahrplanwechsel umsetzen können.» Bis dahin, so hoffen beide, ist der Frankenschock Geschichte. 



Josef Jäger

ist Direktor und Verwaltungsratspräsident der Camion Transport AG, eines der führenden Schweizer Transport- und Logistikunternehmen mit Hauptsitz in Wil SG.

Zusammen nach vorn

Das Jahr 2015 war für die Schweizer Wirtschaft in vielen Aspekten eine Herausforderung. Diese Erfahrung teilen auch SBB Cargo AG und Camion Transport AG. Wir sind zwar vom Entscheid der Schweizerischen Nationalbank nicht direkt betroffen. Wir fakturieren wenig in Euro und sind auf den Schweizer Markt fokussiert. Unsere exportorientierten Kunden, aber auch Spediteure kämpfen jedoch mit der Frankenstärke. Als Folge mussten auch wir Preiskonzessionen eingehen.

Camion Transport AG konnte im vergangenen Jahr trotzdem Volumen generieren. Wir haben einen Grosshändler für Papier- und Verpackungsmaterialien aus Qualitätsgründen als Kunden zurückgewonnen und damit auch unseren Bedarf an Bahnwagen erhöht. Auch ein Mehrwert für unsere Partnerin SBB Cargo AG. Wir schätzen die Zusammenarbeit mit ihr, die Kontinuität, Kompetenz und sehr hohe Kundenorientierung. Unsere Sorgen werden ernst genommen. Dazu gehören Bahnverspätungen, ausgelöst durch Bauarbeiten an den Strecken, personelle Engpässe oder Loks ohne ETCS-Ausrüstung. Politisch wünschen wir uns, dass SBB Cargo AG bei der Trassenbelegung gegenüber dem Personenverkehr mehr Gewicht bekommt.

Auch 2016 wird der Strassen- wie Bahntransport wieder mit der einen oder anderen schwierigen Aufgabe konfrontiert sein. Das Zusammenspiel von Strasse und Schiene funktioniert aber sehr gut. Ich bin durchaus optimistisch, was die Entwicklung 2016 angeht, und rechne mit einer Auftragslage wie im Vorjahr.