

## INTERVIEW

# Bahnmärkte rasch öffnen

Die schweizerische Bertschi AG setzt auf Expansion. CEO Hans-Jörg Bertschi gibt dem *Verkehr* Antworten auf Fragen zur Russland-Expansion, zum Kombi-Standort Österreich und den Chancen des Kombi-Verkehrs in Europa.

*Verkehr:* Was verbirgt sich hinter der neuen Firmenstrategie 2015, die Sie kürzlich Ihren Mitarbeitern vorgestellt haben?

**Bertschi:** Die neue Firmenstrategie 2015 beruht auf vier Pfeilern: Ausbau der „Added-value-Logistik“-Dienstleistungen der Gruppe, Erweiterung des intermodalen Netzwerks in Europa, den GUS-Staaten, im Nahen Osten sowie nach Asien, Erhöhung der Marktanteile im Kernmarkt in Folge der Branchenkonsolidierung und Entwicklung der globalen Kompetenz im Bereich Chemie-Logistik.

*Verkehr:* Wie hat sich das Vorjahr für Bertschi in Österreich entwickelt?

**Bertschi:** Unsere intermodalen Verkehre über österreichische Bahnterminals wie etwa Wien und Wels haben sich mit zweistelligen Wachstumsraten sehr positiv entwickelt. Wien ist für uns ein wichtiger Standort in der Firmengruppe. Österreich spielt für die Gruppe eine zunehmend wichtige Drehscheibenfunktion in unserem wachsenden intermodalen Verkehr nach Südosteuropa. Wir haben eigene Tochtergesellschaften in Ungarn, Rumänien, Bulgarien und in der Türkei aufgebaut, über die wir die intermodalen Verkehre zwischen Westeuropa und Südosteuropa systematisch ausbauen. Aufgrund der zunehmenden industriellen Verflechtung zwischen diesen Regionen ist das ein sehr interessanter intermodaler Wachstumsmarkt.

*Verkehr:* Welche Dienstleistungen bieten Sie auf dem österreichischen Markt an?

**Bertschi:** Intermodale Angebote von und nach Österreich, v.a. mit Deutschland, Benelux, UK, Skandinavien, Frankreich, Spanien, Osteuropa sowie Russland/GUS und der Türkei.

*Verkehr:* Welche Erfahrungen machen Sie mit Rail Cargo Austria als Traktionär oder bedienen Sie sich anderer Traktionäre?

**Bertschi:** Wir arbeiten generell mit Operateuren des Kombinierten Verkehrs zusammen. Nach Österreich sind das in erster Linie die Kombiverkehr und die Hupac. Diese setzen in Österreich verschiedene Traktionäre ein. Wir unterstützen die Marktoöffnung und den Wettbewerb im Bahnmarkt, weil er zu Innovationen und effizienteren Lösungen führt. Wir unterstützen Operateure, die die Marktoöffnung fördern, und sind auch Mitglied der ERFA (European Rail Freight Association), den einzigen Bahn-Branchenverbandes, der sich konsequent für die Marktoöffnung auf der Schiene einsetzt.



Unternehmer, Präsident und CEO in einer Person: Hans-Jörg Bertschi

*Verkehr:* Fahren Sie Ganzzüge von und nach Österreich?

**Bertschi:** Unsere Strategie ist es nicht, eigene Ganzzüge zu fahren. Wir fördern die Bündelung aller Kombi-Verkehre durch die Operateure des KV, weil sie unseres Erachtens mehr zur Marktentwicklung im KV beitragen als „Insellösungen“ mit Company-Trains. Als einer der voluminstärksten Kunden des Kombinierten Verkehrs in Europa sind wir ein Anhänger „offener Systeme“.

*Verkehr:* Sie kündigten hohe Investitionen an. Wie viele Franken/Euro investierten Sie im Unternehmen Bertschi in diesem Jahr und wofür werden Sie aufgewendet?

**Bertschi:** Wir planen in diesem Jahr etwa 75 Mio. Franken zu investieren in Logistik-Konzepte für Kunden, eigene Bahnterminals, unsere Tank- und Silocontainer-Flotte, die IT und in den eigenen Fahrzeugpark.

*Verkehr:* Sie haben in N. Novgorod den dritten Standort in Russland in Betrieb genommen. Wel-

che Geschäfte machen Sie mit Russland?

**Bertschi:** Wir fahren intermodal im Short-Sea-Verkehr und im Bahnverkehr nach Russland. Der Short-Sea-Verkehr wird u.a. über St. Petersburg im Norden und Novorossisk im Schwarzen Meer abgewickelt. Im kombinierten Verkehr über die Bahn bündeln wir die westeuropäischen Volumen im eigenen Bahnterminal in Schwarzheide und fahren dann per Bahn über Slawkow (Wechsel auf russische Spurbreite) und die Ukraine in unsere Niederlassungen in der Region Moskau und in Nizhnij Novgorod. Daneben bedienen wir per Bahn Chemiewerke direkt in Russland und den GUS-Staaten mit Tankcontainer-Verkehren und wickeln über die Transsibirische Eisenbahn auch Transporte nach Südkorea und China ab.

*Verkehr:* Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Russischen Bahnen im Kombi-Verkehr?

**Bertschi:** Wir haben eine ausgezeichnete Zusammenarbeit mit unseren russischen Bahnpartnern. In Russland ist die Eisenbahn das Rückgrat des Güterverkehrs; sie bewältigt 85 Prozent der Marktleistung, der Straßen-transport nur 15 Prozent. Die russische Bahn ist leistungsstark und zuverlässig und ihre Infrastruktur ist – im Gegensatz zur Straße – wesentlich moderner als in Westeuropa, mit seinen immer noch sehr national geprägten Bahnstrukturen.

*Verkehr:* Dem Kombi-Verkehr wird in Österreich immer wieder vorgeworfen, dass er nicht attraktiv genug und außerdem zu teuer sei. Wie sehen Sie die Entwicklung des Kombi-Verkehrs in der Schweiz bzw. in Europa?

**Bertschi:** Der Kombinierte Verkehr hat in Europa noch ein sehr großes Wachstumspotenzial. Entscheidend ist, dass es gelingt, auf der Schiene effizienter zu produzieren und rascher auf Marktentwicklungen zu reagieren. Dazu sind zwei wesentliche Veränderungen nötig: Erstens muss die Bahn-Infrastruktur modernisiert und im europäischen Kernnetz einheitlich strukturiert werden. Ein Beispiel: Von Rotterdam bis Chiasso können 700 m lange Güterzüge gefahren werden, von Chiasso bis in die Terminals im Raum Mailand aber nur 560 m lange Züge. Wegen der wenigen zu kurzen Überholgleise auf den letzten 50 km werden in der Konsequenz über die ganzen 1.200 Kilometer zwanzig Prozent Produktivität verschenkt. Und das notabene seit bald 40 Jahren. Alle Infrastrukturen, Wagen- und Lokzulassungsverfahren, Lokführerzu-



Bertschi betreibt in Europa 12 eigene Kombi-Terminals. Auf diesem Bild zu sehen der Terminal in Rotterdam.

lassungen usw. in der EU sind rein national geprägt und verteuern das Bahnsystem international enorm.

Die zweite wichtige Veränderung ist die rasche Öffnung der Bahnmärkte für einen fairen und korrekten Wettbewerb. Hier hat sich in den vergangenen zehn Jahren viel zum Positiven verändert, aber in den meisten Staaten ist vielleicht erst ein Drittel der erforderlichen Maßnahmen umgesetzt. Der Marktzugang für private Eisenbahnen ist nach wie vor schwierig. Ohne Trennung von Infrastruktur und staatseigenen Bahnunternehmen bleibt das Diskriminierungspotenzial hoch. Regulatoren, die in solchen Situationen von sich aus in den Markt eingreifen können (wie es etwa im Telekom-Sektor üblich ist), fehlen in fast allen EU-Staaten. Das Erfreuliche ist, dass in den Staaten, die die Marktoöffnung am weitesten umgesetzt haben, der Bahngüterverkehr seit einigen Jahren starke Zuwächse hat, während er in den Staaten, die hinterherhinken, weitere Marktanteile an die Straße verliert. Das ist immerhin ein klares Zeichen, in welche Richtung die Reise gehen muss.

*Verkehr:* Ist die Internalisierung der externen Kosten des Lkw-

Verkehrs ein probates Mittel, um die Schiene bzw. den Kombi-Verkehr gegenüber der Straße konkurrenzfähiger zu machen?

**Bertschi:** Ich glaube nicht, dass das Heil der Schiene in der Verteuerung der Straße liegt. Die Schiene muss vielmehr effizienter und leistungsfähiger werden, um wachsende Marktanteile am Güterverkehr zu übernehmen. Die Zuverlässigkeit, die Innovation und die Berechenbarkeit sind mindestens ebenso wichtig wie der Preis. Was heute dem Kombinierten Verkehr starken Auftrieb gibt, ist der Wunsch vieler Großverlader, mit ihrer Europa-Distribution deutlich weniger CO<sub>2</sub> auszustößen und damit zum Klimaschutz beizutragen. Vor allem bei den Consumer Goods ist diese Tendenz sehr ausgeprägt. Mit intermodalen Konzepten einschließlich Short-Sea-Verkehren kann der „Carbon footprint“ auf die große Distanz um etwa 50 Prozent reduziert werden. Dieser Nachfrage-Schub kann den Kombinierten Verkehr nach vorne bringen, wenn die politischen Rahmenbedingungen bei der Infrastruktur und der Bahnmarktoöffnung richtig gestellt werden.

*Verkehr:* Herr Bertschi, danke für das Interview.

## BERTSCHI IN ZAHLEN

Umsatz 2010: 500 Mio. Euro

1.900 Mitarbeiter

14.500 Tank- und Silo-Container

1.200 eigene Lkw

12 eigene Kombi-Terminals

Zentralisiertes, auf eigene Assets aufgebautes Geschäftsmodell

100 Prozent im Besitz der Familie Bertschi

Hans-Jörg Bertschi zeichnet als Präsident und CEO des Unternehmens verantwortlich; seine Schwester Brigitta Berner-Bertschi verantwortet die Agenden Administration und IT

RETECO – Ihr professioneller Partner für komplexe IT-Lösungen

http://www.reteco.de

Logistics-Software

File Edit View Favorites Tools Help

CARGOBASE® – Das clevere Speditionsprogramm

Land:

- Sammeigut
- Ladungsverkehr
- Grafische Dispo
- Telematik
- EDI
- Netzwerke
- Zoll
- Gefahrgut

Lager:

- Lagerlogistik
- OZL
- Stellplatzverwaltung
- Chargen/MHD
- FIFO

See:

- Schiffslisten
- Dakosy/DBH
- Atlas

Luft:

- AWB

Cargofinanz:

- Berichte
- Mahnung
- Zahlung
- BWA
- Bilanzen

**Modern und flexibel**

**CARGOBASE® Logistik-Software – die modulare Branchenlösung**

Sie wollen mehr bewegen? CARGOBASE® bietet clevere Lösungen für alle Verkehrsträger. Modular in der Technik. Effektiv im Nutzen. Alle Anwendungen sind leicht erlernbar und einfach zu bedienen. Von Disposition über Buchhaltung bis Zoll: CARGOBASE® macht Arbeitsabläufe schneller und effizienter. Seit über 25 Jahren.

**RETECO**

Infos unter +49 (0)4 51 / 8 99 56-0 oder www.reteco.de

Internet 100%