

Neues Joint Venture braucht die Chemie

Familienunternehmen Bertschi bedient aus dem idyllischen Dürrenäsch viele internationale Märkte multimodal

Von Tim-Oliver Frische

Der Kombinierte Verkehr hat es Hans-Jörg Bertschi angetan. Das gleichnamige Schweizer Familienunternehmen, das vom 56-jährigen Sohn des Firmengründers Hans Bertschi in der zweiten Generation geführt wird, sieht sich als Marktführer in Europa und hat dabei die Welt im Blick - insbesondere im Bereich des globalen Tankcontainermarktes. „Hier wollen wir bis 2015 mit bis zu 6000 Einheiten eine Abdeckung für die ganze Welt anbieten können“, kündigt der CEO und Präsident des Chemielogistikers an.

Der Plan hierfür ist 2010 aufgesetzt worden und soll innerhalb von fünf Jahren realisiert werden. Seitdem sei der Chemielogistiker auf einem „sehr guten Weg“, stellt Bertschi fest. „Nach den ersten zweieinhalb Jahren liegen wir mit 3000 Tankcontainern leicht über Plan.“

Großer Zwang zur KV-Effizienz

1956 startete das Unternehmen mit einem LKW. 1965 kam der Bahntransport zwischen Basel und Lugano dazu. Heute ist Bertschi beispielsweise größter Aktionär der Hupac AG, des führenden KV-Operators in der Schweiz, und gleichzeitig dessen größter Kunde. Wobei: „Der Schweizer Markt repräsentiert 3 Prozent unseres Umsatzvolumens“, verrät der Top-Manager. Die Musik spielt international. Hier stellt Bertschi einen „härteren Wettbewerb in Europa“ fest und „den Zwang, die Effizienz des Kombinierten Verkehrs zu steigern, um nicht Marktanteile an die Straße zu verlieren. Das ist ein großer Zwang in der aktuellen Wirtschaftslage“, räumt er ein.

Bertschi versucht mögliche Rationalisierungspotenziale auf der Schiene auszuloten. Denn: „Wir stören uns daran, dass seitens der Bahn in der jetzigen, sehr schwierigen Phase laufend Preiserhöhungen kommen“, kritisiert er. „Obwohl die Straßenpreise Richtung Italien um 5 Prozent nach unten gingen, hat die Bahn wiederum um 2 bis 3 Prozent erhöht. Das geht einfach nicht mehr.“ Die Konsequenz lautet: Entweder wird Volumen an die Straße ver-



Wichtiger Standort in Deutschland: das Duisburg Kombi-Terminal (DKT).

FOTOS: BERTSCHI

Bertschi

Das Schweizer Familienunternehmen Bertschi verfügt über 52 Niederlassungen in 31 Ländern. Der Chemielogistiker mit Hauptsitz in Dürrenäsch/Kanton Aargau beschäftigt 2200 Mitarbeiter, die 2012 einen Umsatz von rund 630 Mio. CHF (520 Mio. EUR) erwirtschafteten. Bertschi hat 1200 Zugmaschinen sowie 19 000 Transporteinheiten im Einsatz und betreibt 17 eigene Containerterminals. Jedes Jahr investiert das Unternehmen rund 60 Mio. CHF (50 Mio. EUR).



„Wir wickeln etwa 80 Prozent unserer Verkehre intermodal ab.“

Hans-Jörg Bertschi, Präsident Bertschi

ren, oder andere Lösungen müssen gesucht werden. Bertschi etwa bewegt im Bulkgeschäft sehr schwere Güter. Eine Lösung ist hier, Züge mit Partnern zusammenzuspannen, die leichtere Güter transportieren, um dann daraus entsprechend optimierte Ganzzüge zu bilden. „Das erlaubt uns das kostengünstigere Fahren, um im Markt zu bleiben.“

Neues Joint Venture „Log4Chem“

Laut Bertschi planen bestimmte Chemieproduzenten, ihre eigene Versandabwicklung künftig fremdzuvergeben. „Um auch in diesem Segment angebotsfähig zu sein, haben wir mit den Branchenspezialisten Hoyer und De Rijke das Joint Venture Log4Chem gegründet“, erläutert Bertschi. Log4Chem sei ein reiner 4-PL-Dienstleister ohne Assets, der als neutraler Mittler seinen Kunden helfen werde, die Effizienz ihrer Lieferketten weiter zu optimieren. Er befinde sich aber „noch im Projektentwicklungsstadium“ und werde sich „zunächst auf Europa konzentrieren“, wie Bertschi auf DVZ-Nachfrage bestätigte.

Bertschi folgt der chemischen Industrie. Und der Standort Europa „ist hier nicht mehr führend“, stellt der CEO fest. Die Chemieindustrie inves-

tiert dort, wo die größte Nachfrage ist: in Asien. „Wenn wir die Entwicklung der chemischen Industrie global betrachten, dann werden zwischen 2010 und 2015 etwa 70 Prozent der Investitionen in Asien stattfinden“, betont Bertschi. Bereits heute finden 50 Prozent der globalen Industrieproduktion in China statt, gefolgt von den USA, Japan und Deutschland.

Mit der Bohrung nach Schiefergas schaffe die USA die Voraussetzung dafür, dass die amerikanische Chemie wieder sehr wettbewerbsfähig sei, findet Bertschi. Hier würden die Anlagen über den amerikanischen Bedarf hinaus ausgebaut. „Und wir versuchen, an der globalen Distribution der Produkte zu partizipieren.“

Bertschis Ausrichtung steht: Mehr Ost- und Südosteuropa, Russland, Türkei, Mittlerer Osten, und vor allem China, Südostasien und USA. Neue Standorte sind im Mittleren Osten (Dubai), in den USA (Houston) und Asien (Shanghai, Singapur) 2012 und 2013 gegründet worden. Der Zweck: Aufbau des globalen Tankcontainergeschäfts, aber auch der globalen Chemielogistik. Ein 50:50-Joint-Venture mit Aldrees in Riad/Saudi-Arabien ist mit einer ersten Investition in Jubail ganz aktuell dazugekommen.

Diese jüngsten Engagements bedeuten aber nicht, dass sich Bertschi von Investitionen in Deutschland verabschiedet habe. „Deutschland hat in der Chemieindustrie einen Weltmarktanteil von mehr als 10 Prozent. Der Standort ist für uns mit fünf Niederlassungen und zwei eigenen Kombiterminals in Duisburg und Schwarzheide ein ganz zentraler“, listet Bertschi auf. Beide Kombiterminals sollen ausgebaut werden. In Schwarzheide etwa wird die Umschlagkapazität verdoppelt und ein Gefahrstofflager gebaut.

Deutschland zentraler Standort

In Duisburg betreibt das Unternehmen das **Duisburg Kombi-Terminal (DKT)**. „Wir planen auch hier einen Ausbau.“ Einerseits sollen mehr Züge im DKT abgewickelt werden. Die Kapazität der Anlage wurde dafür 2011 um 120 000 Teu erhöht und damit verdoppelt. „Aber sie ist noch nicht entsprechend ausgelastet“, räumt Bertschi ein. „Das wird sich dieses Jahr ändern“, ist er überzeugt. „Zusätzliche Züge werden in unserem eigenen Terminal starten, auch um die Wertschöpfung stärker ins eigene Haus zu bringen.“ Für das nächste Jahr soll der intermodale Bereich mit Value-added Services, also Lagerung, Verpackung und Kommissionierung, komplettiert werden. „Die Wertschöpfungstiefe wird dann wesentlich höher sein“, sagt Bertschi.

Bertschi wickelt 80 Prozent aller Verkehre intermodal ab, 20 Prozent gehen über die Straße. Die 80 Prozent intermodal teilen sich auf 60 Prozent Bahn und 20 Prozent Short Sea auf. Das Ladungsaufkommen ist stark auf lange Distanzen ausgerichtet. „Da spielen auch Italien und Spanien eine sehr große Rolle“, betont Bertschi. „Auf diesen Relationen wird mehr als ein Drittel unseres Firmenumsatzes erwirtschaftet.“ Aber: Die Krise in Italien und Spanien hat Bertschi mit zweistelligen Rückgängen zuge-setzt. „Der Verkehr beginnt sich im Moment etwas auszutarieren“, stellt der Unternehmer beruhigt fest. „Das ist die positive Nachricht.“ Dass diese Verluste im Wesentlichen durch neue Verkehren nach Osteuropa, insbesondere nach Russland, kompensiert werden, ist die andere.

MARKT & KONJUNKTUR SEITE 13