

Dem Güterverkehr auf die Sprünge helfen

Der Güterverkehr ist in der Schweiz nach wie vor ein Sorgenkind. Wie sehen die Perspektiven aus? Wo sind Lösungsansätze, um von der Verlust- auf eine Erfolgsschiene zu wechseln? Im Folgenden äussern sich zwei Persönlichkeiten aus der Politik und der Wissenschaft zu dieser Thematik.



Georges Theiler, dipl. Ing. ETH.

Herr Theiler, Sie befassen sich intensiv mit Verkehrsthemen in der Schweiz. Was sind Ihrer Meinung nach die Kernpunkte der Güterverkehrsproblematik unseres Landes?

Es gibt zwei Hauptprobleme: Die Schweiz ist generell für einen rationellen Bahn-güterverkehr zu klein. Die Feinverteilung mit der Bahn ist nur in wenigen Fällen konkurrenzfähig zur Strasse. Die interessanten Bahnkunden im Transitverkehr liegen wesentlich im Ausland. Zum Zweiten ist die Konkurrenz auf der Strasse in ganz Europa sehr innovativ, effizient und zeitgerecht. Die neusten Lastwagenmotoren sind umweltfreundlich. Der Druck auf der Verlegung auf die Bahn nimmt ab. Dies hat Auswirkungen auf den Bahngüterverkehr.

Daraus ergeben sich folgende Kernpunkte:

- Der Bahngüterverkehr muss effizienter und preisgünstiger werden.
- Die Kunden müssen vor allem vermehrt auch im Ausland akquiriert werden.

Wo sehen Sie Lösungsansätze, damit die Schweiz im internationalen Wettbewerb mithalten kann?

Die Schweiz muss die Transitachsen so ausbauen, dass ein effizienter Verkehr möglich wird. Mit der NEAT-Fertigstellung im Jahr 2020 (Ceneri) werden wir wesentliche Verbesserungen haben. Die Zufahrten zur NEAT werden aber ein Problem bleiben. Die Güterbahnen müssen mit ausländischen Partnern kooperieren oder sich mit ihnen zusammenschliessen. Nur so kann der Kunde optimal erreicht und die Transportleistung effizient gestaltet werden.

Können sich in der Schweiz mehrere Bahnunternehmen im Güterverkehr halten oder wäre ein gemeinsamer Marktauftritt von Vorteil?

Sicher bietet die Grösse der Schweiz nur einem beschränkten Anbieterfeld Platz. Konkurrenz ist immer gut, sofern ein fairer Wettbewerb möglich ist. Wesentliche Voraussetzung muss die Bahnreform 2 bringen. Zentral dabei ist eine möglichst neutrale Trassenvergabe und faire, differenzierte Trassenpreise.

Was halten Sie von der neuen Idee «Cargo Tube»?

«Cargo Tube» ist eine Vision, die jedoch das Problem der Feinverteilung nicht lösen kann. Wenn schon eine Vision, dann ziehe ich Swissmetro, eine unterirdische Personenschnellbahn vor. Damit werden oberirdische Kapazitäten für den Güterverkehr frei und die Nachfrage im Personenbereich wäre bestimmt wesentlich höher. Eine Reisezeit von Zürich nach Basel von 15 Minuten wäre doch sehr attraktiv.

Georges Theiler, dipl. Ing. ETH, Unternehmer, Inhaber GT-Consulting, Luzern, Nationalrat und Vorstandsmitglied der LITRA, dem Informationsdienst für den öffentlichen Verkehr.

Info:

Georges Theiler
Obere Bergstrasse 3
6004 Luzern
Tel. 041 318 35 80
g.theiler@sunrise.ch



Prof. Dr. Wolfgang Stölzle.

Herr Professor Stölzle, führt der Preisverfall im Güterverkehr in der heutigen Wirtschaftskrise zu einem Qualitätseinbruch?


In der derzeitigen Konjunkturlage steht auch der Güterverkehr mit allen Verkehrsträgern, also Strasse, Schiene, Luft und Wasser, massiv unter Druck. Der rückläufige nationale und vor allem internationale Warenaustausch schlägt negativ auf die Nachfrage nach Güterverkehrsleistungen durch, sodass der Verkehrsmarkt unter teilweise beachtlichen Überkapazitäten leidet. Dies ist im Verkehrsbereich ein besonderes Problem, da die Akteure in der Regel in grossem Umfang Kapazitäten, zum Beispiel von Fahrzeugen, Waggons, Trailern, Containern, Terminals oder Immobilien sowie von Personal vorhalten müssen, um auf eine Nachfrage der verladenden Wirtschaft hin unmittelbar hoch qualitative Verkehrsleistungen erstellen zu können. Dies betrifft insbesondere die Eisenbahn mit ihren aufwändigen Netzen,

aber auch den Strassengüterverkehr. Die in der Regel mittelständisch geprägten Unternehmen haben für ihre Verhältnisse hohe Bereitschaftskosten zu tragen, die bei Unterauslastung direkt zu Leerkosten werden. Zudem sind im Branchenvergleich die Margen im Geschäft niedrig und die Eigenkapitaldecken von familiengeführten Unternehmen meist dünn. Der Zugang zu Kapitalmärkten ist dann stark begrenzt. In der Folge sehen sich viele dieser Anbieter gezwungen, im Verdrängungswettbewerb kurzfristig erhebliche Preisnachlässe zu offerieren. Häufig decken diese Preise nicht mehr die variablen Kosten, sodass jeder gefahrene Kilometer zwar einen betriebswirtschaftlichen Verlust, aber zumindest einen bescheidenen Liquiditätszufluss mit sich bringt. Da die Preisabschläge oft 30 % und mehr betragen, sehen sich Strassengüterverkehrsunternehmen oftmals dem Vorwurf des Preisdumpings ausgesetzt. Strasse und Schiene stehen bei mittleren und auch längeren Transportwegen beim Landverkehr im direkten Wettbewerb. Deshalb ist vom Verfall des Preisniveaus auf der Strasse auch der «Unbegleitete Kombinierte Verkehr» (UKV) betroffen, dessen Angebot in Anbetracht des ausgeprägten Netzleis-

tungscharakters kurzfristig deutlich schwerer anzupassen ist als das der Strasse. Sehr hohe Fixkostenanteile erlauben generell nur stark begrenzte Spielräume für Preissenkungen, ohne in die roten Zahlen zu rutschen.

Welche Handlungsoptionen stehen den KV-Anbietern jetzt zur Verfügung?

Derzeit wird bei den KV-Akteuren tatsächlich über Preissenkungsspielräume nachgedacht. Um eine Margenerosion zu vermeiden, müssen parallel mögliche Kostenreduzierungen vor allem in Form ausgedünnter Fahrpläne ins Auge gefasst werden. Dies erlaubt zwar den Abbau von Fixkostenbestandteilen und trägt aufgrund von Bündelungseffekten kurzfristig zu einer besseren Auslastung der verbleibenden Relationen bei. Allerdings bewirkt ein solcher Ansatz auch direkt eine Absenkung des Qualitätsniveaus, das bei netzbasierten Verkehrsleistungen massgeblich von der Dichte und der Taktung der bedienten Relationen abhängt. So gerät der UKV in eine sprichwörtliche Falle: Niedrige Preise signalisieren nicht nur, sondern bedingen auch eine schlechtere Qualität. Realisiert die verladende Wirtschaft diese Qualitätserfahrung, steigt die Gefahr, dass viele Kunden dem

UKV für immer den Rücken zudrehen. Denn wer im Güterverkehr einmal von der Schiene auf die Strasse wechselt, kommt angesichts hoher Einstiegsbarrieren wie beispielsweise der Verfügbarkeit von Anschlussgleisen oder einer oft aufwändigen Umstellung der Versand- und Auslieferungsplanung selten auf die Schiene zurück. Um diese Abwärts-spirale nicht anzuheizen, heisst es für die KV-Akteure schlicht: Qualität hochhalten und nur geringe Preiszugeständnisse offerieren; denn eine vergleichsweise hochpreisige Dienstleistung muss auch ein entsprechendes Qualitätsniveau enthalten. 

Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Ordinarius, Lehrstuhl für Logistikmanagement, Universität St. Gallen
wolfgang.stoelzle@unisg.ch

Info:
Universität St. Gallen
Lehrstuhl für Logistikmanagement
Dufourstrasse 40a
9000 St. Gallen
Tel. 071 224 72 80
www.logistik.unisg.ch
www.diplom-logistik.unisg.ch



 **Der Versicherer
des öffentlichen
Verkehrs**

**Sicher.
Unabhängig.
Leistungsstark.**

VVST
Elisabethenanlage 25
Postfach
CH-4002 Basel

info@vvst.ch
www.vvst.ch