

cargo

Das Logistikmagazin von SBB Cargo

4 | 08



Schneller ... 4
... geht die Post in Duisburg ab.

Grösser ... 8
... wird Distribution Suisse für die Kleinen.

Effizienter ... 12
... ist Cibas Logistik dank ChemOil.

Kleiner ... 16
... und dezentral soll die Zukunft sein.



Bild der Saison.

Bildschirmschoner: Jetzt downloaden.

Ein Tankwagen wird auf dem Ciba-Werkgelände in Kaisten (Aargau) befüllt. Ciba war eines der ersten Unternehmen, das seine Logistik der SBB Cargo-Tochter ChemOil Logistics übertrug, als diese 1999 gegründet wurde. Seither und bis heute transportiert die Spezialistin für Gefahrguttransporte Rohmaterialien und Fertigprodukte für das Chemieunternehmen (Bild: Gian Vaitl).

Entdecken Sie die virtuelle Transportreise durch die Bildwelten dieses Magazins – als Bildschirmschoner.

Einfach auf Ihren Computer laden. Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen!





Aussichten.

Liebe Leserin, lieber Leser

Der dänische Philosoph Søren Kierkegaard schrieb: «Das Leben kann nur in der Schau nach rückwärts verstanden, aber in der Schau nach vorwärts gelebt werden.»

Wir sind keine Philosophen, sondern leisten für die Kunden Tag für Tag unser Bestes. Doch kamen wir zum selben Schluss: SBB Cargo hat ihr Geschäft eingehend analysiert und umfassende Massnahmen zur Gesundung des Unternehmens eingeleitet – im Binnenverkehr, im internationalen Geschäft und in der Instandhaltung.

Ein Beispiel, wie wir immer besser werden, sind die effizienteren Angebots- und Produktionskonzepte. Wir wollen für unsere Kunden auch in Zukunft das qualitative, ökonomische und ökologisch nachhaltige Angebot von SBB Cargo garantieren. Das ist eine von vielen Aussichten für 2009. Was sich unsere Kunden von 2009 erhoffen, was sie planen und in Angriff nehmen, lesen Sie ab Seite 6 oder unter www.cargomagazin.ch.

Nicolas Perrin
Leiter SBB Cargo

Inhalt.

- 4 **Vier Generationen.**
Das Neue hat Tradition bei den Wiechers.
- 6 **Der Prognosenmacher.**
Was Konjunkturforscher Sturm erwartet.
- 8 **Für die Kleinen stark.**
Distribution Suisse beliefert Quartierläden.
- 10 **Unterwegs ins Grüne.**
Coop-Logistikchef Leo Ebnetter im Gespräch.
- 12 **Fest im Griff.**
Seit neun Jahren fährt Ciba mit ChemOil gut.
- 14 **Schotter.**
Kalender. Lehrlinge. Subventionen.
- 16 **Small Is Beautiful.**
Den Individualverkehr auf die Schiene bringen.
- 17 **Wachstumsrhetorik.**
Peter Klaus zweifelt, ob alles immer mehr wird.
- 18 **Der Übersiedler.**
Wenn Daniel Bürgy umzieht, ziehen viele mit.



Vier Generationen – eine Marschrichtung.

Hier ist nichts klein: Die Plattform in Duisburg ist ein Umschlagplatz der Superlative. Dass dabei ohne Modernisierung nichts läuft, ist für Hans-Werner Wiechers, Geschäftsführer der Josef Wiechers GmbH, klar. Der Grossvater und Gründer der Firma war noch mit Pferd und Wagen unterwegs.

TEXT: ERNY HILDEBRAND – FOTOS: MICHAEL CLAUSHALLMANN



Drei Dinge nennt Hans-Werner Wiechers, ohne die ein Logistikunternehmen heute keine Zukunft habe: «Kundenwünsche berücksichtigen, technisch auf dem neusten Stand sein, stetig investieren.» Dinge, die 1904, als der Familienbetrieb gegründet wurde, «weitaus weniger wichtig waren als heute». Die Josef Wiechers GmbH betreibt für SBB Cargo die Plattform Duisburg Rheinhausen.

Mit der Fertigstellung einer Stahllogistikanlage trägt sie den modernen Anforderungen Rechnung. Solche Anpassungen gehören für den

Die junge Generation macht **manches anders**. Das muss auch so sein.

Hans-Werner Wiechers

Geschäftsführer zum Alltag. «Mir selbst geht es ja auch so», sagt der gelernte Speditionskaufmann schmunzelnd: «Früher spielte ich gerne Tennis, heute gehe ich lieber wandern.»

Das Tempo geschäftet mit.

Während seine privaten Bahnen und Hobbys eher ruhiger werden, geschieht auf der Plattform genau das Umgekehrte. So passt der geplante Fahrplanwechsel von SBB Cargo gut in den Trend. Er soll die Zahl der Züge erhöhen. Für Wiechers sind solche Optimierungen «normales Tagesgeschäft».

Die Zufriedenheit der Kunden steht für den Plattformbetreiber an erster Stelle. Dazu gehört, dass Lösungen, Verbesserungen und Konzepte gemeinsam erarbeitet werden. Die Kunden, so die Erfahrung von Wiechers, seien zunehmend bestrebt, das gesamte Leistungsspektrum einem Logistiker in die Hand zu geben. Deshalb wurde in dem mittelständischen Familienunternehmen, das durch die jahrzehntelange Erfahrung und Zusammenarbeit mit der Eisen- und Stahlindustrie geprägt ist, auch ein zentral gesteuertes Produktmanagement aufgebaut. Die Vorteile: kurze Leitungswege, eine durchgängige Laufverfolgung der Aufträge und – dadurch bedingt – garantiert termingerechte Leistungen.

Die Partnerschaft passt.

«Durch die neue Anlage erhöht sich nicht nur die Umschlagkapazität, sondern vor allem die Umschlaggeschwindigkeit», sagt Hans-

Die Plattform Duisburg Rheinhausen in Zahlen.

Die Josef Wiechers GmbH betreibt in Duisburg Rheinhausen ein Logistikzentrum nach dem neusten Stand der Technik. Ihre Kapazitäten können sich sehen lassen: 53 000 Quadratmeter Grundstücksgrösse, 17 500 Quadratmeter gedeckte und beheizte Lagerfläche für Stahlprodukte, fast 1000 Meter Umschlaggleise, davon 250 Meter gedeckte Gleise für die Ganzzugabfertigung. Acht Krananlagen von 25 bis 40 Tonnen Tragkraft mit Coilzangen, teilweise mit ausschließbaren Prätzen für Spaltmaterial, diverse Traversen bis 32 Tonnen sowie zwei Hubstapler bis 6 Tonnen komplettieren die Ausstattung.



Werner Wiechers. Da die einzelnen Hallenschiffe mit jeweils zwei Krananlagen bestückt sind, die zwei Lastwagen-Fahrstrassen und die Doppelgleisanlage parallel bedienen, «können wir jetzt allein auf der Schiene bis zu achtzig Waggons pro Tag be- oder entladen, ohne dabei die Lastwagenabfertigung zu beeinträchtigen», erklärt Hans-Werner Wiechers.

Neue Töne der nächsten Generation.

Für SBB Cargo ist Duisburg Rheinhausen damit die grösste und wichtigste Plattform nördlich der Alpen. Roland Pfaffen, Leiter Produktionsplanung und -steuerung bei SBB Cargo in Duisburg, lobt die Zusammenarbeit mit der Josef Wiechers GmbH als «hervorragend und zuverlässig». «Seit wir uns 2005 gefunden haben, ziehen wir aus Überzeugung an einem Strang», sagt auch Hans-Werner Wiechers. Das erklärte gemeinsame Ziel: den Warenverkehr weiter zu professionalisieren und die Plattform permanent den jeweiligen Anforderungen entsprechend zu gestalten.

Dass hier in Zukunft noch vieles möglich ist, verdeutlicht allein schon die Lage. Angesiedelt



im weltgrössten Binnenhafen, ist diese Plattform direkt verbunden mit den Westhäfen der Nordsee. Gleichzeitig ist der Standort ein wichtiger Knotenpunkt für alle Güterverkehre in den Süden Europas.

Die grössten Kunden auf der Plattform kommen aus der Stahlbranche. «Bei uns treffen sich alle führenden Stahlkonzerne, Stahlverarbeiter und Stahlhändler», sagt Wiechers. Sie schlagen Coils, Paketbleche, Rohblöcke und Rohre um. Bei solchen Schwergewichten spielt die Beladungssicherheit eine grosse >

«Bald Licht am Ende des Tunnels.»

Sein Institut sagt der Schweizer Wirtschaft, worauf sie sich einzustellen hat. Der Transportsektor, sagt Jan-Egbert Sturm, bleibt trotz Krisen wichtig.

INTERVIEW: MARCEL HÄNGGI
FOTO: ZVG



Herr Sturm, die gegenwärtige Finanzmarktkrise wurde letztlich dadurch ausgelöst, dass viele gut bezahlte Bankmanager den Markt falsch einschätzten. Man könnte daraus folgern, dass wirtschaftliche Prognosen sowieso nichts taugen ...

Das wäre zynisch. Nein, im Gegenteil: Wir haben bereits 2004, 2005 davor gewarnt, dass sich der Immobilienmarkt in den USA zu einer Blase entwickelt. Deren Platzen hat uns nicht überrascht. Was wir aber nicht vorhersagen konnten, weil es einmalig ist in der Geschichte, das ist die Dynamik, welche die Hypothekenkrise ausgelöst hat. Die Banken begannen, einander zu misstrauen. Uns hat überrascht, wie sehr die Investmentbanken über komplexe Finanzprodukte mit dem Subprime-Hypothekengeschäft verhängt waren.

Werfen solche Erschütterungen des Finanzmarkts alle Prognosen über den Haufen?

Wir haben die Konjunkturprognose in unserem jüngsten Bericht vom 29. September tatsächlich stark nach unten korrigiert. Aber daran war weniger die Krise an der Wallstreet verantwortlich als das, was – von den Medien weniger beachtet – in Europa geschehen ist. Europa hat mit dem starken Euro zu kämpfen, ausserdem gibt es in mehreren Ländern ebenfalls Immobilienprobleme. Das ist alles gravierender, als wir vor einigen Monaten dachten.



Erhöhte Umschlagkapazität dank der neuen Anlage – hier beim Verlad von Coils in Shimmns-Wagen.

Rolle. Nicht zuletzt deshalb gehört die Weiterbildung und Schulung der Mitarbeiter für den Vorstand des Familienunternehmens mit zu den wichtigsten Aufgaben. Denn in einem modernen Logistikunternehmen, sagt Wiechers, müsse nicht nur die technische Ausbildung auf dem neuesten Stand sein, sondern auch die Administration – und jeder einzelne Angestellte.

Derart gerüstet, schätzt Wiechers die Aussichten des Unternehmens sehr positiv ein und blickt zuversichtlich in die Zukunft: «Die Kooperation mit SBB Cargo hat sich von Anfang

an positiv entwickelt und ist auch aktuell auf einem guten Gleis.»

Einen weiteren Zukunftsgaranten hat er in seiner Tochter Verena. Die 25-jährige Betriebswirtin arbeitet schon jetzt mit ihm zusammen in der Kundenbetreuung und im allgemeinen Tagesgeschäft. «Sie wird das Unternehmen in vierter Generation weiterführen», verkündet der Senior die bereits besiegelte Sache. Dabei ist ihm auch klar, dass «die junge Generation manche Dinge sicherlich anders machen wird». Schliesslich hat seine Tochter schon heute

einige andere Ideen, die sie lebhaft diskutieren. «Das war auch schon zwischen mir und meinem Vater so», erinnert sich der heute 66-jährige Unternehmer und fügt hinzu: «Das muss auch so sein.»

Eine Einschätzung, die mehr als deutlich macht, dass Innovationen für Hans-Werner Wiechers selbstverständlich sind. ■

Wie wirkt sich die Konjunktorentwicklung auf den Transportsektor aus?

Die Verlangsamung der europäischen Dynamik und die Abschwächung der weltweiten Konjunktur tan-

Die Warenströme reagieren sehr stark auf die Konjunktur.
Jan-Egbert Sturm

gieren die Handelsströme – und damit natürlich auch den Transportsektor.

Ein Krisenphänomen sind die hohen Energiepreise, wodurch auch die Transportkosten steigen. Kommt es deswegen zu einem Rückgang der globalen Warenströme?

Die globalen Warenströme reagieren zwar stark auf die Konjunktur und auf – relative – Preisbewegungen. Ich glaube aber nicht, dass wir hier eine Trendwende sehen. Wenn etwa ein Unternehmen, das seine Produktion nach China verlagert hat, sich jetzt wieder zurückzieht, hat das nicht unbedingt mit Transportkosten zu tun, sondern oft auch mit kulturellen Problemen.

Wie verschieben sich die Warenströme?

Für die Schweiz sind die europäischen Länder die wichtigsten Handelspartner, aber die Schwellenländer gewinnen an Bedeutung. Das hat natürlich entsprechende Auswirkungen auf den Transportsektor.

Also weniger Handel mit Deutschland, mehr mit Brasilien?

Nicht unbedingt. Wahrscheinlich wächst auch der Handel mit Deutschland weiter, aber langsamer als derjenige mit Brasilien. Es geht um relative Verschiebungen. Der Transport wird insgesamt wichtiger, das wird weitergehen.

Was erwarten Sie für ein Unternehmen wie SBB Cargo?

Die Konjunkturschwäche, die wir jetzt feststellen, wirkt sich auf den Export der Schweiz aus und damit natürlich auch auf das Transportvolumen. Aber ich sehe ab ungefähr Mitte 2009 auch schon wieder Licht am Ende des Tunnels.

Ist der Zustand des Transportsektors ein Indikator für Ihre Konjunkturabschätzungen?

Auf jeden Fall. Wir betrachten das Konsumverhalten, die Investitionszyklen und die Handelsströme. Der Konsum ist relativ stabil und träge – denn Sie müssen ja auch dann Brot kaufen, wenn die Konjunktur schwach ist. Er hat aber ein grosses

Gewicht. Die Investitionszyklen dagegen überreagieren eher. Der Geschäftsgang im Transportsektor ist ein sehr guter Indikator für die Entwicklung der Handelsströme.

Jan-Egbert Sturm wurde 1969 in Hoogezand-Sappemeer (Niederlande) geboren. Er studierte und promovierte in Volkswirtschaftslehre an der Universität Groningen. Seit 2005 ist er ordentlicher Professor der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Zürich, deren Konjunkturforschungsstelle (KOF) er leitet. Die KOF (www.kof.ethz.ch) wurde 1938 gegründet und gilt als wichtigste Forschungsinstitution ihres Fachbereichs in der Schweiz. Sie publiziert unter anderem vierteljährliche Konjunkturprognosen, zuletzt am 29. September 2008.





Die Kraft hinter den **Kleinen.**

Die Westschweizer Gruppe Distribution Suisse steht als Beschaffungs- und Transportlogistikerin hinter den Ladenketten Pam, Proxi und Treffpunkt. Durch Nähe zum Kunden behaupten sich diese am Markt.

TEXT: URSULA HOMBERGER – FOTOS: BERNHARD LOCHMATTER

«Lädelersterben» hin oder her: Es gibt sie noch, die Tante-Emma-Läden draussen auf dem Land, an Orten, zu denen sich die grossen Lebensmittelketten nie vorgewagt oder aus denen sie sich längst zurückgezogen haben. Ein einfaches Geschäft ist das allerdings nicht, denn die soziale Rolle dieser im Franchising-System geführten Läden, die in der Schweiz früher Usego, später Primo oder Vis-à-vis und heute Pam, Proxi oder Treffpunkt heissen, ist mitnichten ein Garant für deren Überleben.

Keiner versteht es besser, die Geschichte dieser Läden zu erzählen, als Eduard Walter, Logistikchef und stellvertretender Generaldirektor bei Distribution Suisse, zu der auch

das Traditionsunternehmen Valrhône SA gehört. Valrhône hat 2005, nach dem Ausstieg der Bon appétit Group aus dem Detailhandel, deren Primo- und Vis-à-vis-Läden in der Romandie übernommen. Wenig später, sagt Walter, «wagten wir den für ein Westschweizer Unternehmen reichlich abenteuerlichen Schritt in die Deutschschweiz. Durch die Übernahme der PickPay-Partner-Läden wurden wir von heute auf morgen zum nationalen Lebensmittelverteiler.»

Dass dies gelang, ist nicht zuletzt auf Walter selbst zurückzuführen. Der geborene Solothurner lebt seit 40 Jahren in der Westschweiz und stand 25 Jahre im Dienst von Usego, ehe er 2004 zu Valrhône kam. Damit brachte er nicht >

nur die fachliche Kompetenz für dieses «Abenteuer» mit, in dessen Zuge die PickPay-Partner zu Pam und Treffpunkt wurden, sondern er war auch Vermittler zwischen den Mentalitäten.

Nahe beim Kunden.

Distribution Suisse setzt mit Pam, Proxi und Treffpunkt auf das Nachbarschaftskonzept, spricht auf Läden im Quartier oder draussen auf dem Land mit einer ausgeprägt kundenorientierten Führung. Sie hat damit eine Nische

Wir sind **stärker** von der **Entwicklung** der Transportkosten **betroffen** als die Grossen.
Eduard Walter

gefunden, muss diese jedoch stets aufs Neue verteidigen. «Unsere Detaillisten müssen rasch und flexibel auf Kundenwünsche und das Marktumfeld reagieren können», sagt Walter. Mit den eigenen Billiglinien «Leader Price» und «BienVu» versucht man, der Konkurrenz auch im Tiefpreissegment die Stirn zu bieten.

Das logistische Nervenzentrum von Distribution Suisse liegt nach wie vor in der Westschweiz, im ehemaligen Verteillager von Usego in Bussigny bei Lausanne. Dies hat seinen Nachteil: «Wegen der langen Lieferwege in die Randregionen und der jeweils geringen Abladevolu-

men sind wir viel stärker von der Entwicklung der Transportkosten betroffen als die Grossverteiler», sagt Walter. Das verunmöglichte es ihm, den Kombinierten Verkehr stärker zu berücksichtigen – ausgerechnet ihm, der damals bei Usego als Geburtshelfer des Wechselbehältersystems Cargo Domino gewirkt hat.

Kombinierter Verkehr funktioniert.

«Dass der Kombinierte Verkehr funktioniert, haben wir damals bei Usego bewiesen, und Valrhône beweist es weiterhin täglich auf der Strecke Renens–Sion.» Je nach Saison verlassen pro Abend zwanzig bis vierzig Cargo-Domino-Behälter das Logistikzentrum in Bussigny mit Waren für die Läden im Wallis. Im Güterbahnhof von Renens werden sie auf Bahnwagen umgeladen, von SBB Cargo in der Nacht nach Sion überführt und am darauffolgenden frühen Morgen von einem lokalen Transportpartner im ganzen Wallis verteilt. Gegen neun Uhr ist die Ware in den Läden – sogar wenn, wie auf der Bettmeralp, noch ein Seilbahntransport hinzukommt.

Dieses Beispiel illustriert, dass die logistischen Leistungen der Transportpartner stimmen und dass Nachhaltigkeit im Transportwesen möglich sei, sagt Walter. Er fordert, ökonomische Anreize zugunsten des Kombinierten Verkehrs zu schaffen, sodass es mit der Verlagerung des Güterverkehrs künftig rasanter vorwärtsgehe. ■

Distribution Suisse besteht aus den Unternehmen Valrhône SA (Warenbeschaffung und Logistik) und Pam SA (Verkaufsorganisation/ Franchisegeberin). In der Deutsch- und der Westschweiz beliefert sie 700 Verkaufspunkte der Detailhandelsketten Pam, Proxi und Treffpunkt sowie unabhängige Detaillisten. Mit einem Umsatz von rund 500 Millionen Franken pendelt Distribution Suisse zwischen Platz vier und sechs unter den Schweizer Lebensmittelverteilern. In der Deutschschweiz will das Unternehmen durch Übernahme bestehender Läden weiter wachsen. Gute Chancen rechnet es sich bei kombinierten Verkaufspunkten – beispielsweise Bäckerei/Lebensmittelläden – aus.



Eduard Walter möchte mehr Kombiverkehr.



Bis in die hintersten Bergtäler: Proxi-Last- und -Eisenbahnwagen in Bussigny.

KLIPP & KLAR

AUSGANGSBAHNHOF
Renens bei Lausanne

BESTIMMUNGORT
Ankunftsbahnhof Sion, ganzes Wallis inkl. Seitentäler

DISTANZ
Bahn: 120 km
Totaldistanz: bis 170 km

TRANSPORTGUT
Lebensmittel und Frischprodukte

WAGEN
Wechselbehälter Cargo Domino

EMPFÄNGER
Pam-, Treffpunkt- und Proxi-Läden



Leo Ebnetter, Leiter Direktion Logistik, Mitglied der Geschäftsleitung Coop

Auf dem Weg in eine **ökologische Zukunft.**

Coop setzt immer mehr auf die Bahn. Gegen zwei Drittel des Liefervolumens von den nationalen zu den regionalen Verteilzentren wird auf der Schiene transportiert. Leo Ebnetter, Leiter der Direktion Logistik bei Coop, im Interview über Nachhaltigkeit und die Verlagerung von der Strasse auf die Schiene.

TEXT: SUSANNE WAGNER – FOTOS: GIAN VAITL

Herr Ebnetter, bestehen Aussichten, dass Coop künftig noch mehr auf die Bahn setzt?

Leo Ebnetter: *Zurzeit bringen wir 60 Prozent des Volumens von den nationalen in die regionalen Verteilzentren auf die Bahn. Weitere Optimierungen in den Bestell- und Lieferrhythmen sowie den betrieblichen Logistikprozessen können diesen Anteil noch steigern.*

Was kommt auf SBB Cargo zu?

Eine besondere Herausforderung für SBB Cargo sind die Tagesexpressverbindungen:

Sie stellen ein bedeutendes, zusätzliches Verlagerungspotenzial dar.

Und für Sie: Welche Produkte stellen die grössten Herausforderungen?

Frischprodukte mit einer Haltbarkeit von drei Tagen oder weniger. Diese werden steigen, weil vor allem der Convenience-Bereich wächst.

Zum Beispiel Brot: Das liegt jeden Morgen frisch in den Regalen. Welche logistische Leistung steht dahinter?

>

Logistikmarktstudie 09 in Sicht.

Mit der ersten Ausgabe der Logistikmarktstudie Schweiz setzten der Logistikverband GS1 und die Universität St. Gallen letztes Jahr neue Massstäbe. Zum ersten Mal wurde die Branche aus wissenschaftlicher Sicht umfassend und für Praktiker verständlich unter die Lupe genommen. Die Ausgabe 2009 erscheint gegen Jahresende.

Informationen unter: www.logistikmarkt.ch



Am wichtigsten ist die optimale Steuerung von Information, Produktion und Warenflüssen.

Das heisst?

Unter einem optimalen Warenfluss verstehen wir die schnellste, sicherste und möglichst ökologische Verbindung zwischen den Produktions- und den Verkaufsstellen.

Wer ist, um beim Beispiel Brot zu bleiben, an den Transportabläufen beteiligt?

Die Coop-Bäckereien, deren Rohmaterialzufuhr und die involvierten Logistikpartner. Sie alle müssen gut koordiniert zusammenspielen, damit die richtige Menge in der gewünschten Qualität zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort eintrifft.

Sie müssen planen. Die Konjunktur ändert sich, die Jahreszeiten, das Wetter ...

Wie wirken sich solche Schwankungen auf die Logistik aus?

Sie sind natürlich wichtig. Mehr- oder Minderungen werden im Rahmen einer dynamischen Planung berücksichtigt.

Wir haben die Infrastruktur auf die Bahn ausgerichtet.

Leo Ebnetter

Das betrifft Disposition, Lagerhaltung, Kommissionierung und Transport.

Coop lässt das Trockensortiment für gewisse Verteilzentren vollständig von der Bahn bedienen.



Höhere Anforderungen wegen mehr Convenience-Produkten – Coop-Verteilzentrum in Dietikon.

Coop und die Umwelt.

Im Bereich Ökologie hat Coop im Jahr 2007 Folgendes erreicht:

- Reduktion des CO₂-Ausstosses um 10,2%
- Reduktion bei den Verteilzentren um 19%
- Reduktion bei den Produktionsbetrieben 5%
- Reduktion des Dieselvebrauchs pro Tonnenkilometer um 3,9%
- Reduktion des CO₂-Ausstosses durch Eco-Drive-Schulungen um 288 Tonnen

Coop setzt auch bei den Zulieferern auf eine möglichst ökologische Transportweise. So soll die Menge der Flugware bei Fleisch/Fisch und Gemüse/Früchten, wo immer sinnvoll, reduziert werden. Die Emissionen der nicht vermeidbaren Flugtransporte werden durch den Coop-Fonds für Nachhaltigkeit kompensiert.

Wir haben die gesamte Infrastruktur in den nationalen und regionalen Verteilzentren auf Bahnverkehr ausgerichtet. Coop setzt auf eine nachhaltige Entwicklung im Güterverkehr und also auf eine maximale Verkehrsverlagerung von der Strasse auf die Schiene.

Was heisst das konkret?

Wenn immer es die Verbindung und Verfügbarkeit an Rollmaterial erlaubt, legt Coop alle Transportwege von nationalen in regionale Verteilzentren auf der Schiene zurück. Damit setzen wir die Strategie um, bis 2023 in den direkt beeinflussbaren Bereichen «CO₂-neutral» zu sein. Für die Feinverteilung werden nur noch Lastwagen beschafft, welche die Euro-5-Norm erfüllen. ■

Weshalb ist ein Container 20 oder 40 Fuss lang?



Container schliessen die Transportkette über Land und Wasser ohne Umladen. Sie sind typischerweise 8 Fuss breit und 20 oder 40 Fuss lang. Daraus ergeben sich die Masseinheiten, die in der Schifffahrt üblich sind: TEU (Twenty Feet Equivalent Unit) und FEU (Forty Feet Equivalent Unit). Eingebürgert hat sich diese Masseinheit in der Schifffahrt: Die Ladefähigkeit eines Containerschiffes wird in TEU angegeben. Container sind so stabil, dass sie in dreizehn und mehr Lagen übereinandergestapelt werden können.



Die Flotte **fest im Griff.**

Das Chemieunternehmen Ciba AG vertraut seit bald zehn Jahren auf die Transportdienstleistungen von ChemOil. Dank dem einzigartigen Tracking&Tracing-Tool können die Wagenmietkosten von Ciba nun um rund 100 000 Franken reduziert werden.

TEXT: RETO NEYERLIN – FOTOS: GIAN VAITL

1999, im Gründungsjahr von ChemOil, begann die Zusammenarbeit der SBB Cargo-Tochter mit Ciba (damals Ciba Spezialitätenchemie), einem der ersten Unternehmen, das sein Flottenmanagement an ChemOil ausgliederte.

Unter den Ersten.

ChemOil kümmert sich seither um die Verwaltung der gesamten Ciba-Flotte in der Schweiz, von der Anmietung über die Bewirtschaftung bis hin zur Organisation der Reinigung und Revision der Wagen. «ChemOil war damals eine der ersten Firmen, die ein solches Flottenmanagement neutral und unabhängig von Vermietern anboten», sagt Beat Schären von Ciba, Head of Transport and Logistics Europa.

Eine Pionierleistung erbrachte ChemOil auch mit Tracking&Tracing, einem selbst entwickelten IT-Tool, das es ermöglicht, jeden Bahntransport europaweit lückenlos zu verfolgen. «Auf unserer passwortgeschützten Internetseite hat die lokale Dispositionsabteilung von Ciba jederzeit Zugriff auf die Wagendaten», erklärt Markus Borner, Key Account Manager Chemie. Bei Abweichungen wird Ciba informiert, und das Operation Center von ChemOil leitet sofort Massnahmen zur Problemlösung ein. Das IT-Tool erlaubt Ciba auch die Überwachung der Standzeiten beim Beladen und Entladen in den Werken.

Anhand der Tracking&Tracing-Daten erstellt ChemOil quartalsweise die sogenannten Key-Performance Indicators (KPI). Diese dienen dazu, die Leistung zu messen und Schwachstellen aufzuzeigen. Daraus können dann Optimierungsmassnahmen eingeleitet werden.

Ein Sechstel einsparen.

Im Falle von Ciba zeigte sich, dass 8 der derzeit 48 angemieteten Kesselwagen eingespart werden können. «Dies entspricht mehr als 16 Prozent der zur Überwachung übergebenen Flotte», rechnet Beat Schären vor. Ciba bringt das künftig Einsparungen von rund 100 000 Franken jährlich.

Seit 2007 regelt ein Rahmenvertrag die Zusammenarbeit zwischen Ciba und ChemOil. Der Vertrag umfasst, die Bereiche Frachtmanagement, Flottenmanagement, Monitoring und Qualitätsmessung. Dazu gehören auch die über 1300 Transporte, die der Logistikspezialist direkt für das Chemieunternehmen



Immer wissen, was grad wo ist: Tracking&Tracing via Personal Computer.

durchführt. Rund 18 000 Tonnen liefert ChemOil von, nach und zwischen den Ciba-Werken Kaisten, Monthey, Schweizerhalle und Grenzach. Das Transportgut sind Rohmaterialien von Zulieferern, mehrheitlich aus Deutschland und der Schweiz, sowie Fertigprodukte aus eigener Fabrikation.

punkt des Redaktionsschlusses noch unklar. «Unabhängig von einer möglichen Übernahme sehe ich eine Chance, durch die Zusammenlegung der Rail-Services von Ciba und anderen ChemOil-Partnern Synergien zu nutzen», sagt Beat Schären. Zu den ChemOil-Kunden zählt BASF bereits heute. ■

Übernahme als Chance.

Wie sich eine eventuelle Übernahme von Ciba durch BASF auswirken könnte, war zum Zeit-

Ciba AG in Zahlen.

Ciba ist ein führendes globales Chemieunternehmen. Die Firma «schafft Effekte für eine bessere Lebensqualität»: Leistung, Schutz, Farbe und Langlebigkeit für Kunststoff, Papier, Autos, Bauwerke, Haushalts- und Körperpflegemittel und vieles mehr. Ciba beschäftigt rund 13 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit und ist in über 120 Ländern tätig. Der Hauptsitz ist Basel. Die Ciba AG wurde 1997, in der Folge der Fusion zwischen Ciba-Geigy und Sandoz zur heutigen Novartis, als selbstständiges Unternehmen gegründet. 2007 erwirtschaftete Ciba einen Umsatz von 6,5 Milliarden Franken.



Beat Schären, Head of Transport and Logistics Europa bei Ciba.

KLIPP & KLAR

AUSGANGSBAHNHOF & BESTIMMUNGORT

Kaisten, Monthey, Schweizerhalle und Grenzach

DISTANZ

Durchschnittlich 250 km

TRANSPORTGUT

Chemische Erzeugnisse in Bulk oder in verpackter Form

WAGEN

Privatkesselwagen und bahneigene gedeckte Wagen

EMPFÄNGER

Ciba-Werke

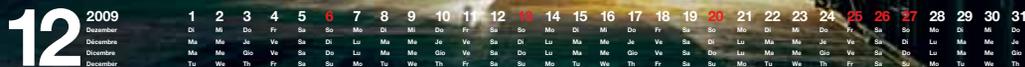
Unter bekannter Nummer für Sie da.

Ab Montag, 17. November 2008, arbeiten alle Mitarbeitenden des Kunden Service in Basel. Die Kunden von SBB Cargo können ihre Fragen, Wünsche oder Anregungen weiterhin unter der gewohnten Telefonnummer anbringen.

Im Rahmen der Sanierung von SBB Cargo wird das Kunden Service Center von Fribourg nach Basel in die Zentrale integriert. Am Wochenende vom 14. bis 16. November findet der Umzug statt. Sämtliche Dienstleistungen für die Kunden von SBB Cargo sind auch während des Umzugs in vollem Masse gewährleistet.

Die Adresse lautet neu:

SBB Cargo AG
Kunden Service
Centralbahnstrasse 4
4065 Basel, Schweiz
Tel. Schweiz 0800 707 100
Tel. Europa 00800 7227 2224
cargo@sbbcargo.com



Cargo on Art – der neue Fotokalender ist da.

Nachwuchsfotografen richten ihr Auge auf die Menschen und Kunden hinter SBB Cargo.

Mit dem neuen Fotokalender 2009 fördert SBB Cargo den Schweizer Nachwuchs in der Fotografie. Junge Fotografinnen und Fotografen wurden eingeladen, SBB Cargo aus ihrem Blickwinkel in Szene zu setzen. Im Vordergrund standen dabei die Menschen und Kunden, die hinter SBB Cargo stehen.

Die zwölf Bilder zeigen individuelle Perspektiven auf, lassen Platz für Kreativität und geben dem Betrachter einen vielseitigen Eindruck von der täglichen Arbeit von SBB Cargo mit ihren Kunden.

Das beste Bild wird Ende November mit dem «SBB Cargo Newcomer Photo Award» für angehende Fotografen ausgezeichnet. Mit 5000 Franken Preisgeld und einem Zertifikat möchte SBB Cargo die Gewinnerin oder den Gewinner auf dem Weg in die Zukunft unterstützen. Der Kalender wird exklusiv unseren Kunden abgegeben.



Erste Lokführer-Lehrlinge in Deutschland.

SBB Cargo in Deutschland feierte am 1. September 2008 eine Premiere: Die Güterbahn bildet erstmals eigene Lehrlinge zu Eisenbahnern im Betriebsdienst aus.

Aus 95 Bewerbern hat SBB Cargo in Deutschland 6 Ausbildungskandidaten erkürt. Diese werden nach einer umfassenden Lehre zu Eisenbahnern im Betriebsdienst mit Fachrichtung Lokführer und Transport (EiBLT) ausgebildet.

Die Ausbildung besteht aus Schulblöcken zu vier Wochen und zwanzig Wochen theoretischer Ausbildung beim externen Bildungsträger Verband deutscher Eisenbahnfachschulen (VDEF). Nach drei Jahren – bei bestandener Prüfung – werden die ersten Auszubildenden als Lokführer Güterzüge für SBB Cargo in Deutschland fahren können. Die Jungfernfahrt haben sie bereits hinter sich: Die Auszubildenden kamen in den Genuss einer begleiteten Führerstandsfahrt von Duisburg über Gelsenkirchen nach Köln.



Neuer Personalchef

Daniel Eigenmann übernimmt die Personalleitung von SBB Cargo.

Daniel Eigenmann, 50, kehrt nach einem Abstecher in die Pharmaindustrie per 1. Dezember 2008 zu SBB Cargo zurück. Der erfahrene Personalfachmann war bereits von 2003 bis 2007 Personalleiter bei SBB Cargo.

Daniel Eigenmann hat sein ausgezeichnetes Netzwerk unter anderem als Personalchef bei der UBS und einer Privatbank aufgebaut. Vergangenes Jahr wurde der Personalbereich auf Konzernebene und bei SBB Cargo neu positioniert. Die neuen Möglichkeiten bewogen Eigenmann zur Rückkehr zu SBB Cargo.

Wagenladungsverkehr wieder fördern.

Der Nationalrat – die grosse Kammer des Schweizer Parlaments – will in Zukunft auch den Wagenladungsverkehr wieder mit staatlichen Mitteln fördern. Er stimmte im September einem entsprechenden Beschluss zu. Gemäss diesem soll der nicht-alpenquerende Güterverkehr in der Schweiz ab 2011 mit 40 Millionen Franken pro Jahr unterstützt werden. Die Hälfte dieses Betrags soll dem Wagenladungsverkehr zugute-

kommen. Die Schweiz hatte aus finanzpolitischen Gründen die Subventionen für den Wagenladungsverkehr in den letzten Jahren von 70 Millionen Franken pro Jahr auf null reduziert.

Die Befürworter wollen mit dem jetzt bewilligten Geld unter anderem die hohen Trassenpreise für den Güterverkehr ausgleichen. Das Geschäft muss jetzt noch zwischen den beiden Kammern des Parlaments bereinigt werden.





Small Is Beautiful.

Individualverkehr auf der Schiene? Was unvereinbar scheint, planen Ingenieure der Universität Paderborn.

TEXT: MARCEL HÄNGGI – ILLUSTRATION: MICHAEL MEISTER

Die Kräfteverhältnisse sind bekannt: Schiene schlägt Strasse punkto Zuverlässigkeit, Umweltbelastung sowie über lange Distanzen; Strasse schlägt Schiene punkto Flexibilität. Die Bahn ist nun mal kein Individualverkehrsmittel. Aber vielleicht liegt die Zukunft der Bahn ja auf dem Universitätsgelände in Paderborn. Hier testen Ingenieure im Massstab 1:2,5, was sie RailCab nennen – Bahntaxi. Und das ist nichts weniger als die Quadratur des Kreises: Individualverkehr auf Schienen.

Statt langer Züge sollen in Zukunft kleine Einzelwagen verkehren, die sich auf den Hauptstrecken vorübergehend zu Konvois verbinden können – wobei die Einzelwagen jederzeit und

bei voller Fahrt aus dem Verband ausscheren können. Statt nach Fahrplan verkehren die Wagen auf Bestellung und suchen sich ihre Strecke selber.

Der Motor liegt in der Trasse.

Bei der herkömmlichen Bahn liegt der Antrieb im Gefährt, die Streckenführung wird über die Weichen gesteuert. Für RailCab wären Weichen viel zu langsam, und ein Motor in jedem Wagen, das wäre fast so ineffizient wie Autos. Also stellen die Paderborner Tüftler alles auf den Kopf: Der Antrieb liegt in der Trasse und die Streckenwahl im Fahrzeug. Magnetspulen beschleunigen die Wagen auf bis zu 160 Stun-

denkilometer; diese wählen auf sogenannten passiven (starrten) Weichen mittels Radstellung selber, ob sie abbiegen oder geradeaus fahren wollen. Statt gekuppelt werden die Wagen elektronisch berührungsfrei in kurzen Abständen gehalten, Rangieren wird überflüssig.

RailCab-Projekt Koordinator Carsten Rustemeier träumt davon, dass seine Fahrzeuge dereinst flächendeckend verkehren werden. Die ersten Anwendungen erwartet er aber eher in kleinen Netzen: etwa im Werkverkehr einer Fabrik oder im Containerverkehr eines Hafens. Oder auf Regionalstrecken, welche die «alte» Bahn stillgelegt hat.

>

Der Vorteile sind viele: Die Trassen liessen sich sehr viel dichter belegen. Trotz der verhältnismässig bescheidenen Höchstgeschwindigkeit wäre die Durchschnittsgeschwindigkeit höher als heute üblich. Sollten neue Strecken gebaut werden, wären weniger Tunnel und Brücken nötig, denn der Magnetspulantrieb erlaubt steilere Steigungen. Der Verschleiss an Schienen und Rollmaterial wäre geringer. Die Kunden hätten die Wahl zwischen verschiedenen Modellen und Anbietern: Will ich allein fahren (was teurer wäre) oder warte ich wie bei einem Sammeltaxi, bis eine kleine Fahrgemeinschaft zusammengekommen ist? Das Angebot wäre rund um die Uhr verfügbar.

Schwierige Finanzierung.

Mit einer Anwendung sei vielleicht in zehn, zwanzig Jahren zu rechnen, sagt Carsten Rustemeier. Doch mit der Finanzierung des seit 1997 laufenden Forschungsprojekts hapert es. Das Land Nordrhein-Westfalen, zu Beginn der wichtigste Geldgeber, stieg aus, nachdem sich keine Industriepartner finden liessen. Die Deutsche Bahn winkte ab, da sie keine Grundlagenforschung betreibt, und wenn die Bahn nicht mitmacht, sind auch andere Industriepartner schwer zu gewinnen. Die Universität glaubt dennoch weiter an das Projekt.

Während die Innovationen der vergangenen Jahre auf noch schnellere Züge und leistungsfähigere Hauptverkehrsachsen setzten – und teilweise, wie die Magnetschwebbahn Transrapid, teure Flops waren –, setzt RailCab auf kleine Einheiten und dezentrale Steuerung. Klein und dezentral: Das sind Prinzipien, nach denen ökologische Utopisten vor allem in den 1970er-Jahren einen Umbau der Wirtschaft forderten. «Small Is beautiful» hiess ein damals viel gelesenes Buch. «Kein Zufall», sagt Rustemeier: «Wir wollen ja nicht nur ein komfortables Verkehrssystem anbieten, sondern vor allem ein umweltfreundliches.» RailCabs sollen nicht nur den Bahnverkehr revolutionieren, sondern auch einen guten Teil des Automobil- und Lastwagenverkehrs überflüssig machen. Denn, sagt Rustemeier: «Dass das heutige System des Individualverkehrs zusammenbricht, ist ja nur eine Frage der Zeit.» ■



Die Prämissen leidenschaftslos hinterfragen.

Liebe Logistikerinnen, liebe Logistiker

Die Prognosen zum Güterverkehr, wie wir sie lesen und kennen, kennen nur eine Richtung: nach oben – und zwar dynamisch!

Offizielle Prognosen, etwa aus dem Bundesverkehrswegeplan Deutschlands oder von der Schweizer Prograns, sehen für den zentraleuropäischen Raum bis 2050 eine spektakuläre Verdoppelung der Güterverkehrsleistungen voraus. Gute Nachrichten für die Transport- und Logistikdienstleister – aber beängstigend in Bezug auf Energieverbrauch und Belastung von Umwelt und Verkehrsinfrastrukturen, die schon heute in vielen Bereichen unerträglich sind.

Die Bemühungen um Güterverkehrsvermeidung, intelligente Verlagerung und umweltbewusstere Abwicklung dürfen nicht nachlassen. Und man darf – vielleicht muss man im Interesse rationaler Entscheidungen sogar – kritisch über die Prämissen nachdenken.

In Deutschland wird sich die Zahl der Einwohner bis 2030 von 82 auf 75 Millionen reduzieren. Die Realeinkommen werden wenig steigen, der Pro-Kopf-Verbrauch der physischen Güter im privaten Konsum wird eher zurückgehen; für die Schweiz dürfte es ähnlich sein. Auch im industriellen Bereich sind die Entwicklungen differenziert: Die Industriearbeitsplätze nehmen ab – bei höherer Produktivität. Technischer Fortschritt und Miniaturisierung erhöhen die Wertdichte industrieller Produkte. Wertmässiges Wachstum bedeutet nicht unbedingt auch ein Wachstum der Tonnage. Immer grössere Anteile unserer Wirtschaft leben von Dienstleistungen. Kann dieser Bereich eine Verdoppelung des Güterverkehrs verursachen?

Unstrittig bleiben die Transport-treibenden Effekte des europäischen und globalen Transitverkehrs. Gegen sie sind Effizienzgewinne der Transportsysteme – mehr Tonnen und Tonnenkilometer pro gefahrenen Schienen- oder Strassenkilometer – zu rechnen.

Unsere – zugegebenermassen sehr vorläufigen – Schätzungen lassen mich zweifeln, ob wir in unseren reifen, bezüglich Arbeitsteilung, globaler Vernetzung und Sättigung mit Konsumgütern und Infrastrukturen hoch entwickelten Ländern wirklich nochmals doppelt so viel Güterverkehr haben werden. Wir sollten uns die Zeit und die Mittel nehmen, die Prämissen und Prognosen leidenschaftslos zu hinterfragen, und erst auf dieser Basis unsere Planungen und Entscheidungen für die Zukunft treffen.

*Prof. Peter Klaus, D. B. A. / Boston University
Lehrstuhl Logistik an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistikdienstleistungswirtschaft ATL*

Ein bewegender Berner mit **Bodenhaftung.**

Daniel Bürgy, Leiter des Kunden Service Center Fribourg, wechselt mit seinen Mitarbeitenden nach Basel.

TEXT: SUSANNE PERREN – FOTO: GUY PERRENOUD

In Zukunft eher Basler Lächerli – die extra-harten Kekse vom Rheinknie – als Fribourger Meringues – die luftige Spezialität vom Saanegraben – dürfte sich Daniel Bürgy zu Gemüte führen. Als Bürgy im März dieses Jahres die Leitung des Kunden Service Center (KSC) in Fribourg übernahm, stand er vor der Aufgabe, diesen Standort aufzulösen.

«Die Mitarbeiter des KSC werden im Rahmen der Sanierung von SBB Cargo in die Zentrale integriert», erklärt Bürgy. SBB Cargo will durch den Umzug Synergien zwischen der Produktion am Hauptsitz in Basel und der Kundenbetreuung besser nutzen. >



Bürgy unterstützt die Strategie – im Wissen darum, dass es seine jetzige Funktion nach vollendeter Integration in Basel nicht mehr geben wird: «Dass wir die Geschäftsprozesse zwischen Basel und Fribourg verschmelzen, bringt unseren Kunden Vorteile.» So war es denn seine Aufgabe, Möglichkeiten zu besprechen, Bedenken der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aufzufangen, wenn möglich zu begeistern.

Mitarbeiter motiviert.

Das scheint gut gelungen zu sein. Dass trotz dem Ortswechsel 89 Prozent der Mitarbeitenden SBB Cargo treu bleiben, ist auch Bürgys Verdienst: Er hat sie glaubwürdig motiviert, indem er ihre privaten Bedenken ernst nahm und von Fall zu Fall nach Lösungen suchte.

Die Mitarbeitenden waren bei den Entscheidungen von Beginn weg mit im Boot. «Sie regten an, wie und wo wir uns noch verbessern können», sagt Bürgy. So entstanden die vier Spezialistenteams Wagendisposition, operativer Betrieb, Kundenbeziehung und Kundenabrechnung.

Bislang wurden beispielsweise die Wagen in Fribourg bestellt. Neu geschieht das in Basel, wo bisher auch schon die Wagendisposition ansässig war. Die Kunden werden künftig direkt mit einem Spezialisten der Fachbereiche verbunden, damit sie umfassend und schnell eine Lösung oder eine Auskunft erhalten.

Von gutem Grund und Boden.

Die bisweilen sprichwörtliche Berner Gemütlichkeit zeigt sich bei Bürgy als auffangende Bodenhaftung, die andern das Gefühl verleiht, gestützt zu sein. Das hat zum einen mit seiner Erneuerungskraft zu tun. «Ich ergreife gerne die Initiative, bewege und habe Spass am Verändern», sagt er und fügt lachend an, seine

Daniel Bürgy, 29, stieg 1996 als Betriebsdisponent bei der SBB ein, bevor er 2000 zum Kunden Service Center in Fribourg wechselte. Berufsbegleitend absolvierte er ein trinationales Betriebswirtschaftsstudium in Deutschland, Frankreich und in der Schweiz. Nach erfolgreichem Abschluss wurde Bürgy 2006 zum Leiter Marketing International von SBB Cargo ernannt und im März 2008 zum Leiter des Kundenservice Center Fribourg. Zudem unterrichtet er als Privatdozent an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) in Basel das Wahlfach «Creating a Business Plan». Daniel Bürgy stammt aus Gümligen und wohnt mit seiner Partnerin in Bern.

3 Fragen.

Stichwort Chaos:

Als Berner wächst man mit Gelassenheit daran.

Erinnern Sie sich an Ihren ersten Transport?

Ich trug als Primarschüler Zeitungen aus: «Bund», «Berner Zeitung», NZZ, «Tages-Anzeiger» und «Herald Tribune».

Welches Talent hätten Sie gerne?

Ich wäre gerne Musiker geworden – Bassist oder Keyboarder.

Partnerin habe wohl nicht den letzten Umzug erlebt, als sie vor einem Dreivierteljahr nach Bern zogen. Zum ändern kommt ihm auch sein Konsensgeist zu Hilfe: «Überzeugt mich die Meinung anderer Leute, kann ich gut von meiner eigenen abweichen.» Er selber sei sehr motiviert, wieder in Basel zu arbeiten. Einfach macht er es sich nicht: Der Esprit von Fribourg, der ausgeprägte Teamgeist, soll in Basel erhalten bleiben. Zudem wolle man mit dem gestärkten Team den Kundenservice weiterentwickeln. Daniel Bürgy sagt es so: «Ein bisschen «bähnlern» kann jeder. Entscheidend ist, wie man langfristig eine umfassende Servicequalität bietet.»

Auf nach New York.

Auch seine Berner Jass-Kumpane schätzen sein Engagement, und die Jogging-Kollegen würden ihn auf der Dienstagsrunde nicht missen wollen. 2010 wollen sie am Marathon in New York antreten. Einzig bei der Raclette, die Daniel «Dänu» Bürgy ihnen neulich vom Käselaib strich – «nicht kompliziert, aber gut» –, kamen sie ins Zweifeln, ob dieser Genuss ins Aufbautraining passe ... «Auch das wird gut», grinst er, getrieben von der Abenteuerlust. ■



Impressum.

cargo 4|08. November 2008. Das Logistikmagazin von SBB Cargo erscheint viermal pro Jahr in Deutsch, Französisch, Italienisch. **Auflage** 20 000 Exemplare. **Redaktion** Susanne Perren (Leitung), Adrian Kohler, Christoph Rytz, Matthias Widmer, Marcel Hänggi, Tom Schaich. **Grafik / Satz** Favo Werbeagentur, Basel. **Litho** ExactaPro, Arlesheim. **Druck** Stämpfli AG, Bern. **Redaktionsadresse** SBB Cargo, «Redaktion Logistikmagazin cargo», 4065 Basel, Schweiz, Telefon +41 (0)51 229 00 16, Fax +41 (0)51 229 00 69, www.cargomagazin.ch

Das Copyright für dieses Magazin liegt bei SBB Cargo. Der Abdruck von Artikeln ist unter Quellenangaben erlaubt. Bitte schicken Sie uns jeweils ein Belegexemplar.

Sie wünschen ein Gratisabonnement?

Sie finden das Online-Formular unter: www.sbbcargo.com/magazin. Dann erhalten Sie cargo viermal pro Jahr kostenlos ins Büro oder nach Hause gesandt.

Änderung von Adresse oder Abonnement

Bitte schicken Sie die Originaletikette zusammen mit der Angabe der gewünschten Änderung (Adresse, Anzahl Exemplare, Sprache etc.) per Fax +41 (0)51 229 01 02, E-Mail cargomagazin@sbbcargo.com oder per Post an: SBB Cargo, cargo magazin, G-CH-MS-M, Centralbahnstrasse 4, 4065 Basel, Schweiz

Kunden Service:

SBB Cargo AG
Kunden Service
Centralbahnstrasse 4
4065 Basel
Schweiz
Tel. Schweiz 0800 707 100
Fax Schweiz 0800 707 010
Tel. Europa 00800 7227 2224
Fax Europa 00800 7222 4329
cargo@sbbcargo.com
www.sbbcargo.com

Marketing & Sales:

Verkauf Schweiz
Postfach
4065 Basel
Schweiz
Tel. 0800 707 100
Fax 0800 707 010
cargo@sbbcargo.com

Vertrieb Italien
SBB Cargo Srl
Via Vittor Pisani 7
20124 Milano
Italia
Tel. +39 0331 24 86 74
Fax +39 0331 24 86 89
sbbmilano@sbbcargo.com

Vertrieb Deutschland
SBB Cargo GmbH
Schifferstrasse 200
47059 Duisburg
Deutschland
Tel. +49 (0)203 607 84 07
Fax +49 (0)203 607 84 09
deutschland@sbbcargo.com

Chemie, Mineralöl
ChemOil Logistics AG
Güterstrasse 97
Postfach
4002 Basel
Schweiz
Tel. +41 (0)61 226 60 60
Fax +41 (0)61 226 60 30
info@chemoil.ch

Instandhaltung:

Asset Management
Verkauf
Viale Officina 18
6500 Bellinzona
Schweiz
Tel. +41 (0)51 227 60 10
Fax +41 (0)51 227 67 97
instandhaltung.verkauf@sbbcargo.com

Alles, was Sie schon immer über Logistik wissen wollten. Und vieles mehr.

In jedem Cargo Magazin.



Vergrossern Sie Ihren Wissensvorsprung. Mit dem Cargo Magazin von SBB Cargo. Es erscheint viermal im Jahr und wird direkt an Ihre Adresse geliefert. **Jetzt Gratisabonnement bestellen: www.cargomagazin.ch**