

Bewerbung für den IBS-Förderpreis 2011

## „Internationale Speditionszüge für Einzelwagenverkehre“

ChemLink.



Die zuverlässige Transportalternative  
zwischen Chemiezentren.

**Eingereicht von:**

**Chemoil Logistics AG, Basel.**

**Bahnspedition, Mitglied der IBS und  
Tochterunternehmen der SBB Cargo AG, Basel, Schweiz.**

## Kurzbeschreibung des Transport-Produktes „Chemlink“ für die Bewerbung zum IBS-Förderpreis 2011

### Eingereicht von:

**Chemoil Logistics AG**  
**Ein 100%-Tochterunternehmen der SBB Cargo AG**  
**Güterstrasse 97**  
**CH-4053 Basel**  
**Schweiz**

[www.chemoil.ch](http://www.chemoil.ch)

### vertreten durch:

Richard Seebacher, Geschäftsführer  
Claus Rütten, Leiter Geschäftsentwicklung, Mitglied der Geschäftsleitung

### Die Bewerbung besteht aus 3 Teilen:

- Kurzbeschreibung der Produkt-Idee und der Rahmenbedingungen
- Präsentation für das Produkt
- Offizieller Verkaufsflyer für Kunden

### Produktidee:

Nach Rückzug von SBB Cargo aus dem Wagenladungsverkehr in Deutschland hatte ChemOil die Idee, ein Produkt mit eigenen Linienzügen aufzuziehen, welches die Chemiezentren, die für die Belieferung von/nach der Schweiz und Italien wichtig sind, direkt miteinander verknüpft. Ziel war eine gute, vor allem aber regelmässige Laufzeit mit ergänzenden individuellen Serviceleistungen zu koppeln, so dass für den Kunden wirklich planbare Umläufe im Wagenladungsverkehr realisiert werden konnte.

Schnell war klar, dass die Bahnen nur mitziehen, wenn ChemOil als Spedition das Auslastungsrisiko übernimmt, da die Bahnen verständlicherweise parallele Strukturen zum WLV vermeiden wollten.

Andererseits war für ChemOil klar, grosse und wichtige Player der abgedeckten Länder Deutschland, Schweiz und Italien einzubinden, um eine möglichst breite Unterstützung zu sichern und keine Kannibalisierung der nationalen WLV-Systeme zu betreiben.

### Produkt-Positionierung:

Somit wurde ChemLink als Nischenprodukt entwickelt, welches als ergänzender Ansatz zum jeweiligen nationalen Wagenladungsverkehr zu sehen ist. Die Bahnen insb. DB Schenker und SBB Cargo machen mit, weil sie durch die Beauftragung von Ganzzügen nur ein geringes finanzielles Risiko tragen, ohne aber die Mengen an Wettbewerber durch so ein innovatives Konzept zu verlieren. Die Feederbahnen in Deutschland machen mit, um ihre Ressourcen besser auszulasten. Die Kunden unterstützen ChemLink primär aufgrund der absoluten Planbarkeit der Transporte und der individuellen Servicemöglichkeiten wie eine jederzeitige Nachverfolgbarkeit etc. Aber natürlich muss die Leistung auch von den Kostenstrukturen her wettbewerbsfähig sein.

**Zielgruppe:**

Neben den eigentlichen Versendern ist dieses Produkt natürlich auch für andere Bahnen und Spediteure offen, die über regelmässige Verkehre verfügen und eine Alternative suchen. Der Ansatz der kompletten Vermarktung der Liniezüge als Wagenladungen durch die ChemOil selbst erlaubt es Speditionen, entweder ohne Auslastungsrisiko mitzufahren oder durch Teilnahme am Auslastungsrisiko (z.B. x Wagen/Tag füllen) sehr gute Konditionen zu erhalten. Das gleiche gilt parallel für Bahnen.

**Zusammenarbeit mit den beteiligten Bahnen:**

Die Leistung konnte nur umgesetzt werden, indem die verschiedenen Bahnen an einen Tisch geholt wurden, um das gesamte Konzept in allen Einzelheiten detailliert abzustimmen. Operativ sind viele Teilschritte bei Übergabe von der einen an die nächste Bahn zu vereinbaren. Hier arbeiten in bis zu 5 Ländern zum Teil Wettbewerber, zum Teil Partner zusammen, für die eine neue gemeinsame Kultur zu entwickeln ist. So finden regelmässige Qualitäts-Meetings statt, um die Zusammenarbeit zu fördern und die Details in den notwendigen Gesamtzusammenhang zu rücken. Denn die Qualität des schwächsten Gliedes entscheidet langfristig über die Marktakzeptanz des Systems.

**Notwendiger Wandel bei Chemoil Logistics AG:**

ChemOil musste sich wandeln, um diese Leistung insb. im internationalen Kontext auf der grössten europäischen Achse, der Nord-Süd-Achse durch die Alpen erbringen zu können. Es war nicht länger möglich, bequem mitzufahren in von anderen betriebenen Systemen. Stattdessen ist heute tagesscharf neben der Bearbeitung des Kundenauftrages das Bahn-Management zu optimieren, und dies international mit bis zu 10 Bahnen: Disposition der Züge, Bestellung der Leistungen, administrative Abwicklung der Züge, Umplanen von Übergängen bei Verspätungen im engen Dialog mit den Transport-Leitzentralen der Bahnen etc. Hierfür wurde das ChemOil Operation Center komplett neu organisiert und um die Funktion des Netzoperatings, also die permanente Auslastungsoptimierung des Produktes ergänzt.

**Langfristige Vision von ChemLink:**

ChemLink kann soll und wird nicht den gesamten internationalen Einzelwagenverkehr verändern. Aber ChemLink wird eine Nische besetzen, um die für unsere Mutter wichtigen Märkte Schweiz und Italien auch weiterhin optimal anzubinden, und zwar mit mehr als dem ausschliesslichen XRAIL-Ansatz. ChemLink ist also ein Alternativprodukt, welches den beteiligten Bahnen die Chance gibt, Auslastungsrisiko abzugeben an einen Spediteur, ohne aber grosse bündelbare Mengenströme zu verlieren. Neben den Bahnen entscheiden natürlich die Kunden darüber, ob das System bestand hat. Zu den Kunden können natürlich auch Spediteure gehören, die ChemOil unterstützen, das System zu füllen oder durch weitere Speditionszüge das System sogar ergänzen.