ChemLink –Angebot für Wagengruppen in Europa

Claus Rütten, CEO ChemOil

ChemOil

Member of

SBB CFF FFS Cargo

Wer ist ChemOil? Wir bringen Schweizer Qualität nach Europa

ChemOil

1 100%-Tochter der Schweizer Eisenbahn SBB Cargo

2 Tätig in Liquid & Bulk Logistics in Europa mit 4 Produkten

3 Unabhängiger Bahnspediteur

4 In DE 80% mit SBB Cargo, auch in FRA & IT mit unabhängigen Partnern

5 Eigener Verkauf in DE, CH, IT

6 In 2011 First mover eines alternativen Wagenladungsverkehrs

Wie hat sich ChemLink entwickelt?

2011 Start ChemLink Rhein-Ruhr

2019 Zentral-Hub Offenbach

2025: Ziel Nord-Deutschland & andere Branchen

2008 & 2010 Misserfolge!

2013 Italien angeschlossen

2015 Misserfolg gutgemacht – Heute Ankerkunde

2020-24:
- BeNeLux
- Frankreich
- Leuna
- innerdeutsch

Learnings:

1. Wähle nur Partner, die ähnlich „ticken“!
2. Geh über Deutschland hinaus!
3. Hubs müssen sauber gesteuert sein
4. Schaffe zusätzliche Services für Kunden!

Regelmässige Wagenladungs-Verbindungen zwischen Business-Zentren

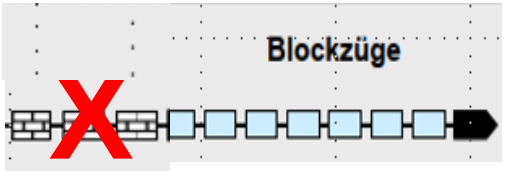
- ➔ Lang-Distanzen 3-5x/Woche
- ➔ Feeder-Anbindungen mind 2x/Woche

Voraussetzungen für neue Feeder

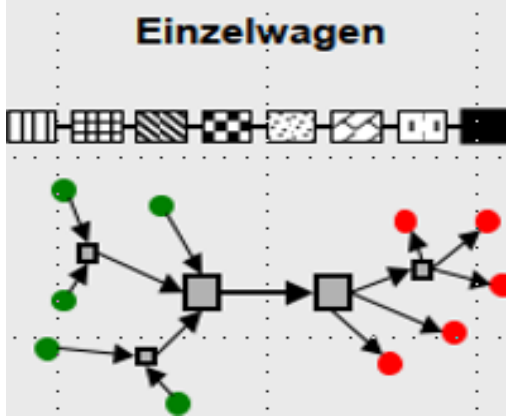
- ➔ Ab **mind 6 Wagen/Woche gereiht** übergeben
- ➔ Um Anschlussgleis **2x/Woche** anzubinden
- ➔ Wagen können **separiert** werden im Anschluss zur Bedienung

Wie reduzieren wir Komplexität ?
Fokussierung auf Wagengruppen

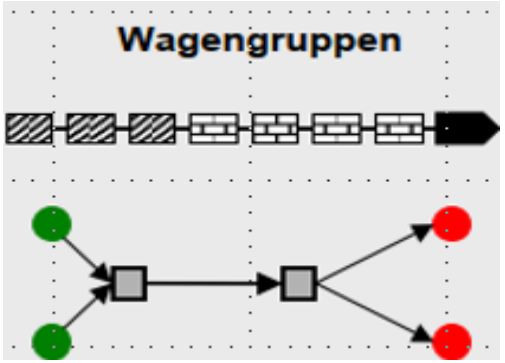
- KEIN Anhängen an Ganzzüge:
  Passt selten dauerhaft für Kunden/Partner
  (Lastgrenzen, Kapazitäten, enge Zeiten etc.)



- NUR Einzelwagen, wo auch Wagengruppen sind
  Ohne Ablaufberg & viel Masse
  nicht wirtschaftlich abbildbar



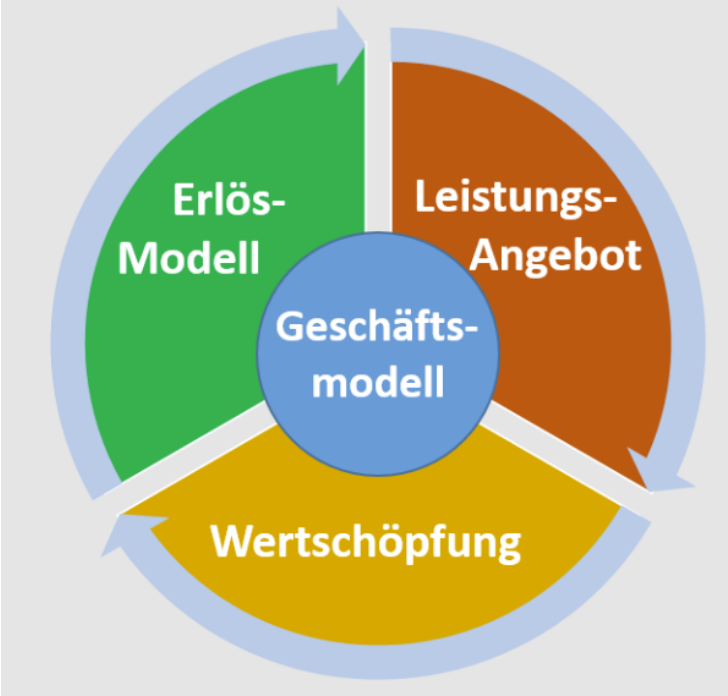
- **Wagengruppen-Züge** als Strategisches
  Geschäftsfeld mit Ankerkunden pro Achse.
  Züge sind anfangs fast nie voll



Erst Übernahme des Auslastungs-Risikos löst Henne-Ei-Thema & klärt Rollen & Verantwortlichkeiten

→ ChemOil übernimmt dort **Auslastungs-Verantwortung**, wo

- Wir die Leistung steuern können
  - Lokale Hub-Manager für Koordination zu EVU und Kunden
- Wir geeignete EVU-Partner für andere Regionen/Länder finden: EVU-Kapazitäten, Kunden-Volumen & Baustellen absprechen
- Kunden bereit sind, sich auf bestimmten Rahmen einzulassen

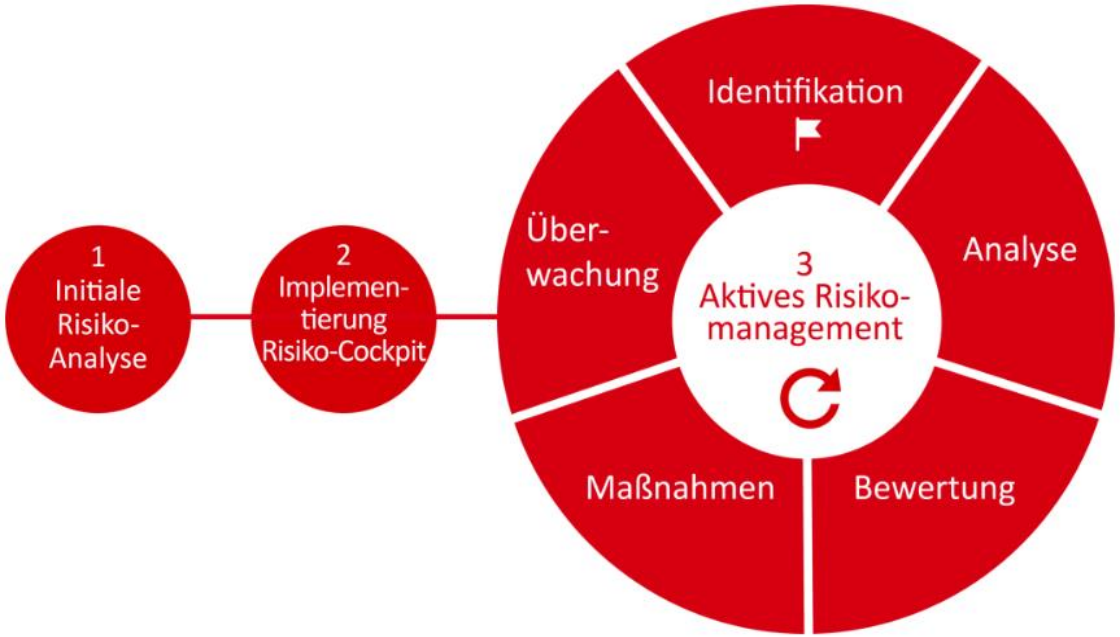


Permanentes Risiko-Management ist zentral

ChemOil

→ **Wo wird Geld verbrannt?**

1. Schlecht ausgelastete Hauptläufe auf langen Strecken
2. Bei schlecht organisierten Hubs & -NEU- zunehmenden Baustellen, da Übergänge verpasst werden
3. Bei unterausgelasteten First-/ Last-miles

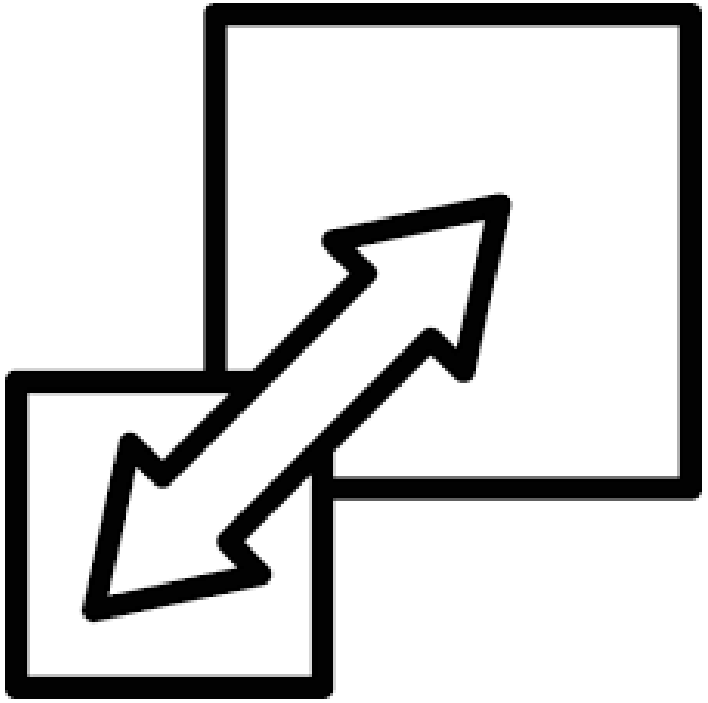


→ **Wo wird investiert?**

- Neue Achsen für Ankerkunden mit klarem strategischen Bekenntnis!
- Personal in Verkauf & Dispo als Hub-Manager

ChemOil

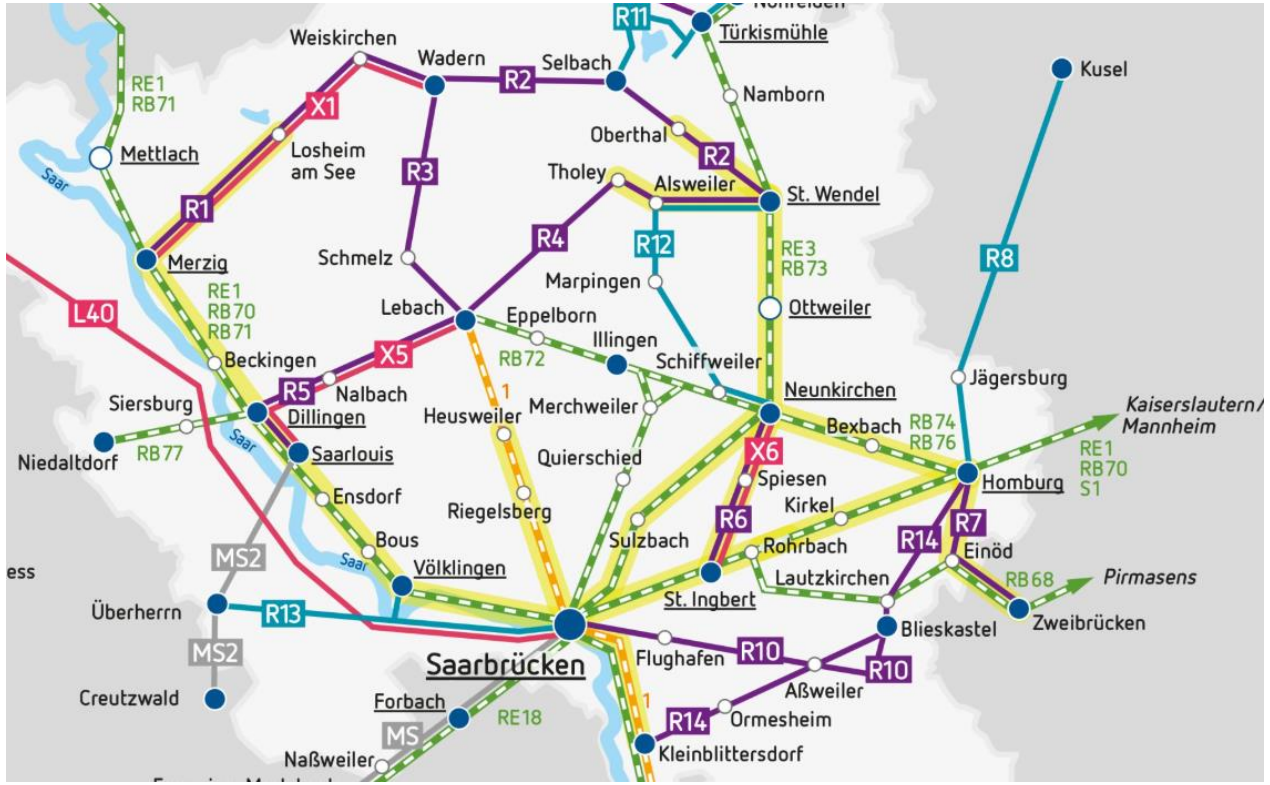
Was ist angestrebtes Ziel?



- ➔ ChemLink fokussiert nicht auf den Einzelwagenverkehr DB
- ➔ Es ist qualitativ hochwertige Ergänzung
  - Sehr gute, planbare & zuverlässige Laufzeiten
  - Resiliente Produktion mit EVU Nr.3 im Markt DE: SBB Cargo
- ➔ Fokussierung auf grosse Volumina,
  nicht auf Anbindung peripherer Regionen
- ➔ Dazu müssten regionale EVU Auslastungsrisiko von Zügen tragen in der Anlieferung auf Zentral- oder Regional-Hubs. Dies lehnen die meisten ab, je länger Distanzen werden

Entwicklung/Anbindung neuer Regionen am Beispiel Saarland

- Es braucht Ankervolumen/-kunden, der Prinzipien mitträgt
- Anbindung an den «nächsten» Hub mit Kapazität
- Design der lokalen Bedienfrequenzen /-zeiten mit Kunden und lokalen EVU
- Definition, wer wieviel vom Risiko trägt



Wagengruppen NEU GEDACHT!

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

www.chemoil.ch

claus.ruetten@chemoil.ch