

**Medienkonferenz  
zu den Resultaten des Jahres 2007**

Es gilt das gesprochene Wort

Bern, 18. März 2008

## Strategische Erfolgsfaktoren der BLS Cargo AG

*Dr. Mathias Tromp, Präsident des Verwaltungsrats der BLS Cargo AG*

Vor einem Jahr habe ich an der Bilanz-Medienkonferenz festgestellt: **Die BLS Cargo AG macht Freude**. Diese Einschätzung trifft auch heute uneingeschränkt zu: BLS Cargo ist gut aufgestellt und erfolgreich unterwegs. Herr Dr. Stahl wird Ihnen die aktuellsten Verkehrs- und Finanz-Zahlen anschliessend präsentieren.

Die Gründung der BLS Cargo AG im Jahre 2001 war unsere Antwort auf die **Liberalisierung** im Schienengüterverkehr, wie sie zwischen 1996 und 1999 in der Schweiz beschlossen wurde und auf die später Hans Lauri, Verwaltungsratspräsident der BLS AG, eingehen wird. Wir gingen als 100%-Aktionärin mit der Gründung von BLS Cargo durchaus Risiken ein, denn wir konnten nicht abschätzen, ob sich BLS Cargo als junges Unternehmen im liberalisierten internationalen Marktumfeld gegen die etablierte Konkurrenz behaupten würde. Wir vollzogen diesen Schritt in voller Transparenz und auch im Einvernehmen mit den Eignern der BLS, dem Kanton Bern und dem Bund und nicht zuletzt auch mit den SBB.

Ein Blick zurück in die Geschichte: Die ersten Zusammenarbeitsverträge, die spätere Gründung der BLS Cargo AG und der nachfolgende Einbezug von Partnern, insbesondere der heutigen DB Schenker/Railion, war auch eine Reaktion auf die ursprünglich angekündigte Partnerschaft von SBB und FS Trenitalia. In der Basisvereinbarung SBB/BLS zur Zusammenarbeit bzw. Aufgabenteilung haben wir uns im Mai 2001 mit der SBB – und mit expliziter Zustimmung der Haupteigner Bund und Kanton Bern – bezüglich Güterverkehr einvernehmlich auf Folgendes geeinigt:

- Im **Einzelwagenladungsverkehr** wurde die alte Rahmenvereinbarung aufgehoben und auf die konsequente Systemführerschaft der SBB umgestellt,
- Im **Transitverkehr und bei Ganzzügen** gingen beide Seiten zum Wettbewerb über, die damalige gemeinsame Transitvereinbarung wurde aufgehoben.



## **Zu den Erfolgsfaktoren von BLS Cargo**

Als Verwaltungsratspräsident der BLS Cargo AG möchte ich heute auf die Erfolgsfaktoren unserer Entwicklung der letzten sieben Jahre eingehen. Ich beschränke mich auf die übergeordneten strategischen Punkte. D. Stahl wird Ihnen in seinem Referat weitere Erfolgsfaktoren wie Positionierung, effiziente Produktion und moderne Organisation von BLS Cargo aufzeigen:

### **1. Klare Strategie**

Als kleines Unternehmen setzen wir auf unsere Stärken und Erfahrungen im Alpen transit, auf Kundenorientierung und auf gezielt eingegangene Partnerschaften. Bezüglich Erfahrung im Alpen transit haben wir unsere Aktivitäten aus unserem traditionellen Gebiet Bern/Wallis auf die gesamte Achse Basel–Lötschberg–Simplon, anschliessend ab 2003 auf die Gotthardachse ausgedehnt und befahren seit 2007 mit der NEAT am Lötschberg die modernste Eisenbahnstrecke Europas. Zudem sind wir neu auch in den Grenzbahnhöfen im Norden wie im Süden mit eigenem Personal „zu Hause“ und fahren mit den modernen Lokomotiven ins grenznahe Ausland hinaus. Aber äusserst wichtig: Letzteres nicht allein, sondern in Partnerschaft.

### **2. Gefestigte Partnerschaften**

Wir merkten schnell, dass die Marktöffnung im Schienengüterverkehr nicht ein isoliertes Thema der Schweiz ist, sondern in einen internationalen Kontext gestellt werden muss. Dies erforderte eine Ausrichtung der Strategie von BLS Cargo auf den internationalen Markt. Mit der Öffnung des Aktienkapitals von BLS Cargo für ausländische Unternehmen unterstrichen wir diese Internationalität. Ziel war es, bestehende strategische Partnerschaften auszubauen und Sicherheit für die zukünftige Entwicklung zu schaffen. Mit der Einbindung von Railion Deutschland AG und der italienischen Ambrogio-Gruppe ins Aktionariat realisierten wir Synergien, erschlossen neue Verkehrsmärkte und gewannen internationales Logistik-Know-how hinzu. Auch hier haben wir die Schritte immer in voller Transparenz und enger Abstimmung mit den Eignern vollzogen.

Wir bezeichnen heute diese Allianzen als ausgesprochen erfolgreich und langfristig ausgerichtet. Die BLS Cargo profitiert von den Partnerschaften, bietet dabei den Partnern im Gegenzug ausgezeichnete Leistungen im Alpen transit durch die Schweiz und eine hohe strategische und operative Verlässlichkeit. Dies wird von den Partnern sehr geschätzt. Partnerschaften zeichnen sich im übrigen dadurch aus, dass jeder Partner seine eigenen Kunden beziehungsweise Verkehre in die Allianz einbringt. Ueber 50% unserer Verkehre stammen von BLS Cargo-eigenen Kunden. Der übrige Anteil ist Verkehr unserer Partnern. Herr Stahl wird in seinen Ausführungen darauf zurückkommen.

### **3. Internationale und logistische Kompetenz**

Das Fachwissen über den Güterverkehr ist auf allen Stufen vorhanden, so im Verwaltungsrat der BLS AG wie vor allem natürlich in der BLS Cargo AG. Der Verwaltungsrat besteht aus namhaften Persönlichkeiten mit langjährigem, ausgewiesenem Bahnhintergrund, logistischer und internationaler Erfahrung.

Auf das Fachwissen in unserer Unternehmensleitung mit Dr. Dirk Stahl an der Spitze brauche ich nicht besonders einzugehen; dies ist in Güterverkehrskreisen bekannt.

#### **4. Klare Führung und Nutzung von Synergien**

Die BLS Cargo AG ist integriert in die BLS Gruppe. Je nach Bereich wird die Tochter an einer kurzen oder langen Leine geführt; kurz, wo echte Synergien in der BLS Gruppe genutzt werden können, lang, wo Cargo-spezifisches Fachwissen ausschlaggebend ist. Dies ist zum Beispiel bei Themen wie Auftritt am Markt, Angebotsgestaltung und auch bei der Planung der grenzüberschreitenden Produktion der Fall. Dies ist zwischen BLS AG und BLS Cargo AG vertraglich geregelt.

Wir nutzen die Synergien einer integriert geführten Bahn voll aus. Beispiele dafür sind die gemeinsame Nutzung der Lokführer und Lokomotiven und die gemeinsame Nutzung von Werkstätten- und Overheadleistungen. BLS Cargo AG trägt die vollen Kosten für von der BLS AG bezogene Leistungen. Mit dieser intensiven Zusammenarbeit stärken sich Mutter(gesellschaft) und Tochter(gesellschaft) gegenseitig. Die BLS AG profitiert im Übrigen ausdrücklich von der Dividende der BLS Cargo AG.

#### **Fazit**

Der Güterverkehr in Europa hat sich verändert. Die historisch begründete Liberalisierung ist weitgehend umgesetzt. Die Intensität des Wettbewerbs hat in den letzten Jahren zugenommen. Im Westen Europas sind die Partnerschaften weitgehend gebildet. Wir sind glücklich, Partner in einer starken entwicklungsfähigen Allianz zu sein und die richtige Position am Markt gefunden zu haben.