

40 JAHRE → **Hupac 1967-2007**



Von der **Strasse** auf die **Schiene**



Unterwegs

Züge, Kunden,
Verkehrspolitik



Meilensteine

Gründer, Visionen,
Erfolge



Zukunft

Menschen, Werte,
Strategien

HUPAC



Chronologie

1967

Gründung der Hupac AG in Chiasso mit einem Aktienkapital von CHF 500.000. Erster Verwaltungsratspräsident ist Pietro Ris.

1968

Hupac nimmt den Verkehr mit 10 Waggonen zwischen Basel und Melide auf. Die Geschäftsführung liegt in den Händen von Theo Allemann, der die Geschicke des Unternehmens während mehr als 30 Jahren prägt.

1969

Hupac führt den ersten internationalen Kombi-Transport mit eigenen Wagen auf der Strecke Köln⇌Mailand Rogoredo durch.

1971

Hupac schliesst einen Kooperationsvertrag mit dem deutschen Operateur Kombiverkehr, um eine bessere Integration des Güterverkehrs mit Nordeuropa sicherzustellen.

1973

Hupac expandiert international: Eröffnung der Achse Mailand⇌Rotterdam nach einem Abkommen mit der holländischen Gesellschaft Trailstar. Im gleichen Jahr wird die italienische Filiale Hupac SpA gegründet; das Unternehmen betreut die Terminals in Italien.

1976

Zum unbegleiteten Verkehr kommt die Rollende Autobahn auf der Strecke Altdorf⇌Cadenazzo hinzu, die die Fahrzeuge mit Fahrer durch den Gotthard bringt.

1978

Die Verkehre werden in den Terminal Busto Arsizio verlegt, der mit der Zeit zum wichtigsten Terminal der Hupac Gruppe wird.

1980

Die Rollende Autobahn wird international mit einer Verbindung zwischen Mailand Greco Pirelli und Freiburg im Breisgau.

1981

Die Zusammenarbeit zwischen Cemate und Hupac bringt eine starke Angebotserweiterung in Italien.

1985

Gründung der Gesellschaft Termini AG in Chiasso, die für Hupac neue Terminals plant und baut.

1990

Inbetriebnahme des ersten Shuttlezugs zwischen Köln und Busto Arsizio. Das neue Betriebskonzept revolutioniert die Leistungseigenschaften der Hupac Transporte.

1992

Eröffnung des neuen Terminals Busto Arsizio II in Anwesenheit des Bundesrats Adolf Ogi.

1995

Nach der Einführung fortschrittlicher Verfahren erhält die Hupac Gruppe das Qualitätszertifikat ISO 9002.

1996

Dank des innovativen Shuttle-System gewinnt Hupac den europäischen Transportpreis. Im gleichen Jahr wird der Terminal Singen eingeweiht, und Fidia SpA, die Betreiberin des Terminals Oleggio, wird in die Hupac Gruppe aufgenommen.

1997

Nach dem Qualitätszertifikat wird Hupac auch für das Environmental Management System nach ISO 14001 zertifiziert.

1998

Hupac übernimmt die holländische Gesellschaft Trailstar (später Hupac Intermodal NV) und verdichtet die Verbindungen auf der Achse Holland-Italien.

1999

Hupac richtet in Basel die Zweigstelle Maritime Inland Services für den Maritimverkehr ein. Im gleichen Jahr erwirbt Hupac die Lizenz als Eisenbahnbetriebsunternehmen in Deutschland.

2001

Hupac, SBB, BLS und Trenitalia gründen die Gesellschaft RAIPin für den Betrieb der Rollenden Autobahn zwischen Freiburg i.B. und Novara via Lötschberg/Simplon. Im gleichen Jahr erwirbt Hupac die Eisenbahnlizenz in Italien.

2004

Nach einem Ausschreibungsverfahren überträgt Hupac die Traktion ihrer Züge fünf Bahngesellschaften nach dem Prinzip der international durchgehende Traktion, das heisst ein einziger Ansprechpartner für den Transport von der Quelle bis zum Ziel.

2005

Eröffnung des neuen Terminals Busto Arsizio-Gallarate, der die Verladekapazität verdoppelt. Ehrengäste sind die Minister Moritz Leuenberger und Pietro Lunardi.

2006

Gründung der Filiale Hupac Intermodal BVBA mit Sitz in Antwerpen. Unternehmenszweck ist Terminal Engineering und Terminalbetrieb.

2007

Erste Verkehre via Brenner und in Frankreich.



Editorial

Hupac – ein Leben lang

Der erste Angestellte der Hupac war Theo Allemann. 1968 schickte ihn Pietro Ris, Leiter der Danzas-Filiale Tessin/Italien und Verwaltungsratspräsident der neu gegründeten Hupac, ins junge Unternehmen und machte ihn wenig später zum Geschäftsführer. Auch Giannambrogio Gianni, heute Achsenmanager Belgien/Schweiz, arbeitete bei Danzas, bevor er 1971 für den kombinierten Verkehr der Hupac eingesetzt wurde. Eher zufällig landete Mirella Zeller, heute Leiterin des Vertrags- und Rechnungswesens, bei Hupac. Die Danzas-Mitarbeiterin aus der Deutschschweiz hatte um Versetzung ins Tessin ersucht und wurde 1974 der jungen Hupac zugeteilt. Wenig später stiess Giordano Caverzasio, heute Achsenmanager Skandinavien und Nord-/Süddeutschland, als Lehrling dazu.



In den Anfangsjahren stellte Danzas das Personal der Hupac, erinnert sich der ehemalige Direktor Theo Allemann. Auch der Druck zur Internationalisierung des Verkehrs auf der Achse Deutschland-Italien kam von der Tessiner Danzas-Filiale. Gestern wie heute besteht bei Hupac eine überaus enge

Zusammenarbeit zwischen Aktionariat und Unternehmen – eine authentische, gut funktionierende Zweckgemeinschaft. Und eine weitere Eigenschaft verbindet die "Veteranen" der Hupac ebenso wie die Mehrzahl der heutigen Mitarbeiter: Sie alle sind zweisprachig, zuhause sowohl im deutsch- wie im italienischsprachigen Kulturraum und somit ein typisches Produkt des Schweizer Grenzgebiets am Südrand der Alpen.

In unserem Jubiläumsheft lesen Sie mehr über die Ursprünge und Zukunftsvisionen der Hupac, über Produktinnovationen, Kundenmeinungen und Zukunftsstrategien. Viel Spass bei der Lektüre wünscht Ihnen



Irmtraut Tonndorf

Leiterin Kommunikation



Inhalt

Unterwegs

- 4 Auf den Schienen Europas**
Täglich sind hundert Züge der Hupac im Einsatz.
- 8 Im Urteil der Kunden**
Transport- und Logistikunternehmen aus ganz Europa verteilen Noten für Hupac und den kombinierten Verkehr.
- 14 Gut unterwegs mit Hupac**
Bundesrat Moritz Leuenberger gratuliert zum 40-jährigen Jubiläum.



Meilensteine

- 16 Fünf Pioniere, eine Vision**
Vor vierzig Jahren legten weitsichtige Praktiker den Grundstein des Schweizer Kombi-Operators.
- 18 Innovativ zum Erfolg**
Shuttlekonzept, Gatewaykonzept, Rollmaterialentwicklung, durchgehende Traktion, Bahnliberalisierung – Hupac prägte die Entwicklung des kombinierten Verkehrs mit.
- 22 Strategischer Knotenpunkt**
Busto Arsizio-Gallarate ist der wichtigste Terminalstandort der Hupac. 200 Mitarbeiter bedienen täglich 40 ein- und ausgehende Züge.



Zukunft

- 24 Strasse + Schiene = Zukunft**
Hupac Verwaltungsratspräsident Hans-Jörg Bertschi über das Zusammenspiel von wirtschaftlichen und ökologischen Zielen im kombinierten Verkehr.
- 26 "Kombinierter Verkehr ist Klimaschutz par excellence"**
Gespräch mit dem Führungs-Trio Bernhard Kunz, Peter Hafner und Peter Howald über die Zukunftsstrategie der Hupac Gruppe.



Impressum

Hupac AG
Viale R. Manzoni 6
CH-6830 Chiasso
Tel. +41 91 6952800
Fax +41 91 6952801
info@hupac.ch

Redaktion: Irmtraut Tonndorf
Fotos: Nil Bechtiger, Markus Seeger, Rémy Steinegger, Maurizio Tolini
Layout: Sestosenso srl

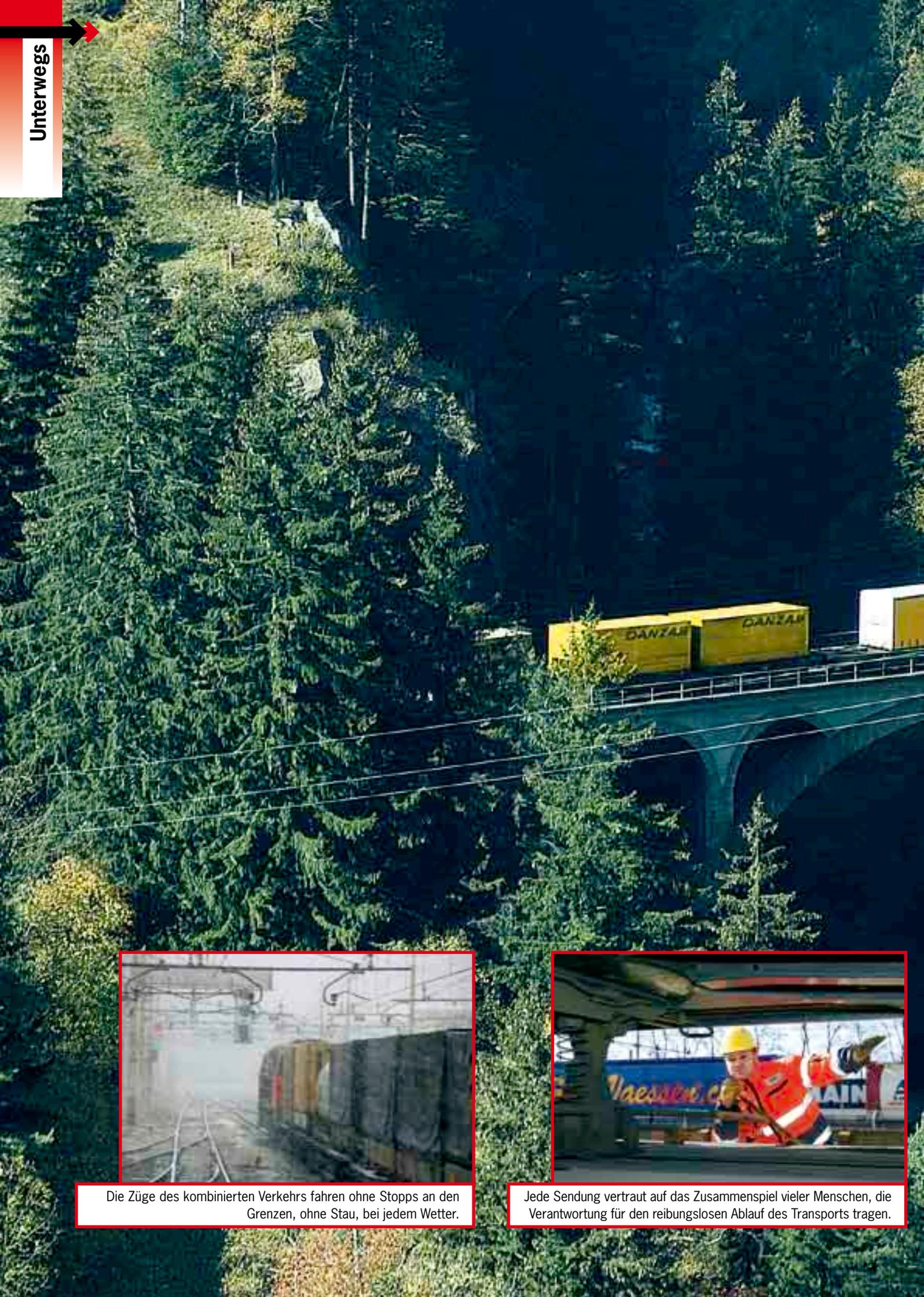


Auf den Schienen Europas →→→

Umweltfreundlich, praktisch, günstig, sicher und schnell – der kombinierte Verkehr blickt in die Zukunft. Das europäische Wirtschafts-



wachstum setzt mehr und mehr auf die Schiene, die Hupac vor vierzig Jahren pionierhaft zu entwickeln begonnen hat.



Die Züge des kombinierten Verkehrs fahren ohne Stopps an den Grenzen, ohne Stau, bei jedem Wetter.



Jede Sendung vertraut auf das Zusammenspiel vieler Menschen, die Verantwortung für den reibungslosen Ablauf des Transports tragen.



Deutschland, Italien, Schweiz, Benelux, Frankreich, Skandinavien, Osteuropa: Mit dem Shuttle Net ist Hupac europaweit im Einsatz.



Seit Anfang an setzt Hupac auf unternehmenseigenes Rollmaterial und sichert sich so Unabhängigkeit und Flexibilität.



Die Rollenden Autobahn ist das Ergänzungsangebot für bequeme Fahrten auf der Schiene durch die Alpen.



Die mächtigen Portalkräne der neuen Generation schlagen die Ladeeinheiten in Minutenschnelle von der Strasse auf die Schiene um.



Mit dem satellitengestützten Zugsortungssystem e-train ist der Verkehr jederzeit unter Kontrolle.

Im Urteil der Kunden

Kunden aus ganz Europa sind sich einig: Hupac zeichnet sich durch Kundenorientierung und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis aus.

Walter Gemple

Direktor
Planzer Trasporti, Como



Seit wann ist Planzer Kunde der Hupac?

Seit der Gründung unserer italienischen Filiale in Como im Jahr 1987.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Aus verschiedenen Gründen, nicht zuletzt wegen der zu uns passenden Firmenphilosophie.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Vor allem die Qualität der Menschen, welche sich in der Qualität des Ganzen widerspiegelt.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Zwangsläufig die Flexibilität, welche manchmal zu stark nach «Stahlgeleise» riecht!

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Ich habe viel Respekt für Menschen, die sich bestreben, ihr Bestes zu geben. Mehr habe ich nicht hinzuzufügen.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Wir haben in der Vergangenheit «kleine Abenteuer» gewagt. Eben, ich rede von Abenteuern!

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Um in die Zukunft zu sehen, muss ich zuerst in die Vergangenheit schauen. Die vielen Taten lassen erahnen, wie viel noch zu tun bleibt. Also, man darf zuversichtlich sein.

Fassen Sie Hupac mit drei Wörtern zusammen.

Es reicht mir eins: wertvoll!

Alfredo Bonetti

Geschäftsführer
SAE SpA, Trento



Seit wann ist SAE Kunde der Hupac?

Seit 1988, als wir angefangen haben, im intermodalen Verkehr zu arbeiten.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Weil wir das grösste Volumen auf der Achse Westitalien-Deutschland abwickelten.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die Hilfsbereitschaft bei Problemen des Transporteurs. Hupac und SAE lösen Probleme und Schwierigkeiten wie ein einziger Operateur, vor allem gegenüber grossen Auftraggebern.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Mangelnde Qualität: Manchmal fehlen geeignete Waggons für Sattelanhänger, manchmal sind die Züge nicht pünktlich.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Mehr Qualität.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Wir nutzen Cemmat auf der Brenner-Achse.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Ich war immer überzeugt, dass der kombinierte Verkehr mittelfristig gewinnen würde. Die Erfahrung mit der Einführung der Mautgebühr in Deutschland hat die Begeisterung jedoch etwas gedämpft, weil entgegen den Erwartungen kein Ansturm auf den kombinierten Verkehr erfolgte.



Bart Verbeke

Director Intermodal Division
P&O Ferrymasters, Zeebrugge



Seit wann ist P&O Ferrymasters Kunde bei Hupac?

Seit sechs Jahren. Seit Hupac vor vier Jahren den Korridor Zeebrugge-Mailand übernommen hat, ist die Entwicklung besonders stark.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Weil wir wie Hupac an den Kombiverkehr glauben. Wir suchten einen Partner mit der gleichen strategischen Vision, der zudem die Mittel hat, intermodale Strecken auszubauen und der dieses Risiko mit uns teilen will.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die Professionalität. Hupac kann sich in die Lage des Kunden versetzen und bringt diese Extraleistung, die es braucht, um erfolgreich zu sein. Das fehlte uns bei den vorhandenen traditionellen Unternehmen. Hupac nimmt die Sache ernst und sucht immer nach der besten Lösung.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Da fällt mir gar nichts ein.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Wir würden uns wünschen, dass Hupac rascher neue Strecken nach Osteuropa entwickelt. Unsere Kundenbasis verlagert sich in Länder wie Ungarn, Polen, Ukraine und Türkei. Die neuen Konsummärkte in Russland und den baltischen Staaten müssen mit den Herstellerländern in Westeuropa vernetzt werden, eine grosse Chance, aber auch eine Herausforderung.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Ja, natürlich. Unsere intermodale Abteilung wächst am schnellsten. Letztes Jahr konnten wir einige Grosskunden überzeugen, von der Strasse auf die Schiene zu wechseln, was rund 12% unseres Gesamtvolumens auf die Schiene verlagerte. Wir nutzen auch andere KV-Operateure, aber private Operateure wie Hupac bieten das beste Preis/Leistungsverhältnis.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Wir glauben an die Schiene als Alternative. Natürlich wird es den Strassentransport immer geben, aber wir wollen unser Schienennetzwerk rasch ausbauen und hoffen auf ein Wachstum von 20% jährlich bei unserem intermodalen Volumen.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Kundenorientiert, professionell und visionär.



Jürgen Matzken

Intermodal Supply Manager
Hoyer GmbH, Hamburg



Seit wann ist Hoyer Kunde bei Hupac?

Seit Jahrzehnten.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Es gibt keine grundsätzliche Entscheidung, sondern diese Frage stellt sich im Tagesgeschäft immer wieder neu. Die Gründe sind das gute Preis/Leistungsverhältnis und das Angebot auf den für uns wichtigen Relationen.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die stets sehr gute Kundenorientierung.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Dass wir nicht der einzige Kunde sind.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Manchmal etwas schnellere Antworten, z.B. auf Anfragen.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Hoyer nutzt alle grossen KV-Operateure und eine Vielzahl von kleineren Anbietern für spezielle Relationen. Im direkten Vergleich zu anderen grossen KV-Operateuren ist bei Hupac der Einfluss von Staatsbahnen auf die Firmenstrategie und Unternehmenskultur eher gering.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Der kombinierte Verkehr steht vor grossen infrastrukturellen Aufgaben. Die Terminals sind aufgrund des hohen Ladungsaufkommens nicht leistungsfähig genug, einige Bahnstrecken sind technisch überholungsbedürftig, das Waggonmaterial ist zum Teil veraltet, nationale Gesetzgebungen zwingen zu unnötigen Grenzaufhalten und Lokführerwechseln. Die Zukunft gehört nach wie vor dem kombinierten Verkehr, und je schneller die bestehenden Probleme bewältigt werden, desto höher wird das Wachstum ausfallen.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Führend im kombinierten Verkehr.

Etienne Wauters

General Manager
Wauters Tanktransport, Hamme



Seit wann ist Wauters Kunde der Hupac?

Seit 5-6 Jahren

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Wir haben einen neuen Partner gesucht. Am Anfang hatten wir einige Probleme mit den wirtschaftlichen Bedingungen, aber das ausgezeichnete Niveau der Dienstleistungen von Hupac hat uns überzeugt.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die Professionalität und die lösungsorientierte Vorgehensweise. Wenn ein Zug still steht, findet Hupac Lösungen: Hupac kümmert sich um die Probleme der Kunden. Die Gruppe kennt ihren Markt bestens. Hupac denkt an die Kunden der Kunden: Das ist gewiss nicht selbstverständlich, und es ist eine grosse Hilfe für uns.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Es gibt wenig zu beanstanden. Die Züge sind okay, IT ist okay, die Preise sind okay.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Neue Verbindungen nach Spanien.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Natürlich gibt es Unterschiede. Bevor wir mit Hupac arbeiteten, wussten wir nicht, dass kombinierter Verkehr so professionell betrieben werden kann.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Das Verkehrswachstum sollte vom kombinierten Verkehr aufgefangen werden. Die Politik sollte dafür sorgen, dass die Kapazität und Attraktivität des intermodalen Transports auch auf kürzeren Strecken gesteigert wird. Dies würde die Leistung des gesamten Transportsystems verbessern.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Schweizerisch, professionell, kundenfokussiert.

Thomas Hänsel

Verkehrsleiter
Transco Süd GmbH, Singen



Seit wann ist Transco Kunde der Hupac?

Seit fast 30 Jahren.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

In den Anfangszeiten ging es um die Fernverkehrskonzessionen, später um den Gewichtsvorteil und die Transitzeiten durch die Schweiz.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die attraktiven Laufzeiten der Shuttle-Verkehre durch die Alpen und die Verlademöglichkeiten auf Mega-Waggons für unsere Sattelaufleger mit 2,7 Meter Innenhöhe.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Durch die Ausschreibung und Vergabe der Traktion an Privatbahnen ist auf unserer Hauptverkehrsstrecke leider keine Flexibilität mehr gegeben, um Zusatzzüge bei starkem Verkehrsaufkommen oder Verkehrsstörungen kurzfristig zu fahren.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Dass bei Einführung neuer Verkehre und Fahrplanänderungen die Kundschaft besser einbezogen wird.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Da das Volumen in den nächsten Jahren weiter steigen wird und die Strassengebühren teuer werden, sehe ich auf Langstrecken eine gute Zukunft für den kombinierten Verkehr. Natürlich müssen Laufzeit und Preis konkurrenzfähig bleiben.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Umweltfreundlich, Shuttleverkehr, Alpentransit.

Hans-Peter Dreier

Geschäftsführer
Dreier AG, Suhr



Seit wann ist Dreier Kunde der Hupac?

Dreier ist Kunde der ersten Stunde. Angefangen haben wir mit der Rola zwischen Freiburg und Cadenazzo.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Hupac ist ein zuverlässiger Partner, der unsere «Sprache» spricht und zudem auf unseren Heimmärkten sehr stark ist.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Hupac weiss, was Kunden brauchen und setzt Trends am Markt.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Dass wir immer noch keinen Verkehr ab der Schweiz nach Spanien haben.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Dass Hupac politisch mehr Einfluss nimmt, um das Politikum Strasse/Schiene ins rechte Licht zu rücken: Was ist Wunschtraum? Was ist machbar und bezahlbar?

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Wir fahren auf gewissen Linien auch mit Kombiverkehr. Der Unterschied: Man ist nicht so «nahe» dran.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Wir glauben nach wie vor fest daran und sind überzeugt: Nach einer «Glaubensbaisse» wird wieder in den kombinierten Verkehr investiert werden.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Verlässlich, kundenorientiert, sympathisch.

Peter Stadmann

Head Office Intermodal Transport
Fercam SpA, Bozen



Seit wann ist Fercam Kunde der Hupac?

Seit ewig.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Hupac bietet hohe Qualität auf den für uns interessanten Achsen im alpenquerenden Verkehr via Schweiz.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Den persönlichen Einsatz der Mitarbeiter, um Fragen zu beantworten und Probleme zu lösen, den Willen, neue Verkehre aufzubauen, die ständige Verbesserung der Qualität.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Da fällt mir nichts ein.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Verstärkung der Benelux-Italien-Verkehre; Aufbau von Verkehren via Brenner und in den Nordosten Italiens.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Selbstverständlich nutzen wir auch andere Operateure. Die wichtigsten Unterschiede liegen in der Qualität des Infolusses. Bei Hupac weiss ich immer Bescheid über die Situation im Verkehr. Wichtig sind auch der Qualitätsfaktor, die Serviceleistung und die Dichte des Verkehrsnetzes.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Sehr positiv. In den letzten Jahren hat sich einiges zugunsten des kombinierten Verkehrs geändert. Um die zukünftigen Verkehrsvolumen aufzufangen, muss dringend die Infrastruktur verbessert werden. Insbesondere im Raum Veneto herrscht grosser Handlungsbedarf.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Schweizer Präzision; Vision für die Zukunft.

Roger Ehrbar

Euroline Manager DHL Freight
DHL Express Italy, Busto Arsizio



Seit wann ist DHL Kunde der Hupac?

Seit der Verkehrsaufnahme im Jahr 1968 sind wir mit dabei!

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Gezwungenermassen (Scherz!). Wir sind zusammen gross geworden.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Spediteursmentalität statt Beamtenkultur.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Die Abhängigkeit von Drittterminals.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Pünktlichkeit, Flexibilität.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Selbstverständlich. Bei Hupac fühlen wir uns als Kunde und nicht als Nummer.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Auf der einen Seite sicherlich erhöhtes Wachstum, auf der anderen Seite Skepsis, da die Nachfrage das Angebot bei weitem übersteigt (Mangel an Trassen, Zügen und Terminalkapazitäten).

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Professionell, seriös, disponibel.

Jan Skov

Geschäftsführer
Norfolkline, Fredericia



Seit wann ist Norfolkline Kunde der Hupac?

Seit 2001.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Um einen Schienenoperateur zu unterstützen, der nicht von staatlichen Bahngesellschaften beeinflusst wird.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Den Willen, Produkte anzubieten, die die Marktdürfnisse bezüglich Qualität, Frequenz und Preis erfüllen.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Dass Hupac es nicht fertig bringt, dass der Terminal Busto effizient arbeitet und funktioniert. Die Grösse des Terminals erfordert einen neuen Check-in-Bereich und kompetentes Personal, das mit den Prioritäten umgehen kann. Dies ist leider bis jetzt nicht der Fall.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Dass im Terminal Busto die Verladekapazität pro Stunde und damit die Kundenzufriedenheit erhöht wird. Darauf sollte man sich so lange konzentrieren, bis eine absolute Überlegenheit erzielt wird.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Ja. Hupac sollte Best-Practice-Verfahren im Terminal-Management kopieren und in die eigene Organisation einfließen lassen.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Erfolgreich, vorausgesetzt, der Kombi-Verkehr kann die Kosten auf einem wettbewerbsfähigen Niveau halten und die Qualität der Leistung auf 98% steigern.

Christian Gruber

Geschäftsführer
Gruber Logistics, Ora



Seit wann ist Gruber Logistics Kunde der Hupac?

Seit 15 Jahren.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Weil wir erkannt haben, dass sich Hupac für Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit im Verkehr engagiert.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Kompetente, freundliche Mitarbeiter und konstante Qualitätsverbesserung.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Das Positive überwiegt.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Schnelle Information bei Unregelmässigkeiten.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Ja. Unterschiede gibt es ganz sicher.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Sehr positiv; Wirtschaft und Politik suchen täglich nach umweltfreundlichen Lösungen; Klimawandel und CO₂-Ausstoss bereiten Probleme. Der kombinierte Verkehr ist hier sicher eine der besten Lösungen.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Qualität, Engagement, Zukunft.

Michael Baechler

Niederlassungsleiter
Bertschi SpA, Busto Arsizio



Seit wann ist Bertschi Kunde der Hupac?

Seit der Gründung.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die Innovationsfähigkeit und die Bereitschaft, auch den schwereren Weg zu gehen. Im weiteren ein gutes Dutzend hervorragender Mitarbeiter in verschiedenen Bereichen, die das Unternehmen engagiert und professionell vorantreiben und auf Kundenwünsche eingehen.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Dass dieses Niveau und Engagement nicht überall im gleichen Stil vorhanden ist. Es sollte möglich sein, das Know-how und die Einsatzbereitschaft dieser Kerngruppe auf das gesamte Unternehmen zu übertragen und dadurch das Niveau weiter zu erhöhen.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Noch zeitnähere, noch genauere Informationen im Tagesgeschäft: Qualität statt Quantität.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Ja, Hupac hat der Konkurrenz einiges voraus. Aber das darf das Unternehmen nicht dazu verleiten, sich auszuruhen.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Der kombinierte Verkehr ist bei den heutigen Rahmenbedingungen der wichtigste Wachstumsträger. Fragezeichen stehen bei den Strecken-, Rollmaterial- und Terminalkapazitäten. Auch bei qualifizierten Mitarbeitern zeichnen sich Engpässe ab.

Fassen Sie Hupac in drei Worten zusammen.

Hupac ist innovativ, offen für Neues und hat den Mut, gegen den Strom zu schwimmen.

Wim Vos

Geschäftsführer
Vos Cargo Logistics, Oss



Seit wann ist Vos Kunde der Hupac?

Seit mehr als 20 Jahren.

Warum haben Sie sich für Hupac entschieden?

Aufgrund der hervorragenden Verbindungen zwischen den Niederlanden und Italien.

Was schätzen Sie besonders an Hupac?

Die Zuverlässigkeit.

Was gefällt Ihnen am wenigsten an Hupac?

Die Leistungsfähigkeit bei höheren Volumen und die Bereitschaft in der Ferienzeit.

Was würden Sie mehr von Hupac verlangen?

Über das ganze Jahr hinweg konstant gute Dienstleistungen.

Nutzen Sie auch andere KV-Operateure?

Gibt es Unterschiede?

Ja, jedoch unterscheidet sich Hupac positiv.

Wie sehen Sie die Zukunft des kombinierten Verkehrs?

Grosse Zunahme, aber auch sehr viele Störungen aufgrund von Kapazitätsproblemen.

Fassen Sie Hupac mit drei Wörtern zusammen.

Ambitioniert, kundenorientiert, leistungsfähig.



Gut unterwegs mit Hupac

Jubiläen nutzen wir für einen kleinen Halt, wir blicken zurück und schauen kritisch auf unsere bisherigen Leistungen, wir wenden uns, schauen vorwärts und nehmen uns vor, wohin wir gehen wollen und stecken uns neue Ziele. In der Festlaune geraten uns diese dann oft etwas gar hoch, so dass wir uns beim nächsten Jubiläum kaum mehr getrauen, wieder zurück zu schauen.

Auch ich wagte vor fünf Jahren, am 35. Geburtstag der Hupac, Ziele zu formulieren: "Unser Ziel muss sein, in fünf Jahren, bei Ihrem 40. Geburtstag im Jahr 2007, Rückschau zu halten und festzustellen:

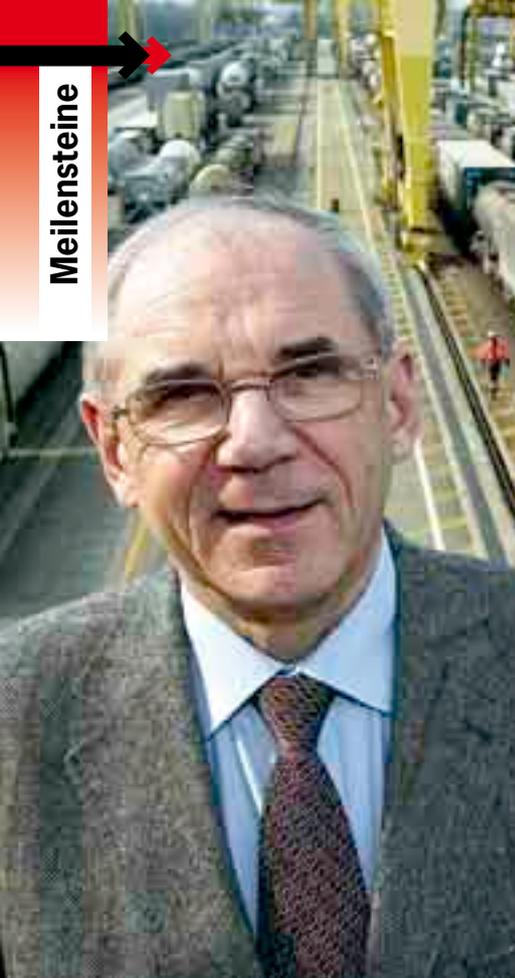
1. Der Lötschbergtunnel ist gebaut, die Züge sind ausgebucht;
2. Die Probleme bei den Südan schlüssen sind Vergangenheit;
3. Der "One-stop-shop" zwischen Rotterdam und Milano ist eröffnet, die Spediteure drängen auf den rascheren und problemloseren Schienen-Korridor;
4. In den EU-Ländern werden die externen Kosten des Strassenschwerververkehrs berechnet und lenkende Abgaben erhoben;
5. Bei der Anzahl alpenquerender Warentransporte auf der Strasse ist nicht nur der Trend gebrochen, sondern der Camion-Verkehr auf den Strassen hat sich auch markant verringert;
6. Und natürlich transportiert die Hupac in fünf Jahren die fünffache Menge an Gütern auf der Bahn."

Heute feiert die Hupac ihren 40. Geburtstag. Und obwohl die Festlaune vor fünf Jahren gross war und ich die Ziele entsprechend waghalsig setzte, dürfen wir, ohne zu erröten, Bilanz ziehen. Es ist in den vergangenen fünf Jahren tatsächlich vorwärts gegangen in der Verkehrspolitik:

1. Am 15. Juni 2007 wird der Lötschberg-Basistunnel in Betrieb genommen. Vorerst für den Güterverkehr, ab 9. Dezember 2007 termingerecht auch für den Personenverkehr. Würde die Hupac ihr Jubiläum Ende Jahr feiern, könnten wir bereits Aussagen darüber machen, wie das neue Angebot durch den Basistunnel genutzt wird. So können wir uns nur auf Indizien verlassen, z.B. darauf, dass in den letzten Jahren die Auslastung der Züge bereits stark zugenommen hat.



2. Der Wunsch, die Probleme bei den Südan schlüssen im Jahr 2007 gelöst zu haben, hat sich beim Lötschberg erfüllt. Die Kapazitäten auf der Zufahrt zum Simplontunnel sind geschaffen worden, der Verkehr, der durch den Basistunnel fährt, kann in Italien abgenommen und zugeführt werden. Bei der Gotthard-Achse sind wir noch an der Arbeit. Für die Eröffnung des Ceneri-Basistunnels in gut einem Dutzend Jahren muss die Südfortsetzung bereit sein.
 3. Der Begriff "One-stop-shop" hat sich zwar nicht durchgesetzt, das Ziel hingegen schon. Heute verkehren auf dem Schienenkorridor zwischen Rotterdam und Milano grenzüberschreitend grosse und kleine Bahnen und bieten der verladenden Wirtschaft Lösungen aus einer Hand an.
 4. In den EU-Staaten werden Lenkungsabgaben für den Schwerverkehr heute zwar noch längst nicht flächendeckend erhoben. Mit der Eurovignetten-Richtlinie hat die EU inzwischen allerdings die Möglichkeit geschaffen, dass alle Länder eine Strassenabgabe erheben können. Deutschland als grösstes EU-Land hat die LKW-Maut eingeführt. Das Ziel, 2007 seien in allen EU-Staaten Schwerverkehrsabgaben eingeführt, war allzu hoch gesteckt. Dafür entwickelt sich ein anderes Instrument, an das vor fünf Jahren noch kaum jemand dachte, nämlich die Alpen transitbörse. Sie würde es im gesamten Alpenbogen erlauben, die Durchfahrtsrechte auf der Strasse als knappes Gut zu bewirtschaften und die ökologisch sensiblen Berggebiete vom Schwerverkehr zu entlasten. Die Verkehrsminister der Alpenländer werden dieses Instrument an ihren nächsten Sitzungen vorantreiben.
 5. Das fünfte Ziel ist erreicht: Der alpenquerende Camion-Verkehr auf der Strasse hat sich tatsächlich markant verringert. Seit dem Referenzjahr 2000 ging die Zahl der alpenquerenden Lastwagenfahrten in der Schweiz um 16 % zurück. Sie liegt inzwischen unter 1,2 Millionen Fahrten. Ohne die Verlagerungspolitik wären es rund 400.000 Fahrten mehr – jedes Jahr. Damit wir den Strassenschwerverkehr durch die Alpen aber halbieren können, brauchen wir den Lötschberg und ganz besonders den Gotthard-Basistunnel.
 6. Natürlich transportiert die Hupac heute nicht die fünffache Menge an Gütern – und ich gestehe: Dass ich damals die Zahl 5 nannte, hatte ja auch mehr mit Rhetorik als mit Verkehrspolitik zu tun. Doch zwischen 2001 und 2006 hat die Hupac die transportierten Güter fast verdoppelt. Und jedes Jahr geht es mit zweistelligen Wachstumsraten weiter.
- Am 40. Geburtstag der Hupac blicken wir zurück und dürfen uns über den Erfolg der Pionierin im kombinierten Verkehr freuen. Zuversichtlich schauen wir in die Zukunft und übernehmen uns gewiss nicht, wenn wir sagen: In zehn Jahren, wenn die Hupac ihr 50-jähriges Bestehen feiert, wird das Flachbahnsystem durch die Alpen und damit der Quantensprung bei der Verlagerung in greifbarer Nähe sein. Was wir bei anderen Geburtstagen einer Jubilarin eher selten wünschen, dürfen wir bei der Hupac getrost: "Wir können es kaum erwarten und freuen uns jetzt schon auf den fünfzigsten!"



Fünf Pioniere, eine Vision

Die Gründung der Hupac Ende der 60er Jahre entsprach einem echten Marktbedürfnis: sichere, zuverlässige Verkehre über die Alpen ermöglichen.

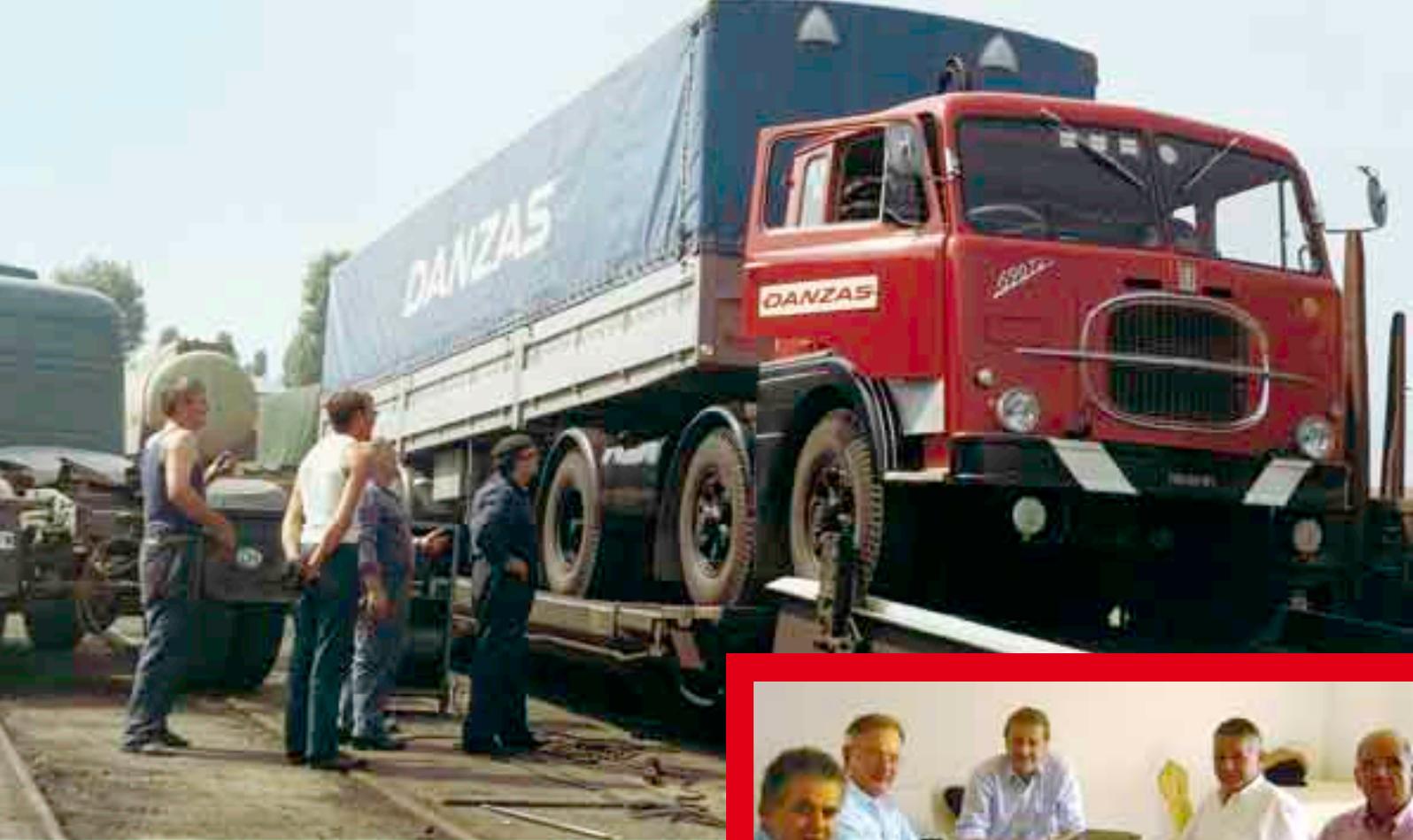
Fünf Pioniere standen Pate bei der Gründung der Hupac. Der Transportunternehmer **Hans Bertschi** aus dem aargauische Dürrenäsch führte mit seinen Lastwagen Frostschutzmittel der deutschen Chemiefirma BASF von Ludwigshafen nach Mailand. Früh schon spielte er mit dem Gedanken, die Ladungen auf der Strecke durch die Schweiz huckepack mit der Bahn zu transportieren. Der damalige Güterchef der SBB winkte ab, doch sein Nachfolger, **Franz Hegner**, liess sich 1964 von Bertschi überzeugen. Noch im selben Herbst begann die Bertschi AG ihre Tankfahrzeuge auf regulären Bahnwagen von Basel bis Lugano zu transportieren. Der langjährige Geschäftsführer Theo Allemann erinnert sich: "Hans Bertschi war überzeugt, dass dies die beste Lösung für den Transitverkehr durch die Schweiz sei. Mit Weitsicht überzeugte er die Bahnvertreter, dass die Verkehrstechnik Bahn-Strasse auch für die Bahnen interessant werden kann."

Im südlichen Schweizer Grenzort Chiasso sind traditionell viele Spediteure domiziliert, so auch **Sandro Bernasconi** vom Transportunternehmen Fratelli Bernasconi Cie. Auch er war entschlossen, seine Sattelaufleger ohne Zugmaschine auf der Schiene über den Gotthard zu spedieren. Doch wie konnte der Verlad technisch realisiert werden? Die Stützbeine der Sattelaufleger geben auf dem Bahnwagen nicht genügend Halt; die Sicherheit ist gefährdet. "Sandro Bernasconi war ein Pragmatiker", so Theo Allemann. "Er erfand den Bahnwagen mit Dolly-Achse, auf dem der Sattelaufleger mit dem Königszapfen normal befestigt werden konnte."

Der Vierte im Bunde war **Pietro Ris**, Generaldirektor für Italien und den Kanton Tessin der ebenfalls in Chiasso ansässigen Speditionsfirma Danzas AG. Bereits kurz nach dem Zweiten Weltkrieg hatte Ris als junger Mitarbeiter in der Spedition die Problematik des transalpinen Verkehrs hautnah kennen gelernt. Noch existierten weder der San Bernardino- noch der Gotthard-Strassentunnel; die Bahn genoss einen begrenzten Konkurrenzvorteil. In den Nachbarländern, wo es keine Gewichtslimite von 28 Tonnen gab, entwickelte sich der Strassentransport rasant und machte der Schiene immer stärkere Konkurrenz. Pietro Ris, überwiegend in der Bahnspedition tätig, erkannte früh die Gefahr einer Umfahrung der Schweiz und plädierte mit Nachdruck für eine Aufrüstung der Bahn für den kombinierten Verkehr. Theo Allemann bringt es auf den Punkt: "Der kombinierte Verkehr im Alpenransit durch die Schweiz – das war damals eine echte Zukunftsvision."

Ueli Maeder schliesslich, Inhaber der ebenfalls im Tessiner Speditionsmecca ansässigen Firma Jacky Maeder, zeigte sich vom Projekt eines gemeinsamen Unternehmens für den kombinierten Verkehr begeistert und entschloss sich spontan zur finanziellen Beteiligung.

Als Macher und Speditionsprofis benötigten die fünf Pioniere weder Studien noch Businesspläne, sondern schritten unkompliziert und rasch zur Tat. Man plante eine Gesellschaft mit eigenen Spezialwagen, die den Betrieb organisieren und den Be- und Entlad der Züge vornehmen sollte. Den



Verwaltungsrat der Hupac (von links nach rechts): Daniel Nordmann (SBB Cargo), Thomas Baumgartner (Fercam), Hans-Jörg Bertschi (Bertschi AG), Bruno Planzer (Planzer AG), Theo Allemann. Nicht auf dem Bild: Thomas Hoyer (Hoyer AG)

perfekten, vom deutschen "Huckepack" abgeleitete Firmennamen fand kein Werbeberater, sondern Danzas-Chef Pietro Ris.

Als die fünf Pioniere am 1. März 1967 in Chiasso die Hupac AG als Interessengesellschaft mit privatwirtschaftlichen Statuten gründeten und jeweils 100.000 CHF Aktieneinlage auf den Tisch legten, ahnten sie nicht, welche Entwicklung sie damit angeschoben hatten. Ein Jahr darauf nahm das Unternehmen den Verkehr mit zehn eigenen, von Ferriere Cattaneo in Giubiasco konstruierten Wippenwagen auf. "Es war das erste Mal, dass Strassentransporture in Bahnwagen investierten", erklärt Allemann. "Sie selbst sorgten dafür, dass die Bahnwagen beladen rollten, eben mit ihren eigenen Strassenfahrzeuge. So rentierte und entwickelte sich der kombinierte Verkehr langfristig."

Die ersten Züge der Hupac verkehrten zwischen Basel und Melide bei Lugano, 1969 weitete das junge Unternehmen den Verkehr bis Köln und Mailand aus. "Die damaligen Skeptiker wurden überrumpelt", erinnert sich Theo Allemann. "Für einige Strassentransporture waren wir Verräter, und etliche Bahnvertreter wollten nichts vom Strassenverkehr auf Bahnwagen wissen."

Im 40. Jubiläumsjahr bewegt Hupac rund 4.500 Wagen auf dem europäischen Schienennetz. Das privatwirtschaftliche Element dominierte in der dynamischen Firma von Anfang an, und so ist es bis heute geblieben. Dies erklärt auch die stetig verbesserte Effizienz. "Die erste Verladeaktion von vier Sattelauflegern dauerte sieben Stunden", so Theo Allemann, "die neusten Portalkräne schaffen den Umlad in einer Minute."

Strasse und Schiene gemeinsam am Steuer

"Jetzt verrate ich Ihnen das Geheimnis der typischen Hupac Dynamik." Theo Allmann, der 1968 den ersten Zug der Hupac auf die Schiene brachte und bis 2003 für das Unternehmen verantwortlich zeichnete, lächelt verschmitzt. "Seit der Gründung bis zur Gegenwart werden die Geschicke der Hupac durch einen starken Verwaltungsrat, seinerzeit unterstützt durch einen VR-Ausschuss, geprägt, einer Gruppe kompetenter Fachleute der Schiene und der Strasse. Sie passten sich den Rahmenbedingungen des Marktes und der Verkehrspolitik an und nahmen wiederum Einfluss auf diese. Verwaltungsratspräsidenten der Hupac waren Pietro Ris von 1967 bis 1987, Bernd Menzinger von 1988 bis 1993, Hans-Jörg Bertschi von 1994 bis heute. Diese Dynamik, verbunden mit klaren Strategievorgaben, wird automatisch auf die Geschäftsleitung und somit auf alle Mitarbeiter übertragen. Man ist motiviert, man denkt positiv, man hält die Unternehmenskultur hoch. Mit diesem Rezept ist Hupac gross geworden und fährt gut gerüstet in die Zukunft."



Innovativ zum Erfolg

Hupac schreibt die Geschichte des kombinierten Verkehrs in Europa seit 40 Jahren aktiv mit.

“24 Strassenfahrzeuge – anstelle der 24 Fahrer eine Lokomotive”, lautete die Schlagzeile auf einem Hupac Prospekt Ende der sechziger Jahre. Noch existierte der Gotthard-Strassentunnel nicht, die Lastwagen quälten sich über die Passtrasse, die im Winter immer wieder geschlossen werden musste. Die Wirtschaft boomte, der schwierige Verkehr über die Alpen behinderte zunehmend den transeuropäischen Warenfluss. Innovative Spediteure und die SBB gründeten deshalb 1967 die Hupac AG mit dem Ziel, Strasse und Schiene sinnvoll zu kombinieren.

Erfunden hat Hupac den kombinierten Verkehr (KV) freilich nicht; denn bereits in den Fünfzigerjahren suchten einige Vorläufer im europäischen Strassengüterverkehr nach Wegen, um Sattelaufleger, Wechselbrücken oder ganze Lastwagen auf der Schiene zu transportieren. 1959 gründeten französische Transportunternehmer die STEMA, die erste Gesellschaft für den kombinierten Verkehr, Mitte der sechziger Jahre wurde die niederländische Trailstar und die belgische TRW gegründet, dann die Hupac und wenig später die deutsche Kombiverkehr. Die Marktverhältnisse waren damals klar geregelt: hier die von der Transportwirtschaft getragenen KV-Gesellschaft, und als Partner der Bahnmonopolist.

Die KV-Gesellschaften Europas schliessen sich in der UIRR zusammen

1970 schlossen sich progressive Firmen – Hupac war mit dabei – in München zum Dachverband UIRR (Union Internationale de sociétés de transport combiné Rail-Route) zusammen, dem nach und nach KV-Gesellschaften aus ganz Europa beitraten. Der erste UIRR-Generalsekretär, der Niederländer Pieter Groenendijk, fasste die Leitlinien für die Entwicklung des kombinierten Verkehrs zusammen:

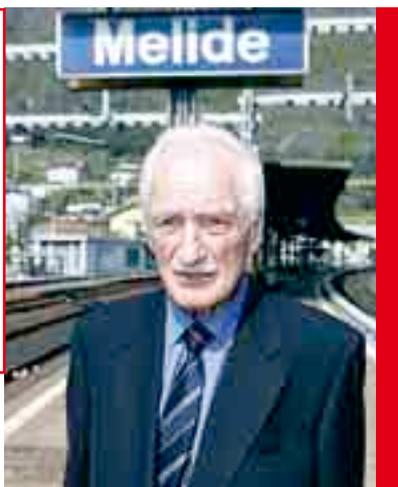
- ▶ Der Strassentransportunternehmer ist der Hauptfrachtführer auf der ganzen Strecke einschliesslich des Transports auf der Schiene.
- ▶ In den Huckepackgesellschaften sollen Vertreter des Strassentransports eine überwiegende Stimme haben.
- ▶ Jeder, der Strassentransport betreibt, muss freien Zugang zur Beförderung auf der Schiene haben.

Kooperation und Arbeitsteilung

Die von Strassentransportgeuren getragenen Firmen des kombinierten Verkehrs organisierten sich national. An den einzelnen Unternehmen waren die Bahnen unterschiedlich stark engagiert, bis zur Jahrtausendwende jedoch jeweils nur mit Minderheitsbeteiligung. Die KV-Gesellschaften

Von Anfang an auf der Seite des kombinierten Verkehrs: Luciano Camponovo, seinerzeit Vizedirektor Güterverkehr der SBB

1968 - Erster internationaler Probetransport Melide-Mannheim



waren verantwortlich für Marketing und Verkauf und den Aufbau von Verkehrsverbindungen mit attraktiven Fahrplänen. Bei den internationalen Verbindungen arbeiteten die nationalen Gesellschaften der UIRR zusammen.

Das Beladen und Entladen der Züge lag in der Verantwortung der KV-Gesellschaften, während die Bahnen in der Regel die Infrastruktur der Umschlaganlagen wie Gleise und Ladestrasen zur Verfügung stellten. Die im kombinierten Verkehr engagierten Firmen waren meist zuständig für die Kräne. Die teuren, auf Schienen fahrenden Portalkräne konnten jedoch nur mit staatlicher Finanzhilfe realisiert werden.

Schon in der Pionierzeit des Kombiverkehrs setzten die Gesellschaften auf ganze, für den kombinierten Verkehr reservierte Züge; denn das Anhängen und Rangieren einzelner Wagen rechnet sich nicht. Hupac kaufte und finanzierte die Bahnwaggons von Anfang an selbst, was ihr Autonomie und Flexibilität verleiht. Das privatwirtschaftliche Element dominierte seit ihrer Gründung, und so ist es bis heute geblieben.

Der kombinierte Verkehr im Wettbewerb mit dem Strassentransport

Die wachsende arbeits- und standortteilige Produktion liess die Warenströme im alpenquerenden Verkehr anschwellen. Die nachhaltig verbesserten Strasseninfrastrukturen ermöglichten hohe Produktivitätsgewinne, gute Leistungen und attraktive Preise. Die Eröffnung des Gotthard-Strassentunnels 1980 – ein Höhepunkt des Ausbaus des Strassennetzes – wirkte wie ein Fanal. Die Bahn dagegen musste mit Schieneninfrastrukturen zurecht kommen, die vor über hundert Jahren gebaut wurden.

Während der Strassentransport im europäischen Binnenmarkt der neunziger Jahren die Kosten um 25% senkte, erhöhten die Bahnen ihre Preise um 30%. Gleichzeitig verschlechterte sich die Pünktlichkeit der KV-Züge; dem kombinierte Verkehr drohte das Abseits. Doch zunehmend verstopfte Strassen mit untolerierbarer Umweltbelastung richteten das Augenmerk von Öffentlichkeit und Politik auf das ökologisch verträglichere Transportsystem. Mit finanzieller Unterstützung und anderen Erleichterungen für die Eisenbahnen, die KV-Gesellschaften und deren Kunden erhöhten die europäischen Länder nach und nach die Attraktivität des kombinierten Verkehrs. Die Schweiz und Österreich subventionierten den alpenquerenden Verkehr direkt, um den Kollaps auf den Passstrassen abzuwenden. Bis heute werden die hohen Produktionskosten auf den veralteten Bergstrecken durch Betriebsbeiträge seitens der öffentlichen Hand kompensiert, damit die Schiene mit der Strasse mithalten kann.

Hupac etabliert Shuttlezüge zwischen Deutschland und Italien

Neue Konzepte waren gefragt, um die Marktstellung des kombinierten Verkehrs gegenüber dem Wettbewerber "Strasse" auszubauen. 1992 richtete Hupac zwischen dem Terminal Busto Arsizio nordwestlich von Mailand und Köln erstmals Shuttlezüge ein: Ganzzüge mit unverändertem Waggonbestand, die im Auftrag und auf Risiko des KV-Unternehmens zwischen zwei Endbahnhöfen pendeln. Dieses effiziente und Kosten sparende Konzept setzt entsprechend grosse Umschlagbahnhöfe voraus – Infrastrukturen, die es bis zur Eröffnung des Terminals Busto Arsizio nur in Köln gab.

Als Weiterentwicklung führte Hupac 1993 in Busto Arsizio so genannte Gateway-Verkehre ein. Dabei werden die auf Shuttlezügen eintreffenden Ladeeinheiten mit anderen Zügen weiter befördert, und zwar durch Umladen von Waggon zu Waggon. So können auch periphere Wirtschaftsräume an das Shuttlenetz angebunden werden.

Bahnliberalisierung: Paradigmenwechsel für den kombinierten Verkehr

"Trennung von Infrastruktur und Verkehr" und "freier Netzzugang" lautet die neue Devise, um durch Wettbewerb zwischen den Bahnen die Qualität des Gesamtsystems zu verbessern. Das erste "Bahnpaket" der EU trat am 15. März 2003 in Kraft und betrifft ausschliesslich den Güterverkehr. Alle Mitgliedstaaten sind verpflichtet, jedem Anbieter im grenzüberschreitenden Gütertransport den Zugang zum 50.000 Kilometer umfassenden Trans-European Rail Freight Network zu gewähren. Damit löst sich das seit über einem Jahrhundert etablierte System der nationalen Eisenbahnverkehre allmählich auf, die traditionellen Spielregeln des Markts erodieren, neue Möglichkeiten entstehen. Übernahm früher an der Grenze die Landesbahn die Traktion der international verkehrenden Kompositionen, können Züge jetzt durchfahren.

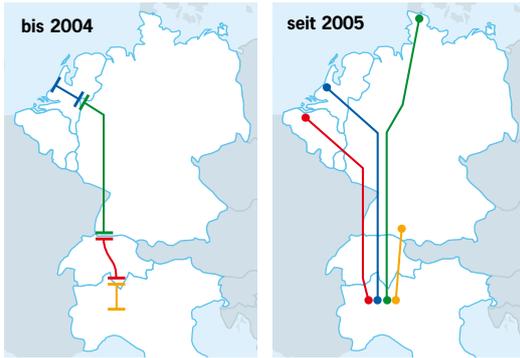


1973 - Erster Zug mit Wippenwagen der Hupac in Rotterdam

Holland, Wiege des kombinierten Verkehrs

Die holländische Niederlassung der Hupac AG kann auf eine stolze Vergangenheit als einer der ersten KV-Operateure Europas zurückblicken. 1964 gründeten Spediteure und Transportunternehmer sowie die niederländische Staatsbahn NS die Kombi-Gesellschaft Trailstar mit Sitz in Rotterdam. Die ersten Verkehre liefen auf der Achse Holland-Frankreich; Anfang der siebziger Jahre kamen Verkehre nach Italien via Modane hinzu. Rationeller und kostengünstiger liess sich der Italien-Verkehr jedoch auf der direkten Strecke durch die Schweiz betreiben. Anfang der siebziger Jahre begann daher eine enge Zusammenarbeit zwischen Trailstar und Hupac zur Entwicklung der stetig wachsenden Verkehre zwischen Holland und Italien. Im Laufe der Jahre nahm Trailstar Verkehre nach Osten auf und entwickelte den Maritimverkehr. 1998 übernahm Hupac die Mehrheit der Anteile von Trailstar, 2003 das ganze Paket. Unter dem Namen Hupac Intermodal NV unterstützt das Unternehmen heute den kontinuierlichen Ausbau des strategisch wichtigen Holland-Verkehrs.

Durchgehende Traktionsverantwortung Ein Bahnpartner von der Quelle bis zum Ziel

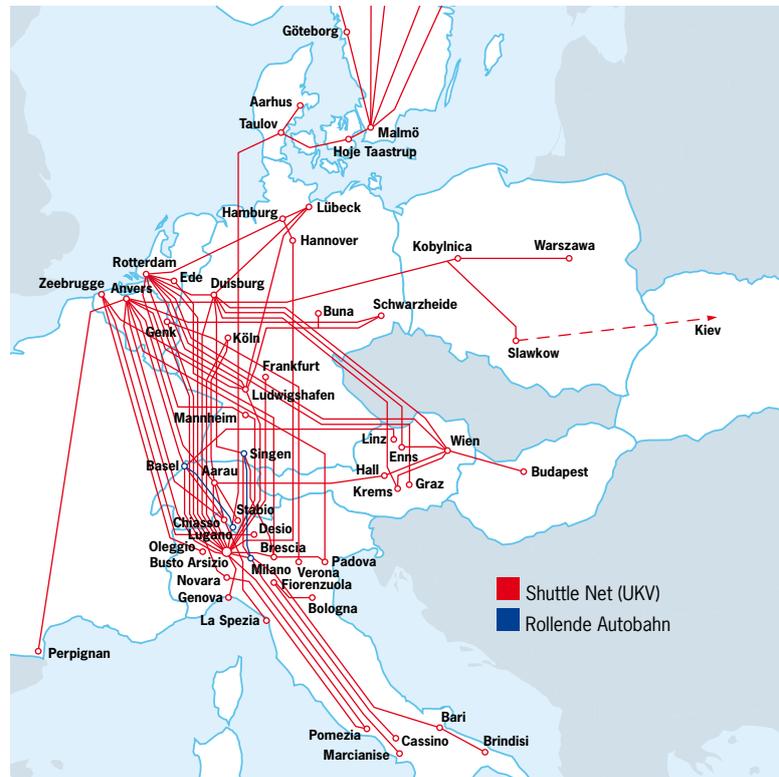


Die Vorteile

- ▶ Die Produktivität der Traktion kann nachhaltig verbessert werden. Der störungsanfällige Lokomotivwechsel an den Grenzen entfällt.
- ▶ Die Verantwortung der Traktion liegt bei nur einer Bahngesellschaft. Die Zugs-, Frachtbrief- und Zoll Daten, die zuvor an bis zu fünf verschiedenen Bahnen und Zollstellen gemeldet werden mussten, werden über eine einzige Schnittstelle koordiniert. Die Laufkontrolle der Züge liegt in einer Hand.
- ▶ Der lückenlose Informationsfluss gegenüber den Kunden ist gewährleistet.
- ▶ Qualitätsverträge in Zusammenarbeit mit den Kunden sind jetzt möglich.
- ▶ Die Bahn übernimmt die Gesamtverantwortung für ihre Leistungsparameter. Der qualitativ optimal arbeitende Partner kann sich am Markt besser positionieren.

Die Bahnpartner der Hupac zirkulieren von Rotterdam bis Novara, von Belgien bis Verona, von Köln bis Busto in durchgehender Traktionsverantwortung. Auch für die Bahnen bedeutet die Marktöffnung eine grosse Chance, denn sie zwingt dazu, die Kosten zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Strasse zu erhöhen.

Im Zuge der Bahnliberalisierung änderten sich die Spielregeln im kombinierten Verkehr. Zahlreiche Bahnen stiegen direkt oder mit neu gegründeten Tochterfirmen in das Geschäft des kombinierten Verkehrs ein, und an mehrere älteren KV-Gesellschaften halten die Staatsbahnen heute die Mehrheit des Kapitals. Dies entzieht dem freien Markt den Boden, verstärkt den Protektionismus und hemmt die Entwicklung des kombinierten Verkehrs. Hupac wirkt



als eine der wenigen privaten KV-Gesellschaften als treibende Kraft im aktuellen Prozess der Bahnliberalisierung.

Hupac setzt auf die Marktöffnung

Hupac hat sich frühzeitig für fairen Wettbewerb stark gemacht und die Liberalisierung des Bahnmarktes aktiv unterstützt. Bereits 1999 erwarb das Unternehmen die Bahnlizenz für Deutschland, zwei Jahre später für Italien. 2004 schrieb Hupac als erste KV-Gesellschaft die Traktionsleistungen aus und vergab die Aufträge "von der Quelle bis zum Ziel" an die Bahngesellschaft mit dem überzeugendsten Angebot. Fünf Partner konnten sich einen festen Platz in den Hupac Angeboten des unbegleiteten Verkehrs und der Rollenden Autobahn sichern: SBB Cargo, Intermodal DB Logistics, Trenitalia Cargo, Ferrovie Nord Cargo und Rail4Chem.

Es bleibt noch viel zu tun

Sieben Jahre nach Veröffentlichung des EU-Weissbuchs Verkehr und vier Jahre nach Inkrafttreten des ersten Bahnpakets gibt es in vielen EU-Ländern noch immer keinen echten Wettbewerb auf der Schiene. Viele Prozeduren sind zu schwerfällig und langsam, und die geltenden Direktiven werden nicht durchgesetzt. Neueinsteiger werden oft diskriminiert, und "alte" Bahnen erhalten



versteckte Subventionen über Defizitausgleich und andere Kanäle. Was fehlt, sind unabhängige, aktive Regulierer, die entsprechende Kompetenzen haben und in den Markt eingreifen können, um Missstände zu beseitigen.

Staatsbeihilfen werden den staatseigenen Bahnen in den verschiedensten Formen gewährt: durch Defizitabdeckung, Restrukturierung ohne Kosten für das Unternehmen oder Garantien für Kredite. Die alteingesessenen Bahnen haben durch diese Privilegierung wirksame Möglichkeiten, die Entwicklung neuer Marktteilnehmer zu behindern und die eigene, marktbeherrschende Position zu sichern. In manchen EU-Staaten erfolgte die Trennung des Infrastrukturmanagers von dem des Bahnbetreibers nicht oder nur ungenügend. Der Infrastrukturmanager hat viele Möglichkeiten, einzelne Bahnbetreiber gegenüber anderen zu diskriminieren und damit die innovative Kraft des Wettbewerbs zu bremsen.

Auch technisch bedingte Wettbewerbsschranken setzen der Produktivität zu. So sind die neuen Zugssicherungssysteme ECTS Lötshberg und SCMT Italien nicht kompatibel und verlangen den Bahnunternehmen zusätzliche hohe Investitionen ab. Entsprechend hoch sind die Erwartungen an das zweite Bahnpaket, das eine integrale Öffnung des Schienengüterverkehrsnetzes ab 2007 vorsieht und sich mit den zentralen Fragen der technischen Harmonisierung der unterschiedlichen Bahnsysteme befasst.

Auf dem Weg zu noch besserer Qualität

95% der Züge müssen pünktlich verkehren, um die Kunden zufrieden zu stellen, eine Marke, die seit Mitte der 90er Jahre im kombinierten Verkehr nicht mehr erreicht wird. Die Produktionskosten der Bahnen werden massgeblich durch die erreichbaren Umläufe der Wagenkompositionen beeinflusst. Je höher die Durchschnittsgeschwindigkeit der Züge, desto weniger Wagen, Loks und Personal werden benötigt. Eine Optimierung ist dringend, denn der Güterstrom durch die Schweizer Alpen hat in den letzten zehn Jahren um fünfzig Prozent zugenommen. Der Güterverkehr erhält – nach dem Fern- und dem Regionalverkehr – erst in letzter Priorität das Durchfahrtsrecht auf den Schienennetzen und erleidet bei Verkehrsstörungen die grössten Verspätungen; dies ist der Hauptgrund für die tiefen Durchschnittsgeschwindigkeiten. Doch mangelnde Qualität untergräbt das Vertrauen der Kunden und kann zu einer Rückverlagerung der Verkehre auf die Strasse führen, eine Entwicklung, die es mit allen Mitteln zu verhindern gilt. Hier sind weitere Anstrengungen seitens aller Partner der Logistikkette gefordert.

Aufschwung des kombinierten Verkehrs

Im Geschäftsjahr 2006 brillierte die Hupac mit einer zweistelligen Zuwachsrate. Über 600.000 Lkw-Sendungen konnten auf der Schiene transportiert werden, eine Steigerung von 18% gegenüber dem Vorjahr und von 71% im Vierjahresvergleich. "Der kombinierte Verkehr ist verglichen mit der Strasse überproportional gewachsen", erklärt Hans-Jörg Bertschi, Verwaltungsratspräsident der Hupac, "die Schiene gewinnt Marktanteile gegenüber der Strasse zurück." Immer mehr Transportunternehmer diversifizieren die Verkehrsträger, denn Staus auf den Strassen, Mangel an Chauffeuren und Verkehrssteuern wie Maut und LSWA wirken sich zugunsten des kombinierten Verkehrs aus.



2004 - Extratiefer Niederflurwagen für die Rollenden Autobahn

Laboratorium für Wagentechnik

Seit jeher ist es die zentrale Frage des kombinierten Verkehrs, mit welchem Waggon die Ladeeinheit des Strassengüterverkehrs am besten auf der Schiene fährt. Die technische Abteilung der Hupac bündelt seit Jahrzehnten die Anforderungen des Marktes, der Schieneninfrastruktur und des Bahnbetriebs und entwickelt innovatives Rollmaterial gemeinsam mit den Herstellern. Die Evolution des Rollmaterials der Hupac zeigt, wie die Bahnwagen des kombinierten Verkehrs immer länger, tragfähiger, tiefer und leiser wurden.

- 1967** Hupac beschafft zehn zweiachsige Wippenwagen für Sattelaufleger. Die Nutzlast beträgt 16 t.
- 1971** Die vierachsigen Wippenwagen können 25 t Zuladung befördern.
- 1972** Hupac beschafft 10 Niederflurwagen Simmering-Graz-Pauker, mit denen ganze Lkw bei einer Nutzlast von 16 t befördert werden können.
- 1978** Mit dem Taschenwagen I (13 m lang, 44 t Nutzlast) beginnt eine neue erfolgreiche Serie von Bahnwagen, auf denen sowohl Sattelaufleger als auch Wechselbehälter befördert werden können.
- 1980** Auf der Rola-Verbindung Singen-Milano kommen neue Niederflurwagen mit 40 t Nutzlast zum Einsatz.
- 1983** Taschenwagen II, 16 m lang, für 60 t Nutzlast.
- 1984** Taschenwagen III, 18 m lang, für 60 t Nutzlast.
- 1987** Der erste Tragwagen für Wechselbehälter und Container geht in Betrieb.
- 1990** Einführung des tief gelegten Doppeltragwagens Mega für Lkw mit 3 Meter Innenhöhe.
- 2001** Hupac beschafft Neuwagen grundsätzlich mit geräuscharmen Bremsen.
- 2003** Taschenwagen IV, 20 m lang, für 68 t Nutzlast.
- 2004** Hupac entwickelt einen extra-tiefen Rola-Niederflurwagen für Lkw bis 4 m Eckhöhe auf der Gotthardstrecke.
- 2005** Die Containertragwagen der neuen Generation sind für 72 t Nutzlast ausgelegt.
- 2006** Der Taschenwagen V ermöglicht den Transport von Megatrailern.



Strategischer Knotenpunkt

Der langjährige Hupac Geschäftsführer Theo Allemann als Wegbereiter der wichtigen KV-Drehscheibe Busto Arsizio-Gallarate nordwestlich von Mailand.

Rasch und präzise werden die Sattelaufleger mit Hilfe der imposanten Portalkräne von der Bahn auf die Lkw-Zugmaschinen gesenkt. Die hochbeinigen Lastenträger mit den gelben Brücken bewegen sich wie von Geisterhand gelenkt, Züge rücken vor, Lastwagen zirkulieren, der riesige Terminal nordwestlich von Mailand pulsiert. Ohne den Einsatz des langjährigen Hupac Geschäftsführers Theo Allemann gäbe es diesen grössten Umschlagplatz für den kombinierten Verkehr Europas südlich der Alpen nicht. Der charismatische Manager, der Hupac während 35 Jahren geleitet hat, ist inzwischen pensioniert, doch sein Wissen und seine Erfahrung sind im Unternehmen immer noch gefragt.

“Die Drehscheibe Milano war für den kombinierten Verkehr wichtig”, erinnert er sich. “Anfangs lud Hupac die Fracht im Bahnhof Rogoredo um, von wo wir aber aus Platzgründen bald nach Greco Pirelli umziehen mussten.” Der alpenquerende Verkehr wuchs, und bald platzte auch dieser Standort aus allen Nähten. Allemann sondierte optimistisch weiter und kam mit einem Manager der Italienischen Staatsbahnen ins Gespräch. Dieser erklärte, in Busto Arsizio könne auf einem verwaisten Holzumschlag-

platz mit Gleisanschluss Raum für Hupac frei werden. Tatsächlich richtete das dynamische Unternehmen hier rasch einen Umschlagplatz ein, doch die Bevölkerung des dicht besiedelten Gebietes rebellierte gegen die steigende Zahl von Lastwagen.

Von der Stadt auf die grüne Wiese

Allemann nahm als glaubwürdiger und kompetenter Verhandlungspartner das Gespräch mit dem Bürgermeister auf, der ein Gelände im Grünen für den Bau eines neuen Terminals in Aussicht stellte. Leicht war es jedoch nicht, jeden der 18 privaten Besitzer zum Verkauf ihrer Parzellen zu bewegen und zudem die lokalen Behörden vom Projekt zu überzeugen. Schliesslich deklarierte man den Terminal als Projekt des öffentlichen Interesses, worauf die Grundstücke innert weniger Monate zu einem angemessenen Preis enteignet werden konnten.

Günstige Kredite der Eidgenossenschaft ermöglichten den zügigen Bau des wichtigen Knotenpunktes im Netzwerk des europäischen kombinierten Verkehrs. 1992 wurde Busto II von Bundesrat Adolf Ogi eingeweiht und stiess schon bald an die Kapazitätsgrenzen. Nach wei-



teren Landkäufen im angrenzenden Gebiet der Gemeinde Gallarate fuhren die Baumaschinen auf, um die nötig gewordene Erweiterung zu realisieren. Hupac verpflichtete sich, ein ausgedehntes Biotop neben dem Terminal zu schaffen und die Umwelt beim Bau und Betrieb des Terminals zu schützen. Die KV-Drehscheibe ist direkt über die Autobahn ohne Ortsdurchfahrten erreichbar. Im Herbst 2005 konnten der italienische Verkehrsminister Pietro Lunardi und sein Schweizer Amtskollege Moritz Leuenberger den erweiterten Terminal Busto Arsizio-Gallarate eröffnen.

Der Umschlagplatz auf einer Gesamtfläche von 250.000 m² mit 11 Portalkränen, kilometerlangen Gleissystemen und fast 300 Parkplätzen für Sattelaufleger kann täglich die Ladungen von 60 Shuttlezügen umschlagen. Der Terminal beschäftigt rund 200 Personen direkt, generiert aber weitere 4000 Arbeitsplätze in den verschiedensten Branchen. Theo Allemann: "Die Initiative der Hupac und unsere Beharrlichkeit haben sich auch für die Bewohner im Einzugsgebiet des Terminals ausbezahlt."

 **Werner Catrina**





Strasse + Schiene = Zukunft

Der kombinierte Verkehr bringt die Bedürfnisse von Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft in Einklang. Hans-Jörg Bertschi, Verwaltungsratspräsident der Hupac AG, über nachhaltige Entwicklung im Güterverkehr.

“Selten lassen sich ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Forderungen derart sinnvoll miteinander verbinden wie beim kombinierten Verkehr.” Hans-Jörg Bertschi, seit 1987 Mitglied des Verwaltungsrats der Hupac, seit 1993 dessen Präsident, hat wie kaum ein zweiter zur Entwicklung des umweltfreundlichen kombinierten Verkehrs beigetragen. Auch als Chef des Chemielogistikers Bertschi AG setzt er konsequent auf die Schiene. “Der Güterverkehr muss als Gesamtsystem gesehen und weiterentwickelt werden”, fordert Bertschi. “Der kombinierte Verkehr vernetzt Strasse und Schiene und bündelt die Vorteile beider Verkehrsträger. Nur eine umweltfreundliche Weiterentwicklung des Güterverkehrs wird verhindern, dass die Logistik zum Engpassfaktor wird.”

Der Name Bertschi verkörpert ein gutes Stück Kontinuität im Hause Hupac. Der Senior Hans Bertschi verlor 1964 die ersten Lastwagen auf Bahnwaggons; drei Jahre später beteiligte er sich an der Gründung der Hupac AG und leitete im Verwaltungsrat über viele Jahre die Entwicklung des Unternehmens. Der Junior Hans-Jörg veröffentlichte 1985 seine Dissertation mit dem Titel “Der alpenquerende Verkehr, dargestellt am

Ausbau einer neuen Eisenbahntransversale durch die Schweiz” und gab wichtige Impulse für die Realisierung der Alpentunnel. “Mit den Verkehrsweginvestitionen von heute bestimmen wir über die Verkehrsteilung von morgen”, lautete die zentrale Botschaft. Hans-Jörg Bertschi: “Ich wollte der damaligen Transitpolitik fundierte Entscheidungsgrundlagen geben und die Formulierung einer langfristigen verkehrspolitischen Strategie unterstützen.” Dass die Zukunft dem kombinierten Verkehrs gehören würde, erkannte er schon damals.

Unter Nachhaltigkeit versteht der Hupac Präsident mehr als den schonenden, verantwortungsvollen Umgang mit den natürlichen Ressourcen, wie dies im Bahngüterverkehr gegeben ist. “Unsere gesamte Unternehmensstrategie ist nachhaltig ausgerichtet. Wir wollen sicherstellen, dass das Unternehmen auf Dauer Bestand hat. Und wir wollen im globalisierten Weltmarkt und im wachsenden Europa einen positiven Beitrag zur Mobilität leisten.”

Die Schweizer Verkehrspolitik hat mit ihrem Alpentransitkonzept, das die Vorteile der Strasse und der Schiene



In zehn Jahren werden die Güterzüge auf einer Flachbahn durch den Gotthard-Basistunnel unter den Alpen hindurchfahren.

optimal kombiniert, Pionierarbeit geleistet und wichtige Erfolge erzielt, meint Bertschi. "Doch Verkehrspolitik braucht einen langen Atem", hält er fest. "Schon aufgrund der langen Bauzeiten und hohen Kosten der NEAT-Verkehrsinfrastrukturen ist eine langfristige Strategie unverzichtbar. Bis zur Inbetriebnahme des Gotthardbasistunnels voraussichtlich im Jahr 2017 braucht der transalpine kombinierte Verkehr Fördermittel im heutigen Umfang, damit er sich auf der über hundertjährigen Schieneninfrastruktur gegenüber der Strasse behaupten kann."

 Irmtraut Tonndorf



Die Erfolgsfaktoren für den kombinierten Verkehr

Produktivität

Der kombinierte Verkehr muss mit der Produktivitätsentwicklung im scharf kalkulierenden, freien Markt des Strassengüterverkehrs Schritt halten. Im Bahnbetrieb, auf den Terminals und in der Administration sind weitere Verbesserungen nötig, um die Kosten zu senken und die Leistung zu steigern.

Marktkonforme Leistung

Zuverlässigkeit, Planbarkeit und Flexibilität sind die wichtigsten Leistungskriterien im kombinierten Verkehr. Innovationskraft und rasche Umsetzung der Marktbedürfnisse sind entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit.

Bahnliberalisierung

Der Wettbewerb zwischen verschiedenen Bahnen, die gemeinsam die gleiche Infrastruktur nutzen, verbessert Angebot und Produktivität. Seit 2005 ist der Nord-Süd-Güterkorridor Niederlande-Deutschland-Schweiz-Italien die erste Hauptlinie in Europa, wo sich ein echter Schienenmarkt entwickelt hat. Auf dieser Achse stehen heute fünf Eisenbahnen mit durchgehender Traktion im Wettbewerb. Nirgendwo in Europa wächst der Schienengüterverkehr schneller als auf diesem Korridor, und der kombinierte Verkehr gewinnt mit zweistelligen Zuwachsraten Marktanteile von der Strasse zurück.

Ausbau der Bahninfrastruktur

Jahrzehntelang investierte Europa in den Ausbau des Strassennetzes, während die Eisenbahn mit ihrer oft hundertjährigen Infrastruktur auskommen musste. Mit den NEAT-Basistunnels am Lötschberg und am Gotthard entsteht nun im Herzen Europas eine zukunftsgerichtete Eisenbahninfrastruktur. Die gewaltigen Investitionen rechnen sich jedoch nur, wenn das gesamte System einen Qualitätssprung vollzieht. Der Ausbau der Zufahrtslinien in der Schweiz, in Deutschland und Italien ist zügig voranzutreiben.

Umschlagterminals

Gut funktionierende Terminals in aufkommensstarken Regionen sind ausschlaggebend für die weitere Entwicklung des kombinierten Verkehrs. Zahlreiche Staaten fördern den Bau von Terminals, was ohne Einschränkungen fortzuführen ist.

Stabile Rahmenbedingungen

Strasse und Schiene investieren gemeinsam in den kombinierten Verkehr. Doch nur mit stabilen Rahmenbedingungen werden diese Investitionen im vollen Umfang getätigt. Wichtig ist es, bei den neuen, zur Bewilligung anstehenden Dimensionen für Strassenfahrzeuge auf die Kompatibilität mit dem Rollmaterial der Bahn zu achten.



“Kombinierter Verkehr ist Klimaschutz par excellence”

40 Jahre und kein bisschen müde: Die Hupac verfolgt ehrgeizige Ziele für den Zeitraum 2006 bis 2010. Ein Gespräch mit dem Geschäftsleitungs-Trio Bernhard Kunz, Peter Hafner und Peter Howald.

Es sind “die” Gesichter der Hupac-Gruppe: Peter Hafner, der Finanzchef, Peter Howald, Direktor Intermodal Services und Bernhard Kunz, der Direktor der Hupac Gruppe. Mit kräftigen Federstrichen haben sie in den vergangenen Monaten zunächst den groben Rahmen für die Weiterentwicklung der Gruppe bis zum Ende des Jahrzehntes umrissen, um in einem nächsten Schritt mit feiner Handschrift die weiteren Details festzulegen. “Strategie” nennt man das. Bei der Hupac ist es ein Stück Firmenkultur, die wesentlichen strategischen Ziele für einen Mittelfrist-Zeitraum von fünf Jahren festzulegen, um so die Kontinuität der Unternehmensentwicklung sicher zu stellen. “Kontinuität” ist ein Begriff, der in diesem nunmehr seit 40 Jahren bestehenden Unternehmen stets gross geschrieben wurde. Heisst einfach: Man baut systematisch auf dem bereits Erreichten auf, und man entwickelt es weiter. Diese Ausprägung von Nachhaltigkeit ist für Bernhard Kunz einer der Erfolgsgaranten des Unternehmens.

Die Aktionäre sind die wichtigen Impulsgeber

“Die Tatsache, dass wir heute im europäischen kombinierten Verkehr zur Spitzengruppe gehören, ist das Ergebnis von 40 Jahren harter, systematischer Arbeit. Aber wir wissen nur zu gut, dass Erfolg nicht dazu verleiten darf, nachlässig zu werden, sich auf dem Lorbeerpolster auszuruhen. Nein, wir sind weiterhin ehrgeizig und hungrig”, betont Kunz. Eine wichtige Triebkraft für diesen anhaltenden Tatendrang ist auch in der Gesell-

schafterstruktur des Unternehmens begründet. Kunz: “72% unserer Anteilseigner sind weiterhin Spediteure und Transporteure. Der Rest entfällt auf Bahnpartner wie zum Beispiel die SBB Cargo.” Die 72% bedeuten auch: Diese Gesellschafter sind zugleich auch ein wesentlicher Teil des Kundenkreises. Und Kunden fordern. Peter Howald ergänzt: “Der Auf- und auch Ausbau unseres Netzwerks kommt durch konkrete Kundenanfragen und -aufträge zustande. Gemeinsam mit unseren Mitarbeitern nehmen wir diese Anregungen auf und untersuchen sie auf ihre Machbarkeit hin. Vor allem aber prüfen wir sehr kritisch, wie es um den wirtschaftlichen Erfolg bestellt ist. Keine unserer Verbindungen ist eine Laune der Natur.”

Bis 2010 mehr als 900.000 Sendungen als Ziel

Das europäische Netzwerk umfasst gegenwärtig rund 100 Züge täglich. Das Brot- und Buttergeschäft bleibt dabei der alpenquerende Verkehr. Von dem Gesamt-Transportaufkommen von rund 613.000 Sendungen im Jahre 2006 entfielen immerhin gut 438.000 Sendungen auf den alpenquerenden Verkehr. Howald: “Der alpenquerende Verkehr soll auch in den kommenden fünf Jahren das Kerngeschäft bleiben. Auch deshalb, weil der europäische Warenaustausch auf der Nord-Süd-Achse in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird.” Und auch dieser Aspekt dürfte im aktuellen Jahres-Quintett eine wichtige Rolle spielen: “Der Begriff Umweltschutz wird in Zukunft um den Inhalt Klimaschutz wesentlich ergänzt. Verkürzt gesagt: Kombiniertes Verkehr

ist Umweltschutz par excellence.“ Bis 2010 sollen 717.000 Sendungen über den hochsensiblen Alpenraum umweltfreundlich über die Schiene bewegt werden. Insgesamt rechnet Hupac bis zum Zieljahr mit rund 928.000 Strassensendungen. Gegenüber dem Basisjahr 2005 entspräche das einer Zunahme um gut 80%. Kunz: “Wichtig ist, dass wir dieses Wachstum aus dem Markt heraus gewinnen wollen, das heisst von der Strasse.”

Die Zeiten des Billig-Truckers sind passé

Doch zurück zur Weiterentwicklung des Netzes. Kunz: “Seit dem Jahr 2000 ergänzen wir unser starkes Nord-Süd-Streckengerüst um Baugruppen, die auch eine Ausstrahlung in Ost-West-Richtung ermöglichen. Auch hier kamen die entscheidenden Impulse aus dem Markt, von unseren Aktionären und Kunden.” Die Wirtschaft in Mittel- und Osteuropa hatte stets eine starke Ausrichtung auf den Verkehrsträger Bahn. Kunz räumt aber auch ein, dass sich die Rahmenbedingungen für KV-Operateure gerade in Mittel- und Osteuropa in den zurückliegenden drei Jahren nicht immer einfach gestaltet haben. Von “Dumpingtarifen” der reinen Lkw-Speditionen war immer wieder die Rede. Doch die Trendumkehr wird immer deutlicher, und sie wird unterlegt mit wichtigen Stichworten wie allgemeine Energieverteuerung, Einführung von Maut-Systemen in verschiedenen europäischen Ländern – allen voran Deutschland als dem Transitland in der EU – oder den künftigen scharfen Arbeitszeiten-Bestimmungen in der EU. Das alles ergibt für Kunz den Rückschluss: “Den Billig-Kutscher auf der Strasse kann es nicht mehr geben. Wer im Strassentransportgewerbe fortbestehen will, muss schärfer denn je rechnen.” Somit sind Kunz und Howald auch davon überzeugt, dass es dem kombinierten Verkehr gelingen wird, neue Kundenkreise in Mittel-, Ost- und Südosteuropa zu erschliessen. Doch die Überlegungen gehen weiter. Howald: “Eine ganz wichtige Rolle in unserem Mittel- und Ost-Streckenkonzept spielen die Benelux-Länder, in denen sich die umschlagstarken Universalhäfen wie Rotterdam, Antwerpen oder auch Amsterdam befinden. In diesen Häfen fallen fortwährend grosse Mengen Container an, was besonders hohe Anforderungen an den Hinterlandverkehr stellt. Die Häfen setzen dabei auf den Verkehrsträger Schiene.” Neue Angebote sollen so unter anderem auf der Achse Benelux-Italien oder Benelux-Südosteuropa entwickelt werden. Ein interessantes Betätigungsfeld bietet sich aber auch im Verkehr zwischen den Seehäfen. Ende 2006 wurde zum Beispiel eine Direkt-Verbindung von Rotterdam nach Hamburg eingerichtet. Einen solchen Zug hätte vor zehn Jahren kaum einer für möglich gehalten.

Der erfolgreiche KV braucht die Bahnliberalisierung

Damit dieses Marktpotenzial ausgeschöpft werden kann, müssen aber verschiedene Voraussetzungen erfüllt werden. Kunz nennt als eine wesentliche die weitere Öffnung der Bahnmärkte. “Als Hupac sind wir immer vehement für die Markt-Liberalisierung eingetreten. Und das wird auch weiter unser Kurs sein. Natürlich ist in Sachen Marktöffnung schon einiges passiert. Länder wie Belgien oder Frankreich öffnen sich und holen mächtig auf. Und wir werden diese Möglichkeiten ausnutzen. Nach unserem Dafürhalten sollte die EU-Kommission alles daran setzen, dass diese Marktöffnung nachhaltig betrieben wird. Denn sie kommt dem Markt und der Umwelt zugute.”

Die NEAT wird für einen Qualitätssprung sorgen

Eine andere Voraussetzung für das Netzwerk-Wachstum ist die Verfügbarkeit von Bahninfrastruktur. Kunz und Howald verweisen auf die unterschiedlich gute Beschaffenheit des Netzes, aber auch der Terminal-Struktur in den jeweiligen Ländern. Howald: “Nehmen wir noch einmal die Niederlande. Sie sind zurzeit das einzige Land in Europa, das eine nur dem Güterverkehr vorbehaltene Bahnstrecke, die Betuwe-Lijn, gebaut haben, deren Inbetriebnahme in diesem Jahr ansteht. Das sind aus Bahnsicht natürlich Traumkonditionen. Denn ansonsten müssen sich in Europa die Schiennutzer die Infrastruktur mit dem ebenfalls stark wachsenden Personenverkehr teilen. Das hat zur Folge, dass der Schienengüterverkehr mit Priorität zwei behandelt wird. Wir als Hupac treten seit Jahren dafür ein, dass es so etwas wie eine ‘ausgewogene Prioritätenregelung’ gibt.” Für einen Qualitätssprung beim Netz wird auch die Inbetriebnahme der Gotthard-Flachbahn in etwa zehn Jahren sorgen. Kunz: “Die Hochleistungsstrecken dürfen keine Insellösung bleiben. Ausschlaggebend ist die Integration ins europäische Netz.”

Handlungsbedarf besteht auch beim Thema “Zulassungs-, Materialprüf- und Sicherheitsverfahren in Europa”. Von Einheitlichkeit ist hier nichts zu spüren. Zusätzliche Kosten und erhebliche zeitliche Verzögerungen sind die Folge. Immerhin: Die Hupac Gruppe hat es bislang geschafft, gleich in zwei europäischen Ländern, Deutschland (1999) und Italien (2001) eine Zulassung als Eisenbahnverkehrsunternehmen zu erhalten. Auch hat die Gruppe inzwischen 13 eigene Loks – von der Strecken- bis hin zur Rangierlok – beschafft. Doch die Zug-Traktion sieht das Unternehmen heute wie auch in den kommenden Jahren nicht als sein Kerngeschäft an. Kunz: “Ein



2006 - Betriebsausflug zur Villa Litta, Lainate

Selbsteintritt im grossen Stile steht nicht zur Debatte. Aber wir halten uns die Option offen, bei fehlenden Alternativen selbst zu traktionieren.“

Das Terminal-Engagement wird ausgebaut

Ein anderes Ärgernis für den KV-Operateur sind auch die Schwierigkeiten beim Zugang zu den Umschlagterminals. Howald: „Die Terminals spielen für uns als KV-Operateur eine ganz entscheidende Rolle. Sie sind die Schnittstellen von der Strasse zur Schiene.“ Howald berichtet, dass man immer noch Staatsbahnen erlebe, die auf die Bremse treten, wenn es um den Zugang Dritter zu den Terminals geht. Als einer der wenigen, weiterhin nicht von einer Bahngesellschaft dominierten KV-Gesellschaft „sind wir nicht überall gerne gesehen. Denn man weiss von uns, dass wir uns vehement für den freien Marktzugang einsetzen“, betont Howald. Trotz der Hemmnisse wird Hupac – als integraler Bestandteil seiner Wachstumsstrategie – sein Terminal-Netzwerk weiter ausbauen. Howald: „Das kann auf verschiedenem Weg erfolgen. Das Handlungsspektrum reicht von der Beteiligung über die Kooperation bis hin zum Selbsteintritt.“ Musterbeispiel für einen gelungen Selbsteintritt ist die Drehscheibe Busto Arsizio-Gallarate. Howald: „Zu den interessantesten Terminal-Standorten gehört Antwerpen. Im grössten belgischen Seehafen suchen wir nach entsprechenden Möglichkeiten.“

Hohe Pünktlichkeit ist ein Muss

Die verschiedenen Bausteine – Terminals, Trassenverfügbarkeit, Traktionsleistungen – spielen beim hochsensiblen Thema Zugqualität/Pünktlichkeit eine ganz besondere Rolle. Auch hier hat sich Hupac immer für Innovationen eingesetzt. 2004 führte das Unternehmen das Konzept der Traktion aus einer Hand ein, d.h. unter einer Gesamtverantwortung für eine Gesamtstrecke. Das Konzept glich damals einer kleinen Revolution, doch es hat sich im Markt durchgesetzt und inzwischen auch Nachahmer bei Mitbewerbern gefunden. Was die Pünktlichkeit angeht, lautet für das Hupac Management-Trio die Kennzahl 90% und mehr. Gegenwärtig liegt sie – als reine Durchschnittsbetrachtung – bei 70%. Das Festhalten an diesem hohen Zielwert ist keine Prinzipienreiterei. Hafner: „Die Pünktlichkeit hat sehr viel mit wirtschaftlichem Erfolg zu tun, denn ein zufriedener Kunde ist ein Dauerkunde. Eine hohe Pünktlichkeit bedeutet auch, dass wir unsere fast 4.500 Wagenmodule wirtschaftlich einsetzen können. Verspätungen heisst nämlich auch, dass teures Waggonmaterial blockiert ist, somit totes Kapital darstellt.“ Daher hat die Hupac Gruppe in den vergangenen Jahren auch mit Hochdruck an IT-Systemen gearbeitet, mit denen sich der Waggonpark optimal bewirtschaften und steuern lässt. Zu wissen, wo welches Rollmaterial wann zur Verfügung steht, ist marktentschei-



Bernhard Kunz

Direktor der Hupac Gruppe



„Wir sind ein Team“

Sein Lachen wirkt ansteckend, die rote Krawatte signalisiert Optimismus und Tatendrang. Bernhard Kunz, 1957 in Zürich geboren, mag das Tessin und geht auf in der Leitung der Hupac Gruppe. Seine Sporen verdiente er sich nach kaufmännischer Lehre und Handelsschule von 1976-80 als Speditionskaufmann bei Danzas in Chiasso, doch dieser Bürojob befriedigte ihn auf die Länge nicht. Danzas-Chef und Hupac Gründungsmitglied Pietro Ris schickte ihn deshalb nach der Offiziersschule in die USA. „Noch konnte ich kaum Englisch sprechen“, lacht Kunz, „so bestellte ich anfangs immer Roastbeef-Sandwich, das einzige, was ich einigermassen fehlerfrei sagen konnte.“ Rasch lebte er sich in die Position des Export Managers in Cleveland ein und wechselte 1985 als Filialeiter zu Danzas Norfolk im US-Südstaat Virginia, wo er auch seine Frau

kennen lernte. Kunz erlebte in den USA sozusagen im Zeitraffer, das was sich in Europa erst zwei Jahrzehnte später abspielen sollte: die Liberalisierung des Schienenverkehrs. Von über fünfzig teilweise hoch subventionierten Güterbahnen blieben im Wesentlichen vier profitable Grossunternehmen übrig, welche riesige Tonnagen auf kilometerlangen Frachtzügen durch den Kontinent transportieren, sowie eine Vielzahl kleinerer Feederanbieter. „Auf der Intermodal Show in Atlanta traf ich Theo Allemann, den charismatischen Chef der Hupac“, erinnert sich Kunz. „Wir diskutierten lange, und am Ende war mir klar, dass ich zurück in die Schweiz zu Hupac gehen wollte.“ Im Jahr 1988 war es soweit; Frau und Kinder lebten sich im Tessin rasch ein. Kunz arbeitete während mehreren Jahren als Produktionsleiter im unbegleiteten kombinierten Verkehr, stieg dann die Karriereleiter hoch und wurde im Jahr 2000 stellvertretender Direktor des Mutterhauses. 2003 übernahm er die Führung der Tochterfirma Hupac Intermodal AG und der Hupac AG.

Kunz reist viel, um Kontakte zu knüpfen und neue Linien aufzubauen. Immer wichtiger wird der Osten Europas. Kürzlich reiste er nach Russland, um das Projekt einer Verbindung von Polen über die Ukraine nach Moskau zu konkretisieren. Eine andere Reise führte ihn nach Constanza, um den rumänischen Hafen als Tor für den kombinierten Verkehr nach Osten zu öffnen. Kunz hält sich fit mit morgendlichen Läufen im Wald, motiviert und mit Freude geht er danach zur Arbeit. „Wir sind ein Team“, bekräftigt er, „das Credo der Hupac ist, auf jeder Stufe die Verantwortung an die Mitarbeitenden zu delegieren. Ich arbeite gerne mit jungen Menschen zusammen, welche die nötige 'grinta' besitzen, um Probleme anzugehen und zu lösen.“ Das italienische Wort mitten im deutsch gesprochenen Satz bedeutet „Kampfgeist“.

dend. Hafner: "Auch hier haben wir im europäischen Vergleich Massstäbe gesetzt."

Wagenentwicklung wird weitergeführt

Auch in Zukunft will Hupac ihren Wagenpark weiter aufstocken. Hafner: "Das ist in unseren Augen eine Kernaufgabe. Damit erhalten wir uns unsere Unabhängigkeit und Flexibilität. Wir sehen es doch: Gegenwärtig herrscht, dank des erfreulichen Mengenwachstums im europäischen Schienengüterverkehr, ein Waggonmangel. Doch dieses Material ist nicht so schnell neu zu bekommen. Wagenmangel kann somit zu Wachstumsbehinderungen führen." Doch die Rollmaterialpolitik beruht nicht nur auf reinen Mengenzuwächsen. Als innovationsfreudiges Unternehmen hat Hupac immer direkten Einfluss auf die Waggonentwicklung genommen, nicht zuletzt deshalb, weil die Impulse dafür aus dem Kreis der Gesellschafter kamen. Da sind sie wieder, die Aktionäre. So hat das Unternehmen zum Beispiel Waggons entwickeln lassen, dank derer die so genannten Mega-Trailer auch über Strecken mit niedrigeren Profilen befördert werden können. Eine goldrichtige Entscheidung, wie der entsprechende Mengenerfolg zeigt. Hafner: "Wir führen die Wagenentwicklung systematisch weiter." Daher beobachtet man bei Hupac mit gewissem Unbehagen die massgeblich durch die Niederlande ausgelöste verkehrspolitische Debatte in Europa über die generelle Einführung von so

genannten "Mega-Lkw", Kombinationen, die bis zu 25,25 m lang sind und – im Falle der Niederlande – sogar bis zu 60 t transportieren können. Howald warnt: "Was hat den Container so erfolgreich gemacht? Ein wichtiger Grund ist doch die Standardisierung in den Transportabläufen. Jedes Abweichen von Standards, wie wir sie ja auch im europäischen kombinierten Verkehr als Ergebnis eines jahrzehntelangen Standardisierungsprozesses erreicht haben, stellt eine potenzielle Störungsquelle und folglich einen Kostenfaktor dar." Hafner setzt hinzu: "Wir dürfen nicht vergessen, dass Investitionen in den Bahnsektor, zu dem ja auch der kombinierte Verkehr gehört, sehr hoch sind und langfristig angelegt sind. Mit anderen Worten: Die Unternehmen benötigen Planungs- und Investitionssicherheit. Daher sagen wir zum Thema 25,25 m: Vorsicht! Die Verkehrspolitik muss sich sehr genau Gedanken über die Auswirkungen machen."

350 Millionen Franken bis 2010 geplant

Stichwort: Geld. Hupac will bis 2010 noch einmal 350 Mio. CHF investieren: in Terminals, in Rollmaterial, in IT, um nur einige Stichpunkte zu nennen. Hafner ist überzeugt, dass das Unternehmen auch diesen Kraftakt erfolgreich meistern wird. "Wir setzen auf unser bewährtes Drei-Säulen-Konzept. Das heisst: Wir finanzieren die Investitionen aus dem Cashflow, aus Krediten und/oder aus Kapitalerhöhungen." Dass dieser Weg erfolgreich ist, kann das

Peter Hafner

Direktor Finanzen & Administration
der Hupac Gruppe



"Wir alle identifizieren uns stark mit der Firma"

Auf seinem Pult stapeln sich die Dossiers, Computer und Rechenmaschine sind in Reichweite; denn bei Peter Hafner laufen die finanziellen Fäden der Hupac Gruppe zusammen. 1956 in Zürich geboren, studierte er Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen und schloss das Studium als Lic. Oec. ab. Nach einem Praktikum bei einer Bank suchte er in anderen Branchen nach seiner beruflichen Zukunft. "Mein Traumberuf war Kurdirektor", erinnert sich der ruhig und überlegt wirkende Finanzmanager. Nach einer weiteren Station im Büro für Wirtschaftsforschung in Bellinzona bewarb er sich für die Stelle des Kurdirektors in Wildhaus und bekam, gerade 28jährig, den Job. Hafner: "Eine spannende Erfahrung, doch keine Lebensstelle." Anschliessend wechselte er zu Agie in Losone, wo er verschiedene leitende Aufgaben in den Bereichen Finanzen und Administration übernahm. Seit 1990 ist er Leiter des Bereiches Finanzen & Administration bei der Hupac AG.

"Die Lebensqualität ist im Tessin einfach höher als nördlich des Gotthard", erklärt Hafner, der mit seiner Frau im Dorf Verscio im Centovalli in der Nachbarschaft des Teatro Dimitri wohnt. Sohn und Tochter sind inzwischen erwachsen und ausgeflogen. Täglich pendelt er mit den öffentlichen Verkehrsmitteln nach Chiasso; auf dem Hinweg liest er die Zeitung, auf der Rückreise arbeitet er oft auf, was während des Tages liegen blieb.

"Es gefällt mir, dass wir bei Hupac neben den wirtschaftlichen auch ökologische Ziele erreichen können", sagt Hafner. Die Abrechnung der Transportleistungen in mehreren Ländern ist trotz Computerprogrammen sehr anspruchsvoll. Namentlich die komplexen, von Land zu Land unterschiedlichen Vorschriften im Bereich der Mehrwertsteuer sind eine tägliche Herausforderung für das Finanzteam der Hupac und seinen Chef, der seit 2003 auch die Verantwortung als stellvertretender Direktor des Unternehmens trägt. Hafner koordiniert die Finanzen der gesamten Hupac Gruppe und setzt die Investitionspolitik um. Die NEAT werde Hupac zu einem Sprung nach vorne verhelfen, ist er überzeugt, doch dazu benötige das Unternehmen unter anderem mehr Wagenmaterial, und dessen Finanzierung muss auf gesunde Basis gestellt sein.

"Wir erschliessen neue Märkte, dürfen uns dabei aber nicht verzetteln, denn das käme uns teuer zu stehen", erklärt der Finanzchef, "wir müssen als europäischer Grossanbieter gezielt und schnell reagieren." Das tönt sehr sportlich. Tatsächlich spielte Peter Hafner früher in der Freizeit Fussball und brachte es bis in die Nationalliga, wo er unter anderem beim FC St. Gallen und bei der AC Bellinzona "als Verteidiger spielte, der ab und zu auch ein Goal schoss." Heute entspannt er sich am Wochenende beim Fischen in der wilden Maggia oder anderen Tessiner Flüssen. Man glaubt Hafner, wenn er sagt, er freue sich am Sonntagabend wieder auf die Arbeit. "Für mich ist die Hupac der Inbegriff einer Mannschaft mit viel Teamgeist, wir alle identifizieren uns sehr stark mit der Firma. Die Firmenkultur ist zentral für die Motivation der Mitarbeiter; denn es sind letztlich immer die Mitarbeiter, welche entscheiden, ob der Laden läuft."

Unternehmen mit Zahlen belegen. Die Aktionäre werden seit Jahr und Tag mit dem belohnt, was Hafner mit der Formulierung "risikogerechte Rendite" umschreibt.

Der Ausbau der IT-Infrastruktur ist eine besondere Herzensangelegenheit für Bernhard Kunz. Innerhalb der UIRR hat sich die Hupac an allen wesentlichen IT-orientierten Entwicklungen aktiv beteiligt. Gleichzeitig hat das Unternehmen selbst über viele Ideen "gebrütet". Erst im vergangenen Jahr führte man das Projekt "e-train" ein. Es erlaubt die Zugstandortverfolgung in Echtzeit. Kunz: "Track & Trace ist eine zentrale Forderung der Zeit. Die Kunden wollen wissen, wo ihre Ware ist, wann sie ankommt. Sie wollen über Ablaufstörungen informiert sein. Eine leistungsfähige Sendungsverfolgung ist ein wesentlicher Beitrag zur Qualitätssicherung, zur Kundenzufriedenheit und auch zum optimalen Einsatz der Ressourcen." Die IT-Möglichkeiten sollen in den kommenden Jahren erweitert werden, versichert Kunz.

Und wie steht es um die Mitarbeiterentwicklung? Das Geschäftsführungs-Trio hat hier klare Vorstellungen. Kunz: "Wir sind Dienstleister, und die brauchen Menschen. Gut

ausgebildete, hoch motivierte, leistungsbereite und loyale Mitarbeiter. Wenn man das als Arbeitgeber fordert, dann muss man im Gegenzug auch etwas bieten. Geld ist das eine, ein interessanter, perspektivenreicher, sicherer Arbeitsplatz ist das nächste. Wir setzen bei der Mitarbeiterentwicklung auch auf den Faktor Kontinuität. Wenn wir weiter wachsen wollen – immerhin mit zehn bis zwölf Prozent pro Jahr – dann kommen wir um weitere Mitarbeiter einfach nicht umhin." Die gegenwärtig rund 400 Beschäftigten der Gruppe dürften in den kommenden fünf Jahren kräftig Zuwachs bekommen. Hafner: "Aber wir werden sehr genau darauf schauen, dass die Produktivität des Faktors Mensch weiter steigt, sei es durch verbesserte Abläufe, neue Technik oder durch unterstützende IT-Systeme." Auch qualitative Aspekte sind nicht zu vernachlässigen. Kunz: "Die Internationalisierung unseres Unternehmens wird sich auch in der Mitarbeiterschaft widerspiegeln. Denn wir wollen – und werden – immer mehr ein europäischer KV-Operateur sein. Ob wir einmal 'der' europäische KV-Anbieter werden, das wird der Markt entscheiden. An uns soll es jedenfalls nicht scheitern."

 **Eckhard-Herbert Arndt**

Peter Howald

Direktor Intermodal Services
der Hupac Gruppe



“Mich fasziniert, was ich bei Hupac bewegen kann”

Er kommt gerade von einer Geschäftsreise nach Barcelona und Paris, wo er Gespräche mit Kunden und Bahnmanagern führte, und spricht in seinem Büro in Chiasso bereits wieder am Telefon mit Bukarest. Peter Howald ist es gewohnt, zu reisen und in einem internationalen Netzwerk zu arbeiten, denn die Hupac Gruppe erweitert ihr Transportangebot mit Elan und konsequenter Strategie. Peter Howald, 1953 in Bern geboren, begann seine berufliche Laufbahn als Speditionskaufmann im Güterverkehr der SBB, was seine spätere Laufbahn prägte. Nach einem Zwischenspiel bei der Interfrigo in Basel, einer Bahntochter für Kühlprodukte, kehrte er zur SBB zurück, wo er in den Achtziger Jahren in Mailand die Generalvertretung für den Güterverkehr stellvertretend leitete. Früh erkannte er das Zukunftspotential des kombinierten Verkehrs für den Gütertransport. Darum ist es kein Zufall, dass Howald 1988 als Marketingleiter zur Hupac überwechselte.

“Direktor Theo Allemann hat uns alle inspiriert”, erinnert er sich, “besonders beeindruckte mich, wie er die Gemeinden, die Landbesitzer und die Region Lombardei für den Bau des Hupac Terminals von Busto Arsizio-Gallarate gewinnen konnte.” Mitte der Neunziger Jahre war Howald massgeblich an der Konzeption und der Einführung des Shuttlesystems im unbegleiteten kombinierten Verkehr beteiligt; zu Beginn des neuen Jahrtausends galt es, das Konzept der durchgehenden Traktion umzusetzen. Dem Direktor für Intermodal Services eines Unternehmens, dessen Einsatzgebiet nahezu ganz Europa umfasst, geht die Arbeit nicht aus. Logistikkonzepte sind gemeinsam mit den Kunden zu erarbeiten, weitere Verbindungen sind aufzubauen, mit den Bahnpartnern ist die Traktionsleistung zu optimieren, der Kundenservice ist zu perfektionieren.

Peter Howald ist in der Geschäftsleitung verantwortlich für die Betreuung der Kunden, eine Aufgabe, die er dank der privaten Besitzstruktur der Hupac unabhängig und flexibel erfüllen kann. Bahnen mit eigenen KV-Gesellschaften neigen dazu, in erster Linie für das eigene Geschäft zu sorgen und die Bedürfnisse der Kunden an die zweite Stelle zu setzen. “Hupac ist ein Gebilde der Liberalität, und wir nehmen als eines der wenigen privaten Unternehmen im kombinierten Verkehr Europas die Möglichkeiten der Marktöffnung voll wahr”, bekräftigt Peter Howald. Die Fokussierung auf den unbegleiteten kombinierten Verkehr und die weitsichtige Strategie des Verwaltungsrates habe die Hupac gross gemacht, betont er, “und insbesondere das Vertrauen der Transportunternehmen, das wir uns täglich verdienen müssen.”

Peter Howald, verheiratet und Vater zweier erwachsener Kinder, wirkt voller Energie und sagt auch nach bald zwanzig Jahren Einsatz bei der Hupac Gruppe: “Ich lebe in meiner Arbeit auf, ich stehe voll dahinter, und mich fasziniert, was ich bei Hupac bewegen kann.”

Facts & Figures 2007

Das Unternehmen

Hupac ist ein unabhängiger Operateur des kombinierten Verkehrs und führend im kombinierten Verkehr durch die Schweizer Alpen.

Das Kapital

Am Unternehmen sind 99 Aktionäre beteiligt. Das Aktienkapital beträgt CHF 20 Mio. 72% des Kapitals wird von Logistik- und Transportunternehmen, 28% von Bahnunternehmen gehalten. Damit ist Marktnähe und Unabhängigkeit von den Bahnen gewährleistet.

Die Struktur der Unternehmensgruppe

Die Hupac Gruppe besteht aus zehn Unternehmen mit Sitz in der Schweiz, Deutschland, Italien, den Niederlanden und Belgien. Der Hauptsitz befindet sich in Chiasso, Ausstellungen gibt es in Basel, Busto Arsizio, Oleggio, Singen, Mannheim, Köln, Rotterdam, Taulov und Warschau. Jedes Unternehmen trägt mit den Lösungen, die es in seinem spezifischen Tätigkeitsbereich entwickelt, zur Schlagkraft der Gruppe als Ganzes bei.

Die Mitarbeiter

Die Hupac Gruppe beschäftigt 396 Mitarbeiter; davon sind 130 Personen bei Hupac Intermodal in der Schweiz, in Dänemark und in Polen angestellt, 237 Personen bei den italienischen Tochtergesellschaften Hupac SpA und Fidia SpA und 29 Personen bei den übrigen Tochtergesellschaften in Deutschland und Holland.

Die Leistungen

Hupac betreibt ein Netzwerk mit täglich mehr als 100 Zügen zwischen den wichtigsten Wirtschaftsräumen Europas (Kontinentalverkehr) sowie zwischen den bedeutendsten Häfen und dem Hinterland (Maritimverkehr). Ziel des Unternehmens sind schnelle, regelmäßige und zuverlässige Gütertransporte auf der Schiene. Damit leistet Hupac einen wichtigen Beitrag zur Verkehrsverlagerung und zum Schutz der Umwelt.

Shuttle Net (UKV)

Das Netzwerk Shuttle Net der Hupac sichert die Vorteile des unbegleiteten kombinierten Verkehrs. Mit knapp hundert Shuttlezügen täglich handelt es sich hinsichtlich Frequenz und Dichte der Verbindungen um eines der grössten Netzwerke Europas. Im Jahr 2006 beförderten die Züge des Shuttle Net rund 591.000 Strassensendungen mit einem Gewicht von insgesamt 10,4 Mio. Nettotonnen.

Rollende Autobahn

Die Rollende Autobahn ist ein Ergänzungsangebot für den Alpen transit. Mit 6 Zügen täglich wurden 2006 rund 21.000 Strassensendungen mit einem Gewicht von 0,4 Mio. Nettotonnen transportiert. Die Lastwagen werden auf spezielle Bahnwagen verladen, während die Fahrer in einem Schlafwagen mitreisen.

Rollmaterial

Hupac führt ihre Transporte seit der Gründung mit eigenem Rollmaterial durch und besitzt heute 4.425 Bahnwaggons und 13 Strecken- und/oder Rangierloks.

Die Terminals

Hupac besitzt und/oder betreibt in Eigenregie folgende Terminals: Busto Arsizio-Gallarate, Oleggio, Desio, Milano Greco Pirelli, Novara RAlpin, Aarau, Basel, Chiasso, Singen, Ede. Das 2005 erweiterte Terminal Busto Arsizio-Gallarate gehört zu den grössten und modernsten Anlagen in Europa.

Die durchgehende Traktionsverantwortung

Hupac arbeitet mit den Bahnen nach dem Prinzip der "durchgehenden Traktionsverantwortung" zusammen. Für jede Relation ist jeweils nur ein Bahnunternehmen von der Quelle bis zum Ziel verantwortlich. Dieses neue, 2004 eingeführte Produktionssystem erhöht die Qualität und Produktivität des Verkehrs. Fünf Partner konnten sich einen festen Platz im transalpinen Verkehr sichern: SBB Cargo, Intermodal DB Logistics, Trenitalia Cargo, Ferrovie Nord Cargo und Rail4Chem.

IT-Support

Den Datenaustausch zwischen Kunden, Terminals, Lieferanten und anderen Operateuren stellt Hupac durch moderne Softwaresysteme wie Goal (integrierte Software für den intermodalen Verkehr in Europa), Cesar (Kundeninformationssystem mit über 130 angeschlossenen Terminals) und e-train (satellitengestütztes Zugsortungssystem) sicher.

Qualität und Umwelt

Hupac investiert seit jeher in sein Qualitätsmanagementsystem, zertifiziert nach ISO 9001:2000, und in sein Umweltmanagementsystem, zertifiziert nach ISO 14001:2004.

Fit für die Zukunft.



Hupac AG
Viale R. Manzoni 6
CH-6830 Chiasso
Tel. +41 91 6952800
Fax +41 91 6952801
info@hupac.ch
www.hupac.ch

