

Volle Fahrt nach China

Schweizerzug Der Basler Logistiker Swissterminal bietet die ersten direkten Frachtzüge von der Schweiz bis in den Fernen Osten an.

BERNHARD FISCHER

Flugzeuge stehen, Seefrachter in den weltgrössten Häfen sind angetaut. Die Grenzen auf dem Strassenweg sind nur schwer passierbar. Der Warenverkehr zwischen der Exportmacht China und Europa ist seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie weitgehend eingefroren.

Viele Konsumgüter und Halbfertigprodukte sind in Europa über Wochen hinweg nicht verfügbar. Schweizer Exporte finden kaum den Weg nach China. Die einzige, fast vollständig intakte Transportroute ist die Schiene. Fahrtzeit: 15 bis 20 Tage über die Seidenstrasse – und damit deutlich schneller als mit dem Schiff.

Profiteure in der Krise gibt es wenige. Das Transportunternehmen Schweizerzug ist einer davon. «Bisher haben wir uns auf die Westhäfen Rotterdam und Antwerpen konzentriert», sagt Swissterminal- und Schweizerzug-Chef Roman Mayer.

Seit dem 1. April bedient die Firmentochter des familiengeführten Logistikers Swissterminal neu eine gigantische Bahnstrecke von gut 11 000 Kilometern: Von Frenkendorf im Baselland und Niederglatt in Zürich durch Polen und Russland bis nach Hefei in Ostchina.

Logistische Mammutaufgabe

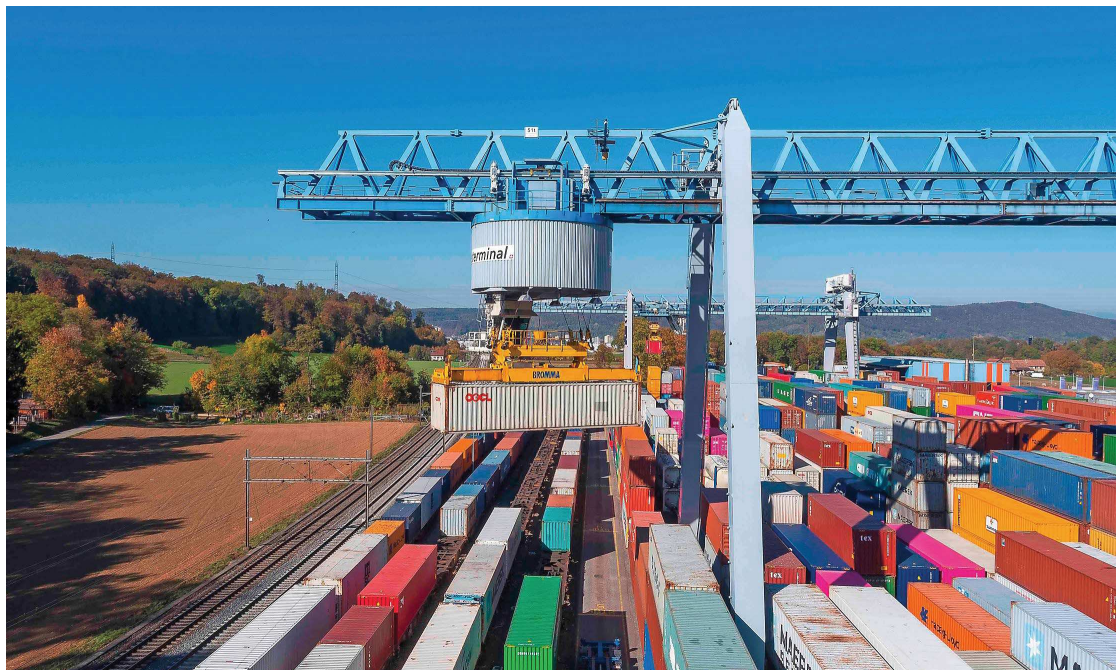
Schweizerzug verbindet Exporteure und Konsumenten in der Schweiz und China – und profitiert dabei nicht nur von der Bahn-Alternative zur Luftfracht. «Weil wir im Schweizer Hinterland keine direkte Anbindung an die Weltmeere haben, ermöglichen neue Kooperationen es uns auch, am Welthandel teilzunehmen – per direkten Anschluss nach China», sagt Mayer. Schweizerzug ist der erste Logistikanbieter auf der Schiene zwischen der Schweiz und China. Das ist gut in dieser Krise, noch besser für danach.

«Fabriken in China sperren allmählich wieder auf, das Container-Aufkommen wird steigen», sagt Mayer. Und Schweizerzug wolle rechtzeitig dabei sein. Transportiert wird alles, ausser Gefahrgüter, vom Fernsehapparat über Motorschrauben bis zum Klopapier.

Und das in einem Konsortium mit mehr als einer Handvoll weiterer Unternehmen: «Schweizerzug ist ein wichtiger Kunde und Partner», sagt Dirk Pfister, Vertriebsleiter bei der BLS Cargo. BLS verbindet bereits eine langjährige Beziehung mit Swissterminal.

Den Zug ab Frenkendorf zieht BLS zusammen mit der schwedischen Hector Rail bis zum deutschen Industriehafen Neuss, wo China-Container aus der Schweiz und vom Schiff zum Weitertransport in den Fernen Osten verladen werden.

Der deutsche Logistiker RTSB koordiniert im Auftrag von Schweizerzug die Abwicklung von Neuss bis China zusammen mit dessen Tochterunternehmen Eurasian Railway Carrier ERC bis vor die Haustüren



Verladung am Swissterminal in Frenkendorf: Container kommen vom Schiff per Kran huckepack auf den Zug.

Tür zu Tür von der Schweiz bis ins Reich der Mitte

Die über 11 000 Kilometer lange Bahnroute des Basler Logistikers Swissterminal



und zu den Betriebsstätten im Reich der Mitte. Den Zoll auf der gesamten West-Ost-Achse wickeln die Schweizer Vlag und die niederländische Firma Gaston Schul ab. Gesteuert wird das Ganze von Basel aus, eine logistische Mammutaufgabe für Swissterminal.

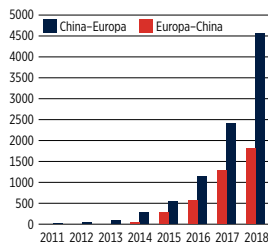
Die Dienstleistung ist mit Kooperationsflügen im Luftverkehr vergleichbar. Beispielsweise wird bei Swiss gebucht, aber der Flug wird von einer Partner-

Airline durchgeführt. So funktioniert das auch bei Schweizerzug: Ein Transportauftrag wird gebucht. Schweizerzug organisiert dann, mit welchem Unternehmen auf welcher Strecke gefahren wird.

Schweizerzug füllt damit eine Lücke für die hiesige Wirtschaft, welche sich für die Eigentümerin Swissterminal wie für Schweizer Exporteure, Importeure und Konsumenten lohnen soll. Der Transport geht in beide Richtungen.

Potenzial für Fracht nach China

Anzahl Züge zwischen Europa und China



bauen. Ein Zug allein der Swissterminal-Tochter nach China fasst mehrere 40x40-Fuss-Container mit je 1800 Kubikmetern Volumen, das entspricht in etwa 7000 Schuhkartons pro Stahlbox.

Neues Warenlager in der Schweiz

Für die Expansion im In- und Ausland betreiben die Basler einigen Aufwand. Unterstützung bekommen sie dabei von einem der weltgrössten Hafenbetreiber im Eigentum eines arabischen Staatsfonds. «Zusammen mit unserem neuen Partner DP World werden wir noch tiefer in die Warenkette einsteigen», sagt Mayer. DP World aus den Vereinigten Arabischen Emiraten ist seit Januar dieses Jahres zu 44 Prozent an Swissterminal beteiligt. Die anderen 56 Prozent sind im Besitz der Unternehmerfamilie Mayer.

Bis jetzt hat die Basler Firma fünf Terminals in der Schweiz und 75 Mitarbeitende. Das soll eben mehr werden: Ein grosses Warenlager im Inland kommt dazu. Darüber hinaus habe Swissterminal mit seinem neuen Partner aus Dubai noch weitere «hohe Investitionen» vor. Gelder in Millionenhöhe sollen dafür fliessen. Unter anderem in den «Ausbau der IT und die Erweiterung des Terminal-Netzwerks».

Strompreis-Crash belastet Alpiq und Co.

Energie Der Lockdown lässt die Nachfrage nach Strom einbrechen. Kaum ein Kraftwerk bekommt am Markt noch kostendeckende Preise.

MICHAEL HEIM

Strom hat derzeit keinen Wert. Eine unheilvolle Kombination hat die Marktpreise auf ein lange nicht mehr gesehenes Niveau gedrückt: Der Nachfrageeinbruch wegen des Lockdowns traf auf ein Überangebot von Solarstrom und auf volle Energiereserven allenthalben. Und so wurde der Strom am vergangenen Wochenende an der Börse zu negativen Preisen gehandelt. Wer Strom verkaufte, musste noch dafür bezahlen. Doch auch zum Wochenbeginn blieben die Preise tief: Über den Mittag kostete Schweizer Strom am Montag weniger als 1 Euro-Cent pro Kilowattstunde.

Im Wochenschnitt waren es zuletzt knapp 2 Cent.

«Wer für einen Industriekunden eingekauft hat, der nun nicht produzieren kann, wirft den Strom auf den Markt», sagt Andreas Tresch, Händler bei Enerprice. Entsprechend gross sei das Angebot. Das Problem: Strom ist kaum speicherbar. Ein Ungleichgewicht schlägt direkt auf den Preis.

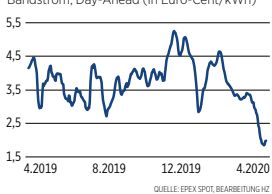
Spitzenstrom ist billigstrom

Alte Regeln werden auf den Kopf gestellt: Strom am Mittag kostet fast gleich wenig wie Strom kurz nach Mitternacht. Die Preise für Spitzenstrom, das einstige Edelprodukt in Tageszeiten hoher Nachfrage, liegen nun unter jenen für Bandstrom. Normal ist es genau anders herum.

Rentabel produzieren kann zu diesen Preisen niemand. Eingespeist wird nur, was ohnehin anfällt – wie Strom aus Wind- oder Solarkraft oder aus schwer regulierbaren Fluss- und Atomkraftwerken. Um

Tiefe Börsenpreise

Bandstrom, Day-Ahead (in Euro-Cent/kWh)



Das Überangebot drückt auf den Preis: Kurzfristig wurde Schweizer Strom zu Negativpreisen gehandelt.

Fix- und Kapitalkosten decken zu können, wären bei den meisten Kraftwerktypen Preise über 5 Cent nötig.

Laut Händler Tresch stehen verschiedene Faktoren hinter den extremen Preisen: Das oft stürmische und zuletzt sonnige Wetter führte zu einem Überangebot aus erneuerbaren Quellen. Wegen des milden Winters blieben die Reserven der Staueisen und der Gasversorger gut gefüllt. Der Konjunktüreinbruch liess die Preise für CO₂-Zertifikate einbrechen und der Ölpreis, der einen allgemeinen Einfluss auf die Energiekosten hat, ist so tief wie noch nie. Zusammen mit dem Lockdown eine toxische Mischung.

Stromkonzerne «kurzfristig» geschützt

Das sind schlechte Nachrichten für die grossen Stromproduzenten, die – nach schwierigen Jahren – erst seit kurzem wieder Gewinne verbuchten. Entscheidend sei, wie lange die tiefen Preise anhalten, sagt Axpo-Sprecher Tobias Kistner. Und

Alpiq-Sprecherin Sabine Labonte verweist auf die Preisabsicherungen. «Kurzfristig sind wir deswegen vor den sehr tiefen Strompreisen gut geschützt.»

Doch wie lange hält die Lage an? Ein grosser Teil des Stroms wird auf Termin langfristig verkauft. Diese Preise sanken weniger stark. Statt 5,5 Cent wie Ende 2019 bezahle man für eine Lieferung im Sommer 2021 immer noch 4 Cent, so Tresch. Das trage dazu bei, dass viele Händler von einer baldigen Erholung ausgingen.

Der Preissturz könnte Folgen auf die Politik haben. Vergangene Woche kündigte der Bundesrat an, bis in einem Jahr die volle Marktöffnung für alle Stromkunden in ein Gesetz zu giessen. Kleinkunden, die heute gezwungen sind, Strom bei ihrem Monopolisten zu den Herstellungskosten zu kaufen, könnten sich dann auf dem Markt eindecken. Bereits lobbyieren Regionalversorger, Gemeinden und Gewerkschaften erneut gegen die Liberalisierung, die seit Jahren aufgeschoben wird.