

Handel mit Asien steht fast still

Ein Containerschiff blockiert den Suezkanal. Die Handelsstrasse zwischen Europa und Asien ist auch für die Ostschweiz wichtig.

Kaspar Enz

«Dass ein Schiff in einem Kanal steckenbleibt, war immer das Worst-Case-Szenario», sagt Leon Zacharias. Bevor er an die Universität St.Gallen kam, machte er in Hamburg eine Ausbildung als Schifffahrtskaufmann bei einer Hamburger Reederei. Nun blockiert ein riesiges Containerschiff den Suezkanal, einen der wichtigsten Handelswege der Welt.

Der Kanal ist auch für den Schweizer Aussenhandel wichtig, sagt Zacharias. In einer Studie hat der Mitarbeiter des Instituts für Supply Chain Management an der HSG und der Logistics Advisory Experts GmbH die Bedeutung des Seehandels für die Schweiz abzuschätzen versucht. Keine einfache Aufgabe: Die offiziellen Statistiken des Binnenlands erfassen nicht, ob Güter bei der Ein- oder Ausfuhr einen Seehafen passieren. Zudem handelt die Schweiz überwiegend mit Europa: 2019 führte die Schweiz Güter im Gewicht von insgesamt 50,8 Millionen Tonnen ein. 44,75 Millionen Tonnen kamen aus Europa. Ähnlich ist das Verhältnis bei den Exporten.

Wichtige Importe aus Asien

Doch der Wert der mit Übersee gehandelten Waren ist höher: Wertmässig kommen 40 Prozent der Importe aus anderen Kontinenten, knapp 50 Prozent verlassen Europa. Und vor allem beim Import dominieren asiatische Handelspartner wie China, Japan, Vietnam oder die Vereinigten Arabischen Emirate.

Der Grossteil dieser Importe kommt über den Suezkanal, sagt Zacharias. 10 bis 15 Prozent des Welthandels gehen durch das Nadelöhr zwischen Europa und Asien. «Aber fast 100 Prozent des Handels zwischen Asien und Europa.» Wichtig ist der Kanal nur schon wegen der Kapazität



Die ägyptische Regierung verspricht, das 400 Meter lange Containerschiff «Ever Given» bald frei zu bekommen. Bild: Maxar Technologies/PD

ten der immer grösser werden den Containerschiffe. Wollte man alle Container, die auf einem Schiff wie der feststeckenden «Ever Given» Platz haben, auf die Schiene bringen, bräunte man einen Zug so lang wie die Schweiz breit ist, sagt Zacharias. «Schon deshalb ist die Neue Seidenstrasse, die China per Schiene mit Europa verbinden soll, bisher ein Nischenprodukt.»

Migros rechnet nicht mit Engpässen

Noch erreichen Schiffe aus Asien Genua oder Rotterdam, sagt Zacharias. Wenn die Blockade länger dauere, könne das in Europa und in der Schweiz durchaus zu Engpässen führen. Vor allem Rohstoffe und Elektronikteile seien auch für die hier wichtige Industrie wichtig.

Vorläufig bleibt man hier aber noch ruhig. Über den Suez-

kanal kommen auch etliche Waren beispielsweise in die Regale der Migros. «Wir importieren aus China ein sehr breites Portfolio von Non-Food-Produkten», sagt Marcel Schlatter, Mediensprecher des Migros-Genossenschaftsbundes. Aus Thailand kommen beispielsweise Konserven mit Ananas. Möbel und Textilien kommen aus Vietnam und Indien. Trotzdem rechnet die Migros nicht mit Engpässen: «Es hat genügend Ware in der Schweiz an Lager.» Dauere die Blockade länger an, würden die Schiffe wohl um Afrika herum geleitet. Gewisse Reedereien haben bereits damit begonnen.

Umleitungen bietet bereits auch der Logistikdienstleister Kuehne+Nagel an. Per Flugzeug oder Bahn, sagt Mediensprecher Dominique Nadelhofer, oder mit einer Kombination. «Zum Beispiel per Schiff bis Dubai und

anschliessend per Flugzeug nach Europa.» Über eine Onlineplattform könnten die Kunden sehen, wo sich die Ware gerade befindet.

Ostschweizer Wirtschaft etwas europäischer

Noch unklar sei, was die Situation für die Ostschweizer Wirtschaft bedeute, sagt Alessandro Sgro, Chefökonom der IHK St. Gallen-Appenzell. Ein Vorteil der Region ist in diesem Fall, dass der Handel mit Europa noch wichtiger ist als im Schweizer Durchschnitt. «Aktuell sind uns auch keine negativen Folgen von Seiten unserer Mitglieder bekannt.» Sollte die Blockade aber noch drei oder mehr Wochen andauern, werde es die Ostschweizer Wirtschaft spüren, Engpässe seien dann absehbar. Aktuell würden die meisten Schiffe noch abwarten, wie sich

die Situation entwickle. Die Ausweichroute über das Kap der Guten Hoffnung dauert aber deutlich länger.

Die Dauer der Blockade ist auch für Leon Zacharias entscheidend. Doch er rechnet früher mit ersten Folgen. «In zwei Tagen kommen in Genua keine Schiffe aus Asien mehr an, in Rotterdam ist das in sechs Tagen der Fall.» Auch wenn die Blockade bald beendet würde, könnten die Verzögerungen anhalten. Die Schiffe könnten nur an bestimmten Stellen des Suezkanals kreuzen. So ist die Kapazität des Kanals begrenzt – ebenso wie jene der europäischen Häfen und der Anbindungen ins Hinterland.

Dabei kommt die Blockade des wichtigen Seewegs zu einem ungünstigen Zeitpunkt. Denn die Lieferketten sind bereits unter Druck. Das spüren auch

Ostschweizer Unternehmen, sagt IHK-Ökonom Alessandro Sgro. «Die Ostschweizer Wirtschaft kämpft aktuell mit massiven Lieferengpässen bei Rohmaterialien wie Kunststoff. Die Folge war hier bereits eine massive Preissteigerung.» Ein Grund sei, dass China, das einzige Land, das im letzten Jahr ein Wirtschaftswachstum verzeichnete, viele Rohstoffe brauche.

Die Engpässe und Preiserhöhungen haben aber noch andere Gründe. «Viele Unternehmen in Europa und der Schweiz füllen ihre Lager», sagt Leon Zacharias. Sie wollen sich so auf krisenbedingte Unterbrüche der Lieferketten vorbereiten. Und auch die Fracht werde teurer, vor allem zwischen Asien und Europa. «Die Frachtraten haben sich hier in den letzten Monaten teilweise vervierfacht. Es steht schlichtweg nicht genug Laderaum für den Transport der Güter zur Verfügung.» Die Blockade des Suezkanals dürfte die Situation noch verschärfen.

Regionale Lieferketten aufbauen

Als Antwort darauf und auf die Coronakrise plant viele Ostschweizer Unternehmen eine Anpassung ihrer Lieferketten, sagt Alessandro Sgro. Knapp jedes zehnte Unternehmen suche mehr Lieferanten in Europa, wie eine IHK-Umfrage zeigt.

Auf regionale Lieferketten für seine Standorte in aller Welt setzt bereits der Rheintaler Industriekonzern SFS. «Diese Strategie verfolgen wir seit Jahren», sagt Mediensprecher Claude Stadler. «Diese regionalen Wertschöpfungsketten sind kürzer und robuster. Davon haben wir auch während der Coronapandemie profitiert.» So dürften auch diesmal substanzielle Engpässe ausbleiben, sagt Stadler. «Auch diese Störung der internationalen Handelsroute bestärkt uns darin, den eingeschlagenen Weg weiterzuverfolgen.»

«Der Kunde fühlt sich abgeholt»

Die Industrie hat noch viel Potenzial in der Digitalisierung. Das sagt Ex-Stadler-Chef Thomas Ahlburg und nennt auch vorbildliche Firmen.

Die Digitalisierung birgt viel Potenzial. Das weiss auch Thomas Ahlburg, Ex-Chef des Bahnbauers Stadler. Bevor er am virtuellen «Thurgauer Technologietag kompakt» aber auf das Potenzial und beispielhafte Firmen zu sprechen kommt, sagt er, was Digitalisierung nicht ist: «Eine Website, eine E-Mail-Adresse und Excel-Tabellen.»

Abgesehen von Betrieben, die meinen, mit so einem Auftritt im Internet sei es getan, stösst Ahlburg noch was anderes sauer auf: «Am meisten pushen Berater das Thema Digitalisie-

grossen Beratungsfirma mit vier Buchstaben mit den Worten abqualifiziert: «Brutal viel Blabla, aber wenig Substanz.»

Wo nun ortet aber Ahlburg in der Industrie Potenzial in der Digitalisierung? Zum einen in der Erfassung von Daten, um Produkte besser zu machen. Zum anderen in der individuellen Interaktion mit Kunden. «Die Detailhändler sind weiter als die Industrie», sagt Ahlburg und verweist etwa darauf, dass einem Kunden, der in einem Onlineladen etwas bestellt, oft auch noch dazu passende Pro-

Schmid Energy Solutions in Eschlikon, die Holzfeuerungsanlagen herstellt, die das tun.

Spühl oder Stadler als Vorbilder

Es geht in der Digitalisierung laut Ahlburg also im Wesentlichen darum, bestimmte Lösungen zu finden und zusätzliche Leistungen anbieten zu können. Dies illustriert er anhand dreier Unternehmen. Da ist zum einen Spühl in Wittenbach, die Anlagen zur Herstellung von Matratzen baut. Spühl bereitet Engineeringdaten kundenfreundlich

Das zweite Beispiel betrifft seinen früheren Arbeitgeber Stadler, genauer dessen Tochter Stadler Winterthur, die Drehgestelle entwickelt und baut. Hier optimiert die Digitalisierung die Ausmessung der Längsträger der Drehgestelle. Denn diese Träger sind gross und schwer.



Konventionelle Methoden zur Ausmessung sind taktile Messungen mit digitalen Einzelpunkten oder analog mit Lehren. Ahlburg sagt: «Das ist mühsam und kostet Zeit und Geld.»

Die Lösung: Stadler vermisst die Träger mittels Laserscannings. So können pro Sekunde 80 000 Bildpunkte aufgenommen werden und das Verfahren ist auf drei hundertstel Millimeter extrem genau. Das Laserscanning schafft einen digitalen Zwilling des Trägers, und beim Abgleich mit dem 3D-CAD-Modell ist ersichtlich, ob alles kor-

Ahlburg sind die SBB im Rahmen eines Projekts mit Stadler an solch einer kompletten Bauteilehistorie interessiert. Das würde etwa ein perfektes Timing der Wartung von Zügen während Leerzeiten erlauben.

Ein drittes Beispiel ist die ISS Kanal Services, eine Firma für die Kanalreinigung. Dieses Angebot hat ISS mittlerweile erweitert um die Kanalinspektion und Kanalsanierung. Dazu lässt sie einen Roboter durch die Kanäle fahren. Dieser erfasst den Zustand der Kanäle, und dank der Nutzung von Geodaten ist prä-