

# bahn manager

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN SCHIENENSEKTOR

# 03 — 2019  
16,50 Euro

Österreich 16,50 €  
Schweiz 18,10 SFR  
BeNeLux 16,50 €

[www.bahn-manager.de](http://www.bahn-manager.de)

**DER SGV IST EINE  
HARTE NUSS**

**Schwerpunkt Effiziente Infrastruktur // Steigende Transportmenge // Messehighlight: transport logistic 2019 // Interview: Torsten Herbst FDP // Women in Mobility // Länderspezial Niederlande // Lease & Finance: Im Gespräch mit ELL, GATX, Alpha Trains //**

# ALPHA TRAINS: MAßGESCHNEIDERTE LEASING- KONZEPTE UND NACHHALTIGKEIT GEHÖREN ZUSAMMEN

ÜBER UNTERSCHIEDE BEI LEASINGKONZEPTEN IM BAHNBE-  
REICH, NÖTIGE FLEXIBILITÄT  
BEIM FAHRZEUGEINSATZ, AL-  
TERNATIVE ANTRIEBE UND DAS  
RESTWERTRISIKO UNTERHIELT  
SICH BAHN MANAGER MIT DEM  
CEO VON ALPHA TRAINS,  
SHAUN MILLS.

*Hermann Schmidtendorf: In Deutschland unterstützt Alpha Trains stark die verschiedenen Regionalverkehrsunternehmen. Sie müssen nicht extra neue Züge selber kaufen, sondern können mit Ihnen maßgeschneiderte Leasingverträge unterzeichnen. In anderen Ländern, gerade in Frankreich bisher, waren Sie hauptsächlich im Güterverkehr tätig, das heißt, Sie haben eine Aufteilung ihrer Aktivitäten, je nachdem, was gefragt wird. Nun haben wir jetzt die Transport Logistic Messe in München, bei der Sie den Güterverkehr besonders herausstellen wollen, und zwar auch das Stichwort Nachhaltigkeit. Was bedeutet Nachhaltigkeit für Ihre Unternehmensstrategie?*



## SHAUN MILLS

Vor seiner Ernennung zum CEO bei Alpha Trains im September 2010 war Shaun Mills in gleicher Position bei dem deutschen Bus- und SPNV-Betreiber Abellio GmbH tätig.

Shaun Mills: Für mich gibt es zwei Aspekte der Nachhaltigkeit. Der erste Aspekt ist die „Green Agenda“. Alle reden darüber, Stichworte sind Klimaerwärmung, Bevölkerungswachstum und die steigende Nachfrage nach Mobilität. Wir möchten unsere Rolle spielen in diesem Markt als verantwortliches Unternehmen. Und für mich ist der Bahnsektor eine sehr attraktive Alternative zum Auto und Lkw-Güterverkehr. Das heißt grundsätzlich die Verkehrsverlagerung von der Straße auf die Schiene. Das ist das zentrale Thema, und ich sehe unsere Rolle bei Alpha Trains darin, Züge und Lokomotiven zur Verfügung zu stellen, um diesen „Modal Shift“ weiter voran zu treiben.

Deshalb bieten wir unseren Kunden attraktive und maßgeschneiderte Leasingverträge an. Wir sind bei Alpha Trains stolz auf unsere „Green Credentials“. Zum Beispiel bieten wir unseren Investoren die Möglich-

keit an, Grün zu investieren. Wir haben seit 2016 als weltweit erstes Unternehmen der Branche ein so genanntes Green Private Placement in den USA erschlossen. Diese Pionierarbeit wurde von der Climate Bond Initiative mit einem Green Bond Pioneer Award ausgezeichnet.

Der zweite Aspekt, ist das Thema Nachhaltigkeit. Das bedeutet für uns, langfristig und dauerhaft wettbewerbsfähiges Rollmaterial auf die Schiene zu bringen. Züge und Lokomotiven müssen über ihre gesamte Lebensdauer von 30+ Jahren in Deutschland und europaweit zur Verfügung stehen. Das bedeutet für mich Nachhaltigkeit: Wir können die Lokomotiven und die Züge durch Umbau und Modernisierung in den richtigen Zustand bringen, um nachhaltigen Wettbewerb auf die Schiene bringen für uns als Fahrgäste oder für den Güterverkehr. Wer weiß, wohin der demographische Wandel führt, wo die Leute wohnen, arbeiten, pendeln werden in zehn oder mehr Jahren. Bei einem flexiblen Leasingvertrag kann man die Lokomotiven und die Züge irgendwo in Deutschland oder ganz Europa einsetzen, um auf diese Dynamik zu reagieren.

*Dennis Peizert: Es besteht ja bei Alpha Trains eine bestimmte Unternehmenskultur, Stichwort „ESG-Richtlinie“ (Zielsetzungen für Umwelt, Soziales und Governance, d.Red.) oder „Mission-Vision-Values-Statement“. Können Sie uns sagen, was man darunter verstehen muss. Das bekommen ja neue Mitarbeiter gleich ans Herz gelegt, das ist etwas sehr Spezielles.*

Wir haben wie viele andere Unternehmen eine ESG -Politik und unsere Mission und Values Statements, die für alle Mitarbeiter eine sehr große Bedeutung haben. Außerdem wurden wir von der Organisation GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark) im letzten Jahr als Branchenführer in unserem Sektor ausgezeichnet. Darauf war ich sehr stolz und unser Ziel ist es, dieses

tolle Ergebnis in den kommenden Jahren zu wiederholen. GRESB ist eine globale Initiative, die die Nachhaltigkeit von Immobilien und Anlagen anhand von Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien (ESG) vergleicht und bewertet. Aber das reicht uns noch nicht aus – wir arbeiten zur Zeit an unserer nächsten Zertifizierung nach ISO 14001 (internationale Umweltmanagementnorm) und ISO 45001 (Arbeitsschutzmanagementsystem).

Dabei geht es uns nicht etwa darum, dass wir möglichst viele Zertifikate an unseren Wänden hängen haben, sondern wir stehen 100 Prozent dahinter, und es ist uns ganz wichtig, dass unsere Investoren und unsere Kunden unser Engagement wahrnehmen.

*Dennis Peizert: So können Sie sich in bestimmten Bereichen auch Wettbewerbsvorteile verschaffen?*

Hoffentlich ist das so, aber das ist nicht der wesentliche Grund, warum wir das tun, sondern weil wir uns verantwortlich fühlen. Es ist wichtig, sich zu engagieren und das Richtige zu tun. Deshalb haben wir an dieser GRESB-Bewertung teilgenommen, um eine externe Bewertung zu haben, die sagt: Ja, wir gehen in die richtige Richtung in diesem Bereich.

*Hermann Schmidtendorf: Das finde ich sehr interessant, dass Sie die Definition der Nachhaltigkeit erweitern. Das ist nicht nur eine Sache des Benutzers ihrer Züge, der Ökostrom kauft oder vielleicht den Dieselmotor später einmal austauscht gegen einen anderen Antrieb, welchen Sie ihm dann anbieten werden. Sie haben auch deswegen einen Nachhaltigkeitsmanager eingestellt. Vielleicht erklären Sie das mal, was hat der in diesem Zusammenhang bei Ihnen zu tun? Und ist dieser Bereich vielleicht ausbaufähig, brauchen Sie demnächst weitere Leute, die in Ihrem Unternehmen die Implementierung dieser Thematik weiter vorantreiben?*  
Wir haben seit dem 1. Juli 2018 mit Carsten

Schnurpfeil einen Nachhaltigkeitsmanager bei Alpha Trains. Zu seinem Bereich gehören die Themen Nachhaltigkeit, Sicherheit, Qualität und Umwelt. Zuvor hat er für unseren Geschäftsbereich Personenzüge als „Quality, Process and Maintenance System Manager“ bereits wichtige Sicherheits- und Qualitätsthemen verantwortet.

Seit Carsten diese Rolle einnimmt, haben wir ein Sustainability Reporting System implementiert und arbeiten gerade an einem ersten Bericht mit dem Ziel, Handlungsfelder zu beobachten, zu bewerten und uns stetig zu verbessern. Wir haben auch zum ersten Mal unseren „Global CO2-Footprint“ gemessen – das Ergebnis pro Mitarbeiter war ziemlich gut. Jetzt machen wir ein Benchmarking mit dem Ziel, unsere Ergebnisse stetig zu verbessern.

*Dennis Peizert: Stichwort alternative Antriebe, ein wichtiges Thema. An welchen Projekten arbeiten Sie genau, auch mit Blick auf die Innotrans-Messe letztes Jahr, die Absichtserklärung mit Rolls-Royce?*

Alternative Antriebe ist ein Thema, das Risiken hat, aber auch große Chancen. Wir haben bis jetzt über Nachhaltigkeit gesprochen, das treibt alles an. Aber: Ich bin alt genug, mich an die Diskussion um die Videoformate VHS und Betamax zu erinnern – ich habe mich damals für VHS entschieden. Dann kam irgendwann nach wenigen Jahren die DVD! Vielleicht passiert das auch bei den alternativen Antriebsarten.

Man weiß jetzt noch nicht, welche die richtige Lösung sein wird. Alles ist möglich. Wir versuchen, eine aktive Rolle zu spielen, beispielsweise arbeiten wir mit einem Aufgabenträger jetzt an einer Ausschreibung mit alternativem Antrieb. Wir haben bei der Innotrans 2018 mit Rolls-Royce einen Letter of Intent unterzeichnet zu der Frage, was können wir tun, um Dieselmotoren grün zu machen. Das ist kompliziert, das ist innovativ – und man weiß nicht, wo die Reise hingehet. Ich hoffe, wir geben Vollgas. Wir arbeiten



***V.l.n.r.: Chefredakteur Hermann Schmidtendorf  
im Gespräch mit Shaun Mills (mitte)  
und Herausgeber Dennis Peizert (rechts).***

mit Partnern und sind deshalb abhängig voneinander. Es ist zu früh, um über Details zu sprechen.

*Hermann Schmidtendorf: Auf jeden Fall müssen Sie ja Ihren Kunden erst einmal die Fahrzeuge anbieten, die es schon gibt. Und da gibt es immer zwei Möglichkeiten: Entweder die Kunden können sich fabrikneue Fahrzeuge leisten. Aber manche nehmen gerne Angebote an sozusagen aus zweiter Hand, wenn ein Vertrag ausläuft, so dass wir einen leistungsstarken Zweitmarkt auch bei Ihnen haben, um diese Angebote maßschneidern zu können. Ein guter Wettbewerb braucht auch einen leistungsstarken Zweitmarkt, damit alle Interessierten am Marktgeschehen teilnehmen können. Aber umgekehrt muss auch der Zweitmarkt den Wettbewerb haben, sonst findet er keinen Interessenten, der zugreifen will. Wie sehen Sie dieses Verhältnis?*

Das ist unser Kerngeschäft: Ohne einen Zweitmarkt gibt es für mich keinen dauerhaft nachhaltigen Wettbewerb. Warum? Nehmen wir die Lokomotivbranche. Die Lokomotiven sind grenzüberschreitend, sie sind sehr liquide und gehen dahin, wo die Kunden sie haben wollen. Das ist nicht so

im Moment bei Triebzügen. Für mich schafft hier ein Zweitmarkt den Wettbewerb der Zukunft. Ein Zug oder eine Lokomotive haben eine Lebensdauer von 30 bis 40 Jahren. Ein Konzessionsvertrag läuft aber nur über 10 bis 15 Jahre. Und wer übernimmt dieses Restwertrisiko?

Wir übernehmen das gerne, weil wir die Züge und Lokomotiven wieder vermarkten können deutschland- und europaweit. Ohne diesen Zweitmarkt und zum Beispiel eine Finanzierung durch den Aufgabenträger müssen die Züge vielleicht für 30 Jahre auf der gleichen Strecke bleiben. Wer übernimmt dieses Risiko? Ich habe vom demographischen Wandel gesprochen. Wer weiß, ob die volle Anzahl von Zügen 30 Jahre dort eingesetzt werden muss, oder ob es nicht auch einen zusätzlichen Bedarf gibt. Für mich löst das der Wettbewerb auf der Schiene. Wenn die Züge auf einer Strecke bleiben müssen, stehen sie nicht für alle zur Verfügung. Und wir haben gesehen, was für Vorteile es für den Bahnmarkt bringt, wenn die privaten EVU und die Deutsche Bahn gleichermaßen ihre Dienste anbieten: Die Qualität erhöht sich, die Preise reduzieren sich. Und das Rollmaterial muss zur Verfügung stehen nicht nur für den Gewinner der ersten

Ausschreibung.

*Dennis Peizert: Das heißt, Rolling Stock als Voraussetzung für den Wettbewerb auf der Schiene. Jetzt zum Güterverkehr eine etwas globalere Frage. Welche Potenziale und Chancen sehen Sie denn insgesamt im europäischen Schienengüterverkehr?*

Große Chancen. Wir alle wissen, dass der Markt langsam, aber kontinuierlich zwei, drei Prozent in jedem Jahr ansteigt. Es gibt einen Bedarf und Nachfragen. Wichtig ist, die richtigen Lokomotiven am richtigen Standort zur richtigen Zeit im richtigen Land zu haben – mit der richtigen Zulassung und einem attraktiven Angebot.

Die Chancen sind so groß, dass es vielleicht dauerhaft vier große Wettbewerber geben kann in diesem Markt. Ich bin nicht dagegen. Es gibt einen Markt für uns alle. Wir versuchen natürlich, die richtigen Lokomotiven anzubieten entweder mit einem Dry Lease-Vertrag bis hin zum Full Service, oder unserem neuen Produkt Full Flex, wobei wir innerhalb von 48 Stunden eine Lokomotive liefern können für einen kurzfristigen Leasingvertrag. Das heißt, dass wir und unsere Wettbewerber die Chance ergreifen können in einem wachsenden Markt. Ich

denke, jetzt vor allem die Transport Logistic kommt genau richtig.

*Hermann Schmidtendorf: Wir haben unser Gespräch im zeitlichen Umfeld der Wahlen zum Europaparlament. Die Rahmenbedingungen für einen Markt in Gesamteuropa werden durch die europäische Politik gesetzt. Haben Sie vielleicht eine kleine Wunschliste, was Sie von europäischer Verkehrspolitik erwarten, damit im Bahnbereich der Wettbewerb sich weiterentwickeln kann und auch mehr Verkehr auf der Schiene stattfinden kann?*

Ja ich habe ein paar Themen. Mehr Güterverkehr von der Straße auf die Schiene zu bringen, das ist grundsätzlich, was wir wollen. Dazu brauchen wir politisch ein „Level Playing Field“, beispielsweise faire Bedingungen für Alle bei den Trassenpreisen. Das ist für mich der Kernpunkt, da brauchen wir politische Unterstützung. Merkwürdig ist, dass es zwar grundsätzlich Unterstützung auf einer politischen Ebene für die „Grünen Ziele“ gibt, der Prozess, mehr Fracht und Güter auf die Schiene zu bringen, aber nicht schneller vorangeht. Ich verstehe nicht, warum Politiker das nicht übersetzen.

Aber darf ich vielleicht diese Frage auch auf den Personenbahnverkehr beziehen. Das 4. Eisenbahnpaket ist sehr wichtig für den Wettbewerb, wenn politischer Wille

da ist, das umzusetzen. Frankreich ist sehr aktiv im Moment. Derzeit sind wir nur mit unseren Lokomotiven in Frankreich, aber hoffentlich bald auch mit Zügen im Personenverkehr. Ein vielleicht kleiner, aber wichtiger Punkt für Lokomotiven und Züge ist das Luxemburg-Protokoll, bei dem es um ein weltweit durchsetzbares Sicherungsrecht für Kredit- und Leasinggeber von Eisenbahnrollmaterial geht. Das ist etwas kompliziert, aber es hilft uns bei unseren Gesprächen mit unseren Investoren und Banken: eine gute Sicherung des grenzüberschreitenden Rollmaterials führt zu besseren Konditionen bei der Finanzierung – eine Kostenersparnis, die durch das gesamte System fließt.

*Dennis Peizert: Die Transport Logistic Messe steht an. Sie kommen nach München, betreten das Messegelände. Was wollen Sie am Ende der Messe für ein Ergebnis haben für das Geschäft, das Business, aber auch für Sie persönlich. Dürfen Sie vielleicht schon über irgendwelche Deals oder bestimmte Events auf der Messe erzählen?*

Das wäre nicht so gut, wenn ich jetzt über Events erzählte, dann wäre die Überraschung weg, also bitte warten Sie bis zur Messe! Aber ich freue mich sehr auf die Messe. Natürlich ist das Ziel für mich und meine Kollegen, viele unserer Kunden und Partner zu treffen. Auch Vertreter der gro-

ßen Banken kommen zu dieser Messe.

Vielleicht ist das überraschend, aber viele Banken sind dabei, um zu sehen, wie unser Geschäft funktioniert. Deshalb ist für mich Networking ganz wichtig. Ich möchte so viele Leute wie möglich treffen. Und vielleicht eine Neubaubestellung auf der Messe. ==

*Wir danken herzlich für dieses ausführliche Gespräch!*

Das Interview führten Dennis Peizert und Hermann Schmidtendorf.

– ANZEIGE –

Seit 37 Jahren  
Ihr zuverlässiger Partner  
für Transportlösungen  
auf der Schiene -  
jetzt auch **klimaneutral!**

**Besuchen Sie uns auf der transport logistic 2019 in München!  
Sie finden uns in Halle B6, Stand 425**

CO<sub>2</sub> NEUTRAL  
**IGE**  
Internationale Gesellschaft für Eisenbahnverkehr



Die ÖBB Rail Cargo Group (RCG) bringt mit dem TransFER Vienna–Scandinavia eine bis zu viermal wöchentlich verkehrende Verbindung zwischen Wien und Skandinavien auf Schiene und verknüpft damit Österreich mit dem nordeuropäischen Raum.

Damit wird das volle Spektrum an sicheren, zuverlässigen und umweltfreundlichen Transportleistungen für den konventionellen Schienengüterverkehr geboten.

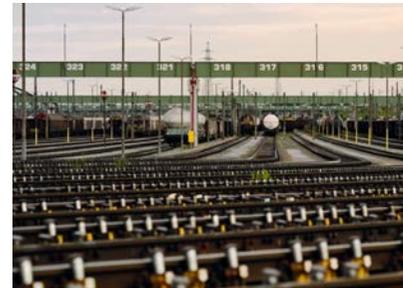
Als südlichste Stadt und somit auch südlichster Hafen Schwedens gilt Trelleborg als Gateway zwischen Skandinavien und Zentraleuropa. Zumal der Fährhafen Trelleborg zentraler Umschlagpunkt zwischen den Verkehrsträgern Schiff und Bahn ist, bildet er darüber hinaus ein entscheidendes Tor Richtung Skandinavien. Nun schafft die RCG mit dem neuen TransFER Vienna–Scandinavia eine direkte Anbindung an den skandinavischen Raum. Denn vom Zentralverschiebebahn-

hof Wien geht es nun nonstop auf der Schiene nach Rostock zur Ostsee. Umgeladen auf das Schiff, geht es mit der zweimal täglich verkehrenden Fährverbindung nach Trelleborg. Von hier aus erfolgt die Weiterverteilung im Einzelwagenverkehr und damit die Realisierung nachhaltiger End-to-end-Logistiklösungen für den gesamten skandinavischen Raum. Die Fährverbindung sowie die Weiterverteilung werden über den Partner Green Cargo abgewickelt.

Damit bildet die RCG für den konventionellen Verkehr zwischen Österreich und Skandinavien nicht nur eine Brücke, sondern verkürzt auch die Transitzeiten zwischen Wien und Trelleborg. Durch die durchgehende und qualitativ hochwertige internationale Eigenproduktionskette zwischen Wien und Rostock sowie einer Transportzeit von nur 25 Stunden wird den Logistikkundinnen und -kunden der entscheidende Wettbewerbsvorteil am Markt verschafft. **==**

## ÖBB RAIL CARGO GROUP

NEUE VERBINDUNG  
ZWISCHEN WIEN  
UND SKANDINAVIEN



– ANZEIGE –

FOTO: DAVID PAYR

# ALPHA $\alpha$ TRAINS

www.alphatrains.eu  
+32 3 808 77 00  
locomotives@alphatrains.eu

## Moderne Fahrzeuge & Flexible Leasinglösungen



## YOUR BUSINESS RIGHT ON TRACK