

bahn manager

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN SCHIENENSEKTOR

06 — 2018

16,50 Euro

Österreich 16,50 €

Schweiz 18,10 SFR

BeNeLux 16,50 €

www.bahn-manager.de

AUF ZUM BOXENSTOPP

**Digitaler Bahnverkehr beginnt
in der Werkstatt**

Schwerpunkt Zukunftsfähiger Service: Wege zur digitalen Instandhaltung // Länderspezial Finnland // Interview: PKP-Cargo CEO blickt nach Fernost // Innovativer Güterwagen // Interview: Schenk zur VDB-China-Repräsentanz // DB-Museum: Geschichte und Kult

FRANKREICHS REGIONALZÜGE – MARKT MIT GROßEM POTENZIAL

DAS INTERNATIONALE EISENBAHN-LEASINGUNTERNEHMEN ALPHA TRAINS IST IN FRANKREICH BISHER NUR IM GÜTERTRANSPORT TÄTIG. JETZT WURDE EINE NIEDERLASSUNG FÜR DEN PERSONENVERKEHR GEGRÜNDET.

bahn manager Magazin: Seit kurzem bietet Ihre Gruppe in Frankreich auch Schienenfahrzeuge für den Personenverkehr zum Leasen an. Warum?

Vincent Pouyet: 2018 wurde das Gesetz zur Öffnung des Marktes und zur Umsetzung des vierten Eisenbahnpakets verabschiedet. Nun bereiten sich die französischen Regionen und Betreiber auf diese Öffnung für den Wettbewerb vor, die zwischen 2018 und 2023 stattfinden wird. Als einer der Wegbereiter der Öffnung des deutschen Eisenbahnmärktes für den Wettbewerb vor fast 20 Jahren sind wir jetzt natürlich daran interessiert, unser Wissen und unsere Erfahrung in den Prozessen der Marktöffnung in Frankreich einzubringen.

Wir sind auf Leasing spezialisiert, aber auch das Management von Rollmaterial und unsere technische Kompetenz ist wesentlich für unseren Erfolg. Alpha Trains France wird als kompetenter Ansprechpart-



VINCENT POUYET

Seit März 2018 Frankreich-Direktor der Alpha Trains-Gruppe. Davor bekleidete der Absolvent der Ecole Polytechnique Paris u.a. Funktionen als Head of Sales und Sales Manager bei Bombardier und Thales Communications & Security sowie als Department Manager bei Siemens.

ner den Wettbewerb in Frankreich und damit die Öffnung des Marktes begleiten.

Welche Aufgaben stellen sich konkret im Personenverkehr?

Die französischen Regionen sind bereits seit 20 Jahren für die Organisation von Regionalverkehr verantwortlich. Die Herausforderung ist, dass die Regionalbehörden im Schienenverkehr bisher nur das Monopol-system der SNCF kannten und dass sie jetzt den Wettbewerb organisieren müssen. Wir können dabei mit unserer Erfahrung und unserem Wissen unterstützen und sicherstellen, dass ein modernes und attraktives Angebot an Rollmaterial verfügbar ist, damit die Betreiber einen besseren Service anbieten können. Wir hoffen auf ein System, das gleichzeitig kosteneffizienter und für Rei-

sende auch deutlich attraktiver sein wird. Wir wollen den französischen Bahnsektor neu beleben.

Welche Mindestdauer eines Leasingvertrags streben Sie an, damit sich ein Projekt wirtschaftlich gestalten lässt?

Angesichts der Komplexität des Eisenbahnbetriebs sollte eine Mindestdauer von 8 bis 10 Jahren erreicht werden.

Wann können Regionen tatsächlich bestimmte Teile ihres Netzwerks neu beschreiben?

Sie werden nicht alle Teile des Netzes gleichzeitig in den Wettbewerb stellen. Aktuell ist jedoch für die Regionen die schwierigste Aufgabe, dass sie noch Verträge mit der SNCF abgeschlossen haben.

Die Herausforderung ist der Übergang von diesem Einzelvertrag, den sie heute mit der SNCF haben, zu den Verträgen, die in Zukunft mit verschiedenen, bei den Ausschreibungen erfolgreichen Betreibern abgeschlossen werden sollen.

Bieten Sie auch einen umfassenden Service mit Wartung und Werkstattarbeit an?

Wir haben die technische Kompetenz, neben der Vermietung auch damit verbundene Dienstleistungen anzubieten. Wichtig dabei sind für uns aber immer die Anforderungen und Bedürfnisse des Kunden. Viele Betreiber wie beispielsweise Transdev oder Abellio haben eigene Werkstätten und möchten Wartungsarbeiten selber durchführen.

Selbstverständlich stehen wir immer beratend zur Seite. Also: Wenn der Kunde Werkstatteleistungen selber erbringen will, ist das kein Problem. Wenn es Wartungsarbeiten, Revisionen oder Umbauten gibt, die man nicht selber durchführen will, können wir uns darum kümmern. Außerdem profitieren die Kunden von unserer Erfahrung mit Instandhalten und Herstellern. Als Alpha Trains vergeben wir die Wartung an kompetente Unternehmen, mit denen wir seit lan-

gem zusammenarbeiten.

Was werden die dringendsten Beschaffungsaufgaben sein?

Bei den Regionalzügen in Frankreich haben sich Triebzüge in vielen regionalen Netzen bewährt. Deshalb können wir uns heute nicht vorstellen, in lokbespannte Wagenzüge zu investieren. Es besteht ein Bedarf an neuen, modernen Elektrotriebzügen und an neuen bimodalen Dieseletriebzügen.

Die größte Aufgabe und der größte Bedarf liegen in den Renovierungen und damit Lebensverlängerungen der bestehenden Flotten von Fahrzeugen, die in den frühen 2000er Jahren gekauft wurden.

Aus diesen Fahrzeugen müssen wieder attraktive und moderne Transportmittel im Personenverkehr gemacht werden – z.B. mit WLAN oder bei Dieselfahrzeugen vielleicht mit umweltfreundlichen Antriebsanlagen. Wir sind davon überzeugt, dass unsere aktive Unterstützung der Betreiber und Regionen bei den notwendigen Umbaumaßnahmen unser strategischer Vorteil in Frankreich ist.

Wie schätzen Sie das Interesse an modernen alternativen Antrieben wie der Brennstoffzelle ein?

Aus unserer Sicht ist das System der Wasserstoffversorgung noch nicht derart ausgereift, dass wir heute bereit sind, in den Wasserstoffzug zu investieren. Allerdings können wir uns vorstellen, dass Hybrid-Dieselechnologien kurzfristig dazu beitragen können, unsere Nachhaltigkeitsziele zu erreichen und zudem für unsere Kunden Einsparungen zu erzielen. Also in neue Fahrzeuge zu investieren oder in Bestandsfahrzeuge mit Technologien, die sowohl die Emissionen reduzieren als auch langfristig die Betriebskosten senken, das interessiert uns sehr, und wir sind bereit, in diese Richtung zu gehen.

Wann wird es denn losgehen mit dem Wettbewerb?

Einige der Regionen haben es eilig, andere Regionen warten ab, um zu sehen, wie es läuft. In jedem Fall sind wir bereit: wir haben die Fähigkeiten, wir haben die Leute, wir haben ein klares Commitment, den Bahnmarkt in Frankreich mitzugestalten und die Regionen bei der Marktöffnung zu unterstützen. Wir wollen Bahnfahren in Frankreich wieder attraktiver machen und nehmen unsere Führungsrolle in Europa wahr...das ist doch die Rolle eines Branchenführers.

Glauben Sie, es werden auch neue, rein private EVUs in den Markt eintreten?

Der französische, schienengebundene Regionalverkehr hat einen echten Reiz: ein respektables Geschäftsvolumen und ein echtes Entwicklungspotenzial. Der Bedarf der Reisenden nach guten Verbindungen und modernen Fahrzeugen ist groß. Ich denke, dass dieser Markt das Potenzial hat, private EVUs anzuziehen, aber auch neue Hersteller zu gewinnen und gleichzeitig für Unternehmen attraktiv ist, die sich um alles kümmern: Instandhaltung, Asset Management und Finanzierung. Anbieter wie Alpha Trains.

Jetzt ist es wichtig, dass die Wettbewerbsbedingungen fair sind: klare, faire Spielregeln, bei denen jeder sein Know-how unter Beweis stellen kann. ■■■

Das Interview führte
Dennis Peizert.