MAGAZIN
PRIVATBAHN IM FOKUS
NOVEMBER/DEZEMBER 2015

Finanzierung, Leasing & Miete von Schienenfahrzeugen

INHALT

Grußwort: Horst Flitter
Zukunftsinvestitionen auf sicherer Schiene 2

Einleitung: Dr. Frank Thomas ..... 4 - 5

ELL:
Wir nehmen unseren Kunden das gesamte Lok-Thema ab ..... 6 - 7

ERR:
Innovationen für die Zukunft ..... 8 - 9

DVB Bank:
Flexibilität und ein lösungsorientierter Ansatz ..... 10 - 15

DAL
Aus Liebe zur Eisenbahn ..... 16 - 17

HEROS:
Europaweite flexible Lösungen für ein breites Spektrum
an Schienenfahrzeugen ..... 18 - 19

On Rail:
Competence on Track ..... 20 - 21

SüdLeasing GmbH:
Gemeinsam auf der Erfolgsspur ..... 24 - 25

Alpha trains:
In Europa zu Hause ..... 26 - 27

SPNV:
Das Baden-Württenberg-Modell ..... 28 - 31

IMPRESSUM

Privatbahn Magazin IM FOKUS ist die PR Beilage des Privatbahn Magazins.
Verlag:
Bahn-Media Verlag GmbH & Co. KG
Salzwedeler Straße 5
D-29562 Suhlendorf
Telefon 05820 970177-0
Telefax 05820 970177-20
www.privatbahn-magazin.de
Herausgeber:
Prof. Dr. Uwe Höft
Christian Wiechel-Kramüller
Redaktion:
Lasse Hinrichs (V.i.S.d.P.),
Dennis Peizert
peizert@bahn-media.com

Titelfoto: **ERR**
Layout:
Christine Heller

Anzeigenleitung:
Joern Mendritzki
Telefon 05820 970177-16
anzeigen@bahn-media.com

Druck:
Grafisches Centrum Cuno
39240 Calbe

ISSN: 1868-4386

Urheberrechte: Nachdruck, Reproduktionen oder sonstige Vervielfältigung – auch auszugsweise und mithilfe elektronischer Datenträger – nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags. Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht die Meinung der Redaktion wieder. Alle Verwertungsrechte stehen dem Verleger zu. Das Copyright 2012 für alle Beiträge liegt beim Verlag.

Haftung: Für unverlangt eingeschickte Manuskripte und Abbildungen wird keine Gewähr übernommen. Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion nicht übernommen werden, sofern nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt wurde.

Zukunftsinvestitionen auf sicherer Schiene

Horst Fittler,
Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen, Berlin

Liebe Leserinnen und Leser,

Mobilität ist Grundvoraussetzung für eine arbeitsteilige Wirtschaft. Eine erstklassige Verkehrsinfrastruktur stellt daher das Fundament einer leistungsfähigen Volkswirtschaft dar. Dem Schienenverkehr kommt dabei eine wachsende Bedeutung zu. Denn will man den ehrgeizigen Fahrplan der Europäischen Kommission verwirklichen, bis 2050 die CO_2-Emmissionen um 60 Prozent zu reduzieren, muss der Verkehr in erheblichem Maße auf die umweltfreundliche Schiene verlagert werden. Aber nicht nur in puncto Ressourcenschonung ist der Schienenverkehr vorbildlich. Auch beim Thema Sicherheit und Effizienz hat die Bahn die (Zug-)Nase vorn. Für schweres Gefahrgut ist die Schiene nahezu konkurrenzlos. Mittel- bis langfristig wird der Anteil des Schienenverkehrs am Transportaufkommen daher deutlich wachsen.

Die Leasing-Wirtschaft unterstützt die Bahnwirtschaft dabei, Investitionen in Elektro- und Dieselloks, Waggons, Signaltechnik oder Baustellenfahrzeuge etc. auf sichere Schienen zu bekommen. Eine Reihe von Leasing-Unternehmen hat sich auf diesen Markt spezialisiert. Ihre Expertise rund um die Investitionsgüter und Märkte ermöglicht, den Wertverlauf eines Schienenfahrzeugs zu berechnen, Verwertungskonzepte zu erarbeiten, den Kunden eine maßgeschneiderte Investitionslösung zu offerieren und ergänzenden Service wie Wartung, Instandhaltung oder Versicherungen anzubieten. Aufgrund ihres Know-hows finanzieren Leasing-Gesellschaften auch Investitionen in innovative Technik, zum Beispiel Hybrid-Technologie für Loks. Nicht zuletzt kann mittels Leasing auch das Erneuerungspotenzial ausgeschöpft werden. Allein die Mehrzahl der rund 2800 Rangierlokomotiven in Europa ist über 40 Jahre in Betrieb und muss in den nächsten Jahren durch moderne und damit auch emissionsärmere ersetzt werden. So kann Leasing mithelfen, die Umweltziele der Europäischen Kommission zu erreichen. Die Politik ist aufgefordert, die Verkehrsinfrastruktur entsprechend auszubauen und das Zulassungsverfahren für Bahntechnologie zu reformieren.

Foto: Fotostudio Charlottenburg

Dr. Frank Thomas,
Rechtsanwalt und Partner K&L Gates LLP und
Mitglied des PRIMA-Redaktionsbeirats

ÖPP-Projekte als Chance begreifen

Liebe Leserinnen und Leser,

Banken, Vermietungsgesellschaften und Leasingunternehmen stehen seit vielen Jahrzehnten der Bahnbranche als verlässlicher Finanzierungspartner zur Seite. Mit flexiblen Finanzierungsmodellen, umfassender Branchenkenntnis und hoher Innovationskraft hat die Finanzbranche immer wieder betriebsnotwendige Investitionen auch in Lokomotiven, Züge, Tank- und Güterwagen ermöglicht. Die gegenwärtig günstigen Finanzierungsbedingungen beflügeln dabei die Investitionen in Ausrüstungen und Neufahrzeuge. So verwundert es nicht, dass die Leasing-Wirtschaft nach Informationen des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen auch im Jahre 2014 wieder überproportional an den Investitionstätigkeiten im Bereich von Schienenfahrzeugen partizipiert hat. Auch in diesem FOKUS „Finanzierung, Miete und Leasing" finden Sie erneut zahlreiche interessante Praxisbeispiele verschiedener innovativer Unternehmen.

Ungeachtet dieser Erfolge muss neben der Finanzierung des Rollmaterials auch die Finanzausstattung für den Erhalt, die Modernisierung und den Ausbau der Verkehrsinfrastruktur weiter verbessert werden. Die Bahnbranche steht mehr den je vor der Frage - wie Investitionen in die Zukunft des Schienenverkehrs und der Verkehrswege langfristig sichergestellt werden können. Bund und Länder leisten ihren Beitrag, doch wird es ohne eine weitere Erhöhung dieser Finanzmittel und die Einbindung von privaten Investitionsmitteln schwierig werden, den

Foto: K&L Gates

bestehenden Investitionsstau erfolgreich aufzuarbeiten.

Im Straßenbau hat sich bereits in den vergangenen Jahren gezeigt, dass sich Öffentlich-Private Partnerschaften (ÖPP) als Instrument zur Realisierung von öffentlicher Infrastruktur eignen. Die Anwendung von ÖPP ermöglicht es der öffentlichen Hand, notwendige Infrastrukturvorhaben zügig, fristgemäß und kostentreu umzusetzen. Der Bund hat diese Vorteile und die Notwendigkeit der Einbindung von privaten Investitionsmitteln offenbar derweil erkannt. Durch eine Änderung der sogenannten Anlageverordnung und der Pensionsfonds-Kapitalanlagenverordnung sollen beispielsweise Versicherern künftig Investitionen im Bereich der Infrastruktur über Fremdkapitalinstrumente erleichtert werden.

Diese Initiative des Bundes wird zudem durch die Investitionsoffensive der EU-Kommission (sogenannter „Junker Plan“) und die Einrichtung eines Europäischen Fonds für strategische Investitionen (EFSI) begleitet. Unter der Zuständigkeit der EU-Kommission und der Europäischen Investitionsbank (EIB) sollen Infrastrukturvorhaben unterstützt und Investitionshindernisse beseitigt werden. Ziel und Vision dieser europäischen Initiative ist die Mobilisierung von insgesamt bis zu 315 Milliarden Euro innerhalb von drei Jahren. Deutschland steuert über die staatseigene Förderbank KfW 8 Milliarden Euro zu dieser Investitionsinitiative bei. Erste Projekte im Bereich von Gesundheit, Netztechnologie und erneuerbaren Energien, die über diese EU-Garantie finanziert werden sollen, wurden von der EIB bereits öffentlich benannt. Es bleibt mit Spannung abzuwarten, ob es auch der Bahnbranche gelingt, auf diesen Zug aufzuspringen, um weitere notwendige Investitionen in den Schienenverkehr zu finanzieren.

Mit diesem Ausblick wünsche ich Ihnen eine interessante Lektüre.

Ihr Dr. Frank Thomas

Anzeige

Versicherungsprogramme für
Schienenfahrzeug-Instandhaltung

Versicherungs-Spezialist für
technische Versicherungen

KNOLL & STOCK
FIRMENFACHAGENTUR

KNOLL & **STOCK GbR** • Löhrstr. 15 • 57072 Siegen • Telefon: +**49 271 317 81 01** • www.**bahn-versicherungs-agentur**.de

Christoph Katzensteiner über Full-Service-Leasing

„Wir nehmen unseren Kunden das gesamte Lok-Thema ab“

Die ELL GmbH entwickelt für ihre Kunden individuelle und effiziente Lösungen nach Maß. Christoph Katzensteiner, CEO des Wiener Lok-Leasing-Spezialisten, über das Full-Service-Konzept von ELL, neue Korridore und das Lok-Leasing der Zukunft.

Herr Katzensteiner, ELL verleast ausschließlich Vectron-Loks und hat die Flotte vor Kurzem weiter aufgestockt. Warum?

Der Vectron hat Zulassungen in vielen Ländern Europas, ist mit ETCS ausgestattet und er greift mit seiner Bauweise bereits künftigen Anforderungen vor. Mit dem Vectron können wir also die Bedürfnisse unserer Kunden in den unterschiedlichen Märkten optimal bedienen. Diese Strategie setzen wir künftig fort: Von den 50 Lokomotiven unserer Flotte sind 40 Loks im Geschäft – Ende des Jahres werden es bereits 45 sein.

ELL verspricht Full-Service-Leasing-Konzepte nach Maß – was heißt das?

Egal ob kleine, große oder auf ganz bestimmte Märkte spezialisierte EVU: Alle Leasing-Nehmer haben Basisanforderungen an eine Lok – maximale Anzugskraft, minimale Kosten, maximale Verfügbarkeit. Das decken wir mit dem Vectron ab. Zugleich erfüllen wir wichtige Zusatzanforderungen: zum Beispiel eine intelligente, effiziente Ersatzteillogistik, die innerhalb von 24 Stunden reagiert, inklusive mehrsprachiger Service-Hotlines. Aber: Vor allem haben wir auch verstärkt das Zukunftsthema Energiesparen im Fokus.

Fotos: European Locomotive Leasing GmbH

Sie meinen das neue von ELL mit ÖBB Infra entwickelte Energieanalysetool?

Mit unserem Energieanalysetool helfen wir unseren Kunden, ihren Energieverbrauch zu optimieren. Ein wichtiger Baustein in diesem Kontext ist unsere neue ELL Academy, die Ende des Jahres startet. Dort können unsere Kunden unter anderem Weiterbildungen und Simulator-Trainings buchen, die Lokführern energiesparendes Fahren vermitteln. Unterm Strich können EVU so zwischen 10 bis 20 Prozent Energie sparen. Das kann den Unterschied zwischen Gewinn und Verlust ausmachen.

Welche Korridore hat ELL aktuell im Portfolio?

Den Donau-Korridor mit Deutschland, Österreich, Ungarn, Rumänien für den Vectron AC und den Böhmen-Korridor mit Tschechien, Slowakei, Polen, Ungarn, Rumänien, Österreich und Deutschland für den Vectron MS. Bis Ende 2016 werden wir auf Kundenwunsch unser Portfolio mit zwei neuen Korridoren Richtung Süden und Westen erweitern.

Wird sich der Lok-Leasing-Markt in Zukunft weiter positiv entwickeln?

Ich denke, in den nächsten fünf Jahren sehen wir ein Wachstum von fünf bis zehn Prozent. Gerade für spezialisierte Leasing-Anbieter bietet der Markt großes Potenzial. Denn moderne Loks sind heute Softwaresysteme mit angeschlossener Mechanik. Ihr Management wird für EVU immer komplexer. Und weil sich unsere Kunden auch in Zukunft auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können sollen, nehmen wir ihnen dieses Thema komplett ab.

Über die ELL GmbH

- **2013 gegründet**
- **Standorte in Wien (Hauptsitz), München und Düsseldorf**
- **15 Mitarbeiter**
- **50 Siemens Vectron in den Ausführungen AC, DC und MS**

Christoph Katzensteiner, CEO European Locomotive Leasing

Kontakt:

ELL Austria GmbH
Christoph Katzensteiner, CEO
Schönbrunner Straße 297
A-1120 Wien
Telefon: +43-(0)676-945-0432
c.katzensteiner@ell.co.at
www.ell.co.at

ERR European Rail Rent GmbH

Innovationen für die Zukunft

Die ERR European Rail Rent ist eine eigenständige Unternehmensgruppe, deren Kernkompetenz die Vermietung von Standard-Güterwagen für den schienengebundenen Verkehr ist.

Europa wächst weiter zusammen und der Transport der prognostizierten Gütermengen wird eine der Herausforderungen der europäischen Integration sein.

Der Schiene – als sicherstem und umweltfreundlichstem Transportweg – wird im Europäischen Güterverkehr der Zukunft eine noch bedeutendere Rolle zukommen. Die Verfügbarkeit von modernem und dem Transportbedarf entsprechendem rollenden Material ist ein wichtiger Erfolgsfaktor und unbedingter Stabilisator für alle Beteiligten am liberalisierten Bahnmarkt.

„Oftmals sind optimierte Produktionsprozesse das Zünglein an der Waage, wenn es um die Vergabe von Transportleistungen an den jeweiligen Verkehrsträger geht", so die Leitung der ERR. „Diese Prozessoptimierungen stellen Qualitätsansprüche an das Medium Güterwagen in bisher nicht gekannter Ausprägung. War in der Vergangenheit oftmals der billige, altgebrauchte Güterwagen der Schlüssel zum Verkehr, ist es heute der beladungsoptimierte, sicherheitseffiziente und im Betrieb kostengünstige Güterwagen." Michael Albers, Leiter Vertrieb bei der ERR,

ergänzt: „ERR besitzt eine der modernsten und jüngsten Güterwagenflotten in Europa, die auch weiterhin ein am Markt orientiertes Wachstum erfahren wird. Unser Anliegen ist es, unseren Partnern einen innovativen Mehrwert anzubieten.

Für unser Kraftpaket mit hoher Tragfähigkeit, den Sgmmns-Flachwagen, haben wir Coilladegestelle entwickelt, die auf dem Hinweg Brammen und auf dem Rückweg die fertigen Coils befördern können (Foto links).

Güterwagen für den Transport von Stammholz wurden mit optischen Warnanzeigen ausgestattet, damit bei der Beladung ‚im Wald' eine Überladung verhindert werden kann.

Für Ladegüter, die mittels Kran oder Magneten be- oder entladen werden und bisher abgeplant auf offenen Flachwagen befördert wurden, bieten wir jetzt einen Rilns mit einem neu entwickelten, in der Wagenmitte zu öffnenden Planenverdeck an – lichte Öffnungsbreite von über 15 Metern (Foto unten)."

ERR hat seit ihrer Gründung 2006 ein erfolgreiches Wachstum zu verzeichnen. Aktuell befinden sich über 4100 Güterwaggons verschiedenster Gattungen in der Unternehmensgruppe. Über 54 Prozent des Gesamtwagenparks sind mit lärmreduzierenden Kompositsohlen ausgestattet – Tendenz weiter steigend.

Kontakt:

Michael Albers
Leiter Vertrieb
ERR European Rail Rent GmbH

Schifferstraße 196
47059 Duisburg

Telefon: + 49 203 93 555 614
michael.albers@railrent.com

„Gemeinsam in die Zukunft …"

Besuchen Sie ERR auf railrent.com.

Fotos: ERR European Rail Rent GmbH

Martin Metz,
Managing Director,
Head of Land Transport Finance
DVB Bank SE

Land Transport Finance der DVB

„Flexibilität und ein lösungsorientierter Ansatz – Stärken, die uns von anderen unterscheiden“

Was bewegt das Finanzierungsgeschäft im Schienensektor? Martin Metz, Leiter des Geschäftsbereichs Land Transport Finance der DVB, spricht im Fokus-Interview über aktuelle Makrotrends, das einzigartige Geschäftsmodell der Bank und die Chancen und Herausforderungen der Zukunft.

Welche wesentlichen Makrotrends sehen Sie derzeit im Schienenverkehr und inwieweit ist der Schienenverkehr vom technologischen Wandel beeinflusst?

Unsere Märkte wachsen langfristig und das jährliche Investitionsvolumen – auch in rollendes Material – ist immens. Neben den Konjunkturzyklen gibt es weitere übergeordnete Einflussfaktoren: erstens Regulierung, zweitens politische Einflussnahme und Bestrebungen, bestimmte Marktteilnehmer und -segmente wieder unter staatliche Kontrolle zu bringen, und drittens das Zusammenspiel zwischen verschiedenen Transportmodi, insbesondere zwischen Straße und Schiene. Diese Faktoren beeinflussen sich gegenseitig und überschneiden sich.

Der technische Fortschritt ist in unserem Geschäft nicht immer ein

Foto: DVB Bank

natürlicher, von wirtschaftlichen Überlegungen geleiteter Faktor – manchmal geht er vielmehr von der Politik aus. Gute Beispiele dafür sind:

- die verpflichtenden Investitionen in Flüsterbremsen für Güterzüge in Europa,
- die Verschärfung der Auflagen für Tankwaggons für brennbare Flüssigkeiten nach der Katastrophe von Lac-Mégantic im Jahr 2013 und anderen Zwischenfällen oder
- bestimmte Änderungen bei Antrieben von Triebfahrzeugen, zum Beispiel die Entwicklung von Hybridlokomotiven.

Diese Entscheidungen beeinflussen in unseren Märkten die Kosten für Umrüstungen und technische Anpassungen weit mehr als die kontinuierliche Forschung und Entwicklung. In anderen Segmenten, in denen die DVB tätig ist, ist das anders, etwa in der Luftfahrt.

Wo liegen die spezifischen Stärken Ihres Marktantritts und Geschäftsmodells?

Diese Frage stellen wir uns regelmäßig selbst, zuletzt bei unserem jüngsten Teammeeting. Unsere wichtigsten Erfolgsfaktoren sind:

- die Tatsache, dass unsere Kunden und der Markt unsere Spezialisierung, unsere Expertise bei der Finanzierung von Rollmaterial und die Authentizität unseres Ansatzes erkennen und zu schätzen wissen,
- unsere Flexibilität und unser lösungsorientierter Ansatz,
- die Kommunikation unserer Strategie – und das Handeln im Einklang damit,

- die Tatsache, dass wir Lösungen umsetzen können, unsere Kunden verstehen und in einem strategischen Dialog mit unseren wichtigsten Kunden stehen sowie
- unsere Inspiration – die gesamte Land-Transport-Plattform versucht kontinuierlich, bessere Ergebnisse und bessere Geschäfte abzuschließen, was sehr in der Qualität unserer Teams verwurzelt ist.

Der Erfolg der letzten Jahre spricht unseres Erachtens für sich: Ende 2014 erreichte der Geschäftsbereich Land Transport Finance bei allen Erfolgsparametern Spitzenwerte und hatte das Kundenkreditvolumen auf zwei Milliarden Euro gesteigert.

Während sich viele Bankenwettbewerber in der Weltwirtschaftskrise aus dem Finanzierungs- und Beratungsgeschäft zurückzogen, stand die DVB ihren Kunden in der Landtransportfinanzierung weiter mit Beratung und objektbesicherten Finanzierungen zur Verfügung. Woran lag das eigentlich?

Dass die DVB ihre Kunden auch in den schwersten Zeiten der Krise unterstützen konnte, hat mehrere Gründe. Zum einen war unsere Muttergesellschaft, die DZ BANK, uns ein starker Partner – der bereit war, Liquidität bereitzustellen und Refinanzierungslinien zu gewähren, als andere Banken nur schwer oder gar nicht mehr auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen oder Bitten um Finanzierung nachkommen konnten. Diese Liquidität war für den Markt lebenswichtig. Nicht umsonst haben wir zu dieser Zeit ein Rekordvolumen an Neugeschäften verbucht. Unsere Kunden wussten zu schätzen, dass wir auch in Krisenzeiten für sie da waren – und tun das noch heute. Das positive Feedback der Marktteilnehmer, das uns immer wieder erreicht, freut uns natürlich, denn es zeigt, dass wir uns in deren Köpfen fest als Experten für Objektfinanzierungen etabliert haben, die nicht nur wissen, wie wichtig adäquate Strukturen und Finanzierungen auf Basis von Objektwerten sind, sondern die ihren Kunden auch in schwierigen Zeiten zur Seite stehen. Zum anderen war die DVB nie ein Firmenkundenfinanzierer, sondern vielmehr ein wichtiger Akteur in der internationalen Objektfinanzierungswelt.

Auf dieser Basis konnten wir erfolgreich in die Welt der Beratungsdienstleistungen expandieren – dank einer exzellenten Zusammenarbeit mit den DVB Corporate Finance Teams in London und New York. Die Zahl der gemeinsamen Projekte ist erfreulich hoch und hat in allen Produktbereichen einen erheblichen Beitrag zu unserer Profitabilität geleistet – in der Beratung und in Kapitalmarkt-Aktivitäten in Europa und Nordamerika. Cross-Selling im großen Stil ist nicht unser Ziel, aber trotzdem können wir aus unseren Kundenbeziehungen

auch außerhalb von Objektfinanzierungen nicht unerhebliche Erfolge verbuchen.

Wie entwickelt sich die Finanzierungslandschaft in der Landtransportfinanzierung derzeit?

Diese Frage ist absolut berechtigt. Das Bankwesen verändert sich, wie auch die Fremdkapitalmärkte. Die treibenden Kräfte sind dabei – wenig überraschend – das Überangebot an Liquidität, die Verschärfung der Bankenregulierung, das Auftreten neuer Finanzierungspartner (wie Versicherungen, Fonds etc.), die unbedingt Eigen- und Fremdkapital in unserem Sektor platzieren wollen, neue Finanzierungsstrukturen in einigen Segmenten (zum Beispiel im öffentlichen Sektor) und der Druck von und auf Führungsebenen, mehr Geschäfte im „sicheren" Eisenbahnsektor abzuschließen. Daraus ergeben sich Muster, die wir bereits aus den Jahren 2006 bis 2008 kennen.

Genauer gesagt können, ja, müssen Banken durch die Liquiditätsschwemme Finanzierungen günstig anbieten, um Geschäft zu machen. Banken und andere Marktteilnehmer, die wir als „Schönwetterbanken" bezeichnen, weil während der Finanzkrise von ihnen nichts zu hören und zu sehen war, sind jetzt wieder da und fischen in Gewässern, in denen sie seit Jahren nicht aktiv waren. Die Investoren suchen nach Möglichkeiten, ihr Kapital anzulegen, was dazu führt, dass die Kapitalmärkte nun gewillt sind, Transaktionen zu absorbieren, die früher einmal typische Bankdarlehen waren – und das zu Konditionen, von denen viele Banken nur träumen können. Darüber hinaus refinanzieren Investoren bestehende Bankdarlehen durch eigene Finanzierungspakete. Private Equity ist in unseren Märkten so aktiv wie noch nie. Dadurch schnellen die Preise für Akquisitionen in die Höhe; außerdem werden Transaktionen häufiger gedreht, als dies bei strategischen Investoren der Fall wäre.

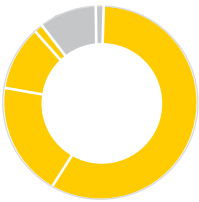
Zu guter Letzt will ich noch erwähnen, dass Exportkreditagenturen (ECA) im Eisenbahnsektor kaum eine Rolle spielen. Das Geld ist so billig, dass viele Häuser den zusätzlichen Aufwand scheuen, der mit der Strukturierung solcher Transaktionen als gangbare Alternative verbunden ist. Daran sieht man im Grunde, dass der historische Erfolg der Exportkreditagenturen im Preis und nicht im Risiko begründet lag. Die einzigen ECA-Strukturen für Rollmaterial, die wir in den vergangenen Jahren gesehen haben, betrafen kurioserweise Transaktionen in OECD-Ländern.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Wir freuen uns sehr, dass dem Schienenverkehr in der Finanzwelt mehr Aufmerksamkeit geschenkt wird. Das ist ja auch richtig so. Es bleibt aber die Frage, in welche Richtung die Finanzierungswirtschaft unsere Transaktionen angesichts der Liquiditätsschwemme bringen will.

Nach welchen Kriterien planen und steuern Sie Ihr Geschäft – und in welchen Geschäftsfeldern sehen Sie für Ihre Kunden und die DVB momentan und in Zukunft das beste Potenzial für eine erfolgreiche Zusammenarbeit?

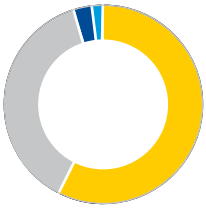
Wir wissen, dass wir die Marktdynamiken prinzipiell gut verstehen. Der Austausch mit unseren Kunden ist bestens, unsere Plattform profitiert von großartigen Teams und einer sehr guten internen Research-Datenbasis. Wir haben den Vorteil eines ausgezeichneten internen Researchs, das im direkten Dialog mit unseren Kunden steht. Dadurch können wir Trends, Aufträge und Chancen erkennen und wissen früh über potenzielle Transaktionen Bescheid.

Kundenkreditvolumen nach Fahrzeugtypen



- Auf der Schiene 89,8 %
  davon:
  58,5 % Güterwaggons
  19,2 % Lokomotiven
  11,0 % Triebzüge
  0,9 % Passagierwaggons
  0,2 % Straßen-/U- und S-Bahnen
- Schienennah 10,2 %
  davon:
  9,9 % Container-Chassis
  0,3 % Tankcontainer

Kundenkreditvolumen nach Regionen



- Europa 57,3 %
- Nordamerika 38,2 %
- Australien & Ozeanien 3,1 %
- Mittelamerika 1,4 %

Zum 30. Juni 2015 war das Portfolio mit einem Kreditvolumen von 1,8 Milliarden Euro gut aufgestellt. Etwa 45 Prozent davon waren in Euro denominiert. Der Großteil unserer Darlehen ist in anderen Währungen verbucht. Der Plan ist, das Portfolio weiter regional zu diversifizieren. Insbesondere der dynamische nordamerikanische Anteil soll in Richtung 50 Prozent wachsen. Wir glauben, dass das Portfolio in puncto Risiko gut diversifiziert ist und „lebt", wenn man sein Profil weiter analysiert. Das heißt, dass wir zum Beispiel bei Top-10-Kunden und Laufzeiten ein gutes Niveau an Veränderung erleben. Die Planung funktioniert auf Portfolio-Basis und auf Transaktionsebene. Die Daten kommen dabei von den New Yorker und Frankfurter Land Transport Finance Teams.

Was zählt, ist, flexibel auf Veränderungen im Markt reagieren zu können. In den Marktsegmenten, in denen

Foto:s: EVB Bank

wir Möglichkeiten für Investitionen in Fahrzeuge sehen und eine Weiterentwicklung der Märkte beobachten, verstärken wir unsere Aktivitäten. Unsere Kunden liefern uns viele Informationen, wenn sie Bestellungen in rollendes Material ins Auge fassen. Sobald sich eine Möglichkeit auftut, also in einem sehr frühen Stadium, besprechen wir diese in unserem wöchentlichen Deal Committee. Sobald das Deal Committee grünes Licht gegeben hat, verwenden wir unsere Ressourcen gezielt auf die Geschäfte, die wir verfolgen möchten.

Derzeit sehen wir für den Geschäftsbereich Land Transport Finance insbesondere im Frachtsektor gute Geschäftsmöglichkeiten, sowohl bei Lokomotiven als auch bei Waggons. Der Passagiermarkt ist eher ein europäischer Markt, der momentan von politischer Seite stark beeinflusst wird. Ansonsten sind wir in unseren drei Regionen – Europa, Nordamerika und Australien – für alle Art von Geschäften offen. Die Märkte sind generell gesund, mit einer ansehnlichen Pipeline an Investitionen in neues Rollmaterial oder in die Aufarbeitung älterer Fahrzeuge. Bei Weitem nicht alle von uns finanzierten Objekte sind neu. Wir schätzen die Stabilität und niedrigere Zyklizität unserer Märkte, die Bonität unserer Kunden und Transaktionen sowie das Feedback der Märkte, demzufolge wir noch immer als erste Adresse für Finanzierungen im Bahnfahrzeugmarkt gelten.

Vielen Dank für das Gespräch!

Die Fragen stellte Lasse Hinrichs, Redaktion Privatbahn Magazin.

Warum wir mit

130 Lokomotiven

250 Triebfahrzeugen

6.500 Waggons

1,3 Mrd. Euro Bestandsvolumen

einer der führenden Asset Finance Partner im Bereich Eisenbahn sind?

Aus Liebe zur Eisenbahn.

Gemeinsam mit 428 Sparkassen im S-Verbund und weiteren aktiven Finanzierungspartnern machen wir auch große Investitionen möglich. Unser Expertenteam berät Sie gerne – mit Know-how und Leidenschaft für das Thema Rail: Reimund Jung, Tel.: 0 61 34/5 65-242, Norbert Kulüke, Tel.: 0 61 34/5 65-192, Bernd Lapp, Tel.: 0 89/54 71 92-33. **www.dal.de**

Olympia Partner Deutschland

Finanzgruppe

DAL

Deutsche Leasing Gruppe

HEROS Helvetic Rolling Stock GmbH

Europaweite flexible Lösungen für ein breites Spektrum an Schienenfahrzeugen

**Investitionsentscheidungen und die Mobilisierung sind im dereguliertem Eisenbahnmarkt eine der kritischsten Elemente.
Wir unterstützen Sie an dieser Stelle!**

Die Planung und Beschaffung von Fahrzeugen unterliegt in einem wettbewerblichen Umfeld erheblichen Unsicherheiten. Fehlende Planungssicherheit für Investitionen, Verzögerungen bei der Beschaffung, stark schwankender Bedarf an Fahrzeugreserven, sich schnell ändernde technische Anforderungen, kurze Vorlaufzeiten bis zur Betriebsaufnahme und natürlich auch der zunehmende Kostendruck stellen alle Marktteilnehmer vor neue Herausforderungen. Immer häufiger ergibt sich der Bedarf nach Schienenfahrzeugen, die sehr kurzfristig und nur zur Überbrückung genutzt werden. Aus diesem Grund stellt HEROS Rail Rent GmbH

Fotograf und Urheber: Torsten Klose

gebrauchte Schienenfahrzeuge für den Personen- und Güterverkehr bereit. Ein breites Spektrum an Lösungen ist verfügbar, das erforderliche Flottengrößen, Mietlaufzeiten, Wertschöpfungstiefen aber auch Service- und Einsatzanforderungen individuell berücksichtigt. Wir stellen unsere Leistungen europaweit bereit und verfügen über eine relevante Flotte von erprobten und einsatzbereiten Fahrzeugen, die in verschiedenen europäischen Ländern, aber auch grenzüberschreitend eingesetzt werden können.

Die Flotte umfasst aktuell:

- **Diesel-Lokomotiven für Passagier- und Güterverkehr**
- **Dieseltriebzüge**
- **RIC-Reisezugwagen für Personen- und Nachtzugverkehre**
- **Regionalverkehrsreisezugwagen inklusive Steuerwagen für Wendezugeinsatz**

Bei Bedarf können auch andere Fahrzeuge für den Passagier- und Güterverkehr in die Mietflotte mit aufgenommen werden. HEROS verfügt durch ihre parallelen Handelsaktivitäten über solche Fahrzeuge oder hat den notwendigen Marktzugang, um auch kurzfristig die erforderlichen Fahrzeuge bereitstellen zu können.

Flexible Miet- und Leasinglösungen für beliebige Laufzeiten und mit verschiedensten Servicepaketen entsprechend den Kundenbedürfnissen sind gefordert.

Unsere Kunden nutzen aktuell nachfolgende Leasingkonzepte:

- **mit Full-Service (Instandhaltung inklusive),**
- **mit Shared Sevice (betriebsnahe Instandhaltung erfolgt teilweise durch den Mieter),**
- **mit Material-Service (betriebsnahe Instandhaltung erfolgt durch den Mieter, alle Ersatzteile werden kostenfrei bereitgestellt),**
- **Pay by Use (nur Nutzungstage werden bezahlt),**
- **Dry Leasing mit Kaufoption (Finanzierungslösung).**

Diese flexiblen Lösungen zur Bereitstellung von Fahrzeugen werden durch Fahrzeugbewertungen und -verkäufe sowie zusätzliche Beratungs-, Service- und Instandhaltungsleistungen abgerundet.

Kontakt:

HEROS Helvetic Rolling Stock GmbH
Marktgasse 15
4310 Rheinfelden
Schweiz

Tel.: +41(0) 44 268 69 29
Fax: +41(0) 44 268 69 28
heros@heros-rail.com
www.heros-rail.com

On Rail GmbH

Competence on Track

Die Schiene ist der Verkehrsträger der Zukunft: Mit kundenspezifischen Lösungen, kompetentem Personal und umfangreichem Know-how hat sich die On Rail GmbH als ein leistungsstarker Partner im europäischen Schienengüterverkehr etabliert.

Die On Rail Gesellschaft für Eisenbahnausrüstung und Zubehör mbH ist ein seit 1982 im Eisenbahnbereich erfolgreich tätiges, mittelständisches Unternehmen mit europaweitem Geschäftsfeld. Als Handels- und Dienstleistungsunternehmen bietet On Rail bedarfsgerechte und individuelle Lösungen für Schienenfahrzeuge. Das kompetente Team erarbeitet und realisiert zuverlässig und in kürzester Zeit komplette, kundenorientierte Konzepte.

On Rail verfügt über eine sehr breite Palette unterschiedlichster Fahrzeug-Gattungen für den freizügigen und werksinternen Schienengüterverkehr. Der derzeitige Fahrzeugpark umfasst über 3000 Stück. Im Vermietungsbereich stellt On Rail durch regelmäßige, kundenorientierte Neuinvestitionen in den Waggonpark den Bahnbetreibern moderne Fahrzeuge zur Verfügung.

Die nach modernstem Stand sowie kundenspezifisch entwickelten Neubauwaggons werden bei anerkannten Fachfirmen und Vertragswerkstätten der Schienenfahrzeugindustrie gefertigt und entsprechen selbstverständlich den gültigen internationalen Vorschriften:

Zum Fuhrpark der On Rail GmbH gehören unter anderem:

- **Standard-Güterwagen (Kastenwagen, Schüttgutwagen, Containertragwagen, Flachwagen, Haubenwagen)**

- **Kesselgüterwagen für den Transport von Chemie, Druckgas und Mineralöl**

Die Fahrzeuge werden von der On Rail GmbH kommerziell sowie technisch verwaltet. Die vom Unternehmen entwickelten Modernisierungs- und Umbaukonzepte werden bei anerkannten Fachfirmen und Vertragswerkstätten der Schienenfahrzeugindustrie in Auftrag gegeben. Durch die Vorhaltung von bedarfsgerechten Fahrzeugen, kompetentem Personal und umfangreichem Know-how hat sich die On Rail GmbH als leistungsstarker Partner im Schienengüterverkehr positioniert.

On Rail ermöglicht es den Kunden, ihre Transporte auf der Schiene zu halten oder umweltgerecht auf den Verkehrsträger der Zukunft zu verlagern – die Schiene. Egal, ob Güterwaggons oder Sonderfahrzeuge für die Umsetzung des Verkehrs benötigt werden – On Rail ist die richtige Adresse! Aus der breiten Palette von neuen sowie modernisierten Schienenfahrzeugen unterschiedlichster Gattungen für den öffentlichen und werksinternen Verkehr verschiedenster Güter bieten wir das passende Fahrzeug zum Kauf oder auch zur Miete an.

Kontakt:

On Rail Gesellschaft für
Eisenbahnausrüstung und
Zubehör mbH
Steinesweg 10
D – 40822 Mettmann
Telefon: +49 (0) 2104 9297-0
Fax: +49 (0) 2104 9297-33
Internet: www.on-rail.com
E-Mail: info@on-rail.com

Fotos: On Rail

PRIVATBAHN MAGAZIN

Das Businessmagazin der Bahnbranche

Pressehandbuch 2014/2015

Bahnen und Häfen

STRAIL®

STRAIL®lastic

straße trifft schiene.

ruhe im gleis.

www.strail.de

www.strailastic.de

KRAIBURG STRAIL GmbH & Co. KG / STRAIL Bahnübergangssysteme & STRAILastic Gleisdämmsysteme

D-84529 Tittmoning, Obb. / Göllstraße 8 / tel. +49|86 83|701-0 / fax -126

Wir nehmen Sie mit.

Das meinen wir wörtlich: mit zu Eisenbahnverkehrsunternehmen, Betrieben der Bahnindustrie, Dienstleistern und Entscheidern aus Politik und Wissenschaft. Wir wollen der Bahnbranche ein Partner sein bei ihrer Suche nach praxisorientierten Problemlösungen.

Wir machen die Bahnbranche transparent.

Laden im App Store

JETZT BEI Google play

www.privatbahn-magazin.com

Apple and the Apple logo are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries. App Store is a service mark of Apple Inc.

SüdLeasing GmbH

Gemeinsam auf der Erfolgsspur

Im Schienenverkehrssektor sind Leasing und Mietkauf bereits seit vielen Jahren als Finanzierungsinstrumente etabliert. Bei der Beschaffung von Lokomotiven, Waggons und Triebwagen, aber auch bei Großunternehmen mit eigenen Werksbahnen wird vor allem die Flexibilität von Leasing sehr geschätzt. Leasing trägt außerdem zur Kostenreduktion und zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch die Bereitstellung einer stets aktuellen Betriebsausstattung bei. Außerdem steht es wie kaum eine andere Finanzierungsart für eine unkomplizierte und schnelle Abwicklung.

Die SüdLeasing, die 1970 als Tochter der heutigen Landesbank Baden Württemberg (LBBW) gegründet wurde, ist seit circa 20 Jahren im Schienenverkehrssektor aktiv. Das langjährige Know-how ihrer Rolling-Stock-Experten zahlt sich für die Kunden in Form speziell entwickelter Finanzierungsinstrumente aus. Eigene Datenbanken zu den Wertverläufen

der zu finanzierenden Mobilien und die Zusammenarbeit mit namhaften Marktforschungsunternehmen erleichtern zusätzlich die Objektbewertung und -einschätzung. Sie bilden die Basis für das sorgfältig kalkulierte Angebot mit entsprechend überzeugenden Konditionen.

Die Kundenzufriedenheit steht bei der SüdLeasing an erster Stelle. Leasingfinanzierungs- und Mietmodelle sind passgenau auf die verfügbaren Eigenmittel des Kunden zugeschnitten, um gleichzeitig seine Liquidität zu schonen. So wurde kürzlich die Laufzeit einer Lok-Finanzierung auf über 18 Jahre ausgeweitet, um dem Kunden langfristig günstige Zinsen zu sichern.

Auch bei innovativen Entwicklungen begleitet die SüdLeasing ihre Kunden. Beispielsweise wurden letztes Jahr per Operate Lease drei Hybridlokomotiven für einen Kunden finanziert, der sie auf seiner Werksbahn künftig umweltfreundlich einsetzt.

Die SüdLeasing operiert von 22 Standorten aus bundesweit mit Finanzierungsexperten vor Ort als eine der größten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften Deutschlands. Zu ihren Fokusbranchen zählen neben den Branchen Transport, Logistik und Verkehr auch das verarbeitende Gewerbe, die Baubranche und die Informationstechnologie. Im Bereich Strukturierte Finanzierungen besitzt sie als Tochter der LBBW eine besondere Expertise.

Mario Jelitte, Diplom-Ökonom, ist seit 20 Jahren Experte für Rolling Stocks bei der SüdLeasing.

Überzeugen auch Sie sich von der kompetenten Beratung, den fairen Verträgen und der transparenten Abwicklung, die die SüdLeasing bietet, und bleiben Sie mit Leasing auf der Erfolgsspur!

Kontakt:

SüdLeasing GmbH
Mario Jelitte

Telefon: 03473 914708
Telefax: 03473 914710
Mobil: 0171 2290825

Mario.Jelitte@suedleasing.com
www.suedleasing.com

Fotos: SüdLeasing

Foto/Grafik: Alpha Trains

Alpha Trains – Locomotives Division

In Europa zu Hause

Die Lokomotiven und Triebzüge von Alpha Trains sind schon seit vielen Jahren bei unterschiedlichen Betreibern und Transportunternehmen in Kontinentaleuropa im Einsatz.

Während sich der europäische Markt im SPNV nur langsam nach und nach öffnet, gehören die Vermietung von Lokomotiven in Europa sowie grenzüberschreitende Verkehre innerhalb Europas bereits zum täglichen Geschäft.

Alpha Trains verfügt zurzeit über 366 Lokomotiven. Das Portfolio erstreckt sich von der vierachsigen Elektro-Flotte des Bombardier TRAXX AC (BR 145, BR185), DC (E483) und MS (BR186) über die vier- bis sechsachsigen Diesellokomotiven der Typen Vossloh G1000, G1206, G1700, G2000 und Euro 4000 bis hin zu Siemens ER20 und EMD Class 66. Damit bietet Alpha Trains europaweit eine einmalige Mischung an Diesel- und Elektrolokomotiven mit Zulassungen für unterschiedliche Transportkorridore an. Neben der großen Vielfalt an Lokomotiven bietet Alpha Trains auch zusätzliche Services für die gesamte Flotte. Der Kunde kann, egal ob Kurz- oder Langfristmiete,

zwischen der reinen Nutzung oder einem Full-Service-Wartungspaket entscheiden. Eine All-Risk-Versicherung ist ebenso optional buchbar. Für die Dieselflotte stehen neben kapitalintensiven Ersatzteilen auch Ersatzmotoren zur Verfügung, die nach eigener Spezifikation aufgearbeitet wurden. Sowohl die Instandhaltung der Motoren als auch der Einbau werden von Alpha Trains Ingenieuren begleitet. Je nach Verfügbarkeit bietet Alpha Trains seinen Kunden zusätzlich das „Power by the hour"-Konzept an. Hierbei berechnet Alpha Trains einen Grundbetrag für die Nutzung der jeweiligen Lokomotive inklusive der vereinbarten Laufleistung beziehungsweise Betriebsstunden. Darüber hinausgehende Kilometer oder Stunden werden gesondert abgerechnet, wobei der Vertrag bei intensiver Nutzung auch in einen Standard-Mietvertrag umgewandelt werden kann. Auch beim Radverschleiß kann der Kunde bei Alpha Trains entscheiden, ob er den Verschleiß über ein Fixum gedeckelt haben möchte oder ob die Kosten des tatsächlichen Verschleißes durch eine Radmessung vor und nach der Mietzeit berechnet werden sollen. Um die Flotten nach den aktuellsten technischen Anforderungen betreiben zu können, führt Alpha Trains an ausgewählten Lokomotiven Nachrüstungen auf die neuesten Zugsicherungssysteme nach ETCS-Standards durch. So werden zum Beispiel alle umrüstfähigen D/A/CH-Lokomotiven mit ETCS-Standards für die Schweiz und Österreich ausgestattet.

Der Lokomotiv-Bereich von Alpha Trains öffnete vor knapp 15 Jahren seine Türen in Antwerpen. Seither ist die Mitarbeiterzahl auf etwa 40 Mitarbeiter angestiegen, wovon ein kleiner Teil am Kölner Standort ansässig ist. Die Vielfalt der Lokomotiven und deren Einsatzgebiete spiegeln sich auch in der kulturellen Vielfalt der Mitarbeiter wider. Somit kommt dem Kunden von Alpha Trains nicht nur die langjährige Markterfahrung. sondern auch die lokale Expertise der Mitarbeiter zugute.

Kontakt:

Alpha Trains Belgium nv
Locomotives Division
Jan van Gentstraat 7
2000 Antwerpen
www.alphatrains.eu
info@alphatrains.eu

Fahrzeugfinanzierung im SPNV in Baden-Württemberg

Das Baden-Württemberg-Modell

1. Ausgangslage

In Baden-Württemberg werden derzeit vom Land im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) circa 70 Millionen Zugkilometer pro Jahr bestellt und finanziert. Den Löwenanteil erbringt die DB Regio AG, allein der im Jahr 2016 auslaufende „große Verkehrsvertrag" umfasst jährlich 39,5 Millionen Zugkilometer. Ebenso werden Verkehrsverträge mit anderen Verkehrsunternehmen bis 2016 neu vergeben. Das geplante Gesamtvolumen der Ausschreibungen zwischen 2015 und 2017 beträgt einschließlich Folgevergaben und inklusive Leistungsausweitungen mehr als 70 Millionen Zugkilometer pro Jahr.

In der Regel beschaffen und finanzieren die Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) die Fahrzeuge selbst. In der Vergangenheit stellte sich der eingeschränkte Markt für Finanzierungsleistungen als Wettbewerbshindernis dar. Ferner finanzierten EVU zumeist zu Leasingkonditionen oder über Kredite zu Konditionen für private Unternehmen, die weit teurer sind als die Finanzierungskonditionen des Landes. Vor diesem Hinter-

grund hat sich das Land entschieden, die EVU bei der Fahrzeugfinanzierung zu unterstützen. Das Land bietet dem EVU im Rahmen der Ausschreibung der SPNV-Leistung optional zwei Fahrzeugfinanzierungsmodelle an: das Baden-Württemberg-Modell und das Kapitaldienstgarantie-Modell. Wie sich in den aktuell laufenden Vergabeverfahren zeigt, wird insbesondere das BW-Modell stark nachgefragt und trägt zu einer Belebung des Wettbewerbs bei.

2. Vertragsstruktur des BW-Modells

Bei diesem Modell tritt die zu diesem Zwecke gegründete „Landesanstalt Schienenfahrzeuge Baden-Württemberg (SFBW)“ an die Stelle eines Leasinggebers und finanziert die Fahrzeugbeschaffung durch den künftigen Betreiber.

Nach dem BW-Modell beschafft das EVU nach den netzspezifischen Vorgaben des Aufgabenträgers die Fahrzeuge beim Hersteller in eigener Regie (Herstellervertrag) und veräußert sie in einem Fahrzeugliefervertrag unmittelbar an die SFBW unter Abtretung der Gewährleistungsrechte aus dem Herstellervertrag weiter. Die SFBW wiederum verpachtet die Fahrzeuge für die Laufzeit des Verkehrsvertrages an das betriebsführende EVU zurück (Pachtvertrag) und zwar zu dem Zeitpunkt und in dem Zustand, wie sie vom EVU geliefert wurden. So verbleibt das Risiko der Nicht-, Spät- und Schlechtleistung beim EVU. Auch für die Wartung und Instandhaltung ist das EVU für die Dauer des Verkehrs- und Pachtvertrages verantwortlich. Die mit dem Eigentum verbundene Aufgabe des technischen Controllings sowie der kontinuierlichen Dokumentation des Fahrzeugzustandes in einem Informationssystem nimmt die SFBW wahr. Nach Ablauf des ersten Verkehrsvertrages werden die Fahrzeuge dem EVU, das die Folgeausschreibung gewinnt, beigestellt.

Die SFBW ist mithin Eigentümerin und Verpächterin der Fahrzeuge und finanziert diese über Darlehen zu Kommunalkreditkonditionen (Darlehensvertrag). Das EVU erhält hierdurch die günstigen Finanzierungskonditionen der Landesanstalt, die darauf beruhen, dass das Land der Bank den Kapitaldienst im Rahmen eines abstrakten Schuldanerkenntnisses garantiert (Kapitaldienstgarantie) sowie subsidiär die Gewährträgerhaftung übernimmt.

3. Darlehenswettbewerb

Die Vergabe der Darlehensfinanzierung erfolgt parallel zur Ausschreibung der Verkehrsleistung im Rahmen eines transparenten, diskriminierungsfreien Wettbewerbsverfahrens mit freiwilliger EU-Bekanntmachung, das jedoch gemäß § 100 a Abs. 2 Nr. 2 GWB nicht den strengen Bestimmungen des Kartellvergaberechts unterliegt. Die Ausschreibung richtet sich an Kreditinstitute mit Sitz in der Europäischen Union.

Der Darlehensvertrag ist als langlaufendes Darlehen ausgestaltet. Die Laufzeit beträgt in der Regel 25 Jahre zuzüglich der Auszahlungsphase während der Bauzeit der Fahrzeuge; sie ist auf zwei Verkehrsverträge mit einer Laufzeit bis zu 15 Jahren verteilt. Der Darlehensvertrag ist als ein Annuitätendarlehen zu einem Festzins ausgestaltet, die Darlehenstilgung erfolgt über die gesamte Laufzeit des Darlehens in gleichmäßigen Raten. Daher sind alle Nebenkosten, insbesondere etwaige Gebühren, Bereitstellungsprovisionen und Kreditmargen, einzukalkulieren.

4. Finanzierungsstruktur des BW-Modells

Die Darlehensvaluta werden von der finanzierenden Bank tranchenweise entsprechend der Fälligkeit des Fahrzeugkaufpreises nach dem Fahrzeugliefervertrag an die SFBW und von dieser wiederum direkt an den Hersteller ausgezahlt.
Die Darlehenstilgung bedient die SFBW über die Pachteinnahmen, die sie von dem betriebsführenden EVU für die Verpachtung der Fahrzeuge erhält. Die Höhe der jährlichen Pacht berechnet sich nach einer im Pachtvertrag festgelegten Pachtformel:

Pacht =
Annuität + Verwaltungs- und Risikozuschlag

Die Pacht setzt sich mithin aus den Darlehenstilgungsraten für den von der SFBW aufzunehmenden Kredit (inklusive Vorfinanzierung und Zinssicherungskosten) und einem von der SFBW festgesetzten Zuschlag zusammen. Dieser Zuschlag deckt die anfallenden laufenden Betriebskosten der SFBW für technische Überwachungs- und Prüfaufgaben (Controlling), für Managementaufgaben, externe und interne Dienstleistungen, Steuerzahlungen und deckt das Risiko ab, das das Land durch Übernahme der Kapitaldienstgarantie zugunsten der SFBW übernimmt.
Die Pacht finanziert das EVU wiederum über den Zuschuss, den es von dem Land für die Erbringung der Verkehrsleistung erhält. Beim BW-Modell ist die Pacht für die Fahrzeuge kalkulatorischer Bestandteil des Zuschussbetrages:

Zuschussbetrag =
Fahrbetriebspreis + Pacht

Der Fahrbetriebspreis umfasst alle Kostenpositionen, die beim EVU für die Erbringung der Verkehrsdienstleistung anfallen.

5. Vorteile des BW-Modells

Die Vorteile des BW-Modells lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- günstige Finanzierungskonditionen durch Kommunalkreditkonditionen, Festzins für gesamte Darlehenslaufzeit (in der Regel mehr als 25 Jahre) und Wegfall von Eigenkapitalkosten;
- geringerer Zuschuss für den Auf-

Fotos: NVBW/SPNV

gabenträger durch niedrigere Fahrzeugfinanzierungskosten und höhere Wettbewerbsintensität (EVU und Banken);

- Sicherheit des Aufgabenträges im Falle der Insolvenz des EVU;
- Beibehaltung der üblichen Aufgaben- und Risikoverteilung bei Verkehrsverträgen (EVU ist für Betrieb, Bereitstellung, Wartung und Instandhaltung der Fahrzeuge zuständig);
- Minimierung des Restwertrisikos durch Beistellung der Fahrzeuge in der zweiten Verkehrsvertragsperiode;
- Höhere Wertschöpfungskette für das EVU als bei einer Fahrzeugpoollösung.

Autoren
Volker M. Heepen,
Geschäftsführer der NVBW und SFBW

Dr. Traudel Blecher,
NVBW, Referentin für SPNV- Vergaben

Wir bleiben dran.

Wir werden weiterhin den Bahnmarkt und die Aktivitäten im Hintergrund aufmerksam beobachten. Und Missstände sachlich zur Sprache bringen. Unser Ziel: fairer Wettbewerb im Schienenverkehr. Unser Werkzeug: unabhängiger Journalismus.

Wir machen die Bahnbranche transparent.

Laden im App Store

JETZT BEI Google play

www.privatbahn-magazin.com

Apple and the Apple logo are trademarks of Apple Inc., registered in the U.S. and other countries. App Store is a service mark of Apple Inc.