

„Wir wollen weiteres Wachstum generieren“

ERS Railways und BLS Cargo setzten im Dezember 2013 ein neues Produktionskonzept auf – eine Bilanz nach 100 Tagen.

Sehr geehrter Herr Schuhholz, Sie haben zum Fahrplanwechsel die Traktion der Italienverkehre an den Partner BLS Cargo vergeben. Was waren für Sie die drei Hauptargumente?



Foto: privat

Frank Schuhholz

Wir sind seit 1994 auf diesem Korridor aktiv und haben uns kontinuierlich entwickelt. In den vergangenen Jahren und speziell nach der Krise 2009 hat der Druck seitens

der Kunden auf die Operateure und EVU nochmals zugenommen, preisgünstige aber gleichzeitig qualitativ hochwertige Produkte anzubieten.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns Gedanken gemacht, wie wir weitere Effizienzsteigerungen realisieren können und wer als Partner bei einem von uns angedachten Konzept am besten zu uns passt. Gleichzeitig war eine für uns wesentliche Frage zu beantworten: Sind wir mit dem Konzept, welches wir uns vorgestellt haben, in der Lage, weiteres nachhaltiges Wachstum zu generieren, sprich sind wir auf dem Korridor in der Lage, weitere Züge mit den uns und BLS Cargo zur Verfügung stehenden Ressourcen zu fahren?

Wurde die Leistung damals bei mehreren Bahnen angefragt?

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung innerhalb dieses Korridors

kennen wir alle Beteiligten relativ gut und konnten so in Vorgesprächen mit einigen der Marktteilnehmer sondieren, wer am besten zu uns passt. Die Detailgespräche zur Umsetzung des jetzigen



Foto: privat

Dr. Dirk Stahl

Konzeptes haben wir dann mit der BLS Cargo geführt.

Sie sind ja nach wie vor in die Erstellung der Traktion mit eingebunden und verantworten die Traktion nördlich von Basel bzw. Weil am Rhein. Warum sind Sie nicht Mieter der Loks?

Die Frage, die sich zu diesem Zeitpunkt stellte, war relativ einfach: Haben wir als ERS Railways eine realistische Chance, an die benötigte Menge an DACHINL fähigen Loks zu kommen? Die Antwort lautete „Nein“.

BLS Cargo hingegen konnte uns verlässlich zusichern, diese Loks aufgrund langjähriger Beziehungen zu den entsprechenden Leasinggesellschaften bzw. EVU auf dem Markt auch tatsächlich anmieten zu können.

Herr Dr. Stahl, die BLS Cargo hatte damals mit verringerten Laufzeiten gepunktet – ging die Rechnung auf?

Ja, die Rechnung ging auf. Die Lok ist 21 Stunden pro Tag ununterbrochen im Einsatz, an sechs Tagen pro Woche – das ist hoch effizient. Wir sind mit dem Konzept sehr zufrieden und es hat sich

in der Praxis bestens bewährt. Zusätzliche Loks mussten nur sehr selten gestellt werden.

Die Anzahl an Lokomotiven für den gesamten Korridor ist nur klein – wie konnten Sie sich Ihre Kapazitäten sichern?

Wir sicherten uns die Loks einerseits im Tausch mit anderen Eisenbahnverkehrsunternehmen (Anm. der Redaktion: Railcare und Lokomotion) gegen eigene Lokomotiven und andererseits konventionell mit Mietgeschäften bei den bekannten Mietgesellschaften.

Herr Schuhholz, wie entwickelte sich die Pünktlichkeit der Züge durch die Umstellung?

Wir sind mit der Pünktlichkeit nach dem ersten Quartal unserer Zusammenarbeit sehr zufrieden. Es gab während der Startphase einen sehr intensiven, täglichen Austausch von Erkenntnissen beider Partner. Dies hat es uns ermöglicht, das Potential, welches in diesem Verkehrskonzept steckt, sehr früh zu realisieren.

Sind ähnliche Produktionskonzepte auch auf anderen Achsen denkbar?

Wenn Sie von durchgehender Traktion über mehrere Ländergrenzen sprechen sicher. Da hat sich bei den EVU und Operateuren schon einiges getan.

Was ERS Railways angeht, so realisieren wir dieses Konzept ja bereits seit 2012 auf dem Rotterdam-Poznan-Korridor. Hier sind ebenfalls nur durchgängige Multisystem-Loks im Einsatz, um die Transitzeit auf 22 Stunden oder weniger auf der knapp 1000 km langen Strecke zu drücken.

Herr Schuhholz, Herr Stahl, danke für das Gespräch.

RB 28.4.14 (ri)

Impressum



Der wöchentliche Branchenreport von Eurailpress und DVZ

DVV Media Group GmbH | Eurailpress

Nordkanalstr. 36, D-20097 Hamburg
Postfach 101609, D-20010 Hamburg
Telefon: 040/237 14-01

Geschäftsleitung:

Martin Weber (Geschäftsführer)
Detlev K. Suchanek (Verlagsleiter DVV | Eurailpress)

Chefredaktion: Timon Heinrich (ic) (verantwortl.)
Telefon: 030/400 48 417, timon.heinrich@dvvmedia.com

Redaktion: Werner Balsen, Büro Benelux (wal), werner.balsen@dvvmedia.com, Telefon +32 2 647 04 25, Christoph Müller (cm), christoph.mueller@dvvmedia.com; Karl Arne Richter (ri), karlarne.richter@dvvmedia.com; Matthias Roeser (roe), matthias.roeser@dvvmedia.com; Claudia Martz (Red.-Ass.), Telefon 040/237 14-182, claudia.martz@dvvmedia.com

DVV Gesamtanzeigenleitung: Tilman Kummer

Anzeigenleitung: Silke Härtel (verantwortl.), Telefon: 040/237 14-227, silke.haertel@dvvmedia.com

Anzeigenverkauf: Christopher Radon, Telefon: 040/237 14-153, christopher.radon@dvvmedia.com

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 6 vom 1.1.2014.

Vertrieb: Bernd Thobaben, Telefon: 040/237 14-108, bernd.thobaben@dvvmedia.com

Leserservice: Telefon: 040/237 14-260, Fax: 040/237 14-243, kundenservice@dvvmedia.com

Rail Business erscheint wöchentlich als Branchenreport, ergänzt durch einen täglichen E-Mail-Nachrichtenservice.

Layout: Simone Henneken

Herstellung: Albert Bauer Companies GmbH & Co. KG, Hamburg

Bezugspreis: Monatlich als E-Mail Paket € 43,30 (zzgl. 19% MwSt.) als Print-Paket Inland € 50,10 (inkl. Porto, zzgl. 7% MwSt.) und als Print-Paket Ausland € 52,90 (inkl. Porto). Mindestbezugszeit: 6 Monate. Kündigung möglich mit einer Frist von 4 Wochen zum Ende eines Bezugszeitraums.

Copyright: Rail Business und alle in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Kein Teil darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere auch die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Verbreitung auf CD-ROM oder DVD.
Eine Publikation der DVV Media Group GmbH.

