



Finanzierung, Leasing und Miete von Schienenfahrzeugen



Wir stellen die richtigen Weichen für Ihre Zukunft

Sie sind auf der Schiene zu Hause? Wir auch! Als Spezialist für die Strukturierung und Finanzierung von Rail-Projekten haben wir schon viele Vorhaben in die richtige Spur gebracht. Dabei berücksichtigen unsere individuellen Finanzierungskonzepte jedes Detail Ihrer Unternehmensbedürfnisse: bilanzschonend und zukunftssicher. Als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe sorgen wir außerdem für zinsgünstigen Zugang zu den benötigten Finanzvolumen. So kommen Sie mit uns sicher an Ihr Ziel.

www.dal.de

INHALT

Dr. Stefan Buske – Einleitung	5 - 7
European Loc Pool – Leidenschaft für Zugkraft.....	8 - 10
DAL BMP – Modellierung und Strukturierung von Finanzierungsrisiken	11 - 15
MRCE B.V. – Maßgeschneidertes Full-Service-Leasing – Eine Erfolgsgeschichte	16 - 17
Hamburg Commercial Bank AG – Zahlreiche Finanzierungsmöglichkeiten trotz Corona-Krise	18 - 19
Akiem – Always, everywhere, 100 %	20 - 23
Commerz Real Mobilienleasing – Finanzierungslösungen auf der Schiene.....	24 - 25
DVA & Reichmuth & Co Investment Management AG – Optimale Diversifikation. Optimale Sicherheit.....	26 - 27
ELL Austria GmbH – Unerreichte Verfügbarkeitsraten	28 - 29
SüdLeasing GmbH – Mit Leasing auf der Erfolgsspur.....	30 - 31
Nürnberger Leasing – „Nur an langfristigen Kooperationen interessiert“ ..	32 -33
RAILPOOL GmbH – Full-Service-Vermietung von modernen Elektrolokomotiven	34 - 35
Helaba – Langjähriges Know-how im Landverkehrsmarkt.....	36 - 37
Railistics – Wie reduziere ich mein Investmentrisiko?	38 - 39

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.



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Hat es bei Ihnen auch schon „Wumms“ gemacht? Keineswegs will ich Ihnen zu nahe treten oder gar anraten, den Arzt Ihres Vertrauens aufzusuchen. Gemeint ist der „Wumms“-Effekt des Konjunkturpaketes der Bundesregierung. Nein? Weil nach Ihrem Dafürhalten strategische Investitionen in die Schiene unterrepräsentiert sind und ein überzeugender Ansatz für die echte Mobilitätswende fehlt?

Schauen wir auf den Kontext. In der Tat, ob ÖPNV/SPNV oder Güterverkehr, die Schiene muss für möglichst viele Ziele erhalten, die politisch gewünscht sind, sei es Klimawandel, Mobilitätswende, nachhaltiger Transport oder Daseinsvorsorge. Bisher korrespondierte mit diesen vielfältigen Ansprüchen wenig Bereitschaft, finanzielle Lasten zu übernehmen oder zu investieren. Das hat sich, nachdem sowohl Realität als auch Konsequenzen des Klimawandels jedem vernünftigen Zeitgenossen eingängig sind, grundlegend geändert. Gut so!

Hierbei allein auf das Corona-Konjunkturpaket zu fokussieren griffe deshalb zu kurz. Bereits im vergangenen Jahr hat die Bundesregierung mit der LuFV III zugesagt, bis zum

Jahr 2030 den überaus nennenswerten Betrag von 86 Milliarden Euro für die Schiene zur Verfügung zu stellen, davon entfallen über die Laufzeit allein 30 Milliarden Euro auf die Modernisierung der seit Jahren unterfinanzierten Infrastruktur.

Zu konstatieren ist aber auch: Die Politik wird es allein nicht richten und auch nicht richten können. Hierbei helfen wenige Zahlen: Das Durchschnittsalter deutscher Diesellokomotiven beträgt 38 Jahre (Europa: 37 Jahre), dasjenige ihrer elektrischen Brüder mehr als 19 Jahre (Europa: 27 Jahre). Das Durchschnittsalter des Güterwagenbestandes liegt bei rund 23 Jahren. Allein diese Zahlen illustrieren den enormen Bedarf an Ersatzinvestitionen, die nur für die Erneuerung des Rollmaterials erforderlich und unter Beteiligung des Kapitalmarktes zu bewältigen sind.

Gleichwohl ist das für die Schiene aber nur die halbe Wahrheit, denn selbst die modernste Fahrzeugflotte nutzt alte Infrastruktur. Die wohlfeile, stets neu vorgetragene Botschaft, den Modal Split – auf Basis des Masterplans Schienengüterverkehr den seit Jahren nahezu stagnierenden Anteil der Schiene von 19 Prozent auf

25 Prozent im Jahr 2030 – zu steigern, gelingt nur, wenn zugleich massiv in die Infrastruktur investiert wird, denn nur dann lassen sich die Klimaziele erreichen. Mit aktueller Signaltechnik ist – abgesehen von Produktivitätsgewinnen durch modernere Wagen – mehr Verkehr auf der Schiene illusorisch. ETCS als Zugsicherungstechnik, seit Jahren in aller Munde, kommt nur mühsam voran; ob hier wirklich bis zum Jahr 2030 die Implementierung und damit die effizientere Auslastung des Bestandsnetzes erreicht wird, mag bezweifelt werden. Bis jetzt ist nicht einmal klar, welches ETCS Level mit welcher Konfiguration eingeführt wird. Allein damit sind erhebliche Risiken für EVU verbunden, weil Upgrades der Sicherungstechnik, pro Lok wohl gemerkt, leicht einen sechsstelligen Betrag kosten können, für die finanzielle Erleichterungen notwendig sind. Die LuFV III kann für die Investitionen auch insoweit nur Anschlag sein, sodass die Bereitstellung weiterer Mittel in privatfinanzierter Form erfolgen muss. Schließlich bleibt die Antriebstechnologie diffus. EVU und Finanzierer fragen sich zu Recht, ob es sich bei

langlebigen Assets wie Diesellokomotiven noch lohnt, in diese Antriebstechnologie zu investieren. Zwar sind nur 60 Prozent des deutschen Netzes elektrifiziert, aber die mit dem Diesel-Skandal verbundene Stigmatisierung dieser Antriebsart erstreckt sich inzwischen auch auf Schienenfahrzeuge. Moderne Hybridlokomotiven – hier hat die HVLE als launch customer der neuen Stadler-Lokomotiven und mit dem Mut, in diese Maschinen bereits im Entwicklungsstadium zu investieren, Standards gesetzt – können eine Alternative sein. Die Alstom H3 Shunter sind bereits im Einsatz und im SPNV zeigt Alstom mit dem iLint ebenfalls, dass Wasserstoff als Antriebstechnologie Dieselfahrzeuge umweltfreundlich und nahezu CO₂-neutral ersetzen kann, vorausgesetzt es handelt sich um „Grünen Wasserstoff“. Alle diese Fragen sind finanzierungskonstitutiv. Neben Residualrisiken – Stichwort: Verwendbarkeit von Diesellokomotiven – sind Technologierisiken – Stichwort: Lebensdauer von Brennstoffzellen, Instandhaltung, Batterieaustausch – und zudem Ausstattungsrisiken für Zugsicherungs-

technik zu nennen. Hinzu kommen die notwendigen Mittel für den Austausch eines überalterten Güterwagenparks.

Die vorstehenden Überlegungen betreffen primär das Rollmaterial. Schiene als integriertes System kann jedoch nicht ohne moderne Infrastruktur leistungs- und zukunftsfähig sein, um die an sie zu Recht gestellten Anforderungen erfüllen zu können. Ist aber nicht gerade Infrastruktur im Rahmen von PPP-Finanzierungen prädestiniert für die effiziente wie kostengünstige Infrastrukturmodernisierung? Hier ergeben sich neue Geschäftsfelder für Finanzierer.

Auch in dieser Ausgabe des Fokus haben wir, verehrte Leserinnen und Leser, versucht, das Spektrum abzudecken, denn trotz der skizzierten Herausforderungen sind Investments in den Verkehrsträger Schiene nachhaltig, klimafreundlich und zukunftsfähig.

Eine ebenso interessante wie instruktive Lektüre wünscht Ihnen

Dr. Stefan Buske



*RA Dr. Stefan Buske
ist Partner bei
Bub Memminger & Partner
und stellvertretender Beiratssprecher
des Privatbahn Magazins*

European Loc Pool AG

Leidenschaft für Zugkraft

Der European Loc Pool (ELP) wurde im Jahr 2018 gegründet. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Frauenfeld, Schweiz. Mit Haydn Abbott, Verwaltungsratspräsident, und Willem Goosen, CEO, an der Spitze verfügt ELP über jahrzehntelange Erfahrung und umfassende Kenntnis im europäischen Schienen-Rollmaterial-Leasing-Segments.

Der Fokus von ELP liegt auf sechsachsigen Hybridlokomotiven mit einer Leistung bis zu 2,8 Megawatt Diesel, 9 Megawatt elektrisch und 500 Kilonewton Zugkraft. Standardmäßig sind alle Fahrzeuge mit ETCS Baseline 3 für Level 2 ausgestattet. Seit Anfang April 2020 sind die ersten ELP EuroDual Lokomotiven auf dem deutschen Schienennetz im Einsatz. Sie ermöglichen den Betrieb auf elektrifizierten und nichtelektrifizierten Strecken sowie Last-Mile- und Rangierbetrieb. Alle Dual-Lo-

komotiven sind standardmäßig mit Funkfernsteuerung ausgerüstet. Eine ELP-Co'Co'-Lokomotive kann die Doppel-Traktion von zwei Bo'Bo'-Lokomotiven ersetzen. Der Einsatz in Deutschland und Österreich bietet den Schienengüterverkehrsunternehmen signifikante logistische und wirtschaftliche Vorteile.

Die EuroDual ist mit 2,8 Megawatt im Dieselbetrieb und 6 Megawatt unter der Fahrleitung optimal für die Anwendung im schweren Güterzugs-





dienst auf elektrifizierten und nicht-elektrifizierten Strecken. Sie bietet genügend Leistung, um auf nicht-elektrifizierten Strecken mit einem schweren Güterzug im Mischbetrieb mithalten zu können. Dazu kommen eine deutlich gesteigerte Performance und Effizienz von bislang dieselbetriebenen Güterzügen im Fahrleitungsbetrieb durch geringere Energie- und Instandhaltungskosten. Ab Ende 2022 wird ELP die zweite Duallokomotive, die Euro9000, in Verkehr bringen. Diese Lokomotive ist als Mehrsystemlokomotive für den Einsatz auf den europäischen Korridoren durch mehrere Länder konzipiert. Die erste Variante wird mit 1,9 Megawatt Diesel-Leistung und 9 Megawatt elektrischer Leistung bei 500 Kilonewton Zugkraft für Deutschland, Österreich, Niederlande, Italien, Belgien und die Schweiz ausgeliefert. Im Anschluss wird das Einsatzgebiet dieser Lokomotive auf weitere Länder und Korridore erweitert. European Loc Pool hat im Mai 2019, als „Launch-Kunde“, die ersten zehn

Euro9000 Loks bei Stadler bestellt. Die erste Lokomotive dieser Baureihe für den Einsatz in sechs Ländern wird auf der InnoTrans 2021 in Berlin präsentiert.

Sechssachs-Lokomotiven mit 500 Kilonewton Zugkraft und bis zu 9 Megawatt Leistung sind bestens geeignet für die erhöhten Zugsgewichte auf den Korridoren im unbegleiteten Kombinierten Verkehr, der durch die Verlängerung der Güterzüge auf 750 Meter entsteht. Zudem führt dies zur Effizienzsteigerung des Transports der klassischen schweren Eisenbahngüter wie Treibstoffe, Baustoffe und Stahlerzeugnisse. Die Diesel-Leistung von 1,9 Megawatt der Euro9000 ist geeignet, um die auf circa 6 Megawatt beschränkte Leistung von 3kV-DC-Fahrleitungen zu erhöhen („boosten“) und damit bei gleicher Fahrtdynamik in einfacher Traktion circa 25 Prozent mehr Anhängelast befördern zu können. Nebst dem Befahren von längeren Anschlussgleisen mit normaler Geschwindigkeit ermöglicht der Dieselantrieb auch

den effizienten Rangierbetrieb. Ein Leasingverhältnis mit ELP bietet folgende Vorteile:

- Eine Finanzierungslösung, die einfachen Zugang zu modernen Schienenfahrzeugen ermöglicht.
- Freisetzung von Barmitteln sowie bilanzielle Gestaltungsmöglichkeiten für das operative Kerngeschäft und künftige Entwicklungen und Chancen.
- Vermeidung von Anlagenabgangs- und Neuverwendungsrisiken und deren Management.
- Die Auslagerung von Beschaffungs- und Instandhaltungs- und Versicherungsaufgaben.
- Präventive und korrektive Wartungskosten, Hauptuntersuchungen sowie benötigte Ersatzteile inklusive, um eine

langfristige Betriebszuverlässigkeit und höchste Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der Lokomotiven zu gewährleisten.

- Flexible Optionen nach Ende der anfänglichen Laufzeit.
- European Loc Pool bietet grundsätzlich alle Lokomotiven im Full Service und betriebsbereit an, das bedeutet inklusive Instandhaltung, Zulassung, Lizenzen für Frequenzen, Anmeldungen und Krypto-Schlüssel.

Kontakt:

European Loc Pool AG
Leidenschaft für Zugkraft
Tel. +41 52 723 36 20
info@europeanlocpool.com
www.europeanlocpool.com





Ausgewogene Risikoverteilung zwischen Besteller, Hersteller und Leasinggeber/Finanziers bei neu zu entwickelnden Schienenfahrzeugen.

Bub Memminger & Partner – Deutsche Anlagen-Leasing

MODELLIERUNG UND STRUKTURIERUNG VON FINANZIERUNGSRISIKEN

Zwischen Bestellung und Auslieferung/Abnahme von Schienenfahrzeugen bestehen erhebliche Risiken, beispielsweise im Rahmen der Zulassungsverfahren oder im Bereich der technischen Performance der Fahrzeuge. Wie diese Risiken unter den beteiligten Parteien verteilt, gesteuert und abgesichert werden können, erläutern Dr. Stefan Buske und Reimund Jung.

Regelmäßig ergibt sich bei der Strukturierung der Finanzierung neuartiger, innovativer, im Entwicklungsprozess befindlicher Schienenfahrzeuge für die beteiligten Parteien – Besteller, Hersteller, Finanzierer – die Frage nach einer adäquaten Verteilung von Finanzierungsrisiken, die im Zuge einer Zinssicherung in der Entwicklungs- und Herstellungsphase auftreten können.

Zulassungs- und Technologierisiko
Während der Entwicklung und Herstellung neuer Fahrzeuge und bis zur Zulassung durch die Aufsichtsbehörde und die Abnahme durch den Besteller besteht das Risiko, dass die Fahrzeuge letztlich nicht oder nicht rechtzeitig zugelassen werden (Zulassungsrisiko) oder im Rahmen eines vereinbarten Testbetriebs Testfahrzeuge vereinbarte Spezifi-

kationen und Leistungsdaten nicht erfüllen (Technologierisiko). Bei neuen Fahrzeugen, die noch über keine type authorization verfügen, wird deshalb im Liefervertrag für diese Fälle ein Sonderkündigungsrecht des Bestellers vereinbart, dessen Rechtsfolge die Rückabwicklung des Liefervertrags ist.

Grundsätzlich muss die Risikoverteilung zwischen den Vertragsparteien der marktüblichen Systematik folgen, dass immer die Partei ein Risiko trägt, die es am ehesten steuern kann. Hiernach wird der Hersteller das Risiko einer nicht vereinbarungsgemäßen, fristgerechten Lieferung und damit die immanenten Risiken tragen.

Dieser Systematik folgend müssen auch die Risiken der mit der Herstellung eng verbundenen Finanzierungseite adäquat verteilt und gesteuert werden – vor allem bei langen Herstellungsphasen und der sinnvollen Absicherung gegen Risiken aus Veränderungen an den Zins- und Kapitalmärkten (Zinsänderungsrisiken).

Zinsfixing: Besteller- versus Herstellerinteressen

Aus Finanziersicht unterscheidet man hier die Bauzeitfinanzierung während der Entwicklungs- und Herstellungsphase, die mit Abnahme endet, und die anschließende Langfristfinanzierung in der Betriebsphase.

Die Bauzeitfinanzierung wird kurzfristig auf variabler Zinsbasis refinanziert (regelmäßig 3- oder 6-Monats-

EURIBOR), wobei der anfallende Zinsaufwand sowie Bereitstellungsprovisionen entweder bereits durch den Besteller getragen oder kapitalisiert und in die anschließende Langfristfinanzierung überführt wird.

Für die Langfristfinanzierung in der Betriebsphase wird in der Regel vertraglich ein Referenzzins definiert (z. B. der tilgungsgewichtete Einstand auf Basis des EURIRS-Midswap), auf dessen Basis später die Zinsfestschreibung (Zinsfixing) erfolgen kann. Den Zeitpunkt der Zinsfestschreibung für die Langfristfinanzierung – die Absicherung gegen Zinsänderungsrisiken – kann der Besteller frei wählen; er wird die Situation an den Zins- und Kapitalmärkten beobachten. In Abhängigkeit hiervon kann eine vorzeitige Zinsicherung für die Langfristfinanzierung schon in der Herstellungsphase (Forward-Fixing) angeraten sein.

Beim Forward-Fixing sind die für den Besteller entstehenden Mehrkosten der Langfristfinanzierung (Forward-Zinsaufschlag) im Verhältnis zu dem hierdurch mitigierten Zinsänderungsrisiko zu betrachten. Bei langen Forward-Zeiträumen ist mit höheren Forward-Aufschlägen zu rechnen.

Insoweit wird beim Forward-Fixing zwar das Zinsänderungsrisiko für die Langfristfinanzierung ausgeschlossen, gleichzeitig entsteht aber das Risiko, dass die Finanzierung nicht an dem dafür vorgesehen Stichtag und/oder nicht mit dem fixierten Volumen abgerufen werden kann.

Das ist immer dann der Fall, wenn es bei der Herstellung der Fahrzeuge (unvorhergesehene) Verzögerungen gibt und ein Eintritt in die Betriebsphase/Langfristfinanzierung noch nicht möglich ist. Folge ist ein Zinsschaden, der seitens der finanzierenden Banken als „Bereitstellungszinsen“ (bei Verzögerungen) oder als „Nichtabnahmeschaden“ bei (teilweiser) Auflösung der Finanzierung in Rechnung gestellt wird. Ein Nichtabnahmeschaden besteht aus dem Refinanzierungs- sowie dem Margenschaden der Finanziers (bereinigt um den Risikoanteil).

Auch wenn sowohl Hersteller als auch Besteller jeweils an Risikominimierung interessiert sind, zeigt sich an dieser Stelle ein Spannungsfeld divergierender Interessen. Der Besteller wird beim gegenwärtig niedrigen Zinsumfeld zeitnah Zinsänderungsrisiken ausschließen und deshalb die Zinsen der Langfristfinanzierung bereits in der Herstellungsphase fixieren wollen. Währenddessen ist der Hersteller zwar nicht Partei der Finanzierungsvereinbarung, will aber aufgrund der Zuweisung des Finanzierungsschadens bei Eintritt der de-

finierten Szenarien die Eindeckung der Langfristfinanzierung zwecks Risikominimierung im Herstellungs- und Lieferprozess möglichst an dessen Ende verlagern. Denn je eher der Zins der Langfristfinanzierung fixiert ist, desto höher ist das damit einhergehende Risiko von Zinsschäden. Je kürzer der „Forward-Zeitraum“ bis zur geplanten Abnahme der Langfristfinanzierung, desto weniger Veränderungen an den Zinismärkten, die zu Zinsschäden führen können. Zudem lassen sich in einer fortgeschrittenen Phase des Herstellungsprozesses mögliche Lieferverzögerungen besser prognostizieren und für die Finanzierungsseite (insbesondere Abnahmezeitpunkt der Langfristfinanzierung) berücksichtigen. Idealerweise wird aus Sicht des Herstellers erst kurz vor oder mit Abnahme der Fahrzeuge oder der Fahrzeugtranche fixiert, weil ein Zinsschaden dann quasi ausgeschlossen ist.

Risikoverteilung zwischen Hersteller und Besteller

Der Besteller hat ein hohes Interesse an einer zeitnahen Absicherung durch frühe Zinsfixierung für die



Langfristfinanzierung. Je weiter indes ein solches Fixing vor der geplanten Abnahme geschieht, ergeben sich bei Realisierung des Zulassungs- oder Technologierisikos wegen Verbindung von hohem Finanzierungsvolumen und langer Laufzeit substantielle wirtschaftliche Risiken, die zwar dem Hersteller zugewiesen werden, diesen jedoch unangemessen hart treffen oder überfordern können.

Also ist die unter dem Liefervertrag vereinbarte Risikozuweisung zwar im Kontext der Grundsätze der Risikoverteilung oder Vertragsarithmetik folgerichtig, aber für den Hersteller und letztlich auch für den Besteller unbefriedigend, sodass eine digitale Risikoverteilung und -zuweisung zu keinem sinnvollen Gesamtergebnis führen wird. Vielmehr müssen die Interessenpositionen des Bestellers nach einer bestmöglichen Absicherung von Zinsänderungsrisiken unter Berücksichtigung der Zusatzkosten und die des Herstellers nach einer möglichst weitgehenden Vermeidung von Folgeschäden im Fall einer verspäteten oder Nichtlieferung – vor allem wegen der nur schwer zu beeinflussenden Zulassungs- und Technologierisiken – mittels innovativer Risikosteuerung und entsprechender Vertragsgestaltungen im Einzelfall berücksichtigt werden.

Bei der Strukturierung eines komplexen Projektes sollte – unabhängig von Risikoverteilung und -steuerung – ein besonderes Augenmerk auf der

optimalen Nutzung aller Möglichkeiten zur Risikominimierung liegen. Bei der Herstellung von Fahrzeugen mit zeitlich (deutlich) unterschiedlichen Lieferzeitpunkten sollte immer über eine entsprechende Tranchierung der Langfristfinanzierung nachgedacht werden.

Risikomanagement durch Multi-Partite-Agreement

Um die Möglichkeit einer – sinnvollen – interessen- und strukturgerechten Risikosteuerung zu schaffen, wird die Vertragsdokumentation strukturell um ein Multi-Partite-Agreement (MPA) zwischen Finanzierer(n), gegebenenfalls Leasinggeber, Besteller und Hersteller zu ergänzen sein. Funktion dieses MPA ist es, die wechselseitigen Interessen der Beteiligten auszugleichen, indem die Forward-Fixingmechanik über Besteller und Finanzierer hinaus auf den Hersteller erstreckt und dieser so in die Fixingabrede integriert wird.

Hierzu vereinbaren die Parteien laufzeit- und/oder tranchenbezogen zunächst einen – oberhalb des aktuellen Marktzinssatzes liegenden – Referenzzinssatz, ab dem der Besteller berechtigt ist, die Zinssicherung der Langfristfinanzierung mit Zustimmung des Herstellers einzugehen. Um wiederum das Risiko des Herstellers nach oben zu begrenzen, wird ein maximaler Marktzins vereinbart, bis zu dem die Ersatzpflicht besteht. Stimmt der Hersteller einem Forward-Fixingverlangen des Bestellers

zu, erfolgt das Zinsfixing, wie vom Besteller verlangt. Stimmt der Hersteller nicht zu, ist der Besteller berechtigt, vom Liefervertrag zurückzutreten. So kann, im Fall eines (deutlichen) Anstiegs der Zinskonditionen, der Besteller sein Interesse nach Zinsabsicherung durchsetzen – aber nur nach Abstimmung mit dem Hersteller und gegebenenfalls Anpassung der Parameter gemäß dem dann bekannten Status der Herstellung der Fahrzeuge.

Ist das Zinsfixing mit Zustimmung des Herstellers erfolgt und kommt dieser seiner Lieferverpflichtung nicht wie vereinbart nach, ist er gegenüber den Finanzierern verpflichtet, mit schuldbefreiender Wirkung für den Besteller den entstehenden Schaden aus der zeitlich verzögerten Abnahme beziehungsweise der erforderlich werdenden Auflösung der Finanzierung oder Festzinsvereinbarung, die im MPV definiert werden, zu ersetzen.

Im Falle eines durch den Hersteller genehmigten Zinsfixings hat dieser die Möglichkeit, sich durch Abschluss eines korrespondierenden Zinssicherungsgeschäftes abzusichern.

Die vereinfacht beschriebene Systematik – die vertraglich eine fein justierte Abstimmungsmechanik und Pflichtenzuweisung voraussetzt – erlaubt die Modellierung und das Management auch großvolumiger Finanzierungen durch Refinanzierungsoptimierung bei gleichzeitiger Risikominimierung im Interesse aller

Vertragspartner.

Abschließend muss in diesem Kontext aber auch konstatiert werden, dass bei neuen, nicht zugelassenen und/oder mit neuartiger Technologie versehenen Fahrzeugen aufgrund der Unwägbarkeiten – auch bei Verwendung einer interessen- und strukturadäquaten Risikoverteilung via MPA – tendenziell eine Sicherung der Konditionen der Langfristfinanzierung zu einem frühen Zeitpunkt in der Herstellungsphase nicht in jedem Fall angeraten ist.

*Dr. Stefan Buske, Bub Memminger & Partner
Reimund Jung, DAL Deutsche Anlagen-Leasing*

Kontakt:

Bub Memminger & Partner
Dr. Stefan Buske
Promenadeplatz 9
80333 München
Deutschland
Telefon +49 (0) 89 - 210 346

DAL Deutsche Anlagen-Leasing
GmbH & Co. KG
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz

Reimund Jung
Vertriebsleiter Transport & Logistik
Telefon +49(0)6131 804-2300



MRCE elektrische Lokomotivflotte, v.l.n.r die Siemens Lokomotiven F4, U2, Vectron 855 und Vectron 854.

Mitsui Rail Capital Europe B.V.

Maßgeschneidertes Full-Service-Leasing – Eine Erfolgsgeschichte

Wie MRCE sorgenfreie und individuelle Lösungen anbietet und sich damit europaweit als eines der führenden Leasingunternehmen für Full-Service-Leasing etabliert hat.

Durch die Globalisierung und die dadurch zunehmende wirtschaftliche Vernetzung der Welt nimmt der Austausch von Gütern und Kapital drastisch zu, dadurch steigt der Wettbewerb und Prozesse werden schneller und komplexer. All dies benötigt flexible und maßgeschneiderte Lösungen, welche die DNA von MRCE verkörpern.

Alles begann im Jahr 2001 mit der Gründung der Dispolok GmbH, einer Tochter von Siemens Transportation

Systems. Nachdem die für ein Großprojekt hergestellten Lokomotiven vom Auftraggeber nicht abgenommen wurden, entstand der Gedanke, diese Lokomotiven an Privatunternehmen zu vermieten, was sich als ein kluger Schachzug herausstellte. Diese oftmals neu gegründeten Unternehmen besaßen weder die finanziellen Möglichkeiten, sich eigene Lokomotiven anzuschaffen, noch das benötigte technische Know-how. Somit entwickelte sich eine kundenorientierte Full-Service-Philosophie.

Im Jahre 2004 wurde Mitsui Rail Capital Europe B.V. als eine Tochtergesellschaft des japanischen Mischkonzerns Mitsui & Co. gegründet. Die Muttergesellschaft Mitsui ist eines der größten globalen Handelsunternehmen weltweit und war zu diesem Zeitpunkt bereits in mehrere internationale Eisenbahnlogistik-Projekte involviert. Mit Mitsui Rail Capital Europe baute das Unternehmen den europäischen Leasing- und Dienstleistungsbereich weiter aus.

Im Jahr 2006 erfolgte dann die Übernahme der 'Dispolok GmbH' durch Mitsui Rail Capital Europe (MRCE). Diese übernahm die bereits bestehende Full-Service-Philosophie und kombinierte sie mit dem Gedanken, Partnern maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Seitdem steht ein junges und enthusiastisches Team in Amsterdam, München und Mailand rund um die Uhr zur Betreuung seiner Partner bereit.

Full-Service-Leasing bei MRCE ist eine Step-by-step-Vorgehensweise und geht schnell und unkompliziert. Das Unternehmen prüft, was der Kunde benötigt, und arbeitet dann ein maßgeschneidertes Full-Service-Paket aus, welches individuell an die Kundenwünsche angepasst wird. Full-Service-Leasing bei MRCE beinhaltet nicht nur Lokomotiven-Leasing, sondern übernimmt, wenn gewünscht, die Zuständigkeit für Versicherungen, Training von Per-

sonal inklusive Lokführern und vor allem die Durchführung der Wartung von Lokomotiven anhand der europäischen ECM-Verordnungen. Um beste Zuverlässigkeit zu bieten und seine Partner darin zu unterstützen, stets auf Kurs zu bleiben, verspricht MRCE garantierte Verfügbarkeit und eine 24-Stunden-Notfall-Hotline.

Mit einer nachhaltigen Flotte von über 330 hochmodernen Elektromotiven und seinem kundenorientierten Dienstleistungsmodell hat sich MRCE so über die Jahre als ein zuverlässiger und treuer Geschäftspartner im Full-Service-Leasing europaweit etabliert. Seit 2020 bietet MRCE zusätzlich „Third-Party-Maintenance-Verträge“ für seine Kunden an, über die das Dienstleistungsspektrum von MRCE auf die kundeneigene Flotte übertragen wird.

Kontakt:

Mitsui Rail Capital Europe B.V.
Barbara Strozziiaan 366
1083 HN Amsterdam
Niederlande

Telefon: +31 (0) 20 70 85 910
E-Mail: info@mrce.eu
Website: www.mrce.eu



Beitrag von Inka Klinger, Global Head of Infrastructure Project Finance (links), und Jun Qian, Senior Vice President Infrastructure & Rail der Hamburg Commercial Bank (rechts).

Hamburg Commercial Bank AG

Zahlreiche Finanzierungs- Möglichkeiten trotz Corona-Krise

HCOB sieht trotz Corona-Krise zahlreiche Finanzierungs-Opportunitäten auf dem Railmarkt. Man rechnet weiter mit der Stärkung der Schiene durch Politik und Gesellschaft. Denn die Verkehrswende wird trotz Krise angestrebt.

Der Railmarkt ist in der Covid-19-Krise weltweit stark betroffen. Auswirkungen zeigen sich in den verschiedenen Sektoren jedoch in deutlich unterschiedlicher Ausprägung. Das haben sowohl Investoren als auch die Finanzmärkte gespürt. Finanzierungen haben sich verzögert, wie jüngst bei VTG, und auch verteuert. Cargo ist deutlich konjunkturabhängiger als der Personenverkehr – und ist je nach Ausrichtung in dieser Krise glimpflicher davongekommen. Covid-19 hat gezeigt, wie schnell sich Risikobewertungen ändern. Den Personenverkehr hat es hingegen hart getroffen.

Um eines vorwegzunehmen: Die

HCOB bleibt bei ihrer Strategie als Spezialfinanzierer. Wir engagieren uns weiterhin im Railmarkt als verlässlicher Partner mit einem Finanzierungsvolumen von mehr als einer Milliarde Euro. Warum? Wir rechnen in Europa weiterhin mit einem klaren Bekenntnis zur Schiene und einer sehr hohen Nachfrage nach neuen Assets. Der regionale Personenverkehr ist und bleibt ein subventioniertes Geschäft. Da aber der regionale öffentliche Personenverkehr zum „essential service“ gehört, ist es selbstverständlich, dass er nach Lockerungen der Maßnahmen möglichst schnell wieder zum normalen Betrieb zurückgeführt wird. Hier wer-



den die Konjunkturpakete der Regierungen stark unterstützen und den Weg in die neue Normalität ebnen.

Doch werden die Passagiere – aus Angst vor Ansteckung – die Bahn im gleichen Maße nutzen wie vor der Krise? Die Schiene hat sich als schnelles und bequemes Verkehrsmittel etabliert. Wir gehen davon aus, dass sich die Personenverkehrszahlen auf dem gleichen Niveau wie vor Covid-19 einpendeln werden.

Internationale Lieferketten in der Logistikbranche sind gestört. Unterbrechungen und Einbußen gibt es im Frachtverkehr innerhalb Europas, gleichzeitig werden Waren vom Schiff auf die Schiene umverteilt. Dauerhafte Folgen sind noch nicht absehbar. In diesem Kontext sind die Betreiber härter betroffen als Rolling Stock Lessors, die auf langfristige Leasingverträge reflektieren. Teilweise werden Mietkürzungen oder „rental holidays“ verhandelt, um existenzielle Auswirkungen der Krise abzufedern. Auch wir stellen uns diesen Themen und unterstützen die Unternehmen, die schon vor der Pandemie erfolgreich waren. Konservative Finanzierungsstrukturen mit ausreichenden und vereinbarten Liquiditätspuffern beweisen eine höhere Widerstandsfähigkeit in dieser Zeit.

Für die Zukunft sehen wir nach wie vor Private Rolling Stock Lessors als Treiber der Neubau-Investitionen im europäischen Railmarkt. In den nächsten Jahren werden in Europa private

Finanzierungen in Höhe von 2 bis 3 Milliarden Euro pro Jahr für Investitionen in Lokomotiven, Züge und Waggons erwartet. Gleichzeitig planen die europäischen Staaten große Investitionen in die Bahninfrastruktur: Deutschland legt ein 86 Milliarden Euro umfassendes Investitionsprogramm zur Modernisierung bis 2030 fest, Italien plant 58 Milliarden Euro Investitionen bis 2023.

Wir sehen Rolling Stock in den nächsten Jahren als gesuchte Assetklasse für Investoren, Banken und institutionelle Investoren. Mit unserer Erfahrung und unserer Expertise für geeignete Lösungen werden wir die unter risk/return-Gesichtspunkten attraktiven Transaktionen auch weiterhin gerne begleiten. Wir verfügen über ein breites Investoren-Netzwerk auf der Eigenkapital- und Fremdkapital-Seite, das wir in langjähriger Zusammenarbeit mit namhaften Infrastruktur-Fonds wie Arcus, AMP und JP Morgan aufgebaut haben.

Kontakt:

Hamburg Commercial Bank AG
Global Head Infrastructure Project
Finance
Ilka Klinger
Gerhard-Hauptmann-Platz 50
20095 Hamburg
Tel.: 040/33311343
Fax: 040/333611343



Allein auf dem deutschen Markt bietet Akiem nun über 300 Elektro- und Diesellokomotiven an.

Akiem

Always, everywhere, 100 %

Akiem hat sich zum größten europäischen Lokomotiven-Leasing-Unternehmen entwickelt. Welche Vorteile hat dieses Wachstum für die Kunden von Akiem im deutschen Markt? Ein Interview mit Jörg Althöfer, Regionaldirektor Nordeuropa, Akiem.

Wer ist Akiem?

In den letzten zehn Jahren entwickelte sich Akiem in Europa zu einem führenden Anbieter im Lokomotiven-Leasing. Davon überzeugt, dass die Instandhaltung der Garant für sichere, zuverlässige, verfügbare Fahrzeuge ist, erwarb Akiem 2017 mgw Service, einen deutschen Full-Service-Instandhalter. Danach kaufte die Gesellschaft von Macquarie European Rail (MER) das Fahrzeug-Leasing-Geschäft und erweiterte ihre

Lokomotiven-Flotte in Kontinentaleuropa und UK, sodass die Gruppe nun ihr Produktangebot weiter diversifizieren und in den Personenzug-Leasing-Markt vordringen kann mit dem Ziel, dem Bedarf der Betreiber und Verkehrsbehörden in Europa zu entsprechen.

Was bedeutet der jüngste Erwerb ehemaliger Geschäftsfelder von MER für die Entwicklung von Akiem auf dem Eisenbahnmarkt?

Die Akiem Gruppe besitzt heute über 600 Lokomotiven unterschiedlicher Typen, die von 65 Kunden in ganz Europa betrieben werden. Dank der Akquisition von MER konnte unsere Präsenz in Nordeuropa weiter ausgebaut werden. Allein auf dem deutschen Markt bietet Akiem nun über 300 Elektro- und Diesellokomotiven unterschiedlicher Hersteller (u. a. Bombardier, EMD, Alstom, Siemens und Vossloh) bestehend aus elf verschiedenen Baureihen mit 22 Zulassungspaketen an. Akiem hat somit die diversifizierteste Lokomotiven-Flotte und kann dadurch den Bedarf des deutschen Marktes, der für unsere Firma ein Kernmarkt ist, weitgehend abdecken. Mit über 80 Mitarbeitern in Deutschland im Technik- und Leasingbereich ist Akiem durch und durch europäisch ausgerichtet.

Akiem hat immer betont, mit Dienstleistungen rund um das Leasing-Geschäft mehr bieten zu können als ein einfacher Lokvermieter. Was unterscheidet Sie von anderen?

Akiem glaubt fest an das Wachstum der Eisenbahnindustrie und sucht die Zusammenarbeit mit Bahnbetreibern ebenso wie mit Institutionellen und Industriekunden. Selbstverständlich haben wir von Dry- bis Wet-Lease alle Lösungen im Angebot, aber in der Praxis geht das Unternehmen weit darüber hinaus. Unser Ziel ist es, unseren Kunden höchste Standards an Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Sicherheit zu bieten. Dazu investiert unsere Gruppe in die Qualifikation der Mitarbeiter und treibt die Entwicklung unserer Inhouse-Instandhaltungslösung weiter voran.



Akiem diversifiziert weiter ihr Angebot mit einer verstärkten Personenverkehr-Lokomotiven-Flotte.

Ein Beispiel dafür ist die Eröffnung unseres neuen Komponenten- und Ersatzteillagers in Kassel im letzten Jahr. Akiem will neue Wege gehen und Lösungen so maßschneidern, um jederzeit das bieten zu können, was unsere Kunden brauchen, genau das macht unsere DNA aus.

Durch die Einbeziehung der In-house-Instandhaltung können wir dem Kunden einen "One-Stop-Shop" zusichern: Für das umfassende Management von Leasing und Dienstleistungsgeschäft braucht es nur einen einzigen Kontakt, sodass sich unsere Kunden ganz ihrem Kerngeschäft widmen und dabei von attraktiven Preisen profitieren können: auf den Punkt gebrachter Kundendienst, schnelles Reagieren und Eingreifen,

Vor-Ort-Betreuung usw. Dieser Full Service gilt auch für die Lokomotiven, die wir von MER erworben haben. So geht "Made by Akiem".

Wie hat sich die Covid-Krise auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

Aufgrund unserer flexiblen Aufstellung haben wir es geschafft, durch die gesamte Krise hindurch den Full Service für unsere Partner aufrechtzuerhalten. In diesen herausfordernden Monaten konzentrierten wir uns auf die Betreuung unserer Kunden und Partner und helfen ihnen, finanziell und technisch zweckmäßige Lösungen zu finden, um wieder stärker zu werden und Marktanteile auszubauen.



Brandneues Komponenten- und Ersatzteillager in Kassel, eröffnet Ende 2019.



Mit elf verschiedenen Baureihen von fünf Herstellern hat Akiem die diversifizierte Lokomotiven-Flotte.

Was hat Akiem für die nächsten Monate bzw. Jahre in der Pipeline?

Um unseren Kunden einen guten Service zu garantieren, müssen wir unsere Organisation und unseren

Prozess ständig anpassen. Deshalb investieren wir in die Verbesserung der Qualität und Effizienz unserer Dienstleistungen. Wir haben uns fest vorgenommen, unsere Kundenbeziehung als "One-Stop-Shop" durch weitere digitale und industrielle Kapazitäten weiter auszubauen. Wir stehen fest zu unserer Verpflichtung, unsere Kunden zu unterstützen und ihnen rollendes Material genauso bereitzustellen, wie sie es brauchen.



*Jörg Althöfer
Regionaldirektor Nordeuropa, Akiem*

Kontakt:

Akiem
Berliner Allee 59
40212 Düsseldorf
Deutschland
Jörg Althöfer
joerg.althoef@akiem.com
T +49 (0) 211 5407 0162
www.akiem.com



Commerz Real Mobilienleasing

Finanzierungslösungen auf der Schiene

Die Commerz Real Mobilienleasing GmbH mit Sitz in Düsseldorf finanziert seit über 50 Jahren alle Arten von mobilem Equipment, darunter im Bereich Logistik auch Loks, Waggons und sonstige Schienenfahrzeuge.

Leasingprofis im Verbund

Ein routiniertes Team aus Vertriebsmitarbeitern, erfahrenen Objekt- und Risikoexperten, Steuerfachkollegen sowie Juristen ermöglicht attraktive Vertragsgestaltungen und passgenaue Finanzierungen für Kunden aus der Branche. Zusätzlich ist die Muttergesellschaft Commerzbank AG als führende Mittelstandsbank in Deutschland mit ihrem ausgeprägten Sektor-Know-how ein wichtiger Partner in der Refinanzierung auch großer Transaktionen. Rolling Stocks im dreistelligen Millionenwert für verschiedenste Kunden, vom lokalen Versorger bis hin zum internationalen Milliardenkonzern, befinden sich

im Leasingvermögen der Commerz Real Mobilienleasing.

Individuelle Vertragsmodelle

Sowohl die reine Liquiditätsbeschaffung über Mietkaufösungen als auch die Übernahme von Restwertrisiken und damit eine Reduzierung von Leasingraten und Bilanzansätzen (Off Balance nach HGB, ggf. Nichtansatz von Restwerten beim Right of Use Ansatz nach IFRS) mit kundenorientierten Restwertvereinbarungen und Endschaftsregelungen gehören zum Angebot der Commerz Real Mobilienleasing, und das für sämtliche der vorgenannten Assetklassen. Neben Einzelverträgen sind auch Rahmen-



verträge mit Abruflzeiträumen und schlanker Abwicklung problemlos darstellbar.

Optimale Sicherheitenstrukturen

Unter Berücksichtigung der Langlebigkeit der Objekte sind entsprechend lange Finanzierungsdauern und signifikante Restwertansätze selbstverständlich. Die hohe Objektexpertise und eine darauf ausgerichtete Gestaltung der Verträge erlauben es der Commerzbank-Gruppe, die gestellten Sicherheiten jederzeit – auch im Zusammenhang mit vorzeitigen Beendigungen oder Objektaustauschen – marktgerecht zu bewerten und in Anrechnung zu bringen. Die Kunden erhalten damit attraktive Konditionen für ihre Wunschprojekte, sei es eine Kapazitätserweiterung oder eine Erneuerung des eigengenutzten oder fremdvermieteten Fuhrparks.

Die Commerz Real Mobilienleasing sieht sich dabei nicht nur als reiner Finanzierer, sondern vielmehr als ganzheitlicher Partner ihrer Kunden. Dazu gehört auch, nicht selbst als operativ tätiger Marktteilnehmer oder gar Wettbewerber aufzutreten.

Sprechen Sie uns auf Ihr nächstes Investitionsvorhaben in Schienenfahrzeuge jederzeit gerne an.

Kontakt:

Commerz Real Mobilienleasing GmbH

Marc Sauer

Telefon: 0211 7708 2362

Mobil: 0173 9021418

E-Mail: marc.sauer@commerzreal.com

**Reichmuth & Co Investment Management AG
DVA Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH**

Optimale Diversifikation. Optimale Sicherheit.

Die ganzheitliche Betrachtung aller Risiken bei Investitionen in Infrastrukturprojekte, hier im Besonderen bei der Finanzierung oder dem Portfolio-kauf von Schienenfahrzeugen, Waggons und Rollmaterial, ist elementar. Bereits in der Startphase solcher Projekte ist der transparente und fokussierte Austausch für alle Beteiligten sehr wichtig. Dabei sind kluge Versicherungs- und alternative Risikotransferlösungen von starken Partnern unerlässlich.

Seit 2011 befasst sich die Reichmuth Gruppe mit Investitionen in Infrastrukturanlagen. Ein Hauptaugenmerk liegt hierbei im Verkehrssektor, speziell auf der großvolumigen Finanzierung von Schienenfahrzeugen, Waggons und Rollmaterial. Vor fast zehn Jahren wurde die In-Roll AG (Vermietung von Eisenbahn-

güterwagen) gegründet, die heute bereits über rund 4000 Güterwagen verfügt. Zu den Mietern aus ganz Europa zählen große Industrieunternehmen und Staatsbahnen. Das Investitionsportfolio umfasst neben Güterwagen, Hybridlokomotiven, Gleisbaumaschinen und Elektrolokomotiven auch eine Beteiligung



an der ELP (European Loc Pool AG). Als Eigenkapitalinvestoren stehen Langfristigkeit und Nachhaltigkeit bei der Auswahl der Investitionen im Vordergrund. Der Eigentumserwerb (z. B. Lokomotive) am Realwert, die Sicherung von Renditen bzw. Zahlungsströmen mittels langfristiger Mietverträge und Gebührenmodelle sowie die operative Betreuung des Rollmaterials durch Fachexperten und Partnerunternehmen mit langjähriger Branchenerfahrung sind der Reichmuth Gruppe besonders wichtig.

So stellt auch das Thema Versicherung einen wichtigen Bestandteil jeder Finanzierung dar. Hierbei setzt Reichmuth auf die Expertise der DVA – Deutsche Verkehrs-Assekuranz GmbH, welche durch Ihre Kunden- und Lösungsorientierung besticht. Sie ist als Industrieversicherungsmakler ein kompetenter Ansprechpartner in allen Versicherungsangelegenheiten – insbesondere, wenn es um die Versicherung von schienengebundenen Fahrzeugen geht.

Die DVA bietet speziell auf das Risiko angepasste Versicherungslösungen und folgt natürlich dem Geschäftsbetrieb der Kunden (z. B. Banken, Leasinggeber, Industriebetriebe, EVUs, sowie Betreiber/Nutzer von Schienenfahrzeugen) in ganz Europa. Neben der versicherungstechnischen Begleitung von „Due Dilligence Prozessen“ hat sie auf Basis von langjährigen Erfahrungen mit mehr als 5000 schienengebundenen

Triebfahrzeugen und unzähligen Waggons u. a. individuelle Versicherungslösungen entwickelt, wie z. B. die DVA Rolling Stock All Risk Versicherung (RSA)[®] u. a. für alle versicherbaren Sach- und Sachfolgeschäden. Darüber hinaus bietet die DVA weitere Speziallösungen an, bspw. bei der Überlassung von Fahrzeugen für den Finanzierer/Eigentümer oder Leasinggeber und für Werkstätten, die erweiterte Haftungszusagen erteilen müssen.

Überzeugen Sie sich selbst von adäquaten Risikolösungen und geben Sie sich nicht mit Standardlösungen zufrieden. Sprechen Sie uns an. Wir finden die passende Versicherungslösung. Mit Sicherheit.

Kontakt:

Reichmuth & Co Investment Management AG
Rütligasse 1
CH-6000 Luzern 7
Telefon: +41 41 249 49 49
infrastruktur@reichmuthco.ch
www.reichmuthco.ch

DVA Deutsche Verkehrs-Assekuranz-Vermittlungs-GmbH
Marcus Schüler
(Kundenbetreuung)
Marienbader Platz 1
61348 Bad Homburg
Telefon: +49 6172 4868 212
marcus.schueler@dva.db.de
www.dva-assekuranz.de

ELL Austria GmbH

Unerreichte Verfügbarkeitsraten

Die in Wien und München ansässige European Locomotive Leasing (ELL) operiert europaweit. Christoph Katzensteiner, Gründer und CEO von ELL, über Entwicklungstendenzen auf dem Lok-Leasing-Markt, Fokussierungen des Unternehmens, Hybridfahrzeuge und neue Kunden.

Wie hat sich der Leasing-Markt für Lokomotiven im letzten Jahr entwickelt?

In den letzten Jahren wurde die Service-Komponente des Leasing-Geschäftes immer wichtiger. Finanzierungen für den Kauf von Lokomotiven sind derzeit wesentlich leichter erreichbar als das noch vor z. B. fünf Jahren der Fall war. Während der Erwerb einer modernen Lokomotive nun vergleichsweise einfach ist, braucht es aber umso mehr technische Kompetenz, um die technische Betreuung über die Lebensdauer einer Lokomotive optimal ausführen zu können. Deshalb werden z. B. von unserem europaweit aufgestellten Service-Team nicht nur unsere eigenen ELL Vectrons betreut, sondern auch jene von anderen Betreibern. Das ist ein großer Vertrauensbeweis für uns und bestätigt unser Konzept der herstellerunabhängigen Service-Leistung.

Konnte die ELL neue Leasing-Kunden dazugewinnen?

Ja, vor allem in jenen Ländermärkten und jenen Verkehren, in denen höchste grenzüberschreitende Verfügbarkeit von über 97% wichtig sind.

Weshalb bieten Sie nur elektrisch betriebene Loks an?

Wir waren bei unserer Gründung 2014 überzeugt, dass das System Bahn vor allem mit elektrischer Traktion die Zukunft ist. Inzwischen sind ja CO₂-Ziele omnipräsent; Greta Thunberg und der „Green Deal“ der EU werden uns über Jahrzehnte begleiten. Wir sind stolz darauf, mit unseren elektrischen Lokomotiven in Zukunft gemeinsam mit unseren EVU-Kunden noch mehr Verkehr von der Straße und vom Flugzeug holen zu können und damit einen wichtigen Beitrag zu einer nachhaltigen Umwelt zu erbringen.

Schließlich darf ich noch auf unsere Firmenfarbe hinweisen: Grün. Das ist kein Zufall und mit großer Freude sehe ich unsere umweltfreundliche Gründungsvision bestätigt.

Denken Sie auch über Hybridfahrzeuge – zum Beispiel elektrisch-wasserstoffbetrieben oder elektrisch und mit Akkumulatoren für die „letzte Meile“ – nach?

Klarerweise wird auch die letzte Meile schlussendlich mit neuen Antriebsformen darstellbar sein. Ich rechne allerdings nicht vor 2030 mit einer alltagstauglichen und kommerziell darstellbaren Variante, sei es akku- oder wasserstoffbetrieben. Sehr gerne würde ich mich vom Gegenteil überraschen lassen.

Wie haben Sie Ihre Kunden während der COVID-19-Krise unterstützt?

Bei einbrechenden Verkehren und geschlossenen Grenzen waren natürlich auch wir gefordert, unseren Beitrag zu leisten. Durch unsere große Flotte und homogene Vectron Plattform war z. B. die flexible Anpassung der Länderpakete auf kurzfristig geänderte und neue Transportkorridore ein großer Vorteil für unsere Kunden. Ebenso ist unsere dezentrale Organisation mit drei unabhängig arbeitenden Teams von Service-Technikern in Österreich, Deutschland und Tschechien wichtig. Wenn Grenzen gesperrt sind, fallen aber trotzdem Wartungen und Reparaturen an. Unsere drei Teams haben unter Einhaltung der Hygienevorschriften Großartiges geleistet; alle Lokomotiven wurden optimal gewartet und betreut, auch im Lockdown.

Wie wird sich der Leasing-Markt in

den nächsten Jahren entwickeln?

Der Markt wird sich weiter differenzieren: vom vermeintlich günstigen Wald-und-Wiesen-Anbieter bis zum „Mercedes AMG“-Anbieter wie wir als ELL. Wer höchste Verfügbarkeit benötigt, wird einen ELL Vectron anmieten. Wir als absolute Vectron Spezialisten mit der größten Vectron Flotte, eigenem Vectron Ersatzteillaager, der ELL Academy, my ELL Dashboard und einem Werkstatt-Joint-Venture mit ÖBB TS und LTE erzielen klarerweise Verfügbarkeitsraten, die für andere Leasing-Anbieter unerreichbar sind. Und höchste Verfügbarkeitsraten helfen wieder unseren Kunden, Kosten zu sparen.



Kontakt:

ELL Austria GmbH
Christoph Katzensteiner – CEO
Schönbrunner Straße 297
A-1120 Wien

www.ell.co.at



20 brandneue Siemens Vectron hat die SBB Cargo International mithilfe der SüdLeasing GmbH anschaffen können. Ein langfristiges Mietkonzept mit flexibler Laufzeit schont dabei die Liquidität.

SüdLeasing GmbH

Mit Leasing auf der Erfolgsspur

Die Anschaffung von Rolling Stock verschlingt Unsummen und kann zuweilen eine große Herausforderung bedeuten. Flexible Leasing- und Mietkaufkonzepte der Südleasing GmbH schaffen da Abhilfe. Mit Know-how aus 50 Jahren bietet sie ihren Kunden maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten – das sorgt für Wettbewerbsvorteile und schont die Liquidität.

Seit über 20 Jahren finanziert die Südleasing Schienenfahrzeuge. Dabei bieten die Finanzierungsprofis mit ihrem Know-how jedem Kunden ein passgenaues Modell an. Je nach Nutzung und Wertverlauf kann ein Objekt per Leasing oder auch per Mietkauf angeschafft werden. Von

bundesweit über 22 Standorten aus agiert die Südleasing dabei als eine der größten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften Deutschlands.

Sie wurde 1970 als Tochter der heutigen Landesbank Baden Württemberg (LBBW) gegründet. Ihre lang-

jährige Erfahrung macht sie zum Rolling-Stock-Experten, was sich für die Kunden auch in Form eigens entwickelter Finanzierungsinstrumente auszahlt. Spezielle Datenbanken zu den Wertverläufen der zu finanzierenden Mobilien und die Zusammenarbeit mit namhaften Marktforschungsunternehmen erleichtern zusätzlich die Objektbewertung. Sie bilden die Basis für sorgfältig kalkulierte Angebote mit entsprechend überzeugenden Konditionen.

Denn im Schienenverkehrssektor sind Leasing und Mietkauf bereits seit vielen Jahren als Finanzierungsinstrumente etabliert. Bei der Beschaffung von Lokomotiven, Wagons und Triebwagen, aber auch bei Großunternehmen mit eigenen Werksbahnen wird vor allem die Flexibilität von Leasing sehr geschätzt. Leasing schont darüber hinaus die Liquidität und sorgt für Wettbewerbsvorteile durch eine stets aktuelle Betriebsausstattung. Außerdem steht es wie kaum eine andere Finanzierungsart für eine unkomplizierte und schnelle Abwicklung.

Davon profitierten zuletzt auch die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB). Denn die SBB Cargo International AG hat in Zusammenarbeit mit der SüdLeasing 20 Lokomotiven vom Typ Vectron MS bei Siemens Mobility bestellt. Diese Mehrsystem-Fahrzeuge sind für den Einsatz auf dem Rhein-Alpen-Korridor vorgese-

hen und werden für den Betrieb in Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien und den Niederlanden (DACHINL) ausgelegt. Sie verfügen über eine Leistung von 6,4 Megawatt und sind neben den nationalen Zugsicherungssystemen mit dem Europäischen Zugsicherungssystem (ETCS) ausgestattet. Gebaut werden sie im Siemens-Mobility-Werk in München-Allach.

Die Lokomotiven werden von der SBB Cargo International bei der SüdLeasing über ein langfristiges Mietkonzept mit flexibler Laufzeit angemietet. Zudem hat SBB Cargo International bei Siemens Mobility eine Option für 20 weitere Fahrzeuge erworben. Die Auslieferung wurde im Juni 2020 abgeschlossen, womit SBB Cargo International die Lokomotiven rechtzeitig zur Eröffnung des Ceneri-Basistunnels (CBT) im Dezember 2020 zur Verfügung stehen.

Kontakt:

SüdLeasing GmbH

Katja Zecher

Telefon 0711 12715151

Mobil 0172 8921962

Katja.Zecher@suedleasing.com

Mario Jelitte

Telefon 03473 914708

Mobil 0171 2290825

Mario.Jelitte@suedleasing.com

www.suedleasing.com

Nürnberger Leasing

„Nur an langfristigen Kooperationen interessiert“

Nürnberger Leasing setzt auf individuelle Lösungen und schlanke Prozesse.

Die Entscheidung für ein Schienenfahrzeug ist meist ein langfristiges Projekt und oft mit einem hohen Beratungsbedarf verbunden. Die Finanzierung und Details der Vertragsgestaltung sind weitere Aspekte, die den Vergleich verschiedener Anbieter erschweren. „Wir sind nur an langfristigen Kooperationen interessiert und vermeiden Schnellschüsse und Standardlösungen,“ sagt Lars Bergmann.

Der 50-Jährige verantwortet seit drei Jahren bei der Nürnberger Leasing (NL) den Geschäftsbereich Schienenverkehr. Der Ökonom, der einst über die Schifffinanzierung in diesen kapitalintensiven Nischenmarkt kam: „Unser Ziel sind maßgeschneiderte, flexible Finanzierungslösungen, die eine hohe Planungssicherheit bieten.“ Unabhängig von Herstellern und Händlern organisiert er mit seinem Netzwerk bundesweit agierender Werkstätten, staatlich vereidigter Gutachter und dem Marktfolgeteam der Nürnberger Leasing schnelle und unbürokratische Abwicklungsprozesse.

„Bei uns bekommt der Kunde bei digitalen Strukturen alles aus einer

Hand,“ sagt Bergmann, der am Ende von Laufzeiten an deren Verlängerung interessiert ist. Verträge gestaltet er gerne so, dass etwa die kostenintensive Hauptuntersuchung oder Rückstellungen für etwaige Reparaturarbeiten bereits in die monatliche Leasingrate einfließen. Sein Argument: Der Kunde hat dann kontinuierliche Fixkosten, mit denen er ohne Ausreißer kalkulieren kann, die ihm die Bilanz oder die Bonität bei seiner Hausbank gefährden.

Mehr noch: Als vertrauensbildende Maßnahme verzichtet die NL im Vertrag auf Klauseln, die einseitig zu ihren Gunsten wirken könnten. Der Ökonom macht ein Beispiel: „Stellen wir beim Zerlegen einer Lok fest, dass deren Zustand besser ist als alle erwartet hatten, geben wir den Preisvorteil an den Kunden weiter.“ Das könnten im Einzelfall rasch 50.000 Euro sein, so der Fachmann. Seine ethische Begründung: „Wir wollen am Leasing mit Lokomotiven verdienen, nicht am Handeln oder Reparieren der Fahrzeuge.“

Offenbar spricht sich diese Haltung in der europaweit überschaubaren Branche zunehmend herum. Berg-

mann: „Ich bin dieses Jahr noch gar nicht zur aktiven Akquise gekommen, sondern habe nur abgearbeitet, was an Anfragen hereinkam.“ Dabei mag mitgespielt haben, dass seit dem Lockdown mancher Mitbewerber offenbar nicht mehr erreichbar oder zumindest nicht mehr entscheidungsfähig war. Der NL-Mann: „Die Branche ist gespannt, wer nach der Pandemie in den Markt zurückkehrt.“ Immerhin tangiert die dadurch ausgelöste Wirtschaftskrise den Markt mit Schienenfahrzeugen nach seiner Einschätzung nicht. Im Gegenteil: Die Nachfrage nach gebrauchtem zweiachsigem, akkugetriebenem Rangiergerät ziehe ebenso an wie nach sechsachsigen Dieselstreckenloks oder Neufahrzeugen. Bergmann: „Das Durchschnittsvolumen je Auftrag steigt und dieser Trend zieht sich 2020/21 durch.“

Denn mit einer Leasingfinanzierung bleibt der Finanzierungsrahmen bei der Bank unberührt, Liquidität und Bonität des Betreibers bleiben unbelastet, seine Bilanz neutral und die monatlichen Raten sind sofort zu 100 Prozent steuerlich absetzbar. Leasbar bei der NL sind neue und gebrauchte Fahrzeuge, Regel- und Hauptuntersuchungen sowie Trieb-, Güter- und Nebenfahrzeuge. Dabei übernehmen die Franken nicht nur die Revisionen am Anfang der Laufzeit, sondern auch die Rücklagen für die nächste HU, wenn der Kunde dies wünscht. Die sind neben lokalen Privatbahnen kommunaler Betrei-

ber global agierende Player sowie Dienstleister.

Entsprechend vielseitig sind die Anforderungen, die passende Lokomotive für die jeweilige Aufgabe zu geeigneten Konditionen zu identifizieren und zu beschaffen. „Neben Bauform, Dimensionierung von Achsen und Leistung sind auch Antriebs- und Nutzungskonzept wichtige Parameter, wirtschaftliche Lösungen zu kreieren,“ sagt Bergmann. Das reicht von akkubasierten Antrieben in geschlossenen Werkstätten über hybride Antriebe auf Strecken bis hin zu zeitlich begrenzten Betriebsdauern oder der Nachrüstung von Verbrennern mit Filtern.

Allerdings müsse er „viele Steine in die Hand nehmen, um die Perlen zu finden“, denn auch die NL stellt Anforderungen an Bonität, Businessplan und Risikoverteilung beider Partner. Der inhabergeführte Leasing- und Finanzierungsspezialist mit einem Gesamtfinanzierungsvolumen von mehr als 400 Millionen Euro finanziert neben Schienenfahrzeugen auch Hallen, Busse, Fähren, Yachten, Baufahrzeuge, Stapler, Pkw und Oldtimer.

Kontakt:

Nürnberger Leasing GmbH
Reichswaldstraße 52
90571 Schwaig b. Nürnberg

www.nuernberger-leasing.de

WE'VE GOT LOKS!



RAILPOOL GMBH

www.railpool.eu

Telefon: +49 (0)89 510 85 77-0

E-Mail: sales@RAILPOOL.eu

RAILPOOL - FULL-SERVICE VERMIETUNG VON MODERNEN ELEKTROLOKOMOTIVEN

RAILPOOL ist einer der führenden Schienenfahrzeug-Vermieter mit echter Kompetenz für Full-Service aus einer Hand geworden. 2008 in München gegründet ist das Unternehmen zwischenzeitlich in 14 europäischen Ländern aktiv. Bei einer Investitionssumme von mehr als 1 Milliarde Euro stehen Ihnen als Kunden über 400 Lokomotiven zur Verfügung, womit RAILPOOL einer der größten Lokomotiven-Leasing-Anbieter Europas ist. Und der Garant Ihrer termingerechten Transportaktivität auf dem europäischen Kontinent.

RAILPOOL ist der kompetente und erfahrene Partner, der Ihnen in allen Belangen des Schienenverkehrs ein Maximum an Service bietet. Das Ergebnis: Planung, Steuerung und Verwaltung Ihres Bahnbetriebs werden deutlich vereinfacht –während Sie sich in aller Ruhe auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

MODERNSTE E-LOKS FÜR EUROPAS SCHIENEN

Mit über 260 modernen E-Loks besitzt RAILPOOL einen der umfangreichsten und modernsten Fuhrparks für den europäischen, grenzüberschreitenden Schienenverkehr.

Aus unserem herstellerunabhängigen Portfolio mieten Sie kurzfristig die passende E-Lok nach Ihren individuellen Anforderungen. Für jede Traktionsaufgabe. Für jeden Korridor in Europa.

RAILPOOL
Simplifies Your Transportation.



RAILPOOL - UNAUFHALTSAM UNTERWEGS, AUCH IN DEN KONDITIONEN

Selbstverständlich für uns sind eine 24/7-Notfall-Hotline, ein einzigartig rasantes Ersatzteil- und Komponenten-Management, der ständig aktualisierte Fahrzeug-Pool und ein europaweites Werkstätten-Netzwerk. Das alles zu extrem interessanten Konditionen:

So bieten wir flexible Leasingzeiten und minimieren damit Ihr Auslastungsrisiko, finanziert durch uns und damit bilanzneutral für Sie! Das Mieten einer RAILPOOL E-Lok bindet also keinerlei Kapital durch Kauf oder Wartung, flexible Vertragsgestaltung und Laufzeiten erhalten Ihnen größtmögliche Freiräume.

Erst das verstehen wir unter Full-Service, während Ihre Güter in Europa Zug um Zug verlässlich in Bewegung bleiben. Mit RAILPOOL.



Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Langjähriges Know-how im Landverkehrsmarkt

Durch den Zukauf der kompletten Land-Transport-Plattform der DVB Bank im Jahr 2019 hat sich die Helaba strategisch gestärkt im Markt aufgestellt. In diesem nachhaltigen Sektor will die Helaba wachsen.

Land Transport Finance der Helaba verfügt hiermit über mehr als 20 Jahre Know-how bei der Strukturierung, Beratung und Kreditfinanzierung von Investitionsvorhaben im sich dynamisch entwickelnden Landverkehrsmarkt. Zwei Finanzierungsteams arbeiten international aus Frankfurt und New York heraus mit Kunden in Europa und Nordamerika zusammen, das Land Transport Finance Advisory-Team aus London heraus mit Kunden im Beratungsgeschäft.

Asset Finance

Marktkennntnis, Strukturierungserfahrung und die Wertschätzung langjähriger direkter Kundenbeziehungen gehören zu unseren Stärken. Unser Kreditgeschäft umfasst besicherte Objektfinanzierungen für rollendes Material im nationalen und internationalen Eisenbahnmarkt (insbeson-

dere Güter- und Passagierwaggons, Lokomotiven und Passagiertrieb-fahrzeuge) und für bestimmte bahnnahe Objekte im Verkehrsmarkt (z.B. Container-Chassis etc.). Wir arbeiten mit Bahngesellschaften, Vermietern, Logistikern und Industriekunden.

Zu unseren Produkten gehören insbesondere erstrangig besicherte Objektfinanzierungen, Syndizierung, strukturierte Leasingfinanzierungen, Schuldscheingeschäft, ECA-Lösungen und Pfandbriefstrukturen. Dabei profitieren unsere Kunden von der Bandbreite aus Direktkrediten, Non-recourse-Strukturen und Off-balance-Lösungen, darunter auch für Neugründungen mit gut diversifizierten Flotten.

Advisory Services

Wir bieten ein Spektrum an Beratungsdienstleistungen an und un-

terstützen unsere Kunden bei Fragen der Finanzierungsstrategie, bei Unternehmensübernahmen und –zusammenschlüssen, Bilanzstrukturierung und Eigenkapitalsuche. Das Team zeichnet sich durch umfangreiche und detaillierte Sektorkennntnis und Expertise in den Finanzmärkten aus.

In Zusammenarbeit mit unserem Markt- und Asset Research Team, welches über aktuelle, hochspezifische Marktinformationen und Daten aus den relevanten Eisenbahnverkehrssegmenten verfügt, bieten wir Beratung zu Branchenentwicklungen, Bewertungen von Rollmaterial und strategische Marktbeurteilung an.

Wir verfügen über ein exzellentes, internationales und stark diversifiziertes Portfolio von guten Kunden und Objektfinanzierungsprojekten in Europa und Nordamerika mit einem Volumen von ca. 2,3 Milliarden Euro. Unsere Kunden treffen bei uns auf Experten, die zusammen mehr als 150 Jahre Erfahrung auf der Marktseite im Kreditrisikobereich und in den Segmenten Research und Advisory haben.

Land Transport Finance ist ein strategisches Geschäftsfeld der Helaba. Auch während der momentanen Corona-Pandemie ist die Helaba international erfolgreich und konsistent im Markt präsent, sodass das Neugeschäftsvolumen in diesem Jahr voll im Plan liegt.

Kontakt:

Für Europa:

Martin Metz

Head of Land Transport Finance
Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

Neue Mainzer Strasse 52-58

60311 Frankfurt, Germany

martin.metz@helaba.de

p: +49 69 9132-7596

m: +49 173 65 11 958

Eva Meyer

Head of Advisory

Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

3rd Floor 95 Queen Victoria Street

London EC4V 4HN, Great Britain

eva.meyer@helaba.de

p: +44 20 7334 4505

m: +44 7884 733 254

Für Nordamerika:

Joseph P. Devoe

Senior Vice President and Manager

Helaba – Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale

420 Fifth Avenue

New York, NY 10018-2729, USA

joe.devoe@helabany.com

p: +1 212 703-5324

m: +1 917 270 6779

www.helaba.de

Technisches und finanzielles Know-how aus einer Hand

Wie reduziere ich mein Investmentrisiko?

Als Bahn-Fachconsultant liefert Railistics seinen Kunden seit Jahren die Grundlage für erfolgreiche Projekte – mit kombinierten technischen, betrieblichen und kommerziellen Beratungsleistungen.

Der Leasingmarkt für Schienenfahrzeuge wird für private Leasinggesellschaften immer interessanter. Dabei sind die aktuellen Marktpreise und die Wertentwicklung der Assets für das Portfolio-Management von zentraler Bedeutung. Gerade der Markt für Lokomotiven rückt zunehmend ins Interesse von Investoren.

In den letzten zehn Jahren ist der Leasing-Lokomotivmarkt in Europa

insgesamt um 80 % gestiegen, wobei sich die Anzahl der Elektrolokomotiven wesentlich stärker entwickelte (+120 %) als die der dieselbetriebenen Loks (+30 %).

Transaktionsunterstützung

Für Lokomotiv-Transaktionen ist es für Käufer, Verkäufer und Finanzierer gleichermaßen von Bedeutung, über fundierte Angaben zu verfügen. Dies



Lokbestand im europäischen Leasingmarkt.



betrifft vor allem marktübliche Preise sowie typische Wertverläufe und Risiken für die jeweiligen Fahrzeugklassen oder ein spezifisches Fahrzeug. Spätestens in Verhandlungen mit Finanzgebern sind solide und unabhängige Informationen essenziell, um die geplanten Transaktionsvorhaben entsprechend zu finanzieren bzw. in Cashflow-Betrachtungen abzubilden.

Wertermittlung und Werterhaltung

Seit ca. 20 Jahren unterstützt Railistics internationale Banken, Leasingunternehmen und Eigentümer mit professionellen Wertanalysen und technischem Support. Aufgrund eines einzigartigen Datenpools bestehend aus Fahrzeugcharakteristika, realen Transaktionspreisen und Willingness-to-pay-Studien erhalten Railistics Kunden wertvolle Orientierung in strategischen Entscheidungen bis hin zu Unterstützung in Insolvenzen. So profitierten bisher unter anderem mehr als 60 internationale Banken, Finanzierer und Versicherungen von dem Know-how des Teams aus Finanzexperten und Ingenieuren. Die

Bestimmung des Fair Market Values oder der Earning Rate kann durch Konzepte zum Schutz des Assets ergänzt werden. Dazu kommt dem technischen Lifetime-Management besondere Bedeutung zu, im Rahmen dessen z. B. Bauüberwachungen und Inspektionen durchgeführt werden, damit ein Investment planmäßig startet und sich letztendlich optimal auszahlt.



Kontakt:

Guido Huke
Geschäftsführer

Telefon: +49 340 21 69 00
g.huke@railistics.de
www.railistics.com

Bahn-Media ■ Verlag

Erfolg braucht Informationen

Wir machen die Bahnbranche transparent.





www.bahn-media.com

P MAGAZIN
PRIVATBAHN

E MARKETS
EUROPEAN-RAIL

I ZUKUNFTS
BRANCHE **BAHN**

SAUBER
MAGAZIN FÜR VERKEHRSMITTEL-REINIGUNG

Salzwedeler Straße 5 ■ 29562 Suhlendorf ■ info@bahn-media.com

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 (V.i.S.d.P.)
Dr. Ansgar Burghof

Gesamtleitung:

Tobias Grocholl

Titelfoto:

Mitsui Rail Capital Europe B.V.

Anzeigen

Tobias Grocholl (verantwortlich)
Telefon: 05820 970177-16
Fax: 05820 970177-20
E-Mail: 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 2019 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.

Seit 12 Jahren Ihr direkter Kontakt: Pressehandbuch Bahnen und Häfen Neuaufgabe für 2020/2021!

Präsentieren Sie sich im aktuellen
Who's who der Bahnbranche:

über 1200
Adressen



Das Pressehandbuch Bahnen und Häfen ist das unverzichtbare Nachschlagewerk der Bahn- und Logistikbranche für Journalisten, PR-Fachleute und Verlage sowie für Auftraggeber der Bahnindustrie und Verkehrsunternehmen. Die 7. aktualisierte Auflage mit Kontaktadressen von Ansprechpartnern in Unternehmen, Verkehrsverbänden, Werkstätten, Fahrzeug- und Komponentenbauern, Servicedienstleistern, Ministerien und Hochschulen erscheint im **September 2020**.

Kontakt

Anzeigen-Team des Privatbahn Magazins:
Patrick Kramüller • kramueller@bahn-media.com
Sandra Lindemann • lindemann@bahn-media.com

Bahn-Media ■ Verlag

Erfolg braucht Informationen

Bahn-Media Verlag GmbH & Co. KG • Salzwedeler Straße 5 • 29562 Suhlendorf
Telefon: +49 (0) 58 20 - 97 01 77 0 • Fax: +49 (0) 58 20 - 97 01 77 20 • www.bahn-media.com



BUB MEMMINGER & PARTNER

Eine einzigartige Symbiose
aus Litigation-, Transaktions-
und Beratungsexpertise auf
höchstem juristischen Niveau

Litigation • Transactions • Trusted Advisory

www.bubmemmingerpartner.de