PRIVATBAHN IM FOKUS

SEPTEMBER/OKTOBER 2022





ALPHATRAINS.EU

UNSERE LEASINGLÖSUNGEN FÜR IHREN ERFOLG



INHALT

Einleitung Prof. Dr. Christian Böttger4 - 5
Railistics: Goldesel oder schwarzes Schaf?6 - 7
ELP: Die neue Euro9000 Hybrid Lokomotive auf der InnoTrans8 - 9
KfW IPEX-Bank: Organisationsmodell für den ÖPNV von morgen 10 - 12
ELL: Universelle Vectron-Flotte auf Abruf14 - 15
Touax: Stark im konventionellen und kombinierten Güterverkehr16 - 17
DAL: Welchen Beitrag können Finanzierungsmodelle liefern?18 - 20
Commerz Real: Grüner und effizienter - Güterverkehr neu aufgegleist22 - 23
HEROS: Flexible Mietangebote für verschiedene Schienenfahrzeuge24 - 26
Südleasing: Verlässlicher Partner in herausfordernden Zeiten28 - 29
Impressum30

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Betrieb von Eisenbahnen ist sehr kapitalintensiv. Größter Block ist dabei die Infrastruktur. Diese eignet sich aufgrund der hohen Spezifität kaum für eine privatwirtschaftliche Finanzierung. Es gab in den vergangenen Jahrzehnten in verschiedenen Ländern immer wieder Versuche, auch Infrastruktur privat zu finanzieren (PPP, BOT). Die entsprechenden Projekte haben sich weitgehend nicht als erfolgreich erwiesen.

Die Finanzierung von Schienenfahrzeugen hingegen hat sich in den letzten Jahrzehnten gewandelt. Während früher die – zumeist staatlichen – Bahngesellschaften ihre Fahrzeuge selbst finanzierten, wird heute ein erheblicher Teil der Flotten gemietet oder geleast. Dabei unterscheiden sich die Entwicklungen in den unterschiedlichen Marktsegmenten:

Im Schienengüterverkehr bestehen bereits seit Jahrzehnten Leasinggesellschaften für Güterwagen, die sich vor allem auf standardisierte Fahrzeugtypen wie zum Beispiel Tankwagen spezialisierten. Vor rund 25 Jahren wurden die Verkehrsmärkte in Europa geöffnet. Das Leasing von Lokomotiven ermöglichte es neuen Akteuren mit geringer Finanzkraft, in den Markt einzusteigen und Verkehre durchzuführen, ohne selbst Loks kaufen zu müssen. Zugleich trug die zunehmende Standardisierung der Loks dazu bei, dass Loks immer breiter einsetzbar wurden. Dies führte

dazu, dass die Leasing- und Mietraten günstiger wurden. In Deutschland habe private Wettbewerber inzwischen einen Marktanteil von über 50 % erreicht, dieser Erfolg beruht maßgeblich auf der effizienten Verfügbarkeit von Loks und Wagen.

Im Personenverkehr stellt sich die Marktsituation anders dar: Die Fahrzeuge werden in Deutschland und den meisten Nachbarstaaten zumeist im Rahmen von Verkehrsverträgen eingesetzt. Dadurch ist der wirtschaftliche Einsatz langfristig sichergestellt. Bis zur Finanzkrise 2008 konnten Verkehrsunternehmen die Fahrzeuge weitgehend über klassische Bankkredite finanzieren. Nach der Finanzkrise wurde diese Finanzierung schwieriger. Daneben gab es eine weitere Entwicklung, die dazu führte, dass immer mehr Fahrzeuge über Leasinggesellschaften finanziert werden: Die Laufzeit der Verkehrsverträge liegt im Allgemeinen deutlich unter der Lebensdauer der Fahrzeuge: In der zweiten Ausschreibungsrunde hat der Eigentümer der Bestandsfahrzeuge einen Vorteil gegenüber anderen Bietern. Es ist bislang nicht gelungen, einen Weg zu finden, um die daraus resultierende Marktstörung zu umgehen. Aus diesem Grund haben immer mehr Aufgabenträger begonnen, die Fahrzeuge selbst zu beschaffen und den Betreibern zur Verfügung zu stellen, teilweise auch mit Instandhaltung. Um die öffentlichen Haushalte

zu entlasten, erfolgt die Finanzierung dieser Fahrzeuge überwiegend über Leasinggesellschaften.

Zwischenzeitlich gab es eine weitere Entwicklung, die das Fahrzeugleasing befördert hat. Einige große Verkehrsunternehmen, darunter auch staatliche, bemühten sich um eine Verbesserung ihrer Bilanzstruktur und setzten dafür auch Leasing ein. Mit der Einführung von IFRS 16 müssen die meisten Leasingverträge bilanziell aktiviert werden, sodass diese Möglichkeit der Bilanzgestaltung entfallen ist.

Insgesamt hat sich der Markt für das Leasing von Schienenfahrzeugen sehr positiv entwickelt. Ein immer größerer Teil der Flotten wird über Leasing finanziert, die Zahl der Leasinggesellschaften steigt. Die Bewertungen der entsprechenden Firmen sind zuletzt stark angestiegen.

Wie wird sich der Leasingmarkt weiter entwickeln? Im Schienengüterverkehr werden die meisten Fahrzeuge bereits über Leasinggesellschaften bereitgestellt. Entsprechend wird es Wachstum in diesem Segment nur geben, wenn auch die Verkehrsleistung wächst. Angesichts des überlasteten Netzes und der politischen Priorisierung des Personenverkehres ist ein solches Wachstum unsicher.

Im Personennahverkehr spielt das Leasing bei wettbewerblichen Vergaben eine erhebliche Rolle. Die Staatsbahn DB AG ist inzwischen fast die einzige, die neue Fahrzeuge noch



Prof. Dr. Christian Böttger Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

über ihre Bilanz finanziert. Aufgrund der schwierigen Entwicklung in den letzten Jahren steht in diesem Segment zumindest in Deutschland eine Überprüfung der Marktordnung an. Dabei könnte auch die Rolle des Leasing hinterfragt werden.

Im Personenfernverkehr werden, soweit bekannt, weitgehend nur in wettbewerblichen Marktstrukturen Fahrzeuge über Leasing bereitgestellt. Die Chancen für das Leasing werden deshalb maßgeblich von der weiteren Marktöffnung in diesem Segment abhängen.

Das Leasing von Schienenfahrzeugen hat in den letzten Jahren maßgeblich zur Entwicklung des Bahnverkehrs beigetragen. Auch künftig kann das Leasing einen Beitrag leisten, die Markteintrittsbarrieren für Betreiber senken und die Flexibilität zu erhöhen. Allerdings hängen die Chancen von der verkehrlichen und ordnungspolitischen Entwicklung des Sektors ab. *Christian Böttger*

Railistics: Assetwerte in bewegten Zeiten schützen

Goldesel oder schwarzes Schaf?

Unsichere Lieferzeiten, stark schwankende Preise, Ersatzteilknappheit – die Beschaffung und Finanzierung von Schienenfahrzeugen ist deutlich anspruchsvoller geworden. Auch der Wert von Bestandsportfolios erfährt nun teils beträchtliche Schwankungen und Investitionen werden kritischer denn je abgewogen. Daher ist professionelle Begleitung in der Wertverfolgung und -erhaltung umso wichtiger.

Die aktuelle Diskussion über Umweltfreundlichkeit, die Ablösung des Dieselantriebs, Anforderungen zum Lärmschutz etc. schaffen neue Rahmenbedingungen auf dem Markt. Investoren und Finanzierer von Assets mit Nutzungsdauern von mehr als 30 Jahren müssen sich auch in diesem neuen Kontext sicher sein, dass die

Fahrzeuge weiterhin rentabel bleiben. So steigt der Bedarf an Modifikationsszenarien sowie damit verbundenen Kosten-Nutzen-Analysen, um dieses Ziel zu erreichen.

Als kompetenter Partner in Bewertungsfragen steht Railistics seit über 20 Jahren nationalen und interna-





tionalen Finanzierern, Leasinggebern und Vermietern zur Seite. Strategische Entscheidungen können so dank der einzigartigen Kombination aus technisch-betrieblichem sowie kommerziellem Know-how unterstützt werden.

Sowohl die Bestimmung aktueller Assetwerte, M&A Support als auch die Beratung zur Risikominderung von Wertverlusten gehören zu unserem Tagesgeschäft. Umfangreiche Datenbanken, Willingness-to-pay-Analysen sowie unser "Ohr an der Schiene" ermöglichen es, sowohl "schwarze Schafe" als auch unerwartete "Goldesel" im Portfolio zu entdecken und deren Marktwertänderungen zeitnah zu erfassen.

Um den Anforderungen der kontinuierlichen Marktwertüberprüfung seitens der BAFin gerecht zu werden, bieten wir regelmäßige Wertanalysen und Marktreports als auch Warnmeldungen im Fall von deutlichen Markt-





preisveränderungen an, sodass sich Finanzierer ihrem Kerngeschäft widmen können.

In bewegten Zeiten ist es sinnvoll, den Wert und die Rentabilität von Assets zu schützen sowie Ausfallzeiten zu verringern. Daher übernehmen unsere Ingenieure auf Wunsch auch das Monitoring von Fahrzeug-, Instandhaltungs- und Modernisierungsmanagement. Sollten dennoch Fahrzeuge aus dem Portfolio ausscheiden oder dieses als Ganzes verkauft werden, unterstützen wir ebenso mit unserer Fachkompetenz.

Kontakt:

Guido Huke Geschäftsführer

Telefon: +49 (0) 340 21 69 00 E-Mail: g.huke@railistics.de www.railistics.com



Ab 2023 wird ELP, neben der EuroDual, die zweite Hybrid-Lokomotiven-Variante, die Euro9000, in Verkehr bringen.

European Loc Pool AG (ELP)

Die neue Euro9000 Hybrid Lokomotive auf der InnoTrans 2022 in Berlin

Die European Loc Pool AG (ELP) richtet sich an Bahnbetreiber und Logistikunternehmen in ganz Europa. Das Leistungsangebot umfasst Full-Service-Leasing von Europas modernsten und stärksten Hybrid-Lokomotiven.

Ab 2023 wird ELP, neben der Euro-Dual, die zweite Hybrid-Lokomotiven-Variante, die Euro9000, in Verkehr bringen. Diese Lokomotive ist als Mehrsystemlokomotive für den Einsatz auf den europäischen Korridoren durch mehrere Länder konzipiert. Sie ermöglicht den Betrieb auf elektrifizierten und nicht elektrifizierten Strecken sowie Last-Mile- und Rangierbetrieb. Die erste Variante wird mit 1,9 MW Diesel-Leistung und 9 MW elektrischer Leistung für Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Niederlande und Belgien ausgeliefert. Die Fahrzeuge sind für den Einsatz auf den wichtigsten europäischen Eisenbahnkorridoren vorge-



sehen und verfügen standardmäßig über ETCS BL3, Seitenfahrschalter, 3 kV DC Boost-mode (bis zu 7.7 MW am Rad), Funkfernsteuerung und elektronische Türverriegelung. Der modulare Aufbau der FuroO9000 ermöglicht den Finbau von bis zu drei verschiedenen Antriebssystemen zusammen: Elektroantrieb, Dieselantrieb mit zwei energiesparenden 950-kW-Motoren (mit aktueller Stage V Abgasnorm ohne Ad-Blue und verwendbar mit HVO-Diesel für einen CO2-neutralen Betrieb) und Batterien, welche einen umweltfreundlichen Betrieb auf nicht elektrifizierten Strecken ermöglicht. Dank eines Leistungsbereichs von bis zu 9 MW und einer herausragenden Zugkraft von bis zu 500 kN wird in vielen Fällen der Betrieb mit nur einer Lokomotive möglich, wo heute zwei Standard-Lokomotiven erforderlich sind. Bahnbetreiber profitieren dadurch von einer höheren Nutzlast und niedrigeren Traktionskosten. Die Euro9000 ist vielseitig, wirtschaftlich und umweltfreundlich und vereint Energieeffizienz, Leistung und Zuverlässigkeit, was zu optimalen Lebenszykluskosten und damit zu einer langfristigen Kosteneffizienz des Bahnbetriebs führt.

European Loc Pool bietet grundsätzlich alle Lokomotiven im Full-Service und betriebsbereit an. Das bedeutet inklusive präventiver und korrektiver Instandhaltung, Versicherung, Folierung im Kundendesign, Zulassung,

Lizenzen für Frequenzen, Anmeldungen und ETCS-Krypto-Schlüssel.

Zusätzliche Neuigkeit sind die Hybrid-Kupplungen, die auf der diesjährigen "InnoTrans-Euro9000-Lokomotive" ausgestellt werden und in circa zwei bis drei Jahren auf Wunsch spezifiziert werden können. Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung!

Wir freuen uns, Sie an unserem Stand auf der InnoTrans in Berlin zu begrüßen.

Ihr Team von European Loc Pool

Leidenschaft für Zugkraft



Kontakt:

European Loc Pool AG (ELP) Telefon: +41 52 723 36 20 info@europeanlocpool.com

www.europeanlocpool.com

KfW IPEX-Bank GmbH

Organisationsmodell für den ÖPNV von morgen

Bei der Finanzierung der regionalen Mobilität ist die Trennung von Eigentum und Betrieb im ÖPNV ein zukunftsträchtiges Modell. Dieses Modell bietet für die Kommune verschiedene Vorteile, so Wiebers:

Das deutsche Standardmodell der Finanzierung des ÖPNV ist – neben Zuschüssen von der öffentlichen Hand – die Quersubventionierung durch den Energieversorger der Stadtwerke.

Dieses Modell beginnt aus zwei Gründen an seine Grenzen zu stoßen: Auf der einen Seite schrumpfen die Überschüsse der Energieversorger aufgrund der dramatischen Veränderungen auf den Energiemärkten, auf der anderen Seite steigen rasant die Anforderungen der Politik an Investitionen in einen emissionsarmen und kundenorientieren ÖPNV. Die wachsende Vielfalt an Technologiealternativen für öffentliche Mobilität macht



die Investitionsentscheidung nicht einfacher: Neue Schienenfahrzeuge oder kleinere, flexibel einsatzbarere Busse, Batterie oder warten bis Wasserstoff marktreif ist, Einstieg in Sharing-Modell für den Individualverkehr. usw.. Der eine oder andere Verkehrsbetrieb stößt allein deshalb schon an seine organisatorischen Grenzen. Bundesweit entwickeln eine Vielzahl von Verkehrsbetrieben. Kommunen Aufgabenträger individuelle Konzepte, um all diese Herausforderungen zu meistern, die neue klimafreundliche und konsensorientierte Mobilität möglichst kostengünstig anbieten zu können.

Neben dem extrem günstigen Preis war ein zentraler Vorteil des 9-Euro Tickets sein grenzenloser Einsatz. Man stieg ein und konnte ohne Beachtung von Gebiets- und Tarifgrenzen fahren. Letztendlich eine, wenn auch von "oben" verordnete interkommunale

Dr. Carsten Wiebers: "Für das Gelingen der Mobilitätswende braucht es neue Technik und Investitionen, aber auch neue Ideen, wie wir den Nahverkehr organisieren."



Zusammenarbeit, die beispielhaft ist. Tarifverbände gibt es vielfach, das Pooling der Einnahmen durch grenzüberschreitende Tickets ist in vielen Regionen ein etabliertes Modell, auch wenn es sicherlich noch ausbaubar ist. Die grenzüberschreitende, gemeinsame Anschaffung von Fahrzeugen für den ÖPNV durch mehrere Kommunen und Aufgabenträger findet sich dagegen kaum. Wäre eine Zusammenarbeit nicht auch hier sinnvoll? Bei dem Bündeln von Kapazitäten bei der Technologieauswahl, dem Bestellprozess, der Nutzung von Mengeneffekten für günstigere Anschaffungspreise? Für den SPNV ist das nichts Neues. Die überregionale Realität des SPNVs und die Liberalisierung dieses Marktes haben Organisationsstrukturen hervorgebracht, in denen benachbarte Aufgabenträger Gesellschaften zur gemeinsamen Beschaffung und Eigentümerschaft von Schienenfahrzeugen gegründet haben. Diese vermieten, leasen oder überlassen dann die Fahrzeuge an private oder öffentliche Betreiber. Dieses Modell der Tren-

nung von Eigentum und Betrieb findet sich beim ÖPNV und Personenschienenverkehr auch weltweit, wenn auch noch nicht sehr häufig. Die Motivation für die Einführung dieser Trennung ist vielfältig: Häufig ist es der Wunsch des Aufgabenträgers nach langfristi-

ger Kontrolle über das Eigentum der Fahrzeuge und der Infrastruktur bei gleichzeitiger, vergleichsweise kurzfristigerer Vergabe von Konzessionen des Betriebs oder auch der schrittweisen Privatisierung des Betriebs. Mal ist es der Wunsch der Kostentransparenz über die Investition separat vom Betrieb, mal das Ziel der kostengünstigsten Finanzierung. Denn, wird die Eigentumsgesellschaft der Fahrzeuge und der Infrastruktur direkt vom Aufgabenträger alimentiert, sind die Finanzierungkosten niedriger als bei einer Kreditaufnahme durch einen privaten oder kommunalen Verkehrsbetrieb.

Neue Gestaltungsmöglichkeiten

Die zwei Funktionen Betrieb und Eigentum erfordern unterschiedliche Kompetenzen, Verträge und Ansätze. So erscheint bei genauerer Betrachtung die Vermengung beider in einer Gesellschaft ohnehin fast als hinderlich. Während ein Betreiber mit den operativen Aufgaben eines laufenden Verkehrsunternehmens beschäftigt ist,



hat das Eigentum der Fahrzeuge hiermit zunächst wenig zu tun.

Befinden sich die Fahrzeuge also in einer separaten Gesellschaft, bleibt das Eigentum an ihnen unabhängig vom Betrieb dieser Fahrzeuge. Daraus ergeben sich ganz neue Gestaltungsmöglichkeiten – auch für den ÖPNV.

Kontrolliert die Kommune eine eigene Gesellschaft für die Fahrzeuge des ÖPNV, hat sie einen größeren Einfluss auf diese. Das betrifft etwa die Anschaffung moderner Fahrzeuge und den Einsatz innovativer Technologie: E-Busse, kleinere, flexiblere Vehikel mit völlig neuen Konzepten, digitale Schnittstellen. Der Betriebsgesellschaft, die für die operativen Abläufe zuständig ist – egal, ob kommunal oder privat –, werden diese Fahrzeuge angeboten.

Die Effekte, die sich aus einer solchen Trennung von Eigentum und Betrieb ergeben, liegen auf der Hand.

- Die Kostentransparenz wird erhöht: Betriebskosten auf der einen Seite, Investitionskosten auf der anderen.
- Verträge mit der Eigentümergesellschaft werden langfristig zur Sicherung des Angebots geschlossen.
 Verträge mit dem privaten oder kommunalen Betreiber laufen gegebenenfalls kürzer – zur nachhaltigen Sicherung der Qualität.
- Darüber hinaus ergeben sich bei den Investitionen in die eigene kommunale Fahrzeugflotte attraktive Finanzierungskonditionen. Denn die Bank trägt nicht mehr die Betriebsrisiken.

Die ohnehin nötigen öffentlichen Mittel zur Anschaffung neuer Fahrzeuge fließen direkt an den Eigentümer beziehungsweise an die Eigentümergesellschaft und schaffen somit öffentliche Werte. Dies macht die Investition aus Sicht der öffentlichen Hand nachhaltiger. Die Entlastung der Verschuldung der Kommune kann dabei eins der Ziele sein.

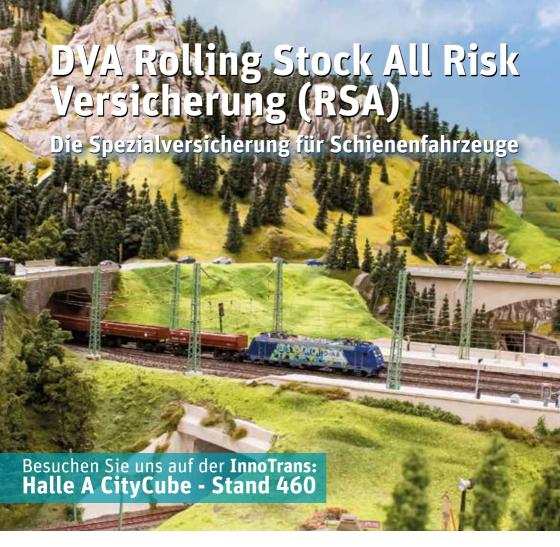
• Eigentümergesellschaften über mehrere Kommunen könnten beim Einkauf leichter kooperieren und so Skaleneffekte erzielen. Dies lohnt insbesondere dann, wenn die einzelne Kommune neueste Technologie erst in kleinen Stückzahlen testen möchte. Die Eigentümergesellschaft erhöht zudem die Flexibilität des Technologieeinsatzes: Kommunen können auf Technologiealternativen im Pool zurückgreifen, Altgerät einfacher verkaufen und Neues leichter anschaffen

Beispiele dieses Modells finanziert die KfW IPEX-Bank beispielsweise in verschiedenen deutschen Bundesländern, aber auch international z.B. in Norwegen, Großbritannien, Indien und Chile.

Kontakt:

KfW IPEX-Bank GmbH Palmengartenstraße 5-9 60325 Frankfurt am Main

www.kfw-ipex-bank.de



Nutzen Sie unsere europaweit anerkannte **DVA Rolling Stock All Risk Versicherung (RSA)**, die speziell auf die Bedürfnisse von Eigentümern, Betreibern und Nutzern abgestimmt ist.

Wir beraten Sie gerne.

- **(**0)6172 4868-222
- @ dva@dva.net
- www.dva.net



European Locomotive Leasing

Universelle Vectron-Flotte auf Abruf

Die in Wien und München ansässige European Locomotive Leasing operiert europaweit. Die ELL Vectron – demnächst über 175 Stück – erreichen dabei höchste Verfügbarkeit. Die Instandhaltung mit eigenem Ersatzteillager, Werkstatt-Joint-Venture sowie die ELL Academy und das myELL Dashboard betonen den Full-Service-Charakter der ELL.

Privatbahn Magazin: Herr Katzensteiner, ELL hat sich auf die elektrischen Vectron-Loks spezialisiert. Warum eigentlich?

Christoph Katzensteiner: Seit Gründung von ELL in 2013 haben wir uns ausschließlich mit elektrischen Lokomotiven beschäftigt. Wir waren immer überzeugt, dass die Zukunft der Lokomotiven im elektrischen Antrieb liegt; nicht nur weil ich Elektrotechnik-Ingenieur bin (lacht). Diesel ist zwar nach wie vor notwendig für zum Beispiel Verschub, Anschlussbahnen oder nicht elektrifizierte Strecken, aber es gibt für den Diesel-Antrieb ein Ablaufdatum. Wir beteiligen uns deshalb auch an der Entwicklung alternativer Antriebe.

Welche Vorteile aus der homogenen Flotte ergeben sich für Ihre Kunden?

Bei technischen Problemen – und die gibt es in der Eisenbahn wohl immer – können wir aus mehreren Gründen sehr viel schneller als andere reagieren und Kundenutzen stiften: Erstens ist unser Service Team nun schon seit fast zehn Jahren mit der Vectron vertraut, zweitens haben wir ein einmaliges Ersatzteillager aufgebaut mit praktisch allen wesentlichen Kom-

ponenten, die - drittens - zu einer Rückfallebene bei Supply-Chain-Problemen führen. Gerade in diesen Monaten sehen wir, was es wert ist. fehlerfreie elektronische Bauteile auf Lager zu haben. Während andere Marktteilnehmer auf den Hersteller der elektronischen Komponente warten müssen (der möglicherweise in Asien produziert), reicht bei uns ein Anruf bei unserem Logistiker des Vertrauens mit Sitz in Deutschland. Schließlich ist unsere MS Vectron Flotte mit demnächst mehr als 175 Lokomotiven und unterschiedlichsten Länderpaketen praktisch in allen Vectron zugelassenen Ländern versatil und universell einsetzbar. Daraus ergeben sich sehr hohe Verfügbarkeitsraten und Wachstumspotenziale für unsere Kunden: Kennzahlen. die sonst unerreichbar wären und in Furo messbare Vorteile für unsere Kunden bieten.

Wie haben Sie Ihre Kunden in den letzten doch schwierigen (Corona-) Jahren unterstützt?

Durch flexibles Umschichten der Flotte einerseits zwischen Personenund Güterverkehr und andererseits zwischen Korridoren konnten wir unsere Kunden entlasten beziehungs-



weise unterstützen. Verkehre sind teilweise auf einem Korridor zurückgegangen, dafür gab es auf einem anderen Korridor Wachstum; mit den unterschiedlichen Länderpaketen konnten wir diese Umstellungen optimal mitunterstützen.

Welche Entwicklungen zeichnen sich in kommenden Jahren im Leasing-Markt ab?

Der Leasing-Markt wird seinen Teil der Energie- und Transportwende mittragen müssen, das heißt, der Leasing-Markt ist gefordert, jene Kapazitäten sehr rasch zur Verfügung zu stellen, die sowohl im Personenals auch im Güterverkehr zunächst bis 2030 benötigt werden. Die Rufe nach mehr Schiene werden zwar lauter und eventuell nun doch auch von der Politik gehört, aber es fehlt an Infrastruktur und modernem rollendem Material. Moderne umweltfreundliche Lokomotiven geben deshalb die Richtung vor. ELL investiert nach wie vor in die Erweiterung der Flotte in den nächsten Jahren, um grenzüberschreitende europäische Verkehre mit modernstem Material zu unterstützen. Aber auch unsere Ausbildungsinitiative rund um unsere ELL Academy zeigt, wie wichtig eine branchenweite Ausbildung für Bahnberufe wäre. Die Leasing-Unternehmen täten gut daran, auch im Aus- und Weiterbildungsbereich stärker Flagge zu zeigen.

Ist ELL dafür gewappnet?

Unsere Initiative "Green Mobility Alliance", die wir mit namhaften Kunden initiiert haben, zeigt, dass wir Verantwortung übernehmen: Modernste CO₂-optimierte effiziente Elektrolokomotiven, Investition in Aus- und Weiterbildung für unsere jeweiligen Teams in der ELL Academy und unserer Locmasta Werkstatt JV, Weiterentwicklung von alternativen Antrieben in Kooperation mit führenden Herstellern wie auch optimierter energiesparender Betrieb. Wir werden in den nächsten 18 Monaten die Schallmauer von 200 Vectron-Lokomotiven in unserer Flotte durchbrechen. Und gleichzeitig unser zehnjähriges Bestehen feiern.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Katzensteiner!

Die Fragen stellte Dennis Tesch.



FLL Austria GmbH CFO

Christoph Katzensteiner Schönbrunner Straße 297 A-1120 Wien

www.ell.co.at

Kontakt:



Touax Rail Services

Stark im konventionellen und kombinierten Güterverkehr

Klimaziele und Güterverkehr müssen kein Widerspruch sein. Industrie, Handel und Logistikdienstleister setzen dafür verstärkt auf die Schiene. Touax Rail Services bietet ein breites Portfolio an Wagentypen für intermodale und multimodale Transporte.

Aktuell im Angebot: Großraum. Drei Meter Ladehöhe. 300 Wagen Typ Hbbi(II)ns. Stefan Blaas, Country Manager für Touax Rail Services in Deutschland, empfiehlt solche Schiebewand-, aber auch Flach- oder Schüttgutwagen und Spezialeinheiten für branchenspezifische Transportkonzepte und erleichtert Firmen den Umstieg auf die umweltfreundliche Schiene.

Konventionell, multi- und intermodal Ob multimodal oder direkt via Gleisanschluss, vom hochwertigen Wagen für schnelle Läufe quer durch Europa bis zum preiswerten Equip-

ment für Kurzstrecken findet sich

der passende Wagen. Je nach Strecke und Ladung tragen zwei bis acht intermodale Achsen Ladeeinheiten. Die seit Jahreswechsel aus der Automobillogistik zurückkehrenden zweiachsigen Hbbi(II)ns sind ab sofort, mit Trennwänden zur Ladungssicherung, generalüberholt und an Kundenwünsche angepasst, wieder einsatzbereit. Im wachsenden Netz der P/C-400-Strecken sind sie eine kosteneffiziente Lösung für stapelbare, sperrige oder großvolumige Güter. System- und Linienverkehre mit Konsumgütern, Lebensmitteln, raumgreifenden Automobilkomponenten, jeglichen palettierten Gebinden oder eilige Paketverkehre bilden



sie perfekt ab. Im Segment der Pkw-Transporte konnten 2022 zudem über 200 neue Doppelstockwagen in Betrieb genommen werden.

Wartung für ein langes Leben

Für Sicherheit und Umweltschutz setzt Touax alle Auflagen sorgfältig um. In Deutschland, den Niederlanden und im Alpenraum ist die gesamte Flotte auf K-Sohlen unterwegs oder wurde fristgerecht auf LL-Bremssohlen umgerüstet. Sensoren und GPS liefern für das zertifizierte Instandhaltungsmanagement nach der europäischen "Entity in Charge of Maintenance" (ECM) Planungsdaten. "Als Familienunternehmen spornt uns neben den wirtschaftlichen Vorteilen einer langen Nutzungsdauer der Gedanke an nachfolgende Generationen besonders an. Ressourceneffizienz ist uns über den gesamten Lebenszyklus sehr wichtig, bis wir am Ende die Assets komplett recyceln", sagt Louis Pastré, Chief Commercial & Marketing Officer der Touax Rail Services.

Im Feld der Top-5-Vermieter

Über 10.000 Güterwagen (Plattformen) sind bei Kunden aus Industrie, Handel und Logistikdienstleistung in Miet- oder Leasingverträgen. Hinzu kommen weitere 1500 Einheiten, für die Touax als ECM Serviceprovider verantwortlich ist. Damit zählt

Touax Rail Services zu den Top 5 Waggonvermietern in Europa. 2015 hat die Übernahme von GE Rail Services neue Wagentypen und eine operative Niederlassung in Hamburg ins Portfolio gebracht. Die vielseitige Flotte gehört zu einer Unternehmensgruppe, die seit über 165 Jahren auch mit Binnenschiff- und Containervermietung in nachhaltige Verkehre investiert. Mehrheitlich im

Familienbesitz agiert die Touax Gruppe mit Sitz in Frankreich, Touax Rail in Irland mit Repräsentanten in ganz Europa und darüber hinaus.



Kontakt:

Stefan Blaas Country Manager Germany Touax Rail Services

Telefon: +49 821 319 54060 Mobil: +49 179 501 3919 E-Mail: s.blaas@touax.com

www.touraxrail.com www.mutatio-consult.de









DAL Deutsche Anlagen-Leasing

Welchen Beitrag können Finanzierungsmodelle liefern?

Die Verdreifachung des Güterverkehrs über die Schiene und eine Verdopplung der Passagierzahlen bis 2030 – der Schienenverkehr in Deutschland steht vor ambitionierten Zielen und gewaltigen Herausforderungen. Zeitgleich müssen die ökologischen Ziele über eine Umstellung auf CO₂-neutrale Antriebstechnologien erreicht werden. Die Verkehrswende hängt so von vielen Faktoren ab, aber vor allem verlangt sie massive Investitionen in Infrastruktur und Material. Hierfür sind innovative Finanzierungsmodelle erforderlich, ausgerichtet auf die Herausforderungen des Marktes und optimiert für die Kalkulationssicherheit der Investitionen.

Können individuell gestaltete Finanzierungsmodelle und Finanzierungsinstrumente einen Beitrag zu Projektstabilität und Rentabilität liefern?

"Grundsätzlich ja", so urteilt Gerald Wiencke, Leiter Transport und Logistik bei der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG. "Wesentlich ist die individuelle Abstimmung des Finanzierungsmodells auf die Bedingungen des Beschaffungsprozesses, aber auch mit Blick auf den künftigen Einsatz der Finanzierungsobjekte bis zum Ende der geplanten Nutzung bzw. bis zum Ende des Lebenszyklus. Dabei müssen Risiken aus den vorherrschenden Unwägbarkeiten analysiert und Strategien zur Mitigation entwickelt werden."

So liegt beispielsweise die Absicherung gegen Marktpreisschwankungen und Einhaltung von geplanten Lieferterminen zwar originär in der Sphäre zwischen Hersteller und Besteller, diese beinhaltet aber auch gravierende Risiken für die vor Bestellung abgeschlossenen Finanzierungen. Wenn geplante Auszahlungstermine nicht eingehalten werden können, fallen ungeplante Bereitstellungsgebühren an; wenn zugesagte Finanzierungsvolumina nicht mehr ausreichen, müssen Nachfinanzierungen arrangiert werden. Oftmals verschieben sich wesentliche Kalkulationsparameter, sodass ursprüngliche Investitionsplanungen nicht mehr zutreffen – dies geht bei allseits steigenden Kosten fast immer zu Lasten der Projektrentabilität. Diese Risiken und aktuelle Herausforderungen wie die erheblich gestiegenen Materialkosten und Lieferkettenprobleme können bei der DAL bereits in der Finanzierungsgestaltung berücksichtigt werden. Im Ergebnis bedeu-



tet dies für die Kunden Kalkulationssicherheit für Investitionsvorhaben und mehr Rentabilität.

Finanzierungslösungen für Risikooptimierung und Planungssicherheit – von der Bauphase bis zum Betrieb

Unsicherheiten bezüglich Liefertermintreue und Preisschwankungen können im Rahmen einer Bauzeitfinanzierung unter Verwendung variabler Finanzierungsgestaltungen und derivativer Finanzierungsinstrumente mitigiert werden. Um Liquiditätsbelastungen in dieser Phase zu vermeiden, bietet sich dabei die Kapitalisierung auflaufender Zinsen an. So kann auch einem weiteren Zinsanstieg entgegnet werden.

Individuell gestaltete Langfristfinanzierungen – sei es Finance Lease, Operate Lease, Mietkauf oder Investitionskredit – bieten zudem die Möglichkeit, Absicherungsmechanismen zu integrieren und damit Planungssicherheit über die gesamte Finanzierungslaufzeit herzustellen. Zusätzlich können Förderprogramme und Zuschüsse unter dem Fokus einer langfristigen Zinsstabilität integriert werden. Idealerweise werden diese Konditionen schon zum Bestellzeitpunkt gesichert. So bleiben exogene Kostensteigerungen beherrschbar, die Finanzierung "atmet" mit dem Projektverlauf und die Liquidität wird geschont.

Asset-basierte Finanzierungsstrukturen der DAL ermöglichen zudem aufgrund der langjährigen Erfahrung die effiziente Anpassung der Tilgungsstrukturen an erwartete Marktwertverläufe. So können oftmals die laufenden Finanzierungsbelastungen gesenkt und die Projektrentabilität weiter gesteigert werden.

Bei Investitionen in E-Loks, Elektro-Triebzüge oder zum Beispiel Wasser-



stoff-basierte Triebzüge bietet sich darüber hinaus die Darstellung als sogenannte "Green Financing-Struktur" nach Maßgabe der ESG-Kriterien an. Zusätzlich zu dem ökologischen Beitrag sind so heute schon Preisvorteile bei der Finanzierung langfristiger Finanzierungsvorhaben erzielbar. Perspektivisch ist davon auszugehen, dass sich der Nachhaltigkeitsaspekt noch stärker in der Verfügbarkeit von Finanzierungsvolumina als auch zinsverbilligter Mittel zeigen wird.

Internationale Verkehre und Kunden im Ausland stellen bei der Finanzierung weitere besondere Herausforderungen an die eingesetzten Finanzierungsmodelle. Neben den vielfältigen technischen und eisenbahnregulatorischen Fragestellungen gilt es, Finanzierungsstrukturen hierauf abzustimmen – von der Aufrechterhaltung von national üblichen Sicherheiten-Strukturen bis hin zu rechtlichen, steuerrechtlichen und bankenaufsichtsrechtlichen Aspekten in den beteiligten Ländern.

Die Fragestellungen und Herausforderungen der Zukunft fordern so neben den optimierten Finanzierungen auch kompetente Finanzierungspartner – mit Erfahrung, Know-how und Finanzierungsstärke. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung und über 5300 finanzierten Einheiten ist die DAL der Lösungspartner für RollingStock-Finanzierungen in Deutschland und Europa. Das Know-how der DAL Finanzierungsexperten zahlt sich für die Kunden in strukturierten.

innovativen und effizienten Finanzierungsmodellen aus. Für die Bedürfnisstruktur der Eisenbahnverkehrsunternehmen und eine optimierte Rentabilität in der Zukunft.

Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG bietet als Teil der Sparkassen-Finanzgruppe und Tochterunternehmen der Deutsche Leasing-Gruppe individuelle assetbasierte Finanzierungslösungen nach Maß in den Zielmärkten Großgeschäft Firmenkunden, Immobilien-Management, Infrastruktur & Versorgung, Transport & Logistik sowie IT & Gesundheitswesen. Mit einem begleiteten Transaktionsvolumen von über 2,3 Milliarden Euro pro Jahr gehört das Unternehmen zu den führenden Spezialisten bei der Realisierung von großvolumigen Investitionsvorhaben in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern.

Kontakt:

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

Ansprechpartner: Gerald Wiencke Vertriebsleiter Transport & Logistik Telefon: +49 (0)89 54719246 E-Mail: G.Wiencke@dal.de

www dal de

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.









Commerz Real Mobilienleasing GmbH

Grüner und effizienter: Güterverkehr neu aufgegleist

Als Leasingdienstleister des Commerzbank-Konzerns bietet die Commerz Real Mobilienleasing GmbH bedarfsgerechte Mobilienleasingkonzepte für Unternehmen sowie individuelle Finanzierungsstrukturierungen für Immobilien, Großmobilien und Infrastrukturprojekte. So unterstützte sie als Finanzierungspartner die ITL Eisenbahngesellschaft mbH – eine Tochtergesellschaft der Captrain Deutschland-Gruppe – bei der Modernisierung ihres Fuhrparks mit innovativen und klimafreundlichen Güter-Loks.

Für einen effizienten und klimafreundlichen Güterverkehr entschied sich die ITL, ihre Flotte auszubauen. Sechs neue Güter-Loks haben im Zeitraum von 2020 bis 2021 den Fuhrpark verstärkt. Davon vier EURO-DUAL-Lokomotiven aus dem Hause Stadler und zwei Vectron Dual Mode-Lokomotiven aus dem Hause Siemens. Sechs weitere Vectron Dual Mode-Lokomotiven werden bis zum Jahr 2023 ausgeliefert. Als Finanzierungspartner einer Teilinvestition von rund 7,7 Millionen Euro unterstützt die Commerz Real Mobilienleasing den Schienenlogistiker bei



der Finanzierung von zwei der Lokomotiven, die im Jahr 2023 ausgeliefert werden. Bei dem Projekt bietet das Modell Leasing aufgrund von hohen Sicherungswerten deutlich attraktivere Konditionen im Vergleich zum klassischen Kredit. Zudem ist für den Kunden eine Rückgabeoption enthalten.

Dank ihres dualen Antriebs sind die Lokomotiven für Elektro- als auch für Dieselbetrieb ausgelegt. Die Güterverkehre können somit auf elektrifizierten und nicht elektrifizierten Eisenbahnlinien abgewickelt werden. Für die Kunden ergeben sich daraus zahlreiche Vorteile, denn die neuen Hybrid-Loks punkten durch hohe Leistungsstärke und betriebliche Flexibilität – etwa für die "letzte Meile".

Vorteile, die Captrain gerne auch visuell transportieren möchte. So wurde 2021 ein besonderes Design entwickelt, um die Güter-Loks als umweltfreundlichen Verkehrsträger noch stärker zu positionieren. "Die ursprüngliche Gestaltungsidee für die Loks kam von einem Azubi der ITL". erklärt Jérôme Méline, Geschäftsführer der Captrain Deutschland-Gruppe. "Mit dem Ausbau unserer Flotte zeigen wir, dass wir Innovationen vorantreiben und die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens immer im Blick haben", so Jérôme Méline weiter. "Die gemeinsam mit dem Team der Commerz Real Mobilienleasing entwickelte Lösung gibt uns die notwendige Flexibilität bei der Finanzierung."

"Wir freuen uns, dass wir im Rahmen unserer langjährigen und vertrauensvollen Zusammenarbeit dazu beitragen, den Güterverkehr grüner und effizienter zu gestalten. Durch Investitionen in moderne Technologien haben wir die richtigen Weichen gestellt", so Marc Sauer, Senior Vertriebsleiter Rolling Stock der Commerz Real Mobilienleasing.



Marc Sauer

Kontakt:

Commerz Real Mobilienleasing

GmbH

Ansprechpartner: Marc Sauer

Senior Vertriebsleiter

Telefon: +49 (0) 211 7708-2362

Mobil: +49 (0) 173 9021418

E-Mail:

marc.sauer@commerzreal.com

HEROS Helvetic Rolling Stock GmbH

Flexible Mietangebote für verschiedene Schienenfahrzeuge

Die sich aktuell stark verändernden Antriebstechnologien für Schienenfahrzeuge beeinflussen die Einsatzdauer und damit verbundene Leasingkonzepte beziehungsweise Restwerte von Schienenfahrzeugen.

HEROS Rail Rent GmbH vermietet seit mehr als 15 Jahren europaweit Schienenfahrzeuge inklusive einer kundenspezifischen Instandhaltungsunterstützung. Wir bieten dabei flexible Lösungen für unterschiedliche Kundenanforderungen, Mietlaufzeiten und Fahrzeugmengen. Die spezifischen Lösungen reichen von der Vermietung mit länderübergreifender **Full-Service** Unterstützung, Pay-by-Use Mietverträgen bis hin zu Dry-Leasing Lösungen. HEROS richtet dabei seine Leistungen konsequent auf die Bedürfnisse seiner Kunden und deren fachliche Kompetenz aus. Ein breiter Marktzugang ermöglicht die kurzfristige Bereitstellung auch von größeren Flotten sowie Kapazitäten für Instandhaltungs- und Umbauleistungen, die über ein Netzwerk von Dienstleistern und Werkstätten gewährleistet wird.

Als mittelständische Unternehmensgruppe liegt der Fokus der HEROS auf bedarfsgerechten Überbrückungslösungen und der zeitnahen Ergänzung beziehungsweise Aufstockung von Fahrzeugflotten für den Personenverkehr sowie von Traktionsleistungen für unterschiedliche schienengebundene Verkehrsleistungen. Entsprechend stellen wir Ersatzfahrzeuge bei Lieferverzögerungen oder technischen Problemen bei Bestands- oder Neufahrzeugen, ergänzende Fahrzeuge bei gestiegenem Beförderungsbedarf, Fahrzeuge für Übergangszeiträume, Fahrzeuge für neue Marktteilnehmer sowie für spezielle Anwendungen wie Bremswagen für Zulassungsfahrten von Lokomotiven oder Begleitfahrzeuge.

Alle Leistungen zielen darauf ab, für unsere Kunden Spielräume für die weitere Entwicklung ihrer Geschäftsfelder zu schaffen und Möglichkeiten der Optimierung für die eigene Fahrzeugflotte anzubieten. Wir handeln nach dem Geschäftsgrundsatz:

YOU ARE DEVELOPING YOUR BRIGHT FUTURE. WE BRIDGE FOR YOU'THE PRESENT.



Die HEROS-Gruppe hält zu diesem Zweck permanent eine Flotte von Schienenfahrzeugen vor, die kurzfristig aktiviert werden können und überwiegend in verschiedenen europäischen Ländern einsatzfähig sind. Zusätzlich bewertet und erwirbt HEROS kontinuierlich gebrauchte Schienenfahrzeuge, die in den Mietbestand aufgenommen werden oder nach erforderlichen Anpassungen weltweit veräußert werden.

Die Bestandsflotte der HEROS-Gruppe passt sich beständig den sich verändernden Marktanforderungen an und besteht aktuell aus Sitzwagen für den Fern- und Regionalverkehr, Liegewagen für Nachtzugverkehre und Begleittransporte, Bistrowagen, Lokomotiven und Dieseltriebzügen, die europaweit vermietet oder verkauft werden.

Ergänzend zu Vermietung und Verkauf von gebrauchten Schienenfahrzeugen erbringt HEROS auch Beratungsleistungen sowie die Bewertung von bestehenden Fahrzeugflotten und Neufahrzeugen für Fahrzeughersteller, Eisenbahnverkehrsunternehmen, Banken, Finanzierungsgesellschaften, Hedgefonds und Leasingunternehmen. In den vergangenen Jahren wurden in diesem Zusammenhang weltweit mehr als 10.000 Schienenfahrzeuge (Lokomotiven, Triebzüge, Reisezugwagen,





Metro-Fahrzeuge und Güterwagen) für Dritte mit Blick auf deren technischen Zustand, Marktfähigkeit, Restwertrisiken, Marktwerte oder Vermarktungsfähigkeit beurteilt. HEROS nutzt in diesem Zusammenhang die jahrzehntelangen Branchenerfahrungen seiner Mitarbeiter, Erkenntnisse aus dem Erwerb und der Vermarktung von circa 1000 Schienenfahrzeugen, einen breiten Datenpool an technischen Daten und Transaktionspreisen. Bewertungen und die Ermittlung der Rest- beziehungsweise Marktwerte von Schienenfahrzeugen erfolgen mithilfe von jahrelang erprobten Bewertungskonzepten und -tools. Auf dieser Grundlage ist eine genaue und effiziente Beurteilung von großen Flotten oder auch einzelner Fahrzeuge möglich.

Kontakt:

HEROS Rail Rent GmbH Bahnhofplatz 1 D-90762 Fürth

Telefon: +49 (0) 911 21149710

www.heros-rail.com

BRANCHE BAHN

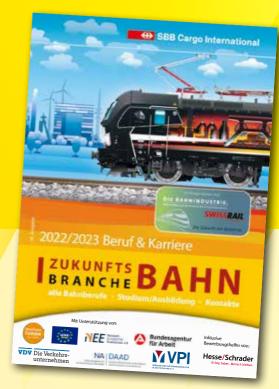
Für Einsteiger, Aufsteiger und Umsteiger

14. Ausgabe

Handbuch Zukunftsbranche Bahn 2022/2023

- alle Berufe der Bahnbranche
- Infos über Ausbildung und Studium
- Bewerbungshelfer Hesse/Schrader
- Kontakte und Ansprechpartner

Bahn-Media Verlag GmbH & Co. KG Salzwedeler Straße 5 D-29562 Suhlendorf Telefon: +49 (0)5820 970 177-0 Fax: +49 (0)5820 970 177-20 www.privatbahn-magazin.de info@privatbahn-magazin.de



SüdLeasing GmbH

Verlässlicher Partner in herausfordernden Zeiten

Das Jahr 2022 entwickelte sich ganz anders als es für die Wirtschaft zum Jahreswechsel vorhersehbar war. Nicht nur die Eisenbahnwelt, sondern jedes Unternehmen und jeder Privathaushalt ist konfrontiert mit massiv steigenden Energiepreisen, anhaltenden Lieferkettenschwierigkeiten, nicht enden wollender Pandemie, den aktuellen geopolitischen Herausforderungen und steigenden Zinsen an den Kapitalmärkten. Gerade in solch unsicheren Zeiten zahlen sich stabile und verlässliche Partnerschaften besonders aus.

Die uns bekannte Welt befindet sich im Umbruch. Verkehrs- und Güterströme verändern sich. Mit dem 9-Euro-Ticket konnten deutschlandweit deutlich mehr Reisende für die Schiene gewonnen werden. Die Zahl



Süd≡Leasing

der im kombinierten Ladungsverkehr bewegten Container, Auflieger und Wechselkoffer nimmt zu. Gleichzeitig wird die gesellschaftlich und politisch geforderte Verkehrsverlagerung in Summe sowohl mehr Personen- als auch Güterverkehr auf die Schiene bringen müssen.

Investitionen in den Erhalt und den Ausbau der bereits stark belasteten Schieneninfrastruktur finden jedoch nur schleppend statt. Immer mehr Langsamfahrstellen beeinträchtigen sowohl die Planbarkeit der Verkehre als auch die Transportzeiten. Zudem verzögern sich wichtige Schienenverkehrsprojekte wie der Bau beziehungsweise der Ausbau der Rhein-Schiene, die zweite Stammstrecke in München und des Brenner-Nordzulaufs.

Gleichzeitig steht die europäische Wirtschaft vor großen Herausforderungen im Zuge der Transformation in eine CO₂-neutrale Gesellschaft bis 2045, derzeit stark steigender Energiekosten und Rohstoffpreise, der weiteren Entwicklung der Covid-19 Pandemie und anhaltender Engpässe in der Zulieferindustrie.

In solchen Zeiten ist es besonders wichtig, kompetente und verlässliche Partner an seiner Seite zu wissen. Seit über 25 Jahren ist die SüdLeasing erfolgreich für die Eisenbahnbranche aktiv. Wir stehen gemeinsam mit unserer Muttergesellschaft, der Landesbank Baden-Württemberg, für

Kompetenz, Lösungsorientiertheit, und Sicherheit.

Wir bieten Leasing- oder Mietkauffinanzierungen von neuen oder gebrauchten Lokomotiven, Wagen und Triebzügen. Gerne beraten wir Sie auch zu den Möglichkeiten im Rahmen von Anschlussfinanzierungen bei auslaufenden Finanzierungsverträgen oder bei Modernisierungen Ihrer Schienenfahrzeuge.

Sprechen Sie uns gerne an!

Unsere Rail-Experten freuen sich auf Sie:

SüdLeasing GmbH

Katja Zecher

Telefon: +49 (0) 711 12715151 Mobil: +49 (0) 172 8921962 Katja.Zecher@suedleasing.com

Mario Jelitte

Telefon: +49 (0) 3473 914708 Mobil: +49 (0) 171 2290825 Mario.Jelitte@suedleasing.com

Florian Schweiger

Telefon: +49 (0) 89 23118163 Mobil: +49 (0) 157 83027690 Florian.Schweiger@suedleasing.com

www.suedleasing.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

Titelfoto: AdobeStock Scanrail

Anzeigen

Patrick Kramüller (verantwortlich) Telefon: 05820 970177-14 Fax: 05820 970177-20 E-Mail: kramueller@bahn-media.com

Layout

Kathrin Brommond, Dennis Tesch

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 2022 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.

EUROPA-REISE



Europa umweltfreundlich auf der Schiene entdecken!

Im Interview:
Josef Doppelbauer,
ERA-Direktor



Kostenloser Download



MONNET – das Europamagazin für junge Leute





BEACON

Wir vermieten Rollmaterial für den Personen- und Güterverkehr im Vereinigten Königreich und in Europa



481 Lokomotiven



Personenwaggons



1,199 Güterwaggons



Aktiv in 17 Ländern



2008 Gegründet

WIR SIND KOOPERATIV
WIR SIND AGIL
WIR FÜHREN UNS GEGENSEITIG ZUM ERFOLG

www.beaconrail.com