



Die BLS ist das zweitgrößte EVU der Schweiz. CEO Daniel Schafer spricht im Interview über Erfolgsgeheimnisse und Zukunftsaussichten.

BLS-CEO Daniel Schafer im Interview

Die Schiene wird weiter wachsen

Die BLS AG ist das zweitgrößte Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) der Schweiz. Das Unternehmen transportiert Personen und Güter durch Europa, teils auf eigener Infrastruktur. Mit dem Privatbahn Magazin sprach CEO Daniel Schafer über zukünftiges Wachstum, die Chancen der Digitalisierung und Erfolgsgeheimnisse der BLS.

Privatbahn Magazin: Während Züge aus Deutschland in Basel aufgrund ihrer teils massiven Verspätungen gestoppt werden, erreichen die Züge der BLS eine Pünktlichkeit von über 95 Prozent. Ganz plump: Wie schaffen Sie das?

Daniel Schafer: Die vergleichsweise hohe Pünktlichkeit bei der BLS hat verschiedene Gründe: Die BLS hat in den letzten Jahren stark in die Flottenharmonisierung investiert. Dies vereinfacht das Handling und sichert eine hohe Rollmaterialverfügbarkeit. Bei Flottenbeschaffungen ist der BLS die Rollmaterialverfügbarkeit sehr wichtig. Zudem sind die Zugläufe der BLS vergleichsweise kurz. Nur auf einer Linie sind die Züge länger als zwei Stunden auf einer Linie unterwegs. Verspätungen werden dadurch weniger kumuliert.

Die BLS ist das zweitgrößte Verkehrsunternehmen der Schweiz und brachte im letzten Jahr über 63 Millionen Fahrgäste an ihr Ziel. Wie will die BLS noch attraktiver werden?

Die BLS versucht vor allem im Freizeitverkehr mehr Fahrgäste für die Bahn zu gewinnen. Das Angebot der BLS ist heute für den Pendlerverkehr dimensioniert. Dank des Taktfahrplans besteht dieses Angebot auch außerhalb der Pendlerzeiten.

Außerhalb der Pendlerzeiten sind die Züge der BLS weniger gut besetzt als zu den Hauptverkehrszeiten. Hier setzt die BLS an, indem sie die Fahrgäste, die bereits zum Pendeln die Bahn nutzen, dazu animieren will, sie auch für Freizeitaktivitäten zu nutzen. Des Weiteren führt die BLS an Wochenenden zusätzlich Freizeitzüge, um attraktivere Verbindungen für Freizeitreisende zu schaffen.

Ab 2025 wollen Sie Billetts nur noch bargeldlos verkaufen, ab 2035 soll es nur noch digitale Billetts geben. Was veranlasst Sie, so auf die Digitalisierung zu setzen? Wo sehen Sie hier die größte Chance?

Wir stellen bereits seit längerem einen Rückgang der Billettverkäufe an den Billettautomaten fest. Die Verlagerung hin zu digitalen Kanälen (App oder online) wird auch in den nächsten Jahren anhalten. Wir gehen davon aus, dass in über zehn Jahren kaum mehr jemand sein Billett am Billettautomaten kaufen wird. Aus diesem Grund stützen wir den Entscheid der ÖV-Branche, ab 2035 auf Billettautomaten zu verzichten.

Neben der Verlagerung der Verkäufe von den Billettautomaten auf die digitalen Kanäle ist auch ein deutlicher Rückgang der Barzahlungen zu verzeichnen. Auch dieser Trend wird sich fortsetzen und wir rechnen künftig nur noch mit einem geringen Anteil von Barzahlungen. Für Kundinnen und Kunden, die nicht mit einer Kredit- oder Bankkarte zahlen möchten, werden wir die Möglichkeit bieten, mit

FOTOS: BLS AG

einer unpersönlichen Gutscheinkarte zahlen zu können. Mit unserem Vorgehen bieten wir bis 2035 für verschiedene Kundenbedürfnisse einen einfachen Zugang zum Billettkauf und lassen unserer Kundschaft genügend Zeit für die Umstellung.

Neben Millionen Fahrgästen bewegt Ihr Unternehmen mit der Tochter BLS Cargo auch Millionen Tonnen an Gütern. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

BLS Cargo ist bereits seit über 20 Jahren im Schienengüterverkehr aktiv und zeichnet sich als Korridoranbieterin zum Beispiel von den ARA-Häfen bis nach Italien aus, indem gegenüber dem Kunden die Gesamtverantwortung als vertragliche Beförderin übernommen wird. Seit 2019 und der Akquisition von Crossrail Benelux hat sich der Anteil der selbst als EVU in Belgien, Deutschland und der Schweiz erbrachten Transporte maßgeblich erhöht. Unser Erfolg beruht auf einem klaren geografischen Fokus unserer Aktivitäten, einer schlanken und schlagkräftigen Organisation sowie länderübergreifenden Produktionskonzepten, die wir dank unserer Aktivität in verschiedenen Ländern mit modernen Mehrsystemlokomotiven umsetzen können.

Welche Rolle spielen die europäische Ausrichtung und die Kooperationen beispielsweise mit der SNCF?

Captrain Holding ist neben dem Mehrheitseigner BLS AG wichtiger und strategischer Miteigentümer der BLS Cargo AG. Wir arbeiten hierbei eng mit den Güterverkehrstöchtern der SNCF, die unter dem Namen Captrain firmieren, zusammen. Gerade in Italien, Deutschland und Benelux zählen sie zu unseren wichtigsten Bahnpartnern.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung im Güterverkehr des BLS?

Die Digitalisierung spielt auch in unserem Geschäft eine große Rolle. Wir stehen kurz vor der Einführung einer neuen Software für die Ressourcenplanung und arbeiten an einer Lösung für automatisierte „Estimated-Time-of-Arrival“-Meldungen für unsere Kunden.

Zudem sind wir in der Ausrüstung der Loks mit ETCS, das heißt praktisch der Digitalisierung bei unseren Lokomotiven, an vorderster Front dabei. Dies ist allerdings sehr herausfordernd, beispielsweise die Lokomotiven mit den neusten Technologiestandards auszurüsten und dabei die behördliche Zulassung in den verschiedenen Ländern zu erhalten. Von einem europaweit einheitlichen Zugsicherungssystem auf der Infrastruktur ist ERTMS leider noch ein Stück weg.

BLS Cargo beschafft zehn neue Mehrsystem-Güterlokomotiven. Die sollen ab 2026 im Einsatz sein. Lässt das auf einen weiteren Wachstumskurs schließen?

Die Investition hängt einerseits damit zusammen, dass wir ältere Lokomotiven ausmustern müssen und daher Ersatz brauchen. Andererseits rechnen wir weiterhin mit einem Wachstum des Schienengüterverkehrs, auch wenn die vielen Baustellen und infrastrukturellen Probleme insbesondere in Deutschland das Wachstumspotenzial in den kommenden Jahren erst einmal stark einschränken. Grundsätzlich gehen wir aber davon aus, dass durch die klimapolitischen Zielsetzungen sowie das allgemeine Wirtschaftswachstum der Bedarf an nachhaltigen Transporten auf der Schiene in den kommenden Jahren weiter steigen wird.

Zuletzt war die Straße durch hohe Energiepreise, stabilen Dieselpreis und allgemein hinkende Konjunktur wieder im Kommen. Deutschlands Wirtschaft stockt, der Container-Umschlag in den Niederlanden geht zurück. Die neuen Lokomotiven sollen auch schwerere Züge über die Alpen ziehen können. Wie passt das zusammen?

In der Tat liegen die Volumina aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage unter den Erwartungen. Im Kombinierten Verkehr liegt man in Europa bislang rund –15 Prozent unter dem Vorjahr. Dies ist auch damit begründet, dass viele Firmen in den vergangenen Monaten zuerst ihre Lagerbestände abgebaut haben, die sie nach der Pandemie vor-



Daniel Schafer

ist seit 2021 CEO der BLS AG. Er ist eine erfahrene Führungskraft im politisch geprägten Umfeld staatsnaher Unternehmen. Zuvor war er CEO von Energie Wasser Bern und in verschiedenen Funktionen für die Alstom Hydro Schweiz AG tätig.

sorglich aufgebaut hatten. Wir gehen davon aus, dass im Jahr 2024 die Nachfrage nach Schienentransporten wieder anziehen wird. Einerseits, weil die Lager leer sind, und andererseits, weil die Konjunktur wieder anziehen wird, sofern sich geopolitische Konflikte, wie derzeit der Nahost-Konflikt, nicht weiter verschärfen.

Der schweizerische Bundesrat hat den Vollausbau „Ihres“ Lötschbergtunnels beantragt. Warum ist das wichtig?

Die lange Sperre des Gotthard-Basistunnels zeigt einmal mehr, wie wichtig es ist, im Schweizer Bahnverkehr über zwei unabhängige und leistungsfähige Nord-Südachsen zu verfügen. Heute ist der Lötschberg-Basistunnel bis an seine Grenze ausgelastet. Immer mehr Personen- und Güterzüge fahren durch den rund 35 Kilometer langen Tunnel, der derzeit nur rund auf einem Drittel doppelspurig befahrbar ist. Der Vollausbau erhöht die Fahrplanstabilität und -flexibilität im gesamten Schweizer Schienennetz. Mit dem Vollausbau können die Kapazitäten für den Güterverkehr erhöht werden.

Vielen Dank für das Gespräch!

Die Fragen stellte Dennis Tesch.