

railways

DAS KUNDENMAGAZIN VON DB CARGO



Nr. 04|16

FÜR EINE STARKE SCHIENE IN EUROPA

Seite 08

KUNDENNÄHE
**DB CARGO DISKU-
TIERT MIT KUNDEN**

Seite 30

INVESTITIONEN
**NEUE FAHRZEUGE FÜR IN-
TERNATIONALE EINSATZE**

Seite 40

AUFTRÄGE
**FÜR BMW FÄHRT DIE
BAHN BIS CHINA**

Seite 44

» KEROSIN IST EIN GEFABRGUT, UND DIE SCHIENE IST DAS OPTIMALE TRANSPORTMITTEL

GABRIELE JANSEN-KREKELS,
LEITERIN VERTRIEB MINERALÖL, DB CARGO BTT



TREIBSTOFF, DER DIE WELT VERBINDET



Der Flugverkehr wächst rapide: Weltweit sind 2015 mehr als 38 Millionen Flugzeuge gestartet, 3,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit wächst auch der Verbrauch von Kerosin. Das Flugbenzin treibt die Turbinen der großen Passagiermaschinen an und ist chemisch eng mit dem Petroleum verwandt, es wird auch als „leichtes Petroleum“ bezeichnet. Damit es pünktlich und sicher auf den Flughäfen verfügbar ist, arbeiten Logistiker Hand in Hand mit der Mineralölindustrie.

DB Cargo UK zum Beispiel hat im Oktober 2016 mit dem Mineralölhändler Gulf Aviation, einer Tochter von Certas Energy, einen dreijährigen Vertrag über den Transport von Kerosin abgeschlossen. DB Cargo

stellt außerdem die Kesselwagen zur Verfügung. Die Güterbahn hat nun den Auftrag, regelmäßig Kerosin aus der schottischen Grangemouth-Raffinerie nahe Edinburgh nach Derby zu bringen. Certas Energy, der größte unabhängige Kraftstoff- und Schmiermittelhändler in Großbritannien, arbeitet bereits mit DB Cargo UK zusammen, um Kraftstoff aus der Grangemouth-Raffinerie nach Fort William und Lairg in Schottland zu transportieren. Der neue Vertrag zeigt den Erfolg der Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen.

Auch in Deutschland transportiert die Güterbahn Flugbenzin – diese Transporte organisiert DB Cargo BTT. „Kerosin ist ein

Gefahrgut und die Schiene ist das optimale Transportmittel“, erklärt Gabriele Jansen-Krekels, Leiterin Vertrieb Mineralöl bei BTT. „Überdies sind Kerosin-Transporte zeitsensibel, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit stehen an erster Stelle.“ Das Unternehmen verfügt über die notwendige Expertise beim Handling von Mineralölprodukten und übernimmt das komplette Management der Kesselwagen, die professionelle Betreuung der Transporte und die durchgängige Transportüberwachung. **mb** ■

Kontakt | Gabriele Jansen-Krekels
Tel. +49 6131 15-73559
gabriele.jansen-krekels@deutschebahn.com

EFFIZIENTER ERFOLGREICH

DB Cargo ist Europas stärkste und leistungsfähigste Güterbahn. Aber wir wollen unser Unternehmen wieder auf neue Füße stellen – das Programm Zukunft Bahn ist das umfassendste Reformprogramm unserer Geschichte und soll Ihnen effizientere Transporte in einer höheren Qualität bieten.

Diese Ausgabe unseres Kundenmagazins *railways* gibt Ihnen einen umfassenden Einblick in unseren Umbau und zeigt, was wir alles vorhaben! Viele spannende Beispiele finden Sie hier, wie wir gemeinsam besser geworden sind.

Das gesamte *railways*-Redaktionsteam wünscht allen Leserinnen und Lesern in ganz Europa ein fröhliches Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr!

Ihr DB Cargo-Team



Interessiert an topaktuellen Themen aus der Welt von DB Cargo? Melden Sie sich für den Newsletter an, und verpassen Sie keine News von der Schiene. Anmelden unter: www.dbcargo.com/newsletter

railways

04/ 2016

FOCUS ZUKUNFT BAHN

- 14 DAS SYSTEM SCHIENE IM WETTBEWERB**
DB Cargo steht in heftigem Wettbewerb. Nicht nur am Markt für Schienengüterverkehr, sondern auch mit anderen Verkehrsträgern.
- 16 „WIR BAUEN UM – FÜR EINE STARKE SCHIENE IN EUROPA“**
Wie die Güterbahn ihr Geschäftsmodell verändert, erläutern DB Cargo-CEO Dr. Jürgen Wilder und Leiter Vertriebsbereich Industrial Sales Dr. Jörg Hilker.
- 19 UMBAU FÜR MEHR LEISTUNG**
DB Cargo stellt die Marktbereiche neu auf, um besser auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können.
- 19 DAS LEISTEN DIE NEUEN MARKTBEREICHE**
Sebastian Schilling, Dr. Jörg Hilker, Dirk Steffes, Jens Nöldner und Iris Hilb über die Leistungen der neuen Marktbereiche.
- 24 INTELLIGENZ AM START**
DB Cargo testet clevere Güterwagen, um Lieferketten transparenter zu machen.
- 25 LEISER, LEICHTER, EFFIZIENTER**
DB Cargo und VTG forschen am innovativen Güterwagen.

COMPANY & PEOPLE

- 26 HAFEN DER ZUKUNFT**
DB Port Szczecin, der mit großen Häfen wie Rostock, Gdynia und Danzig konkurriert, schreibt schwarze Zahlen.
- 28 DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG**
DB Cargo Polska hat seine Produktions- und Vertriebsprozesse optimiert. Ein Gespräch über die Strukturen mit Vertriebsleiter Lukas Polaczek und Robert Nowakowski, Leiter Produktion, DB Cargo Polska.

MARKETS & INNOVATIONS

- 30 UMBAU FÜR MEHR LEISTUNG**
DB Cargo lädt zum Montankongress, um mit den Kunden über die Zukunft der Bahn zu diskutieren – und schon geht es um das große Ganze: den Markt und Trends.
- 35 ZWISCHEN DIGITALISIERUNG UND ENERGIEWENDE**
Der diesjährige Branchenkongress zeigte dynamische Entwicklungen in vielen Bereichen. Kunden und Mitarbeiter von der DB Cargo BTT und der DB Cargo besprachen miteinander Aspekte der Bahn von morgen und skizzierten die Welt der „Logistik 4.0“.
- 40 FLEXIBEL UND KREATIV FÜR INTERMODALES WACHSTUM**
Die Bahn reagiert auf die Anforderungen ihrer Kunden. DB Cargo kauft 700 Doppeltaschenwagen und schafft auf unkonventionelle Weise 300 Containertragwagen an.



MONTAGE: DB CARGO, DDP IMAGES

ZUKUNFT BAHN - AUF DEM WEG ZUM QUALITÄTSFÜHRER

Die Bahn setzt ein umfassendes Reformprogramm um. Ziel ist, künftig effizientere Transporte mit höherer Qualität anzubieten.

CUSTOMERS & PROJECTS

- 42 STARKE KUNDEN, STARKES NETZWERK**
DB Cargo baut das italienische Netzwerk aus und verbessert die regionale Anbindung von Verona und der Toskana.
- 43 DIE NEUEN KRAFTPAKETE**
Bis Ende des Jahres sollen bei DB Cargo Polska neun Rangierlokomotiven vom Typ DE 6400 in Betrieb gehen.
- 44 TRANSIBIRISCHE ZUGROUTE WIRD ZUM ERFOLGSMODELL**
Die Schienentransporte über Land nach China werden immer schneller. Nun hat die BMW Group den Transportvertrag mit DB Cargo über die Versorgung der Produktionsstätte in Shenyang geschlossen.
- 46 SPEZIALISTEN FÜR DIE MAASVLAKTE**
DB Cargo hat im Hafen von Rotterdam die kompletten Rangierarbeiten für die niederländische KombiRail übernommen.
- 48 DEUTSCH-INDISCHER WISSENSTRANSFER**
Beim Besuch im DB Cargo-KundenServiceZentrum lernte eine Delegation der indischen Eisenbahn die Prozesse der europäischen Güterbahn kennen.
- 49 »NACHHALTIGKEIT IST DIE STÄRKE VON DB CARGO«**
Die Eisenbahn ist eines der umweltfreundlichsten Transportmittel – und hilft weltweit beim Klimaschutz.
- 50 FINAL CALL / SAVE THE DATE / IMPRESSUM**



railways ist in der App und in gedruckter Form auch auf Englisch verfügbar.



Kerrie Talbot (2. v. r.)

DONCASTER, WESTMINSTER / GROSSBRITANNIEN

DB Cargo: ausgezeichnete Arbeitgeber und Auszubildender

Die britische Güterbahn DB Cargo UK ist als „Arbeitgeber des Jahres“ ausgezeichnet worden. Der Preis wurde im repräsentativen Rahmen im House of Lords in London verliehen. Er honoriert die Bemühungen des Unternehmens, Nachwuchs auszubilden und junge Menschen in Arbeitsplätze zu vermitteln.

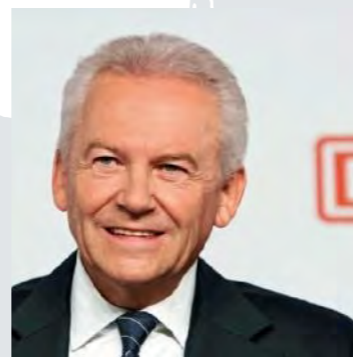
Die Preisverleihung richtete das West Nottinghamshire College aus, eine der größten und bekanntesten Einrichtungen in der Berufsausbildung in Großbritannien, die sich besonders um eine qualitativ hochwertige Ausbildung bemühen. Der Preis wird seit fünf Jahren vergeben. In diesem Jahr wurden sowohl Arbeitgeber als auch Auszubildende belohnt.

Für DB Cargo UK nahm Kerrie Talbot den Preis entgegen. Sie koordiniert die Management-Ausbildungs-Programme bei der Bahn. Auch Jonathon Miller wurde ausgezeichnet. Der junge Mann lernt gerade Rangiertätigkeiten im Westbury Depot von DB Cargo. Er ist unter 13.000 Azubis ausgewählt worden, weil er sich in besonderem Maße in der Ausbildung engagiert und in sein Team einfügt. **an** ■

BERLIN, BRÜSSEL / DEUTSCHLAND DB-Chef Grube wird CER-Präsident

Der europäische Eisenbahn-Verband CER hat den DB Vorstandsvorsitzenden Dr. Rüdiger Grube zum neuen Präsidenten gewählt. „Es ist mir eine große Ehre, in diesem höchsten Amt der europäischen Eisenbahnen als Präsident wirken zu dürfen“, sagte Grube. „Gemeinsam mit allen Unternehmen – den großen wie den kleinen – werden wir weiter darauf hinwirken, mit einer starken gemeinsamen Stimme zu sprechen, vertrauensvoll mit den EU-Institutionen zusammenzuarbeiten und die Schiene zu stärken.“ Grube folgt in dem Amt auf Christian Kern, der seit Mai 2016 österreichischer Bundeskanzler ist.

Der Verband Community of European Railway and Infrastructure Companies (CER) hat seinen Sitz in Brüssel und vertritt mehr als 70 Eisenbahn- und Infrastrukturunternehmen aus Europa. Als Interessenvertretung beschäftigt sich die CER unter anderem mit Fragen des Wettbewerbs, der technischen Harmonisierung der Eisenbahnsysteme und der Umsetzung einer digitalen Roadmap. Weitere Infos: **cer.be** **an** ■



Dr. Rüdiger Grube

FOTOS: DB CARGO, DB CARGO UK, IMAGO STOCK&PEOPLE, SCREENSHOT



MAINZ / DEUTSCHLAND Personelle Veränderungen bei DB Cargo

Änderungen im Vorstand von DB Cargo: Andreas Busemann, Vertriebsvorstand von DB Cargo, wird Anfang 2017 Vorstandsvorsitzender der Vossloh AG. Busemann ist Anfang 2016 zu DB Cargo gekommen. In seiner Funktion als Vertriebsvorstand wird er einen geregelten Übergang sicherstellen. Clemens Först, Vorstand Produktion von DB Cargo, hat das Unternehmen aus persönlichen Gründen verlassen. Seine Aufgaben als Produktionsvorstand übernimmt Michael Anslinger, Vorstand Region Central/ Deutschland bei DB Cargo, kommissarisch. Anslinger ist seit 1996 bei der Güterbahn tätig. **an** ■



MAINZ / DEUTSCHLAND Neuer Güterwagenkatalog ist online

DB Cargo hat seinen Online-Güterwagenkatalog umfassend überarbeitet und mit zahlreichen intelligenten Funktionen versehen. So will die Güterbahn die eigenen Leistungen transparenter machen und Kunden den Weg zur Schiene erleichtern. Über ein Recherchetool können Kunden den richtigen Wagen für ihr Transportgut schnell und unkompliziert auswählen. Um mögliche Alternativen aufzuzeigen, ist mit dem Tool ein Vergleich von bis zu vier Wagen möglich. Und wer in die Tiefe gehen möchte, dem stehen für jeden einzelnen Wagen die technischen Datenblätter als PDF-Download zur Verfügung. Hintergrundinformationen zu Fragen rund um die Güterwagendisposition ergänzen das Tool. Der Link zum Katalog lautet: **gueterwagenkatalog.dbcargo.com** **mb** ■

WARSCHAU / POLEN Kundenfreundliches Unternehmen

Als erstes Unternehmen im Bereich Schienengüterverkehr ist DB Cargo Polska von seinen Kunden als „Kundenfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnet worden. Diese Auszeichnung basiert auf einer unabhängigen Kundenbefragung, die die Stiftung Fundacja Obserwatorium Zarządzania durchführt. Die Stiftung macht sich in der polnischen Wirtschaft für Innovation und Gründergeist stark und untersucht seit zwölf Jahren, wie nah am Kunden die Unternehmen des Landes agieren. „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung“, sagte Marek Staszek, CEO von DB Cargo Polska. „Die sehr guten Ergebnisse unseres Unternehmens beweisen, dass unsere Anstrengungen und unser Bestreben, die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen, erfolgreich waren.“ Das Zertifikat erhalten Unternehmen, die mindestens 80 Prozent zufriedene Kunden in jedem Bewertungsbereich vorweisen können. Beim Gesamtergebnis müssen mindestens 85 Prozent erzielt werden. Infos zur Stiftung unter: **obserwatorium.pl** **mb** ■



ZUKUNFT BAHN- AUF DEM WEG ZUM QUALITÄTS- FÜHRER

Die Bahn setzt ein umfassendes Reformprogramm um. Ziel ist, künftig effizientere Transporte mit höherer Qualität anzubieten.

TEXT__Axel Novak



MONTAGE: DB CARGO, DDP IMAGES

STELLWERK: Die Mitarbeiter von DB Cargo steuern im Durchschnitt 4.520 Züge in ganz Europa. Jeden Tag.

DIE GÜTERBAHN WILL EIN KLARES, UNVERWECHSELBARES PROFIL ALS CARRIER ENTWICKELN, ERGÄNZT UM SCHIENENNAHE LOGISTIKLEISTUNGEN UND OPERATOR-SERVICES FÜR DAS EINZELWAGENNNetz.

Die Güterbahn, das sind Stahl- und Kohlezüge, Chemie- und Mineralöltransporte, Hausgeräte im Container und Getreidewagen, Ganzzüge und Just-in-Sequence-Lieferungen für die Autoindustrie – Züge am Tag und Züge im Nachtsprung, quer durch Europa und bis in den hintersten Winkel des Kontinents. Ein Wunder, dass das alles funktioniert mit den vielen Tausend Zügen täglich.

Solch ein Riesenapparat will natürlich gesteuert und kontrolliert werden. Um diese Steuerung und Kontrolle zu verbessern, hat die Bahn im vergangenen Jahr 2015 den größten Konzernumbau seit der Bahnreform 1994 begonnen. Kernstück ist das auf mehrere Jahre angelegte Programm Zukunft Bahn, das sämtliche Abläufe und Verfahren im Unternehmen analysiert und optimiert. So will die DB mehr Kundenorientierung und damit höhere Produkt- und Servicequalität erreichen. Bessere Prozesse und Strukturen, unterstützt durch digitale Technologien, sollen die Produktivität und die Wettbewerbsfähigkeit des gesamten Konzerns erhöhen. Das Programm Zukunft Bahn betrifft alle Einheiten des DB-Konzerns – und damit auch DB Cargo.

LEISTUNGSVERSPRECHEN EINLÖSEN

„Wir treffen heute in Deutschland im Schienengüterverkehr bei DB Cargo nicht immer die Qualitätserwartungen unserer Kunden“, sagt DB Cargo-CEO Dr. Jürgen Wilder im Interview (siehe auch Seite 14 dieser Ausgabe). Europas größte Güterbahn steht unter hohem, wirtschaftlichem Druck. Um DB Cargo wieder nachhaltig profitabel zu machen, muss das Geschäftsmodell neu aufgestellt werden. Ziel der Wachstumsstrategie 2030 ist es, die Verluste von Marktanteilen der vergangenen Jahre zu stoppen und wieder nachhaltig und profitabel zu wachsen. Die Folge werden viele Veränderungen in den täglichen Abläufen und Systemen sein, die den Schienengüterverkehr erst möglich machen. Ein Aspekt dabei ist, dass die Güter-

bahn verstärkt Zusatzleistungen anbieten will. Zwar bleiben die Transporte auf der Schiene von A nach B das Rückgrat von DB Cargo. Aber die Güterbahn will ein klares, unverwechselbares Profil als Carrier entwickeln, ergänzt um schienennahe Logistikleistungen und Operator-Services, um das Einzelwagensystem besser auszulasten.

KLEINE LEISTUNGSPAKETE FÜR EINE BESSERE STEUERUNG

Dafür will DB Cargo das Produktionssystem radikal vereinfachen und robuster machen, also weniger anfällig für Störungen aller Art. Grundlage dafür sind neue Prozesse bei der Zugproduktion, also wie Züge zusammengestellt und gefahren werden.

Der Hebel dafür sind die so genannten Betriebs- und Produktionsbilder. Für die interne Planung legt DB Cargo Produktionsbilder fest. Das sind kleine, überschaubare „Leistungspakete“, die Mitarbeitern klare Verantwortungen zuweisen. Sie spiegeln den konkreten Logistikbedarf eines Kunden wider und enthalten Relationen, Mengen, Verkehrstage, Wagenbedarf und Kundenversprechen.

Für die Planung mit dem Kunden wiederum legt DB Cargo sogenannte Betriebsbilder fest, die Lokomotivumläufe und Einsätze von Lokführern beinhalten. So erhält der Kunde einen detaillierten Überblick über seine Verkehre – und kann seine eigenen Abläufe besser planen.



MONTAGE: 360° EDITORIAL/DDP IMAGES

KOMPETENZ: Mehr als 30.000 Mitarbeiter beschäftigt DB Cargo europaweit.

ZUKUNFT BAHN

- UND ALLE MACHEN MIT

Das Umstrukturierungsprogramm von DB Cargo verlangt den ganzen Einsatz des Unternehmens: Rund 100 Mitarbeiter im Unternehmen sind mit der strategischen Planung und Vorbereitung der Maßnahmen beschäftigt. In 25 Dialog-Veranstaltungen quer durch das ganze Bundesgebiet diskutierten die DB Cargo-Vorstände, Fachleute und die rund 1.000 Führungskräfte von DB Cargo offen über das Projekt.

WENIGER SCHNITTSTELLEN IM KORRIDOR

DB Cargo bereinigt den Produktionsverbund organisatorisch, um Schnittstellen abzubauen.

Ein Zug von Hamburg nach München wird heute beispielsweise in allen Bereichen der Planung und Durchführung von bis zu zwölf Stellen betreut. In der neuen Logik, die zudem die heutige funktionale Trennung zwischen Planung und Durchführung aufhebt und gleichzeitig eine eindeutige Start-Ziel-Verantwortung aus einer Hand ermöglichen will, werden es nur noch wenige Stellen sein. Davon sollen vor allem die über lange Strecken laufenden KV-Verkehre profitieren.

FOTOS: VORNAME NACHNAME; BILDAGENTUR

ROBUSTE VERKEHRE IM KERNNETZ

Gleichzeitig trennt DB Cargo die robusten Verkehre von den volatileren Verkehren im gesamten Netzwerk. Dieser Kunstgriff soll künftig betriebliche Störungen bei einigen Zügen auf wenige Verkehre beschränken. In der Vergangenheit konnten solche Störungen leicht das gesamte Netzwerk beeinflussen. Für die langfristig planbaren Verkehre führt DB Cargo ein Netzwerk mit einem Jahresfahrplan und festgelegten Frequenzen ein. In diesem Kernnetz ist ein Großteil aller heute bestehenden Verkehre abgebildet. Als robuste Züge gelten Regelzüge, bei denen die Kunden die Mengen regelmäßig anliefern und die strukturell pünktlich fahren können, das heißt, dass sie zum Beispiel nicht regelmäßig auf verspätete Schiffsankünfte warten müssen. Die Untersuchung bestehender Verkehre hat ergeben, dass rund die Hälfte aller Regel- und Bedarfszugleistungen von Grund auf robust sind. Weitere rund 25 Prozent können durch vertriebliche und produktionsnahe Maßnahmen – zum Beispiel angepasste Wendezeiten der Lok – robust gemacht werden. Alle anderen Bedarfs- und Sonderzüge gelten als volatil.

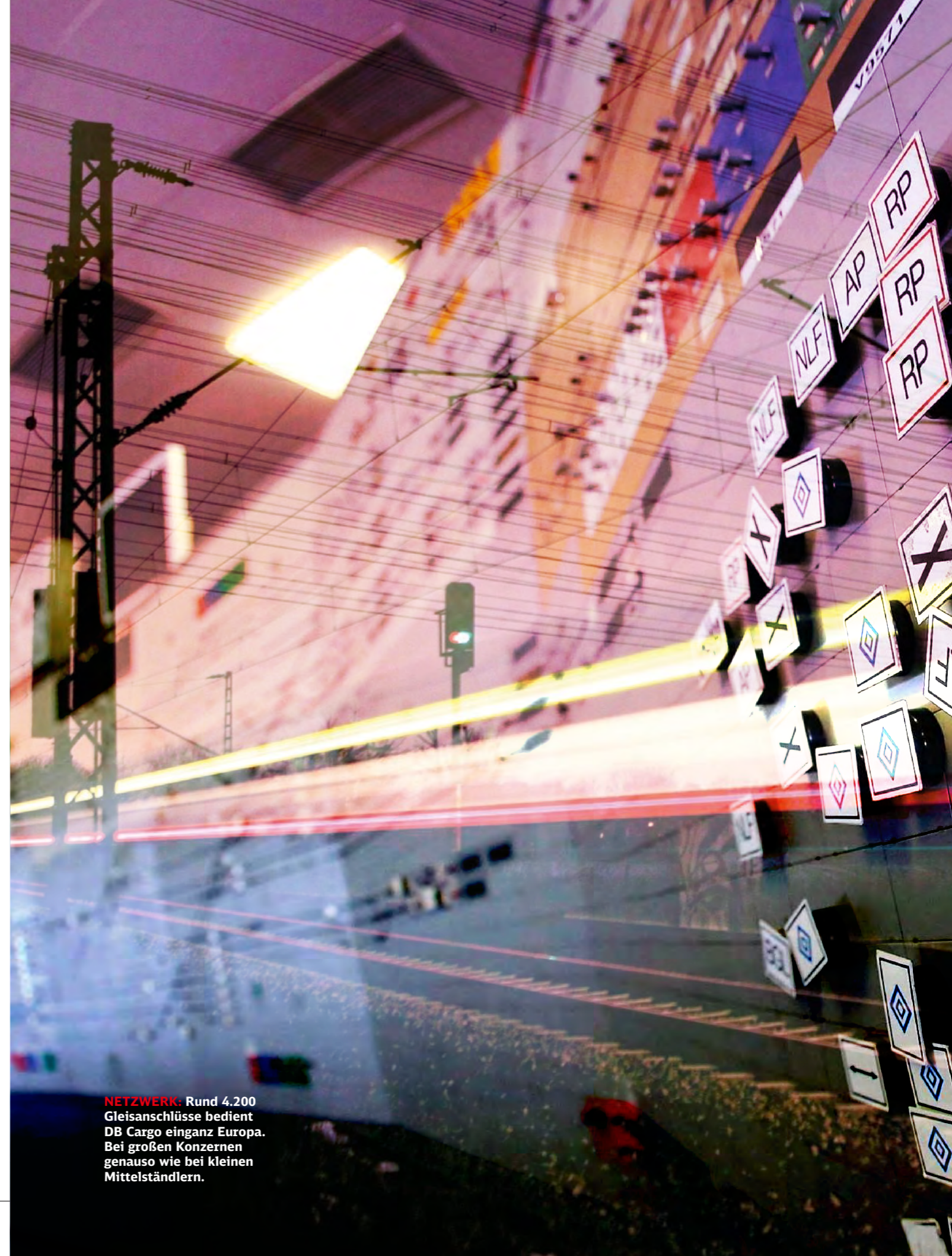
FLEXIBILITÄT NACH RESSOURCEN- PRÜFUNG

Nun gibt es Kunden, deren Bestellungen von Woche zu Woche um bis zu 100 Wagen stark schwanken. Um auch solche flexiblen Verkehre noch durchführen zu können, wird bei diesen volatilen Verkehren immer erst geprüft, ob ausreichend Ressourcen zur Verfügung stehen. Ist das Ergebnis positiv, werden die Ressourcen reserviert. Ist die Prüfung im ersten Schritt negativ, schlägt DB Cargo dem Kunden Alternativen vor. Ziel dieser Planung ist, Verkehre nur dann anzunehmen, wenn genügend Ressourcen vorhanden sind.

KOMPLEXITÄT INTERNATIONALER ZÜGE

Dabei ist gerade bei internationalen Verkehren wichtig, die sich in den großen Güterverkehrskorridoren bewegen, die bisherige Komplexität der Züge zu vereinfachen. Deshalb will DB Cargo die Verkehre auf den wichtigen Korridoren künftig aus einer Hand steuern. Schon bei der Planung der Züge wird festgelegt, wer die Verantwortung für den gesamten Verkehr übernimmt. Der Zuständige ist dann bei internationalen Verkehren für die Leistung zwischen der Abfahrt und der Ankunft verantwortlich. Gemeinsam mit den unterstützenden Einheiten stellt er die Qualität des Gesamtzuges sicher. Grundsätzlich gilt: DB Cargo behält seine europäische Ausrichtung als Nummer eins im Markt bei. Denn nur so kann das Unternehmen die Wachstumspotenziale auf den internationalen Korridoren im Netzwerkverbund voll ausschöpfen und zugleich für seine Kunden in ganz Europa zuverlässige Services aus einer Hand realisieren. **an** ■

MONTAGE: 360° EDITORIAL/DDP IMAGES, IMAGO STOCK&PEOPLE



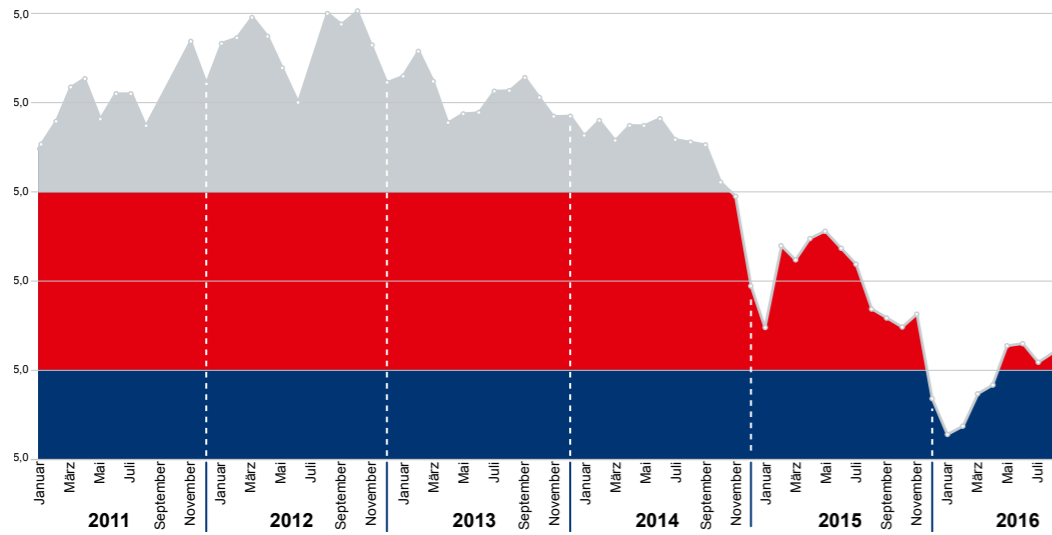
NETZWERK: Rund 4.200 Gleisanschlüsse bedient DB Cargo einganz Europa. Bei großen Konzernen genauso wie bei kleinen Mittelständlern.

DAS SYSTEM SCHIENE IM WETTBEWERB

DB Cargo steht in heftigem Wettbewerb. Nicht nur am Markt für Schienengüterverkehr, sondern auch zu anderen Verkehrsträgern. Vor allem der Lastwagen konnte in den letzten zwei Jahren von den stark gesunkenen Treibstoffpreisen profitieren. Solch eine Entwicklung setzt auch die Bahn unter Druck.

GÜNSTIGER DIESEL

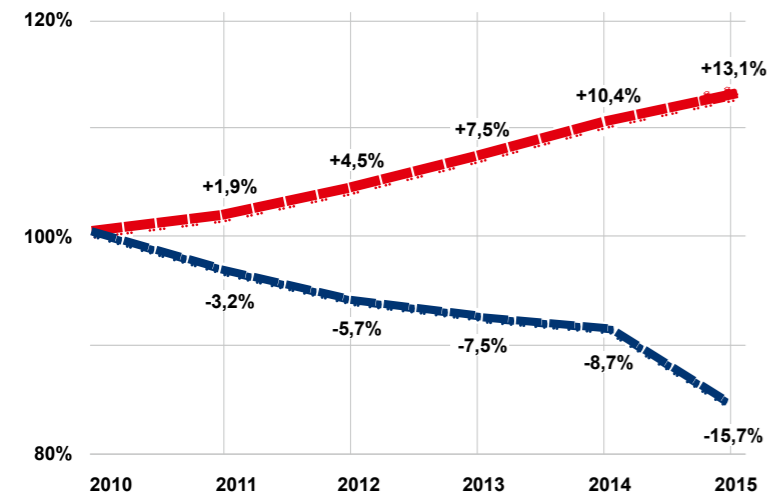
Gleichzeitig ist der Dieselpreis in den vergangenen Jahren konstant gesunken.



Quelle: BGL

MAUT UND TRASSENGEBÜHREN STEIGEN ...

Während die Bahn stetig wachsende Trassenpreise zahlen muss, kann der Lastwagen auf sinkende Mautgebühren setzen.



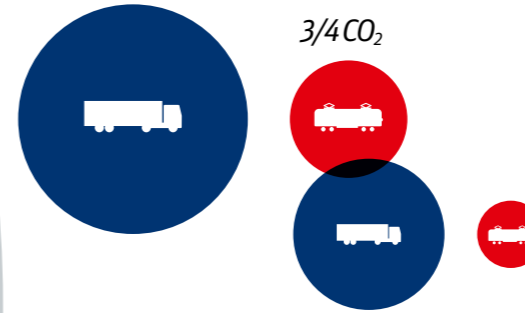
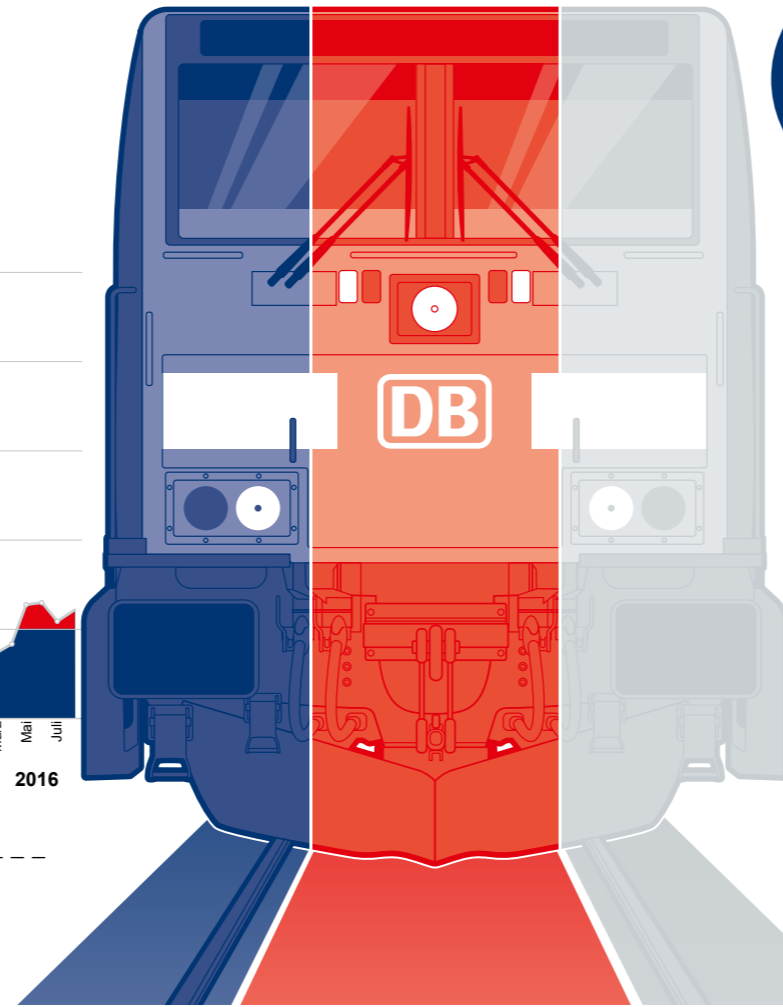
... LEISTUNGEN WERDEN TEURER

Dabei wachsen die Preise für Leistungen auf der Straße und auf der Schiene – allerdings stärker bei Letzterer. 12,6 Prozent – um so viel wuchs der Erzeugerpreis für Leistungen im Schienengüterverkehr. 7,1 Prozent – um so viel legte der Erzeugerpreis für Leistungen im Straßengüterverkehr zu. Index: 100 Prozent im Jahr 2010

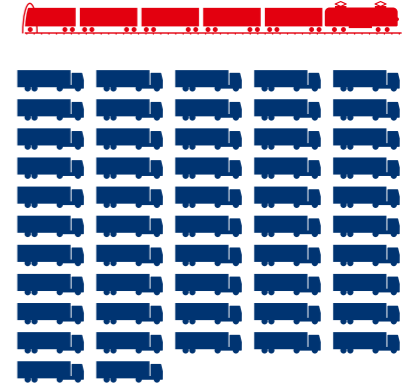
Quelle: Allianz pro Schiene

STROM- UND CO₂-SPARER

Ein Güterzug verbraucht zwei Drittel weniger Energie und drei Viertel weniger Kohlendioxid als ein Lkw – gemessen an einem Transport von Kfz-Zubehör auf der Strecke von Hamburg nach München.



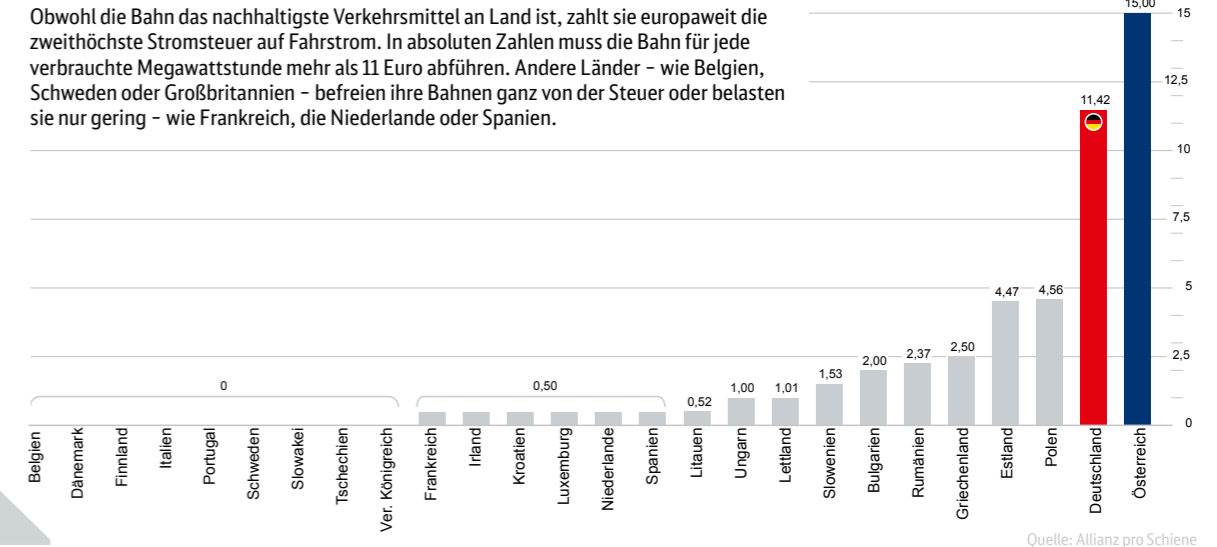
Quelle: Allianz pro Schiene



Quelle: Allianz pro Schiene

TREUER STEUERZAHLER

Obwohl die Bahn das nachhaltigste Verkehrsmittel an Land ist, zahlt sie europaweit die zweithöchste Stromsteuer auf Fahrstrom. In absoluten Zahlen muss die Bahn für jede verbrauchte Megawattstunde mehr als 11 Euro abführen. Andere Länder – wie Belgien, Schweden oder Großbritannien – befreien ihre Bahnen ganz von der Steuer oder belasten sie nur gering – wie Frankreich, die Niederlande oder Spanien.



Quelle: Allianz pro Schiene

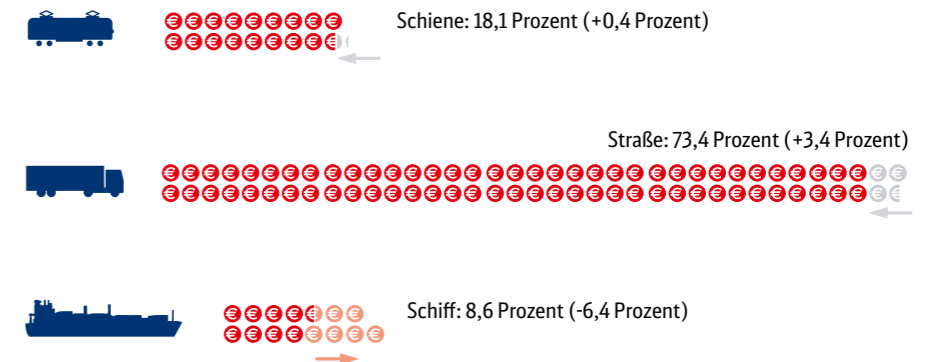
GÜTERMENGEN IM VERGLEICH

SCHIENE: Die Gütermenge wuchs um 0,6 Prozent auf 367,3 Millionen Tonnen, die Verkehrsleistung legte um 3,6 Prozent auf 116,6 Milliarden Tonnenkilometer zu.

STRASSENGÜTERVERKEHR: Die Menge der beförderten Güter wächst um 1,3 Prozent. Die Verkehrsleistung steigerte sich um 1,6 Prozent auf rund 290,6 Milliarden Tonnenkilometer.

SCHIFF: Die Gütermenge sank um 3,1 Prozent auf 221,4 Millionen Tonnen, die Verkehrsleistung ging um 6,4 Prozent auf 55,3 Milliarden Tonnenkilometer zurück.

MODAL SPLIT 2015



Quelle: BAG

ILLUSTRATION: MICHAEL VESTNER

» WIR BAUEN UM.- FÜR EINE STARKE SCHIENE IN EUROPA

Die Güterbahn verändert ihr Geschäftsmodell. Mehr Qualität, mehr Effizienz und mehr Leistung sollen die Schiene in Europa stärken. Wie das geht, erläutern DB Cargo-CEO Dr. Jürgen Wilder und Dr. Jörg Hilker, Leiter Vertriebsbereich Industrial.

INTERVIEW Axel Novak

Zukunft Bahn ist das programmatische Stichwort, mit dem Sie das Geschäft umbauen – warum eigentlich?

WILDER Zukunft Bahn ist ein Programm, mit dem wir die Bahn und den Schienengüterverkehr wieder als Qualitätsführer in Deutschland positionieren wollen. Das betrifft nicht nur DB Cargo, sondern die ganze Deutsche Bahn. Seit Langem schon machen der Bahn wirtschaftliche Entwicklungen zu schaffen, ob im Personen- oder Güterverkehr. Im Schienengüterverkehr haben wir in den vergangenen fünf Jahren Marktanteile verloren. Deshalb haben wir einen hohen operativen Verlust erwirtschaftet. Aber wir wollen uns mit dieser Situation nicht zufrieden geben, sondern unsere Hausaufgaben machen und wieder deutlich wettbewerbsfähiger werden.

HILKER Wir haben daher einen deutlichen Handlungsbedarf identifiziert und im Sommer 2015 das Programm Zukunft Bahn gestartet. Ziel des Programms ist, unsere Qualität und Effizienz zu erhöhen. So wollen wir unsere Versprechen bei den zugesagten Leistungen gegenüber dem Kunden einlösen.

Können Sie das erläutern?

W Wir treffen heute in Deutschland im Schienengüterverkehr bei DB Cargo nicht immer die Qualitätserwartungen unserer Kunden. Das hat Konsequenzen – schließlich betreiben wir nicht nur Ganzzüge, sondern vor allem ein einzigartiges, aber aufwendiges Einzelwagennetzwerk in ganz Europa. Wir müssen daher auf der Einnahmenseite immer daran denken, dass wir unsere Kapitalkosten verdienen und selbstständig in Neuerungen und Bestand investieren – um die Güterbahn und das Einzelwagensystem auch in den kommenden Jahrzehnten betreiben zu können.

H Indem wir eine robustere und qualitativ hochwertigere Produktion einführen, wollen wir unsere Kundenversprechen erfüllen. Dabei sind Kundenversprechen mehr als nur Pünktlichkeit. Sie beinhalten zum Beispiel auch, dass wir den Kunden besser und rechtzeitig informieren, wenn Züge nicht planmäßig fahren.

Was bedeutet Zukunft Bahn im Tagesgeschäft von DB Cargo?

W Eine Erneuerung unseres Geschäftsmodells ist unumgänglich geworden. Wir setzen deshalb an zwei Hebeln an. Wir vereinfachen unser Produktionssystem radikal und machen es so robuster und weniger stör anfällig. Und wir organisieren den Vertrieb und das Ertragsmanagement neu.

In der Produktion wollen wir Züge besser qualitativ steuern. Eine Voraussetzung dafür ist, dass wir in der Produktion die robusten regelmäßigen Verkehre von den volatilen Verkehren trennen. Das bedeutet, dass wir bei solchen Verkehren prüfen, ob wir ausreichende Ressourcen haben, und gegebenenfalls Alternativen vorschlagen.

Eine zweite Voraussetzung ist, den Nahbereich wirtschaftlich zu optimieren. Indem wir Güterverkehrsstellen anders bedienen, können wir unsere Ressourcen im Nahbereich besser auslasten.

Sie wissen, dass gerade dieser Punkt zu Diskussionen führt ...

W Sicher – und diesen Diskussionen stellen wir uns gern. Denn wir haben umsatzschwache Güterverkehrsstellen analysiert. Diese Prüfung ist ein regelmäßiger Prozess, den wir einmal durchlaufen müssen, damit wir wirtschaftlich bleiben – dabei haben wir gemeinsam mit den Kunden häufig Alternativkonzepte entwickelt. Natürlich kann es sein, dass wir dabei geringfügig Umsatz verlieren. Aber im Gegenzug gewinnen wir für alle Kunden ganz massiv an Planungssicherheit und Stabilität in den anderen Verkehren.

FOTO: LÉMRICH (KIÊN HOÀNG LÊ / ALINA EMRICH)





EINZELWAGENVERKEHR IST IN DER TAT AUFWENDIG – UMSO WICHTIGER IST ES, DASS DIESES SYSTEM WIRTSCHAFTLICH ABBILDBAR IST. ES GIBT NICHT NUR EINE GROSSE NOTWENDIGKEIT, SONDERN AUCH EIN GEWISSES POTENZIAL IN EUROPA FÜR DIESES BESONDERE SYSTEM.

STEUERUNG PROGRAMM
ZUKUNFT BAHN BEI DB CARGO

H__ Wir wollen zudem den Vertrieb neu aufstellen. Dabei sind uns drei Themen wichtig: Wir wollen unsere Kompetenzen bündeln, um das Einzelwagensystem besser am Markt zu positionieren. Wir wollen unser Know-how bündeln, um den Kunden schienenennahe Logistiklösungen anzubieten – und wir wollen unsere Synergien nutzen, um erfolgreiche Lösungen aus einigen Branchen in andere zu überführen.

Gleichzeitig arbeiten wir an der Qualität und wollen durch eine End-to-End-Verantwortung bei der Planung und Durchführung von Verkehren eine bessere Qualität erzielen. Dafür schaffen wir durchgehende Verantwortlichkeiten für bestimmte Verkehre. Heute sind viele unterschiedliche Organisationseinheiten von DB Cargo an der Planung und Durchführung von Zügen beteiligt. Das ist nicht immer im Sinne der Kunden. Deshalb haben wir vor, die Produktion entlang der Hauptverkehrsströme in drei Korridoren zu organisieren.

Eines der Ziele ist ja die Sicherung des europäischen Einzelwagenverkehrs. Sie sind da als stärkste europäische Güterbahn in einer besonderen Verpflichtung. Wie sehen Sie die Perspektiven dieses aufwendigen Produktionssystemes?

H__ Einzelwagenverkehr ist in der Tat aufwendig – umso wichtiger ist es, dass dieses System wirtschaftlich abbildbar sein muss. Es gibt nicht nur eine große Notwendigkeit, sondern auch ein großes Potenzial in Europa für dieses besondere System. Da muss man in der Lage sein, Synergien in der Produktion heben zu können. Dafür haben wir mit den anderen europäischen Güterbahnen in der Produktionsallianz Xrail zusammengefunden.

Ein anderes Thema sind Railports. Diese Umschlaganlagen mit Gleisanschluss bieten Kunden ohne eigenen Anschluss die Möglichkeit, Verkehre auf die Schiene zu

bringen, und sind für uns ein klares strategisches Element, speziell für Regionen, in denen die Situation mit Gleisanschlüssen unbefriedigend ist. Deshalb sind wir zum Beispiel in Polen dabei, mit unseren Partnern Railports zu errichten. Dafür allerdings benötigen wir eine gewisse Basismenge der Industrie – hier sind unsere Kunden gefragt, verbindlich entsprechend langfristig zu planen.

Kritiker werfen Ihnen vor, das Zukunft-Bahn-Projekt konzentriere sich vor allem auf Deutschland. Verlieren Sie nicht die europäische Perspektive?

H__ Deutschland ist geografisch und von der Historie her unser Kernland. Außerdem fahren viele internationale Verkehre durch Deutschland. Wenn wir also die Qualität der Verkehre in Summe verbessern wollen, dann ist Deutschland der Schlüssel. Aber natürlich sind wir auch in anderen Ländern aktiv.

W__ Wir betreiben ja heute schon viele internationale Transportkorridore – quer durch Europa bis nach Spanien, Russland – und sogar bis nach China. Wir müssen bei Korridoren immer sicherstellen, dass Verkehre in beide Richtungen funktionieren. Das bedeutet, dass wir mit den Kunden gemeinsam planen, um für die Verkehre eine vereinbarte Basismenge bekommen.

Es geht dabei nicht nur um Deutschland. Sondern Zukunft Bahn setzt in unserer starken europäischen Güterbahn einen Schwerpunkt. Leitgedanke ist: Was wir versprechen, wollen wir halten – nicht nur bei Regelverkehren, sondern auch bei volatilen Zügen.

Sie wollen schon Anfang kommenden Jahres Änderungen einführen – wie wird das geschehen?

W__ Aktuell sind wir dabei, die Konzepte für eine Umstrukturierung der Produktion zu erarbeiten und den Nahbereich neu zu gestalten, das Ganze in einem sehr

engen Dialog mit den Kunden. Diese Themen wollen wir ab 2017 einführen, und zwar Schritt für Schritt. Denn wir wissen schon heute, dass wir erst einmal einige Erfahrungen sammeln müssen, um tatsächlich effizienter zu werden. Wir befinden uns also in einem längeren Prozess, an dem wir unsere Kunden beteiligen wollen – und dazu gehören auch andere Elemente wie zum Beispiel die Abstimmungen mit den Arbeitnehmervertretern.

H__ Auch beim Vertrieb beginnen wir 2017 mit der Umsetzung. Dafür stellen wir unsere interne Vertriebsstruktur um. Statt fünf Marktbereiche haben wir künftig nur noch drei Bereiche: Industrial – hier geht es vor allem um Massengut und die Bündelung von Verantwortung im Einzelwagensystem –, Logistics mit unseren bahnspeziellen Leistungen und Intermodal für den Kombinierten Verkehr. Mit dieser Aufstellung wollen wir Januar 2017 starten.

Ziel ist Partizipation am Wachstum – nun hat die DB ja nicht nur Marktanteile verloren, auch die Wirtschaft in Europa schwächelt, viele Branchen müssen mit großen Herausforderungen kämpfen. Wie wollen Sie aus diesem Tal herauskommen?

H__ Unser Ziel muss sein, die Auslastung des Netzes zu erhöhen, denn mehr Auslastung heißt mehr Profitabilität und mehr Leistung für unsere Kunden.

W__ Und gleichzeitig stärken wir unser europäisches Netzwerk. Indem wir uns auf große Korridore konzentrieren, können wir grenzüberschreitende Verkehre wirtschaftlich und in guter Qualität entlang dieser Korridore anbieten. Es muss uns gelingen, für unsere Kunden den Einzelwagenverkehr in Deutschland und in Europa nachhaltig zu sichern! **an** ■

UM-BAU FÜR MEHR LEISTUNG

DB Cargo stellt sich neu auf, um besser auf Kundenbedürfnisse reagieren zu können.

Durch die Neuaufstellung der Marktbereiche, des Kundenservice und des Marketing rückt DB Cargo näher an den Kunden heran.

Statt bislang fünf Marktbereichen wird es künftig nur noch drei geben: Industrial, Logistics sowie Intermodal. Im Marktbereich Industrial werden die Aktivitäten der Bereiche Montan, Düngemittel, Agrar, Militär und Baustoffe/Bahnbau zusammengefasst. Auch übernimmt der Marktbereich die Auslastungsverantwortung für das Einzelwagennetz.

Der Marktbereich Logistics umfasst die Bereiche Automotive, Industrie- und Konsumgüter sowie Chemie, Mineralöl und Entsorgung mit der Speditionsgesellschaft DB Cargo BTT. Die Vertriebsgesellschaften DB Schenker Rail Automotive und Nieten werden in einer neuen Gesellschaft DB Cargo Logistics vereinigt.

Der Marktbereich Intermodal bündelt den Kombinierten Verkehr. Gemeinsam mit den Vertriebsgesellschaften TFG Transfracht und Intermodal Services soll der Marktbereich im KV wettbewerbsfähiger werden.

Der Kundenservice bleibt strukturell unverändert. Er setzt ein umfassendes Qualitätsmanagement auf und startet eine Kundenservice-Offensive.

Der Bereich „International Sales Development and Marketing“ bündelt den Regionalvertrieb und das Marketing. **an** ■

FOTO: LÉMRICH (KIÊN HOÀNG LÊ / ALINA EMRICH)



WIR BÜNDELN UNSERE KOMPETENZEN

Dr. Jörg Hilker, Leiter Vertriebsbereich „Industrial“

Was bringt der neue Zuschnitt des Marktbereichs Industrial den Kunden?

HILKER__ Der Marktbereich Industrial besteht im Wesentlichen aus dem bisherigen Marktbereich Montan und den Bereichen, Bahnbau/Baustoffe, Düngemittel/Agrar sowie Düngemittel und Militär. Unseren neuen Marktbereich zeichnet das klassische Massengut-Geschäft aus. Besonders viele Kunden fragen Transportlösungen auf der Schiene an, vor allem im Einzelwagenverkehr.

Dieses Einzelwagensystem unterscheidet uns von den anderen Bahnen, die kein Verbundproduktionssystem in dieser Größe anbieten. Aber wir haben bislang an vielen Stellen parallel gearbeitet – mit der neuen Aufstellung gibt es nunmehr eine klare Gesamtverantwortung.

Deshalb haben wir die Auslastungsverantwortung des Einzelwagenverkehrs beim neuen Marktbereich Industrial gebündelt: Wir besprechen die Dimension des gesamten Netzwerks mit der Produktion, bestellen entsprechende Kapazitäten dazu und sorgen dafür, dass die notwendigen Volumens ins System einlaufen – das ist die wesentliche neue Komponente in unserem Marktbereich. Für den Kunden bietet das einen ganz klaren Vorteil: Wir können ihn zielgerichtet ansprechen und attraktive Angebote für seine Mengen bieten, wenn wir freie Kapazitäten auf der Schiene haben.

Wie reagieren denn die Kunden auf die neue Struktur?

H__ Insbesondere die Kunden, die das Einzelwagensystem intensiv nutzen, zum Beispiel in der Stahl- und Chemieindustrie, reagieren sehr positiv darauf, dass es nunmehr aus dem Vertrieb heraus eine gebündelte Verantwortung für Dimensionierung, Auslastung und Weiterentwicklung des Einzelwagensystems gibt. Hier erwarten die Kunden eine sehr viel bessere Berücksichtigung ihrer Wünsche hinsichtlich der relationsspezifischen Laufzeiten.

Aber auch die Tatsache, dass wir gezielt freie Kapazitäten zu attraktiven Konditi-



KOMPLEXITÄT: Im neuen Marktbereich Industrial ist Dr. Jörg Hilker für das Alleinstellungsmerkmal von DB Cargo verantwortlich: das europäische Einzelwagennetzwerk. Ziel ist, die Auslastung des Systems massiv zu erhöhen.

onen anbieten, wird als interessante Alternative zu Lkw-Transporten gesehen. Andere Verkehrsträger agieren schon seit vielen Jahren mit differenzierten Preisen bei unterschiedlichen Auslastungssituationen. Den Kunden ist sehr wohl bewusst, dass ein fixkostenintensives System wie das Einzelwagensystem nur bei einer hohen Systemauslastung erfolgreich sein kann.

Wie sieht es mit der internationalen Ausrichtung aus?

H__ Das Programm Zukunft Bahn ist nicht nur ein deutsches Thema. Aber wir haben in Deutschland das größte Netzwerk und damit die größte Bedeutung für unser gesamteuropäisches Netzwerk. Der Marktbereich Industrial ist ja nicht nur für den Einzelwagenverkehr in Deutschland, sondern auch im europäischen Ausland verantwortlich. Auch die Kooperation mit anderen Bahnen in Europa liegt in unserer Verantwortung. Dazu gehört, dass die Xrail-Allianz so wie ursprünglich geplant aufgebaut und entwickelt wird. An unserer europäischen Ausrichtung ändert sich nichts! **an** ■

Kontakt | Dr. Jörg Hilker
Telefon: +49 6131 15-61100
joerg.hilker@deutschebahn.com

BRANCHENKENNER: Jens Nöldner will starke Leistungen zum Beispiel für die Autoindustrie auch in anderen Branchen erreichen.



WIR WOLLEN UNSERE ANGEBOTE ERWEITERN - MODULAR UND FLEXIBEL

Jens Nöldner, Leiter Vertriebsbereich „Logistics“ (und CEO DB Cargo Logistics)

Was bringt die neue Struktur Ihres Vertriebsbereiches für den Kunden – und was ändert sich in der Vertriebsmannschaft?

NÖLDNER Im Vertriebsbereich Logistics sind die Branchen Automotive, Chemie, Consumer Goods sowie Papier/ Holz zusammengefasst – also Bereiche mit sehr hohen Anforderungen an unsere Qualität und Services. Wir wollen unser bestehendes Logistikangebot für unsere Kunden erweitern – das heißt, hochwertige, schnelle und frequente Netzwerklösungen in Europa anbieten, die mit logistischen Services zu integrierten rail-basierten Systemlösungen ausgebaut werden können.

Unsere Vertriebsteams bleiben branchenspezifisch aufgestellt. Die neue Struktur unterstützt mehr als bisher einen intensiven Austausch der Teams. Wir entwickeln derzeit einen Baukasten logistischer Module, der unsere Produktentwicklungs- und Reaktionszeiten sowie den damit verbundenen Aufwand deutlich reduziert.

Welche Effekte versprechen Sie sich von der neuen Struktur?

N Absolut im Vordergrund steht für uns, den Erwartungen unserer Kunden zu entsprechen und diese idealerweise zu

übertreffen. Wenn wir unsere Netzwerke frequenter und schneller machen, erreichen wir auch eine bessere Nutzung unseres Equipments. Zudem bin ich überzeugt, dass es uns gelingt, Markt-Potenziale zu erschließen und so auch die Netzwerkauslastung zu erhöhen.

Wir sind nun stärker integriert, verringern Schnittstellen und arbeiten einfacher und punktgenauer zusammen – das hat natürlich für den Kunden große Vorteile! Ziel ist, dass wir uns an unseren heutigen starken Verkehren orientieren – und gleichzeitig die Stärken weiter ausbauen. Zum Beispiel als Antwort auf neue Trends wie die Digitalisierung.

Wir wollen aber nicht nur effizienter werden, sondern noch deutlicher mit dem Kunden besprechen, was seine Erwartungen sind und wie wir sie erfüllen können. Es gibt bei vielen Kunden eine hohe Bereitschaft und einen hohen Bedarf, mit uns in der Logistik über die Verkehrsträger hinweg weitere Wege zu gehen.

Was bedeutet das für die internationale Ausrichtung?

N In allen Branchen, die jetzt im Vertriebsbereich Logistics zusammengeführt werden, sind wir bereits international aufgestellt. Jetzt werden wir die auf den einzel-

nen Korridoren unterschiedlichen Stärken und Entwicklungsstände zusammenführen. Im Automotive-Bereich haben wir zum Beispiel besondere Stärken in den Korridoren Richtung Russland und China oder auch Spanien, bei Papier und Holz Richtung Skandinavien oder bei Chemie zu den ARA-Häfen. Diese Stärken können wir jetzt noch besser branchenübergreifend nutzen – Gleiches gilt natürlich auch für den internationalen Vertrieb. **an** ■

Kontakt | Jens Nöldner
Telefon: +49 610 7509-800
jens.noeldner@deutschebahn.com

IN DER NEUEN AUFSTELLUNG KÖNNEN WIR DIE KUNDEN BESSER ANSPRECHEN



Dirk Steffes, Leiter Vertriebsbereich „Intermodal“

Was bringt der neue Zuschnitt Ihres Vertriebsbereiches für den Kunden – und was ändert sich für Ihr Vertriebsteam?

STEFFES In der neuen Struktur unterscheiden wir zwischen den beiden Vertriebsbereichen Carrier Sales und Operator Sales: Im Carrier Sales erbringen wir Leistungen an Wiederverkäufer, also an Speditionen oder Operateure, ohne selber das Auslastungsrisiko zu tragen. Wir haben also einen einheitlichen Vertriebsstrang mit Prozessen, die sich nur an Wiederverkäufer wenden.

Im Operator Sales wiederum bieten wir unseren Kunden Kapazitäten in unserem eigenen Produktnetzwerk an, für das wir selbst die Auslastungsverantwortung tragen. Hierbei handelt es sich primär um maritime Mengen, die über unsere Operator-Tochtergesellschaft TFG Transfracht gebündelt werden. Kontinental wollen wir nach wie vor mit den bekannten Operateuren wie der Kombiverkehr oder der TEL zusammenarbeiten.

Unsere Kunden werden wir auch in der neuen Organisationsstruktur unsere volle Aufmerksamkeit und unser ganzes Engagement zukommen lassen, was sie bereits heute von uns gewohnt sind. Darüber hinaus werden wir bei der Planung und Im-

plementierung von komplexen Kundenkonzepten zukünftig noch stärker aus dem Markt heraus unterstützen, was von Beginn an die Zuverlässigkeit und Qualität dieser Neuprodukte erhöht.

Welche Synergieeffekte versprechen Sie sich von der neuen Struktur?

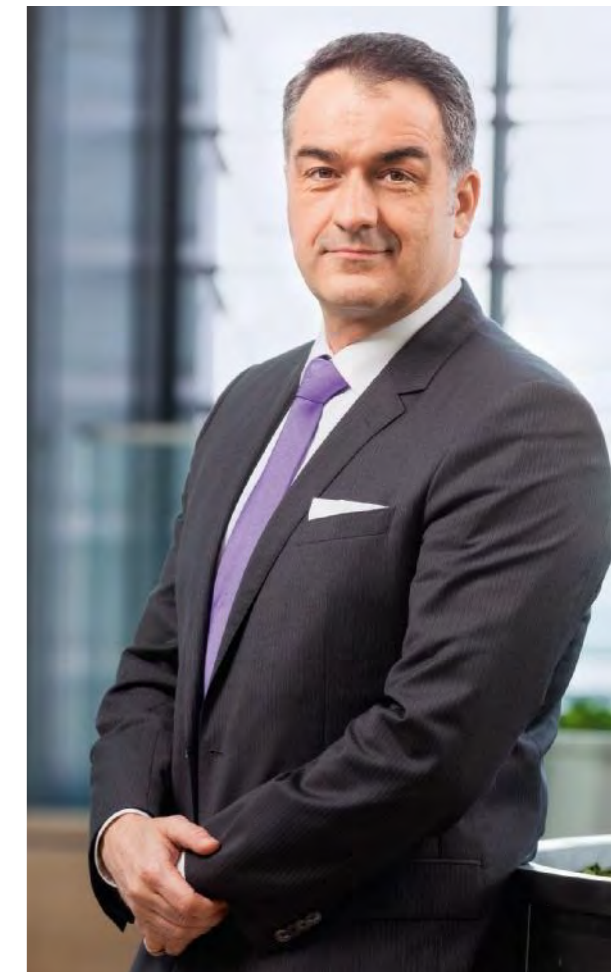
S Zukünftig liegt die maritime und kontinentale Kundenbetreuung in der Gesamtverantwortung der Leitung „Carrier Sales“. Dadurch gewinnen unsere Abläufe an Struktur und Zuverlässigkeit, denn wir können unsere internen Abstimmungsprozesse effizienter gestalten. Schon heute arbeiten wir bei bestimmten Produkten wie bei Verkehren aus den Westhäfen in gemeinsamen kontinental-maritimen Tandems zusammen. Hier bietet es sich geradezu an, dies nun auch vertriebslich-organisatorisch aus einer Hand zu steuern. Auch für unsere Kunden schaffen wir durch einen konsequenten Marktauftritt in den Bereichen Carrier Sales auf der einen und Operator Sales auf der anderen Seite Klarheit und Orientierung.

Wie sieht es mit der internationalen Ausrichtung aus? Was können die Kunden erwarten?

S Wir erhalten zum 01.01.2017 die fachliche Verantwortung für das Intermodalgeschäft der Auslandstochter von DB Cargo. Dadurch können wir zukünftig die bereits heute zahlreichen Aktivitäten unserer Kolleginnen und Kollegen vor Ort zentral bündeln und somit eine bessere Sicht auf mögliche Kooperationspotenziale generieren. Diese neue Möglichkeit eröffnet uns vertriebliche Chancen, die wir heute gerne auch einmal übersehen. Die zukünftige fachliche Verantwortung verstärkt zudem die Fokussierung unserer Prozesse auf unsere Entwicklung als europäischer Marktführer im Kombinierten Verkehr.

Gleichzeitig bündelt der neue Marktbereich Logistics weiteres Know-how, das wir im gemeinsamen Austausch nutzen können, um unseren Kunden neue attraktive Produktoptionen anzubieten. **an** ■

Kontakt | Dirk Steffes
Telefon: +49 6131 15-61600
dirk.steffes@deutschebahn.com



KOMBINATIONEN: Dirk Steffes verbleibt im intermodalen Geschäft, das er bei DB Cargo seit Frühjahr 2013 verantwortet. Sein Ziel: bessere und zielgerichtete Angebote für die Kunden im Kombinierten Verkehr.

WIR WOLLEN DIE WAHRNEHMUNG UNSERER LEISTUNGEN VERÄNDERN - AUF ALLEN KANÄLEN

Sebastian Schilling, Leiter „International Sales Development and Marketing“

DB Cargo auf dem Weg zum Qualitätsführer im Schienengüterverkehr – welche Rolle übernimmt International Sales Development and Marketing?

SCHILLING Mit dem Programm Zukunft Bahn ändert sich unsere Marketingstrategie – wir wollen unsere Kompetenz und unsere Leistungen noch näher zum Kunden bringen. Ziel ist, unsere logistische Lösungskompetenz durch Best-Practice-Beispiele über alle Branchen hinweg den Kunden anzubieten – zum Beispiel wenn es um ein schnelleres, hochfrequentes und leistungsfähigeres Basistransportangebot geht. Dafür haben wir den Regionalvertrieb und den Bereich „International Sales“ mit dem Marketing zusammengelegt als Bereich „International Sales Development and Marketing“. So behalten wir einerseits unsere strategische Sicht und wirken konzeptionell europaweit. Andererseits greifen wir auf die gesamte branchenübergreifende Kompetenz unserer Mitarbeiter zurück, um Kunden wirklich passgenaue Angebote zu machen.

Kontakt | Sebastian Schilling
Telefon: +49 6131 1561-650
sebastian.schilling@deutschebahn.com

Was erwartet denn der Kunde heute von DB Cargo – über das reine Produkt hinaus?

S Der Kunde erwartet bei uns eine hohe Qualität – und der Kunde will ganz klar unsere Kernkompetenz: die Schiene.

Das müssen wir weiter ausbauen und noch attraktiver machen. Dafür müssen wir unser Kernprofil bewusster schärfen und zeigen, was wir besser machen als die Konkurrenz – auch unter den Aspekten Stabilität, Zuverlässigkeit und Sendungspünktlichkeit.

Wir wollen Lösungen für Prozesse der Kunden weiter ausbauen, damit die Logistikprozesse reibungslos funktionieren. Wichtig ist, dass wir neue Leistungen anbieten, die genau zu den Bedürfnissen der Kunden passen. Das ist uns in einigen Bereichen schon gelungen: Die Westhäfen Rotterdam und Antwerpen etwa fahren wir mit einem gezielten Produkt, den Westport-Shuttles, an. Im Railnet France haben wir den Großraum Paris seit 2016 attraktiv angeschlossen.



Wie möchte DB Cargo mit den Kunden zukünftig in Dialog treten?

S Es geht auch darum, die Wahrnehmung unserer Leistungen zu verändern – und dazu wollen wir verschiedene innovative Kanäle nutzen. Soziale Netzwerke und neue Medien sind mit Sicherheit spannend, auch um neue Kundengruppen anzusprechen, die wir über unsere bisherigen Kanäle nicht erreichen. Aber wir stehen unabhängig von den Medien vor der grundsätzlichen Aufgabe, unsere Expertise am Markt zu verdeutlichen. Kein anderes Unternehmen hat diesen Überblick über den Markt, über die Warenströme, über die wirtschaftliche Entwicklung von Branchen und Volkswirtschaften. Wir sind attraktiv und haben hervorragende Angebote, mit denen wir in dieser Breite besser sind als jeder andere. Ich bin sicher, dass wir diese Botschaften wieder näher zum Kunden bringen können! **an** ■

KOMMUNIKATION: Sebastian Schilling leitet die neu aufgestellte Einheit „International Sales Development and Marketing“. Der Diplom-Ingenieur gehört seit 1998 zur Deutschen Bahn.

FOTOS: KATRIN BINNER

WIR WERDEN IM KUNDENSERVICE BESSER UND EFFIZIENTER

Iris Hilb, Leiterin „Customer Service Center“

Mit dem Programm Zukunft Bahn strukturieren Sie auch das Customer Service Center um. Was ändert sich?

HILB Die Aufgaben des Customer Service Center bleiben dieselben, aber die Art und Weise, wie der Kundenservice funktioniert, ändert sich. Unsere Qualität wie auch unserer Effizienz im Kundenservice beeinflussen die Wettbewerbsfähigkeit von DB Cargo. Deshalb wollen wir mit dem Programm Zukunft Bahn qualitativ besser und effizienter werden. Zum einen wollen wir Qualität verbessern, indem wir auf neue Medien setzen und innovativer werden. Schon heute sind viele Kunden mit uns über elektronische Schnittstellen bzw. Online-Portale verbunden. Diese Medien sollen unter dem Namen „myrailportal“ mit einer deutlich verbesserten innovativeren Plattform für die Interaktion mit unserem Kunden flankiert bzw. abgelöst werden. Neben der Digitalisierung der Kommunikation mit unseren Kunden bietet diese Plattform auch die Möglichkeit, mit den Kunden unsere gemeinsamen Prozesse zu optimieren. Wir wollen wir noch innovativer und transparenter werden und den Kunden einen klaren Mehrwert bieten. Um darüber hinaus um effizienter zu werden, treiben wir die Automatisierung unserer Prozesse im Kundenservice deutlich voran. Ein Beispiel: Die Aufträge kommen von den Kunden häufig unvollständig bei uns an und müssen bislang manuell ergänzt werden. Wir wollen diese Aufgabe durch ein neues Ordermanagementsystem automatisieren, um den Aufwand zu minimieren und so unsere Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.



KOMPETENZ: Der Kundenservice hat maßgeblichen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit von DB Cargo. Hilb weiß, wo die Kunden der Schuh drückt: Sie ist seit 1995 im Schienengüterverkehr tätig, davon lange Zeit im Regionalvertrieb.

Was erwarten die Kunden von einem Customer Service Center?

H Unsere Kunden erwarten einen guten Service und rechtzeitige Informationen bei Störungen. Die Kunden haben oft Verständnis, wenn eine Störung zu einer Verspätung führt. Aber sie haben kein Verständnis, wenn sie davon nicht rechtzeitig erfahren. Wichtige Informationen müssen proaktiv erfolgen – das ist gerade in unserem europaweiten Netzwerk eine Herausforderung. Dabei haben die unterschiedlichen Branchen teilweise unterschiedliche Erwartungen an uns: Einige Kunden z.B. in der Automobilindustrie setzen schon länger voraus, dass wir innovative digitale Medien einsetzen. In anderen Branchen werden innovative Medien in vielen Bereichen gerade eingeführt. Aber wir haben in vielen Gesprächen festgestellt: Die Kunden suchen genauso wie wir nach Möglichkeiten, effizienter zu werden. Da sind die Digitalisierung und die Automatisierung willkommen!

Wie bewältigen Sie diese Herausforderungen?

H Wir haben zum Thema Qualität ein umfangreiches Programm gestartet: Dazu gehört, dass wir ein verbessertes proaktives Störungsmanagement flächig

einführen wollen und die Zusammenarbeit mit unseren Kollegen in der Produktion wie z.B. European Operations Center weiter verbessern. Dazu gehört aber auch, dass wir unsere Mitarbeiter qualifizieren, ein professionelles Beschwerdemanagement aufsetzen, die Besetzungszeiten optimieren und regelmäßig Innovationen umsetzen.

Zur Effizienzsteigerung wollen wir eine Kundenservice-Offensive starten: Dabei arbeitet ein gemischtes Team aus allen Bereichen an der Umsetzung von ca. 50 Maßnahmen, um im Kundenservice effizienter zu werden. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir diese Ziele erreichen, weil wir unser Programm schon sehr konkret formuliert haben. Da ist viel frischer Wind drin! **an** ■

Kontakt | Iris Hilb
Telefon: +49 6131 15-60101
iris.hilb@deutschebahn.com

INTELLIGENZ AM START

DB Cargo testet clevere Güterwagen, um Lieferketten transparenter zu machen.

Die Digitalisierung ist der entscheidende Faktor, mit dem die Güterbahn für die Zukunft rechnen muss. Doch über Leistungsfähigkeit und Qualität der Services entscheidet auch das rollende Material. Gerade im Zeitalter der Digitalisierung müssen Güterwagen und Lokomotiven in der Lage sein, Daten zu liefern, die zu vernetzten Services führen und es der Bahn ermöglichen, dem Kunden intelligente Dienstleistungen anzubieten. „Digitalisierung im Schienengüterverkehr ist notwendig, darf aber kein Selbstzweck sein“, unterstreicht Steffen Bobsien, Leiter European Asset Management & TechnologyEndFragment bei DB Cargo. „Die Digitalisierung muss entlang der Wertschöpfungskette geschehen und den Anforderungen unserer Kunden entsprechen.“

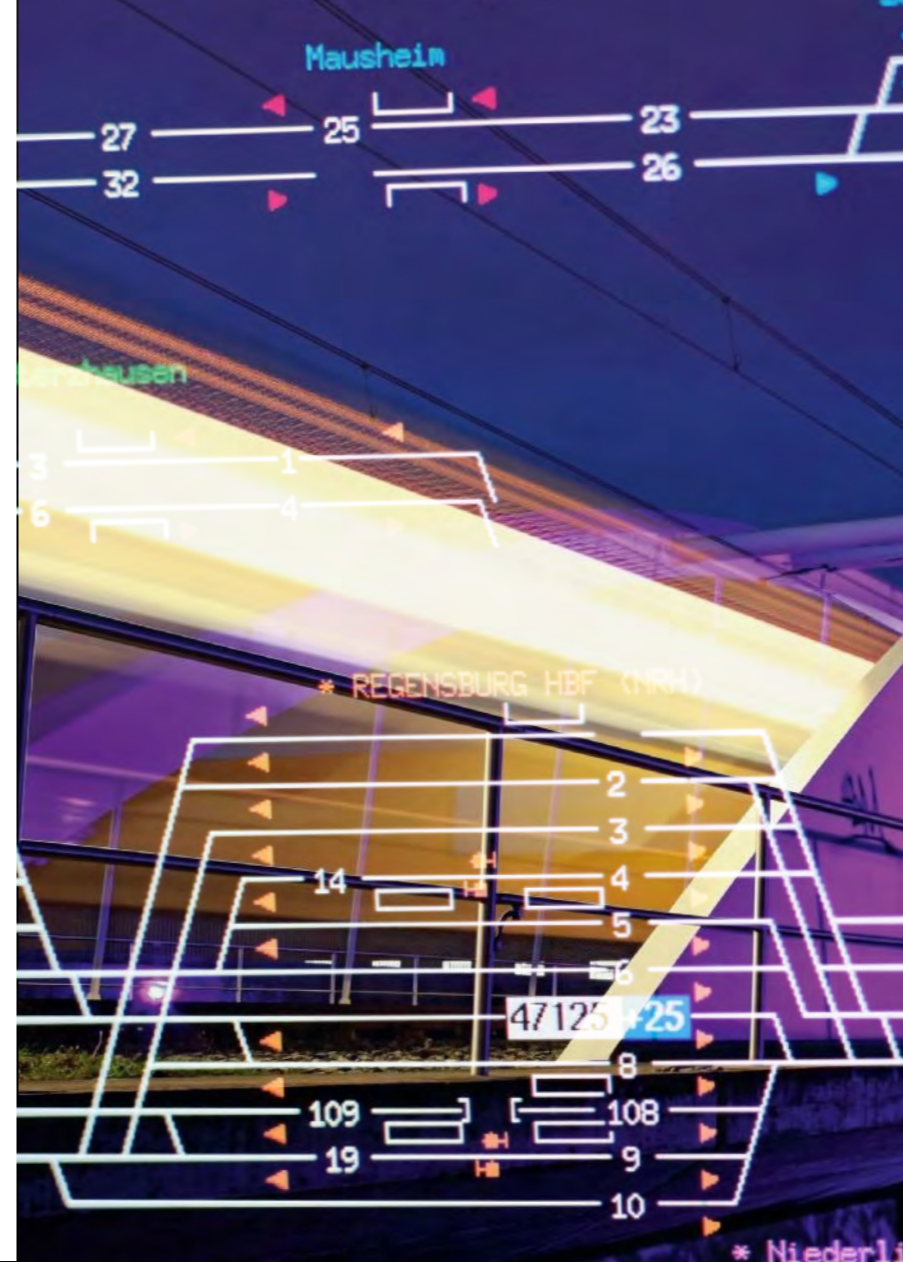
Daher untersucht DB Cargo den Einsatz von intelligenter Technik in Güterwagen. Insgesamt 500 Waggons aus unterschiedlichen Branchen, zum Beispiel der Montan- oder Konsumgüterindustrie, hat die Bahn mit Sensoren ausgestattet. Die Sensoren erfassen im 15-Minuten-Takt Zustände wie Temperaturen, Stöße, Positionen, Laufleistung, Luftfeuchtigkeit, Auslastung oder die exakte Verriegelung und speichern diese Daten automatisch ab. Alle sechs Stunden werden sie anschließend gebündelt an DB Cargo übermittelt. Ziel der Testphase ist in einem ersten Schritt, die Sensoren zu finden, die den Anforderungen der Güterbahn am besten entgegenkommen. Schließlich müssen nicht nur die Waggons, sondern auch die Sensoren die physischen Transportbelastungen unbeschadet und zuverlässig überstehen.

DATENANALYSE FÜR MEHRWERTDIENSTE

In einem zweiten Schritt sollen die übermittelten Daten miteinander verknüpft und ausgewertet werden. Erst die Analyse liefert brauchbare Hinweise darauf, welche weiteren Services DB Cargo in Absprache mit den Kunden anbietet und realisiert. Die notwendigen Werkzeuge und Programme dafür entwickelt das Team Projektsteuerung für intelligente Gerätetechnik im neuen „DB Cargo Lab“.

Beispiele für solche Services sind Mehrwertdienstleistungen um das Tracking und Tracing herum: „Mittels der Sensorik wissen wir genau, wann ein Wagen beim Kunden eingetroffen ist und wie lange er sich dort aufhält“, sagt Gerrit Koch to Krax, der bei DB Cargo mit seinem Kollegen Wassilios Tsolakidis in der Projektsteuerung für intelligente Gerätetechnik tätig ist. „Bei Pkw-Transporten können wir durch die Auswertung von GPS-Daten sicherstellen, dass die Autos den Kunden in der richtigen Ausrichtung erreichen“, ergänzt Tsolakidis.

Das ist wichtig, weil Kunden in der Autoindustrie beispielsweise auf eine bestimmte Wagenreihung angewiesen sind. So stellt DB Cargo den reibungslosen Fluss an Material in die Produktion sicher. an ■



März 2016, als er die Strategie „Leise Schiene“ vorstellte. Neben der Entwicklung und dem Bau leiser und effizienter Waggons sollen auch der bestehende Wagenpark und die aktuellen Strecken durch neue Lärmschutztechnologien geräuschärmer werden.

DIE NÄCHSTE GÜTERWAGEN-GENERATION

DB Cargo rüstet schon seit Jahren die eigenen Güterwagen lärmarm um und setzte Mitte 2016 bereits rund 8.200 neue leise Güterwagen ein. Von der Initiative erhofft sich die Güterbahn nun noch mehr Attraktivität für die Schiene. „Die wichtigste Ressource bei DB Cargo ist der Güterwagen“, sagt Steffen Bobsien, Leiter European Asset Management & TechnologyEndFragment bei DB Cargo. „Wir haben uns gemeinsam mit VTG die Frage gestellt, wie wir die nächste Güterwagen-Generation in puncto Lärmminimierung, Energieeinsparung und wirtschaftlichem Einsatz optimieren können, und freuen uns, dass das BMVI unsere Vision der innovativen Güterwagen teilt. Wir sind überzeugt, dass der Schienengüterverkehr genau solche Initiativen benötigt, um mit innovativen Assets seine Wettbewerbsfähigkeit im multimodalen Logistikmarkt zu erhalten und auszubauen.“

„Als VTG glauben wir an die Schiene als Zukunftslösung für das stetig zunehmende Transportaufkommen. Deshalb wollen wir die Schiene über Innovationen zum Rückgrat intelligenter und nachhaltiger Logistiklösungen machen“, erklärt Dr. Heiko Fischer, Vorstandsvorsitzender bei der VTG. „Die Entwicklung von innovativen Güterwagen ist für uns ein entscheidender Schritt in diese Richtung.“

LEISER, LEICHTER, EFFIZIENTER

DB Cargo und VTG forschen am innovativen Güterwagen.

Die Güterbahn DB Cargo und der Wagonlogistiker VTG haben die Ausschreibung der Bundesregierung für das Forschungsprojekt „Innovative Güterwagen“ gewonnen. Rund 17 Millionen Euro stellt das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur für das Projekt bis Ende 2018 zur Verfügung. Damit will die Bundesregierung die Entwicklung von leisen, energieeffizienten Güterwagen mit niedrigeren Betriebskosten unterstützen.

Hintergrund ist das Bemühen der Bundesregierung, den Schienengüterverkehr durch eine ganze Reihe von Innovationen attraktiver zu machen, um mehr Verkehr von der Straße auf die Schiene zu verlagern. „Wir fördern Innovationen an Schienen und Zügen und ertüchtigen Strecken“, sagte Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt im

Kontakt | Harald Schulze
Telefon: +49 69 265-34301
harald.h.schulze@deutschebahn.com

ENTWICKLUNG UND ERPROBUNG

Im Verlauf des Projektes sollen Komponenten und Technologien verschiedener Hersteller entwickelt und erprobt werden. Dafür setzen DB Cargo und VTG Wagen mehrerer Bauarten ein, zum Beispiel Autotransportwagen, Containertragwagen, Flachwagen oder auch Kesselwagen.

Dabei forschen die Partner unter anderem an Drehgestellen, die den Schienenverschleiß in Kurvenfahrten verringern und durch weniger Reibungsverluste Energie einsparen. Um den Schienenlärm zu verringern, testen DB Cargo und VTG verschiedene innovative Komponenten wie beispielsweise Lärmschürzen, die in Kombination mit der Flüsterbremse die Laufgeräusche auf der Schiene dort reduzieren, wo sie entstehen. Auch die Einsatzmöglichkeiten von GPS-Überwachung für eine wirtschaftlichere Güterwagensteuerung und Sensoren für die Überwachung der Ladegüter werden untersucht. Die Erprobungsphase mit Testfahrten dieser Güterwagen wird 2018 stattfinden. ■



WOMEN AT WORK

HAFEN DER ZUKUNFT

Stolz sind sie hierauf den Turnaround: Seit 2014 schreibt der DB Port Szczecin schwarze Zahlen. „Wir alle ziehen gemeinsam an einem Strang“, sagt Paweł Wac, Geschäftsführer des DB Port Szczecin (vorne links im Bild). Er meint das ganz wörtlich, denn die Tätigkeit im Hafen ist mit Schwerarbeit verbunden: 280 Mitarbeiter, darunter Dockarbeiter, Werkmeister und Maschinisten, legen Taue, arbeiten am Kran und packen an – Helm und Warnweste sind Pflicht an den Docks. Neben Stahl oder Granitblöcken werden hier Container und Stückgüter aus der Papier-, Stahl-, Automobil- und Baustoffindustrie verladen, aber auch gefrorenen Fisch.

DB Port Szczecin, der mit großen Häfen wie Rostock, Gdynia und Danzig konkurriert, hat es nicht leicht. Vor vielen Jahrzehnten war Stettin der Hafen der großen Industriestadt Berlin. 2009 übernahm die Deutsche Bahn den Hafen von der privaten polnischen PCC Rail. Heute erschließt sich ein zunehmend attraktives Hinterland: DB Port Szczecin ist der nächstgelegene Hochseehafen für Berlin, Prag, Wien, Bratislava, Budapest, Dresden und viele andere wichtige zentraleuropäische Großstädte. Derzeit gelangen etwa 12 bis 13 Prozent der Fracht auf Schienen vom und zum Hafen Stettin. „Da geht noch mehr“, gibt sich Paweł Wac überzeugt. **mb** ■

Kontakt | Paweł Wac
Telefon: +48 91 430-8660
sekretariat@dbport.pl

ANPACKEN FÜR EINEN STARKEN HOCHSEEHAFEN: Piotr Zantkiewicz – Dockarbeiter/Stevedore, Paweł Wac – CEO DB Port Szczecin, Eugeniusz Grzegorzak – Maschinist/Operator, Mieczysław Kardzasz – Dockarbeiter/Stevedore.

Robert Wałek – Werkmeister/Foreman, Mirosław Żochowski – Dockarbeiter/Stevedore, Marek Cimek – Werkmeister/Foreman.

DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

DB Cargo Polska hat seine Produktions- und Vertriebsprozesse optimiert. Ein Gespräch über die Strukturen mit Vertriebsleiter Lukas Polaczek und Robert Nowakowski, Leiter Produktion, DB Cargo Polska.

Im Vertrieb gab es kürzlich Umstrukturierungen. Was hat sich verändert und welche Auswirkungen hatten die Veränderungen auf das Geschäft?

POLACZEK: Neu ist, dass die Verantwortung für die Auslastung der Wagen jetzt bei der Vertriebsabteilung liegt. Dank der neu aufgebauten Wartungsplanung haben wir nun ein vollständiges Bild davon, auf welchen Strecken Einsätze von Lokomotiven geplant sind, und wir wissen, wie sie miteinander verknüpft sind.

Eine effektive Nutzung des rollenden Materials ist also der Schlüssel?

NOWAKOWSKI: Ja, genau. Der Vertrieb hat jetzt einen vollständigen Pool an rollendem Material zur Verfügung. Sie teilen eine bestimmte Anzahl von Wagentypen einem konkreten Kunden zu, und zwar in enger Zusammenarbeit mit uns, also der Produktion. Sollte es Überschüsse geben, suchen sie zusätzliche Aufträge oder vermieten die Wagen.

P Zeitgleich mit der Verlagerung der Verantwortung für die Wagennutzung haben wir ein System zur Berechnung der Wagennachfrage entwickelt. Alle Bereiche – Vertrieb, Produktion und Wartung – kön-

nen sich nun ein umfassendes Bild von der Nachfrage nach den Ressourcen machen. Die Nachfrage wird auf zwei Ebenen definiert: langfristige und kurzfristige Nachfrage. Der Vertrieb ist dazu verpflichtet, die in der Planungsphase angeforderten Ressourcen auch zu verwenden. Einmal pro Woche gibt es die Möglichkeit, operative Anpassungen vorzunehmen. Wir analysieren dann die aktuelle Situation und die sich daraus ergebenden Veränderungen.

N Langfristig können wir nur sehen, welches Volumen der Kunde verlangt. Allerdings verändern Kunden oft ihre Anforderungen genau dann, wenn es an die Ausführung geht. Wir müssen für solche Szenarien gewappnet sein. Deshalb sind die wöchentlichen Treffen organisiert worden – um zu erfassen, wann rollendes Material freigesetzt wird und wann wir neue Aufträge suchen müssen. Wir rechnen dabei mit Tonnenkilometern, das heißt, das Transportvolumen wird durch die Anzahl der gefahrenen Kilometer geteilt. Werden Wagen nicht genutzt, sinkt die Rate. Je niedriger die Rate, desto weniger effektiv arbeiten wir.

P In der Praxis müssen Aufträge für die nicht genutzten Wagen gefunden werden. Die meisten Kunden planen die Wagen für ein ganzes Jahr im Voraus, und so ist es nicht einfach, kurzfristig Kunden für einen konkreten Zweck und eine bestimmte Transportmenge zu finden. Dann bieten wir kurzfristige Services an, während die meisten Kunden nach langfristigen Lösungen suchen.

N Wichtig ist, dass wir unseren Ansatz ändern: Es gibt jetzt keine Situation mehr, in der wir nicht nach Wegen suchen, um die freien Wagen zu verwenden. Wir müssen uns klar machen, dass ein Wagen, der sich nicht bewegt, Kosten verursacht. Wenn wir sie nicht einspielen, sinkt unser Ergebnis!

Welche Rolle spielt die Produktion in diesem Prozess?

N Die Produktion steht am Ende des Prozesses. Nachdem wir einen Kunden haben, eine Berechnung und einen vorbereiteten Transport, wird der Produktion das Signal gegeben, dass an einem konkreten Tag der Auftrag für einen konkreten Kunden ausgeführt wird. Eine Lokomotive mit einer festgelegten Anzahl von Waggons eines bestimmten Typs setzt sich in Bewegung. Die grundlegende Aufgabe der Produktion ist die Ausführung von Aufträgen in Übereinstimmung mit den Vorgaben und dem Zeitplan.

WIR MÜSSEN DAS OPERATIVE RISIKO BEI DER PLANUNG EINBEZIEHEN UND LÖSUNGEN FINDEN, DIE DIESES RISIKO AUF EIN MINIMUM BEGRENZEN.

LUKAS POLACZEK, VERTRIEBSLEITER DB CARGO POLSKA

Was macht den größten Unterschied zwischen kurzfristiger und langfristiger Planung aus?

N Jeden Monat erhält die Produktion eine klar definierte Anfrage nach Transporten mit klar definierten Volumina und der Zusammenstellung der Züge. Leider kommt es in der Praxis häufig zu Stornierungen von Zügen. Dennoch müssen in der ersten langfristigen Phase der Planung die angenommenen Anforderungen zu 100 Prozent umgesetzt werden. Die sogenannte Kurzfrist-Planung – also eine Woche im Voraus – ergänzt den Planungsprozess. Natürlich zeigt sich in der Praxis, dass selbst Züge, die eine Woche im Voraus angefordert werden, häufig von den Plänen abweichen. Diese Änderungen haben häufig externe Gründe, etwa die fehlende Verfügbarkeit von Infrastruktur, Verspätungen von Zügen und so weiter.

P Der Mehrwert der Beziehungen, die zwischen Vertrieb und Produktion entstehen, ist die Tatsache, dass unsere Mitarbeiter gemeinsam an der Verbesserung der Servicequalität und der Rentabilität der Wagen arbeiten. Diese Bemühungen werden von der Wartungsabteilung und dem Kundenservice unterstützt. Alle Abtei-

lungen sind stark auf die dauerhafte Beseitigung von Schwachstellen fokussiert, auf erhöhte Effizienz der Transporte. Die Kunst ist, die Balance zu finden zwischen der Kundenzufriedenheit auf der einen und der Wirtschaftlichkeit auf der anderen Seite.

Was geschieht, wenn ein Zug im letzten Moment storniert wird? Wenn es bereits einen Wochenplan gibt?

N Dies ist die Aufgabe des Dispatchers. Eine sehr wichtige und verantwortliche Aufgabe also. Nur die Dispatcher können sehen, wie die Transporte in Echtzeit ausgeführt werden und wo es Unterbrechungen oder Verzögerungen gibt. Der Dispatcher analysiert die Situation und verändert Zeitpläne und Routen, basierend auf der Kurzzeit-Verfügbarkeit von Ressourcen und der Nachfrage laut Plan.

Was aber, wenn die Wagen selbst in dieser letzten Stufe nicht mehr verwendet werden können?

N Dies ist eine schmerzliche Situation. Die schwierigste Aufgabe ist für mich die Planung der Traktionsteams, wenn die



Lukas Polaczek (l.) und Robert Nowakowski.

WIR MÜSSEN UNS KLAR MACHEN, DASS EIN WAGEN, DER SICH NICHT BEWEGT, KOSTEN VERURSACHT.

ROBERT NOWAKOWSKI, LEITER PRODUKTION DB CARGO POLSKA



Änderungen im Streckennetz dynamisch sind. Wir haben dann wenig Handlungsspielraum, um die Arbeitszeit eines Lokführers optimal zu nutzen. Viele Bedingungen werden durch die Arbeitsgesetze bestimmt, der menschliche Faktor ist ebenso von Bedeutung.

P Dass die Information über eine Stornierung des Verkehrs uns im letzten Moment erreicht, ist ein zusätzliches und häufiges Hindernis für uns. Dies geschieht

am häufigsten bei internationalen Transporten und geht in erster Linie auf Differenzen bei der Ausführung von Aufträgen zurück.

Analysieren Sie so etwas, und sprechen Sie dann mit dem Kunden?

N Ja, wir besprechen alle Aufträge mit den Kunden, insbesondere mit unseren Kunden, die Kohle transportieren. Seit Jahren beobachten wir wiederkehrende Muster von Reduktion und Aufstockungen bei Kohletransporten zu Kraftwerken, die Kunden manchmal nicht berücksichtigen.

P Es können sich auch Marktbedingungen ändern. Einfach gesagt – man kann nicht immer vorhersehen, wann der Kunde seine Waren verkauft, die wir transportieren. In gewissem Sinne ist dies unser operatives Risiko. Wir müssen dieses Risiko bei der operativen Planung einbeziehen und Lösungen finden, die dieses Risiko auf ein Minimum begrenzen. Wichtig ist es auch, vergleichende Analysen durchzuführen und daraus Schlüsse zu ziehen, um die Abweichungen zwischen dem angeforderten und dem realen Transportvolumen zu minimieren. *mb* ■

DB Cargo lädt zum Montankongress, um mit den Kunden über die Zukunftspläne der Bahn zu diskutieren – und schon geht es um das große Ganze: Konzernumbau der DB, Markttrends und Innovationen.

OHNE WAGEN KEIN TRANSPORT

DB Cargo verbessert die Verfügbarkeit von Waggons

Schienengüterverkehr benötigt ein grundsätzliches Element: Güterwagen. Die Güterwagenverfügbarkeit ist für die Kunden ein wichtiger Aspekt, um ihre Transporte über die Schiene zu steuern.

DB Cargo hat schon in der Vergangenheit einiges unternommen, um die Verfügbarkeit zu erhöhen. Mit Erfolg, denn sie hat sich in der Montanbranche in den letzten zwölf Monaten positiv entwickelt. „Die Gestellquote war in der Vergangenheit teilweise sehr unbefriedigend“, sagte Marktbereichsleiter Dr. Jörg Hilker. „Wir haben mit Ihnen diskutiert, und das hat auch gewirkt: 2016 haben wir eine gute Bedarfsdeckung.“ Künftig wolle die Bahn versuchen, die Reserve an verfügbaren Wagen zu erhalten, um mögliche Spitzen abzufangen. „Wir sollten immer das Gefühl haben: Da geht noch was.“

Dabei sei die Verfügbarkeit je nach Transportgut durchaus unterschiedlich. So haben zum Beispiel bei den Güterwagen vom Typ Ea, die für den Transport von Schrott geeignet sind, zusätzliche Revisionen, eine angepasste Priorisierung in der Instandsetzung und Koordinationsgespräche mit der Produktion dazu geführt, dass sich die Verfügbarkeit erhöht habe.

Gleichzeitig investiert die Bahn in innovative Wagenkonzepte, um künftig flexiblere Transportlösungen anbieten zu können: Neue, multifunktional einsetzbare Wagen sollen künftig die Leertransporte reduzieren, indem sie sowohl mit Brammen, Coils oder Containern beladen werden können. Erste Prototypen sind ab 2017 verfügbar und werden dann bei Kunden eingesetzt.

Für den Transport fertiger Stahlprodukte setzt die Bahn teilweise noch Stahlhaubenwagen ein. Sie sind nun in die Jahre gekommen und werden zu Wagen mit Kunststoffplanen-Verdecken umgebaut. „Ende 2016 haben wir die ersten 300 Wagen in den eigenen Werken umgebaut, in den kommenden drei Jahren werden wir die gesamte Flotte umbauen“, so Hilker.

Grundsätzlich müsse die Bahn bei ihren Wagen mehr Innovationen umsetzen: überbreite Trittbretter für mehr Arbeitssicherheit, Schrottwagen mit stabileren Wänden oder

Maßnahmen gegen den Schienenlärm. „Gerade das Thema Lärm müssen wir mit den Kunden gemeinsam angehen, um das System Schiene nach vorne zu bringen“, sagte Hilker. „Wenn es uns nicht gelingt, bei den Menschen eine positive Stimmung dem Schienengüterverkehr gegenüber zu erzeugen, dann wird es immer Widerstände geben.“



DIGITALISIERUNG IM MONTANBEREICH

Neue Tools und innovative Lösungen liefern Informationen und Analysen

Die Digitalisierung macht auch vor der Montanindustrie und ihren logistischen Abläufen nicht Halt. Auch DB Cargo als Rückgrat der Industrie muss sein Serviceportfolio digitalisieren, um flexibel und gleichzeitig wirtschaftlich agieren zu können.

Im zurückliegenden Jahr hat das Unternehmen an der digitalen Kundenschnittstelle große Fortschritte gemacht: Die Basismodule des Internetportals „myRailportal“ sind ausgerollt, nun sollen Kunden- und

..UMBAU
FÜR
MEHR
LEISTUNG

FOTOS: LÉMIRICH (KIÊN HOÀNG LÊ / ALINA EMRICH)



branchenspezifische Lösungen entwickelt werden – und zwar in enger Zusammenarbeit mit den Kunden.

Schon heute setzt die Bahn eine Reihe von Sensoren ein, zum Beispiel um die Luftfeuchtigkeit zu messen, was bei entsprechenden Gegenmaßnahmen Weißrost verhindert, oder Stoßsensoren, die physische Einflüsse auf sensible Güter wie Stahlcoils messen und dokumentieren.

Auf der Grundlage der gewonnenen Daten will die Bahn neue digitale Lösungen entwickeln, sogenannte Smart Services. Hierbei werden Daten-Analysetools genutzt, um aus einer großen Datenmenge einen Mehrwert für den Kunden zu generieren.

Dr. Hilker nannte als konkretes Anwendungsbeispiel die Schrottologistik. Hier führt der unkoordinierte Zulauf von Schrott zu logistischen Ineffizienzen, zum Beispiel zu hohen Standgeldzahlungen oder die Über- oder Unterauslastung der Entladekapazitäten im Stahlwerk. Intelligente Planung, die

alle Teilnehmer der Lieferkette einbezieht, könnte die Umlaufzeiten bei den Transporten reduzieren, die Quote der Leerwagenversorgung für Schrottlieferanten verbessern und Standgeldkosten vermeiden.

„Das wollen wir mit Ihnen optimieren! Dann gelingt es uns gemeinsam, zum Beispiel nur diejenigen Schrottsorten zu transportieren, die Sie als Kunde in einem bestimmten Moment tatsächlich benötigen“, sagte Marktbereichsleiter Dr. Jörg Hilker.

Grundlage für solche Angebote ist natürlich, die verfügbaren Daten clever zu analysieren und für weitere Services zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören automatisierte und individualisierbare Tracking- und Tracing-Lösungen, die die Bahn derzeit entwickelt. Statusinformationen über Sendungen in Ganzzügen und Einzelwagen sollen für mehr Transparenz sorgen. So kann der Transportverlauf überwacht werden und Informationen für die internen Systeme des Kunden können bereitgestellt werden. In der anschließenden Diskussion machten einige Kunden darauf aufmerksam, dass ihnen Tracking und Tracing auf Wagenebene ausreicht: „Wir brauchen keine stückbezogenen Daten – das können wir selber auflösen. Es reicht uns vollkommen, wenn wir vom Übergabepunkt DB bis zur Ankunft des Waggons Bescheid wissen“, argumentierte Dr. Jürgen Harland von der Salzgitter AG.

ZWISCHENSTAND: Mehr als 100 Gäste aus ganz Europa diskutierten in Mainz über Logistik für die Montanindustrie.

RÜCKKEHR DES WACHSTUMS

Railports und mehr Verantwortung im Vertrieb – so stärkt DB Cargo das Netzwerk

Eine ganze Reihe von Ansätzen und Umstrukturierungen sind notwendig, um das eigentliche Ziel des Reformprogramms zu erreichen: wieder zu wachsen. Allerdings gibt es wachstumshemmende Faktoren, auf die die Güterbahn nur wenig Einfluss hat. Zum Beispiel die Infrastruktur: Häufig fehlen bei interessierten Unternehmen die Gleisanschlüsse. Eine Möglichkeit, die letzte Meile zum Kunden zu bewältigen, besteht im Ausbau des Railport-Netztes. Railports sind multimodale Umschlagplätze am Gleisanschluss, die den raschen Weitertransport von Waren über die Straße und die Schiene möglich machen. Dabei übernimmt die Bahn häufig Aufgaben der Industrie, indem sie durch ihre Railports fehlende Gleisanschlüsse in den Werken ersetzt.

„Mit dem Ausbau unseres Railport-Netzwerks partizipieren wir direkt am Marktwachstum“, erläutert Marktbereichsleiter Dr. Jörg Hilker. So legt die Bahn multimodale Lösungen in ganz Europa vor – im nächsten Schritt sollen neue Stahllogistikzentren im Siegerland, in Polen und in Tschechien

FOTOS: LÉMRICH (KIÊN HOÀNG LÊ / ALINA EMRICH)

DAS SAGEN DIE KUNDEN:

Als regelmäßiger Gast der Montankongresse freue ich mich, dass dieser Kongress wieder in Mainz stattgefunden hat. Das Programm Zukunft Bahn betrifft ja uns als Kunden in Deutschland besonders, deshalb sind die Details und die Strategie für uns von besonderem Interesse. Gerade wir als ein langjähriger Kunde der DB Cargo haben ein Interesse daran, dass der Einzelwagenverkehr in Deutschland so lange wie möglich erhalten bleibt.



BERT KLOPPERT, LEITER TRANSPORT/LOGISTIK 1, THYSSENKRUPP STEEL EUROPE AG

Für uns ist gerade bei internationalen Transporten zum Beispiel von Österreich nach Spanien die Steuerung aus einer Hand wichtig. Wir brauchen einen zentralen Partner für die Steuerung der Transporte, der rechtzeitig über Abweichungen informiert, vorher aber bereits das Abweichungsmanagement eingeleitet hat. Die Qualitätsorientierung der vorgestellten Maßnahmen ist wichtig und richtig.



CHRISTIAN JANECEK, GESCHÄFTSFÜHRER, LOGISTIK SERVICES GMBH



DR. JÜRGEN HARLAND, LEITER LOGISTIK UND SCM, SALZGITTER AG

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit DB Cargo den Prozess der Leerwagenversorgung neu zu organisieren. Wir streben eine IT-basierte bedarfsgesteuerte Versorgung mit Leerwagen an. Unsere Mitarbeiter sollen sich zukünftig mehr auf die komplexer werdende Steuerung und Optimierung der gesamten Supply Chain konzentrieren und von Routinetätigkeiten rund um das Thema Leerwagenversorgung entlastet werden. Das nützt im Übrigen allen Beteiligten, auch DB Cargo.



STEPHAN FLAPPER, LOGISTICS SOURCING, TATA STEEL IJMUIDEN BV

Im Vergleich zu den vorherigen Veranstaltungen ist dieser Kongress viel internationaler. Es ist immer interessant, Experten aus unserer Industrie zu treffen und die aktuelle Situation zu diskutieren. Wir als Stahlunternehmen steuern unsere Verkehre zentral. Es wäre schön, wenn Züge durchgehend über Landesgrenzen hinweg geplant und durchgeführt würden.



folgen, die sich an dem erfolgreichen Beispiel des Logistikzentrums in Hagen orientieren. Ein anderes Beispiel ist das bessere Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Produktion. „Das Netzwerk braucht hohe Auslastung, um die wirtschaftliche Tragfähigkeit zu erhalten“, so Dr. Hilker. In Zukunft übernimmt daher der DB Cargo-Vertrieb die Auslastungsverantwortung für das Einzelwagensystem. Damit will die Bahn mehr Verkehre in das Netzwerk bringen und zugleich eine bessere Qualität erreichen.

STRATEGISCHES PROJEKT ZUKUNFT BAHN

DB Cargo baut um – für seine Kunden und einen starken Einzelwagenverkehr

Erklärungen aus erster Hand erhielten die Kunden auf dem Montankongress in Mainz: In seinem Vortrag ging DB Cargo-Chef Dr. Jürgen Wilder auf das Projekt Zukunft Bahn ein. Das Vorhaben besteht aus einer ganzen



Reihe von grundlegenden Umstrukturierungen und soll mittelfristig das Unternehmen wieder zum Qualitätsführer machen. „Das Ziel des Projektes ist die Steigerung der Qualität und der Effizienz. Auf diese Weise wollen wir unsere Kundenversprechen besser einlösen, den Verlust von Marktanteilen stoppen und Verkehre wieder zurückgewinnen“, so Dr. Wilder (siehe auch Interview in dieser Ausgabe auf Seite 14).

In der anschließenden Diskussion stellte er sich den Fragen der Kunden – und lieferte Einblicke in die strategische Ausrichtung der Güterbahn. Auf die Frage, wie die Zukunft-Bahn-Veränderungen im kommenden Jahr eingeführt werden, verwies Wilder auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. „Wir sind dabei, die Produktionsprozesse und die Struktur der Nahbereichsbedienung zu verändern – das geschieht im engen Dialog mit den Kunden“, versicherte Dr. Wilder. Ab kommendem Jahr wolle die Bahn in Etappen mit der Umsetzung beginnen. „Wir wissen, dass wir bei der Erarbeitung von Produktionsbildern gewisse Erfahrungen sammeln müssen, um Schritt für Schritt effizienter zu werden.“

Die Frage, ob sich DB Cargo vom Ausbau des europäischen Netzwerks verabschiede, weil die Bahn bei den Zukunft-Bahn-Projekten den Fokus auf Deutschland lege, beantwortet Dr. Wilder mit einem klaren „Nein“. „Deutschland ist geografisch und aus der Historie heraus unser Kernland, aber auch als europäische Güterbahn fahren wir viele Verkehre durch Deutschland. Wenn wir die Qualität der Verkehre in Summe verbessern wollen, dann müssen wir in Deutschland starten“, führte der DB Cargo-CEO aus. Er verwies auf die übrigen Länder: In Großbritannien sinke die Zahl der Kohlezüge, in Frankreich stellten sich spezifische Qualitätsprobleme – und der Ausbau des Netzwerks durch Südosteuropa sei ein Muss, um leistungsstarke Korridore durch Europa zu legen. „Es geht nicht nur um Deutschland, sondern darum, hier einen Schwerpunkt für unsere starke europäische Güterbahn zu setzen“, so Wilder.

INTELLIGENTES KAPAZITÄTSMANAGEMENT

Preise könnten den Bedarf nach Volatilität steuern

Das Bahngeschäft besteht aus Spitzen und Tälern – auch bei der Verkehrsplanung im Netz. Eine Lösung, um extreme Ausschläge auszugleichen, ist ein intelligentes Kapazitätsmanagement. Dr. Philipp Biermann von der Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners referierte auf dem Montankon-

gress über dieses grundlegende Instrument, um den Kunden faire Services anzubieten – auch bei begrenzten Ressourcen.

Denn wegen der hohen Volatilität durch fluktuierende und unvorhersehbare Nachfragen sowie sehr unterschiedliche Kundenanforderungen und großer externer Risiken müsse ein Unternehmen wie DB Cargo ihre Kapazitäten besser managen, um das Angebot mit der Nachfrage in einen besseren Einklang zu bringen.

Ein solches intelligentes Kapazitätsmanagement bedeute, Services zu differenzieren und – abhängig von Angebot und Nachfrage – zu bepreisen. „Das ist fairer Transport: Kunden mit unterschiedlichen Ansprüchen erhalten unterschiedliche Preise und Services“, so Biermann.

Die anschließende Diskussion drehte sich bald um die Frage, ob eine solche Preisdifferenzierung im Schienengüterverkehr möglich und wünschenswert sei. Dabei verwiesen Kunden zum einen darauf, dass die eigenen Prozesse gerade in der Montanindustrie sehr komplex seien. Eine schnelle Reaktion auf kurzfristige Angebote sei daher schwierig. Andererseits erklärten sich die Kunden bereit, ihre eigenen Prozesse zu mehr Flexibilität und Agilität zu verändern, wenn die Bahn ihre eigene Reaktionsfähigkeit unter Beweis stelle – und wirklich flexibel sei. **an ■**



Kontakt | Dr. Jörg Hilker
Telefon: +49 6131 15-61100
joerg.hilker@deutschebahn.com



ZWISCHEN DIGITALISIERUNG UND ENERGIEWENDE

Der diesjährige Branchenkongress zeigte dynamische Entwicklungen in vielen Bereichen. Kunden und Mitarbeiter von der DB Cargo BTT und der DB Cargo besprachen miteinander Aspekte der Bahn von morgen und skizzierten die Welt der „Logistik 4.0“.

Den „Safety Check“ übernahm BTT Sales Operation Manager und Kongressmoderator Erik Koning persönlich: Mit Gesten, wie man sie von Flugbegleitern kennt, erklärte er die Sicherheitseinrichtungen und wies auf die Notausgänge im Saal hin. Insider verstanden die unterhaltsame Einführung in den Branchenkongress als Verweis auf die Selbstverpflichtung der Branche, beim Thema Sicherheit die Maßstäbe stets höher anzusetzen als die regulatorischen Ansprüche.

Dieses Selbstverständnis zog sich durch den gesamten Branchenkongress, der Anfang September in Mainz-Laubenheim stattfand. Mehr als 100 hochkarätige Logistik-Spezialisten waren der Einladung der DB Cargo BTT und dem Marktbereich Chemie/Mineralöl/Düngemittel des Geschäftsfeldes DB Cargo gefolgt. Zentrale Themen: die wachsenden Herausforderungen in der Chemiebranche speziell auf dem Mineralölmarkt sowie die Digitalisierung der Logistik. Gespannt erwartet wurde die Stellungnahme des neuen Vorstandsvorsitzenden von DB Cargo, Dr. Jürgen Wilder, zur Frage, was sich nach dem Wechsel des Vorstands bei der Güterbahn und der Implementierung des

FOTOS: LÉMRICH (KIÊN HOÀNG LÊ / ALINA EMRICH); ANDREAS REEG

DAS SAGEN DIE KUNDEN:

Wenn es wirtschaftlich ist und der Kunde über einen Gleisanschluss verfügt, nutzen wir die Bahn. Wir fahren vor allem Kesselwagen im Einzelwagenverkehr, Tankcontainer eher weniger. Für uns sind Tankcontainer aber perspektivisch interessant, weil sie eine gute Möglichkeit sind, Schiene und Straße miteinander zu verknüpfen.



CLAUDIA GRASSHOFF, BEREICHSLEITERIN SPEDITION, INFRALEUNA



SIMON GEORG, STRATEGIC BUYER GLOBAL RAIL & BULK LOGISTICS, LANXESS

Wir fahren nicht die großen Bahnvolumen, sondern haben eher filigrane Lieferströme. Für Gefahrgut etwa wählen wir natürlich möglichst die Bahn. Ein wachsendes Segment sind intermodale Verkehre zum Beispiel mit Tankcontainern. Leider fehlt der DB Cargo oft das Equipment. Es gibt zwar Door-to-Door-Lösungen mit Bahnkesselwagen, aber es fahren keine gemischten Züge zwischen den Chemieparks und Industriezentren. Da wäre noch Entwicklungspotenzial.

Ich bin bei Covestro seit Kurzem für die Schienenlogistik zuständig und sehr neugierig darauf, wie alles funktioniert. Vorher habe ich Tankcontainer und Tankwagen gemanagt. An meiner jetzigen Aufgabe finde ich vor allem die Menschen interessant und wie sie gemeinsam das Thema Schiene voranbringen wollen.



PHILIPP GARBE, 3PL MANAGER BAHNLOGISTIK, COVESTRO



DOMINIQUE DEDEJNE, OPERATIONAL AND MAINTENANCE SECTION HEAD, EXXONMOBIL

Wir haben eine sehr konstruktive Zusammenarbeit mit DB Cargo, die wir sukzessive ausbauen und verbessern wollen. Unsere Mineralöltransporte laufen mit Ganzzügen aus Karlsruhe und Antwerpen nach Deutschland und in die Schweiz, meist transportieren sie Diesel und Heizöl. Aufgrund häufiger Niedrigwasser im Rhein sehen wir die Bahn als ernste Konkurrenz zum Binnenschiff und können so unsere Produkte direkt zu den Kunden bringen.

Programms Zukunft Bahn verändern werde. Experten aus der Chemiebranche lieferten das Rüstzeug für eine Markteinschätzung, indem sie zentrale Faktoren und deren Einflüsse auf die Chemielogistik beleuchteten. Die Agenda des Kongresses war zum Großteil durch die Teilnehmer selbst entwickelt worden. Bei der Anmeldung zum Kongress waren bereits Wunschthemen abgefragt worden. Sie wurden nach der Auswertung als Themen für die Agenda aufgenommen und als Inhalte für den Kongress aufbereitet.

ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT

Die Bahn steht vor großen Herausforderungen

„DB Cargo ist im Wandel für zukunftsfähige Lösungen“, erklärte Dr. Carsten Hinne, CEO DB Cargo BTT/Senior Vice President European Industry Sector Chemicals, Mineral Oil and Fertilizers, zur Eröffnung. Große Herausforderungen stünden vor der Bahn, so Hinne. Angesichts des schwierigen Marktumfeldes, etwa stark sinkender Kosten für den Verkehrsträger Straße, müssten aber auch die Rahmenbedingungen angepasst werden. Die Bahn spiele eine wichtige Rolle in der europäischen Industrie: „Wir verbinden Chemiecluster und machen sie leistungsfähiger.“ Die Bahn werde im Sinne der Kunden ihre Prozesse weiter optimieren.

CHEMIE IM WANDEL

Der Mineralölmarkt zeigt exemplarisch, wie sich die Branche verändert

Die Bahn steht in der Chemiebranche vor großen Veränderungen im Markt. Professor Christian Küchen, Hauptgeschäftsführer des Mineralölwirtschaftsverbandes, lieferte spannende Zahlen zur Frage, welche Auswirkungen die „Energiewende“ auf die Marktentwicklung im Mineralölsektor hat. Wer gedacht hatte, dass der Umsatz von Mineralöl mit dem Ausbau der erneuerbaren Energie wie Wind, Fotovoltaik und Biomasse signifikant einbreche, wurde überrascht. Seit etwa zehn Jahren liegt der Absatz von Mineralöl in Deutschland relativ unverändert in der Größenordnung 102 Millionen Tonnen pro Jahr. Zuvor hatte die weltweite Finanzkrise den Ölabsatz binnen eines Jahres um durchschnittlich zehn Millionen Jahrestonnen einbrechen lassen, so Küchen.

FOTOS: ANDREAS REEG

MARKETS & INNOVATIONS

die noch Jahrzehnte dauern wird. Fazit: Die Rolle von Öl wird sich durch die globale und die nationale Energie- und Klimapolitik ändern. Die gute Speicherbarkeit und die flexiblen Einsatzmöglichkeiten machen flüssige Kohlenwasserstoffe zu einem idealen Partner der Energiewende, um das fluktuierende Angebot von erneuerbaren Energien wie Wind und Sonne zu ergänzen.

NEUE CHANCEN DURCH DIGITALISIERUNG

Sensorik und Big Data verändern die Prozesse

Eine neue Aufgabe für Bahn und Chemiebranche stellt die Digitalisierung der Wertschöpfungsketten dar. Daher gehörte der ganze Nachmittag dem Thema „Logistik 4.0“. In der Digitalisierung, dies hatte Carsten Hinne eingangs bereits erläutert, stecke für die Bahn und ihre Kunden eine riesige Chance: „Wir schauen uns dabei alle Prozesse erneut an und analysieren und verbessern sie.“ Er verwies auf ein Big-Data-Projekt, in dessen Rahmen historische Daten aus der Chemielogistik zusammengeführt werden, um daraus Muster zu erkennen, mit denen künftig Verkehre besser geplant werden könnten. Doch wie verändert man in einem großen Konzern analoge Prozesse in digitale

INTENSIVER INPUT: Vorträge widmeten sich unter anderem dem Mineralölmarkt und „Logistik 4.0“.





Verfahren – und das im laufenden Geschäft? Dieser Frage widmete sich Dr. Lars Freund von DB Systel. Er erläuterte, wie die Bahntochter Unternehmen ausgründet, um noch innovativer und agiler zu werden. Zum Beispiel „ZERO.ONE.DATA“, das innerhalb von DB Systel mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungsstrukturen auf Teamebene flexibel wie ein Start-up agiert. Komplexer seien die Prozesse, die traditionell papiergebunden ablaufen. Als Beispiel führte Dr. Lars Freund die Einsatzplanung von Schleiffahrzeugen für Schienenwege an. Dort müsse man sich bislang handschriftlich in eine Liste eintragen, um diese Fahrzeuge anzufordern. Für eine durchgängige Digitalisierung müssen solche Prozesse zunächst in die elektronische Erfassung überführt werden. So befördert die Digitalisierung nach und nach auch die Modernisierung der Prozesse – so wie es Carsten Hinne anfangs prognostizierte. Wer zu dem Begriff „Logistik 4.0“ bisher nur eine vage Vorstellung hatte, stieg mit dem Hintergrundvortrag von Dr. Max Haberstroh, der die Forschungsgruppe Verkehr und Mobilität am Lehrstuhl für Informationsmanagement im Maschinenbau der RWTH Aachen leitet, tiefer in die Materie ein. „Industrie 4.0“, die vierte industrielle Revolution nach der Mechanisierung, Arbeitsteilung und Digitalisierung, vernetze die „Dinge“ miteinander und ertüchtige sie damit zu autonom agierenden Systemen, so Haberstroh. Mit „Industrie 4.0“ werden relevante Informationen in Echtzeit verfügbar und alle an der Wertschöpfung beteiligten Instanzen einbezogen. „Durch die Verbindung von Menschen, Objekten und Systemen entstehen dynamische, echtzeitoptimierte und selbst organisierende unternehmensübergreifende Wertschöpfungsnetzwerke“, so Haberstroh.

Für die Logistik hat das gleich mehrfache Bedeutung: Zum einen können unterschiedliche Akteure auf vernetzten Plattformen unternehmensübergreifend kooperieren, wodurch ein intelligentes Logistikmanagement ermöglicht wird. Zum Beispiel können solche Plattformen Ressourcen optimieren oder Leerfahrten vermeiden. „Logistik 4.0“ bietet zum anderen aber auch Unterstützung bei der Suche nach dem besten Kooperationspartner, den besten Routen und ermöglicht zu guter Letzt autonomes und kooperatives Fahren auf allen Verkehrsträgern. Die Systeme werden sukzessive autonom, hielt Haberstroh fest. Sie werten große Datenmengen aus und ziehen ihre Schlüsse daraus, lernen also stetig dazu. Je mehr Autonomie solche Systeme erhalten, und das ist die große Herausforderung beim Thema „Industrie 4.0“, desto schwieriger wird es für die Menschen, Entscheidungen und Handlungen der Systeme nachzuvollziehen. „Die Verteilung von Verantwortung setzt Vertrauen in alle Akteure voraus“, so Haberstroh. Und damit ein grundsätzliches Vertrauen in die digitalen Technologien, das mancherorts noch fehlt.

ZUKUNFT BAHN

DB Cargo möchte die Kundenzufriedenheit erhöhen

Gespannt erwartet wurde der anschließende Vortrag des Vorstandsvorsitzenden der DB Cargo AG Dr. Jürgen Wilder. Er erläuterte in groben Zügen das Programm Zukunft Bahn (siehe auch Interview auf Seite 14 in dieser Ausgabe). Anschließend stand er den Kongressteilnehmern Rede und Antwort. Auf die Nachfrage, ob DB Cargo in weitere Güter-

wagen investiere, erklärte er: „Wir müssen weiterhin in das System investieren, um es zu erhalten. Diese Investitionen müssen sich aber auch rechnen.“ Auch volatile Verkehre würden weiterhin durchgeführt, bekräftigte Dr. Wilder. „Wir wollen Ihnen aber auch die Gewissheit geben, dass wir sie verlässlich durchführen. Dies werden wir im Vorfeld prüfen, um verlässliche Angaben zu machen. Nur so können wir die Kundenzufriedenheit verbessern.“

Das sahen die Teilnehmer der anschließenden Podiumsdiskussion ähnlich. Jan Elfenhorst, Leiter Vertrieb BTT, versprach, die Kunden bei allen künftigen Prozessen „mitzunehmen und informiert zu halten“. Er ermutigte sie, bei Unklarheiten nachzufragen, und betonte den Anspruch von DB Cargo BTT, für seine Kunden als Bahnspediteur und auch als Lead Logistics Provider tätig zu sein. „Wir sind in der Lage, gesamte Prozessketten zu steuern“, so Elfenhorst. „Wir organisieren den Hauptlauf auf der Schiene, den Umschlag im Terminal und den Vor- und Nachlauf auf der Straße für alle europäischen Relationen und übernehmen auf Wunsch sogar das komplette Management Ihrer Kesselwagen.“

Was bringt die Zukunft der Bahn?

Elfenhorst erneuerte das Bekenntnis zum Einzelwagenverkehr und versprach den Kunden, das Thema Integration von Containern im Einzelwagenverkehr weiter voranzubringen. Auch die Netzbahn komme angesichts der hohen Komplexität der Daten angemessen voran: 80 Prozent der Kunden erhalten bereits die Informationen, wann die Wagen eingestellt werden. Ein Transportplan werde in 75 Prozent der Fälle bereits erstellt. DB Cargo ist auf dem Weg, schneller und konkurrenzfähiger zu werden. Ein profitabler Marktführer in Europa. Mit dem Programm Zukunft Bahn, so das Versprechen von Dr. Wilder, sollen erste Qualitätshübe in der Produktion 2017 sichtbar werden. Stets nach dem Motto: Morgen besser sein als heute. **mh** ■

Kontakt | Dr. Carsten Hinne
Telefon: +49 6131 15-61300
carsten.hinne@deutschebahn.com

FOTOS: ANDREAS REEG



ERKLÄREN, VERMITTELN, ZUHÖREN: Veränderungsprozesse können nur gemeinsam mit den Kunden angestoßen werden.

FLEXIBEL UND KREATIV FÜR INTERMODALES WACHSTUM

Die Bahn reagiert auf die Anforderungen ihrer Kunden. DB Cargo kauft 700 Doppel-taschenwagen und schafft auf unkonventionelle Weise 300 Containertragwagen an.

Variable Warenströme erfordern neue Konzepte. Und mit der Zunahme der intermodalen Transporte verändern sich auch die Bedürfnisse der Kunden. Für den Schienengüterverkehr sind solche Veränderungen eine große Herausforderung, weil sie hohe Investitionen erfordern, in neue Assets und neue Systeme. „Wir müssen kreativ denken, Ideen für flexible Lösungen entwickeln, die uns wettbewerbsfähiger machen“, erklärt Thomas Rauh, Leiter Branchen- und Produktmanagement im Marktbereich Intermodal bei DB Cargo. Und liefert gleich ein Beispiel für solch eine Lösung: umgebaute Tragwagen für den Bereich Intermodal.

Hintergrund ist der Umbruch im Kombinierten Verkehr. DB Cargo verfügt über 900 Tragwagen, die mit einer Länge von 104 Fuß ursprünglich für klassische Wechselbrücken ausgelegt waren. „300 bis 400 Stück sind bei klassischen Spediteuren im Einsatz, hauptsächlich im kontinentalen Verkehr“, so Rauh. Die Wechselbehälter besitzen zwar das Verriegelungsmaß der 20-Fuß-ISO-Überseecontainer. Die Abmessungen sind aber unterschiedlich, sie differieren zwischen 7,15 Meter und 7,80 Metern. Überdies sinkt deren Anteil im Kombinierten Verkehr, im Gegenzug nimmt die Zahl von Sattelaufliegern, aber auch Wechselbrücken und Containern mit Standardmaßen von 20 Fuß und 40 Fuß Länge zu. Die Folge: „Wir transportieren auf unseren Tragwagen immer häufiger 4 Container und 24 Fuß Luft“, so Thomas Rauh. „Wir verschenken also acht bis neun Meter Raum pro Wagen.“

LADEKAPAZITÄT MUSS GESTEIGERT WERDEN

Damit verringert sich die Ladekapazität eines Zuges dramatisch, was die Kunden zu Recht reklamieren. Doch wie reagieren? Eine Lösung wäre gewesen, die alten Tragwagen auszumustern und durch neue zu ersetzen, die den Standardmaßen entsprechen. Doch die Tragwagen wurden erst vor 20 Jahren angeschafft und sind daher im Bahngeschäft alles andere als „altes Eisen“.

Rauh entwickelte mit seinem Team die unkonventionelle Idee, die Tragwagen zu kürzen. Dabei mussten bei dem sechsachsigen Wagen links und rechts von dem Drehgestell jeweils 12 Fuß herausgetrennt und die Träger anschließend wieder verschweißt werden. „Auf diese Weise erhalten wir günstige 80-Fuß-Wagen zum Transport von zwei 40-Fuß-Standardcontainern“, so Rauh. Bei der europäischen Ausschreibung zum Umbau der Wagen setzte sich das rumänische Unternehmen Astra Rail gegen zahlreiche Wettbewerber durch. Der Auftrag umfasst den Umbau von 300 Tragwagen.

Auf der Leitmesse für Schienenfahrzeuge InnoTrans in Berlin wurden vom Projektteam Ende September die letzten Einzelheiten mit dem Auftragnehmer besprochen. „Wir haben mit Astra Rail letztlich einen Partner gefunden, der nicht nur ein günstiges Gesamtpaket anbietet, sondern auch alle anderen Anforderungen erfüllt“, erläutert Michael Lechelt, Leiter Beschaffungsprojekte Güterwagen im Bereich Asset Management & Technology bei DB Cargo. „Es ging uns auch darum, einen strategischen Partner für künftige Projekte dieser Art zu gewinnen und die erfolgreiche Zusammenarbeit aus einem anderen laufenden Projekt fortzusetzen.“

Bernd Böse, Geschäftsführer von Astra Rail, freut sich über den Großauftrag. „Wir sind stolz darauf, dass wir mit unseren Leistungen der größten europäischen Güterbahn dabei helfen können, die Schiene wettbewerbsfähiger zu machen“, sagt er. Astra Rail mit Sitz im rumänischen Arad stellt selbst Güterwagen und Drehgestelle her, ein traditionsreiches Unternehmen, dessen Wurzeln bis ins Jahr 1882 zurückgehen. Nach eigenen Angaben verfügen die drei Fabriken des Unternehmens über die größten Güterwagenfertigungskapazitäten in Europa. Auf einer Fabrikfläche von mehr als 1.000.000 Quadratmetern können bis zu 5.000 Wagen pro Jahr gebaut werden.



IMMER MEHR SATTELAUFLIEGER

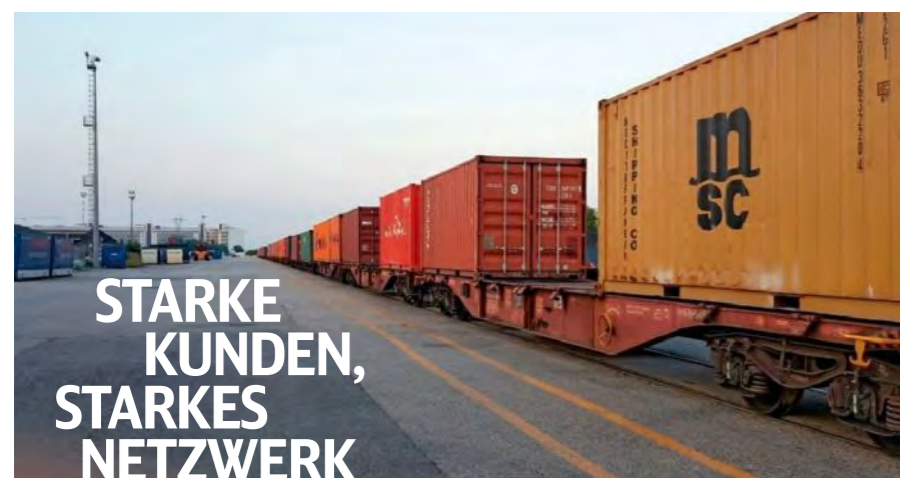
Die nächsten großen Investitionen für DB Cargo stehen bei Transporten von Sattelaufliegern an. Im kontinentalen Verkehr sind diese Auflieger bequem und praktisch: Sie werden von der Zugmaschine abgekoppelt und mitsamt Rädern auf den Zug gehoben. Sattelaufleger können problemlos auch auf Fähren umgeschlagen werden, so praktiziert etwa auf kürzeren Strecken über das Mittelmeer. Am Zielhafen werden sie einfach von der nächsten Zugmaschine übernommen. Immer mehr Kunden nutzen die Vorteile dieser intermodalen Transportmittel.

„DB Cargo investiert in die Anschaffung von sogenannten Doppel-taschenwagen, auf denen zwei Sattelaufleger transportiert werden, damit wir den Anforderungen am Markt gerecht werden können“, erklärt Sylke Hußmann, Leiterin für Kontinentale Verkehre bei DB Cargo. Bis vor Kurzem wurden Doppel-taschenwagen angemietet, doch inzwischen wurde auf Basis der Zulassungszahlen von Trailern errechnet, dass ein Erwerb dieser Wagen profitabel ist. In Konsequenz daraus schafft DB Cargo derzeit 700 neue Doppel-taschenwagen an. Der vorerst letzte davon soll im April 2017 auf die Schiene gehen. „Wir richten unseren Bedarf auf die Anforderungen der Kunden aus“, so Thomas Rauh. „Und das mit kreativen und, wenn es nötig ist, unkonventionellen Ideen.“ **mb** ■

Kontakt | Thomas Rauh
Telefon: +49 6131 15-61690
thomas.rauh@deutschebahn.com

SCHWERARBEIT Links und rechts von dem Drehgestell werden jeweils 12 Fuß herausgefräst und die Träger anschließend wieder verschweißt.

FOTOS: IMAGO STOCK&PEOPLE, DB CARGO



**STARKE
KUNDEN,
STARKES
NETZWERK**

DB Cargo baut das italienische Netzwerk aus und verbessert durch intermodale Verkehre die regionale Anbindung von Verona und der Toskana – in enger Partnerschaft mit Hangartner Terminal.

DB Cargo baut sein europäisches Netzwerk kontinuierlich aus – zum Beispiel in Italien: Seit Anfang Juli verkehrt ein neuer Zug zwischen dem Hafen Livorno an der toskanischen Küste Italiens und Verona in der Provinz Venetien. Der Zug bündelt die Warenströme aus und in die Regionen Venetien, Trient, Bozen, Vicenza, Mantua und Brescia. Gleichzeitig hilft er, den Hafen Livorno besser an die zentral- und nordeuropäischen Wirtschaftszentren anzubinden.

Der intermodale Zug hat eine Kapazität von 1.300 Tonnen und ist 480 Meter lang. Er kann bis zu 36 Container transportieren, und zwar in den beiden Größen 20- und 40-TEU. Der Zug wird von der italienischen DB Cargo produziert. Die logistische Steuerung und den Vertrieb des Produktes übernimmt Hangartner Terminal, eine Tochter von DB Schenker. Das Unternehmen ist im Interporto Quadrante Europa in Verona ansässig und einer der modernsten Terminalbetreiber Italiens. „Die geografische Lage von Verona, die Bedeutung in der Verzollung, das Warehouse

mit dem direkten Gleisanschluss und die Fähigkeit, intermodale Züge zusammenzustellen und zu steuern, das alles macht das Terminal in Verona zu einem der wettbewerbsfähigsten Terminals mit Schienenanbindung in Europa“, erläutert Mario Sacco, CEO von Hangartner Terminal. „Die Strategie, Häfen und Terminals besser miteinander zu verknüpfen, lässt die Bedeutung dieser Anlagen im Hafenhinterlandverkehr immer weiter anwachsen.“

Der Zug ist auf explizite Nachfrage der Kunden entstanden. Sechs Monate lang planten die Logistiker den Verkehr, der nun vor allem Lederwaren, Saatgut und Gemüse aus Livorno nach Verona bringt. In Nord-Süd-Richtung transportiert er vor allem Stahl, Wein, Maschinen, Marmor und Kunststoffe. Damit liefern die Logistiker nicht nur eine Antwort auf die Nachfrage von regionalen Unternehmen, die auf zuverlässige Transporte setzen. Sondern DB Cargo sorgt auch für ein bisschen mehr Nachhaltigkeit, denn viele der Güter wurden zuvor mit dem Lastwagen transportiert.

Der Zug verlässt Verona jeden Montag, Mittwoch und Freitag früh und trifft noch am gleichen Tag im Interport Vespucci im Hafen Livorno ein. Von dort aus werden viele Waren direkt in die Vereinigten Staaten oder nach Südamerika exportiert. Umgekehrt verlässt der Zug Livorno am Montag-, Mittwoch- und Freitagabend, um tags darauf in Verona einzutreffen. **an ■**

Kontakt | Perialberto Vecchi
Telefon: +39 02 3670-6712
perialberto.vecchi@deutschebahn.com



DIE NEUEN KRAFTPAKETE

Bis Ende des Jahres sollen bei DB Cargo Polska neun Rangierlokomotiven vom Typ DE 6400 in Betrieb gehen.

Mehr als 60 Gäste, darunter Kunden, Journalisten sowie Vertreter von Politik und Verwaltung, waren Anfang September ins schlesische Rybnik gekommen, um der Jungfernfahrt der DE 6400 beizuwohnen. Die DE 6400, eine von der Maschinenbau Kiel (MaK) speziell für Rangierarbeiten entwickelte Diesel-Lokomotive, soll die S200-Lokomotive aus tschechoslowakischer Produktion ersetzen. Die DE 6400 gilt als weitaus zuverlässiger, verursacht geringere Wartungskosten und hat mehr Zugkraft. Auch der Kraftstoffverbrauch ist geringer. Die S200 soll nach und nach aus dem Verkehr gezogen werden.

„Die ersten Tests im Jahr 2015 ergaben, dass die DE 6400 unsere Erwartungen voll und ganz erfüllt“, sagt Piotr Jasiński, bei DB Cargo Polska zuständig für das Management der Rangierloks. Danach musste die Erlaubnis der nationalen Eisenbahnbehörde zum Betrieb auf polnischen Strecken eingeholt werden. Derzeit werden vier Lokomotiven dieser Serie im Testbetrieb eingesetzt, bis Ende 2016 sollen neun Fahrzeuge im Einsatz sein. Die Lokrangierführer loben die geringere Lärmbelastung auf dem Führerstand, den höheren

Komfort und die bessere Bedienbarkeit der Lok. „Ich habe eine Aussicht wie aus einem Leuchtturm“, freut sich Lokrangierführer Zbigniew Zalech. „Und es gibt kaum Erschütterungen!“

Die DE 6400 verfügt über vier Drehstrommotoren mit einer Leistung von 1.180 Kilowatt. Mit einer Länge von 14,40 Metern und einem Gewicht von 80 Tonnen erreicht die Lok eine maximale Höchstgeschwindigkeit von 120 Kilometern pro Stunde. Bis zu vier dieser Lokomotiven können in Mehrfachtraktion gemeinsam gefahren werden. Loks dieser Baureihe werden unter anderem bei DB Cargo Niederland und am Eurotunnel eingesetzt, wo sie als Tunnelrettungslokomotiven dienen. Insgesamt wurden 120 Loks dieser Baureihe hergestellt. **mb ■**

Kontakt | Anna Hybel
Telefon: +48 32 7889-325
anna.hybel@deutschebahn.com

TRANS-SIBIRISCHE ZUGROUTE WIRD ZUM ERFOLGS-MODELL

Die Schienentransporte über Land nach China werden immer schneller. Nun hat die BMW Group den Transportvertrag mit DB Cargo über die Versorgung der Produktionsstätte in Shenyang geschlossen.

2010 hat DB Cargo die Steuerung von Schienentransporten für die BMW Group durch Sibirien nach China übernommen. Auf der Strecke werden Fahrzeugteile aus den BMW-Verpackungsstandorten Regensburg und Leipzig über die transsibirische Route bis zum Standort von BMW Brilliance Automotive in Shenyang in Nordchina gebracht. Auch in einer neuen Ausschreibung hat DB Cargo den Zuschlag erhalten. Der neue Mehrjahresvertrag beinhaltet bis zu zwei Züge pro Woche und ein Volumen von rund 2.500 Containern pro Jahr.

„Wir freuen uns, mit dem neuen Vertrag an die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit BMW bei den Chinaverkehren anzuknüpfen“, sagt Andreas Busemann, Vorstand Vertrieb von DB Cargo. „Wir haben unser Konzept beständig weiterentwickelt und etwa die Transportzeit auf der Schiene von ehemals 23 auf weniger als 17 Tage verkürzt. So sind mittlerweile auch Tür-zu-Tür-Zeiten von unter 20 Tagen möglich.“ Mit dieser attraktiven Transitzeit unterbieten die direkten Züge den Transport per Seeschiff und im Anschluss per Zug in das Hinterland in China um mehr als die Hälfte.

NACHHALTIGE LÖSUNG

Damit ist die Bahn eine schnelle – und schnell getaktete – Alternative. Die Transporte auf der Schiene sind kostengünstiger und nachhaltiger, als sie mit dem Flugzeug durchzuführen. „Mit der Bahn können wir kurzfristig auf Produktionsschwankungen und Nachbestel-

lungen reagieren“, sagt Norbert Dierks, der bei der BMW Group für die Inbound- und Auslandsversorgungstransporte im Rahmen der Nachhaltigkeit und der CO₂-Steuerung verantwortlich ist. Dabei konnte die Bahn ihre Zuverlässigkeit beweisen. Die Fabrik anhalten, wenn Teile fehlen? Undenkbar. „Wir haben eine Produktion zu versorgen“, so Dierks. „Zugleich wollen wir unsere Transporte so emissionsgünstig wie möglich planen.“ Gegenüber der Luftfracht werden bei den Schienentransporten rund 150.000 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart.

UMSCHLAG IN REGENSBURG

Die Container werden im Vorlauf per Lkw aus dem BMW-Verpackungswerk in Neutraubling bei Regensburg in das wenige Kilometer entfernte Terminal gefahren, wo sie auf den Zug verladen werden. Von dort aus geht es auf der Schiene je nach Mengenverteilung entweder direkt an die weißrussische Grenze oder nach Leipzig. Im Auftrag der BMW Group betreibt dort Schenker ein Verpackungs- und Logistikzentrum. In der 63.000 Quadratmeter großen Anlage werden etwa 8.000 verschiedene Bauteile von BMW-Teilelieferanten in Empfang genommen, verpackt und bedarfsgerecht in die Container gestaut. Die Container werden auf dem eigens dafür aktivierten Gleisanschluss im benachbarten ehemaligen Quelle-Gelände auf die Tragwagen gesetzt und auf die Reise geschickt.

An der weißrussischen Grenze in Brest werden die Container auf die russische Breitspur umgekrant. Sie laufen durch Russland und Sibirien bis an die russisch-chinesische Grenze in Manzhouli in Nordostchina, wo sie erneut auf die neue Spurbreite gesetzt werden. Die letzten 1.500 Kilometer bis an das Ziel werden auf chinesischer Normalspur zurückgelegt. In Shenyang legen die Container die letzte Meile in die BMW-Werke per Lkw zurück. „Die Reise durch fünf Länder ist eine logistische Herausforderung“, erklärt Robert Nestler, der bei DB Cargo für die Transporte verantwortlich ist. „Im Lauf der rund 11.000 Kilometer langen Strecke müssen wir zweimal die Spur wechseln, dazu kommen die grenzüberschreitenden Prozesse und das Handling der verschiedenen Traktionäre. Doch inzwischen ist die Durchquerung der längsten Landbrücke der Welt für uns fast schon so etwas wie Routine.“

Der Transsibirien-Zug ist eine Verbindung mit hohem Potenzial, denn in den chinesischen Werken gelten die gleichen hohen Standards für Prozesse, Qualität und Sicherheit wie an allen anderen Fertigungsstätten der BMW Group. Shenyang im Nordosten



FOTO: DPA PICTURE-ALLIANCE

der chinesischen Provinz Liaoning hat die BMW Group mit ihrem Joint-Venture-Partner Brilliance China Automotive Holdings Ltd. im Jahr 2003 als Produktionsstandort erschlossen. Seitdem laufen im Werk Dadong Automobile vom Band: Aktuell wird hier die BMW 5er Limousine in Langversion produziert. 2012 fand die Einweihung des zweiten Produktionswerkes statt: Hier werden der BMW X1 und die Langversion der BMW 3er Limousine hergestellt. Die beiden Partner haben zusätzlich in Shenyang an einem dritten Standort die Produktion von Motoren aufgenommen.

DB Cargo hat seit 2010 bereits mehr als 15.000 Container für die BMW Group nach China befördert. Dabei bietet DB Cargo als Lead-Logistics-Provider Leistungen entlang der gesamten Transportkette: So sind beispielsweise Abfahrts- und Ankunftszeiten

der Container jederzeit über eine IT-Plattform abrufbar. DB Cargo steuert die Züge und lässt sie von TransContainer, der Frachttochter der Russischen Eisenbahnen (RZD), und dem Unternehmen Far East Land Bridge (FELB) traktionieren. In China übernimmt China Railways die Traktion. Neben BMW nutzen weitere Kunden aus dem Automotive-Bereich diese Zugverbindung, die auch Ziele in Nordost- und Ostchina wie Chángchūn, Peking und Shanghai bedient. mb ■

Kontakt | Robert Nestler
Telefon: +49 6107 509-840
robert.nestler@deutschebahn.com



Wichtiges Wirtschaftszentrum

Shenyang gilt als das kulturelle und wirtschaftliche Zentrum Nordostchinas. Die Region ist in der chemischen Industrie, im Maschinen- und Fahrzeugbau und bei Hightech gut aufgestellt.

In Shenyang werden Traktoren, Lokomotiven, Waggons, Werkzeugmaschinen, Turbinen und Stahlkonstruktionen wie Brücken, Kräne und Hafenanlagen hergestellt, außerdem Militärflugzeuge sowie Raketen und Ausrüstung für die chinesischen Weltraumprojekte.

Die Schiene als Verkehrsträger ist hier traditionell stark: Dank großer Kohle- und Erzvorkommen in der Provinz werden vor allem chemische Vorprodukte erzeugt und mit der Eisenbahn in das gesamte Land versendet.

SPEZIALISTEN. FÜR DIE MAASVLAKTE

DB Cargo hat im Hafen von Rotterdam die kompletten Rangierarbeiten für die niederländische KombiRail übernommen.

Der Überseehafen Rotterdam umfasst ein Gebiet, in dem eine Großstadt Platz hätte. Er beginnt bereits im Stadtgebiet der niederländischen Industriestadt, wo im sogenannten Waalhaven das kontinentale Schienenterminal Rail Service Center Rotterdam (RSC) liegt. 45 Kilometer weiter erst – auf der Fahrt dorthin passiert man ein Terminal nach dem anderen, riesige Schweröltanks und Containerlager – erreicht man die aufgeschütteten Gebiete der Maasvlakte mit den großen Überseeterminals. Alle Terminals auf der Maasvlakte verfügen über eine Anbindung an die Schiene.

Seit 1. Januar 2016 führt DB Cargo Nederland die kompletten Rangierarbeiten für die niederländische Güterbahn KombiRail im Hafen Rotterdam durch, und zwar sowohl im Waalhaven als auch auf der Maasvlakte. KombiRail Europe ist eine 100-prozentige Tochter der Kombiverkehr Intermodal Services AG in Basel und gehört somit indirekt zu den Beteiligungsgesellschaften der Frankfurter Kombiverkehr KG, Europas größtem Operateur im Kombinierten Verkehr Straße-Schiene. Der auf intermodalen Verkehr spezialisierte Traktionär betreibt im Auftrag seiner Kunden ein Zugprodukt, das den Hafen Rotterdam mit Dortmund und Duisburg verbindet. Die Relation ist so stark gefragt, dass bereits ein zweites Zugpaar zwischen dem Terminal Neuss Trimodal und Rotterdam verkehrt.

KOMPETENZ AUSBAUEN

Wer in dem riesigen Hafen Züge rangiert, muss sich gut auskennen. Grundsätzlich sind jedem zugelassenen Eisenbahnverkehrsunternehmen Rangierarbeiten im Hafen von Rotterdam erlaubt. DB Cargo rangiert hier bereits seine eigenen Züge und bietet als Traktionär stets auch das Rangieren im Hafengebiet im Rahmen seiner Bahndienstleistungen an. Gleichzeitig haben sich in den letzten Jahren einige Gesellschaften im Rotterdamer Hafen auf das Rangiergeschäft spezialisiert und bieten dort Rangierleistungen an. Als das Erweiterungsgebiet im Oktober 2015 ans Netz ging, gehörte DB Cargo zu den ersten Güterbahnen, die dort einfuhren. „Warum also nicht die Erfahrung der europäischen Güterbahn im Hafen nutzen und die Rangierkompetenz im Hafen Rotterdam ausbauen?“, dachte sich Andrea Clasen-De Cunto, Leiterin Accounts West im Marktbereich Intermodal bei DB Cargo, und arbeitete in enger Kooperation mit den Kollegen der Produktion der DB Cargo Nederland ein attraktives Produktionskonzept aus.

Das entsprechende Angebot hat KombiRail angenommen: Seit Anfang 2016 hat DB Cargo für KombiRail schon über 1.000 Züge zwischen Rotterdam und Duisburg, Dortmund und Neuss bewegt, dabei wurden im Hafen Rotterdam mehr als 1.600 Rangierbewegungen absolviert. KombiRail stellt den Zug an einer vorher vereinbarten Stelle im Gebiet des Waalhavens oder in der Maasvlakte ab. Der Zug wird dann von einer DB Cargo-Rangierlok abgeholt, die den Zug jeweils die sogenannte „letzte Meile“ in das Terminal zieht.

Die Nachfrage nach solchen Leistungen wird in Zukunft noch steigen. 2015 wurde das Erweiterungsgebiet Maasvlakte 2 in Betrieb genommen, das die Hafensfläche um 6.000 Hektar erweitert. Zudem verpflichtet die Hafenbehörde Rotterdam auf der Maasvlakte 2

LÖSCHEN DER LADUNG:
Rotterdam ist Europas größter Containerhafen. 12,2 Millionen TEU sind 2015 umgeschlagen worden.

ansässige Unternehmen, mehr Güter vom Seeschiff auf die Schiene umzuschlagen. „Die Erweiterung der Schienenlandschaft im Hafen Rotterdam bringt mit sich, dass man sich vorab gut überlegen muss, zu welchem Terminal man mit welchen Zügen fahren kann und wie die Volumina am besten gebündelt werden“, erklärt Andrea Clasen-De Cunto. „Wir als DB Cargo können alle Hafenterminals schienenseitig bedienen und in sämtliche Produktionskonzepte einbinden, die von den Kunden gewünscht und erforderlich sind.“

Mit der Übernahme der Rangiertätigkeiten und ergänzenden Leistungen für KombiRail im Hafen Rotterdam konnte DB Cargo den Marktanteil deutlich steigern und das Portfolio um einige neue Aufgaben erweitern. Damit unterstreicht DB Cargo ihre Rolle als eine der wichtigsten Eisenbahnverkehrsunternehmen im größten europäischen Containerhafen. *mb* ■

Kontakt | Andrea Clasen-De Cunto
Telefon: +31 30 23589-65
andrea.clasen-de-cunto@deutschebahn.com



NACHHALTIGER ÜBERSEEHAFEN

Mit den neuen Terminals auf der Maasvlakte 2 gelangen mehr Güter auf die umweltfreundliche Schiene.

Die Maasvlakte ist ein aufgeschütteter Hafenbereich im Mündungsgebiet der Maas. Sie wurde bereits in den 1960er-Jahren in Betrieb genommen. Hier befinden sich große Überseeterminals, etwa das Maasvlakte Olie Terminal, das Delta Terminal der Europe Container Terminals (ECT) und das Containerterminal der A.P. Møller-Mærsk (APMT).

2015 wurde das Erweiterungsgebiet Maasvlakte 2 freigegeben. Im Tiefwasserhafen können die größten Containerschiffe der Welt mit einer Kapazität von 19.000 Standardcontainern (TEU) und bis zu 20 Metern Tiefgang anlegen. Allein die beiden Containerterminals Rotterdam World Gateway (RWG) und APMT 2 haben zusammen eine Kapazität von rund fünf Millionen TEU, das entspricht etwa der halben Umschlagskapazität des Hamburger Hafens. Insgesamt wurden in Rotterdam 2015 rund 12,2 Millionen TEU umgeschlagen.

Bisher werden die meisten Container von Rotterdam aus mit dem Lkw an ihren Bestimmungsort gebracht. Das führt zu einem hohen Verkehrsaufkommen auf den Autobahnen, darüber hinaus belasten die Emissionen der Lkw die Luftqualität. Daher hat die Hafenbehörde Rotterdam zahlreiche Projekte ins Leben gerufen, um mehr Container auf die Schiene umzuschlagen. So müssen sich alle Unternehmen, die sich auf der Maasvlakte 2 niederlassen, zu einer Güterverlagerung von Lkw auf Züge oder Binnenschiffe verpflichten, dem „Modal Shift“.

Für die Distribution der Güter ins Hinterland ist bereits gesorgt: In der Maasvlakte 2 beginnt die Betuweroute, eine in kurzem Takt befahrene Schnellverbindung für den Schienengüterverkehr, die abseits von bewohnten Gebieten verläuft und eine schnelle Verbindung ins Ruhrgebiet und an die Rheinschiene darstellt. *mb* ■

BESUCH AUS NEU-DELHI: Mitarbeiter von DBCargo und DB Systel erläuterten den Besuchern die Prozesse.



DEUTSCH-INDISCHER WISSENSTRANSFER

Beim Besuch im DB Cargo-KundenServiceZentrum lernte eine Delegation der indischen Eisenbahn die Prozesse der europäischen Güterbahn kennen.

Die indische Wirtschaft weist seit geraumer Zeit jährliche Wachstumsraten von um die sieben Prozent auf. Das bedeutet, dass auch die Transportmengen rasant zunehmen, mit allen damit einhergehenden Problemen: ein stark belastetes Straßennetz mit hohen Infrastrukturkosten, überfüllte Fernstraßen, eine hohe Schadstoffbelastung der Luft und ein stark zunehmender CO₂-Ausstoß.

Zugleich verfügt Indien mit rund 64.000 Kilometern Streckenlänge über eines der größten Schienennetze der Welt. Heute werden bereits mehr als eine Milliarde Tonnen Güter pro Jahr transportiert. Technisch und organisatorisch hat die staatliche Indian Railways jedoch Aufholbedarf.

Der Logistiksektor zählt seit Jahren zu den dynamischsten Branchen in Indien. Das Marktvolumen liegt laut der Außenhandels-

organisation Germany Trade & Invest zwischen 100 Milliarden und 225 Milliarden US-Dollar und soll in den kommenden Jahren um rund 15 Prozent pro Jahr weiter kräftig steigen. Rund 70 Prozent des Warenverkehrs erfolgen per Lkw, wobei die Durchschnittsgeschwindigkeit der Fahrzeuge aufgrund der überfüllten Straßen auf rund 35 Kilometer pro Stunde geschätzt wird. Der indische Schienengüterverkehr steht nun vor der Herausforderung, den Transportbedarf einer wachsenden Industrie im eigenen Land zu decken und die Straßen zu entlasten.

Hierbei möchte die Deutsche Bahn mit ihrer Expertise unterstützen. Indien und die Bundesrepublik Deutschland hatten jüngst ein „Memorandum of Understanding“ unterzeichnet, um eine langfristige strategische Zusammenarbeit unter anderem im Transportsektor zu vereinbaren.

Im Juli 2016 besuchte daher eine vierköpfige Delegation des indischen Eisenbahnministeriums den Kundenservice des Marktbereichs Chemie/Mineralöl/Düngemittel von DB Cargo in Duisburg. Begleitet wurden die Vertreter des indischen Traffic Railway Boards von Mitarbeitern der DB Systel.

Ziel der Einladung war es, den Kollegen aus Neu-Delhi zu zeigen, wie DB Cargo arbeitet und warum das Unternehmen im europäischen Schienengüterverkehr eine Vorreiterrolle einnimmt. Die Mitarbeiter von DB Cargo und DB Systel erläuterten den Besuchern die Leerwagendisposition, die Ganzzug-Bestellung und das Tracking und Tracing. Neben dem Ordermanagement, dem System zur Unterstützung des Kundenservice und zur Auftragserfassung, interessierten sich die Besucher vor allem für den Gesamtprozess von der Bestellung bis zur Rechnungslegung.

Fazit von Mohd Janshed, Mitglied des Traffic Railway Boards: „Wir konnten bei unserem Besuch in Duisburg interessante Erkenntnisse gewinnen. Besonders beeindruckt hat uns die auftragsgesteuerte Produktion und die systemgestützte Leerwagendisposition.“ Die Delegation äußerte die Hoffnung, mit einer besseren Organisation und besseren Prozessen in Zukunft mehr Güter auf die Schiene zu bringen, um Indien vor einem Verkehrsinfarkt zu bewahren. *mb* ■

Kontakt | Carola Oelze
Telefon: +49 203 454-1604
carola.oelze@deutschebahn.com



NACHHALTIGKEIT: Eine Frau kocht in Ruanda mit einem vor Ort hergestellten Brennholzofen. Er verbraucht weniger Brennholz und sorgt gleichzeitig für Arbeitsplätze vor Ort.

»NACHHALTIGKEIT IST DIE STÄRKE VON DB CARGO«

Die Eisenbahn ist eines der umweltfreundlichsten Transportmittel – und hilft weltweit beim Klimaschutz.

Klimaveränderungen kennen keine Grenzen – und so wirkt Klimaschutz national und international gleichermaßen. Deshalb bietet DB Cargo seinen Kunden sowohl bei nationalen als auch bei grenzüberschreitenden Verkehren besonders umwelt- und klimafreundliche Transporte an. Mit DBeco plus und DBeco neutral stehen den Kunden Produkte zur Verfügung, die nachweislich Emissionen von Kohlendioxid vermeiden. Grundsätzlich ist die Bahn das umweltfreundlichste Verkehrsmittel auf dem Land – nicht nur, was den Klimaschutz, also die Emission des Treibhausgases Kohlendioxid betrifft. Auch in anderen Disziplinen liegt die Bahn vorn: Zum Beispiel sorgen Partikelfilter in Rangierloks, Effizienz-Fahrschulungen der Lokführer oder die Rückeinspeisung von Bremsenergie dafür, dass das System Schiene bestehende Ressourcen effizienter nutzt als andere Verkehrsträger.

Mit seinen klimaneutralen Schienentransporten in ganz Europa schafft DB Cargo zu-

dem ein klares Alleinstellungsmerkmal: Immer mehr Kunden legen Wert auf ihre Umweltziele und verbessern durch Bahntransporte ihre eigene CO₂-Bilanz.

Dabei fahren Kunden mit DBeco plus in Deutschland und Österreich vollkommen emissionsfrei. Große Kunden sind zum Beispiel die Automobilhersteller Audi und BMW. Die Traktionsenergie stammt dabei zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen. Die jeweils realisierten CO₂-Einsparungen bestätigt der TÜV SÜD in einem jährlichen Audit. Mit zehn Prozent der Einnahmen aus DBeco plus fördert DB Cargo außerdem den Neubau regenerativer Energieanlagen.

Traktionsstrom aus erneuerbaren Quellen ist jedoch noch nicht in ganz Europa verfügbar. Daher setzt DB Cargo in anderen Ländern auf die Kompensation entstehender Klimaemissionen – dort fahren Kunden mit DBeco neutral. Der erzeugte CO₂-Ausstoß wird dabei durch Kompensationszertifikate nach CDM Gold Standard ausgeglichen, die DB Cargo von der Klimaschutzorganisation atmosfair bezieht. Die Kunden haben die Wahl zwischen verschiedenen Projekten von atmosfair. Anschließend erhalten sie jährlich ein Zertifikat über die kompensierte CO₂-Menge.

NACHHALTIGES RUANDA-PROJEKT
Basis für die Anwendung von DBeco neutral ist Transparenz. Zu diesem Zweck nutzen die Umweltexperten von DB Cargo den Umweltrechner „EcoTransIT World“, mit dessen Hilfe auf Basis von Entfernung, Gewicht, Nutzlast und Traktionstyp die CO₂-Emissionen und

somit der Kompensationsbedarf für die jeweiligen Kundenverkehre ermittelt wird. Anschließend kommt atmosfair ins Spiel. Die Organisation investiert Geld in Klimaschutzprojekte, in Windparks, Biogas-Anlagen oder umweltfreundliche Projekte in Ländern der Dritten Welt – zum Beispiel in ein Projekt, das Familien in Ruanda mit effizienten Brennholzöfen ausstattet. „Bei diesem Projekt haben wir im vergangenen Jahr insgesamt 178 Tonnen CO₂-Emissionen kompensiert“, sagt Christoph Möhl von DB Cargo. Die Öfen sind einerseits besonders effizient, weil sie den Holzverbrauch drastisch reduzieren. Andererseits stärken sie die regionale Wirtschaft, indem sie vor Ort gefertigt und vertrieben werden. „Durch die Kombination aus Klimaschutz und sozialer Komponente ist dieses Projekt für uns besonders geeignet, um unseren Nachhaltigkeitsanspruch umzusetzen“, so Möhl.

Auch atmosfair ist zufrieden mit dem Partner DB Cargo: „Die Logistikbranche ist eine wichtige Stellschraube im Klimaschutz. Wir sind sehr darüber erfreut, mit DB Cargo einen Partner gewonnen zu haben, dem nachhaltiges und kluges Wirtschaften wichtig ist und mit dem wir einerseits CO₂ einsparen und andererseits Bewusstsein für das Thema Kompensation schaffen können“, lobt Dr. Bernd Freymann, Leiter Klimaschutzprojekte bei atmosfair. *an* ■

Kontakt | Christoph Möhl
Telefon: +49 69 265-34435
Christoph.Moehl@deutschebahn.com

FOTOS: BPK / MUSEUM FÜR ASIATISCHE KUNST, SMB / IRIS PAPADOPOULOS, DB CARGO



Was machen Sie als Contract Delivery Manager bei DB Cargo UK?

G__Es ist meine Aufgabe, mich um die Mitarbeiter einer Reihe von Standorten zu kümmern und zugleich das Managementteam zu coachen und anzuleiten. Das beinhaltet auch die Gesundheit, die Sicherheit und das Wohlergehen der Kollegen. Ich arbeite außerdem direkt mit unseren Kunden.

Wer hat Sie für den Award vorgeschlagen?

G__Das Kommunikationsteam bei DB Cargo UK hat mich auf Anregung meiner Kollegen vorgeschlagen. Nachdem ich den Preis erhalten habe, haben sich das ganze Unternehmen und mein gesamtes Team sehr für mich gefreut. Ich bin ihnen so dankbar für ihre Unterstützung und ihre Ermutigung.

Dieser Preis ist ja für unser Unternehmen sehr wichtig. Denn er zeigt, wie wichtig es ist, dass wir unsere Mitarbeiter wertschätzen.

Die Auszeichnung wurde anlässlich einer feierlichen Zeremonie in Shendish Manor in Apsley, Hertfordshire übergeben. Wie war das?

G__Es war ein wunderbarer Abend und eine ausgezeichnete Möglichkeit für mich, mit Menschen aus der gesamten Branche zu netzwerken. Mehr als 120 Menschen haben an dem Award-Dinner teilgenommen. Als Gastredner sprach Paul McMahon von der britischen Infrastrukturgesellschaft Network Rail über Innovationen im Bahnbereich. Außerdem wurden mehr als £1,200 (umgerechnet 1.333 Euro) für wohltätige Zwecke gesammelt.

Wird sich denn nun etwas ändern in Ihrem Beruf?

G__Nun, der Award hat mich darin bestärkt, kontinuierlich daran weiter zu arbeiten, mein wunderbares Team zu unterstützen und den Mitarbeitern zu helfen, ihre Techniken im Kundenservice und in der Mitarbeiterentwicklung weiterzuentwickeln. **an** ■

EINE FRAGE DER WERTSCHÄTZUNG

Bei seinem Jahrestreffen zeichnet der britische Logistikverband Rail Freight Group die DB Cargo UK-Managerin Sue Gray für ihre außergewöhnliche Leistung für die Branche aus

Miss Gray, Sie wurden kürzlich für Ihre persönliche Leistung für die Bahnbranche ausgezeichnet, der Sie seit nun 16 Jahre angehören. Wie war das, als Sie den Preis erhielten?

GRAY__Als ich hörte, dass mir der Award zugesprochen wurde, war ich außerordentlich überrascht! Ich liebe meinen Beruf und betrachte das, was ich mache, als Teil meiner Aufgabe.

ZAHLEN, BITTE!

950

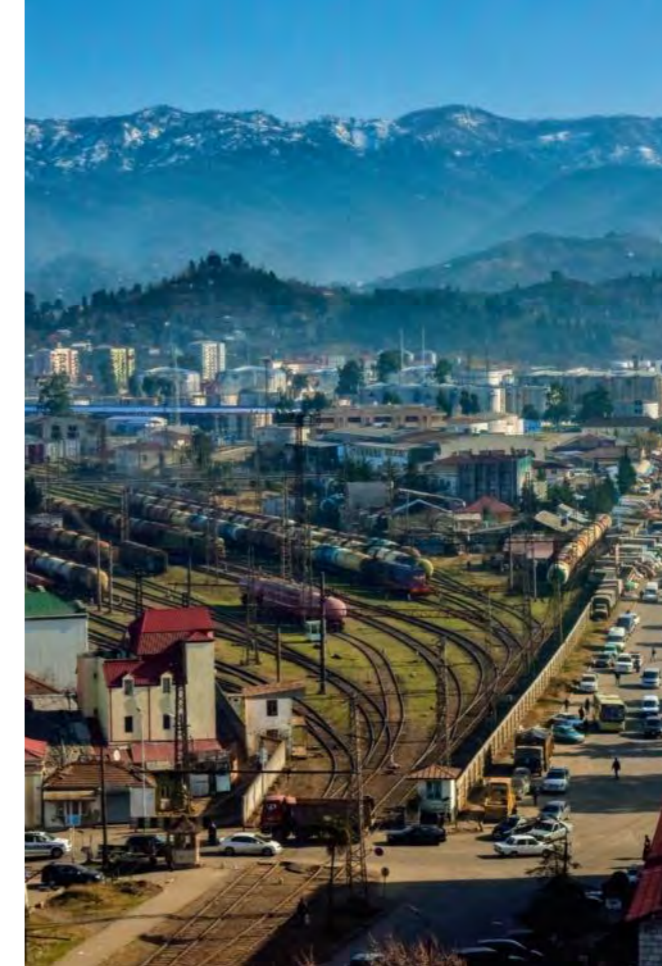
elektrische Lokomotiven betreibt DB Cargo in Deutschland. Und damit diese künftig schneller und flexibler für die Kunden zur Verfügung stehen, hat die Güterbahn ein neues Konzept eingeführt: Wurden bislang Loks nach ihrem Einsatz dezentral abgestellt, werden sie nun über die Güterverkehrsstellen einem von 47 Lok-Hubs in Deutschland zugeordnet, an denen sie den nächsten Einsatz erwarten. So kann DB Cargo die Verfügbarkeit von Lokomotiven erhöhen. Das Hub-System ist Teil des Programms Zukunft Bahn, mit dem die DB AG und DB Cargo Qualität und Effizienz steigern wollen. **an** ■

Die Ausgabe 01 | 2017 von *railways* erscheint im März 2017.

Ihr Kontakt zur Redaktion sowie für Sammelordnerbestellungen oder Abonnements:
l-railways@deutschebahn.com

ZEITZEICHEN

BATUMI: Die georgische Hafenstadt ist ein wichtiger Umschlagplatz für die Ölindustrie und ist an das Schienennetz angeschlossen.



PER SCHIENE DURCH DEN KAVKASUS

Georgien ist das Land, in das die Argonauten vor Jahrtausenden aufbrachen, um das Goldene Vlies zu erobern. Anschluss an die Moderne fand der Kaukasusstaat durch die Eisenbahn: Seit mehr als einem Jahrhundert nimmt Georgien eine wichtige Brückenfunktion zwischen China und Europa ein – durch seine Anbindung an das Schwarze Meer und die gute Nachbarschaft zur Türkei, zu Aserbaidschan und Armenien. Vor 151 Jahren begann der Bau der Transkaukasischen Eisenbahn in Georgien, im August 1871 wurde die erste Strecke von der Hauptstadt Tiflis nach Sestaponi in russischer Breitspur eröffnet. Weitere Strecken folgten, nach Russland, in die Türkei und nach Aserbaidschan und Armenien. Heute betreibt die Georgische Eisenbahn – Sakartwelo Rkinigsa (SR) – das durchgehend elektrifizierte Schienennetz, das mehr als 1.600 Kilometer lang ist. Rund fünf Millionen Tonnen Fracht hat

SR 2014 befördert, rund zwei Drittel davon im Transit. Transportgüter waren vor allem Öl und Ölprodukte. Georgien baut seine Brückenfunktion kräftig aus: Mit dem Baku-Tiflis-Kars-Bahn-Projekt, der eisernen Seidenstraße, sollen künftig bis zu 3 Millionen Passagiere und 17 Millionen Tonnen Fracht transportiert werden. Die Eröffnung der Strecke ist Ende 2016 geplant. Auch die DB will von diesem Vorhaben profitieren. Kürzlich erst hat sie mit der Georgischen Eisenbahn vertraglich vereinbart, eine neue Verbindung von China über Zentralasien und Georgien nach Europa zu entwickeln, um Kunden perspektivisch einen weiteren Schienekorridor zu eröffnen. „Wir sind stolz, als DB an der Renaissance und Modernisierung der alten Transitwege zwischen den Kontinenten mitwirken zu dürfen“, sagt Ronald Pofalla, Vorstand Wirtschaft, Recht und Regulierung der DB. Mit China Railways hatte die DB bereits im März 2016 entsprechende Vereinbarungen getroffen. China hat die Seidenstraßen-Initiative „One Belt – One Road“ angestoßen, die ein ganzes Netz von Infrastrukturmaßnahmen vorsieht und insgesamt 65 Länder umfasst. **an** ■

SAVE THE DATE

Auf diesen Messen und Veranstaltungen finden Sie uns:

24-25
JANUAR 2017

In Bonn findet das 10. BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr statt. www.bme.de/schienengueterverkehr/

Impressum

Herausgeber
DB Cargo
Marketing
Edmund-Rumpler-Straße 3
60549 Frankfurt am Main

Verantwortlich für den Inhalt
Hendric Fiege
Leiter Marketing (V. i. S. d. P.)
Annette Struth, Leiterin
Marketing Communications

Projektleitung
Christian Schaalo
Telefon: +49 (0)69 265-34463
E-Mail: christian.schaalo@deutschebahn.com

Verlag
TERRITORY
Content to Results GmbH
Bei den Mühren 1, 20457 Hamburg

Redaktion
Axel Novak (an, Ltg.),
Mirko Heinemann (mh)

Gestaltung
Falk Heckelmann

Fotoredaktion
Kay Wolters
Olga Kessler

Druck
DB Kommunikationstechnik GmbH
Akazienweg 9, 76287 Rheinstetten (Baden)

ISSN 1867-9668

Der Umwelt zuliebe auf umweltfreundlichem Papier gedruckt.

DB Cargo im Internet:
www.dbcargo.com

Neukundeninfo:
DB Cargo AG
Masurenallee 33
47005 Duisburg
E-Mail: neukundenservice@deutschebahn.com
Service-Nummer Neukundeninfo:
Telefon: +49 (0)203 9851-9000



DB Cargo
Marketing
Edmund-Rumpler-Straße 3
60549 Frankfurt/Main
Internet: www.dbcargo.com
E-Mail: neukundenservice@deutschebahn.com
Service-Nummer Neukundeninfo:
Tel. 0203 98519000

WETTBEWERB

370 unterschiedliche Eisenbahnen sind heute neben der DB im deutschen Schienennetz unterwegs – darunter viele Tochterunternehmen von ausländischen Staatsunternehmen. Im Schienengüterverkehr hat unter anderem der starke Wettbewerb dazu geführt, dass mehr Waren auf der Schiene als im Vorjahr transportiert wurden. Der Marktanteil der Schiene am gesamten Aufkommen stieg im vergangenen Jahr 2014 von 17,2 Prozent auf 17,5 Prozent im Jahr 2015.