



## Leasing, Finanzierung & Miete von Schienenfahrzeugen

**ZEPPELIN**  
Power Systems



**MAK**

*Im November 2008 wurde bei der Alstom Lokomotiven GmbH  
in Stendal der 200. Caterpillar-Dieselmotor aufgesetzt.  
Zum Jubiläum gab es verchromte Zylinderdeckel.*





# INHALT

<b>Editorial</b>	4
<b>Einleitung</b>	
Dr. Christian Böttger	
<b>Fahrzeugleasing und Kapitalmarktkrise</b>	6
Railistics	
<b>Bewertung von Fahrzeugflotten und Einzelfahrzeugen</b>	9
<b>Finanzierung</b>	
Commerz Real Mobilienleasing GmbH	
<b>Maßgeschneiderte Finanzierungsangebote</b>	10
DVB Bank	
<b>Langjähriges Know-how im Landverkehrsmarkt</b>	12
KfW IPEX-Bank GmbH	
<b>Finanzierung von Rollmaterial in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise</b>	14
Nord/LB	
<b>Im Norden bringt man Neues auf den Weg: Und immer mehr auf die Schiene</b>	16
SüdLeasing GmbH	
<b>Interview mit Mario Jelitte Lösungen für die Schiene in schwierigen Zeiten</b>	18
<b>Leasing &amp; Miete</b>	
Akiem	
<b>Akiem - Französische Lokomotiven für den europäischen Markt</b>	20
MRCE Dispolok GmbH	
<b>Lokomotiven-Leasing mit Full-Service – flexibel und europaweit</b>	22
northrail GmbH	
<b>Die Finanzierung von Eisenbahninvestitionsgütern</b>	24
Railpool GmbH	
<b>Fullservice rund um die Lok – so einfach wie Autovermietung</b>	26
RailReLease GmbH	
<b>Flexibel mieten und vermieten</b>	28
<b>Adressen</b>	30
<b>Impressum</b>	31



## Finanzierung im Fokus

Liebe Leserinnen und Leser,

der Schienenverkehr profitiert sowohl im Personen- als auch im Güterverkehr seit einigen Jahren von der Liberalisierung des Marktes, der während dieser Zeit in allen Bereichen - zeitweise sogar exponential - gewachsen ist. Diese Steigerungsra-

ten entsprechen dem neuen Zeitgeist, der neben der individuellen Mobilität vor allem auch Ausdruck eines gestiegenen ökologischen Bewusstseins ist.

Dieser Philosophie tut auch die aktuelle Wirtschaftslage keinen Abbruch, in beinahe allen Bereichen ist nur von einer Verschnaufpause die Rede. Wenn die Delle im Wirtschaftswachstum überwunden ist, wird die Rallye von Neuem beginnen, daher ist es für die Bahnen wichtig, schon heute gut aufgestellt zu sein.

Um aber die wachsenden Aufgaben der Zukunft bewältigen zu können, benötigen die Bahnen ausreichend Kapital, denn Lokomotiven, Wagen und Triebzüge wollen auf viele Jahre hinaus finanziert werden. Hier bieten zahlreiche, spezialisierte Banken, Leasinggeber oder auch Vermieter der Bahnbranche nach wie vor maßgeschneiderte Produktlösungen, die nicht nur Sicherheit in turbulenten Zeiten versprechen, sondern auch bedarfsorientierte Flexibilität zur Verfügung stellen.

Das Privatbahn Magazin hat für Sie daher das Thema Fahrzeugfinanzierung, Leasing und Miete in den Fokus genommen, um Ihnen eine Orientierungsmöglichkeit und Entscheidungshilfe an die Hand zu geben.

Mit besten Grüßen,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'U. Vössing'. The signature is fluid and stylized, with a long, sweeping underline that extends to the right.

Ihr Ulrich Vössing  
Chefredakteur Privatbahn Magazin



Eine saubere Lösung: der umweltfreundliche und äußerst wirtschaftliche Eurorunner von Siemens

## Zeit ist Geld

### Siemens sorgt mit Vertriebslagerloks für mehr Flexibilität – und ermöglicht kürzere Reaktionszeiten

Der langfristige Trend weist eindeutig in Richtung Schiene. Ganz gleich, ob elektrisch oder dieselgetrieben: Die wachsenden Fracht- und Fahrgastaufkommen der nächsten Jahre werden den Wettbewerb verschärfen und neue Konkurrenten auf den Plan rufen.

Für die Privatbahnbetreiber heißt das, kurzfristig und flexibel auf eine steigende Nachfrage reagieren zu können. Da stellt sich die Frage nach einer schnellen Aufstockung der Traktionskapazitäten. Lieferzeiten von einem Jahr und mehr tragen bei Serienlokomotiven nicht gerade dazu bei, sich bietende Gelegenheiten rasch zu ergreifen. Siemens geht deshalb einen neuen Weg im Lokomotivenbau.

Mit so genannten Vertriebslager-Lokomotiven schließt Siemens diese Lücke, denn Siemens bietet bewährte Technik aus den Baureihen Eurorunner (Diesel) und Eurosprinter (elektrisch) mit unveränderter Serienausstattung, aber kürzesten Lieferzeiten an. Ein echter Vorteil für die Kunden, denn die Lokomotiven werden ohne eigentlichen Kundenauftrag gebaut und stehen so dem Siemens-Vertrieb flexibel zur Verfügung.

Insbesondere Privatbahnbetreiber haben damit die Möglichkeit, die Vorteile der Großserienloks ohne Wartezeit auch bei kleinen Stückzahlen nutzen zu können.

Höhere Flexibilität ist beim Eurorunner das erklärte Prinzip, denn er lässt sich dank seines modularen Aufbaus schnell und problemlos von der leistungsstarken Güterzug- in eine moderne Personenzuglokomotive verwandeln und umgekehrt. Im Güterzugdienst ist insbesondere die optionale Rangierfunkfernsteuerung von großem Interesse.

Auch bei den elektrischen Eurospintern ist Flexibilität oberstes Gebot, denn diese Lokomotiven werden als Vier-System-Loks angeboten. So bieten sie besondere Möglichkeiten im europaweiten grenzüberschreitenden Verkehr. Bislang liegen Zulassungen für zwölf europäische Länder vor, in acht Ländern sind Eurosprinter grenzüberschreitend im Einsatz. Mit der ES64F4 bietet Siemens eine traktionsstarke Güterzuglokomotive, während die ES64U4 für den schnellen Güter- und Passagierverkehr konzipiert ist.

[www.siemens.com/locomotives](http://www.siemens.com/locomotives)



Leistung pur: Die Eurosprinter von Siemens, ES64U4 und ES64F4.

# Fahrzeugleasing und Kapitalmarktkrise

In den letzten Jahren hat sich die Finanzierung von Schienenfahrzeugen in Deutschland wie auch in angrenzenden Ländern grundlegend geändert. Mit der Liberalisierung der Märkte sind neue Betreibergesellschaften entstanden, insbesondere im SPNV und im Güterverkehr. Auch die Staatsbahnen haben inzwischen ein Interesse daran, möglichst kapitalmarktfähige Bilanzen vorzulegen. Leasing verschafft ihnen – in Abhängigkeit von dem angewandten Rechnungslegungsstandard – die Möglichkeit, ihre Bilanzen zu verschönern. Entsprechend haben auch etliche Staatsbahnen, darunter die DB AG, seit einigen Jahren begonnen, einen Teil ihrer Fahrzeuge über Leasing zu beschaffen.

Die Bereitschaft der Banken war in den letzten Jahren groß, Schienenfahrzeuge über Leasingmodelle zu finanzieren. Eine Rolle spielte dabei auch, dass zeitgleich auch die Fahrzeughersteller das Leasing als zusätzlichen Vertriebsweg entdeckten und eigene Leasinggesellschaften aufbauten. In dieser Phase war die Finanzierung von Fahrzeugen zu relativ günstigen Konditionen möglich. Diese Leasingangebote ermöglichten neuen Markt-

teilnehmern einen relativ einfachen Markteinstieg mit begrenztem Eigenkapital, etablierten Betreibern eröffnete das Leasing die Chance, günstigere Geschäftszahlen auszuweisen. In der Folge agieren heute eine ganze Reihe von Leasinggesellschaften im europäischen Schienenverkehr,

ein erheblicher Teil der Flotten in Mitteleuropa wird inzwischen von den Leasinggesellschaften gehalten.

Mit der Krise auf den Kapitalmärkten in der zweiten Jahreshälfte 2008 haben sich die Rahmenbedingungen für die Kapitalbeschaffung auch für Leasinggesellschaften deutlich verschlechtert. Zwar hat sich der Inter-

bankenmarkt, über den sich Banken untereinander Geld leihen, nach dem völligen Zusammenbruch Ende 2008 wieder et-

was erholt. Allerdings bleibt die Kapitalbeschaffung schwierig. Die in der Krise sichtbar werdenden Verluste der Banken verringern ihre Eigenkapitalbasis. Da jeder Kredit mit einer bestimmten Menge Eigenkapital hinterlegt werden muss, verringern diese Verluste die Fähigkeit der Banken,

---

**Ein erheblicher Teil  
der Flotten wird von  
Leasinggesellschaften  
gehalten**

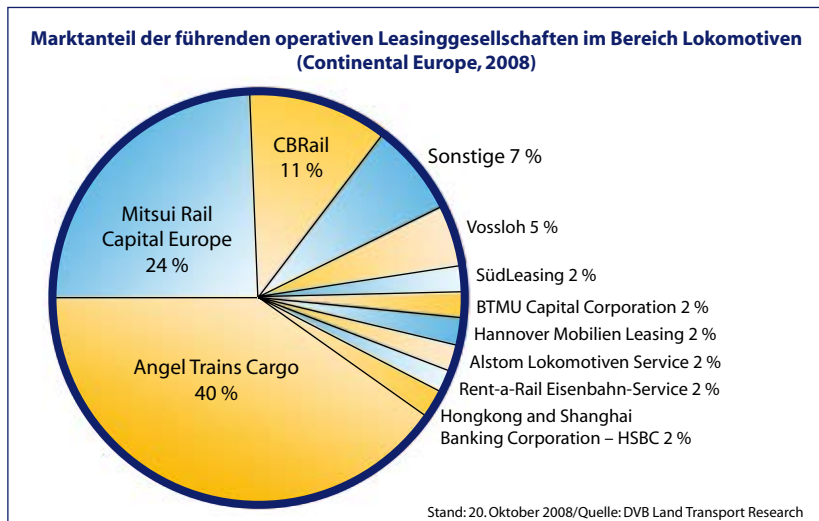
---

Kredite auszugeben, und zwingen sie teilweise sogar, laufende Kredite nicht zu verlängern. Zugleich müssen sich die Banken darauf einstellen, dass die gesetzlichen Anforderungen an die Eigenkapitalhinterlegung künftig steigen werden, um Krisen wie die aktuelle in Zukunft zu verhindern. In der Folge hat sich auch für die Leasinggesellschaften die Refinanzierung erschwert.

Neben der systemischen Krise des Finanzmarktes sind einzelne Marktakteure besonders betroffen. Einer der zentralen Player im Markt, die australische Babcock & Brown, befindet sich im Insolvenzverfahren. Das Unternehmen ist gemeinsam mit der britischen Krisenbank HBOS Eigentümer der CB Rail und hat Mitte 2008 gemeinsam mit der Deutschen Bank für ca. 4,5 Mrd. Euro Angel Trains erworben. Babcock & Brown

befindet sich seit März 2009 im Insolvenzverfahren. Aufgrund der komplexen Organisationsstruktur schlägt die Insolvenz nicht unmittelbar auf die europäischen Beteiligungen des Unternehmens durch. Trotzdem wird berichtet, dass diese Leasinggesellschaften derzeit nur eingeschränkt Neugeschäft akquirieren können.

Diejenigen Leasingfirmen, die noch Neugeschäft machen dürfen, können als Folge der Krise heute nur noch deutlich schlechtere Konditionen bieten als vor der Krise. Im SPNV wird mittlerweile von Eigenkapitalquoten von 35 – 40 %, gesprochen, während vor der Krise 15 – 20 % üblich waren. Auch die Annahmen zu Restwerten zum Ende der Leasingperiode, die für die Leasingraten von unmittelbarer Bedeutung sind, sind heute deutlich ungünstiger als vor einem Jahr. Viele neuere Angebote von Leasinggesell-



schaften werden nur indikativ gestellt und stehen unter Vorbehalt.

Für den Güterverkehr ist die aktuelle Entwicklung der Leasingkonditionen vermutlich weniger relevant als die Entwicklung der Transportvolumina. Der Güterverkehr ist krisenbedingt massiv eingebrochen, es gibt hinreichende Kapazitäten, die kurzfristig aktiviert werden können. Viel dramatischer ist im Güterverkehr die von Insidern kolportierte Tendenz, wonach die Staatsbahnen die aktu-

tie für die Fahrzeuge anzubieten, um ein Scheitern des Vergabeverfahrens zu verhindern. Profiteur dieser Entwicklung ist eindeutig die DB AG. Sie kann sich auf eine „implizite Staatsgarantie“ verlassen, die ihr auch jetzt noch problemlosen Zugang zu Kapital ermöglicht. Entsprechend hat sich die DB Regio auch heftig gegen die oben erwähnte Wiedereinsatzgarantie ausgesprochen.

Wenn sich die Verhältnisse an den Kapitalmärkten nicht bald beruhigen,

könnte dies die Erfolge im SPNV der letzten Jahre gefährden. Ein erheblicher Teil der Verkehrsleistungen steht in den kommenden Jahren erstmals

---

## Auf den SPNV wirkt die Finanzmarktkrise unmittelbar

---

zur marktlichen Vergabe an. Ohne eine hinreichende Zahl von Bietern besteht die Gefahr, dass die erhofften Wettbewerbseffekte mit deutlichen Preissenkungen und Qualitätsverbesserungen nicht eintreten werden.

zur marktlichen Vergabe an. Ohne eine hinreichende Zahl von Bietern besteht die Gefahr, dass die erhofften Wettbewerbseffekte mit deutlichen Preissenkungen und Qualitätsverbesserungen nicht eintreten werden.

elle Krise nutzt, um Wettbewerber mit Kampfpreisen endgültig aus dem Markt zu drängen.

Auf den SPNV hingegen wirkt die Finanzmarktkrise bei allen Neuausschreibungen unmittelbar. Selbst große, internationale Betreiber haben derzeit Probleme, wettbewerbsfähige Finanzierungsangebote zu erhalten. Immer wieder wird im Markt von Betreibern berichtet, die aufgrund fehlender Fahrzeugfinanzierung auf die Beteiligung an Ausschreibungsverfahren verzichten. Entsprechend gaben bei einigen der aktuellen Vergabeverfahren nur ein oder zwei Bieter Angebote ab. In dem aktuell laufenden Vergabeverfahren für die „Mitteldeutsche S-Bahn“ haben die Aufgabenträger jüngst entschieden, eine Wiedereinsatzgaran-

Eine Lösung für den SPNV könnte darin bestehen, dass die Aufgabenträger Wiedereinsatzgarantien oder entsprechende Optionen in ihren Ausschreibungen vorsehen. Alternativ wäre auch der Aufbau von Leasingpools durch einzelne Aufgabenträger oder Bundesländer denkbar. Bei Andauern der Finanzkrise besteht sonst die Gefahr, dass in Deutschland die Wettbewerbserfolge der letzten Jahre verspielt werden und am Ende nur noch Staatsbahnen gegeneinander im Wettbewerb antreten.

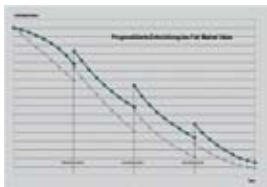
*Prof. Dr. Christian Böttger, HTW Berlin*

# Bewertung von Fahrzeugflotten und Einzelfahrzeugen

Railistics bewertet seit Jahren in Europa Einzelfahrzeuge und Fahrzeugflotten sowie Spezialtechnik im Auftrag der Marktteilnehmer wie Banken, Leasingunternehmen oder Betreiber.

Markt-, Technik- und Betriebsexperten von Railistics besitzen jahrzehntelange theoretische und praktische Erfahrungen aus Hunderten von europäischen Bahnprojekten. Damit können alle wesentlichen Einflussfaktoren auf den Wert des jeweiligen Fahrzeugs kompetent analysiert werden.

Im Railistics-Bewertungsmodell fließen die erforderlichen, komplexen Informationen zusammen und bilden die Prognosegrundlage. Parallel erfolgt eine kontinuierliche Verifizierung



durch regelmäßige Befragungen der Marktakteure und auf Basis umfassender Datenbanken.

Railistics führt darüber hinaus ein Monitoring der Qualität von Fahrzeugen während des Baus oder Umbaus und des Fahrzeugbetriebs durch, um den vorgesehenen Werterhalt der Fahrzeuge über den gesamten Leasing- beziehungsweise Mietzeitraum zu gewährleisten. Dazu gehört auch die Prüfung und Erstellung von Instandhaltungskonzepten.



*Seit 2002/2003: Bewertung von Tausenden Schienenfahrzeugen und Spezialtechnik*

## Gebündeltes Consulting- & Engineering-Know-how im internationalen Schienenverkehr

Neben dem Themenbereich Fahrzeugbewertung bearbeitet Railistics weitere Kompetenzfelder wie:

- Bahnstrategie & Bahnbetrieb
- Infrastruktur & Logistikmanagement
- Fahrzeugkonzeption, RAMS/LCC und Instandhaltung
- Qualitätsmanagement/Zertifizierungsvorbereitung

Zu den Kunden zählen nationale und internationale Eisenbahnverkehrsunternehmen, die Schienenfahrzeugindustrie, die verladende Industrie, Banken und Leasingunternehmen sowie öffentliche Einrichtungen.



**Kontakt:**  
Geschäftsführer  
Guido Huke  
Tel. +49 340 21 690 0;  
g.huke@railistics.de

## Maßgeschneiderte Finanzierungsangebote

Im Zuge des sich verändernden Bahnmarktes, insbesondere durch Privatisierung, hat die Commerz Real Mobilienleasing GmbH (CRM) sich frühzeitig auf den Finanzierungsbedarf der in diesem Spezialmarkt tätigen Unternehmen eingestellt. Seither hat die Tochter der Commerzbank AG in vielen unterschiedlichen Projekten ihre Kompetenzen in Sachen Rolling Stock unter Beweis gestellt. Die Commerz Real Mobilienleasing GmbH versteht sich als reiner Finanzierer: „Wir stehen mit einem maßgeschneiderten Finanzierungsangebot hinter unseren Kunden in Deutschland, ohne operativ als Betreiber/Wettbewerber aktiv zu sein“, erklärt Karl-Otto Herrschaft die Abläufe. „Unser Engagement in diesem Bereich bewegt sich im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich.“

Profitiert vom Know-how der Commerzbank-Tochter hat zum Beispiel die Rurtalbahn in Düren. „Die Rurtalbahn hatte seinerzeit immense Zuwächse bis auf 700.000 t Frachtlast zu verzeichnen. Mit den vorhandenen Lokomotiven stieß man an die Kapazitätsgrenzen. Daher wurde die Entscheidung getroffen, eine neue Vossloh MaK 1206 BB im Wert von rund 1,7 Millionen Euro anzuschaffen“, erzählt Karl-Otto Herrschaft vom Objektmanagement der CRM. Die kundenorientierte Leasingfinanzierung wurde von der CRM mit Refinanzierung durch die Commerzbank AG dargestellt.

Aber auch Jungunternehmen können Nutznießer des Spezial-Know-hows sein, wie Herrschaft erläutert: „Wir sind in der Lage, unterschiedlichste Investitionen im Bereich ‚Rolling Stock‘ zu begleiten und haben nicht nur dank unserer langjährigen



*Dipl.-Ing. Karl-Otto Herrschaft: „Wir sind in der Lage, unterschiedlichste Investitionen im Bereich ‚Rolling Stock‘ zu begleiten.“*

Engagements eine gute Marktdurchdringung, sondern auch Ingenieure und Spezialisten, die uns von einem

reinen Finanzierungsinstitut unterscheiden.“ Wie umfassend die Commerz Real Mobilienleasing GmbH tätig ist, verdeutlicht das Beispiel der mgw Service GmbH. Das Unternehmen wurde in 2005 von Klaus Weiß und Antje Wallraf gegründet. „Die Commerz Real Mobilienleasing GmbH finanzierte hier gemeinsam mit der Commerzbank AG neben Lokomotiven z. B. auch ein Radsatzbearbeitungssystem“, erläutert Herrschaft.

Ein weiteres Beispiel der Marktaktivitäten ist das Leasing von Kesselwagen. „Moderne, mit Telematiksystem ausgerüstete Chemiekesselwagen sind, wie viele im Verkehrssektor eingesetzte Leasinggegenstände, sehr werthaltig; die künftigen Marktwerte sind stabil und gut prognostizierbar. Bei fest vorgegebenen Miet- und Frachtraten macht sich die Com-

### **Ansprechpartner:**

Dipl. Ing. Karl-Otto Herrschaft  
Commerz Real  
Mobilienleasing GmbH  
Objektmanagement  
Mercedesstraße 6  
40470 Düsseldorf  
Telefon: 0211 7708-2310

merz Real Mobilienleasing GmbH diesen Vorteil bei der Gestaltung der Restwerte und daraus folgend der Leasingraten zunutze. Dies kommt letztendlich auch dem Kunden im Hinblick auf die Darstellbarkeit von Leasingfinanzierungen zugute“, erklärt Herrschaft und weist damit auf den hohen Kundennutzen hin. Er ergänzt, dass sich die Angebotspalette selbstverständlich nicht nur auf neues, sondern auch auf gebrauchtes Material bezieht.



*Die Commerz Real Mobilienleasing GmbH war maßgeblich an der Finanzierung der mgw Service GmbH beteiligt. Foto: Tobias Mündel*

## Langjähriges Know-how im Landverkehrsmarkt

### Structured Asset Financing

Der Land Transport-Bereich der DVB Bank verfügt über langjähriges Know-how bei der Strukturierung und Kreditfinanzierung von Investitionsvorhaben im sich dynamisch entwickelnden Landverkehrsmarkt.

Marktkennntnis, Flexibilität und die Fähigkeit, optimale Finanzierungen zu erarbeiten, gehören zu den Stärken unseres Teams. Unser Zielgeschäft umfasst besicherte Objektfinanzierungen im nationalen und internationalen Landverkehrsbereich, sowohl für rollendes Eisenbahnmateriale (Güter- und Passagiersektor), als auch für Straßenfahrzeugflotten (LKW, Auflieger, Busse) und Tankcontainer.

Zu unserer Produktpalette gehören erstrangig besicherte sowie nachrangige Objektfinanzierungskredite, Underwriting und Syndizierung, strukturierte Leasingfinanzierungen,

Mezzanine und eigenkapitaläquivalente Positionen sowie Restwertrisikoübernahme. Wir verfügen über ein diversifiziertes Portfolio von internationalen Kunden und Projekten.

### Investment Management

Durch ihre Fondsmanagement-Aktivitäten hat die DVB ihr traditionelles Produktangebot erstrangig und nachrangig besicherter Finanzierungen ausgeweitet und ist in der Lage, zur Finanzierung von Projekten im Landtransport alle Risikoebenen, inklusive der Eigenkapitalfinanzierung, zu bedienen. Der Schwerpunkt der DVB Eisenbahnfonds (Stephenson Capital) liegt auf Eigenkapitalinvestitionen, sowie Anlagen in hochverzinslichen Anleihen und Krediten, Asset-Backed-Emissionen und Mezzanine-Finanzierungen im Eisenbahnbereich.

### Advisory Services

Die DVB bietet ein umfangreiches Spektrum an Beratungsangeboten. Sie unterstützt bei Fragen der allgemeinen Unternehmens- und Finanzierungsstrategie, bei Unternehmensübernahmen und -zusammenschlüssen, Bilanzrestrukturierung und -optimierung sowie bei Kapitalaufnahme (einschließlich Börsennotierungen). Einzigartig ist

#### **Ansprechpartner:**

Martin Metz (Global Head)  
Platz der Republik 6  
60325 Frankfurt am Main  
Tel. 069 9750-4350  
martin.metz@dvbbank.com

Weitere Informationen finden Sie unter [www.dvbbank.com](http://www.dvbbank.com).

die Verbindung von detaillierten und umfangreichen Kenntnissen der Finanzmärkte und Kapitalmarktprodukte mit landverkehrsspezifischer Expertise.

### Asset & Market Research

Bei der Strukturierung optimaler Finanzierungslösungen greift die DVB Bank auf ein eigenes Land Transport Research-Team zurück.

So verfügt die Bank stets über aktuelle Marktinformationen und Daten aus dem Landtransportsegment, insbesondere im Bereich des Eisenbahnverkehrs. Kunden bietet das Research-Team aktiv Beratungsdienstleistungen zu aktuellen Branchenentwicklungen an. Hierzu gehören z. B. die Bewertung von Vermögenswerten oder die Analyse von Investitionschancen.

## Beispiel einer Transaktion des Bereichs Land Transport der DVB Bank



*Im September 2008 konnte die DVB – inmitten der Turbulenzen an den Kapitalmärkten in den USA und weltweit – die Finanzierung 29 hochmoderner Sechssachs-Lokomotiven vom Typ GE ES44AC für Kansas City Southern de México abschließen. Dabei nutzte die DVB eine besondere Struktur für Mobilienfinanzierungen in Mexiko, um ihrem Kunden eine 15-jährige Vollfinanzierung der Fahrzeuge zu ermöglichen. Die Dokumentation – einschließlich der Sicherheitenbestellung – erfolgte sowohl nach US- als auch nach mexikanischem Recht. Zudem war die DVB Bank SE als in Mexiko registriertes Kreditinstitut in der Lage, eine Finanzierung mit niedriger Quellensteuerbelastung anzubieten. Neben der Strukturierung der Transaktion war die DVB auch alleiniger Finanzierer des Kredits, der unter anderem durch die finanzierten Lokomotiven vollständig besichert wurde. Ungeachtet der Marktturbulenzen konnte die Bank somit ein führendes US-Bahnunternehmen zeitnah und effizient mit einer komplexen Finanzierungslösung unterstützen.*

# Finanzierung von Rollmaterial in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise

## Erfahrungen und Sichtweisen der KfW IPEX-Bank

Die Krise hinterlässt ihre Spuren auch bei den Eisenbahnen und der Finanzierung von Rollmaterial. Grundsätzlich haben sich Finanzierungen seit Anfang 2008 aufgrund eines knapperen Kreditangebots und der Verwerfungen auf den Interbankemärkten verteuert, auch wenn dieser Effekt zum Teil durch sinkende Basiszinsen kompensiert worden ist. Darüber hinaus weisen die beiden großen Rollmaterialmärkte in Deutschland, der Güterverkehr und der Schienenpersonennahverkehr (SPNV), jedoch eine sehr unterschiedliche Entwicklung auf.

Der Schienengüterverkehr ist überaus konjunktursensibel. Entsprechend haben die Güterbahnen seit etwa einem Dreivierteljahr erhebliche Einbrüche bei den Transportvolumina zu verzeichnen. In der Folge haben viele Bahnen und Waggon- oder Lokvermieter eigene Fahrzeuge in erheblichem Umfang abgestellt. Bestellungen von neuem Material wurden gekürzt oder verschoben. Damit ist auch der Finanzierungsbedarf entsprechend gesunken. Die verbliebenen, meist kleineren Transaktionen finden in aller Regel eine Finanzierung am Markt, sofern sie dem veränderten Risikobewusstsein von Banken entsprechend strukturiert sind.

Im SPNV dagegen hängt der Finanzierungsbedarf von dem Deal-Flow an Verkehrsverträgen ab, in denen Neufahrzeuge vorgeschrieben werden, und ist damit ausgesprochen unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung. Da in der nächsten Zeit eine größere Anzahl große Verkehrsverträge ausgeschrieben wird, ist mit einem entsprechenden Finanzierungsbedarf zu rechnen. Dabei sind die nichtbundeseigenen Eisenbahnen, die in hohem Maße auf Fahrzeugbeschaffung über Operating Leases setzen, von der Finanzkrise stärker betroffen als Eisenbahnen, die konventionelle Finanzierungsformen bevorzugen. Ein Grund hierfür ist, dass Banken, die solche Transaktionen refinanzieren, bei der Übernahme von Fahrzeugrestwert Risiken deutlich konservativer agieren. Das bedeutet, dass über höhere Leasingraten eine schnellere Amortisation erforderlich ist, damit gegen Ende der Nutzungsdauer der Fahrzeuge ein zeitlicher Risikopuffer vorhanden ist.

Damit wird zwar einerseits der Trend der letzten Jahre zu übertrieben langen kalkulatorischen Nutzungsdauern der Fahrzeuge im Operating Lease-Markt korrigiert. Gleichzeitig ist dies nicht im Sinne der Aufgabenträger im SPNV, deren

Interesse es ist, die Amortisationsdauer der tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer der Fahrzeuge weitgehend anzunähern. Nur so lassen sich die Fahrzeugfinanzierungskosten möglichst gering halten. Ein effektives Instrument, dieses zu erreichen, wäre die Garantie einer der wirtschaftlichen Nutzungsdauer entsprechenden, festgelegten Einsatzdauer durch den Aufgabenträger. Solche Wiedereinsatzgarantien sind bislang noch wenig erprobt. Da sie aber derzeit wieder intensiver diskutiert werden, ist gegebenenfalls demnächst auch mit konkreten Anwendungsfällen zu rechnen.

Die KfW IPEX-Bank GmbH ([www.kfw-ipex-bank.de](http://www.kfw-ipex-bank.de)) ist Teil der KfW Bankengruppe ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)) und hat sich auf Projekt- und Unternehmensfinanzierungen sowie auf Handels- und Exportfinanzierungen im In- und Ausland spezialisiert. In ihr sind alle Geschäftsaktivitäten der KfW Bankengruppe gebündelt, die im Wettbewerb mit anderen Banken stehen. Das Kreditportfolio der KfW IPEX-Bank im

Bereich Schienenverkehr beläuft sich auf rund sechs Mrd. Euro. Den überwiegenden Teil davon (82 %) machen Finanzierungen für Rollmaterial aus. Hierfür bietet die KfW IPEX-Bank als Finanzierungen besicherte Darlehen oder Finance Leases. Um auch Operating Leases für Lokomotiven und Personenverkehrszüge anbieten zu können, hat sie im vergangenen Jahr gemeinsam mit der HSH-Nordbank das Unternehmen Railpool in München gegründet, das erfolgreich in den Markt gestartet ist ([www.railpool.eu](http://www.railpool.eu)).

#### **Ansprechpartner:**

Martin Kloster  
First Vice President  
KfW IPEX-Bank GmbH  
X2C – Akquisition und  
Strukturierung  
Schienenverkehr  
Palmengartenstr. 5–9  
60325 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 7431 3476  
Fax: 069 7431 2428  
[martin.kloster@kfw.de](mailto:martin.kloster@kfw.de)



## Im Norden bringt man Neues auf den Weg: Und immer mehr auf die Schiene

### Mobilität ist Zukunft

Alle Welt will Wachstum. Wachstum erfordert Mobilität. Von jedem Einzelnen und der ganzen Wirtschaft. So nimmt auch der Zugverkehr weiter zu – vom ÖPNV bis zum Fernverkehr –, denn die Bahn bildet eine wichtige Basis für den wirtschaftlichen Erfolg einer Region. Daher bietet die NORD/LB mit dem Bereich Land-based Transportation Finanzierungslösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im schienengebundenen Personen- und Güterverkehr an: von den Fahrzeugherstellern über die Leasinggesellschaften bis zu den Eisenbahnverkehrsunternehmen und für die Bahninfrastruktur. Damit die Zukunft mobil bleibt.

### Unser Plus an Leistung

Nur wer auch das Umfeld seiner Kunden kennt und versteht, kann optimale Lösungen für individuelle Aufgabenstellungen anbieten. Mit

unserer langjährigen, internationalen Projekterfahrung sowie einer hohen Flexibilität, auch bei komplexen, nicht standardisierten Transaktionen und der Unterstützung externer

Markt-, Technik- und Rechtsberater sind wir wie kaum eine andere Bank in der Lage, Chancen und Risiken optimal einzuschätzen. Mögliche Fördermittel beziehen wir ebenso mit ein wie Finanzierungsprogramme der Förderbanken. Auch durch die enge Kooperation mit anderen Banken, die im Bereich Schienenverkehr aktiv sind, stellen wir sicher, dass wir

### Auswahl unserer aktuellen Projekte

#### Angel Trains

##### *Portfoliofinanzierung für insgesamt*

##### *172 Personentriebwagen-Sets und 235 Lokomotiven*

Für Angel Trains, die größte europäische Leasinggesellschaft für Schienenfahrzeuge, hat die NORD/LB als Co-Arranger ein Portfolio von 235 Güterlokomotiven und 172 Personentriebwagen, die an 43 mitteleuropäische Eisenbahnverkehrsunternehmen verleast werden, finanziert. Die Transaktion gilt als Meilenstein im europäischen Eisenbahnmarkt.

#### Veolia Cargo

##### *Finanzierung von 13 elektrischen Lokomotiven der Hersteller Alstom und Bombardier*

Die NORD/LB hat als Lead Debt Underwriter maßgeblich die Finanzierung von 13 neuen Güterzuglokomotiven übernommen.



unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen für ihren Finanzierungsbedarf anbieten können.

### **Unsere Arbeit in Fakten**

- Finanzierungsportfolio enthält Projekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Finanzierungsarrangierung, -strukturierung und Umsetzung europaweit
- Begleitung der Kunden von der Bietungs- über die Bau- bis zur Betriebsphase
- Ausgezeichnete Expertise für individuelle Structured Finance Lösungen

### **Unser Expertenwissen für Sie**

Für maßgeschneiderte Finanzierungen im Bereich Land-based Transportation machen wir uns stark.

**Hartmut Ziern**

**Telefon: 0511 361-25 56**

**[hartmut.ziern@nordlb.de](mailto:hartmut.ziern@nordlb.de)**

---

### **Ihr NORD/LB-Kontakt**

**Friedrichswall 10**

**30159 Hannover**

**[www.nordlb.de](http://www.nordlb.de)**

Interview mit Mario Jelitte, SüdLeasing GmbH

## Lösungen für die Schiene in schwierigen Zeiten

Nach einer Untersuchung des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung liegt der Anteil von Leasing an den außenfinanzierten Investitionen derzeit bei rund 54 Prozent. Leasing ermöglicht den Unternehmen, ihre geplanten Investitionen trotz knapper Ressourcen zu realisieren. Das Privatbahn Magazin sprach mit Mario Jelitte, Finanzierungsspezialist bei der SüdLeasing, über das Schienengeschäft.

**PRIMA:** Seit wann ist die SüdLeasing im Schienenverkehrssektor aktiv?

**Mario Jelitte:** Die SüdLeasing ist seit über zehn Jahren in dieser Branche als Finanzierer aktiv. Wir haben die dabei gewonnenen Erfahrungen genutzt, um für die speziellen Kundenwünsche individuelle Finanzierungsinstrumente zu entwickeln.

**PRIMA:** Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?

**Mario Jelitte:** Dank unseres in der jetzigen Situation besonders wichtigen Know-hows bei der Objektbewertung und -einschätzung – so haben wir eigene Datenbanken zu Wertverläufen entwickelt und arbeiten eng mit namhaften Marktfor-  
schungsunternehmen zusammen – fokussieren wir unsere Finanzierungsentscheidungen maßgeblich auf das zu finanzierende Objekt und dessen

Wert. Damit ist es uns möglich, kundenspezifische Leasingfinanzierungs- und Mietmodelle zu erstellen, die auf die erforderlichen Eigenmittel des Kunden abgestimmt sind. So ist eine für den Kunden liquiditätsschonende Beschaffung äußerst hochwertiger und langlebiger Wirtschaftsgüter über die SüdLeasing möglich.

**PRIMA:** Was ist Ihnen wichtig?

**Mario Jelitte:** Das Unternehmensziel Nummer eins lautet: Kundenzufriedenheit! Wir sind für unsere Kunden, vor allem auch in der Zusammenarbeit mit den Herstellern, ein verlässlicher Partner. Ohne die vertrauensvolle Basis und die Unterstützung unserer Partner



### Ansprechpartner:

SüdLeasing GmbH  
Mario Jelitte  
Telefon: 03473 914708  
Telefax: 03473 914710  
Mobil: 0171 2290825  
Mario.jelitte@suedleasing.com  
www.suedleasing.com

*ist es der SüdLeasing als Finanzierer nur schwer möglich, verlässliche Objekt- und Marktbewertungen vorzunehmen.*

**PRIMA:** Wer sind Ihre Kunden?

**Mario Jelitte:** *Mit der Liberalisierung des Eisenbahnmarktes eröffnete sich für uns ein neues Betätigungsfeld. Gemeinsam mit den Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) sind wir gewachsen und bieten Lösungen bei der Finanzierung und Beschaffung von Lokomotiven, Waggonen und Triebwagen an.*

*Außerdem zählen wir die Infrastrukturunternehmen zu unserem Kundenkreis, und natürlich wollen wir die Zusammenarbeit mit den Herstellern dieser Wirtschaftsgüter weiter vertiefen.*

**PRIMA:** Wie sehen Sie Ihr zukünftiges Engagement?

**Mario Jelitte:** *Wir gehen davon aus, dass nach der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Phase eine schrittweise Normalisierung eintreten wird. Der Anteil der Schiene am Transportaufkommen wird mittel- bis langfristig weiter wachsen. Davon sind wir überzeugt. Deshalb werden wir diesen Wirtschaftszweig auch weiterhin verlässlich mit innovativen Lösungen zur Nutzung (z. B. Operate Lease, Miete) und Beschaffung (z. B. Finanzlease, Finanzierung) begleiten und unterstützen.*

**PRIMA:** In ihrer Mai-Ausgabe hat die Zeitschrift „Impulse“ wieder den großen Leasing-Test veröffentlicht. Die



SüdLeasing landete auf Platz 1 im Bereich „Maschinen“. Gratulation dazu. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

**Mario Jelitte:** *Dieser Erfolg setzt sich aus dem sorgfältig kalkulierten Angebot, überzeugenden Konditionen und dem entsprechenden Branchen-Know-how zusammen. Die SüdLeasing hat sich seit ihrer Gründung vor knapp 40 Jahren so viel Erfahrung und Know-how rund um das Thema Mobilienleasing angeeignet, dass sie heute zu den Top-Leasinggesellschaften in Europa zählt. Wir sind weltweit an über 30 Standorten vertreten und können als Tochterunternehmen der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) auf die Infrastruktur einer der größten Banken Deutschlands zurückgreifen. Zu unseren Fokusbranchen zählen neben Transport und Verkehr auch der Maschinenbau, die Baubranche, Informationstechnologie, Medizintechnik und regenerative Energien. Das Branchenwissen, über das wir als Finanzexperten zusätzlich verfügen, zahlt sich für unsere Kunden aus.*

**PRIMA:** Herzlichen Dank für das Gespräch.

Interview: Ulrich Vössing

## Akiem - Französische Lokomotiven für den europäischen Markt

Seit Ende 2008 ist Akiem auf dem europäischen Leasingmarkt aktiv. Die Tochtergesellschaft der Transport- und Logistikbranche von SNCF vermarktet moderne, bewährte Lokomotiven des französischen Konzerns Akiem - französische Lokomotiven für den europäischen Bahnmarkt

### Sofort verfügbare Lokomotiven für Deutschland

Aus der PRIMA-Familie von Alstom sind die Multisystem-Lokomotive der Baureihe BB37000 sowie die vierachsige Diesellokomotive BB75000 bereits jetzt für den Betrieb in Deutschland zugelassen.

Ab 2010 werden die für Deutschland verfügbaren Fahrzeuge darüber hinaus durch Lokomotiven des Typs Bombardier TRAXX verstärkt. Die für grenzüberschreitende Verkehre geeigneten Fahrzeuge sind bereits



BB37000

bestellt und werden am Bombardier-Produktionsstandort Kassel gefertigt.

„Der aktive deutsche Markt ist für uns sehr interessant. Wir sehen eine gute Nachfrage in Europa und auch für Binnenverkehre in Deutschland selbst.“, so Fabien Rochefort, CEO von Akiem.

### Rundum-Sorglos-Pakete

Neben der Vermietung selbst werden Instandhaltungs- und Versicherungsdienste im Rahmen von „Rundum-Sorglos-Paketen“ angeboten. „Der Kunde kann sich ganz auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Das technische Management der von uns zur Verfügung gestellten Lokomotiven übernehmen wir gern“, erklärt Fabien Rochefort.

Als nächsten Schritt wird Akiem das Angebot um Rangierlokomotiven erweitern. Entsprechende Projekte seien bereits angeschoben, zum Beispiel die BB 400.

### Erschließung mittel- und osteuropäischer Märkte

Aber Fabien Rochefort hat noch mehr im Sinn: „Parallel dazu schauen wir uns auch die Märkte in Ost- und



BB400

Fotos: Akiem

Südosteuropa an. Fabien Rochefort ist überzeugt davon, dass mit dem starken Partner im Hintergrund Akiem allen Kunden überzeugende, maßgeschneiderte Produkte anbieten kann. „Unser erster großer Auftritt auf der Transport Logistik in München war ein voller Erfolg.“ Viele Eisenbahnverkehrsunternehmen hätten sich über die Produktpalette informiert. Diese Kontakte würden jetzt enger geknüpft – zum gegenseitigen Erfolg.

#### Contact commercial:

Hengameh Panahi  
Tel. 0033 (0)1 56 76 74 30  
[hengameh.panahi@akiem.com](mailto:hengameh.panahi@akiem.com)

# Lokomotiven-Leasing mit Full-Service – flexibel und europaweit

Vier unterschiedliche Hauptspurweiten und Stromsysteme, etwa 20 Zugsteuersysteme, verschiedene Oberleitungen sowie links- und rechtshändiger Betrieb – das europäische Schienenverkehrsnetz ist so komplex wie kaum ein anderes in der Welt. Vor allem der grenzüberschreitende Verkehr stellt private und staatliche EVU vor immer neue Herausforderungen.

EVU müssen nicht nur einen Fuhrpark vorhalten, der den Lokwechsel an der Grenze überflüssig macht, sondern auch auf eine sich ständig ändernde Auftragslage reagieren. „Hier ist Leasing die geeignete Beschaffungsform, die sich flexibel an den Bedarf anpassen lässt und eine attraktive Alternative zur kostenintensiven, dauerhaft bindenden Investition darstellt“, sagt Dirk Steffes, Geschäftsführer und Chief Operating Officer des Lokvermieters MRCE Dispolok.

Das Unternehmen ging aus der früheren Siemens Dispolok hervor, die im Oktober 2006 von der europäischen Tochtergesellschaft Mitsui Rail Capital Europe (MRCE) des japanischen Mischkonzerns Mitsui & Co. übernommen und Anfang 2008 in MRCE Dispolok umbenannt wurde.

Zum Leistungsspektrum gehören neben der Vermietung von Elektro- und Diesellokomotiven auch Flottenmanagement, Wartung und Instandhaltung, Bauartbetreuung, Betriebsbuchpflege und GPS-Ortung der Lokomotiven. Bei der Traktionsleistung entscheidet der Kunde, welche Lokomotive er wie lange mieten will. Möglich sind Vertragslaufzeiten von einem Tag bis hin zu mehr als zehn Jahren. „Da der Kunde den Mietvertrag an die Dauer seines Transportauftrages koppeln kann, vermeidet er Auslastungsrisiken“, sagt Dirk Steffes und macht damit auf einen wesentlichen Vorteil der Leasinglösung aufmerksam. Um die ständige Einsatzbereitschaft der Lokomotiven zu sichern, wird die reine Traktionsleistung um Instandhaltungsarbeiten ergänzt. MRCE

Dispolok unterhält in Europa ein flächendeckendes Netzwerk von zertifizierten Partnerwerkstätten. Eigene Ersatzteillager und eine Notfall-





Hotline runden den Full-Service ab. Im Störfall kann ein mobiler Außendienst bei einem Großteil der Flotte mit dem Bordrechner der Lok über das Internet Verbindung aufnehmen, Fehlerquellen analysieren und beseitigen. Sollte eine Reparatur länger dauern, wird eine Ersatzlokomotive bereitgestellt.

Mit einer Flotte von 210 Lokomotiven neuester Generation im Gesamtwert von 500 Millionen Euro und auf die Kunden zugeschnittenen Lösungen aus einer Hand hat sich MRCE Dispolok zum führenden Vermieter und Servicedienstleister für Lokomotiven in Europa entwickelt. „Unser Marktvorteil ist, dass wir als Leasinganbieter aus dem Railway-Business stammen“, betont Dirk Steffes. „Das honorieren die Kunden.“ Zu ihnen zählen rund 45 Unternehmen aus zehn Ländern – darunter staatliche und private EVU sowie Firmen aus Industrie und

Transportgewerbe. Außer in Deutschland ist MRCE Dispolok in Belgien, den Niederlanden, Frankreich, Luxemburg, der Schweiz, Österreich, Italien, Polen und der Slowakei aktiv. Für den Containertestzug „Bosphorus Europe Express“, der im März in nur 35 Stunden die 1.577 Kilometer lange Strecke von Ljubljana nach Istanbul zurücklegte und durch fünf südosteuropäische Länder fuhr, setzte MRCE Dispolok eine moderne Mehrsystem-Elektrolok (EuroSprinter ES 64 F4) und eine Diesellok („Flüsterlokomotive“ EuroRunner ER 20) in Doppeltraktion ein.

#### **Ansprechpartner:**

MRCE Dispolok GmbH  
 Domenik Priemer  
 Landsberger Straße 290  
 80687 München  
 Telefon: 089 818867-400  
[domenik.priemer@dispolok.com](mailto:domenik.priemer@dispolok.com)  
[www.mrce-dispolok.com](http://www.mrce-dispolok.com)

# Die Finanzierung von Eisenbahninvestitionsgütern

Nicht nur die Eisenbahnmärkte erleben seit Mitte der 90er Jahre durch die Liberalisierung rasante Umbrüche, sondern auch andere damit verbundenen Geschäftsfelder. Eines davon ist die Finanzierung von Eisenbahninvestitionsgütern aller Art (Triebwagen, Loks, Waggons etc.).

Vorreiter war dabei die Beschaffung und Finanzierung von Güterwagen. Später folgten flexible Methoden bei der Finanzierung von SPNV-Fahrzeugen. In den 90er Jahren erweiterte sich das Portfolio auf Lokomotiven, und somit entstanden zahlreiche Unternehmen, die mit unterschiedlichen Mitteln der Fahrzeugfinanzierung den Einsatz des Rollmaterials deutlich zu flexibilisieren halfen. Parallel dazu nahmen Anzahl und

Art der in Deutschland tätigen Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) in den letzten 15 Jahren rasant zu. All diese Unternehmen stellen sich immer wieder der Herausforderung der Finanzierung: Womit soll gefahren werden, mit neuem Material oder mit altem? Loks und Wagen mieten, kaufen oder auf Kurzfristbasis von den Kollegen ausleihen? Neue oder gebrauchte Lok verwenden? Soll das Material geleast werden, oftmals

mit der Verpflichtung des späteren Ankaufs (financial lease)? Oder doch zähneknirschend gemietet werden (operate lease)? Diese Wahl bewegt viele EVUs – in Krisenzeiten mehr denn je.

Aber nicht nur die EVUs, Leasingnehmer und Mieter haben vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise ihre Hausaufgaben zu machen. Auch





Fotos: northrail/Mathias Pank

Mobilien-Finanzierer, Leasinggesellschaften (mit Banken als Haupteigentümern) und Kreditinstitute, die Eisenbahninvestitionsgüter direkt finanzieren, sind gefordert: Ihre Kunden sollen weiterhin attraktive Angebote in dem mittel- bis langfristig wachsenden Bahnmarkt erhalten können. Hatten Banken und Leasinggesellschaften vor der Finanzkrise noch die Möglichkeit, Eisenbahninvestitionsgüter mit z. T. über 80 % Fremdkapital zu refinanzieren, so sind heute die Eigenkapitalanforderungen und Zinsen als Folge der Krise gestiegen. Attraktive Finanzierungen sind nicht mehr in gewohnter Form zu realisieren. Was tun?

northrail als Vermietgesellschaft geht den Weg der fondsgestützten Lokomotiv-Beschaffung. Das Ziel ist die berechenbare Bereitstellung von Diesellokomotiven, mit dem Schwerpunkt der „Letzte-Meile-Loks“. Man will seinen Kunden langfristig stabile und wettbewerbsfähige Mietkonditionen bieten. Wie? northrail vermarktet Loks, die unter eigenem Label durch einen geschlossenen Fonds, d. h. eine private Eigentümergemein-

schaft mit moderatem Fremdkapitaleinsatz und langfristigem Anlagehorizont (15 Jahre), refinanziert werden. Das Geschäftsmodell sieht die Vermietung vor allem von gebrauchten Loks vor. Denn gut erhaltene, neuwertige Loks bieten ein günstigeres Verhältnis zwischen Einkaufspreis und Mietertrag als Neubauloks.

northrail geht noch einen Schritt weiter: Das Unternehmen bietet nicht nur die klassische Vermietung an, sondern ist auch aktiv in Fragen der Optimierung von Fuhrparks, zum Beispiel durch Sale and Lease Back. Als mittelständisch geprägtes Unternehmen, mit einer fondsgestützten Finanzierung im Rücken, sucht northrail gerade in diesen stürmischen Zeiten nach tragfähigen und schnell umsetzbaren Lösungen – mit den Kunden.

#### **Ansprechpartner:**

northrail GmbH  
Geschäftsführerin Maja Halver  
Nehlsstraße 55  
20457 Hamburg  
maja.halver@northrail.eu  
Telefon: 040 41 46 08-0  
www.northrail.eu

## Fullservice rund um die Lok – so einfach wie Autovermietung

„Die Kunden können zu uns kommen, den Vertrag unterschreiben und losfahren. Und wenn sie wollen, sind die Fahrzeuge aufgetankt, gewartet, gewaschen, finanziert und versichert.“ So einfach stellt sich das Angebot der Railpool GmbH für Dr. Walter Breinl dar; und in Anspielung auf einen bundesweit bekannten Autovermieter ergänzt er: „Wir wollen der ‚Loko-Sixt‘ werden!“

Erst vor einem Jahr als Joint-Venture der KfW IPEX-Bank und der HSH Nordbank gegründet, hat sich Railpool innerhalb kürzester Zeit eine starke Position im Lokomotiv-Mietmarkt gesichert. „Die Gesellschaft wurde im Juni 2008 mit dem Ziel gegründet, sogenanntes Rollmaterial wie Lokomotiven und Triebwagen an Bahnbetreiber zu vermieten

### **Ansprechpartner:**

Torsten Lehnert  
Railpool GmbH  
Landsberger Straße 110  
80339 München  
Tel.: 089/5108 577-120  
Fax: 089/5108577-220  
Mobil: 0151/550 550 02  
torsten.lehnert@railpool.eu  
www.railpool.eu



*Railpool Geschäftsführer Dr. Walter Breinl: „Wir wollen vor allem private Anbieter im Wettbewerb zu unterstützen.“*

und so vor allem private Anbieter im Wettbewerb zu unterstützen“, erläutert Geschäftsführer Dr. Breinl, der von seinem Büro in München freien Blick auf die Gleise in Richtung Hauptbahnhof hat.

Zukünftige Kunden sollen vor allem von der Fachkompetenz des Railpool-Teams profitieren. Bis auf einen Bankfachmann besteht dieses ausschließlich aus Managern mit langjähriger Berufserfahrung in der Eisenbahnbranche. „Viele private Eisenbahnunternehmen werden heute von Be-

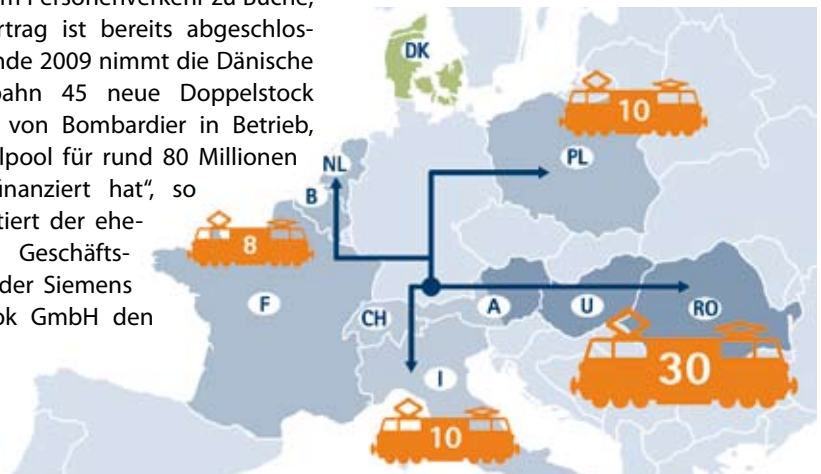
triebswirten geführt, die sich auf unser Know-how verlassen“, sagt Breinl – sei es bei Fragen der Finanzierung, zum grenzüberschreitenden Bahnverkehr in verschiedenen Netzen oder bei Fragen zur Wartung und Reparatur der Fahrzeuge in den Vertragswerkstätten eines europaweiten Netzwerks, das Railpool derzeit aufbaut.

Alle Aktivitäten von Railpool stehen daher unter der Prämisse Full-Service! „Wir bieten sämtliche Dienstleistungen rund um die Vermietung von Schienenfahrzeugen an“, so Geschäftsführer Dr. Breinl – und er ergänzt: „Unsere Flexibilität ist unsere Stärke. Wir investieren sowohl in den Güter- als auch in den öffentlichen Nah- und Fernverkehr. Unsere Kunden erhalten flexible Lösungsvorschläge zu allen relevanten Themen rund um Lokomotiv- und Triebwagenvermietung.“

Die ersten Erfolge schlagen auch schon im Personenverkehr zu Buche, ein Vertrag ist bereits abgeschlossen. „Ende 2009 nimmt die Dänische Staatsbahn 45 neue Doppelstockwagen von Bombardier in Betrieb, die Railpool für rund 80 Millionen Euro finanziert hat“, so präsentiert der ehemalige Geschäftsführer der Siemens Dispolok GmbH den

ersten Abschluss im ÖPNV. Ab August diesen Jahres werden die ersten von 58 TRAXX-Lokomotiven ausgeliefert. „Wir haben sowohl Wechselstrom- als auch Mehrsystemlokomotiven bestellt, sodass wir im Prinzip in ganz Mitteleuropa unterwegs sein können“, berichtet Dr. Walter Breinl und erläutert, dass Railpool so in Notfällen Ersatzfahrzeuge aus dem eigenen großen Bestand stellen kann.

Was die Zukunft angeht, herrscht Optimismus. Laut Schätzungen der KfW IPEX-Bank werden in Westeuropa bis zum Jahr 2015 neue Fahrzeuge in einem Gesamtwert von 5,6 Milliarden Euro benötigt. „Und hier kommen wir ins Spiel“, erklärt Dr. Breinl, der sich mit der Railpool GmbH gut positioniert sieht: „Konkurrenz belebt das Geschäft, wir schaffen noch mehr Wettbewerb auf der Schiene!“



*Auf vielen Schienen unterwegs: Einsatzmöglichkeiten der von Railpool finanzierten Rollgüter*

# Flexibel mieten und vermieten

Was tun, wenn Ihr Unternehmen dringend Waggons oder kurzfristig eine Lokomotive benötigt? Oder umgekehrt: Ihr rollendes Material hat abseh- und planbare Wartezeiten? Schnell und kurzfristig handeln, sich auf einfachste Art moderner Kommunikationsmöglichkeiten via Internet bedienen – das dachte sich auch Mark Remie und schuf mit RailReLease B. V. eine Plattform zur „Kurzfristvermietung“, wie er es prägnant nennt.


„Wir vermieten rollendes Material vollkommen flexibel, ganz nach Bedürfnissen des Kunden, nur so lange wie nötig, teilweise sogar nur tagesweise“, erläutert Mark Remie, Geschäftsführer des in Rotterdam ansässigen Unternehmens, die „Kurzfristvermietung“. Möglich ist dies durch die eigens geschaffene Online-Plattform, mit der das gesamte Rolling Stock, das sich auf den Gleisen zwischen Belgien und Polen sowie Norwegen und der Tschechei befin-

det, vom vier Mann starken RailReLease -Team verwaltet wird.

RailReLease bietet auf seinem Marktplatz aber nicht nur die Möglichkeit, Bahnfahrzeuge kurz- oder langfristig zu mieten oder zu vermieten, sondern auch zu kaufen oder zu verkaufen. Darüber hinaus gehören freie Kapazitäten zum Bedienen fester Relationen zum Portfolio. „Zusammen mit unserer Schwestergesellschaft Raillogix ([www.raillogix.com](http://www.raillogix.com)) möchten wir Überkapazitäten

*Class 66-  
Lokomotiven  
hat RailReLease  
regelmäßig im  
Angebot*





optimal vermitteln, um Schienenverkehr flexibler und wirtschaftlicher zu gestalten. Wir unterstützen Bahnunternehmen beim Ausgleich von Unter- oder Überkapazitäten bei Waggons, Lokomotiven und Transportmöglichkeiten“, bringt Remie seine Aktivitäten auf den Punkt.

„Wer effiziente Transportmöglichkeiten benötigt oder auf der Suche nach spezifischer Unterstützung ist, wer ungenutzte Lokomotiven oder einen Güterwaggon stehen hat, der ist bei uns richtig. Jeder kann sich bei uns melden und seine Kapazitäten angeben“ so Remie. Wichtigster Aspekt dabei: Dieser Zugang ist kostenfrei. Remie: „Durch das ‚No cure, no pay‘-System entstehen unseren Kun-

den nur dann Kosten, wenn wir ihnen mit einer Anfrage oder einem Angebot erfolgreich helfen konnten. Im Ablauf ist es dann so, dass wir beispielsweise den passenden freien Waggon vom Besitzer anmieten und ihn an unseren Kunden weitervermieten.“ Zurzeit hat das niederländische Unternehmen, das 2007 eigens für den deutschen Markt eine deutsche Firma mit Sitz in Kleve gegründet hat, rund 20.000 Waggons im Bestand, die direkt verfügbar sind – eine Zahl, die vor allen Dingen bei speziellen Bedürfnissen von großem Vorteil ist: „Viele Kunden sind auf der Suche nach einem exakten Wagentyp. Sollten wir den nicht bereitstellen können, haben wir stets die Möglichkeit, auch alternatives Material anzubieten“, erklärt Remie abschließend.

**Kontakt::**

RailReLease GmbH  
Siemensstrasse 31  
47533 Kleve  
Tel.: 02821 71 16387  
info@railrelease.com  
www.railrelease.com

## Adressen

---

### **SGVMT (Akiem)**

Cap West - 7/9 allée de l'Europe  
92615 Clichy Cedex  
France  
[www.akiem.com](http://www.akiem.com)

### **Commerz Real Mobilienleasing GmbH**

Mercedesstraße 6  
40470 Düsseldorf  
[www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com)

### **DVB Bank**

Platz der Republik 6  
60325 Frankfurt am Main  
[www.dvbbank.com](http://www.dvbbank.com)

### **Electro-Motive Diesel Inc.**

9301 W. 55th Street  
LaGrange, IL 60525 USA  
[www.emdiesels.com](http://www.emdiesels.com)

### **KfW IPEX-Bank GmbH**

Palmengartenstr. 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### **MRCE Dispolok GmbH**

Landsberger Straße 290  
80687 München  
[www.mrce-dispolok.com](http://www.mrce-dispolok.com)

### **NORD/LB**

Friedrichswall 10  
30159 Hannover  
[www.nordlb.de](http://www.nordlb.de)

### **northrail GmbH**

Nehlsstraße 55  
20457 Hamburg  
[www.northrail.eu](http://www.northrail.eu)

### **railistics**

Antoinettenstraße 37  
D-06844 Dessau  
[www.railistics.com](http://www.railistics.com)

### **Railpool GmbH**

Landsberger Straße 110  
80339 München  
[www.railpool.eu](http://www.railpool.eu)

### **RailReLease GmbH**

Siemensstrasse 31  
47533 Kleve  
[www.railrelease.com](http://www.railrelease.com)

### **Siemens AG**

Werner-von-Siemens-Str. 67  
91052 Erlangen  
[www.siemens.com](http://www.siemens.com)

### **Stadler Pankow GmbH**

Lessingstrasse 102  
D-13158 Berlin  
[www.stadlerail.de](http://www.stadlerail.de)

### **SüdLeasing GmbH**

Pariser Platz 7  
70173 Stuttgart#  
[www.suedleasing.com](http://www.suedleasing.com)

### **Vossloh Locomotives GmbH**

Falckensteiner Str. 2  
D-24159 Kiel  
[www.vossloh-locomotives.com](http://www.vossloh-locomotives.com)

### **Zeppelin Power Systems GmbH & Co.KG**

Graf-Zeppelin-Strasse 25  
D-51147 Köln  
[www.zeppelin.com](http://www.zeppelin.com)



## Vorfahrt für Design und Individualität.



[www.stadlerrail.com](http://www.stadlerrail.com)

### IMPRESSUM

Verlag:  
Bahn-Media Verlag GmbH & Co. KG  
Marktplatz 15  
D-29562 Suhlendorf  
Telefon 0 58 20 / 97 01 77-0  
Telefax 0 58 20 / 97 01 77-20  
[www.privatbahn-magazin.de](http://www.privatbahn-magazin.de)

Redaktion:  
Ulrich Vössing, M.A. (V.i.S.d.P.)  
[voessing@privatbahn-magazin.de](mailto:voessing@privatbahn-magazin.de)

Bildredaktion & Layout:  
Christine Heller  
Telefon 0 58 20 / 97 01 77-13  
[grafik@bahn-media.com](mailto:grafik@bahn-media.com)

Anzeigenleitung:  
Christian Wiechel-Kramüller  
Telefon 0 58 20 / 97 01 77-15  
[anzeigen@bahn-media.com](mailto:anzeigen@bahn-media.com)

Druck: Meiling Druck

ISSN: 1868-4386

**Urheberrechte:** Nachdruck, Reproduktionen oder sonstige Vervielfältigung – auch auszugsweise und mithilfe elektronischer Datenträger – nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des Verlags. Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht die Meinung der Redaktion wieder. Alle Verwertungsrechte stehen dem Verleger zu. Das Copyright 2009 für alle Beiträge liegt beim Verlag.  
**Haftung:** Für unverlangt eingeschickte Manuskripte und Abbildungen wird keine Gewähr übernommen. Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion nicht übernommen werden, sofern nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt wurde.



# EMD's **Class 66** locomotive — here for the long haul.



## Take advantage of the **Class 66 Reliability:**

- lower maintenance costs • fewer parts • lower exhaust emissions
- lower fuel consumption • faster engine response
- repower solution for older locomotives • lower overall life-cycle cost
- complies with EU Stage IIIA exhaust emissions and TSI Noise Standards
- world-class parts availability and technical support throughout the UK and continental Europe

**Technology designed to last.**



**ELECTRO-MOTIVE.**