



Krzysztof Sedzikowski, Vorstandsvorsitzender von CTL Logistics, im Interview

## Polnischer Kampf um die Kohle

**Kohle bleibt in Deutschland mit einem Fünftel am Gesamtenergieverbrauch einer der wichtigsten Energieträger – der Diskussionen um den Klimaschutz zum Trotz. Und ein Großteil davon wird aus Russland und aus Polen importiert. Dort in Polen – dem Schlüsselmarkt für den europäischen Transitverkehr – ist derzeit ein regelrechter Preiskrieg unter den Bahntransporteuren ausgebrochen. Wie hart das Geschäft ist, erklärt der Vorstandsvorsitzende der größten polnischen Privatbahn CTL Logistics, Krzysztof Sedzikowski, im Gespräch mit dem Privatbahn Magazin.**

**Erst einmal eine grundsätzlich Frage: Welche Rolle spielt denn die Kohle in Ihrer Strategie?**

In Polen spielt der Kohletransport traditionell eine wesentliche Rolle. Sie ist eine der wichtigsten Waren, die die Bahnen befördern. Im laufenden Jahr hat der Großteil der Transporteure den Kunden sehr gute Preise angeboten. Das hat gezeigt, wie schwer es war, zu einem Vertragsschluss zu kommen. CTL hat derzeit weit mehr als zehn Verträge für den Kohletransport unterschrieben. Ein Kunde ist das polnische Ausfuhrunternehmen Weglokoks, für das wir Kohle exportieren. Es geht hier um ein Volumen von vier Millionen Tonnen.

**Ist das alles?**

Wir führen weiter Gespräche. Dabei ist es nicht ausgeschlossen, dass wir noch weitere Verträge unterzeichnen. Wir haben allerdings nicht vor, uns nur auf den Transport von Massengütern zu konzentrieren. Unsere strategischen Ziele sehen für das lau-

fende Jahr den grenzüberschreitenden und den intermodalen Transport vor – und zwar hauptsächlich in die Richtung Deutschland-Polen. Das ist für uns ein sehr attraktiver Markt.

**Am Kohleimport-Markt dominieren drei Unternehmen: der staatliche Monopolist PKP Cargo, CTL Logistics sowie DB Schenker. Wie wollen Sie hier Marktanteile gewinnen?**

CTL kämpft generell mit Qualität um seine Kunden. Unser Vorteil gegenüber den großen staatlichen Transporteuren war immer unsere Elastizität. CTL hat einen geringeren Wirkungsbereich. Deswegen können wir uns natürlicherweise leichter an die individuellen Bedürfnisse anpassen und leichter komplizierte Aufträge ausführen. In vielen Fällen können wir eine größere Effektivität und geringere Transportdauer anbieten. Besondere Transporte über die deutsch-polnische Grenze führen wir mit einer sehr hohen Kompetenz aus.

Diese Aktivitäten koordinieren unsere deutsche und unsere polnische Gesellschaft gemeinsam.

**Einerseits ist die PKP Cargo ein Konkurrent, andererseits müssen Sie mit ihr zusammenarbeiten – wie in Braniewo. Dieses Verladezentrum im Osten Polens wird ja von Ihnen gemeinsam mit dem Monopolisten kontrolliert und ist nicht ausgelastet. Hier wird auch ein Teil der Kohle umgeladen. Wie kann das gelingen?**

Leider ist diese Zusammenarbeit sehr schwierig. Es sieht so aus, dass die PKP CTL als Hauptkonkurrenten ansieht – und das, obwohl die DB Schenker eine größere Bedrohung für sie darstellt. Wir sind sehr willens, mit der PKP zusammenzuarbeiten – wie das Beispiel Braniewo zeigt. Uns ist sehr daran gelegen, dass dieses Terminal im beiderseitigen wirtschaftlichen Interesse zu 100 Prozent seine Kapazitäten ausnutzt. Leider ist die PKP daran nicht interessiert und zieht es vor, in ein neues Terminal zu investieren statt in bestehende Infrastruktur.

**Man spricht oft vom Preiskrieg in Polen. Wie äußert sich der?**

Im Zusammenhang mit der Verlangsamung des Wirtschaftswachstums hatten wir mit Rückgängen der gesamten Bahntransportvolumina zu tun. Die Kunden wurden gegenüber

den Preisen für Dienstleistungen empfindlich. Die Transporteure zeigten sich hingegen für die Herabsetzung der Preise sensibel, die sogar unter dem vernünftigen Niveau lagen, um die Deckung der Kosten zu garantieren. Das bewirkte, dass für viele Transporteure der Vertragsabschluss schwer wurde. Die Kunden haben das kurzfristig ausgenutzt. Langfristig kann sich das negativ am Markt widerspiegeln, weil die Branche bei solchen niedrigen Margen keine Mittel für Investitionen in den Fuhrpark hat. Und wenn sich der Fuhrpark verringert, dann gehen die Preise wieder automatisch in die Höhe. Die Preise müssten auf ein vernünftiges Niveau steigen, weil die finanziellen Auswirkungen auf den gesamten Markt sehr schlecht sein werden.

**Wie können Sie diesen Krieg bestehen? Welche Rolle spielt dabei das Deutschland-Geschäft?**

CTL war schon immer Marktführer bei den Kosten. Unsere Strategie beruhte stets darauf, die Kunden individuell zu bedienen. Das Prinzip lautet, sie maßgeschneidert zu bedienen und die Effektivität zu vergrößern. Wir nutzen unseren Fuhrpark maximal aus, wir passen



**Der 49jährige Krzysztof Sedzikowski ist Absolvent der Hochschule für Telekommunikation und Elektrotechnik in Bydgoszcz (Bromberg) und stieg vor vier Jahren bei CTL Logistics ein, wo er seit dem Februar 2008 als Vorstandsvorsitzender agiert. In den Neunziger Jahren bekleidete der zweimalige Familienvater Leitende Funktionen im staatlichen Kupferkonzern KGHM, der eines der größten Unternehmen in Polen ist. Zwischen 1993 und 1995 war er Vorstandsvorsitzender. Der Manager übernahm während seines Berufswege auch Aufsichtsratsposten beim staatlichen Telekommunikationskonzern TPSA sowie beim privaten Bauunternehmen Budimex.**

unsere Strukturen an die Situation am Markt an, und wir arbeiten mit den Kunden daran, dass die Kosten sehr niedrig bleiben. Man kann zum Beispiel viel durch eine effiziente Be- und Entladung erreichen. Die größten Chancen sehen wir derzeit bei Transporten über die deutsch-polnische Grenze und bei den intermodalen Transporten. Das sind in der Regel keine einfachen Transporte, sondern eher schwierigere

Operationen, bei denen das Know-How des Transporteurs entscheidet und weniger der Preis. Über dieses Know-how verfügt CTL. Wir sind der Marktführer unter den unabhängigen Transporteuren in Polen und wollen diese Position ausbauen.

**Herr Sedzikowski, vielen Dank für dieses Gespräch.**

Das Interview führte Sebastian Becker.

Anzeige



Heidemarie Mähler  
Geschäftsführerin der  
Erfurter Bahn GmbH

„ Ich lese PRIMA, weil ich hier alle notwendigen Informationen aus der Bahnbranche erfahre. Schnell, aktuell und mit wirtschaftlichem Hintergrund. “



Probe lesen unter Telefon: 05820 - 97 01 77 11