

## Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser!

Mit dem „VDV Handbuch Schienengüterverkehr“ kommt erneut eine umfassende Übersicht des Angebotes im Schienengüterverkehr und seines Umfeldes auf den Markt. Im Jahr 2005 hatte der VDV mit dem damaligen „VDV Branchenbuch Schienengüterverkehr“ den Vorläufer dieses Periodikums publiziert, das nun in Zusammenarbeit mit der DVV Media Group seine Fortsetzung findet. Die zunehmende Anbietervielfalt und die immer stärkere Auffächerung des Angebots haben die Nachfrage nach einer zusammenfassenden Darstellung immer größer werden lassen. Gleichzeitig wächst angesichts der Maut, zunehmender Staus, steigender Dieselpreise und immer längerer Transportwege zunehmend das Interesse der Transportkunden am Angebot der Schienengüterverkehrsbranche.






### Wozu dieses Handbuch dienen soll

Dieses Buch soll die Kontaktvermittlung zwischen Geschäftspartnern im Verkehrsmarkt erleichtern. Ganz gleich, ob Sie einen Transporteur auf der Schiene oder eine Bahnspedition suchen – im VDV-Handbuch Schienengüterverkehr finden Sie Unternehmen und Ihre Ansprechpartner mit allen notwendigen Kontaktdaten. Auch die Anbieter von Verkehrsdienstleistungen finden in diesem Nachschlagewerk mögliche Geschäftspartner, ganz gleich ob es sich um Speditionen, Verkehrs-, Infrastrukturunternehmen oder weitere Dienstleister handelt.

Mit diesem Handbuch ist eine schnelle Übersicht über die Unternehmen möglich. Die „Visitenkarten“ enthalten neben den Kontaktdaten jeweils ein Kurzporträt und ausgewählte Leistungsdaten. Sie können hierdurch in wenigen Augenblicken erkennen, ob ein Unternehmen auf Grund seiner Zuschnitte, seines Tätigkeitsprofils und seines räumlichen Aktionsfeldes geeignet sein könnte – alles auf jeweils einer übersichtlichen Seite.

### Hierzu dienen folgende Signaturen:

-  Das Unternehmen bietet Eisenbahnverkehrsdienste an.
-  Das Unternehmen stellt Eisenbahninfrastrukturen zur Verfügung.
-  Das Unternehmen arbeitet als Eisenbahnspedition.

Darüber hinaus findet sich im ersten Teil des Handbuchs eine Darstellung des Schienengüterverkehrs als solchem. Diese soll Interessierten „außerhalb der Branche“ zum Verständnis und zur Vertiefung des Wissens dienlich sein. Auch findet sich eine Darstellung des Branchenverbandes VDV im ersten Abschnitt.

### Für wen das VDV Handbuch Schienengüterverkehr gemacht ist

Diese Arbeitshilfe ist für alle Akteure des Gütertransportes auf der Schiene und seines Umfeldes entwickelt worden. Ganz gleich ob Geschäftsführer, Vorstand, Einkäufer, Verkäufer, Werkstattleiter, Strategieentwickler, ... wer Geschäftspartner sucht, kann sie hier finden.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr

Dr. rer. pol. Rolf Bender · Vizepräsident Güterverkehr · Verband Deutscher Verkehrsunternehmen

## Die Chancen der Schiene steigen

Der Zug zur Bahn ist stärker geworden. Die Schiene hat die Trendwende geschafft, Transportleistung und Marktanteil sind gestiegen. Diese erfreuliche Entwicklung ist sowohl den Nachfolgern von Staatsbahnen als auch den vielen anderen EVU zu verdanken, die zunehmend die Möglichkeiten nutzen, welche die Liberalisierung des Schienengüterverkehrs bietet. Die größere Vielfalt an Angeboten hat dem System Schiene gut getan – und damit auch der Umwelt.

Die Bahnen haben große Chancen, die Erfolgsgeschichte fortzusetzen. Die Globalisierung der Märkte führt im europäischen Landverkehr zu größeren Durchschnittsentfernungen. Dies begünstigt die Schiene aufgrund ihrer Kostenstruktur. So mancher nationale Lkw-Transport dürfte durch einen Schienentransport ersetzt werden, wenn eine Ware nicht mehr aus Deutschland, sondern aus dem europäischen Ausland bezogen wird. Nicht wenige Logistikkonzepte für Exporte nach Europa sehen verstärkt einen Transport mit „der Bahn“ vor. In den großen europäischen Seehäfen ist angesichts des erwarteten Mengenzuwachses eine effiziente Zu- und Abfuhr von Containern ohne die Schiene nicht vorstellbar.

Chancen verwirklichen sich allerdings nicht von selbst. Es gilt, die Voraussetzungen für ihre Realisierung zu schaffen.

Industrie und Handel können nur dann mehr über die Schiene transportieren, wenn ausreichend Loks und Waggonen zur Verfügung stehen. Die Verlagerer verkennen nicht das im Vergleich zur Straße höhere Risiko bei Investitionen im Schienenverkehr aufgrund wesentlich längerer Abschreibungszeiträume. Aber in ihrer Liste der Entscheidungsparameter für die Auswahl des Verkehrsträgers steht nun einmal die Verfügbarkeit von Transportraum an der Spitze. Ein regelmäßiger Dialog mit der verladenden Wirtschaft hilft den Bahnen und Waggonvermietern, die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen. Der BME wird diesen Dialog unterstützen.

Eine weitere Grundvoraussetzung für Schienentransport sind Gleisanschlüsse. Deren Förderung durch die Bundesregierung hat positiv gewirkt.

Bei der Berechenbarkeit der Transportdauer genießt die Schiene zu Recht einen besseren Ruf als die Straße. Bei Tracking und Tracing kann das insbesondere im internationalen Verkehr noch nicht behauptet werden. Es ist zu begrüßen, dass die Bahnen daran arbeiten, für immer mehr Verkehre bei der Sendungsverfolgung und der Information über Abweichungen vom geplanten Transportablauf die Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Transportqualität und Informationsqualität sind in der Logistik zwei Seiten der Medaille.

In der Kundenbetreuung durch die Bahnen ist eine gewisse Fokussierung auf Großunternehmen zu beobachten. So mancher Versandleiter eines mittelständischen Unternehmens hat schon seit geraumer Zeit keinen Vertreter eines Bahnunternehmens gesehen. Eine BME-Studie in Kooperation mit der Berufsakademie Lörrach zum Modal Split hat ergeben: 15,3% der Befragten Verlagerer mit einem verkehrsträgerneutralen Transportaufkommen kennen die Preise der Bahnen nicht. Und rund 16% kennen dort keinen Ansprechpartner. Ein Austausch über Potenziale und Kundennutzen tut also Not! Es scheint, als ob sich im Schienenverkehr die gleiche Arbeitsteilung wie im Luft- und Seeverkehr entwickelt, wo sich seit vielen Jahren die direkten Kundenbeziehungen der Fluggesellschaften und Reedereien auf die Großverlagerer beschränken und der nicht geringe Rest der Kunden von Speditionen betreut wird.

Zu den klassischen Aufgaben der Spedition gehören die Information über aktuelle Angebote der Verkehrsträger und das Bündeln von Einzelsendungen.

Für Bahnspeditionen bestehen hier ausgesprochen gute Entwicklungsmöglichkeiten, indem sie Verlagerer und Empfänger über die Alternativen bei den Bahnen informieren, Einzelwagen zu Wagengruppen und manchmal auch zu Ganzzügen zusammenfassen, die Kunden am Bündelungsnutzen betei-



gen und im Vergleich zum Lkw wettbewerbsfähige Frachten offerieren. Dadurch werden Güter für die Schiene gewonnen.

Die Besorgung von Rückladung ist schon immer eine Stärke des Speditionsgewerbes gewesen, das aufgrund seiner intensiven Kontakte zu Verladern und Empfängern häufig die besten Kenntnisse über vorhandene und geplante ein- und ausgehende Güterströme besitzt. Da der Anteil der Leerfahrten bei der Schiene deutlich höher als bei der Straße ist, bestehen hier noch ungenutzte Möglichkeiten für Verlagerungen von der Straße auf die Schiene.

Preisliche Anreize für die Gestaltung paariger Verkehren spornen die Speditionen bei ihren zeitlich oft aufwendigen Bemühungen an.

Teilweise bestehen in den Versandabteilungen des Mittelstands Hemmschwellen gegenüber der Schiene wegen des benötigten Fachwissens und speziellen administrativen Aufwands. Durch fachliche Beratung sowie Angebote für operative Funktionen wie Waggonmanagement und Versandabwicklung können Bahnen und Bahnspeditionen Kunden davon überzeugen, dass Schienenverkehr für sie nicht komplizierter als Straßenverkehr ist.

In diesem Zusammenhang sei auf die Aus- und Fortbildungsangebote der VDV-Akademie hingewiesen. Auch das vorliegende Handbuch ist ein guter Beitrag, die Verlagerer über Schienenverkehr zu informieren.

Eine weitere Chance für die Schiene hat sich durch die Diskussion über die Zulassung von Gigaliniern auf der Straße ergeben. Eine Reihe von Unternehmen ist bereit, Bestell- und Versandgrößen zu erhöhen, um die dadurch eintretende Kostendegression im Transport zu nutzen. Die Schiene kann von dieser Bereitschaft sehr profitieren, denn mehr als dreiviertel der Waggonen in Deutschland besitzen vier und mehr Achsen und der Transport von 40 bis 90 Tonnen in einem einzigen Waggon ist auf langer Entfernung deutlich kostengünstiger als im größten Gigaliner.

Auftrags- und Transportgrößen korrelieren nicht unwesentlich mit den Kapitalbindungskosten. Das derzeit relativ niedrige Zinsniveau begünstigt Bestrebungen zu höheren Transportgewichten.

Insgesamt sind die Bahnen auf einem guten Weg und es darf erwartet werden, dass ihre in Tonnenkilometer gemessene Leistung auch in den nächsten Jahren stärker als das Bruttoinlandsprodukt steigen wird.

Mit freundlichen Grüßen  
Ihr



Dr. Holger Hildebrandt · Hauptgeschäftsführer · Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.