

# Zukunft des Güterverkehrs

## Das 10-Punkte-Programm für die Schiene

Einzelwagen- und Wagengruppenverkehr scheint mehr und mehr zum Nischenprodukt zu werden. Die immer wieder angeführten Gründe: zu teuer, zu kompliziert, zu unflexibel. Eine Studie aus Niedersachsen hat zehn Handlungsfelder ermittelt, in denen der Schienengüterverkehr gestärkt werden kann. Eine der Forderungen der Studie ist es, einen „regionalen Kümmerer“ zu installieren, der die Bedürfnisse von Verladern, Speditionen und Bahnbetreibern einer Region zusammenführt.

Während Ganzzugverkehre und Kombierter Verkehr Straße-Schiene sich in den vergangenen Jahren spürbar positiv entwickelt haben, geht das Volumen des konventionellen Schienengüterverkehrs stetig zurück. Immer weniger Verladern haben die Option Schiene überhaupt auf dem Schirm. Auch bei vielen Speditionen sei die Bahn als Verkehrsträger kaum noch verankert, erklärt Dr.-Ing. Bernd Seidel, Geschäftsführer der combinat GmbH aus Garbsen, im Gespräch mit dem Privatbahn Magazin. Für das Niedersächsische Wirtschaftsministerium hat er die im April veröffentlichte Studie „Logistikland Niedersachsen – erforderlicher Zugang zur Schieneninfrastruktur für die Logistik“ erstellt (siehe Kasten auf der folgenden Seite).

### Marktkennntnis gefordert

Die organisatorischen Rahmenbedingungen für den Schienenverkehr haben sich – unter anderem durch die Liberalisierung des Bahnmarktes – in den vergangenen Jahren erheblich verändert. Schienengüterverkehr sei deshalb nicht komplizierter geworden, betont Seidel. Dennoch erscheint der Lkw in den Augen vieler Verladern und Spediteure als einfache Lösung für die meisten Transportaufgaben, während die Bahn den Ruf hat, kompliziert zu sein. Die Zahl der Bahnbetreiber, Rangierdienstleister und Anbieter ergänzender Bahndienstleistungen ist tendenziell gestiegen. Damit die Schiene in den Wettbewerb mit der Straße treten kann, müssen Spediteure sich in diesem Markt auskennen, um ihren Kunden – den Verladern – hinreichend Auskunft über die Möglichkeiten von Bahntransporten geben zu können. Doch es gibt auch strukturelle Aspekte, die den Einzelwagenverkehr für bestimmte Transporterfordernisse

unattraktiv erscheinen lassen. „So ist nicht einmal der Einzelwagenverkehr in der Lage, die Bedürfnisse stark volatiler Märkte zu befriedigen“, sagt Seidel. Die Schiene verfüge zum Beispiel nach Erfahrungen von Unternehmen aus der Nahrungsmittelindustrie nicht über hinreichende Flexibilität, um auf die kurzen Vorlaufzeiten dieser Branche adäquat zu reagieren, erläutert der Schienenexperte.

### Kritische Masse

Selbst wenn ein Unternehmen im Prinzip Güter einkauft, die der Kapazität von zwei Zügen pro Woche entsprechen, kommen diese Mengen oft von einer Vielzahl von Lieferanten. Der Vorteil der großen Mengen, den beispielsweise Ganzzugverkehre gegenüber dem Lkw realisieren können, wirkt hier nicht. Die relativ geringen Mengen des Einzelwagenverkehrs stellen auch Eisenbahnverkehrsunternehmen vor Herausforderungen: In der Fläche ist es in vielen Fällen wirtschaftlich kaum darstellbar, Verkehre aufrechtzuerhalten. Eine weitere Herausforderung sind grenzüberschreitende Verkehre, die im Schienengüterverkehr eine immer wichtigere Rolle spielen. Auch der europäischen Wagenladungsinitiative Xrail gelingt es nicht durchgängig,

Qualitätsansprüche der Kunden über Grenzen hinweg durchzusetzen. Angesichts dieser Hürden setzt sich eine selbstverstärkende Entwicklung in Gang: „Um die Bedienung eines Gleisanschlusses vor Ort zu rechtfertigen, braucht ein Verloader ein bestimmtes Mindestvolumen, das er mit der Bahn transportieren wird. Wenn Transporte nach und nach wegbrechen, weil bestimmte Relationen nicht bedient werden können, ist irgendwann die kritische Masse unterschritten“, erklärt Seidel. Wenn sich auch noch ein Kunde eines Verladers von seinem Anschlussgleis verabschiedet, vom Zugang zum nationalen Schienennetz abgehängt wird oder Zielländer einfach nicht erreichbar sind, dann sinkt das Volumen Schritt für Schritt.

### Information, Qualifikation und Vernetzung

Bleibt die Frage, was getan werden kann, um die schleichende Erosion des konventionellen Schienengüterverkehrs aufzuhalten. Die Studie „Logistikland Niedersachsen“ identifiziert zehn Handlungsfelder, in denen der Schienengüterverkehr gestärkt werden kann. Obenan steht dabei die Weiterentwicklung und möglichst der Erhalt von Zugangsstellen zum System Bahn sowie regionaler



Bernd Seidel  
Geschäftsführer  
combinet GmbH

Schieneninfrastruktur. Neben harten Faktoren wie den erforderlichen Gleisen stellt die Studie aber auch die Bedeutung weicher Faktoren wie Information, Qualifikation und Vernetzung als wichtige Bedingungen für mehr Verlagerung von Transporten auf die Schiene heraus.

„Neben infrastrukturellen Mängeln sind es oft auch mangelnde Kenntnisse über das System des Schienengüterverkehrs, die zu Missverständnissen zwischen Kunden und Eisenbahnunternehmen führen“, sagte Niedersachsens Verkehrsminister Olaf Lies anlässlich der Vorstellung der Studie.

### Blick in die Region

Aus vielen produzierenden Unternehmen ist Logistik-Know-how – in Gestalt einer eigenen Versandabteilung – in den vergangenen Jahren verschwunden. Die Transportlogistik wurde im Zuge einer Konzentration auf das Kerngeschäft in vielen Fällen an einen Dienstleister abgegeben. Ein Logistikdienstleister optimiert die Transporte so, dass Lkw möglichst voll vom Hof fahren. „Wenn ein Unternehmen möchte, dass die Bahn bei dem Transportaufkommen berücksichtigt wird, dann muss diese Entscheidung von ganz oben kommen“, so Seidels Erfahrung. „Es muss ein gedanklicher und planerischer Prozess in Gang gebracht werden, um zu überlegen, ob überhaupt Produkte vorhanden sind, für die der Transport per Bahn interessant ist, was das An-

forderungsprofil an den Bahntransport ist und ob die Abwicklung realisierbar ist“, erläutert Seidel. Auch die EVU müssen sich hier der Herausforderung stellen: „Den Eisenbahnunternehmen selbst fehlt wiederum zum Teil ein Blick auf die Region, so dass sie das Potenzial der Schiene an manchen Stellen gar nicht erkennen können“, sagt Verkehrsminister Lies. Der Schlüssel liege in einer entsprechenden Vermittlung, um technische, organisatorische und betriebliche Fragen zu lösen.

### „Regionaler Kümmerer“

Diese Rolle könnte ein sogenannter „regionaler Kümmerer“ spielen, dessen Schaffung in der niedersächsischen Studie gefordert wird. Diese Stelle soll über Kenntnisse in der Bahnlogistik und Erfahrung im Umgang mit Bahnlogistik-Dienstleistern und Infrastrukturbetreibern verfügen. Seine Aufgabe ist es, die verladende Wirtschaft, die Dienstleister und weitere Parteien wie regionale Wirtschaftsförderer oder Eisenbahninfrastrukturmanager in einen Dialog einzubinden.

Äußerst positive Erfahrungen hat man mit einer ganz ähnlichen Institution bereits in Österreich gesammelt. Unter dem Eindruck der Wirtschaftskrise von 2008 startete das Land Salzburg gemeinsam mit weiteren Ini-

tiativen und gefördert durch die Europäische Union das Projekt „AnschlussbahnCoach“, das als Pionier in diesem Bereich gilt. Mehr als 40 Unternehmen, Gemeinden und Regionen wurden allein in der bis Frühjahr 2010 laufenden Pilotphase betreut. Inzwischen sind die Initiatoren dabei, das Projekt grenzüberschreitend in den süddeutschen Raum auszubauen.

Zu den Projektbeteiligten gehört der Anschlussbahn-Experte Friedrich Gitterle, der auch in Deutschland ein Ingenieurbüro in diesem Bereich betreibt. Ein Fazit, das er aus den Erfahrungen mit dem AnschlussbahnCoach zieht: „Wenn der Verloader versteht, welchen Zwängen der Bahnverkehr unterliegt, dann ist er auch bereit, seine eigenen Prozesse anzupassen, um mehr Güter auf der Schiene zu transportieren“, so Gitterle im Gespräch mit dem Privatbahn Magazin. Dies sei ein Ausweg aus der Abwärtsspirale, die sich im Einzelwagenverkehr immer dann zu drehen beginne, wenn einer oder mehrere Verlader ihren Gleisanschluss aufgeben.

### Markt versagt

Die hohen Fixkosten der Bedienung von Gleisanschlüssen werden dann auf weniger Waggons verteilt und von verbleibenden Unternehmen fi-

nanziert, was die Sache teurer macht: Die Aufgabe eines regionalen Kümmerers für die Anschlussbahnen sieht Gitterle zum guten Teil darin, als Mediator zwischen verladenden Unternehmen, Eisenbahnverkehrsunternehmen und Dienstleistern zu vermitteln und zu erklären, welche Anforderungen die verschiedenen Akteure stellen. „Transparenz ist oberstes Gebot“, sagt Gitterle vor dem Hintergrund, dass Verladern die Prozesse und damit verbundenen Kosten von Bahntransporten in den wenigsten Fällen bekannt sind.

Notwendig sei der AnschlussbahnCoach, weil der Markt im Einzelwagenverkehr versage. Zwar darf rechtlich gesehen jeder in den Markt eintreten – schließlich herrscht hier kein Monopol. Die Barriere für den Markteintritt liegt jedoch in den prohibitiv hohen Kosten für eine flächendeckende und konkurrenzfähige Bedienung, wie sie nach wie vor nur die Staatsbahnen anbieten. Anders als im Straßengüterverkehr oder bei Ganzzügen fehle deshalb im Einzelwagen- und Wagengruppenverkehr die Konkurrenz, meint Gitterle. „Wir brauchen keinen Lkw-Coach und keinen Ganzzug-Coach, aber wir brauchen einen Einzelwagen-Coach.“

Von André Pohlmann  
Redaktion Privatbahn Magazin

ANZEIGE

## Zehn Handlungsfelder im Überblick

Die Studie „Logistikland Niedersachsen – erforderlicher Zugang zur Schieneninfrastruktur für die Logistik“ schlägt zehn Handlungsfelder vor, um den Schienengüterverkehr zu fördern und zu stärken. Hier die zehn Handlungsfelder im Überblick:

1. Entwicklung von Systemzugangsstellen
2. Entwicklung regionaler Schieneninfrastruktur
3. Sicherstellung eines qualitativ hochwertigen Verkehrsnetzes
4. Integrierte Betrachtung von Regionen durch Transparenzsteigerung
5. Regionaler „Kümmerer“
6. Erfahrungsaustausch Gleisanschließer
7. Qualifikation für das System „Eisenbahn“
8. Informationsquellen und -systeme für den Schienengüterverkehr
9. Wettbewerb durch regionale Bahndienstleister
10. Stärkung kleiner EVU

Die vollständige Studie steht im Internetportal des Niedersächsischen Wirtschaftsministeriums zum Download bereit: Menüpunkt „Verkehr“, Rubrik „Logistik“, Unterpunkt „Güterverkehrszentren“.



**R.B.S. Kirchweyhe**  
Reinigen - Beschichten - Strahlen GmbH

**Full Service für Ihre Güterwagen**



Unser komplexes Servicepaket reduziert die Ausfallzeiten und erhöht die Produktivität der Transportmittel auf der Schiene.

- Reinigen innen und außen
- Beizen und Passivieren
- Strahlen
- Reparieren und Instandsetzen
- Umbau von Kesselwagen
- Prüfen und Warten
- Beschichten und Lackieren

R.B.S. Kirchweyhe GmbH • Richtweg 85 • D-28844 Weyhe-Kirchweyhe  
Tel. +49 (42 03) 80 41-0 • Fax +49 (42 03) 80 41-10  
E-Mail: Info@RBS-Kirchweyhe.de • www.RBS-Kirchweyhe.de • Station Kirchweyhe, Anschlussgleis R.B.S.

Ein Unternehmen der  
ECKELMANN-Gruppe

