



Die Auswahl an Eisenbahndienstleistern ist groß, wie ein Lokzug der im Netzwerk Europäischer Eisenbahnen organisierten Unternehmen im September in Berlin zeigte. Transcare sieht Vorteile darin, mit mehreren Bahnen zusammenzuarbeiten.

FOTO: DPA

Partnerschaften professionell anbahnen

Beratung bei der Suche nach geeigneten Dienstleistern kann sich für Verlager mit Interesse an der Bahn auszahlen

Von **Ralf Jahncke** und **Christian Marnetté**

Logistik auf der Schiene“ beschreibt genau das Spannungsfeld, das klassischerweise entsteht, wenn moderne Industrie- oder Handelsunternehmen mit internationalen oder zumindest europäisch vernetzten Supply Chains auf die Eisenbahn treffen. Schon seit Mitte des 19. Jahrhunderts leisten die Bahnen einen großen Anteil an der Transportleistung. Dabei wird – das gilt zumindest für den Güterverkehr – bis auf wenige Ausnahmen auf einem Netz gefahren, das ebenfalls aus dem 19. Jahrhundert stammt. Sind aber beide Systeme, also Industrie und Handel auf der einen Seite und Eisenbahnunternehmen auf der anderen Seite, gleichauf im Denken und Handeln und vor allem in ihren Möglichkeiten?

Zunehmender Wettbewerbs- und Kostendruck, zu Recht bestehende große Ambitionen mit den Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit, aber auch die Ansprüche an eine robuste Supply Chain treiben die Verlager heute in fast allen Fällen. Oft wird in den Chef- und Planungsetagen dabei schnell das Thema „Güter auf die Bahn“ diskutiert und verfolgt, doch die Umsetzung von Ideen verlangt den Akteuren viel ab, und das Risiko des Scheiterns ist groß. Manchmal entscheidet man sich „pro Bahn“ trotz höherer Kosten und akzeptiert dies als Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Genau hier setzt die Rolle von Transcare an, weil wir sowohl die Logistik (also die Verlagerseite) als auch die Schiene (mit ihrer Gesamtheit aus Eisenbahnverkehrsunternehmen, Netzbetreibern und Vermarktern) bestens kennen. Es braucht vielfach genau diesen Moderator, der beide Interessenlagen versteht und dabei noch neutral die Kosten- und Preisparameter beurteilen kann.

Einsparungen von Umweltbelastungen wie CO₂ sind automatisch gegeben, wenn zum Beispiel vom LKW auf die Bahn umgestellt wird. Aber es lassen sich auch Kosten senken. Über die gesamte Supply Chain sind regelmäßig zwischen 10 und 30 Prozent Einsparungen möglich, wenn durch die Herinnahme wirklich passender Partner im Eisenbahnverkehr Win-win-Situationen für Verlager und Eisenbahn entstehen. Faire Margenpolitik darf nicht vernachlässigt werden, damit auch

das Kapital der Asset-lastigen Bahnbetreiber befriedigt wird. Eine offene und faire Cost-Plus-Kalkulation ist dabei ebenso denkbar wie gemeinsames Benchmarking mit längerfristigen Einsparungszielen, welche die Partner vereinbaren.

Es dürfen auch gerne mehrere Partner sein. Privatbahnen und staatliche europäische Eisenbahnen bieten oft nur ein sehr spezielles Segment an. Hierbei werden Kapazitäten häufig ungenutzt verschwendet. Das ist zum Beispiel bei täglich verkehrenden Plangüterzügen mit Containertragwagen oder konventionellen Waggons der Fall, die mehr Nutzlast und Zuglänge haben, als sie standardmäßig vom Besteller abgerufen werden.

Durch die Rolle des Beraters als Moderator in Netzgestaltung und Einkauf wird eine Vielzahl von möglichen Kombinationen unterschiedlicher Bahndienstleister möglich und auch oft eine direkte Kooperation zwischen diesen gegründet. Optimale Netzauslastung, maximale Zuglängen, optimierter Lokomotiv- und Waggoneinsatz, effektive Terminalbelegungen und neue, nie gedachte Paarigkeiten in den Verkehren werden entdeckt und konsequent zu Ende gebracht. Moderne IT in einer 4PL-Lösung über die Supply Chain mit ihren Teilnehmern gespannt garantiert Übersicht und Handlungsfähigkeit zu jedem Zeitpunkt.

In der Praxis hat Transcare beispielsweise verschiedene Bahngesellschaften bei europäischen Verkehren eines Kunden zusammengebracht und ihre Umläufe kombiniert und abgestimmt. Damit ließen sich 35 Prozent Kostenvorteil gegenüber der vorherigen Lösung mit nur einem Bahndienstleister erzielen. Durch gezieltes Yield-Management hat Transcare in einem anderen Fall sogar zwei Bahnkunden optimiert. Hier suchten wir für einen Verlager mit sehr leichten Gütern gezielt einen Kunden mit Stahlprodukten als Partner für den Zug. Damit konnte ein Optimum aus Zuglänge und -gewicht erreicht werden. Durch den Einsatz von verschiedenen Traktionären und der damit verbundenen Entkopplung von Lokomotiven und Waggongarnituren ließen sich in einem weiteren Praxisfall die Umlaufgeschwindigkeiten signifikant erhöhen.

Gerade der dringend benötigte weitere Ausbau und die Ertüchtigung

des Verkehrsträgers Schiene wird uns noch einige Zeit dahingehend beschäftigen, dass wir mit den vorhandenen Kapazitäten und den baulichen Einschränkungen konfrontiert sind. Umso wichtiger ist es, sich einen anbieterunabhängigen Gesamtüberblick zu verschaffen. Das smarte Kombinieren ist das Mittel der Wahl und hilft

effektiv und effizient, die wirtschaftlichen und nachhaltigen Zielsetzungen zu verfolgen.

Wenn wir die moderne Logistik dauerhaft für die Schiene begeistern wollen, bedarf es nicht nur der Investition in Technik und Infrastruktur. Es braucht intelligente Macher, die Ideen aufgreifen und ausbalancierte

Lösungen kreieren. Transcare hat das in etwa 1.000 verschiedenen bahnbegrenzten Projekten in den vergangenen 27 Jahren realisiert. (ici)

Ralf Jahncke und **Christian Marnetté** arbeiten für die Transcare Unternehmensberatung, Wiesbaden.

ANZEIGE

DB

Wo eine Ware ist, ist auch ein Weg. #DBCargofährt für Sie durch Europa und bis nach Asien.

DB Cargo. Wir sind güter.

Folgen Sie uns auf Social Media: [in](#) [t](#) [f](#) [i](#) [v](#)

[dbcargo.com](#) [dbcargo.com/newsletter](#) [neukundenservice@deutschebahn.com](#)