

Güterverkehr Italien

# Private an der 50-Prozent-Marke

Italiens private Güter-EVU haben 2018 eine Million Zugkilometer mehr produziert und erreichten damit einen Marktanteil von 48 Prozent im innerstaatlichen Verkehr und 68 Prozent auf dem internationalen Sektor.



Die werksneue E 494 005 der staatlichen MERCITALIA RAIL auf ihrer Überführungsfahrt von Vado Ligure nach Milano Smistamento.

Im Bahngütermarkt Italiens treffen zwei Welten aufeinander: Die zehn größten Open-Access-Anbieter erwirtschafteten 2017 einen Umsatz von 382 Millionen Euro und machten dabei einen Gewinn von 22,6 Millionen Euro. Dagegen wies die staatliche Mercitalia einen Verlust von 35,9 Millionen Euro bei einem Umsatz von 479 Millionen Euro aus. 2018 erreichten Captrain Italia (in Euro Nummer 1 der privaten Güter-EVU) und Compagnia Ferroviaria Italiana (Nummer 3) ein Umsatzwach-

tum von 15 respektive 22 Prozent. Dies deutet auf ein ungebrochenes Wachstum hin und lässt erwarten, dass die Open-Access-Anbieter im Gütermarkt 2019 die 50-Prozent-Marke überschreiten werden. Die Umsatzrangfolge unter den privaten Güter-EVU veränderte sich kaum (siehe Tabelle). Mit einem Umsatzwachstum 2015 bis 2017 von 16 Prozent konnte SBB Cargo Italia die DB Cargo Italia (+ 10 Prozent) von Platz 4 verdrängen. Beim Jahresgewinn 2017 hat das deutsche

Umsatzrangfolge		private Güter-EVU
2017	2015	
1	1	Captrain Italia
2	2	Rail Traction Company
3	3	Compagnia Ferroviaria Italia
4	5	SBB Cargo Italia
5	4	DB Cargo Italia
6	6	InRail
7	8	Rail Cargo Carrier – Italia
8	7	Oceanogate Italia
9	9	GTS Rail
10	10	FuoriMuro

Tabelle: Übersicht der Umsatzrangfolge der privaten Gütereisenbahnverkehrsunternehmen in Italien.

Tochterunternehmen jedoch fast die doppelte Marge erwirtschaftet (8 gegenüber 4,4 Prozent). Je fast 50 Prozent Wachstumsraten 2015 bis 2017 erzielten Captrain Italia und InRail, gefolgt von Rail Cargo Carrier Italia und GTS Rail mit 33 respektive 30 Prozent. RCC legt den Fokus mit zehn Direktanbindungen aus Deutschland und Österreich auf den Hafen von Triest, wo ein Marktanteil von 28 Prozent erreicht wird. Triest verzeichnete 2017 ein starkes Wachstum, vor allem im Türkeiverkehr nach Pendik, Ambarlı, Yalova, Çeşme und Mersin. Im Containerverkehr wurden 616.156 TEU (+ 26,7 Prozent) umgeschlagen. Unter Einbezug des Roll-on-Roll-off-Verkehrs wurden 2017 plus 13,5 Prozent erreicht.

### Award für DB Cargo Italia

Das Netz des DB-Cargo-Italia-Wagenladungsverkehrs (WLV) in Italien ist für eine große Zahl von Unternehmen unentbehrlich geworden. Deshalb vergab die italienische Logistik-Vereinigung Assologistica den Logistikpreis 2017 an das deutsche Tochterunternehmen, das in die Lücken des Trenitalia-Ausstiegs im WLV einstieg. Die Gesellschaft bedient ein umfassendes WLV-Netz, das vier Terminals und mehr als 60 Umladungsstellen und private Anschlussgleise einschließt und mit dem europäischen DB-Cargo-Netz verlinkt wurde.

### Wandel der Traktionsmittel

Mercitalia setzte bisher einen recht alten Lokomotivenpark ein: Es stehen immer noch E-656-Bo'Bo'Bo'- und E-652-Loks im Einsatz und neuere Einheiten wie die E 483 und E 193 fanden erst 2017 durch den Einsatz von Mietlokomotiven Eingang. Dieses Jahr erfolgt die Auslieferung der 40 bestellten E 494 TRAXX DC3. Die Open-Access-Operatoren setzten ab Betriebsbeginn 2002/2008 auf moderne Bombardier- und Siemens-Fabrikate. Mit dem Einsatz von DACHI-

Vectrons dringen damit SBB Cargo International, DB Cargo und ÖBB auf internationalen Strecken aus dem Norden ohne Lokwechsel bis tief nach Ita-

lien vor. So bedienen RCC-Vectrons vom Standort Villach die Destinationen Triest, Roncafort, Desio bei Mailand, Modena und Tarvisio Boscoverde.

### Schließt das Bombardier-Werk?

Im April 2019 wurde das Bombardierwerk in Vado Ligure bestreikt. Gerade formierte sich der Umzug der Gewerkschaften, um gegen eine erwartete Werkschließung im Spätsommer 2019 zu protestieren. Bis dann werden die bestellten rund 50 DC3 E 494 ausgeliefert sein, und nur einzelne noch offene Optionen bringen allenfalls etwas Zusatzarbeit für einen oder zwei Monate, wenn sie dann eingelöst werden. Die letzte Hoffnung beruht auf der Regierung, die eine Folgebestellung für 14

HGV-Züge Zefiro 1000 auslöste. Dies wird die 500-köpfige Belegschaft für weitere zwei Jahre „über Wasser“ halten. Bombardier hat es verpasst, im italienischen Markt zeitgemäße EMU (die in Frankreich vorhanden sind) zu platzieren und überließ den Markt gänzlich Hitachi. Andererseits kann das deutsche Werk in Kassel den Lokomotiven-Bedarf der italienischen DC-Reihe E 494/DC3 jederzeit abdecken. Die 40 TRAXX MS3 für TX Logistik werden ohnehin in Kassel produziert.

### HGV-Güterverkehr

Das Hochgeschwindigkeitsnetz Italiens wird zusehends während der Nacht für den Güterverkehr geöffnet, setzt aber eine ETCS-Ausrüstung der Loks voraus. So nutzen private Güter-EVU in der Nacht die Hochgeschwindigkeitstrassen mit P400-Containerzügen. Unterdessen geht Mercitalia mit dem Hochgeschwindigkeitszug ETR 500 unter dem Label „Mercitalia Fast“ in die Offensive. Damit werden die Bedürfnisse des e-Commerce, von Expresskurieren, Logistikern, Ersatzteil-Distributoren und Detailhändlern zwischen dem Logistikcenter in Caserta/Süditalien und dem Güter-Hub Bologna im Norden abgedeckt. Seit November 2018 wird der neue Dienst nächtlich an Wochentagen angeboten und benötigt 3,5 Stunden für die Verbindung. Als Ladeeinheiten dienen die vom Detailhandel her bekannten Rollbehälterwagen. Peider Trippi

ANZEIGE

## WICHMANN

sicher. planbar. transparent.

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Rechtssicherheit
- Produktsicherheit
- Planbare Lieferzeiten
- Preistransparenz
- Geringer Verwaltungsaufwand



FOTO: P. TRIPPI-SERVICES; TABELLE: P. TRIPPI-SERVICES, BAHN-MEDIA VERLAG



Das Familienunternehmen WICHMANN hat sich bedingungsloser Kundenorientierung verschrieben. Ihren Gelenkwellenantrieb zu garantieren, ist die Aufgabe, der wir uns seit über 38 Jahren widmen. Wir sind sowohl in der Erstausrüstung als auch im Aftermarkt tätig. Mit Railbase bieten wir eine starke und unkomplizierte Lösung für Ihre Bedürfnisse im Schienenfahrzeugsegment. Als Inhaber der DIN EN 15085-2 CL1 und der DIN 27201-6 sind wir als einer der wenigen Gelenkwellenhersteller befugt, Gelenkwellen für Schienenfahrzeuge zu schweißen und instandzusetzen.

Werden Sie unser Railbase-Partner und profitieren Sie von unserem Service-Angebot, das Ihnen ein Höchstmaß an Sicherheit im Einsatz mit der Gelenkwelle bietet.

## RAILBASE

- Das effiziente Service-Angebot rund um die Gelenkwelle im Schienenfahrzeug.

## Italien

## Mit Hochgeschwindigkeit zum Erfolg

Die Deregulierung des italienischen Bahnmarktes im Jahr 2006 öffnete einer Gruppe von italienischen Unternehmern die Möglichkeit, im Hochgeschwindigkeitsmarkt mit dem Open-Access-EVU Italo – Nuovo Trasporto Viaggiatori S.p.A. (NTV) ein neues Produkt zu lancieren. Nach verschiedenen Turbulenzen mutierte Italo zum heute erfolgreichsten privaten HGV-Unternehmen Europas.



Seit Dezember 2017 sind die ersten vier 250 km/h schnellen Alstom-ETR-675-Pendolino-EVO-Hochgeschwindigkeits-EMU im Einsatz.

Sechs Jahre Vorbereitungszeit und Leasingverbindlichkeiten für 25 Alstom-AGV-Züge waren nötig, um den ersten regulären HGV-Zug am 28. April 2012 auf der Strecke Neapel–Rom–Florenz–Bologna–Mailand verkehren zu lassen. Das geistige Kind des Vorsitzenden von Ferrari, Luca Cordero di Montezemolo, und des Besitzers von Tod's Shoes, Diego Della Valle, setzte von Anfang an auf Qualität, modernste Serviceleistung und moderate Fahrpreise, um der staatlichen Trenitalia den HGV-Marktanteil streitig zu machen. Im November 2007 erfolgte eine Bestellung im Wert von 750 Millionen Euro bei Alstom für die 25 AGV-Züge, die vollzählig bis April 2013 abgeliefert wurden.

### Kundenorientierung als Maxime

Mit 300 km/h wurden verschiedene Kundensegmente angesprochen: Geschäftsleute konnten ein privates Viererabteil im Clubwagen reservieren, in der Prima- und Clubklasse wurden drei verschiedene Gourmet-Menüs am Platz serviert. Die Economy-Klasse, Smart im Italo-Jargon, bot für einen Einstiegs-

preis von 30 Euro in Flugzeugbestuhlung die Verbindung Mailand–Rom mit On-board-Verpflegungsautomaten an. Spezielle Kundenwünsche erfüllten ein Kino- und ein Relaxwagen. Online-Buchungssystem, Breitband-Verbindungen, kostenloses Wifi, UMTS-Telefonnetze und ein Bordunterhaltungssystem mit Filmen und Live-Sky-Nachrichten gehörten zum Italo-Standard der ersten Stunde. Mit all diesen Angeboten sollten bis 2015 neun Millionen Passagiere befördert und erstmals Gewinne erwirtschaftet werden.

### Erwartungen nicht erfüllt

Die Businesspläne waren zu optimistisch, die Ziele zu hoch angesetzt und der Preiskrieg mit Trenitalia hatte die Erträge über Gebühr belastet. Die Gruppe Ferrovie dello Stato Italiane (FS) und damit ihre Tochter für Schienennetz und Eisenbahninfrastruktur RFI behinderten zudem den Wettbewerber Italo beim Markteintritt mit weniger attraktiven Trassen und verweigerten Italo die Bedienung der wichtigen Knoten Rom-Termini und Mailand-Centrale. Im Frühjahr 2014 wurde eine heftige

Kontroverse zwischen Trenitalia und Italo öffentlich ausgetragen: Trenitalia wurde vorgeworfen, auf Kosten der subventionierten Streckenleistungen im Regionalverkehr auch den Preiskampf auf den Hochgeschwindigkeitstrecken zu finanzieren. Da das Unternehmen keine getrennten Kostenrechnungen nach Betriebsarten führte, konnte es solche unerlaubten Praktiken nicht widerlegen. Im Rahmen einer Intervention durch die Kartellbehörden wurde eine Vereinbarung zur Schlichtung der Situation geschlossen. Auf betriebliche Behinderungen seitens Trenitalia soll verzichtet, Italo sollen Zugang zu den Zentralbahnhöfen und Frequenzerhöhungen gewährt werden. RFI senkte die HGV-Trassenpreise um 15 Prozent – und Italo stellte den Betrieb nach einem Jahr im regionalen HGV-Wettbewerb von Mailand an die adriatische Küste Ende 2014 wieder ein. Italo konnte die Zahl der Passagiere von 6,5 Millionen im Jahr 2013 auf 9 Millionen 2014 steigern. Bei einem Jahresumsatz 2014 von 267 Millionen Euro mussten neben den Betriebskosten Abschreibungen von 40 Millionen und Zinskosten von 32 Millionen gestemmt werden, was das Unternehmen mit einem Verlust von über 70 Millionen Euro tief in die Verlustzone trieb.

### Kapitalschnitt und Restrukturierung

2015 wurde eine Restrukturierung unvermeidlich. Die Bankschulden und Leasingverbindlichkeiten von 670 Millionen Euro zwangen zu einer Rekapitalisierung und Verlängerung der Leasingverträge bis zu den Jahren 2024 bis 2028. Kreditlaufzeiten und Verzinsung wurden ebenfalls verlängert oder angepasst. Die Kapitalbeteiligung der Gründer wurde völlig abgeschrieben und neues Geld – 60 Millionen Euro – eingebracht. Die SNCF, die 20 Prozent der Aktien hielt, nahm an der Restrukturierung nicht teil und liquidierte ihre Beteiligung. Ein Solidaritätsvertrag für die

rund 1000 Beschäftigten folgte, verbunden mit einer Kürzung der Gehälter von Führungskräften. Lieferanten mussten eine Reduzierung um 15 Prozent hinnehmen, einschließlich Alstom für die Instandhaltung und Eataly für die Cateringdienste.

Bis 2016 sollte mit den geplanten Einsparungen von 68 Millionen Euro erstmals ein Gewinn erzielt werden, was auch erreicht wurde: Die Passagierzahlen erhöhten sich 2016 auf elf Millionen und der Gewinn belief sich auf 32,7 Millionen Euro bei einem Umsatz von 364 Millionen Euro. Der sich abzeichnende Turnaround führte zum Ausbau der Flotte mit acht HGV-EVO-Zügen der ETR-675-Pendolino-Reihe von Alstom und Aufnahme der Italo-Bus-Verbindungen ab wichtigen Italo-Bahnknoten im vierten Quartal 2015. Weitere vier EVO-Triebzüge wurden im Herbst 2016 bestellt. Um den weiteren Ausbau abzusichern, wurde im Juni 2017 die Bilanz mit einer 550-Millionen-Euro-Anleihe, einem neuen Aktionär – Peninsula Capital – und einer Schuldenrestrukturierung von 160 Millionen Euro gestärkt. Im November desselben Jahres folgte eine Folgebestellung von fünf weiteren auf insgesamt 17 EVO-Einheiten.

### Finanzielle Erfolge – 7,5 Prozent Gewinn

Ende 2017 wurden die Verbindlichkeiten von 740 Millionen Euro restrukturiert und der Börsengang in die Wege

geleitet. Letzterer wurde abgebrochen, als der amerikanische Infrastrukturfonds GIP – Global Infrastructure Partners – im Februar 2018 überraschend ein Übernahmeangebot unterbreitete. Im April wurde man handelseinig. GIP übernahm das gesamte Aktienkapital für 1,94 Milliarden Euro. Verschiedene Gesellschaften, unter anderem die Gründer, reinvestierten weitere 150 Millionen Euro und halten damit einen Aktienanteil von 7,74 Prozent. Im September letzten Jahres beteiligte sich die Allianz Versicherung mit einem Anteil von 11,5 Prozent. GIP hält dadurch zurzeit noch 80,76 Prozent.

Der Jahresabschluss 2017 zeigte weiterhin einen positiven Trend: Die EBITDA wurde um 64 Prozent auf 155,7 Millionen Euro gesteigert, der Gewinn stieg auf 33,8 Millionen und der Umsatz steigerte sich um 24,8 Millionen Passagieren.

2018 konnte Italo 17 Millionen Passagiere befördern, 21 Bahnhöfe und 26 Busstationen bedienen und insgesamt täglich 90 Verbindungen betreiben. Darunter erstmals auch die Nord-Ost-Verbindung Turin–Mailand–Venedig. Der HGV-Marktanteil auf Strecken im Wettbewerb mit Trenitalia konnte von 9 Prozent 2012 auf über 35 Prozent 2018 gesteigert werden. Nach einer weiteren Bestellung von fünf EVO-Einheiten im Juli 2018 werden 2020 47 HGV-Züge im Einsatz stehen. Dass Italo noch weiter reichende Pläne hat,

zeigt die Wettbewerbs-Zulassung für den englischen Bahnmarkt durch den Erhalt des UK Rail Franchising Pass im März 2018.

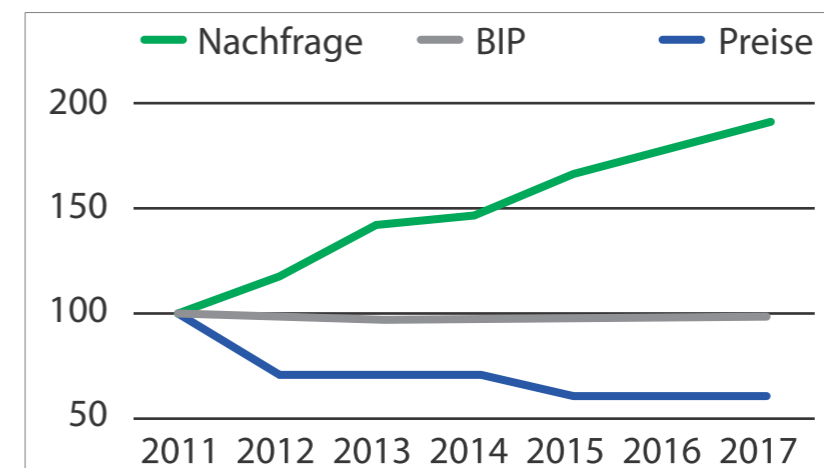
### Wirkungen im Wettbewerb

Durch den Markteintritt von Italo 2012 veränderten sich der Modalanteil wie auch Tarife und Nachfrage auf den betroffenen HGV-Verbindungen erheblich. Der aggressive HGV-Ausbau von Italo und Trenitalia verdrängte der italienischen Fluggesellschaft Alitalia auf ihrer goldenen „Brot-und-Butter“-Verbindung Mailand–Linate nach Rom–Fiumicino die hohen Gewinne, Ryanair gab die Linie Bergamo (Mailand) nach Rom–Ciampino wegen starken Passagierrückgangs auf. Der Marktanteil der Bahn stieg auf der Verbindung Mailand–Rom von 36 Prozent vor der HGV-Eröffnung im Jahr 2008 auf 75 Prozent bis 2016. Durch den Markteintritt von Italo erwirtschaftete RFI einen Mehrumsatz von einer halben Milliarde Euro an Trassengebühren und erhöhte die Nutzung des kapitalintensiven HG-Netzes erheblich.

### Epilog

Dass Italo bis heute der einzige größere HGV-Open-Access-Betreiber in Europa ist, erstaunt nicht. Extrem hohe Investitionen in das Rollmaterial können eigentlich nur staatliche EVU stemmen (bei kontinuierlicher Erhöhung der Schulden), ohne unter der Last finanziell einzuknicken. Dass Italo letztlich nicht nur operationell erfolgreich wurde (was einer kompromisslosen kundenorientierten Dienstleistung und hoher Servicequalität geschuldet ist), sondern auch finanziell reüssierte, ist einer Vision und hoher Finanzkraft namhafter Unternehmer (die seit 2006 rund eine Milliarde Euro investierten) zu verdanken.

Heute gehört Italo einem gewinnorientierten, amerikanischen Infrastruktur-Investor – für italienische Verhältnisse eigentlich undenkbar. Dass die FS-Italiene-Gruppe die marode Alitalia retten soll, ist dagegen ein typischer Versuch à la „Italianità“, Probleme ohne schmerzhaftes Restrukturieren zu lösen. *Peider Trippi*



Die Mailand–Rom-Nachfrage stieg um 80 Prozent, die Preise sanken um 40 Prozent. Dies bei gleichbleibendem Bruttoinlandsprodukt.