



| TECHNIK | LOGISTIK | UNTERNEHMEN | VERKEHRSPOLITIK |

Inklusive
Sonderheft
IM FOKUS
Leasing,
Finanzierung & Miete
von
Schienenfahrzeugen



HzL
110 Jahre erfolgreicher
Eisenbahnverkehr



Italien
Ferrari kommt mit
Hochgeschwindigkeit



Vandalismus
Alkoholverbot im
Regionalverkehr?



Schienenfahrzeugbau

Umwelt, Technik & Innovation

**Martin Metz, Global Head Land Transport
der DVB Bank SE, im Interview**

„Erfolg hat nur, wer Detailkenntnisse im Markt nutzt!“

PRIMA: Herr Metz, die Wirtschaftskrise sorgt auch bei den Eisenbahnverkehrsunternehmen für Verunsicherung. Was raten Sie den Unternehmen, die in der heutigen Zeit ein Schienenfahrzeug finanzieren möchten?

Martin Metz: Wir empfehlen, zu einem Spezialisten zu gehen. Die Eisenbahn-Frachtvolumina in Nord-Amerika sind um 20% gesunken, in Europa durchschnittlich um 24%. Die Auslieferungen an Neugüterwagen fallen in beiden Märkten signifikant, die Leerstände sind nicht zu übersehen. Bei Lokomotiven sind die Zahlen nur leicht besser.

Für gute Investitionsentscheidungen gibt es aus unserer Sicht zwar keine Kreditklemme als solche, allerdings haben sich viele Banken aus dem Bahnfinanzierungsgeschäft zurückgezogen. Die DVB Bank gehört in dieser Situation unverändert zu den Häusern mit offenen Büchern für unsere Kunden in Europa und Nordamerika.

Einen allgemeinen Rat kann man nicht geben. Steht die Sicherung der momentanen Liquidität im Vordergrund, sieht die optimale Finanzierung anders aus, als

wenn die Schaffung einer langfristigen Kalkulationsgrundlage Zielpunkt ist. Im Übrigen gilt dies nicht nur für EVUs, sondern auch für Vermieter, Shipper und andere im Bahnmarkt aktiven Unternehmen.

PRIMA: Welche Produkte beziehungsweise Lösungsmöglichkeiten kann der Markt zur Verfügung stellen, wenn eine Fahrzeugfinanzierung ansteht?

Martin Metz: Auf der Finanzierungsseite sind wir glasklar als Objektfinanzierer aufgestellt. Unternehmenskredite mögen eine gewisse Flexibilität in der Verwendung bieten und auch für kleinere Vorhaben geeignet sein, sind aber wenig auf langfristige Investitionshorizonte zugeschnitten.

Demgegenüber erlauben Objektfinanzierungen optimierte Lösungen. Dies schließt Strukturen wie Finanzierungsleasing, Operate Leases – inklusive der möglichen Übernahme von Restwert Risiken – sowie Darlehen ohne Rückgriff auf den Investor ein. All dies macht natürlich nur ab einem bestimmten Mindestvolumen Sinn. Hauptparameter für unsere Kreditentscheidungen



Martin Metz ist Global Head des Bereiches Land Transport bei der DVB Bank SE, Frankfurt, und verantwortlich für das Finanzierungs- und Beratungsgeschäft. Der studierte Volkswirt arbeitet seit 1999 bei der DVB Bank, davor war er für Credit Suisse First Boston und Kreditanstalt für Wiederaufbau tätig.

sind der momentane und erwartete zukünftige Marktwert der jeweiligen Fahrzeugflotte. Die Fähigkeit, passende Lösungen für Rollmaterialfinanzierungen umsetzen zu können, basiert auf der langjährigen Erfahrung unseres Teams sowie der Kompetenz unseres eigenen Researchbereichs, der den Eisenbahnmarkt bearbeitet.

Wir bieten unseren Kunden auch Dienstleistungen über die reine Finanzierung hinaus an, u. a. Strukturierungs-, Markt- und Übernahmeberatung, sowie im Einzelfall die Möglichkeit, Fahr-

zeuginvestitionen als Co-Investor zu begleiten – hier berät die DVB Bank den Eigenkapitalfonds Stephenson Capital.

PRIMA: An General Motors lässt sich gut erkennen, was passiert, wenn man den Technologiesprung verpasst. Wie wichtig schätzen Sie heute die technische „Zukunftsfähigkeit“ eines Schienenfahrzeuges ein, zum Beispiel in Sachen Einsatzflexibilität, Verbrauch oder Motorisierung, wenn es um das Thema Finanzierung geht?

Martin Metz: Generell kann nur derjenige langfristig Erfolg haben, der Detailkenntnisse über Markt und Finanzierungsobjekte besitzt und nutzt. Das gilt für Unternehmen im Bahnsektor genauso wie für Banken. Hierzu zählt die Analyse der heutigen und zukünftigen Nachfrage- und Angebotsituation für Fahrzeuge, aber auch ein Gespür für aufkommende Trends und regulatorische Anforderungen.

So wird die Lebensdauer von IT-Systemen in Lokomotiven von vielen Finanzierern überschätzt. Außerdem werden in Zukunft eine ganze Reihe weiterer Aspekte bei Investitionsentscheidungen relevant – und damit auch für die Werthaltigkeit von Fahrzeugen; technische Kriterien, wie z. B. der Aufprallschutz bei Triebfahrzeugen, aber auch „Soft“-Aspekte wie behindertengerechte Ausstattung und Gesichtspunkte der „Sustainability“ beziehungsweise Ökologie – hier wird der Hybridantrieb an Dynamik gewinnen – sowie Kriterien wie Kinderarbeit bei der Herstellung von Komponenten.

Während in der Anfangsphase der Bahnliberalisierung beinahe

jede Traktionsmöglichkeit einen Wert hatte, steht heute der Wunsch nach Standardisierung, effizienter Technologie und Kompatibilität im Vordergrund. Dies sind notwendige Kriterien für einen funktionierenden Zweitmarkt, dessen Bedeutung auch für die Bahn nicht zu unterschätzen ist.

PRIMA: Das hört sich sehr danach an, dass eine Fahrzeugfinanzierung nicht nur einfach die Bereitstellung von Kapitalmitteln ist.

Martin Metz: Vollkommen richtig. Auch die Bahnfinanzierung ist kein schematisches Geschäft. Den Herausforderungen fühlen wir uns bei der DVB Bank gewachsen. Wie gesagt, wir haben eine interne Researcheinheit, die sich allein auf den Bahnmarkt fokussiert, Wertverläufe analysiert, Lebenszyklen der Fahrzeuge beurteilt sowie Primär- und Sekundärmärkte betrachtet, sodass wir und unsere Kunden bei unseren Finanzierungsentscheidungen möglichst auf der richtigen Seite stehen. Das erlaubt uns, Dinge zu machen, die andere nicht darstellen können.

Wir verstehen uns als Sparingspartner für unsere Kunden; das wissen diese zu schätzen. Wir haben uns über Jahre durch systematische und erfolgreiche Arbeit als eines der führenden Häuser im Eisenbahnfinanzierungsgeschäft in Europa und Nordamerika positioniert und verfügen über eine beachtliche Bilanz an prominenten Abschlüssen von Objektfinanzierungstransaktionen. Wir bieten eine Bandbreite an Dienstleistungen und Finanzierungslösungen um das Rollmaterial an und sind be-

reit, als Spezialist zyklus-neutral entsprechende Risiken zu tragen – also eine ganze Latte an Erfolgsparametern.

PRIMA: Zum Abschluss noch die Frage: Wie schätzen Sie die Marktentwicklung in der nächsten Zeit für die Eisenbahnverkehrsunternehmen ein? Sehen Sie schon Licht am Ende des Tunnels?

Martin Metz: Wir sind Optimisten, aber gleichzeitig Realisten. Es ist evident, dass es 2009 kaum Bestellungen im Güterwagensegment gibt; ähnlich sieht es bei Lokomotiven aus. 2010 kann sogar noch kritischer werden, zumal dann die Weichen für das mögliche Überleben der Waggonhersteller gestellt sein müssen. Hier sollten sich alle relevanten Marktparteien Gedanken machen – ob sie wollen oder nicht –, um einen Kollaps zukünftiger Produktionskapazitäten zu vermeiden.

Dem steht in Europa ein stabiles Personentransportsegment gegenüber; in den nächsten Jahren sind gehörige Volumina für neue Züge zu stemmen. Auch hier muss einem funktionierenden Zweitmarkt Raum gelassen werden, sich zu entwickeln; wir haben dieses Thema mehrfach adressiert, denn wir sind nicht der Meinung, dass langfristig Überlegungen zu Wiedereinsatzgarantien von Triebfahrzeugen produktiv sind. Insgesamt schauen wir gut gelaunt in die Zukunft, denn wir bleiben offen für gutes Geschäft.

Herr Metz, vielen Dank für das Interview!

Das Interview führte Christian Wiechel-Kramüller.