

Ermewa SA

Weiter wachsen

Der zweitgrößte Wagenvermieter Europas will weiter wachsen: Neue, investmentfreudige Eigentümer und eine interne Umstrukturierung sorgen für die passenden Voraussetzungen. Managing Director Peter Reinshagen will dazu beitragen, die europäischen und nationalen Ziele im Modal Split zu erreichen. Die DAK und „mehr Europa“ sind für ihn unerlässlich.

Bei Ermewa stehen Veränderungen an: Die internen Strukturen sollen kundenorientierter aufgebaut werden, wie Managing Director Peter Reinshagen verrät. Über die nächsten Monate sollen die bislang regionalen Organisationsstrukturen aufgebrochen werden.

„Derzeit sind wir in den Regionen Süd, Nord und Ost organisiert“, erklärt Reinshagen, „unsere Großkunden betreiben aber Verkehre in ganz Europa.“ Dadurch hätten die Kunden verschiedene Ansprechpartner im Unternehmen. „Das erschwert das Key-Account-Management unnötig“, sagt Reinshagen. Um besser auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können, wird der Wagenhalter zukünftig in Segmenten arbeiten. „Wir vermieten ja nicht nur Wagen, auch der Service gehört dazu“, vertieft Reinshagen. Mit dem Denken und Arbeiten in EU-weiten Segmenten wie Stahl-, Getreide- oder Multimodalen Verkehren könne man Expertise besser bündeln.

Dazu wird der Posten des Segment Managers geschaffen. Im Bereich „Inter-

modal“ hat seit dem 1. März Bernhard Hoffmann die Zügel in der Hand. Der 49-jährige Logistik-Experte übernimmt dabei auch die Vertriebskoordination der intermodalen Wagenflotte. Die soll in den kommenden Jahren ordentlich aufgestockt werden: 4000 Neuwagen werden sukzessive angeschafft. Hoffmann und sein Team werden diese bereits eingeleiteten Maßnahmen weiterführen und kundenorientierte Packages für die Wagen und deren Services entwickeln.

Investfreudige Eigentümer

Das Wachsen der Wagenflotte spiegelt auch die Interessen der neuen Eigentümer Ermewas wider. Kürzlich hat ein Konsortium aus DWS und CDPQ zu gleichen Teilen die Ermewa-Gruppe von der französischen Staatsbahn SNCF erworben. Die SNCF verringerte so ihre Nettoverschuldung und Ermewa erhielt die neuen kanadischen und deutschen Investoren.

„Investmentfonds agieren anders als ein EVU“, sagt Reinshagen auf die



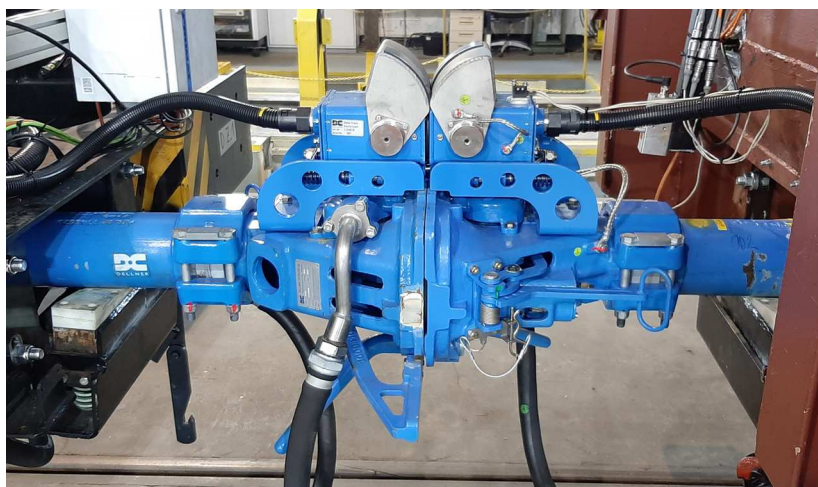
Peter Reinshagen

Managing Director von Ermewa SA

Frage, was sich dadurch ändere. Zwar habe sich die SNCF auch immer wie ein Aktionär verhalten, als Eisenbahnverkehrsunternehmen aber das Invest niedrig gehalten. Die neuen Eigentümer hingegen wollen viel investieren. „Unsere Vorgaben sind nun stärker am Wachstum orientiert“, sagt Reinshagen. Entsprechend werden neue Wagen gekauft und Sale-and-lease-back-Geschäfte, wie kürzlich mit Lineas (Prima berichtete), getätigt.

Steigerung der Effizienz

Weiteres Wachstum will Ermewa nicht nur durch den Neukauf von Wagen erreichen. Auch die effizientere Nutzung der bestehenden Flotte soll weitere Kapazitäten nutzbar machen. Im Zuge der Umstrukturierung wird auch der technische Bereich nicht mehr regional geleitet. Seit dem 1. Februar ist Vincent Metz neuer CTO. Er soll firmenweit Standards festlegen und umsetzen. Der 52-Jährige kennt sich aus seiner Zeit in der Luftfahrtbranche bestens in der Organisation und Digitalisierung von Instandhaltungsprozessen aus. Er sorgt dafür, dass europaweit die gleichen Abläufe, Sicherheitsstandards und Servicelevel im Konzern gehalten werden. Ein wichtiger Aspekt dabei: die Turn-Around-Time (TAT) der Wagenflotte. Die TAT beschreibt die Zeit, die ein



Die DAK bietet große Chancen, die Kapazitäten auf der Schiene zu steigern.

FOTOS: ERMewa; DAC4EU/DB

Wagen ausfällt, wenn er in die Werkstatt muss. „Wir wollen die TAT so kurz wie möglich halten“, erklärt Reinshagen. Effizienzsteigerung in den Werkstätten ist ein Faktor, das größere Problem sei aber der Weg dorthin. „Der Wagentransport ist langwierig und kompliziert“, sagt Reinshagen. Er strebt eine TAT von höchstens 20 Tagen an, derzeit liege sie deutlich höher. „Das ist ein Branchenproblem“, sagt er. „Wir wollen hier mit Mitbewerbern, die die gleichen Kunden versorgen, zusammenarbeiten.“ Gemeinsam könne man die Kapazitäten des europäischen Schienengüterverkehrs weiter erhöhen.

Von 9 auf 18 Prozent

Das ist nicht nur in Ermewas Interesse. Mit Blick auf den Klimaschutz und die für die Reduzierung der CO₂-Emissionen nötige Verkehrswende liegt es im gesamtgesellschaftlichen Interesse, dass mehr Güter auf die Schiene kommen. In Frankreich ist nun per Gesetz festgehalten, dass sich der Modal Split des Schienengüterverkehrs (SGV) verdoppeln soll. In Kooperation mit Radio Supply Chain legt Ermewa eine Podcast-Reihe auf, die die Frage stellt, wie das umgesetzt werden kann. Laut

Reinshagen braucht es zur Steigerung des französischen SGV von derzeit 9 auf 18 Prozent bis 2030 die Digitale Automatische Kupplung (DAK). „Die DAK muss kommen“, sagt er. Erst sie ermögliche die dringend nötige Digitalisierung des SGV. Mit ihr ließen sich die Wagen permanent überwachen, die damit mögliche Sendungsverfolgung und vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) würden Kunden und Wagenhalter zugutekommen. Ein effizienteres Kuppeln würde Standzeiten verringern, die aufwendige Bremsprobe würde automatisiert und spürbar verkürzt. Reinshagen lobte daher die gute Arbeit des European DAC Delivery Programme (EDDP) und aller Beteiligten am Projekt DAK. Die Eini-gung auf einen europäischen Standard sei ein großer Schritt gewesen. Zusammen mit weiteren Innovationen, wie einem neuen Paletten-Wagen, an dem Ermewa derzeit arbeitet, oder modularen Lösungen soll den Kunden der SGV schmackhaft gemacht werden. „Verlader und Kunden müssen Spaß an der Schiene bekommen“, sagt Reinshagen. Derzeit liefen viele Verkehre nur aus Zwang auf der Schiene. Mit modernen Lösungen und dem weiteren Aus-

bau der Schieneninfrastruktur könne man die Schiene deutlich attraktiver machen. Dafür müsse man aber weniger national denken.

Europäisch denken!

„Es braucht mehr Europa, nicht weniger“, betont Reinshagen. Schließlich sei der SGV europäisch. Die Politik müsse dafür sorgen, dass grenzüberschreitende Verkehre einfacher zu fahren sind. „An jeder Grenze anzuhalten und teilweise aufgrund nationaler Bestimmungen Fahrzeugführer auszutauschen, verspielt den Vorteil der Schiene“, beklagt Reinshagen.

Der Wettbewerbsvorteil der Eisenbahn zeigt sich ab Verkehren von 600 bis 700 Kilometern Länge, im Schnitt fahren Züge in der EU aber nur 350 Kilometer. Verbesserte oder erleichterte internationale Kommunikation und europaweite Regeln können hier Abhilfe schaffen. „Das ist ein wichtiger Punkt, wenn wir im Modal Split 18 Prozent in Frankreich, 25 Prozent in Deutschland und 30 Prozent in der EU schaffen wollen“, sagt Reinshagen. Nur gemeinsam und auf der Schiene könne man die angestrebte Klimaneutralität Europas erreichen. dt

Vincent Metz

ist seit Februar als neuer Chief Technical Officer (CTO) bei Ermewa.

Der 52-jährige Niederländer wird das neue zentrale technische Team leiten.

Ziel der internen Neuorganisation ist es, den kundenorientierten Service weiter auszubauen – etwa durch Verbesserungen der Turn-Around-Time (TAT). Metz bringt aus seiner Zeit in diversen Führungspositionen bei Air France-KLM ein breites Spektrum an Erfahrung in der Organisation und Digitalisierung von Instandhaltungsprozessen mit. Zu seinen Aufgabengebieten gehörten Wartung, aber auch Pricing und Revenue Management. Er hat in der Luftfahrtindustrie höchste Sicherheits- und Exzellenzstandards gesetzt. Metz wird sein Know-how in die permanente Verbesserung von Kundenservice, Produktivität und Sicherheit bei Ermewa einbringen und hier neue Impulse setzen.



Bernhard Hoffmann

ist seit März bei Ermewa neuer Segment Manager Intermodal. Der 49-Jährige

wird auch für die Vertriebskoordination der intermodalen Wagengruppen zuständig sein. Der Ausbau des Intermodal-Segments gehört zu Ermewas Schwerpunkten für die kommenden Jahre. Hoffmann wird

die bereits eingeleiteten Aktivitäten forcieren und mit seinem Team kundenorientierte Packages für Wagen und Services entwickeln.

Hoffmann wechselt von der Hamburger Hafen und Logistik (HHLA) zu Ermewa. Er bringt aus seiner Zeit in verschiedenen Positionen bei großen Unternehmen der Schienenbranche fundierte Erfahrung im Bereich Sales & Management mit. Hoffmann war in den vergangenen Jahren unter anderem bei DB Cargo, VTG Rail Logistics und Rail Cargo Logistics tätig.

