



**Zugang zu
Fahrzeugen aus
Sicht eines
Newcomers**



WESTbahn

Daten & Fakten

WESTbahn – Daten und Fakten

- Start der WESTbahn am 11. Dezember 2011
- Aktuell fast stündlich ein Zug je Richtung zwischen Wien und Salzburg; ab Dez. 2013: stündlich mit Tagesrand-Zeitunterschieden (1./letzter Zug)
- Fahrzeit rd. 2 ½ Stunden zwischen Wien und Salzburg
- 3 Mio. Zugkilometer 2012 – 3,2 Mio. Zugkilometer 2013 – 3,4 Mio. Zugkilometer 2014 – 3,7 Mio. Zugkilometer 2015



- Pünktlichkeit 2012: über 95% → Top Wert für Fernverkehr, 2013 ebenfalls über 95%
- Zug-Verfügbarkeit: 99,6%
- 7 Doppelstockgarnituren – 501 Sitze – 200 km/h

Lächeln – Menschen – Individualität und Service

- ◀ bis zu 10 Stewardessen/Stewards auf einem Zug (Minimum 4)
- ◀ junge, dynamische gastroerfahrene Mitarbeiter „mit Freude um die Kunden bemüht“
 - ➔ Sensationelle Kundenzufriedenheit ist die (logische) Folge



- ◀ spezieller Wagen für PRM und Familien
- ◀ Nichtraucherchutz und Raucherlounge – alle Kunden wollen zufrieden reisen können – die WESTbahn hilft dabei
- ◀ neue „Klassen“-Ideen: WESTbahn Plus: 1 Platz daneben FREI = analog BusinessClass bei AUA/LH,...



- ◀ und natürlich:
 - ◀ Ledersitze für jeden
 - ◀ Steckdose für jeden Platz
 - ◀ Teppichboden überall
 - ◀ 4 Bistros je Garnitur
 - ◀ gratis WLAN in jedem Zug
 - ◀ Fahrradmitnahme
 - ◀ Herren- und Damen WC



Newcomer und Fahrzeuginnovationen

◀ Upgrading oder Downgrading?

- vom 160 km/h Fahrzeug zum 200 km/h Fahrzeug oder
- vom 250 km/h Fahrzeug zum 200 km/h Fahrzeug
- ⇒ ✓ Upgrading + Innovation (z.B. Klimatechnik Raucherlounge)

◀ Fahrzeuge & Lifecycle

- WC System ⇒ statt tägliche/ 2x tägliche Entsorgung ⇒ 1 mal pro Monat ⇒ biologische WCs
- modulare Wartung ⇒ nur Nightstop

◀ Fahrzeugelemente

- Bistros etc. ⇒ nicht von Bahnküchengurus
- ⇒ Beistellteile vom Küchen-Serienlieferanten = -80% Kosten

◀ Wartung

- Produzent wartet ⇒ Know How Vorsprung ⇒ Wegfall der Selbstblockade bei Neufahrzeugen zwischen Produzent (Gewährleistung) und wartenden Bahnwerkstätte („Angst vor Gewährleistungsverlust“)



Fahrzeuge und Business

Welcher Bahnbusiness?

◀ Open Access (Wettbewerb direkt auf den Schienen)

◀ Ausschreibungswettbewerb (Tendering bei Losvergabe)

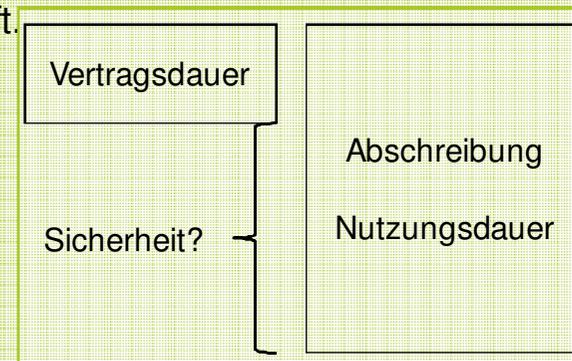
⇒ je nach Business in dem der Verkehr organisiert wird sind völlig unterschiedliche Anforderungen an Finanzierungsmodelle, Garantien, Verträgen gegeben.

Ausschreibungswettbewerb – das Ziel: Fahrzeug aber nicht Fahrzeugfinanzierung als Key Kriterium

Fahrzeugkonzepte → und damit der Kundennutzen, sollen wesentlich den Wettbewerb ausmachen; Finanzierungsthemen dürfen nicht zu den zentralen Elementen werden. ⇒ sonst: Limit für Newcomer

Das Eisenbahngeschäft ist ein extrem langfristiges Geschäft.

Es ergibt sich ein Widerspruch zwischen der Vertragsdauer bei öffentlichen Leistungsbestellungen und der Abschreibungszeit bzw. Nutzungsdauer der Züge.



Conclusio:

Aufgabenträger müssen als Fahrzeugowner fungieren und austauschbare Carrier beschäftigen oder

es muss Garantien für Ausschreibungssieger geben → Abgabe von Fahrzeugen bei verlorener Folgeausschreibung (Put & Call-Optionen ⇒ fair play auch zwischen Eisenbahnverkehrsunternehmen und Auftraggebern notwendig)

Garantien determinieren die Finanzierungskosten und damit Vergabekosten

größere Sicherheit = geringere Finanzierungskosten = geringere Kosten einer Leistungsbestellung = generell bessere Finanzierbarkeit im ÖPNRV

Open Access = ohne Ausschreibung

Im Open Access ist die clevere Finanzierung eines überlegenen aber dennoch leistbaren Fahrzeuges ein zentrales Element.

Fahrzeuge bestimmen die Kundenzufriedenheit

— Vorsprung an Image ist oft über Fahrzeuge, Technologien,... definiert

— bessere Ausstattung (Leder,...)

— Serviceelemente (Bistros, WLAN, Raucherlounge)

— Fahrgefühl

⇒ Fahrzeug & betreuende Mitarbeiter müssen eine Einheit bilden

— Stimmiges Konzept

bestimmte Elemente sind von Konkurrenten nachrüstbar - bestimmte

nicht = dauerhafte Differenzierung

Die Finanzierung und der Kaufpreis bestimmen die Positionierung im Ergebnisumfeld

— klare Ausrichtung der Ausstattungselemente am Kundennutzen

— High end? Kostenschere ist zu vermeiden

— Entwicklungspartnerschaften von EVU's mit der Industrie (wenn Ausschreibungen nicht zwingend sind) helfen Kosten zu senken.

Rollmaterialfinanzierung für private Personenverkehrsunternehmen

- ▶ Private EVU wie die WESTbahn können nicht auf die gleichen Finanzierungsinstrumente wie Staatsbahnen zurückgreifen z.B. EUROFIMA oder sonstige Haftungen und Garantien der öffentlichen Hand.
- ▶ Fast 3 Milliarden SFR Staatsgarantie bei Eurofirma für Fahrzeuge in Österreich sprechen eine deutliche Sprache.
- ▶ WESTbahn musste daher 2009 eine komplett neue Finanzierungsstruktur ausarbeiten.
Das erfolgte in enger Zusammenarbeit mit:
 - ▶ Zughersteller Stadler, Schweiz
 - ▶ der Bank Crédit Agricole, Frankreichdie Zukunft: Hersteller müssen neben Fahrzeugbau auch maßgeschneiderte Finanzierungslösungen mitgestalten /mitunterstützen
- ▶ Hauptunterschied zur konventionellen Finanzierung von Personenverkehrs-EVU´s sind
 - ▶ höhere Risikoaufschläge
 - ▶ kürzere Finanzierungslaufzeiten
 - ▶ höhere Eigenkapitalerfordernisse
- ▶ Die WESTbahn Rollmaterialfinanzierung orientiert sich stark an Aircraftfinancing Strukturen (Finance-Lease)

Rollmaterialfinanzierung für private Personenverkehrsunternehmen

- WESTbahn und Crédit Agricole erhielten für die neuartige Finanzierungsform im Rolling Stock Bereich den Rail Finance Award 2009



New operator gains traction with Calyon

RAIL FINANCE DEAL OF THE YEAR – EUROPE

Calyon



The winning bank was mandated lead arranger, facility agent and security agent on a EUR92 million (USD136 million) financing of seven Stadler double-deck electric multiple units (EMUs) for startup operator Westbahn.

The challenge was financing a startup low-cost operator in a difficult credit market environment.

The solution was limited recourse financing that relies only on the operating abilities of Westbahn to support lease payments.

The winning bank structured the first-ever Swiss export lease transaction of rolling stock in Continental Europe with Swiss export risk insurance (SERV).



CRÉDIT AGRICOLE

CORPORATE & INVESTMENT BANK



Rail Finance Deal of the Year Europe

Westbahn



Principal Sponsor:  BNP PARIBAS

Event Sponsors:  