

„Neues Rollmaterial – Forderungen von Hersteller und Besteller“ – mit Jeannine Pilloud und Peter Spuhler. Volles Haus beim CH-Anlass I/2013 des KVÖV vom 13. März 2013 in Bern.



Den KVÖV interessiert: Was sind die Forderungen des Bestellers an den Hersteller von hoch komplexen Systemen bezüglich Qualität, Komfort, Technik? Und von



der Herstellerseite betrachtet: Was sind die wichtigen Anliegen des Lieferanten an den Besteller, aber auch an den Gesetzgeber? Was funktioniert gut und was sind die Anliegen beider Seiten, damit die Interessen und Ziel noch besser miteinander abgestimmt werden können und der Endkunde ein zuverlässiges, attraktives Fahrzeug vorfindet?

Rund 120 Interessierte, Mitglieder des KVÖV teils mit Gästen, warteten im vollen Saal des Novotels in Bern auf Antworten zu diesen Fragen. Dem KVÖV war es gelungen, zwei höchst kompetente Redner zur Beantwortung dieser Fragen zu finden: Einerseits Jeannine Pilloud, Leiterin der Division Personenverkehr SBB, als oberste Bestellerin, und Peter Spuhler, Inhaber und CEO Stadler Rail, als Vertreter der Hersteller.

Sicht Hersteller – am Beispiel von Stadler Rail AG

Den Reigen eröffnete Peter Spuhler. Souverän schilderte er, wie Stadler Rail als Hersteller in einem Balanceakt Komfortwünsche der Fahrgäste, strenge Auflagen der Zulassungsbehörden und alles zusammen mit ganz anders gearteten Wünschen des Betreibers unter einen Hut respektive in ein Fahrzeug bringen muss.

Dass es dabei zu Zielkonflikten kommt, liegt auf der Hand. So ist der Wunsch der Fahrgäste nach noch mehr Infotainment (Internet/WLAN, Telefonie, Informationsmonitore, etc.) schwer mit dem Wunsch der Betreiber nach weniger Gewicht und Energieeffizienz zu vereinbaren. Oder am Beispiel der Türen: der Betreiber will möglichst viele, grosse Türen für einen raschen Fahrgastwechsel, die Zulassungsbehörde erlässt strenge Anforderungen an die Verwindungssteife und Crashesicherheit.



1 Peter Spuhler, Inhaber und CEO Stadler Rail AG

Ein grosses Problem für einen international tätigen Hersteller ist die grosse Varietät an Vorschriften der Zulassungsbehörden. Insbesondere Frankreich versteht es, ausländischen Konkurrenten mit abschreckenden Vorschriften hohe Hürden für den Markteintritt zu schaffen – als Beispiel nannte er die dreimal höhere Zahl von Bremsstests, die Frankreich für die Zulassung des FLIRT im Vergleich zu den UIC-Merkblättern verlangte.

Auch der zunehmende Trend, dass die Besteller sich gegen alle Beschaffungsrisiken vertraglich absichern wollen und auch der früher übliche Zahlungsrythmus 30-40-30 (Bestellung – Ablieferung 1. Fahrzeug – Ablieferung letztes Fahrzeug) zuungunsten der Hersteller sich verändert, macht den Herstellern das Leben nicht einfach. Dazu kommt –wie in Deutschland geschehen– dass die Zulassungsbehörde zwischen Bestellung und Ablieferung der Fahrzeuge die Zulassungsbedingungen ändert und sich nicht an die üblichen „Freeze“-Regeln hält. All das macht Planung, Produktion und Vertrieb von Rollmaterial zu einem risikoreichen Geschäft. Aber Stadler Rail hat andererseits unter anderem mit der kurz vorgestellten voll-modularen Bauweise Innovationskraft bewiesen und –die Zahlen belegen dies– erfolgreich seinen Weg auch international gefunden.

Sicht Besteller und Betreiber – von J. Pilloud, Leiterin Division Personenverkehr SBB



2 Jeannine Pilloud, Leiterin Personenverkehr SBB

Locker nahm Jeannine Pilloud den Ball von Peter Spuhler auf. Beeindruckend war, dass der Besteller von Rollmaterial nicht nur genau über die aktuellen und auch zukünftigen Kundenwünsche Bescheid wissen muss, wenn er Rollmaterial ordert, sondern dass er in ganz anderen, viel längeren Zeiträumen denken muss. Die Lebensdauer von Rollmaterial verkürzt sich in unserer schnelllebigen Zeit laufend: Rechnete man früher mit bis zu 60 Jahren, sind es heute noch 25 – 30 Jahre. Erfahrungen mit dem neuen Leichtbau-Rollmaterial, das die Stadler-Züge auszeichnet, hat bisher kaum ein Betreiber gemacht. Man geht davon aus, dass sie aus verschiedenen Gründen kürzer ist als bei den guten alten Stahlrössern.

Für den Besteller / Betreiber bedeutet das grosse finanzielle Engagement beim Einkauf von Rollmaterial eine schwere Bürde. Zusammen mit den Folgekosten wie dem Erstellen und Ausrüsten neuer Unterhaltsanlagen beispielsweise sprechen wir schnell von höheren einstelligen Milliardenbeträgen. Und

ist das Rollmaterial einmal im Einsatz, fallen periodisch weitere Kosten für die Nachrüstung an, sei es mit Kommunikationsmitteln wie Telefonie und Internet, oder auch für einen Refit wie aktuell bei den Toiletten mit Chaletverzierung.

Details und weitere Fotos vom Anlass finden sich auch auf unserer Website, insbesondere die Präsentationen der beiden Vortragenden: <http://kvoev-actp.ch/fotogalerie-anl-sse.html>.



3 Gebannte Zuschauer im vollen Saal