

HSL: Flexible Spot-Güterzüge quer durch Europa

Ein Gespräch mit dem CEO von HSL Netherlands über Qualität im Güterverkehr und Synergien durch acht Ländervertretungen.



Foto: HSL

Neuestes „Zugpferd“ bei HSL: Eine von fünf EURO9000-Lokomotiven, ausgestellt bei der HSL-Jubiläumsfeier in Hamburg.

? **rail & mobility:** Herr Schallach, Sie verbreiteten im Mai 2023 auf der Münchner Messe transport logistik eine frohe Kunde - Sie haben eine Lizenz neu bekommen. Worum handelt es sich da?

Sven Schallach: Wir haben für die HSL Netherlands seit dem ersten Juni eine neue Lizenz erhalten in Form des neuen Sicherheitszertifikats der Eisenbahnagentur der Europäischen Union, der ERA. Das ist jetzt die erste Verlängerung des Zertifikats. Die freudige Botschaft durften wir auf der Messe vom Ministerium entgegennehmen und freuen uns jetzt auf weitere fünf Jahre, in denen wir die HSL weiter voran bringen dürfen. Die Lizenz bezieht sich auf das gesamte Gebiet der Niederlande.

? Wie arbeiten Sie dabei mit Ihren europäischen Partnern? Auf der transport logistik war es sehr schön zu sehen, dass es an Ihrem Messestand sprachlich fast wie in einem europäischen Parlament zugeht, weil Sie aus ihrer HSL-Gruppe verschiedene Ländervertreter oder Vertreterinnen eingeladen hatten, die dann abends gemeinsam mit der Kundschaft feierten. Sie benutzen, glaube ich, sogar politische Abkürzungen, um Ihre Treffen zu charakterisieren.

Ja, in der Tat. Mit der HSL-Logistik-Gruppe haben wir in acht Ländern Niederlassungen: in Polen, Tschechien, Slowakei, Österreich, Schweiz, Belgien, Niederlande und Deutschland. Und aufgrund dieser

acht Länder, die wir dort vertreten, nennen wir das auch unser G 8-Treffen. Wir haben extra im Vertrieb ein sogenanntes G 8-Treffen arrangiert, bei dem sich alle Vertriebler miteinander treffen und die Strategie des Unternehmens diskutieren und besprechen. Daraus ist auch dann das operationelle G 8-Treffen entstanden, bei dem sich die operationellen Mitarbeiter entsprechend austauschen können, und wir haben jetzt seit neuesten ganz frisch in den Niederlanden angefangen mit dem G 8-Treffen der Safety Manager, bei dem alle Safety Manager zusammenkommen und im gemeinsamen Austausch den Sicherheitsgedanken weiter vorantreiben.

? Das integriert die Personen wahrscheinlich – man ist stolz, als Teil einer größeren Gemeinschaft hier das Eisenbahnwesen zu befördern?

Jeder einzelne kann natürlich stolz sein auf das, was wir in den letzten 20 Jahren erreicht haben. Wir hatten Ende Juni 2023 unser zwanzigjähriges Jubiläum, das wir in Hamburg, am Sitz unseres „Headquarters“, auch entsprechend gefeiert haben. Es ist immer ein besseres Miteinander, wenn man persönlich an einem Tisch sitzt und diskutieren kann und sich austauschen kann, auch die sprachlichen Probleme werden kleiner.

? Stichwort Sprache: Ich gehe mal davon aus, dass beim Treffen ihrer G 8-Gruppe die teil-

nehmenden Leute untereinander Englisch sprechen, weil das wohl alle irgendwie können. Aber wenn Sie jetzt Züge auch über die Grenzen schicken, dann kommen wir mit Englisch leider nicht weiter. Denn es ist ja wohl so, in Europa muss in jedem Land das Lokpersonal die Landessprache können, und wenn Sie mehrere Länder durchfahren wollen, müssen Sie mehrere Landersprachen können und dazu noch die jeweiligen eisenbahnrechtlichen Fragen. Das empfinden Sie wohl als eine Behinderung für den grenzüberschreitenden Güterverkehr?

Ich betrachte das durchweg als Behinderung. Ich bin ein großer Verfechter von Europa, wie jeder mittlerweile weiß, und bin der Überzeugung, auch um mehr Verkehr auf die Schiene zu bekommen, müssen wir eine einheitliche Sprache sprechen, welche das dann auch immer sein wird. Das ist alles in der Feinsteuerung noch regelbar. Aber der erste Wille muss mal da sein, dass wir uns einheitlich, analog der Regelung für Piloten, auf eine Sprache und eine Kommunikation einigen. Dazu haben wir auch eine Petition eingereicht. Die wird fleißig in den Internet-Foren diskutiert, und ich habe jetzt letztens einen Brief bekommen vom Deutschen Bundestag, dass die Petition jetzt in den Ausschuss hereingenommen wird.

? Zumindest bei den Fahrzeugen sieht das ja etwas besser aus. Es gibt Mehrsystem-fähige Lokomotiven, die also zugelassen sind für Strom und Sicherheitssysteme mehrerer Länder, und Sie haben solche Lokomotiven sich jetzt neu besorgt, haben sie auch vorgestellt bei ihrer Veranstaltung in Hamburg. Auf welche Lokomotivtypen sind Sie da spezialisiert?

Die HSL Logistik hat mehr als 50 Lokomotiven. Brandneu, wie Sie gerade richtig feststellen, sind die EURO9000-Loks - die sechsachsigen, von Stadler geleasteten Lokomotiven. Wir bekommen fünf Stück

Bild: Hermann Schmidtdorf



dieser Maschinen, die dann in den Ländern Niederlande, Belgien, Deutschland, Italien, Schweiz und Österreich verkehren dürfen und auch werden. Wir sind da sehr stolz drauf, so eine starke Lokomotive auch zu haben, um die gesamten Güter, die wir transportieren, dann wirklich von A nach B fahren zu können. Denn man merkt, der Kunde möchte immer schwerere Züge fahren. Wo wir vor zehn Jahren noch mit 2000 Tonnen gut über die Runden kamen, verlangt der Kunde teilweise heute 3000 Tonnen oder eine noch höhere Tonnage, und das kann man mit so einer EURO9000 sehr gut ziehen. Dazu kommt noch, dass die EURO9000 natürlich mit Diesel und elektrischer Traktion fahren kann. Und das bringt uns sehr viel Vorteile bezüglich der sogenannten letzten Meile, dass man dort nicht unbedingt immer die Lok umspannen muss.

? Sie sind ja mit verschiedensten Gütern auch unterwegs, aber da vermute ich mal, die entsprechenden Güterwagen stellt dann der Kunde. Sie können sich ja kaum Partien von Leerwagen auf gut Glück hinstellen. Welche Güter werden denn überhaupt durch Sie transportiert?

Also, wir haben schon eine große Herausforderung, als privates Verkehrsunternehmen mehr als 50 Lokomotiven am Laufen zu halten. Dazu sich noch Waggons ans Bein zu binden, ist für uns dann doch eine Nummer zu hoch, und wir sagen, das sollen dann lieber doch andere machen. Wir sind produkttechnisch breit aufgestellt, so dass wir auch in Situationen von Rezessionen in irgendeiner Branche das nicht wirklich zu spüren bekommen beziehungsweise es uns nicht in ernste Schwierigkeiten bringt. Die Waggons selber werden allerdings zu 99 Prozent vom Kunden angeliefert. ▶

? Können Sie etwas sagen zu den Strecken, die Sie befahren? Haben Sie da feste Fahrpläne, feste Destinationen, gibt es auch einmalige Nachfragen, wo Sie dann aus dem Stand einen vorher nicht gefahrenen Fahrplan erarbeiten sollen?

Wir als HSL fahren zu 95 Prozent im Spotbereich.

Sven Schallach arbeitet seit 2011 für die HSL Logistik Gruppe, derzeit CEO bei HSL Netherlands und Sales Director bei HSL Logistik GmbH.

Wenn wir das jetzt so definieren, dass ein Kunde jede Woche wieder kommt, nur zu verschiedenen Verkehrstagen, dann liegen wir sogar bei 100 Prozent. Regelverkehre nach dem Muster ‚jeden Montag um zehn Uhr fährt derselbe Zug ab‘ haben wir so gut wie keine. Wir haben jetzt einen Korridor aufgebaut zwischen Ost und West, um täglich einen Zug zu fahren. Welcher Zug dann letztlich dahinter steht, ist sekundär zu sehen. Jedoch hat der Kunde jetzt schon die Möglichkeit, auf Monate voraus den Zug zu buchen. Wir sind in acht Ländern unterwegs, sind natürlich dadurch auch auf sämtlichen Strecken sehr präsent. Unsere Rennstrecken, wenn man das so sagen möchte, beziehen sich dann doch auf Tschechien und die Niederlande, Belgien, also Ost-West, West-Ost.

? Und da können Sie also anbieten, auch wenn ich jetzt nur mal einen Zug habe, den nehmen Sie dann. Ich muss nicht sofort ein halbes Jahr lang einmal die Woche Ihnen eine Fahrt anbieten, obwohl Sie solche Züge sicher auch gerne hätten?

Selbstverständlich! Das wünscht sich natürlich jeder. Aber wir sind auch in der Lage, binnen 24 Stunden durchaus einen Zug zu realisieren. Und das ist eigentlich unsere Stärke. Da haben wir die Personale, die für das Unternehmen brennen, die Züge dann sicher von A nach B zu bringen.

? Wie kommen denn die Kunden zu Ihnen? Haben die von Ihnen schon mal gehört? Sprechen Sie Kunden direkt selber an?

Das wichtigste bei uns in der Branche ist natürlich das Networking. Durch die jahrelange Erfahrung, die die Mitarbeiter und Kollegen haben, werden wir automatisch schon von den Kunden angesprochen. Eine direkte Kaltaquise machen wir nicht. Allerdings habe ich meinen Mitarbeitern auch mit auf den Weg gegeben, sollte mal eine Zeit sein, wo es etwas ruhiger ist, sollen sie durchaus mal im Internet gucken und nach neuen Verkehren Ausschau halten beziehungsweise neue Kunden auch von uns aus akquirieren. Und auch das hilft, dadurch sind auch einige Kunden wirklich schon zu uns gekommen.

? Wie sieht das denn aus mit Messebesuchen? Man sah ja auf der transport logistik, dass Ihre Kundschaft sehr begeistert war. Der persönliche Kontakt ist also wichtig?

Ja! Diese Corona-Zeit mit diesen Konferenzen über Teams und andere Medien war sicherlich mal eine Möglichkeit, das auszuprobieren. Allerdings denke ich mir, dass das Zwischenmenschliche und das persönliche Treffen unbezahlbar sind. Somit bleibt so eine Messe als Beispiel in München oder in Berlin oder, wie sie jetzt im September in Polen stattfindet, immer interessant und wird auch durch uns besucht.

? Und die Stadler-Lokomotiven sind im täglichen Einsatz ein sehr zuverlässiges Produkt? Sie müssen ja sicher sein, dass Sie nicht irgendwo auf halber Strecke vielleicht liegenbleiben, und dann kommt kein Service. Auf freier Strecke sind Sie ja quasi in Gottes Hand, wenn Sie unterwegs sind, und dann möchte man ja vermeiden, dass es da unvorhergesehene Dinge gibt.

Nun gut, in Gottes Hand ist man ja letztlich vor Gericht und auf hoher See. Bei der Eisenbahn gibt es ja Gott sei Dank vielleicht auch noch irdische Hilfe! (Lacht) Allerdings fühlen wir uns bei Stadler auch in guten Händen, gut aufgehoben, so dass wir nicht davon ausgehen, Schiffbruch zu erleiden. Es kann jederzeit etwas passieren, dafür sind wir alle lang genug in der Eisenbahnbranche, aber derzeit gehen wir nicht davon aus und stehen dem Einsatz positiv gegenüber.

? Sie haben gesagt, dass die unterschiedlichen Erfahrungen zum Beispiel im Sicherheitsbereich interessant sind, wenn Ihre verschiedenen Ländervertreter sich treffen.

Durchaus! Wir sprachen ja bereits über diesen G 8-Gipfel auf Ebene der Safety Manager. Das war jetzt das erste Mal in Rotterdam, und wenn ein Sachverhalt geschildert wurde, waren die Eindrücke beziehungsweise auch die Ideen aus den anderen Ländern interessant, die mit einer ganz anderen Sicht auf diese Geschichte reagierten. Ich will damit keinesfalls sagen, dass sie weniger Sicherheitsempathie empfinden, sondern dass sie den Sachverhalt vielleicht selber noch gar nicht hatten und deshalb einen ganz anderen Blickwinkel darauf werfen können. Und somit ist es sehr, sehr hilfreich, dass wir aus acht Ländern miteinander kommunizieren. Und da sind wir wieder bei dem Thema Europa, dass wir ein Europa werden sollen, allerdings trotzdem auch die Vielfalt uns erhalten sollten. ▶

? Sie haben sich mit der HSL Netherlands jetzt noch selbstständiger gemacht und nutzen wohl einen Begriff aus der Weltraumtechnik für Ihr zentrales Schaltbüro. Erklären Sie doch mal, was ist das für eine Institution, die Sie jetzt selber persönlich übernehmen?

In anderen Ländern nennt man das meistens Disposition oder auch Operations. Bei uns, bei HSL Netherlands, nennen wir es Mission Control. Die Mission Control ist wirklich der Dirigent des ganzen Orchesters. Einen Zug von A nach B zu fahren, ist jetzt nicht wirklich das ganz große Problem. Allerdings, wir haben auch den Slogan ‚Qualität hat einen Namen, HSL Niederlande‘. Und wir versuchen gerade, die Mission Control in diese Richtung zu bringen, wirklich eine Qualität zu erbringen in Form von Kommunikation, also der schnellen Reaktion. Man hat in der Regel fünf Minuten Zeit, auf Anfragen vom Kunden zu reagieren. Man muss nicht sofort Lösungen haben, aber ich möchte gerne, dass reagiert wird. Das ist wichtig, weil der Kunde wissen muss, und da hat er alles Recht der Welt, wo sein Zug sich befindet und was gerade mit seinem Zug passiert.

? Und das machen Sie jetzt alles dort selber? Sie hatten vorher eine externe Firma...

Wir hatten das vorher einer befreundeten Firma gegeben. Die sind immer noch Freunde von uns. Wir hatten es outgesourct. Es war von Anfang an klar, dass wir es wieder reinholen, sobald wir in der Lage sind, das finanziell auch selber zu stemmen. Wir haben aber immer noch ein sehr gutes Verhältnis zu der anderen Firma und arbeiten mit ihr weiter eng zusammen, auch wenn wir sagen, okay, wir haben die Mission Control jetzt nach Hause geholt.

? Das A und O ist ja das Personal. Überall ist es heute in Europa schwierig, Mitarbeiter zu bekommen. Wie machen sie das jetzt, mit Instagram? Zeigen Sie dort Filme von Kätzchen und sagen, bei mir darfst du auch mal eine Katze streicheln, wenn Du die Lokomotive heil zurückgebracht hast, oder welche pfiffigen Ideen lassen Sie sich da einfallen?

Ja gut, das ist sicherlich ein gangbarer, möglicher Weg. Allerdings sind wir auch nicht im Phantasieland. Also, wir erwarten schon viel von unseren Mitarbeitern. Wir geben allerdings auch viel in Form

der sogenannten work life balance. Wir sind auf Instagram unterwegs mit unserem Maskottchen, der HaSel, das ist eine Giraffe. Wir haben einen eigenen YouTube-Kanal unter HSL, und wir geben den Lokführern die Möglichkeit, auch international tätig zu werden. Wir haben jetzt nationale Lokführer, die wir international auf unsere Kosten ausbilden in der Hoffnung, dass sie natürlich bei uns bleiben. Von der monetären Sicherheit mal abgesehen, die wir den Mitarbeitern geben, ist es aber auch wichtig, dass sie vor allem Gehör finden, und wir sind also als Management direkt ansprechbar. Bei uns sind die Türen offen, bei uns braucht auch keiner Angst zu haben, seine eigene Meinung zu sagen. Im Gegenteil, wir erwarten sogar, dass die Mitarbeiter ihre eigene Meinung mitteilen.

? Jetzt sollten wir noch ein sehr wichtiges Thema besprechen, nämlich die Trasse, die Qualität der Trasse. Wenn Sie durch Deutschland fahren, wird es im nächsten Jahr schwierig werden, weil es dann massive Baumaßnahmen geben wird. Haben Sie da schon einen Überblick, was ihre Relationen betrifft, ob Sie da jetzt mit Umwegen rechnen müssen, mit Verzögerungen? Wie ist da die Kommunikation mit DB Netz zum Beispiel?

In erster Linie ist es natürlich schade, dass man jahrelang die Infrastruktur hat liegen lassen und gar nicht investiert hat. Das ist eine politische Fehlentscheidung gewesen, dafür kann auch DB Netz selber nichts. Letztlich sind gewählte Bundesregierungen dafür verantwortlich. Baumaßnahmen, die haben wir, und zwar auf unseren Rennstrecken durchs Elbtal. Man kann einfach nur sagen, das ist eine Katastrophe. Allerdings haben wir auch sehr gute Key Account Manager bei DB Netz, mit denen wir in regem Austausch sind. Wir haben eine eigene Abteilung, die sich nur um Trassen kümmert, und die Kollegen machen das so gut, dass der Kunde so wenig wie möglich davon spüren wird. Aber wir kochen auch nur mit Wasser und können nicht garantieren, dass der Kunde nicht hier oder da vielleicht doch manchmal ein wenig Verspätung hinnehmen muss.

! Herr Schallach, viel Erfolg bei Ihren Transporten und herzlichen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Hermann Schmidtendorf.