



Das Betreiben von Ganzzügen mit eigenen Lokomotiven ist das Kerngeschäft von Hector Rail.

## Hector Rail

# Erfolgreich in der Nische

Als größtes privates Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) im schwedischen Güterverkehrsmarkt konnte Hector Rail seinen Umsatz 2012 auf über 500 Millionen Schwedische Kronen (60 Millionen Euro) steigern. Mit einer Flotte aus eigenen und gemieteten Lokomotiven mit nahezu 50 Einheiten konnte das Unternehmen seine Marktposition seit der Gründung 2004 erfolgreich ausbauen. Heute erstreckt sich das Streckennetz über 2500 Kilometer, von Piteå in Nordschweden bis nach Ehrang bei Trier.

Die norwegische Unternehmerfamilie Høegh ist durch Høegh Capital Partners im mehrheitlichen Besitz von Hector Rail. Das Familienunternehmen besitzt auch das Schiffsunternehmen Leif Høegh & Co, das mit einer bedeutenden Flotte von Hochseeschiffen im Flüssiggas- und – als fünftgrößtes Unternehmen weltweit – im Autoüberseetransport tätig ist.

### Finanzielle Selbständigkeit

Dies macht Hector Rail unabhängig von Leasingunternehmen, um eine auf spezifische Marktsegmente ausgerichtete Lok-Flottenpolitik zu betreiben. Gestartet wurde mit sechsachsigen, in Norwegen beschafften, ehemaligen NSB E1 15-Lokomotiven (Hector Rail Baureihe 161), die mit 5400 kW für den schweren Güterverkehr ausgelegt sind.

Die nächsten Loks kamen von den ÖBB: insgesamt zwölf modifizierte 1142-Lokomotiven ab 2005, später

ergänzt durch die drei 1012-Prototypen. 2006 folgten die ersten zwei fabrikneuen ES64F4, die die SBB infolge Lieferverzugs von Siemens nicht übernommen hatten. Damit konnten die von der ehemaligen schwedischen Staatsbahn Statens Järnvägar (SJ) gemieteten Rc-Lokomotiven abgelöst werden.

Von Vossloh stammten zwei MaKG2000-BB-Einheiten, die im Holzverkehr in Mittelschweden ab 2007 zum Einsatz kamen. Zwölf Bombardier TRAXX F140 AC2 wurden ab 2008 für den grenzüberschreitenden Verkehr nach Deutschland beschafft. Für den Passagierverkehr und den hochwertigen Frachtverkehr bestellte Hector Rail im Jahr 2010 fünf ES64U2 Taurus.

Inzwischen sind zwei zusätzliche TRAXX-Einheiten von Alpha Trains NV/SA eingemietet und zwei weitere ES64U2 von MRCE übernommen worden.

### Marktpotenzial in drei Nischen

Hector Rail fokussiert sich auf Großkunden, die eine Outsourcing-Lösung anstelle einer eigenen EVU-Operation bevorzugen. Ziel dieser Kunden ist es, komplette Züge über eine längere Periode mit regelmäßigen Frequenzen zu betreiben.

**Internationaler Verkehr:** Verschiedene Marktsegmente haben sich im Kontinentalverkehr Schweden/Norwegen-Dänemark-Deutschland inzwischen etabliert: Industrien wie Papier und Stahl, Frachtbeförderer mit großen Volumen, Intermodal-Betreiber sowie Bahnunternehmen, die spezifische Leistungen kostengünstig einkaufen. In den letzten Jahren konnten in diesem Verkehrsegment diverse Neukunden akquiriert werden.

Im Februar 2010 erreichte Hector Rail mit dem tausendsten Zug durch Dänemark nach Deutschland einen ersten Meilenstein im Nord-Süd-Verkehr. 2012 wurde mit DB Schenker ein Vertrag für SSAB Stahlcoils für drei Züge pro Woche zwischen Borlänge/S und dem Fährhafen Trelleborg/S unterzeichnet. Im selben Jahr baute Hector Rail für Captrain Solutions eine neue Intermodal-Verbindung

ab Ehrang/D nach Helsingborg/S auf. Diese Züge starten ab Bettembourg/Luxemburg, wo eine direkte Anbindung von/nach Spanien besteht.

Die in Schweden und Norwegen bedeutende **Holzindustrie** ist sehr preissensitiv und vergibt im Rahmen langjähriger Kontrakte auch relativ kurzfristige Transportaufträge. Verfügbarkeit und Flexibilität sind in diesem Segment die entscheidenden Auftrags-Erfolgsfaktoren. 2007 respektive 2008 konnte sich Hector Rail hier erfolgreich am Markt positionieren: Mit dem schwedischen Unternehmen SCA wurde ein Zehnjahresvertrag über den Transport von jährlich 1,8 Millionen Tonnen Holz von der Östersund-Region zu den Papierfabriken an der Küste unterzeichnet. In demselben Jahr konnte auch mit Stora Enso ein Fünfjahresvertrag für den Holztransport aus Norwegen nach Karlstad abgeschlossen werden. Im Mai 2013 soll dieser Kontrakt verdreifacht werden – auf jährlich 1,5 Millionen Tonnen.

Als drittes Segment sieht Hector Rail den **Passagiermarkt:** Das EVU vermietet Lokomotiven und Traktionsleistungen an operierende Passagier-Unternehmen, seit 2007 zum Beispiel an Veolia. Dabei verbleiben das Servicekonzept und das Reiseangebot beim Kunden.

Bisher war der Anteil des Passagiermarkts am Umsatz mit fünf Prozent relativ bescheiden. Dass Hector Rail aber hier weiteres Marktpotenzial sieht, unterstreicht der Kauf von 42 Intercity-Reisezugwagen für den Einsatz bis 200 km/h im März 2013 in Holland. Die Wagen sollen den Kundenwünschen entsprechend überarbeitet werden.



Hector Rail hat an Unternehmen wie mgw Service GmbH & Co. KG die Wartungs- und Reparaturarbeiten vergeben und konzentriert sich somit ganz auf das Lok-Operating.

So ermöglicht Hector Rail einem privaten Passagier-Unternehmen, komfortablere und kundenorientierte Lösungen in Konkurrenz zu dem schwedischen Staatsunternehmen SJ anzubieten. Entsprechend wurde die Flotte von fünf Siemens ES64U2 Taurus um zwei weitere Einheiten im März 2013 aufgestockt.

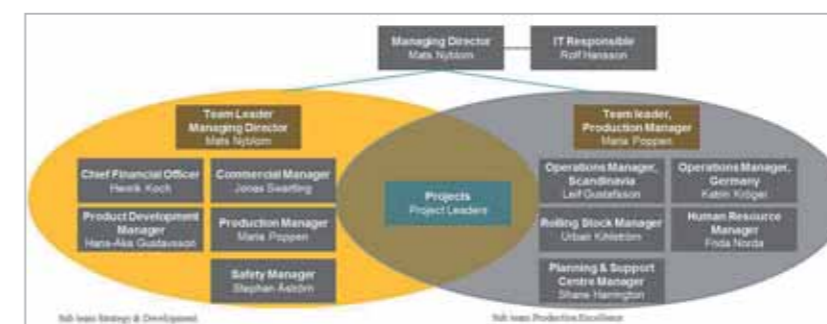
### Struktur folgt Strategie

Das rasche Wachstum auf 150 Mitarbeiter führte 2012 zur Überprüfung der Organisation. In der Folge wurde das Unternehmen in zwei Teams aufgeteilt: ein Zentrum für Produktions-Excellence, das für den täglichen Betrieb zuständig ist, sowie die Organisationseinheit für Strategie, Produktentwicklung, Administration und Sicherheit. Durch den Einsatz von Projektleitern in einer „Brückenfunktion“ werden neu akquirierte Kon-

trakte ins operative Geschäft überführt.

Im Betriebsteam in Hallsberg/S sind der Operation Manager Skandinavien mit rund 100 Lokomotivführern, die Operation Managerin Deutschland – mit Sitz in Bochum – sowie das HR, der Rollmaterial Manager und die Planungs- und Supportabteilung im Einsatz. Letzteres setzt zehn Mitarbeiter im „Lösungszentrum“ für die Koordinations- und Planungsbedürfnisse des 24/7-Betriebs ein und wickelt pro Woche rund 100.000 Zugkilometer und die Trassenabstimmungen ab. Diese Leistungen werden ergänzt durch das „One-Stop“-Informations-Zentrum für Kunden.

Nach Aussage von CEO Mats Nyblom schafft Hector Rail mit dieser neuen Organisationsform die Voraussetzungen, um in den nächsten fünf Jahren zwei Meilensteine zu erreichen: einen Umsatz von einer Milliarde Schwedischer Kronen und einen Passagier-Umsatzanteil von fünfzehn Prozent. Im Gegensatz zu Green Cargo sieht Nyblom weniger Rezessionsprobleme in der Verkehrsstruktur von Hector Rail. Trotzdem soll das Umsatzwachstum nur realisiert werden, wenn die Profitabilität erhalten bleibt.



FOTOS: P. TRIPPL-SERVICES