

Presse-Interview mit Thomas Neff, 06. Juli 2006

Herr Neff, wie sehen Sie die Zukunft des SBB Deutschlandgeschäfts?

Der deutsche Regionalverkehr ist für eine Bahn anspruchsvoll. Entsprechend wird der angelaufene Ausschreibungswettbewerb hart geführt. Ich bin überzeugt, dass ein Angebot in Schweizer Qualität hier gute Chancen hat. Zuerst müssen wir jedoch dafür sorgen, dass „wo SBB draufsteht auch SBB drin ist“.

Wenn es uns dann noch gelingt, diese Qualität zu marktfähigen Kosten zu produzieren, dann stehen uns alle Türen offen, das Produkt SBB in Deutschland noch besser zu verankern. Insoweit sehe ich durchaus große Chancen für das Deutschlandgeschäft der SBB.

Was sind Ihre vorrangigen Ziele und Strategien?

Es freut mich, nach drei Jahren bei einer Schweizer Privatbahn wieder in Deutschland tätig sein zu dürfen, und dies in schönster Lage in Konstanz direkt am Bodensee.

Es ist meine Absicht, die SBB GmbH als leistungsfähiges Qualitäts-Transportunternehmen im süddeutschen Raum noch besser zu positionieren und das Angebot weiter zu entwickeln. In erster Linie heißt das, dass wir unsere Leistung in einer hohen Qualität anbieten, wie das der Kunde von der SBB erwartet. Konkret: modernste Züge, ein zuverlässiger Betrieb und innovative Service-Konzepte. Es ist unsere unternehmerische Aufgabe, dies auch zu wettbewerbsfähigen Kosten zu tun.

Der Standort Konstanz mit der von der SBB GmbH betriebenen Strecke „seehas“ von Engen nach Konstanz soll beibehalten und gestärkt werden. Einen wichtigen Schritt werden wir nun in diesen Tagen mit der Vollumstellung auf FLIRT-Fahrzeuge vollziehen. Diese neue Zug-Generation kommt bei den Fahrgästen hervorragend an.

Bei der Ausschreibung um die „seehäsle“-Strecke hat sich ein Mitbewerber durchgesetzt. Welche Gründe hatte der Landkreis, einen neuen Betreiber zu wählen. Lag es daran, dass Ihr Angebot vorsah, die „seehäsle“-Strecke ebenfalls mit neuem Fahrzeugmaterial zu betreiben?

Das „seehäsle“ ist ein Beispiel, bei dem die SBB ihre eigenen Qualitätsansprüche nicht erfüllen konnte. Es war eben nicht SBB drin, obwohl es drauf stand. Das übernommene Rollmaterial erwies sich als unzuverlässig. Diese Fahrzeuge haben wir in den letzten Monaten mit großem Aufwand rediviert. Sie können voraussichtlich ab August wieder eingesetzt werden.

Auch bei der Kundeninformation im Störfall können wir uns noch deutlich verbessern.

Die erste Ausschreibungsrunde für den zweijährigen Übergangsvertrag konnten wir nicht für uns entscheiden. Wir wollten auf der „seehäsle“-Strecke neues Rollmaterial anbieten, welches jenem auf dem „seehas“ qualitativ gleichwertig gewesen wäre. Selbstverständlich hätte dies seinen Preis gehabt. Da die Ausschreibung auch älteres Rollmaterial zuließ, hatten wir natürlich einen Kostennachteil.

Wir werden uns mit einem attraktiven Angebot an der Ausschreibung um den langfristigen Vertrag wieder beteiligen.

Nach drei Monaten Amtszeit haben Sie sich einen Überblick über Ihren neuen Wirkungskreis verschaffen können, wo sehen Sie die Chancen und Stärken der SBB GmbH als Schweizerischer Anbieter auf dem deutschen Markt und wo eventuelle Schwächen?

Die Chance ist der Kredit, den wir hier als Schweizer Anbieter genießen. Wir können auf ein großes Know-how unserer Schweizer Muttergesellschaft und auch bei der benachbarten Schwester THURBO zurückgreifen. Für jedes Bahnthema, das hier aktuell wird, gibt es Spezialisten, die ihr Know-how sehr gerne auch in Deutschland einsetzen. Als Schwäche könnte man die hohen Schweizer Kosten vermuten. Wie eingangs gesagt: Ziel ist Qualität zu wettbewerbsfähigen Kosten. Dann dürfte SBB bei Bestellern und Fahrgästen gute Karten haben.

Gibt es Vorurteile, mit denen Sie als Schweizer Unternehmen auf deutschem Boden zu kämpfen haben?

„Nein, überhaupt nicht. Im heutigen liberalisierten Markt ist es normal, dass nationale Bahngesellschaften in anderen Ländern tätig werden.“

Herr Neff, wir bedanken uns für das Interview.

Information zur Person Thomas Neff

Thomas Neff verfügt über eine langjährige Erfahrung in der Transportbranche. Im Rahmen seines beruflichen Werdegangs war er vor allem im Bereich Flughafen-Dienstleistungen sowie im Airline-Geschäft tätig. So war er unter anderem Geschäftsführer der Swissport Deutschland AG mit Sitz in Düsseldorf. Zuletzt leitete der Absolvent eines Betriebswirtschaftsstudiums als Vizedirektor der Schweizer Regionalverkehr Mittelland AG die Sparte Personenverkehr. Dort war er für die strategische und operative Führung des Bahn- und Busgeschäfts zuständig.
