

Neuer Aktionär für BLS Cargo und erfolgreiches Geschäftsjahr 2016

Ausführungen von

- Bernard Guillelmon, VR-Präsident BLS Cargo AG
- Dirk Stahl, CEO BLS Cargo AG

Ablauf Medienkonferenz

1. Einführung in die neue Partnerschaft
 - Bernard Guillelmon, VR-Präsident BLS Cargo AG
2. Gemeinsames Geschäftsmodell mit neuem Partner und erfolgreiches Geschäftsjahr 2016
 - Dirk Stahl, CEO BLS Cargo AG

Einführung in die neue Partnerschaft

Warum eine Partnerschaft für BLS Cargo? (1)

- BLS Cargo ist zu 90% im Transit tätig und agiert im internationalen Marktumfeld.
- Wettbewerbsfähigkeit misst sich an europäischen Konkurrenz auf Schiene und Strasse.
- Starker Einfluss des EUR/ CHF–Wechselkurs auf BLS Cargo. Intensive Arbeiten in vergangenen Jahren für Anpassung: Umstellung Verträge CHF-EUR, Preiserhöhungen bei Kunden, Erhöhung Produktivität, etc.
- Nächstes Niveau Optimierungen und Qualitätssicherung nur mit weitergehenden Partnerschaften erreichbar.



Warum eine Partnerschaft für BLS Cargo? (2)

- Nach Ausscheiden DB Schenker Rail aus Aktionariat Ende 2014 klare Zielstellung des Eigners BLS, wieder internationalen Partner für BLSC zu engagieren.

- Eignerziele BLS:

«Die BLS erwartet von der BLS Cargo, dass sie ihre Wettbewerbsfähigkeit sicherstellt, die Marktposition als eigenständige Korridoranbieterin stärkt sowie ihre Partnerschaften in den Bereichen Markt und Produktion im Korridor weiterentwickelt, um das Schienengüterverkehrsgeschäft erfolgreich auszubauen.»

Wie sind wir vorgegangen?

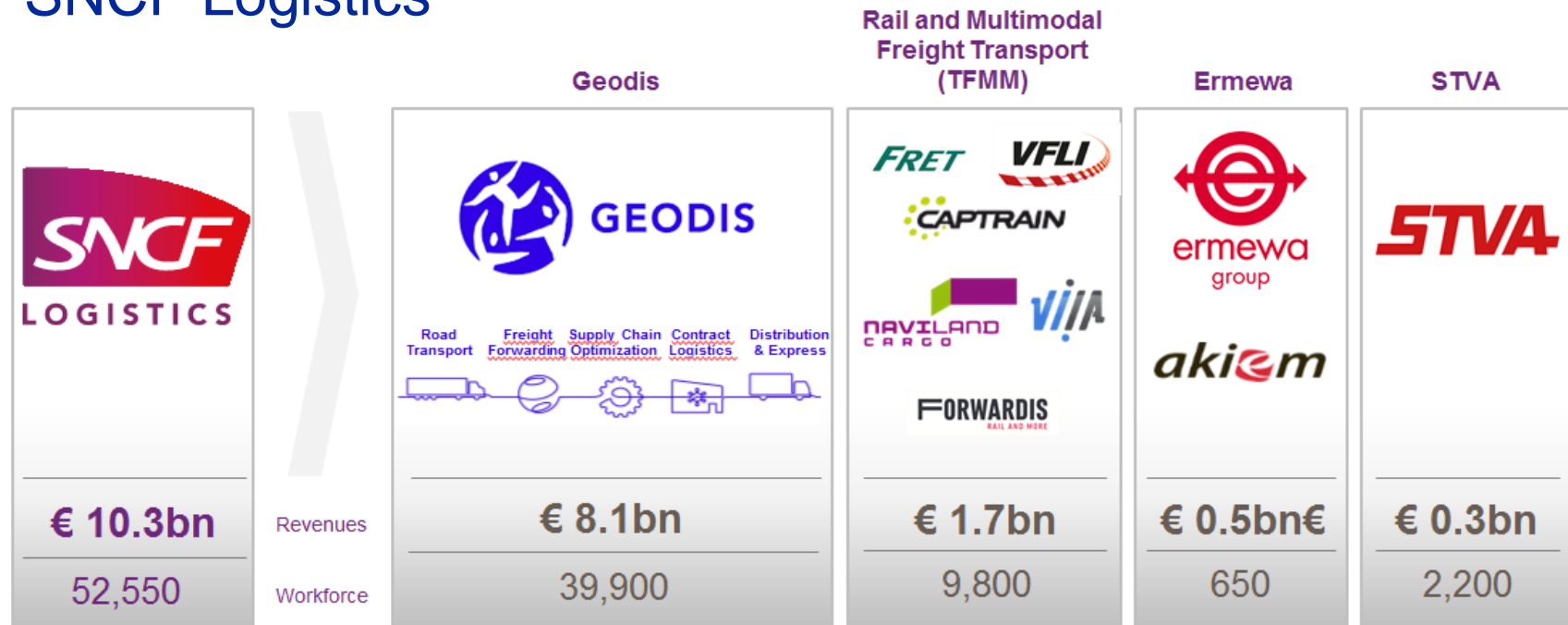
- Seit 2014 wurden das Anforderungsprofil erstellt, der Markt breit sondiert und verschiedene Gespräche mit potenziellen Partnern geführt.
- Es bestanden keine zeitlichen Vorgaben und kein kurzfristiger Handlungsdruck. BLS Cargo ist sehr gut aufgestellt und finanziell sehr erfolgreich unterwegs.
- Zielstellung einer mögliche Partnerschaft war
 - (a) Mehrwert für Entwicklung BLS Cargo,
 - (b) Sicherstellung eines sinnvollen, gemeinsamen Geschäftsmodells mit der BLS und
 - (c) Sicherstellung Eignerziele BLS
- Intensive Auseinandersetzung über die Zukunft von BLS Cargo im Verwaltungsrat BLS sowie mit dem Kanton Bern

A photograph of four business professionals in formal attire standing in a row. From left to right: a man in a dark blue suit and glasses, a woman with curly hair in a grey jacket and glasses, a man in a dark blue suit and glasses, and a man in a dark grey suit. The woman in the center is holding a miniature model of a train on a tray. In the background, there are flags of France, Switzerland, and Italy on a table. A large, semi-transparent grey oval is overlaid on the image, containing the text.

«Mit SNCF-Logistics haben wir die richtige Partnerin gefunden.»

Wer ist SNCF? (1)

SNCF Logistics



(Quelle: SNCF Logistics)

Wer ist SNCF? (2)

SNCF Logistics / TFMM

- ~ 70% market share in France
- ~ 8% market share in Europe
- # 1 private railway undertaking in Germany, Belgium, Italy and Spain

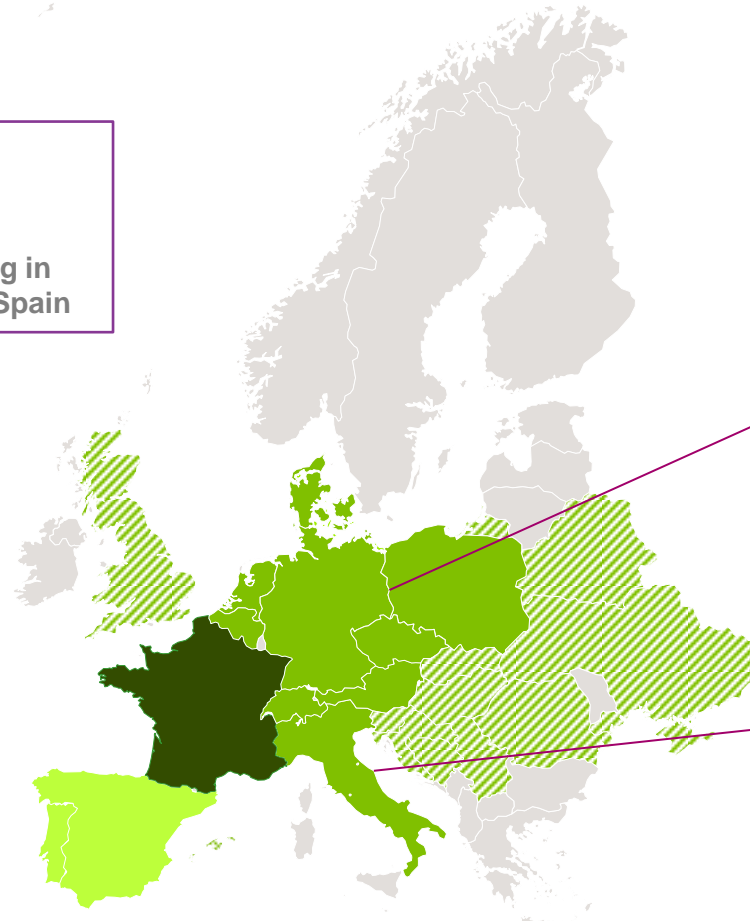
Captrain Deutschland

- ~ 7% market share
- ~ € 280m revenues
- ~ 1,300 FTEs, incl. 400 drivers
- ~ 170 locomotives and 2,500 wagons
- 7 railway workshops

Captrain Italia

- ~ 7% market share
- ~ € 80m revenues
- ~ 270 FTEs, incl. 200 drivers
- ~ 50 locomotives
- 1 railway workshop

-  Fret SNCF & VFLI
-  Captrain (safety certificate)
-  Rail freight forwarding network
-  Industrial partner (CRT)

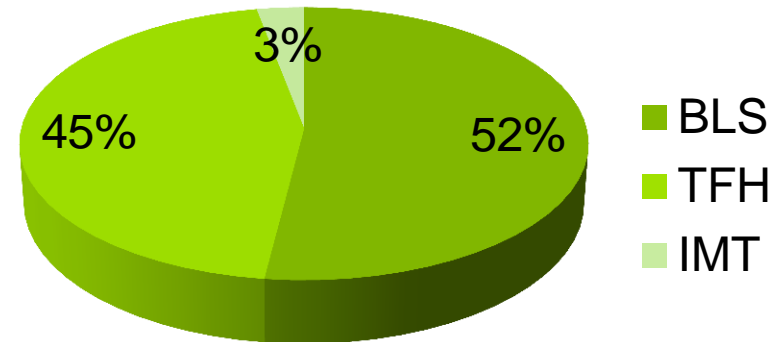


(Quelle: SNCF Logistics)

Die neue Aktionärsstruktur

- Transport Ferroviaire Holding (TFH) als Tochter der SNCF Participation, Sitz in Paris (F), beteiligt sich mit 45% an BLS Cargo
- BLS bleibt mit 52% Mehrheitsaktionärin
- Ambrogio-Gruppe (IMT) bleibt weiterhin mit 3% beteiligt
- Der VR wird neu aus 4 Vertretern BLS (inkl. Ambrogio) und 2 Vertretern SNCF Logistics vertreten sein.
- Vorbehalten bleibt Zustimmung der Wettbewerbsbehörden

Aktionariat BLS Cargo



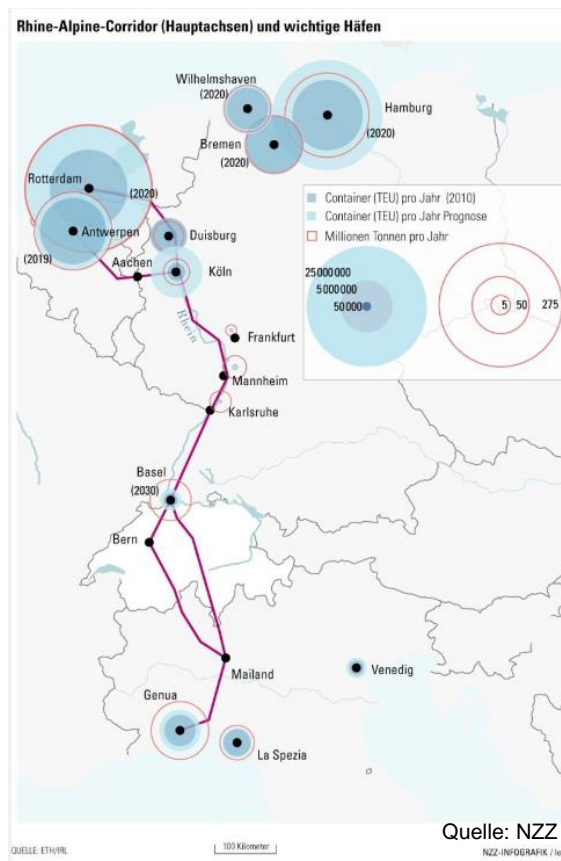
Neue Partnerschaft bringt BLS und BLS Cargo Vorteile

- BLS bekennt sich mit Beibehaltung Mehrheit an BLS Cargo auch zukünftig zum Cargo-Geschäft und zur Schweizer Verlagerungspolitik.
- Einbindung eines stabilen, internationalen Partners (u.a. F,D, NL, I) zur gemeinsamen Weiterentwicklung von BLS Cargo. Damit auch Reduktion der unternehmerischen Risiken BLS im Cargo-Geschäft
- Partnerschaft kompatibel zu erfolgreichem Geschäftsmodell BLS Cargo
- Stabilität der heutigen Zusammenarbeit zwischen SNCF/Captrain und BLS Cargo. SNCF/Captrain ist zweitgrösster Kunde und zugleich einer der wichtigsten Lieferanten von BLS Cargo.
- Aufrechterhaltung der gemeinsamen Leistungsbeziehungen BLS – BLS Cargo (Lokführer- und Lokpool, Instandhaltung, Overhead)
- Sicherung der Standorte und Arbeitsplätze in der Region

Zukünftiges Geschäftsmodell BLS Cargo – SNCF Logistics

Zielmarkt

Der Korridor Rotterdam/Antwerpen – Genua stellt weiter das zentrale Geschäftsfeld für BLS Cargo dar. Der linksrheinische Korridor gewinnt an Bedeutung



- Nord- Süd Korridor längste industrialisierte Nord-Südachse in Zentraleuropa, kann rechts- und linksrheinisch bedient werden
- Kundenstrukturen werden internationaler und fordern Paket-/Systemlösungen
- Hohe Wachstumsraten aus den Nord- und Westhäfen. Die Verkehrsmenge im Transit Schweiz wird bis 2040 um 45% wachsen (ARE)
- Neue Infrastrukturen (Gotthard-Basis-Tunnel, Ausbau Hafen Rotterdam, 4m-Profil) schaffen neue Handlungsfelder

Strategie BLS Cargo

Die strategische Ausrichtung BLS Cargo bildet auch in der Partnerschaft die Grundlage

- Vision: «Wir, die Schweizer BLS Cargo, sind die erste Wahl der Kunden für alpenquerende Korridorlösungen im Schienengüterverkehr.»
- Mission:
 - Vertrauensvolle Partnerschaften mit Kunden
 - Zuverlässige Höchstleistungen in jeder Situation
 - Spezialist für den Alpenkorridor



Gemeinsames Geschäftsmodell (1)

In der Partnerschaft mit komplementären Fähigkeiten und dezentralen Strukturen...

■ Komplementarität

– BLS Cargo:

- Korridorspezialist Nord-Süd
- Fokus Kombiniertes Verkehr
- Operateure/Verlader als Kunden

– SNCF Logistics / Captrain:

- Europäisches Netzwerk
- Fokus Konventioneller Verkehr
- Industrielle End-Kunden



Gemeinsames Geschäftsmodell (2)

In der Partnerschaft mit komplementären Fähigkeiten und dezentralen Strukturen...

- Dezentrale Strukturen
 - Beibehaltung der klaren unternehmerischen Verantwortlichkeiten bei BLS Cargo (Strategie, Marktauftritt, Ergebnisverantwortung, Marke). Dezentrale Führung der Gesellschaften auch in der SNCF Gruppe.
 - Unabhängiger und neutraler Marktauftritt BLS Cargo gegenüber Kunden und Lieferanten bleibt bestehen.

The logo for BLS Cargo, featuring the letters 'bbs' in a bold, lowercase, blue font, followed by the word 'cargo' in a smaller, lowercase, blue font. The logo is set against a light green background with a darker green diagonal stripe.

Gemeinsames Geschäftsmodell (3)

...Grenzen überwinden, wachsen und bessere Angebote für die Kunden schaffen

- Schnelle Reaktion auf sich verändernde Markt- und Wettbewerbsveränderungen
- Durchdringung der Märkte und Steigerung der Marktanteile in den Zielmärkten auf Basis der sich ergänzenden Kundenportfolios
- Angebot von durchgängigen, innovativen und optimierten Systemangeboten für die europäischen Kunden
- Intensivierung der Zusammenarbeit auf dem Nord-Süd-Korridor betrieblich bei grenzüberschreitenden Produktionskonzepten
- Flexibilität bei Lösungen gegenüber Kunden und Lieferanten bleibt bestehen. Kundeninteresse steht im Vordergrund. Zwischen SNCF-BLS Cargo besteht keine Exklusivität.

Erfolgreiches 2016 für BLS Cargo

Umfeld 2016

- Politische Instabilität (Brexit, US-Wahlen, etc.) beeinflusst internationale Transportströme
- Wettbewerb nimmt weiter stark zu. Konsolidierung am Markt geht weiter (z.B. ERS Railways). Starke Marktöffnung in Deutschland und Italien zu Lasten der Staatsbahnen
- Konjunkturelle Entwicklung 2016 sehr ambivalent.
- Anhaltend schwieriges Währungsumfeld Euro-CHF

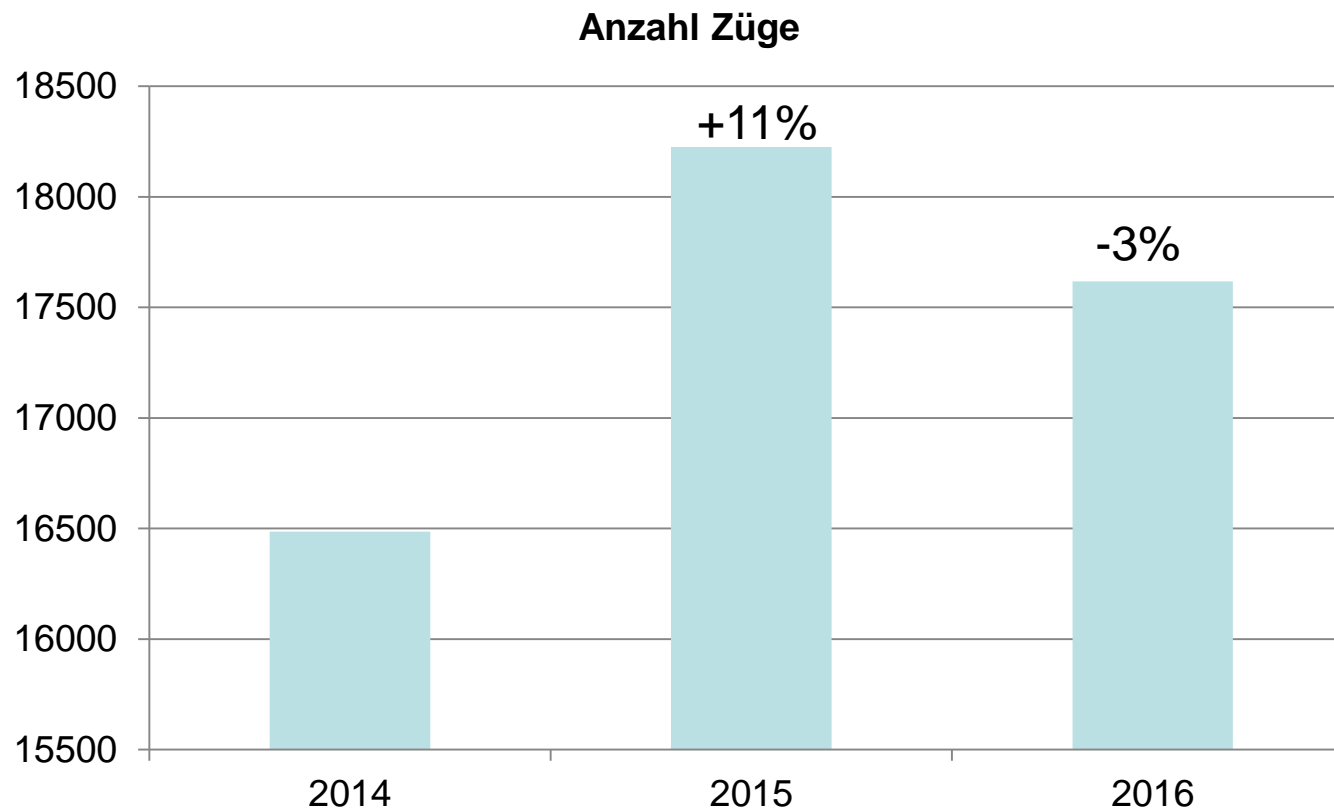
Verkehrsvolumen 2016 (1)

Verkehrsvolumen nahm 2016 um 3% gegenüber Vorjahr ab. Starke Verschiebung Verkehre zwischen Lötschberg- und Gotthardachse aufgrund Trassenverfügbarkeit

<u>Anzahl Züge</u>	Jan- Dez 15	Jan-Dez 16	Veränderung
Lötschberg/Simplon Transit	11'656	12'523	7%
UKV Transit Lötschberg	4'390	4'630	5%
WLV Transit Lötschberg	1'668	2'505	50%
Rollende Autobahn	5'598	5'388	-4%
Gotthard Transit	2'649	2'039	-23%
UKV Gotthard	2'500	2'014	-19%
WLV Gotthard	149	25	-83%
Schweiz	3'920	3'055	-22%
Ganzzüge Schweiz	3'920	3'055	-22%
Summe	18'225	17'617	-3%

Verkehrsvolumen 2016 (2)

Äusserst starkes Wachstum im Jahr 2015 konnte 2016 nicht wiederholt werden.



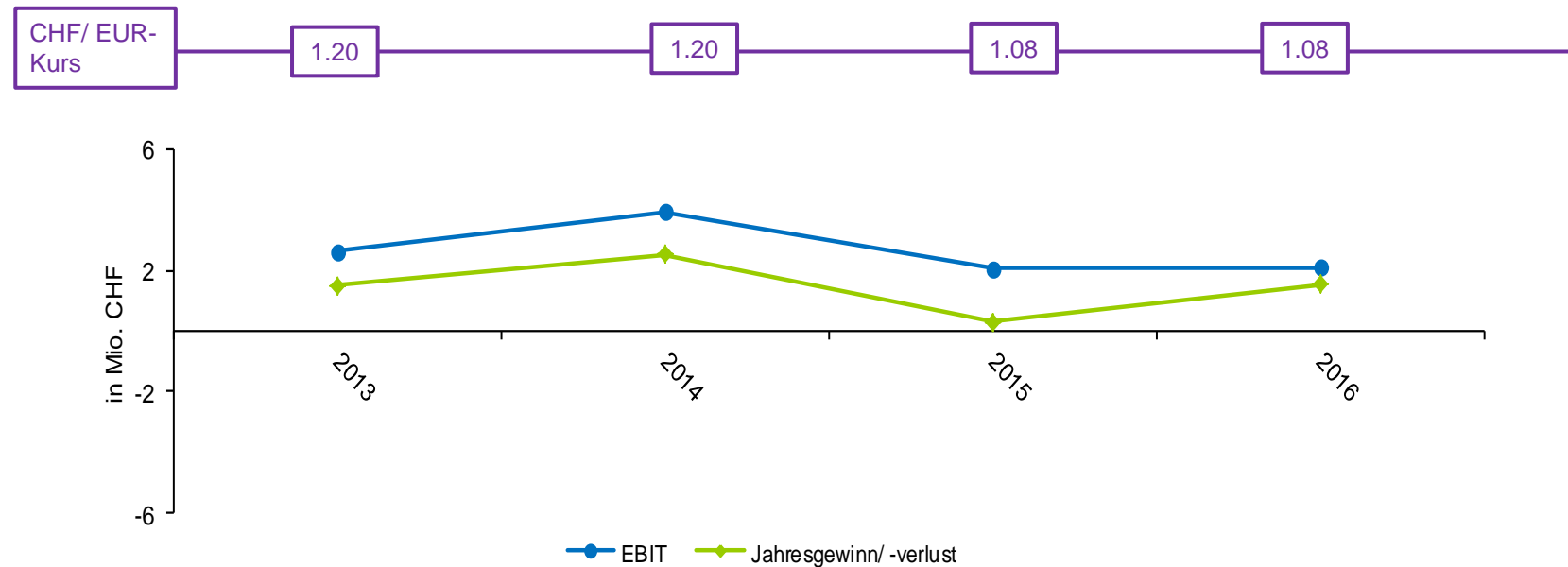
Finanzielles Ergebnis 2016 (1)

Starkes Umsatzwachstum und gesteigerter Jahresgewinn

(in TCHF)	2015	2016	Veränderung
Betrieblicher Gesamtertrag	170 352	190 565	11,8%
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern, EBIT	2 062	2 106	2,1%
Jahresgewinn/ -verlust	289	1 542	433,6%

Finanzielles Ergebnis 2016 (2)

BLS Cargo hat sich mehrmals an schwierige externe Einflüsse angepasst und in den letzten 4 Jahren positive Ergebnisse erzielt



Hauptfokus 2016 (1)

Inbetriebnahme von fünf von insgesamt 15 neuen Mehrsystemloks Re 475



Hauptfokus 2016 (2)

Erfolgreicher Start Gotthard-Verkehre/ Vorbereitung Eröffnung GBT. Erfolgreiche Ausrüstung Loks mit ETCS



Fazit und Ausblick

- BLS Cargo blickt auf ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr 2016 zurück und befindet sich in stabiler Situation
- Mit der Inbetriebnahme der neuen Loks und des Starts der Verkehre durch den Gotthard-Basistunnels wurden wichtige Weichenstellungen für die Zukunft gelegt
- Im Partnerschaftsprozess konnte mit SNCF eine sehr vorteilhafte Lösung für BLS Cargo, BLS und die Mitarbeitenden gefunden werden.
- Mit der Partnerschaft SNCF besteht nun das Ziel, die Grenzen weiter zu überwinden, um die Marktposition BLS Cargo auf dem Korridor zugunsten eines liberalisierten Marktes und zum Nutzen der Kunden zu gestalten



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit