

Schwertgutlogistik weiter unter Dampf



Volle Fahrt voraus:
Mit hochwertiger neuer
Tonnage erzielen die
Projektreederei
glänzende Raten.

Im Markt für Projekt- und Schwergutver-schliilllungen hält die Ratenhauss seit vier Jahren an. Reeder und Spediteure sind weiterhin zuversichtlich und schrauben die Investitionen weiter hoch.

Solche guten Zeiten hat es lange nicht gegeben. Höchstens die alten Hasen in der Schwergutsschiffahrt können sich noch an ähnlich gute Bedingungen zu Beginn ihrer Laufbahn in den 70er Jahren erinnern. Was Ver-lader, Reedereien und Speditionen gleichermaßen überrascht, ist die Beständigkeit des aktuellen Booms. Schon seit 2004 befinden sich die Fracht- und Charterraten durchgehend auf hohem Niveau. Anders als in den Container- und Dry-Bulk-Märkten, deren Entwicklung durch einschlägige Indices nachverfolgt werden kann, gibt es im Schwergutbereich aber keine wirklich aussagekräftigen Preis-Benchmarks. Bei der Berechnung der Frachten spielen in der überwiegend nach dem Tramp-Prinzip arbeitenden Branche eine Reihe von Sonderfaktoren eine Rolle. Je nach der Position und Anreisdauer der Schiffe sowie den Kombinationsmöglichkeiten im Ladungsbereich legen die Reedereien sehr unterschiedliche Raten heraus. Über Preise wird ohnehin nur hinter vorgehaltener Hand gesprochen.

Frachtraten verdoppelt

Der Transport eines 200-t-Generators von Norddeutschland nach Indien etwa kostet nach Angaben eines Buchungsbüros rund 200.000 Euro, wenn ein Trampschiff eingesetzt wird - rund doppelt so viel wie vor vier Jahren. Geht die Ladung in einen I lauphafen wie Mumbai, der auch von den Breakbulk-Linien planmäßig angefahren wird, kommt der Ver-lader vielleicht schon mit 40.000 Euro hin. Einen Rückschluss auf den starken Frachtenmarkt lassen auch die Charterraten der Mehrzweckschiffe zu, die angesichts des hohen Tonnagebedarfs stark angezogen haben. Nach Angaben des britischen Maklers Clarksons verdienen Frachter mit Ladegeschwindigkeit und einer Tragfähigkeit von 17.000 tdw bei einer Zwölfmonatscharter heute 14.000 US Dollar, was ebenfalls einer Verdoppelung gegenüber dem Durchschnittswert 2003 entspricht.

Die in Steinkirchen im Alten Land ansässige Reederei SAL ist zuversichtlich, ihren Umsatz dieses Jahr abermals um zehn % zu steigern. Exportseilig seien Deutschland und Skandinavien sehr stark, führt Chartering-Chef Peter Hahn an. »Und es tauchen auch wieder Lieferanten in anderen europäischen Ländern auf, die schon fast in Vergessenheit geraten waren. Bei der starken Nachfrage im

Großanlagenbau wird heute jede kleine Schmiede wieder genutzt«, beobachtet Hahn. Beflügelt wird der Markt vor allem durch die rapide Industrialisierung in China, wo am laufenden Band neue Kraftwerke, Hütten und Fabriken aus dem Boden gestampft werden. Das Reich der Mitte lässt aber auch auf der Exportseite seine Muskeln spielen und liefert zunehmend große, sperrige Investitionsgüter in den Westen. Die Schiffe der polnisch-chinesischen Breakbulk-Reederei Chipolbrok seien ab China Richtung Europa und den USA schon zwei Monate vor Ladebeginn ausgebucht, sagt Volker Sinnig, Leiter der Projekt- und Schwergutabteilung bei der Schifffahrtsagentur Ernst Glässel. »Hier ist ein immenser Zuwachs an echter industrieller Projektladung im Vergleich zu der Ladung von vor vier bis fünf Jahren auffällig«, stellt der Experte fest. Chinas Wandel birgt auch Chancen für die deutschen Speditionen, weil die Auftraggeber solcher Projekttransporte häufig im Ausland sitzen. Die deutsche Projektabteilung von Agility Logistics in Hamburg hat Anfang des Jahres den Transport von 20.000 t Minenausrüstung von Shanghai in das australische Gladstone abgewickelt. »Die Lieferanten waren deutsche Anlagenbauer, die ihre Fertigung aus Kosiengründen nach China verlagern haben«, sagt Jan-Dirk Schu-

isdz.iara. liusiness Unit Manager Germany im Projektbereich bei Agilily.

Starke Nachfrage in Mittelost

Die interessantesten Großbaustellen liegen nach Einschätzung des Managers aber in der Mittelost-Region. Die arabischen Länder investieren ihre sprudelnden Erdölumsätze in noch gigantischere Petrochemie-Anlagen. Agility disponiert nach eigenen Angaben in den nächsten zwei Jahren 1,5 Mio. Frachttonnen Material für acht unterschiedliche Baustellen in Saudi-Arabien - davon circa 450.000 Frachttonnen für die weltgrößte Polyethylen-Anlage Sharq in Al Jubail. Zusammen mit dem Joint-Venture-Partner Transcar UK hat sich die Firma zudem ein Versehungsvolumen von 1,3 Mio. Frachttonnen für die geplante Gasverflüssigungsanlage Pearl Shell in Oatar gesichert. Das Projekt, das noch gar nicht komplett ausgeschrieben worden ist, soll insgesamt vier Mio. Frachttonnen umfassen. Zurzeit hinkt das Vorhaben ein halbes Jahr hinter der Planung hinterher, weil die Umsetzung der Heahh-&Sal'et'-Maßnahmen mehr Zeit als geplant in Anspruch nimmt. »Die größeren Charterverladungen nach Ras Laitan beginnen ab Herbst dieses Jahres«, kündigt Schuisdziara an. Zweimal pro Monat lädt dann ein Schwergutschiff in Antwerpen die aus Europa kommenden Lieferungen für Qatar. Für ein typisches Projekt, egal wo auf der Welt, rechnet Agilily mit einem europäischen Anteil von 10 bis 50 % an den Gesamtlieferungen. Neben Mittelost, Indien und dem Fernen Osten nehmen die Tramp-Frachter auch immer häufiger Kurs auf Afrika. Ein Großteil der Nachfrage erklärt sich durch den Höhenflug der Rohölpreise, der speziell im Norden und im Westen des Kontinents zu großen Investitionen anspornt. Die britische Beratungsfirma Douglas Westwood geht allein bei Ölraffinerien und Erdgasverflüssigung in Nordafrika von Investitionen von 20 Mrd. US Dollar zwischen 2007 und 2011 aus. Im südlichen Afrika kommt ein Großteil der Nachfrage aus den Bereichen Energie und Bergbau.

Energie- und Infrastrukturprojekte in Afrika

«Wir fahren jeden Monat mit drei bis vier Schiffen von Europa nach Westafrika, Südafrika und Madagaskar«, gibt Niels Stolberg, Chef der Bremer Projekt- und Charter-Reederei Beluga Group, an. Die Firma, die dieses Jahr einen Umsatzsprung von 17 auf 265 Mio. Euro erwartet, hat nach eigenen Angaben von dem südafrikanischen Stromversorger Eskom einen Großauftrag für die Ver-

schiffung von 300 Transformatoren und Generatoren erhalten. Ein anderer großer Kontrakt umfasst den Transport von über 1,2 Mio. Erachlloinen Bergbau-Ausrüstung nach Madagaskar. Dabei werden die Projekte am schwarzen Kontinent immer stärker auch aus China beliefert. Die steigende Transportnachfrage drückt sich auch in den Frachtraten aus, die nach Angaben aus dem Markt auf der Route China/Westafrika binnen eines Jahres von 90 auf 140 US Dollar pro Frachttonne angestiegen sind. Auch die Hamburger Linienreederei Maritime Carrier Stripping (MACS), die das südliche Afrika bislang nur ab Europa sowie ab dem US Golf bedient, blickt interessiert nach Asien. Ein zusätzliches Angebot auf der Route Fernost-Südafrika bezeichnet MACS-Geschäftsführer Dietrich Scheder-Bieschin als »eine interessante Option für die Zukunft«. Die Reederei.

seits der konventionellen Schwergutladung im Offshore-Sektor und Glasindustrie auf. Die Aktivitäten von Konzernen wie ExxonMobil, BP und Shell richten sich immer stärker auf die Reserven, die unter dem Meeresgrund in mehreren Kilometern Tiefe lagern. »Anlagen für die Öl- und Gasindustrie halten den Markt heute hoch. Wenn das wegbricht, weil der Ölpreis absackt, wird es schmerzhaft«, unterstreicht Manfred Sattler, Geschäftsführer bei der Agentur Coli Schifffahrt & Transport, die herausragende Stellung des Sektors. Transport und Handling der sensiblen Offshore-Komponenten gelten als besonders lukrativ, was mehrere Reedereien zu gezielten Investitionen in spezialisierte Tonnage veranlasst. SAL hat zwei Schwergutfrachter bei Sietas in Hamburg zur Ablieferung in 2010 bestellt, die über Krankkapazitäten von 2000 und ein



Sonderanforderung offshore: SAL und Combi Lift rüsten ihre Neubauten zum leichteren Ladungs-Handling auf See mit einem Dynamic Positioning System ausstatten.

die über zwölf Schiffe mit Krankkapazitäten bis 1001 verfügt, denkt bereits über ein Neubauprogramm nach. Die Schiffe sollten schneller, treibstoffsparsamer und mit mehr Kränen als die existierenden Einheiten ausgerüstet sein, damit »wir die Abfertigung in den Häfen beschleunigen können«, erklärt Scheder-Bieschin.

Sonderanforderungen im Offshore-Sektor

Ein wachsendes Betätigungsfeld für die Tramp-Reedereien, die sich unterdessen jen-

dynamisches Positionierungssysteme verfügen, mit dem auch bei Wind- und Welleneinwirkung auf hoher See Lade- und Löschnäher durchgeführt werden können. Es bestehen darüber hinaus Optionen für zwei weitere Schiffe. Auch das deutsch-dänische Joint Venture K/S Combi Lift, das zurzeit 12 eigene Schiffe disponiert, rüstet seine Neubauten mit einem Dynamic Positioning System aus, um in den Offshore-Bereich vorzustoßen. Die Firma hat ihren Auftrag für den Bau von absenkbaren Dockschlüffen bei der Bremerhavener Lloyd Werft inzwischen auf

drei Einheiten aufgestockt. »An einer vierten Option arbeiten wir«, SBgl Kapitän Heiko Felderhoff, technischer Direktor bei Combi Lift und Geschäftsführer beim deutschen Joint-Venture-Partner I lauen & Partner. Das Unternehmen kann mit den neuen Schiffen Ro-Flc-Konzpcpte für Schwergutkolli umsetzen, die für die Kranverladung zu schwer sind. Dabei wird die Ladung auf Spc/ialtrailem in das Schiff hineingerollt oder durch Absenken des Schilfs ein- oder ausgeschwommen. »Es werden immer größere Destillationskolonnen gebaut, die nur noch gerollt werden können. Wir haben Module gesellen, die 2.000 t schwer und 60 in lang

sind«, erklärt Felderhoff. Die Combi-Lift-Dockschiffe verfügen noch über eine weitere Besonderheit: einen Moonpool. Es handelt sich dabei um eine Öffnung im Schiffsboden zur Durchführung von Probebohrungen mit einem speziell aufgesetzten Bohrturm. Auf exzellente Verdienstaussichten im Bereich der Offsliorc-Diensleistungen weisen auch die Raten der großen Anker/ieher hin, die vergangenen Winter /eilweise auf über 120.000 britische Pfund pro lag geklettet waren.

Reeder legen Bestellungen nach

Neben den Dockschiffen investiert Harren

Fcstbestellungen plus zwei Optionen für Schule mit einer Tragfähigkeit von rund 10.000 tdw und Krankapazitäten von 900 l (zweimal 4501) getätigt worden. Die Ablieferung beginnt 2009. »Diese Schiffe sind als Zuwachs gedacht, nicht zur Ersetzung älterer Einheiten«, stellt Felderhoff klar. Auch die Hamburger Reederei Scanscot Shipping Services, die fünf bis acht Einheiten (inkl. Chartertonnage) eigenständig vermarktet und mehrere Frachter in Zeilcharter bei anderen Operateuren wie Oldendorff Express untergebracht hat, schmiedet Expansionspläne. »Unser Neubauprogramm ist last unter-schriftsreif«, sag! der geschäftsführende (ie-

sellschafter Michael von Brauchitsch. Dem l niernerher schweben vier bis sechs Neubauten des bewährten Scanscot Ro-Lo-Typs vor, die sowohl für statische als auch rollende Ladung geeignet sind. Bei der Kranleistung möchte von Brauchitsch von 480 auf 700 l hochgehen, um den steigenden Anforderungen der Projektverlader gerecht /u werden. Grundsätzlich sieht sich Scanscot aber nicht als l leavyliifi-Carrier, sondern als Projektreederei. »Wir bewegen uns /wischen dem, was in den Container passt, und dem, was die Schwergutreedereien fahren«, sagt von Brauchitsch. Dabei grenze sich die Firma durch das Ro-Ro-Prinzip /u beiden Seilen von der Konkurrenz ab. »Bestimmte Produkte wie Flugzeuge und Fahrzeuge müs-



& Partner auch weiter in den konventionellen Schwergutbereich. So sind in China vier

Der Transport von Windmühlen hat sich zu einem Riesengeschäft gemauert.

sen eben gerollt werden. Mit diesem Segment sichern wir unser Überleben ab«, so der Manager. Im Bereich der etwas kleineren Stückgewichte sucht auch Asia Break Bulk, das Joint Venture von Coli und der Reederei Normeil, sein Glück. Die Flotte ist durch den Neubau MV Norjan kürzlich auf drei Einheiten aufgestockt worden. »Wir konzentrieren uns auf Ladungen bis 120 t. Da gibt es noch einen Riesenbedarf, der nicht in den Container geht und der aber auch nicht für die Heavylift-Reeder interessant zu sein scheint«, konstatiert Coli-Geschäftsführer Sattler.

Bei den Schwergüterreedereien scheint sich die Erkenntnis durchzusetzen, dass sie in den niedrigeren Gewichtsbereichen ruhig etwas abgeben können, wenn sie gleichzeitig in den oberen Segmenten dazu gewinnen. Für Beluga-Chef Niels Stolberg haben die neu kon-

zipierten P-Schiffserien mit Krankkapazitäten bis 1400 t absolute Priorität. Die größten und leistungsstärksten Einheiten kommen ab Anfang 2010 in Fahrt. Für Stolberg sind diese Frachter von so großer strategischer Bedeutung, dass er sie nicht wie üblich als Fondsschiffe durch die Bmissionshäuser finanzieren möchte. »Wir werden den Anteil der reedereieigenen Schiffe hier klar ausbauen«, kündigt er an. Denn solche Heavylifter gelten als absolute Mangelware. »Bei Heavylift über 500 t ist der Markt schon sehr beschränkt«, bestätigt Projektspediteur Schuisdziara. Da werden teilweise Ladungen bereits für 2011 eingebüchert. Ist aus dem Markt zu erfahren.

Flottenabgänge heizen Tonnagemangel an

Schuisdziara geht davon aus, dass sich die

Lage noch weiter zuspitzt, bevor an eine Entspannung zu denken ist. »Bei den konventionellen Schiffen erfüllen 60-91% wegen Überalterung nicht mehr die Anforderungen der Warnclass-Versicherer. Dadurch verschärft sich die Knappheit noch, so der Experte. Manche Versicherer stimmen der Buchung eines über 20 Jahre alten Schiffs zu, wenn der Verfrachter eine Overage Additional Premium (< JAP) zahlt. »Einige Frachter werden aber definitiv abgelehnt«, hat Schuisdziara beobachtet.

Die Beluga Group, die insgesamt über 40 Schiffe geordert hat, nimmt den ersten P-Neubau Ende 2008 in Empfang. Um aber schon vorher in das lukrative Segment der über 5000 t schweren Kolli einsteigen zu können, lässt die Reederei derzeit zwei Schiffe (die Intonation am Indication) bei den Motorenwerken Bremerhaven umrüsten. Die

Tragfähigkeit steigt durch den Umbau auf 13.670 tdw, die Krankapazitäten auf 700 t. »Wir konnten schon vier Schwerstücke von 650t Richtung Südafrika einbuchen«, erklärt Stolberg.

Nicht minder ambitioniert ist das Ausbauprogramm von BBC Chartering & Logistic in Leer, die zusammen 140 Mehr/weck- und Schwergutschiffe von deutschen Reedern vermarkten. Die Firma erwartet 60 Neubauten in den nächsten Jahren. Obwohl einige der Schiffe mit Krankapazitäten bis 900 t ausgestattet sind, will BBC den Geschäftsschwerpunkt eher im angestammten Bereich unter 500 t belassen. »Die zentrale Frage ist, welche Kapazitäten für unsere Kunden ökonomisch Sinn machen«, sagt Ove Meyer, Chief Officer Structure & Coordination. »Sicherlich sind Lifting Capacities von mehr als 500 t realistisch. Jedoch werden wir vermeiden, uns zu weit von unserem Kerngeschäft zu entfernen.«

Mehr Konkurrenz im Liniengeschäft

Parallel zu den Tramp-Reedereien steigt auch die Breakbulk-Linie Chipolbrok tiefer in den Heavylift-Bereich ein. In den nächsten 12 Monaten gehen vier weitere Schiffe in die

Werft, um die Hebekapazität der bordeigenen Kräne auf 3001 zu erhöhen. Drei Schiffe sind bereits entsprechend umgerüstet worden. Außerdem erwartet das Unternehmen in den nächsten drei Jahren noch sechs Neubauten mit je 30.000 tdw und einer Hebekapazität von 6401. Die Hamburger Rickmers-Linie, deren Round-the-World-Dienst direkt mit Chipolbrok auf der Route Europa-Fernost konkurriert, droht derweil beim Kapazitätsaufbau zurückzufallen. Die geplante Viererserie von 24.000-Tonnern mit Hebekapazitäten von 700 t, die bei der iranischen SADRA-Werft bestellt wurde, steht auf der Kippe. Ob der Auftrag überhaupt noch abgearbeitet werden kann, müsse »mit einem Fragezeichen versehen werden«, erklärt Pressesprecher Marko Stampehl. Zu den Schwierigkeiten mit der Werft will die Reederei keine Details nennen. Nur so viel: Das Schiffbaugeschäft werde durch die angespannten politischen Beziehungen zum Iran belastet. »Wir sind intensiv dabei, Alternativmöglichkeiten auszuloten. Eine Lösung ist aber noch nicht in Sicht«, so Stampehl. Um kurzfristig weiter wachsen zu können, setzt Rickmers in einigen Fahrtgebieten auf Spot- und Space-Charter-Vereinbarungen.

Außerdem hat die Linie auch die Rückbefrachtung ihrer Schiffe auf der Route Europa-Mittelost/Indien unter die eigenen Fittiche genommen. »Unser Ladungsaufkommen ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Es sind aber keine signifikanten Sprünge zu erwarten«, so Stampehl.

Dafür bauen die Container-Linien ihren Einfluss bei überdimensionierten, schweren Ladungen nach Angaben von Brancheninsidern weiter aus. Der Anstoß dazu kommt aus China. Die Carrier befördern neben 40-Fuß-Containern immer mehr Projektladung »made in China« auf Lattacks von Fernost nach Europa - zu Preisen, mit denen die konventionellen Breakbulk-Linien schwer mithalten können. Damit das Spezial-Fleet, das sich in Nordeuropa anhäuft, beladen zurückgehen kann, hätten einige Container-Linien den Vertrieb im Breakbulk-Bereich (out-of-gauge) deutlich verstärkt, heißt es. Von einer Kannibalisierung des konventionellen Geschäfts durch den Container, sei man aber noch weit entfernt, meint Volker Sinnig von Ernst Glässel. »Die Konkurrenz, zu den Container-Linien ist zwar härter geworden«, sagt er, »doch grundsätzlich ist das Ladungsaufkommen derzeit für alle ausreichend.« mph

Reeder suchen den Schulterschluss

Regionale Allianzen und Kooperationen gehören für die Schwergut-Carrier fest zum Geschäft. Die Hoffnungen gehen aber nicht immer auf.

Der Bedarf ist gewaltig. Angesichts des wellenartigen Booms in der Projektschifffahrt, können die Reedereien, Expeditionen und Logistiker ihre Kapazitäten und Standorte gar nicht schnell genug ausbauen. Im Schiffsbereich stehen den globalen Projektmanagement-Firmen (EPC) und Großverladern aber immer noch überwiegend mittelständische Dienstleister gegenüber, die mit ihren eingeschränkten Kapazitäten gar nicht immer alle erforderlichen Routen bedienen, geschweige denn über ein weites Standortnetz verfügen. Begrenzte Werftkapazitäten, eine zu geringe Eigenkapitalbasis und die Dominanz lokaler Player erschweren vielen Reedereien eine rasche Expansion und den Sprung in neue Märkte und Marktsegmente. Da liegt es nahe, dass Firmen ihre Kräfte bündeln und Schiffsraum gemeinsam vermarkten, um die weißen Flecken auf ihrer Landkarte zu auszufüllen. Im vergangenen Jahr sind einige neue Allianzen und Zusam-

menschlüsse vereinbart worden, die vielleicht nur Vorboten einer größeren Konsolidierungswelle sind. Im April schloss der norwegische Tankerkönig John Fredriksen mit dem Finanzinvestor 3i einen Pakt zur Zusammenlegung der Heavylift-Aktivitäten. Fredriksens Firma Frontline halle für ihr Debüt im Schwergutsektor die Firma Sealift gegründet und sie mit mehreren Suezmax-Tankern ausgestattet, die in China in absenkbare Dockschiffe umgebaut werden. 3i gab bei der niederländischen Reederei Dockwise, die 15 Spezialschiffe im Einsatz hat, als größter Aktionär den Ton an. Beide Heavylift-Firmen sind inzwischen unter dem eingeführten Markennamen Dockwise verschmolzen worden. Auch erste Akquisitionen ließen nicht lange auf sich warten. So übernahm Dockwise im Juli die Offshore-Engineering-Firmen Ocean Dynamics und Offshore Kinematics, um die Wertschöpfung bei großen Offshore-Projekten über den reinen Seetransport hinaus auszuweiten.

SAL holt K Line ins Boot

Auch in Deutschland kam es im vergangenen Frühjahr zu einem überraschenden

Paukenschlag, als die Schwergutreederei SAL den Einstieg des japanischen Schifffahrts- und Logistikkonzerns Kawasaki Kisen Kaisha (K Line) bekanntgab. Die SAL-Gründerfamilien Heinrich und Rolner traten für eine ungenannte Summe 50 % der Anteile ab, um im Bündnis mit den Japanern in neue Kundensegmente vorzudringen und Synergien im operativen Bereich auszuschöpfen. »Wir haben uns bewusst für eine fünfzigprozentige Aufteilung entschieden, weil wir dadurch eine viel engere Partnerschaft hinbekommen als bei einer 51-%-Lösung«, erklärt SAL-Geschäftsführer Lars Rolner. Für die Firma entständen zum Beispiel interessante Kontakte durch die Öl- und Gasschifffahrtsaktivitäten des größeren Partners. »Zum Teil können wir dieselben Kunden mit Projekt- und Produkttransporten erreichen«, sagt Rolner. Ihm schweben weitere Aufträge wie beim Snovit-LNG-Projekt des norwegischen Öl- und Gaskonzerns Statoil vor, bei dem SAL zahlreiche Module während der Bauphase anlieferte, während K Line den Vertrag für die Beförderung des geförderten und verflüssigten Erdgases nach Inbetriebnahme der Anlage erhielt. Darüber hinaus verspricht

Allianzen

sich die Reederei einen leichteren Zugang zum stark abgeschotteten japanischen Markt. Neben der eigenen Schwerindustrie sind mehrere große Projektmanagementfirmen in Japan beheimatet, die Großbaustellen rund um den Globus betreuen. SAL hat am K-Line-Stammsitz in Tokio inzwischen ein eigenes Büro mit sieben Mitarbeitern eingerichtet und will die Marketing-Aktivitäten im Bündnis mit dem Konzernpartner stufenweise weiter ausbauen. »Da ergeben sich erhebliche Synergien. Wir können den Ausbau viel kostensparsamer vorantreiben«, betont Röhner. Seit 1. September ist SAL auch mit einem eigenen Büro am K-Line-Europasitz in London vertreten. Mit der dort ansässigen Car-Carrier- und Ro-Ro-Abteilung bahnt sich bereits eine Zusammenarbeit an. Die K-Line-Autotransporter sind auf dem Nordatlantik heute schon zu über 20 % mit High-Value-Gütern belegt. Busse, Baumaschinen und statische Ladung die auf Mall-Trailern befestigt wird. Ihr Verkehr mit Südafrika seien es südgehend sogar 50%.

gibt Peter Menzel, General Manager der Cur Carrier Group bei K Line Europe, an. Die Firma lotet jetzt aus, inwieweit sie ihre Kapazitäten für gemeinsame Projekte mit SAL einsetzen kann. »Da gibt es Projektkunden, die Ladungen für beide Partner hätten. Dann könnte SAL sich auf die großen Module konzentrieren und wir auf die kleineren Teile, die sich für SAL nicht lohnen«, erklärt Menzel, für die K-Line-Autotransporter ist bei Lasten von 150 t ohnehin die Grenze, mehr halten die Kämpfen der Schiffe nicht aus.

Die Nähe zu japanischen Partnern sucht auch die Bremer Reederei Beluga, obwohl Firmenchef Niels Stolberg einen Teilverkauf nach dem Beispiel SAL/K-Line für sein Unternehmen strikt ablehnt. Die Reederei nimmt nach eigenen Angaben die Stellung eines bevorzugten Carriers bei dem Großkonzern NYK ein, der nur in eingeschränktem Umfang über Breakbulk-Tonnage verfügt. Dabei geht es speziell um Transporte nach Japan. »Die Kooperation läuft sehr erfolgreich. Wir hatten bis jetzt 100.000 t über NYK eingebucht und dadurch einen Unizal von insgesamt 20 Mio. Büro erzielt«, lässt Stolberg durchblicken.

Auf der Verladeseite hat sich Beluga eng an den indischen Wäluftbincliersteller Suzlon gebunden, der in großem Stil Nordamerika beliefert. Die Indier haben sechs Schiffe der Bremer in Zeitcharter genommen, um ihren Lieferverpflichtungen



Niels Stolberg, President und CEO Beluga Shipping: Zusammenarbeit mit NYK brachte 20.000 Frachttonnen ins

Hingen in den kommenden Jahren nachkommen zu können. In den Erwartungen zurückgeblieben ist allerdings die strategische Allianz, die sich Stolberg mit der Leeraner Befrachtungsgesellschaft BBC Chartering IV: Logistic vorgenommen hatte.

HHC/Beluga auf Tuchfühlung

Für die gemeinsame Bearbeitung des nord- und südamerikanischen Marktes wurde im vergangenen Jahr der Aufbau der Gemein-



Michael von Braachitsch, geschäftsführender Gesellschafter von Scanscot Shipping Services: Großkunden schätzen Auswahl an Dienstleistern. Foto M Hoffmann

schaftsfirmen Beluga BBC America angekündigt. Das Projekt wurde aber noch vor Gründung der Gesellschaft abgeblasen. Line klare Begründung dafür haben weltweit Stolberg noch BBC-Geschäftsführer Sevend Andersen geliefert. In Branchenkreisen wird spekuliert, dass neben persönlichen Eitelkeiten auch das Missfallen einiger Kunden für das Scheitern der Joint-Venture-Firma ausschlaggebend waren. Die wollen selbst bestimmen, mit welcher der beiden Reedereien ihre Ladung abgefahren wird und würden sich nebenbei an der gesteigerten Marktmacht eines Joint Ventures stoßen, heißt es. »Wir sind weiter befreundet und werden in lockerer Absprache weiterhin kooperieren«, sagt Stolberg, während BBC-Chef-Officer Ove Meyer erklärt, dass beide Unternehmen »Weiterhin einen gemeinsamen Weg in Kontinental-Amerika gehen«. Strategische Allianzen bilden für BBC auch in anderen Regionen ein wichtiges Standbein. So sei es der Firma durch Gründung des Joint Ventures Asia Pacific Chartering (APC) gemeinsam mit Dänemarks Clipper Elite Carriers Anfang 2004 gelungen, »die Lücke Asien in unserer weltweiten Aufstellung zu schließen«, so Meyer. Das Unternehmen verfügt heute über eigene Standorte in Dubai, Indien, China, Korea, Singapur, Japan und Australien. Auch in Italien war BBC dieses Jahr mit der Gründung eines Joint Ventures erfolgreich. Zusammen mit dem früheren SAL-Agenten Intermar in Genua wurde die Firma Mediterraanean Project Chartering aus der Taufe gehoben, um die Chartering-Aktivitäten im Mittelmeerraum zu verstärken.

Obwohl die großen Reedereien und Operateure eifrig am Ausbau ihrer Netzwerke tüfteln, gebe es aber auch in Zukunft gute Chancen für kleinere Nischenanbieter, ist sich Scanscot-Chef Michael von Braachitsch sicher. »Wenn man sich marktorientiert aufstellt und einen Triple-A-Ruf erarbeitet hat, tragen die Kunden einen mit«, sagt er. Scanscot sei dieses Jahr schon zu 90% ausgebucht und plane überdies ein Neubauprogramm mit einem Umfang von vier bis sechs Schiffen. Bei den industriellen Kunden macht von Braachitsch bereits eine schleichende Abkehr vom Linien-Dienstleistungs-Gedanken aus. »Line Zeit lang wollten die Ablader am liebsten mit einem großen Carrier zusammenarbeiten. Jetzt gehen viele wieder zurück und ziehen es vor, ihre Ladungen auf mehrere Reedereien aufzuteilen.«