



Die „Maersk Illinois“ soll sich künftig für die Maersk-Rickmers Linie in der Nische der US-Projektladung tummeln.

Foto: Maersk-Rickmers

Von Michael Hollmann

Die Stimmung in der Schwergutbefrachtung pendelt nach dem Markteinbruch infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise heute zwischen Hoffen und Bangen. Während die Containerschifffahrt nach einem Zwischenhoch bereits zum zweiten Mal seit der Lehman-Pleite auf den Abgrund zurast, erweist sich der Markt für Mehrzweck- und Schwergutsschiffe deutlich träger.

Zweifellos sind die Verluste nie so ausgeföhrt wie in der Containerfahrt. Auch in der schwierigen Zeit seit 2010, als der Projektladungsmarkt mit Verspätung von der Flaute getroffen wurde, haben die meisten Schiffe nach Maklerangaben immer noch mindestens Betriebskosten und Zinsen eingefahren. Bis sie wieder richtig im grünen Bereich sind und auch den Kapitaldienst decken können, dürfte aber noch eine Weile vergehen – zumindest für die im Spotmarkt fahrenden oder nach neuer Zeitcharter suchenden Frachter. Je nach Finanzierung und Beschäftigungsart der Tonnage sind es eher die Operateure/Carrier oder die Tramp-Reeder/Schiffeigentums-gesellschaften, die die Verluste einfahren.

Schiffseigner in Not. Die ersten Auswirkungen trafen zunächst die Carrier, denen durch den Frachtenverfall die Erlöse wegbrachen, die aber ihre Charterkosten nicht kurzfristig anpassen konnten. Aufgrund der zu besseren Zeiten geschlossenen langfristigen Charterverträge waren Reeder und Fonds-Eigentums-gesellschaften zunächst noch fein raus. Inzwischen wurden die meisten Charterverträge aber turnusgemäß erneuert – und zwar auf deutlich niedrigerem Niveau. Dieses ermöglicht dem Operateur wieder eine Gewinnmarge, deckt aber nicht alle Kosten des Schiffseigners.

Laut dem britischen Schiffsmakler Clarksons sinken die Charterraten derzeit erneut. Einjahreschartern für 17 000-Tonner werden aktuell mit 9300 USD pro Tag, für 9000-Tonner mit 6000 USD pro Tag bewertet – niedriger noch als im Durchschnitt des Krisenjahrs 2010. In beiden Segmenten soll die Tendenz weiter fallend sein. Je nach Position des Schiffes können die Raten stark schwanken.

Immer häufiger müssen sich die teuren, hochgerüsteten Schwergutsschiffe mit derselben Tagesrate begnügen wie ältere Stückgutfrachter mit viel geringerer Kranleistung. Moderne 9000-Tonner mit kombinierten Hebekapazitäten von 400 t wurden nach Makleranga-

ben kürzlich im Atlantik zu etwas über 7000 USD für Trips oder kurze Perioden geschlossen. Ein fast 20 Jahre alter Tween-Decker von derselben Größe erzielte aber auch schon 6500 USD.

„Schwergutgeschirr wird vielfach gar nicht honoriert, weil das Angebot an Schwergutkolli viel zu gering ist. Stücklasten über 500 t können die meisten Reeder pro Jahr an einer Hand abzählen“, erläutert ein Hamburger Makler. Dabei hatten fast alle Reeder auf eine deutliche Zunahme der Schwergutkolli im Ladungsaufkommen spekuliert und entsprechend hoch spezifizierte Schiffe bestellt.

Treiber einer solchen Entwicklung sei die verstärkte Modulbauweise im Großanlagenbau für überseeische Projekte, hatte es geheißen. Einige Experten hielten diese Erwartung von vornherein für übertrieben. So warnte Fred Bedford, Vorstandsmitglied der niederländischen Reederei Jumbo Shipping, wiederholt, dass es gar keinen einheitlichen Trend zur Modulbauweise gebe. Für Empfangsländer, in denen ein akuter Mangel an Arbeitskräften herrscht, wie beispielsweise Australien, mache die Vormontage und Verschiffung größerer Fabrikmodule Sinn. In anderen Regionen mit höherem Arbeitskräfteangebot setze die Industrie wiederum stärker auf lokale Endmontage, ergo würden viel mehr kleinere Bauteile im-

portiert. Wieviele Heavylifts tatsächlich weltweit getätigt werden, lässt sich bislang nicht erfassen. Ebenso wenig wie das Gesamtaufkommen der nur vage umrissenen „Projektladung“.

Kaum superschwere Ladung. Angestammte Schwergutreedereien wie Jumbo, BigLift, SAL oder Combi Lift, die frühzeitig entsprechende Engineering-Kapazitäten aufgebaut haben, mögen auch in schweren Zeiten noch ein Grundaufkommen im Segment der superschweren Ladung verzeichnen. Sie stehen in direktem Kontakt zu den großen Lieferanten im Kraftwerks-, Infrastruktur- und Fabrikbau. Nach übereinstimmenden Angaben von Befrachtungsmaklern und Projektspediteuren ist jedoch Fakt, dass die ganz großen Kolli nur in den allerwenigsten Fällen im freien Markt landen. „Über 500 t ist ein absolutes Nischensegment. Für mich ist es nicht verständlich, dass sich die Reeder bei den Krankapazitäten einen solchen Wettlauf liefern“, konstatiert der Geschäftsführer der Bremer Projektspe-dition LS Cargo, Lothar Schuster.

Auch Manfred Sattler, Geschäftsführer des Hamburger Befrachtungsmaklers Coli Schiffahrt & Transport, hält den Superschwergewichtssektor für „einen ganz dünnen Markt“. Der Großteil des Geschäfts werde direkt zwischen Ver-lader und Schwergutree-

der abgewickelt, „zumal, wenn die Ladung für offshore bestimmt ist“. Unter den Marken Consolidated Pool Carriers (CPC) und Asia Break Bulk (ABB) betreibt Coli mit Partnern eigene Projektladungsdienste entlang der Asien-Europa-Route. Acht Schiffe befänden sich dafür jederzeit im Einsatz. Zusätzlichen Bedarf kann Sattler im aktuellen Marktumfeld nicht erkennen, weder für die eigenen Dienste noch für den Gesamtmarkt. „Der Neuba-zuwachs geht einfach zu schnell“, bringt er eine weit verbreitete Sorge zum Ausdruck.

470 Neubauten im Zufluss. Nach einer Untersuchung der britischen Beratungs-firma Drewry Shipping Consultants standen zu Jahresanfang weltweit 470 Mehrzweckschiffe in den Auf-tragsbüchern der Werften. Dies entspreche laut Drewry rund einem Viertel der in Fahrt befindlichen Kapazität. In Reedereikreisen wird gehofft, dass ein erheblicher Anteil davon aufgrund von Finanzierungs- oder Abarbeitungsproblemen auf den Werften gar nicht mehr zur Ablieferung kommt.

So angespannt die Lage für die Reeder ist, so entspannt ist sie wiederum aus Sicht der Kunden. In den Boom-jahren 2007 und 2008 war Tonnage so knapp, dass besonders anspruchsvolle Projektladung mitunter schon ein bis zwei Jahre im Voraus gebucht werden musste. Heute ist Mehrzwecktonnage in den meisten wichtigen Ladegebieten prompt verfügbar, und die Reeder unterbieten sich gegenseitig. „Der Kuchen ist nicht größer geworden, aber es sitzen viel mehr Leute drum herum“, sagt ein Schiffsmakler.

Auch dieses Jahr hätten die Frach-raten auf etlichen Routen noch weiter nachgegeben. Projektpartien ohne größere Heavylifts ex Südostasien, die 2010 zu rund 100 USD/t geschlossen wurden, seien kürzlich zu 75 bis 80 USD/t aus dem Markt gegangen. „Das sind dann keine auskömmlichen Raten mehr“, so der Marktkenner.

Die hohe und in Teilen noch steigende Zahl der Wettbewerber bei nur geringem Ladungswachstum spricht gegen eine schnelle Erholung am Frachtenmarkt. Mit Beluga ist zwar ein wichtiger Akteur vom Markt verschwunden, dafür tritt mit der Nachfolgefirma Hansa Heavy Lift nun ein neuer Player an. Bis zum Frühjahr soll die Flotte der bald von Bremen nach Hamburg verpflanzten Firma auf 22 Schwer-gutsschiffe anwachsen. Einige Projekt- und Breakbulk-Reeder, die sich bislang eher in den unteren Schwergutsegmen-ten tummelten – darunter die dänischen Carrier Thorco und Scan-Trans – drängen ebenso verstärkt in den Markt, nachdem sie frühere Beluga-Schiffe in die Befrachtung nehmen konnten. Noch größere Ambitionen hegt die in Leer ansässige BBC Chartering, die heute schon eine Flotte von 140 Mehr-

Hoffen und Bangen

Die Projekt- und Schwergutsschifffahrt hat die Krise längst nicht abgehakt. Überkapazitäten drücken unverändert auf die Raten.

Der Kuchen ist nicht größer geworden, aber es sitzen inzwischen viel mehr Leute drum herum

zweckschiffen disponiert. Bis 2013 sollen 22 Schwergutfrachter mit Hebe-kapazitäten bis 700 und 800 t in Fahrt gesetzt werden, um auch das Premium-Segment der Projektladung bedienen zu können. Zumindest auf den Haupt-routen zwischen den großen Häfen liefern zudem die Ro/Ro-Reedereien den Schwergutreedern immer härtere Konkurrenz, wie zum Beispiel Walle-nius Wilhelmsen Logistics mit seinen neuen, stark auf Projektladung ausge-richteten Mark-V-Schiffen.

Einige der alt eingesessenen Schwer-gutreedern antworten darauf mit ver-stärkter Spezialisierung und neuen Ni-schenangeboten. Der niederländische Pionier Jumbo hat sich mit der Instal-lation von Offshore-Windenergiean-lagen ein zusätzliches Standbein auf-gebaut; der deutsche Konkurrent SAL drängt ebenfalls in diesen Bereich. Zudem engagieren sich beide Reede-reien verstärkt im Shortsea-Verkehr mit Großkomponenten für Offshore-Windenergieanlagen.

Eine attraktive Nische ist offenbar auch der Transport von US-Projekt-ladung auf Schiffen unter US-Flagge, wie es nationale Sicherheitsbestimmungen oder eine US-Exportfinanzierung für bestimmte Ladungen vorschreiben. Der US-Carrier Intermarine und BBC Char-tering sind in dieser Sparte schon mit eigenen Schiffen aktiv. Ab Jahresende wollen auch die Rickmers-Linie und die dänische Maersk Line unter dem Na-men Maersk-Rickmers US Flag Project Carrier gemeinsam einen US-Flaggen-Dienst einrichten. DVZ 15.10.2011



Michael Hollmann, Fotojournalist, Bremen.

NACHGEFRAGT



Foto: Hollmann

Sven Andersen

Geschäftsführer BBC Chartering, Leer

Die Finanzkrise spitzt sich wieder zu. Drohen dadurch neue Verzögerungen/Störungen für Projekte und Schwer-gutverladungen?

Uns liegen keine Informationen vor, dass aus diesem Grund wichtige Investi-tionsprojekte auf „Hold“ gelegt wurden oder dass sich damit verbundene Pro-jektverschiffungsaufträge für uns ver-schieben.

Wie beurteilen Sie aktuell die Nach-frage im Projekt/Breakbulk-Geschäft? Viele neue Frachtausschreibungen?

Trend nach oben, seitwärts oder nach unten?

Wir sehen eine steigende Tendenz bei der Anzahl von Bieterverfahren für Pro-jektladungen insbesondere im Bereich über 500 t. Aufgrund der langen Pro-jektvorlaufzeiten sprechen wir hier der-zeit über Projekte, die erst in 2012 bis 2014 abgefahren werden sollen. Wir gehen davon aus, dass sich die politischen Rahmenbedingungen als Grundlage vieler dieser Anfragen nicht dramatisch ändern und sehen insgesamt einen posi-tiven Nachfrage-trend für dieses Markt-segment. Auch unser Flottenmoderni-sierungsprogramm hebt unter anderem auf den weiteren Ausbau dieses Seg-mentes ab, was wir zudem organisatorisch durch die Einführung einer eigens dafür vorgesehenen Project/Tender Divi-sion unterstützen.

Einige Reedereien sind in die Insolvenz geschlittert. Rechnen Sie mit einer wei-teren Konsolidierung unter den Pro-jekt-Carriern?

Es wird nicht ausbleiben, dass sich der Markt weiter konsolidieren wird. Ein hoher Wettbewerbsdruck, sich ändernde

Marktbedingungen und die hohe Volatilität des Ölpreises beflügeln diese Entwicklung. Zudem kann man sagen, dass es insbesondere zu dieser Zeit neue An-bieter sehr schwer haben, in diesen Markt einzutreten, da es diesen insbesondere an zuverlässigen Erfahrungswerten hinsicht-lich Performance und Sicherheit fehlt.

Welche Innovationen zeichnen sich in der Projektschifffahrt ab?

Innovationen sind vielfältig. Für BBC Chartering ist es wichtig, dass wir uns anpassen können, um unsere Mission heute wie auch morgen effektiv für un-sere Kunden zu erfüllen. Heute beob-achten wir, dass die Kunden unter an-derem auch ein gewisses „Grünes Image“ erwarten. Allerdings sehen wir derzeit keine Zahlungsbereitschaft der Kun-den, die eine grünere Entwicklung der Industrie beschleunigen würde. Bahn-brechende Neuerungen in dieser Rich-tung sind daher unserer Meinung nach kaum zu erwarten. Die Möglichkeit zu nutzen, um Erfahrungen mit der neu akquirierten BBC SkySails in dieser Hin-sicht zu sammeln, ist aus unserer Sicht ein Schritt in die richtige Richtung.

Think pink!

GLOMB

Wir können mehr als nur Container und nur Deutschland!




**Containertransporte
Großraumtransporte
Schwertransporte
deutsche Seehäfen
Westhäfen**

**von/nach Deutschland
von/nach Osteuropa**




**GCD Glomb Container Dienst GmbH
Wurster Straße 321
27580 Bremerhaven
Tel.: 0471-98281-0
e-mail: info@glomb.com
www.glomb.com**