

Die Chance auf kurzen Seewegen

Interview Knut Sander, Geschäftsführer der Münchner Spedition Robert Kukla GmbH, über aktuelle Entwicklungen im europäischen Shortsea-Shipping

Transport: *Ihr Unternehmen, die Münchner Spedition Robert Kukla, engagiert sich bereits seit einiger Zeit im Bereich der Kurzstrecken-Seeverkehre. Herr Sander, für welche Güter ist das sogenannte Shortsea-Shipping besonders interessant?*

Knut Sander: Hauptverlagerungsargumente sollten relativ große Mengen sein, die über weite Strecken zu befördern sind – mindestens mehrere Ladungen pro Woche. Was die Verlagerungsmotivation erhöht, sind saisonal schwankende Gütermengen.

Ein klassisches Beispiel, bei dem wir erfolgreich sind, ist die Lieferung von Getränken nach Südeuropa. Da der Getränkeabsatz wegen der warmen Witterung und der Touristen in den Empfängerländern im Sommer sehr stark ist, ist hier die Nachfrage nach

allen europäischen Häfen in der Nord- und Ostsee, der europäischen Atlantikküste sowie dem Mittelmeer. Von Hamburg nach Sevilla werden Sie erfolgreich Shortsea anbieten können, von München nach Barcelona nicht, weil dann die Lkw-Route zu kurz ist und ab München der Vorlauf zum Seehafen zu teuer wird.

Transport: *Welche Vorteile ergeben sich gegenüber anderen Verkehrsträgern?*

Sander: Bei den meisten Relationen ist Shortsea sicher günstiger. Die Frachtkosten per Shortsea sind absolut stabil, was im Lkw-Bereich nicht der Fall ist.

Nach Spanien kostet ein Lkw im Sommer bis zu 50 oder 60 Prozent mehr als im Winter, da im Winter aufgrund der Zitrusexporte einfach mehr Lkw verfügbar sind. Im Shortsea-Bereich

nächsten Terminal ist selten länger als 30, 40 oder 50 Kilometer, weil wir die Vortransporte zu den Seehäfen fast nur per Binnenschiff oder Eisenbahn durchführen. Das gleiche gilt für die Zustellung beim Kunden. Dadurch sind wir natürlich wesentlich punktilicher und unsere Kunden können ihre Rampenplanung optimieren.

Dass wir mautunabhängig sind, ist ebenfalls ein Pluspunkt. Die Transporte sind außerdem ökologisch sinnvoller als der Lkw. Zudem kann man Container im Seehafen-Depot bis zu 14 Tagen kostengünstig lagern.

Transport: *Welche Branchen und Märkte sprechen Sie mit dem Angebot konkret an?*

Sander: Überall dort, wo sehr große und schwere Mengen zum Versand kommen, sehen wir unsere Märkte, zum Beispiel in der Konsumgüterindustrie. Im Torfbereich sind wir sehr stark aktiv. Der Getränke- und Baustoffbereich ist sicherlich interessant, wobei wir hier noch nicht so weit sind, wie wir gerne wären.

Im letzten Jahr haben wir Südfrankreich erschlossen und sind heute die einzigen, die via Marseille Shortsea-Lösungen anbieten. Bis Ende 2009 wollen wir uns auch Richtung Türkei und Russland stärker entwickeln. Wir hatten bereits Ende 2006 einen Teil unserer Russland-Verkehre auf Shortsea-Lösungen umgestellt, sind dann aber an der Hafen-Congestion in St. Petersburg gescheitert. Wir glauben aber nach wie vor, dass Shortsea via St. Petersburg eine gute Alternative zum Lkw ist.

Transport: *Welche Zusatzservices bieten Sie in diesem Zusammenhang?*

Sander: Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, dieselbe Leistung anzubieten, die unsere Kunden bislang per Lkw erhalten – sprich wir organisieren den Haus-Haus-Transport aus einer Hand, inklusive Europalettentausch, Entladung, Zollabwicklung und Versicherung.

Seit Februar bieten wir unseren Kunden darüber hinaus ein reedereunabhängiges Sendungsverfolgungssystem im Internet für alle multimodalen Geschäfte. Die Onlinebuchung wird ab dem Sommer auch möglich sein.

Transport: *Alternativ zu den streikbedingt geschlossenen Shortsea-Verbindungen nach Griechenland bieten Sie seit wenigen Wochen eine Ganzgüterverbindung nach Thessa-*

loniki und Thiva an. Auch nach einem Ende der Hafestreiks in Griechenland und der Wiederaufnahme der Short-Sea-Verkehre wollen Sie diese Transportmöglichkeit als Alternative anbieten. Warum?

Sander: Diese aktuelle Zwitterlösung zwischen Lkw und Shortsea, die Verlagerung hin zur Bahn, halte ich für eine sehr gute Variante, weil man hier ähnliche Vorteile wie bei einer Shortsea-Lösung hat. Das heißt, man hat einen stabilen Preis und eine hohe Verfügbarkeit.

Diese Lösung ist zwar um etwa 20 bis 25 Prozent teurer als der Seeweg, aber schneller und gleichzeitig um 25 bis 30 Prozent billiger als der Lkw. Die Haus-Haus-Laufzeit beträgt rund zehn Tage. Von daher ist es ein neues Konzept, welches in dieser Form am Markt bisher nicht angeboten wurde. Mit dem Angebot haben wir bereits einige neue Kunden überzeugen können, auf uns umzustellen.

Transport: *Zu welchem Transportweg raten Sie Ihren Kunden langfristig?*

Sander: Das hängt von den Kundenbedürfnissen, der Ladestelle, der Laufzeit und dem Warenwert ab. Beide Systeme haben ihre Vorteile und beide Systeme sind deutlich stabiler als der Lkw.

Transport: *Laut dem aktuellen Transportmarktbarometer rechnet die Mehrheit der deutschen Verlagerer bei der innereuropäischen Seefracht auf „europäischen Meeresautobahnen“ mit einem unveränderten Aufkommen im kommenden Halbjahr. Wie lautet Ihre Prognose?*

Sander: Ich hoffe natürlich sehr, dass die Kurve weiter nach oben geht. Wir haben 1999 angefangen, uns mit dem Shortsea-Thema zu beschäftigen. Damals waren es 400 Container. Letztes Jahr haben wir 30.000 bewegt. Insofern ist die Entwicklung recht optimistisch zu sehen.

Transport: *Mit welchen Steigerungen rechnen Sie für Kukla in diesem Jahr?*

Sander: Da wir schon einen relativ hohen Sockel erreicht haben, gehe ich von zehn bis 15 Prozent aus.

Transport: *Und wie entwickeln sich zuzeit und mittelfristig die Transportpreise im Shortsea-Shipping?*



„Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, dieselbe Leistung anzubieten, die unsere Kunden bislang per Lkw erhalten.“

Sander: Grundsätzlich ist zu erwarten, dass die Transportkosten aufgrund der gestiegenen Rohölpreise weiter steigen werden. Dabei ist jedoch keine einheitliche Richtung feststellbar. Das ist stark abhängig von Angebot und Nachfrage in dem jeweiligen Marktsegment. Zum Beispiel sind die Seefrachten ins östliche Mittelmeer sehr unter Druck. Die Ratgeber geben hier nach, obwohl die Kosten steigen. Hingegen sind die Seefrachten nach Spanien eher steigend.

Wir haben von 2007 nach 2008 einen Großteil unserer Konditionen verlängert bekommen. Kostensteigerungen ergeben sich jedoch bei den Vor- und Nachtransporten zu den Häfen, da wir aufgrund der Dieselpreissituation den Lkw-Unternehmern einfach mehr zahlen müssen, damit die noch davon leben können.

Was natürlich sehr viel mehr Bewegung in den Markt bringen wird, ist, dass im Herbst dieses Jahres die Konferenzen aufgehoben werden und es dann keine einheitliche Festlegung von Bunkerzuschlägen mehr gibt. Da sind wir schon sehr gespannt, wie sich das entwickeln wird. Ich denke, eher nach unten.

Transport: *Welche Entwicklungen wünschen Sie sich für das Short-Sea-Shipping?*

Sander: Wir brauchen dringend den 45-Fußpalettenbreiten-Container für Transporte innerhalb Europas. Das ist in England bereits Standard, in Spanien und Portugal begrenzt verfügbar und im Mittelmeer so gut wie gar nicht. Das ist ein erheblicher Nachteil, vor allem beim Transport leichter Güter, bei denen wir einen zu großen Stauverlust gegenüber dem Lkw haben. Wenn Sie acht Paletten oder 20 Prozent weniger in den Containern bekommen, können Sie das über die Frachten kaum noch kompensieren.

Eine Befreiung vom T2L-Zollverfahren, das für diese Verkehre auch innerhalb Europas noch immer notwendig ist, wäre ebenfalls wünschenswert. Was hier auch zu erwähnen ist, ist, dass uns die Streikanfälligkeit in Europa wirklich Sorgen macht. Das bezieht sich auf alle Verkehrsträger. Wir hatten erst letzten Freitag die Situation, dass die Eisenbahner in Ungarn und in Italien gestreikt haben, die Trucker in Barcelona und in Griechenland die Häfen bestreikt waren. Im Dezember letzten Jahres haben die Lkw-Unternehmer in Italien gestreikt, das Land lag eine Woche lang lahm. Vom Lokführerstreik in Deutschland ganz zu schweigen...

Das Transport-Interview führte Anja Kiewitt

Fotos: A. Kiewitt

„Wir brauchen dringend den 45-Fußpalettenbreiten-Container für Transporte innerhalb Europas.“

Knut Sander, Geschäftsführer der Robert Kukla GmbH

Laderaum besonders hoch. Im Sommer gibt es allerdings sehr wenig Lkw-Laderaum nach Südeuropa. Hier ist Shortsea eine ideale Alternative.

Die Güter sollten zudem schwer sein, um Sperrigkeitsnachteile des Seecontainers zu kompensieren. Transportkostensensible Güter sind sehr Shortsea-tauglich.

Transport: *Und für welche Relationen bietet sich Shortsea an?*

Sander: Grundsätzlich natürlich europaweit, wobei zu beachten ist, dass die Abgangs- und Empfangsorte infrastruktur- und verkehrsgünstig zum Verschiffungs- und Empfängerhafen liegen. Wir verschiffen über Hamburg, Bremerhaven, Rotterdam, Antwerpen und Zeebrugge nach

reich sind wir dagegen in der Lage, Ganzjahrespreise zu bieten. Wir haben feste Seefracht-Vereinbarungen mit den Reedereien, die für ein Jahr gültig sind.

Transport: *Reicht das als Argument für Shortsea?*

Sander: Da jedoch die Laufzeit länger ist, müssen wir den Kunden schon weitere Vorteile bieten, um sie zu überzeugen. Ein Argument ist, dass man per Shortsea große Mengenschwankungen problemlos abbilden kann. Wir hatten beispielsweise letztes Jahr im Sommer bis zu 800 Container die Woche, während es im Februar nur 150 pro Woche sind.

Ein weiterer Vorteil ist, dass Vor- und Nachlauf immer Nahverkehrslösungen sind. Die Lkw-Strecke vom Kunden bis zum