



www.dortmund.ihk24.de

INTERVIEW

Prof. Dr. Henrik Müller, TU Dortmund

GASTRONOMIE

El Greco – Am liebsten griechisch

SONDERTHEMA

Häfen · Container · Eisenbahnen

RUHR Wirtschaft

Das regionale Unternehmermagazin

Mai 2014

Von NRW in die Welt

Exportgeschäft beflügelt
die heimische Wirtschaft



Es lebe das Mittelmaß!

Aktuell schwanken die Seefrachtkosten sehr stark. Mit Kooperationen können KMU wie die Großen einkaufen und eine langfristig günstige Rate erhalten.



»Klar formulierte Prioritäten und der Mut zum Mittelmaß sind in der Seefracht derzeit die Erfolgsfaktoren.«

Wilfried Müller,
Unternehmensberatung
Locon-Consult

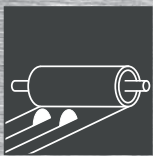
Der Lehrsatz „Angebot und Nachfrage regulieren den Markt“ stimmt nicht immer – zumindest bei den Seefrachtkosten. Diese unterliegen seit rund fünf Jahren extremen Schwankungen. Mal geht es in einer Woche um über hundert Prozent rauf, dann in der nächsten Woche schon wieder um 30 Prozent runter. Wie können Importeure auf diesen Zickzack-Kurs reagieren?

Der asiatische Markt ist als Einkaufsregion einer der wichtigsten und bevorzugtesten der Welt. Rund 42 Prozent aller Importe in die EU stammten aus Asien, der Warenwert summierte sich 2013 auf fast 750 Milliarden Euro. 95 Prozent aller importierten Waren reisen in Containern per Schiff. Der Importeur, der im Frühjahr Ware für das Herbst- oder Weihnachtsgeschäft in Asien bestellt, plant neben den Warenkosten natürlich auch die Transportkosten. Nur was soll er in einem extrem beweglichen Markt planen? Im Jahr 2013 konnte ein 20-Fuß-Boxcontainer (Twenty Foot Equivalent Unit, TEU) von Shanghai nach Hamburg für 500 oder auch für 1.800 US-Dollar verschifft werden (Quelle: Shanghai Containerized Freight Index SC-

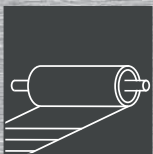
FI). „Eine seriöse Preiskalkulation ist bei diesem Auf und Ab kaum möglich. Im Zweifelsfall bleibt der Importeur auf den Kosten sitzen, denn er kann die Schwankungen nicht eins zu eins an den Kunden weitergeben. Deswegen ist es wichtig, die Hintergründe zu kennen, um die individuell passende Lösung zu finden“, sagt Wilfried Müller von der Unternehmensberatung Locon-Consult.

Welche Faktoren bestimmen die Preisfindung von Reedereien, Spediteuren, Verladern/Importeuren? Die Reedereien beispielsweise haben in den vergangenen Jahren Milliardenverluste im operativen Geschäft erwirtschaftet – also waren nachhaltige Maßnahmen zur Steigerung der Ertragsmargen notwendig. Diese zeigen sich unter anderem im Bau von Megaschiffen wie der „Maersk Mc-Kinney Möller“ mit 18.000 TEU Kapazität, Fahrplanänderungen beziehungsweise der Reduzierung der angelaufenen Hafenplätze sowie vorübergehenden Stilllegung von Schiffen. Außerdem lassen die Reeder ihre Schiffe langsamer fahren (Slow Steaming) – eine Geschwindigkeitsreduktion von 20 Knoten auf 16 Knoten bringt laut Reederei Hamburg-Süd eine rund 40-prozentige Ein-

LOHNSERVICE



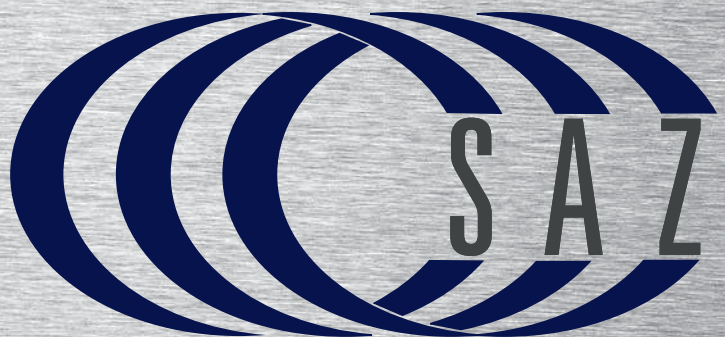
Spalten



Tafeln



Walzen



Dortmund · www.saz-stahl.de





sparung der Treibstoffkosten. Reedereien bilden zudem Allianzen, um gemeinsam Schiffe zu nutzen und auszulasten. Konkurrenten wie die drei Marktführer Maersk, MSC, CMA-CGM werden plötzlich zu Kooperationspartnern und bestimmen so den Markt.

Vermittler und Spekulanten

Spediteure sind die Vermittler zwischen Reederei und Verloader und geben die Ratenvorstellungen der Reeder an die Verloader weiter. Sie treten aber auch als Spekulanten auf, indem sie auf fallende oder steigende Raten spekulieren und dann Reedereien unter Druck setzen, um im Markt angebotene Raten zu erhalten. Die Verloader und Importeure schließlich wählen nicht immer den günstigsten Preis. Wichtig sind ihnen planbare Laufzeiten; bedeutender als die Schnelligkeit eines Schiffs ist die Pünktlichkeit. Sie wollen eine sichere Kalkulationsgrundlage der Transportkosten. Und natürlich setzen sie die Spediteure unter Druck, um die Preise zu reduzieren. „Hoher Konkurrenzdruck unter Spediteuren sorgt hier für ein ideales Spielfeld“, weiß Experte Wilfried Müller.

In der Seefracht ist sich letztlich jeder selbst der nächste. Einsparungen, die die Reeder durch langsamere Schiffe erwirtschaften, werden nicht zwingend an die Importeure weitergegeben. Ganz im Gegenteil: Diese bedeuten für die Importeure längere Laufzeiten, längere Kapitalbindung, längere Planungszeiträume – besonders für die trendige Textilwirtschaft mit wechselnden Saison-Sortimenten ein deutlicher Nachteil.

Wie also können Importeure planen? Großkonzerne und Großverlader (Metro, Deichmann, Karstadt etc.) verhandeln in der Regel langfristige Kontrakte (zum Beispiel Jahreskontrakte). Doch wie können sich kleine und mittelständige Unternehmen Planungssicherheit verschaffen? Unternehmen mit 50 bis 1.500 TEU können in der Regel nur Monatsraten oder Quartalsraten erzielen und sind somit starken Schwankungen ausgesetzt. Dem können Kooperationen entgegenwirken, die diese Mengen der KMU bündeln und somit wie ein Großer einkaufen und eine langfristige Rate erhalten können. Dafür müssen aber möglicherweise Raten im

Mittelmaß in Kauf genommen werden. Aber: Mittelmaß ist nicht immer das Schlechteste. Denn neben dem Preis entscheiden, wie gesagt, viele andere Faktoren, ob eine Rate interessant ist. Deswegen sollten sich Importeure im Vorfeld viele Gedanken machen: Wo liegen meine Prioritäten? Wo kann ich Abstriche machen? Interessiert mich nur den Preis, oder sind mir auch andere Dinge wichtig? Was ist mit Planbarkeit und Sicherheit des Transportweges? Ist es wichtig, die letzten 50 Dollar pro TEU herauszuhandeln, bei einem Warenwert des Transportgutes von beispielsweise 40.000 Euro? Muss oder will ich den Transportpartner unter Druck zu setzen?

Seefracht-Experte Wilfried Müller: „In vielen Gesprächen mit Importeuren wird leider immer wieder deutlich, dass sie sich über diese Fragen keine Gedanken gemacht haben. Das ist aber zwingend nötig, um in dem beweglichen Markt nicht unterzugehen. Klar formulierte Prioritäten und der Mut zum Mittelmaß sind in der Seefracht derzeit die Erfolgsfaktoren.“

Kein leichtes Geschäft

Mit Megaschiffen wie der Maersk Mc-Kinney Möller reagieren Reedereien auf die Milliardenverluste der vergangenen Jahre.

Foto: Daniel Westphal

Zukunft mit Glasfaser!



Mein Anschluss

Jetzt mehr erfahren auf:
www.glasfaser.dokom21.de

Wir graben Ihr Unternehmen an:

- ✓ Glasfaser bis ins Gebäude
- ✓ zukunftssichere Internetanbindung und Unternehmensvernetzung
- ✓ stabile Bandbreite mit bis zu 10 Gbit/s im Up- und Download
- ✓ Anbindung mittels bekannter Ethernet-Schnittstellen
- ✓ zuverlässig und schnell
- ✓ individuelle Beratung
- ✓ persönlicher Ansprechpartner

Was liegt näher...
DOKOM21

t: 0231.930-94 02
www.dokom21.de