

Auch Beluga spürt die Schifffahrtskrise

Reederei-Chef Stolberg erzielte 2009 deutlich weniger Gewinn, sieht aber jetzt wieder gute Marktchancen



Niels Stolberg, Beluga-Gründer und Eigner, wird erstmals auf seinem Erfolgskurs abgebremst.

VON KRISCHAN FÖRSTER

Bremen. Seit ihrer Gründung vor 15 Jahren gab es für die Bremer Reederei Beluga Shipping immer nur eins: volle Fahrt voraus. Personal, Flotte und Umsatz wuchsen stetig an. Nun aber wird das von Niels Stolberg geführte Unternehmen abgebremst. Zwar konnte im Krisenjahr 2009 dank der wachsenden Tonnage der Umsatz nahezu stabil gehalten werden, der Gewinn aber ist von 70 auf 20 Millionen Euro deutlich zurückgegangen. „Auch wir hatten zu kämpfen“, räumt Stolberg ein.

Und doch legt er Zahlen vor, um die ihn die meisten Kollegen zutiefst beneiden dürfen. Vor allem die Containerreeder durchleben weiter eine der schwersten Schifffahrtskrisen der jüngeren Vergangenheit, in der die abstürzenden Raten oft nicht mal die Betriebskosten decken konnten. Zwar steigen die Chartererinnahmen seit einigen Wochen langsam wieder an, von einer Gesundung der Branche ist aber längst noch keine Rede. Experten glauben, dass die schwerste Zeit erst kommt.

Anders dagegen bei Beluga Shipping. Langfristig sei die Perspektive im Nischenmarkt der Projekt- und Schwergutfahrt ohnehin bestens. Aber auch die akute Krise, sagt Stolberg, sei bald überstanden. „Ab Jahresmitte geht es wieder aufwärts.“ Zwar nicht auf dem Niveau des Rekordjahres 2008, da käme man erst in zwei, drei Jahren wieder hin. „Aber wir werden unser Auskommen haben.“

Gute Geschäfte mit großen Schiffen

Vor allem seine großen Schiffe machen ihm Freude. Vor vier Jahren hatte er insgesamt 16 Frachter der sogenannten P-Klasse auf chinesischen Werften bestellt, mit einer Länge von 169 Metern und einer Tragfähigkeit von 20.000 Tonnen deutlich größer als alle bisherigen Einheiten. Ausgestattet mit eigenem Ladegeschirr, das wahlweise 800 oder sogar 1400 Tonnen wuppen kann, zählt Stolberg sie zum „Super-Heavylift-Bereich“, dem obersten Marktsegment, in dem besonders gute Raten gezahlt und hohe Margen erzielt werden können. Eine gewaltige Investition, „die aber goldrichtig war“, sagt der Beluga-Chef. Denn Schiffe wie die „Beluga Houston“ oder die erst jüngst in Dienst gestellte „Beluga Bremen“ sind momentan die Zupferde im Stall.

Während bei den kleineren und älteren Schiffen (bis 500 Tonnen eigene Hebekraft) Einbußen von 20, 30 oder sogar 40 Prozent zu verkräften waren, verdienen die neuen Flaggschiffe vom Start weg gutes Geld und gleichen die Verluste zum Teil wieder aus. Von bis zu 35.000 Dollar Tagescharter können andere nur träumen. So viel brachten früher große Containerschiffe im Europa-Fernost-Dienst ein, heute müssen die Reeder schon zufrieden sein, wenn sie die Hälfte bekommen. „Unsere vier neuen Schiffe laufen sehr gut“, so Stolberg.

Abstriche muss aber auch er machen, denn etliche Projekte seien von den Kunden wegen der Krise verschoben worden. Und für die Ladung, die blieb, wurde deutlich weniger als noch vor Jahresfrist gezahlt. Ergebnis: Der Gewinn ging um mehr



Die „Beluga Houston“ war mit knapp 170 Metern Länge und einer Tragfähigkeit von 20.000 Tonnen der erste Neubau einer neuen Größenklasse. Mit insgesamt 16 dieser Spezialfrachter will die Bremer Reederei Beluga Shipping den lukrativen Super-Schwergut-Markt besetzen. FOTOS: FR

als zwei Drittel zurück. Und das hat Folgen.

An den strategischen Zielen werde nicht gerüttelt, darauf besteht Stolberg. Die Flotte soll wie geplant von heute 63 auf 75 Einheiten ausgebaut werden. Bestellt sind noch weitere zwölf P-Schiffe, dafür wird sukzessive kleinere Tonnage ausrangiert. Auch der Personalstamm wächst mit der Zahl der Schiffe: 485 Mitarbeiter sind es jetzt an Land, auf See kommen 1500 hinzu.

Im Sommer sollen Beluga-Schiffe ein zweites Mal die Nordostpassage bezwingen. Die Premiere hatte für Aufsehen gesorgt, weil drei Beluga-Frachter das erste Mal mit kommerzieller Ladung den nördlichen Seeweg gemeistert hatten. Bei der Neuaufgabe will Stolberg sogar sechs

Schiffe auf die Reise entlang Sibiriens Küste schicken. Die Region biete mit ihren Rohstoffvorkommen und dem großen Bedarf an Industrieanlagen und Infrastrukturbauten herausragende Chancen. Und deshalb zeigt Stolberg in Russland Flagge. „Wir wollen dabei sein, wenn der Boom dort in den kommenden Jahren erst richtig losgeht.“

Gute Aussichten gebe es auch in dem neuen Geschäftsfeld, das der Beluga-Gründer und heute alleiniger Gesellschafter als zweites Standbein seines Unternehmens etablieren will – die Offshore-Windkraft. Mit Errichterschiffen und Kabellegern will er eine zweite Spezialflotte auflegen, der Startschuss soll mit dem Auftrag für die ers-

ten Neubauten, die vor Weihnachten angekündigt waren, in Bälde fallen. Parallel werde in Elsfleth eine Ausbildung von Offshore-Spezialisten aufgebaut.

Gespart wird allerdings außerhalb des Kerngeschäfts. Die Reederei, die sich in der Vergangenheit stark im sozialen Bereich engagiert hatte, muss kürzertreten. „Wir müssen uns vorerst auf deutlich weniger Projekte beschränken“, sagt Stolberg, der seinen Optimismus aber nicht verloren hat. Die Zahlen am Jahresende 2010 dürften wieder deutlich besser ausfallen. Der Umsatz soll um 15 Prozent auf etwa 480 Millionen Euro zulegen, den Gewinn möchte Stolberg gegenüber 2009 auf 50 Millionen wieder mehr als verdoppeln.