

THB

TÄGLICHER HAFENBERICHT

SONDERBEILAGE

Breakbulk & Projektlogistik

ME SSE BREAKBULK EUROPE

Hansestädte Bremen und Hamburg zeigen Flagge in Rotterdam ■ SEITE 2

DREWES LOGISTICS

Mit Teamarbeit und zwei Schiffsbeladern über den Persischen Golf ■ SEITE 4

FLÄCHENENGPASS

Wie mit einem StoreCheck Lagerflächen sinnvoll genutzt werden können ■ SEITE 8



Groß, größer, am größten: Die international Projekt-schiffahrt findet für alle Ladungen, hier Schlepper, das richtige maritime Transportmittel

Foto: Port of Rotterdam

Teamspirit als Garant für gemeinsamen Erfolg

Breakbulk Europe in Rotterdam führt maritime Experten zusammen – Große Zukunftsaufgabe zu lösen

Wenn es an Bord eines Seeschiffs kurz und knapp heißt: „All hands on deck“, dann bedeutet das vor allem eines: eine gemeinsame Kraftanstrengung zu erbringen, um eine besondere Aufgabe erfolgreich zu meistern.

In der großen internationalen Projekt- und Schwergut-fahrt, aber auch im „kleinteiligeren“ Breakbulk-Segment gehört ein guter Teamspirit einfach dazu. Auf der diesjäh-

rigen Fachmesse „Breakbulk Europe“ in Rotterdam zeigt die internationale Schifffahrts-Branche wieder, zu welchen besonderen Leistungen sie imstande ist, wenn im besten Wortsinne alle an einem Strang ziehen.

An Aufgaben und damit an Arbeit mangelt es den auf dieses Gütersegment ausgerichteten Unternehmen definitiv nicht. So kann eine maritime Energiewende, wie sie derzeit

viele Staaten in Europa, aber auch auf anderen Kontinenten vor dem Hintergrund des Klimawandels herbeiführen, nur dann gelingen, wenn die vielen Bauteile, die etwa für die Errichtung von neuen Windparks auf See oder auch an Land benötigt werden, auch nach einem gut durchdachten Plan transportiert werden. Dafür ist das für diese Güter besonders konzipierte Seeschiff ebenso unerlässlich wie

auch Logistikexperten, die im Wortsinne ihr Handwerk beherrschen.

In der vorliegenden Sonderbeilage finden sich einige besondere Beispiele dafür, wie eine wohldurchdachte Kräftebündelung zum Erfolg führt. Auch in diesem Jahr dürften von der „Breakbulk Europe“ wieder wertvolle Impulse für die maritime Branche ausgehen. In diesem Sinne: „All hands on deck.“ ■ EHA

ANZEIGE

Unsere (Hafen-)Logistikkonzepte für Breakbulk & Projektladung – flexibel und nachhaltig!

c-port-kuestenkanal.de | info@c-port-kuestenkanal.de

c-port

cargo & industrie
am küstenkanal

RHENUS
LOGISTICS

Für Hamburger und Bremer Unternehmen zählt die Breakbulk Europe zum Pflichtprogramm. Mit dem „Port of Hamburg“-Gemeinschaftsstand präsentieren in diesem Jahr zehn Unternehmen aus der Hansestadt sowie der Metropolregion zwischen dem 21. und 23. Mai 2024 ihre Angebote und Leistungen. Der spezialisierte Breakbulk-Umschlag gilt als äußerst arbeitsintensiv, verbunden mit hoher Wertschöpfung. In diesem Segment kommen vor allem Mehrzweckterminals zum Einsatz.

Der Umschlag an der Elbe im Bereich konventionelles Stückgut konnte 2023 allerdings nicht an das starke Vorjahr 2022 anknüpfen. Mit einem Umschlag von 1,2 Millionen Tonnen in diesem Segment (inklusive RoRo) musste ein leichter Rückgang verzeichnet werden, der nach Einschätzung von Hafen Hamburg Marketing (HHM) jedoch im Bereich der üblichen Schwankungen liege und im Rahmen der gedämpften Nachfragesituation einzuordnen sei. Einzelbereiche, wie der Import von Papier und Kraftfahrzeugen, hätten unterdessen 2023 positive Entwicklungen gezeigt.

Gemeinsam mit den Partnerhäfen und -unternehmen in der Metropolregion bietet der Hamburger Hafen ein breites Spektrum an Breakbulk-Dienstleistungen. Mit der Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA), dem NVOCC-Dienstleister Saco Shipping, der Speditionsgesellschaft Alfons Köster & Co. und dem Logistikdienstleister TCO Trans Cargo sind vier Hamburger Unternehmen auf dem rund 70 Quadratmeter großen Gemeinschaftsstand in Halle 1, Stand B11-C11, vertreten. Darüber hinaus beteiligen sich in diesem Jahr aus der Hamburger Metropolregion Brunsbüttel Ports, Port of Kiel, die

Hansestädte zeigen Flagge

Fachmesse Breakbulk Europe für Projektlogistik und Stückgut startet in Rotterdam – Deutsche Häfen mit Gemeinschaftsständen vor Ort



Fotos: Wygand

16 Aussteller aus Bremen, Bremerhaven und der Region präsentieren sich in Halle 1, Stand F21-G20

Lübecker Hafen-Gesellschaft (LHG) und Rendsburg Port an dem Messeauftritt.

Mit dem Kontraktlogistikspezialisten Axxum aus Wuppertal sowie European Cargo Logistics (ECL) aus Lübeck kommen dieses Jahr auch zwei weitere international aufgestellte Partner hinzu.

Hafen Hamburg Marketing organisiert den Gemeinschaftsstand „Port of Hamburg“ auf der Breakbulk Europe bereits seit 2006 mit dem Ziel, die breiten Dienstleistungen des Hamburger Universalhafens und der Met-

ropolregion umfassend vorzustellen.

Mit an Bord auf der weltweit größten Projekt- und Stückgutmesse im Rotterdamer Ahoy Messezentrum sind natürlich auch die Bremischen Häfen. Auf dem von der Hafenmanagementgesellschaft Bremenports organisierten Messestand stellen dieses Jahr 16 Betriebe aus Bremen, Bremerhaven und dem Umland auf einer Fläche von rund 150 Quadratmetern eine breite Palette von Logistiklösungen und Dienstleistungen vor. „Zwei davon, Smartkai und

3

Tage dauert die Messe im Rotterdamer Messezentrum Ahoy

ANZEIGE





Der 70 Quadratmeter große „Port of Hamburg“-Gemeinschaftsstand steht in diesem Jahr in Halle 1, Stand B11-C11

10.445

Besucher zählte die Breakbulk Europe im vergangenen Jahr - Rekord!

120

Länder, aus denen die Besucher kommen, unterstreichen die Internationalität

7 Worldwide Logistics, sind dieses Jahr neu hinzugekommen“, freut sich Bremenports-Pressesprecher Matthias Koch gegenüber dem THB.

Die Branchenexperten der Bremischen Häfen befinden sich in Halle 1 am Stand IF21-G20. Zu den Ausstellern

auf dem Messestand zählen unter anderem Reedereien, Speditionen, Stauereien, Schiffsmakler, Containerdienstleister, Terminalbetreiber sowie Verpackungs- und Transportunternehmen. Beispielsweise sind die fest in der Weserstadt verwurzelten

Unternehmen Eurogate, BLG Logistics, CHS Container Group, Norlat Shipping und die Menzell Döhle Group auf dem Gemeinschaftsstand vertreten.

Die dreitägige Veranstaltung Breakbulk Europe verzeichnete im vergangenen Jahr mit

insgesamt 10.445 Fachleuten aus der gesamten Lieferkette, die sich an dem Rotterdamer Messezentrum Ahoy versammelten, einen neuen Teilnehmer-Rekord. Die Messegäste kamen laut Veranstalter aus über 120 Ländern angetrieben. ■ *jwy/bo*

ANZEIGE



SCHRAMM
Ports & Logistics

FLEXIBEL & UNIVERSAL



BRUNSBÜTTEL PORTS
more than moving



RENSBURG PORT
more than moving



GLÜCKSTADT PORT
more than moving



SCHRAMM
Ports & Logistics SWEDEN






17

HAFEN- UND LOGISTIKSTANDORTE IN
NORDDEUTSCHLAND UND SKANDINAVIEN

www.schrammgroup.de

company of
SCHRAMM
group ■■■■



Brunsbüttel Ports GmbH

„Das war echte Teamarbeit!“

Drewes Logistics aus Bremen organisiert den Transport von zwei Schiffsbeladern quer über den Persischen Golf – „BBC Mont Blanc“ in Teilcharter genommen

„Wir hatten einfach das richtige Schiff mit der richtigen Rate zum richtigen Zeitpunkt an der Hand“, beschreibt Marco Steinforth das Erfolgsgeheimnis für ein kürzlich erfolgreich abgeschlossenes Großprojekt. Steinforth ist Projektmanager bei Drewes Logistics mit Hauptsitz in Bremen.

Der Logistikdienstleister erhielt von seinem langjährigen Kunden Neuero Industrietechnik aus Melle den Auftrag, den Transport von zwei jeweils rund 260 Tonnen schweren, fertig montierten Schiffsbeladern von Jebel Ali in Dubai nach Jubail in Saudi-Arabien zu organisieren. „Die reine Schiffsfahrt quer über den Persischen Golf dauerte zwar nur einen Tag, aber der Gesamtaufwand war natürlich um ein Vielfaches höher“, bilanziert Steinforth im Gespräch mit dem THB.

So sorgte Neuero zunächst selbst dafür, dass der Stahlbau und die Montage für die Schiffsbelader in Jebel Ali erfolgten. Und jetzt kam Drewes Logistics ins Spiel: Die „BBC Mont Blanc“ von BBC Chartering, einer Reederei der Briese-Gruppe in der ostfriesischen Stadt Leer, wurde in Teilcharter genommen und lief



Vorsichtig nehmen die Schwergutkrane im Tandembetrieb den Koloss mit einem Gewicht von rund 260 Tonnen an Bord

Fotos: Drewes Logistics

260

Tonnen wiegt jeweils einer der beiden Schiffsbelader

Just-in-Time Jebel Ali an. Hier wurden die Schiffsbelader mit selbstfahrenden Schwerlasttrailern, kurz SPMT (steht für Self-Propelled Modular Transporter) in Organisation des Lieferanten vom Montageplatz an die Kaikante vor die „BBC Mont Blanc“ gefahren. Direkt

DREWES GROUP

Die Unternehmensgruppe ist ein bis heute familiengeführtes Logistik- und Schifffahrtsunternehmen mit Hauptsitz in Bremen. An den Standorten in Deutschland, Belgien, Frankreich, Südafrika und seit 2023 auch in Ägypten, China, Österreich und den USA beschäftigt das Unternehmen mit seinen beiden Sparten Drewes Logistics und Drewes Shipping über 70 hoch spezialisierte Mitarbeiter. Erst kürzlich wurde ein Standort in Düsseldorf eröffnet. „Das ist ein weiterer bedeutender Schritt für unsere nationale und internationale Expansion“, erläutert Geschäftsführer Dr.-Ing. Patric Drewes, denn: „Der Markt für Logistiklösungen zeigt sich für uns auch weiterhin sehr robust und attraktiv. Deswegen investieren wir in unsere Marktpräsenz und planen noch weitere neue Standorte.“ Die Drewes Group erwirtschaftet einen Umsatz von über 100 Millionen Euro jährlich. Gleichberechtigte Partner sind die Brüder Dr.-Ing. Patric Drewes und Robert A. Drewes. Thomas Hölker und Sascha Simon sind neben Patric Drewes Geschäftsführer bei Drewes Logistics. *Die Drewes Group auf der BREAKBULK EUROPE: Stand 1B45*

ANZEIGE

Bringing essential goods to the world. Together.

Handling

www.euroports.com

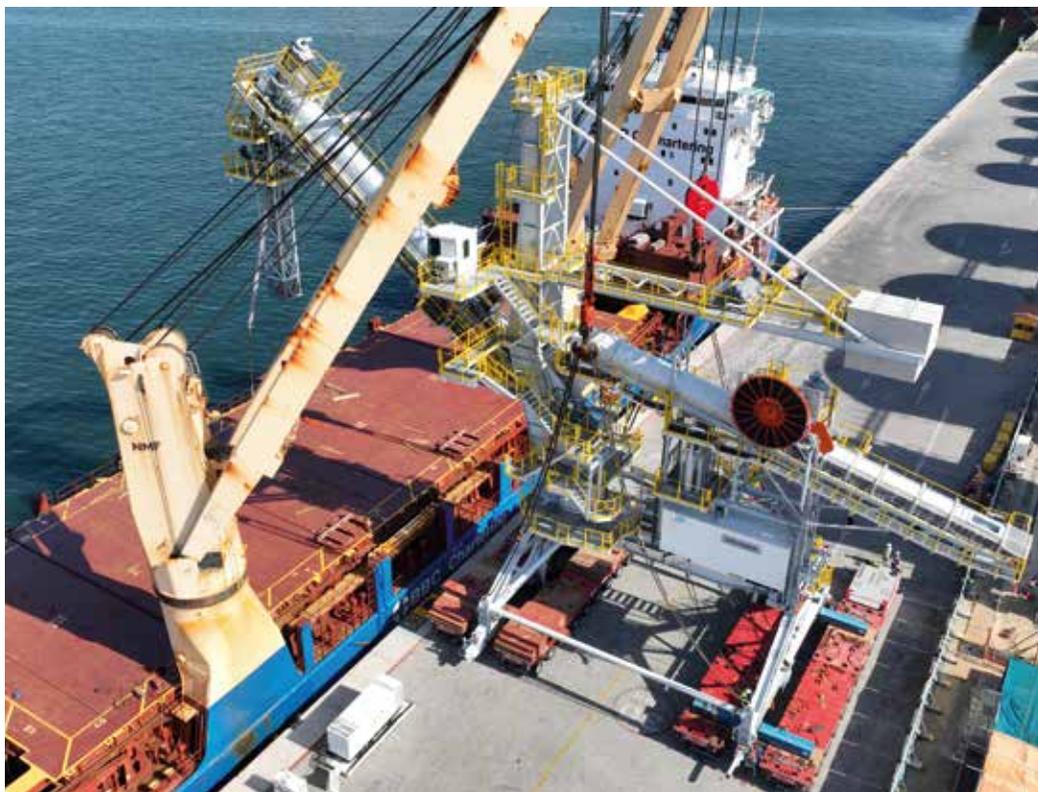
Logistics

Storage

Transport

VAS

www.euroports.de



Vier SPMTs bringen den fertig montierten Schiffsbelader unter die Kräne der „BBC Mont Blanc“

von den SPMTs übernahm Drewes die weitere Regie: „Anschlagen, Stauen, Laschen und alles, was dazugehört in Jubail“ sowie das komplette Stevedoring in Jubail“, berichtet Steinforth. „Das Laden der sperrigen Anlagen haben Crew und Schiff mit eigenem Geschirr erfolgreich und professionell umgesetzt.“ Auch wenn die Reise nur kurz war: „Wegen des hohen Gewichts und des

konstruktionsbedingt hoch liegenden Schwerpunktes musste eine besonders sorgfältige Ladungssicherung vorgenommen werden.“

Am nächsten Tag setzte die Crew der „BBC Mont Blanc“, ebenfalls wieder mit eigenem Geschirr, den ersten Schiffsbelader in al-Dschubail direkt auf die Schienen des dortigen Bulk-Terminals. Gleich darauf ging es zurück, um den zwei-

ten Lader abzuholen. Damit fungierte der Mehrzweckfrachter quasi als „Project Cargo Shuttle“.

„Das war echte Teamarbeit“, freut sich Steinforth, der die erste Verladung vor Ort persönlich überwachte. Mit an Bord für dieses außergewöhnliche Projekt waren neben den Experten von Drewes Logistics und BBC Chartering auch als Berater und



„Auch wenn die Reise nur kurz war: Wegen des hohen Gewichts und des konstruktionsbedingt hoch liegenden Schwerpunktes musste eine besonders sorgfältige Ladungssicherung vorgenommen werden“

Marco Steinforth
Manager Projects & Operations bei Drewes Logistics

Surveyor German Transport Engineering aus Florstadt und das Dubai-Büro der Martrade Group aus Düsseldorf.

Mittlerweile hat Drewes Logistics knapp ein Dutzend komplexe Transporte für Neuero Industrietechnik abgewickelt. Die beiden jüngsten werden nicht die letzten gewesen sein: „Neue Projekte sind schon in Sicht“, kündigt Steinforth an. ■ bo

ANZEIGE

DIE KRAFT ZUR LÖSUNG.

Schmidbauer ist Ihr konstanter Partner für Schwerlast in allen Dimensionen. Profitieren Sie von unserer jahrzehntelangen Kompetenz und Expertise, die seit 1932 **die Kraft zur Lösung** garantiert. Besuchen Sie uns auf der Breakbulk Europe in Rotterdam!

www.schmidbauer-gruppe.de

Schmidbauer

Stand 1C20

Die Schwergutreederei AAL Shipping (AAL) hat einen kleinen Meilenstein in ihrer Geschichte und in ihrem laufenden Expansionsprogramm erreicht: Das US-Unternehmen feiert in diesem Jahr das zehnjährige Bestehen seiner Tochterfirma AAL Americas. Das im April 2014 gegründete Büro mit Hauptsitz im texanischen Houston plant und führt regelmäßige Pazifikverkehre von und nach Asien sowie Transatlantikverkehre nach Europa und in den Nahen Osten durch.

Mit seiner Erfahrung in der Koordination von Projekten auf der ganzen Welt und einer hoch spezialisierten Flotte von Schwergutfrachtern, die in der Lage sind, auf jeder Fahrt neben Stück- und Schüttgut auch überdimensionale Projektladung zu transportieren, hat sich AAL Americas nach eigener Auffassung eine eigene Nische in dem ohnehin schon hoch spezialisierten Breakbulk-Segment geschaffen.

„Eine Vertretung vor Ort ermöglicht die direkte Kommunikation mit Kunden und Lieferanten in derselben Zeitzone, was für den Betrieb eines Unternehmens, bei dem Zeit und Zuverlässigkeit von entscheidender Bedeutung sind, unerlässlich ist“, betont Henrik Hansen, General Manager von AAL Americas. In den letzten zehn Jahren hätten die USA als Reaktion auf Chinas traditionell starken Einfluss auf die Versorgung mit kritischen Materialien, die für erneuerbare Energien, emissionsfreie Fahrzeuge und saubere Technologien benötigt werden, versucht, breitere und robustere internationale Lieferketten aufzubauen und ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu verschiedenen Import- und Exportpartnern weltweit zu vertiefen. „Vor allem geopolitische Gründe haben dazu geführt, dass auch südostasiatische Märkte wie Vietnam oder Thailand und der europäische Markt von dieser US-Handelsstrategie profitieren.“ Und damit auch AAL.

So hätten in den vergangenen Jahren die AAL-Aktivitäten ein starkes Wachstum bei Komponenten für Industrieprojekte in Vietnam gezeigt. Darüber hinaus habe sich auch Thailand zu einem

Energiewandel in den USA sorgt für viele Projekte

Gute Perspektiven für AAL Shipping – Zehnjähriges Jubiläum für AAL Americas – Neubauten verstärken die Flotte



Bilden seit 2014 das AAL-Team in Houston (von links): Eugene Nutovych (Senior Chartering Manager), Henrik Hansen (General Manager), Christian Johnson (Regional Operations Manager), Grant Leal (Voyage Operator), Pavao Kopic (Chartering Manager) und Jacqueline Berry (Sales Manager)



Würdigt mit seinem Namen den bedeutenden Stückgut-Hafen sowie das regionale AAL-Büro in Houston: Die „AAL Houston“ ist einer der insgesamt sechs Neubauten der „Super-B-Klasse“ mit einer Tragfähigkeit von jeweils 32.000 Tonnen

wichtigen und wachsenden Kandidaten entwickelt, ebenso wie der Nahe Osten und Indien. Angesichts der kontinuierlich steigenden Nachfrage nach Energieerzeugung seien damit verbundene Industrieprojekte - wie der Bau neuer LNG-Anlagen im US-Golf - gute Einsatzfelder für Mehrzweckfrachter (MPPs).

Laut AAL Americas soll vor allem durch das Thema Nachhaltigkeit, welches aktuell auch in den USA von einer grünen Lobby vorangetrieben werde, der Sektor

der erneuerbaren Energien angekurbelt werden: So würden die Windenergie, Solarenergie und seit Kurzem auch die Wasserkraft stärker in den Vordergrund rücken.

Zum Hintergrund: Die Investitionen in Windenergie in den Vereinigten Staaten sind in den letzten zehn Jahren drastisch angewachsen. So stiegen die Investitionen zwischen 2018 und 2022 in Windenergie um 49 Prozent und übertrafen damit alle anderen Arten der Energieerzeugung - mit Ausnahme der

Solarenergie. Im Jahr 2023 nahmen die Windturbinenbestellungen um 130 Prozent auf etwa 17 Gigawatt (GW) zu, wobei 80 Prozent davon zur Auslieferung für das Jahr 2025 oder später geplant sind. Es wird erwartet, dass in diesem Jahr etwa sieben Gigawatt an Windenergie hinzukommen. Gleichzeitig haben die Hersteller von Windturbinen das US-Inflationsgesetz genutzt, um in heimische Windkraftanlagen zu investieren.

Auch die US-Ölproduktion wird in den Jahren 2024 und

2025 voraussichtlich ein Rekordniveau erreichen. Laut einer aktuellen Energieprognose der Energy Information Administration soll die durchschnittliche US-Ölproduktion im laufenden Jahr auf voraussichtlich 13,2 Millionen Barrel pro Tag steigen und 2025 rund 13,4 Millionen Barrel pro Tag erreichen - und damit das Niveau von vor der Covid-19-Pandemie übertreffen.

In Nordamerika werden zwischen 2024 und 2028 über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg 558 neue Öl- und Gasprojekte in Betrieb gehen. Davon entfallen 74 auf Upstream-Projekte und 263 auf Midstream-Projekte. AAL Americas hofft, von diesem Energiewandel mit seinem Know-how und seinem Dienstleistungsportfolio profitieren zu können.

„Mit unserer Einstellung, der Ladung zu folgen und unseren Kunden gegenüber loyal zu sein, ist es uns gelungen,



Foto: AAL Shipping

Profitiert vom Energiewandel, der auch in den USA verstärkt vollzogen wird: Schwergutfrachter „AAL Brisbane“ transportierte über 12.800 Frachttonnen von den südkoreanischen Häfen Kunsan und Pyeongtaek nach Beaumont in Texas. Die Projektladung war für ein LNG-Projekt in Texas bestimmt

AAL Shipping auf der BREAKBULK EUROPE: Stand 2A10-B11

uns an alle Veränderungen bei den Ladungsarten und -strömen anzupassen und die sich ständig ändernden Anforderungen unserer Kunden aus jedem größeren Hafen in Nordasien, Südostasien oder dem Nahen Osten zu erfüllen. Da wir in einer Branche tätig sind, die uns regelmäßig vor neue, oft unerwartete Herausforderungen stellt, legen wir großen Wert auf die direkte Interaktion mit Kunden und Lieferanten“, betont Hansen. 2024 markiere das zehnte

Jahr als AAL Americas, „und es könnte eines unserer bedeutendsten werden. Unsere neue ‚Super B-Class‘-Flotte wird den Ruf von AAL als führendes Unternehmen im Premium-Schwergutsegment unterstreichen.“

Diese Schiffe, von denen eines den Namen „AAL Houston“ (IMO 9958779) tragen wird, sollen AAL Shipping und damit AAL Americas in die Lage versetzen, ein noch größeres Frachtvolumen zu bewältigen und eine breitere

Nachfrage nach Industrieprojekten und Kunden zu bedienen. Die zusätzliche Tonnage soll es der Reederei darüber hinaus ermöglichen, die Position in Mittel- und Südamerika zu stärken. Wie die Reederei weiter mitteilt, hoffe man zukünftig, insbesondere an der Ostküste Südamerikas mit ihren riesigen Märkten wie Brasilien und Argentinien vom Ausbau der Infrastruktur und von Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien profitieren zu können. ■ *jwy/bo*

ANZEIGE

RENSBURG PORT

SCHWERES FÄLLT UNS LEICHT



4.000 PS
machen Schweres leicht

34.000 m²
für Montage und Lagerung

145.000 m²
verfügbare Gewerbeflächen

250 t
Tragfähigkeit der Krane

0 m
Entfernung zum Nord-Ostsee-Kanal



von **Roger Heidmann**

Geschäftsführer der LSA Logistik
Service Agentur in Bremen

Kennen Sie den „StoreCheck“? Gerade eben habe ich mit einem guten Freund telefoniert. Der ist Sternekoch und zeigt Restaurants, wie sie ihr Business besser machen. Und das Erste, was der macht: Er geht ins Lager und in die Kühlräume. „Das zeigt mir alles“, sagt er. In der Tat, ein Gang durchs Lager zeigt schnell, welche Potenziale Unternehmen haben.

Die Lagerlogistik führt vielfach immer noch ein Schattendasein. Dieses Schattendasein bildet den grauen Markt der Lagerlogistik. Sie ist eng verbunden mit der innerbetrieblichen, oft verdeckten Leerstandsquote.

Diesen StoreCheck mache ich auch bei meinen Kunden. Eben sagte mir ein Unternehmer, sein Lager sei überfüllt und er wolle weitere Flächen anmieten. Er bekam aber keine. Das Unternehmen verkauft online Holzplatten und -produkte. Die werden im Innenausbau, in Küchen, für Möbel, als Treppentritte oder Wandelemente verwendet. Der Bestand hatte sich in zwei Jahren nahezu verdoppelt. Die Gründe waren Lieferengpässe aufgrund der bekannten Krisen und die damit einhergehende, gezielte Bevorratung bestimmter Produkte. Mit der höheren Verfügbarkeit und kurzen

Engpass Fläche?

Den grauen Markt der Lagerlogistik auch im Breakbulk-Geschäft nutzen – Gastbeitrag von Roger Heidmann



Engpass contra Leerstand:
Ein StoreCheck zeigt, wie sich Lagerbestände so optimieren lassen, dass ein effizienter Zugang zu den Waren bleibt, ohne Platz zu verschwenden

Foto: Maersk

IMPRESSUM

Sonderbeilage N° 8

zum THB Deutsche Schifffahrts-Zeitung
N° 95 vom 21. Mai 2024

DVV Media Group GmbH

Postfach 10 16 09, D-20010 Hamburg
Heidenkampsweg 73-79, D-20097 Hamburg
T.: +49 40 23714-0

Chefredakteur:

Eckhard-Herbert Arndt (EHA, V.i.S.d.P.)

Stellvertretender Chefredakteur:

Benjamin Klare (bek)

Redaktion:

Joshua Wygand (jwy),

Behrend Oldenburg (bo)

Layout:

Andreas Gothsch; Andreas Voltmer (Ltg.)

Anzeigenverkauf:

Stephan-Andreas Schaefer

T.: + 49 40 23714-253,
stephan-andreas.schaefer@dvvmedia.com

Druck:

Albert Bauer Companies GmbH & Co. KG

Copyright:

Vervielfältigungen durch Druck und

Schrift sowie auf elektronischem Wege, auch

auszugsweise, sind verboten und bedürfen der

ausdrücklichen Genehmigung des Verlages.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und

Abbildungen übernimmt der Verlag keine Haftung.

ISSN 2190-8753

Lieferzeiten werden Wettbewerbsvorteile erzielt.

Holzlager sind wie 3-D-Puzzles. In diesem Fall lagerten zwar nicht so viele Artikel (nur 420), aber die 260 Verpackungseinheiten besaßen mehr als 50 ungleiche Längen und Breiten. Kein Maß passte in den Standard der Europalette. Am Ende haben wir 20 Prozent Raum und Fläche gewonnen - und bei gleichbleibendem Bestand die Produktivität erhöht.

Natürlich wird die Zahl nicht in jedem Lager erreicht. Aber auch in Produktionshallen zeigen die Flächenbilan-

zen oft, dass bis zu 60 Prozent der Flächen für Logistikaufgaben und weniger fürs Kerngeschäft genutzt werden.

Die Lagerlogistik ist zwar die Herzkammer der Logistik, aber im Dilemma gefangen. Sie ist eine ewige Gratwanderung zwischen den Zielkonflikten. Für die richtige Balance haben wir den StoreCheck entwickelt: Wir wollen damit die Gratwanderung zwischen Engpass und Leerstand besser meistern - selbst dann, wenn bisher alles super organisiert und scheinbar alles ausgereizt ist. Wir schaffen mehr Platz in den Logistikflä-

„Mein erstes Lager habe ich 1990 geplant. Später als Betriebsleiter musste ich das umsetzen, was ich vorher geplant habe. Seitdem habe ich viele Situationen in Lägern erlebt, von der ersten Idee bis zur ersten Inventur, vom Leerstand bis zum Stillstand, vom Standard bis zum scheinbar Unvorhersehbaren“

Roger Heidmann

chen, damit das Kerngeschäft besser läuft, dazu wandeln wir freie Flächen und Ressourcen in Umsatz, die ohnehin durchschnittlich zehn Euro pro Quadratmeter im Monat kosten.

Ein anderer Kunde aus der Luft- und Raumfahrtbranche sagte mir dazu: „Wir haben jetzt jeden Cent in Einkauf, Produktion und Administration umgedreht. Es ist alles ausgereizt, nur im Lager wissen wir nicht so richtig, wie wir das am besten machen.“ Am Ende stieg seine Reputation im Unternehmen, weil er den Prozess mit dem Store-Check angestoßen hatte: Er fand besseres Gehör. Stand nicht mehr ewig in der Kritik, weil das Lager die Produktion

störte. Und er erzielte bessere Einkaufspreise, weil er Platz hatte, größere Losgrößen einzukaufen.

Ein weiteres Beispiel zeigt, wie ein Gang durchs Lager zur Organisationsentwicklung führt - Auszüge aus meinen E-Mails mit einem CEO:

„Jedes Mal, wenn ich eine Halle betrete, entsteht bei mir im Kopf eine Flächenbilanz. Ich trenne dann die Flächen des Kerngeschäftes von der Logistik und komme oft zur Erkenntnis, dass Produktionshallen zu maximal 30 bis 40 Prozent fürs Kerngeschäft genutzt werden und zu 60 bis 70 Prozent für Logistikaufgaben. Wenn man Ihr Kanban-System für einen Moment ‚wegdenkt‘: Wie viel Fläche

gewinnen Sie fürs Kerngeschäft?“

Antwort des CEO: „O ja, da wird mir ganz anders, wenn ich daran denke. Aber mit dem Schritt in Richtung ‚lean‘ werden Lager und Logistik aufs Fließen fokussiert und Bestände vermieden, wo es nur möglich ist. Allerdings tasten wir uns gerade vorsichtig daran. Sie haben mit Ihrer Beobachtung unbedingt recht.“

Meine Frage: „Die Ladungsträger im Lager sind Europaletten, teilweise Industriepaletten. Sie scheinen nicht zu den Warenträgern zu passen, die Sie in der Produktion verarbeiten. Letzteres sorgt zwar für einen hohen Füllgrad im Lager (zum Zeitpunkt der Besichtigung), aber nicht zu einer

hohen Raumnutzung, da Ladungsträger und Warenträger nicht optimal zueinanderpassen. Ohne Ihre Sendungs- und Lagerstrukturen oder Ihre ABC-Analyse zu kennen und mit Verlaub: Irgendwas passt nicht, so mein Gefühl.“

Antwort des CEO: „Auch vollkommen richtig - jetzt sind wir dabei, 400 Stellplätze, die Abfälle eingenommen haben, freizumachen. Dann beginnt die Lagerneustrukturierung nach ABC/Laufwegeintensität. Hier gibt es klar auch eine immer wieder angemahnte Organisationschwäche, die sich als revolvierende Tätigkeit versteht.“

Mein Kommentar: „Dahinter steckt natürlich auch die Frage. Was kostet Ihr Lager? Nicht nur im Betrieb, sondern insbesondere hinsichtlich der Waren- und Bestandswerte, die ja unmittelbar bilanzwirksam werden. Sicherlich würde ein Teil der o. g. Punkte die Bestände senken. Sie haben sicherlich noch mehr. Aus meiner Sicht geht damit immer die gesamtlogistische Betrachtung einher, d. h. Ihr Geschäftsprozess entlang der Beschaffungs-, Produktions-, Distributions- Ersatzteillogistik und der Retouren.“

Antwort des CEO: „Genau, wir denken jetzt, dass sich unser Einkauf der Supply Chain annehmen muss. Allerdings müssen wir die Qualifizierung hier noch verbessern. Auch die Materialwirtschaft tut sich mit manchen grundlegenden Prozessen schwer. Wir haben leider nicht überall intrinsisch motivierte, konzeptionell und strukturell gut arbeitende Mitarbeiter.“

■ bo

KOSTEN VS. SERVICELEVEL

Lagerbestände kosten Geld, aber ein zu niedriger Bestand kann zu Lieferverzögerungen und Kundenunzufriedenheit führen. Die richtige Balance zwischen Lagerhaltungskosten und Servicelevels zu finden, ist eine Kunst.

SICHERHEITSBESTAND VS. ZEIT FÜR DIE WIEDERBESCHAFFUNG

Es ist schwierig, die zukünftige Nachfrage genau vorherzusagen. Ein zu hoher Lagerbestand führt zu Überbeständen, während ein zu niedriger Bestand zu Engpässen führt. Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die richtige Menge an Beständen zu halten, um die Nachfrage zu erfüllen, ohne zu viel zu investieren.

ENGPASS VS. LEERSTAND

Lagerplatz ist begrenzt und teuer. Im StoreCheck zeigen wir, wie Lagerbestände so organisiert werden, dass ein effizienter Zugang zu den Waren bleibt, ohne Platz zu verschwenden.

ZENTRAL VS. DEZENTRAL, INHOUSE ODER OUTSOURCING

Verträge mit Lieferanten und Logistikunternehmen beeinflussen die Lagerstrategie. Idealerweise passt die Lagerstrategie zu den Vertragsbedingungen und den erwarteten Lieferzeiten.

BUILT TO ORDER VS. BUILT TO STOCK

Die Logistik in Projekten, aber auch Unikat- und Einzelfertiger, verfolgen andere Lagerstrategien im Vergleich zu Lagerhaltern, deren schnelle Warenverfügbarkeit entscheidend für den Verkaufserfolg ist. Man spricht von „built to stock“ und „built to order“. Die Ansatzpunkte zur Optimierung unterscheiden sich oft, so dass der falsche Optimierungsansatz auch zum Eigentor führen kann.

ANZEIGE



Mukran Port Terminals GmbH & Co. KG
A multi-purpose stevedoring company located on the Baltic Sea.
 Wide range of services from bulk cargo, break bulk cargo, heavy cargo, project cargo up to containers.



Sülzle Stahlpartner setzt auf Lübeck

Neue Krananlage im Bau – Lübecker Hafen-Gesellschaft ist Logistikpartner



Foto: LHG/Schlotmann

Die LHG hat den Nordlandkai in eine neue Nutzung überführt, heute ist er ein multifunktionaler Terminal, unter anderem für den Umschlag und die Lagerung von Stahl für den Kunden Sülzle Stahlpartner

Sülzle Stahlpartner, einer der größten Bewehrungsstahlhändler und Biegebetriebe Deutschlands mit Hauptsitz in Rosenfeld (Baden-Württemberg), investiert in erheblichem Umfang in den Standort Lübeck.

Mit einem neuen Außenlager unmittelbar am Nordlandkai

werden die Lagerkapazitäten deutlich erweitert. Dafür wurden die bestehenden Gebäude und veralteten Anlagen im Jahr 2022 rückgebaut, um 2023 mit dem Bau zu beginnen.

Neben einem Brückenkran investiert das Unternehmen hier in neue Büro- und Sozialräume und in eine moder-

ne Anlagentechnik auf dem Gelände. Die Fertigstellung ist für den Sommer 2024 geplant.

Die beeindruckende neue Krananlage misst 153 Meter in der Länge und acht Meter in der Höhe. Die gesamte Spannweite beträgt 32 Meter. Der Kran ist mit zwei Hebezeugen ausgestattet, die jeweils bis zu zehn Tonnen heben können. Er wird für den Umschlag von Bewehrungsstahl unterschiedlicher Stärke und Länge eingesetzt. Um ein unkontrolliertes Schwingen der angehängten Last während des Umschlags zu verhindern, sind die Brückenkräne mit einer Laststabilisierung und Pendeldämpfung ausgestattet. Beim Transport der tonnenschweren Lasten verlässt sich Sülzle auf eine innovative Magnethebetechnik.

Die LHG ist am Standort Vermieter und Logistikpartner für Sülzle: „Wir haben

uns 2019 ganz bewusst für das Hafengelände und die Zusammenarbeit mit der Lübecker Hafen-Gesellschaft entschieden. Das vereinfacht und beschleunigt die Beschaffung und reduziert gleichzeitig den CO₂-Fußabdruck“, erläutert Geschäftsführer Andreas Sülzle.

Auch wenn der Schwerpunkt der LHG künftig weiterhin auf dem RoRo- und Forstproduktenbereich liegen wird, will der Hafendienstleister im Breakbulk- und Projektladungsgeschäft nicht nur mit Sülzle weiter wachsen: „In Verbindung mit den immer größer werdenden Schiffen, die nach Lübeck kommen, erreicht uns zunehmend auch große, sperrige Ladung, wie beispielsweise Rotoren für Windkraftanlagen“, berichtet Mirco Eweler, Leiter Properties bei der LHG. „In Gesprächen mit unseren Kunden haben wir erfahren, dass sie künftig gern noch häufiger Projekt- und Breakbulkladung bei uns umschlagen möchten.“

Wie eben auf dem Nordlandkai, den auch Sülzle nutzt: Heute ist dort ein multifunktionales Terminal für den Umschlag und die Lagerung von Stahl, Massengut, Baustoffen, Stück- und Schwergut entstanden. „Hier haben wir rund 170.000 Quadratmeter überdachte Lagerfläche, mit der wir eine wetterunabhängige Verladung gewährleisten. Als größte zusammenhängende Lagerfläche im Lübecker Raum gibt es für Kontraktlogistiker und Verloader attraktive Möglichkeiten, wie zum Veredeln oder Konfektionieren von Gütern und Waren“, zählt Eweler auf. „Wir wollen unseren Kunden helfen, Transport- und Logistikketten aufzubauen.“ ■ bo

ÜBER SÜLZLE

Das Unternehmen beliefert Bauprojekte vom Einfamilienhaus bis zur Großbaustelle und ist mit 16 deutschlandweiten Standorten einer der größten Bewehrungsstahlhändler und Biegebetriebe Deutschlands. Das neue Außenlager in direkter Nachbarschaft zum Lübecker Nordlandkai ist strategisch günstig gelegen, um einen effizienten und schnellen Warentransport für Bauunternehmen, Industrie und Handwerksbetriebe aus der Region sowie für den eigenen Biegebetrieb zu ermöglichen.

In der dortigen Halle 93 der Lübecker Hafen-Gesellschaft LHG betreibt das Unternehmen außerdem eine hochmoderne und digitalisierte Biegerei. Auf rund 10.000 Quadratmetern werden bis zu 250 Tonnen Betonstahl am Tag verarbeitet, dazu kommen Bewehrungsmatten und andere Komponenten.

Die LHG auf der BREAKBULK EUROPE:

Halle 1, Stand B11-C11 (HHM-Gemeinschaftsstand)

ANZEIGE



BREB GmbH & Co. KG

Ship Owner
Liner Service
Chartering
Agency
Customs

in f

BigLift und CY Shipping ordern Schwergut-Duo in China

Reedereien forcieren Expansion mit Ausbau der „BC-Klasse“ – Decksflächen von jeweils über 6000 Quadratmetern

Die Partner Chung Yang Shipping (kurz: CY Shipping, Korea) und BigLift Shipping aus Amsterdam erweitern ihre Flotte von Schwergut- und Projektladungsfrachtern durch die Bestellung von zwei neuen Heavy Transport Vessels (HTV).

Die erste Einheit, die CY Shipping geordert hat, soll voraussichtlich im vierten Quartal 2025 ausgeliefert werden. Das zweite Schiff, das BigLift Shipping gehören wird, soll im zweiten Quartal 2026 abgeliefert werden. Die Neubauverträge für die beiden neuen HTV wurden mit der chinesischen Werft Jing Jiang Nanyang unterzeichnet. Die gemeinsam von den Auftraggebern entworfenen Spezialschiffe gehören zur neuen „BC-Klasse“.

Die Neubauten sind für den weltweiten Transport von ultragroßen und schweren modularen Ladungen konzipiert, wobei der Schwerpunkt laut Auftraggebern auf Geschwindigkeit und optimierten Lade- und Löscheziten liegt.

Wegen der ähnlichen Abmessungen und Kompo-



Foto: BigLift

nenten werden sie mit den BigLift-Schiffen der „MC-Klasse“ („BigLift Barentsz“, IMO 9710464, und „BigLift Baffin“, IMO 9758557) austauschbar sein, dabei aber noch mehr Deckslänge und Ladekapazität bieten, so die Kooperationspartner in einer gemeinsamen Mitteilung.

Die beiden Einheiten der „BC-Klasse“ werden insge-

6020 Quadratmeter Decksfläche für XXL-Ladung: Die beiden in China bestellten HTV-Einheiten werden jeweils 180 Meter lang

BigLift auf der BREAK-BULK EUROPE: Stand 1A11

samt 180 Meter lang, 43 Meter breit und haben ein Deck mit den Abmessungen von 43 mal 140 Metern, was eine freie Decksfläche von 6020 Quadratmetern ergibt. Die Ladung kann flexibel über das Heck oder über die Seiten des Schiffes über Schienensysteme (Skidding) geladen und gelöscht werden. Die Schiffe der „BC-Klasse“ haben einen Tiefgang von zwölf Metern und eine maximale Tragfähigkeit von 25.000 Tonnen.

„Ich bin sehr stolz darauf, unsere Partnerschaft mit BigLift weiter auszubauen. Als modernes Unternehmen wissen wir, wie wichtig es ist, den Marktanforderungen voraus zu sein, einen Unterschied zu machen und den Anforderungen der Kunden einen Mehrwert zu bieten“, betont James Jung, Direktor bei CY Shipping. „Es ist großartig zu sehen, wie aus einer anfänglichen Idee eine so starke Partnerschaft entsteht. Beide Unternehmen teilen viele der gleichen Werte. Wir freuen uns, dieses Neubauprogramm gemeinsam mit CY Shipping zu starten“, berichtet Johan Boer, Commercial Director bei BigLift Shipping.

Zum Hintergrund: Seit 2019 bündeln BigLift Shipping und CY Shipping ihre Kapazitäten in der Schwertransportschiffahrt. Die aktuelle Flotte, bestehend aus vier HTVs, wird kommerziell vollständig von BigLift Shipping betrieben. ■ [jwy/bo](#)

ANZEIGE

SEEHAFEN
ROSTOCK
HIGH &
HEAVY



Projektladung | Stückgut | RoRo

- Umschlag, Stauung und Sicherung von Projektladungen von bis zu 1.600 Tonnen
- einziger Tiefwasserhafen an der deutschen Ostseeküste
- Industriestandort für Produzenten von schweren und sperrigen Gütern
- erstklassige Hinterlandanbindungen Bahn und Straße
- eng getaktete RoRo-Verbindungen nach Dänemark, Schweden und Finnland



Opening new horizons

www.rostock-port.de

Unsere Häfen. Ihre Zukunft.

www.nports.de

Folgen Sie uns auf

