



Würfel will in China wachsen

Das Reich der Mitte steht im Fokus der Air & Sea-Tochter und ist für andere Sparten interessant.

Von Frank Miener

Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an“, textete einst Udo Jürgens. Als das Unternehmen in etwa so alt war, wagten auch die Verantwortlichen bei der Bremerhavener Würfel Gruppe noch einmal etwas ganz Neues. Denn 2010 – also 64 Jahre nach Gründung – entschlossen sie sich, in die See- und Luftfrachtpedition einzusteigen. Sie gründeten Wuerfel Air & Sea.

Es war offenbar die richtige Entscheidung: „In der Seefracht wachsen wir seit der Gründung konstant“, behauptet Sascha Stroetges, Vize-Präsident bei Air & Sea und Niederlassungsleiter in Köln, wo das operative Geschäft des Unternehmens seinen Sitz hat. Zahlen nennt er nicht, das ist in der gesamten Holding nicht üblich. Nur so viel: Das Wachstum komme vor allem aus dem Import aus Südostasien – dem Schwerpunktgebiet, in dem die Seefrachtabteilung tätig ist.

sprüche abzudecken“, erläutert Stroetges das Vorgehen. Damit will der Dienstleister auch kleinere Kunden erreichen, selbst wenn sie nur wenig Fracht zu transportieren haben.

Neben dem klassischen Container-Geschäft hat sich Wuerfel Air & Sea auf Projekt- und Schwergutlogistik spezialisiert. Landwirtschaftliche Großfahrzeuge und Baumaschinen werden ebenso umgeschlagen wie sperrige Güter und Geräte. Doch der Markt ist schwierig. „Unser Personal und unsere Partner sind weltweit aktiv“, berichtet Stroetges. Es zeige sich, dass anders als früher Exportentscheidungen häufig im Zielland getroffen werden anstatt im Herkunftsland. Das betreffe nicht nur die Seefracht, die traditionell starken Schwankungen unterliegt.

Der Ansatz in der Luftfracht ist ähnlich dem in der Seefracht. Kunden sollen durch Fachbetreuung und kurze Entscheidungswege überzeugt werden. Schwerpunkt ist China. Für den Markt gibt es ein eigenes Kompe-

tenzteam, das im Übrigen auch Seefracht betreut.

Organisches Wachstum ist für die Geschäftsführung, zu der in der Holding neben Gert Würfel, der Sohn des Firmengründers, noch Hans-Jürgen Schlausch und Karim Gebara gehören, wichtig. Die Gruppe habe aber auch immer wieder strategisch zugekauft und sei über Unternehmensbeteiligungen in viele Transport- und Logistikbereiche eingestiegen, sagt Gebara. Außer den Firmen mit Namen Würfel sind das die auf Lebensmittel spezialisierte Columbus Spedition in Bremerhaven, Garant Logistics im Rhein-Main-Gebiet, der Automotive-Spezialist Lorel in Bremen, Spetra in Berlin sowie Lemförder Logistik in Damme.

Damit hat sich Würfel laut Gebara in verschiedenen Geschäftsfeldern aufgestellt und sei an mehreren strategisch wichtigen Standorten vertreten. Die Entscheidungen seien immer aus diesen beiden Erwägungen gefallen, um die Märkte vernünftig erschließen

zu können. Künftige Erweiterungen schließt er nicht aus, Übernahmeoptionen würden regelmäßig geprüft.

Im Mittelpunkt steht Gebara zufolge das Personal. „Wir legen sehr viel Wert auf die fundierte Aus- und Weiterbildung“, sagt er. Speditionskaufleute bildet Würfel überwiegend selbst aus, Seminare und Spezialisierungen werden gefördert und auch verlangt. Dahinter steht auch das große Ziel, Fach- und Führungskräfte aus den eigenen Reihen zu gewinnen.

Würfel ist außer in der See- und der Luftfracht in den Bereichen Automotive, Kontraktlogistik, Handelslogistik und Landverkehr aktiv. Das beschränkt sich nicht auf den nationalen Markt: „Wir suchen natürlich immer auch nach Möglichkeiten, außerhalb Deutschlands zu wachsen“, sagt Stroetges. Speziell China und Ostasien seien im Blick, auch andere Pazifikländer. Ob es künftig auch Niederlassungen im Ausland geben wird, sei offen. (kk)

Auch kleine Kunden ansprechen

Der Bereich See-Export sollte deutlich verstärkt werden, sagt Stroetges. Dafür soll nicht nur Neukundengeschäft sorgen. Wuerfel Air & Sea erstellt auch bestehenden Kunden, für die das Unternehmen vielleicht schon in anderen Bereichen tätig ist, individuelle Angebote. „Wir sehen den Kunden ganzheitlich und versuchen, mit einem Ansprechpartner alle An-



FOTO: WURFEL

Würfel Holding

Die Gruppe hat 2013 mit 1000 Mitarbeitern in 13 Niederlassungen und Unternehmen über 100 Mio. EUR Umsatz gemacht. „Wir haben mehr als 400 LKW im Einsatz, die wir täglich disponieren“, sagt Geschäftsführer Karim Gebara. Bis 2020 sollen es 500 Fahrzeuge sein. Hinzu kämen über 1000 Wechselbrücken und 150 000 m² Stellfläche, um Waren zwischenzulagern. Zu den Kunden gehören Autohersteller wie Mercedes, für den die Würfel-Tochter Lorel in Bremen die Lagerlogistik steuert. In der Kundenliste finden sich ferner Unternehmen aus der Lebensmittel-, der Chemie- und der Papierindustrie.

Ratenerhöhungen der Carrier zeigen Wirkung

Im Verkehr ab Shanghai nach Nordeuropa schossen die Frachten um 28 Prozent nach oben

SEESCHIFFFAHRT Die Ratenerhöhungsprogramme der Linienreedereien haben vergangene Woche deutlich Wirkung gezeigt. Dank ordentlicher Steigerungen auf den Container-Rennstrecken ex Fernost zog der Shanghai Index SCFI um fast 7 Prozent auf 1129,42 Punkte an. Den höchsten Anstieg verzeichneten die Carrier im Verkehr ex Shanghai zu den europäischen Nordrange-Häfen. Die durchschnittliche Spotrate in dem Fahrtgebiet schoss um 28 Prozent auf 1416 USD pro Teu nach oben.

Auf der Route ins Mittelmeer erhöhte sich die SCFI-Spotrate um 8,5 Prozent auf 1700 USD pro Teu, während für Verschiffungen zur US-Westküste sowie der US-Ostküste am Spotmarkt 4 Prozent und 9 Prozent mehr Fracht bezahlt werden musste. Nach Einschätzung von Mark-

tsinsidern stehen die Linien im laufenden Jahr verstärkt unter Druck, ihre Umsätze durch Spotfrachterlöse zu stützen. Grund: Angesichts des hohen Kapazitätsangebots und der scharfen Konkurrenz haben die Carrier zuvor erhebliche Einbußen bei längerfristigen Kontraktraten verzeichnet.

Nach Informationen der britischen Beratungsgesellschaft Drewry wurden Beförderungsverträge mit großen Kunden aus Industrie und Handel für die Asien-Europa-Relation in diesem Jahr zu Raten vereinbart, die 150 bis 200 USD pro Feu niedriger als im Vorjahr liegen. Bei den kürzlich vereinbarten Transpazifik-Kontrakten hätten die Carrier Rateneinschnitte im Volumen von 1,3 Mrd. USD (hochgerechnet auf das Gesamtjahr) hinnehmen müssen.

Seefrachten-Flash

Indexwert am 4.7.2014 und Veränderung zur Vorwoche in Punkten

BBaltic Dry Index	893	+62
Baltic Capesize Index	1864	+91
Baltic Panamax Index	640	+221
Baltic Supramax Index	682	+4
Baltic Handysize Index	403	-17
Baltic Clean Tanker Index	536	-1
Baltic Dirty Tanker Index	741	+20
New ConTex	366	0
Shanghai Containerized Freight Index	1129,42	+70,75
World Container Index Shanghai-Rotterdam*	2515	+169

* Angabe und Veränderung in US-Dollar/Feu
Quelle: Baltic Exchange, Shanghai Shipping Exchange, VHS, Drewry/Cleartrade

In der europäischen Kurzstreckenschiffahrt für Bulk und konventionelles Stückgut ist der Spotmarkt weiter eingebrochen. Angesichts des schwachen Ladungsaufkommens und des verringerten Ratenniveaus fahren Kümos und Minibulker inzwischen unter Betriebskostenniveau.

Laut dem norwegischen Schiffsmakler Norbroker erzielen 3500-Tonner auf typischen Rundreisen in Nordeuropa nur noch Tageseinnahmen von rund 1800 EUR. Im ersten Quartal fuhren die Schiffe in der Spitze 3200 EUR pro Tag ein, wie Norbroker schreibt. „Die Lage in der Ostsee und am Nordkontinent ist sehr ruhig“, notierte der Makler in seinem jüngsten Frachtenbericht. „Die Reeder können keine Ladungen im Voraus buchen, und die Liste der verfügbaren Spotschiffe wird jeden Tag länger.“ (mph/jpn)

NACHRICHTEN

CMA CGM baut neues Terminal in Indien

SEESCHIFFFAHRT Die Reederei-gruppe CMA CGM und der Partner Adani Group werden gemeinsam ein viertes Containerterminal im Hafen Mundra im Nordwesten Indiens entwickeln und bauen. Dazu haben CMA CGM und Adani Ports and Special Economic Zone (Apez) ein Joint Venture auf 50:50-Basis gegründet. Die Kaimauer wird 650 m lang. Auf dem Gelände soll eine Jahreskapazität für 1,3 Mio. Teu geschaffen werden. (jpn)

ANZEIGE



11

PROZENT

aller Tomaten in Luft- und Seefracht-containern wurden 2013 als Luftfracht transportiert. Im Jahr 2000 waren es noch 65 Prozent. (kk)

Finnlines plant Verkauf der Fähre „Finnhansa“

SEESCHIFFFAHRT Finnlines hat Verhandlungen mit der Personalvertretung der Crew des Frachters „Finnhansa“ aufgenommen. Es geht um die Zukunft der 39 Mitarbeiter. Das Schiff soll verkauft werden, weil es nicht mehr wirtschaftlich betrieben werden kann, teilte Finnlines mit. Ein weiterer Grund für den Verkauf seien die Umweltauflagen, die sich durch die neuen Schwefelgrenzwerte vom 1. Januar 2015 an ergeben. (jpn)

ANZEIGE

VIP @ Wallenborn
Internationale Spedition GmbH
WHERE EVER THERE ARE ROADS
WE GO THERE!
CCS • Geb. 352 • 60549 Frankfurt
Fon +49 69 690-22341 • Fax -54871
eMail vip@vipwallenborn.de

Will Air France-KLM Martinair abstoßen?

LUFTFRACHT Die französisch-niederländische Luftfrachtgruppe Air France-KLM Cargo soll Goldman Sachs beauftragt haben, mögliche Käufer für das Luftverkehrsbetreiberzeugnis, die Mitarbeiter und Frachtmaschinen von Martinair zu finden. Dies berichtet „Lloyd's Loading List.com“. Martinair betreibt sechs MD-11F, eine B747-400BCF und vier B747-400ERF, die von KLM Cargo geleast sind. Die komplette Flotte stehe zum Verkauf, heißt es. (kk)