



Auch in diesem Jahr stark aufgestellt:
Mercator Shipping.

Flexibel aufgestellt

Herausfordernde Zeiten, doch Jens Poley, Geschäftsführer des Befrachtungsunternehmens Mercator Shipping GmbH, weiß damit umzugehen. Im Interview gibt er einen Einblick in die Entwicklungen des Unternehmens und verrät, warum es sich lohnt, hin und wieder seine Komfortzone zu verlassen.

Bei der Mercator Shipping GmbH, dem Experten für die Komplettabwicklung von Transporten auf allen europäischen Wasserstraßen, herrscht auch im aktuellen Geschäftsjahr reger Betrieb. Ob im Pendelverkehr oder unter Einbindung der gesamten Transportkette deckt das Befrachtungsunternehmen mit Geschäftssitz in Duisburg eine Großzahl an Routen ab. Binnenschifftransporte zwischen dem Mittelrhein, dem Neckar und der Mosel, aber auch entlang des Mittellandkanals bis hin zu Europas größten Seehäfen zählen dabei zum Tages-

geschäft des Unternehmens so wie auch Seeschifftransporte in ganz Europa. Im Interview mit Geschäftsführer Jens Poley erfuhrt SUT mehr über die aktuellen Geschäftsentwicklungen bei Mercator Shipping und warum es wichtig ist, die eigene Komfortzone hin und wieder zu verlassen.

SUT: Herr Poley, neben anderen Güterarten transportieren Sie vor allem auch Schütt- und Massengüter und bieten ihren Kunden dabei individuell zugeschnittene Dienstleistungen an. Wie würden Sie das aktuelle Geschäftsjahr bisher zusammenfassen?

Jens Poley: Mit viel Ladung am Markt verlief das Transportgeschäft in den ersten drei Monaten des Jahres 2023 noch ähnlich wie im vergangenen Jahr. Seit diesem März bemerken wir einen signifikanten Ladungsrückgang, der die gesamte Branche betrifft. Während der Transport von Baustoffen bis zum Sommer noch im normalen Rahmen verlief, haben sich die Transportmengen in diesem Bereich stark zurückentwickelt. Wir bekommen mit,

Binnenschifffahrt ist jetzt schon grün. Trotzdem findet sie in Diskussionen zur Dekarbonisierung noch immer nicht den Platz, der ihr zusteht.



dass die Baubranche derzeit sehr verhalten agiert, und schätzen dies als eine Entwicklung ein, die mit der Konjunktur und den damit verbundenen Bauzinsen in Verbindung steht. Auch die Kohletransporte sind stark zurückgegangen – bis Ende des Jahres erwarten wir keine so hohe Kohleverstromung, wie es im letzten Jahr der Fall war. Hohe Wasserstände sorgten in diesem Jahr für viel verfügbaren Frachtraum.

Gleichzeitig brach auch aufgrund der Gasölpreise die Nachfrage nach Schiffstransporten ein, da der Transport teurer wurde. Trotz dieser Herausforderungen sind wir bei Mercator Shipping insgesamt sehr zufrieden, da wir auch in diesem Jahr gut ausgelastet waren und weiterhin eine breite Palette an Gütern transportieren. Unsere Schiffe haben auch im Sommer nicht einen Tag gelegen.



SUT: Trotz turbulenter Zeiten beweisen Sie sich als verlässlicher Partner auf den deutschen und europäischen Wasserstraßen. Wie gehen sie mit den auftretenden Veränderungen im Transportgeschäft um?

Jens Poley: Bleibt man beim Beispiel der Kohletransporte, hat uns der Rückgang zwar weniger getroffen, der sinkende Anteil der Kohle als laufendes Massengut hat jedoch natürlich eine Auswirkung auf den gesamten Markt und daher sind wir mittelbar betroffen. Die Anteile aus diesem Bereich konnten wir jedoch glücklicherweise kompensieren. Mit Blick auf die gesamte Güterpalette merken wir, dass der Markt immer schnelllebig wird. Das Konsumverhalten der Kunden hat heutzutage einen deutlich kurzfristigeren Impact auf den Markt, da es produzierenden und anderen Unternehmen mittlerweile möglich ist, direkter auf externe Faktoren wie eine sinkende Nachfrage, steigende Gaspreise oder auch niedrige Wasserstände zu reagieren. Daher ist es uns wichtig, dass wir unseren Kunden auch bei plötzlichen Veränderungen schnelle Lösungen anbieten können, indem wir gemeinsame Maßnahmen entwickeln und uns so flexibel wie möglich aufstellen. In unserem Alltagsgeschäft setzen wir auf Umläufe und haben die Verkehre oft langfristig geplant. Zudem haben wir sehr solidarische Partner, die sich unter anderem aufgrund dieser Verlässlichkeit gut bei uns aufgehoben fühlen.

SUT: Treffen Sie auch bereits Maßnahmen hinsichtlich der zunehmenden klimatischen Veränderungen?

Jens Poley: Der Klimawandel ist in unserer Branche bereits seit einiger Zeit greifbar, was man zum Beispiel auch daran merkt, dass die Einschätzung der Wasserstände immer schwieriger wird. Vor drei oder vier Jahren hätte man den Wasserstand in einer Woche grob einschätzen können. Das traut sich heute keiner mehr zu. Wir setzen daher auf eine sehr enge und direkte Kommunikation mit unseren Kunden und haben so bisher immer die passende Lösung gefunden. Auch wenn man nur schwer vorher sagen kann, wie sich der Markt entwickeln wird, ist für mich zudem klar: Das Binnenschiff ist jetzt schon grün und entlastet zu großen Teilen die Umwelt. Trotzdem findet die Binnenschifffahrt in den Diskussionen zur Dekarbonisierung im Transport- und Logistiksektor noch immer nicht den Platz, der ihr zusteht.

SUT: Woran machen Sie Ihr Argument fest?

Jens Poley: Zum Beispiel daran, dass jede Tonnage, die auf dem Wasser fährt, auf der Straße fehlt. Ein Binnenschiff mit bis zu

4000 Tonnen Kapazität ersetzt insgesamt 160 Lkw. Auch aufgrund der bestehenden Strukturen, dass zum Beispiel auf den Schiffen oft noch die Eigentümer selbst sitzen, wird sehr darauf geachtet, so ökonomisch und effizient wie möglich zu fahren, sodass zum Beispiel nur wenig verbraucht wird. Man könnte es eine verlässliche Selbstregulation hinsichtlich des Gasölverbrauchs nennen.

SUT: Zuletzt zu Ihrer Investition, die Sie unlängst getätigt haben. Neben ihren drei fest fahrenden Schiffen haben Sie sich vor knapp einem Jahr für eine Schiffsbeteiligung entschieden und konnten somit sowohl ein weiteres Binnenschiff als auch einen kompetenten Binnenschiffer in Ihre bestehende Flotte einbinden. Hat sich dieser Schritt als eine gute Entscheidung erwiesen?

Jens Poley: Auf jeden Fall. Durch die Beteiligung konnten wir einem Binnenschiffer ermöglichen, sich ein Schiff von 110 Metern zu kaufen. Natürlich war diese Entscheidung auch an einen Vertrauensvorschuss von beiden Seiten gebunden, der einen guten Start für die Zusammenarbeit darstellte. Das würden wir so auch immer wieder machen. Wir sehen den Bedarf im Markt und wissen, welche Schiffe gefragt werden. In der Hinsicht können wir zum Beispiel Eigentümer anders beraten als eine Bank, da wir einen anderen Fokus setzen und bestimmte Finanzierungen dadurch anders bewerten. Ein bisschen Optimismus gehört auch dazu, hier muss man einfach aus seiner Komfortzone rauskommen.

Sarah Kuhn

Anzeige





MARITIM. PERSÖNLICH. TRANSPARENT.



**SCHIFFSVERSICHERUNGEN
IN PROFESSIONELLEN HÄNDEN.**

www.windward-insurance.com

+49 (0) 40 33 44 376 0 

+31 (0) 78 20 84 040 

Hamburg – Zwiindrecht – Antwerpen 