



Die Flotte der DTG ist breitgefächert und kann entsprechend vielseitig eingesetzt werden



DTG

Gut in der Nische

Vor einem Jahr verließ Andreas Grzib die neska. Nun wird der 57-jährige Diplom-Ökonom als Prokurist der Vertriebsleitung für die Deutsche Transport-Genossenschaft Binnenschifffahrt eG (DTG) arbeiten. SUT sprach darüber mit DTG-Vorstand Roberto Spranzi.

SUT: Andreas Grzib ist ja kein Unbekannter in der Binnenschifffahrt. Nun steigt er bei der DTG ein, warum passt das gut?

Roberto Spranzi: Andreas Grzib war als COO in der neska für die Führung der Operativen Einheiten verantwortlich. Während seiner Tätigkeit hatte er maßgeblich an der Überführung der Bulk- und Umschlagsaktivitäten der ehemaligen Häfen und Transport GmbH (HTAG) in die neska GmbH mitgewirkt. Er verfügt über langjährige Erfahrung in diversen Führungs- und Geschäftsführungspositionen in renommierten Schifffahrts-Logistikunternehmen wie Lehnkering, Imperial und der HTAG-Häfen und Transport AG. Diese Expertise können wir bestens gebrauchen, zumal mein Vorstandskollege Matthias Bunger Mitte 2025 in den Ruhestand gehen wird. Ab diesem Zeitpunkt wird dann Andreas Grzib dessen Nachfolge als Vorstandsmitglied antreten und gemeinsam mit mir die Geschicke der DTG leiten. Mit dieser frühzeitigen Nachfolgeregelung sorgen wir für Kontinuität und Stabilität in der DTG. In der Nachfolge von Matthias Bunger wird Andreas Grzib dann ab 2025 für die Standorte Hamburg, Magdeburg und Berlin, also die Nord-Ost-Gebiete, verantwortlich sein.



SUT: Aber Andreas Grzib ist jetzt nicht unbedingt der blutjunge Nachwuchs-Star der Branche. Wäre es nicht nachhaltiger, deutlich jüngere Mitarbeiter in den Vorstand zu bringen?

Roberto Spranzi: Natürlich haben wir bereits heute exzellente, jüngere Leute im Team und die sind auch Teil der langfristigen Planung. Mit ihnen haben wir genau besprochen, wie wir in den nächsten 20 Jahren unser Führungsteam aufstellen, denn die nachhaltige Entwicklung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und das zielgerichtete Vorbereiten auf zukünftige Führungsaufgaben sind für Matthias Bunger und mich sehr wichtig. Wir wollen uns allen hier einfach noch etwas Zeit geben. Andreas

Grzib, den ich ja noch von unserer gemeinsamen Imperial-Zeit kenne, wird hierbei die „Brücke“ sein. Er wird seine große Erfahrung, Vertriebsstärke und Führungskompetenz dazu nutzen, zunächst als Prokurist und Leiter Vertrieb und ab Mitte 2025 als Vorstandsmitglied, gemeinsam mit mir ein junges Team zusammenzustellen, sodass Kundenbeziehungen gestärkt, neue Geschäftsfelder erschlossen und die erfolgrei-



Roberto Spranzi, DTG-Vorstand

che Entwicklung der DTG vorangetrieben werden. Von daher ist diese Personalie ein echter Glücksfall für uns.

SUT: Andreas Grzib hat durch seine Tätigkeit bei der Imperial und bei der neska sicherlich jede Menge Konzernenerfahrung gesammelt und ist sicher auch an eine entsprechende Marktkraft gewöhnt. Muss er sich für die DTG jetzt umstellen?

Roberto Spranzi: Ich war auch 18 Jahre in einem Konzern und bin jetzt seit 11 Jahren bei der DTG. Die DTG ist kleiner, aber in der Nische stark. Sie hat kurze Entscheidungswege, ist flexibel und aufgrund ihrer Flottenstruktur im Marktumfeld sehr gut aufgestellt. Durch die Beteiligungen an verschiedenen Unternehmen haben wir unser Netzwerk nachhaltig gestärkt und die positive Entwicklung der letzten Jahre weiter vorangetrieben. Das und ihre Reputation bei den Kunden waren ausschlaggebend für Andreas Grzib um zu uns zu kommen.

SUT: Ist die DTG ein attraktives Zukunftsunternehmen?

Roberto Spranzi: Das kommt auf die Sichtweise an. Ich bin fest davon überzeugt. Wir performen in besagter Nische stabil und haben hier noch Wachstums-Potential. Unsere breit aufgestellte Flotte deckt von 600 Tonnen bis dreitausendachthundert Tonnen Tragfähigkeit alles ab. Wir können jede Partiegröße, die aufs Wasser geht bedienen. Wenn auch keines unserer Schiffe ein Neubau ist, so ist das auch der komplexen Infrastruktur der Wasserwege geschuldet, die gerade im Kanalsystem durch die eine oder andere Restriktion aufwartet. So ist es das Einhundert-Meter-Schiff für Hamburg oder 67 Meter-Schiff für die Region östlich der Elbe. Also ganz egal ob Rheinschiffahrt, Kanalgebiete oder spezielle Flusslandschaften: Wir haben das passende Schiff dafür

SUT: Das passende Schiff muss aber auch in die Preisarchitektur der Verlader passen...

Roberto Spranzi: Keine Frage, unser Wettbewerb sind Schiene und Straße. Aber genau dort spitzt sich die Situation aufgrund von Fahrermangel und maroder Infrastruktur auch mehr und mehr zu. Die Wasserwege haben im Vergleich zu diesen Verkehrsträgern noch enorme Kapazitäten frei und bei großen Mengen oder Projektladungen hat das Schiff ohnehin oft die Nase vorn. GST und Windkraftanlagen sind da ein gutes Beispiel. Wir erarbeiten dazu gerade zusammen mit Kunden neue Konzepte, damit man den Transport dieser Anlagen besser auf das Binnenschiff verlagern kann

SUT: Aber bei Investitionen im Schiffbau, etwa bei der Entwicklung niedriggehender Schiffe, sind Reedereien mit ihrer Finanzkraft doch im Vorteil.

Roberto Spranzi: Ja, und ich begrüße diese Investitionen der Reedereien besonders in Schiffe mit nachhaltigen Antriebssystemen, aber flachgehende Binnenschiffe haben wir schon seit 50 Jahren in unserer Genossenschaft. Allein die Schiffe die für das Fahrgebiet obere Elbe und östlich der Elbe gebaut wurden, waren schon immer für Wasserwege ausgelegt, die nicht viel Wasser führen. Während des extremen Niedrigwassers in 2018 haben wir das ein oder andere Kohlekraftwerk in Süddeutschland mit unserer Flotte -eben dieser kleinen Schiffe- versorgt.

SUT: Ist denn auch die Flottengröße der DTG noch zukunftsfähig, nachdem ja in der Vergangenheit viele Partikuliere ihre Schiffe verkauft haben?

Roberto Spranzi: 2022 haben wir tatsächlich sechs Schiffe an die untere Donau verloren. Das ist für uns viel, aber wir liegen jetzt wieder aktuell bei 98 Schiffen. Wir bewältigen ein jährliches Ladungsaufkommen von gut fünf Millionen Tonnen. Davon entfallen rund 85 Prozent auf den Massengutbereich, wie Agrarprodukte, Düngemittel, Baustoffe, Groß- und Schwertransporte (GST), feste mineralische Stoffe sowie Eisen- und Stahlprodukte. In den Kanalgebieten sind wir traditionell am stärksten, helfen aber auch sehr gern immer wieder auf den großen Flüssen aus. Inzwischen fahren auch zwei DTG eigene Schiffe in unserer Flotte, wir nennen also jetzt ein 105-Meter- und ein 100-Meter-Schiff unser Eigen.

Martin Heying

Anzeige

Viel Platz für Ihren Unternehmenserfolg

DeltaPort ///
Niederrheinhäfen

- > optimale Lage zu den ARA-Häfen und zum Ruhrgebiet
- > Logistikalösungen aus einer Hand mit eigener Bahn und Bahninfrastruktur
- > trimodale Verkehrsanbindung

- > Umschlag von Schütt-, Stück- und Flüssiggütern sowie Containern
- > 44 ha Flächenpotential für hafenaffine Gewerbe- und Industriebetriebe

DeltaPort Niederrheinhäfen GmbH | www.deltaport-niederrheinhaefen.de