

Wartung statt Neubau

Heiner Pranger, Kundenbetreuer bei August Storm, erklärt im SUT-Interview, warum viele Kunden Investitionen in neue Motoren verschieben, stattdessen auf Wartung setzen und welche Rolle Digitalisierung und Antriebsalternativen aktuell tatsächlich spielen.



Heiner Pranger,
Kundenbetreuer

SUT: Herr Pranger, wie beurteilen Sie die aktuelle Lage aus Sicht eines Herstellers und Dienstleisters für Großmotoren?

Heiner Pranger: Die gegenwärtigen globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflussen die Situation deutscher Zulieferer und wirken sich folglich auch auf unsere Branche aus. Viele unserer Kunden sind verunsichert, können nur schwer voraussagen, wie die

kommenden Monate laufen und ob es sich lohnt oder ein Risiko ist, zu investieren. Einige – nicht alle – Kunden verhalten sich also aktuell eher zögerlich und zurückhaltend: Neumotorisierungen werden eher verschoben. Oder es werden statt größerer Maßnahmen zunächst kleinere Wartungen vorgenommen, bis klarer ist, wie sich die kommenden Jahre entwickeln.

SUT: Was bedeutet das konkret für Storm?

Pranger: Glücklicherweise sind wir nicht nur von einer Anwendung abhängig, sondern für viele Industrien tätig. Wir betreuen neben der Schifffahrt beispielsweise auch Lokomotivmotoren, Notstromaggregate oder auch Pumpmotoren. Dieser Mix sorgt dafür, dass sich ruhigere Phasen in der einen Branche durch andere Branchen ausgleichen. Damit machen wir uns nicht von einzelnen Kunden abhängig, sondern stellen unser Geschäft auf eine breite Basis.

SUT: Die Binnenschifffahrt läuft aber nicht nebenbei, sondern liegt seit einigen Jahren verstärkt im Fokus von Storm ...

Pranger: Das ist korrekt. Eine Folge dieser Strategie war Mitte 2021 die Integration der Koedood Marine Group, dem niederländischen Mitsubishi-Partner für die Binnenschifffahrt mit etwa 80 Mitarbeitern, in die Storm-Gruppe. Seit zwei Jahren verstärkt Peter Retzmann als Vertriebsmitarbeiter speziell für den Geschäftsbereich Binnenschifffahrt unser Team. Das war nicht die einzige personelle Anpassung: Vor knapp einem Jahr hat Patrick Höving die Gesamtverantwortung für den Bereich in der Position des Leiters Service Center Mobile und Maritime Antriebssysteme übernommen. Beide haben langjährige Erfahrung in der Binnenschifffahrt vorzuweisen. Ich selbst habe mich vorher um Personal und Kunden gekümmert, seit ein paar Monaten konzentriere ich mich ausschließlich auf den Vertrieb, insbesondere im Segment Küsten- und Seeschifffahrt. Je nach Region betreue ich aber nach wie vor Kunden aus der Binnenschifffahrt, wobei Herr Retzmann und ich sehr eng zusammen-

arbeiten. Zusätzlich konnten wir einen ehemaligen Inspektor aus einer Fahrgastreederei als Einsatzleiter in unserer Niederlassung in Duisburg gewinnen. Zudem sind wir in der glücklichen Lage, dass wir in diesem Jahr unser Serviceteam gleich mit fünf neuen zusätzlichen Kollegen verstärken, von denen einige ihre Ausbildung bei uns absolviert haben.

SUT: Die Übernahme von Azubis ist bei Storm also üblich?

Pranger: Ja, wir legen sehr großen Wert auf das Thema Ausbildung und übernehmen die Azubis dann auch. In diesem Jahr haben zwei Kollegen die Ausbildung als Feinwerkmechaniker abgeschlossen und starten jetzt als festangestellte Servicetechniker im Außendienst in die Praxis. Außerdem haben wir einen Kollegen, der in die zweite Ausbildung zum Elektroniker für Betriebstechnik gestartet ist. Dieses Modell verfolgen wir schon seit vielen Jahren. Die Kombination aus Know-how aus der Mechanik und der Elektrik ist gerade bei den neuen Motoren ein echter Gewinn für uns.

SUT: Apropos neue Motoren: Wie sieht es denn beim Thema Wasserstoffmotor aus?

Pranger: Wir arbeiten nach wie vor an der Entwicklung. Ich muss aber ehrlich sagen, dass die Nachfrage in diesem Bereich als Antriebs- oder Generatormotor auf dem Binnenschiff trotz der Vorteile in puncto Nachhaltigkeit deutlich zurückgegangen ist. Das liegt nicht nur an – derzeit noch – höheren Kosten, sondern unter anderem auch daran, dass für wasserstoffbetriebene Schiffe sicherheitsrelevante Aspekte berücksichtigt werden müssen, was zum Beispiel zu mehr Personaleinsatz beim Bunkern des Wasserstoffs führen kann. Ganz zu schweigen von der Tatsache, dass Wasserstoff derzeit in der Logistikkette für die Binnenschifffahrt kaum zur Verfügung steht.

SUT: Und Methanol?

Pranger: Das ist auch ein spannendes Thema und weniger aufwendig im Handling wie Wasserstoff. Aber Methanol ist nicht gleich Methanol. Wenn der Energieträger ein bisschen verdreckt ist, kann das negative Auswirkungen für den Motor haben. Und auch hier haben wir noch die Herausforderung mit der Verfügbarkeit. Ich gehe also grundsätzlich davon aus, dass der Dieselmotor für viele Kunden weiterhin über Jahre Standard in der Binnenschifffahrt



Patrick Höving, Leiter
Service Center Mobile und
Maritime Antriebssysteme



bleiben wird, weil er derzeit der einzige Antrieb ist, der planbar wirtschaftlich darstellbar ist.

SUT: Wie ist die Nachfrage nach Stage-V-Motoren?

Pranger: Eher zurückhaltend, wenn wir von Remotorisierungen von Bestandsanlagen sprechen. Mit einem Stage-V-Motor verbunden ist ja unter anderem auch der Einbau einer neuen Abgasanlage mit entsprechender Infrastruktur und einem Adblue-Tank. Nicht jedes Schiff ist bautechnisch dazu geeignet. Eine Nachrüstung ist also sehr aufwendig und daher recht kostspielig. Da ist es verständlich, dass viele Unternehmer lieber den bestehenden Motor so lange wie möglich in Schuss halten wollen.

SUT: Künstliche Intelligenz ist neben Nachhaltigkeit eines der großen Themen, die die Branche aktuell bewegt. Ihr Beitrag dazu ist das Monitoringsystem Storm Eye. Wie ist hier das Interesse Ihrer Kunden?

Pranger: Die Resonanz ist sehr positiv und wir installieren monatlich neue Anlagen. Storm Eye bündelt digital die Motordaten und übermittelt sie an Land beispielsweise an die Inspektion oder an den technischen Verantwortlichen im Unternehmen. Neben den realen Motordaten können weitere Daten wie



**Peter Retzmann, Vertrieb
Binnenschifffahrt**

Storm

Wartungspläne in das System integriert werden. Das kann dann dazu dienen, frühzeitig Wartungs- oder Reparaturarbeiten vorhersagen beziehungsweise planen zu können. Damit nähern wir uns einer zustandsabhängigen, vorausschauenden Wartung und das schafft einen echten Mehrwert für den Kunden, weil das Risiko ungeplanter Schiffsausfälle deutlich sinkt. Das volle Potenzial von Storm Eye würde man perspektivisch ausschöpfen, wenn wir noch mehr Daten von anderen Bordsystemen integrieren. Über offene Schnittstellen ist das prinzipiell jederzeit möglich, wenn andere Hersteller von Technik an Bord mitmachen. Unser System ist hier für alle Daten an Bord offen.

SUT: Blicken wir zum Abschluss auf das laufende Jahr. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie bei Storm?

Pranger: Wir befinden uns mitten in einer Transformation, bei der die Binnenschifffahrt klar im Fokus steht. Unter anderem sieht man das wie gesagt daran, dass wir personell stark investieren. Das ermöglicht es uns, als junge und agile Truppe zu agieren. Und das merken unsere Kunden auch, weil wir präsent sind und schnell bei Kundenanfragen reagieren können. Daher blicke ich – trotz aller Herausforderungen – optimistisch auf das laufende Jahr.

Das Gespräch führte Annika Beyer.

Anzeige

DAS NÄCHSTE KAPITEL IN IHREM LOGBUCH

Wir suchen Sie als **Schiffsführer (m/w/d)** in **Leer, Ostfriesland**



Werden Sie Teil eines traditionsreichen Unternehmens und übernehmen Sie Verantwortung auf der Brücke und in der Führung.



NEUGIERIG?

Jetzt QR-Code scannen
und mehr erfahren!

