



# Containermarkt: das Ende des Wachstums?

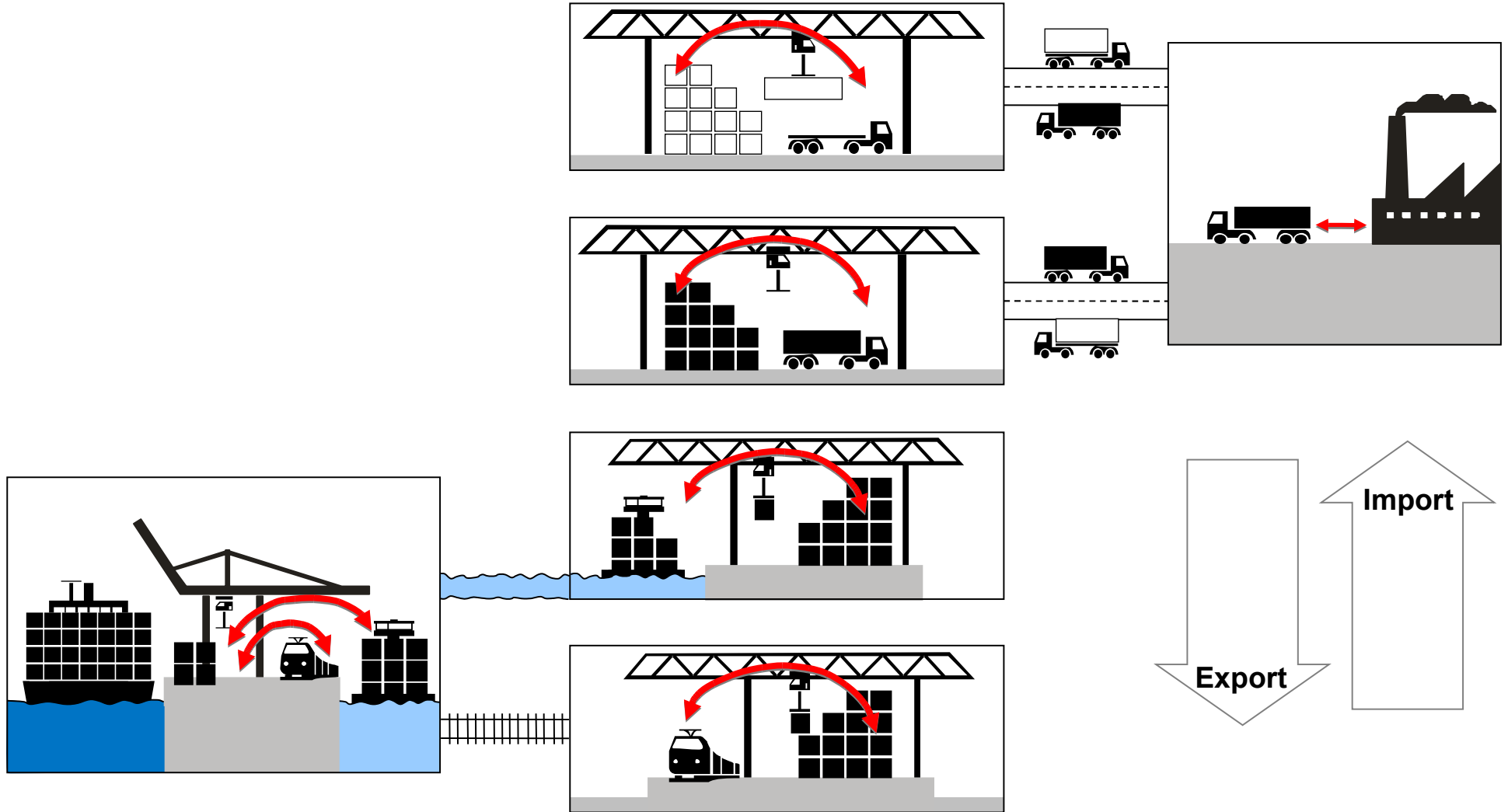
Cok Vinke, Contargo BV

Kongress der Zentralkommission für die Rheinschifffahrt  
WORKSHOP 3 – Markt und Logistikkette – 25. Juni 2009

# Agenda

- 1 Containerhinterlandlogistik – Contargo stellt sich vor
- 2 Der Containermarkt – Was bisher geschah und Auswirkungen der Krise
- 3 Reaktionen im Markt bei Kunden, Marktbegleitern und Dienstleistern
- 4 Herausforderungen, Chancen und Ausblick

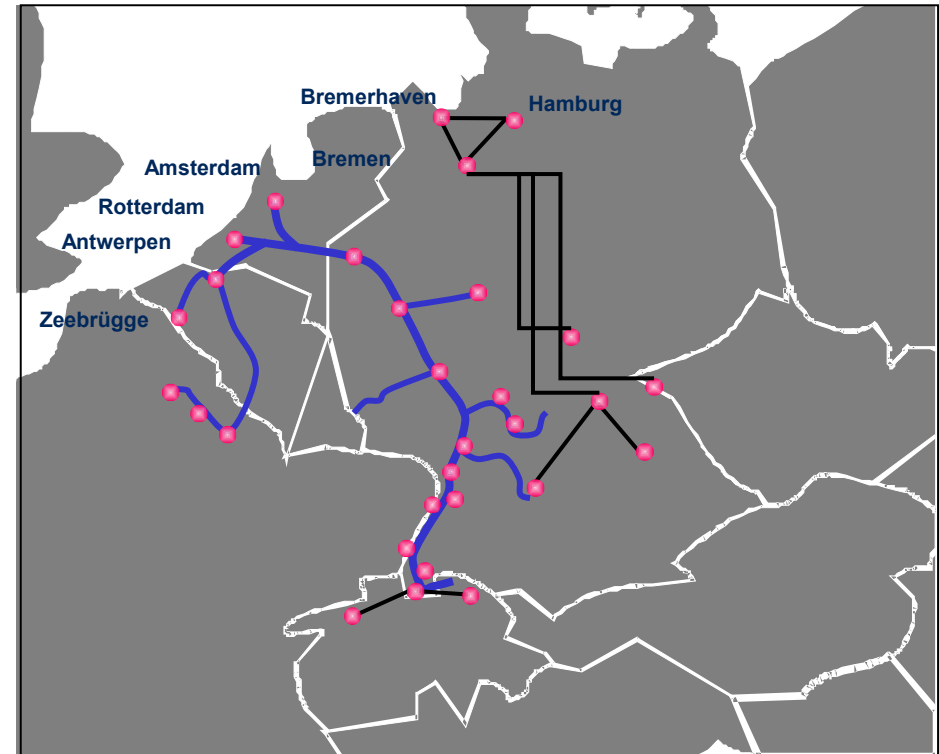
# Kernprodukt der Contargo: Container-Hinterland-Transporte (I/II)



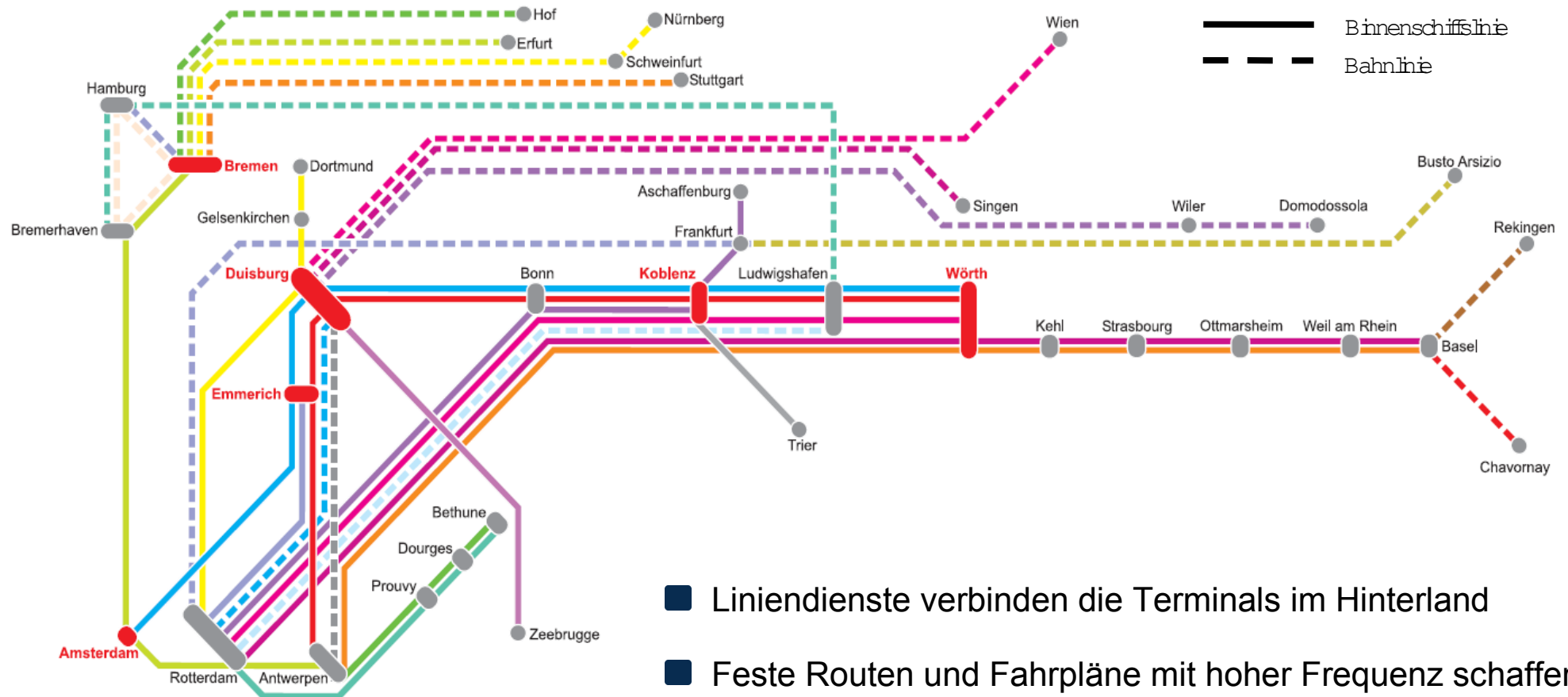
Take the better route!

# Kernprodukt der Contargo: Container-Hinterland-Transporte (II/II)

- Abnahme/Anlieferung Seehafen
- Trimodale Transporte (Wasser, Schiene, Straße)
- Umschlag, Gestellung u. Lagerung im Hinterland
- Transportvolumen p.a. >1.000.000 TEU
- Terminals in Binnenhäfen 18
- Schiffslinien 4
- Bahnlinien 2



# Das Contargo-eigene Liniennetz



- Liniendienste verbinden die Terminals im Hinterland
- Feste Routen und Fahrpläne mit hoher Frequenz schaffen schnelle und verlässliche Containertransporte

Take the better route!

© 2009 Contargo



# Contargo – unser USP

## Transport



**Eigenes leistungsfähiges und flächendeckendes trimodales Transportnetzwerk**

## Terminals



**Eigene trimodale Terminalbetriebe im Hinterland mit großen Kapazitätsreserven**

## Dienstleistungen



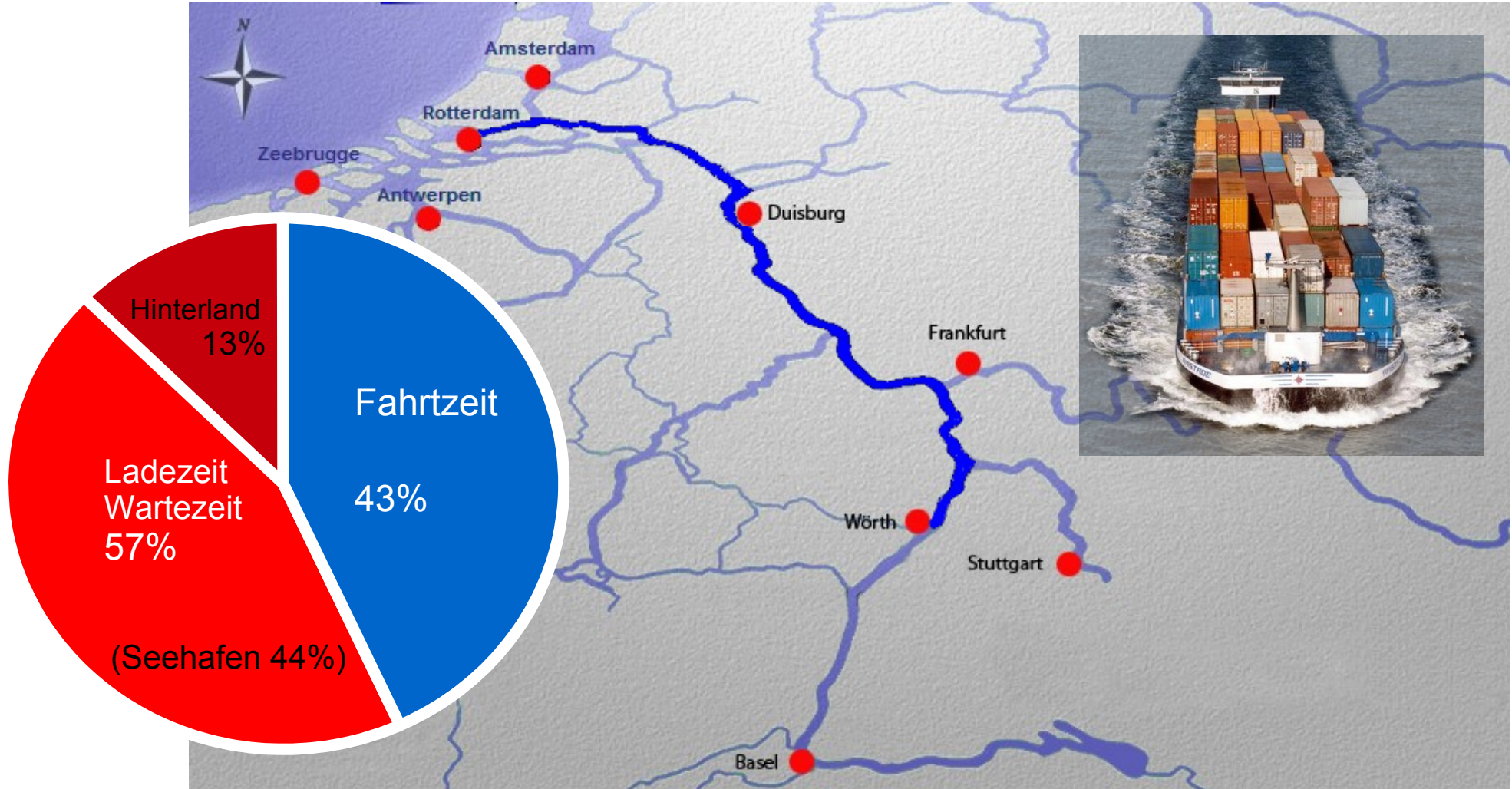
**Eigene professionelle und kreative Dienstleistungen "rund um den Container"**



# Agenda

- 1 Containerhinterlandlogistik – Contargo stellt sich vor
- 2 Der Containermarkt – Was bisher geschah und Auswirkungen der Krise
- 3 Reaktionen im Markt bei Kunden, Marktbegleitern und Dienstleistern
- 4 Herausforderungen, Chancen und Ausblick

# Ein typischer Reisebericht...



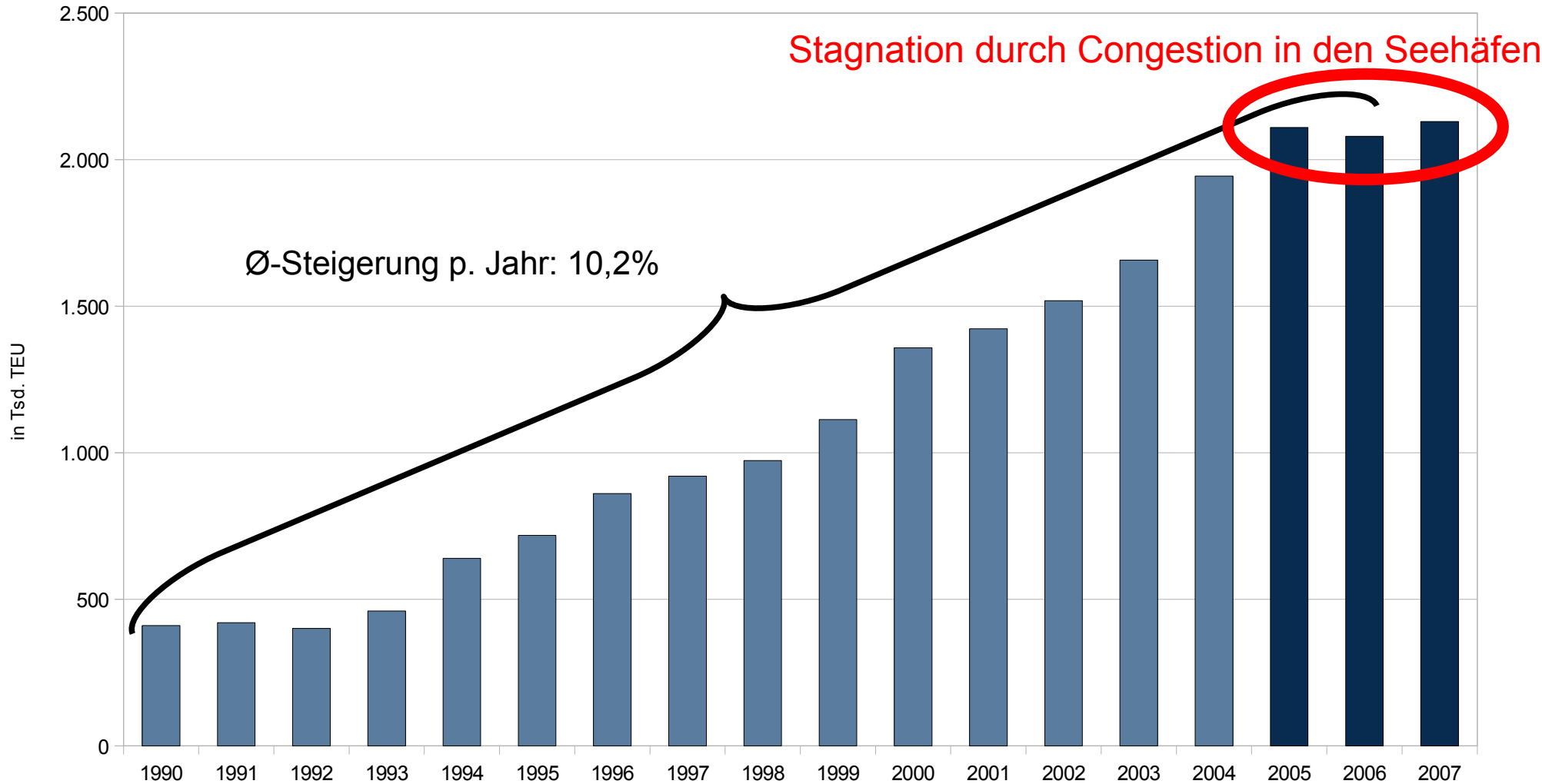
Take the better route!

© 2009 Contargo





# Containervolumen auf deutschen Wasserstraßen 1990 bis 2007



Quellen: Daten zwischen 1994 und 2005: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden  
Daten vor 1994: Bundesverband öffentlicher Binnenhäfen, Neuss

Take the better route!

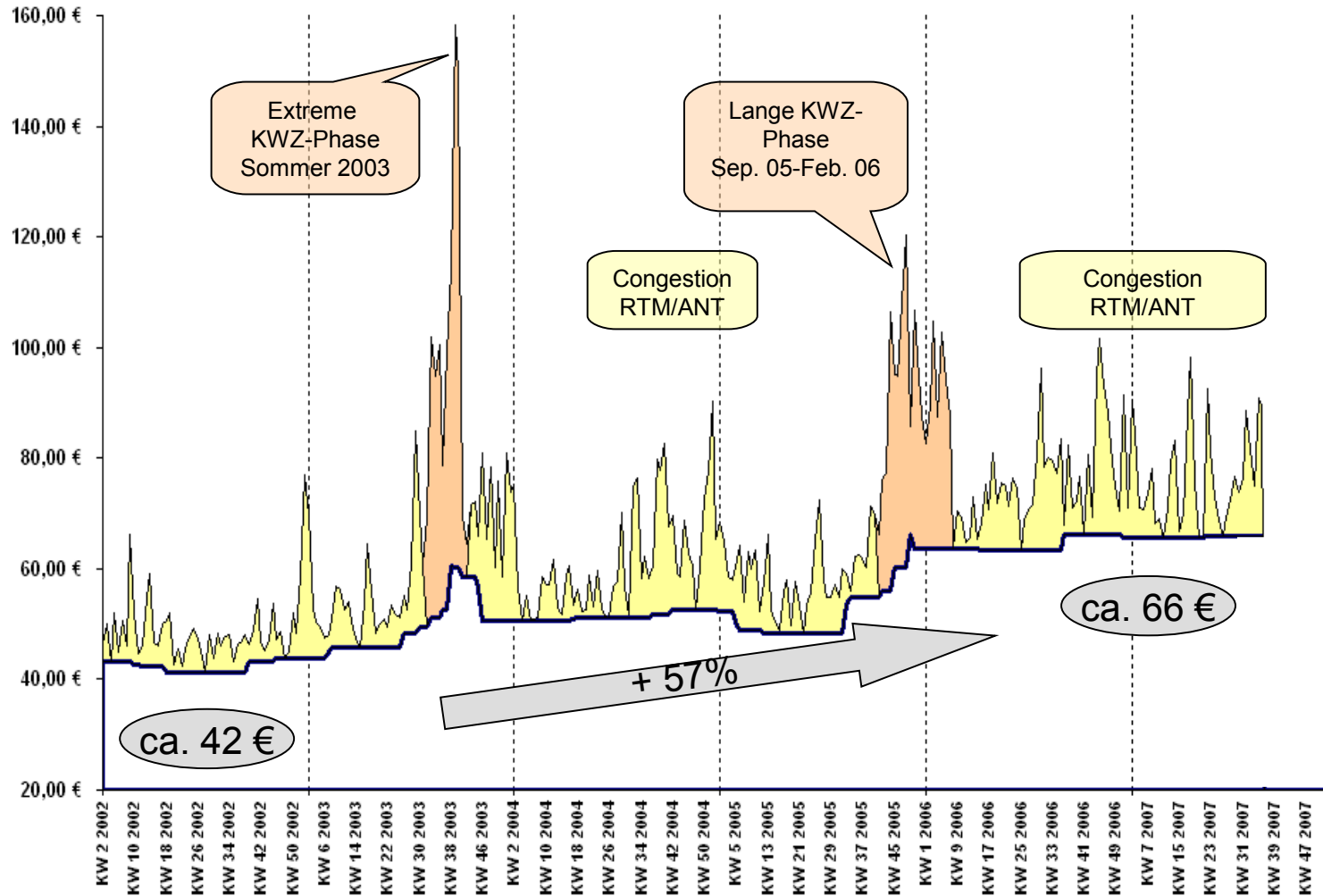
© 2009 Contargo



# Mehr als 50% Steigerung der Produktionskosten in den Jahren 2003 bis 2008

## Gründe

- Congestion
- Niedrigwasser Perioden
- Mangelnde Kooperation



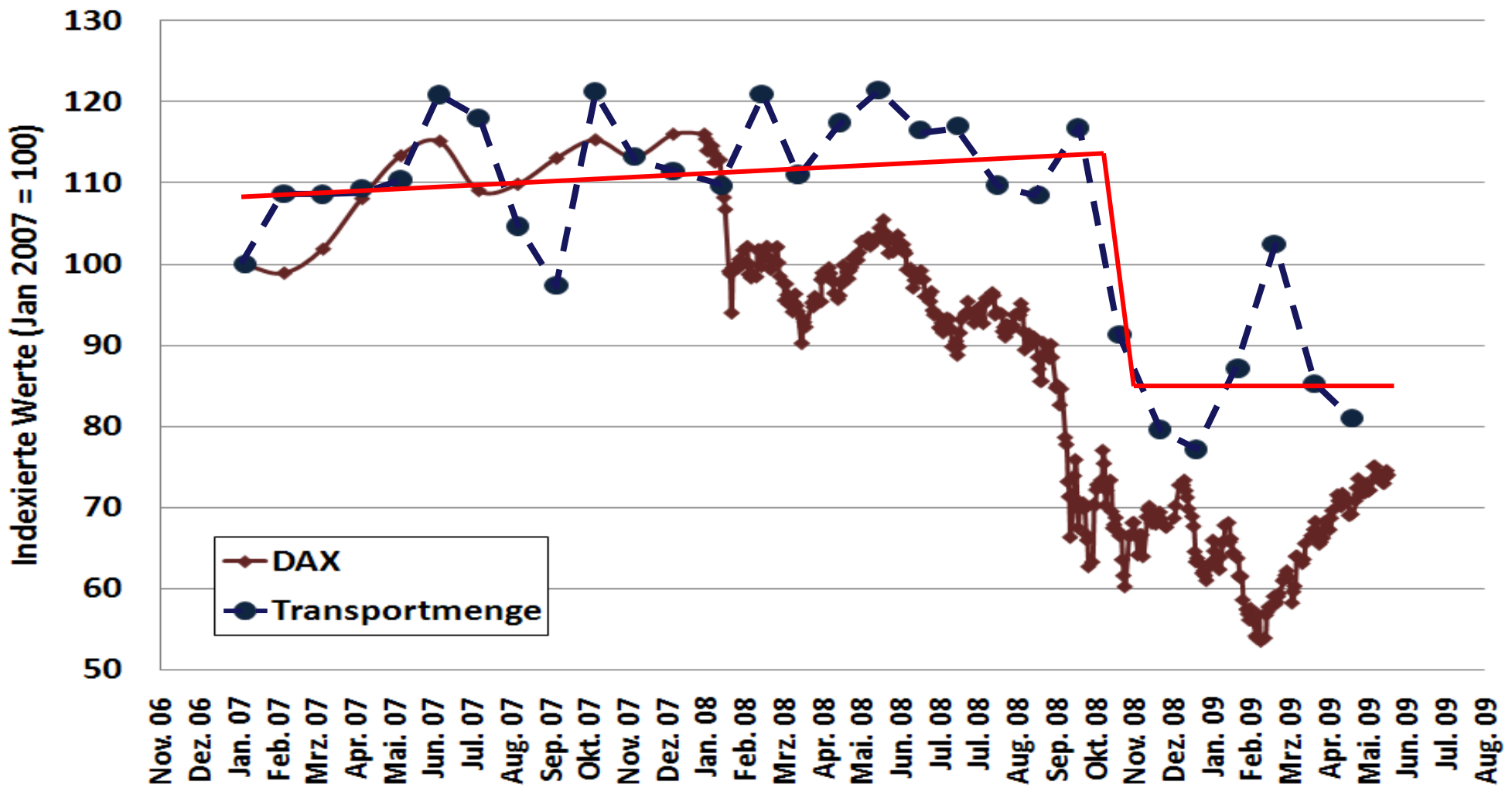
Quelle: Contargo, Daten inkl. Nebenkosten wie Bunker, Adhoc-Charter und „ARA-Kosten“

Take the better route!

© 2009 Contargo



# Containertransportmengen synchron mit DAX um ca. 30% in einem Monat eingebrochen



# Agenda

- 1 Containerhinterlandlogistik – Contargo stellt sich vor
- 2 Der Containermarkt – Was bisher geschah und Auswirkungen der Krise
- 3 Reaktionen im Markt bei Kunden, Marktbegleitern und Dienstleistern
- 4 Herausforderungen, Chancen und Ausblick

# Reaktionen im Markt bei Kunden, Marktbegleitern und Dienstleistern

## Kunden

- Unterschiedliche Reaktionsmuster (zunächst ist Export weggebrochen, der sich wieder leicht gefangen hat, nun brechen große Importströme ab)
- Planungshorizonte bei Kunden und deren Kunden de facto weggebrochen („Wir fahren auf Sicht“)
- Serviceanforderungen erodieren mit Kostendruck

## Marktbegleiter

- Preisschwankungen überwiegen Volumenschwankungen bei Eigentümern der Ressourcen bei weitem (insb. Reeder)
- Preiskampf und „windige Angebote“ auch im Hinterlandmarkt – aber zumeist gedämpft durch hohe Fremdleistungsquote
- Kostspielige „Konjunkturprojekte“ brachen als erste weg (z.B. Zugprojekte)
- Kooperationen ganz neu „denkbar“ – von der Transportbündelung bishin zu Standortpolitik

## Dienstleister

- Kleinunternehmer gehen zur DB-Rechnung über und bieten zum Teil sogar unter variablen Kosten an
- Dienstleister sind Gesprächsbereit – nach Jahren der „Verkäufermarktes“ ist ein klarer Trend zum Käufermarkt bei Transportressourcen (Binnenschiffe, Züge und LKW) festzustellen

# Agenda

- 1 Containerhinterlandlogistik – Contargo stellt sich vor
- 2 Der Containermarkt – Was bisher geschah und Auswirkungen der Krise
- 3 Reaktionen im Markt bei Kunden, Marktbegleitern und Dienstleistern
- 4 Herausforderungen, Chancen und Ausblick

# Herausforderungen und Chancen aus der Krise

## Herausforderungen

### Kosten

- Eigene Kosten- und Finanzsituation den dramatischen Ausschlägen anpassen
- Preiskämpfen begegnen

### Planung

- Kurze Planungshorizonte gestalten die gewohnte Kapazitätsplanung schwierig
- Massive Engpasssituationen zu erwarten

### Einkauf

- Einkaufsdilemma meistern: kurzzeitige Chancen ggü. langfristigen Verträgen und Vereinbarungen balancieren

## Chancen

- Durch Kostenführerschaft „Übrig bleiben“ und im bereinigten Markt Basis für langfristige Kundenbeziehungen haben

- Prognose aus eigene Marktdaten gewinnen und mit hoher Flexibilität Kunden bedienen
- In Kooperationen denken und Risiko streuen

- Wandel vom Verkäufer zum Käufermarkt nutzen
- In Kooperationen denken und Volumen bündeln

***Kurze Rückschau: Themen 2008 waren „Congestion“, „Kapazitätssicherung“ und „Langfristige Wachstumserwartung“***

# ... und dann?

## Beispiele für Lösungsansätze über das Jahr 2009 hinaus

Kooperation  
im  
Markt

- **Fusion und / oder Kooperation paralleler Schiffssysteme**
  - Fahrgemeinschaften mit Ladungstausch
- **Größere Binnenschiffe und neue Schiffssysteme entwickeln**
  - Großkoppelverbände mit 800 TEU und Einkammerschiffe mit 500 TEU

Kooperation  
mit  
Seehäfen

- **Abstimmung von Prozessen und Datenflüssen**
  - Fixed Windows, EDI Anbindung verbessert Produktionsplanung
- **Reservierte Kapazitäten für Binnenschiffe und neue Seeterminalkonzepte**
  - Dedicated Cranes / Barge Terminals

Kooperation  
mit  
Binnenhäfen

- **Schaffung eines kostenoptimalen HUB Standortes für Konsolidierung zielreiner Binnenschiffe mit wenig Calls und „Push Barges“ für Seehafenverkehr**
  - Neue „Schleusen“ im Hinterlandverkehr, die unbedingt unterstützt und in KV-Förderung integriert werden müssen

***These: Auf dem Rhein können im Jahr 2025 durchaus 4 Mio. TEU transportiert werden***