



Im Höhenflug

Die gestiegenen Preise bei Tankcontainern kurbeln den Leasingmarkt kräftig an.

Vor allem wer vermehrt auf Service setzt, hat gute Chancen im Containermarkt.

Die Vorteile von Finanzierungsalternativen zum klassischen Kredit kennt die Hoyer Group gleich mehrfach aus eigener Anschauung. Wenn möglich least der Hamburger Bulk Logistkdienstleister Zugmaschinen. „Kauf oder Full Service-Miete erfolgt nur im Ausnahmefall“, erläutert Alexander Radlowksy, bei Hoyer für die Beschaffung zuständig. „Wir arbeiten mit mehreren Dienstleistern zusammen, der beste bekommt den Zuschlag.“

Hohe Wartungskosten und ungewisse Vermarktungschancen fördern Leasing

Die weitaus meisten der 2.440 Zugmaschinen sind geleast. In der Regel schließt Hoyer zusätzlich Service- und Wartungsverträge ab. Darüber hinaus tritt Hoyer in über 15 Ländern selbst als Vermieter auf. Das Tochterunternehmen Multilog hat rund 12.000 Intermediate Bulk Container (IBC) im Portfolio. „Wir bieten zusätzlich zu Standardprodukten auch elektrisch beheizbare Spezial-IBC für temperaturgeführte Lebensmitteltransporte an“, sagt Multilog-Leiterin Stephanie Muhs. Der Kunde kann Laufzeiten zwischen einer Woche und fünf Jahren buchen.

Multilog ist eine echte Marktlücke. Mietangebote für IBC sind bislang rar. Mit entsprechenden Lösungen fallen außer den Hamburgern vor allem die Ermewa-Tochter CCR SAS im französischen Puteaux sowie die börsennotierte Goodpack Ltd in Singapur auf. Letztere hat laut eigenen Angaben in rund 50 Ländern Kunden. Gleiches gilt für Tank- und Siloaufleger. In Deutschland will nur eine handvoll Anbieter, wie die Al-

bis-Tochter UTA Leasing in Kleinostheim oder der Mercedes Benz-Ableger Charterway, Berlin, entsprechende Trailer finanzieren. Allenfalls auf ausdrücklichen Wunsch eines Stammkunden würde entsprechendes Equipment angeschafft, heißt es unisono; die komplexe Wartung und die ungewissen Vermarktungschancen schrecken offenbar ab. In vielen europäischen Ländern ist die Lage ähnlich: Weil es nur wenige Mietspezialisten für gezogene Einheiten gibt, werden diese vorzugsweise gekauft. Dabei ist Bedarf an Charterlösungen durchaus vorhanden. Häufig müssen die Fuhrparkbetreiber ein halbes Jahr und mehr warten, wenn sie bei den Herstellern einen neuen Trailer bestellen. Immerhin hat der marktführende Trailer-Vermieter Tip Trailer Service in Amsterdam, der europaweit rund 70.000 Einheiten im Bestand hat, auch einige 100 Tank- und Siloaufleger sowie Kippilotankwagen mit unterschiedlichem Fassungsvermögen und Zusatzausrüstungen im Angebot. Allerdings sind die Marktanforderungen hoch, wie der Branchenprimus, der zum Weltkonzern General Electric (GE) gehört, erfahren musste.

So müssen Trailer sehr kurzfristig bereitgestellt oder zurückgenommen werden, weil der Kunde unerwartet eine Internet-Ausschreibung gewonnen hat oder mit stark verkürzten Vertragsfristen operieren muss. Sicher auch deshalb hat Tip kaum grenzüberschreitende Konkurrenz zu fürchten. TTL Equipment Management, das Nachfol-



Tankcontainer sind teurer geworden, Leasing ist im Trend.

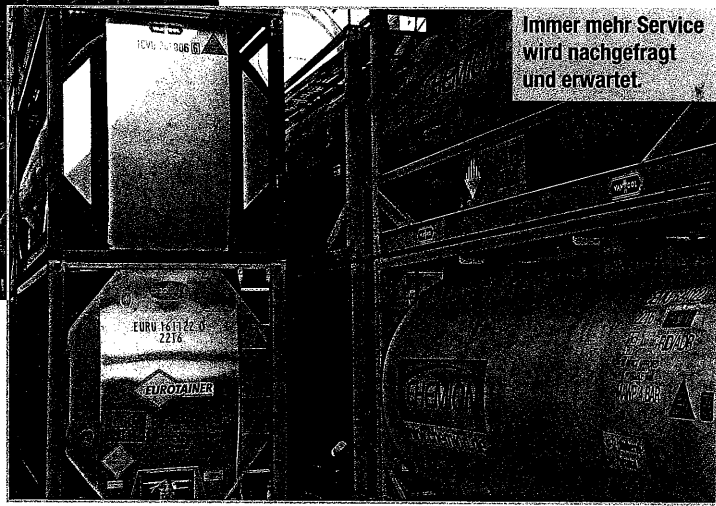
geunternehmen des nach Amerika zurückgekehrten Mietriesen Transamerica, will entgegen ursprünglichen Ankündigungen auf die Finanzierung von Tank- und Siloauflegern verzichten. Mit Gefahrgutflotten möchte der Mietspezialist trotz dieses Rückzugs im Geschäft bleiben: Für entsprechende Kunden könne jederzeit eine ADR-Zertifizierung von konventionellen Sattelauflegern besorgt werden, so die Hamburger TTL-Niederlassung.

Bleiben die klassischen Tankcontainer. An Vermietern für diese Behälter herrscht kein Mangel: Das Spektrum reicht von langjährigen Global Playern wie Geseaco oder Cronos, die weltweit mehrere 100.000 Einheiten für alle denkbaren Einsätze vermarkten und auch ein paar 1.000 Tank- und Siloprodukte im Portfolio haben, über den Branchenspezialisten EXSIF Worldwide mit einer globalen Flotte von rund 32.000 Tankcontainern bis hin zu mittelständischen Unternehmen wie die 1989 gegründete TWS Tankcontainer Leasing GmbH in Schwerin, die heute ein beachtliches Portfolio von 1.000 Standard- und Spezialeinheiten führt. Einhellig schwärmt nahezu jeder Marktteilnehmer von einer florierenden Nachfrage wie seit Jahren nicht mehr. „Die Kundenaufträge haben einen

Die Nachfrage nach Tankcontainern floriert wie seit Jahren nicht mehr.

historischen Höchststand erreicht“, freut sich Philip van Rooijen, Geschäftsführer von Trifleet Leasing im niederländischen Dordrecht.

„Unsere Auslastung liegt über 90 Prozent.“ Gemietete Einheiten sind sehr begehrt. Das liegt teils an den massiv gestiegenen Stahlpreisen, die für höhere Produktionskosten von Tankcontainern sorgten: Heute kostet eine Einheit zwischen 30 und 40 Prozent mehr als vor einigen Jahren. Mehr denn je rechnen sich Miet- und Leasingan-



Immer mehr Service wird nachgefragt und erwartet.

gebote für die Nutzer: Für einen 20-Fuß-Standardtank (IMO 0) ohne zusätzliche Innenverkleidung werden heute pro Tag acht bis zehn Euro berechnet. Spezialeinheiten können hingegen zwischen 28 und 35 Euro am Tag kosten, weitere deutliche Preissprünge werden erwartet. „Der Trend geht klar nach oben“, sagt André Bauer von Eurotainer Deutschland in Düsseldorf. Angesichts der steigenden Nachfrage bauen viele Anbieter ihr Portfolio aus und möchten diese Investitionen möglichst schnell wieder hereinholen. Außerdem wird gerne die bisherige Preisstabilität ins Feld geführt. „Die Mietraten haben lange Zeit eine starke Resistenz gegenüber den Stahlkosten gezeigt“, gibt van Rooijen zu bedenken. Was sicher auch an den leichte-

ren Gewichten und der längeren Lebensdauer liegt. Die heutigen Container wiegen zehn bis 15 Prozent weniger als ihre Vorgänger aus den 90er Jahren und können locker über zehn Jahre alt werden. Ansonsten kalkulieren immer weniger Anbieter mit festen Tarifen. Wenn möglich handeln sie die Preise mit dem Kunden individuell aus, wobei natürlich langfristige Laufzeiten und hohe Bestellvolumina berücksichtigt werden. Der Trend geht zur Langzeitmiete: EXSIF Worldwide setzt Vertragslaufzeiten von wenigstens einem Jahr voraus, andere Marktteilnehmer wollen die Kunden noch länger an sich binden. „Kurze Mietzeiten unter sechs Monaten rechnen sich wegen dem hohen Überwachungs- und Wartungsaufwand kaum“, hat Wolfgang Gill von der Multistar Containervermietung in Moers nachgerechnet – häufig müssen nach Mieterwechseln Dichtungen ausgetauscht und Prüfungen durchgeführt werden. Wer nur

monats- oder gar wochenweise Einheiten anmieten will, muss sich an kleine Marktteilnehmer wie Cargotainer in Mannheim oder Rainbow Containers in Hamburg mit eingeschränktem Repertoire wenden. Auch nach oben gibt es Grenzen: Mehr als fünf Jahre lang wollen viele Marktteilnehmer ihre Container allenfalls an langjährige Stammkunden vermieten. Weil vor allem Standard-Einheiten außerhalb Europas hergestellt werden und deshalb in Dollars zu fakturieren sind, fürchten besonders internationale Marktteilnehmer massive Verlustgeschäfte infolge von Währungsschwankungen. Ansonsten würde in den Service investiert. Verfügbarkeit binnen 24 Stunden, Transport zum Kundenstandort, Übernahme von gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen, Kostenvoranschläge für Depotlösungen, Sendungsverfolgung – solche Dienstleistungen werden verstärkt nachgefragt. Darum hat auch der Marktführer Tip Trailer Services sein Portfolio erweitert. Seit rund zwei Jahren vermietet der Auflieger-Spezialist auch Silo- und Tankcontainer mit den einschlägigen Gefahrgutstandards. ■

Stefan Bottler

Der Autor ist freier Journalist und hat sich auf das Thema Logistik spezialisiert.

Anzeige

transport logistic Besuchen Sie uns auf der internationalen Fachmesse für Transport und Logistik in München vom 12. - 15. Juni

VTG: Freigelände, Gleis 3/1 Transpetrol: Halle B6, Stand Nr. 329/428 VOTG: Halle B5, ITCO Village

Ihre starken Partner!

Waggonvermietung europaweit www.vtg.de

maßgeschneiderte Schienenlogistik www.transpetrol.de

internationale Tankcontainertransporte www.votg.de

VTG TRANSPETROL VOTG