

## Referat

Veranstaltung : Informationsveranstaltung für Zulieferer an die internationale Schifffahrt.

Veranstalter : OSEC Business Network Switzerland

Referatthema : „Das Reederei Geschäft und seine speziellen Bedürfnisse an Lieferanten von Produkten , Systemen und Dienstleistungen

Referent : Ernst Tschopp , Senior Marine Consultant , C.Eng , M.SNAME , AMIMRarEST ,

Ort / Datum : Zürich 26. August 2004

### Begrüßung

Sehr geehrte Damen und Herren mein Name ist Ernst Tschopp . Ich darf Ihnen auf Anfrage und im Namen des Veranstalters OSEC ein Referat halten Das Thema des Referates ist „Das Reederei Geschäft und seine speziellen Bedürfnisse an Lieferanten von Produkten , Systemen und Dienstleistungen“. Unter Reederei Geschäft wird die Schifffahrts –Industrie sprich Shipping Industrie teilweise als ganzes angesprochen.

### Zu meiner Person

Bevor ich zu den Hauptthemen des Referates übergehe , hier noch ein par Angaben zu meiner Person . Wenn ich mich hier kurz vorstelle dann nicht zuletzt um aufzuzeigen dass auch im Binnenland Schweiz respektive aus der Schweiz seit über 60 Jahren (1941) aktive Hochseeschifffahrt unter Schweizer Flagge betrieben wird , eine Tatsache die von der breiten Öffentlichkeit nicht oder nur ungenügend wahrgenommen wird , ebenfalls nicht die Tatsache dass einige schweizerische Unternehmen für die Schifffahrt , die Marine-Industrie hochwertige Produkte liefern und Spitzenleistungen erbringen. Nur ein par Beispiele seien zu nennen ; Schiffsantrieben , Dieselmotoren , Hochleistungsgetriebe , Stromerzeugungs- und Verteil - Anlagen , Sensoren etc .

Nun also zu meiner Wenigkeit . Seit über 40 Jahren bin ich in der Hochseeschifffahrt tätig. Nach einer Berufslehre in der Schweiz habe ich die ersten Erfahrungen auf See gemacht und bin in verschiedenen Mannschaftsgraden auf Hochseeschiffen verschiedener Grösse und Typen und unter verschiedenen Flaggen in Dienst gestanden. Dann ging es nach England wo

ich am Southampton Institute of Technology (ein Zweigbetrieb der Universität von Southampton) Marine Engineering studiert habe und die Studien erfolgreich mit der Erlangung des britischen Zertifikat als 1st Class Marine Engineer gültig für alle Schiffstypen jeglicher Tonnage abgeschlossen habe. Anschliessend an das Studium bin ich als leitender Ingenieur mehrere Jahre auf Handelsschiffen verschiedenster Typen (Kühlschiffe

Massengutschiffe, General Cargo Schiffe, Tanker etc) gefahren. Das Angebot einer damals jungen Reederei und Schiffsmanagement Unternehmung (Acomarit in Genf) für eine Stelle als technischer Inspektor in deren Technisch / nautischen Abteilung hat dann das aktive zur See fahren



erstmalig beendet. Nach 5 Jahren und einer fulminanten Entwicklung von Acomarit zu einem bedeutenden Schiffsmanagement - Unternehmen folgte ich dem Ruf von Suisse Outremer Reederei AG in Zürich, ein Unternehmen der Thyssen Bornemisza Gruppe, wo zu diesem Zeitpunkt alle Reederei Geschäfte der Gruppe konzentriert wurde. Mit zur THB Gruppe die dem inzwischen verstorbenen Baron Heinrich Thyssen gehörte (Nachfahre der deutschen Thyssen Dynastie und u.a. Eigentümer der grössten privaten Gemäldesammlung nach Königin Elisabeth) bestand u.a. auch eine grosse Flotte von Öltanker, OBOs, Massengutschiffen, Kühlschiffen, Gastanker. Nebst der technischen Betreuung einer aktiven Flotte durfte ich als Projektleiter ein Dutzend Schiffs Neubauten im speziellen Großtanker und Bulkcarrier in Deutschland, Portugal und Spanien verwirklichen. Nach 10 Jahren bot sich die Chance bei Acomarit Genf die sich inzwischen zu einem globalen Schiffsmanagement - Unternehmen entwickelt hatte, wieder einzusteigen, nun als technischer Manager und Flotten Direktor. Eine Flotte von oftmals bis zu 50 Schiffen im Full Management und einer Tonnage von mehreren Millionen Tonnen war von Genf aus zu betreuen. Während den folgenden 14 Jahren hat meine Technisch / Nautische Abteilung in enger Zusammenarbeit mit den verschiedensten Reedern und Investoren ca 40 Neubauten in Europa und Fernost vom Plangenehmigungsverfahren bis zur Ablieferung betreut. Die Acomarit Gruppe hat sich über diese Zeit zum 2. grössten globalen Schiffsmanagement Unternehmen der Welt entwickelt und nach der Fusion im Jahre 2001 mit VShips Monaco ist das mit Abstand weltweit grösste Unternehmen dieser Branche entstanden. Mit ca 500 Schiffen unter Vertrag die von 22'500 fahrenden Offizieren und Seeleuten bemannt sind.

Während mehrerer Jahre war ich Mitglied der technischen Kommission des schweizerischen Reederverbandes (3 Jahre davon als Chairman), einer Kommission von schweizerischen Seefahrtsexperten die den Reederverband und das Schweizerische Seeschiffahrtsamt während regelmäßigen Sitzungen in den Büros des Bundesamtes für wirtschaftliche Landesversorgung in Bern in technischen, nautischen Fragen, IMO Regularien und andern Schifffahrts Regelwerken berät.



Ende 2002 habe ich den so genannten „Unruhestand“ gewählt, bin aus meinem aktiven und bis zum Schluss faszinierenden Berufsleben ausgetreten. Heute betätige ich mich gelegentlich als freiberuflicher Marine Consultant / Berater und bin weiterhin korrespondierendes Mitglied der Amerikanischen Gesellschaft der Schiffsarchitekten und Marine Ingenieure und dem Britischen Institut für Marine Ingenieure und mehreren Klassifikations- - Gesellschaften. In der nun grösseren Freizeit fahre ich im Sommer Motorrad oder versuche mich im Golfspielen.

Mit meiner über 40 jährigen Erfahrung im Reedereigeschäft in der Shipping Industrie und dem bis vor kurzem täglichen Kontakt mit traditionellen und sehr anspruchsvollen Reedern oder professionellen Investoren der Schifffahrt, ist es mir hoffentlich möglich Ihnen praxisnah das globale Reedereigeschäft in der Weltschifffahrt und seine Bedürfnisse an Lieferanten von Produkten, Systemen und Dienstleistungen etwas näher zu bringen, soweit das in diesem zeitlich begrenzten Rahmen möglich ist.

Die 2 Hauptthemen meines Referates sind wie gesagt ;

1. Ihnen das Reedereigeschäft / Schifffahrtsgeschäftes und seine Ziele, Aufgaben und Bedürfnisse so wie es heute in der Weltschifffahrt betrieben wird vorzustellen und vergleichbar dazu das Schiffsmanagement Geschäft gegenüber zu stellen.

2. Die Bedürfnisse des Reedereigeschäftes sprich Schifffahrtsgeschäftes an Lieferanten von Produkten, Systemen und Dienstleistungen.

## Das Reedereigeschäft

No Business like Showbusiness ist ein geflügeltes Wort einer Branche die davon lebt dass sie einzigartig und immer und überall in der Öffentlichkeit steht und eine permanente und auch gewollte Medienpräsenz , ähnlich der Politik , markiert. Dem ist auch gut so.

Das neuzeitliche Reedereigeschäft oder auch unter dem Sammelbegriff Shipping – Industrie bekannt , darf mit Fug und Recht auch von sich behaupten dass es in vieler Hinsicht einzigartig ist , ist doch die Weltschifffahrt – wie die Weltwirtschaft insgesamt – Teil einer höchst dynamischen globalen Wirtschaftsentwicklung. Einzigartig und faszinierend obwohl Schifffahrt bekanntlich von der Menschheit seit Jahrtausenden betrieben wird und vieles was schon vor hunderten oder gar Jahrtausenden von Jahren Bestand hatte oder Voraussetzung war gilt auch heute noch.

Heute noch ist das Schifffahrtsgeschäft geprägt von Menschen die kalkuliertes Risiko , Beharrlichkeit und harte Arbeit nicht scheuen und immer auch innovativ sein müssen wenn sie weltweit auf den oftmals rauen und unwirtlichen Meeren ihre Dienstleistung zum eigenen Nutzen und dem Nutzen des Kunden und Verbrauchers erbringen. Eine Dienstleistung die sich zum Ziel setzt mit seetauglichen Schiffen wertvolle Waren und Leute sicher , wirtschaftlich und umweltverträglich über grosse und grösste Distanzen über die Meere zu transportieren. Ich erinnere dass ca 90 % aller tonnage / kilometer von flüssigen und festen Waren von Schiffen erbracht werden.

Auch heute braucht es innovative flexible Unternehmer , Kaufleute , Seeleute , Schiffbauer damit das Schifffahrtsgeschäft für die Reederei den Kunden und den Verbraucher der transportierten Waren Nutzen und Ertrag bringt.

Besonders heute braucht das Schifffahrtsgeschäft gute seetaugliche , robuste und wirtschaftliche Schiffe mit guter Ausrüstung auf einem genügend modernen und zuverlässigen Stand der Entwicklung , damit die Leistungsfähigkeit in einem harten internationalen Wettbewerb gewährleistet ist.

Heute braucht die Schifffahrt gut ausgebildete loyale Schiffsleitungen (Kapitän mit seinen Senior Offizieren) , Offiziere und Mannschaften . Schiffsmannschaften welche die erlernten Fähigkeiten ,Berufe und speziellen Erfahrungen zugunsten eines sicheren und wirtschaftlichen Schiffsbetriebes auch unter widrigen und schwierigen Umständen zuverlässig umsetzen können.

Heute ist das Schifffahrtsgeschäft global. In neuerer Zeit hat das Schifffahrtsgeschäft wohl als eine der ersten Industrien die Globalisierung erfahren und teilweise überhaupt erst ermöglicht und die Globalisation gelebt und genutzt und sich mit den relevanten positiven aber auch problematischen Aspekten auseinander setzen müssen.

Die Globalisierung der Weltwirtschaft wurde vor allem mit der Einführung des Schiffscontainers, zusammen mit den Containerschiffen und der entsprechenden Logistik erst überhaupt ermöglicht, wo riesige Mengen von teilweise sehr wertvollen Gütern und Rohstoffen sicher und kosteneffizient über Kontinente hinweg termingerecht und ohne jegliche Einbuße der ursprünglichen Qualität von Tür zu Tür befördert werden.

Das traditionelle Reedereigeschäft und die Schifffahrt als solches wurde durch die Fortschritte in der Kommunikation insbesondere durch die Satellitenkommunikation (im folgenden als Satcom angesprochen) in vieler Hinsicht umgekrempelt. Die Satcom hat schon sehr bald nach der Einführung den Beruf des Funkers an Bord überflüssig gemacht. Der Funker, der seit der Erfindung von Marconi im Jahre 1901 mittels Morsetechnik den Kontakt zwischen Schiff und Land und umgekehrt aufrecht erhielt. Mit der heutigen Satcom ist es jederzeit rund um die Uhr möglich, Hochseeschiffe mit allen auch an Land existierenden Kommunikationssystemen anzusprechen wie; Telefonie, E-mail, Fax, Telex. Dank diesen Systemen ist es daher problemlos



mit den Schiffen jederzeit Verbindung aufzunehmen was von der Reederei, den Shipper und Empfänger der Ware, Behörden, den Mannschaften und Ihren Familien genutzt wird. Die Sicherheit und das Rettungswesen wurde durch Satcom ebenfalls revolutioniert wo über die Satcom ein weltweites Such- und Rettungssystem aktiviert werden kann (GMDSS). Ebenfalls hat jedes Schiff automatische Funkbojen an Bord die beim Untergang eines Schiffes aufschwimmen und Angaben über das Schiff, seine Position etc automatisch an das Seerettungssystem übermittelt. Die neuste Software unterrichtet die Reederei sogar automatisch und falls gewünscht on line über den Fortschritt der Seereise des Schiffes mit relevanten Angaben über Position, Geschwindigkeit, Brennstoffverbrauch etc.

Fast gleichzeitig mit der Satcom wurde auch das Satelliten Navigations System eingeführt das jederzeit bei Tag und Nacht die geographischen Koordinaten eines Punktes auf der Erdoberfläche bis auf ein paar Meter genau bestimmen kann, das heisst die Positionsbestimmung des Schiffes kommt ohne die Sonne oder Sterne, ohne Sextant, die so genannte terrestrische Besteckrechnung aus und ist auch nicht Wetter abhängig (Nebel, Sturm). Das GPS (Global Positioning System) ist bekanntlich inzwischen auch längst in der Luftfahrt und in Fahrzeugen an Land in Gebrauch. Die entsprechenden Satellitensysteme für GPS sind vorderhand noch Amerikanischer (INMARSAT) und Russischer Prominenz, aber bald wird Europa mit dem System Galileo ein eigenes GPS System haben.

Signale des GPS Empfängers werden auch in das automatische Radar unterstützte Kollisionsverhütung und Alarm System (ARPA) des Schiffes eingespielen. Es ist evident dass das Schiff obwohl losgelöst von festen Landverbindungen mit dem Festland oder andern Wasserfahrzeugen dank Satcom jederzeit Verbindung aufnehmen kann und umgekehrt. Das moderne Schiff kann daher heute ähnlich mit einer Produktionsstätte an Land verglichen werden, mit der Geschäftsleitung am Sitz der Reederei und dem Betriebsleiter, dem Kapitän, an Bord und jederzeit nur einen Telefonanruf entfernt. Das bewirkt, dass heute die Funktion und Verantwortung des Kapitäns zwar nicht gemindert wird, aber viele Entscheidungen an Bord die früher wegen der Zeitverschiebung oder mangels einer schnellen, sicheren Kommunikation allein vom Kapitän und seinen Offizieren und Ingenieuren getroffen werden mussten, nun mit der Reederei abgestimmt werden können oder müssen. Wenn Not am Mann und keine Zeit ist für Vor- und zurück Kommunikation, dann zählt jedoch nach wie vor immer noch das entschlossene Vorgehen der Mannschaft an Bord um Unheil oder Schaden abzuwenden, die da sein können; Unfälle, Kollisionen, Feuer, Grounding, Maschinenschaden, Schaden der Ladung oder durch die Ladung. Die Praxis zeigt allerdings dass trotz den erwähnten modernen High Tech Systemen an Bord es immer noch keine 100% Sicherheit und Effizienz gibt. Die Schifffahrt, die Shipping Industrie hat aber insgesamt enorme Fortschritte in punkto Sicherheit, Umweltverträglichkeit, Rettungswesen, Effizienz und Transparenz gemacht. Dazu beigetragen haben maßgeblich die Regelwerke der Internationalen Schifffahrt allen voran die IMO (International Maritime Organisation) mit SOLAS, MARPOL, ISM, ISPS etc. Die IMO ist eine Unterorganisation der UNO. Der IMO sind 164 Staaten, (inklusive die Schweiz), angeschlossen. Die IMO (gegründet 1948) hat keine Polizei Funktion ist jedoch verantwortlich für einheitliche Maßnahmen und Beschlüsse für den Schutz des Lebens auf See und den Umweltschutz in der Schifffahrt. Neue Beschlüsse werden vorgängig der Verabschiedung von allen relevanten Parteien gründlich

diskutiert und abgewogen. Das kann manchmal dauern. Aber wenn dringender Handlungsbedarf besteht um neuen Erkenntnissen oder neuen Bedrohungen zu entsprechen oder gegen zu treten, kann die große Organisation IMO durchaus schnell handeln; so z. B. auf die 11. September 2001 Attacke, wobei die Schifffahrt zwar nicht direkt tangiert wurde aber relevante Terrorist Attacken auf Schiffe oder von Schiffen aus vorstellbar wurden. Bereits im Dez 2002 hat IMO den International Ships and Port Facility Security Code zur Ratifikation durch die Mitgliederstaaten zur Verfügung gestellt. Die Einführung des ISPS ist seit 1 Juli dieses Jahres obligatorisch. Neben der IMO hat die Schifffahrt auch noch viele andere internationale und nationale Regelwerke zu beachten, zum Beispiel Küstenwachen (USCG), Kanal und Hafen Autoritäten, die Gesetzgebung des Flaggenstaates, die Regularien der Klassifikationsgesellschaften etc. Nicht Einhalten oder Verstöße gegen diese Vorschriften hat im Einzelfall drastische Konsequenzen wie Bussen, Festhalten des Schiffes im Hafen, oder sogar Entzug der Fahrterlaubnis durch den Flaggenstaat. Die Shipping Industrie ist mit Bestimmtheit eine der meist wenn nicht die meist regulierte Industrie(n). Für den Laien kaum zu glauben wird er doch meistens nur einseitig und unausgewogen von den Medien über die Schifffahrt orientiert und oftmals nur im Zusammenhang mit negativen Vorkommnissen.

Das Reedereigeschäft zu beschreiben wäre jetzt schwierig wenn nicht bereits das Umfeld des Reedergeschäftes vorgängig vorgestellt wurde.

Noch finden wir die meisten Reedereien in Hafenstädten die dort aus Tradition angesiedelt sind und wo auch eine Konzentration von Dienstleistungen und Experten vor Ort zur Verfügung stehen auf die die meisten Reedereibetriebe aus praktischen Gründen nicht verzichten können wollen. Z.B. spezialisierte Frachten - Makler (die weltweit Ladung für die Flotte akquirieren), Versicherer im Marine Geschäft, Banken die sich im Shipping und der Schiffsfinanzierung auskennen, Büros von Klassifikationsgesellschaften, Vertreter von Neubau und Reparaturwerften, Crew Agenten, Vertreter von Marine Equipment, spezialisierte Anwälte im internationalen Seerecht, Crew Agenten etc.

In den wenigsten Fällen, außer Küsten- und Fluss-Schifffahrt kommen jedoch die Schiffe des Reeders in den so genannten Heimathafen, zumindest nicht regelmäßig oder meistens überhaupt nie, denn das Schifffahrtsgeschäft ist wie wir wissen global und die Zeiten wo die Segelschiffkapitäne mit einer Ladung Tee oder Gewürze (Silber und Gold haben die Kriegsschiffe von Königinnen oder Könige gebracht) in den Heimathafen zurück kamen und es dort verkauften, sind längst vorbei.

So kann es nicht mehr verwundern dass eine Reederei nicht mehr zwingend an der Küste liegen muss und die Schweiz, obwohl sicher keine seefahrende Nation aus Tradition, ist hier ein gutes Beispiel, werden doch Hunderte von Hochseeschiffe von der Schweiz aus erfolgreich bereedert. Darunter sogar 21 Schiffe unter Schweizerflagge die dem Schweizerischen Seeschiffahrtsgesetz unterstehen.

Gewisse Voraussetzungen für den Standort eines erfolgreichen Reedereigeschäft müssen aber in jedem Fall erfüllt werden so z.B. das Know-How der Schifffahrt, gut funktionierende weltweite Kommunikation, gut funktionierendes Banken Wesen, naher und zuverlässiger Flughafen mit internationalen Verbindungen, stabile politische Verhältnisse.

Eine Reederei die das komplette Management von Schiffen in Linienschifffahrt und oder Trampschifffahrt im Langzeitcharter oder Spotmarkt betreibt, hat typischerweise die Geschäftsleitung (CEO, Generaldirektor, Personaldirektor) und folgende Abteilungen unter einem Dach;

1. Technische Inspektion
2. Nautische Inspektion
3. Operating
4. Einkauf
5. Finanzabteilung, Buchhaltung
6. Versicherung, Juristische Abteilung
7. Personalabteilung
8. EDV

- Die Technische Abteilung ist verantwortlich dass die gesamten technischen Anlagen der Schiffe jederzeit in einem genügend zuverlässigen Zustand sind damit das Schiff sicher und effizient seine Aufgabe erfüllen kann. Es ist der Technische Manager oder Flottendirektor der zusammen mit den technischen Inspektoren (Superintendent) für den Unterhalt des Schiffes verantwortlich ist. Die eigentlichen Unterhaltsarbeiten und Kontrollen werden durch die Mannschaft, Werften und Spezialfirmen ausgeführt. Das ganze geschieht in enger Zusammenarbeit mit der zuständigen Klassifikations-Gesellschaft. Die Erstellung von detaillierten Spezifikationen für Reparaturen und Dockungen gehört ebenso dazu, die Evaluation der relevanten Offerten und die

Überwachung der eigentlichen Arbeiten.. Alle Anlagen werden einer Unterhaltsplanung ( vorbeugend oder Zustand orientiert ) unterworfen welche die Vorgaben der Hersteller und der Klassifikationsgesellschaft berücksichtigt und die Erfahrung und das Wissen des Superintendent / Inspektor (meistens ein ehemaliger Chief Ingenieur oder Techniker HTL) und das Wissen des leitenden Ingenieurs an Bord integriert. Die Klassifikationsgesellschaft



handelt nach verbindlich geschriebenen Rules und Berechnungsunterlagen für Neubau , Unterhalt , periodische Inspektionen. Leute aus der technischen Abt des Reedereibetriebes müssen gewillt sein kürzere oder längere Zeiten auf den Schiffen respektive in den Häfen oder auf Werften zu

verbringen wenn größere und oder spezielle Reparaturen , Unterhaltsarbeiten oder vor allem Dockungen durchgeführt werden. Die Leistung der Schiffsantriebsanlagen , Stromerzeugungs- - und Verteileranlagen , der Hilfsbetriebe , Deckmaschinen , Lade – und Löschanlagen und nautischen Geräte wird systematisch überwacht und Fehlfunktionen oder Schäden falls nötig mit dem leitenden Ingenieur an Bord besprochen und korrigierende Maßnahmen eingeleitet. Die techn Abt erstellt und überwacht das jährliche Budget für Unterhalt , Dockungen , Servicearbeiten , Einkauf technischer Güter und Betriebsmittel. Die technische Abteilung übernimmt auch die Projektleitung für Schiffsneubauten und kontrolliert das Reeder eigene Team der Bauaufsicht respektive verfolgt den Baufortschritt und initiiert später Garantiarbeiten.

Zusammen mit der Einkaufsabteilung und der Schiffsleitung wird der Einkauf von Ersatzteilen , Ausrüstung , Betriebsmitteln (Farbe , Schmieröle , Chemikalien , industrielle Gase etc ) organisiert und überwacht. Reparatur von Versicherungsschäden stehen ebenfalls im Pflichtenheft Das

gesamte Pflichtenheft der techn Abt. aufzuführen übersteigt den Rahmen dieses Referates.

- Nautische Inspektion In der Regel sind es ehemalige Kapitäne oder Deckoffiziere die hier tätig sind . Sie sind verantwortlich für die nautischen Belange des Schiffes wie z.B ; dass die neusten Nautischen Handbücher und alle benötigten Seekarten (konventionell oder elektronisch) an Bord sind , korrespondieren , besprechen mit dem Kapitän über nautische Fragen oder Probleme mit dem Ladungsumschlag und den entsprechenden Einrichtungen an Bord.
- Operating Abteilung Ist verantwortlich für Ladung relevante Aufgaben und kommuniziert zwischen dem Kapitän den Charterern und den Ladungsempfängern , Kenntnis und gegenseitige Erfüllung des



Chartervertrages steht im Pflichtenheft dieser Abteilung , sowie Behandlung von Ladungsschäden Der Operator ist auch verantwortlich für den Einkauf des Treibstoffes , Bunker in genügender Menge und Qualität. Ein Operator ist oft ein ehemaliger Kapitän oder Deckoffizier. Der Operator überwacht auch die Implementierung an Bord und im Office des Internationalen Schiff Sicherheit Management Systems und ist designierte Kontaktperson bei Havarien (Unfällen , Kollision , Grundberührung , Umweltverschmutzung ). Er unterstützt Frachten -Makler / Broker beim Ausarbeiten von neuen Charterverträgen.

- Einkauf Die Einkaufsabteilung Koordiniert den Einkauf von festen , flüssigen und gasförmigen Betriebsmitteln , Werkzeugen und Ersatzteilen.

Holt Offerten ein und macht Bestellungen in Zusammenarbeit mit der techn. Abteilung mit dem technischen Inspektor. Die Einkäufer haben eine kaufmännischen Ausbildung mit technischem Know-How oder umgekehrt. Sie verfolgen die Kostensituation in Zusammenarbeit mit der Buchhaltung.

- Finanzabteilung / Buchhaltung Unterscheidet sich nicht gross von andern Unternehmungen die nicht in der Schifffahrt tätig sind.
- Juristische Abteilung Zuständig für Internationales Seerecht , juristische Richtigkeit von Verträgen , z.b Neubauvertrag mit einer Werft oder deren Vertreter.
- Personalabteilung ist verantwortlich für die Beschaffung von genügend und gut ausgebildeten Schiffsoffizieren und Mannschaften für alle Bereiche des Schiffes , wie ; Deck / Nautischer Dienst , Maschinen / technisches Personal , Steward / Küchen Personal. Die PAbt . interviewt Personal , führt die Personalakten, kontrolliert die Ausweise und Patente und koordiniert mit Crew Agenten , erstellt Einsatz und Ferien Pläne und koordiniert mit der techn und nautischen Abt., regelt Visumsprobleme und organisiert Vorstellungsgespräche etc



- EDV Je nach Unternehmen wird die allgemeine und branchenspezifische Software eingesetzt , gepflegt oder eventuell entwickelt

Das Schiffsmangement Geschäft / Ship Manager kann im Grossen und Ganzen mit dem Reedereigeschäft wie betrieben von einer klassischen Reederei verglichen

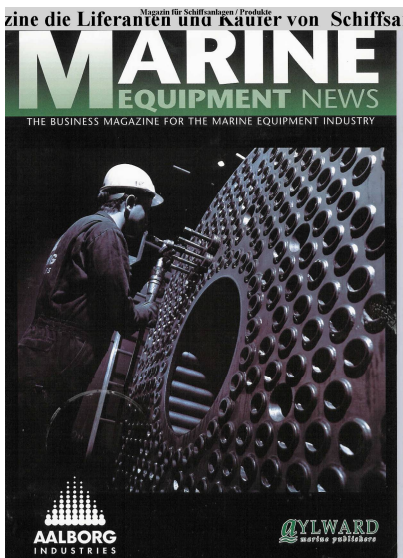
werden, mit den gleichen Zielen. Der grosse Unterschied besteht darin dass der Schiffsmanager eine höchst professionelle Dienstleistung an Reeder, Schiffseigner oder Investoren in der Schifffahrt erbringt, an Schifffahrts Unternehmen die aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen das Managen, den praktischen Betrieb von Schiffen erfahrenen, spezialisierten Firmen, dem Schiffsmanager, überlassen. Der Eigner des Schiffes hat dabei die Auswahl zwischen Full Management oder Teilmanagement (z.B. nur das Crewing (Bemannung), das Technische Management, das Operating, kaufmännische oder andere Belange und oder Kombinationen davon. Schiffsmanagement ist wie gesagt ähnlich anspruchsvoll wenn nicht anspruchsvoller wie das klassische Reedereigeschäft und wird in enger Zusammenarbeit mit dem eigentlichen Schiffseigner oder seinen designierten Vertretern betrieben. Dank modernen Kommunikationsmitteln und spezialisierter Software kann der Eigner den Betrieb des Schiffes und seine Performance in technischer und kommerzieller Hinsicht fast online mitverfolgen. Persönlicher Kontakt mit dem Reederei oder seiner Stellvertreter und die Betreuung der Flotte in Gruppen von Schiffen eines bestimmten Reeders werden durch Zellen von designierten Senior Leuten des Schiffsmanagers sichergestellt die regelmäßig an die Eigner rapportieren respektive mit ihm korrespondieren und an persönlichen Meetings / Sitzungen teilnehmen, so wie wenn der Reeder seine eigenen Leute in-House angestellt hätte. Nicht zuletzt wegen der immer enger und umfangreicheren Regulierung der Weltschifffahrt und dem damit einher gehenden grossen Aufwand an Administration und Überwachung macht es heute für viele Reeder und Investoren mehr als Sinn die praktische Seite des Schiffsmanagement auszulagern und die dabei gewonnen Zeit und Ersparnis in die unternehmerischen Aspekten des Reedereigeschäftes zu investieren. Der Schiffsmanager kann mit einer zahlenmäßig grossen Flotte die Economic of Scale ausnützen und kann für die Eigner z.B. beim Einkauf von Betriebsmitteln bei Lieferanten oftmals viel größere Rabatte aushandeln als es der einzelne Reeder mit einer kleineren Flotte (als der Manager) erzielen könnte. Viele große oder stark spezialisierte Schifffahrtsunternehmen ziehen es jedoch immer noch vor das Reedereigeschäft 100 % in house und in eigener Regie und können es sich leisten ein personell mehr oder weniger voll ausgestattetes Reedereibüro zu betreiben. Für beide, den klassischen Reeder und den Schiffsmanager ist das Reedereigeschäft ein Geschäft das wegen dem weltweiten Einsatz der Flotte bedingt, 24 Stunden im Tag während 356 Tage im Jahr betrieben wird und hohe Anforderungen an die Mannschaften und die Betriebsleitung und das Office Personal stellt.

Anforderungen des Reedereigeschäftes an Lieferanten von Produkten, Systemen und Dienstleistungen.

- How much ? Ca coute combien ? Quanto costa ? Wieviel kostet denn das ?
- Too expensive ! C'est trop cher ! Troppo caro ! Viel zu teuer !

Das sind Grundfragen und Reaktionen die nicht nur anderweitig eines der wichtigsten Kriterien sind die im Zusammenhang mit dem Kauf von Produkten , Systemen, Dienstleistungen (oder gar Schiffsneubauten) zu hören sind , sondern gehören definitiv und vielleicht noch aggressiver als in andern Industrien zum Reedereigeschäft. Kosten – Nutzen Aspekte werden immer wieder von neuem hinterfragt und analysiert. Damit haben wir bereits den ersten Punkt der Anforderungen an das zu beschaffende Produkt die da weiter sind :

1. Preis / Leistung Verhältnis.
2. Ist das Produkt zweckmäßig für die vorgesehene uneingeschränkte Aufgabe im Marine / See Betrieb.
3. Können Referenzen über einen ähnlichen Einsatz an Bord von Schiffen und oder an Landinstallationen gegeben werden..
4. Ist das Produkt andern Konkurrenzprodukten ebenbürtig oder gar überlegen. (know your competitor)
5. Falls das Produkt von einer Klassifikation oder Behörde getestet und zertifiziert werden muss , ist diese Bedingung erfüllt? Die Zertifizierung durch eine anerkannte Klassifikationsgesellschaft (Mitglied von IACS) wird in einem nachfolgend Referat angesprochen.
6. Eventuell schreibt das Reederei eigene Qualitätsmanagement System vor dass der



Lieferant von gewissen Produkten ebenfalls ein QM System nach ISO betreibt.

7. Werden die Zertifikate zwingend mitgeliefert wenn z.B. Typen Genehmigung , Tests und Abnahmeprüfung etc von der Klassifikations- Gesellschaft verlangt wird.
8. Sind die Produkte falls erforderlich Typen geprüft und dokumentiert durch Zertifikate , Bescheinigungen wie z.B USCG , EU-Richtlinien (Marine Equipment Directive MED) oder nationale Vorschriften des Flaggenstaates, durch Kanalbehörden (Panama , Suez )
9. Kann der Lieferant zeitlich liefern und was für Garantien können abgegeben werden.
10. Ist das Produkt genügend dokumentiert mit z.b. Betriebsanleitung für Betrieb und Unterhalt , Trouble Shooting Manual in verschiedenen Sprachen aber mindestens in Englisch und der Sprache des Flaggenstaates respektive der offiziellen Sprache an Bord.. Technische Pläne zur Reparatur / Unterhalt von Maschinen und Systemen.
11. Kann der Lieferant Ersatzteile ohne lange Wartezeiten liefern , hat er wichtige Ersatzteile am Lager. Wie viele Ersatzteile müssen an Bord zwingend mitgeführt werden.
12. Verfügt der Lieferant über Servicepersonal das Maschinen und Systeme an Bord , im Hafen warten kann. After Sales Service Organisation.
13. Wenn nötig , kann Bordpersonal an Land geschult werden.
14. Besteht eventuell ein weltweites Vertriebs und oder Service Netz.

Bei Schiffsneubauten (wie oben und zusätzlich



15. Ist das Produkt in der Bauspezifikation der Werft auf der sogenannten Makers Liste aufgeführt oder kann es neu aufgenommen werden , zu welchen Bedingungen

16. Hat die Werft Erfahrung mit dem Einbau und Betrieb des Produktes , Systems oder Vorbehalte betreffend der Auswahl des betreffenden Produktes.

17. Was sind die Bedingungen um solche Vorbehalte auszuräumen.
18. Werden seitens der Werft Mehrkosten für den Eigner angemeldet wegen der Produkte Wahl und Installation / Einbau.
19. Hat das Produkt Referenzen für ähnliche Betriebsbedingungen wie sie an Bord von Schiffen herrschen.
20. Ist der Lieferant gewillt dem Eigner / Käufer extra Ersatzteile zu liefern die über den Lieferumfang der Werft hinausgehen.
21. Sind alle Komponenten (z.B Sensoren, Messinstrumente , Messwandler etc) einer Maschine eines Systems von genügender Qualität.

### Schluss / Schlusswort

Erlauben Sie mir abschließend und zusammenfassend folgende Bemerkungen. Es freut mich dass der Einladung doch eine ganz respektable Anzahl von Interessenten gefolgt sind. Meine Ausführungen haben Ihnen jetzt vielleicht die Schifffahrt etwas näher gebracht. Erfahrungen während meiner Karriere in der Schifffahrt haben mir immer wieder deutlich gemacht dass viele Schweizer Unternehmer im besonderen KMU Betriebe den potentiellen Markt der weltweiten Schifffahrt zusammen mit dem weltweiten Schiffbau und mit all seinen Möglichkeiten nicht beachten respektive nicht bearbeiten , vielfach deshalb weil man sich in diesem Industriezweig nicht auskennt oder seine Möglichkeiten nicht erkennt. Die heutige Präsenz zeigt , dass vielleicht doch viele Schweizer und Liechtensteinische Unternehmen an der Schifffahrt , dem Schiffbau und an der Schiffreparatur und Umbau Industrie vermehrt Interesse entgegenbringen . Dass der Markt bedeutend ist zeigt dass allein für die Ausrüstung der Schiffsneubauten ein jährliches Volumen von ca. 30 Milliarden Franken besteht . Dazu kommt noch die Ausrüstung der bestehenden Weltflotte für Unterhalt und Ersatz von mehreren Milliarden Franken . Das sind Zahlen wie sie für die zivile Schifffahrt gelten das heisst das Multi Milliarden Geschäfte der kleinen und grossen Kriegsmarinen und das Offshore Geschäft (Bohrinseln und dergleichen ) sind nicht eingerechnet. Ich erinnere daran dass beim Schiffbau (Neubau und Umbau) ca. 70 % der Wertschöpfung bei modernen Schiffen auf die Zulieferindustrie fallen. Allein in Deutschland beschäftigt die Zulieferindustrie für den Neubau ca. 70'000 Personen d.h. ungefähr 3-mal so viel wie der eigentliche Schiffbau. Dabei sind ca. 45 % Firmen aus Bayern , Baden- Württemberg also auch Firmen die weit weg von der Küste für den Schiffbau , die Schifffahrt entwickeln und

produzieren. Hier sei auch daran erinnert dass Oesterreich , ebenfalls ein Binnenland , wie die Schweiz eine Marketing Platform unterhält unter dem Namen „Austrian Marine Equipment Suppliers“ mit einer schlanken Administration die vor allem lobbying betreibt , und für Ausstellungen , Konferenzen technische Missionen kontraktiert und Beratung anbietet. Wenn Sie bereits Niederlassungen oder Vertriebsorganisationen im Ausland haben und kein oder wenig Geschäft mit der Schifffahrt – und Werftindustrie resultiert , dann wäre vielleicht Handlungsbedarf angesagt bei Ihren Lizenznehmern , Vertriebsorganisationen nach den Gründen für das Abseitsstehen zu forschen. Gut möglich dass Ihr Produkt sich bei den erwähnten Industrien gut verkaufen lässt. Für Marktanalysen und kostengünstige konzertierte Aktionen für das Marketing und die Promotion Ihres Produktes in der Schifffahrt ist mit Vorteil eine Firma zu wählen die sich in dieser komplexen Industrie auskennt und zusammen mit Ihren Experten ein kompetenter Gesprächspartner für potentiell Kunden ist. Das Marin Pool Concept kann sinngemäss eine solche Dienstleistung erbringen. Die Anforderungen an das Produkt und den Lieferanten wurden weiter oben besprochen. Ich erinnere daran dass es auch beim Schiffbau zwei Unternehmen gibt die es zufrieden zu stellen gibt , erstmals den Reeder und fast gleich wichtig für den Lieferanten der Ausrüstung , die Werft. Die Werft die ein Schiff möglichst kostengünstig bauen will und muss. Alles was dazu beiträgt ist ein Selling-Point.

Meine Damen und Herren ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und wünsche Ihnen viel Erfolg in der faszinierenden Welt der Schifffahrt