

Im Licht: Das STEAG-Kraftwerk Iskenderun in der Türkei wird von RAG Trading gemeinsam mit einem Partner im Lieferkonsortium jährlich mit 3 Millionen Tonnen Steinkohle beliefert

## Der lange Weg der Kohle zum Kraftwerk

Wie kommt die Kohle ins Kraftwerk – vor allem, wenn sie den weiten Weg von Südafrika nehmen muss? Dafür ist eine ausgeklügelte Logistik nötig. Wie Bahn und Schiff dabei eingesetzt werden, wissen die Experten der **RAG Trading GmbH**

Südafrika, Parktown, ein Vorort von Johannesburg. Im ersten Stock der Parktown Office Suites hat das „South African Representative Office“ der RAG Trading seinen Sitz. Dave Trennery leitet das Büro. „Der Kontaktmann für Kohle vom Kap“ würde man gern schreiben – aber das ist nicht korrekt. Denn die Kohlefelder Südafrikas liegen im Nordosten des Landes, fast 2000 Kilometer vom Kap der Guten Hoffnung entfernt. Seit 16 Jahren ist Trennery RAG Tradings Verbindungsmann zur südafrikanischen Bergbauindustrie. Er beobachtet den Markt, knüpft und hält Kontakte zu den Bergbauunternehmen und den Exporthäfen, holt Geschäfte herein, kümmert sich um die Exportabwicklung. Damit beschafft er unverzichtbare Informationen, nicht nur für RAG Trading, sondern auch für deren Muttergesellschaft STEAG. Es ist anzunehmen, dass es künftig noch mehr Arbeit für Dave Trennery gibt. Der Kohlenbergbau gehört zu den wichtigsten Industriezweigen des Landes – gemeinsam mit Platin- und dem, allerdings seit Jahren rückläufigen, Goldbergbau. Kohle ist der Hauptenergieerzeuger Südafrikas, in der Nähe der Felder befinden sich fast alle Steinkohlenkraftwerke.

Kohle aus Südafrika wird aber verstärkt auch zum Handelsgut. Schon von Ölpreisschock und Energiekrise Mitte der 70er Jahre hatte der Apartheid profitiert. Doch erst mit dem Ende der Apartheid ist das Exportgeschäft richtig ins Rollen gekommen. Von 1970 bis 2005 steigerte Südafrika die Fördermenge von 55 Millionen auf 244 Millionen Tonnen – und ist damit weltweit die Nummer fünf. 71 Millionen Tonnen gehen davon in den Export. Zum Vergleich: In Deutschland ging die Kohleförderung im selben Zeitraum von gut 119 Millionen auf knapp 25 Millionen Jahrestonnen zurück. Ein politisch

gewollter Rückgang, der, wie jüngst von der Bundesregierung beschlossen, im Ausstieg aus der hiesigen Steinkohlenförderung spätestens zum Jahr 2018 münden soll, vorbehaltlich einer Überprüfung der Beschlüsse durch die deutsche Bundesregierung im Jahr 2012. Bereits jetzt ist sicher, dass die Förderung deutscher Kohle weiter reduziert wird – auf 12 Millionen Tonnen bis zum Jahr 2012. Dieser Rückgang wird die Nachfrage nach Importkohlen entsprechend erhöhen.

Doch nicht nur in Deutschland wächst der Hunger nach Kohle. Der anhaltende Boom der asiatischen Märkte, speziell China und Indien, lässt Kohle und die dazugehörigen Logistikressourcen zu einem knappen Gut werden. Auch für die STEAG wird die Versorgung mit Importkohle eine immer größere Bedeutung erlangen. „Nur eine professionelle Trading-Organisation kann in diesem Wettbewerbsumfeld bei steigendem Importkohlebedarf die STEAG-Kraftwerke verlässlich versorgen“, sind sich die Händler der RAG Trading einig.

Kohle aus dem Karoo-Becken Südafrika, Witbank, östlich von Johannesburg, Standort einer der größten Kohlengruben Südafrikas: Kleinkopje. In der Nachbarschaft befinden sich auf einer riesigen Hochebene drei weitere Kohlefelder. Aber was heißt schon Nachbarschaft bei einem Gebiet, das zwei Drittel Südafrikas umfasst. So groß ist das Karoo-Becken, in dem sich die Kohlefelder befinden. Weil die Kohlenflöze mit einer Mächtigkeit zwischen einem und acht Metern in Kleinkopje großteils nur 60 bis 120 Meter waagrecht unter der Erdoberfläche liegen, sind sie sehr gut für den Tagebau geeignet. Der erlaubt eine stärkere Mechanisierung der Arbeit und kommt mit weniger Arbeits-

Bandwurm in Südafrika: Schier endlose Züge transportieren die Kohle vom Bergwerk zum Hafen

Vom Capesizer auf Barges: In Iskenderun wird die Kohle am Transshipper umgeladen

FOTOS: STEAG/GBMHH

> kräften aus – das verschafft ihm einen finanziellen Vorteil gegenüber dem Abbau unter Tage.

Südafrikas Kohleindustrie ist in Bewegung. Große Konzerne wie Anglo Coal und BHP Billiton geben dabei den Ton an. Hinzu kommen Unternehmen, die von der Regierung durch das Black Economic Empowerment (BEE) gefördert werden – ein Programm, das die Gründung von Unternehmen durch die früher benachteiligte schwarze Bevölkerung unterstützt. Der Bergbau ist hier ein wichtiges Wachstumsfeld. Das größte BEE-Unternehmen im Bergbausektor ist Exxaro und gehört mit Anglo Coal zu den wichtigsten südafrikanischen Handelspartnern von RAG Trading. In diesem Umfeld ist eine Vertretung der RAG Trading vor Ort, wie durch Dave Trennery, unerlässlich, um bei weiter steigender Nachfrage Zugriff auf Mengen und geeignete Qualitäten zu sichern.

### Capesizer und Panamax

Südafrika, Richards Bay. In dem Ort an der Nordostküste in der Provinz KwaZulu-Natal befindet sich ein riesiger Kohleterminal – Hauptausfuhrhafen für den fünfgrößten Kohlenproduzenten der Erde. Derzeit wird er auf eine jährliche Exportkapazität von 91 Millionen Tonnen ausgebaut. Hier kommen die Züge an, die die Kohle aus Kleinkopje und den anderen Flözen des Kohlebeckens anliefern. Doch was für Züge – so etwas bekommt man in Deutschland nicht zu sehen! Die Waggons haben das drei- bis vierfache Fassungsvermögen eines deutschen Waggons. Dann werden für einen Zug bis zu 200 Waggons, randvoll mit Kohle, aneinandergelockert. Eine Lokomotive reicht nicht aus, um diesen Bandwurm in Bewegung zu setzen. Fünf Loks ziehen, schieben und bremsen den Kohlekoloss gemächlich vom Plateau hinab in Richtung Indischer Ozean. Dort angekommen, wird die Kohle in Bunker abgeladen – indem der ganze Wagon einfach um 180 Grad gedreht wird! Von dort wird sie auf Bänder verladen und schließlich über riesige Verladebrücken im Bauch der Schiffe versenkt. Nach zwei bis drei



**Immer am Draht: Ralf Robert (o.l.), Desiree Fernandez (o.r.), Dave Trennery (u.l.) und Klaus Bittmann (u.r.) stehen ständig im Kontakt mit Partnern in aller Welt – meist per Telefon**

Tagen sind die Schiffe beladen – je nachdem, ob es sich um einen Panamax mit einer Tragfähigkeit zwischen 60.000 und 90.000 Tonnen handelt oder um einen Capesizer, dessen Tragfähigkeit je nach Typ bei 120.000 Tonnen beginnt und bis über 200.000 Tonnen reicht. Der Unterschied zwischen den beiden Schiffen: Der Panamax kann noch den Panamakanal passieren; der Capesizer ist dafür zu groß.

Essen, Rüttscheider Straße. Im STEAG-Gebäude hat Klaus Bittmann, „General Manager Power Utilities“ bei RAG Trading, sein Büro. Als verantwortlicher Händler leitet er das Team für das internationale Geschäft mit importierter Kraftwerkskohle. Seit 1979 ist er im Konzern, hat sich unter anderem von 1987 bis 1991 in Südafrika um Kohleversorgung für den weltweiten Bedarf gekümmert. „Diesen Job kann nicht jeder machen, den muss man wirklich machen wollen“, hat Bittmann im Lauf seines Berufslebens gelernt.

Genau diese Einstellung hat Desiree Fernandez. Bereits bei ihrer ersten Station 1998 während ihrer Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel wusste sie: Genau den Job will ich machen. Dieses Ziel hat sie unbeirrt verfolgt, hat

alle Abteilungen durchlaufen und ist jetzt verantwortlich für die Belieferung des Kraftwerks Isken-derun. Ihr Titel: Senior Trading Manager, doch sie wie Klaus Bittmann nennen sich selbst, in einer Mischung aus Lässigkeit und Selbstbewusstsein – Kohlehändler! „Wenn ich die Frage nach meinem Beruf so beantworte, schaut mir mein Gegenüber zuerst auf die Fingernägel“, sagt Bittmann und lacht. Er kennt das Geschäft in all seinen Facetten und weiß, worauf es ankommt: Erfahrung! „Kohlevorkommen, Qualität, Abbau, Verschiffung, Anlieferung: Das ist in der Summe doch ziemlich komplex.“ Doch neben Marktwissen und technischem Know-how – Kenntnissen, die man sich aneignen kann – kommt es auf Dinge an, die man erst im Lauf der Jahre erlernt: Verständnis anderer Kulturen, Fingerspitzengefühl, Biss. Da ist Bittmann kompromisslos: „Man muss einfach diesen Biss haben, einen Abschluss unbedingt machen zu wollen. Wenn man den nicht hat, dann wird das nichts.“

### Vom Bord zum Barge

Iskenderun, Türkei. Das dortige, 2003 in Betrieb gegangene Steinkohlenkraftwerk am Mittelmeer wird von RAG Trading gemeinsam mit einem Partner im Lieferkonsortium jährlich mit 3 Millionen Tonnen Steinkohle beliefert. Ein- bis zweimal pro Monat gehen Capesizer in der Bucht von Iskenderun vor Anker. Rund 16 Tage hat die Fahrt von Richards' Bay entlang der Ostküste Afrikas durch den Suezkanal ins Mittelmeer gedauert. Entladen werden die Capesizer über eine schwimmende Umschlagsanlage, den sogenannten Transshipper, auf kleine 10.000-Tonnen-Schiffe, genannt Barges. Sie transportieren die Kohle zum Anleger, dem Jetty, von dem aus sie auf Transportbändern ins Kraftwerk befördert wird.

Rotterdam, Niederlande. Rund 20 Tage Seeweg hat ein Schiff hinter sich – nach dem langen Weg ums Kap herum an der Westküste Afrikas entlang. In Rotterdam landen die Schiffe direkt am Kai an. Dort wird die Kohle dann entweder auf das Lager oder mittels Bord-Bord-Entladung direkt zum Weitertransport auf Eisenbahnwaggons oder Binnenschiffe umgeschlagen. Die eingesetzten Binnenschiffe verfügen nur über eine Kapazität von 2000 Tonnen. Selbst ein Schubverband kann maximal 6000 Tonnen transportieren. Da aus wirtschaftlichen Gründen rund die Hälfte eines Capesizers Bord-Bord entladen wird, müssen rechtzeitig ausreichend Transportkapazitäten disponiert werden – denn ein Binnenschiff schafft pro Capesizer nur eine Tonne.

Zudem stellen unterschiedliche Transportmittel unterschiedliche Anforderungen an die Disposition. So können die Schubverbände zwar im Rhein manövrieren, nicht aber in den engeren Kanälen. So kann der Kraftwerksstandort

der STEAG in Walsum auch mit einem Schubverband, der in Herne jedoch nur mit einzelnen Binnenschiffen beliefert werden. An beiden Standorten baut beziehungsweise plant STEAG neue Kraftwerksblöcke. Klaus Bittmann: „Die damit verbundene Zunahme der Liefermengen in der Zukunft führt zu einem Anstieg der Anforderungen an die Logistik und verlangt die professionelle Abwicklung durch Spezialisten.“

### Feilschen um Ladetermine

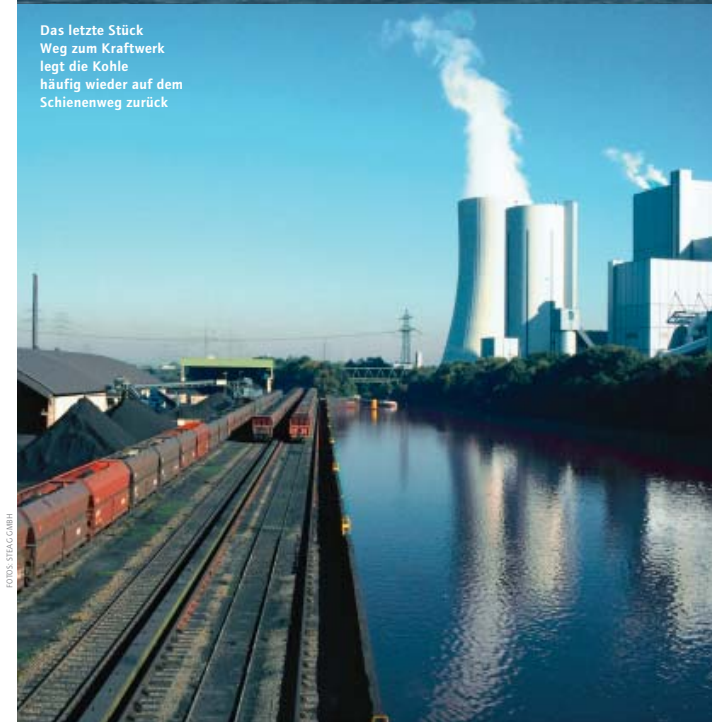
Essen, Rüttscheider Straße. Um all diese logistischen Herausforderungen kümmert sich die Abwicklung, eleganter: die Abteilung „Business Processing“. Denn Kunden schätzen ganz besonders das geräusch- und reibungslose Tagesgeschäft. Ralf Robert leitet eine der drei Gruppen, die den Kohlentransport von A nach B regeln. Und das bedeutet Unmengen an Korrespondenzen: mit Kunden, mit Lieferanten, mit Reedereien, mit Umschlagsbetrieben, mit Laboratorien. Just in time heißt das Zauberwort. „Unsere wichtigste Aufgabe ist es, alle beim Transport anfallenden Schritte termingerecht zu koordinieren. Denn nur so können wir sicherstellen, dass die Kohle zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Platz ist“, erklärt Robert. Der Teamleiter ist ein „alter Hase“ im Trading-Geschäft, den auch die unvorhersehbaren Tücken des Alltags kaum aus der Ruhe bringen. „Vieles unserer Arbeit ist Routine, da wir versuchen, die Transportzeiträume langfristig festzulegen. Trotzdem ist keine Fracht wie die andere.“

Was schon daran liegt, dass sich die Frachtverträge in ihren Details voneinander unterscheiden. Und mit der Routine ist es spätestens Mitte November vorbei, wenn die Gespräche über die Programme des Folgejahrs anfangen – dann beginnen für Ralf Robert und sein Team zwei hektische Monate. Grund: die begrenzte Anzahl von Ladezeiträumen für die Schiffe, die die Kohle für RAG Trading transportieren. Da kommt es auf jeden Tag an, und „da wird manchmal kräftig mit den Lieferanten um die Ladetermine gefeilscht“, schmunzelt Robert. Das gehört zum Geschäft, aber am liebsten ist es ihm, wenn der Kunde seine Kohle bekommt und Überraschungen ausbleiben – ganz nach der Devise „No news is good news.“

Hart, aber fair: So sieht für Klaus Bittmann die ideale Verhandlung aus. Zuverlässigkeit ist für ihn ein hohes Gut. Zusagen werden eingehalten, denn nur so stellt man seine Verlässlichkeit als Partner gegenüber Kunden und Lieferanten im Markt sicher. „Ein Wort ist ein Wort“: Das versteht der Power-Utilities-Manager unter nachhaltigem Beziehungsmanagement. Vertrauen zählt. Und wenn ihm dann ein Kunde sagt: „So gut wie mit euch läuft es mit keinem anderen Partner“, dann weiß Klaus Bittmann, dass er und sein Team richtigliegen. CHE □□□



**Kohle auf dem Binnenschiff: Die Kraftwerke am Rhein können per Schubverband mit einer Ladung von bis zu 6000 Tonnen Kohle angefahren werden**



**Das letzte Stück Weg zum Kraftwerk legt die Kohle häufig wieder auf dem Schienenweg zurück**

Die RAG Trading GmbH hat Hauptsitz in Essen ist 100-prozentiges Tochterunternehmen der STEAG GmbH und bildet gemeinsam mit der RAG Verkauf GmbH das **Geschäftsbereich Trading des Geschäftsbereichs Energie**. RAG Trading ist zuständig für die Beschaffung, den Transport und die Vermarktung von Importsteinkohle zur Versorgung der STEAG-

Kraftwerke. Darüber hinaus vermarktet sie Importsteinkohle sowie verwandte Produkte an Kunden aus der Energiewirtschaft, der Stahl- und anderer Industrien. 2006 hat sie **14,1 Millionen Tonnen Kohle** abgesetzt. Ihre wichtigsten strategischen Kooperationen hat RAG Trading mit Produzenten in Südafrika, Kolumbien und Polen aufgebaut.

Weitere Kooperationen mit Kohlenproduzenten in Russland, den USA und Australien werden derzeit vorbereitet. Mit einem Marktanteil von rund 30 Prozent in Deutschland ist RAG Trading Marktführer bei der Vermarktung von Importkohlen. Im Geschäftsgebiet Trading insgesamt liegt der Marktanteil für Kraftwerkskohle in Deutschland bei über 50 Prozent.