

HANSA



INTERNATIONAL MARITIME JOURNAL

11|2017

FINANZIERUNG

21. HANSA-Forum
Interview Euronav
Schiffsbanken-Report

SCHIFFFAHRT

Maritime Kanzleien
Dry bulk-Markt
Tanker-Markt

TECHNIK

Effizienz im Schiffbau
Nachbericht HIPER 2017
Schwerpunkt Auto-Häfen



November 2017 | 154. Jahrgang
ISSN 0017-7504 | C 3503 E | € 14,80

www.hansa-online.de

Future proof shipping

WE FOLLOW THE LATEST TRENDS TO KEEP OUR OFFERING AND CUSTOMERS COMPETITIVE

THE WÄRTSILÄ OFFERING IS UNRIVALLED IN SCOPE AND QUALITY

WÄRTSILÄ CONNECTS THE DOTS – NOW AND TOMORROW

We continuously optimise our portfolio to meet the changing needs of our customers. As a leader in LNG technology and fuel flexibility, we allow our customers to keep their options open while guaranteeing environmental compliance in all IMO areas for years to come. We can help you achieve optimal efficiency throughout the entire lifecycle. Experience our visions of the future and ensure your future success.



Join us during EUROPORT 2017 | 7 - 10 November | Rotterdam | Stand 2203/Hall 2

»Australien rückt in den Fokus«

Bastian Eickhoff, Leiter Engineering Klima/Lüftung bei Noske-Kaeser, spricht im HANSA-Interview über »Tropicalization«, aktuelle und künftige Marktgebiete und technische Herausforderungen

Auf welchen Schiffstypen kommt ihre Systemlösung zur Tropicalization zum Einsatz?

Bastian Eickhoff: Sie wird hauptsächlich auf Marineschiffen eingesetzt, und hier sowohl auf U-Booten als auch auf sämtlichen Überwasserschiffen. Zumeist werden ältere Einheiten nachgerüstet, die früher für ein bestimmtes Einsatzgebiet konzipiert waren, nun aber in Regionen eingesetzt werden sollen, für die es andere Anforderungen an die klimatischen Bedingungen gibt. Hier kommen dann unsere Lösungen zum Einsatz.

Sie haben Ihr Produkt jüngst auf der »Pacific«-Messe in Sydney vorgestellt. Wie war die Resonanz?

Eickhoff: Mit dem australischen Regierungsbüro, das für die dortige Marine zuständig ist, haben wir über die Tropicalisierung als Nachrüstung für verschiedene Schiffe gesprochen. Es gab bereits erste Anfragen. Mit der neuseeländischen Marine sind wir ebenfalls in Kontakt getreten, die allerdings eher Bedarf an Neubauten und weniger an Nachrüstungen hat.

Welchen Stellenwert haben für Sie die Märkte in Asien und Ozeanien?

Eickhoff: Vor allem der australische Markt ist aktuell für uns von großem Interesse, da dort viele Neubauten geplant werden, darunter zehn U-Boote und eine neue Zerstörerklasse. Viele Einheiten davon sollen in Australien gebaut werden, wengleich der Prototyp der U-Boote bei DCNS in Frankreich gefertigt wird. Mit unserer Tochterfirma Noske-Kaeser Marine Australia mit Sitz in Sydney sind wir seit mehr als 20 Jahren auf dem australischen Markt präsent. Wir wollen künftig auch unsere Produktion nach Australien ausdehnen. Der chinesische Markt wird von uns beobachtet, steht zunächst aber noch weniger im Fokus.

Inwieweit sind sie von den verschiedenen Spannungen, die es auf der Welt gibt, betroffen?

Eickhoff: Auf Grund derer können wir in gewisse Länder keine Güter mehr liefern. Dies gilt es zu kompensieren.

Wie hat sich Ihr Geschäft in Deutschland entwickelt?

Eickhoff: Der deutsche Markt ist für uns am wichtigsten. Von der deutschen Marine gibt es zwei wichtige Projekte, zum einen den Nachbau der fünf Korvetten »K130«, das sogenannte zweite Los, das aus weiteren fünf Einheiten besteht, mit denen Lürssen jetzt beauftragt wurde. Zum anderen das Mehrzweckkampfschiff »MKS 180«, das die Bundeswehr in den kommenden fünf bis sechs Jahren plant.

Planen Sie weitere technische Entwicklungen?

Eickhoff: Wir liefern Kürze die Entwicklung einer neuen Schutzluftanlage ab. Es handelt sich um eine geschweißte Konstruktion, die ein ähnliches Gewicht wie der Vorgänger aufweist, aber wesentlich zuverlässiger ist. Zudem gibt es bei der Neuentwicklung deutlich mehr Möglichkeiten, die kontaminierte Luft zu reinigen. Zusammen mit der Meyer Werft entwickeln wir aktuell für die zivile Schifffahrt eine CO₂-Proviantkühlanlage.

Planen Sie eine zeitnahe Ausdehnung ihres Marktgebiets?

Eickhoff: Es gibt einen Interessenten, der Noske-Kaeser kurzfristig übernehmen will. Er bedient einen ähnlichen Markt wie wir, ohne jedoch ein Wettbewerber von uns zu sein. Mit ihm zusammen sehen wir gute Chancen, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Genauere Informationen können wir derzeit aber noch nicht herausgeben.

Inwiefern sehen Sie Potenzial durch die diversen Rüstungsprogramme, die verschiedene Länder angekündigt haben?

Eickhoff: In Kanada arbeiten wir mit einer Werft und einem Ausrüster zusammen. Die Aufträge gehen zwar an unseren



Fotos: Noske-Kaeser

Bastian Eickhoff

ist seit August 2012 Leiter Engineering Klima/Lüftung bei Noske-Kaeser und hier zuständig für Anwendungen auf zivilen Schiffen, Marineschiffen und Offshore-Plattformen. Zusätzlich ist er Leiter für ausgewählte Projekte. Eickhoff ist bereits seit 1999 im Unternehmen tätig. Er begann als Auszubildender und absolvierte später zusätzlich zu seiner Tätigkeit ein Fernstudium zum Klima-Lüftungs-Techniker, bevor er Leiter der Sparte Engineering Klima/Lüftung wurde.

Partner, aber wir unterstützen mit unserem Know-how. Auch der arabische Markt ist interessant, denn dort gibt es das Bestreben, weitere Marineschiffe zu bauen. Es ist jedoch die Frage, inwieweit der Markt von Deutschland aus bedient werden darf.

Welches ist der »next technological game changer« in Ihrem Marktsegment?

Eickhoff: Früher eingesetzte Kältemittel sollen aus Umweltgesichtspunkten nicht mehr verwendet werden. Langfristig gilt es daher, eine neue Kühltechnik zu entwickeln. Heute dominieren Stahl und Aluminium. Um die Gewichte zu reduzieren, werden künftig vermehrt Kunststoffe verwendet, denn Glasfaser- oder Karbonfaserwerkstoffe sind im Vergleich dazu wesentlich leichter.

Interview: Thomas Wägener