Förutsättningar för en nystart av en reguljär färjeförbindelse mellan Härnösand och Kaskö/Vasa

Härnösand 2003.02.18
Rolf Hollmén

Bakgrund

Den 20 november 2002 försattes Botnia Link AB i konkurs. Rederiet startades i februari 2000 med en färjetrafik mellan Härnösand och Vasa, detta efter att Silja Line hade lagt ner sin linje mellan Sundsvall och Vasa. När sedan Silja Line under 2001 även lade ner sin trafik mellan Umeå och Vasa inledde Botnia Link en trafik också mellan dessa hamnar.

Botnia Links affärsidé var att i första hand inrikta sig på det godsflöde som går från mellersta Finland dels till norra och mellersta Sverige och dels vidare västerut till Norge. Transporterna av detta gods hanteras i huvudsak av finska åkerier, vilket således var rederiets främsta mål-grupp. Vad gäller den rena passagerartrafiken så kom denna i andra hand men utgjorde ändå, med sina dryga 20% av intäkterna (2001), en inte helt oväsentlig del av rederiets verksamhet.

Trafiken över Kvarken och Bottenhavet drevs med ett fartyg och man erbjöd en daglig avgång i vardera riktningen. Under första verksamhetsåret trafikerades linjen av M/S Traden som därefter under en kort period, och som en tillfällig lösning, ersattes av M/S Gute i avvaktan på att M/S Transparaden skulle levereras. Sistnämnda fartyg inledde sin trafik över Kvarken och Bottenhavet i maj 2001 och seglade där fram till konkursen i Botnia Link. Samtliga fartyg chartrades in av Botnia Link, bemanning sköttes av Rederi AB Engship som även ägde såväl M/S Transparaden som M/S Traden.

Under de knappa tre år som Botnia Link drev sin verksamhet lyckades man bygga upp en hygglig gods- och passagerarvolym. Bolagets verksamhet kantades dock från första stund av ekonomiska problem med ackorduppgörelser under såväl 2000 som 2001 samt betalningsinställelse och ansökan om företagsrekonstruktion i augusti 2002 följt av en oundviklig konkurs i november samma år.

Orsaken till de ekonomiska problemen var flera, men framförallt skall nämnas en för hög kostnadsmassa, en för dålig kapitalbas och en snedvriden konkurrenssituation.

Mot bakgrund av de betydande och ökande volymer som Botnia Link lyckades bygga upp har röster höjts från flera håll (åkerier, industrier m fl) om vikten att bibehålla en godsförbindelse mellan Härnösand och Kaskö/Vasa . Därför har Länsstyrelsen i Västernorrland beslutat utreda förutsättningarna för en nystart av färjetrafiken. Uppdraget att utföra denna utredning har getts till Rolf Hollmén, Knaper Förvaltning AB.

Uppdraget

Denna utredning avser att göra en utvärdering av förutsättningarna att långsiktigt utveckla och driva en färjeförbindelse, med inriktning på godstransporter, mellan Härnösand och Kaskö/Vasa**.** Kalkyler får inte baseras på subventioner eller andra stöd utan verksamheten måste kunna ”leva på sina egna meriter”.

För en utvärdering av förutsättningarna för en nystart har följande områden att kartlagts

- Intäktspotential
- Kostnader
- Operation
- Fartyg
- Kapitalstruktur

Intäktspotential

Att driva färjetrafik över Bottenhavet är naturligtvis inget självändamål. En nödvändig förutsättning är att det finns ett tillräckligt gods- och passagerarunderlag och att denna marknad är beredd att acceptera den fraktnivå som krävs för en långsiktigt god lönsamhet.

För en utvärdering av intäktspotentialen har
- godsvolymer kartlagts
- förutsättningarna för fraktkontrakt eller andra åtaganden från kunder utvärderats
- passagerarvolymer uppskattats
- fraktnivåer diskuterats och utvärderats

Arbetet har inneburit kontakter och möten med större kunder till Botnia Link. Större industrier och potentiella kunder som M-Real, Eka Chemical, Metsä Botnia och Finn Forest har också kontaktats och besökts.

Kostnader

Främsta orsaken till problemen i Botnia Link var en alldeles för stor kostnadsmassa. Innan en ev nystart har kostnaderna kartlagts och så långt det är möjligt förhandlats och bestämts. Detta gäller framförallt
- hamnkostnader – såväl anlöpskostnader som varuavgifter
- lots- och farledsavgifter
- stuverikostnader

Arbetet har också omfattat kontakter och möten med samtliga tre tänkbara hamnar - Härnösand, Kaskö och Vasa. Dessutom har sjöfartsverken i såväl Finland som Sverige kontaktats.

Fartyg

En helt avgörande fråga för möjligheten att starta ett nytt färjerederi är att finna ett lämpligt fartyg med avseende på storlek, kostnad, isklass, passagerarkapacitet mm. Här skall sägas att tillgången på sk Ropax-fartyg är mycket begränsad. Frågor som här belysts är

- kartläggning av tillgängligt tonnage
- köp, bareboat- eller timecharter
- flaggval

Arbetet har inneburit kontakter med skeppsmäklare samt inspektion av fartyg. Vidare har kalkyler utarbetats med avseende på köp, b/b eller t/c samt flaggval.

Operation

För en framtida drift krävs en organisation för bokning, planering, försäljning, klarering mm. Storleken och lokalisering av landorganisation beror i huvudsak på

- val av hamnar
- turlista
- ev arbetsgivaransvar för ombordanställda

Arbetet har inneburit förslag till omfattning och lokalisering samt kostnadsberäkning av landorganisation. Vidare har en turlista utarbetats där bl a hänsyn tagits till större potentiella kunders önskemål.

Kapitalstruktur

För en långsiktig uthållighet och inte minst en trovärdighet gentemot kunder, leverantörer, myndigheter och anställda krävs att ”nya Botnia Link” har en väl genomtänkt kapital-struktur. Därför har det gjorts en genomgång av och förslag till

- kapitalbehov
- fördelning eget kapital – extern finansiering
- externa kreditgivare
- ev EU stöd eller subsidier.

Arbetet har omfattat kontakter med tänkbara kreditgivare. Vidare har gjorts en allmän genomgång av tänkbara EU stöd (ex Marco Polo) samt ev kommunala eller statliga stöd för verksamheten.

Utvärdering

Volymer/intäktspotential

Under sitt sista verksamhetsår uppnådde Botnia Link en godsvolym på 270.000 ton. Av denna volym utgjorde drygt 120.000 ton gods som skeppades mellan Vasa-Umeå, 150.000 ton gick således mellan Vasa – Härnösand. Av Umeå-volymen utgjorde uppskattningsvis ca 20-25.000 ton en sådan volym som skulle ha gått till Härnösand om turlistan hade medgett detta (varannan avgång från Vasa var till Umeå). Av resterande Umeå-volym utgjordes en betydande del av papper som SCA lastade på sk kassett och skickade till Vasa. Detta kontrakt tappade Botnia Link strax före konkursen till konkurrenten RG Line.

Efter Botnia Link upphörde har åkerierna fått finna andra transportvägar. Enligt uppgift från de åkerier som besökts går huvuddelen av bilarna antingen ner till Åbo/Nådendal fvb till Sverige eller upp över Haparanda. Endast en mindre del av ”Härnösandslasterna” går med RG Line.

För lastbilar som skall köra väg E75 mot Norge innebär alternativet över Åbo/Nådendal en förlängning av körsträckan med ca 700 km medan vägen över Haparanda i det närmaste dubblerar denna körsträcka. Alternativet med RG Line förlänger körsträckan med dryga 200 km. En annan begränsning med RG Line, som anförts, är att deras fartyg inte klarar av att lasta moderna lastbilar då höjden vid ramp och bogport är för låg.

Samtliga åkerier som kontaktats vill ha en färjeförbindelse mellan Österbotten och Härnösand. Är fraktpriserna konkurrenskraftiga och turlistan acceptabel så återvänder volymerna, menar man. Några fraktavtal som innebär att man förbinder sig till vissa volymer har man inte för vana att ingå. Detta betyder å ena sidan att godset snabbt kan återvända vid en ”nystart” men å andra sidan kommer möjligheterna att ingå volymavtal med åkerierna att vara begränsade. Snarare handlar det om att ge volymrabatter dvs ju större volymer desto lägre fraktpris – en prissättning som för övrigt de flesta rederier tillämpar. Den prissättningsmodell som Botnia Link tillämpade handlade mera om en individuell prissättning som innebar att ett åkeri kunde ha 30 % lägre fraktpris än ett annat utan att åkeriet, med det lägre priset, ställde några volymgarantier eller ens skeppade större volymer än sin konkurrent som betalade ett högre pris. Denna prissättning, som skapade viss irritation bland åkerierna, bidrog dessutom till att förändra konkurrens-villkoren hos rederiets kunder.

Bland de större industriföretag som kontaktats finns också ett intresse för en fungerande godsförbindelse över Bottenhavet. I något fall fördes också långt gångna förhandlingar med Botnia Link där rätt så betydande volymer kunde komma ifråga. Förutsättningarna för att återuppta dessa förhandlingar bedöms som mycket goda.

På passagerarsidan hade Botnia Link under 2002 (10 månader) ca 12.000 passagerare som reste mellan Härnösand och Vasa till detta kan läggas ytterligare 6-7.000 passagerare som reste till/från Umeå. Totala passagerarvolymen som reste till och från Vasa under 2002 uppgick till ca 120.000 st att jämföra med mitten av 90-talet då passagerarantalet uppgick till ca 1,1 miljoner. Skillnaden heter ”tax-free”.

Passagerarna hos Botnia Link var ”nyttoresenärer” då upplevelsen ombord får sägas ha varit minimal. Bortsett från en enkel mat- och kaffeservering erbjöds inga förlustelser ombord. Möjligheterna att kunna uppnå tidigare passagerarvolym om minst 12.000 resande/år till och från Härnösand bedöms som mycket rimliga. Sannolikt kan denna volym också öka med ganska enkla marknadsföringsinsatser.

Nödvändig godsvolym för att nå lönsamhet ligger på ca 250.000 ton/år och 12.000 passagerare/år.

Kostnader

Ca 70 % av kostnaderna i Botnia Link utgjordes av fartygshyra och bunkerkostnader. Fartygshyran (inkl besättning) låg kr 40-50.000/dygn över vad som är rimligt med hänsyn till volymer, fraktpriser etc. Av detta framgår då bl a vikten av att hitta rätt fartyg till rätt kostnad. Bunkerkostnaden påverkades dels av en snäv turlista med närmare 800 överfarter/år och dels av en ”tomresa” per vecka mellan Umeå och Härnösand. Andra fartygsrelaterade kostnader är lotsavgifter och farledsavgifter. Dessa beräknas antingen på fartygets bruttoregisterton (Sverige) eller nettoregisterton (Finland). Varken lotsavgifter eller farledsavgifter är förhandlingsbara.

Hamnavgifter baseras också normalt på fartygets storlek och hamntaxorna fastställs i regel årsvis. Tillämpningen av de officiella hamntaxorna varierar och normalt är att fartyg som har frekventa anlöp i en och samma hamn erhåller rabatter eller specialtaxor.

Diskussioner har förts med företrädare för hamnarna i Vasa, Kaskö och Härnösand. Från såväl Vasa som Kaskö hamn har prisuppgifter lämnats.

Fartyg

Som framgått ovan är valet av fartyg vid en nystart av färjeförbindelsen helt avgörande för möjligheten att lyckas. Utöver vad som ovan sagts måste fartyget också erbjuda en hygglig komfort till chaufförer och passagerare. Enkelt uttryckt kan man säga att gillar inte chaufförerna fartyget och servicen ombord så kommer de att välja att köra via Åbo/Nådendal eller över Haparanda oavsett hur låga fraktpriser man erbjuder. Botnia Link körde under sitt första år med M/S Traden, ett fartyg med dålig komfort och som flertalet chaufförer helst ville undvika. Detta bidrog därmed både till att försämra bolagets rykte samt till att undergräva dess ekonomi.

En annan viktig faktor som man måste ta hänsyn till är fartygets möjlighet att klara vintertrafik med svåra isförhållanden. Dessutom måste fartyget uppfylla de sk ”Stockholmsreglerna”.

Endast ett fåtal fartyg som motsvarar kraven finns tillgängliga i marknaden för köp eller hyra.

Frågan om köp, bareboat- eller timecharter har utvärderats. En timecharter (fartyget hyrs in med besättning) är att föredra. Detta innebär en större flexibilitet då man inte låser sig vid ett fartyg utan man har en betydligt bättre möjlighet byta båt om och när volymerna

förändras. Dessutom kvarstår den tekniska risken, och därmed kostnader för underhåll och ev haverier, hos ägaren. Ett köp innebär en väsentligt större kapitalinsats och därmed också en större finansiell risk för rederiet och dess ägare. Genom att också hyra in besättning har man en möjlighet att fortare starta upp verksamheten och man slipper också det tids- och resurskrävande arbete som det innebär att upprätta säkerhetsrutiner och manualer (ISM/SMS) ombord i fartygen. En ytterligare och näst bästa möjlighet är att hyra in fartyget på bareboat (utan besättning) och därefter låta ett svenskt eller finskt bemanningsbolag sköta bemanning och drift av fartyget. Den sistnämnda lösningen blir sannolikt aktuell om fartyget hyrs in från ett rederi med hemvist utanför Sverige/Finland och därmed är registrerat i annat fartygsregister.

Valet av flagg kan först avgöras då fartygsfrågan lösts. Två möjligheter finns då – svensk eller finsk flagg. Har fartyget en passagerarkapacitet understigande 120 passagerare kan fartyget under finsk flagg parallellregistreras vilket betyder att bemanningskostnaderna blir de samma som om fartyget seglat under svensk flagg. Regler och krav från svenska respektive finska sjöfartverket vad gäller fartygs utrustning, standard mm är så pass likartade att detta knappast påverkar flaggvalet.

Operation

På finska sidan finns, vad beträffar val av hamn, tre möjligheter - Kaskö, Vasa eller kombinationen Kaskö/Vasa.

Kaskö ligger ca 9 mil söder om Vasa vilket innebär en nackdel för en del åkerier, framförallt för de som är belägna uppe i Jakobstadsområdet. Å andra sidan innebär Kaskö att man flyttar något närmare en intressant marknad som regionerna kring Björneborg, Tammerfors och Jyväskylä utgör. Inget av de åkerier som besökts har sett Kaskö som en avgörande nackdel. Vissa har föredragit Kaskö medan andra föredragit Vasa.

Totalbedömningen är att fördelarna med Kaskö är betydligt större än nackdelarna. Till att börja med är seglingssträckan från Härnösand till Kaskö ca 15 nm kortare än vad det är till Vasa. Det betyder en tidsvinst på ca 1 timme. Inseglingen till Kaskö, som inte har någon skärgård, är också enklare och kortare, vilket ger ytterligare en tidsvinst. Under vintertid är isförhållandena väsentligt bättre än i Vasa. Hamnen i Kaskö ansågs redan på 1700-talet vara ”den nordligaste öppna hamnen under vintertid”. Infrastrukturen i och kring hamnen förefaller fungera väl och godsvolymerna som lastas/lossas över kaj ökar stadigt. Inte minst viktigt är också att staden är intresserad och välkomnar en färjeförbindelse och att detta intresse också är mycket påtagligt i flera av grannkommunerna i Syd Österbotten.

Ett varannandagsalöp i Kaskö respektive Vasa rekommenderas inte då detta innebär både ökade kostnader samtidigt som det blir förvirrande för kunderna och det kräver också en landorganisation i båda hamnarna vilket ökar kostnaderna.

Åkerierna efterlyser en enkel och tydlig turlista helst med kvällsavgångar både från Härnösand och Kaskö. Förslagsvis skall man ha en sen eftermiddagsavgång från Kaskö (16.00) och en nattavgång från Härnösand (24.00). Avgångar bör ske veckans samtliga dagar med undantag för lördagen. Detta skulle då innebära ca 600 turer/år, att jämföra med Botnia Links 800 turer.

En landorganisation av samma storlek som tidigare, dvs 4 personer i Härnösand och 4 personer i Kaskö, krävs. Dessutom måste den finska organisationen kompletteras med en säljperson.

Kapitalstruktur

För att lyckas bygga upp nödvändiga volymer krävs förutom konkurrenskraftiga priser, en anpassad turlista och ett väl fungerande fartyg också en hög trovärdighet. Kunderna måste veta att rederiet gör en långsiktig satsning och har den nödvändiga kapitalbas som krävs för att orka med den finansiella påfrestning som det innebär att starta en ny färje-förbindelse. Skriverier om ackordsuppgörelser och konkurshot är förödande för ett nystartat rederi.

Förutsatt att ett fartyg kan hyras in beräknas kapitalbehovet uppgå till i storleksordningen 15 mkr. Framförallt kräver uppstarten av ett nytt rederi en hel del kapital. Fartyg som införskaffats skall anpassas för trafiken. Kanske måste vissa renoverings- och upprustningsåtgärder vidtas som det kan bli svårt att få uthyraren att stå för. Terminaler i respektive hamn måste iordningsställas, bokningssystem införskaffas, personal rekryteras, marknadsföringsåtgärder vidtas etc. Allt detta innan bolaget haft några intäkter. Själva igångsättningsfasen kommer att kosta 2-4 mkr beroende på fartygets standard.

Den beräknade ”break even” volymen om 250.000 ton måste nås inom 18 månader. Som en jämförelse kan nämnas att godsvolymen till och från Åbo/Nådendal, med färja, under 2001 uppgick till drygt 4,6 mton. Trots allt är det inte frågan om en nyetablering av en färjelinje utan snarare en återstart av Botnia Links verksamhet. Det tyngsta arbetet har därmed redan gjorts av Botnia Link. Normalt brukar en uppstartningsperiod av en ny färjetrafik beräknas till 24-36 månader men här måste det gå fortare. Kapitalbehovet under de 18 inledande månaderna beräknas till ytterligare 6-10 mkr.

Möjligheten till en extern finansiering via t ex bank, Norrlandsfonden eller andra riskkapitalbolag är mycket begränsad. Färjetrafik över Bottniska Viken har till dags dato inte varit någon större framgång, så historien förskräcker.

Kapital kan däremot sökas på annat håll. För ett drygt år sedan lades inom EU ett förslag ”om beviljande av ekonomiskt gemenskapsstöd till förbättring av godstransportsystemets miljöprestanda” – det sk Marco Polo-programmet. Syftet med detta är ”att stödja kommersiella åtgärder som avser tjänster på godstransportmarknaden”. Ett av programmets huvudområden är ”startstöd till nya godstrafiktjänster som inte går på väg”. Syftet är alltså att minska godstransporter på väg genom att överföra dessa till närsjöfart eller järnväg. En förutsättning är vidare att trafikomställningsåtgärden ”inbegriper minst två medlemsstaters territorium”. Marco Polo-programmet väntas antas under mars månad. Projektansökan skall sedan göras under april-juni innevarande år. Godkänns ansökan erhåller bolaget ett stöd för uppstartningskostnader under en period om 36 månader. Ramanslaget för Marco Polo-programmet är hela 115 mEuro och lägsta stödbelopp är 1 mEuro.

Ytterligare möjligheter till extern finansiering är till stor del avhängigt av den framtida ägarstrukturen. På ägarsidan skulle ett namnkunnigt rederi vara att föredra inte minst med tanke på vad som sagts om vikten av trovärdighet. Dessutom skulle ett betydande finskt

ägande vara en fördel bl a mot bakgrund av att kunderna till största del är finska företag. Vidare kan vara bra att ha en ägare som har goda relationer i det politiska systemet på både regional och nationell nivå.

Slutsatser

Under årens lopp har ett flertal färjerederier med trafik över Bottniska Viken startats. Gemensamt för dessa har varit inriktningen på i första hand passagerartrafiken medan godstrafiken har kommit i andra hand. Den enda färjetrafik som bestått, om än med olika intressenter, är den mellan Umeå och Vasa. Genom slopandet av ”tax free” har dock förutsättningarna dramatiskt förändrats. Passagerarunderlaget har med undantag för några sommarmånader i stort sett försvunnit. En omställning och anpassning av transportsystemen måste därför göras.

En nystart av en reguljär färjeförbindelse med inriktning på godstransporter mellan Härnösand och Kaskö innebär således en

1. **Industriell logik**
   Ett naturligt och ökande godsflöde finns inom regionen. Detta till skillnad från passagerartrafiken där närmare 90 % av volymen försvunnit inom loppet av några år. Missriktade och illa genomtänkta subventioner främjar tyvärr inte den nödvändiga omställning som måste göras. Industrin söker och behöver för sin utveckling konkurrenskraftiga och tillförlitliga transporter med hög frekvens.

2. **Kommersiell potential**
   Som framgått av denna utredning krävs inte några orealistiska volymer för att nå en lönsamhet. En stor del av marknadsarbetet har Botnia Link redan stått för. Kan man uppnå den volym som Botnia Link hade under sitt sista verksamhetsår så blir resultatet positivt. En trovärdig satsning med ”rätt” fartyg kommer att generera volymer. En ytterligare intressant potential uppstår under 2005 då Norske Skog introducerar en daglig RoRo-trafik mellan Trondheim och England/kontinenten. Industrin i ”mitt-norden” kan därmed nå ut i Europa utan att hamna i den trafikinfarkt som råder i Tyskland och Benelux-området. En färjeförbindelse mellan Kaskö och Härnösand kommer att utgöra en väsenlig länk i denna transportkedja.

3. **Regionala fördelar**
   Konkurrenskraftiga transporter främjar industrins utveckling och därmed på sikt även sysselsättning inom regionen. Väl fungerande transporter kan också vara direkt avgörande för industrins val av lokalisering vid nyetablering. För hamnarna kommer en färjeförbindelse att innebära ökade intäkter men också ett ökat intresse för berörda hamnar från andra rederier och transportföretag. Devisen ”gods föder gods” brukar stämma. Även om fokus inte kommer att ligga på passagerartrafik så kommer ett inte helt obetydligt passagerarantal att via färjan komma till och förhoppningsvis ”upptäcka” Härnösand respektive Kaskö.

4. Miljövinster
Som tidigare framgått så går större delen av Botnia Links tidigare godsvolymer i huvudsak antingen via Åbo/Nådendal eller över Haparanda. Detta innebär en ökad belastning på ett redan ansträngt vägnät med ökade emissioner, olycksrisker och buller som påföljd. En överflyttning av godset från landsvägen till sjövägen har omgående positiva miljöeffekter.

5. Begränsad risk
Företagande innebär per definition en finansiell risk. I synnerhet om företagandet bedrivs inom transportsektorn där marginalerna i regel är alldeles för små och konkurrensen är knivskarp. Men allra helst inom rederinäringen där produktionsmedlen är stora och dyra. Dessutom påverkas verksamheten av väder och vind, faktorer som är svåra att styra över. Trots detta innebär en nystart av färjetrafiken en begränsad risk. Många normalt okända faktorer vid en nyetablering är, tack vare Botnia Link, i detta fall hyggligt kända och kan därför värderas. Ett möjligt stöd via Marco Polo-programmet innebär också att den finansiella belastningen under igångkörningsfasen kan reduceras.

Mot bakgrund av ovanstående slutsatser bedöms förutsättningarna för en nystart av en färjelinje mellan Härnösand och Kaskö vara såpass goda att nödvändiga åtgärder och förberedelser för igångsättandet med det snaraste bör vidtas.