

SRAB:

Ska bli betydande aktör i utvald Nisch inom några år - vd

2007-11-14 13:02

Rederiet SRAB bygger vidare på sin expansionsstrategi och har i dagarna beställt nytt tonnage till en kostnad av en halv miljard kronor. Liten ska bli stor, är budskapet från det First North-listade bolaget.

(Nyhetsbyrån Direkt)

"Vårt mål är att inom ett par år bli en betydande aktör i ett begränsat segment. År 2010 ska vi ha en flotta av åtta- tio nya fartyg och då är vi ganska väl hemma", säger SRAB:s vd Rolf Hollmén till Nyhetsbyrån Direkt.

Nischen är mindre tankfartyg för transport av olje- och kemiprodukter, där SRAB i dag har tre fartyg i drift och väntar på leverans av ett fjärde i början av 2008.

"Vi har talat om 5.000-10.000 dödviktston, men jag skulle kunna snäva in det ytterligare och säga 6.000-9.000 ton. Det är ett segment som vi räknar med ska växa och öka i relativ betydelse. Med ett oljepris som närmar sig 100 dollar väljer fler att frakta mindre volymer för att minska kapitalbindningen när de bygger lager", säger Rolf Hollmén.

Fokus ligger på transporter i Östersjön och tonnaget är därför isklassat. Rolf Hollmén lyfter även fram att miljöaspekten är ett försäljningsargument i upphandlingar med befraktare som ofta är stora oljebolag.

"Vi beställer fartyg med katalytisk avgasrening, vilket är litet unikt inom tank, men där skogsbolagen tidigare varit aktiva. Inom tank har det tidigare mest talats om risken för utsläpp i samband med grundstötning", säger han.

Utöver satsningen på produkttankers är SRAB även delägare i fem torrlastare som går på timecharterkontrakt. Kontrakten är fleråriga och ger en stabil intjäning och en riskspridning i verksamheten.

SRAB är än så länge en liten spelare, sett i ett börsperspektiv, men bolagets förhoppning är att expansionen ska betala sig och återspeglas i en uppvärdering på börsen.

I kalkylen ligger att en utökad flotta ska ge förutsättningar för bättre lönsamhet.

"Vi är inne i en fas där vi nu bygger substans, men när vi når en kritisk massa går det att skapa synergier och då kan vi ägna oss mer åt resultatvård", säger Rolf Hollmén.

Strategin att bygga upp en kritisk massa av kvalitetstonnage inom ett utvalt segment, arbeta med industriell sjöfart och gå mot en affärsmodell mer byggd på transportkontrakt påminner om den resa som börsnoterade Broströms gjort.

SRAB kan här dra nytta av att Broström krattat manegen på finansmarknaden genom att visa att affärsmodellen fungerar och Rolf Hollmén hyser också förhoppningar om att kunna attrahera fler institutionella ägare.

"Vi är ju ett mindre bolag och det lär knappast bli AP- fonder, men vi hoppas kunna få in fler mindre och medelstora institutioner", säger han.

Lars Östlund +46 8 5191 7929 Nyhetsbyrå Direkt(Nyhetsbyrå Direkt)