



CINER KEEN ON INVESTING BIG IN SHIPPING

CİNER DENİZCİLİKTE BÜYÜK YATIRIMA KARARLI

HALİS ÖZTÜRK

A Turkish giant jumps into the sea and dives deep. Ciner Group, one of the biggest groups of Turkey, invests into the sea by taking the advantage of low prices. The subsidiary Ciner Shipping ordered 10 newbuilding ships at the cost of some half a billion dollar.

Bir Türk devi denize atladı ve derinlere dalıyor. Türkiye'nin en büyük gruplarından olan Ciner Grubu, düşük fiyat avantajından yararlanarak denize yatırım yapmaya başladı. Gruba bağlı şirketlerden Ciner Denizcilik, yarım milyar dolara yakın maliyetle toplam 10 yeni inşa gemi siparişi verdi.

Presided by Turgay Ciner, the Group has wide range of businesses including energy plants, mines, textile, television stations, daily newspaper, commerce, hotels, port and many more. Ciner Group achieved immense investments in Turkey and was also very active in the privatization projects.

Istanbul-based Ciner Shipping is headed by a young Greek CEO, Mr Vasileios Papakalodoukas, who has an engineering background and successful shipping experience as a super intendent, a technical manager as well as a general manager of a ship owning and managing companies.

The company's first vessel was delivered on January 12 and the second on February 14. The third is scheduled for March 21 and the last is for a couple of months later. All of these vessels are reported to be chartered for three-years at a floating rate linked to the index, actually the spot level plus a percentage depending on the characteristics of the ships. We had a pleasant conversation with Mr Vasileios Papakalodoukas who says "I feel very lucky to be in this position which is a challenging and very creative when starting a company from scratch", on the entrance, projects and the market.

How is Ciner Shipping established? What are the main objectives?

Turgay Ciner wanted to enter shipping for a long time. He likes shipping very much and waited for the right time to enter the market. He thought it was the end of 2009, then Ciner Shipping was established. I was introduced to him by Mr Yavuz Kalkavan of Besiktas Group. I started in the mid-November 2009. We ordered our first ships, four handysize bulk carriers, to Samho Shipyard in South Korea, on December 18th, 2009.

Our objective is to establish an international competitive shipping company and expand in the business with a young fleet. It will be diversified between tankers and dry

Türkiye'de büyük yatırımlara imza atan ve başkanlığını Turgay Ciner'in yaptığı Grup; enerji santrallerinden madencilığe, tekstilden televizyon istasyonlarına, günlük gazetelerden ticarete, otel ve liman işletmeciliğine kadar son derece geniş yelpazede faaliyet gösteren şirketlere sahip. Özelleştirme projelerinde de oldukça aktif olan Ciner Grubu, bu listeye son dönemlerde bir de denizcilik şirketini ekledi.

İstanbul merkezli Ciner Denizciliğin yönetiminde, mühendislik kökenli, armatörlük ve gemi işletmecilik şirketlerinde süperintendent, teknik müdür ve genel müdür olarak başarılı denizcilik tecrübesine sahip genç bir Yunanlı CEO, Vasileios Papakalodoukas bulunuyor.

Şirketin yeni inşa gemilerinin ilki 12 Ocak'da, ikincisi de 14 Şubat'ta teslim edildi. Üçüncü gemi 21 Mart'ta, dördüncüsü ise birkaç ay sonrasında teslim edilecek. Bu gemilerin, spot seviyesi artı gemi özelliklerine göre belirlenen bir yüzde şeklinde, endekse bağlı değişken navlunla üç yıllığına kiralandığı bildiriliyor. "Bir şirketi sıfırdan başlatmak son derece zor, ancak yaratıcı pozisyonda bulunmak benim için büyük bir şans." diyen Vasileios Papakalodoukas ile sektöre giriş, projeler ve piyasa üzerine hoş bir sohbet gerçekleştirdik.

Ciner Denizcilik nasıl kuruldu? Ana hedefleri neler?

Turgay Ciner denizcilik sektörüne girmeyi uzun zamandır istiyordu. Kendisi denizciliği çok seviyor ve piyasaya girmek amacıyla doğru zamanı bekledi. 2009 sonunda ise en uygun dönem olduğunu düşünerek Ciner Denizciliği kurdu. Beni kendisine Beşiktaş Grubu'ndan Yavuz Kalkavan tanıştırdı. Görevime 2009 yılı Kasım ayının ortalarında başladım. İlk gemi-



Vasileios Papakalodoukas



bulk carriers at the moment. In the future we may include other segments of the sector, to say for example LNG carriers or other types of ship which are not currently specified, we are continuously analysing the market. If we see an opportunity, then we will investigate and make our decision. But that won't be small tankers and container vessels.

We started with handysize bulk carriers because we think this is a less volatile size and its average age quite old. By positioning ourselves in this particular sector with the vessels having special features we will have a competitive advantage. Handysize is not fluctuating so much and has lower risk comparing to bigger sizes. Therefore we believe that we create a solid ground to start.

What is your strategy to constitute your fleet? What was your main criteria to select the right vessel type and size for your company?

Statistical data is crucial in order to evaluate the fleet. The number of ships on order, the age profile and the commercial and technical characteristics of the ships need to be investigated in order to select the right size and type. But of course these criteria are not enough to reach a successful result. Demand is steadily increasing but there are too many ships in the market presently and also coming so many. So we needed to be very careful on our decision. The analysis is not enough to bring a good result, it requires also luck and good operation of ships after delivery.

Initially we also considered modern secondhand ships. But we did not find something interesting on the size and type we targeted and the price level was very high. Since we were cautious about the future of investments, we preferred to enter at a level as low as possible.

Referring to our orders the deliveries are relatively prompt, almost a year to two-year time, and the ships are commercially and technically in better specifications than secondhands. Another reason

lerimizi de dört handysize dökme yük gemisi olarak 18 Aralık 2009 tarihinde Güney Koreli Samho Tersanesi'ne sipariş ettik.

Hedefimiz, uluslararası alanda faaliyet gösterecek, rekabetçi bir denizcilik şirketi kurarak, genç bir filoyla büyümek. Filomuzda şimdilik tankerler ve kuru dökme yük gemileri bulunacak. İleride örneğin LNG gemileri veya henüz belirlenmemiş başka tipte gemiler gibi sektörün diğer segmentleri de eklenebilir. Halen sürekli olarak piyasayı analiz ediyoruz. Bir fırsat olduğunu görmemiz halinde, araştırmalarımızı yapıp kararımızı vereceğiz. Ancak bunlar küçük tankerler veya konteyner gemileri olmayacak.

İşe Handysize dökme yük gemileriyle başladık. Çünkü bunun daha istikrarlı bir segment olduğunu düşünüyoruz ve ortalama yaş oldukça büyük. Kendimizi özelliği olan gemilerle bu sektörde konumlandırarak rekabet avantajına sahip olacağız. Handysize o kadar fazla dalgalanan bir segment değil ve daha büyük boyutlu gemilere kıyasla daha düşük risk taşıyor. Bu nedenle başlamak için sağlam bir zemin yarattığımızı inanıyoruz.

Filonuzu oluşturmaya yönelik stratejiniz nedir? Doğru gemi tiplerinin ve boyutunun seçimi konusunda ana kriterleriniz nelerdi?

Filonun değerlendirilmesi için istatistik veriler hayati öneme sahip. Doğru boyut ve tipin seçilebilmesi için sipariş halindeki gemi sayısının, gemilerin yaş profili ile ticari ve teknik karakteristiklerinin incelenmesi gerekiyor. Ancak tabii ki bu kriterler başarılı bir sonuca ulaşmak için yeterli değil. Talep sürekli artıyor, ancak şu anda piyasada çok fazla gemi var ve çok sayıda yeni gemi de geliyor. Bu nedenle karar verirken son derece dikkatli olmamız gerekiyordu. Analiz, iyi bir sonuç elde etmek için tek başına yeterli değil, aynı zamanda şans ve teslimat sonrasında iyi bir işletme de gerekiyor.

Başlangıçta ikinci el modern gemileri de düşündük. Ancak hedeflediğimiz boyut ve tipte ilgi çekici gemi bulamadık, ayrıca fiyat seviyesi de son derece yüksekti. Yatırımların geleceği konusunda da tedbirli olduğumuzdan, mümkün olduğunca düşük bir seviyeden girmeyi tercih ettik.

Siparişlerimize gelirse, teslimat süreleri oldukça yakın. Tümü neredeyse bir iki yıl içerisinde teslim edilecek. Ayrıca gemiler ticari ve teknik açıdan ikinci el gemilere kıyasla daha iyi özelliklere sahip. Yeni inşa gemiye karar vermemizin sebeplerinden biri de tam işletme bazında çalışmak istememizdi ve buna o zamanlar hazır değildik. Şu an için gemi işletme hizmetlerini dışarıdan almayı tercih etmiyoruz.

Gemilerin inşası esnasında personel alımı yaptınız mı?

Gemi işletme şirketimizi kurduk. Ayrıca büyüme stratejimizi geliştirmek ve sahip olmayı hedeflediğimiz filoya yönelik yönetim ekibimizi kurmak için yeterli zamanı bulduk.

Şu ana kadar kaç gemi siparişi verdiniz?

Toplamda 10 gemi sipariş ettik. Bunların 4 adedi Samho Tersanesi'ne sipariş ettiğimiz ve Ocak, Şubat, Mart ve Haziran 2011 aylarında teslimi programlanan 35,200 dwt'lik handysize dökme yük gemileri. Bu dördünün her birinin maliyeti 25 milyon dolar civarında. Ayrıca Hyundai Mipo Tersanesi'ne de 2010 yılının Şubat ayında dört adet Kamsarmax dökme yük gemisi sipariş ettik. O zamana kadar Hyundai Mipo Tersanesi bu segmentte gemi inşa etmemesine rağmen girmek



Freight rates, especially for handysize dry bulk carriers, are 40-50% down comparing to May 2010. There is a negative trend; asset values increased but freight rates decreased.

Özellikle Handysize kuru dökme yük gemilerinin navlun ücretleri 2010 yılının Mayıs ayına kıyasla %40-50 daha düşük. Negatif yönde bir eğilim var. Varlık değerleri yükseldi ancak navlun ücretleri düştü.

to go for new ships is that we are going to carry on the full management and we were not ready at that time. Presently we don't prefer to outsource the management.

Have you employed the staff during the building period?

We established our ship management company and, found time to develop our expansion strategy and to form management team for the fleet we aim to have.

How many vessels did you order so far?

We have ordered 10 ships. Four handysize 35,200 dwt bulk carriers at Samho Shipyard are scheduled to be delivered in January, February, March and June 2011. The quartet will cost some usd 25 million each. We ordered four Kamsarmax bulkers at Hyundai Mipo Shipyard in February 2010. Until then Hyundai Mipo Shipyard was not building, but willing to enter in this segment, so we jointly developed the Kamsarmaxes project. These vessels also have reasonably short delivery times. The deliveries are projected to be in October, November 2011 and March, June 2012. Each of 82,000 dwt Kamsarmax bulkers is about usd 36 million.

Sometimes we had the idea of buying the prompt delivery for Kamsarmax size, but the price difference was quite substantial, about usd 10 million between newbuilding and resale. So we considered that entering the market at usd 45 million level would be very aggressive move to make and decided on newbuilding with our specifications rather than resale or secondhands.

Later we signed the contract for two suezmax tankers, 163,000 dwt vessels, at Bohai Shipyard which is a state owned Chinese shipyard belonging to the CSIC Group. Even though we considered to enter the market with four vessels at the beginning, we reduced the number to two since generally tankers did not perform very well in the second half of 2010. The tankers cost about usd 61 million each and will be delivered in September and December 2013.

We deliberately selected so late delivery because we think that the market will not be so great for tankers in the next couple of years. We preferred to position ourselves at a later stage and also to prepare our management team for tanker operation which is quite different and more demanding than that of bulk carriers.

Have you fixed your supervision team for the vessels?

Our supervision team has started. They are seven people, a multi-

istiyordu. Dolayısıyla, birlikte Kamsarmax projesini geliştirdik. Bu gemiler de son derece kısa teslim sürelerine sahip. Teslimatların 2011 yılının Ekim ve Kasım ayları ile 2012 yılının Mart ve Haziran aylarında yapılması planlanıyor. 82,000 dwt kapasiteli her bir Kamsarmax dökme yük gemisinin maliyeti yaklaşık olarak 36 milyon dolar.

Bir ara, Kamsarmax tipi gemileri hemen teslim bazında satın almayı düşündük, ancak fiyat farkı çok büyüktü. Yeni inşa ile yeniden satış fiyatları arasındaki fark yaklaşık 10 milyon dolardı. Bu nedenle piyasaya 45 milyon dolar seviyesinden girmenin çok agresif olacağını düşünerek, yüksek fiyatlı ikinci el veya yeniden satın almaktan ziyade kendi istediğimiz özelliklerde yeni gemi inşa ettirmeye karar verdik.

Daha sonra CSIC Grubu'na ait ve bir Çin Devlet kuruluşu olan Bohai Tersanesi'ne iki adet 163,000 dwt Suezmax tanker siparişi verdik. Başlangıçta piyasaya dört gemiyle girmeyi düşünmemize rağmen, tankerlerin 2010 yılının ikinci yarısında genel olarak iyi bir performans sergilememesi nedeniyle bu rakamı ikiye indirdik. Tankerlerin her birinin maliyeti yaklaşık 61 milyon dolar ve 2013 yılının Eylül ve Aralık aylarında teslim edilecek.

Gemilerin bu kadar geç teslim edilmesini özellikle istedik. Zira önümüzdeki birkaç yıl boyunca piyasanın tankerler için o kadar parlak olmayacağını düşünüyoruz. Kendimizi piyasada daha sonraki aşamalarda konumlandırmayı ve bu arada dökme yük gemilerinden oldukça farklı ve daha talepkar olan tanker işletmeciliğine yönelik ekibimizi hazırlamayı tercih ettik.

Gemiler için gözetim personelini ayarladınız mı?

Gözetim ekibimiz çalışmalarına başladı. İki İtalyan, bir Türk, bir Roman, bir Yunanlı ve iki Koreli olmak üzere çok uluslu 7 kişilik bir kadroya sahibiz. Denizcilik uluslararası bir iş ve çalışanların uyruklarından ziyade profesyonellikleri önemli. Makul ücretlerle yetenekli kişileri istihdam etmeye, yeni inşaları takip ederek kaliteli gemilere sahip olmaya çalıştık.

Neden Kamsarmax dökme yük gemilerini tercih ettiniz?

Aslında Kamsarmax tipi gemileri 2010 yılında ilk sipariş edenlerden biriyiz. Daha sonra birçok sipariş daha verildi ve Kamsarmax bir moda, bir trend haline geldi, bu segmentte 100 kadar sipariş söz konusu. Sipariş defteri şu sıralar son derece yoğun görünüyor. Ancak, eskilerin Panamax'ı, günümüzün ise küçük Panamax'ları olan 60,000 - 70,000 dwt arasındaki gemilerin sayısını göz önünde bulundurduğumuzda, Kamsarmax'ların bunların yerini alacak gemiler olduğunu söyleyebiliriz. Ayrıca yükler de Kamsarmax boyutlarına doğru yöneliyor görünüyor. Bu nedenle standart Panamax'lara göre bu



national team consisting of two Italian, one Turkish, one Rumanian, one Greek and two Korean. Shipping is an international business and the professionalism of person is important, not the nationality. We tried to employ skilled people at reasonable cost and to follow up newbuildings and at the end to get quality ships.

Why did you prefer Kamsarmax bulkers?

Actually we were one the firsts to order Kamsarmaxes in 2010. Later on so many were ordered and Kamsarmax became a fashion, a trend and some 100 ships have been booked in this segment. The orderbook seems to be very heavy nowadays. But if we consider the number of ships between 60,000 - 70,000 dwt, small Panamax of today, which is Panamax of old days, we can say that Kamsarmax is the replacement. Also, cargo stems seem that moving upward towards Kamsarmax size, therefore, these ships will have a competitive advantage also compared to standard Panamaxes. This segment has higher risk than handysizes but definitely less than bigger sizes. We also considered capesizes and VL0Cs but there are too many in the market and on order.

What sort of development is expected in the short-term and the long-term for Ciner's fleet? What kind of plans have you made for the future?

In the real short-term we are not going to order any more vessels in 6-9 months time unless a great opportunity to our understanding arises, we will be digesting our orders and see how our ship management company is performing. Getting so many ships in the fleet in 2011 and 2012 it is better to sit down and observe the market how it develops and make our decisions accordingly.

Definitely we are dreaming to expand and to make it a big, reputable company, through our performance. But we will not do it big just because we want it. Next year there will be more opportunities to build new ships or, catch resales or some modern second-hand ships with interesting prices. Newbuilding prices may not dramatically change but the secondhands are moving down nowadays. In case it possibly continues we can go for modern tonnage. If the market lowers we may reach to 30 - 40 vessels within 5 years. Depending on the circumstances, we may also decide not to buy any more ships.

What is the finance structure of your orders and rates?

We are mainly post-financing the ships with European and Turkish banks. We are searching finance in Far East as well. Our group is very strong and have good relations with China in other industries. So there are some alternatives over there. But it is too early to conclude the post-finance for tankers.

Ciner is a good brand name and we have the luxury to be within this Group. Therefore it is not so difficult for us to find finance. Normally it is 65% of investment and we are not pushing banks to make it more. Of course comparing with the past, percentages are lower and rates are higher.

We had pre-delivery finance from a Turkish bank and looking for post-delivery finance as well. But so far it is more expensive. ☒



gemiler rekabetçi avantaja sahip olacak. Bu segment Handysize gemilere kıyasla daha yüksek risk taşıyor, ancak kesinlikle yine de bu risk daha büyük boyutlu gemilerden daha düşük. Aynı zamanda Capesize ve VL0C'leri de değerlendirdik, ancak piyasada ve siparişte bunlardan çok fazla var.

Ciner filosunda kısa ve uzun vadede ne gibi gelişmeler bekleniyor? İleriye dönük ne planlarınız var?

Gerçek kısa vadede, bizim anlayışımıza göre çok büyük bir fırsat çıkmadıkça, önümüzdeki 6-9 aylık süreçte daha fazla gemi siparişi vermeyeceğiz. Öncelikle şu andaki siparişlerimizi sindirdikten sonra gemi işletme şirketimizin performansına bakacağız. 2011 ve 2012 yıllarında filomuza girecek bu kadar gemiyle, oturup piyasanın nasıl bir gelişim göstereceğini izlemek ve ona göre karar vermek daha iyi.

Kesinlikle gelişerek büyük ve performansı ile tanınmış bir şirket olmayı hayal ediyoruz. Ancak sadece istediğimiz için büyük oynamaya çağız. Önümüzdeki yıl yeni gemi inşasında veya yeniden satış ile ikinci el modern gemileri çekici fiyatlarla bulma konusunda daha fazla fırsat olacak. Yeni inşa fiyatları ciddi boyutta değişmeyebilir, ancak ikinci el fiyatları bugünlerde düşme eğiliminde. Devam etmesi halinde, modern tonaja kayabiliriz. Piyasanın düşmesi durumunda, 5 yıl içinde filomuzdaki gemi sayısının 30-40'a çıkması söz konusu olabilir ya da duruma bağlı olarak daha fazla gemi almamaya karar verebiliriz.

Siparişlerinizin mali yapısı ve oranlar nasıl?

Genel olarak gemileri Avrupa ve Türk bankalarından temin edilen post finansman ile alıyoruz. Uzakdoğu'da da finansman kaynakları arıyoruz. Grubumuz son derece güçlü ve Çin'de diğer sektörlerde çok iyi ilişkilere sahip. Bu yüzden orada da bazı alternatifler söz konusu. Ancak tankerler için post finansman konusu henüz erken.

Ciner iyi bir marka ve bu Grup içinde yer almak bizim için büyük bir lüks. Dolayısıyla, finansman bulmak Ciner Denizcilik için o kadar zor değil. Bugünlerde banka finansmanı yatırımların %65'i düzeyinde seyrediyor. Bankaları, bu yüzdeyi arttırmaları konusunda sıkıştırıyoruz. Ama tabii ki geçmişe kıyasla yüzdeler daha düşük ve faiz oranları daha yüksek.

Bir Türk bankasından teslimat öncesi finansman temin ettik. Ayrıca teslimat sonrası finansmanı da araştırıyoruz. Ancak şu ana kadar Türk bankaları daha pahalı görünüyor. ☒