



Landesbezirk
Niedersachsen/Bremen

Die Zukunft des maritimen Sektors in Deutschland

Beiträge einer Fachtagung
des DGB Landesbezirks Niedersachsen/Bremen
in Zusammenarbeit mit
der Kooperationsstelle Hochschule-Gewerkschaften
an der Carl von Ossietzky Universität
und der Kooperationsstelle Universität-Arbeiterkammer Bremen

am 25. Januar 2001 in Bremen



Kooperationsstelle
Universität-
Arbeiterkammer



Kooperationsstelle
Hochschule-Gewerkschaften
Oldenburg

Herausgeber: DGB-Landesbezirk Niedersachsen/Bremen
Kooperationsstelle Hochschule-Gewerkschaften
Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

Zusammenstellung und

Redaktion: Harald Büsing

Druck Druckzentrum der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg

Anschrift: Dreyerstr. 6, 30169 Hannover

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	4
Josef Hattig Senator für Häfen und Wirtschaft der Freien Hansestadt Bremen: Die maritime Zukunftsperspektive für das Land Bremen	6
Dr. Wilhelm Krautwig Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Verkehr: Die maritime Zukunftsperspektive für das Land Niedersachsen	16
Prof. Dr. Klaus H. Holocher Fachhochschule Nordwest, Emsfleth: Seehäfen im internationalen Wettbewerb	30
Rainer Müller ÖTV Bezirk Weser-Ems: Kooperationsnotwendigkeit für die deutschen Häfen und die Beschäftigungsperspektiven in der Hafenvirtschaft	43
Dr. Heiner Heseler Kooperationsstelle Universität-Arbeiterkammer Bremen: Veränderungen in der Weltschiffsflotte – Perspektiven nationaler Schiffbaukapazitäten	52
Joachim Brodda BALance Technologie Consult GmbH: Bedeutung des maritimen Sektors für die Küstenregion	73
Frank Teichmüller IG Metall Bezirksleiter Küste Wettbewerbsbedingungen und Hafenpolitik in Europa	86

Vorwort

Die deutschen Werften und die Handelsflotte sind seit Jahren von negativen Strukturentwicklungen betroffen. Über diese hinaus sind die technologische Bedeutung und das Verständnis für eine Gesamtbetrachtung des Maritimen Sektors als eine der Kernbranchen industrieller Entwicklung nicht nur in den Küstenländern aus dem Blick geraten.

Die rot-grüne Bundesregierung hat mit der 'Maritimen Konferenz' im Frühjahr 2000 in Emden erstmals wieder die Bedeutung und die Entwicklungsperspektiven dieser Branche nicht nur für die Küstenregion verdeutlicht und ins öffentliche Bewusstsein gebracht.

Die Initiative der Bundesregierung aufgreifend hat der DGB-Landesbezirk Niedersachsen/Bremen mit der - in diesem Band dokumentierten - Tagung „Die Zukunft des maritimen Sektors“ seinerseits die wachsende Bedeutung der zum maritimen Sektor zählenden Branchen für die regionale und überregionale Wirtschafts- und Strukturentwicklung hervorgehoben. Im Mittelpunkt standen die Chancen und Risiken in den Bereichen Hafenwirtschaft, Schiffbau und den zum maritimen Cluster zählenden Zulieferer- und Dienstleistungsstrukturen.

In der maritimen Branche als Verbund zwischen industriellen und dienstleistungsorientierten Kompetenzen sind traditionelle und trotzdem zukunftsorientierte Industrien mit moderne Informationstechnologien zu einem dynamischen Wirtschaftszweig verknüpft. Diesen Aspekt haben Dr. Heiner Heseler - mit Hinweis auf die guten Auftragsbestände der Schiffbauindustrie – und Joachim Brodda - zum Einsatz von e-commerce Know-how insbesondere im „B2B“ Segment - verdeutlicht.

Die Analyse der Entwicklungsperspektiven verschiedener Bereiche der maritimen Industrie wurde ergänzt von Prof. Dr. Klaus H. Holocher um Hinweise zur internationalen Wettbewerbssituation der Seehäfen und von Rainer Müller mit einer Analyse der Kooperationsbeziehungen in den Häfen aus gewerkschaftlicher Perspektive.

Eine Einordnung des Stellenwertes dieses Sektors für die Länder Bremen und Niedersachsen erfolgte von Senator Hattig als Vertreter des Senats in Bremen und von Herrn Dr. Krautwig als Vertreter des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums.

Auf der Grundlage der von den Experten skizzierten Bedingungen in den verschiedenen Sektoren können die notwendigen politischen Rahmenbedingungen für die Umsetzung einer maritimen Zukunftsperspektive diskutiert und realisiert werden.

Die DGB-Konferenz leistete damit einen wichtigen Beitrag zur gewerkschaftlichen Positionsfindung im Bereich der Maritimen Wirtschaft.

Harald Büsing
Kooperationsstelle Hochschule-Gewerkschaften
Oldenburg

Dr. Thomas Student
DGB-Landesbezirk
Niedersachsen/Bremen

Die maritime Zukunftsperspektive für das Land Bremen

Josef Hattig, Senator für Häfen und Wirtschaft, Bremen

Meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie am frühen Morgen und bedauere, Ihnen nur begrenzt zur Verfügung stehen zu können, da ich gleich in die bremische Bürgerschaft muss. Ich will mich bemühen, einigermaßen konzentriert die wesentlichen Aspekte, soweit ich sie beurteilen kann oder sehe, darzulegen.

Zunächst gratuliere ich Ihnen, dass Sie eine solche Veranstaltung machen. Sie wissen, dass ich lange Jahre Präses der Handelskammer hier in Bremen war, und einer meiner Vorgänger prägte das bildhaft begreifbare Wort „Die Deutschen sitzen mit dem Rücken zum Meer“. Diese Veranstaltung setzt die Emotionen frei, die wir alle brauchen, um Entscheidungen durchzusetzen, die Geld kosten, und nicht nur solche, aber solche besonders. Die Politik verweist mit Recht immer wieder auf die Unternehmen, wenn es um unternehmerische Aspekte geht. Sie sind die ersten, welche für vernünftige Werften und vernünftige Arbeitsbedingungen und für das Ergreifen der wirtschaftlichen Chancen notwendig sind, aber – und das aber ist kein Ausweichen, sondern verbindet die beiden Dinge in einer synthetischen Zuordnung – die Politik darf eben nicht vergessen, dass sie die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen setzt und der Fall, wo diese Notwendigkeit besteht, wird bei der Frage, die wir uns heute stellen, in Besonderheit deutlich.

Wir haben heute mit Verkehr, Häfen, Logistik und Schiffbau klassische - und nicht nur aus arbeitspolitischer Sicht, sondern auch aus marktstrukturellen Erwägungen – erstklassige Wirtschaftsteile hier im Norden. Sie sind keine Fossile - auch wenn man gelegentlich den Eindruck hat, dass der eine oder andere schon glaubt, es sei so - es sind keine Fossile, es sind gegenwartsgewichtige Instrumente der Wirtschaft, und sie sind vor allen Dingen auch zukunftsfähig. Sie sichern in Deutschland etwa 250.000 Arbeitsplätze. und sie haben eine zentrale Bedeutung auch für die Wirtschafts- und Strukturpolitik des Nordens, der Region an der Ostsee und an der Nordsee. Gleichzeitig – und das wird im Binnenland immer gern übersehen – ist die Bundesrepublik zwingend auf stabile funktionale und funktionierende Strukturen einer leistungsfähigen maritimen Wirtschaft angewiesen. Das kann man an einem ganz einfachen Beispiel erklären: die Häfen – das mag in Hamburg etwas unterschiedlich sein im Vergleich zu Bremen - übernehmen etwa 80 % der Güter, die für die gesamte Volkswirtschaft zuständig sind; d.h. auch die Locoquoten, die am Ort entstehen, sind ver-

gleichsweise gering – hingegen sind die Funktionsorientierungen zur Volkswirtschaft weitaus überdimensionierend. Das wird auch immer in der Diskussion zum Länderfinanzausgleich übersehen, und man kann ja wohl die Schlussfolgerung nicht ziehen, was heißt hier Häfen, was heißt hier Bremen, was heißt hier Hamburg – wir haben ja in Amsterdam oder Antwerpen geeignete Häfen. Ich glaube, so können wir Strukturpolitik in Europa nicht sehen, dass wir in einer derartigen dimensionierten Weise alle Probleme dabei übersehen würden.

Wir leben in einer Zeit, die für den Außenhandel günstig ist, und - unabhängig von Konjunkturerwägungen - wird man das mit aller Vorsicht, die man bei solchen Planungen machen muss, auch hochrechnen dürfen; d.h. die Bedeutung der Häfen, der Schiffsindustrie, des Verkehrs, der Logistik, überhaupt der maritimen Wirtschaft wird zunehmen, und das ist natürlich auch und vor allem eine Herausforderung an die maritime Wirtschaft. Sie hat ein erstklassiges Know-how, dieses Know-how - ich rede jetzt natürlich von der deutschen maritimen Wirtschaft - stellt dieses der Exportnation Deutschland (fast 40 % unseres Bruttosozialprodukts ist exportorientiert) zur Verfügung, natürlich nicht ohne Eigeninteresse, aber eben auch um die Wirkung der Gesamtwirtschaft zu ermöglichen. Sie stellt es also zur Verfügung, und kann daher auch mit Recht geeignete Rahmenbedingungen erwarten. Das führt mich direkt zu der Frage der Wettbewerbsverzerrungen, die wir ja seit langer Zeit aufnehmen, die wir zu analysieren und in ein Anspruchsdenken in die internationalen Gremien so zu übertragen versuchen, dass das Wort Korea bei uns nicht immer nur Assoziationen der Abwehr auslöst, die im Augenblick aber – so scheint es jedenfalls - sehr berechtigt sind. Sie wissen, dass die EU-Kommission ein Verfahren eingeleitet hat, das jetzt auch verfahrensrechtlich von den beteiligten Unternehmen (oder zumindest von 2 Unternehmen) geführt werden muss. Die EU hat nachhaltig dargelegt, dass im internationalen Wettbewerb die Koreaner ihre Schiffe – etwas summarisch ausgedrückt - mit bis zu 40 % geringeren Preisen anbieten, als das in der übrigen Welt, vor allem durch Europa, der Fall ist. Man wird abwarten müssen, was aus diesem Verfahren wird. Ich glaube und ich bin überzeugt, dass in diesen Praktiken der Koreaner eine Menge wettbewerbliche Elemente enthalten sind, die man als Verzerrung bezeichnen muss.

Gleichwohl – und ich habe mich sehr sorgfältig damit beschäftigt, ich habe mir ostasiatische Häfen angesehen, koreanische Werften, und ich werde dies ein weiteres Mal tun - kann man nicht übersehen, dass die Argumentation der Koreaner – ich ge-

be sie einmal so weiter - nicht mit einer Handbewegung an die Seite getan werden kann: Sie sagen erstens, wir sind seit der Asienkrise durch die Währungsabwertung in einem finanztechnischen Vorteil (der Won ist abgewertet, und das schafft uns Vorteile). Sie sagen zweitens, wir haben eine wesentliche höhere Produktivität. Wenn man sich eine Werft ansieht, die 40 Schiffe baut und damit eine deutsche in Vergleich setzt, die 5 Schiffe baut - womit ich überhaupt nichts dafür oder dagegen sagen möchte, sondern nur: ich reflektiere den Sachverhalt; wenn man sich das ansieht - dann muss man nicht lange nachdenken, um zu wissen, dass der Bau von 40 Schiffen eine höhere Produktivität ergibt als der von 5 Schiffen. Das ist eines der Grundprobleme, mit denen wir uns beschäftigen müssen und mit der Frage, wie kann man denn einen solchen Nachteil –ich sage noch einmal, den ich nicht bewerte, sondern nur festhalte - ausgleichen?

Sie sagen auch, wir haben geringere Arbeitskosten und sie sagen, wir haben wesentlich geringere oder gebündeltere Einkaufsmöglichkeiten und erreichen dadurch Preisvorteile. Das sage ich bewusst im Kontext des EU-Verfahrens (damit ich nicht missverstanden werde; das EU-Verfahren halte ich für notwendig, um den Sachverhalt zu klären), ich halte es für notwendig, um möglichst mit den Koreanern in eine andere Struktur der Zusammenarbeit zu kommen, bei denen staatliche Einflussnahmen zurückgeführt werden. Aber wir sollten uns auch ein bisschen davor hüten, unsere Wahrnehmungsfähigkeit von vornherein – wie soll ich sagen - in eine Sichtblende zu nehmen, dass wir nur noch unsere Argumente sehen und nicht die der anderen. Maßnahmen sind notwendig, um diese Wettbewerbsverzerrungen zu entzerren. Andererseits wissen wir, wie lange solche Verfahren laufen – und das kann Jahre in Anspruch nehmen, um hüben und drüben zu einer einigermaßen konsensfähigen Urteilsverkündung zu kommen, womit ich nicht eine déjà vu -Urteilsfindung meine, sondern eine möglichst einsichtsorientierte Verhaltensweise auf beiden Seiten. Wir sollten in den Zeitablauf nicht zu viel Hoffnung hinein nehmen, gleichwohl – ich wiederhole dies, und das ist meine Kernaussage - muss dieses Verfahren jetzt geführt werden, um die Spreu der Argumente vom Weizen der Erkenntnis zu trennen. Rein rechnerisch haben wir jetzt mit den Aufträgen - das muss ich hier alles nicht lange darlegen, die EU-Unterstützungsmöglichkeiten laufen aus; die Werften haben sehr erfolgreich aquiriert – eine Auslastung von ca. 2-3 Jahren. Aber Auslastung sagt nichts über Kosten, sagt nichts über Profitabilität, sagt nichts über Perspektive und

sagt auch nichts über die Notwendigkeit aus, geeignete Maßnahmen jetzt zu ergreifen.

Ich sage noch einmal, die deutsche Schiffsbauindustrie steht –wenn ich das etwas bildhaft martialisch ausdrücken darf mit dem Rücken zur Wand. Dabei darf man auch nicht verkennen, dass die Steuerpolitik dabei auch eine ganz freundliche Unterstützung ist: Alle Schiffe, die mit den sogenannten Finanzierungsmodellen gebaut werden, werden im wesentlichen in Korea gebaut Und auch das muss ja Gründe haben, auch das muss ja im Zusammenhang gesehen werden, womit ich nichts gegen das eine oder das andere sage, sondern es nur feststelle.

Wir müssen, glaube ich, auch wieder auf Verhandlungen zusteuern, die im Rahmen der OECD eine multinationale Schiffsvereinbarung ermöglichen, damit wir von den andauernden gegenseitigen Anwürfen freikommen und eine einigermaßen geregelte vernünftige Struktur haben. Die Struktur ist notwendig – ich wiederhole mich, das EU-Verfahren ist notwendig, eine internationale Regelung ist notwendig, und zwar innerhalb vernünftiger Zeit. Da besteht allerdings ein Fragezeichen aus der normativen Kraft des Faktischen solcher Abläufe.

Wir müssen darauf achten – und das ist jetzt der nächste Punkt, dass wir innerhalb dieser Zeit – wie soll ich sagen - nicht auf das fröhliche Ende warten und zwischenzeitig den Exitus erleiden. Das kann es auch nicht sein. So gesehen ist des Bundeskanzler's maritimes Bündnis vor einem Jahr in Emden (im Sommer letzten Jahres) eine vernünftige Maßnahme; wir müssen nun - damit adressiere ich diesen Satz an mich selbst und an die Minister, wir hatten ja in der letzten Woche die Küstenministerkonferenz – darauf achten, dass der Bund und die Länder in eine Schrittfolge kommen, von der die Beteiligten sagen „es ist eine einigermaßen vernünftige“.

Es macht keinen Sinn, um noch ein anderes Thema anzusprechen, dass wir die behaupteten, unterstellten oder tatsächlichen internationalen Wettbewerbsverzerrungen über die Länderkassen ausgleichen. Bremen hat sich bereit erklärt, diese rund 80 Millionen aus heutiger Sicht zur Verfügung zu stellen. Nur man muss sich einmal vor Augen führen: wir sind ein Sanierungshaushalt, wir zählen jede Mark, um Strukturpolitik zu betreiben und müssen jetzt 80 Millionen in die arbeitsmarktpolitisch notwendige, in die strukturpolitisch notwendige, in ihrer wirtschaftlichen Effizienz aber immer wieder kritisch nachzufragende Schiffbaupolitik setzen. All das sind Probleme, die kann man nicht mit einer freundlichen Handbewegung an die Seite tun. Aber was

zählt ist, dass wir uns in Bremen bewusst und einsichtig und nach qualvollen Diskussionen zu dieser Hilfe entschieden haben. Aber kann mir mal jemand erklären, mit welcher Logik die internationalen Wettbewerbsverzerrungen auf das jeweilige Land reduziert werden und wir mit 2/3 an einer solchen Finanzierung beteiligt werden?

Ich tue mich da schwer und hätte das gerne in Gegenwart des Herrn Staatssekretärs geäußert. Ich werde aber auch andere Mittel und Wege finden, ihm das zu sagen, weil ich mir noch erlaube darauf hinzuweisen, dass die Aufstockung auf 960 Mio. nicht unwesentlich auch durch Bremen mit verursacht worden ist. Dieser Hinweis - auf den Punkt gebracht - bedeutet für mich, dass der Bund dazu kommen muss, die ursprüngliche Praxis wieder aufzunehmen, nämlich eine 50 : 50 Beteiligung. Das ist das Mindesteste, was nach meiner Meinung geschehen muss und nicht diese 1/3 Beteiligung, und 2/3 übernehmen die Länder – Sie wissen ja, dass einige Länder diese Möglichkeiten nicht voll ausschöpfen konnten.

Die norddeutschen Werften beschäftigen noch etwa 25.000 Mitarbeiter, davon 1300 in Bremen. Ich habe gerade dargelegt, dass wir zu unseren Werften stehen. Bis zum Jahre 2003, auch das liegt in der Struktur dessen, was ich angesprochen habe, sind die Werften aus heutiger Sicht ausgelastet. Ich darf noch einmal sagen, das kostet das Land eine erhebliche Anstrengung, um diese Perspektive für die Werften zu erhalten; und dass mit dieser Perspektive eben die Frage verbunden ist „gibt es irgendwann in überschaubarer Zeit eine vernünftige Unternehmenspolitik, wird die Hilfe zur Selbsthilfe ein wirklicher Strukturvorgang oder bleibt das Dauersubvention.

Ich meine auch, dass man von den Koreanern lernen können muss, unbeschadet der Verzerrungen, die wir sehen. Modernisierung, Umstrukturierung und Rationalisierung sind einfach das Gebot der Stunde, und Gebot der Stunde ist auch, dass die Werften zu einer intensiveren Kooperation kommen. Ich will das Wort Kooperation so stehen lassen; ob man zu weiteren Maßnahmen kommen muss, mögen die beteiligten Unternehmen entscheiden. Aber Forschung, Entwicklung, Einkauf und all diese Dinge müssen intensiver von den beteiligten Unternehmen zu einer höhere Effizienz - womit ich nicht zur Erkenntnis, sondern auch Kostenstruktur meine - geführt werden, damit - wie gesagt - das Wort Perspektive keine Ablenkung von unseren eigentlichen Problemen wird und wir mit dem Wort Perspektive nicht auch das Nachdenken tabuisieren.

So weit zur eigentlichen Werftindustrie, ich will mich dann den Punkten Seetransport, Häfen, Logistik und Distribution zuwenden. Wir haben expandierende Märkte, und sehen - das sagen alle Gutachter - gerade für die maritime Wirtschaft, Seetransport, Häfen und Logistik eine freundliche Entwicklung voraus. Davon profitieren alle Häfen, vor allem auch die bremischen. Die bremischen Häfen haben im letzten Jahr einen Rekordumschlag mit 44,7 Millionen Tonnen gehabt, sie sind der größte zusammenhängende Containerterminal Europas und gleichzeitig Europa's Marktführer bei dem Automobilhäfen. Wir haben Marktanteile gewonnen. Ich sage das ohne jeden Fingerzeig in diese oder jene Richtung, sondern einfach nur um deutlich zu machen, wie sehr wir uns bemühen, die strukturellen Probleme anzupacken, wobei wir natürlich auch von der konjunkturellen Entwicklung profitieren. Ein Land wie Bremen oder Hamburg kann eine eigene Konjunkturpolitik nicht betreiben – das muss ich in einem solchen Kreis nicht länger begründen - sondern wir sind abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, von den Bundesgesetzen, Rahmenbedingungen und den Möglichkeiten, wie wir solche Bedingungen einerseits mit verändern, andererseits mit nutzen. Wenn ich dann einige Beispiele nenne, um zu verdeutlichen, was wir in Bremen tun und wie wir uns bemüht haben: Wir haben die Bremer Lagerhausgesellschaft neu strukturiert, die Politik hat sich – einfach ausgedrückt - zurückgezogen, das bremische Unternehmen BLG Logistik ist heute ein unternehmerisch und ausschließlich unternehmerisch geführtes Unternehmen, was nicht ausschließt, dass der Staat Bremen der Mehrheitseigner ist. Aber die Unterscheidung zwischen unternehmerischer Notwendigkeit und politischem Nutzen ist nicht immer identisch, und ich glaube –die Herren aus Bremen werden mir zustimmen-, dass dies in der Vergangenheit nun nicht gerade immer ein Lehrbuch war, wie Politik und maritim orientierte Wirtschaft zusammengearbeitet haben. Ich sage das ohne jede Beckmesserei – das bringt heute eh nichts mehr-, es ist nur eine Feststellung. Wir haben die BLG Containertochter und die Hamburger EUROKAI zu einer EUROGATE fusioniert, und daraus ist heute fast ein 7 Mio. Containerumschlag in Europa geworden. Wir machen z. B. im Vergleich zu Hamburg jetzt eine andere Politik, auch das völlig wertfrei gesagt. Die Hamburger sind mehr oder fast oder ausschließlich standortbezogen, wir gehen international, das halte ich für sehr vernünftig, unbeschadet all der Probleme die damit verbunden sind! Aber wir tun das, weil wir eben meinen, dass wir uns heute öffnen müssen und Häfen weg müssen von ihrer – darf ich das so ausdrücken - Emotionalität, die auch noch geographisch begründet ist. Nur die beiden Aspekte zu-

sammengenommen ergeben noch keine wirtschaftliche Rationalität. Auch das muss man heute ganz nüchtern sehen, Häfen sind auch geographische, aber zunehmend Gattungsbegriffe. Das heißt, die Frage „was leistet eigentlich ein Hafen?“ steht vor seiner geographischen und sonstigen emotionalen Qualität. Wir haben mit der Northsea Terminal, Bremerhaven ein Joint-venture gemacht, auch das entwickelt sich sehr erfolgreich, ermöglicht vor allem eine wesentlich höhere Produktivität. Wir sind bei den Autos Marktführer in Europa.

Darüber hinaus haben wir uns zum Ziel gesetzt – wie schwer das ist, muss ich hier nicht weiter ausführen - die bremischen Häfen, die Hafenverwaltung zu privatisieren, um damit eine – wie soll ich sagen - in sich konsequente Entwicklung fortzuführen.

All das sind keine leichten Dinge, und als Hafensenator kann man sicher ein fröhlicheres Leben haben als solche Probleme anzufassen. Aber wir werden ja nicht Senator, um fröhlich zu sein. Die bremischen Häfen hinterlassen auch in Bremen klare und deutliche Spuren am Arbeitsmarkt. Seit Neustrukturierung der BLG sind in den von ihr kontrollierten unternehmerischen Bereichen mehr als 800 neue Hafenarbeitsplätze entstanden, davon 500 in Bremerhaven. Hinzu kommen dann noch die Stellen, die wir statistisch nicht erfassen.. Der Containerverkehr, ich habe das angedeutet, boomt, wobei auch ich hinzufüge, dass ich das mit einem lachenden und einem weinenden Auge sehe. Natürlich ist der Containerverkehr mit fast 90 % das Geschäft der Zukunft. Aber fragen Sie mich bitte nicht als gelernter Unternehmer, welche Wertschöpfung darin enthalten ist. Aber die deutschen Häfen, etwa Bremen, dürfen – wenn sie 800 m Kajemauer oder 1000 m (da gehen gerade 2 große Schiffe hin) bauen - mal eben pro Meter Kaje runde 500.000 Mark (wir kommen auf runde DM 500 Mio. bei 1000 Metern) hinlegen. Das geht zu Lasten des Steuerzahlers. Die Unternehmen kommen gar nicht auf den Gedanken, diese Art von Investition zunächst einmal als ihre eigenständige zu begreifen, allein das ist schon der Frage wert, und die Antwort sollte nicht immer *‘selbstverständlich der Steuerzahler‘* sein. Andererseits bin auch ich nicht uneinsichtig genug – wenn Sie mich denn als uneinsichtig nach dieser Bemerkung bezeichnen wollen -, um den volkswirtschaftlichen Aspekt und den Drittnutzen, der damit verbunden ist, auf die Unternehmen zu verlagern. Häfen sind mehr als eine rein unternehmerische Betrachtung, aber zumindest für Bremen haben wir uns in der Vergangenheit daran gewöhnt, immer zu sagen, es sind zunehmend allgemeinpolitische Aufgaben und weniger unternehmerische. Und dazwischen muss man gelegentlich erinnernd darauf hinweisen, dass es ureigentlich unternehmerische

Aufgaben sind, die aber durch den Staat begleitet werden müssen. Man kann keine Hafeninvestition durch die jeweilig operierende Company finanzieren, vielleicht noch, aber nicht erwirtschaften, das ist ausgeschlossen. Hamburg hat ähnliche Probleme, das brauche ich hier nicht weiter darzulegen. Wir bemühen uns jetzt beidseitig (die beiden Flüsse werden ja in Berlin wie Zwillinge gesehen – wie siamesische Zwillinge), d. h. wir bemühen uns, um die Vertiefung der Weser und auch um die Vertiefung der Elbe, weil wir die Notwendigkeit sehen, größere Schiffe anlanden zu können; Bremen hat da einen leichten Vorteil, etwa 60 km bis zur Küste, Hamburg hat 120 km, d. h. das Tiede-Fenster durch Ebbe und Flut ist da noch ungünstiger als in Bremen, und die Frage, wie groß werden die Schiffe und kriegen wir sie noch in unsere Häfen, ist eine, die dann zu dem nächsten Thema führt, nämlich der Kooperation unter den Häfen. Wenn ich in diesem Tempo zwei Kennzahlen geben darf: die Gutachter gehen davon aus, dass wir im Jahre 2010 – alle möglichen Kapazitäten einmal unterstellt - in einen Kapazitätsengpass kommen bei einer bestimmten Wachstumsgröße. Ob die nun im Jahr 2009, 2008, 2010 oder 2012 eintritt, lasse ich offen. Aber diese Gutachten sagen im Trend aus: es wird überproportional wachsen und die Möglichkeiten –immer unterstellt, wir könnten das alles ausbauen, was wir ausbauen wollen und die Kapazitäten schaffen, die wir schaffen wollen - werden ab 2010 nicht mehr ausreichen. Das heißt, wir haben die Frage der nächsten Kapazitätsstufen. Dabei unterstelle ich, dass Bremen CT 3A und CT 4 baut (aber wie schwierig das ist, z.B. Umweltfragen und was alles damit verbunden ist, muss ich auch in diesem Kreis nicht lange ausführen), dann sind wir jedenfalls auf bremischem Gelände am Ende, und es stellt sich die Frage, wohin?. Sie stellt sich einmal kapazitatativ. Und der nächste Punkt ist, brauchen wir auch einen Tiefwasserhafen?. Dies sage ich in Anwesenheit eines niedersächsischen Vertreters knapp und kurz und nehme dabei auch langjährige unternehmerische Investitionserfahrungen hinein. Die Schiffe werden größer, das ist sicher. Die Schiffe werden breiter, das ist auch sicher. Die Schiffe werden länger, das ist auch sicher. Ob sie tiefer werden, kann man fast als Glaubensfrage bezeichnen. Wenn man zu den Reedern fährt, was ich getan habe, dann lassen die Reedereien das offen, d. h. die Frage, was ist erst da „Henne oder Ei“, braucht man einen Hafen, um die Schiffe zu provozieren“, oder kommen die Schiffe und gehen die dann zu einem Hafen, in den sie eingehen können, ist offen. Nur, darüber können wir und kommen möglicherweise meditieren bis zum Jahre 2010 immer noch zu keiner vernünftigen Antwort. Also drehen wir das ganze um; wenn ich es nicht aus-

schließen kann, muss ich die neuen Kapazitäten auf größere Tiefen bringen. Das ist mein Satz: ich kann nicht ausschließen, dass größere Schiffe kommen. Ich halte es sogar für wahrscheinlich, dass sie kommen, aber ich bin zurückhaltend und sage, dass ich es nicht ausschließen kann. Und wenn ich es nicht ausschließen kann, habe ich die Notwendigkeit, die Anlandung solcher Schiffe zu ermöglichen. Dann sind wir bei Wilhelmshaven oder Cuxhaven. Und dann muss man sehen, was daraus wird. Wir haben eine Arbeitsgruppe gegründet ‚Niedersachsen-Hamburg-Bremen‘, und schaufeln uns durch die Emotionen und die vielen Vorteile, die mit solchen Diskussionen naturgemäß verbunden sind, um dann zur Sache zu kommen und zu fragen „wo ist der beste Standort“? Erst dann kann er politisch beurteilt werden; wir sollten uns davor hüten - das sage ich auch immer wieder an die eigene Adresse, womit ich mich nicht meine, sondern das Umfeld, in dem ich wirke - zu früh politische Sätze zu sagen, bevor der Sachverhalt nicht hinreichend formuliert ist. Das ist es, was wir gegenwärtig tun. Also ein Tiefwasserhafen ist aus meiner Sicht notwendig, kapazitiv wegen der nicht auszuschließenden größeren Schiffe. Ich muss hier nicht näher ausführen - ich will das wegen der Kürze der Zeit nur noch andeuten - dass mit einem Hafen allenfalls nur ein Teilproblem gelöst ist. Die ganz entscheidende mindestens so wichtige Frage wird sein „wie können wir denn solche Häfen an vernünftige Logistikstrukturen anbinden, wie bekommen wir den sogenannten Hinterlandverkehr?“ Spätestens da sind wir bei der Bundesbahn, spätestens dann sind wir beim Bundesverkehrsminister, spätestens dann sind wir beim Bundesverkehrswegeplan. Und wer sich die Zeitabläufe ansieht (20 Jahre bis 25 Jahre werden dort planerisch vorweggenommen), muß dieses Problem angemessen, in angemessener Zeit und mit hinreichender Finanzierung angehen. Sie sehen, es gibt eine Fülle von Aufgaben, die wir zusammengefasst betrachten müssen. Es ist eine freundliche Perspektive, die sich in der Wachstumsqualität der Strukturen der maritimen Wirtschaft andeutet. Dabei schließe ich auch Werften ein, wenn sie ihre unternehmerische Marktposition zunächst als unternehmerische und nicht als steuerlich zu unterstützende begreifen. Letzteres wird eine Zeit lang noch eine Herausforderung an uns sein. Ich habe dies am bremischen Beispiel dargelegt. Ob es zu weiteren Unterstützungen kommt, muss man abwarten; aber sie werden immer mit der Frage verbunden werden müssen, nicht bis zum St. Nimmerleins-Tag zu warten, sondern mit unternehmerischer Perspektive. vorauszuschauen.

So, ich gehe jetzt ins Parlament, es tut mir leid. Ich habe Ihnen ein bisschen zugemutet, habe hoffentlich alle Probleme und teilweise auch Lösungsmöglichkeiten einigermaßen an Sie adressiert. Und ich sage noch einmal: wir müssen zum gemeinsamen Nutzen der norddeutschen Region die maritime Wirtschaft strukturell und finanziell verbessern. Die Politik hat die Aufgabe, die Rahmenbedingungen zu verbessern. Da ist noch eine Menge zu tun, das ist überhaupt keine Frage. Und die Unternehmen haben die Aufgabe, ihr Risiko im Rahmen dieser Vorgaben unternehmerisch zu gewichten. So gesehen – kein leerer Höflichkeitssatz, sondern ein Satz: wir bleiben im Gespräch! Vielen Dank.

Die maritime Zukunftsperspektive für das Land Niedersachsen

Dr. Wilhelm Krautwig, Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Verkehr:

Meine Damen und Herren,

zunächst einmal herzlichen Dank für die Einladung zur heutigen Tagung. Ich habe mich über diese Einladung aus zwei Gründen sehr gefreut. Zum einen, weil sie mir Gelegenheit bietet, Ihnen den uns so wichtigen maritimen Sektor aus niedersächsischer Sicht näher zu bringen. Zum anderen, weil diese Tagung für mich ein weiterer Beleg ist, dass den maritimen Belangen derzeit eine zunehmende und damit die ihnen gebührende Aufmerksamkeit zukommt. Hieran hat die vom Bundeskanzler im Juni letzten Jahres in Emden gestartete Initiative sicher einen entscheidenden Anteil.

Ich werde im folgenden meine Ausführungen auf zwei Schwerpunkte konzentrieren. Es sind dies der Schiffbau und die Entwicklungen rund um die niedersächsischen Seehäfen. Die Befassung mit dem Schiffbau liegt alleine wegen des Beschlusses von Kommission und Industrieministerrat nahe, die Wettbewerbshilfen zumindest zunächst nicht über den 31. Dezember 2000 hinaus zu verlängern. Und alleine das Stichwort Tiefwasserhafen bedingt das Hafenthema. Beide Themen waren im übr-

gen gerade letzte Woche auch Gegenstand der Konferenz der Wirtschafts- und Verkehrsminister bzw. –senatoren der norddeutschen Küstenländer in Hamburg.

- Erster Schwerpunkt: Schiffbau –

➤ Niedersächsischer Schiffbau und Wettbewerbshilfe in Zahlen

Ich habe nicht vor, meinen Beitrag im weiteren mit Zahlenmaterial zu überfrachten. Dennoch möchte ich mit ein paar Daten zur Beschäftigung und zum öffentlichen Engagement einen Eindruck vermitteln, welche Bedeutung die niedersächsische Landesregierung dem Schiffbausektor beimisst. Mit Stand September 2000 waren in der niedersächsischen Schiffbauindustrie rund 6400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Mehr als die Hälfte arbeiten auf unseren beiden größten Werften, der Meyer Werft in Papenburg mit 2100 und den Thyssen Nordseewerken in Emden mit 1400 Beschäftigten. Der Rest verteilt sich auf Werften in der Größenordnung von 15 bis ca. 650 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Etliche der größeren dieser Werften liegen im übrigen in unmittelbarer Nähe zu Bremen.

Zur Unterstützung des niedersächsischen Schiffbaus im Rahmen der Wettbewerbshilfe haben wir im Jahr 2000 eine Verpflichtungsermächtigung über 169,6 Mio. DM bereitgestellt. Damit hat Niedersachsen die vom Bund in 2000 bereitgestellten Mittel entsprechend eines ausgehandelten Länderschlüssels in voller Höhe gegenfinanziert. Die Kofinanzierungsmittel des Bundes hinzugerechnet ergibt sich so ein Gesamtfördervolumen von 254,4 Mio. DM für Aufträge, die zum 31.12.2000 abgeschlossen und bis Ende 2003 vollzogen sind. Sie werden zustimmen müssen: Knapp 170 Mio. DM Landesmittel sind gerade auch angesichts ansonsten überall vorgenommener Einsparungen eine Menge Geld und ein klares politisches Signal.

➤ Begründung des Engagements für den Schiffbau

Warum dieses Engagement für einen Sektor, dem leider noch zu oft das Image eines traditionellen und nicht unbedingt zukunftssträchtigen Industriezweiges anhängt? Für mich sind drei Gründe entscheidend. Zum einen hat sich die Wettbewerbshilfe aus unserer Sicht durchaus als ein Instrument bewährt, um auf dem relevanten Weltmarkt in Richtung eines level playing field zu wirken. Sprich: Sie mildert Nachteile, die niedersächsischen, deutschen und europäischen Werften durch die langjährig

anhaltenden Wettbewerbsverzerrungen insbesondere durch koreanische Werften entstehen. Zum anderen ist das Image eines traditionellen Industriezweiges irreführend und überholt. Sicher hat der Schiffbau eine lange Tradition; gleichwohl hat er sich hinsichtlich der Produktpalette, der verwendeten Produktionsverfahren und der eingesetzten Kenntnisse und Fertigkeiten gerade in jüngster Zeit erkennbar weiterentwickelt und wird dies hoffentlich weiterhin tun. Beim Bau eines Schiffes spielen Schlüsseltechnologien aus der Elektronik, der Informationstechnik, der Antriebs- und Werkstofftechnik heute bereits eine entscheidende Rolle. Das Endprodukt ist in der Regel das Ergebnis komplexer Systemlösungen und wird zu Recht auch als „Warenkorb der Industrie“ bezeichnet. Damit bin ich beim dritten Grund für unser schiffbaupolitisches Engagement angelangt. Entscheidend ist nämlich zudem, dass der Schiffbau keineswegs isoliert zu betrachten ist, sondern als ein elementarer Bestandteil der gesamten maritimen Wirtschaft. Von einer wie auch immer gearteten Schiffbauförderung profitieren letztlich eben nicht nur die unmittelbar im Schiffbau Beschäftigten, sondern ein weitaus größeres Umfeld. Ich nenne hier nur die Schiffbauzulieferer, die bundesweit nochmal das Doppelte bis Dreifache der im Schiffbau Beschäftigten ausmachen.

Gerade eben habe ich auf die Bedeutung moderner Technologien für den Schiffbau hingewiesen. Da wir uns hier und heute mit Zukunftsperspektiven befassen, möchte ich diesen Aspekt im folgenden vertiefen. Sie wissen: So wie die Zeichen in Brüssel zur Zeit stehen, sollte man auf eine Wiederaufnahme der Wettbewerbshilfe nicht zu sehr setzen. Ob und wie gut im Disput mit Korea handelspolitische Instrumente greifen, ist noch nicht zu beantworten. Immerhin aber gewähren das überdurchschnittlich hohe Wettbewerbshilfenvolumen des Jahres 2000 und die sehr gute Auftragsakquisition im vergangenen Jahr unseren Werften einen Puffer. Diesen gilt es zu nutzen. Und zwar unter anderem durch eine Fortführung und Verstärkung der Anstrengungen in Richtung Kooperation, Modernisierung, Umstrukturierung sowie Forschung und Entwicklung. Apropos Kooperation: Es sieht ja ganz so aus, als hätten hier drei große deutsche Werften die Zeichen der Zeit erkannt; um schlagkräftig für den Weltmarkt zu bleiben werden hier wieder Gespräche geführt für einen europaweit tragfähigen industriepolitischen Ansatz.

➤ **Forschung und Technologie im Schiffbau sowie „Landesinitiative Neue Materialien“**

Klar ist: Durch die Globalisierung der Märkte unterliegen Unternehmen nahezu aller Branchen, nicht nur des Schiffbaus, einem hohen Wettbewerbs- und Anpassungsdruck. Mehr als bisher gilt, dass der technische Fortschritt das Wachstum der Wirtschaft bestimmt. Nur durch Innovationen können viele Märkte behauptet bzw. erschlossen und Arbeitsplätze erhalten sowie neu geschaffen werden. Eine entscheidende Rolle spielt dabei der Wissens- und Technologietransfer. Wettbewerbsvorsprünge setzen voraus, dass Erkenntnisse der Forschung und Entwicklung einerseits von den Unternehmen zügig in marktfähige Produkte umgesetzt werden, sich die FuE-Arbeit aber umgekehrt eben auch frühzeitig an den Interessen der Wirtschaft ausrichtet.

Diesen Überlegungen haben sich nicht nur Wissenschaft und Unternehmen zu stellen. Auch unsere niedersächsische Forschungs- und Technologiepolitik orientiert sich an diesen Anforderungen. Dabei unterstützen wir zur Zeit schwerpunktmäßig Aktivitäten in den zukunftssträchtigen Handlungsfeldern Informations- und Kommunikationstechniken, Mikrosystemtechnik, Neue Materialien sowie Biotechnologie. Wegen der besonderen Bedeutung für den Schiffbau möchte ich Ihnen gerne einen Einblick geben in unsere im Frühjahr 2000 gestartete „Landesinitiative Neue Materialien“.

Innovationen bei Werkstoffen und ihrer Verarbeitung werden für die künftige Entwicklung weltweit bedeutender Branchen eine echte Schlüsselfunktion einnehmen. Auch die niedersächsische Wirtschaft ist in hohem Maße von Entwicklungen in den Materialtechnologien abhängig. Dies gilt neben dem Schiffbau insbesondere für die Bereiche Fahrzeugbau, Feinmechanik/Optik, Maschinenbau, Kunststoffindustrie, Metallindustrie, chemische Industrie sowie Luft- und Raumfahrt.

Ziel der Landesinitiative ist es nun, Anwender und Entwickler Neuer Materialien zusammen zu bringen. Finden sollen sich Partner der gesamten Wertschöpfungskette – Forscher, Entwickler, Engineering, Produktion, bei Bedarf Finanzierer. Parallel zur Förderung einzelner FuE-Projekte wird deshalb eine fachorientierte Informationskampagne durchgeführt und u.a. ein sogenannter Internetmarktplatz aufgebaut. Ge-

gründet ist mittlerweile der gemeinnützige Verein „Neue Materialien Niedersachsen e. V.“. Eine permanente Bewusstseinsmachung der Bedeutung Neuer Materialien soll Forschungs- und Wirtschaftspotenziale freisetzen!

Fachlich konzentriert sich die Landesinitiative Neue Materialien zunächst auf vier Einsatzbereiche:

- den Leichtbau, mit dessen Hilfe es künftig möglich sein wird, etwa die Tragflächen des geplanten Super-Airbus A 380 40 Prozent leichter und 30 Prozent billiger herzustellen.
- die Oberflächentechnik, in der in Zukunft zum Beispiel Folien zum Einsatz kommen können, an denen kein Schmutz haften bleibt.
- sogenannte Smart Structures - technische Systeme, die sich den jeweiligen Umfeldbedingungen individuell anpassen.
- und nachwachsende Rohstoffe wie Hanf und Flachs, die heute schon zum Einsatz kommen, um etwa Schutzhelme und Autotürverkleidungen zu fertigen.

Es ist besonders interessant, dass eine der ersten Veranstaltungen der „Landesinitiative Neue Materialien“ auf den Schiffbau zielte. Im Juni des letzten Jahres ist in Braunschweig ein Workshop zum Thema „Faserverstärkte Leichtbauanwendungen im Schiffbau“ durchgeführt worden. Diese Veranstaltung hat knapp 90 Teilnehmer aus den norddeutschen Küstenländern und aus anderen Bundesländern zusammengeführt. Themen wie

Einsatz von Faserverbundwerkstoffen auf Kreuzfahrtschiffen

Technologietransfer aus dem Flugzeugbau in den Schiffbau

Schiffsaufbauten aus Faserverbund-Kunststoffen

Klebertechnik für den Leichtbau schneller Schiffe

Schubpropeller aus Verbundwerkstoff

Adaptronik im Schiffbau – ein neuer Komfortmaßstab

zeigen, wie eng der Schiffbau mit dem Thema Neue Materialien, aber auch mit neuen bzw. veränderten Fertigungsverfahren, Laseranwendungen und Füge-techniken verbunden ist.

Schiffbauer setzen - oder genauer gesagt: setzten - traditionell auf den Werkstoff Stahl, denn Stahl ist solide! Leider aber auch schwer – und das schafft mitunter Probleme. So sollen Kreuzfahrtschiffe wegen größerer Kapazitäten immer höher gebaut werden; die Verwendung von Stahl im oberen Bereich führt dabei zu Gewichts- und damit Stabilitätsproblemen. Deshalb werden Aufbauten solcher Schiffsriesen immer mehr aus Leichtbaumaterialien, vor allem aus faserverstärkten Kunststoffen, gebaut. Das gleiche gilt für Swimming-Pools/Landschaften an Deck. So ergeben sich Gewichtseinsparungen von jeweils etlichen Tonnen.

In der Binnenschifffahrt werden bereits schnelle und leichte Frachter komplett aus Faserverbundwerkstoffen für den Einsatz in zwei bis drei Jahren geplant. Geplant sind Gewichtseinsparungen von bis zu 15 Prozent. Yachten und Sportboote werden bereits heute zu 90 Prozent aus derartigen leichten Verbundwerkstoffen gebaut.

Eine zunehmende Rolle wird künftig der Gebrauch von Aluminium und Faserverbundwerkstoffen als Leichtbauwerkstoff im Schiffbau spielen. Für die Entwicklung und den Einsatz von Sandwichpanels mit Stahlblechdeckschichten sprechen: höhere Steifigkeit bei 40 Prozent geringerem Gewicht, gleichzeitig höhere Maßhaltigkeit durch Laserschweißen, modulare Vorfertigung mit 50 Prozent Kosteneinsparung bei der Montage, besserer Brandschutz, besserer Lärmschutz.

Insgesamt wird der Trend künftig stärker zum Einsatz von kohlefaserverstärkten Kunststoffen gehen, die noch leistungsfähiger als die herkömmlichen glasfaserverstärkten Kunststoffe sind. Erwartet wird allgemein, dass der Einsatz von Leichtbaustoffen einerseits den Energieverbrauch erheblich verringern und damit die Umweltbelastung einschränken hilft, andererseits ganz neue technische Möglichkeiten eröffnet. Der Super-Airbus könnte mit herkömmlichen Werkstoffen gar nicht zum Fliegen gebracht, das Ein-Liter-Auto nicht verwirklicht und die Mikroelektronik nicht weiter entwickelt werden.

Neue Materialien können regelmäßig nur zum Tragen kommen, wenn gleichzeitig neue Fertigungs- und Fügeverfahren eingesetzt werden. So müssen Werkstücke aus Verbundwerkstoffen technisch bedingt in einem Stück gefertigt werden. Anders als bisher sind notwendige Öffnungen und Durchlässe (für die Kabelverlegung usw.) daher unabdingbar bereits bei der Planung bzw. vor Fertigungsbeginn zu berücksichtigen. Das Zusammenfügen der neuen Werkstoffe mit anderen Materialien bedingt den Einsatz neuester Verbindungs-/Fügeverfahren. So gewinnen neuartige Dick-schichtklebungen an Bedeutung, die durch eine elastische Klebung unterschiedliche Wärmeausdehnungen abfangen. Andererseits verändert sich diese Technik auch bei herkömmlichen Metallen, denken Sie nur an das Laserschweißen in immer neueren Varianten mit imponierender Genauigkeit und höherer Effizienz. Oder die Hybrid-schweißmethoden als Kombination aus Laserschweißen und Schutzgasschweißen. Die Liste von innovativen Ansätzen, die für den Schiffbau, aber auch die Zulieferindustrie interessant und relevant sind, liesse sich beliebig fortsetzen. Sei es mit neuen TBT-freien Antifoulingbeschichtungen, mit aktiver Schwingungsdämpfung und mit Neuentwicklungen im Antriebsbereich, z.B. bei Gas- und Dampfturbinen. Und gerade im Hinblick auf die Ausnutzung von Kooperationsmöglichkeiten und Synergien horizontaler und vertikaler Art spielt natürlich die Informations- und Kommunikationstechnik eine entscheidende Rolle. Auch zu diesem Thema gibt es übrigens eine sehr interessante Initiative der niedersächsischen Landesregierung. Mit diesem Hinweis möchte ich das Thema Schiffbau hier beenden. Sie sollten mitnehmen, dass die niedersächsischen Werften und die Landesregierung um die Bedeutung einer zukunftsorientierten Produkt- und Fertigungsgestaltung wissen. Unabhängig von den weiteren Entwicklungen rund um die Wettbewerbshilfe werden wir dem Schiffbausektor auch zukünftig unsere besondere Aufmerksamkeit widmen.

- Zweiter Schwerpunkt: Hafenthema -

Dies ist das zweite Schwerpunktthema meiner Ausführungen, nämlich den Entwicklungen rund um die niedersächsischen Seehäfen. Die Stärken unserer Seehäfen liegen in ihren Spezialisierungen. Sie zählen sicher nicht zu den „Großen“ in Deutschland. Gleichwohl handelt es sich um interessante und kompetente Partner, die auch in ihrer Gesamtkapazität nicht zu unterschätzen sind.

➤ **Umschlagsentwicklung**

In den niedersächsischen Seehäfen wurden 1999 knapp 58 Mio. Tonnen Seegüter umgeschlagen. Das war eine Verdoppelung gegenüber 1990, eine stolze Entwicklung. Und das war mehr als ein Viertel des gesamten Seegüterumschlags in Deutschland. Der betrug etwa 220 Mio. Tonnen. Niedersachsen ist damit nach Hamburg der zweitgrößte Umschlagplatz für Seegüter der norddeutschen Küstenländer.

Im Jahr 2000 konnten wir den Seegüterumschlag um 6 % steigern. Das reicht natürlich nicht an das Rekordergebnis der bremischen Häfen heran, ein Zuwachs von mehr als 24 % ist eine bemerkenswerte Leistung. Das zeigt aber, dass wir in Niedersachsen auf gutem Wege sind. Unsere Häfen haben eine gewisse Spezialisierung auf bestimmte Güter erreicht. Ich will hier nur einige nennen:

Wilhelmshaven ist mit Abstand der umschlagstärkste niedersächsische Hafen, er nimmt den zweiten Platz in der Rangliste aller deutschen Seehäfen ein. Dort wurden 2000 43 Mio. t Seegüter umgeschlagen, davon mehr als 30 Mio. t Rohöl. Neben dem Ölumschlag hat sich Wilhelmshaven zunehmend zu einem Mehrzweckhafen entwickelt. Auch der Containerverkehr hat sich in Wilhelmshaven etabliert.

In Brake machen die Hälfte des Umschlags mit rd. 2,7 Mio. t Getreide und Futtermittel aus. Brake ist in diesem Bereich der umschlagstärkste deutsche Seehafen vor Hamburg und Bremen geworden.

In Nordenham betreibt die Rhenus Midgard den einzigen öffentlichen Hafen in privater Hand. Der Hafen ist seit jeher vor allem ein Importhafen. Kohle, Eisenerze und Rundhölzer sind die wichtigsten Güterarten.

Der Hafen Emden hat nach dem Wegfall von Erz und Kohle seinen Weg zu einem Multifunktionshafen gefunden. Die Umstrukturierung vom Massengut zu wertschöpfungsintensiven Stückgütern ist inzwischen gelungen. Durch die Bedeutung von Volkswagen ist Emden Drehscheibe und Kompetenzzentrum für Automobillogistik geworden.

Sie sehen: die niedersächsischen Häfen haben zielgerichtet und erfolgreich begonnen, ihre Funktionen auf veränderte Bedürfnisse auszurichten. Sie wandeln sich zu maritimen Dienstleistungs- und Logistikzentren.

➤ **Tiefwasserhafen**

Natürlich lässt sich das Thema niedersächsische Seehäfen zur Zeit nicht ohne das Stichwort Tiefwasserhafen abhandeln. Nicht umsonst befassen wir uns hier heute mit maritimen Zukunftsperspektiven. Unser Anliegen als Küstenland muß es sein, auch mittel- und langfristig ein attraktiver und wettbewerbsfähiger Hafenstandort zu sein. Sprich: Wir wollen für die Zukunft gerüstet sein. Denn der Welthandel und damit auch der Überseeverkehr wachsen anhaltend. Der Containertransport hat daran entscheidenden Anteil. Deshalb wollen wir gemeinsam mit Bremen und Hamburg ein weiteres, wichtiges Projekt in Angriff nehmen.

Von dem Wachstum im Überseeverkehr profitieren in Europa in erster Linie die großen Containerhäfen. Der Wettbewerb der Nordseehäfen vollzieht sich im wesentlichen zwischen Hamburg, den Bremischen Häfen und den großen Westhäfen Rotterdam und Antwerpen. Ein neuer, leistungsfähiger Tiefwasserhafen an der deutschen Nordseeküste würde die Marktposition Deutschlands im internationalen Containergeschäft stärken.

Sehr geehrte Zuhörerinnen und Zuhörer,

Sie wissen, dass Bremen, Hamburg und Niedersachsen gemeinsam zwei Gutachten in Auftrag gegeben haben. Diese haben den Bedarf nach einem zusätzlichen Containerhafen untersucht und die Frage des besten Standortes auf der Grundlage der Machbarkeitsstudien für Wilhelmshaven und Cuxhaven geprüft.

Die Bedarfsanalyse (von Planco) kommt zu dem Ergebnis, dass Schiffsgößen von 10.000 bis 12.000 TEU erwartet werden können und dass ab 2010 ein Nachfrageüberhang für weitere Containeranlagen besteht, der durch die derzeit bekannten Planungen nicht gedeckt wird. Ein deutscher Container-Tiefwasserhafen sollte im Jahre 2010 im Markt sein, wenn er Marktpotenziale abschöpfen und Verlagerungen verhindern soll.

Die Standortanalyse (von Roland Berger) hält aufgrund der Machbarkeitsstudien für Wilhelmshaven und Cuxhaven beide Standorte für möglich. Sie kommt aber auf Grund der Bedarfsprognosen von Planco zu dem Ergebnis, dass Wilhelmshaven wegen seiner nahezu unbegrenzten Ausbaumöglichkeiten der langfristig attraktivere Standort sei.

Wenn wir uns mit Hilfe der Gutachten über die Notwendigkeit eines Tiefwasserhafens und den besten Standort in volks- und regionalwirtschaftlicher Sicht einig geworden sind, müssen wir die Finanzierung klären. Es besteht der Wunsch der drei Länder, weitgehend eine private Finanzierung auch der Hafeninfrastruktur durchzusetzen, wie das in anderen Teilen der Welt üblich ist. Dazu brauchen wir Investoren. Auch diese werden sich Gedanken über den besten Standort machen, allerdings unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten. Diese beiden Betrachtungsweisen, also gesamt- und betriebswirtschaftliche Sicht, werden wir dann zusammenführen müssen.

Der Bau eines Tiefwasserhafens löst positive ökonomische Effekte für den jeweiligen Standort aus. In beiden Regionen würden neue Arbeitsplätze geschaffen: In Cuxhaven könnten bis zum Endausbau mit 10 Liegeplätzen etwa 1.750 neue Arbeitsplätze entstehen, in Wilhelmshaven wegen der möglichen 24 Liegeplätze sogar 4.200. Für beide Städte wäre dies angesichts der überdurchschnittlich hohen Arbeitslosenquoten, Wilhelmshaven liegt dabei noch deutlich über Cuxhaven, ein wichtiger Effekt.

➤ **Rahmenbedingungen**

Der Erhalt und Ausbau der Wettbewerbsposition unserer Häfen hat wegen der vielfältigen Verknüpfungen und der weiten Ausstrahlung der maritimen Wirtschaft nicht nur regional, sondern bundesweit Beschäftigungseffekte. Die Entwicklungspotenziale für die deutschen Nord- und Ostseehäfen werden grundsätzlich als positiv angesehen. Ob und inwieweit sich die Häfen im Wettbewerb tatsächlich künftig erfolgreich behaupten, hängt von verschiedenen Rahmenbedingungen ab. Dazu gehört eine wettbewerbsneutrale europäische Seehafenpolitik. Ein ganz wichtiger Aspekt ist hier z.B. die volle Integration der Häfen in die Transeuropäischen Verkehrsnetze. Wir unterstützen die Bemühungen aller deutschen Seehäfen bei der Vertretung ihrer ge-

meinsamen Interessen innerhalb der europäischen Seehafenpolitik. Der Bund und die Küstenländer haben dazu zusammen mit der Wirtschaft eine Gemeinsame Plattform geschaffen. Ich halte sie für eine gute Grundlage, stärker koordiniert und damit wirkungsvoller den Strukturwandel der Seehäfen zu unterstützen.

Entscheidende Voraussetzungen für die Teilhabe an künftigen Entwicklungen sind selbstverständlich eine moderne Infrastruktur, ausreichende Flächenreserven und die Hinterlandanbindungen. Das Land Niedersachsen leistet dazu seinen Beitrag. Lassen Sie mich dies anhand von drei Stichworten illustrieren:

Erstens: Infrastruktur

In den niedersächsischen Seehäfen gilt bislang das Prinzip: Die öffentliche Hand ist für die Errichtung und Unterhaltung der Hafeninfrastruktur verantwortlich. Wir schaffen damit die Grundlage für die Erfolge der Hafenwirtschaft. Das Land stellt hierfür jährlich rd. 150 Mio. DM zur Verfügung. Davon werden etwa 40 Mio. DM im Jahr für Investitionen ausgegeben. Die Hafenwirtschaft errichtet die Suprastruktur und ist für den Hafenbetrieb verantwortlich. Damit der Hafenbetrieb ordnungsgemäß funktionieren kann, ist es erforderlich, die Investitionen in Infrastruktur und in Suprastruktur aufeinander abzustimmen. Wir erstellen die Infrastruktur bedarfsgerecht in enger Abstimmung mit der Hafenwirtschaft und überlassen sie Schifffahrts- und Hafenwirtschaftsunternehmen gegen angemessene Nutzungsentgelte.

Zweitens: Port Promotion Agency

Unsere niedersächsischen Seehäfen verfügen über umfangreiche Flächenreserven und eine leistungsfähige Infrastruktur. Sie eignen sich hervorragend für die Ansiedlung hafenbezogener Unternehmen. Es reicht aber nicht aus, Leistungspotentiale nur vorzuhalten. Sie müssen auch vermarktet werden.

Zu diesem Zweck haben wir im vergangenen Jahr die Port Promotion Agency Niedersachsen gegründet; sie hat im November ihre Arbeit aufgenommen. Sie wird die größeren niedersächsischen Häfen künftig professionell und international aus einer Hand vermarkten. Mit der Ansiedlung neuer hafenbezogener Unternehmen sollen der Hafenumschlag gesteigert und das Dienstleistungsangebot in den Häfen verbreitert

werden. Außerdem sollen neue Warenströme und neue Verkehre generiert werden. Damit will das Land die Wertschöpfung in den Häfen erhöhen und neue Arbeitsplätze schaffen.

Drittens: Hinterlandanbindung

Die Seehäfen sind Schnittstellen des See- und Landverkehrs. Als Distributions- und Logistikzentren sind sie auf leistungsfähige Verkehrsverbindungen an ihr Hinterland angewiesen. Vordringliches Ziel unserer Verkehrspolitik ist der Aufbau integrierter und verkehrsträgerübergreifender Transportketten auf Schiene, Straße, Wasser und dem Luftweg. Straßen- und Eisenbahnverbindungen bleiben hier vorrangig wichtig. Entscheidend ist dabei natürlich nicht allein das Vorhandensein dieser Verbindungen, sondern auch das Vorhandensein konkurrenzfähiger Preisstrukturen.

Wir wollen dabei eine merkliche Steigerung des Verkehrsanteils auf den Binnenwasserstraßen bewirken. Gütertransporte müssen stärker als bisher auf die umweltfreundlichen Verkehrsträger verlagert werden. Dazu gehört beispielsweise der Ausbau des Mittellandkanals. Die Hauptstrecke ist mit finanzieller Beteiligung von Niedersachsen bereits frei für Großmotorgüterschiffe. Gemeinsam streben Niedersachsen und Bremen das auch für die Mittelweser an. Aktuell sprechen wir mit Bremen derzeit auch über die Anpassung der Unterweser für Seeschiffe der Panamax-Klasse.

Sie sehen auch daraus, dass Niedersachsen, Bremen und auch Hamburg vielfältige gemeinsame Interessen haben. Wir können heute Hafentwicklung nicht mehr isoliert betreiben. Wir müssen unsere gemeinsamen Interessen stärker abgestimmt verfolgen, um unsere Standorte zu stärken. Ich denke, hier sind wir auf gutem Wege.

Es freut die niedersächsische Landesregierung sehr, dass maritimen Belangen aktuell auch seitens des Bundes eine besondere Aufmerksamkeit zukommt. Mit der „Nationalen Konferenz Maritime Wirtschaft“, zu der der Bundeskanzler im Juni 2000 nach Emden eingeladen hatte, wurde ein klares Signal gesetzt. Es gilt, das in Deutschland vorhandene maritime Potenzial zu stärken - u.a. durch verbesserte Kooperation der Akteure und durch eine engere Vernetzung der verschiedenen maritimen Einzelthemen. Mittlerweile sind hier viele Aktionsfelder ausgemacht; es finden

zahlreiche politische und fachliche Diskussionen statt und zu leisten ist nun die teils sicher mühsame, in jedem Falle aber notwendige Umsetzung von Verbesserungen und Neuerungen. Sowohl im Interesse des gesamten maritimen Standorts Deutschland als auch im niedersächsischen Eigeninteresse wünsche ich hierzu allen Beteiligten einen langen Atem und viel Erfolg.

Seehäfen im internationalen Wettbewerb

Prof. Dr. Klaus H. Holocher

1. Was ist ein Seehafen?

Ein Seehafen kann definiert werden als „... Komplex von Liegeplätzen für Seeschiffe, der als Knotenpunkt zwischen Binnen- und Seeverkehr den Umschlag von Gütern und Personen sicherstellt und der über die hierfür notwendigen Einrichtungen für den

Umschlag, für die Lagerung, für den An- und Abtransport der Güter sowie für den Verkehr und die Abfertigung der Seeschiffe und Binnentransportmittel im Seehafenterritorium verfügt.“¹

Für Überlegungen zum Thema Seehafenwettbewerb ist diese mehr technische Definition nur bedingt geeignet. Um die Wettbewerbsmechanismen und -akteure besser einschätzen zu können, sollte man sich einen Seehafen als ein Gewerbegebiet am seeschifftiefen Wasser vorstellen. Im Seehafen sind - wie in einem Gewerbeareal - mehrere Unternehmen unterschiedlicher Branchen aktiv ebenso wie die Standortkommune, weitere Gebietskörperschaften und verschiedene Aufsichtsbehörden. Ein Seehafen ist demnach nicht ein Unternehmen, sondern eine Art Public-private-Partnership aus vielen Partnern mit oft unabgestimmten, divergierenden Interessen und Zielsetzungen.

2. Unternehmens- und Standortwettbewerb

Die in den Seehäfen tätigen Unternehmen, insbesondere die großen Umschlagunternehmen, stehen im Wettbewerb miteinander, der Seehafenwettbewerb ist somit in Teilbereichen auch ein Unternehmenswettbewerb. Als Standorte der maritimen Wirtschaft stehen die Hafenstädte in einem Standortwettbewerb untereinander. Letztlich stehen die Seehäfen als spezifische Knotenpunkte des Verkehrsträgers Seeverkehr im Wettbewerb zu anderen binnenländischen Verkehrsknoten, sie nehmen insofern am Verkehrsträgerwettbewerb zwischen Seeverkehren und Landverkehren teil.

In Anlehnung an Hinricher² lässt sich der Seehafenwettbewerb in fünf Ebenen systematisieren. Diese Ebenen stehen in hierarchischer Beziehung zueinander und werden nach räumlichen bzw. Verwaltungsebenen abgegrenzt. Häfen bzw. Hafenunternehmen, die innerhalb einer der genannten Ebenen miteinander in Wettbewerb stehen, können durchaus auf den höheren Ebenen in kooperativen Gremien miteinander zusammenarbeiten, um gemeinsame Ziele zu verfolgen und mit gemeinsamen Wettbewerbern zu konkurrieren.

¹ Biebig, P., W. Althoff und N. Wagener: Seeverkehrswirtschaft, München/Wien 1994, S. 286

² Vgl. Hinricher, M., Die Zukunftschancen kleiner und mittlerer Seehäfen, Göttingen 1990, S. 56ff.

1. Ebene Wettbewerb zwischen Seehäfen und anderen Umschlagplätzen

Soll eine Ware von A nach B befördert werden, so stehen alternative Transportketten zur Auswahl. Nicht alle Ketten beinhalten einen Seehafen. Auf dieser Ebene stehen die Seehäfen mit Binnenhäfen und anderen trockenen Binnenumschlagplätzen in Konkurrenz. Durch den Bau fester Querungen (Kanaltunnel, Querungen der Ostseezugänge) verändern sich Anzahl und Ausgestaltung der mit dem Seeverkehr konkurrierenden Transportketten. Träger des Wettbewerbs auf dieser Ebene ist gewissermaßen die gesamte „maritime community“, wie sie sich etwa im Maritime Industries Forum (MIF) europaweit zusammengefunden hat und z.B. im Hinblick auf das Thema „From Road to Sea“ kooperiert. In Deutschland könnte sich auch der Maritime Koordinator der Bundesregierung dieses Wettbewerbs annehmen.

2. Ebene Wettbewerb zwischen „port ranges“

Eine „port range“ kann als eine Gesamtheit von Häfen entlang derselben Küste definiert werden, die ein mehr oder weniger gemeinsames potentiell hinterland bedienen. Als Beispiel kann der Wettbewerb zwischen den Nordrange-Häfen - von Le Havre bis Hamburg - einerseits und den Südrangehäfen im Mittelmeer andererseits genannt werden. Dieser Wettbewerb äußert sich auch darin, die Politik der Europäischen Union entsprechend den jeweils eigenen Interessen zu beeinflussen.

3. Ebene Wettbewerb zwischen Hafengruppen und Häfen innerhalb einer „port range“

Auf dieser Ebene findet häufig der Wettbewerb zwischen Staaten, die eine Hafenpolitik im Interesse ihrer jeweiligen Häfen betreiben, statt. So haben die Niederlande in letzter Zeit verschiedene Maßnahmen ergriffen, um die Wettbewerbsposition ihrer Häfen im „angestammten“ Hinterland der deutschen Häfen zu verbessern. Die deutschen Häfen wehren gemeinsam gegen diese „unfairen“ Unterstützungsmaßnahmen. Parallel dazu wurde als Gegenmaßnahme eine „Gemeinsamen Plattform des Bundes und der Küstenländer zur deutschen Seehafenpolitik“ (ursprünglich „Nationales Seehafenkonzept“) erarbeitet. Die Maßnahmenvorschläge, die der Plattform angefügt werden sollen, werden sich nicht zuletzt auf die Verbesserung und den Ausbau der Hinterlandverbindungen der deutschen Häfen sowie deren Berücksichtigung im neuen Bundesverkehrswegeplan beziehen.

4. Ebene Wettbewerb zwischen Häfen innerhalb einer Hafengruppe

Innerhalb der Gruppe der deutschen Nordseehäfen gibt es teilweise sehr heftige Wettbewerbsbeziehungen, z.B. zwischen den Bremischen Häfen und Hamburg. Akteure im Wettbewerb sind u.a. die zuständigen Länderminister und -verwaltungen, die Hafenvertretungen und -verbände, aber auch einzelne „hafenprägende“ Umschlagunternehmen. Durch das Aufkommen hafenstandortübergreifender Zusammenschlüsse von Umschlagunternehmen (z.B. Eurogate) wird sich der Charakter des Hafenwettbewerbes auf dieser Ebene ändern.

5. Ebene Wettbewerb zwischen Unternehmen innerhalb eines Seehafens

Auf dieser Ebene nun wird explizit vom Wettbewerb zwischen einzelnen Unternehmen gesprochen, während auf den vorhergehenden Ebenen Hafenstandorte oder -standortgruppen miteinander konkurrierten. Mehrere Seehafenunternehmen eines Hafenstandortes konkurrieren miteinander um Reeder- oder Abladerkunden und auch um staatliche Unterstützung. Da Hafenunternehmen bzw. Unternehmensgruppen auch überregional, international und intermodal tätig sind, agieren sie auch auf den anderen Wettbewerbsebenen.

Wegen der Eigentümerfunktion des Hafenträgers bei einzelnen Umschlagunternehmen kann es zu Wettbewerbsverzerrungen innerhalb eines Seehafens kommen, da der diskriminierungsfreie Zugang zur Hafeninfrastruktur nicht immer gewährt ist. Als Beispiel könnte die Zuweisung des Containerumschlags in Altenwerder an die HHLA ohne öffentliches Ausschreibungsverfahren genannt werden.

Bis vor kurzem waren die größeren Umschlagunternehmen in den Nordrangehäfen jeweils nur an einem Standort tätig. Im Hafenwettbewerb konnten sie daher mit ihrem jeweiligen Standort identifiziert werden. Nachdem nun Unternehmensgruppen wie Eurogate oder Hessenatie überregional aktiv geworden sind, nehmen sie im Standortwettbewerb eine neutralere Position ein und werden standortunabhängiger.

Generell sollte festgehalten werden, dass Wettbewerb für die Unternehmen zwar neue Chancen bringen kann, dass er aber vor allem Anstrengungen und ständige Verbesserungsbemühungen erfordert. Daher gab und gibt es immer wieder Bemühungen, den Hafenwettbewerb durch Vereinbarungen - zu Lasten der Hafenkunden - einzuschränken. Beispiele für Wettbewerbseinschränkungen sind gemeinsame Vereinbarungen über Preise (Kaitarife), die früher staatlich festgesetzt/sanktioniert wurden. Auch Unternehmenskooperationen und -fusionen dienen häufig weniger der

Kosteneinsparung als vielmehr dazu, Wettbewerber auszuschalten oder gemeinsam stärker gegenüber Kunden und anderen Wettbewerbern auftreten zu können.

3. Wettbewerbsrahmen und Entwicklung des Wettbewerbs

Im Rahmen der gemeinsamen Verkehrspolitik, die die Europäische Union seit dem Ende der 80er Jahre entwickelt, spielt die Wettbewerbspolitik eine zentrale Rolle. Verkehrsdienstleister aus der EU sollen in allen Mitgliedstaaten ihre Leistungen unter denselben Bedingungen anbieten dürfen wie die jeweils nationalen Unternehmer. Angestoßen durch die Verkehrs- und Wettbewerbspolitik der EU wurden die Verkehrsmärkte liberalisiert, d.h. neuen Anbietern wurde der Zugang zu den Märkten ermöglicht bzw. erleichtert und die Märkte wurden dereguliert, d.h. staatliche Vorschriften und Eingriffe wurden z.T. drastisch reduziert. Staatliche Beihilfen (Subventionen, Steuererleichterungen u.ä.) für Unternehmen, auch für Unternehmen in staatlichem Eigentum, sind nach EU-Recht im Prinzip untersagt.

Für die großen deutschen Umschlagunternehmen in (stadt-)staatlichem Eigentum wie Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (BLG), Hamburger Hafen- und Lagerhaus-Aktiengesellschaft (HHLA) und Lübecker Hafen-Gesellschaft (LHG) hat eine mehr wettbewerbsorientierte Politik, die in Hamburg z.B. schon mit der „Neuen Hafenordnung“ von 1970 ihren Anfang nahm, zu einem weiterhin anhaltenden Veränderungsprozess geführt. Diese staatlichen Unternehmen konnten früher den Zugang von Wettbewerbsunternehmen zum Hafenumschlag verhindern oder zumindest stark behindern, ihre Einnahmen wurden durch staatlich sanktionierte, für den ganzen Hafen geltende, Kaitarife auf hohem Niveau gehalten und in schwierigen Situationen konnte auf die Unterstützung der staatlichen Eigentümer gezählt werden.

Heute sind Absprachen der Preise für Umschlag- und andere Dienstleistungen verboten. Die EU untersucht die finanziellen Beziehungen zwischen Hafenunternehmen und ihren staatlichen/kommunalen Eigentümern im Hinblick auf verbotene Beihilfen und möchte mit ihrem aktuellen Ports Package sogar die Hafenbetreiber verpflichten, Konkurrenz zwischen Umschlagunternehmen am Standort herbeizuführen.

Auch in anderen Kontinenten hat der Wettbewerb Einzug in das Hafengeschäft gehalten. In vielen Staaten Afrikas, Asiens oder Südamerikas waren die Hafenaktivitäten weitgehend in staatlicher Hand. Es stellte sich jedoch heraus, dass der jeweilige Außenhandel durch ineffiziente staatliche Häfen behindert und verteuert wurde. Auch reichten die staatlichen finanziellen und Managementkapazitäten vielerorts

nicht aus, um die durch die rasant fortschreitende Containerisierung geforderten Innovationen und Investitionen zu bewältigen. Der fast überall anzutreffende Rückzug des Staates aus der Wirtschaft trug ebenfalls dazu bei, dass Häfen privatwirtschaftlich umorganisiert oder ganz privatisiert wurden.

In vielen Staaten wurden daher seit Beginn der 90er Jahre Umschlaggesellschaften verkauft oder die Rechte zum Betrieb von Häfen im Rahmen von Ausschreibungen über Konzessionsverträge für einen bestimmten Zeitraum an private Gesellschaften vergeben. Auch die Lizenzen zum Bau und Betrieb neuer Hafenanlagen oder ganzer Häfen werden in Form von Build-Operate-Transfer-Modellen (BOT) gegen Gebühren an private Unternehmen vergeben. In den entsprechenden Konzessionsverträgen wird festgeschrieben, dass genau definierte Hafenanlagen vom Konzessionsnehmer zu finanzieren, zu errichten und während des Konzessionszeitraums zu betreiben sind. Für die Konzession sind Abgaben zu entrichten und nach Ablauf des Konzessionszeitraumes ist die Hafenanlage dem Konzessionsgeber (Staat) zu übereignen. Im Zuge dieses Prozesses hat sich ein weltweiter Markt für den Betrieb von Häfen und Terminals entwickelt, auf dem spezialisierte Unternehmen miteinander in Wettbewerb stehen, um attraktive Konzessionen zu erhalten.

4. Auswirkungen der Containerisierung

Der Prozess der Containerisierung hat dem Wettbewerb zwischen Hafenstandorten bzw. Umschlagunternehmen und ihrer Position in der Transportkette eine neue Dimension gegeben.

Vor Beginn der Containerisierung in den 60er Jahren waren in den Häfen umfangreiche und spezialisierte Kenntnisse über die umzuschlagenden und zu lagernden Waren erforderlich. Um ein Beispiel zu geben: Bremen war nach Kobe der zweitgrößte Baumwollumschlagplatz der Welt. Für alle mit der Baumwolle zusammenhängenden Fragen gab es in Bremen die entsprechenden Fachleute und Fachkompetenzen: Baumwolle wurde an der Baumwollbörse gehandelt, von qualifizierten Küpern eingelagert, von Baumwollspeditionen versandt usw. An vielen anderen Hafenplätzen war dieses spezielle Know-how nicht oder kaum vorhanden, sie hatten daher im Vergleich zu Bremen nur geringe Chancen im Wettbewerb um den Baumwollumschlag. Da für den Umschlag und die Behandlung anspruchsvoller Güter warenbezogene Spezialkenntnisse erforderlich waren, war der Wettbewerb um den Umschlag dieser

Güter relativ eingeschränkt. Der seewärtige Handel und Transport vieler Güter war an einige wenige Häfen gebunden.

Inzwischen liegt in vielen Häfen der Anteil der Stückgüter, die im Container umgeschlagen werden, bei 90 % und mehr. Die Anforderungen an den Containerumschlag sind aber unabhängig davon, ob der Container mit Baumwolle, Kaffee oder Computern gefüllt ist. Der Trend geht dahin, die Container vom Versender zum Empfänger durchlaufen zu lassen, ohne die darin geladenen Güter unterwegs aus- oder umzu packen. Die Bindung der Güter an bestimmte Häfen ist damit verloren gegangen, die Häfen wurden austauschbarer und unterliegen damit einem stärkerem Wettbewerb.

Die Containerreedereien engagieren sich zunehmend in der Organisation des landseitigen Vorlaufs zum Versandhafen bzw. des Nachlaufs vom Importhafen. Durch diese Einflußnahme auf den Hinterlandverkehr können sie den Verlauf der Land-See-Transportkette beeinflussen, sie können häufig entscheiden, in welchem der konkurrierenden Häfen ein Container geladen oder gelöscht wird. Der Einfluß des Verladers oder Empfängers auf die Hafenauswahl wurde also durch die Containerisierung erheblich zurückgedrängt. Die Häfen bzw. Umschlagunternehmen sind steigendem Druck der Containerreedereien ausgesetzt, da letztere die containerisierten Güterströme auf andere Standorte bzw. Unternehmen umlenken können. So hat die Reederei Maersk/Sealand ihre Liniendienste von Hamburg nach Bremerhaven verlegt, weil sie dort einen von ihr allein genutzten („dedicated“) Terminal erhielt, den man ihr in Hamburg nicht zugestehen wollte. Die Reederei konnte das von ihr beförderte Ladingvolumen weitgehend nach Bremerhaven mitnehmen.

Innerhalb einer Land-See-Transportkette sind die landseitigen Hinterlandtransportkosten deutlich höher als die Hafenkosten. Eine z.B. eine 5%-ige Senkung der Hinterlandtransportkosten wirkt sich daher viel stärker auf die gesamten Transportkosten aus als eine 5%-ige Senkung der Hafenkosten. Um wieder mehr Einfluß auf die Transportkette zu gewinnen und um ihre Position gegenüber den Reedern wieder zu stärken, engagieren sich die Hafenstandorte und Containerterminals daher im Hinterlandverkehr. Die Hafenstandorte setzen sich für eine quantitative und qualitative Verbesserung der Strassen-, Schienen- und Binnenwasserstrassenanbindung ein, während die Umschlagunternehmen die Transporte der Container per Bahn oder Binnenschiff organisieren oder durchführen. Der Wettbewerb zwischen Containerterminals und Containerhafenstandorten hat sich somit ins Hinterland hinein verlagert.

Auf Seiten der Containerreedereien kam es in den letzten Jahren zu einem Konzentrationsprozess, der noch längst nicht abgeschlossen ist. Er zeigt sich zum einen im Zusammengehen mehrere Reedereien in weltweiten Allianzen, um die erhebliche Investitionen in teure Containerschiffe besser abzusichern und gemeinsam höhere Abfahrtfrequenzen und besseren Service bieten zu können. Zum anderen kommt es über diese Zusammenarbeit hinaus zu Fusionen oder Übernahmen von Reedereiunternehmen. Für die Häfen und Umschlagunternehmen bedeutet beides eine Verschlechterung ihrer Verhandlungsposition, da sie nur noch wenige, dafür aber umso größere Reedereikunden haben.

5. „Multis“ der Hafenvirtschaft

Eine Reaktion der Containerterminals auf die Konzentration der Reederseite besteht darin, sich mit anderen Terminals zusammenzuschließen oder diese zu übernehmen. Die Anzahl der Wettbewerber wird dadurch verringert, die Position gegenüber den Reedern gestärkt und so die Möglichkeit verbessert, dem Verfall der Umschlagraten entgegenzuwirken.

In einem Markt, der noch vor wenigen Jahren durch eine Vielzahl von an einen einzigen Standort gebundenen Umschlagunternehmen charakterisiert war, haben sich multinationale Unternehmen mit weltumspannenden Terminalnetzen entwickelt.

Es erscheint zweckmäßig, zwischen drei Arten von größeren Containerterminalbetreibern zu unterscheiden:

1. Originäre Terminalbetreiber, die ihre Know How und ihre Kompetenz weltweit einsetzen, um mit Containerumschlag primär Geld zu verdienen.
2. Containerreedereien, die Terminals betreiben, um die Logistikkette durchgängig selbst zu steuern.
3. Regional tätige Terminalbetreiber, die über ihre angestammten Standorte hinaus aktiv werden, um ihr Risiko zu streuen und neue Chancen zu ergreifen.

Zum erstgenannten Typus zählen Unternehmen wie HPH, PSA, P&O-Ports, SSA, ICTSI und Ceres. Reedereien, die sich intensiv im Terminalbetrieb engagieren sind z.B. Maersk/Sealand, APL und Evergreen, während Eurogate, HHLA oder ABP (As-

sociated British Ports) zum letztgenannten Typus gerechnet werden können. Einige dieser Unternehmen werden in folgenden kurz dargestellt:

Mit knapp 18 Mio. TEU, die im Jahr 1999 umgeschlagen wurden, dürfte **Hutchison Port Holdings (HPH)** aus Hongkong die weltgrößte Umschlaggruppe sein. HPH ist in 18 Häfen in 7 Ländern aktiv, zu den europäischen Terminals zählen Felixstowe, Thamesport und Harwich sowie eine Beteiligung an ECT in Rotterdam, die wiederum einen Binnenterminal in Duisburg betreiben.

PSA Corporation, hervorgegangen aus der Port of Singapore Authority, betreibt 9 Terminals in 7 Ländern und schlug 1999 15,9 Mio. TEU um. In unseren Breiten konnte PSA bisher in Südeuropa (Voltri Terminal Europe/Genua, Venedig, Sines/Portugal) Fuß fassen. PSA hat auch eine starke Position im Wettbewerb um die Übernahme der belgischen Hesseantie und Noord Natie Terminals in Antwerpen und Zeebrügge.

Maerskports, der Terminalbereich der weltgrößten (dänischen) Containerreederei Maersk-Sealand betreibt u.a. Terminals in Rotterdam und Algeciras und ist mit 50 % an North Sea Terminal Bremerhaven (NTB) beteiligt. Maerskports nimmt mit mehr als 30 Terminals und einem Umschlag von 13 Mio. TEU jährlich den dritten Platz in der Weltrangliste der Containerterminalbetreiber ein. Auch an dem geplanten Tiefwasser-Containerterminal in Wilhelmshaven möchte Maersk sich beteiligen.

P&O Australia Ltd., hervorgegangen aus dem Hafengeschäft der P&O-Reederei, betreibt 21 Containerterminals in 19 Ländern und ist insgesamt in 84 Häfen aktiv. Diese Gesellschaft schlug im Jahr 2000 8,3 Mio. TEU um und reklamiert damit einen Weltmarktanteil von 4 %. Neben der Mehrheitsbeteiligung am Southampton Container Terminal wurden jüngst Antwerp Combined Terminals übernommen und gemeinsam mit ECT der EuroMax-Terminal in Rotterdam geplant. In Duisburg-Rheinhausen wird ein Binnenterminal errichtet.

Durch die Fusion des Containerbereichs der BLG mit der Eurokai-Gruppe aus Hamburg konnte **Eurogate** eine deutliche Verbesserung der Marktposition der Terminals in Bremerhaven und Hamburg erzielen. Gemeinsam mit den übrigen Terminals der Gruppe in Portugal (Lissabon) und Italien (La Spezia und Gioia Tauro) erreichte dieses regional sehr aktive Unternehmen im Jahr 2000 einen Containerumschlag von 7,7 Mio. TEU. Eurogate möchte ebenfalls einen Containerterminal in Wilhelmshaven betreiben. Kleinere überseeische Aktivitäten wurden in Sepetiba/Brasilien begonnen.

US-amerikanische Unternehmen sind **Stevedoring Services of America (SSA)** mit Terminals in USA, Mexiko und Bangladesh sowie **Ceres Terminals**, die u.a. Containerterminals in Odessa und in Amsterdam betreiben und dort auch den innovativen Dockterminal Ceres Paragon errichten.

International Container Terminals Inc. (ICTSI) ist ein international tätiges Umschlagunternehmen aus den Philippinen mit Terminalaktivitäten in Manila, Buenos Aires, Ensenada und Veracruz/Mexiko, Karachi/Pakistan und Dammam/Saudi-Arabien.

An ihren drei (künftig vier) Containerterminals in Hamburg schlug die **Hamburger Hafen- und Lagerhaus-Aktiengesellschaft (HHLA)** im Jahr 1999 2,5 Mio. TEU um. Das Unternehmen ist auch im Containerumschlag in Südamerika aktiv. HHLA plant einen Containerterminal in Lübeck und engagiert sich für einen Tiefwasser-Containerterminal in Cuxhaven.

Im Weltmaßstab sind die Marktanteile der einzelnen Unternehmensgruppen noch nicht sehr hoch. In einzelnen Regionen kommt es jedoch schon zu Machtzusammenballungen. So untersucht die EU die Beteiligung von HPH an ECT, da dieses Unternehmen in der Nordrange schon einen erheblichen Marktanteil am Containerumschlag besitzt. Ein Wettbewerb besteht nicht nur zwischen existierenden Terminals, sondern es wird auch um den Betrieb künftiger Anlagen konkurriert. So hatten mehrere der genannten Unternehmen ihr Interesse für den Betrieb des in Bau befindlichen Containerterminals in Altenwerder angemeldet. Auch das Interesse am künftigen Containerterminal in Wilhelmshaven ist breit gefächert.

Für die Hafenstandorte ist an dieser Entwicklung bedeutsam, dass die ursprünglich an den Standort gebundenen Umschlagunternehmen künftig standortneutral oder standortungebunden sind. Andererseits kann nun ein Standort für den Betrieb eines Terminals zwischen mehreren kompetenten und international erfahrenen Betreibern auswählen. Basierend auf der Empfehlung des Gutachters Roland Berger und Partner könnte z.B. in einem Bieterverfahren dasjenige Unternehmen als Betreiber des Containerterminals in Wilhelmshaven ausgewählt werden, das bereit ist, den größten Beitrag zur Finanzierung der Terminalinfrastruktur zu leisten.

6. Marktposition und Entwicklungschancen der deutschen Hafenernehmer und Containerhafenstandorte

Generell gehen alle Prognosen von einem weiter wachsenden Containerumschlag aus. Dieser basiert auf einer wachsenden Weltwirtschaft, einem stärkeren Warenaustausch, einer noch zunehmenden Containerisierung sowie einer Zunahme der Feeder-Verkehre, die zu einem mehrmaligen Umschlag der Container führen. Diese globalen Tendenzen werden sich auch weiterhin auf den Containerumschlag der deutschen Häfen auswirken.

Regional stehen die deutschen Häfen in einem Wettbewerb mit Häfen in den Nachbarstaaten Belgien und Holland sowie Polen. Mit geringerer Intensität besteht auch Konkurrenz zu dänischen, französischen und englischen sowie künftig zu Mittelmeerhäfen. Mit der wirtschaftlichen Öffnung der mittel- und osteuropäischen Staaten und deren Annäherung an die EU wird es zu einer relativen Verlagerung des wirtschaftlichen Schwerpunktes Europas in östliche Richtung kommen. Aus verkehrsgeographischer Sicht begünstigt diese Entwicklung die deutschen Häfen gegenüber ihren westeuropäischen Wettbewerbern.

Dieses insgesamt sehr positive Umfeld erfordert deutliche Kapazitätssteigerungen der deutschen Containerterminals, die wahrscheinlich mit steigenden qualitativen Anforderungen seitens der Schiffsgrößenentwicklung einhergehen werden. Während kurzfristige Kapazitätserweiterungen in Bremerhaven, Hamburg und Cuxhaven möglich sind, bietet ein neues Tiefwasserterminal in Wilhelmshaven eine längerfristige Lösung für die quantitativen und qualitativen Kapazitätsengpässe. Wenn ein Terminal in Wilhelmshaven Ladung von anderen deutschen Hafenplätzen abziehen würde, ginge dies weniger zulasten von Hamburg, da dieser Standort in einer Ballungsregion und zudem näher an Osteuropa und Skandinavien liegt als Bremerhaven.

Drittgrößter deutscher Containerhafen ist Lübeck, das vom Überseeverkehr der skandinavischen Staaten profitiert, deren Container per Fähre und Lkw über Lübeck und Hamburg laufen. Dieser Standort wird nach einer Effizienzsteigerung der Mini-Landbrücke Lübeck-Hamburg weitere Containerverkehre aus Skandinavien und dem Baltikum akquirieren können.

Eurogate als größtes deutsches Containerumschlagunternehmen hat vom Zusammengehen des BLG-Containerterminals mit der seit jeher privatwirtschaftlich geprägten Eurokai-Gruppe profitiert und ist mit seinen starken Auslandsaktivitäten in Italien gut für die Zukunft positioniert. NTB gehört zur Hälfte zu Eurogate, wird unternehme-

risch jedoch von Maersk geführt. Die Entwicklung dieses Unternehmens wird daher auch weiterhin positiv wie negativ von den Reedereiinteressen und -entwicklungen determiniert werden. Dies könnte z.B. zu einem Umzug nach Wilhelmshaven führen.

Wenn man die 50 %ige Beteiligung der BLG an Eurogate außer acht läßt, sind die übrigen Aktivitäten dieses Unternehmens sehr stark von der Automobilwirtschaft abhängig. Hier sind die größten Tochtergesellschaften BLG Automobile Logistics, Marktführer im Umschlag von Neufahrzeugen in Europa und BLG International Logistics mit einem starken Standbein in der Fahrzeugteilelogistik zu nennen. Die Abhängigkeit vom Standort Bremen ist noch sehr hoch, wird aber abgebaut.

Die innere Umstrukturierung der HHLA in mehrere selbstständiger agierende Einheiten kommt seit einiger Zeit kaum voran. Die Möglichkeit, mit anderen Unternehmen intensiver zu kooperieren (aktive und passive Beteiligungsfähigkeit), sich gegenseitig zu befruchten und gemeinsam Chancen wahrzunehmen sind daher geringer ausgeprägt als z.B. bei BLG oder Eurogate. Auch ist die HHLA stark auf den Standort Hamburg konzentriert und verfügt so über weniger Möglichkeiten zur Risikostreuung als andere Unternehmen. Gestärkt wird die Position der HHLA durch das frühzeitige und ausgeprägte Engagement in der Organisation von Hinterlandtransporten.

Die Lübecker Hafen-Gesellschaft (LHG) ist mit fast 1.000 Mitarbeitern wohl das nach HHLA, Eurogate und BLG viertgrößte deutsche Umschlagunternehmen. Die LHG ist auf den Fähr- und RoRo-Umschlag im Lübecker Hafen konzentriert, sie vergrößert durch Tochtergesellschaften und Beteiligungen ihre Dienstleistungstiefe und hat mit einer Beteiligung in Stettin einen ersten Internationalisierungsschritt unternommen. Durch langfristige Kooperationsverträge mit skandinavischen Forstproduktenherstellern, die über die Wahl des Hafenstandortes entscheiden, konnte die LHG ihre Position gegenüber ihren Wettbewerbern langfristig absichern.

Deutsche Umschlagunternehmen haben sich noch nicht zu ausgeprägten multinationalen Unternehmen entwickelt. Solange sie ganz oder teilweise im Besitz der Standortkommunen sind, wäre dies auch nicht im Sinne ihrer Eigentümer. Durch Dezentralisierung, Flexibilisierung der Strukturen, Abflachung der Hierarchien, Erhöhung der Dienstleistungstiefe und regionale Diversifizierung arbeiten die Unternehmen jedoch darauf hin, auch zukünftig im Wettbewerb bestehen zu können.

7. Zukunftsperspektiven und Handlungsansätze

Insgesamt sind die Perspektiven der deutschen Hafenwirtschaft positiv. Der Containerverkehr wird weiterhin kräftig zunehmen. Der Umschlag von Massengütern und massenhaften Stückgütern (break bulk) ist von der jeweiligen Branchenentwicklung abhängig, während für den Umschlag von sonstigen konventionellen Gütern wohl nur noch kleine Marktnischen übrig bleiben.

Die Containerverkehre sind im Wettbewerb umkämpft. Um erfolgversprechend mithalten zu können, müssen die deutschen Standorte für Containerumschlag und die Terminalgesellschaften sich dem (internationalen) Wettbewerb stellen. In gewissem Umfang besteht sonst die Gefahr, dass Überseecontainerlinien zu den Westhäfen abwandern und die deutschen Häfen verstärkt mit Feederverkehren bedient werden. Da der Wettbewerb im Containerumschlag sich ins Hinterland verlagert hat, kommt dem Neu- und Ausbau der Straßen, Schienen- und Wasserwege, die die Häfen mit dem Hinterland verbinden, steigende Bedeutung zu. Die Umsetzung entsprechende Maßnahmen ist wohl der wichtigste Beitrag der Bundesregierung zur Hafenentwicklung.

Die Hafenstandorte müssen ihre kommunalen Umschlagunternehmen für den Wettbewerb fit machen, dazu kann auch eine stärkere private Beteiligung an diesen Gesellschaften beitragen. Es erscheint jedoch ratsam, kommunale Einflußmöglichkeiten auf die Umschlaggesellschaften zu behalten, um die Entwicklung des Standortes unterstützen zu können. Der Rückzug der Stadt Rostock aus der Verantwortung für die Seehafen Rostock Umschlaggesellschaft mbH hat beispielsweise nicht unbedingt zur Stärkung des Standortes, zur Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen und zur Auslastung der staatlich finanzierten Hafeninfrastruktur beigetragen.

Etwas abseits vom internationalen Wettbewerb sind für kleinere Häfen durchaus lokale Nischen und attraktive Umschlaggeschäfte in kleinerem Umfang zu finden. Wichtig ist es in diesem Fall, die geeignete Spezialisierung der Hafenaktivitäten zu erarbeiten.

Seitens der Hafenstandorte muß auf eine Hafen-, Standort- und Wirtschaftsförderungspolitik aus einem Guss geachtet werden. Ein Nebeneinander oder sogar ein Gegeneinander, wie es zeitweilig zwischen Hafen- und Wirtschaftspolitik in Bremen zu beobachten war, führt zu einer Ressourcenverschwendung und zu einer Schwächung der Wettbewerbsposition des Standortes.

Im Rahmen des Maritimen Bündnisses für Ausbildung und Beschäftigung muß auch darauf geachtet werden, dass ausreichend qualifizierte Hafen-, Schifffahrts- und Logistikexperten zur Wahrnehmung der sich bietenden Chancen zur Verfügung stehen. Die deutsche Seeverkehrspolitik hat sich die niederländischen Erfahrungen, dass nämlich ein Großteil der seeverkehrsabhängigen Wertschöpfung und der Arbeitsplätze sich an Land finden, mit der Einführung der Tonnagesteuer zu eigen gemacht. Um diese Arbeitsplätze auch qualifiziert besetzen zu können, bedarf es allerdings noch erheblicher Anstrengungen in den Bereichen Aus- und Weiterbildung.

Zum Abschluß ein Wort in eigener Sache zu diesem Thema: Die Absolventen unseres Wirtschaftsingenieur-Studiengangs für Seeverkehrs- und Hafenwirtschaft haben so hervorragende Beschäftigungsaussichten, dass wir die Aufnahmekapazität deutlich gesteigert haben und zudem einen ähnlichen, aber internationaler ausgerichteten Studiengang „Internationales Hafenmanagement“ eingerichtet haben. Gemeinsam mit Hochschulen aus Großbritannien und den Niederlanden entwickeln wir darüber hinaus einen Aufbaustudiengang „Integral Port Management“ mit dem international anerkannten Master(MSc)-Abschluß.

Quellenhinweise

Biebig, P., W. Althoff und N. Wagener: Seeverkehrswirtschaft, München/Wien 1994

Dombois, R., H. Heseler (ed.): Seaports in the Context of Globalization and Privatization, Universität Bremen 2000

Drewry Shipping Consultants Ltd.: World Container Terminals, London April 1998

Hinricher, M., Die Zukunftschancen kleiner und mittlerer Seehäfen, Göttingen 1990

Holocher, K. H. (Hrsg.): Auswirkungen des Europäischen Binnenmarktes auf die Strukturen und Aktivitäten von Umschlagunternehmen und Hafenverwaltungen, Band 1 der Elsflether Schriften zur Seeverkehrs- und Hafenwirtschaft, Elsfleth 1995

Ocean Shipping Consultants: The Global Containerport Market to 2015, Chertsey/Surrey 2000

Kooperationsnotwendigkeit für die deutschen Seehäfen und die Beschäftigungsperspektiven in der Hafenwirtschaft

Rainer Müller, ÖTV Bezirk Weser-Ems

Um die Kooperationsnotwendigkeit der deutschen Seehäfen zu verdeutlichen sei unter anderem ein Blick auf unsere Hauptkonkurrenten in der Nordrange gestattet.

Als erstes Antwerpen, mit vorzüglicher geografischer Lage. 1999 wurden 62 Millionen Tonnen mit dem Binnenschiff befördert. 53000 Binnenschiffe liefen den Hafen zum laden oder löschen an.

Die Unternehmen im Hafen verfügen über einen staatlich subventionierten Gesamthafenbetrieb, dadurch entsteht eine starke, konkurrenzlose Entlastung bei den Personalkosten. Meiner Meinung nach eine nach EU-Recht unzulässige Subventionierung. Antwerpen dürfte Europas größter Umschlagsplatz für konventionelles Stückgut sein.

Als nächstes Rotterdam mit strategisch günstiger Lage, Main Port-Anspruch und großem Industriekomplex an der Rheinmündung. Über die Rheinschiene haben ungefähr 30 deutsche Transportterminals eine Verbindung mit Rotterdam. In Duisburg fungiert das EC-Terminal als Satellit des Rotterdamer Hafens. Rotterdam hat weiterhin große Vorteile im Hinterlandverkehr bei den Trassenentgelten der Eisenbahn. Während in Deutschland ein Trassenentgelt von rund 5.-DM pro Zugkilometer zu entrichten ist wird dort ein Trassenentgelt von 8 Pfennig erhoben. Im Container- Hinterlandverkehr beträgt dadurch der Kostennachteil für die deutschen Seehäfen ungefähr pro Container rund 20 Mark.

Auch bei der Besteuerung des Mineralölsverbrauchs beim Hafenumschlag sind für die niederländischen und belgischen Häfen enorme Vorteile zu verzeichnen indem sie von der EU-Richtlinie "Zur Harmonisierung der Verbrauchssteuer" Gebrauch ma-

chen wonach der Steuersatz auf 4 Pfennig ermäßigt werden kann. Gemessen an der Verbrauchsmenge in den deutschen Seehäfen beträgt der Kostennachteil gegenüber den niederländischen und belgischen Häfen rund 20 Millionen Mark im Jahr.

Rotterdam, ist neben Algeciras, zur Zeit der einzige Tiefwasserhafen in Europa der die in Planung befindlichen s.g. Suez- Max-Schiffe, mit einer Ladekapazität von rund 12000 TEU abfertigen kann.

Aber auch Häfen wie Zeebrügge entwickeln sich begünstigt durch die seewärtige Lage und einer Wassertiefe von 16 Meter zum starken Konkurrenten im Containerumschlag. Im Autoumschlag ist Zeebrügge bereits heute der Hauptkonkurrent des derzeitigen Marktführers, der BLG-Logistic Groupe.

Nicht zu vergessen, Ostseehäfen wie Stettin, mit sagenhaft günstigen Hinterlandpreisen, als starke Konkurrenten in konventionellen Stückgut.

In diesem geografischen, strukturellen und politischen Umfeld bewegen sich die deutschen Seehäfen, bemüht ihre Marktanteile zu erhöhen auch gegen globale Terminalbetreiber, wie z. Bsp. Hutchinson, PSA-Corperation und P&O Australia.

Aber auch besonders selbstgemachte Leiden kennzeichnen die derzeitige Wettbewerbssituation.

Ich kann mich noch gut an ein Vorkommnis, das zwar schon einige Zeit zurück liegt, erinnern das aber bezeichnend für die schizophrene Wettbewerbssituation ist und das sich hier im Unterweserraum abgespielt hat.

In Brake wurde damals über einen längeren Zeitraum eine größere Partie Drahtrollen umgeschlagen. Der Wettbewerber in Nordenham konnte mit einem günstigeren Preis aufwarten und der Umschlag landete in Nordenham, von da ging der Umschlag an eine Stauerei in Bremen und nach einer weiteren Station bei der Bremer Lagerhaus landete er schließlich wieder in Brake. Mit der Folge, dass sich die Umschlagsrate um ca. 25% reduziert hatte. Anscheinend für die Unternehmen, die sonst in Tarifver-

handlungen um zehntel Prozente ringen, eine erträgliche Situation obwohl jeder weiß, dass dieser Umschlag unterhalb des Selbstkostenpreises abgewickelt wurde.

Ein weiteres Beispiel aus jüngster Vergangenheit, spielte sich in Hamburg ab, als im Vorfeld der Fusion BLG-Container GmbH mit der Hamburger Eurokaigruppe zum Global Player Eurogate, die Hamburger Hafen und Lagerhaus AG (HHLA) ihre Containerumschlagsrate um bis zu 20% reduzierte. Es gibt durchaus ernst zu nehmende Stimmen, die dieses als letzten Versuch der Hala werten, den zumindest in einigen Hamburger Kreisen ungeliebten Zusammenschluss zu Eurogate zu verhindern. Diese Preissenkung wird mittelfristig einen Dominoeffekt an der gesamten Küste haben und man wird wahrscheinlich etliche Jahre brauchen um das alte Preisniveau wieder zu erreichen.

Für die direkt von diesem Wettbewerb betroffenen Kollegen bei der Eurogate in Hamburg, hatte dies zur Folge, dass einige nicht tariflich abgesicherte Leistungen entfielen und eine weitere Flexibilisierung im Arbeitsgeschehen vereinbart werden musste.

Der Zusammenschluss von BLG-Container mit der Hamburger Eurokaigruppe zu dem in Bremen ansässigen Unternehmen EUROGATE wurde von uns sehr begrüßt. Wir haben diese Fusion als die vernünftigste unternehmerische Entscheidung in der Hafenwirtschaft, die in den letzten zwei Jahrzehnten getroffen wurde bezeichnet.

Wir sehen diese Maßnahme als richtigen Schritt den teilweise mörderischen Wettbewerb, der sicherlich schon etliche Arbeitsplätze gekostet hat, in vernünftige Bahnen zu lenken. Wir sperren uns nicht gegen den Wettbewerb, solange er unter normalen und gleichberechtigten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung sozialer Aspekte erfolgt.

Ein Beispiel für die Beachtung sozialer Aspekte war die Neugründung von NTB - North-Sea Terminal Bremerhaven. Ein Gemeinschaftsunternehmen von Eurogate und Maersk, das sich sehr erfolgreich am Markt behauptet. Hier wurde unseren Bedenken, dass bei Abfertigung der Maersk-Schiffe am eigenen Terminal, am Containerterminal von Eurogate in Bremerhaven eine Beschäftigungslücke entsteht,

Rechnung getragen. Vertraglich wurde festgelegt, dass Mitarbeiter von Eurogate so lange mit zur Schiffabfertigung bei NTB herangezogen werden bis die entstandene Lücke durch neue Kunden abgedeckt wird.

Dies führte anfangs dazu, dass NTB eine vorsichtige, der Entwicklung angepasste Einstellungspolitik betrieb. Zwischenzeitlich sind dort auch rund 260 neue Arbeitsplätze zu den tariflichen Bedingungen für die deutschen Seehäfen, entstanden.

Meine Damen und Herren, wenn wir von mehr Kooperation in den deutschen Seehäfen sprechen, so reden wir nicht unbedingt von Fusionen und Zusammenschlüssen. Es gibt viele Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen. Wir denken dabei auch an gemeinsame Gestaltung der Hinterlandverkehre. Wenn man weiß, dass lediglich rund 30% der Transportkosten im Seetransport und ca. 10% an Hafenkosten anfallen, nimmt die Abwicklung des Hinterlandverkehrs einen hohen Stellenwert ein.

Hier ergeben sich interessante, aber sicherlich auch notwendige Kooperationsmöglichkeiten zwischen den Seehäfen, den Hafenunternehmen und den Verladern. Zusammenarbeit bei Erstellung von logistischen Systemen, Anmietung von Trassen und Abwicklung von Ganzzügen.

Erste Ansätze der Zusammenarbeit sind auf diesem Gebiet auch zu verzeichnen.

Auch ein gemeinsamer Marktauftritt, bei bestimmten Projekten, kann im globalen Wettbewerb hilfreich sein.

Auf tariflicher Ebene haben wir dafür gesorgt, dass keine wettbewerbsverzerrende Situation gegeben ist. In allen maßgeblichen deutschen Seehäfen gelten im wesentlichen die gleichen Tarifbedingungen. Und auch im Vergleich mit den ARA-Häfen sind im Tarifgefüge keine gravierenden Auswüchse zu verzeichnen.

Unter Kooperation verstehen wir auch keine Preisabsprachen. Aber eine gemeinsame unterste "death-line" bei den Preisangeboten müsste schon möglich sein.

Wir begrüßen ausdrücklich die derzeitigen, vorwiegend auf politischer Ebene geführten Gespräche, über eine Kooperation zwischen der BLG-Logistic-Gruppe und der Hamburger Hafen und Lagerhaus AG.

Wir haben aber auch tiefes Verständnis, für diejenigen die einer eventuellen Fusion mit Skepsis entgegensehen. Obwohl sich die Zeiten sicherlich verändert haben, erinnern sich viele an eine Fusion im maritimen Bereich nämlich zwischen dem damaligen Nordeutschen Lloyd und der Hapag AG. Die letztendlich darin endete, dass entgegen aller Absprachen der Standort Bremen im maritimen Bereich bedeutungslos wurde und die Aktivitäten sich nach Hamburg verlagerten.

Ich hatte damals als junger Sekretär der ÖTV, die deprimierende Aufgabe den Betriebsrat in Bremen bei den Verhandlungen zum Sozialplan zu unterstützen.

Wie rigoros Hamburg seine Interessen vertritt, wurde auch deutlich bei der Auflage für Cuxhaven 10 Jahre lang keinen Containerumschlag zu betreiben.

Wir wissen auch nicht, wie die Reedereien, die Konsortien, auf eine Fusion reagieren würden. Ein Zusammenschluss zwischen BLG und Hala würde ja zu einem Monopol im Containerumschlag führen. Unabhängig von der Position der Kartellämter wurde gerade in jüngster Zeit, im Bereich der Seehafenassistenz und Schiffsveräußerung deutlich, dass auf Reederseite Auswahlmöglichkeiten gefordert werden.

Bei einem neuen Tiefwasserhafen, sei es nun Cuxhaven oder Wilhelmshaven, könnten die wirtschaftlichen Fakten für eine gemeinsame Betreibergesellschaft sprechen. Obwohl wir den Standpunkt vertreten, dass die Erstellung und Finanzierung der Infrastruktur, im Rahmen der Daseinsvorsorge, als Aufgabe der öffentlichen Hand zu sehen ist, verkennen wir nicht den enormen Finanzbedarf und die Situation der Länder. Dies könnte dazu führen, dass eine Beteiligung des Bundes und des Landes nur in einem sehr eingeschränkten Maße erfolgt. Der dann erforderliche Kapitalbedarf wird ein gemeinsames Handeln aller am Containerumschlag Beteiligten erforderlich machen.

Einen dringend erforderlichen Kooperationsbedarf sehen wir im konventionellen Stückgutumschlag. Durch die immer noch fortschreitende containerisierung der Ladungsgüter, aber auch aufgrund günstigerer Ausgangslage der belgischen und niederländischen Häfen, befinden sich die sowieso schon personell stark reduzierten deutschen Unternehmen unter enormen Druck. Gerade aktuell stehen in Hamburg ca. 100 Kollegen der Bussgruppe vor der Entlassung. Auf diesem stark begrenzten Markt herrscht heute, Hauen und Stechen. Klassische konventionelle Stückguthäfen sind heute die stadtbremischen Häfen sowie die niedersächsischen Häfen mit fast gleicher Umschlagsgüterstruktur.

Hier ist zumindest an der Unterweser ein dringender Handlungsbedarf zu einer weitgehenden Zusammenarbeit. Ein Zusammengehen das pragmatisch und ohne ideologische und emotionelle Hemmschwellen erfolgt würde unsere volle Unterstützung erfahren.

Wir haben auf tariflicher Ebene erhebliche Anstrengungen unternommen um den konventionellen Unternehmen ein Überleben zu ermöglichen. Wir haben Öffnungsklauseln für Notstandvereinbarungen auf betrieblicher Tarifebene und wir haben Arbeitszeitkonten sowie sehr flexible Arbeitszeiten tariflich vereinbart, allerdings verbunden mit dem Schutz vor betriebsbedingten Kündigungen. Wir können aber leider nicht ausschließen, dass es zu einer weiteren Reduzierung der Arbeitsplätze im konventionellen Umschlagsbereich kommt. Hier ist allerdings auch die Politik gefordert, bei öffentlichen Gebühren diesen Betrieben gewisse Entlastungen zu ermöglichen. In Holland und Belgien ist dies keine Frage sondern eine Selbstverständlichkeit.

Die Beschäftigungsperspektiven in der Hafenwirtschaft, im Kernbereich des Hafenumschlags, möchte ich sehr, sehr vorsichtig optimistisch einschätzen. In den Bremischen Häfen waren am 1. Januar 1991 4944 Hafearbeiter registriert, im Mai 1999 waren es nur noch 2353 Hafearbeiter. Eine Reduzierung um 52 %.

In Hamburg und den Niedersächsischen Seehäfen sah es ähnlich aus. Wobei der größte Beschäftigungseinbruch im Hafen Bremen zu verzeichnen war. Hauptgrund war natürlich die rasant fortschreitende containerisierung der Ladungsgüter und damit verbunden der dramatische Rückgang des arbeitsintensiven konventionellen

Stückgutumschlags. Bremen als traditioneller Umschlagshafen für das Russlandgeschäft war durch den wirtschaftlichen Niedergang der damaligen Sowjetunion besonders betroffen.

Der Abbau der Arbeitsplätze fand ohne betriebsbedingte Entlassungen statt. Im Einvernehmen mit der Hafenwirtschaft, der ich hier ausdrücklich verantwortliches, soziales Handeln bescheinigen möchte, wurde von der damals möglichen Regelung des Vorruhestandes mit recht guten Konditionen Gebrauch gemacht.

Ein grossteil der Arbeitnehmer, konnte in die hafennahe Distribution versetzt werden, in der mittlerweile rund 800 Arbeitsplätze geschaffen worden sind. Was diesen Bereich anbetrifft schätze ich die Beschäftigungsperspektiven günstiger ein als im Hafenumschlagsbereich.

Aber auch im Hafenumschlag war der "turn around" Mitte 1999 erreicht. Im Containerumschlag sowie im Autoumschlag erfolgten Neueinstellungen, sodass wir am 1.1.2001 in den Häfen im Lande Bremen 2535 registrierte Hafenarbeiter beschäftigt haben. In den Häfen mit rein konventionellen Stückgutumschlag ist allerdings kaum Zuwachs zu verzeichnen. Eine Ausnahme mag vielleicht der Hafen von Emden darstellen, mit einem gut ausgelasteten Autoumschlag und wachsenden Umschlag von Wald und Forstgütern.

Wir werden also keinen Beschäftigungszuwachs im konventionellen Stückgutbereich haben. Leider müssen wir eher mit einem weiteren, sicherlich nicht so dramatischen Rückgang wie in der Vergangenheit rechnen.

Der Autoumschlag, bisher ein Motor bei der Schaffung von Arbeitsplätzen, wird in den nächsten Jahren auf hohem Niveau stagnieren und keine zusätzlichen Arbeitsplätze schaffen. Verbleibt der Containerumschlag mit prognostizierten hohen Zuwachszahlen die sicherlich auch zur Schaffung von Arbeitsplätzen führen.

Zu beachten ist allerdings, das in diesem Bereich immer noch erhebliche weitere Rationalisierungs- und Automatisierungsmöglichkeiten vorhanden sind. Insofern werden Erweiterungsausbauten wie Altenwerder und CT IV sicherlich neue Arbeitsplätze

bringen aber nicht der ganz große Wurf sein. In Altenwerder erwarten wir in etwa 300 neue Arbeitsplätze.

Insofern setzen wir große Hoffnung auf einen neuen Tiefwasserhafen der kommen muss und sicherlich auch kommen wird.

Kommen muss - weil selbst vorsichtige Zuwachsprognosen die Umschlagskapazitäten der derzeitigen Containerterminals inklusive geplante Erweiterungen ab dem Jahre 2010 für problematisch halten.

Und kommen wird - weil ansonsten, die zumindest bei dem größten Reeder der Welt der Reederei Maersk- geplanten Schiffe der nächsten Generation mit 12000 TEU und einem Tiefgang von ca. 16 Meter im voll beladenen Zustand in Deutschland nicht abgefertigt werden kann. Maersk hat ja auch der niedersächsischen Landesregierung gegenüber seine Beteiligungsbereitschaft an einen Tiefwasserhafen in Wilhelmshaven bekundet.

Dieser Hafen, wird natürlich Arbeitsplätze schaffen. Wir schätzen den Bedarf an Hafearbeitsplätzen, in der Endphase auf ca. 900-1100 Plätze. Darin sind Arbeitsplätze in der Verwaltung und in der Technik enthalten. Im hafennahen Gewerbe werden auch einige Arbeitsplätze entstehen. Wobei wir allerdings davon ausgehen, dass viele Aufgaben in Zusammenhang mit einem neuen Tiefwasserhafen, je nach Standort, in Bremen oder Hamburg wahr genommen wird. Insofern wird der Zuwachs im direkten Hafenumfeld stark begrenzt sein.

Bleibt die Standortfrage- die Entscheidung dürfte gefallen sein. Aus vermutlich politischer Rücksichtnahme wird sie allerdings erst Ende März bekannt gegeben.

Kolleginnen und Kollegen, gestattet mir noch einige kurze Ausführungen zu einem maritimen Bereich der eigentlich einen gesonderten Tagesordnungspunkt erforderlich macht - der deutschen Seeschifffahrt- oder was davon noch übrig ist und unter deutscher Flagge fährt. Trotz aller bisher getroffenen Gegenmaßnahmen hält der rasante Trend zu Ausflagung an und die Wettbewerbssituation im Verhältnis zu anderen Mitgliedsstaaten der Europäischen Union hat sich inzwischen weiter verschlechtert.

Dies gilt insbesondere für Seeschiffahrtsunternehmen im Ostseefährverkehr. Nachdem die dänische und finnische Regierung schon seit geraumer Zeit die "Leitlinie der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen im Seeverkehr" voll ausschöpfen, hat nun auch die schwedische Regierung beschlossen, dass die Reedereien ab Juli dieses Jahres, 100% der Seeleutesteuern und 100% der Sozialversicherungsbeiträge, zur Sicherung der nationalen Beschäftigung einbehalten können.

Das wird für die deutschen Reedereien, die Fährschiffahrt betreiben, das Signal sein in die skandinavischen Länder abzuwandern und damit werden viele Seeleute ihre Arbeitsplätze verlieren.

Der Bundeskanzler hat auf der maritimen Konferenz in Emden erklärt, die maritime Wirtschaft und damit auch die Seeschiffahrt "fit zu machen". Hoffentlich bleibt es nicht bei positiven Bekundungen - weil die Beschlüsse zu spät oder gar nicht gefasst werden und die deutschen Seeleute aus dem maritimen Geschehen, ausscheiden.

Situation und Perspektiven des Schiffbaus

Die Entwicklung des Schiffbaumarktes

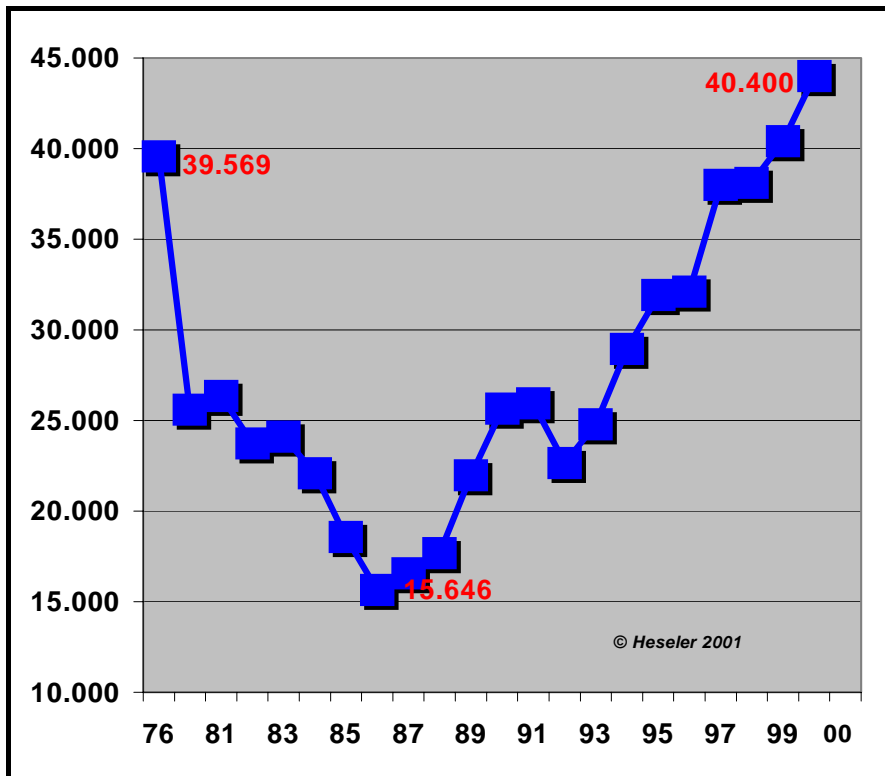
Dr. Heiner Heseler, Kooperationsstelle Universität – Arbeiterkammer, Bremen

1. Produktionsentwicklung und Auftragsbestand

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist die Auftragslage der Werften weltweit außerordentlich gut. Die meisten Werften verfügen über gut gefüllte Auftragsbücher. Mehr als 2.800 Schiffe mit fast 45 Millionen cgt in den Auftragsbüchern. Dies war der höchste Auftragsbestand seit mehr als zwei Jahrzehnten. Der Auftragsbestand liegt um mehr als das Doppelte über der Jahresproduktion. Im Durchschnitt sind die Werften damit für zwei Jahre ausgelastet.

Entwicklung des Weltschiffbaus 1976-2000

Auftragsbestand in 1000 cgt



Quelle: ISL- LMIS – 2000: eig. Schätzung

Auch in Deutschland und den meisten europäischen Länder war Anfang 2001 die Auftragslage gut. Mit zwei Millionen cgt lag der Auftragsbestand in Deutschland zwar niedriger als 1996 (2,2 Millionen cgt), aber doch um 60% über dem Niveau der achtziger Jahre. Dabei ist zu berücksichtigen, daß sich dieser Auftragsbestand heute auf erheblich weniger Werften und Beschäftigte verteilt.

Überkapazitäten und Preisentwicklung

Trotz günstigen Marktentwicklung und Auftragslage haben viele Werften mit Schwierigkeiten zu kämpfen. Ein erheblicher Teil der Aufträge sind nicht kostendeckend, die Kapitalrendite im Schiffbau ist extrem niedrig, zahlreiche Werften schreiben rote Zahlen. Nach einer Untersuchung des IFO-Instituts lag die Umsatzrendite des Schiffbaus in Westdeutschland von 1990 bis 1994 bei -1%. In allen fünf Jahren machten die Werften Verluste (IFO 1998). Eine wesentliche Ursache hierfür ist in dem dramatischen Preisverfall zu sehen. Containerschiffe oder Tanker kosten heute weniger als zu Beginn der neunziger Jahre.

Preisentwicklung im Schiffbau

Millionen Dollar

	1991	1995	1997	1998
Massengutschiff 120.000dwt	46,4	39,9	39,5	36,7
Öltanker, 250.000dwt	95,0	83,9	81,7	74,0
LNG-Tanker, 150.000 m ³	250	230	230	190
Container, 2.500 TEU	55,8	48,9	51,0	42,4
Container, 1.100 TEU	31,1	22	20	18
RoRo, 1200 TEU	40	44	42	39
Quelle: Lloyds Shipping Economist, AWES, Clarkson				

Die Preise für Schiffsneubauten liegen aktuell zum Teil um 20-30% unter dem Niveau der früheren Jahre. Ein Container Schiff mit einer Stellplatz-Kapazität von 2.500 Standardcontainer, das 1991 noch 55 Millionen Dollar kostete, konnten Reeder 1995 für 51 Millionen Dollar und 1998 für nur noch 42 Millionen Dollar bestellen. Einen Containerfrachter mit einer Stellplatzkapazität von 5500 TEU lieferte eine koreanische Werft an einen deutschen Reeder für 55 Millionen Dollar. Im Vorjahr lag der Preis eines 4800-TEU-Typ noch bei 80 Millionen Dollar.

Für diesen paradoxen Zustand – hohe Nachfrage nach Schiffen und dennoch sinkende Preise – gibt es einen entscheidenden Grund: die anhaltenden Überkapazitäten. Angesichts der forcierten Modernisierungen und Produktivitätssteigerungen sowie des Baus neuer Docks und neuer Werften wuchsen die weltweiten Produktionskapazitäten in den neunziger Jahren stärker als die Aufträge der Reeder. Dieser Trend dürfte sich vermutlich in den nächsten Jahren nicht verändern. Die OECD rechnet bis zum Jahr 2005 mit einem Anstieg der Überkapazitäten auf 40%.

Insbesondere die koreanischen Werften, deren Marktanteil Ende 200 bei über 35% lag, trugen mit massiven Ausweitungen ihrer Kapazitäten zu den Marktungleichgewichten bei. In den neunziger Jahren investierten sie Milliarden Dollar in den Bau neuer Werften, Dockanlagen oder die Steigerung der Produktivität. Die Asienkrise und die damit einhergehende Abwertung der koreanischen Währung hat den Druck auf die Schiffbaupreise zusätzlich verschärft. Angesichts dieses Preisniveaus ist kostendeckender Schiffbau in einigen Marktsegmenten für europäische Werften offensichtlich nur schwer möglich.

2. Der Schiffbaumarkt nach Ländern

Der Schiffbaumarkt hat sich seit Ende des zweiten Weltkriegs in seiner geographischen Struktur fundamental gewandelt. Ein Jahrhundert lang war Europa das vorherrschende Zentrum des Weltschiffbaus. In den fünfziger Jahren verdrängten die japanischen Werften innerhalb wenigen Jahren Westeuropa von der führenden Marktposition. Vollzog sich dieser Prozeß noch auf einem wachsenden Weltmarkt, so fand seit Mitte der siebziger Jahre ein neuer Verdrängungswettbewerb bei sinkender bzw. stagnierender Produktion statt. Südkorea begann mit dem Aufbau einer neuen Werftindustrie in einer Zeit, in der in Westeuropa und Japan die Schiffbaukapazitäten drastisch reduziert wurden. In der Schiffbauindustrie sahen die Südkoreaner einen wesentlichen Schlüsselsektor zur Industrialisierung ihres Landes. Niedrige Löhne kompensierten die damals noch beträchtlichen Produktivitätsrückstände. In den Anfangsjahren konzentrierten sich die neuen Werften auf den Massengut- und Tankerschiffbau sowie auf Offshore-Anlagen. Innerhalb von kaum mehr als einem Jahrzehnt entwickelten sie sich nach Japan zur dominierenden Schiffbaunation und steigerten ihren Weltmarktanteil von 2% auf über 25%. Ende 1998 übertrafen die Koreaner erstmals auch Japan. Die tiefgreifende Krise der koreanischen Ökonomie ging an den vier großen Werften Hyundai, Samsung, Daewoo und Hanjin weitgehend spurlos vorbei. Zu Beginn des Jahres 2000 haben sie Japan als Marktführer im Weltschiffbau abgelöst. Ein Drittel des weltweiten Auftragsbestands entfällt auf den koreanischen Schiffbau.

Anders als in Japan, wo die Werften immer auch von einem bedeutenden Binnenmarkt profitierten, basierte der Erfolg der koreanischen Schiffbauentwicklung fast ausschließlich auf einer Exportstrategie. Die Exportquote betrug im Durchschnitt der achtziger Jahre 83% und zu Beginn der neunziger Jahre sogar 95% (Nagatsuka 1994).

Entwicklung des Weltschiffbaus
Auftragsbestand jeweils zum Jahresende¹⁾

	1980	1985	1990	1995	1996	1998	1999
gesamt in 1000cgt	25.592	18.564	25.646	31.908	32.102	38.106	36.583
	davon in %						
Japan	28,5	31,9	29,2	25,5	26,4	26,3	24,0
Korea	5,2	13,9	13,6	21,4	21,2	27,5	27,1
China		2,6	3,2	4,5	6,0	5,0	6,2
EU	38,5	23,9	29,3	23,8	24,1	22,9	24,3
- Italien	2,5	1,9	5,1	5,8	5,7	6,0	6,1
- Deutschland	3,7	6,0	7,6	7,1	6,1	5,3	5,2
- Niederlande	1,9	1,6	1,7	1,9	2,5	3,0	2,8
- Spanien	6,9	2,6	3,9	2,3	2,1	2,6	3,0
- Finnland	4,5	2,9	2,3	2,7	2,7	2,5	2,5
- Frankreich	4,7	2,1	1,5	1,6	1,4	1,6	2,8
- Dänemark	2,5	2,4	3,6	0,9	2,0	1,3	1,0
- UK	2,4	1,9	1,6	0,6	0,6	0,5	0,5
- Portugal	0,7	0,5	0,7	0,4	0,5	0,1	
- Schweden	2,8	1,0	0,3	0,1	0,3	0,0	0,0
Norwegen	2,3	0,8	1,8	1,1	1,2	1,3	0,9

Polen	6,4	5,5	4,4	5,2	4,5	2,7	2,8
Quelle: ISL Shipping Statistics 8/9-1999 und früher – eig. Berechnungen							
1) 1999: 3.Juni-							

Die koreanischen Marktanteilsgewinne erfolgte zunächst im wesentlichen zu Lasten der westeuropäischen Schiffbauländer, die zwischen 1980 und 1995 einen Rückgang ihres Weltmarktanteils von 38% auf unter 24% verzeichneten. Der japanische Schiffbau konnte hingegen bis 1997 trotz der kontinuierlichen Aufwertung des Yen und der massiven Herausforderung durch die koreanische Konkurrenz seine führende Position halten. Inzwischen haben die japanischen Werften jedoch einen erheblichen Rückgang ihres Marktanteils hinnehmen müssen. Derzeit führen Schiffbauer und Regierung in Japan Gespräche über engere Kooperation und Zusammenschlüsse zwischen den Werften und eine Restrukturierung des Schiffbaus zur weiteren Senkung der Kosten.

Die Werften Chinas konnten ihren Weltmarktanteil in den neunziger Jahren verdoppeln. Erstmals in ihrer Geschichte Aufträge erhielten sie auch Aufträge für Supertanker und große Containerschiffe, die sie in Kooperation mit japanischen Werften fertigen. Sie dürften in Zukunft zu weiteren ernstern Wettbewerbern auf dem Markt werden.

Andere Länder, für die der Schiffbau eine wichtige Schlüsselindustrie für die Industrialisierung darstellt, streben die Ausweitung ihres Marktanteils an und verstärken damit den Druck auf die führenden Schiffbauländer. Aber auch in den USA werden neue Kapazitäten im Handelsschiffbau entstehen, wie der geplante hochsubventionierte Bau einer neuen Werft in Philadelphia durch die Kvaerner Gruppe belegt.

Der Wettbewerbsdruck im Schiffbaumarkt wird also auch in den nächsten Jahren nicht geringer werden. Der Druck auf den europäischen Schiffbau hält an. Das einstmals bedeutende Schiffbauland Schweden hat sich bereits in den neunziger Jahren vollständig aus dem Neubaugeschäft zurückgezogen. Die englischen Werft sind überwiegend nur noch in der Reparatur, im Offshore und Marineschiffbau tätig. Ihr Marktanteil am Handelsschiffbau sank auf 0,5%. Erhebliche Einbußen mußten in jüngster Zeit auch die dänischen Werften hinnehmen, die lange Zeit zwischen der engen Beziehung zu den heimischen Reedern profitierten. Mehrere Werften wurden geschlossen. Von 3,6% im Jahr 1990 sank ihr Weltmarktanteil auf 1% 1999.

Auf eine erfolgreiche Entwicklung des Schiffbaus in den neunziger Jahren können die Werften Italiens und der Niederlande zurückblicken. Der Erfolg des staatlichen italienischen Fincantieri Konzerns liegt in der breiten technologischen Modernisierung, der Arbeitsteilung der neun Werften im Konzernverbund und der Spezialisierung auf den höherwertigen Spezialschiffbau. Die niederländischen Werften überstanden die tiefe Krise der achtziger Jahre durch eine enorme Flexibilisierung des Fertigungsprozesses, einer engen horizontalen und vertikalen Kooperation sowie der Spezialisierung auf Marktnischen, in denen sie zum Teil zu Weltmarktführern wurden.

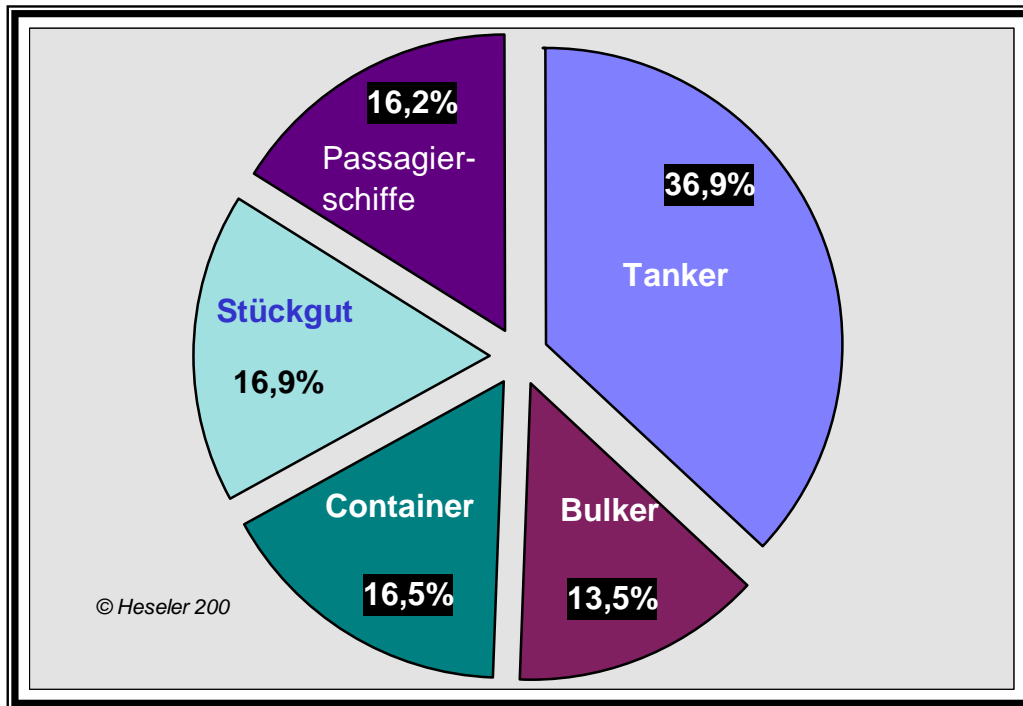
Der deutsche Schiffbau konnte zwar seine Spitzenposition in Europa weitgehend behaupten. Der Weltmarktanteil sank jedoch von 7,6% (1990) auf 5% (2000). Angesichts der bestehenden Überkapazitäten, der steigenden Wettbewerbsfähigkeit von neuen Schiffbauländern und des nachhaltigen Bestrebens asiatischer Schiffbauer in neue Marktsegmente einzudringen, dürfte es auch künftig schwer sein, den Marktanteil zu halten.

3. Zukunftschancen einzelner Segmente des Schiffbaumarkts

Der Schiffbaumarkt ist nicht so homogen, wie es auf den ersten Blick den Anschein hat. Unterschiedliche Schiffstypen fordern unterschiedliche Ausrichtungen der Werftanlagen und Fähigkeiten des Werftmanagements und der Belegschaften. Langjährige Erfahrungen, ein eingespieltes Netzwerk mit Zuliefererfirmen sind gerade im Spezialschiffbau wichtige Wettbewerbsparameter. Die Marktchancen können daher nur angemessen beurteilt werden, wenn einzelne Marktsegmente getrennt analysiert werden. Bedeutsam ist dabei einerseits die Trennung zwischen dem Neubau von Handelsschiffen, der Reparatur bzw. dem Umbau und der Marineproduktion. Innerhalb des Handelsschiffbaus ist zwischen den Marktsegmenten des Tanker und Massengutschiffen, traditionellen Stückgutschiffen, Containerschiffen sowie Fähr- bzw. Passagierschiffe zu differenzieren.

Marktsegmente im Weltschiffbau

Auftragsbestand in cgt



Quelle: ISL Shipping Statistic

Diese Segmente sind freilich nicht streng von einander abgeschottet. Viele Werften sind zugleich im Neubau und im Reparaturgeschäft tätig. In den letzten Jahren kam es zudem vor, daß bisher ausschließlich auf den Reparatur und Umbau von Schiffen spezialisierte Werften in den Neubau einstiegen, so die Lloyd Werft in Bremerhaven und die Hyundai Mipo Werft in Korea. Traditionell ist in Deutschland der Bau von Marineschiffen an den Handelsschiffbau gekoppelt. In Frankreich findet hingegen der Militärschiffbau auf dafür spezialisierten Werften statt.

Im Handelsschiffbau besteht zwar in der Regel eine Spezialisierung der Werften auf einzelne Schiffstypen. Bei rückläufiger Nachfrage versuchen die davon betroffenen Unternehmen in andere Marktsegmenten Fuß zu fassen, so daß sich Krisen schnell verallgemeinern.

Für den Schiffbaumarkt insgesamt haben Tanker und Massengutschiffe (Bulker) die größte Bedeutung. Auf sie entfielen 1999 50,4% des weltweiten Auftragsbestands. Containerschiffe (16,5%), Passagierschiffe (16,2%) und die traditionellen Stückgutschiffe (16,9%) stellen die andere Hälfte des Weltmarkts dar.

Tankerschiffbau

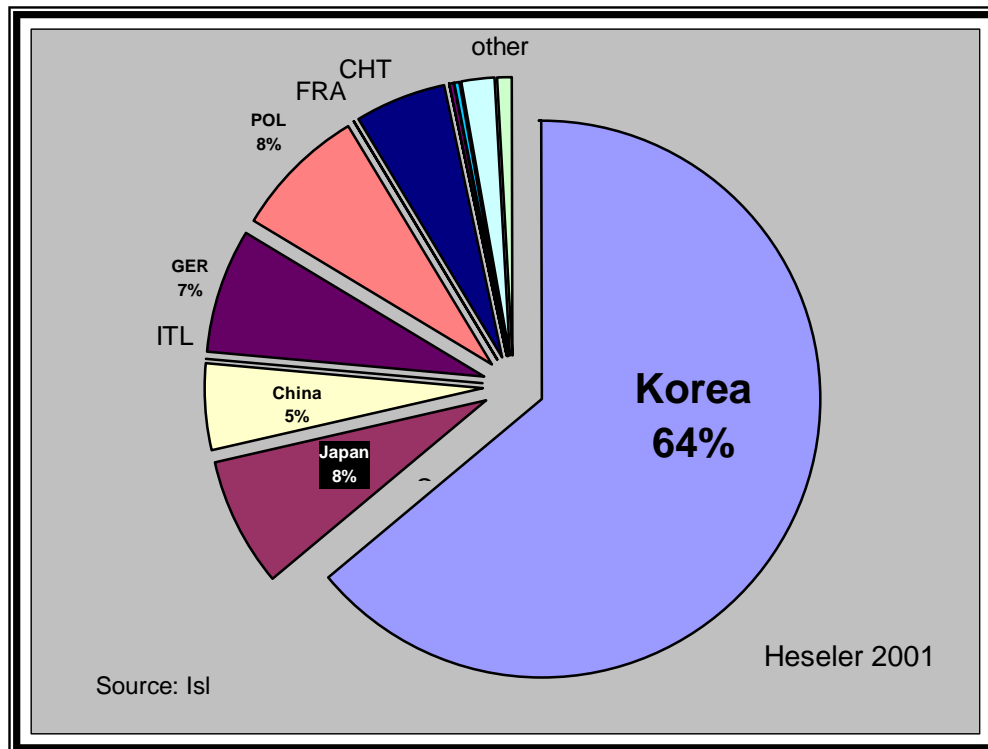
Marktprognosen kommen zu dem Ergebnis, daß auch künftig das Wachstum des Schiffbaumarktes stark von den Tankern und Massengutschiffen geprägt sein wird (vgl. Drewry 1999). Aus den beiden bedeutendsten Segmenten des Schiffbaumarktes haben sich die deutschen Werften seit den achtziger Jahren weitgehend zurückgezogen. Weder die großen Öltanker noch die Flüssiggastanker werden noch von deutschen Werften gebaut. Auch bei Spezialtankern oder dem gemeinsam von mehreren europäischen Werften entwickelten E3-Tanker blieben Markterfolge aus. Nur in kleinen Spezialsegmenten buchten deutsche Werften Aufträge. Die starke Spezialisierung entspricht zum Teil den Erfordernissen einer weltweiten Arbeitsteilung. Denn nur auf dem Gebiet komplizierter, ausrüstungsintensiver Schiffe sind die deutschen Werften gegenüber Konkurrenten aus Niedriglohnländern wettbewerbsfähig. Im Tankerbau schlagen Lohnkostenvorteile erheblich stärker zu Buche. Beim Bau von Supertankern handelt es sich um eine relativ einfache Technologie handelt, in dem die Stahlbau und Schweißstätigkeiten gegenüber den komplexeren Ausrüstungsgewerken dominieren. Solche Technologien sind leicht von Newcomern auf dem Markt zu erlernen. Allein erweist sich diese Erklärung jedoch als nicht ausreichend. Die japanischen Werften gehören nämlich trotz moderner Technologie und hohen Löhnen zu den Weltmarktführern auch im Segment des einfachen Tanker und Massengutschiffbaus. Bei Flüssiggastankern (LNG) handelt es sich zudem um eine komplexe und anspruchsvolle Technologie. Eine Erklärung dafür, daß dieser Markt so eindeutig von Japan und Korea dominiert wird ist vermutlich darin zu sehen, daß der Markt besonders stark in Asien expandierte. Asiatische Reeder investieren überwiegend in Asien. Die Aufträge japanischer Reeder erfolgen in allen Marktsegmenten primär bei japanischen Werften. Ein ähnliches Investitionsverhalten findet sich hingegen in der europäischen Schifffahrt nicht.

Containerschiffbau

Der für die deutschen Werften bedeutsamste Markt war lange Zeit der Containerschiffbau. Rund zwei Drittel aller Schiffsablieferungen deutscher Werften im Jahr 1995 waren Containerschiffe. In den achtziger Jahren bis Mitte der neunziger Jahre war dies das am schnellsten wachsende Marktsegment. Die wachsende Containerisierung ist ein herausragendes Merkmal der Entwicklung des Seeverkehrs, der Schif-

fahrt und des Schiffbaus. Seit 1977 wuchs der weltweite Containerhandel mit einer jährlichen Wachstumsrate von 9,2%. Die wiederholt prognostizierten Überkapazitäten in der Containerschiffahrt und im Containerschiffbau sind bisher nicht eingetreten. Dies ist auf die wachsende Containerisierung des Seeverkehrs zurückzuführen, die selbst Routen und Marktsegmente (z.B. Schrott, Altpapier, Holz) erfaßt, wo dies früher nicht für möglich gehalten wurde.

Marktanteile im Containerschiffbau
Auftragsbestand in cgt 1.7.2000



Im nächsten Jahrzehnt dürfte sich das Wachstum im Containerschiffbau nur bei einer günstigen Entwicklung des seewärtigen Welthandels und weiter fortschreitender Containerisierung mit den Raten der Vergangenheit fortsetzen. Wahrscheinlicher ist, daß die Dynamik des Containerschiffbaus hinter derjenigen anderer Schiffbaumärkte zurückbleiben wird. Hierfür sprechen auch das derzeit niedrige Durchschnittsalter der Containerschiffe sowie die nicht ausgelasteten Kapazitäten der Reeder bei niedrigen Frachtraten.

Der bei den Werften kontrahierte Auftragsbestand betrug Mitte 1999 mit 5,5 Mio. cgt. Die südostasiatischen Werften dominieren nach dem Markt für Großtanker und Massengutschiffe inzwischen auch den Containerschiffbau - lange Zeit eine Domäne der europäischen Werften. Insbesondere bei den großen Panmax und Post-Panmax Schiffen konnten sie spektakuläre Erfolge erzielen; Auftraggeber waren vielfach deutsche Reeder (Hansamare, Hapag Lloyd, C.P. Offen, Detjen u.a.), die Schiffe

wurden über Steuersparmodelle finanziert. Der Auftragsbestand im koreanischen Containerschiffbau stieg von 836.000cgt (Juli 1994) auf 1.536.000cgt (Januar 95), 2.436.000cgt (Januar 96) sowie 2.840.000cgt (Juli 99) und schließlich 5.634.167 (Juli 2000=). Innerhalb von nur zwei Jahres verdreifachten sie ihren Auftragsbestand und verdoppelten ihren Weltmarktanteil. Im Juli 2000 hatten fünf koreanische Werften fast zwei Drittel die Hälfte des Auftragsbestands der Containerschiffe der Welt auf sich vereinigt.

Der Anteil deutscher Werften am Containerschiffbau, der Mitte der neunziger Jahre bei 20% lag ging inzwischen auf 7% zurück. Die Entwicklung in der Containerschiffbau steht damit in scharfen Kontrast zur Containerschiffahrt, in der die deutschen Reeder nach wie vor eine führende Weltmarktposition haben. Die intensive Förderung der Containerschiffahrt durch Abschreibungserleichterungen und andere Subventionen wirkte sich auf den Schiffbaustandort nur gering aus.

Passagierschiffbau

Der Bau von Passagierschiffen, insbesondere der großen Kreuzfahrtschiffe, ist das Marktsegment, in dem die europäischen Werften weltweit führend sind. Ihr Weltmarktanteil liegt über 90%. Auf die vier Länder Italien, Deutschland, Frankreich und Finnland entfällt zusammen 74% des Weltmarkts. Es sind zudem nur vier Werften bzw. Werftgruppen, die 70% des weltweiten Passagierschiffmarktes auf sich vereinigen: Die Fincantieri und Kvaerner Gruppe, die Meyer Werft und Chantiers de l'Atlantique.

Der Passagier- und Fährschiffbau ist ein besonders ausrüstungsintensiver und hochwertiger Schiffbau mit besonderen Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten, die Logistik und das Management der Werften. Der Erfolg ist entscheidend von einem engen Netz von flexiblen, spezialisierten Zulieferern abhängig. Ein Kreuzfahrtschiff ist im Vergleich zu Containerschiffen oder Tankern ein wesentlich komplexeres Projekt, in dem präzise und weitreichende Vorgaben und Anforderungen des jeweiligen Reeders mit den werftspezifischen Technologien zu kombinieren sind, in dem die interne Logistik des Werftbetriebs und die der externen Zulieferern und Dienstleistern aufeinander abzustimmen sind.

Im Kreuzfahrtbereich ging der Trend in den vergangenen Jahren zu größeren und breiteren Schiffen mit einer Kapazität von 1.000 bis 2.000 Passagieren. Visionen sehen sogar die Chance für den Bau eines Schiffes mit einer Kapazität von 5.000 Passagierplätzen.³ Insbesondere die Marktführer expandieren mit innovativen und immer teureren Schiffen. Bei den Kreuzfahrtreedereien bestimmen amerikanische, norwegische, griechische und englische Schiffseigner die Marktentwicklung. Seit langem ist gerade in Amerika die Kreuzfahrtbranche eine "supply-led-industry", in der das Wachstum der Passagierzahlen der Flottenexpansion folgte.

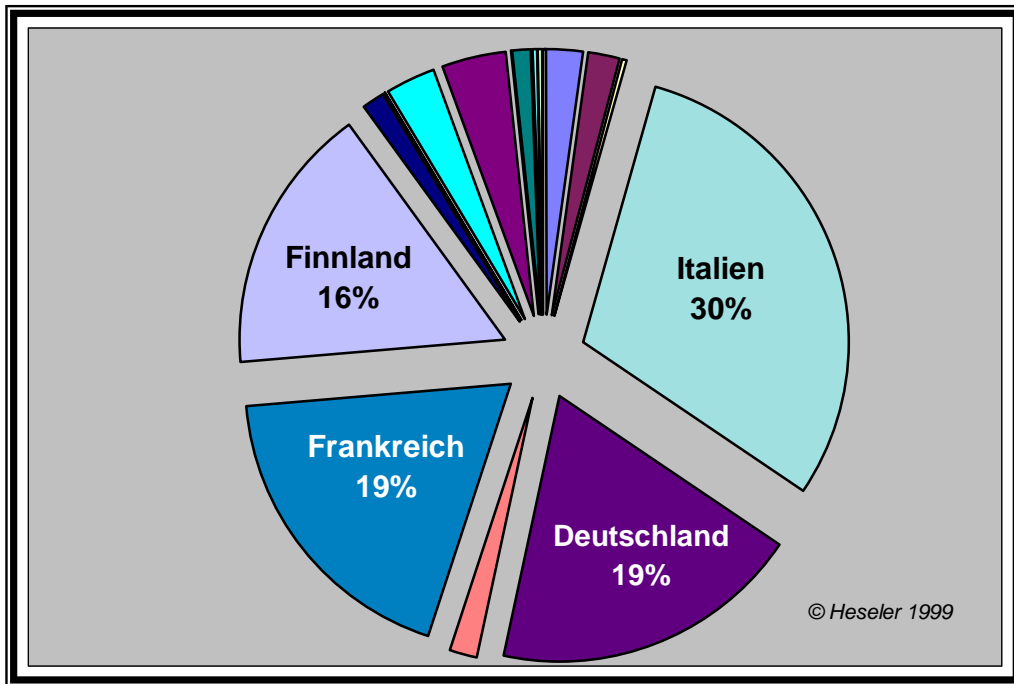
Trotz des Booms ist die Situation für die Werften nicht optimal. Passagierschiffsbauten sind schon immer mit hohen Risiken verbunden gewesen. Strengere Sicherheitsvorschriften, die Anwendung neuer Materialien oder neuer Techniken für Ver- und Entsorgung, neue Trends und häufig wechselnde Anforderungen seitens der Reeder sowie die hohen logistischen Anforderungen beim Bau dieser ausrüstungsintensiven Schiffe erschweren den Markteintritt neuer Konkurrenten. Auf diesem Markt behaupten kann sich letztlich nur, wer regelmäßig solche anspruchsvollen Aufträge erhält. Viele Aufträge waren angesichts des scharfen Konkurrenzkampfs so knapp kalkuliert, daß sie zu Verlusten führten. Fincantieri meldete in jüngster Zeit erhebliche Verluste im Passagierschiffbau. Der entscheidende Grund lag in der verspäteten Ablieferung der beiden weltweit größten Kreuzfahrtschiffe. Auch für 1999 mußte die Ablieferung von zwei Kreuzfahrtschiffen um mehrere Monate verschoben werden, was zu weiteren Verlusten führt.

Angesichts des massiven Interesses japanischer und Koreanischer Werften, in diesen Markt einzudringen, dürfte sich der Wettbewerbsdruck künftig noch verstärken. Mitsubishi in Japan konnte seit einem Jahrzehnt erstmals wieder einen Kreuzfahrt-auftrag buchen und in Korea hat insbesondere die Samsung Werft beachtliche Markterfolge im hochwertigen Fährschiffbau gewonnen. Ob und in welchem Umfang deutsche Unternehmen ihre Spitzenposition in diesem Marktsegment in Zukunft halten können, hängt einerseits entscheidend vom Einsatz moderner Technologien, Produkt- und Prozeßinnovationen ab und andererseits von der permanenten Verbes-

³ Seit vielen Jahren gibt es Pläne für das sog. "Phönix-Projekt". Neben den immensen Kosten von über einer Milliarde DM, die ein solches gigantisches Kreuzfahrtschiff kosten dürfte, sind aber auch die logistischen Herausforderungen und die Anforderungen an die landseitige Infrastruktur gewaltig.

serung und Effizienzsteigerung des Netzwerkes zwischen Reedern, Bauwerft und Zulieferern.

Marktanteile im Passagierschiffbau
Auftragsbestand in cgt 1.7.1999



4. Der deutsche Schiffbau am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts

Umsatz und Produktionsstruktur

In Deutschland sind ca. 35 Werften im Bau von Seeschiffen tätig. Im Durchschnitt der neunziger Jahre erzielten sie einen jährlichen Umsatz von 8,7 Mrd. DM (1990-98), der höchste Umsatz wurde mit 10 Milliarden DM im Jahr 1995 ausgewiesen.

Im Durchschnitt exportieren die Werften rund 50%. Die Fertigung ist auf die fünf norddeutschen Küstenländer konzentriert. Hier wird mehr als 95% des Umsatzes realisiert. Die wirtschaftlich bedeutendsten Länder sind Schleswig Holstein und Niedersachsen. In diesen beiden Ländern lag der Umsatz 1998 auch höher als 1994, während Bremen und Mecklenburg-Vorpommern deutliche Umsatzrückgänge zu verzeichnen hatten.

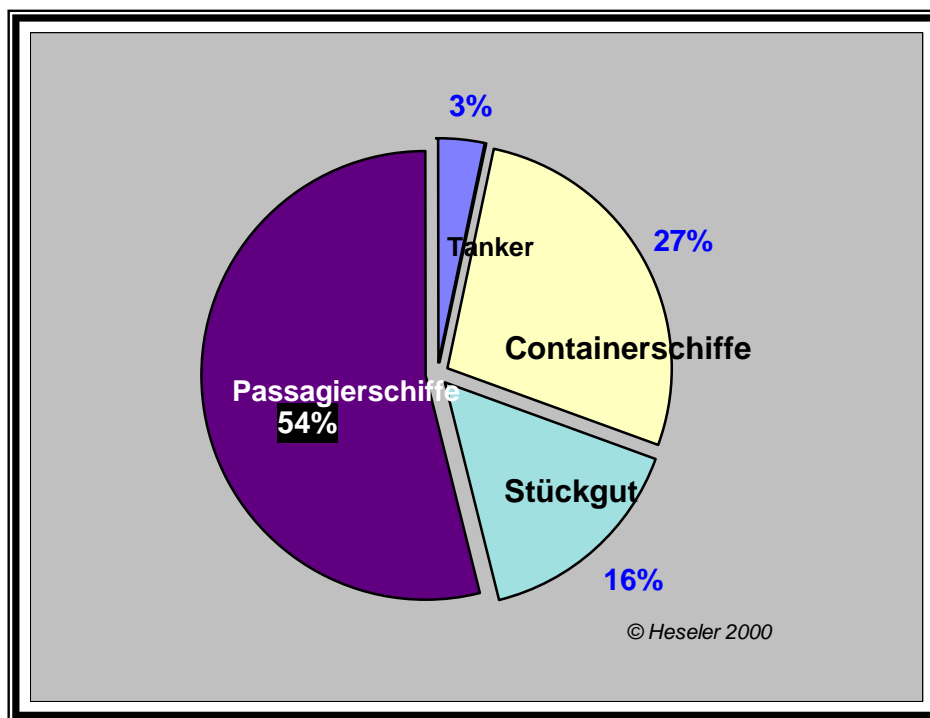
Vom Gesamtumsatz entfielen im Durchschnitt der letzten Jahre.

- auf den Handelsschiffbau 60%
- auf die Reparatur und Umbau 15%
- auf den Marineschiffbau 15-25%

Das IFO Institut schätzt, daß der Anteil der militärischen Produktion sogar zwischen 25% und 30% liegt (IFO 1998, S.48). Im Unterschied zu anderen europäischen Ländern oder den USA gibt es in Deutschland keine reinen Marinewerften. Von den 35 Seeschiffswerften sind 10 auch im Marineschiffbau tätig. Für diese Werften hat der Anteil der militärischen Produktion für die kontinuierlichere Auslastung und die Rentabilität eine herausragende Bedeutung. Auch in Zukunft, so das IFO Institut, wird sich das Auftragspotential an Kriegsschiffen kaum verringern. Aufträge kommen dabei nur zum kleineren Teil von der Bundesmarine. Ein erheblicher Teil des Marineumsatzes entfällt auf den Export. In den letzten 10 Jahren wurden ca. 50 Schiffe für die deutsche Marine und 100 Schiffe für den Export gebaut. In vielen Segmenten des Marineschiffbaus gehören die deutschen Werften zu den Weltmarktführern. Blohm + Voss hält eine bedeutende Stellung im Fregattenbau und die Howaldtswerke Deutsche Werft AG (HDW) ist im U-Boot-Bau führend. In den neuen Bundesländern ist lediglich die Peenewerft im militärischen Schiffbau tätig.

Die 35 deutschen Seeschiffswerften meldeten im Juli 1999 einen Auftragsbestand von zwei Millionen cgt. Die Produktionsstruktur des deutschen Handelsschiffbaus hat sich im letzten Jahrzehnt wesentlich verändert. Anfang der neunziger Jahre setzten viele auf den Containerschiffbau, zeitweilig bestand ihr Auftragsbestand zu mehr als 70% in Containerschiffen.

Struktur des deutschen Schiffbaus Auftragsbestand in cgt



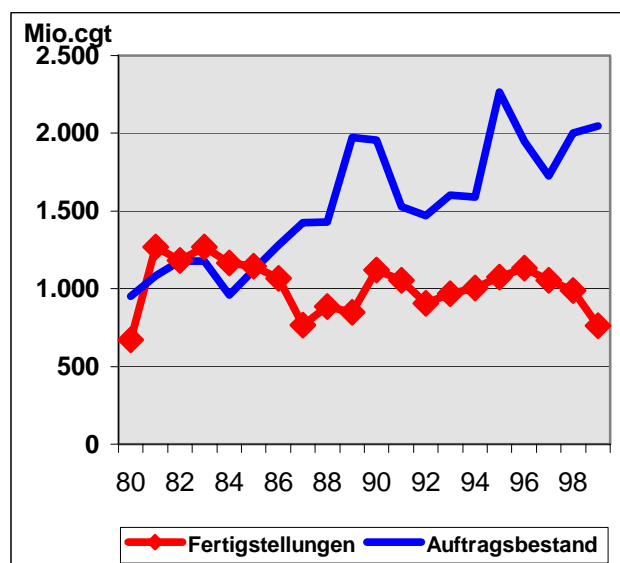
Quelle: ISL Shipping Statistic

Diese Strategie war kurzfristig verständlich, langfristig aber nicht ohne Risiko, denn die Technologie des Containerschiffbaus war relativ schnell von Newcomern zu lernen. Unterstützt von Patenten, Lizenzen und Entwürfen deutscher Werften sowie auch durch gemeinsame Kooperationen bei Aufträgen gewannen die koreanischen Schiffbauer und vorübergehend auch die polnischen Werften wachsende Marktanteile. Der Anteil des Containerschiffbaus am deutschen Schiffbau betrug 1999 nur noch 27%. Der Weltmarktanteil Deutschlands im Containerschiffbau sank von 20% (1994) auf 11,3% (1999). Überragende Bedeutung erhielt der Passagierschiffbau, auf den 1999 54% des Auftragsbestands entfiel. 1994 war es lediglich 13%. Die deutschen

Werften profitierten damit vom Boom im Kreuzfahrttourismus und vom Wachstum des Fährverkehrs insbesondere im Mittelmeer. Ihr Weltmarktanteil im Passagierschiffbau lag Mitte 1999 bei 18,7%. Hinter Italien (30%) liegen sie damit an zweiter Stelle in der Welt.

Die Schiffbauablieferungen betrugen in den neunziger Jahren durchschnittlich rund 1 Million cgt. Nur wenige Werften konnten ihre Produktion steigern. Eine Wachstumsbranche ist der Schiffbau damit nicht. Für viele Werften hat sich dennoch die Lage gegenüber den achtziger Jahren verbessert. Die Auftragsbestände sind in den letzten Jahren doppelt so hoch sind wie die Ablieferungen. Die Werften sind damit für zwei Jahre ausgelastet.

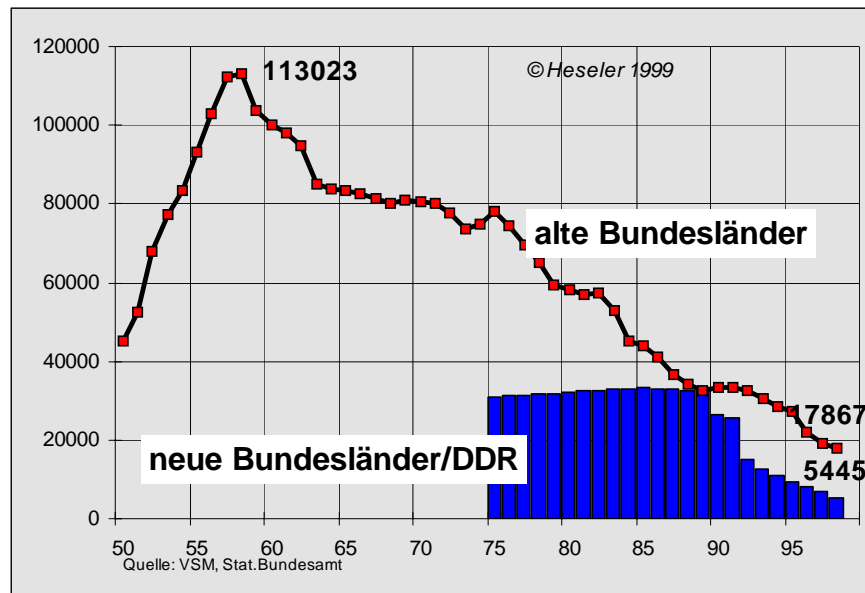
Auftragsbestände und Fertigstellungen im deutschen Schiffbau



Die Entwicklung der Beschäftigung

Vier Jahrzehnte lang sank nahezu Jahr für Jahr die Zahl der Arbeitsplätze im deutschen Schiffbau. Nur in zwei Jahren, während des Tankerbooms 1974/75, kam es zu einem leichten Beschäftigungszuwachs. In den neunziger Jahren setzte sich rückläufige Beschäftigungstrend in den alten und neuen Bundesländern fort. Während die Produktion – gemessen an den Schiffsablieferungen – Ende der neunziger Jahre das gleiche Niveau wie ein Jahrzehnt zuvor aufwies, sank die Zahl der Beschäftigten um über 60%.

Beschäftigungsentwicklung im deutschen Schiffbau



Erstmals 1999 und 2000 kam es zu einer Stabilisierung der Beschäftigung. Selbst bei einem günstigen wirtschaftlichen Verlauf ist jedoch kein Anstieg der Schiffbaubeschäftigung in Deutschland zu erwarten. Ohnehin arbeiten Ende der neunziger Jahre nur in einem einzigen deutschen Schiffbauunternehmen mehr Arbeitskräfte als zwei Jahrzehnte zuvor.

Die Ursachen für diesen langanhaltenden rückläufigen Beschäftigungstrend liegen in Konkursen und Betriebsschließungen vor allem in den alten Bundesländern, im transformationsbedingten Beschäftigungsrückgang in den neuen Bundesländern, in

Rationalisierungen und Produktivitätssteigerungen sowie im Outsourcing von bisher auf den Werften betriebenen Fertigungen. Der Beschäftigungsrückgang war zudem nicht ausschließlich auf die Entwicklung im Neubau von Handelsschiffen zurückzuführen. Der Anteil der Reparaturen und Umbauten an der Schiffbauproduktion fiel von 36% im Jahr 1990 auf 15,5% (1999). Genaue Zahlen über den Anteil der Marinbeschäftigung liegen nicht vor. Hier dürfte es jedoch nicht zu einem Rückgang gekommen sein.

Ende der neunziger Jahre hat der deutsche Schiffbau damit eine kritische Mindestgröße erreicht. Nach den Zahlen des Statistischen Bundesamts arbeiten noch rund 25.000 Personen im Schiffbau. Auf den 35 Werften, die Seeschiffe bauen, waren im Herbst 2000 noch 20.500 Arbeitskräfte beschäftigt gegenüber 60.000 ein Jahrzehnt zuvor.

Betriebs- und Unternehmensstruktur

In den neunziger Jahren hat sich die Unternehmenslandschaft im deutschen und europäischen Schiffbau erheblich gewandelt. Im Verlauf der Privatisierung des ostdeutschen Schiffbaus kam es zu verstärkten Konzernbildungen. Erstmals entstanden im Schiffbau auch länderübergreifende europäische Allianzen. Kvaerner und der Bremer Vulkan entwickelten sich in kurzer Zeit zu den beiden größten europäischen Schiffbaukonzernen. Sie wollten durch horizontale und vertikale Integration mit unterschiedlichen Strategien als ebenbürtigen Konkurrenten mit den japanischen und koreanischen Schiffbaukonzernen auf dem Weltmarkt auftreten.

Der **Bremer Vulkan Verbund** setzte auf eine Doppelstrategie, gleichzeitig auf allen relevanten Schiffbaumärkten als Anbieter präsent zu sein und zugleich über den Schiffbau hinaus zu diversifizieren. Durch Übernahme und Beteiligungen erfolgte eine Diversifizierung in den Maschinenbau, die Elektronik und Dienstleistungen, um einen Konzernverbund zu schaffen, der das gesamte Spektrum maritimer Produkte und Dienstleistungen anbieten konnte, aber auch darüber hinaus ging. Freilich erwiesen sich viele Engagements als verlustreich, die Integration der Unternehmen zu einem maritimen Konzern kam nicht voran. Im Schiffbau blieben die erhofften Produktivitätsgewinne durch Synergien zwischen den sieben Werften des Konzerns aus.. Im Herbst 1995 geriet er in eine gravierende Liquiditätskrise, die schließlich im Februar 1996 zum Konkurs führte. Die Stammwerft des Konzerns wurde geschlossen, die anderen Werften überlebten als unabhängige Werften oder in anderen Konzernen.

Mit der Übernahme der Warnow Werft engagierte sich der norwegische **Kvaerner Konzern** 1992 auch im deutschen Schiffbau. 13 Werften gehörten 1999 zu diesem größten europäischen Schiffbauunternehmen, darunter vier Neubauwerften in Norwegen, zwei in Finnland und je eine in Großbri-

tannien und Deutschland. Hinzu kamen zwei Werften für schnelle Schiffe in Norwegen und eine in Finnland sowie zwei Reparaturwerften und eine Werft in Rußland, in den USA wird eine neue Werft mit hohen staatlichen Subventionen gebaut. 1990 lag der Umsatz der Schiffbauparte des Kvaerner Konzerns unter 200 Millionen DM, 1995 bei nahezu 3 Milliarden DM. Die Werften wurden jeweils auf spezifische hochwertige Marktsegmente konzentriert, die mit dieser Strategie auch Gewinne erzielten. Ende der neunziger Jahre verschlechterten sich jedoch auch für einige Kvaerner Werften die Rendite. Unter neuem Management trat der Shareholder Value in den Vordergrund, mehrere Werften wurden verkauft.

Am Ende dieses Jahrzehnts ist die Strategie beider Konzerne, die auf den Schiffbau als strategische Kerngeschäftsfelder setzten, gescheitert. Der Bremer Vulkan Verbund ging 1996 in Konkurs, der Kvaerner Konzern kündete im April 1999 den vollständigen Rückzug aus dem Schiffbau an. Ende 2000 gehörten noch die Kvaerner Warnow Werft, die Masa Werft in Finnland sowie die Werft in Philadelphia zum Kvaerner Konzern.

Als neue grenzüberschreitende europäische Konzerne expandierten im Schiffbau der bis dahin auf den Offshore-Sektor konzentrierte norwegische Aker-Konzern, der die deutsche MTW Werft nach dem Scheitern des Vulkan Konzerns übernahm und inzwischen auch an Kvaerner einen 17%-Anteil hält sowie die dänische Maersk Gruppe, die die Volkswerft übernahm, nachdem sie sich zuvor in Osteuropa an Werften beteiligte.

Im militärischen Schiffbau kam es 1999 erstmals zu einer grenzüberschreitenden europäischen Fusion. Das größte deutschen Schiffbauunternehmen HDW in Kiel übernahm die schwedische Kockums Werft.⁴ Von dieser Fusion ist zudem die seit langem diskutierte Verbindung zwischen den Thyssen Werften Blohm und Voss in Hamburg und TNSW in Emden mit HDW tangiert, die im Militärschiffbau eng kooperieren. Der Thyssen Konzern will sich langfristig aus dem Schiffbau zurückziehen.

Neun deutsche Werften gehören Ende der neunziger Jahre zu Konzernverbänden, die ihre Produktionsausrichtung und Fertigungsstruktur beeinflussen. Es ist fraglich, ob nach dem Scheitern der beiden großen europäischen Schiffbaukonzerne, neue Verbände ähnlicher Größenordnung an ihre Stelle treten werden. Die neu entstande-

⁴ HDW übernahm die Kockums Werft, die zur Celsius-Gruppe gehört. Im Gegenzug beteiligte sich Celsius mit 25% an HDW. Indem der schwedische Saab-Konzern bei Celsius einstieg wurde indirekt British Aerospace (BAe) an HDW beteiligt. BAe ist zugleich an STN Atlas Elektronik beteiligt.

nen Konzerne sind nicht nur wesentlich kleiner, sondern auch stärker als strategische Allianzen auf einzelne Marktsegmente oder Marktnischen ausgerichtet. Sie sind überwiegend horizontale Zusammenschlüsse ohne den Anspruch des umfassenden maritimen Konzernverbund wie zuvor der Vulkan Verbund und Kvaerner oder wie japanischen und koreanischen Konglomerate.

Die Mehrzahl der deutschen Werften sind selbständige, konzernunabhängige Unternehmen. Bei einigen bestehen eigentumsmäßige Verbindungen zu Reedern, die die Marktchancen positiv beeinflussten. Das Ausmaß an formellen Allianzen, Beteiligungen oder Verbänden blieb darüber hinaus gering.

Verstärkte Kooperationen und intensivere Zusammenarbeit der Werften werden in Zukunft eine noch bedeutendere Voraussetzung, um im intensiveren Wettbewerb bestehen zu können. Im Alleingang sind viele kleine und mittelgroße Werften dauerhaft nicht überlebensfähig.

Die meisten deutschen Werften sind nach zwei Jahrzehnten von Krisen und Stagnation auf ein mittelständisches Niveau geschrumpft. Die durchschnittliche Betriebsgröße einer deutschen Werft lag im Herbst 2000 wenig mehr als 600 Beschäftigten, 1992 waren es noch 1.253. Nur noch zwei Werften beschäftigen mehr als 2000 Arbeitskräfte. 1992 gab es noch 13 Großwerften mit mehr als 1000 Beschäftigten, 1999 nur noch fünf.

Zugleich ist der Anteil der kleineren Werften deutlich gewachsen. Der Anteil der Werften mit weniger als 100 Beschäftigten nahm um mehr als das Doppelte von 19,5% auf 42,7% zu. Mehr als die Hälfte der deutschen Werften (19) haben weniger als 500 Arbeitskräfte.

Dieser Schrumpfungsprozeß ist auch das Resultat von Ausgliederungen und Verringerungen der Fertigungstiefe. Der VSM schätzt, daß die Zahl der durch Outsourcing bei Subkontraktoren Beschäftigten rund 6.000 Personen beträgt. Viele Funktionen bis hin zum Bau ganzer Sektionen werden heute von Zulieferern wahrgenommen. Daraus allein ergibt sich schon ein Zwang zu verstärkter horizontaler und vertikaler Zusammenarbeit. Wenn Größe allein kein Erfolgskriterium mehr darstellen kann, müssen Schiffbauunternehmen auf Flexibilisierung, arbeitsteilige Spezialisierung und Kooperation setzen. Containerschiffe, Tanker, Fähr- und Passagierschiffe können dann von kleineren und mittleren Werften genauso effizient gefertigt wie von Groß-

werften. Kooperationen können dabei in vielfältigen Formen erfolgen. Sie reichen von Kapitalbeteiligungen oder Zusammenschlüssen von Werften, engerer Kooperation bei Forschungsvorhaben und technologischen Entwicklungen, der Nutzung gemeinsamer Qualifizierungs- und Trainingseinrichtungen, der engeren Abstimmung mit den Zulieferern und Reedern bis zu gemeinsamen Einkaufs- oder Marketingaktivitäten.

Maritime Clusterstrukturen

Joachim Brodda, BALance Technology Consult GmbH

Wettbewerbsbedingungen und Hafenpolitik in Europa

Frank Teichmüller, IGM Bezirk Küste

Die Zukunft ist Meer

Thesen:

1. Europa ist ein maritimer Kontinent

13 von 15 EU-Mitgliedern sind Küstenstaaten. 130 Mio. Menschen leben in den Küsten - und Flussanliegerregionen. Keine Region der Welt ist so für maritime Verkehre geeignet wie Europa.

2. Das Transportvolumen wächst

Gleichgültig welche Prognose und welches Szenario man heranzieht, das Transportvolumen und das Personenverkehrsvolumen wächst. Angesichts der Dynamik der Entwicklung brauchen wir Antworten für die Zukunft.

3. Begrenztheit des Landweges

Auch bei optimalen Ausbau von Straße und Schiene wird das wachsende Verkehrsaufkommen nicht über die Landwege abgewickelt werden können. Im Gegenteil, Umweltschutz und Sozialverträglichkeit werden die Möglichkeiten weiteren Straßen- und Schienenausbaus begrenzen.

4. Es gibt keine Automatik

Die Entwicklung der Verteilung der Güterverkehre auf die unterschiedlichen Verkehrssysteme in den letzten 20 Jahren zeigt, dass trotz steigendem Umweltbewußtsein und zunehmender Widerstände in der Bevölkerung der Straßenverkehr überproportional gewachsen ist. Prozentual haben die Binnenschifffahrt und die schienengebundenen Verkehre sogar verloren. Es wäre ein schwerer Fehler, aus der Begrenztheit des landgebundenen Verkehrs eine Automatik abzuleiten, die ohne eigene Aktivitäten die Verkehre umleitet.

5. Verkehrsprobleme nicht isolieren

Die gewünschte Verlagerung von Verkehren auf das Wasser bedarf dringend einer Zusammenschau aller am Verkehr Beteiligten. Die Vernetzung der Interessen und Fähigkeiten von Verloader, Spediteur, Verfrachter und Empfänger mit den technologischen Möglichkeiten im landgebundenen Verkehr bei den Schiffen und Verladeeinrichtungen und den notwendigen Voraussetzungen im Bereich der Informationstechnologie und hoheitlichen Aufgaben muss an 1. Stelle stehen.

6. Die Schnittstellen bewältigen

Dabei wird gerade die Bewältigung der Schnittstellen zwischen den unterschiedlichen Verkehrsträgern und die damit verbundene Kostenreduzierung und Zeitersparnis eine herausragende Rolle spielen.



WETTBEWERBSBEDINGUNGEN UND HAFENPOLITIK IN EUROPA

*Von Dr. Wolfgang Elsner
Abteilungsleiter „Häfen und Küstenschifffahrt“*

1. Die Vollendung des europäischen Binnenmarktes 1992 hat den Wettbewerb zwischen Häfen in verschiedenen Mitgliedstaaten erheblich verschärft. Ein Hafen kann sich heute nicht mehr auf sein „nationales“ Hinterland verlassen. Häfen sind austauschbar.
2. Der Wettbewerb zwischen Häfen spielt sich auf verschiedenen Ebenen ab. Die geografische Lage eines Hafens spielt eine Rolle ebenso wie sein natürliches Hinterland. Darüberhinaus achtet der Hafenkunde auf die Preise und mehr und mehr darauf, ob sich ein Hafen als moderner Dienstleister anbieten kann: hat er monopolistische Strukturen bei den Hafendienstleistungen? Lässt er private Anbieter zu, oder kennt er ein öffentliches Anbietermonopol oder Quasi-Monopol? Ist er bereit, neue Strukturen und Investitionsmodelle zuzulassen? Der Kunde wird König.
3. Der Trend in der europäischen Hafenwirtschaft, aber auch weltweit: weniger staatlicher Einfluss und mehr private Initiative, private Rechte und private Investitionen.

Deutschland kann und darf nicht hinterherhinken und sich von den Nachbarn westlich und östlich der Grenzen überholen lassen.

4. Die unmittelbaren Ziele der europäischen Hafenpolitik:
 - Einbeziehung der Häfen in die Transeuropäischen Netze. Dies dient vor allem dem Verbund, der Interoperabilität und der Optimierung des gesamten Verkehrsnetzes.
 - Durchsetzung der verbrieften Rechte auf freien Dienstleistungsverkehr und Niederlassungsfreiheit; Anwendung der Wettbewerbsregeln und der Regeln über staatliche Beihilfen.

- Fernziel: faire Kostenanlastung in allen Verkehrsbereichen, aber wir können nicht mit dem Bereich anfangen, bei dem derartige Prinzipien am einfachsten in die Tat umzusetzen wären, nämlich den Häfen.

5. Schwerpunkt: Europäische Regeln betreffend den Zugang zum Markt für Hafendienste. Dieser Bereich wird mehr und mehr zum Hauptbereich des Wettbewerbs zwischen den Häfen.

Die Hafendienste wurden bislang innerhalb isolierter Rahmenbedingungen und im Schutz ausschliesslicher Rechte und/oder gesetzlich genehmigter oder faktischer staatlicher bzw. privater Monopole angeboten. Diese herkömmliche Organisationsstruktur der Hafendienste, insbesondere im Bereich des Ladungsumschlags, stiess in den vergangenen zehn Jahren auf immer grösseren Widerstand, da sie den technologischen Anforderungen und dem zunehmenden Wettbewerb nicht mehr gerecht wurde. Als Folge hiervon wurden die im Umschlagsektor bestehenden Beschränkungen schrittweise aufgehoben. Dieser richtet sich zunehmend marktorientiert aus und verzeichnet eine immer stärkere Beteiligung des Privatsektors, wohingegen auf dem Markt der Dienste für Schiffe (technisch-nautische Dienste) weiterhin häufig Beschränkungen vorherrschen.

Die Kommission wird in aller kürzester Zeit einen diesbezüglichen Vorschlag unterbreiten, der sich insbesondere mit folgenden Punkten befassen muss:

- Welche generellen Zulassungsbedingungen können gestellt werden ?
- Unter welchen engen Bedingungen darf die Zahl der Dienstleister zahlenmässig beschränkt werden ?
- Nach welchen Kriterien müssen Dienstleister ausgewählt werden? Wer trifft die Wahl ? Und auf welche Dauer wird eine entsprechende Konzession erteilt ?
- Sollen neue Regeln geschaffen werden für die Häfen, die keine Zugangsbeschränkungen kennen ?
- Wie kann sichergestellt werden, dass Kriterien objektiv, nicht diskriminierend und angemessen festgelegt und genauso streng angewendet werden ?
- Welche Rolle soll eine Hafenbehörde spielen ?

- Wie können Sicherheits-, Umwelt- und Sozialaspekte berücksichtigt werden ? Subsidiaritätsprinzip. Es gibt immer Unterschiede zwischen Häfen.
 - Sollen einheitliche Hafenverwaltungssysteme geschaffen werden oder liegt die Stärke der europäischen Häfen in ihrer strukturellen Vielfalt ? Brauchen wir einheitliche Finanzierungssysteme in Anbetracht des Umstandes, dass z.B. die britischen und deutschen Systeme völlig unterschiedlich sind ?
 - Wie können die Besonderheiten des Lotsenwesens berücksichtigt werden ? Soll es unterschiedliche Regeln für die verschiedenen Hafendienstleistungsbereiche geben ?
6. Schwerpunkt: Transparenz der öffentlichen Finanzbeiträge ist wichtig für
- fairen Wettbewerb zwischen Häfen;
 - den Steuerzahler, der in vielen Fällen in Deutschland, aber auch anderswo, nicht weiss, wieviele öffentliche Gelder direkt oder indirekt in die Häfen fließen;
 - für die Anwendung der europäischen Regeln über staatliche Beihilfen. Dies ist die vertraglich verankerte Pflicht der Kommission.
7. Die Zukunft der Häfen.

Häfen sind eine Wachstumsindustrie. Der Handel wächst. Es ist darüberhinaus unbedingt nötig, dass ein immer grösser werdender Teil des Verkehrswachstums von der Küstenschifffahrt aufgefangen wird, weil andere Verkehrsträger dazu einfach nicht in der Lage sein werden. Auch in diesem Bereich ist die Europäische Kommission tätig, weil es sich um ein gesamt-europäisches Problem handelt.