

Press Release · Pressemitteilung

TradeWinds Digital Shipowners Forum: Boomender Containermarkt, verunsicherter Schiffbau

Die positive Entwicklung in der Containerschifffahrt, die schwierige Situation des maritimen Clusters in Deutschland und Europa sowie offene technische Fragen auf dem Weg zu einer emissionsfreien Schifffahrt waren Themen der hochkarätigen Expertenrunde beim TradeWinds Shipowners Forum im Rahmen der SMM DIGITAL.

Ziemlich viele gute Nachrichten hatte **John D'Ancona**, Head of Containerships beim führenden Shipbroker Howe Robinson Partners, für die Zuschauer des von Chefredakteur **Julian Bray** moderierten TradeWind Digital Shipowners Forum parat: Der Containermarkt laufe gut wie seit vielen Jahren nicht – und ein Ende des Booms sei vorerst nicht abzusehen. D'Ancona flankierte seine Keynote mit einer Fülle aussagekräftiger Charts, bei denen sich die meisten Kurven nach oben bewegten. Der Experte sprach von einer „neuen Ära sowohl bei den Fracht- als auch bei den Charraten.“ Von der stetigen und fundamentalen Verbesserung des Marktes profitierten alle Größenklassen – auch weil es so wenige Neubestellungen gegeben habe: „In allen Segmenten fehlen Schiffe.“

Für die krisenerprobte Branche war das mal eine neue Situation. **Mark Frese**, Finanzvorstand bei der Containerreederei Hapag-Lloyd, führte die erfreuliche Lage außer auf den überraschenden Nachfragezuwachs auch auf das vernünftige Kapazitätsmanagement der Linien zurück. „Jetzt ist allerdings alles, was schwimmen kann, auf den Ozeanen unterwegs.“ Begrenzend wirkten aber der Mangel an Containern und die coronabedingten Einschränkungen in den Häfen.

Extrem wichtig sei eine hohe Verfügbarkeit der Flotte, so **Ulla Eithz Nielsen**, Managing Director der deutschen Niederlassung von V.Ships, einem der weltweit größten Schiffsmanager. „Angesichts dieser Nachfrage kann niemand Offhire-Zeiten brauchen.“ Man müsse 24/7 für die Kunden da sein und auch die Kunden der Kunden im Blick haben. Nielsen erinnerte an die dramatische Situation der Mannschaften an Bord, weil infolge der Pandemie Crewwechsel erschwert seien. Ihr Unternehmen habe das zwar gut hinbekommen, aber die Lage könne sich schnell wieder verschärfen: „Seeleute üben eine Schlüsselfunktion für die Weltwirtschaft aus.“

John Freytag, Chief Commercial Officer bei MPC Capital, beobachtet zwar schon seit 2017 einen Trend zur Markterholung. Doch die Einführung neuer Emissionsgrenzwerte (IMO 2020) und der Handelskonflikt zwischen China und den USA seien Unsicherheitsfaktoren gewesen – und

dann kam COVID-19. Dass nach den ersten Lockdowns vor allem Online-Bestellungen der Konsumenten einen solchen Boom auslösen würde, habe keiner der Experten vorausgesehen, so **Simon Aust**, Geschäftsführer beim bedeutenden Shipbroker Blue Net Chartering. Er sagt: „Wir haben den Höhepunkt noch nicht erreicht.“ Die mangelnde Verfügbarkeit von Schiffen treibe auch die Charraten, insbesondere bei kurzen Laufzeiten. **Clemens Toepfer**, Chef des gleichnamigen Shipbrokers, sieht ebenfalls noch Spielraum nach oben: „Der Cash-flow ist enorm.“ Weil der Wettbewerb um Transportkapazitäten groß sei, werde das Momentum anhalten. Das gelte angesichts relativ niedriger Ölpreise sogar für weniger moderne Schiffe.

Freydag erwartet denn auch bald einige Neubauaktivitäten: „Es besteht sicher Bedarf an neuen Schiffen.“ Allerdings seien Investitionsentscheidungen für Charterreeder schwierig, solange man nicht wisse, wohin technologisch die Reise geht. Aust erinnerte daran, dass es in Deutschland ohnehin nur wenige Unternehmen gebe, die auf spekulativer Basis neue Schiffe bestellen könnten. Überhaupt ist man von Shipbrokerseite in Bezug auf die Zukunft des maritimen Standorts Deutschland nicht allzu optimistisch. Die deutsche Flotte ist in den vergangenen Jahren bereits stark geschrumpft – und der Prozess könne sich fortsetzen, wenn Linienreedereien wegen hoher Charraten nach Kaufgelegenheiten Ausschau hielten und Banken die Chance zum Ausstieg nutzten, so Toepfer.

Insgesamt wünschen sich die Teilnehmer mehr Zusammenarbeit in der Branche, um die traditionell gute maritime und technologische Basis des Clusters in Deutschland besser zu nutzen. Das gilt gerade auch für das Thema Nachhaltigkeit: „Partnerschaft ist da enorm wichtig und wir haben eine globale Verantwortung, hier voranzugehen“, sagte Hapag-Lloyd-Vorstand Frese.

Auf der Suche nach dem besten Weg

Kooperation als Schlüssel, um die künftigen Herausforderungen zu meistern: Da war auch der Tenor des zweiten Panels, bei dem es um den internationalen Schiffbau ging. Die Frage von Moderator Bray, ob die Werften auf den Trend zur Dekarbonisierung hinreichend vorbereitet seien, wurde von den Teilnehmern unterschiedlich beantwortet. **John McDonald** von der US-Klassifikationsgesellschaft ABS zeigte sich optimistisch und erwartet in wenigen Jahren einen entscheidenden Durchbruch auch bei alternativen Brennstoffen. Die Kundenseite war hier deutlich kritischer. **Dr. Loukas Barmparis**, Präsident der in Monaco beheimateten Reederei Safe Bulk, vermisst bei den großen Anbietern den nötigen technologischen Fortschritt: „Die Werften liegen zurück, sie sollten sich im Hinblick auf das nächste große Ziel mehr anstrengen.“ Nur wenige Unternehmen hätten heute etwa Designs für die strengen Tier III-Standards im Portfolio.

Dr. Reinhard Lüken, Hauptgeschäftsführer des Verbands für Schiffbau und Meerestechnik, betonte in diesem Zusammenhang das besondere Know-how der deutschen und europäischen Werft- und Zulieferindustrie. Mit Kreuzfahrt- und Spezialschiffen bediene man das High-End-Segment des Marktes. Die Entwicklungsabteilungen hätten das Zeug, den Code für den Brennstoff

der Zukunft zu knacken. „Wir haben die besten Werften der Welt. Jetzt kommt es darauf an, die technologische Kompetenz in andere Marktsegmente einzubringen.“ Lützen forderte Unterstützung von der europäischen Politik, um den Markt nicht den asiatischen Ländern zu überlassen. Seit Jahren lägen dort die Neubaupreise unter den Baukosten, die Unternehmen würden nur durch massive Subventionen am Leben gehalten. Da gelte es von EU-Seite gegenzusteuern.

„Wir haben noch eine ganze Wegstrecke vor uns, bis wir die 2050er-Ziele der IMO erreichen“, sagte **Erik Hanell**, Präsident und CEO von Stena Bulk. Die schwedische Tankerreederei testet seit einiger Zeit Methanol als Brennstoff-Alternative. Regulatorische und technologische Ungewissheiten wirkten sich investitionshemmend aus, so Hanell. In jedem Fall brauche man für Innovationen Partner und auch staatliche Unterstützung: „Reeder und Kunden müssen zusammenarbeiten. Man kann das nicht allein schaffen.“

ABS-Mann McDonald prognostiziert „ein spannendes Jahrzehnt voller Neuerungen“. Für eine Übergangszeit werde es darum gehen, bestehende Schiffe mit Retrofits zu optimieren. Diese Strategie verfolgt auch Reeder Loukas Barmaris. Mit Neubaubestellungen ist er zunächst vorsichtig: „Es gibt derzeit keine Schiffe ohne Kohlenstoff-Emissionen.“ Wer jetzt ordere, gehe deshalb ein zu hohes Risiko ein.