

Globale Container-Schifffahrt: Die Oligopole wachsen in rasantem Tempo

Vom Fressen und Gefressenwerden

VON PEER JANSSEN

Der Konzentrationsprozess in der internationalen Seeschifffahrt und insbesondere in der Container-Sparte geht munter weiter, während die Branche wirtschaftlich (um ein landseitiges Bild zu verwenden) ebenso munter Achterbahn fährt. Überkapazitäten? Ja. – Verschrottung? Mäßig. – Neubaufträge? Immer noch. – Frachtraten? Mal rauf, mal runter, aber insgesamt niedrig. – Die Großen fressen die Kleinen und die Kranken, gejammert wird auf hohem Niveau.

Ende August verbreitete der Schifffahrts-Branchendienst „hansa online“ das Gerücht, die in Genf beheimatete Mediterranean Shipping Company (MSC), weltweit zweitgrößte Container-Reederei nach dem dänischen A. P. Møller-Mærsk-Konzern (Mærsk), plane, in Kürze „bis zu elf 22.000-TEU-Frachter“ in Auftrag zu geben. Wenn es stimmt, wäre es so etwas wie die Antwort von MSC auf die Entwicklung der vergangenen Monate und Jahre: Fast alle großen Konkurrenten stellen neue Schiffe in Dienst oder geben sie sogar noch in Auftrag, und zwar überwiegend im so genannten ULCS-Segment: Die Abkürzung steht für „Ultra Large Container Ship“ und meint die Größenklasse von 18.000 und mehr TEU.

Bis Ende Juli 2017 waren nach Angaben der Norddeutschen Landesbank 59 ULCS-Einheiten in Dienst gestellt worden (1). Für die nächsten drei Jahre, so die Nord-LB weiter, werde dieses Größensegment auf 109 Einheiten zunehmen – noch zehn in diesem, 27 im folgenden Jahr und die restlichen 13 Schiffe dann 2019. Dabei stellen die Experten beruhigend fest, seit 2015 seien keine weiteren Schiffe im oberen ULCS-Segment mehr geordert worden. Zwar werde aktuell über eine „Wiederaufnahme der Orderaktivitäten“ in diesem Segment spekuliert; räumen die Banker ein, dämpfen aber Erwartungen mit dem Hinweis: „Ähnliche Gerüchte gab es schon öfter.“

Typisch für die skurrile Situation der Branche: Nur wenige Tage nach Veröffentlichung des Nord-LB-Reports bestätigte die französische Reederei CMA CGM, was die Banker gerade noch abgewiegt hatten: Man werde,

so die drittgrößte Containerreederei, noch in der ersten Augushälfte neun Containerschiffe von bislang einmaliger Größe in Auftrag geben: Mit einer Kapazität von 22.000 Standardcontainern (TEU) sollen die kommenden Giganten in der Rangliste der größten Schiffe den Spitzenplatz erobern. Und nun legt MSC nach.

Es ist völlig unerheblich, ob man das derzeitige Geschehen eher sportlich als „Wettlauf“ oder nach dem Motto „Geschäft ist Krieg“ eher als „Wettrüsten“ bezeichnet: Die immer wieder schlagzeilenrächige Rekordjagd der global führenden Reedereien um den ersten Platz in der Blechboxen-Kapazität ihrer Schiffe hat nichts mit guinness-ähnlichen Events gemeinsam. Es geht um knallharten Wettbewerb um Fracht, um Weltmarktanteile, ums Verdrängen, um Profit.

Einerseits bestreitet niemand, dass es massive Überkapazitäten an Frachtraum gibt. Dennoch werden immer mehr große Einheiten neu in Dienst gestellt oder in Auftrag gegeben, ohne dass vergleichbare Kapazität „am anderen Ende“ abgebaut würde, etwa durch Verschrotten vieler kleinerer Einheiten. Andererseits werden die neuen Schiffe immer größer konzipiert, obwohl sie dann immer weniger Häfen voll abgeladen anlaufen können. Selbst diejenigen Terminals, die solche Riesen abzufertigen vermögen, tun sich zunehmend schwer – wenn es nicht an Fahrwassertiefe oder Wendekreisen hapert, dann doch immer häufiger am landseitigen Zu- und Ablauf-Verkehr; zudem werden auch immer größere Containerbrücken benötigt.

Folglich befahren die neuen Riesen interkontinentale Strecken mit prozentual immer weniger Ladung, um keinesfalls ihren möglichen Tiefgang auszuschöpfen, was ihr Aktionsfeld einschränken würde. Dahinter steckt eine krude Kalkulation: Ein- oder zehntausend TEU mehr oder weniger auf einem großen Schiff mögen sich auf den Stückpreis pro Container auswirken – das funktioniert aber nur, solange die Treibstoffpreise nicht rasant steigen. Eben das aber ist momentan der Fall: Laut Nord-LB sind zwar die Frachtraten aus ihrem Kellerloch von Anfang 2016 herausgeklettert, haben aber seit ihrem verhaltenen Anstieg bis zur Jahreswende 2016 / 17 wieder nachgelassen und schwanken seit Wochen mit wechselndem Ausschlag. Zugleich haben sich jedoch die Treibstoffpreise seit Anfang 2016 mehr als verdoppelt und „fressen“ so die erzielten Frachtratenzuwächse mehr als auf (2).

Seit Anfang Mai 2017 Rekordhalter:

Die „OOCL Hong Kong“, hier in Wilhelmshaven, ist mit einer Kapazität von 21.413 TEU bis auf Weiteres das größte Containerschiff der Welt.

FOTO: Dji77 / WIKIMEDIA COMMONS



Umstrukturierung der globalen Containerschifffahrt										
aktueller Stand *						Stand nach derzeitigen Fusionsplänen *				
Reederei	Marktanteil (%)	Schiffe in Dienst	Transport-Kapazität (Mio. TEU)	Schiffe in Bau bzw. Auftrag	Rang (nach Mio. TEU)	Reederei	Marktanteil (%)	Schiffe in Dienst	Transport-Kapazität (Mio. TEU)	Schiffe in Bau bzw. Auftrag
APM Maersk	16,8	660	3,551	21	1	APM Maersk + HH Süd	19,4	764	4,108	27
MSC	14,7	508	3,107	14	2	MSC	14,7	508	3,107	14
CMA CGM	11,8	489	2,494	15	3	CMA CGM	11,8	489	2,494	15
COSCO	8,5	328	1,810	29	4	COSCO + OOCL	11,6	428	2,471	33
Hapag-Lloyd	7,1	214	1,499	1	5	Hapag-Lloyd	7,1	214	1,499	1
Evergreen	4,9	193	1,046	31	6	NYK + MOL + K Line	6,8	232	1,427	16
OOCL	3,1	100	0,660	4	7	Evergreen	4,9	193	1,046	31
Yang Ming	2,8	97	0,586	5	8	Korean Shipping KSP**	3,2	275	0,681	?
Hamburg Süd	2,6	104	0,557	6	9	Yang Ming	2,8	97	0,586	5
MOL	2,6	78	0,545	2	10	PIL	1,8	137	0,373	13
NYK	2,6	96	0,541	9	11	ZIM	1,7	77	0,368	
PIL	1,8	137	0,373	13	12	Wan Hai Lines	1,1	88	0,230	
ZIM	1,7	77	0,368		13	X-Press Feeders	0,7	100	0,161	
Hyundai M. M.	1,7	60	0,352	2	14	SITC	0,5	73	0,098	6
K Line	1,6	58	0,342	5	15	IRISL Group	0,4	44	0,094	4

Rangliste der 15 größten Reedereien in der globalen Containerschifffahrt:
Die anstehenden Fusionen (rot) führen zu einer Machtkonzentration in der Spitzengruppe, während deutlich kleinere Unternehmen (blau) ans Tabellenende nachrücken

Zusammenstellung: WATERKANT – Quelle: (u. a.) Alphaliner.
 * = die Werte links (gerundet) datieren vom 13. September 2017, auf ihrer Grundlage wurden die Neuwerte rechts (rot) berechnet
 ** = Die südkoreanische Fusion hat 14 Partner, TEU und Schiffe angegeben für zehn davon, der Marktanteil ist geschätzt.

Aber es geht immer auch um Anteile, um „oben oder unten“. Folglich wachsen die Schiffe und mit ihnen ihre Transportkapazität momentan in einem zuvor ungeahnten Tempo. Es dauerte rund 30 Jahre seit Beginn der Containerschifffahrt, bis Mitte der 1990er erstmals die Kapazitätsgrenze von 5000 TEU „geknackt“ wurde. Seither aber geht es geradezu rasant weiter: Innerhalb von nur etwas mehr als zehn Jahren verdreifachte sich die Stellplatzzahl auf rund 15.000 TEU (im September 2006 wurde die „Emma Mærsk“ in Dienst gestellt). Und in diesem Jahr schlägt der Größenwahn geradezu Purzelbäume: Im März übernahm ein neues Schiff der japanischen Mitsui O.S.K. Lines den Spitzenplatz der Größten-Tabelle: Die „MOL Triumph“ war mit 20.170 TEU das erste ULCS, das die 20.000-TEU-Marke „knackte“. Nur wenige Wochen später schickte der dänische Weltmarktführer Mærsk seine neue „Madrid Mærsk“ mit 20.568 TEU auf Jungfernfahrt, um im Folgemonat (Mai 2017) wieder von der Ranglistenspitze verdrängt zu werden: Die neue „OOCL Hong Kong“ befördert bis zu 21.413 TEU.

Kaum waren diese Schiffe in Dienst gestellt, verkündete CMA CGM seine erwähnte Order von neun 22.000-TEU-Schiffen, nunmehr vielleicht gefolgt von MSC. Es wird einige Jahre dauern, bis diese neuen Riesen für die Franzosen und Schweizer über die Meere ziehen – bis dahin dürfte zumindest der „Wettlauf“ um das weltweit größte Containerschiff stagnieren: Die „OOCL Hong Kong“ (und ihre bestellten fünf

Schwesterschiffe) werden ihren erst jüngst-oberten Spitzenplatz wohl bis auf Weiteres behalten.

Weit weniger konstant indes entwickelt sich die Tabelle der weltweit größten Reedereien. Es geht, siehe oben, um Weltmarktanteile, ums Verdrängen. Das Wachstum der einen, man kennt das Gesetz des kapitalistischen Marktes, ist der Tod der anderen. Dabei ist es eher die Ausnahme, dass ein Unternehmen – wie Südkoreas „Hanjin“ im vergangenen Jahr – einfach vom Markt verschwindet. In der Regel werden die Kleineren, die Schwächelnden von Größeren geschluckt oder es kommt zu Fusionen zweier oder mehrerer gesunder Unternehmen mit dem mehr oder weniger deutlich erklärten Ziel, größer zu werden, um andere zu übertrumpfen. Geschäft ist Krieg. Vergleicht man die aktuelle Liste der führenden Containerreedereien mit Tabellen vergangener Jahre, so wird schnell klar, wie da mit harten Bandagen gekämpft wird. Einige Beispiele – ganz ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

- Die niederländische Traditionsreederei „Nedlloyd“ fusionierte erst mit der britischen P&O, bevor Mærsk 2005 den Konzern übernahm.
- Das US-Unternehmen „American President Lines“ (APL) wurde erst an Singapurs „Neptun Orient Lines“ (NOL) verkauft, dann an die französische CMA CGM.
- Hamburgs „Hapag-Lloyd“, selbst eine sehr frühe Fusion (1970) aus der „Hamburg-Amerikanischen Packetfahrt AG“ und Bremens

„Norddeutschem Lloyd“, baute in der jüngeren Vergangenheit seine Marktposition aus zunächst durch Übernahme der Containersparte der chilenischen CSAV und aktuell der kuwaitischen UASC.

– Der chinesische Staatskonzern COSCO wuchs jüngst bereits durch Einverleibung der ebenfalls staatlichen CSCL.

Und dieses Fressen und Gefressenwerden ist noch lange nicht vorbei.

COSCO etwa, um am letztgenannten Beispiel anzuknüpfen, will weiter wachsen und bereitet seit Anfang Juli die Übernahme von Hongkongs OOCL (Orient Overseas Container Line) vor. Gemeinsam mit dem ebenfalls staatlichen Hafenbetreiber „Shanghai International Ports Group“ (SIPG) will COSCO dafür 6,3 Milliarden US-Dollar (umgerechnet 5,7 Milliarden Euro) zahlen. 90 Prozent der OOCL-Anteile übernimmt COSCO, die übrigen zehn Prozent gehen an SIPG.

Üblicherweise müssen derartige Geschäfte von den Kartellbehörden jener Länder genehmigt werden, die von den Reedereien bevorzugt angelaufen werden. Aktuell betrifft dies vor allem die USA: Denn mit Vollzug dieses Zusammenschlusses würde die neue COSCO ihren Marktanteil im transpazifischen Ostasien-Nordamerika-Handel mehr als verdoppeln – auf rund elf Prozent bei den Importen in die USA und auf etwa 8,5 Prozent bei Exporten aus den USA: im aktuellen politischen Kontext mehr als spannend.

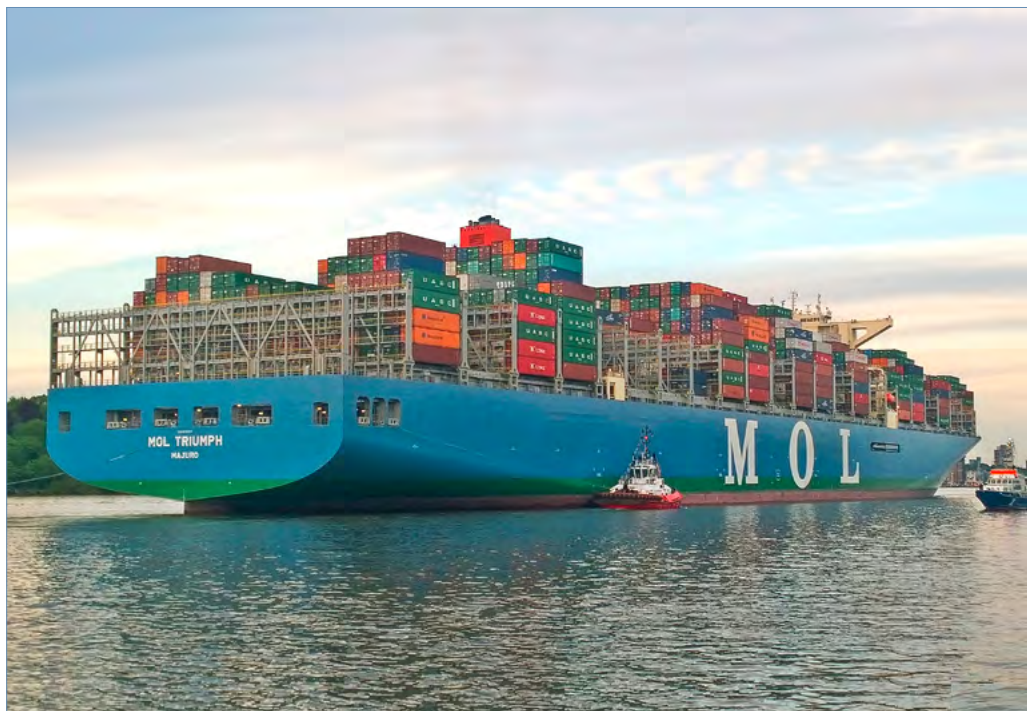
Nur wenige Wochen währte der Triumph der „MOL Triumph“, hier mit Kurs auf Hamburg: Sie „knackte“ zwar als erste die 20.000-TEU-Marke, ihr Rekord wurde aber sogleich von Maersk überboten.

FOTO: BUONASERA / WIKIMEDIA COMMONS

Auch für europäische Verhältnisse ist die Fusion bedeutsam. Nicht ohne Argwohn beobachten Experten schon seit Längerem die Bestrebungen chinesischer Unternehmen, in den logistischen Netzwerken Europas als Anteilseigner und Akteur Fuß zu fassen. Nur beispielhaft sei hier erinnert an das Agieren von „Hutchison Ports“ in Europas größtem Binnenhafen in Duisburg: Das Engagement dient sowohl der engen Verbindung zu den Rotterdamer Häfen, wo Hutchison zwei Terminals betreibt, als auch der Förderung des Anfang 2017 etablierten Prestigeprojekts einer interkontinentalen Schienenverbindung von Südwestchina über Kasachstan bis zum Rhein.

Der multiaktive Hutchison-Konzern, dessen Terminal-Sektion nach eigenen Angaben weltweit 48 Häfen in 25 Ländern betreibt, wird zwar maßgeblich von dem Hongkonger Superreichen Li Ka Shing kontrolliert. Dem allerdings wird nachgesagt, er verdanke sein Vermögen nicht zuletzt seinen Beziehungen zu hohen Funktionären der KP Chinas. Insofern halten Experten es für gerechtfertigt, die maritimen Hutchison-Aktivitäten in einem Atemzug mit dem Agieren volksrepublikanischer Staatskonzerne aufzulisten. Und dazu zählen sowohl die internationalen Hafenaktivitäten von SIPG – ab 2021 managen die Chinesen etwa Ausbau und Betrieb des Hafens von Haifa – als auch das Engagement von COSCO: Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass Griechenland ausgerechnet auf Druck der EU-Finanzdiktatoren diesem Konzern mehrheitlich seinen Hafen Piräus übereignen musste, nachdem COSCO schon etliche andere Terminals entlang der Asien-Europa-Route via Suez ausgebaut und ihren Betrieb übernommen hatte.

Ein anderes Beispiel der jüngeren Vergangenheit soll im kommenden vierten Quartal dieses Jahres seinen Abschluss finden: Ende 2016 überraschte der Bielefelder Mischkonzern Dr. August Oetker KG die Branche mit der Ankündigung, seine traditionsreiche – und relativ gesunde – Reederei „Hamburg Süd“ an den dänischen Weltmarktführer Mærsk verkaufen zu wollen. Wie der Name schon andeutet, ist „Hamburg Süd“ entstanden und stark geworden vor allem im Lateinamerika-Geschäft – ein Feld, auf dem Mærsk bislang eher schwach aufgestellt ist. Insofern wird die Übernahme des deutlich schwächeren Konkurrenten von der Elbe den Dänen einerseits eine geographische Ausweitung ihres Einflusses bringen,



andererseits ihre ohnehin abgehobene Spitzenstellung weiter stärken.

Der ebenfalls in Hamburg ansässige Verband Deutscher Reeder (VDR) hat sogleich darauf hingewiesen, es bräuhete „große zusätzliche gemeinsame Anstrengungen aus Politik und Wirtschaft, um Deutschland als Schifffahrtsstandort dauerhaft im Spitzenfeld zu halten“ – nach einem Aus für „Hamburg Süd“ wäre Hapag-Lloyd die letzte deutsche Containerreederei von nennenswertem Rang in der Weltgrößten-Liste, erst auf Platz 68 folgen die Deutschen Afrika-Linien (DAL). Aber zumindest seitens der Politik war bislang von derartigen Bemühungen nichts zu hören. Allerdings maulten Teile der Hamburg-Süd-Belegschaft, der Verkauf an die Dänen brächte „die deutsche Flagge“ weiter in Gefahr. Ohne die berechtigten Ängste der Beschäftigten kleinzureden: Das ist so nicht haltbar. Die rund 70 Containerschiffe der Oetker-Reederei – Stand Ende 2016 – sind zwar vergleichsweise neu und entsprechend modern, sie fahren aber zu mehr als 50 Prozent unter den Billigflaggen von Liberia, Madeira, Marshall-Inseln und Zypern.

Bleibt noch zu erwähnen, dass sich zu diesen beiden beispielhaft beschriebenen Fusionen aktuell noch zwei weitere gesellen werden:

Schon ab April kommenden Jahres will auch Japan seine Position auf dem Weltmarkt auszubauen versuchen: Die drei Reedereien Nippon Yusen KK (NYK), Mitsui O.S.K. Lines (MOL) und Kawasaki Kisen Kaisha („K“ Line) sollen sich als Gemeinschaftsunternehmen unter dem Namen „Ocean Network Express“ (ONE) einen Platz im oberen Feld der „Top 15“ erobern. Allerdings ist diese Fusion auch ein Rettungsschritt: Unter dem Druck des Preiskampfs in der

Containerschiffahrt rechnen alle drei Unternehmen im laufenden Jahr mit Verlusten im operativen Geschäft. Die geplanten rund drei Milliarden Dollar gemeinsamer Investitionen in den Zusammenschluss sollen jedem der Beteiligten jährlich rund einer Milliarde Dollar einsparen helfen (3).

Und im Sommer dieses Jahres wurde bekannt, dass Südkoreas „Hyundai Merchant Marine“ (HMM) eine Allianz nationaler Reedereien unter dem Namen „Korea Shipping Partnership“ (KSP) vorbereitet. Das Vorhaben wird offiziell von Regierungsseite unterstützt (und mutmaßlich auch subventioniert), denn es verfolgt das erklärte Ziel, nach der Hanjin-Insolvenz mit temporär globalen Folgen das weltweite Vertrauen in die südkoreanische Linienschiffahrt wiederherzustellen (4). Insgesamt 14 Reedereien sind an dem Deal beteiligt, HMM ist die größte (Platz 14 der „Top 15“), nur eine weitere (KMTC) verfügt über eine sechsstellige Flottenkapazität (TEU), neun rangieren am hinteren Ende aller Tabellen mit Kapazitäten von weniger als 30.000 TEU. Dennoch wird die Summe aller 14 Partner das neue Unternehmen KSP auf einen Schlag wenigstens ins Mittelfeld der „Top 15“ katapultieren.

Seit mehr als 15 Jahren stehen die Platzhirschen Mærsk (Dänemark), MSC (Schweiz) und CMA CGM (Frankreich) unangefochten an der Spitze dieser Top-Liste. Nur auf den Plätzen hinter ihnen konnten, siehe oben, Pleiten oder Fusionen Veränderungen bewirken. Damit ist in gewisser Weise vielleicht bald Schluss. Es ist zwar nicht absehbar, dass irgend jemand Mærsk's Weltmarktführung ernsthaft angreifen könnte – die Dänen haben gerade für

knapp 7,5 Milliarden US-Dollar ihre Ölsparte Mærsk Oil an den französischen Total-Konzern verkauft, um sich von dem Erlös stärker auf schwächelnde Containergeschäft konzentrieren zu können. Auch MSC wäre auf Platz 2 nur angreifbar, wenn die Verfolger CMA CGM oder COSCO wesentliche weitere Übernahmen vermelden könnten: Die aktuell gehandelten Neubestellungen der Schweizer dürften deren Platz eher festigen. Anders sieht es schon für die Franzosen aus: Die COSCO-OOCL-Fusion bringt die Chinesen in eine für CMA CGM aus Marseille bedrohliche Position. Dahinter rangiert zwar derzeit mit Hapag-Lloyd die, wie erwähnt, letzte deutsche im Spitzenfeld vertretene Reederei: Die Neusortierung der Japaner und Südkoreaner auf den weiteren Plätzen erhöht jedoch den Druck für die Hamburger ebenso wie die Pläne von Taiwans „Evergreen“: Unter deren 31 offenen Bestellungen sollen nämlich 13 Einheiten der 20.170-TEU-Kategorie à la „MOL Triumph“ sein (5), Auslieferung bis Ende 2019. Das könnte in Verbindung mit den übrigen kommenden „Evergreen“-Schiffen an Hapag-Lloyds Platz 5 der Weltrangliste kratzen.

Das alles aber ist nur Statistik und damit die halbe Wahrheit – die andere Hälfte generiert sich aus den seit Jahren in wechselnder Zusammensetzung operierenden so genannten „Allianzen“: Das sind kartell-ähnliche Absprachen zwischen verschiedenen Linien-Reedereien zur effektiveren Gestaltung ihrer Verkehre zwischen bestimmten Häfen. Da werden verbindliche Fahrpläne festgelegt, nach denen Schiffe der beteiligten Konzerne termingerecht bestimmte Häfen anlaufen. Es entsteht ein Netzwerk, das den Partnern eine bessere Kapazitätsauslastung beschert und damit ihre Investitionsanforderungen senkt. Zugleich erreicht man so eine höhere Frequenz und kürzere Transitzeiten zwischen den ausgewählten Häfen, ferner gibt es Kostenvorteile durch gemeinsame Nutzung von Terminals. Und schließlich wird durch die gemeinschaftliche Verdichtung des Netzwerks erreicht, dass andere Reedereien abgeschreckt werden, dieselbe Verbindung zu bedienen. Übrigens zählen die momentan kritischen Frachtraten nicht zum gemeinschaftlichen Element: Zumindest offiziell handelt jede Reederei einer Allianz für ihre Schiffe eigene Preise aus. Nicht zuletzt deshalb unterliegen derartige Linien-Allianzen immer auch der Kartell-Aufsicht der angelaufenen Hafenstaaten.

Solche Allianzen sind indes eine Entwicklung, die erst vor rund 20 Jahren begonnen hat. Zuvor hatten sämtliche großen Reedereien – mehr als 30 – weitgehend unabhängig agiert, erst Ende der 1990er führte härter werdender Wettbewerb zu ersten Zusammenschlüssen. Anfang des Jahrtausends gab es zwar vier



globale Allianzen, aber kaum mehr als 20 große Akteure. Ringen um Noch vor 25 Jahren agierten die rund 30 größten Reedereien unabhängig im Markt, bevor im Ringen um Marktanteile bis Ende der 90er Jahre verstärkt Kooperationen eingegangen wurden. Existierten 1992 noch keine größeren Zusammenschlüsse, so gab es knapp zehn Jahre später bereits vier Allianzen, aber nur noch rund 20 große Reedereien (6). 2005 befuhren drei Allianzen aus insgesamt zehn Reedereien sowie zehn Einzelunternehmen die Routen der wichtigsten globalen Verbindung, Fernost-Europa, mit Schiffen von durchschnittlich 8500 TEU.

Aktuell fahren nur noch drei Allianzen aus elf Reedereien, die – siehe oben – mit immer größeren Einheiten unterwegs sind. Spitzenreiter sind auch hier die Dänen und die Schweizer: Mærsk und MSC bilden die Allianz „2 M“, nachdem ein geplanter Dreier-Bund mit CMA CGM kartellrechtlich gescheitert war. An zweiter Stelle folgt die „Ocean Alliance“, die CMA CGM mit den (noch) konkurrierenden Chinesen von COSCO und OOCL sowie – ausgerechnet – der taiwanesischen Evergreen-Reederei formiert hat. Und schließlich ist da noch „The Alliance“, ein Verbund von Hapag-Lloyd mit den drei demnächst fusionierenden Japanern NYK, MOL und „K“ Line sowie der taiwanesischen Yang Ming.

Aber vermutlich wird kein Experte bereit sein, einen Eid auf den Bestand dieser Bündnisse zu schwören. Schließlich hat es seit dem Jahrtausendwechsel knapp ein Dutzend Änderungen in und zwischen den jeweils aktiven Allianzen gegeben – und niemand kann abschätzen, ob die anstehenden Reederei-Fusionen nicht weitere, neue Bündnisse hervorbringen. Sicher ist nur: Der Grad der Konzentration nimmt drastisch zu. Allein in diesem Jahr haben sich innerhalb weniger Monate die Verhältnisse an der

Die „Rio Madeira“ gehört zu den vielen Schiffen von „Hamburg Süd“, die unter Billigflagge fahren: Was immer der Reederei-Verkauf an Mærsk für Folgen hat – mit „Erhalt deutsche Flagge“ hat das nichts zu tun.

Foto: WATERKANT

Marktspitze rasant verändert: Anfang Mai stellten die damaligen „Top 15“ mit 3101 Schiffen und 16,996 Millionen TEU Kapazität rund vier Fünftel der globalen Containerschiffahrt – 20 Wochen später sind fast dieselben Reedereien mit 3199 Schiffen und 17,831 Millionen TEU Kapazität im Geschäft. Aber schon in Kürze werden allein durch die derzeit bekannten Fusionen die dann neuen „Top 15“ mindestens 3719 Schiffe und 18,743 Millionen TEU Kapazität stellen (7) – aber unter den ersten zehn wird die Konzentration erheblich zugenommen haben: Die Oligopole wachsen in rasantem Tempo – und mit der zunehmenden Marktmacht der großen Reedereien wird es für Häfen wie Hafenstaaten immer schwieriger, der Schifffahrt die Grenzen zu setzen, die soziale, ökologische und fiskalische Für- und Vorsorge erfordern. ◀

ANMERKUNGEN:

1. Norddeutsche Landesbank: Shipping Compact, Juli 2017; https://kurzlink.de/nord-lb_2017-07
2. Norddeutsche Landesbank: Shipping Compact, August 2017; https://kurzlink.de/nord-lb_2017-08
3. https://kurzlink.de/mcfd_2017-06
4. https://kurzlink.de/scd_2017-08-10
5. https://kurzlink.de/nikk_2017-06-10
6. Ernst Russ AG, Quartalsletter 2 / 2017; https://kurzlink.de/eruss_2017-q2
7. das letzte sind Schätzungen (siehe Tabelle), weil der neue KSP-Verbund nicht in allen Teilen erfasst werden konnte.