

Frisches Kapital für deutsche Reeder

*Befragung von
98 Entscheidern in
deutschen Hochsee-
reedereien zur Wirtschafts-
lage und zur Entwicklung
der Märkte.*

Juli 2015



Frisches Kapital für deutsche Reeder

*Befragung von
98 Entscheidern in
deutschen Hochsee-
reedereien zur Wirtschafts-
lage und zur Entwicklung
der Märkte.*

Juli 2015



Frisches Kapital für deutsche Reeder

Herausgegeben von der PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC)

Von Claus Brandt

Konzeption und Auswertung der Befragung von Dr. Yvonne Fritzsche-Sterr, Hamburg

Durchführung der Befragung von teleResearch GmbH Mannheim

Juli 2015, 40 Seiten, 35 Abbildungen, Softcover

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Medien sind ohne Zustimmung des Herausgebers nicht gestattet.

Die Inhalte dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Sie entsprechen dem Kenntnisstand der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die in der Publikation angegebenen Quellen zurück oder wenden sich an die genannten Ansprechpartner. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder. In den Grafiken kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

Vorwort

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich 2015 für die deutschen Reedereien nur unwesentlich verbessert. Die Auslastung der deutschen Hochseeflotten hat sich zwar erhöht, aber die Raten sind weiterhin auf einem unbefriedigenden Niveau. Zuversicht und Hoffnung auf Wachstum prägen die Einstellung der Reeder in 2015. Doch inwieweit sich die Pläne aufgrund schwieriger Finanzierungsbedingungen umsetzen lassen, weckt Zweifel.

Die Reeder versuchen, Ihre Wettbewerbssituation kostenmäßig positiv zu beeinflussen und denken in verstärktem Maße darüber nach, wie Kostenvorteile durch Verlagerung von Aktivitäten ins Ausland erzielt werden können. Um Wachstumspläne realisieren zu können, denken in 2015 mehr deutsche Reeder darüber nach, wie Investitionen durch ausländische Kapitalgeber dargestellt werden können. Die in den Vorjahren noch vorherrschende Zurückhaltung weicht zunehmend.

Wesentliche Voraussetzung um für ausländische Kapitalgeber interessant zu sein, ist die konsequente Ausrichtung des eigenen Reportings auf die Bedürfnisse der Kapitalgeber. Hierzu sind in den Schifffahrtsunternehmen weitere Anstrengungen erforderlich.

Abschließend danke ich ganz herzlich den Vorstandmitgliedern, Geschäftsführern und Prokuristen, die sich die Zeit für die Interviews genommen und Einblicke in ihre Unternehmen gewährt haben.

Ihnen wünsche ich eine spannende und aufschlussreiche Lektüre.

Claus Brandt

Leiter des Maritimen Kompetenzzentrums PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	7
A Zusammenfassung	9
B Geringere Intensität bei der Konsolidierung in der deutschen Schifffahrtsindustrie	12
C Erlössituation und Beschäftigungsprognose	19
D Institutionelle Anleger im maritimen Sektor	24
E Alternativen zum deutschen Standort?	27
F Flüchtlinge im Mittelmeer	30
G Vorgehensweise und Stichprobenbeschreibung	32
Ihr Ansprechpartner	37

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Anteil der Schiffe ohne Beschäftigung	12
Abb. 2	Durchgeführte Konsolidierungsmaßnahmen in den Unternehmen.....	13
Abb. 3	Geplante (weitere) Konsolidierungsmaßnahmen.....	14
Abb. 4	Geplante unternehmensstrategische Maßnahmen.....	15
Abb. 5	Schiffskäufe in den letzten zwölf Monaten.....	16
Abb. 6	Freiwillige Nutzung von alternativen Energieangeboten	17
Abb. 7	Einschätzung zur Marktentwicklung: Flottenerweiterungen	17
Abb. 8	Geplante Schiffskäufe in den nächsten zwölf Monaten	18
Abb. 9	Entwicklungsprognose für die kommenden zwölf Monate	19
Abb. 10	Beschäftigungsprognose für die kommenden zwölf Monate	20
Abb. 11	Arbeitsplatzprognose für die kommenden zwölf Monate	21
Abb. 12	Einschätzung zur Marktentwicklung: Fachkräftemangel.....	21
Abb. 13	Erwartete Entwicklung der allgemeinen Charraten	22
Abb. 14	Erwartete Entwicklung der Frachtraten.....	23
Abb. 15	Einschätzungen zur Marktentwicklung bei Finanzierungen	24
Abb. 16	Kontakte zu institutionellen Anlegern	24
Abb. 17	Erhalt finanzieller Mittel von institutionellen Anlegern.....	25
Abb. 18	Offenheit für Finanzierungen durch institutionelle Anleger	26
Abb. 19	Vermutete Gründe, warum Kredite institutioneller Anleger in Reedereien noch nicht so verbreitet genutzt werden	26
Abb. 20	Verankerung der Schifffahrtsunternehmen am Standort Deutschland	27
Abb. 21	Deutsche versus ausländische Reedereien: Zuschreibung, wer die Krise besser bewältigen kann	27
Abb. 22	Wahrgenommene Wettbewerbsnachteile der deutschen Reeder gegenüber ihren Kollegen im Ausland.....	28

Abb. 23	Alternativstandorte aus Sicht deutscher Schifffahrtsunternehmen.....	29
Abb. 24	Befahren Ihre Schiffe die betreffenden Seegebiete im Mittelmeer?.....	30
Abb. 25	Hat eine Ihrer Besatzungen dort schon Flüchtlinge gerettet?	30
Abb. 26	Psychische Belastungen der Crews.....	31
Abb. 27	Die Belastung der maritimen Wirtschaft durch die Flüchtlingskatastrophe im Mittelmeer in den nächsten zwölf Monaten	31
Abb. 28	Befragte Zielpersonen in den Unternehmen.....	33
Abb. 29	Mitarbeiter des Unternehmens an Land und auf See	33
Abb. 30	Anzahl der betreuten fremden und eigenen Schiffe in der Flotte der befragten Reedereien.....	34
Abb. 31	Tonnage in BRZ	34
Abb. 32	Befragte Schifffahrtsunternehmen	35
Abb. 33	Tätigkeitsbereiche der Unternehmen	35
Abb. 34	Tätigkeitsschwerpunkt der Unternehmen	36
Abb. 35	Vorjahresumsatz der Unternehmensgruppe.....	36

A Zusammenfassung

Bessere Auslastung der Schiffe und das Prinzip Hoffnung

Die deutschen Reeder¹ haben sich auf die veränderten Rahmenbedingungen eingestellt. Jetzt hoffen sie mehrheitlich auf Wachstum. Ihre Schiffe sind besser ausgelastet als in den drei Vorjahren: Aktuell haben neun von zehn Reedereien wieder alle ihre Schiffe unter Beschäftigung. Die Erwartungen hinsichtlich der Erlöse bei den Frachtraten sind leicht rückläufig, doch hinsichtlich der allgemeinen Charraten geht die Mehrheit aktuell von einer Steigerung aus. Die Investitionszurückhaltung der vergangenen Jahre lässt jetzt spürbar nach. In den kommenden zwölf Monaten soll die Investitionstätigkeit nach den aktuellen Angaben aus den Reedereien mehr Fahrt aufnehmen. So erklären aktuell zwei von drei Unternehmen, dass sie Investitionen tätigen wollen; in den beiden Vergleichszeiträumen davor gab dies nicht einmal jede zweite Reederei zu Protokoll.

Was so positiv klingt, dürfte einerseits Marktberreinigungseffekte abbilden und andererseits auf die massiven Konsolidierungsmaßnahmen und Umstrukturierungen der letzten Jahre zurückzuführen sein. So waren etwa die personellen Konsolidierungsmaßnahmen im Vorjahr auf ihrem bislang höchsten Niveau angekommen: Jede dritte Reederei hatte Personal reduziert und Mitarbeiter entlassen. Der Höhepunkt des Stellenabbaus scheint nun überschritten. Doch auch heute glaubt trotz der verbreiteten Wachstumserwartung nur knapp jede dritte Führungskraft wieder an einen Beschäftigungszuwachs in der deutschen maritimen Wirtschaft.

Die Umstrukturierung der Flotten war im letzten Jahr bereits in vollem Gange. Bei den meisten Reedereien ist zwar mittelfristig an Flottenerweiterungen nicht zu denken, aber der massive Umbau der Flotten hält an. 42% der Unternehmen haben in den letzten zwölf Monaten Gebrauchtschiffe gekauft oder Neubestellungen aufgegeben, das entspricht dem Vorjahresniveau. Schiffsverkäufe hatten in den Vorjahren einen enormen Bedeutungszuwachs erlangt, aber inzwischen scheint der Höhepunkt überschritten zu sein: Im Vergleichszeitraum 2013/14 hatten 62% der Unternehmen mindestens eines ihrer Schiffe verkauft, 2014/15 wurden in 51% der Reedereien Schiffe verkauft. Aktuell sieht nur noch knapp jedes zweite Schiffahrtsunternehmen Verkäufe in den kommenden zwölf Monaten vor.

Einstieg institutioneller Kreditgeber aus dem Ausland

Mehrheitlich herrscht Konsens darüber, dass die Finanzierungsvolumina durch die Banken weiter abnehmen werden, und vor allem darüber, dass ausländische Kapitalgeber als Finanziers in der deutschen Schiffahrtsindustrie mittelfristig an Bedeutung gewinnen werden. So überrascht es nicht, dass auf der Suche nach potenziellen Kreditgebern auch institutionelle Anleger aus dem In- und Ausland mehr und mehr ins Visier der Reedereien geraten.

¹ Wir bitten um Ihr Verständnis, dass wir zur besseren Lesbarkeit des Textes für Personenbezeichnungen das generische Maskulinum verwendet haben. Diese Form schließt alle Personen gleichermaßen ein.

Knapp zwei von drei befragten Unternehmen lassen verlauten, dass im Unternehmen derzeit daran gearbeitet werde, „für institutionelle Anleger wie Fonds, Versicherungen oder Versorgungswerke attraktiver“ zu werden. Die Mehrheit der Reedereien hat bereits Gespräche mit institutionellen Anlegern geführt. Grundsätzlich gingen die Initiativen zu diesen Gesprächen von beiden Seiten aus, die Reedereien haben aber in den letzten zwölf Monaten wesentlich häufiger selbst Kontakt zu institutionellen Anlegern gesucht, als dass sie von institutionellen Anlegern angesprochen worden sind.

Aufs Ganze gesehen hat knapp jedes vierte deutsche Schifffahrtsunternehmen schon einmal Finanzmittel von Versicherungen, Fonds, Versorgungswerken oder anderen institutionellen Investoren erhalten. Obwohl anfangs kritisch beäugt, ist nun auch internationalen Finanziers ein erster Einstieg in den deutschen maritimen Sektor gelungen. Grundsätzlich offen für zukünftige Finanzierungspartnerschaften mit deutschen oder ausländischen institutionellen Anlegern zeigen sich 28% der befragten Entscheider in den Schifffahrtsunternehmen.

(Noch) verankert am Standort Deutschland

Die Frage nach der Zukunftsfähigkeit des Standortes Deutschland ist eng damit verknüpft, inwiefern Entscheidungsträger Chancen sehen, die Krise auf dem Schifffahrtsmarkt zu bewältigen. Bereits in unserer letzten, 2014 erschienenen Vorläuferstudie wurde deutlich, dass Deutschland als Gesamtstandort für die Reedereien nicht mehr zwingend und uneingeschränkt für alle Entscheider gesetzt ist und dass besonders die Funktion der Mitarbeiterrekrutierung und der Einsatzplanung von Schiffsbesatzungen Gefahr läuft, ins Ausland verlagert zu werden. Die deutsche Reederschaft ist noch relativ stark am Standort verankert, momentan steht es für die knappe Mehrheit vollkommen außer Diskussion, dass Deutschland der Gesamtstandort für die Reedereien bleibt. Doch in immerhin jedem fünften Unternehmen wird erwogen, einzelne Aufgaben ins Ausland zu verlagern und auf Vergünstigungen bei der Tonnagesteuer zu verzichten. In einem ebenso hohen Anteil von Reedereien geben die Führungskräfte an, dass Auslagerungen sogar bereits erfolgt seien.

Wenn die befragten Führungskräfte ihre Situation mit der ihrer Kollegen im Ausland vergleichen, so kommen zwei von drei Entscheidungsträgern zu dem Schluss, dass ausländische Reedereien die Krise auf dem Schifffahrtsmarkt besser bewältigen können als die deutschen. In den Begründungen, warum die Krise in Deutschland vielleicht schwerer als in anderen Ländern zu bewältigen sein könnte, spielt vor allem der bürokratische Aufwand in Deutschland eine Rolle. Ebenso wird in anderen Ländern mehrheitlich ein besserer Zugang zum Kapitalmarkt als in Deutschland unterstellt (61%) sowie eine im Vergleich zum Ausland geringere staatliche Unterstützung für Schifffahrtsbetriebe in Deutschland (66%). Die meisten Reeder würde es nach Singapur oder nach Zypern ziehen, wenn sie denn den deutschen Standort für ihre Reedereiaktivitäten verlassen würden. Als Alternative zu Deutschland kommen vor allem die Standorte infrage, die über probate Strukturen verfügen, wo man bereits Erfahrungen gesammelt hat, wo bereits ein hinreichendes infrastrukturelles Umfeld gegeben ist, über das sofort verfügt werden kann.

Flüchtlinge im Mittelmeer – deutsche Reeder retten

Die Flüchtlingssituation im Mittelmeer hat neben dem entsetzlichen existenziellen Ausmaß für die Flüchtlinge und deren Familien auch deutliche Auswirkungen auf die Reedereien, deren Schiffe die betreffenden Seegebiete im Mittelmeer befahren – und das tut immerhin jede zweite Reederei. Vier von zehn Führungskräften aus der deutschen maritimen Wirtschaft erklären, dass eine ihrer Besatzungen dort auch schon Flüchtlinge gerettet hat (43%). So wird die Flüchtlingssituation mit ihren schlimmen menschlichen Tragödien und der selbstverständlichen Pflicht zur Rettung von Menschen in Seenot auch für die Reedereien und die Schiffsbesatzungen mehr und mehr zu einem Problem. Mannschaften sind weder für Rettungseinsätze in einem derartigen Umfang geschult noch auf die Aufnahme notleidender Menschen in diesem Ausmaß auf ihren Schiffen vorbereitet. Drei von vier Führungskräften gehen in ihren Einschätzungen davon aus, dass die außergewöhnlichen psychischen Belastungen, denen die Kapitäne und Besatzungen auf den Mittelmeerrouten durch das Flüchtlingsdrama ausgesetzt sind, ein großes oder sogar sehr großes Problem darstellen.

85% der Führungskräfte gehen davon aus, dass sich die Belastung der maritimen Wirtschaft durch die Flüchtlinge in den nächsten zwölf Monaten nicht verringern wird: Vier von zehn erwarten sogar noch eine Zuspitzung der Probleme und verstärkte Belastungen.

Vorgehensweise bei der Befragung

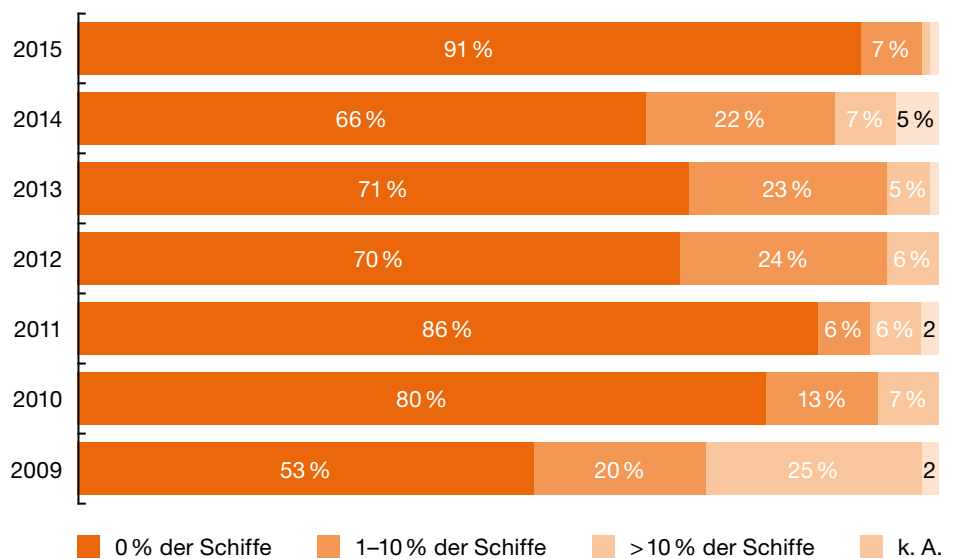
Die telefonische Befragung von Topentscheidern in deutschen Hochseereedereien schreibt Ergebnisse aus den früheren Befragungen fort und soll wieder ein aktuelles Stimmungsbild zur aktuellen wirtschaftlichen Lage und zur vermuteten Entwicklung der Märkte erheben. In diesem Jahr stellen institutionelle Kapitalgeber wie Fonds, Versicherungen oder Versorgungswerke sowie Flüchtlinge im Mittelmeer neue eigene Themenschwerpunkte dar. Die Befragung wurde methodengleich zu der Erst- und den Folgebefragungen in den Jahren 2009 bis 2014 angelegt. Die 98 CATI-Interviews wurden vom 11. Mai bis einschließlich 1. Juli 2015 von einem unabhängigen Marktforschungsinstitut durchgeführt, das den Datenschutz garantiert und die Anonymität der Befragten sicherstellt. Sofern in den Ergebnisgrafiken keine expliziten Fallzahlen angegeben sind, bezieht sich die Darstellung immer auf das Stichprobentotal (jeweils 101 Hochseereedereien in den Jahren 2009, 2010 und 2012, jeweils 100 in den Jahren 2011 und 2013, 104 im Jahr 2014 sowie 98 in der aktuellen Befragung 2015).

B Geringere Intensität bei der Konsolidierung in der deutschen Schifffahrtsindustrie

Gestiegene Auslastung der Schiffe

Die Um- und Rückbauprozesse in der deutschen maritimen Wirtschaft halten bis heute unablässig an. Inzwischen scheinen jedoch immerhin die Auslastungsprobleme spürbar zurückgegangen zu sein: Im vergangenen Jahr noch war aus den Angaben der Reeder zu folgern, dass ungefähr jedes dritte Unternehmen noch Schiffe ohne Aufträge unterhielt. Heute geben wieder neun von zehn Reedereien an, dass alle ihre Schiffe ausgelastet sind. Das dürfte in einem engen Zusammenhang mit der in den Vorläuferstudien dargestellten allgemeinen Schrumpfung und Konsolidierung der Industrie in den letzten sechs, sieben Jahren nach Ausbruch der internationalen Wirtschafts- und Finanzkrise stehen. Es ist anzunehmen, dass sich in den aktuellen Befragungsergebnissen ein Marktberäinigungseffekt abbildet: Wenn vornehmlich die Starken im Markt überlebt haben und eine Reihe schwächerer Firmen aus dem Markt ausgeschieden ist, zieht das tendenziell die Ergebnisse zu den ökonomischen Eckdaten nach oben.

Abb. 1 Anteil der Schiffe ohne Beschäftigung

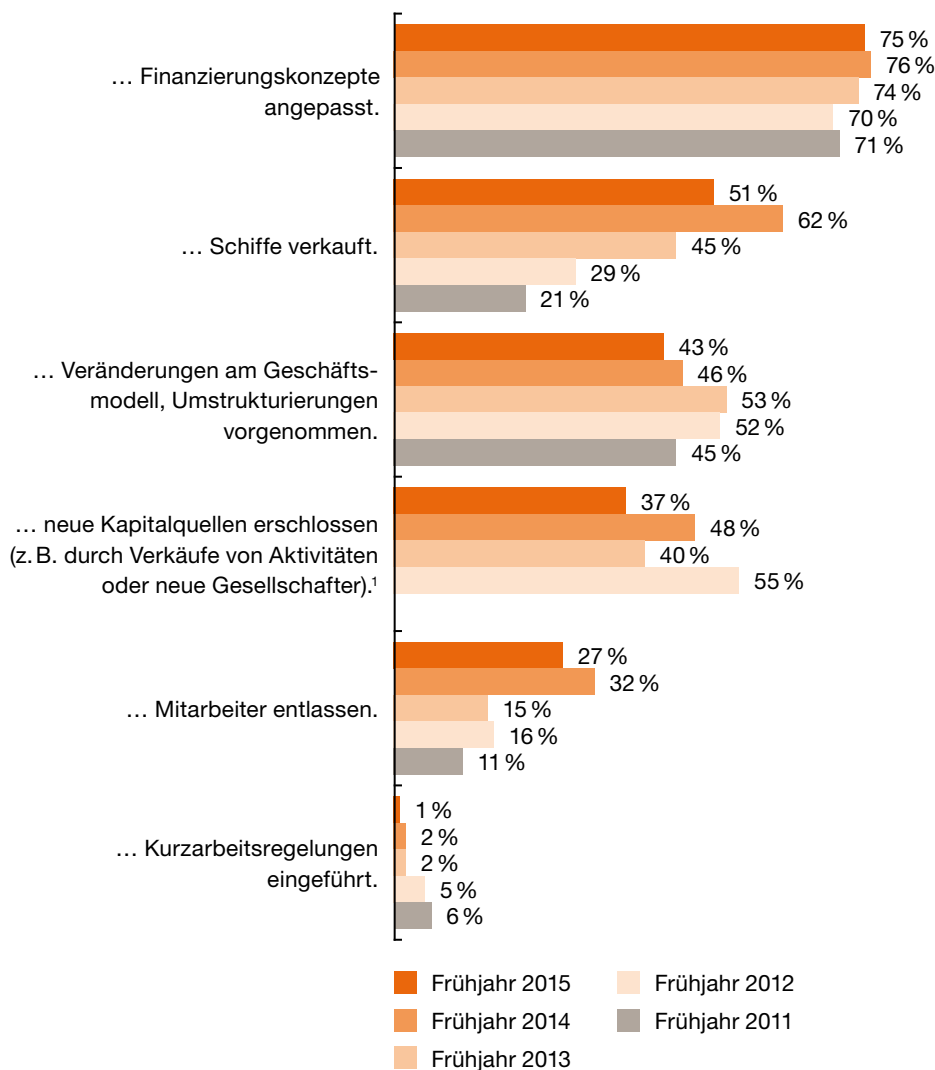


Weniger Schiffverkäufe und weniger intensive Konsolidierung

Die rückläufigen Auslastungsprobleme finden ihren Ausdruck auch darin, dass es aktuell weniger Schiffverkäufe gab und dass im Personalbereich nicht ganz so stark konsolidiert werden musste wie im Vergleichszeitraum davor. Denn 2014 waren die personellen Konsolidierungsmaßnahmen auf ihrem bislang höchsten Niveau angekommen: Jede dritte Reederei hatte 2013/14 Personal abgebaut und Mitarbeiter entlassen. Heute gilt das noch für gut jede vierte Reederei. Und Kurzarbeitsregelungen sind in der maritimen Wirtschaft ohnehin seit mehreren Jahren kein Instrument der Personalführung mehr.

Abb. 2 Durchgeführte Konsolidierungsmaßnahmen in den Unternehmen

Die Firmen haben in den letzten zwölf Monaten ...



¹ Diese Information wurde erstmals 2012 erhoben.

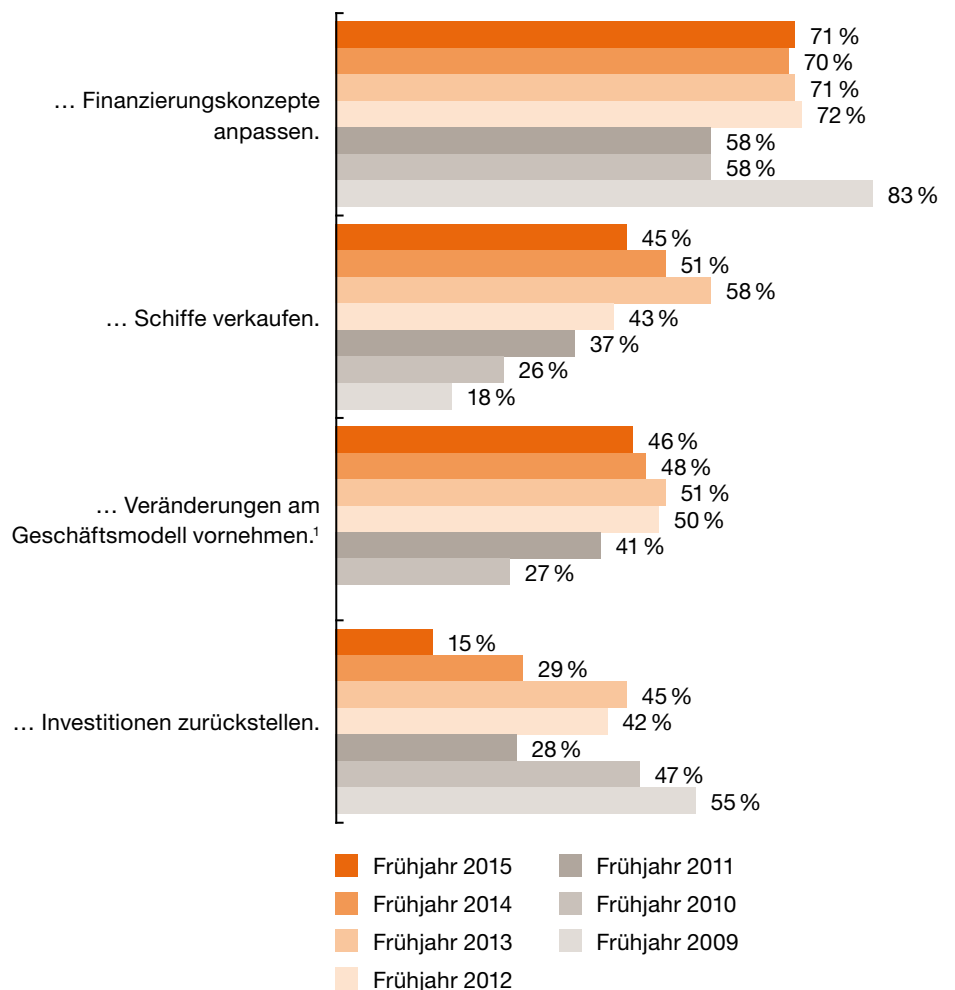
Die Konsolidierungsmaßnahmen in der Industrie halten zwar weiter an, aber verglichen zu den Vorjahren werden sie in vermindertem Umfang durchgeführt. Das spiegelt sich auch in den Projektionen wider.

Lediglich die Anpassung von Finanzierungskonzepten erhält unvermindert ihre hohe Bedeutung im Maßnahmenset für die kommenden zwölf Monate. Besonders augenfällig wird indes, dass die Zurückstellung von Investitionen in den aktuellen Projektionen eine deutlich geringere Rolle spielt als in den Vorjahren (siehe Abbildung 3). Vielmehr geben heute 66% der Unternehmen an, in den kommenden zwölf Monaten Investitionen tätigen zu wollen, das liegt deutlich über dem Niveau der beiden Vorjahre (siehe Abbildung 4).

Auch Schiffskäufe werden mindestens auf dem gleichen Niveau wie im Vergleichszeitraum vor zwölf Monaten vorgesehen.

Abb. 3 Geplante (weitere) Konsolidierungsmaßnahmen

Vergleich der Projektionen im Juni 2009–2015:
Wir werden voraussichtlich in den nächsten 12 Monaten ...

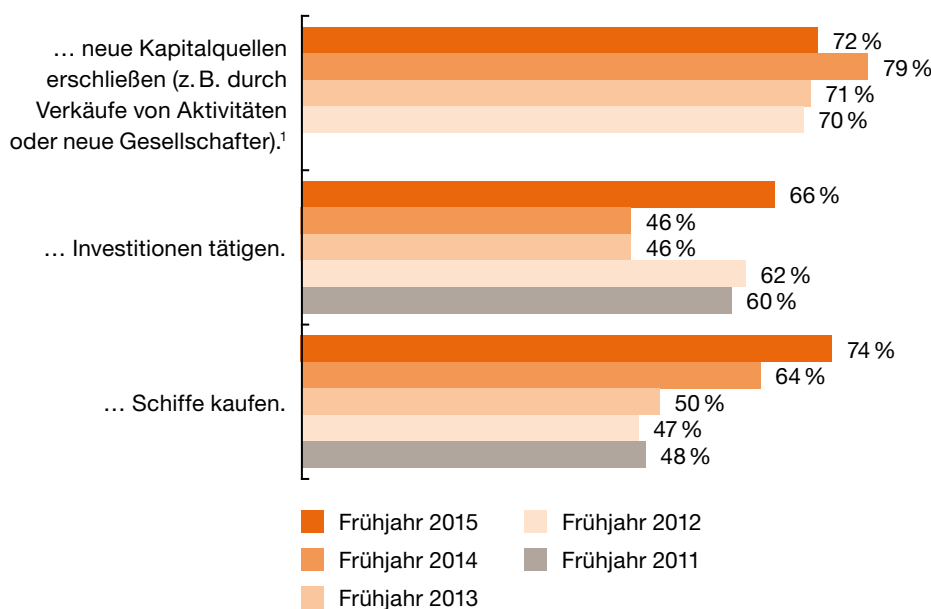


¹ Diese Information wurde erstmals 2010 erhoben.

Abb. 4 Geplante unternehmensstrategische Maßnahmen

Vergleich der Projektionen 2011–2015:

Wir werden voraussichtlich in den nächsten zwölf Monaten ...



¹ Diese Information wurde erstmals 2012 erhoben.

Anhaltender Umbau der Flotten

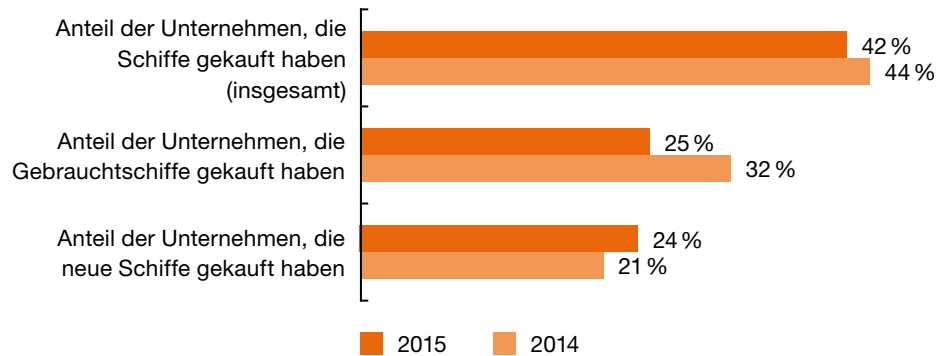
Die Umstrukturierungen betreffen nicht nur die Industrie in ihren betriebswirtschaftlichen Strukturen, sondern konkret die einzelnen Flotten. Vielfach angestrebt werden strategisch besser durchdachte Betriebsstrukturen und Flottenzusammensetzungen. So dient(e) die Erschließung neuer Kapitalquellen nicht zuletzt dem Schiffskauf.

Den Höhepunkt im Bereich der Schiffsverkäufe hatten die deutschen Reedereien im Vergleichszeitraum 2013/14 erreicht (siehe Abbildung 2). Auch die Projektionen zu den geplanten Schiffsverkäufen in den nächsten zwölf Monaten sind entsprechend rückläufig (siehe Abbildung 3). Mittlerweile scheint der Aufwärtstrend bei Schiffsverkäufen also gestoppt zu sein: Hatten 2014 noch 62% der Reedereien für die vorangegangenen zwölf Monate Schiffsverkäufe angegeben (in der Projektion 2013 waren es für diesen Zeitraum 58%), so gibt dies aktuell mit 52% nur noch gut jede zweite Reederei zu Protokoll (Projektion 2014 für diesen Zeitraum: 51 %).

Die Industrie empfand sich im letzten Jahr noch sehr viel stärker als heute inmitten von Schrumpfungs- und Konzentrationsprozessen. So war auch die Verschrottung von Schiffen oder deren Verkauf zur Verschrottung in den letzten Jahren in vielen Unternehmen zu einem größeren Thema geworden. Bereits in der Vorläuferstudie ist beschrieben worden, dass neben den fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten für die Schiffe ein hoher Treibstoffverbrauch und zu hohe Kosten für entsprechende Umbauten ein wesentliches Argument bei den Entscheidungen für eine Verschrottung darstellen. In den beiden Vorjahren gab jeweils etwa jede fünfte Reederei zu Protokoll, dass sie in den nächsten zwölf Monaten voraussichtlich Schiffe aus ihrer Flotte verschrotten oder zum Verschrotten verkaufen würde. Dieser Anteil hat sich in der aktuellen Befragung jedoch nun halbiert.

Der Umbau der Flotten war bereits vor einem Jahr in vollem Gange. Man hat sich jedoch nicht nur massiver als heute von alten Schiffen getrennt, sondern auch wieder neue angeschafft. 44% der Reedereien hatten im Vergleichszeitraum 2013/14 tatsächlich auch neue oder gebrauchte Schiffe zugekauft. Die Projektionen im Jahr 2013 zu den geplanten Schiffskäufen für den Zeitraum 2013/14 hatten mit 50% nur ganz leicht über dem dann im Rückblick tatsächlich berichteten Niveau gelegen (siehe Abbildung 4).

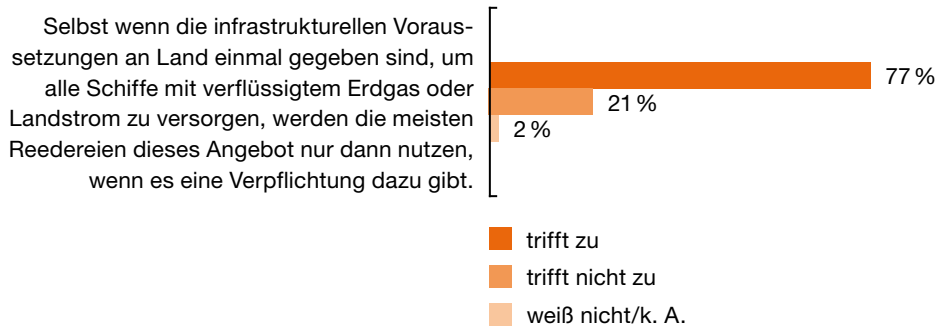
Abb. 5 Schiffskäufe in den letzten zwölf Monaten



Vor einem Jahr hatte man viel vor. Die deutschen Reedereien ließen erkennen, dass sie ihre Flotten umbauen und strategisch auf Vordermann bringen wollen. Knapp zwei von drei Unternehmen (64%) gaben damals an, sie würden für die kommenden zwölf Monate Schiffskäufe planen. Tatsächlich ist das Niveau bei Schiffskäufen zum Vorjahres-Vergleichszeitraum mit 42% weitestgehend konstant geblieben. 24% der Reeder haben im letzten Jahr neue Schiffe bestellt, 25% geben zudem an, dass sie in den letzten zwölf Monaten Gebrauchtschiffe erworben haben. Von den insgesamt 41 der befragten 98 Reedereien, die Schiffe kauften, haben 23 Unternehmen Neubestellungen aufgegeben, 24 Reedereien haben Gebrauchtschiffe gekauft. In sechs Unternehmen wurden sowohl neue Schiffe geordert als auch gebrauchte Schiffe gekauft.

Bereits im Vorjahr war deutlich geworden, dass ein Großteil der geplanten Investitionen zum Ziel hat, die Energieeffizienz der Schiffe zu erhöhen, um diese künftig kostengünstiger betreiben zu können. Neben der Energieeffizienz wurde von den Reedereien als Investitionsschwerpunkt auch der Bereich der IT, Kommunikationstechnologie und Softwareentwicklung in den Blick genommen. Alternative Energieangebote indes, etwa Landstrom oder verflüssigtes Erdgas, spielen in den Szenarien der Reeder eine untergeordnete Rolle. Unverändert gehen vier von fünf Reedern davon aus, dass diesbezügliche Angebote an Land mehrheitlich nur genutzt würden, wenn es eine Verpflichtung dazu gäbe. Dieser Wert entspricht exakt dem Vorjahresniveau.

Abb. 6 Freiwillige Nutzung von alternativen Energieangeboten

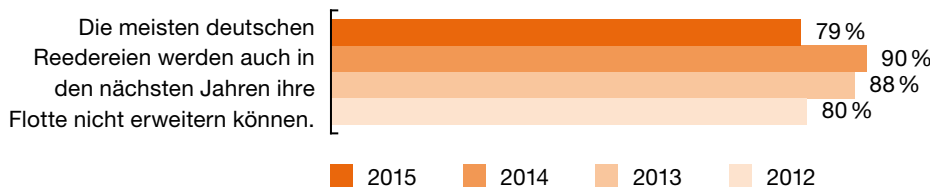


Kaum Flottenerweiterungen in den letzten Monaten

Das Niveau der Schiffskäufe in den letzten zwölf Monaten ist also deutlich unter dem geblieben, was die Branche für sich selbst 2014 projiziert hatte. Das korrespondiert damit, dass die überwältigende Mehrheit der befragten Reeder (79%) heute nach wie vor glaubt, den meisten deutschen Reedereien werde es faktisch auch in den nächsten drei bis fünf Jahren nicht möglich sein, ihre Flotte zu erweitern.

Abb. 7 Einschätzung zur Marktentwicklung: Flottenerweiterungen

Anteile für „trifft zu“

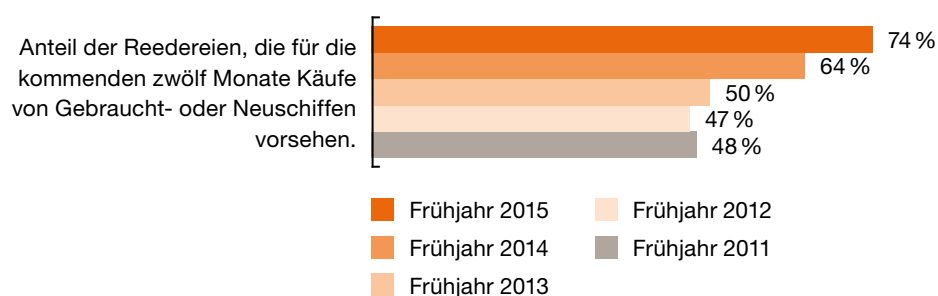


Doch obwohl es diese Diskrepanzen gibt, fallen die aktuellen Projektionen zu den eigenen Schiffskäufen in den kommenden zwölf Monaten wesentlich kraftvoller aus als im vergangenen Jahr. Drei von vier Reedereien sehen für die kommenden zwölf Monate den Ankauf von Gebrauchtschiffen (64 von 98 Unternehmen, 65%) vor und/oder planen die Bestellung von neuen Schiffen (36 von 98 Unternehmen, 37%). 27 Unternehmen planen beides (28%).

Es ist anzunehmen, dass diese Projektionen von der eigenen Hoffnung und Strategie dominiert werden. Der Großteil der Reedereien versucht, seine Produktionsmittel und die Beschäftigung strategisch zu erhalten, um weiterhin in einer operablen wirtschaftlichen Größe zu agieren, die weitere Entwicklungen zulässt.

Abb. 8 Geplante Schiffskäufe in den nächsten zwölf Monaten

Vergleich der Projektionen



Mehr Reedereien als im Vorjahr gehen offenkundig davon aus, dass es nach siebenjähriger Krise und harter Konsolidierungsarbeit im eigenen Unternehmen „nun doch endlich einmal wieder besser werden“ müsse, wie es ein Entscheidungsträger formulierte. Besonders schwache Marktteilnehmer seien vom Markt verschwunden bzw. mit ihren Teilstärken in anderen Unternehmen aufgegangen. Die allgemeinen weltweiten ökonomischen Daten zur maritimen Industrie stützen dieses positive Bild indes nicht. Vielmehr wird ein genereller Kapazitätsüberhang deutlich: Während das Mengenwachstum 2014 weltweit bei 5,1 % lag, belief sich das Flottenwachstum auf 5,8 %.

Stellt man den drei Vergleichszeiträumen die aktuelle Situation gegenüber, so lässt sich feststellen: Die etwas volleren Auftragsbücher für einen höheren Anteil von Schiffen unter deutschem Management haben eine günstigere Stimmung hinsichtlich der unternehmenseigenen Situation bewirkt. Gleichwohl spürt man offenkundig das volkswirtschaftlich dünne Eis, auf dem man sich international bewegt. Sonst würden nicht acht von zehn Reedern daran zweifeln, dass den meisten deutschen Reedereien mittelfristig Flottenerweiterungen möglich werden.

C Erlössituation und Beschäftigungsprognose

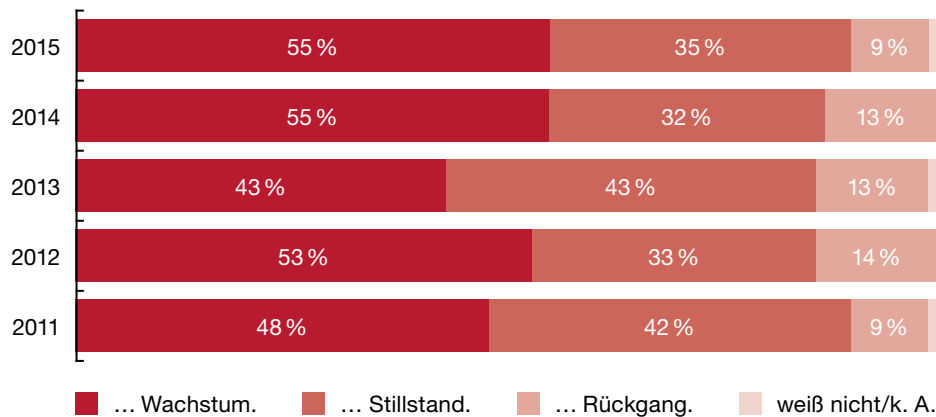
Warten auf Wachstum

Vor einem Jahr noch unterhielt ungefähr jede dritte Reederei Schiffe ohne Beschäftigung. Vor diesem Hintergrund hoffte die Mehrheit der befragten Führungskräfte aus den Schifffahrtsunternehmen auf Wachstum. Dieser Anteil ist – sogar vor dem Hintergrund einer besseren Auslastung der Schiffe – weitestgehend konstant geblieben.

Noch an den Projektionen zu den wachstumsindizierenden Maßnahmen aus dem Vorjahr ließ sich ablesen, dass eine regelrechte und nachhaltige Wachstumsüberzeugung 2014 unter den deutschen Reedern nicht verbreitet war. Nur 46% der Unternehmen wollten Investitionen tätigen. Der Schwerpunkt der geplanten Maßnahmen lag ganz deutlich im Defensiv- und nicht im strategischen Offensivbereich: Er lag auf der Lösung der allgegenwärtigen Finanzierungsfragen und der Erschließung neuer Kreditgeber und Finanzierungsquellen. Heute hoffen die Reedereien weiterhin auf Wachstum und das korrespondiert damit, dass 66% der Reeder angeben, in den kommenden zwölf Monaten Investitionen tätigen zu wollen.

Abb. 9 Entwicklungsporgnose für die kommenden zwölf Monate

Die Befragten erwarten ...



Stagnation bei der Beschäftigung

Gleichwohl wird unverändert Zurückhaltung deutlich, wenn es um die Beschäftigungsprognose für die vom eigenen Unternehmen betreuten Schiffe geht: Trotz der verbreiteten Wachstumserwartung glaubt auch heute nur knapp jede dritte Führungskraft an eine steigende Beschäftigung. Das Gros erwartet weiterhin Stagnation (siehe Abbildung 10). Und auf die Arbeitsplatzprognose schlägt die Wachstumserwartung gar nicht durch. Die Prognose entspricht in etwa der des Vorjahres (siehe Abbildung 11). Denn die etwas häufigeren Mehreinstellungen im Vorjahr müssen als Folge der vorangegangenen Entlassungen gewertet werden.

Abb. 10 Beschäftigungsprognose für die kommenden zwölf Monate

Die Befragten erwarten für die betreuten Schiffe ...

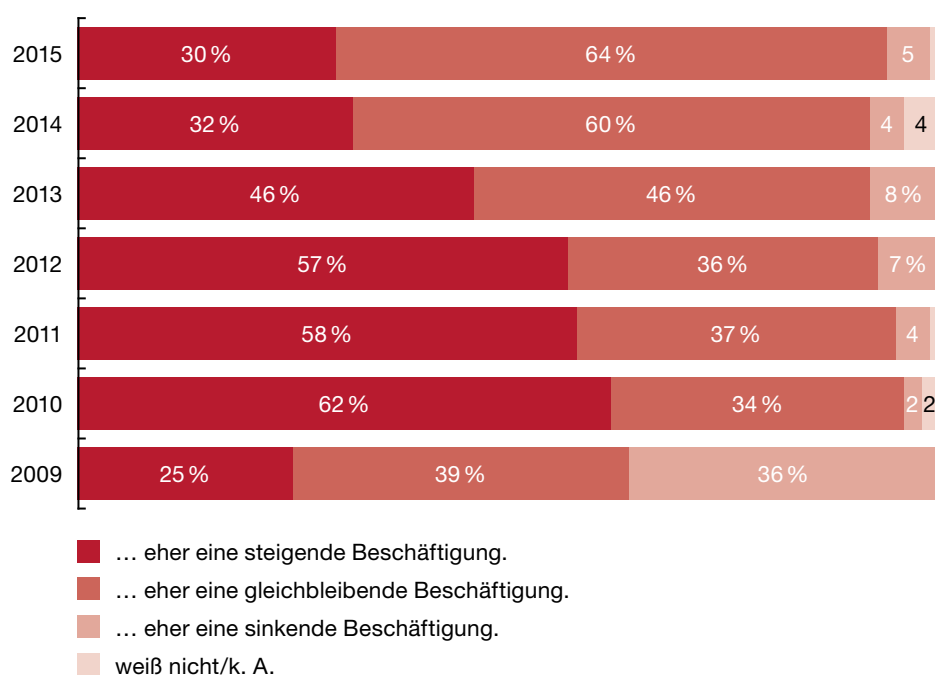
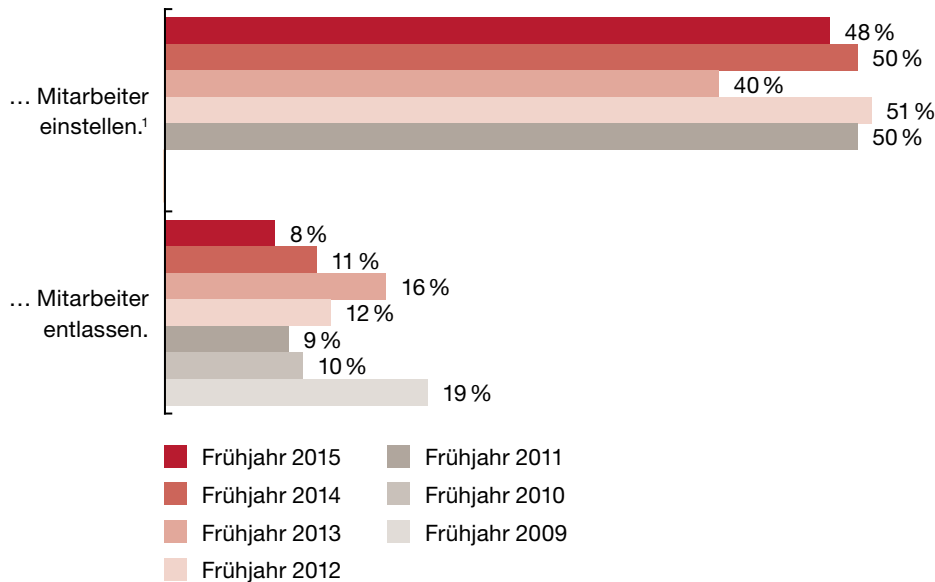


Abb. 11 Arbeitsplatzprognose für die kommenden zwölf Monate

Vergleich der Projektionen 2009–2015:

Wir werden voraussichtlich in den nächsten zwölf Monaten ...

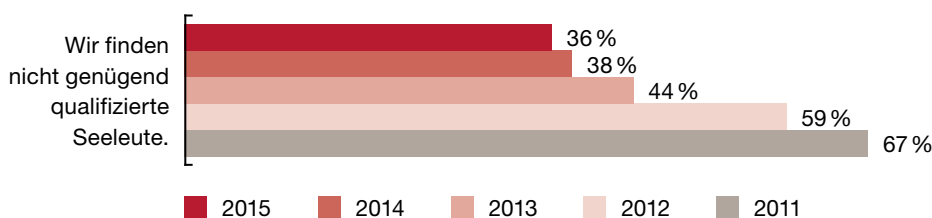


¹ Diese Information wurde erstmals 2011 erhoben.

Der Fachkräftemangel, der noch 2011 in zwei von drei Reedereien als Problem gesehen wurde, gilt heute nur noch jeder dritten Führungskraft im maritimen Sektor als Problem. Eine Erklärung dafür dürfte sein, dass die Rekrutierung der Seeleute aus Kostensenkungsgründen und anderen Erwägungen heraus in immer höherem Maße internationalisiert und ausgelagert wird. In der Vorläuferstudie hatten 79 % der Befragten es für ihr Unternehmen nicht ausgeschlossen, dass beispielsweise die Rekrutierungen von Mitarbeitern und die Einsatzplanungen der Schiffsbesatzungen eventuell auch ins Ausland verlagert werden könnten (obwohl damit auf Vergünstigungen bei der Tonnagesteuer verzichtet werden muss). Osteuropäer und Asiaten sind zunehmend gut ausgebildet und motiviert, sind aber gleichzeitig wesentlich kostengünstiger als deutsche Seeleute. Wenn die Rekrutierung international über Crewing-Agenturen erfolgt, sind die befragten Entscheider in Deutschland operativ weniger in die Rekrutierungsthematik eingebunden. Sie bekommen – salopp gesagt – von etwaigen Rekrutierungsproblemen nichts oder nur nachgelagert etwas mit, wenn Zusatzaufwände durch Dienstleister nachkalkuliert werden oder neue Kalkulationsstrukturen einen Dialog erforderlich machen.

Abb. 12 Einschätzung zur Marktentwicklung: Fachkräftemangel

Anteile für „trifft zu“

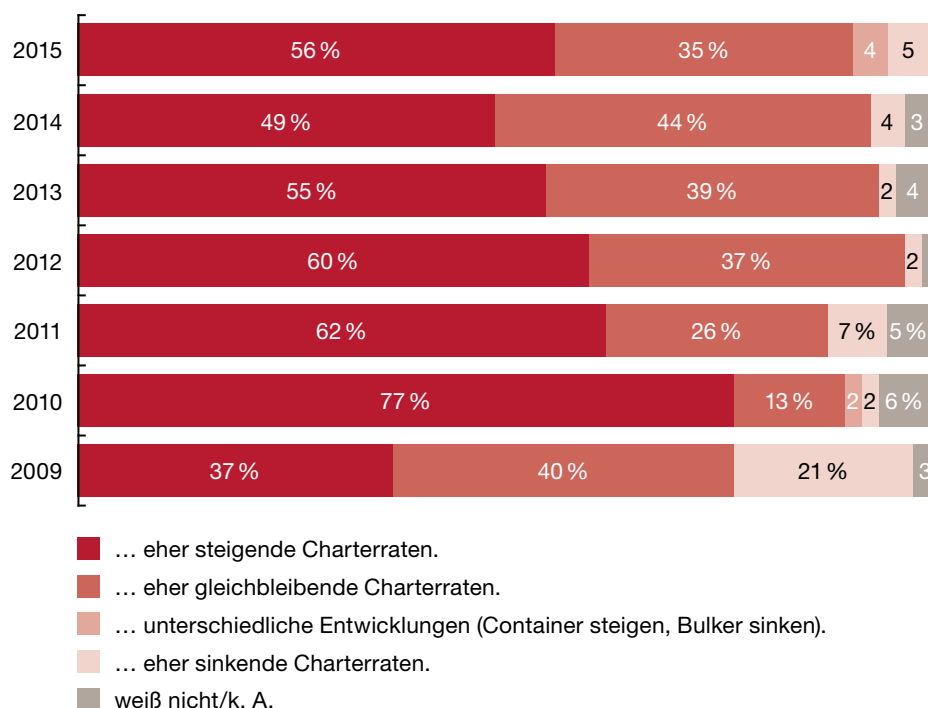


Erwartung steigender Charterraten

Die etwas hoffnungsvollere Grundstimmung als im letzten Jahr mag auch damit zusammenhängen, dass man in den deutschen Reedereien stärker als in den vergangenen Jahren mit einer leicht verbesserten Erlössituation bei den Charterraten rechnet. Nach einer eher zurückhaltenden Erwartung hinsichtlich der bevorstehenden Erlössituation im vergangenen Jahr geht nun die deutliche Mehrheit der Reedereien wieder von steigenden Charterraten aus.

Abb. 13 Erwartete Entwicklung der allgemeinen Charterraten

Die Befragten erwarten in den kommenden zwölf Monaten ...

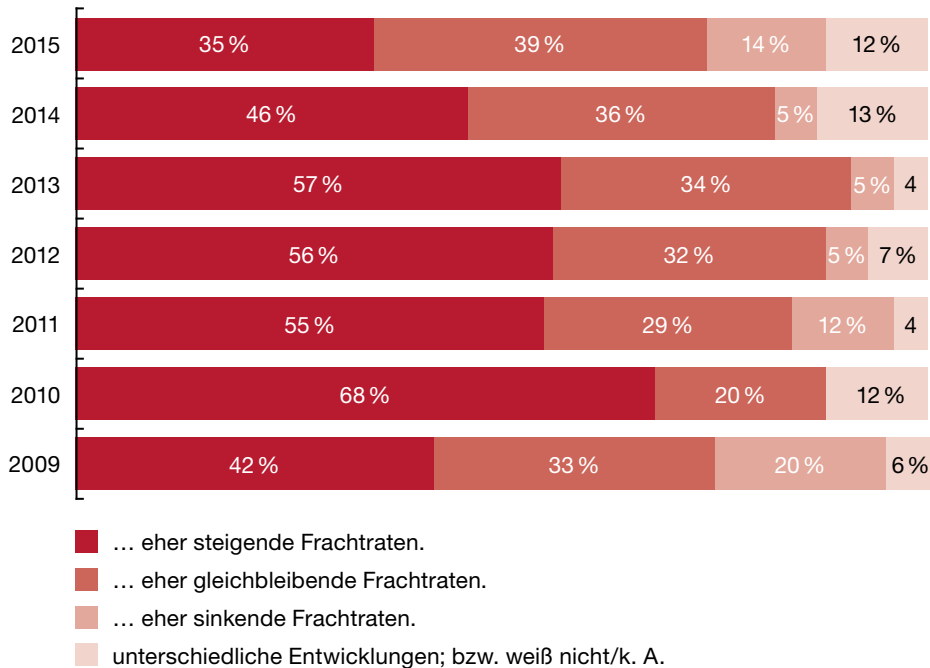


Dies korrespondiert mit der verstärkten Investitionstätigkeit und den beabsichtigten Zukäufen neuer Schiffe. Die neuen Schiffe sind in der Tendenz größer, genügen höheren Umweltstandards und können von den Linienreedern kostengünstiger betrieben werden – ein Trend, der bereits in den Vorläuferstudien beschrieben wurde. Vor dem Hintergrund des allgemeinen Kostendrucks rücken die Transportkosten je Einheit mehr denn je ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Der Containertransport wird umso wirtschaftlicher, je mehr Einheiten auf einem Schiff transportiert werden können. Aus dieser Art von Wirtschaftlichkeitserwägungen wird immer häufiger der Einsatz größerer Schiffseinheiten angestrebt. So gingen vor einem Jahr bereits 77% der befragten Entscheider in der deutschen Schifffahrtsindustrie davon aus, dass die durchschnittliche Größe von Containerschiffen mittelfristig ansteigen wird. Insofern sind es gerade diese neue(re)n – vornehmlich großen – Schiffe, die die Charter- und Frachtraten womöglich nicht gerade in den Himmel wachsen lassen. Denn die Schiffsgröße wiederum dürfte allgemein auf die Charterraten drücken: Es ist keineswegs auszuschließen, dass es auf der Erlösseite dadurch zu einem Kaskadeneffekt nach unten kommt. Gleichwohl ist die Grundstimmung in der deutschen Reederschaft an dieser Stelle im Moment positiv.

Ganz anders sieht es aber bei den Frachtraten aus. Hier sind die Erwartungen über die Jahre deutlich rückläufig. Nur noch 35% der Schifffahrtsunternehmen gehen von steigenden Frachtraten aus. Ein ebenso hoher Anteil erwartet Stagnation. Das ist eine Stimmungslage, die sich beinahe so negativ ausnimmt wie die Stimmungslage unmittelbar nach Ausbruch der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise 2009.

Abb. 14 Erwartete Entwicklung der Frachtraten

Die Befragten erwarten in den kommenden zwölf Monaten ...



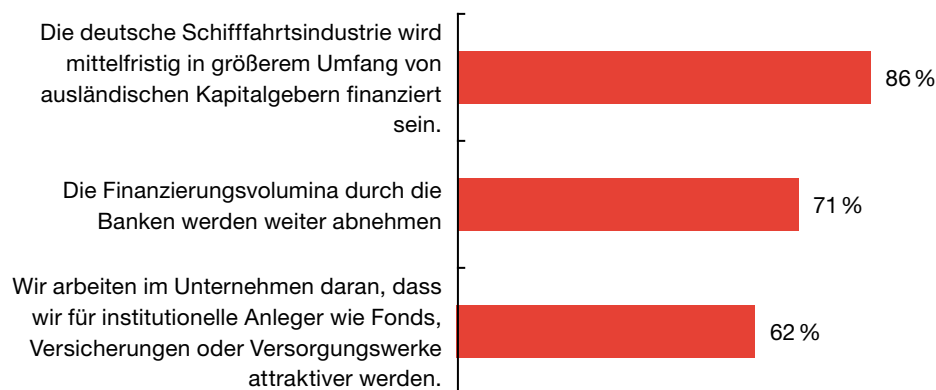
Hinsichtlich der Passagiererlöse stellt sich die Situation wieder ähnlich wie in den beiden Vorjahren dar. Von den aktuell befragten zehn Führungskräften aus Reedereien, die Passagierschiffe, Kreuzfahrtschiffe oder Fähren betreiben, rechnen fünf mit steigenden Passagiererlösen, vier erwarten Stagnation und ein Manager geht von sinkenden Erlösen aus.

D Institutionelle Anleger im maritimen Sektor

Maßnahmen zur Anpassung von Finanzierungskonzepten standen in den letzten zwölf Monaten unverändert ganz oben auf der Tagesordnung und werden auch in drei von vier Reedereien weiterhin zentrale Themen bleiben (siehe Abbildung 2 und 3). Mehrheitlich herrscht Konsens darüber, dass die Finanzierungsvolumina durch die Banken weiter abnehmen werden, und vor allem darüber, dass ausländische Kapitalgeber als Finanziers in der deutschen Schifffahrtsindustrie mittelfristig an Bedeutung gewinnen werden. So überrascht es nicht, dass auf der Suche nach potenziellen Kreditgebern auch institutionelle Anleger aus dem In- und Ausland mehr und mehr ins Visier der Reedereien geraten.

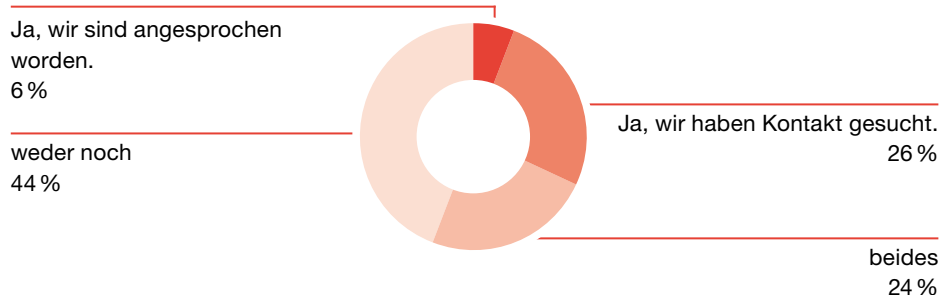
Abb. 15 Einschätzungen zur Marktentwicklung bei Finanzierungen

Anteile für „trifft zu“



Knapp zwei von drei befragten Unternehmen lassen verlauten, dass im Unternehmen derzeit daran gearbeitet werde, „für institutionelle Anleger wie Fonds, Versicherungen oder Versorgungswerke attraktiver“ zu werden.

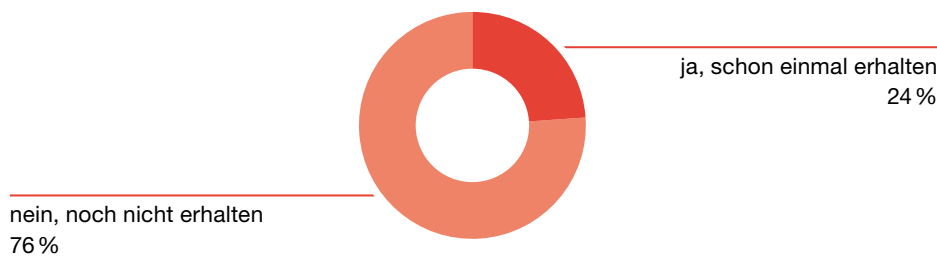
Abb. 16 Kontakte zu institutionellen Anlegern



Die Mehrheit der Reedereien hat auch schon Gespräche mit institutionellen Anlegern wie Versicherungen, Versorgungswerken oder Fonds wegen Finanzierungen bzw. Investitionen geführt. Grundsätzlich gingen die Initiativen zu diesen Gesprächen von beiden Seiten aus. Auffällig ist aber in diesem Zusammenhang, dass die Reedereien in den letzten zwölf Monaten wesentlich häufiger selbst Kontakt zu institutionellen Anlegern gesucht haben (50% aller Fälle), als dass sie von institutionellen Anlegern angesprochen worden sind (30% aller Fälle).

Aufs Ganze gesehen hat jedes vierte deutsche Schifffahrtsunternehmen schon einmal Finanzmittel von Versicherungen, Fonds, Versorgungswerken oder anderen institutionellen Investoren erhalten.

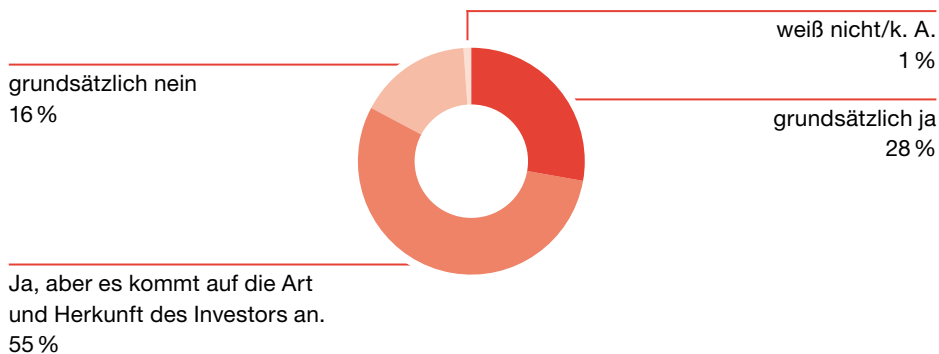
Abb. 17 Erhalt finanzieller Mittel von institutionellen Anlegern



Von den 23 Reedereien, die schon einmal Finanzmittel von institutionellen Kapitalgebern erhalten haben, nutzen 13 aktuell solche Finanzmittel; bei den anderen zehn Unternehmen liegt die Mittelnutzung schon etwas zurück. Von den 13 Reedereien, die aktuell Finanzmittel von institutionellen Kapitalgebern nutzen, arbeiten zehn Unternehmen derzeit (auch) mit internationalen Investoren zusammen. Obwohl anfangs kritisch beäugt, ist internationalen Finanziers offenbar ein erster Einstieg in den deutschen maritimen Sektor gelungen.

Grundsätzlich offen für zukünftige Finanzierungspartnerschaften mit deutschen oder ausländischen institutionellen Anlegern zeigen sich 28% der befragten Entscheider in den Schifffahrtsunternehmen. Einen grundsätzlichen Vorbehalt gegen institutionelle Anleger in ihrem Unternehmen formuliert nicht einmal jeder Fünfte. Die Mehrheit der Reeder erklärt keine grundsätzlichen Vorbehalte, möchte aber eine Entscheidung je nach Art und Herkunft des Investors treffen.

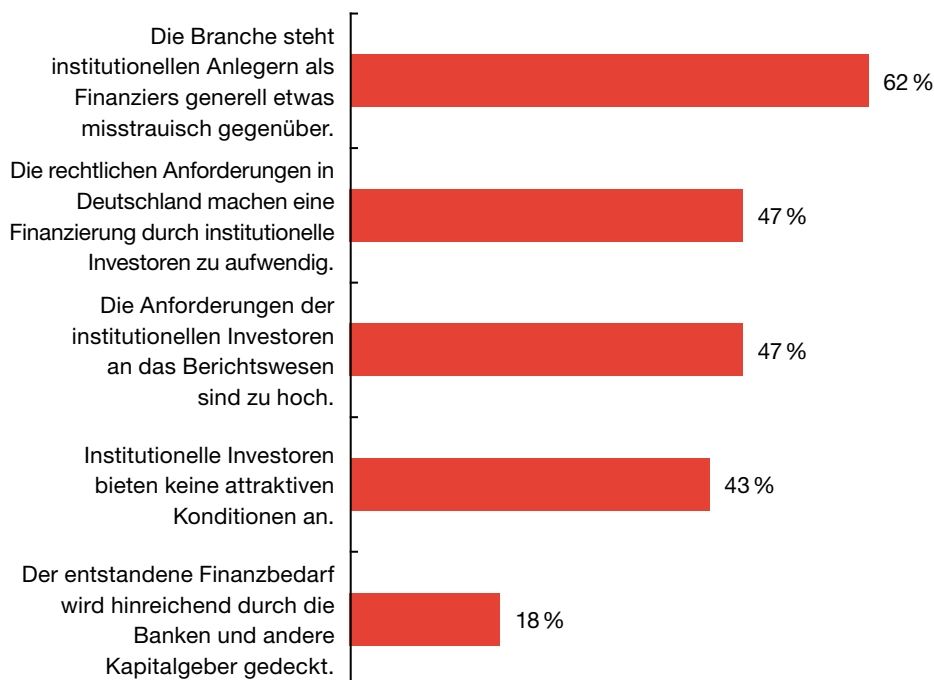
Abb. 18 Offenheit für Finanzierungen durch institutionelle Anleger



Auf der Unternehmensebene bildet sich dies nicht in so starkem Maße ab, allgemein jedoch scheint man in der maritimen Branche nach wie vor mehrheitlich von Vorbehalten gegenüber institutionellen Investoren auszugehen. Die aktuell noch kaum verbreitete Inanspruchnahme finanzieller Mittel von Versicherungen, Fonds, Versorgungswerken oder anderen institutionellen Kapitalgebern wird projektiv im Wesentlichen darüber erklärt. Sechs von zehn Entscheidungsträgern berichten von einem generellen Misstrauen in der Branche gegenüber institutionellen Finanziers. Auch die rechtlichen Anforderungen in Deutschland sowie die Reporting-Anforderungen der institutionellen Geldgeber machen nach Ansicht von jeweils etwa vier von zehn Reedern die Inanspruchnahme der Mittel institutioneller Geldgeber schwierig. Dass der entstandene Finanzbedarf der Branche hinreichend durch die Banken und andere als die institutionellen Kapitalgeber gedeckt wird, davon gehen allerdings nur 18 % der Führungskräfte aus. Insofern herrscht hier eine Bedarfslücke – ein Potenzial für Versicherungen, Fonds, Versorgungswerke oder andere institutionelle Kapitalgeber aus dem In- und Ausland, das voraussichtlich bald gehoben wird.

Abb. 19 Vermutete Gründe, warum Kredite institutioneller Anleger in Reedereien noch nicht so verbreitet genutzt werden

Anteile für „trifft zu“:

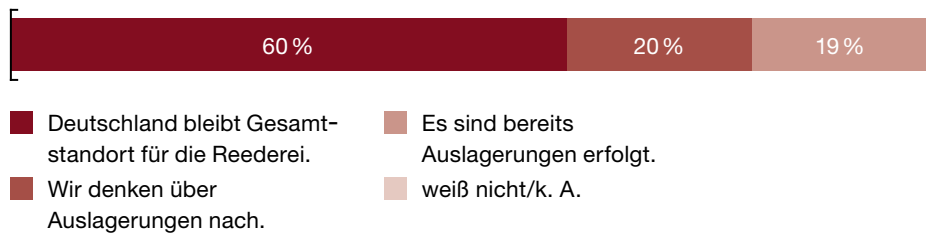


E Alternativen zum deutschen Standort?

Deutschland bleibt für gut jede zweite Reederei Gesamtstandort

Bereits unsere vorangegangene Studie hat gezeigt, dass die deutschen Schifffahrtsunternehmen stark am Standort Deutschland verankert sind, dass aber für Teilbereiche durchaus über Auslagerungen nachgedacht wird und Deutschland als Gesamtstandort für die Reedereien nicht mehr zwingend und uneingeschränkt für alle Entscheider gesetzt ist. Die diesbezügliche Stimmungslage entspricht beinahe exakt der des Vorjahres. Die knappe Mehrheit gibt zu Protokoll, dass Deutschland der Gesamtstandort für die Reederei bleiben werde. In gut jedem fünften Unternehmen wird bereits erwogen, einzelne Aufgaben ins Ausland zu verlagern und auf Vergünstigungen bei der Tonnagesteuer zu verzichten. Und ein etwa ebenso hoher Anteil von Führungskräften berichtet, dass Auslagerungen bereits erfolgt seien. Die Führungskräfte in den mitarbeiterstärkeren Unternehmen, die weltweit agieren und mehr als 20 Schiffe betreuen, geben – wie im Vorjahr – bereits erfolgte Auslagerungen tendenziell etwas häufiger zu Protokoll als ihre Kollegen in den kleineren Reedereien.

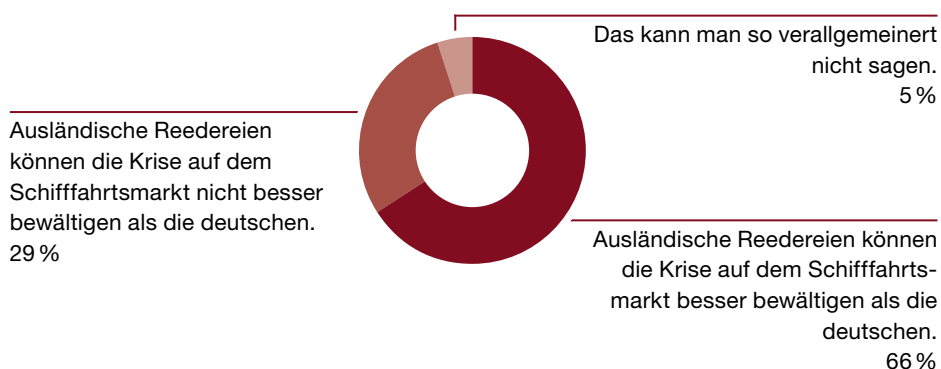
Abb. 20 Verankerung der Schifffahrtsunternehmen am Standort Deutschland



Der deutsche Standort im Vergleich zu ausländischen Standorten

Gleichwohl fühlt sich die überwältigende Mehrheit der Reeder in Deutschland gegenüber der ausländischen Konkurrenz nicht gerade bevorteilt.

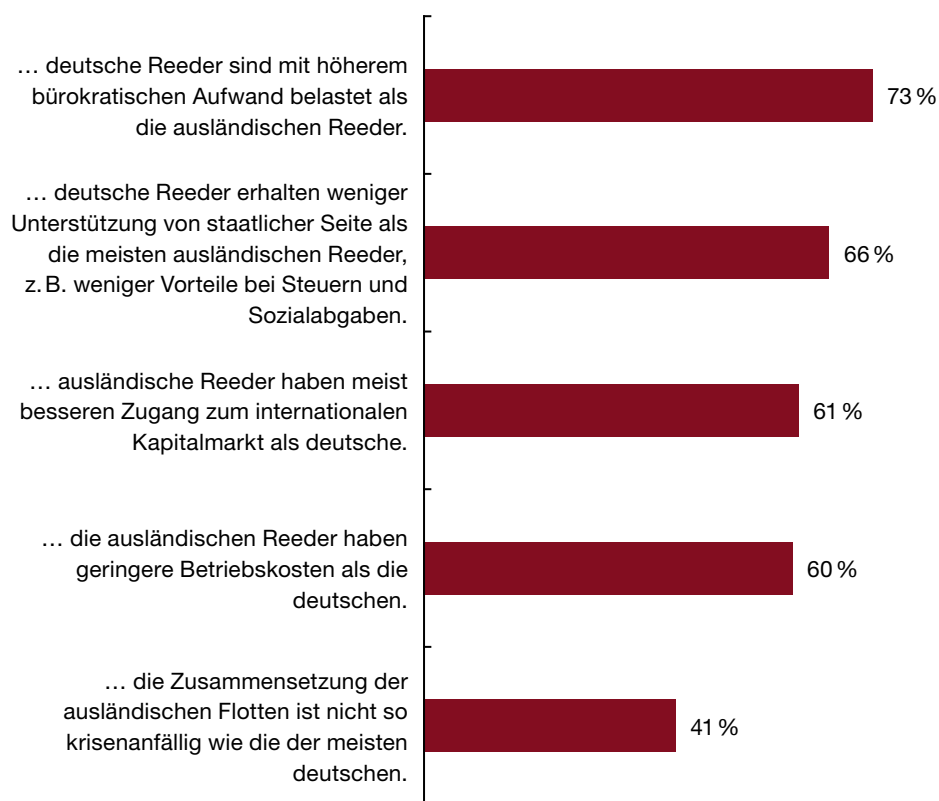
Abb. 21 Deutsche versus ausländische Reedereien: Zuschreibung, wer die Krise besser bewältigen kann



Wenn die Führungskräfte aus dem deutschen maritimen Sektor ihre Situation mit der ihrer Kollegen im Ausland vergleichen, so kommen zwei von drei Entscheidungsträgern zu dem Schluss, dass ausländische Reedereien die Krise auf dem Schifffahrtsmarkt besser bewältigen können als die deutschen. Lediglich einzelne meinen, dass man dazu so verallgemeinert nicht Stellung nehmen könne, es hänge davon ab, mit welchem Land man die deutsche Situation vergleiche. In den Begründungen, warum die Krise in Deutschland vielleicht schwerer als in anderen Ländern zu bewältigen sein könnte, spielt vor allem der bürokratische Aufwand in Deutschland eine Rolle. Ebenso wird mehrheitlich in anderen Ländern ein besserer Zugang zum Kapitalmarkt als in Deutschland unterstellt sowie eine im Vergleich zum Ausland geringere staatliche Unterstützung für Schifffahrtsbetriebe in Deutschland.

Abb. 22 Wahrgenommene Wettbewerbsnachteile der deutschen Reeder gegenüber ihren Kollegen im Ausland

Anteile für „trifft zu“, n = 70



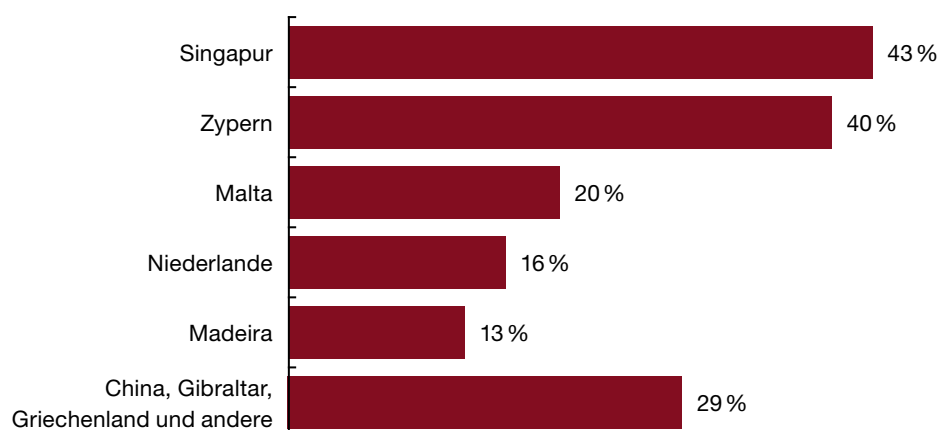
Alternative Standorte für die deutsche Schifffahrtsindustrie

Wenn sie den deutschen Standort für ihre Reedereiaktivitäten verlassen würden, so würde es die meisten Reeder nach Singapur oder nach Zypern ziehen. Es zeigt sich klar, dass aus Sicht der deutschen Reeder alternativ vor allem die Standorte infrage kommen, die über probate Strukturen verfügen, wo man selbst oder mittelbar über Kollegen bereits Erfahrungen gesammelt hat, wo bereits ein hinreichendes infrastrukturelles Umfeld gegeben ist, über das sofort verfügt werden kann.

In Einzelnennungen werden ungestützt noch Standorte wie Litauen, Polen, Südkorea, die Philippinen, Portugal, Großbritannien, Dänemark und Norwegen erwähnt. Wo indes kein entsprechender Zugriff auf bestehende Strukturen oder eine entsprechende politisch-behördliche Unterstützung vermutet werden kann, wird auch keine Alternative gesehen. So spielen etwa Indien oder die USA derzeit in den Szenarien als Alternativstandorte gar keine Rolle.

Abb. 23 Alternativstandorte aus Sicht deutscher Schifffahrtsunternehmen

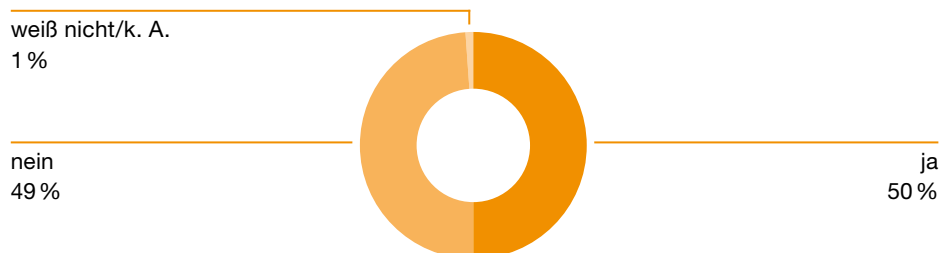
Welcher Standort käme für Ihre Reederei am ehesten infrage, wenn Sie den deutschen Standort für Ihre Reedereiaktivitäten verlassen würden?



F Flüchtlinge im Mittelmeer

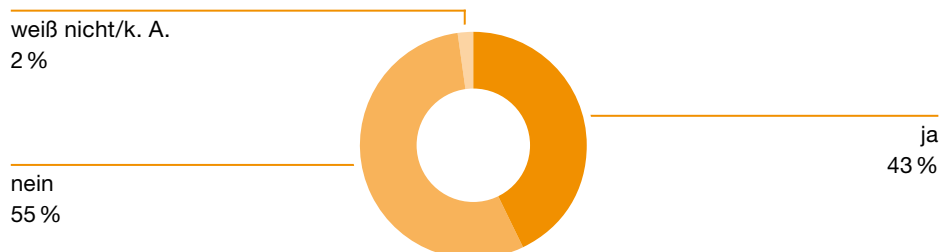
Die Flüchtlingssituation im Mittelmeer hat neben dem entsetzlichen existenziellen Ausmaß für die Flüchtlinge und die Flüchtlingsfamilien auch deutliche Auswirkungen auf die Reedereien, deren Schiffe die betreffenden Seegebiete im Mittelmeer befahren. Und das tut immerhin jede zweite Reederei.

Abb. 24 Befahren Ihre Schiffe die betreffenden Seegebiete im Mittelmeer?



Vier von zehn Führungskräften aus der deutschen maritimen Wirtschaft erklären, dass eine ihrer Besatzungen dort auch schon Flüchtlinge gerettet hat (43%).

Abb. 25 Hat eine Ihrer Besatzungen dort schon Flüchtlinge gerettet?

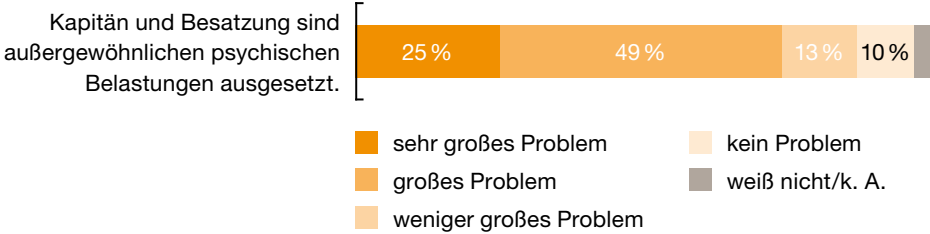


Die schlimmen menschlichen Tragödien und die selbstverständliche Pflicht zur Rettung von Menschen in Seenot machen die Flüchtlingskatastrophe auch für die Reedereien mehr und mehr zu einem großen Thema. Das Hauptproblem besteht darin, dass die Mannschaften weder für Rettungseinsätze in einem derartigen Umfang geschult noch auf die Aufnahme notleidender Menschen in diesem Ausmaß auf ihren Schiffen vorbereitet sind. Weder die Mannschaften noch die Schiffsführungen sind mental und psychisch hinreichend gewappnet, um diese tief greifenden Erfahrungen angemessen verarbeiten zu können.

Drei von vier Reedereien gehen in ihren Einschätzungen davon aus, dass die außergewöhnlichen psychischen Belastungen, denen die Kapitäne und Besatzungen auf den Mittelmeerrouten durch das Flüchtlingsdrama ausgesetzt sind, ein großes oder sogar sehr großes Problem darstellen.

Abb. 26 Psychische Belastungen der Crews

Anteile für „trifft zu“, n=56

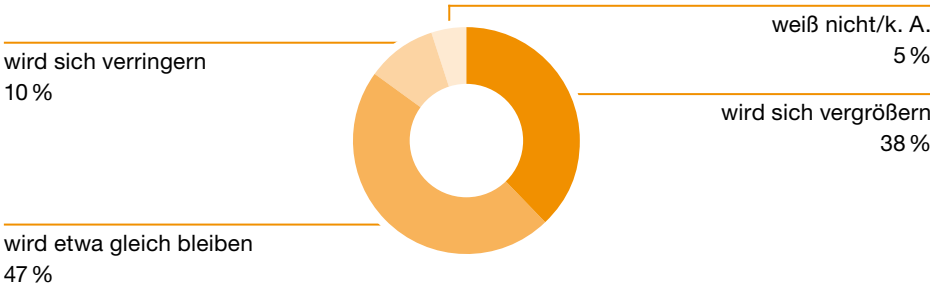


85 % der Führungskräfte gehen davon aus, dass sich die Belastung der maritimen Wirtschaft durch die Flüchtlingskatastrophe in den nächsten zwölf Monaten nicht verringern wird: Vier von zehn erwarten sogar noch eine Zuspitzung der Probleme und verstärkte Belastungen.

Die 37 der 98 befragten Führungskräfte, die von einer Verschärfung des Problems ausgehen, begründen dies ungestützt² vor allem damit, dass der Flüchtlingsstrom nicht abnehmen, sondern eher zunehmen, zumindest aber anhalten werde. Sie glauben aus verschiedenen Gründen nicht, „dass man schnell eine politische Lösung findet“ oder „durch die Politik viel passieren“ wird. Es sei unklar, wo man eigentlich den Hebel ansetzen könne. In den Ländern selber habe die europäische Politik gar nicht die Durchschlagskraft, um die nötigen Veränderungen herbeizuführen, damit das Leben vor Ort für die potenziellen Flüchtlinge erträglicher wird. Und es sei ja ebenso nicht auszumachen, wie man etwa der Schlepper habhaft werden könne, „wer das organisiert“.

Abb. 27 Die Belastung der maritimen Wirtschaft durch die Flüchtlingskatastrophe im Mittelmeer in den nächsten zwölf Monaten

Anteile für „trifft zu“



Diejenigen, die etwas zuversichtlicher sind und glauben, dass sich die Probleme verringern werden, sind mit 10% deutlich in der Minderzahl. Aber für diese Entscheidungsträger ist Besserung in Sicht. Sie kommen überproportional häufig aus den größeren Reedereien und gehen in ihren ungestützten Antworten überwiegend davon aus, dass es der Politik in den nächsten Monaten gelingen wird, tragfähige Lösungen auf den Tisch zu legen. Eine militärische Unterstützung in den betreffenden Seegebieten wird extrem begrüßt.

² Also auf eine offene Frage hin, ohne Kategorienvorgaben.

G Vorgehensweise und Stichprobenbeschreibung

Um ein aktuelles Stimmungsbild aus deutschen Hochseereedereien zur aktuellen Wirtschaftslage und zur vermuteten Entwicklung der Märkte zu erhalten, wurden 98 Entscheidungsträger in deutschen Transport- und Schifffahrtsunternehmen im Bereich der Seeschifffahrt telefonisch befragt. Die Interviews wurden durch ein professionelles Marktforschungsinstitut durchgeführt, das den Datenschutz garantiert und die Anonymität der Befragten sicherstellt.

Seit 2009 werden – zu teilweise unterschiedlichen Themenschwerpunkten – jährlich Führungskräfte in deutschen Reedereien befragt. Die aktuelle telefonische Befragung von Geschäftsführern, Vorständen und deren Stellvertretern schreibt die Ergebnisse aus den früheren Befragungen fort. In diesem Jahr stellen institutionelle Kapitalgeber wie Fonds, Versicherungen oder Versorgungswerke sowie das Flüchtlingsdrama im Mittelmeer neue eigene Themenschwerpunkte dar. Die Befragung wurde methodengleich zu der Erst- und den Folgebefragungen in den Jahren 2009 bis 2014 angelegt.

Für die Konzeption, Durchsteuerung und Auswertung des Projekts war denkstelle hamburg verantwortlich. Die Adressen der zu befragenden Reedereien wurden dem Feldinstitut vom Auftraggeber zur Verfügung gestellt. Die realisierte Nettostichprobe daraus umfasst 98 Interviews. Die Gespräche wurden vom 11. Mai bis einschließlich 1. Juli 2015 geführt. Es handelte sich um computergestützte telefonische Interviews (CATI) auf Basis eines vollstrukturierten Fragebogens.

Die durchschnittliche Befragungsdauer (ohne Screening-Phase) lag bei rund 15 Minuten. Eingesetzt wurden insgesamt vier Interviewer.

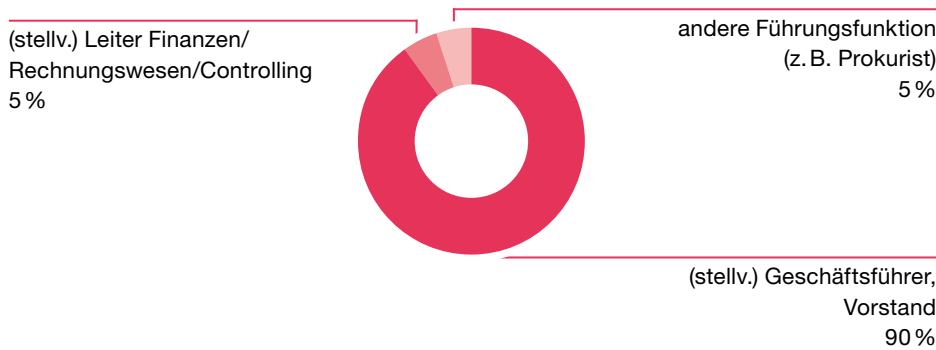
Analysen

Die Daten wurden nach Art und Größe der Reederei und anderen statistischen Merkmalen analysiert. Sofern in den Ergebnisgrafiken nicht anders dargestellt, handelt es sich immer um gestützte Abfragen (mit Kategorienvorgaben). Wenn in den Ergebnisgrafiken die Basis nicht explizit angegeben worden ist, bezieht sich die Darstellung immer auf das Stichprobentotal (jeweils 101 Hochseereedereien in den Jahren 2009, 2010 und 2012, jeweils 100 in den Jahren 2011 und 2013, 104 im Jahr 2014 sowie 98 in der aktuellen Befragung 2015). Die Prozentangaben sind gerundet.

Wer wurde befragt

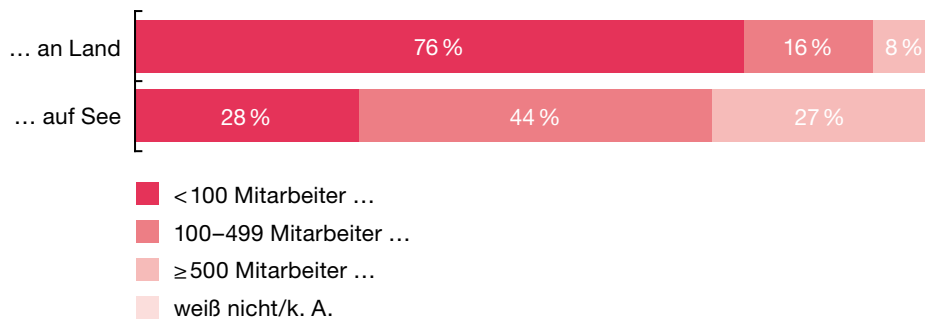
Wie in den vorangegangenen Befragungswellen auch gehören neun von zehn Befragten der ersten Führungsebene ihres Unternehmens an. In den anderen Fällen wurden die Interviewer im Vorzimmer der Unternehmensleitung auf einen anderen zum Thema aussagefähigen Gesprächspartner verwiesen, in der Regel auf den Leiter Rechnungswesen oder auf eine andere Führungsfunktion (z. B. kaufmännischer Leiter, Leiter Schifffahrtsabteilung, Personalleiter oder Prokurist).

Abb. 28 Befragte Zielpersonen in den Unternehmen



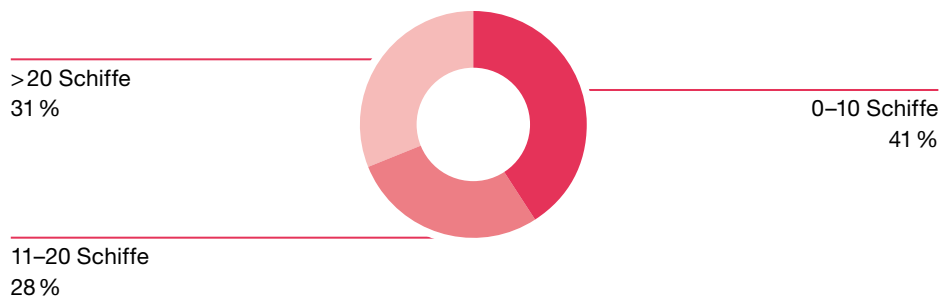
Die befragten Unternehmen beschäftigen durchschnittlich 144 Mitarbeiter an Land und 672 Mitarbeiter auf See (2013 waren es noch 211 an Land und 812 auf See gewesen, 2014: 174 an Land und 713 auf See). Die Schrumpfung der Industrie wird an dieser Stelle deutlich.

Abb. 29 Mitarbeiter des Unternehmens an Land und auf See



Die Reedereien betreuen insgesamt durchschnittlich 14,4 Schiffe im Eigentum und 13,8 Schiffe für Fremde, insgesamt im Durchschnitt also ungefähr 28 eigene und fremde Schiffe.

Abb. 30 Anzahl der betreuten fremden und eigenen Schiffe in der Flotte der befragten Reedereien

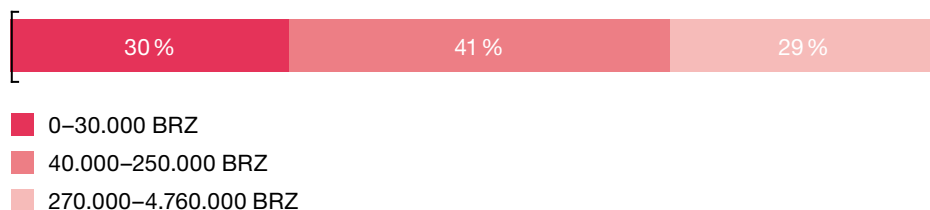


40 Reedereien unterhalten insgesamt bis zu zehn eigene und/oder fremde Schiffe, 27 Reedereien unterhalten zwischen elf und 20 eigenen bzw. fremden Schiffen und 30 Reedereien haben mehr als 20 eigene und/oder fremde Schiffe in ihrer Flotte. Ein Unternehmen machte keine Angabe dazu.

Die Schiffsgrößen wurden wieder in verschiedenen Einheiten angegeben. Am geläufigsten erscheint nach wie vor die Bruttoreaumzahl (BRZ), 46 von 98 Befragten gaben die Tonnage in BRZ (bzw. Englisch Gross Tonnage, GT) an. Jeweils 16 Entscheider bedienten sich der Maßzahl der Twenty-Foot Equivalent Unit (TEU) oder der Deadweight Tonnage (DWT). Jeder fünfte Befragte konnte gar keine Angaben zur Tonnage machen. Die Angaben der Unternehmen zum betreuten Volumen an Schiffen in BRZ schwankten zwischen 1.000 und rund 4.760.000, wobei jedes zweite Unternehmen Angaben zwischen 90.000 und 4.760.000 machte. Die Angaben der Reedereien zu den betreuten Schiffsvolumina in TEU variieren zwischen 2.200 und 320.000. Von den Unternehmen, die TEU als Maßeinheit verwandten, machte jedes zweite Angaben über 12.000. Die Angaben der Reedereien zu den betreuten Schiffsvolumina in DWT reichten von 24.000 bis 5.500.000. Von den Unternehmen, die diese Maßeinheit verwendeten, machte jedes zweite Angaben über 150.000.

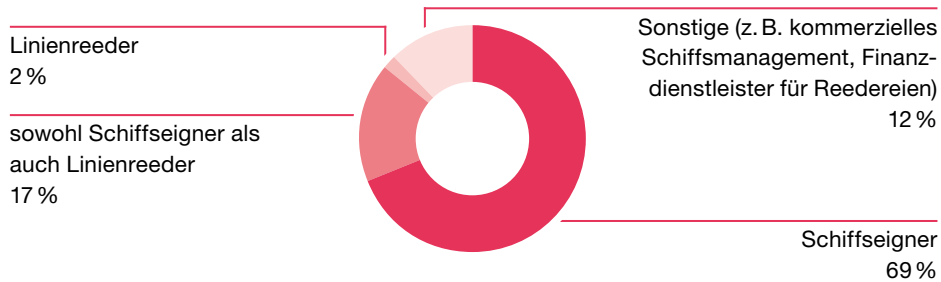
Abb. 31 Tonnage in BRZ

n=46



Die überwiegende Mehrheit der befragten Unternehmen sind Schiffseigner (86%). Knapp jedes fünfte Unternehmen ist (auch) eine Linienreederei. Sonstige befragte Unternehmen waren zwei im Vermittlungsgeschäft tätige Schiffsmakler, drei Bereederer, vier kommerzielle Schiffsmanger sowie drei Finanzdienstleister für Reedereien (Eigenkapitalbeschaffer bzw. Emissionshaus, Fondsmanager für Reederei).

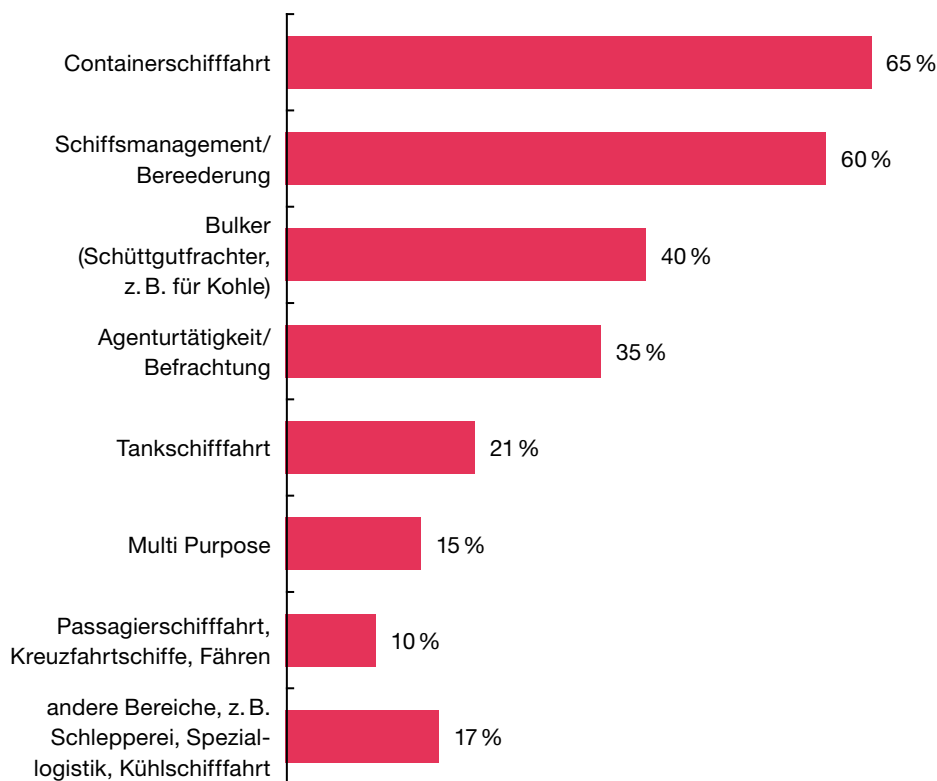
Abb. 32 Befragte Schifffahrtsunternehmen



Die beiden im Sample am häufigsten vertretenen Tätigkeitsbereiche sind unverändert die internationale Containerschifffahrt und das Schiffsmanagement/ die Bereederung. Ebenfalls eine wichtige Rolle spielen die Bulker (Schüttgutfrachter) und der Bereich der Agenturtätigkeit (z. B. für Befrachtung oder Crewing). Im Durchschnitt nannten die befragten Führungskräfte wie im Vorjahr 2,7 Tätigkeitsbereiche für ihre Reederei.

Abb. 33 Tätigkeitsbereiche der Unternehmen

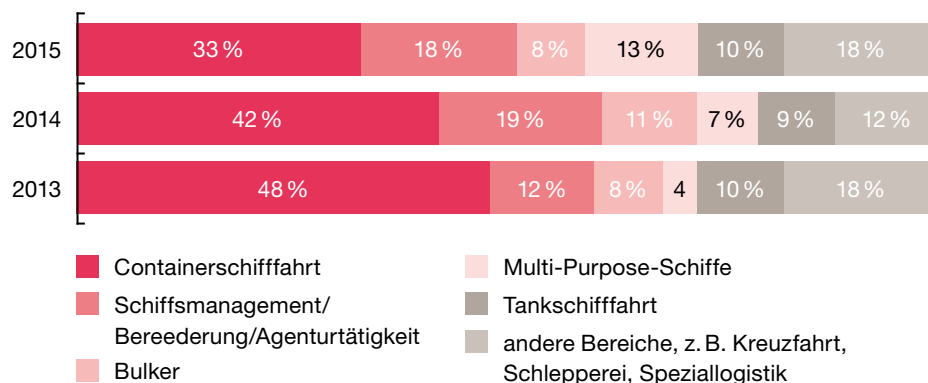
Mehrfachnennungen waren möglich



Unter „andere Bereiche“ sind folgende Tätigkeitsfelder zusammengefasst: Schlepp- und Schwergutschifffahrt (4), Kühlschifffahrt (3), Schifffahrt für Projektladungen, Rohrverkehre, andere Spezialtransporte, Gastankschifffahrt, Finanzdienstleistungen für Reedereien (3) sowie Speziallogistik für Windenergie/Offshore (2).

Abb. 34 Tätigkeitsschwerpunkt der Unternehmen

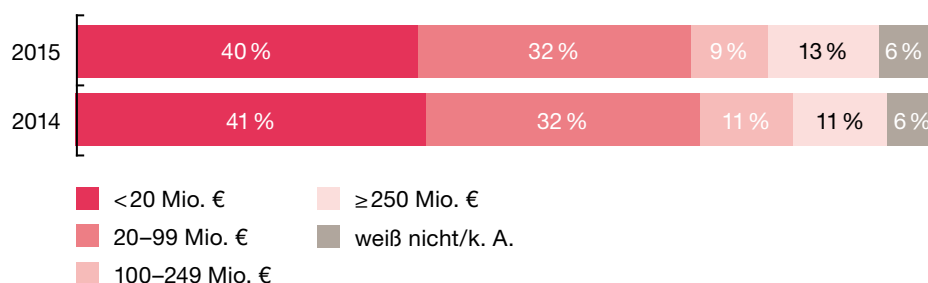
nur eine Nennung



Der Tätigkeitsschwerpunkt der befragten Unternehmen liegt unverändert im Bereich der internationalen Containerschifffahrt. Allerdings zeigt sich in deren Anteil eine gewisse Rückläufigkeit. Schiffsmanagement/Bereederung/Agenturtätigkeit ist jedoch ein Schwerpunkt, dessen Anteil im Sample sich in den letzten beiden Jahren im Vergleich zu den Vorläuferstichproben erhöht hat. Möglicherweise gewinnt dieser Tätigkeitsbereich aufgrund der allgemeinen Spezialisierungs- und Auslagerungstendenzen in der maritimen Wirtschaft insgesamt an Bedeutung.

Wie im Vorjahr erwirtschaftete etwa jedes dritte befragte Unternehmen im maritimen Sektor einen Nettoumsatz zwischen 20 und 99 Millionen Euro im Jahr. Gut jedes fünfte befragte Unternehmen erwirtschaftete in seiner Unternehmensgruppe mindestens 100 Millionen Euro.

Abb. 35 Vorjahresumsatz der Unternehmensgruppe



Ihr Ansprechpartner

Claus Brandt

New-York-Ring 13
22297 Hamburg
Tel.: +49 40 6378-1607
claus.brandt@de.pwc.com

Über uns

Unsere Mandanten stehen tagtäglich vor vielfältigen Aufgaben, möchten neue Ideen umsetzen und suchen Rat. Sie erwarten, dass wir sie ganzheitlich betreuen und praxisorientierte Lösungen mit größtmöglichem Nutzen entwickeln. Deshalb setzen wir für jeden Mandanten, ob Global Player, Familienunternehmen oder kommunaler Träger, unser gesamtes Potenzial ein: Erfahrung, Branchenkenntnis, Fachwissen, Qualitätsanspruch, Innovationskraft und die Ressourcen unseres Expertennetzwerks in 157 Ländern. Besonders wichtig ist uns die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mandanten, denn je besser wir sie kennen und verstehen, umso gezielter können wir sie unterstützen.

PwC. 9.400 engagierte Menschen an 29 Standorten. 1,55 Mrd. Euro Gesamtleistung. Führende Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft in Deutschland.

