



Von Lemmingen und der Konsolidierung

Die Schifffahrtsbranche steht vor einem großen Konsolidierungsjahr – 2016 könnte es zu einigen Marktverschiebungen kommen. So lautet das Fazit des diesjährigen HANSA-Forums »Schifffahrt | Finanzierung«. Ein wichtiger Diskussionspunkt ist das Abwracken. Ein Nachbericht von Michael Meyer

Seit Jahren wird darüber spekuliert: die große Konsolidierungswelle in der Containerschifffahrt. Das Fracht- und Charteratenniveau zwingt die Carrier zu alternativen Lösungen jenseits von Sparprogrammen oder Auflieger-Maßnahmen.

Auf der Linienseite ist mit einer baldigen Übernahme von NOL inklusive der Containerreederei APL zu rechnen, die Nummer 3 der Welt CMA CGM führt entsprechende Gespräche in fortgeschrittenem Stadium. Staatlich angeordnet ist die Fusion von CSCL und COSCO in China nur eine Frage der Zeit, spekuliert wird zudem über eine Zusammenlegung von Hyundai Merchant Marine (HMM) und Hanjin Shipping in Korea.

Deutschlands größte Linienreederei Hapag-Lloyd hat zuletzt nach der Fusion mit der chilenischen CSAV den lange geplante Börsengang gestemmt und damit auf ihre Weise einen Weg zur Konsolidierung eingeschlagen. Dank der Synergieeffekte wurde für die ersten neun Monate ein positives Ergebnis erwirtschaftet. COO Anthony J. Firmin hält weitere derartige Projekte in der Branche für durchaus möglich, sieht aber auch Probleme. »Zwi-



Die Moderatoren Krischan Förster und Michael Hollmann

Foto: Stelling

Foto: Wäger

HANSA-Forum review

The maritime industry is facing a year of major consolidation – in 2016 there will be some shifts in the market. This is the conclusion of this year's HANSA-Forum »Shipping | Financing«. Scrapping was in focus of the discussion. Charter rates urge owners to new models as cost-cutting is no sufficient strategy any longer. As reliable predictions are hard to get, shipping faces the challenges in many ways. In the multi-purpose segment for instance, BBC Chartering (Leer) and competitor Intermarine seek customers by pointing out their performance as operators. New and efficient

ship design is also much appreciated by the 450 attendees. Optimized on-board operation is considered a chance, too. Albrecht Grell from DNV GL explained prospects of »Big Data« in shipping including increased efficiency and transparency – highly relevant aspects from the charterers' and partners' angle. Kühne + Nagel expects the situation for carriers to get worse in 2016 with mergers and takeovers on the horizon.

For further information please contact HANSA: redaktion@hansa-online.de



Foto: Stelling

Sowohl vor als auch nach der Konferenz sowie in den Pausen wurde im Foyer über die Themen des Tages diskutiert



Foto: Wäger

Erik Helberg, CEO von Clarkson's Platou Securities, verschaffte sich Gehör zum Thema Börsengänge

schen 2007 und 2013 gab es keine größeren Übernahmen. Es wird auch immer schwieriger«, sagte er auf dem 19. HANSA Forum »Schifffahrt | Finanzierung« in Hamburg. So stünden größeren Konsolidierungsprojekten oft nationale oder familiäre Interessen entgegen. »Gründer betrachten ihre Reedereien nicht selten als Familienjuwelen, die sie gern überbewerten«, so Firmin.

Auch Otto Schacht, als Vorstandsmitglied verantwortlich für das Seefrachtgeschäft des weltgrößten Logistikers Kühne + Nagel und damit einer der großen Kunden von Linienreedereien, sieht die Branche unter einem hohen Druck. »2016 wird ähnlich wie 2005 ein Jahr der Konsolidierung. Denn die ersten beiden Quartale werden für die Carrier noch einmal schlimm«, sagte er bei der hochkarätig besetzten Traditionsveranstaltung vor rund 450 Gästen im Hamburger Grand Ely-

sée. Daher würden weitere Fusionen oder Übernahmen folgen.

Ein Hindernis ist nach Ansicht einiger Experten die Bindung der Top-Linien in Allianzen. Fusionen zwischen Partnern seien wenig sinnvoll, weil ein Großteil der Synergien bereits durch die Allianzbildung gehoben sei, sagt der COO von Hapag-Lloyd. Seine Reederei kooperiert in der »G6« mit APL, HMM, MOL, NYK und OOCL. Daneben gibt es »M2« von Maersk und MSC, »Ocean Three« (CMA CGM, UASC, CSCL) und »K« Line, Yang Ming, Hanjin, Evergreen).

Ebenso wichtig ist die regionale Auswirkung. So machten Fusionen vor allem dann Sinn, wenn sich verschiedene Fahrtgebietschwerpunkte ergänzten, weniger dagegen für zwei Reedereien, die beide schwerpunktmäßig auf den hart umkämpften Asien-Europa-Routen fahren. Nach den

Mergern von Hapag-Lloyd mit CSAV sowie Hamburg Süd mit der ebenfalls chilenischen CCNI ist beispielsweise im wichtigen Südamerika-Verkehr kein großer Akteur mehr »zu haben«.

Nach Meinung von Schacht resultieren die Probleme der Linienreederei auch aus zu positiven Ladungsprognosen der vergangenen Jahre. Wachstum sieht er vor allem im US-Verkehr. Die große Überraschung sei die schlechte Entwicklung von Importen aus Asien gewesen. »Im letzten Jahr wurde hierzulande zu viel eingeführt. Entsprechend rückläufig waren die Mengen in 2015, weil zunächst die Lager abgebaut wurden«, so Schacht. Auch die Aufwertung der chinesischen Währung Renminbi habe Einfluss gehabt, weil dies Produkte aus der Volksrepublik verteuert habe. »Ich bin gespannt, wann Peking ihn wieder abwertet« sagt der K+N-Manager. Nach Ge-



Foto: Stelling

Debatte über die Containerschifffahrt (v.l.): Moderator Michael Hollmann, Simon Aust (Harper Petersen), Kurt Klemme (Reederei Nord), Otto Schacht (Kühne + Nagel) und Anthony J. Firmin (Hapag-Lloyd), Moderator Krischan Förster



Rund 450 Teilnehmer kamen ins Hotel Grand Elysée



Der Auftakt: Henriette Brent-Petersen

sprächen mit Kunden geht er jedoch davon aus, dass ab dem zweiten Quartal 2016 wieder mehr importiert wird.

Bei K+N sieht man das Frachtratenniveau wie in den Linienreedereien als zu niedrig an. Von Shanghai nach Santos zahle man 50 \$ für einen 40-Fuß-Container (FEU). »Das ist viel zu niedrig, die Rate müsste bei 1.500 \$ liegen«, meint Schacht. Zwischen Asien und Europa würden die Preise zwischen 1.500 und 200 \$ pro FEU schwanken. »Wir verstehen das nicht, und unsere Kunden auch nicht. Aber wir müssen damit leben.«

Es gebe eben immer einen Carrier, der selbst zu niedrigsten Raten fahre, entgegen Firmin, daher sei es derzeit so schwer im Markt. Im Zweifel werde darauf gesetzt, das Schiff voll zu bekommen.

Auf der anderen Seite stehen auch die Tramp-Reeder unter enormen Druck.

Nach einem kleinen Zwischenhoch im Sommer sind die Charrerraten erneut enorm gefallen. Das Überangebot an Tonnage ist einer der Gründe. Ein anderer könnte nach Meinung von Beteiligten ein Kräfteverhältnis sein. Den mächtigen Allianzen steht eine zersplitterte Trampwelt gegenüber. Rund 50% der Kapazität werden von 142 Commercial Managern oder Pools gestellt. Dahinter stehen wiederum nicht weniger als 272 Tramp-Reedereien.

Trotz der bestehenden Überkapazitäten und des niedrigen Ratenniveaus werden weiter neue Schiffe bestellt, vornehmlich ULCV (13.000+ TEU). Firmin wies zumindest für seine Reederei die These zurück, dass sich die Linienunternehmen seit einiger Zeit wie Lemminge verhalten, die wider besseren Wissens über die Klippe springen und die Flotte weiter aufblä-

hen – und sich dabei mittlerweile an der Klippe sogar noch um vordere Plätze drängeln. »Hapag-Lloyd springt nicht über diese Klippe. Wir wollen zwar große Neubauten anschaffen, haben damit aber keine große Eile«, so der COO.

Kurt Klemme, Geschäftsführer der Reederei Nord, forderte ein umfängliches Abwracken in der Branche. Sein Credo: »Schluss mit unrealistischen Sanierungskonzepten! Stattdessen verschrotten, verschrotten, verschrotten«. Firmin stimmt dieser Forderung prinzipiell zu. Es gebe jedoch ein Problem: »Wir wollten 16 Einheiten ausrangieren. Letztlich gingen aber nur vier Schiffe zum Verschrotten, weil sich Käufer finden, die die alten Frachter kaufen und weiterfahren lassen.« Dazu gehörte in diesem Jahr unter anderem König & Cie.

Klemme erwartet daher ein Umdenken bei Rettungsversuchen für notlei-



Klaus Stoltenberg (Deutsche Bank), Oliver Faak (Nord/LB) und Ingmar Loges (HSH) sprachen über die Zukunft der Schiffsbanken



Nach dem Ende der Veranstaltung wurde sich über das Gesehene und Gehörte ausgetauscht



Lars Solbakken, CEO von Ocean Yield ASA, referierte über Projekt-Finanzierung in Kooperation mit Reedern



Krischan Förster im Gespräch mit Jens Mahnke (König & Cie.) und David Landgrebe (HCI Capital)

dende Schiffe: »Wir brauchen keine unrealistischen Sanierungsszenarien mit Lebensverlängerungen durch Banken. Am Beispiel der HSH Nordbank kann man sehen, dass dann ein noch größeres Problem auf uns zukommt und das dies nicht zuletzt den Steuerzahler teuer zu stehen kommt.« Die Commerzbank, die sich vor drei Jahren den Ausstieg aus der Schifffahrt beschlossen hatte und seither konsequent das Portfolio verkleinert, ist für Klemme dagegen ein positives Beispiel.

Ähnlich wie Simon Aust, Geschäftsführer beim Maklerunternehmen Harper Peterson & Co, sieht der Geschäftsführer der Reederei Nord ein Problem durch die Marktmacht der Allianzen und Linienreedereien. »Eines der Hauptprobleme ist das Verhalten der Wettbewerbsbehörden, die sehr großzügig Linien-Kooperationen genehmigen. Für uns Trampster ist das weit schwieriger«, kritisiert Klemme.

In der Branche kursieren Spekulationen über indirekte beziehungsweise »sanfte« Preis-Absprachen – was kartellrechtlich höchst problematisch wäre. Hapag-Lloyd-COO Firmin weist dies entschlossen zurück: »Es gibt keine Absprachen, auch nicht innerhalb von Allianzen. Über Preise verhandeln die Reedereien mit ihren Kunden separat.« Das gelte auch für Chartersraten. Man spreche zwar über Kaskadierungsmaßnahmen, »aber nur für die eigenen Schiffe, nicht für Charters tonnagen«.

Für die Tramp-Reeder sehen Aust und Klemme die Zukunft dennoch nicht so negativ wie andere. »Wenn der neue Panama-Kanal eröffnet wird, erwarte ich eine Erholung. Mittelfristig sehe ich vernünftige Märkte für die Containerschifffahrt«, sagt

der Makler. Aust begründete dies mit der Situation in Nordamerika, wo viele Häfen nicht für Großschiffe ausgelegt sind. »Dadurch entstehen Ineffizienzen im Flottenbetrieb, wodurch wiederum Tonnage gebunden wird.«

Dennoch bedarf es seiner Meinung nach einer weiteren, zumindest temporären Konsolidierung auch in der Tramp-Branche. Seit Jahren schon heißt es, dass ein großer Teil der vielen kleinen und mittelgroßen Charterreeder, die das Bild der Branche in Deutschland prägen, bei derart niedrigen Raten nicht überleben kann und Zusammenschlüsse unabdingbar sind. Es gab bereits diverse Poolbildungen oder Befrachtungsk Kooperationen, jüngst etwa Hanseatic Unity Chartering, in dem Christoph Toepfers Borealis Maritime die eigenen Befrachtungsaktivitäten mit denen von O&S Chartering zusammenlegt –

wiederum schon 2013 als Kooperation von der Reederei Nord und der Schulte-Gruppe gegründet. Zuvor hatten auch andere Akteure diesen Schritt gemacht.

Die wichtigsten Argumente sind die Größe, die bessere geographische Reichweite der verfügbaren Tonnage und deren effektiverer Einsatz. »Quasi nebenbei« wird auch der Forderung der Banken nach größeren Einheiten getragen. Zwar bergen solche Projekte auch Tücken, etwa bei Konflikten, wessen Schiff einen bestimmten Auftrag bekommt. Eine mögliche Lösung ist die Poolung der Erträge, die nach der Entscheidung des Bundesfinanzministeriums auch künftig versicherungssteuerfrei bleiben. Der Königsweg scheint allerdings noch nicht gefunden. Nach Ansicht von Aust könnte dies helfen, den Ratenverfall zu stoppen und für ausgeglichenerer Kräfteverhältnisse mit Linienreedereien zu



Wichtiger Bestandteil des HANSA-Forum ist und bleibt das Networking in den Pausen



Mark Clintworth von der EIB zeigt EU-Fördermöglichkeiten auf



Albrecht Grell (DNV GL) sprach über »Big Data«

Fotos: Wäger

sorgen. Für Klemme sind Pools ebenfalls von großer Bedeutung; »Fusionen sind schwierig, alleine schon wegen der bestehenden Eitelkeiten in der Schifffahrt. Bei Pools sind die Kartellämter großzügiger.«

Breites Portfolio

In der ebenfalls von Überbauung gekennzeichneten Mehrzweckschifffahrt werben etwa BBC Chartering aus Leer und der Wettbewerber Intermarine mit ihrer »Performance« als Operateur um Kunden. Auch neue und effiziente Schiffdesigns seien enorm wichtig, hieß es auf dem HANSA-Forum. Eine weitere Möglichkeit ist die Optimierung des Bordbetriebs. Albrecht Grell von der Klassifikationsgesellschaft DNV GL erläuterte Nutzung und Vorteile von »Big Data« in der Schifffahrt. Entsprechende Projekte würden die Effizienz der Flotte steigern und zu mehr Transparenz führen. Ein wichtiges Argument für Charterer und Partner, so Grell.

Zu den nicht nur am Standort Hamburg sehr intensiv diskutierten Themen gehört nach wie vor die Schiffsfinanzierung beziehungsweise die Beschaffung von Kapital. Auf dem HANSA-Forum zeigte Lars Solbakken, CEO vom norwegischen Anbieter Ocean Yield, am Beispiel der Leeraner Reederei Hartmann Möglichkeiten auf, wie deutsche Akteure in Projektkooperationen mit internationalen Investoren Neugeschäft realisieren können. Auch Börsengänge oder Private Equity gelten nach wie vor als Möglichkeit der Kapital-

Save the date: 10. November 2016
HANSA-FORUM 20 | 2016
 SCHIFFFAHRT | FINANZIERUNG

HANSA-Forum

»Schifffahrt | Finanzierung«

Die Traditionsveranstaltung HANSA-Forum »Schifffahrt | Finanzierung« im Hamburger Hotel Grand Elysée fand bereits zum 19. Mal statt. Rund 450 Teilnehmer diskutierten unter dem Motto »New Horizons« über neue Geschäftsmodelle, Bedrohungen für die Branche und Modelle, mit denen den enormen Herausforderungen begegnet werden kann. In drei Panels wurden neben dem Konsolidierungsdruck in der Containerschifffahrt aktuelle Trends in der Beereederung und Befrachtung für Mehrzweckschiffe sowie im Schiffsbetrieb und nicht zuletzt nationale wie internationale Aspekte der Finanzierung thematisiert.

Zu diesen Themen veröffentlichen wir sowohl in dieser Ausgabe als auch im Verlauf der nächsten Monate tiefere Berichte – zu erkennen an unserem »Forums-Button«

beschaffung, wie Referenten aus Norwegen und den USA deutlich machten.

Auf weitere schwierige Jahre muss sich die deutsche KG-Branche gefasst machen, die in den Boomjahren der hiesigen Schiff-

fahrt enorm gewachsen war. David Landgrebe, Vorstand bei HCI Capital, legte offen, dass wohl nicht vor 2018 mit neuen Fonds zu rechnen sei, dafür sei die Stimmung bei Anlegern derzeit zu schlecht. In der Krise war

die Anzahl der HCI-Fonds bislang von 340 auf 190 gefallen. Er ist aber ebenso wie Jens Mahnke, Geschäftsführer beim Wettbewerber König & Cie, der Ansicht, dass es in Zukunft durchaus möglich sein wird, mit KG-Projekten Kapital im Retail-Markt einzusammeln. »Wichtig wird es sein, dass die Verwaltung viel unkomplizierter und transparenter abläuft – beispielsweise durch eine Umstellung von analoger auf digitale Bearbeitung für den Kunden.«

Große Unsicherheit herrscht derzeit noch über die Zukunft der HSH Nordbank. Nach dem Beschluss der EU-Kommission über den Abbau des Schifffahrtssportfolios um insgesamt 8,2 Mrd. € und eine spätere Privatisierung ist derzeit auch bei den Beteiligten noch nicht absehbar, wohin der Weg genau führt und in welcher Form die HSH fortbestehen könnte. Einzelheiten müssen noch von den Parlamenten der Eignerländer Hamburg und Schleswig-Holstein ausgearbeitet werden. »Weitergehende Überlegungen bleiben so lange eine Spekulation«, sagte Ingmar Loges, Head of Shipping Finance bei der HSH Nordbank. Man wolle aber im Markt aktiv bleiben. Auswirkungen auf die restliche Bankbranche seien nicht ausgeschlossen, ergänzte Oliver Faak, Global Head of Ship Finance bei der Nord/LB. ■