

Blitz-Licht

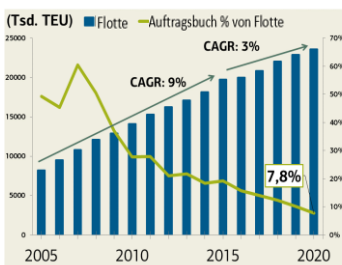
Zentrale Analyse

Maritime Industrie

»» Trotz beachtlicher Gewinne in der Containerschifffahrt während der COVID-19-Pandemie: Kein Auftragsschub in Sicht.

Februar 2021 – Ralph Johann

Das Auftragsbuch befindet sich in einem Rekordtief,



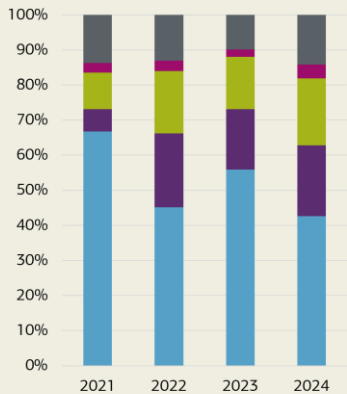
Im Vergleich zu den Vorjahren befinden sich die Auftragseingänge aus der Containerschifffahrt auf einem Tiefstand, wie es ihn lange nicht mehr gab. Die folgenden Zahlen veranschaulichen die derzeitige Lage: Während der Finanzkrise belief sich das Orderbuch auf über 60 Prozent der existierenden Flotte. Derzeit liegt es bei rund zehn Prozent. Und dies in einer Zeit, in der sich ein wachsender Anteil der aktiven Flotte dem Verschrottungsalter nähert. Aufgrund der rückläufigen Auftragseingänge wird die Anzahl der geplanten Schiffsauslieferungen in den kommenden Jahren noch weiter zurückgehen. Darüber hinaus weisen rund 70 Prozent der von 2020 bis 2022 auszuliefernden Schiffe eine Kapazität von über 10.000 TEU auf.

Von 2018 bis 2020 wurden beachtliche Aufträge für große Containerschiffe erteilt.

Reederei	Vercharterer, Tonnage-Anbie	Erteilter Auftrag	Bestellzeit	Treibstoffart
Evergreen	-	8×12.000 TEU, 10×24.000 TEU	2018/2019	herkömmlich / mit Scrubber
MSC	- / BoComm	5×24.000 TEU, 4×24.000 TEU	2019/2020	herkömmlich / mit Scrubber
MSC	Zodiac / Seaspan	14×15.000 TEU, 5×12.000 TEU	2018/2020	herkömmlich / mit Scrubber
OOCL/COSCO	-	12×23.000 TEU	März/Okt 2020	herkömmlich / mit Scrubber
HMM	-	8×15.000 TEU, 12×24.000 TEU	2018	herkömmlich / mit Scrubber
ONE	Zodiac / Shoei Kisen	4×15.000 TEU, 6×24.000 TEU	Ende 2020	herkömmlich / mit Scrubber
Hapag-Lloyd	-	6×23.500 TEU	Dez 2020	LNG
CMA CGM	Eastern Pac. / CMB Leasing	12×15.000 TEU, 5×15.000 TEU	2019/2020	LNG
Yang Ming	Costamare / Shoei Kisen	5×13.000 TEU, 21×11.000 TEU	2018/2019	herkömmlich / mit Scrubber

wobei kleinere Schiffe im Trend liegen

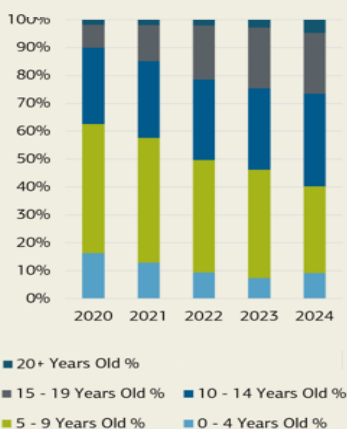
Erwartete Aufträge für unterschiedliche Größenkategorien



Auffällig an diesen Großaufträgen ist, dass die fünf größten Container-Reedereien (Maersk, MSC, COSCO, CMA CGM, Hapag Lloyd) überwiegend Abstand davon nehmen, Großaufträge zu erteilen, um ihre Flotten angesichts boomender Frachtmärkte und einer wachsenden Tonnage-Knappheit im Chartermarkt auszubauen. So zieht es MSC beispielsweise vor, Schiffe im großen Stil auf dem Secondhand-Markt zu chartern und zu kaufen. In den letzten Monaten erwarb die Reederei 27 Schiffe im Wert von fast 400 Mio. US-Dollar. Einerseits konterkariert dies den Bestrebungen nach höheren Umweltstandards. Andererseits wirkt es sich jedoch auch positiv auf das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage aus.

... und die Flotte zunehmend altert.

Alterstruktur der Containerflotte



Nach verlustreichen Jahrzehnten aufgrund von Überkapazitäten und Preiskriegen haben die Linienreedereien in der Pandemie zum ersten Mal mit einem wirksamen und konzertierten Kapazitätsmanagement auf die extrem volatile Nachfrage reagiert. Diese neue Strategie erwies sich zudem als hoch effektiv, da auf der Angebotsseite eine starke Konzentration stattfand (schon bald werden die zehn größten Linienreedereien fast 90 Prozent der Kapazität kontrollieren).

Diese Konzentration und das damit einhergehende kohäsive Verhalten sind der Hauptgrund dafür, dass umfangreichere Aufträge seitens der Linienreedereien bei den Schiffswerften ausbleiben – trotz eines Frachtratenbooms aufgrund der verstärkten Beförderung von Containerboxen und des Konsumtrends „Güter statt Dienstleistungen“ im Lockdown. Denn Kunden investieren weniger Geld in Freizeitaktivitäten und Reisen und lenken ihre Ausgaben in Küchenausstattung oder Möbel für das Home-Office um.

Aber selbst im stärker fragmentierten Segment der Tonnage-Anbieter zeigt man sich immer noch zurückhaltend, wenn es darum geht, spekulative Aufträge zu erteilen (siehe jüngst erteilte Aufträge, die hauptsächlich durch lange Liner-Chartern unterlegt waren). Neben der Tatsache, dass in den zurückliegenden Jahrzehnten zahlreiche Investoren Geld in den Schiffszyklen verloren und deswegen den Markt verlassen haben (KGs, Private Equity, zahlreiche traditionelle Schiffsbanken), gibt es noch andere wesentliche Gründe für diese ausgeprägte Zurückhaltung bei der Bestellung neuer Schiffe. Zum einen stehen eine Vielzahl alternativer Technologien zu Schweröl und Schiffsdiesel zur Verfügung. Jedoch ist noch nicht absehbar, welche Technologie in der Zukunft zum Einsatz kommt.

Das geringe Auftragsaufkommen ist auf technologische Unsicherheit ...

Ob sich eine Technologie durchsetzen kann oder nicht, hängt in hohem Maße auch von der Infrastruktur ab. Selbst die modernste Technologie wird nicht von Erfolg gekrönt sein, wenn sie von den Schiffen nicht zu annehmbaren Kosten genutzt werden kann. Somit sind Technologien im Vorteil, deren Einsatz in der vorhandenen Infrastruktur möglich ist. Als alternative Treibstoffe stehen Flüssigerdgas (LNG) sowie Flüssiggas (LPG) zur Verfügung. Weitere vielversprechende Alternativen sind Methanol, Ammoniak, Wasserstoff sowie Biokraftstoffe.

... und regulatorische Unsicherheit zurückzuführen.

Zum anderen spielen auch regulatorische Vorgaben eine wichtige Rolle. Die EU wird der Schifffahrt entweder eine CO₂-Steuer auferlegen oder die Branche in das EU-Emissionshandelssystem aufnehmen. Diese Entscheidung wird sich auch auf die Rentabilität einiger alternativer Treibstoffe auswirken. Die chinesische Regierung ist ebenfalls aktiv und hat vor Kurzem das Ziel der CO₂-Neutralität des Landes bis zum Jahr 2060 verkündet. Vorgaben wie diese haben auch Auswirkungen auf die Investitionsanreize. Die Internationale Seeschifffahrts-Organisation (IMO) strebt ebenso eine Reduzierung der CO₂-Emissionen an. Im Rahmen der Dekarbonisierung der Schifffahrt plant sie eine Verringerung der THG-Emissionen um 50 Prozent bis 2050 (verglichen mit 2008) sowie eine Reduzierung der durchschnittlichen Kohlenstoffintensität (CO₂ pro Tonnenmeile) um 40 Prozent bis 2030 und um 70 Prozent bis 2050 (gegenüber dem Wert von 2008). Schließlich wird ein Viertel der aktuell im Bau befindlichen Tonnage mit alternativen Treibstoffen betrieben werden. Es zeichnet sich also eine Trendwende hin zu umweltfreundlicheren Technologien ab.

In die Jahre gekommene mittelgroße „Arbeitspferde“ müssen ausgetauscht werden.

Ein Blick auf die geplante Flotte und das Auftragsbuch lässt weitere entscheidende Faktoren erkennen. Erstens: Je kleiner die Schiffe sind, desto älter sind sie und umgekehrt. Alles in allem sind rund 20 Prozent der gesamten Flotte über 15 Jahre alt. In der Kategorie bis zu 7.600 TEU sind fast 50 Prozent der Flotte über 15 Jahre alt. In der Kategorie von 5.200 bis 7.600 TEU steigt dieser Wert bis 2024 sogar auf 60 Prozent. Obwohl sich derzeit keine großen Aufträge abzeichnen, muss diese Kapazität durch bestehende Schiffe ausgetauscht werden, die nach unten kaskadiert werden, wodurch der Druck auf Häfen und Infrastruktur wächst. Jedoch gehen wir davon aus, dass im Zeitraum 2021/2022 in der Kategorie von 4.000 bis 7.000 TEU mit mehr Aufträgen zu rechnen ist, um einige der alternden und weniger modernen Schiffe zu ersetzen.

Veränderte Handelsströme und ein komplexeres Handelsnetz rufen Feederschiffe und große Containerschiffe (VLCV) auf den Plan

Zweitens lassen die Auftragsbücher einen ausgeprägten Schwerpunkt bei kleinen Spezialschiffen (1.000–3.000 TEU), bei größeren Schiffen (10.000–15.000 TEU, „VLCV“) und bei den ultragroßen Schiffen (18.000–23.000 TEU) erkennen, die zusammen über 90 Prozent des Auftragsbestands ausmachen. Dies spiegelt die zukünftige Struktur des globalen Containerhandels wider. Die größte Nachfrage herrscht nach Schiffen, die Größe und Flexibilität vereinen (10.000–15.000 TEU). Zusätzliche Flexibilität wird stärker ins Gewicht fallen als geringfügig höhere Slotkosten. Die Pandemie hat gezeigt, dass die Lieferketten noch komplexer und diversifizierter werden, sodass auch Umschlag hubs und größere Feederschiffe an Bedeutung gewinnen. Das Auftragsbuch ist daher das Abbild einer durch COVID-19 veränderten Welt, in der sich die asiatischen Länder von Herstellern und Exporteuren zu Verbrauchermärkten wandeln. Der intrakontinentale Transport zwischen asiatischen Volkswirtschaften sowie höher entwickelte globale Lieferketten nehmen an Bedeutung zu.

Ausblick: Die Anzahl der Aufträge wird steigen – vor allem im Bereich kleine und mittelgroße Schiffe –, um die neuen Anforderungen im Welthandel erfüllen zu können

Letztendlich ist die aktuelle Situation paradox: In einer Phase des dramatischen Wirtschaftsrückgangs erzielen die Transporteure beachtliche Gewinne. Überraschenderweise investieren sie die Gewinne jedoch nicht in neue Kapazitäten. Erstens, weil noch nicht feststeht, welche Technologie sich durchsetzen wird. Auf das falsche Pferd zu setzen wäre also ein teurer Fehler. Zweitens haben die Aufsichtsbehörden noch nicht entschieden, ob sie der Schifffahrt eine CO₂-Steuer auferlegen oder die Branche in das Emissionshandelssystem aufgenommen wird. Solange die Reedereien Klarheit darüber haben, was ihre Wettbewerber im Liner-Oligopol bestellen, werden auch sie ihr Geld vorsichtig investieren. Schließlich herrscht auch große Unsicherheit dahingehend, wie schnell sich die Wirtschaft nach der Pandemie erholen wird. In der Summe führen diese Unwägbarkeiten zu dem derzeit zu beobachtenden zögerlichen Investitionsverhalten, das den Investitionsdruck in der Zukunft letztendlich erhöhen wird. Und angesichts noch komplexerer Lieferketten und einem veränderten Handelsgefüge wird dieser Druck einen neuen Investitionszyklus auslösen.