

Fünf Fragen an ...

Willem van der Schalk

Vorsitzer des Komitee Deutscher Seehafenspediteure im DSLV

Warum sind die internationalen maritimen Lieferketten derzeit angespannt?

Weshalb zeigen sich Speditionen und Industrieverlader über die aktuelle Angebotssituation in der Container-Linienschifffahrt so besorgt?

Seit Beginn des Jahres 2020, also dem Zeitpunkt des Ausbruchs der globalen COVID 19-Krise, sind die internationalen maritimen Lieferketten äußerst angespannt, vor allem im Asien-Europa-Verkehr. Denn anders als ursprünglich befürchtet, ist der globale Handel nicht zum Erliegen gekommen. China und die meisten fernöstlichen Staaten haben sich schnell von den konjunkturellen Folgen der Pandemie erholt – auch deshalb, weil die europäische Industrie ihre Vorprodukte- und Rohstoffvorräte auffüllt und die Konsumgüternachfrage vor allem in den USA und in Europa den Online-Handel befeuert hat. Der wachsenden Nachfrage steht jetzt eine drastische Verknappung von Schiffsraum und Containern gegenüber, was zu einer

Steigerung der Seefrachtraten sowohl im Kontrakt- als auch im Spotmarkt um 300 Prozent innerhalb eines Jahres geführt hat. Die Raten befinden sich heute auf einem Allzeithoch und das bei sinkender Pünktlichkeit und Qualität. Internationale Speditionshäuser kämpfen geradezu um Container und Containerstellplätze auf Seeschiffen. Die Folgen spüren nicht nur die Logistikkunden aus Industrie, Groß- und Außenhandel. Auch Einzelhändler und Verbraucher bemerken längst die Engpässe bei Fertigwaren und Komponenten. Aktuell wird die Situation durch die Sperrung des Suez-Kanals infolge einer Schiffshavarie zusätzlich verschärft. Die desolate Lage bremst den Wirtschaftsaufschwung in ganz Europa.

Ist der drastische Preisanstieg in der Seeschifffahrt eine nachvollziehbare Reaktion des Marktes?

Natürlich werden Preise stets am Markt gebildet, sodass die gegensätzlichen Marktseiten von den jeweiligen Angebots- und Nachfrageänderungen profitieren. Lange Zeit litten die Reedereien ja auch wirtschaftlich unter ihren Überkapazitäten, deshalb ist es nur legitim, dass sie in der aktuellen Phase wieder Gewinne erzielen. Grundsätzlich kritisiere ich auch nicht steigende Preise, ich hinterfrage aber, ob der Markt als solcher noch

funktioniert. Denn durch fortschreitende Konzentrationsprozesse hat sich das Angebot der Containerschifffahrt auf heute neun Linienreedereien verengt, die sich in drei global agierende Allianzen zusammengeschlossen haben. Diese Allianzen kontrollieren derzeit zusammen etwa 86 Prozent des weltweiten Containervolumens. Hierbei handelt es sich somit um ein echtes Angebotsoligopol, wodurch der Wettbewerb

punktuell beschränkt wird und Marktregeln einseitig zu Lasten der Nachfrageseite, also der Speditionen und der Industrieverlader, beeinflusst werden können. Nach meiner Einschätzung hat die Linienschifffahrt die Kapazitäten bewusst knappgehalten,

zumindest aber auf noch lukrativere Routen in den Pazifikraum umgelenkt. Ob die von den Reedereien jetzt angekündigten Schiffsraumbestellungen Abhilfe schaffen, bleibt abzuwarten.

Märkte und Wettbewerb unterliegen in der Regel einer strengen Aufsicht. Wie reagieren die Wettbewerbsbehörden auf die Situation?

Leider überhaupt nicht. Denn europäisches Wettbewerbsrecht beschränkt die Marktmacht der Allianzen nicht – im Gegenteil: die Europäische Kommission hat sogar noch im März 2020 die Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) EG 906/2009 für Seeschifffahrts-konsortien um weitere vier Jahre verlängert. Dadurch werden Container-Linienreedereien weiterhin vom grundsätzlichen Verbot unternehmensübergreifender und wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen und Verhaltensweisen ausgenommen. Sofern gemeinsame Marktanteile bei nicht mehr als 30 Prozent liegen und keine Preisabsprachen getroffen werden, so die GVO, dürfen sich konkurrierende Container-Linienreedereien grundsätzlich zu Konsortien zusammenschließen, gemeinsam Schiffe nutzen und untereinander Fahrpläne abstimmen.

Die Kommission begründet ihre Entscheidung damit, dass die Bildung von Konsortien die

Auslastung von Frachtkapazitäten und die Dichte der Linien-Verbindungen erhöhe. Dadurch seien Reederei-Kosten und Frachtraten in den vergangenen Jahren bei gleichbleibender Leistungsqualität gesunken. Doch diese Feststellung ist schlichtweg falsch! Die Kommission vernachlässigt völlig die Marktentwicklung und bietet damit eine Basis für weitere Wettbewerbsverzerrungen. Jüngste Untersuchungen zeigen im Übrigen, dass alle 20 Handelskorridore von und nach Nordeuropa von einem oder mehreren Reederei-Konsortien mit Marktanteilen von mehr als 30 Prozent befahren werden, bei sieben übersteigen die Marktanteile der Konsortien sogar 50 Prozent. Diese Konzentration auf wenige Marktteilnehmer gefährdet eine sichere Lieferkette.

Durch erneute Intervention des europäischen Speditionsverbands CLECAT ist in Brüssel zumindest jetzt wieder Bewegung in die Diskussion gekommen.

Wie macht sich die aktuelle Lage in der praktischen Zusammenarbeit zwischen Speditionen und Container-Linienreedereien bemerkbar?

Die Kooperation wird zunehmend schwieriger. Speditionshäuser können unter diesen Umständen ihre Leistungszusagen gegenüber ihren Kunden kaum noch einhalten. Denn die

gestiegenen Frachtraten werden begleitet von wachsenden Qualitätsdefiziten: Schiffe sind unpünktlich, Container sind Mangelware und dazu noch oft beschädigt. Zudem ist die

Fehlerrate bei den Frachtdokumenten (Bill of Loading) hoch. Alles eine Folge des abnehmenden Wettbewerbsdrucks unter den Linienreedereien, die Carrier's Haulage gegenüber Merchant's Haulage-Containern bevorzugen. Ihre in eigener Regie betriebenen Container erhalten Verladegarantien, werden im Hinterland zügig abgefertigt und problemlos umgebucht. Speditionen wiederum, die im Auftrag ihrer Kunden Containerkapazitäten buchen wollen, erhalten keine verbindliche Buchungszusage mehr – es sein denn, sie zahlen stets neue Gebühren und Aufschläge (Surcharges) für Shipping-

Garantien. Vor allem zur Auslastung ihrer Großcontainerschiffe drängen Reedereien mit Macht tief in den Speditiionsmarkt, indem sie zunehmend intermodale Haus-zu-Haus-Verkehre, Terminaldienstleistungen und logistische Dienstleistungen anbieten – eine weitere Folge der GVO, die schiffszentrierte Logistikunternehmen gegenüber speditiionszentrierten Non Asset-Logistikunternehmen, die deutlich flexibler, kompetenter und kundenorientierter arbeiten, begünstigt. Brüssel muss hier dringend handeln!

Welche Auswirkungen hat die Schiffsgrößenentwicklung auf Häfen und Hinterland-Verkehre?

Die Container-Linienreedereien haben in den letzten Jahren eine expansive Schiffsgrößenentwicklung betrieben und verstärkt in ultra-große Containerschiffe (ULCVs) investiert. 20.000 TEU sind hier keine Ausnahme mehr. Um Hafen- und Liegegebühren zu sparen, müssen diese Riesen gigantische Containermengen innerhalb kürzester Zeit laden und löschen. Dies führt zu gewaltigen Peak-Belastungen sowohl in den Terminals als

auch bei den Hinterland-Verkehrsträgern und ihren Infrastrukturen. Störungen wie Schiffsverspätungen haben deshalb erhebliche negative Auswirkungen in der gesamten Logistikkette, die nur mit großen dispositiven Anstrengungen behoben werden können. Auch hier dominieren die Interessen der Reedereien, die mit wachsender Schiffsgröße aber letztlich auch ihre eigene Flexibilität einbüßen.

Kontakt:

Willem van der Schalk

Vorsitzender des Komitee Deutscher Seehafenspediteure im DSLV Bundesverband Spedition und Logistik e.V. (KDS im DSLV)

Telefon: +49 (0) 40 374764-44

E-Mail: sass@kds-im-dslv.de





DSLV Bundesverband Spedition und Logistik e. V.

Verbandsstruktur, Leistungsprofil und Leitlinien

Als Spitzen- und Bundesverband repräsentiert der DSLV durch 16 regionale Landesverbände die verkehrsträgerübergreifenden Interessen der 3.000 führenden deutschen Speditions- und Logistikbetrieben, die mit insgesamt 604.000 Beschäftigten und einem jährlichen Branchenumsatz in Höhe von 113 Milliarden Euro wesentlicher Teil der drittgrößten Branche Deutschlands sind (Stand: Juli 2020).

Die Mitgliederstruktur des DSLV reicht von global agierenden Logistikkonzernen, 4PL- und 3PL-Providern über inhabergeführte Speditionshäuser (KMU) mit eigenen LKW-Flotten sowie Befrachter von Binnenschiffen und Eisenbahnen bis hin zu See-, Luftfracht-, Zoll- und Lagerspezialisten.

Speditionen fördern und stärken die funktionale Verknüpfung sämtlicher Verkehrsträger. Die Verbandspolitik des DSLV wird deshalb maßgeblich durch die verkehrsträgerübergreifende Organisations- und Steuerungsfunktion des Spediteurs bestimmt.

Der DSLV ist politisches Sprachrohr sowie zentraler Ansprechpartner für die Bundesregierung, für die Institutionen von Bundestag und Bundesrat sowie für alle relevanten Bundesministerien und -behörden im Gesetzgebungs- und Gesetzumsetzungsprozess, soweit die Logistik und die Güterbeförderung betroffen sind.

Gemeinsam mit seinen Landesverbänden ist der DSLV Berater und Dienstleister für die Unternehmen seiner Branche. Als Arbeitgeberverbände und Sozialpartner vertreten die DSLV-Landesverbände die Branche in regionalen Tarifangelegenheiten.

Der DSLV ist Mitglied des Europäischen Verbands für Spedition, Transport, Logistik und Zolldienstleistung (CLECAT), Brüssel, der Internationalen Föderation der Spediteurorganisationen (FIATA), Genf, sowie assoziiertes Mitglied der Internationalen Straßentransport-Union (IRU), Genf. In diesen internationalen Netzwerken nimmt der DSLV auch Einfluss auf die Entwicklung des EU-Rechts in Brüssel und Straßburg und auf internationale Übereinkommen der UN, der WTO, der WCO, u. a.

Der DSLV unterstützt und fördert die Logistics Alliance Germany (LAG), ein öffentlich-privates Partnerschaftsprojekt des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) und der deutschen Logistikbranche, das den Logistikstandort Deutschland im Ausland vermarktet.

Die Mitgliedsunternehmen des DSLV fühlen sich den Zielen der Sozialen Marktwirtschaft und der Europäischen Union verpflichtet.