

Umwälzungen im Reedereibereich

Hamburg Süd verkauft

Hans Jürgen Witthöft



Die Hamburg Süd, Deutschlands zweitgrößte Containerlinienreederei, ist verkauft. Ein Schock für die Küste und weit darüber hinaus. Und das, obwohl in Insiderkreisen schon seit geraumer Zeit gemunkelt wurde, dass sich der Oetker-Konzern nach mehr als 80 Jahren intensiven Engagements von seiner Schifffahrtssparte mit allen ihren Aktivitäten, Tochtergesellschaften sowie dem wesentlichen Geschäftsvermögen trennen wolle. Mit mehreren Interessenten wurden entsprechende Gespräche geführt. Als aussichtsreichster Bewerber wurde aber von Anfang an die dänische Maersk Line genannt. Jedoch auch die französische CMA CGM, mit der die Hamburg Süd in einigen Fahrtgebieten bereits kooperierte und die chinesische Cosco, für die die Südamerika-Dienste eine gute Ergänzung wären, waren Verhandlungspartner.

Am 1. Dezember 2016 war es dann soweit: Die Dr. August Oetker KG erklärte, dass sie mit der Maersk Line, Kopenhagen, einen Vorvertrag über den Verkauf der Hamburg Süd unterzeichnet habe. Einzelheiten müssten noch verhandelt und das Vorhaben außerdem bei zahlreichen Kartellbehörden angemeldet werden. Es sei deshalb davon auszugehen, dass eine Übernahme nach Vorliegen der erforderlichen Genehmigungen frühestens Ende 2017 wirksam werden könne.

Zur Begründung hieß es (leicht gekürzt): „Die globale Containerlinienschifffahrt fährt bei steigenden Überkapazitäten seit



Historisches Reklameschild darüber: „Cap San Augustin“ (Foto: HS)

Jahren hohe Verluste auf. Trotzdem hat sich die Hamburg Süd im Vergleich zu ihren Wettbewerbern gut behauptet. Sie ist deutlich über dem Markt gewachsen und hat die Ausdehnung ihres Netzwerks sowie der Schiffs- und Containerflotte weitgehend aus dem eigenen Cashflow finanziert. Dennoch musste zur Kenntnis genommen werden, dass die aktive Teilnahme an dem derzeit stattfindenden Konsolidierungsprozess einen noch höheren Kapitalbedarf nach sich ziehen und damit zudem den Risikoausgleich innerhalb der Oetker-Gruppe empfindlich stören würde. Deshalb soll-

te die Hamburg Süd in die Hände neuer Eigentümer gegeben werden, wobei der globale Marktführer Maersk als der ideale Partner angesehen wurde, das erfolgreiche Geschäftsmodell der Reederei zu bewahren und weiterzuentwickeln.

Nach auf das Geschäftsjahr 2015 bezogenen Daten zählt die Hamburg Süd mit einem Transportvolumen von rd. 4,1 Mio. TEU und einer Stellplatzkapazität von rd. 625.000 TEU zu den zehn größten Containerlinien der Welt. Die Tramp-, Produktentanker- und sonstigen Aktivitäten machen etwa sieben Prozent des Geschäftsvolumens aus. Die Reederei hat rd. 6.000 Mitarbeiter und trägt mit Erlösen von 6,1 Mrd. Euro knapp 50 Prozent zum Gesamtumsatz der Oetker-Gruppe bei. Eine Sprecherin der Reederei verwies darauf, dass Maersk die Marke Hamburg Süd erhalten wolle, weil sie einen „sehr persönlichen Touch“ habe. Weiter hieß es, dass Maersk die Mitarbeiter mit „all ihren Rechten und Pflichten aus ihren Verträgen“ übernehmen werde. Dr. Ottmar Gast, Sprecher der Hamburg Süd-Geschäftsleitung, ergänzte, dass er davon ausgehe, dass der Hamburger Firmensitz erhalten bleibe. Oetker wolle das markante Gebäude in der Hamburger Innenstadt behalten und an Maersk vermieten. Soweit das Offizielle.

Von außen hat u.a. die Nord/LB die Vorgänge beobachtet und bewertet. Sie schrieb in ihrem Bericht „Shipping Compact“, dass die Maersk Line mit der Über-

nahme der Hamburg Süd ihre Position unter den einzelnen Top-Reedereien und unter den drei großen Allianzen gestärkt hat. Auch würden ihre Abhängigkeiten von den Ost-West-Verkehren verringert und das Portfolio diversifiziert. Da es nicht wahrscheinlich ist, dass Maersk alle von Hamburg Süd eingekauften Schiffe übernehmen wird, könnten jedoch allerdings auch in diesem Segment die Karten neu gemischt werden.

Die Hamburg Süd disponierte Anfang Dezember 2016, also zum Zeitpunkt der ersten Einigung mit Maersk, 124 Einheiten mit Stellplätzen zwischen 2.500 und 10.500 TEU. Zwei 9.000-TEU-Frachter lagen auf. Dabei handelte sich um zwei erst 2014 in Dienst gestellte Schiffe, die für Dienste zwischen Asien und der Ostküste Südamerikas vorgesehen waren und jüngst Opfer des dortigen Ratenverfalls geworden sind. Weitere sieben Containerschiffe befanden sich im Eigenbesitz der Alianca Navegacao, einer in der Kabotage-Fahrt spezialisierten brasilianischen Reederei, die 1998 voll von der Hamburg Süd übernommen worden ist. Insgesamt umfasste die eigene Flotte 46 Schiffe – mehrheitlich Post-Panamax-Einheiten – mit zusammen 308.000 TEU. Positiv bewertet die Nord L/B, dass 83 Prozent der eigenen Schiffe jünger als zehn Jahre sind. Mit vier 2015 bestellten 3.800-TEU-Neubauten war das Orderbuch überschaubar. Den Wert der Hamburg Süd-eigenen Containerschiffe schätzte die Nord L/B auf 1,83 Mrd. USD. Den Gesamtkaufpreis, über den zwischen Hamburg Süd und Maersk Stillschweigen vereinbart worden war, schätzt die Nord L/B auf rund zwei Mrd. USD als untere Grenze. Realistisch könne aber wohl von einer Milliardensumme ausgegangen werden, die mit einer Drei beginnt.

Hamburgs Wirtschaftsminister Frank Horch sieht in dem Verkauf der Hamburg Süd „eine Folge der Entwicklung der Branche weltweit. Überkapazität und niedrige Frachtraten belasten die Schifffahrt seit vielen Jahren. Diese Situation kann nur durch den Zusammenschluss starker Partner gemeistert werden. Maersk ist ein solcher Partner. Unser Fokus muss nun darauf liegen, den anstehenden Prozess im Interesse des Hafens und des Schifffahrtsstandortes eng zu begleiten.“

Ralf Nagel, Geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des Verbands Deutscher Reeder (VDR) erklärte: „Der geplante Verkauf der Hamburg Süd zeigt deutlich: Die durch die langjährige Schifffahrtskrise ausgelöste Konsolidierung und Internationalisierung der Branche ist in vollem Gange. Der Standortwettbewerb wird noch härter. Neue Kapitalgeber – vor allem aus Europa, den USA und China – vergleichen Standorte weltweit. Wir brauchen große, zusätzliche gemeinsame Anstrengungen aus Politik und Wirtschaft, um Deutschland als Schifffahrtsstandort dauerhaft im Spitzenfeld zu halten.“

Und schließlich analysierte Dr. Alexander Geisler, Geschäftsführer der Vereinigung Hamburger Schiffsmakler und Schiffsagenten (VHSS): „Vor dem Hintergrund der andauernden Marktschwäche war eine weitere Konsolidierung im Containerbereich zu erwarten. Dass es nun mit der Hamburg Süd eine deutsche Reederei betrifft, ist sehr bedauerlich. Gleichwohl ist Maersk nicht nur ein langjähriges Verbandsmitglied, sondern auch ein treuer Kunde deutscher Häfen – wir hoffen daher,

dass auch auf lange Sicht möglichst viele Arbeitsplätze hier vor Ort erhalten bleiben.“

Abschließend noch drei ausgewählte Schlaglichter, mit denen der Fall Hamburg Süd und dessen Hintergründe, die zu der Verkaufsentscheidung geführt haben, vielleicht zusätzlich begreifbar gemacht werden könnten:

► Der in finanzielle Schwierigkeiten geratene Rickmers Maritime Trust (mit deutscher Basis), Singapur, hat kürzlich ihr erst sieben Jahre altes als Containerschiff „Rickmers India“ (4.250 TEU) für 5,9 Mio. USD zum Abbruch verkaufen müssen. Es ist das bisher jüngste Containerschiff, das diesen Weg gehen musste. Der ursprüngliche Beschaffungswert soll angeblich bei 60 Mio. USD gelegen haben.

► Nach Recherchen des Branchendienstes Alphaliner müssen zusätzlich zu den 50 bereits in die Hochöfen gewanderten Panamax-Containerschiffe, also solche zwischen 4.000 und 5.300 TEU, mindestens noch über hundert weitere auf diesen Weg gebracht werden, um wenigstens einen gewissen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage allein in dieser Größenklasse zu erreichen.

► Die Anzahl der weltweit aufgelegten Containerschiffe hat Anfang November 2016 die Zahl von 435 mit einer Gesamtstellplatzkapazität von 1,7 Mio. TEU erreicht. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es erst 238 Schiffe mit zusammen 900.000 TEU gewesen. ■



„Santa Rosa“ der Hamburg Süd im Hafen von Parannaguá (Foto: HS)