

Gute Marktentwicklung und politischer Flankenschutz stabilisieren den Schiffbau

Die Schifffahrtsmärkte haben sich 2004 erfreulich entwickelt und zu hohen Neubaubestellungen geführt. Die deutschen Werften konnten dabei besonders von der Nachfrage nach Containerschiffen profitieren, hatten aber auch Erfolge in wichtigen anderen Marktsegmenten.

Deutlichen Preissteigerungen auf US-\$-Basis standen allerdings dramatische Preissteigerungen für Schiffbaustahl, aber auch für Hauptmotoren gegenüber. Deshalb und wegen des gegenüber dem US-Dollar weiter starken Euro trug die verbesserte Marktsituation nicht spürbar zur Entspannung bei und konnte nicht zur notwendigen Stärkung der Kapitalbasis der Werften genutzt werden. Vielmehr wurde deutlich, wie wichtig die noch bis Anfang 2005 von der EU genehmigten befristeten Schutzmaßnahmen gegen die koreanischen Wettbewerbsverzerrungen für die Erreichung ausgeglichener Ergebnisse waren.

Von der besseren Auftragslage profitierte auch die deutsche Zulieferindustrie. Sie erzielt weiterhin über 60 % ihrer Umsätze im Export, wo die Stärke der asiatischen Schiffbaumärkte ihr ebenso hilft wie die hohe Ordertätigkeit deutscher Reeder im Ausland.

Das WTO-Verfahren der EU gegen Beihilfen für den Schiffbau in Korea hat gezeigt, dass die koreanischen Werften tatsächlich erheblich von unzulässigen Hilfen, etwa durch Exportkredite, profitiert haben. Wenn sich dennoch die EU in diesem Verfahren nicht in allen Punkten durchsetzen konnte, bedeutet dies keineswegs, dass im Weltschiffbau faire Wettbewerbsverhältnisse herrschen. Neben den für nicht WTO-konform erklärten Exporthilfen bestätigte der zuständige WTO-Panel, dass auch umfangreiche Restrukturierungshilfen an koreanische Werften gezahlt worden sind. Allerdings konnte die europäische Seite nicht beweisen, dass diese Hilfen zu nicht marktkonformen Bedingungen erfolgten.

Die Bemühungen, durch ein OECD-Schiffbauabkommen zu fairen weltweiten Wettbewerbsbedin-


gungen zu kommen, sind auch 2004 nicht vorangekommen. Im Gegenteil, von Korea und China werden Fortschritte behindert, insbesondere im Hinblick auf ein wirksames Instrument gegen „injurious pricing“, das für die EU und die europäische Schiffbauindustrie unabdingbar ist. Ein Scheitern der Verhandlungen ist daher nicht auszuschließen.

In dieser Situation hat die Politik in Berlin und in den deutschen Küstenländern ihren auf der Dritten Nationalen Maritimen Konferenz festgelegten Kurs konsequent weiter verfolgt. So konnte die Anerkennung von Landesbürgschaften für Werften als beihilfefrei in Brüssel durchgesetzt werden. Eine Innovationshilfen-Regelung für Werften wurde in Brüssel notifiziert und inzwischen auch genehmigt. Dies ist erfreulich, auch wenn an einigen Punkten dieser Richtlinie noch Nachbesserungsbedarf besteht und das Fördervolumen noch unzureichend ist.

Bei den befristeten Schutzmaßnahmen führte die Haushaltssituation der Küstenländer dazu, dass die notwendigen Förderbeträge erheblich reduziert werden mussten. Nach dem 31. März 2005 stehen diese Schutzmaßnahmen, die allgemein zu Unrecht als Subventionen bezeichnet wurden, den Werften nicht mehr zur Verfügung. Für die deutsche Werftindustrie beginnt damit eine neue Zeit ohne direkte Beihilfen, in der sich die Industrie noch mehr auf die eigenen Stärken – innovativer zu sein als die Konkurrenz – besinnen muss.

Einzelne Änderungen in der Steuergesetzgebung, insbesondere die Beschränkung des Verlustvortrages und die Mindestbesteuerung, die zu einer empfindlichen Substanzbesteuerung führen, belasten den Schiffbau besonders. In der mittelständisch geprägten deutschen Schiffbauindustrie mit schon heute zu geringer Eigenkapitalausstattung ist dies kontraproduktiv und führt zum Ausbleiben der dringend notwendigen Investitionen.

Der Marineschiffbau in Deutschland ist stark und wettbewerbsfähig. Der Zusammenschluss der Thys-



senKrupp-Werften mit der HDW bringt weitere Synergien. Die technologische Spitzenreiterstellung bei nicht-nuklear angetriebenen U-Booten, Fregatten, Korvetten und Minenkampfschiffen gilt es zu halten und auszubauen. Hierbei ist es besonders wichtig, mit Referenzen für die eigene Marine im Export aufwarten zu können. Die Marine unterstützt die deutschen Werften auf diesem Weg. Wichtig ist es jetzt, die neuen Programme auf den Weg zu bringen, da sonst Entwicklungskapazitäten auf den Werften gefährdet sind. Vor dem Hintergrund knapper Verteidigungsbudgets müssen neue Wege wie Leasingmodelle oder „Target Costing“ beschritten werden, um die langfristige Beschäftigung in diesem Teilbereich der deutschen Werftindustrie zu sichern.

Zum Jahreswechsel 2004/2005 machten sowohl die Vierte Nationale Maritime Konferenz in Bremen als auch die Vorlage der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit in Auftrag gegebenen Studie zur

„Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Schiffbaus“ die zukünftige Richtung der schiffbaulichen Entwicklung deutlich. Beide Vorgänge belegten die hohe Leistungsfähigkeit der Branche, aber auch die enormen notwendigen Anstrengungen, um die international führende Position zu behaupten. Die deutsche Schiffbauindustrie geht diese Herausforderungen mit einer schiffbaulichen LeaderSHIP-Initiative konsequent an, benötigt aber für deren Erfolg auch die Unterstützung sowohl ihrer gewerkschaftlichen Sozialpartner als auch der Politik bei der Gestaltung wettbewerbsfähiger Rahmenbedingungen.

Bernard Meyer
Vorsitzer des Verbandes
für Schiffbau und Meerestechnik e.V.

Hamburg, April 2005