
Finanzierungsinstrumente in der maritimen Branche

im Auftrag des Deutschen Maritimes Zentrum e.V.



Vorwort

Deutschland zählt zu den bedeutenden Schifffahrtsnationen der Welt.

Über Jahrzehnte sorgte das spezielle Ökosystem von privaten Kleinanlegern als Eigenkapitalgeber und Banken als Fremdkapitalgeber im Verbund mit staatlichen Anreizsystemen in Deutschland dafür, dass die deutsche Handelsflotte stärker als die Weltflotte wuchs und deutsche Schifffahrts- und Schiffbauunternehmen auf dem Weltmarkt erfolgreich waren.

Erhebliche Verluste auf Seiten der Privatanleger und Banken im Rahmen der Schifffahrtskrise und die verschärfte Regulatorik führten dazu, dass Anleger wie auch Banken sich zunehmend aus der Schifffahrt zurückzogen. Der Zugang zu Eigenkapital wie auch zu Fremdkapital hat sich für Schifffahrtsunternehmen im Laufe des letzten Jahrzehnts deutlich erschwert.

Verschärfte Umweltregularien und einer zunehmend alternde Flotte erfordern Investitionen in (neue) Schiffe, um die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Handelsflotte aufrecht zu erhalten. Nur wenige Unternehmen in Deutschland konnten seit Beginn der Schifffahrtskrise den Bau neuer Schiffe in Auftrag geben; dies waren zumeist Unternehmen, die international vertreten sind und über eine größere Bestandsflotte verfügen. Die meisten kleinen und mittleren Reedereien konnten in den letzten Jahren keine Neubauten in Auftrag geben. Die Schiffbauindustrie in Deutschland hat ihr Produktportfolio erfolgreich verändert und den Fokus vom Handelsschiffbau auf den Spezialschiffbau verschoben. Während deutsche Werften vor der Schifffahrtskrise in Konkurrenz zu überwiegend asiatischen Werften im Bau von Handelsschiffen standen, konzentrieren sich diese nach zahlreichen Zusammenschlüssen im Markt nun auf den Bau von hochkomplexen Kreuzfahrtschiffen, Fähren, Marineschiffen und Luxusyachten.

Die Zahlungsbedingungen im Schiffbau haben sich verändert. Während die Werften vor der Schiffbaukrise Gelder nach dem Erreichen einzelner Projektmeilensteine erhielten, werden heute zu Beginn des Projekts im geringen Umfang und bei Abnahme des Schiffes die restlichen Zahlungen getätigt. Da die Ausgaben während der Bauzeit allein von der Werft finanziert werden müssen, entsteht ihnen durch diese Praxis ein erhöhter Kapitalbedarf. Um den gestiegenen Liquiditätsbedarf zu decken, bedarf es Instrumente, die es den Werften ermöglichen, sich während der Bauzeit zu adäquaten Konditionen finanzieren zu können.

Das Deutsche Maritime Zentrum e.V. (DMZ) hat im Mai 2020 die PricewaterhouseCoopers GmbH WPG (PwC) beauftragt, eine Studie zu erstellen, die sowohl die Darstellung und Analyse des aktuellen Stands der Finanzierungsmöglichkeiten für die maritime Wirtschaft in Deutschland wie auch die Finanzierungsinstrumente an anderen wichtigen internationalen Schifffahrtsstandorten umfasst. Auf Basis dieser Ergebnisse sollte untersucht werden, welche zusätzlichen Instrumente ggfls. benötigt werden, um in Deutschland tätigen Unternehmen der maritimen Wirtschaft den Zugang zu den benötigten Finanzierungsmitteln für Modernisierungs- und Neubauprojekten zu ermöglichen bzw. zu erleichtern.

Das DMZ wurde 2017 gegründet. Es ist ein unabhängiger, öffentlich finanzierter, branchenübergreifender Thinktank mit Sitz in Hamburg. Die Mitglieder sind der Bund (vertreten durch das Bundesministerium für

Verkehr und digitale Infrastruktur/BMVI) als maßgeblicher Finanzierer, fünf Bundesländer und die großen maritimen Verbände.

Zweck des DMZ ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft des gesamten deutschen maritimen Standortes zu erhöhen und das Know-how sowie die Berufsperspektiven in der maritimen Wirtschaft zu stärken. Dazu gehört auch die Bearbeitung und Koordinierung von maritimen Querschnittsthemen, die eine branchenübergreifende Betrachtung erfordern. Das Deutsche Maritime Zentrum versteht sich als Bindeglied zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand. Die Arbeitsbereiche umfassen die gesamten Wertschöpfungsketten in den Bereichen Schiffbau und Meerestechnik, Schifffahrt sowie Häfen und maritime Logistik.

Diese Studie untersucht nach einer Bestandsaufnahme der Finanzierungsinstrumente, die Unternehmen in Deutschland zur Verfügung stehen, diejenigen Instrumente, die Unternehmen in anderen ausgewählten Schifffahrtsnationen zur Verfügung stehen.

Länder wie die Niederlande, Frankreich, Norwegen, Japan, Südkorea und China unterstützen und schützen mit unterschiedlichen Instrumenten ihre jeweilige maritime Wirtschaft.

Die Instrumente reichen hierbei von der Finanzierung im Bereich Umwelt und Forschung für die maritime Wirtschaft bis hin zur Gründung von spezialisierten Schiffsbanken oder direkten Beteiligungen des Staates an Schifffahrts- oder Schiffbauunternehmen.

In der vorliegenden Studie werden die jeweiligen nationalen Instrumente und deren Merkmale zusammengefasst. Ergänzend zu den Analysen der Instrumente wurden im Rahmen der Studie zahlreiche Interviews mit lokalen Institutionen und Marktexperten geführt, um die jeweiligen Finanzierungsinstrumente in die jeweiligen nationalen Rahmenbedingungen einordnen zu können.

Um bestimmte Instrumente etablieren zu können, müssen diese so ausgestaltet sein, dass sie im europäischen und nationalen Rahmen zulässig sind.

Auf Basis der Untersuchungen gibt diese Studie Handlungsempfehlungen in Bezug auf die Einführung verschiedener Instrumente.

Einige Handlungsempfehlungen konzentrieren sich auf Forschung und Umwelt und würden sich unmittelbar umsetzen lassen.

Andere Handlungsempfehlungen betreffen Finanzierungsinstrumente, die in anderen Ländern/Staaten erfolgreich eingeführt wurden, deren Umsetzung in und für Deutschland zu prüfen sind. Dazu zählt beispielsweise die Gründung spezialisierter Banken und Fonds mit staatlicher Unterstützung.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	1
1. Bestandsaufnahme in Deutschland	5
a) Eigenkapital	17
b) Fremdkapital	24
c) Leasinginstrumente	34
d) Staatliche Förderungen	36
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	44
f) Fazit	49
2. Frankreich	52
a) Eigenkapital	55
b) Fremdkapital	55
c) Leasinginstrumente	58
d) Staatliche Förderungen	58
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	61
f) Fazit	62
3. Niederlande	63
a) Eigenkapital	66
b) Fremdkapital	67
c) Leasinginstrumente	68
d) Staatliche Förderungen	68
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	72
f) Fazit	74
4. Norwegen	76
a) Eigenkapital	81
b) Fremdkapital	84
c) Leasinginstrumente	89
d) Staatliche Förderungen	89
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	94
f) Fazit	94
5. China	96
a) Eigenkapital	99
b) Fremdkapital	100
c) Leasinginstrumente	102
d) Staatliche Förderungen, Programme und Initiativen der chinesischen Regierung	106
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	111
f) Fazit	113

6. Japan	115
a) Eigenkapital	119
b) Fremdkapital	123
c) Leasinginstrumente	127
d) Staatliche Förderungen	130
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	132
f) Fazit	133
7. Südkorea	135
a) Eigenkapital	139
b) Fremdkapital	142
c) Leasinginstrumente	144
d) Staatliche Förderungen	145
e) Sonstige Finanzierungsinstrumente	151
f) Fazit	152
8. Bewertung der Systeme sowie Prüfung der Übertragbarkeit auf Deutschland	153
9. Handlungsempfehlungen.....	161
10. Weitere zu untersuchende Instrumente	169
Literaturverzeichnis	171

Grundlegende Hinweise und Definitionen

Aus Zwecken der Vergleichbarkeit werden lokale Währungen zusätzlich auch in USD ausgewiesen. Für die Umrechnung wurde der durchschnittliche Wechselkurs des Jahres verwendet, in dem die Daten erhoben wurden. Bei Zahlen aus 2020 gelten die Umrechnungskurse vom 27. September 2020.¹

In der Studie finden sowohl die Einheiten Gross Tonnage (GT) als auch Deadweight Tonnage (dwt) Anwendung. Bei beiden Einheiten handelt es sich um Angaben, welche die Größe eines Schiffes beschreiben, allerdings liegt der Einheit GT das Schiffsvolumen zugrunde, während sich dwt auf das Gewicht bezieht, welches ein Schiff transportieren kann. Daher sind die beiden Einheiten nicht direkt miteinander vergleichbar. Für Containerschiffe im Speziellen ist die gängige Größeneinheit Twenty-foot Equivalent Unit (TEU). Je nach verfügbaren Daten wird die eine oder andere Einheit verwendet.

¹ Bloomberg, 2020.

1. Bestandsaufnahme in Deutschland

Der Fokus dieser Studie liegt auf den Finanzierungsinstrumenten, welche hauptsächlich in der internationalen Seeschifffahrt und im Schiffbau von Frachttransportschiffen sowie Kreuzfahrtschiffen und Fähren in Deutschland und den ausgewählten ausländischen Standorten Anwendung finden.

Im Vorfeld wird ein Überblick über grundlegende Begriffe und die Gesamtsituation der maritimen Wirtschaft in Deutschland gegeben.

Grundlegende Definitionen

In der Literatur werden unterschiedliche Definitionen für Begriffe der maritimen Branche verwendet. Für die Zwecke dieser Studie werden wesentliche Begriffe im Folgenden definiert, um eine einheitliche Basis für die verwendeten Begriffe innerhalb der Studie herzustellen.

Grundsätzlich lässt sich die maritime Branche anhand von zwei Dimensionen strukturieren: maritime Wertschöpfungskette und maritime Aktivitäten.

1. Dimension: Die maritime Wertschöpfungskette

Die Wertschöpfungskette wird entlang der Entstehung und des wirtschaftlichen Lebens eines Schiffes definiert.² Die wichtigsten Segmente sind dabei der Schiffbau und die Schifffahrt.³

Dem Bau eines Schiffes vorgelagert sind die Zulieferindustrie sowie die Forschung und Entwicklung von neuen Technologien, umweltfreundlichen Antriebstechniken, Sicherheitskonzepten und die Digitalisierung der maritimen Wirtschaft. Bedeutende Zulieferer sind Unternehmen der Stahlindustrie und Lieferanten von technischen Systemen wie dem Schiffsantrieb sowie Schiffsaus- und -aufbauten.

Beim Bau neuer Schiffe sind Werften auf Absicherungen ihrer vom Besteller erhaltenen Anzahlungen durch Garantien und Bürgschaften u.a. von Banken sowie Bund und Ländern angewiesen. In den meisten Fällen, besonders bei größeren Bauvorhaben, sind die Werften auch auf Barkredite von Banken angewiesen, um ausreichend Liquidität vorzuhalten.

Neben dem Bau neuer Schiffe umfasst der Schiffbau Wartung, Reparatur, Ausbau und regelmäßige Kontrollen – u.a. im Rahmen von Dockungen - von Schiffen im operativen Betrieb.

Nach Vollendung des Baus geht das Schiff in den operativen Betrieb über. Die wichtigsten Akteure sind die Reedereien mit ihren unterschiedlichen Funktionen. Diese Funktionen können umfassen: Schiffsbesitz, technische und kommerzielle Verwaltung, Warentransport, Befrachtung etc. Entsprechend dieser Aktivitäten

² Eine andere Betrachtungsweise ist entlang des Transports von Gütern möglich. Hier spielen auch zentrale Umschlagplätze wie z.B. Häfen eine besondere Rolle spielen.

³ In anderen Ländern können auch Fischerei, Blue Economy, Meeresbergbau und Offshore ein starkes Gewicht haben.

gibt es eine Reihe von Zulieferern und Dienstleistern, wie zum Beispiel Crewing-Agenturen, Versicherungen, Schiffsmakler und Dienstleister aus dem Charter- und Befrachtungsmarkt.⁴

Ab einem bestimmten Alter (bei Handels- und Kreuzfahrtschiffen i.d.R. 20-25 Jahre) kann es betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, ein Schiff nicht weiter zu betreiben. Das kann beispielsweise daran liegen, dass die Wartung des Schiffes aufgrund von Verschleiß zu kostenintensiv wird oder der technische Stand des Schiffes nicht mehr zeitgemäß ist. Eine maßgebliche Bedeutung kommt hierbei den Umweltvorschriften zu, die sich in den vergangenen Jahren zunehmend verschärft haben. Wenn sich keine Verwendung mehr für das jeweilige Schiff ergibt, erfolgt die Verschrottung.

2. Dimension: Maritime Aktivitäten

Die in der 1. Dimension beschriebene Wertschöpfungskette trifft auf nahezu alle Bereiche maritimer Aktivitäten zu. Hierbei wird zwischen zivilen und staatlichen Aktivitäten auf See und auf Binnengewässern unterschieden. Es ist aber zu beachten, dass fast alle maritimen Aktivitäten (zu einer gewissen Ausprägung) von staatlicher Regulierung betroffen sind oder staatlichem Einfluss unterliegen.

Staatliche maritime Aktivitäten umfassen im Wesentlichen die Marine, die Küstenwache, Wasserschutzpolizei, den Zoll sowie teilweise auch Forschungsschiffahrt.

Die maritimen Funktionen werden durch entsprechende Behörden und Ämter ausgeführt.

Zivile maritime Aktivitäten lassen sich in kommerzielle sowie nicht kommerzielle Aktivitäten unterscheiden. Nachfolgend wird der Schwerpunkt auf den kommerziellen Aktivitäten liegen.

Kommerzielle Aktivitäten lassen sich in Handel und Transport, Passagierschiffahrt (Fähren) und Touristik (Kreuzfahrtschiffahrt), Fischerei und Offshore-Aktivitäten und die in den jeweiligen Bereichen unterstützenden Leistungen, wie beispielsweise Schleppdienste, unterteilen.

Der Bereich Handel und Transport auf See wird für die Zwecke dieser Studie als Seeschiffahrt definiert. Diese ist eng verbunden mit den vor- und nachgelagerten Teilen der Logistikkette, wie beispielsweise der Hafenlogistik, der Binnenschiffahrt sowie dem Hinterlandverkehr und dessen Infrastruktur.

Die Fischerei umfasst die Aktivitäten, die sich mit dem Fangen oder Züchten von Fischen und anderen Wassertieren zur Nahrungsgewinnung und Weiterverarbeitung beschäftigen.

Offshore-Aktivitäten umfassen unter anderem die Förderung von Öl oder anderen Stoffen vom Meeresboden, den Betrieb von Windkraftanlagen, die Verlegung und Wartung von Kabeln und Pipelines sowie die dazugehörigen Anlagen, Plattformen, Wartungs- und Versorgungsschiffe.

Die Situation der maritimen Wirtschaft in Deutschland

Es zeigt sich, dass sich in bestimmten Regionen, häufig bedingt durch geografische Schlüsselpunkte von Seehäfen, wirtschaftliche Aktivitäten mit maritimem Bezug zu Clustern bündeln. In der Vergangenheit haben

⁴ Winter, Hennig, & Gerhard, 2008, S. 98ff.

sich bedeutende maritime Cluster in Deutschland an großen Schifffahrtsstandorten gebildet. Dazu zählen im Wesentlichen Hamburg, Bremen und Bremerhaven, Kiel, Leer und Haren (zusammen mit Emden und Papenburg: „Emsachse“) und Rostock.

Die **Wertschöpfungskette** der Seeschifffahrt in Deutschland sichert rund 400.000 Arbeitsplätze und trägt über EUR 50 Mrd. [USD 58,1 Mrd.]⁵ zur Wertschöpfung bei, sofern direkte, indirekte und induzierte Effekte (darunter auch die Zuliefererindustrie) eingerechnet werden.⁶

Die **Seeschifffahrt** mit der Verankerung in Art. 27 GG ist ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor der Bundesrepublik Deutschland und mit dafür verantwortlich, die Versorgungssicherheit des Landes und der Bevölkerung zu gewährleisten. Dies hatte in Zeiten des Kalten Kriegs eine wesentliche Bedeutung und könnte bei zunehmendem Protektionismus erneut in den Fokus geraten. Die Handelsflotte wird auch als Teilfunktion der Exportnation Deutschland gesehen. Gerade auch in Bezug auf die COVID-19-Pandemie zeigt sich, wie wichtig funktionierende Lieferketten in einer globalisierten Wirtschaft sind, um die Versorgungssicherheit eines Landes zu gewährleisten.

Daher ist es für Deutschland notwendig, maritimes Know-how zu erhalten und Rahmenbedingungen zu schaffen, welche den deutschen Werften und Schifffahrtsunternehmen Finanzierungsmöglichkeiten bieten.

Die in der Seeschifffahrt tätigen Reedereien mit deutschem Firmensitz sind überwiegend kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und im internationalen Vergleich mit durchschnittlich weniger als 10 Schiffen eher klein.⁷ Bei den unmittelbar Beschäftigten handelt es sich um rund 62.000 Personen auf See und rund 24.000 Personen an Land. Der direkte Beitrag zum BIP wird Stand 2015 auf rund EUR 11,1 Mrd. [USD 13 Mrd.] geschätzt.⁸

⁵ Um eine Vergleichbarkeit der in der Studie untersuchten Länder zu gewährleisten, werden bestimmte Kennzahlen von lokaler Währung in US-Dollar umgerechnet mit Kurs zum 27.09.2020. Auf eine Umrechnung aller Währungspositionen in US-Dollar wurde aber im Rahmen dieser Studie verzichtet, um u.a. erläuterungsbedürftige Verzerrungseffekte durch Wechselkursveränderungen auszuschließen.

⁶ BMWi, 2019, S. 9.

⁷ Zu den größten Reedereien gehören neben der einzigen großen Containerlinienreederei Hapag-Lloyd u.a. die Unternehmen Oldendorff, Offen-Group, Peter Döhle, Schulte-Group, Reederei Hartmann, NSB, AIDA, TUI-Cruises, Briesse.

⁸ VDR Verband Deutscher Reeder, 2021. Die Zahl stammt aus einer in 2015 in Oxford Economics veröffentlichten Studie und wurde seitdem nur mit einem angenommenen Wachstumsfaktor fortgeschrieben. Unveröffentlichte Zahlen aus 2018 zeigen bis dahin einen Rückgang der Beschäftigung um knapp 10%.

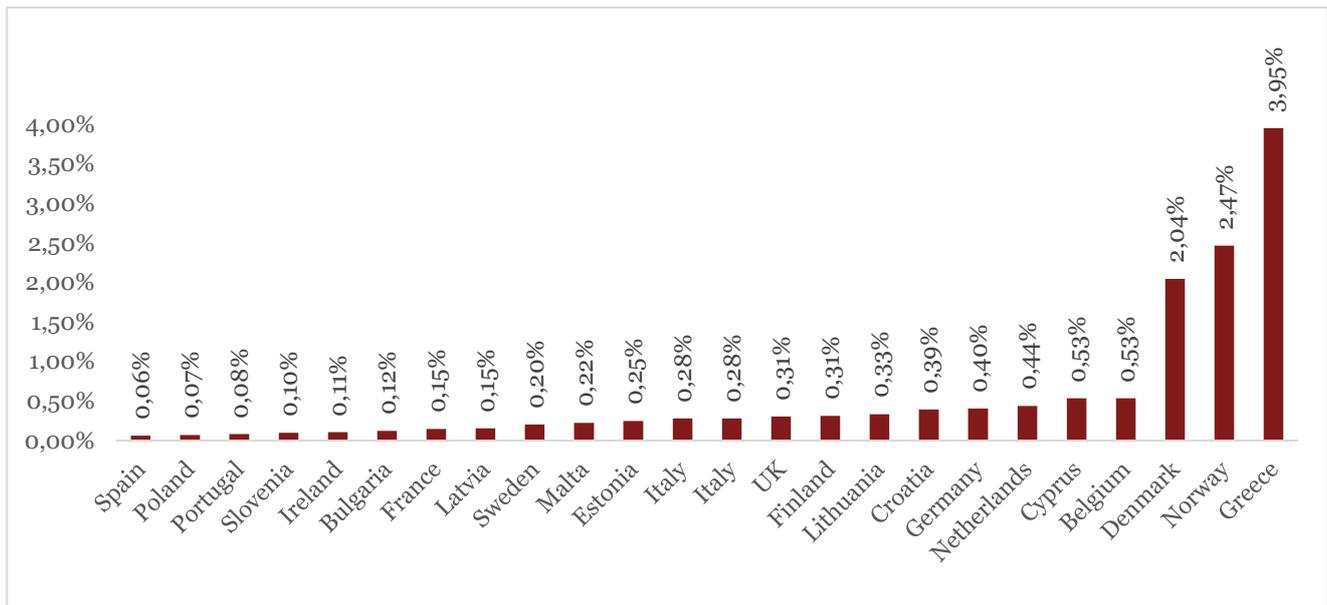


Abbildung 1: Anteil der Seeschifffahrt am BIP in Europa.⁹

Die Vergleichsbetrachtung (Abbildung 1) zeigt, dass die Wertschöpfung der Seeschifffahrt in Griechenland, Norwegen und Dänemark ein höheres Gewicht hat als in Deutschland, in dem andere Wirtschaftsbereiche, wie beispielsweise die Automobilindustrie mit deren Zulieferbetrieben, deutlich stärker ausprägt sind.

Die deutsche Schiffsflotte wuchs nach dem zweiten Weltkrieg bis zum Jahr 2000 im ähnlichen Verhältnis zur Entwicklung der weltweiten Flotte. Im Jahr 2000 erreichte die deutsche Flotte ein Volumen von ca. GT 20 Mio. Zwischen den Jahren 2000 und 2012 ist sie überproportional zur Welthandelsflotte gewachsen, bis sie um 2012 ihren Höhepunkt bei ca. GT 90 Mio. erreicht hat.

Seitdem hat die Anzahl der Schiffe stark abgenommen. Die Anzahl der Schiffe ging von 3.784 in 2012 auf 2.001 Schiffe in 2020 zurück. Im ersten Halbjahr 2020 sank das Volumen unter GT 50 Mio. (2012: GT 89 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf die Auswirkungen der Schifffahrtskrise¹⁰ zurückzuführen. Die globale Schiffsflotte ist dagegen im selben Zeitraum seit 2012 kontinuierlich weitergewachsen. Der Wert der globalen Handelsflotte wird zurzeit auf rund USD 1 Bio. geschätzt¹¹, wobei der Wert der deutschen Handelsflotte auf ca. USD 28 Mrd. geschätzt wird.¹²

⁹ VDR Verband Deutscher Reeder, 2021.

¹⁰ Auf die Schifffahrtskrise wird unter dem Teilbereich „Finanzierung in Deutschland“ näher eingegangen.

¹¹ Damit ist die globale Handelsflotte weniger wert als die Marktkapitalisierung von Firmen wie Apple, Microsoft oder Amazon.

¹² Keller, Wertvollste Schiffsflotten weltweit nach Nationalität des Eigners, Stand: Januar 2019, 2020a Vessels Value, 2020.

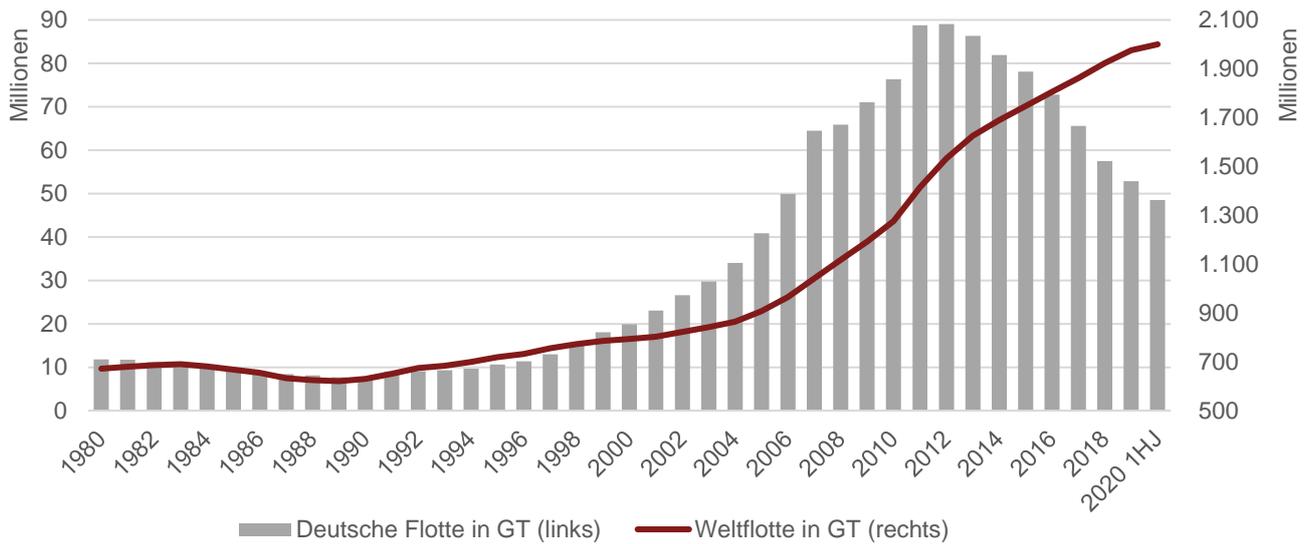


Abbildung 2: Globale und deutsche Flottenentwicklung im Zeitverlauf¹³

Wird der Hauptsitz des wirtschaftlichen Eigentümers (beneficial owner) von Handelsschiffen zugrunde gelegt, so verfügt Griechenland über die größte Handelsflotte gemessen in GT. Deutschland befindet sich mit seiner Handelsflotte auf Platz vier hinter China und Japan.

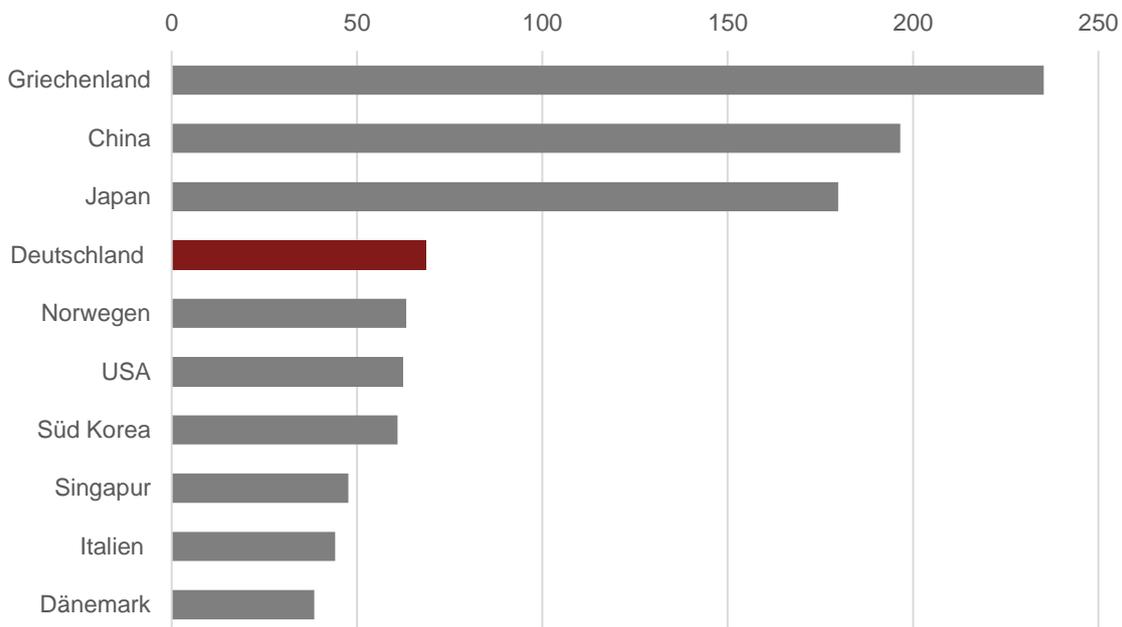


Abbildung 3: Handelsflotten 2020 [Mio. GT]¹⁴

¹³ Reederverband, 2020, UNCTAD, 2019, S. 1.

¹⁴ Shipping Intelligence Network, 2020a. Der VDR verortet die deutsche Handelsflotte an 5. Stelle.

Die Deutsche Handelsflotte ist nicht sehr stark diversifiziert, sondern hat einen Schwerpunkt im Bereich der Containerschifffahrt. Nach Anzahl der Schiffe sind auch Stückgutfrachter bzw. Mehrzweckschiffe bedeutend in der deutschen Flotte vertreten.

Wenn die Bruttoreaumzahl (BRZ) zugrunde gelegt wird, ist das starke Gewicht der Containerschifffahrt noch deutlicher zu erkennen. Die geringe Diversifizierung führt zu einer starken Abhängigkeit von der Entwicklung bestimmter Segmente - im Falle von Deutschland der Containerschifffahrt - und hat eine entsprechende Krisenanfälligkeit zur Folge. Wie der Vergleich mit anderen Schifffahrtsnationen zeigen wird, sind diese in der Struktur ihrer Flotten meist diversifizierter aufgestellt.

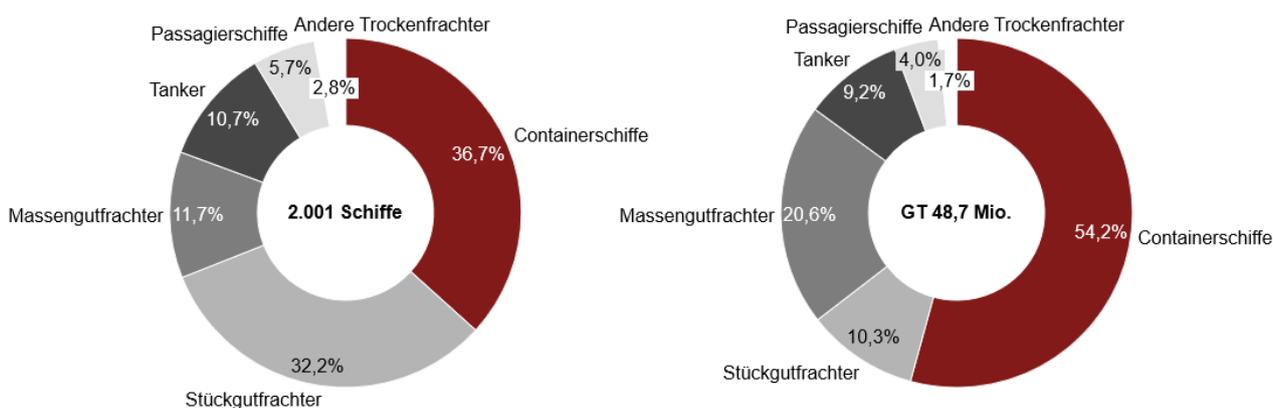


Abbildung 4: Struktur der deutschen Handelsflotte 2019 nach Anzahl der Schiffe und GT¹⁵

Die Schifffahrtskrise und deren Auswirkungen führten dazu, dass nach 2008 nur noch wenige Schiffe von deutschen Reedern bestellt wurden. Das Orderbuch deutscher Schiffseigentümer ist seit Beginn der Schifffahrtskrise verhältnismäßig klein und kann auslaufende Kapazitäten der deutschen Handelsflotte in Zukunft nicht ersetzen. Im September 2020 befanden sich 83 Schiffe (GT 2,1 Mio.) in den Orderbüchern deutscher Reedereien. Im Vergleich dazu bestellten vor allem chinesische Eigentümer 517 neue Schiffe (GT 21,1 Mio.) und japanische Eigentümer 547 neue Schiffe (GT 19,8 Mio.).¹⁶

Dies hat neben einer abnehmenden Flottengröße auch eine zunehmend älter werdende Flotte zur Folge. Während das durchschnittliche Alter der deutschen Handelsflotte im Jahr 2010 noch bei rund 8 Jahren lag, lag das durchschnittliche Alter Mitte 2020 bei 15,35 Jahren.¹⁷

Eine Flotte mit überwiegend älteren Schiffen bedeutet hohe Investitionen, um die Flotte gemäß IMO¹⁸-Umweltanforderungen (BWTS¹⁹ und Scrubber²⁰) entsprechend aufzurüsten oder zu erneuern.

¹⁵ VDR Verband Deutscher Reeder, 2021.

¹⁶ Clarksons, 2020, S. 4.

¹⁷ VDR Verband Deutscher Reeder, 2021.

¹⁸ Die International Maritime Organization (IMO) ist eine Organisation der Vereinten Nationen mit dem Ziel Angelegenheiten der internationalen Schifffahrt zu regeln, die Umweltverschmutzung durch die Schifffahrt zu verringern sowie die Sicherheit auf Schiffen zu verbessern.

¹⁹ BWTS = Ballast Water Treatment System. System zur Reinigung von Mikroorganismen im Ballastwassers.

²⁰ Abgasreinigungsanlage.

Der **Schiffbau** in Deutschland umfasst deutsche Werften und ihre Zulieferer. Diese sind meistens auf Spezialanfertigungen ausgerichtet und auf ihre Innovationskraft angewiesen, um international gegenüber preisgünstigeren Schiffbaustandorten wettbewerbsfähig bleiben zu können.

Im Jahr 2019 wurden wertmäßig 98% aller in Deutschland gebauten zivilen Schiffe exportiert.²¹ Die Schiffbaulandschaft ist überwiegend mittelständisch geprägt. Diese Unternehmen sind in Spezialmärkten (z. B. Yachten, Kreuzfahrt- oder Marineschiffe) oder in speziellen Nischen aufgestellt (z. B. RoRo-²², Behörden- und Forschungsschiffe sowie Offshore-Schiffe und Offshore-Plattformen).

Der größte Teil der Wertschöpfung im deutschen zivilen Schiffbau findet bei dem Bau von Kreuzfahrtschiffen statt. Die großen Werften in Deutschland sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Studie die Meyer Werft-Gruppe, Thyssen Krupp Marine Systems, German Naval Yards, die Fr. Lürssen-Gruppe und die MV-Werften.

Der Schiffbau „grauer“ Schiffe, also von Marineschiffen, hat in Deutschland eine wichtige Bedeutung. Gerade im Bau von Dieselunterseebooten ist Deutschland eine der führenden Nationen weltweit. Der Marineschiffbau beschäftigt mehr als 400 Zulieferunternehmen in Deutschland und stellt sowohl wirtschaftlich als auch geopolitisch einen wesentlichen Baustein in Deutschland dar.²³

Der Umsatz deutscher Schiffbauunternehmen lag 2019 bei EUR 5,7 Mrd. [USD 6,38 Mrd.].²⁴ Im Auftragsbuch deutscher Werften im zivilen Seeschiffbau befinden sich zum Ende des Jahres 2019 54 Schiffe mit einem Gesamtvolumen von rund EUR 18,7 Mrd. [USD 22,1 Mrd.].²⁵ Die Auftragseingänge beinhalten dabei hauptsächlich Kreuzfahrtschiffe und Megayachten sowie Fähren und Spezialschiffe.

Der Bau von großen Kreuzfahrtschiffen kann jeweils über USD 1 Mrd. pro Schiff kosten.²⁶ Durch das große Volumen dieser Bauprojekte sind einzelne Aufträge für das jeweilige Unternehmen von großer Bedeutung. Neben technischen und innovativen Neuerungen bei jedem Projekt stellen die Finanzierbarkeit – u.a. auch wegen des Gesamtvolumens und der teilweise notwendigen Vorfinanzierung zum Erreichen von Zahlungsmeilensteinen – und natürlich auch die Projektdurchführung für diese sehr komplexe Art des Schiffbaus jedes Mal eine besondere Herausforderung dar.

²¹ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2020, S. 117.

²² RoRo steht für „Roll on roll off“ und bezeichnet Schiffe für den Transport von Automobilen.

²³ BMWi, 2019, S. 12.

²⁴ Keller, Statistiken zum Schiffbau, 2020b.

²⁵ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2020, S. 120.

²⁶ Cruise Industry News, 2020.

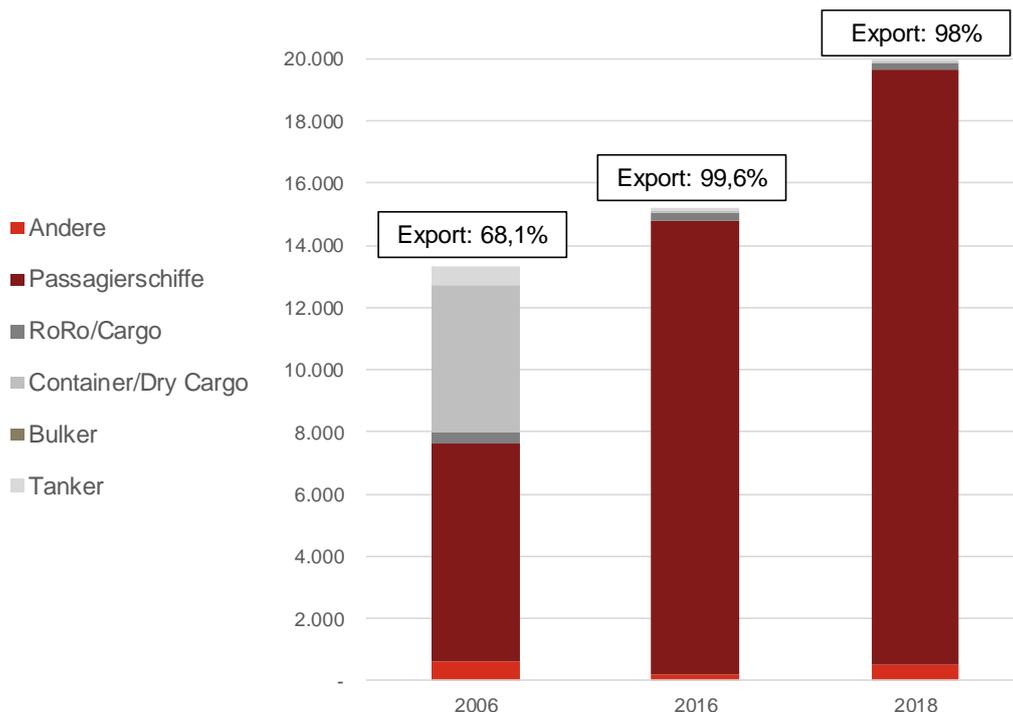


Abbildung 5: Veränderung im Produktportfolio Auftragsbestand deutscher Seeschiffswerften, Wert in EUR Mio.²⁷

Insgesamt sind etwa 19.500 Mitarbeiter in deutschen Werften beschäftigt. Von den direkten Werftbeschäftigten sind 94% bei den zehn größten Schiffbaugruppen an 20 norddeutschen Standorten tätig. Die Schiffbauindustrie mit ihrer Verbundwirkung auf andere Wirtschaftszweige ist für die Küstenbundesländer ein wesentlicher Bestandteil der Wirtschaft im jeweiligen Bundesland. Der Umsatz verteilt sich im Jahr 2019 zu 51% auf Niedersachsen, 15% auf Bremen, 16% auf Schleswig-Holstein und zu 8% auf Mecklenburg-Vorpommern.²⁸

Die deutsche **Schiffbau- und Offshore-Zulieferindustrie** ist mit einem Umsatz von ca. EUR 11,1 Mrd. [USD 13 Mrd.] und rund 70.000 Beschäftigten in 2019 der größte Sektor und Wirtschaftsfaktor innerhalb der maritimen Wirtschaft.²⁹ Der überwiegende Teil der Leistungen ging in den Handels- und Kreuzfahrtschiffbau (84%). Der Wertschöpfungsanteil der Zulieferer an einem Schiff beträgt oft mehr als 70%.

Charakteristisch für die überwiegend mittelständischen Unternehmen ist die breit gefächerte Angebotspalette von Produkten, Systemen und Dienstleistungen. Daneben zeichnen die Unternehmen die hohe Systemkompetenz und ein hoher Exportanteil von ca. 75%. aus.³⁰

31,4% des Exportanteils wurden in das EU-Ausland geliefert, knapp 23% nach China und 7% nach Korea. Die Wertschöpfung ist nach einem starken Anwachsen nach der Jahrtausendwende seit 2007 (EUR 11,9 Mrd. [USD 16,3 Mrd.] pro Jahr) weitgehend stabil in einer Schwankungsbreite von +/- 5%.

²⁷ BMWi, 2017, S. 7; VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2020, S. 6.

²⁸ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2020, S. 120.

²⁹ VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, 2020, S. 1.

³⁰ VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, 2020, S. 1.

Die Unternehmen sind über ganz Deutschland verteilt. 34% der Unternehmen haben ihren Sitz in den Küstenbundesländern; viele weitere Unternehmen haben ihre Standorte in Bayern und Baden-Württemberg (jeweils 24%) sowie Nordrhein-Westfalen (12%).³¹

Sowohl die Schiffbauunternehmen an sich als auch die Zuliefererbetriebe müssen sich in einem internationalen Wettbewerb behaupten.

Finanzierungsinstrumente für die maritime Wirtschaft in Deutschland

In dem nachfolgenden Abschnitt werden Finanzierungsinstrumente in der maritimen Branche im Allgemeinen und in Deutschland im Besonderen dargestellt. Die Finanzierungsinstrumente werden untergliedert nach Eigenkapital, Fremdkapital sowie Mezzaninkapital und Leasingkonstruktionen. Auch wenn diese keine klassischen Finanzierungsinstrumente sind, werden darüber hinaus staatliche Fördermaßnahmen mit Auswirkungen auf Investitionen in die deutsche maritime Branche betrachtet.

Wie eingangs bereits ausgeführt, haben sich räumliche Cluster von Banken, Reedereien und anderen Bereichen der maritimen Wirtschaft gebildet. Häufig sind diese Cluster an Standorten entstanden, in denen seit Jahrhunderten Schifffahrt betrieben wird. Diese Cluster sind bis zum Beginn der Schifffahrtskrise in 2009 jeweils stark gewachsen.³²

Groß-, Regional- und Privat-Banken sind seit über 100 Jahren am Standort Deutschland in die **Schiffsfinanzierung** involviert. Im letzten Jahrzehnt hat der Anteil der Bankenfinanzierung an der Schiffsfinanzierung in Deutschland und weltweit, relativ wie absolut, deutlich abgenommen.

Dies ist teilweise auf die Auswirkungen der Schifffahrtskrise zurückzuführen, welche ihren Ursprung u.a. in der Finanzkrise im Jahr 2008 hatte. Vor der Finanzkrise war die generelle Erwartungshaltung, dass der Globalisierungsboom beschleunigt durch die Öffnung der chinesischen Wirtschaft weitergehen würde. Somit wurden immer mehr Schiffe bestellt, um diese erwartete Nachfrage bedienen zu können. Durch den Einbruch der Weltkonjunktur 2009 gab es zu viele Schiffe für eine sich nicht stark genug entwickelnde Nachfrage.

Die Auftragsbücher der Schiffbauer weltweit waren zu Beginn der Krise gut gefüllt. Infolge des Überangebots an Transportkapazität brachen die Fracht- und Charterraten zahlreicher Schiffstypen massiv ein und Schiffspreise und -werte verfielen. Zahlreiche Schiffbauaufträge wurden daraufhin verschoben, gewandelt oder storniert.

Die Schiffskredite, die die Banken gewährt hatten, konnten aufgrund dieser Entwicklungen kaum getilgt werden. Gleichzeitig wurden die Schiffe niedriger bewertet und waren daher nicht mehr im ausreichenden Maße werthaltig als Sicherheit für die vergebenen Kredite. Der Verlust von Investorengeldern wie auch die Insolvenzen von Reedereien und Schiffbauunternehmen in den Jahren seit Beginn der Krise führten zu einem Imageverlust der Schiffsfinanzierung. Hinzu kam eine verschärfte Regulierung des Bankensektors, die sich ungünstig auf die Vergabemöglichkeiten von Schiffskrediten ausgewirkt hat.

³¹ Keller, Verteilung des Umsatzes deutscher Schiffbau-Zulieferer im Jahr 2019 nach Bundesländern, 2020c.

³² EY, Fraunhofer CML, 2016, S. 26.

Daher versuchen die Banken, ihre bestehenden Portfolios abzubauen und stehen weniger für Neufinanzierungen zur Verfügung.³³ So hat beispielsweise die Nord/LB ihr Schiffsfinanzierungs-Portfolio von EUR 19 Mrd. Ende 2015 auf EUR 3,5 Mrd. im ersten Halbjahr 2019 abgebaut und laut Geschäftsbericht weitgehend von Risiken bereinigt. Neuinvestitionen sollen nur noch gezielt in wachstumsstarke und nachhaltige Segmente wie Fähren und Kreuzfahrtschiffe, Spezialtonnagen und Tanker fließen.³⁴

Dies ist nur ein Beispiel für die zahlreichen deutschen Banken, die zu den größten schiffsfinanzierenden Banken der Welt gehörten und sich teilweise ganz aus der Schiffsfinanzierung zurückgezogen haben. Auch internationale Banken haben sich zu großen Teilen aus dem Markt zurückgezogen oder ihre Portfolios zumindest deutlich reduziert.

Das von Kleinanlegern gespeiste KG-Modell (siehe Kapitel a) Eigenkapital) als wichtigste Eigenkapitalquelle in Deutschland in den Jahren vor der Schifffahrtskrise ist praktisch verschwunden. Die deutsche Handelsflotte hat sich fast halbiert und zugleich im Alter verdoppelt und eine von zwei bedeutenden Linienreedereien in Deutschland wurde ins Ausland verkauft.

Die **Bauzeitfinanzierungen**, also die Finanzierungsbedarfe der deutschen Schiffbauunternehmen, können im aktuellen Finanzierungsmarkt derzeit nur teilweise und unter schwierigen Bedingungen gedeckt werden. Gerade in Zeiten der COVID-19 Pandemie haben es auch namhafte Unternehmen schwer, ihren Kapitalbedarf zu decken, und sind zurzeit größtenteils auf staatliche Hilfe angewiesen.

Der wesentliche Finanzierungsbedarf aus Sicht der Werften resultiert aus der Bauzeitfinanzierung der Schiffbauaufträge. Häufig ist der Baupreis (abzgl. Gewinn) der Projekte mit 80-100% durch die Werft zu finanzieren, wodurch erheblicher Finanzierungsbedarf und damit verbundene Kosten entstehen.

Die schiere Größe der Projekte sorgt dafür, dass die Werften nicht genügend freie Liquidität zur Verfügung haben, um bei der Zahlung von Lieferanten und weiteren Baukosten in Vorleistung gehen zu können. Daher werden in der Regel Barkredite benötigt, da die An- und Zwischenzahlungen der Besteller regelmäßig nicht ausreichen.

Es ist üblich, dass sich der Auftraggeber die fälligen Anzahlungen auf dem Kreditweg beschafft und die Werft diese An- und Zwischenzahlungen durch einen Aval besichert.³⁵ Der Besteller leistet im Rahmen des Bauvertrags vereinbarte Anzahlungen an die Werft. Zur Besicherung der Anzahlungen muss die Werft Garantien (=Avale) einer Bank oder eine Kreditversicherung stellen. Hierfür benötigt die Werft einen Avalkreditrahmen.

Die Anzahlungsavale sichern die Rückzahlung der Anzahlungen an den Besteller für den Fall der Nichtleistung bzw. Insolvenz der Werft ab (vgl. Kapitel „Fremdkapital“).

³³ PwC, 2013, S. 49.

³⁴ Nord/LB, 2015, S. 23; Nord/LB, 2020, S. 24.

³⁵ Im Avalkreditgeschäft stehen neben Banken auch Versicherungen zur Verfügung.

Das Verhältnis von Bar- zu Aval-Kreditbedarf wird letztlich von den Zahlungsbedingungen bestimmt, die der Besteller akzeptiert. In der Regel leisten Besteller Anzahlungen i.H.v. 20% und Zwischen-/Schlussraten von zusammen 80% des Kaufpreises.³⁶

Teilweise können Werften höhere Anzahlungen durchsetzen. Niedrige Anzahlungen bergen die Gefahr einer geringeren Involviertheit des Bestellers und für die Werft besteht ein erhöhtes Risiko, dass ein Auftrag storniert wird. Dahingegen wirken hohe Anzahlungen zumeist kaufpreisminimierend, weil der Besteller seine Vorfinanzierungskosten vom Kaufpreis abziehen möchte.

Die folgende Grafik verdeutlicht beispielhaft den Kostenverlauf und die Struktur von Bauzeitfinanzierungen mit bauaufwandsnahen Anzahlungen.

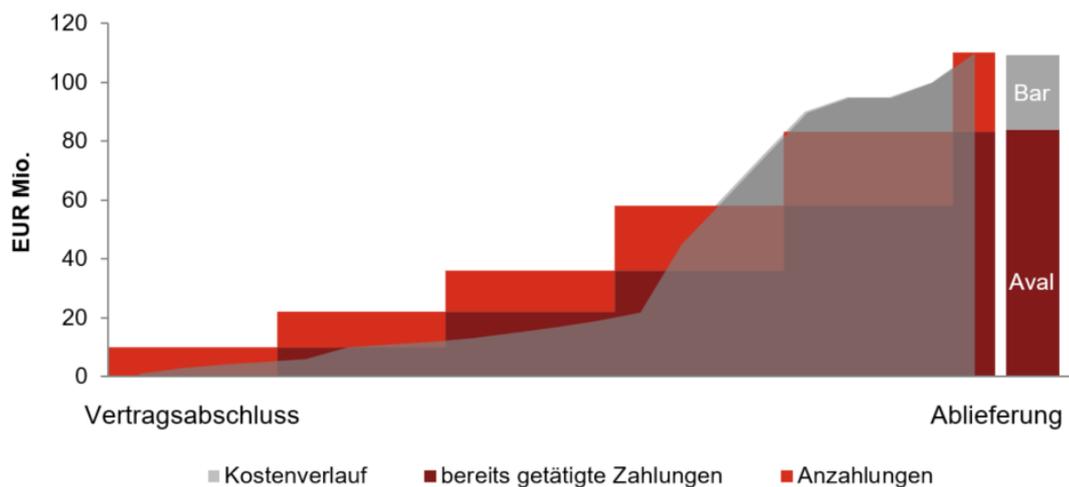


Abbildung 6: Beispielhafte Bauzeitfinanzierung im Zeitverlauf³⁷
(großes Projekt mit mehreren Zwischenzahlungen)

In der Grafik ist beispielhaft ein großvolumiges Spezialschiff³⁸ mit regelmäßigen Zahlungen dargestellt. Der gesamte Bar- und Avalbedarf der Projektfinanzierung ist durch breite Balken auf der rechten Seite der Grafik dargestellt.

Grundsätzlich ist zu beobachten, dass sich im Spezialschiffbau tendenziell längere Projektlaufzeiten und größere Projektvolumina im Vergleich zu weniger komplexen Schiffen ergeben. Es ist möglich, dass nach der ersten Anzahlung bis zur Schlusszahlung keine weiteren Zahlungen vereinbart werden. Dann ist der Avalbedarf der Werft entsprechend geringer und sie muss eine entsprechend höhere Barkreditfinanzierung beschaffen.

³⁶ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2012, S. 4. Nach OECD-Konsensus und dem OECD-Sektorabkommen Schiffe (SSU) wird bei Bestellungen aus dem Ausland i.d.R. eine Anzahlung von mindestens 20% vereinbart.

³⁷ PwC, 2013, S. 53.

³⁸ Der Bau von großvolumigen Kreuzfahrtschiffen oder Spezialschiffen ist typisch für deutsche Werften.

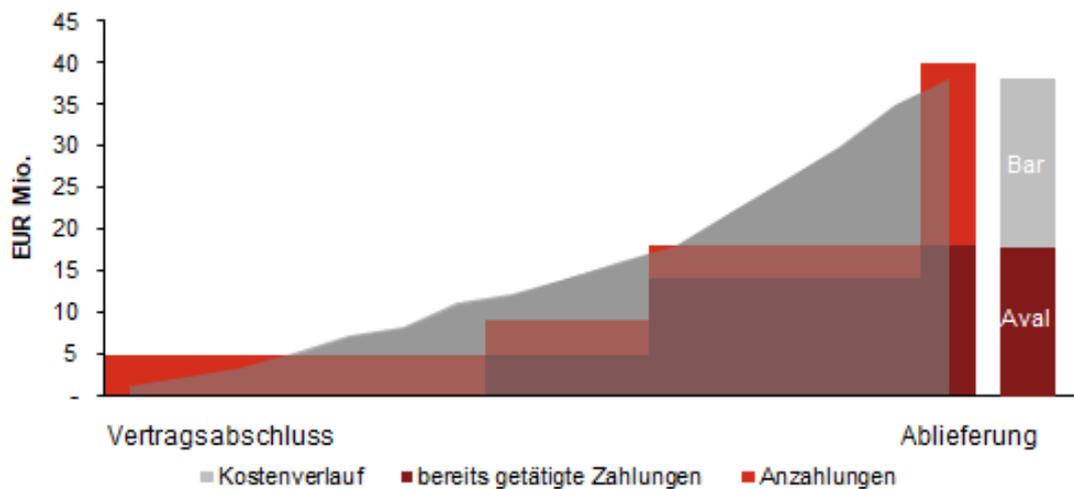


Abbildung 7: Beispielhafte Bauzeitfinanzierung im Zeitverlauf (kleineres Projekt mit wenigen Zwischenzahlungen)³⁹

Nach Angebotsabgabe sind die Werften in der Regel an den vereinbarten Baupreis gebunden. Steigen die Kosten durch externe Einwirkungen, wie zum Beispiel durch die EEG-Umlage oder die Branchenzuschläge auf Zeitarbeit, so mindern diese direkt die häufig geringen Ergebnismargen. Infolge derartiger nationaler Eingriffe verlieren die deutschen Schiffbauunternehmen, trotz hoher Innovationskraft, ihrer Systemkompetenz und stetiger Verbesserung der Kosteneffizienz, längerfristig an Wettbewerbsfähigkeit.⁴⁰

Das gesamte Finanzierungsvolumen, welches vom Besteller spätestens mit der letzten Ratenzahlung vollständig an die Werft gezahlt wird, wird Endfinanzierung oder Bestellerfinanzierung genannt.

Sie umfasst neben dem Eigenkapital des Bestellers, welches üblicherweise dazu verwendet wird, die erste Anzahlung an die Werft zu leisten, das Fremdkapital in Form von beispielsweise einem Schiffshypothekendarlehen.

Erst wenn die Endfinanzierung mit allen beteiligten Investoren und Banken abgeschlossen wurde, kann die Auftragserteilung an die Werft erfolgen. Am Tag der Schiffsablieferung ist der Barkredit aus der Bauzeitfinanzierung mit den aus der Endfinanzierung erhaltenen Mitteln von der Werft an die Bank zurückzuführen.

Bei der Beschaffung der Endfinanzierung stehen den Bestellern ebenfalls Absicherungen und Garantien zur Verfügung. Hierbei gibt es einen Unterschied, ob der Auftraggeber aus dem Ausland kommt oder nicht. Bei Bestellungen aus dem In- oder Ausland könnten die Werften beispielsweise Landesbürgschaften zur Absicherung nutzen, während ausländische Besteller zusätzlich auf Exportkreditgarantien und Zinsabsicherungen (CIRR) zurückgreifen können (vgl. Kapitel „staatliche Förderungen“). Die Absicherungsmöglichkeiten in Deutschland

³⁹ PwC, 2013, S. 53.

⁴⁰ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2020.

sind bei großvolumigen Projekten für inländische Besteller deutlich eingeschränkter als für ausländische Besteller.⁴¹

Vor allem der regulatorische Übergang der Banken von Basel II auf Basel III ab 2013 hat die verfügbaren Finanzierungsmöglichkeiten eingeschränkt. Der Schwerpunkt von Basel III liegt auf einer höheren Risikoabsicherung sowie einer höheren erforderlichen kurzfristigen Liquidität.⁴² Die Banken haben sich u.a. daher auf Industrien fokussiert, die weniger kapitalintensiv sind. Auch die lange wirtschaftliche Lebensdauer von Handels- und Kreuzfahrtschiffen macht sich in der Laufzeit der Kredite bemerkbar. Durch das hohe Finanzierungsvolumen, welches durch den Cashflow des Schiffes getilgt wird, ergeben sich zum Beispiel bei Handelsschiffen Kreditlaufzeiten von teilweise 10-15 Jahren. Die Lebensdauer von 20-25 Jahren und entsprechend lange wirtschaftliche Abschreibung ermöglichen eine gewisse Besicherung für solche Langzeitkredite.

Andererseits ist es aber auch schwierig, die Kredite in Bezug auf das Risiko über die Laufzeit angemessen zu bewerten. Die Anforderungen an Neufinanzierungen sind damit deutlich gestiegen. Es gibt auch bankenseitig einen hohen Absicherungsbedarf, der nur teilweise durch staatliche Unterstützung in Form von zum Beispiel Landesbürgschaften und bei ausländischen Bestellern durch Exportkreditgarantien bedient werden kann. Besonders bei inländischen Bestellungen ist die Einwerbung der Endfinanzierung aufgrund eines fehlenden Rückdeckungsinstrumentariums durch den Staat schwierig.

Die Konzentration deutscher Werften auf Spezialschiffbau und Kreuzfahrtschiffe macht diese empfindlich für Nachfrageschwankungen. Dies lässt sich besonders deutlich während der derzeitigen COVID-19 Pandemie erkennen.

Dies und die deutliche Abnahme der deutschen Handelsflotte sind starke Indikatoren dafür, dass der Standort Deutschland gestärkt werden muss und die derzeitigen Rahmenbedingungen nicht mehr ausreichend sind, um die Konkurrenzfähigkeit der maritimen Wirtschaft zu sichern.

Wenn die Entwicklung der deutschen Schiffflotte zumindest langfristig wieder mit der Entwicklung der Weltflotte korrelieren soll, müssen die Rahmenbedingungen in Deutschland dem Angebot aus dem Ausland mindestens ebenbürtig sein.

a) Eigenkapital

Das Wachstum der deutschen Flotte in der Vergangenheit lag im Wesentlichen darin begründet, dass es möglich war, Eigenkapital für Einschiffgesellschaften in erheblichem Maße von (Privat-)Anlegern einzusammeln. In Folge der Schifffahrtskrise und der damit verbundenen Verluste für zahlreiche Eigenkapitalgeber hat dieses Modell an

⁴¹ PwC, 2013, S. 54.

⁴² Die Basel-Regularien gelten in der EU, Norwegen, Schweiz und den wichtigsten Finanzplätzen der Welt. Die USA haben eigene Regeln aufgestellt.

Popularität verloren. Aus diesem Grunde soll im Folgenden der Schwerpunkt maßgeblich auf den Eigenkapitalinstrumenten liegen, welche den Schiffahrtsgesellschaften heute zur Verfügung stehen.

Das benötigte Eigenkapital an der Schiffsgesellschaft kann die Reederei aus eigenen Mitteln bereitstellen bzw. ganz oder teilweise von Investoren außerhalb des Unternehmens einbringen lassen.

Eigenkapitalfinanzierung ist in diesem Zusammenhang eine Art der Außenfinanzierung und dient zur Kapitalbeschaffung für Unternehmen, wenn das Eigenkapital nicht vollständig aus internen Quellen (bspw. durch die Eigentümerfamilie) aufgebracht werden kann. Hierbei gibt es die Möglichkeit am Kapitalmarkt Aktien auszugeben, entweder durch Börsengänge (Initial Public Offerings/IPO) oder Kapitalerhöhungen (Seasoned Equity Offerings/SEO, Follow-Ons), oder Anteile an Beteiligungsgesellschaften zu veräußern, darunter auch Private Equity (PE)-Unternehmen. Der Eigenkapitalgeber wird somit zum (Mit-)Eigentümer und ist am Gewinn (oder Verlust) und anteilig am Vermögenwert beteiligt.

Vor der Schiffahrtskrise war das Modell einer Reederei-Gruppe, welche sowohl das Management von Schiffen durchführt als auch Eigner dieser Schiffe ist, verbreiteter als heute. Die Gesellschaften, welche das Eigentum an den Schiffen hielten, waren überwiegend über Banken und mit einem nur geringem Eigenkapitalanteil finanziert.

Heute konzentrieren sich Reedereien in Deutschland, u.a. aufgrund des erschwerten Kapitalzugangs, vermehrt auf die Bereederung (Ship-Management) und weniger auf die Finanzierung und den Besitz von Schiffen.⁴³ Das Eigentum befindet sich in Übergangsgesellschaften und häufig sind die Kreditverträge oder Anteile in den Händen von PE- Gesellschaften, Reedereien im Ausland oder maritim orientierten Investoren.

Die Höhe des Eigenkapitals, welches die Reederei einbringt, kann sich in einer klassischen Neubaufinanzierung sowohl nach der Strategie des Unternehmens als auch nach den Anforderungen des Fremdkapitalgebers, also meist der finanzierenden Bank richten. Ausschlaggebend sind u. a. die Kapitalkosten und die Kapitalverfügbarkeit und, ob es sich um eine Projektfinanzierung oder eine Unternehmensfinanzierung handelt.

Die Basel III-Regularien fordern eine höhere Eigenkapitalquote, insbesondere durch den Anteil des harten Kernkapitals.⁴⁴ Die Kapitalgrundlage soll gestärkt und das Risiko soll u. a. durch kürzere Finanzierungslaufzeiten verringert werden. Banken fordern seit der Verschärfung der Basel-Regulierungen bei Projektfinanzierungen typischerweise einen Eigenkapitalanteil von 20% bis 50 % der Investitionskosten - je nach Risikoprofil und Marktlage.⁴⁵

In Deutschland weit verbreitet war die Einwerbung von Eigenkapital außerhalb der Reederei über den Markt für geschlossene Fonds mit Hilfe sogenannter Emissions- oder Fondshäuser. Den Rahmen hierfür bildete das sogenannte **KG-Modell**.⁴⁶ Vor 2008 handelte es sich häufig um private Einzelinvestoren, die sich über einen

⁴³ Die chinesische ICBC Bank sieht darin einen notwendigen globalen Trend, der in spätestens 20 Jahren dazu führen werde, dass Schiffe ähnlich wie Flugzeuge vor allem von Leasinggesellschaften finanziert werden. Reedereien würden sich dann auf das Ship-Management und die Befrachtung/Vercharterung reduzieren.

⁴⁴ Gemäß der Capital Requirements Regulation (CRR) Art. 26-50 besteht das harte Kernkapital aus Eigenkapital und offenen Rücklagen, welche der Bank uneingeschränkt und unmittelbar zur Deckung von Risiken oder Verlusten zur Verfügung stehen.

⁴⁵ Dieser Anteil ist nicht spezifisch deutsch; Schiffsbanken agieren mindestens in Europa bei den Eigenkapital-Anforderungen ähnlich.

⁴⁶ Johns, 2015, S. 14.

geschlossenen Fonds als Kommanditisten an einem oder mehreren Schiffen beteiligten. In Deutschland hat es in Spitzenzeiten bis zu 600.000 solcher Einzelinvestoren gegeben, die bis zu EUR 3,5 Mrd. p.a. in Schiffe investiert haben. Ein Schiff wird dabei in einer eigens dafür gegründeten Gesellschaft als Eigentum geführt.

Diese Einschiffgesellschaften sind Special-Purpose-Vehicle (SPV) und existieren zumeist für die Dauer des Schiffsbesitzes. Das KG-Modell ermöglicht es Privatinvestoren, von der sogenannten Tonnagesteuer in Deutschland zu profitieren.⁴⁷ Allerdings haben seit Beginn der Schifffahrtskrise viele Anleger ihr eingebrachtes Kapital verloren und neue Investitionen in KG-Modelle haben stark abgenommen. Besonders die Masse der Privatinvestoren sieht derzeit aufgrund der negativen Entwicklung der Vergangenheit fast vollständig von KG-Modellen als Investitionsmöglichkeit ab.

Trotzdem ist das KG-Modell weiterhin in den Gesellschaftsstrukturen der deutschen Reedereien zu finden. Verändert hat sich die Höhe der einzelnen Einlagen. Seit 2013 wurden so gut wie keine Einlagen von Privatinvestoren in geschlossene Fonds für KG-Schiffe getätigt.

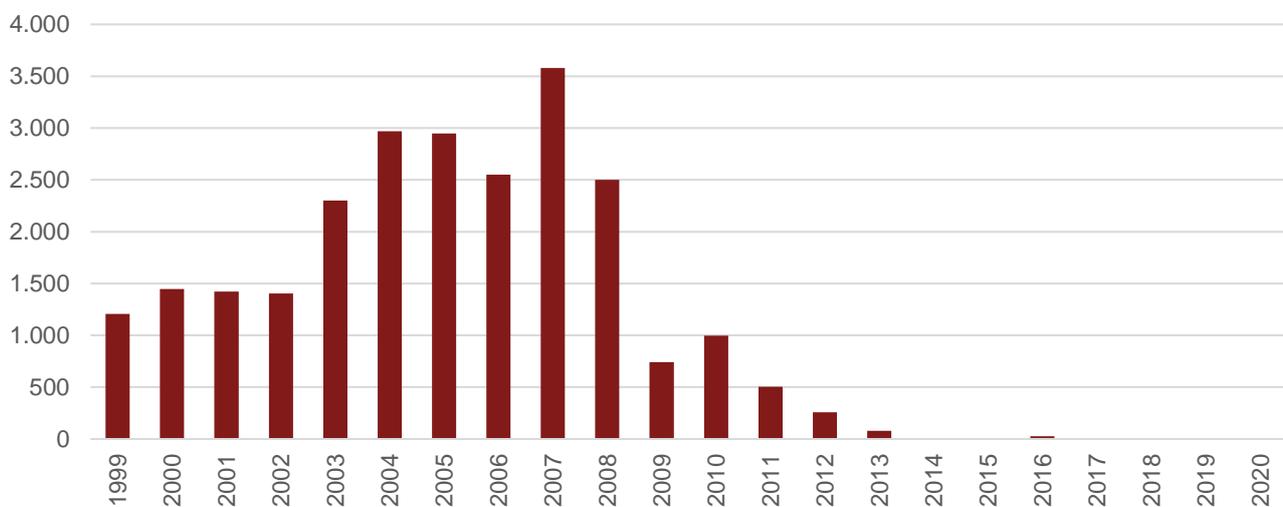


Abbildung 8: Emissionskapital (in EUR Mio.) im Rahmen des KG-Modells⁴⁸

Unternehmerisches Handeln und Finanzierungsmöglichkeiten durch die Kombination von KG-Modell und Fremdkapitalfinanzierung am deutschen Standort durch ortsansässige Banken sowie die Einführung der Tonnagebesteuerung hatten ab dem Jahr 2000 gemeinsam dazu geführt, dass der deutsche Standort mit seinem Flottenwachstum den Weltmarkt deutlich übertraf.

Ebenso deutlich ist zu erkennen, dass die lang andauernde Verschlechterung der Einnahmesituation ab 2009 dazu führte, dass Schiffsgesellschaften ihre Kreditaufgaben nicht mehr erfüllen konnten und es daher zu einem Verkauf von Schiffen aus Deutschland kam. Weiterhin trug auch der Mangel an geeigneter Schiffsfinanzierung dazu bei, dass es seit 2011 zu einem überdimensionalen Abbau der deutschen Flotte gekommen ist, während die globale Flotte weitergewachsen ist.

⁴⁷ Die Tonnagesteuer wird in dem Kapitel „Staatliche Förderungen“ näher beschrieben.

⁴⁸ Johns, 2015, S. 77. In den Folgejahren gab es keine statistisch darstellbaren Kapitalflüsse.

Während das KG-Modell bis 2008 den überwiegenden Teil des Eigenkapitalbedarfs deckte, treten seitdem andere Quellen in den Vordergrund. Sie stehen mit einem deutlich geringeren Finanzierungsvolumen und anderen Anforderungen zur Verfügung. Sofern es seit der Finanzkrise zu Neu- und Umfinanzierungen am Standort kommt, finanzieren Reedereien verstärkt wieder mit kleineren Gruppen an Investoren, darunter auch in- und ausländischen PE-Investoren. Finanzierungen mit anderen ausländischen Partnern nahmen ebenso zu.

Bei den Finanzierungen der kleineren und mittleren Reedereien am Standort handelt es sich heute häufig um sogenannte „**Family & Friends**“ Strukturen. Dies bedeutet, dass ein Unternehmer Gelder, in der Regel in Form einer Beteiligungseinlage oder eines Darlehens, entweder von Familienmitgliedern oder (Geschäfts-)Freunden erhält, um die Gründung oder das Wachstum seines Unternehmens zu finanzieren.⁴⁹ Ungefähr ein Drittel des Eigenkapitals in der deutschen Schifffahrt stammt aus dieser Quelle (vgl. Abbildung 10). Bei „Family & Friends“ Strukturen ist charakteristisch, dass einerseits der eigene Anteil höher ausfällt und andererseits eine sehr kleine Anzahl an Investoren mit größerem Investitionsvolumen einsteigt. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind hierbei an keinen vorbestimmten Rahmen geknüpft, also frei wählbar.

Eine weitere bedeutende Quelle für Eigenkapitalfinanzierungen ist der **Kapitalmarkt** (vgl. Abbildung 10). Er dient als Plattform für die mittel- und langfristige Kapitalbeschaffung von Eigen- oder Fremdkapital durch beispielsweise Börsengänge (IPOs) oder Anleihen (Bonds).

Den Kapitalgebern wird bei Eigenkapitalinstrumenten für die Kapitalüberlassung ein Ertrag in Form von Dividenden oder bei Fremdkapitalinvestitionen als Fremdkapitalzinsen gewährt. Es ist zwischen dem regulierten Markt und dem Freiverkehr zu unterscheiden.⁵⁰ Unternehmen, die am regulierten Markt agieren, sind deutlich höheren Transparenzanforderungen sowie Offenlegungspflichten unterworfen. Der Kapitalmarkt mit Private Placements oder IPOs ist auf der Eigenkapitalseite, mit wenigen Ausnahmen, dem deutschen Schifffahrtscluster bislang verschlossen geblieben.

Ausnahmen sind der IPO von Hapag-Lloyd Ende 2015 und der Gang an die öffentlichen Märkte von MPC Container Ships (MPCC) seit Mitte 2017, der über mehrere Finanzvehikel in Oslo, also nicht in Deutschland, stattfand. Auch die mittlerweile insolvente Rickmers-Gruppe war auf den Kapitalmärkten in Deutschland durch die Vergabe von Anleihen und mit dem Börsengang eines Unternehmensbereichs an der Börse in Singapur aktiv.

In Deutschland hängt der rechtliche Rahmen für einen Börsengang von dem Segment ab, in dem die Wertpapiere aufgenommen werden sollen. Allgemeine Grundbedingungen für eine Aufnahme in den amtlichen Markt ist die Vorbereitung eines Verkaufsprospektes. Darüber hinaus muss das Eigenkapital des Emittenten mindestens EUR 1,25 Mio. betragen und die Aktien müssen mindestens zu 25% in den Streubesitz gegeben werden. Wenn die Aktien für den Freiverkehr bestimmt sind, ist bis auf einen ordnungsgemäßen Antrag und eine Verpflichtungserklärung des Emittenten, über signifikante Geschäftsvorfälle zu informieren, im Wesentlichen nichts weiter zu beachten.⁵¹

⁴⁹ Entrepreneur, 2020.

⁵⁰ Maaß, 2020.

⁵¹ GK Law, 2020.

Auch wenn viele deutsche Reedereien diese allgemeinen Bedingungen erfüllen könnten, ist ein Börsengang mit hohen Kosten verbunden. Dies betrifft sowohl die Vorbereitung des Börsengangs (z.B. Umwandlung in eine AG), als auch die Platzierung an der Börse (Gebühren an Börse und Investitionsbanken) sowie laufende Kosten durch die Bestellung eines Aufsichtsrates, jährliche Berichterstattungen an Investoren usw.⁵² Ein maßgeblicher Teil dieser Kosten ist nicht abhängig von der Größe eines Unternehmens, weshalb sich durch die fehlende Skalierbarkeit der Kosten ein Börsengang u.a. erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße lohnt.

Die Zahl der Börsengänge (IPOs) von Schifffahrtsunternehmen in Deutschland ist daher niedrig. Zwar haben zeitweilig eine Reihe börsennotierter Gesellschaften im reedereinahen Bereich existiert, doch sind davon nur wenige übrig geblieben.⁵³ Diese Unternehmen sind – mit Ausnahme von Hapag-Lloyd – überwiegend in den Jahren vor der Schifffahrtskrise an die deutsche Börse gegangen. Die Börsenlandschaft in Deutschland hat daher keine Historie als Schifffahrtsbörse, wie es in anderen Ländern der Fall ist.

Auffällig ist, dass bei der Kapitalisierung der übriggebliebenen deutschen Börsenvehikel nur überschaubare Aktivitäten möglich sind. Zwar hätten sich die börsennotierten Emissionshäuser als Vehikel angeboten, um zu börsennotierten Reedereien zu werden⁵⁴, jedoch war der Zeitpunkt hierfür offenbar ungünstig.

Im Vergleich sind internationale Reedereien und ihre Kapitalisierung dargestellt.

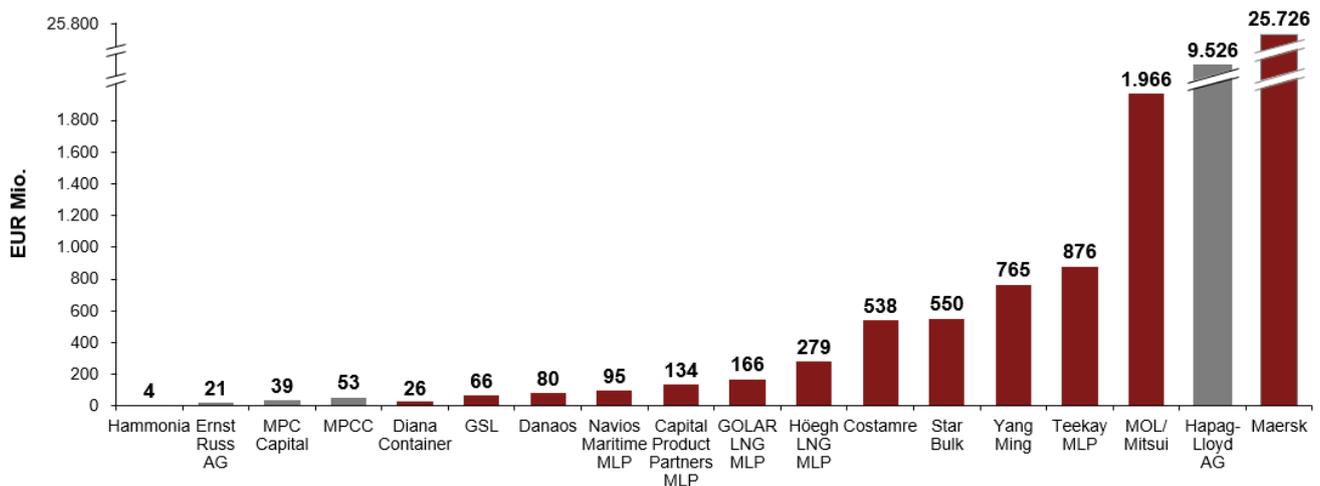


Abbildung 9: Kapitalisierung börsennotierter Reedereien (in EUR Mio.), deutsche Unternehmen in grau, ausländische Unternehmen in rot⁵⁵

Für die Nicht-Linienreedereien ist die Anlegerbasis eher national und klein geblieben – mit Ausnahme der in Oslo notierten MPCC.

⁵² Seefelder, 2020.

⁵³ Auch die Reederei Sloman-Neptun, seit 1873 börsennotiert, hat sich 2020 von der Börse zurückgezogen.

⁵⁴ So bspw. versucht und gescheitert bei Lloyd Fonds mit „Ocean 16“ in 2012.

⁵⁵ OnVista, 2020.

Im Rückblick wird auch hier deutlich, dass lediglich die Emissionshäuser, welche sich auf die Schifffahrt konzentrieren, versucht haben, den internationalen Trend der Börsengänge für sich zu nutzen, um eine breitere Kapitalbasis zu erlangen.

Die Performance maritimer Börsengänge wird akademisch aus verschiedenen Blickwinkeln diskutiert. Neben der hohen Volatilität, die die Schifffahrtswerte an den Börsen zeigen, sind insbesondere die IPOs untersucht worden. Dabei zeigt sich, dass die Reedereien im Durchschnitt in den ersten drei Jahren nach dem Börsengang 15,72% an Wert verloren haben,⁵⁶ nachdem die Börsengänge bereits von einer erheblichen Unterbewertung gekennzeichnet waren.

Wie international üblich, war den IPOs in vielen Fällen die Begebung von Anleihen vorgeschaltet, um die öffentlichen Märkte zu testen. Die Performance der Anleihen in den 1990er Jahren war derart schlecht, dass die Schifffahrt bis heute einen negativen Ruf davonträgt und die Ausgabe von Anleihen erschwert.⁵⁷ Die Coupons auf Schifffahrtsanleihen schwankten aufgrund dieser Performance meist um 10% und senkten sich im Durchschnitt erst im dauerhaften Niedrigzinsumfeld der 2010er Jahre.

Hinzu kommt, dass der Sonderweg mit dem vergleichsweise leichten Kapitalzugang über die Emissionshäuser als Vermittler abseits der internationalen Kapitalmärkte dazu geführt hat, dass in sehr wenigen Reedereiunternehmen das Spezialwissen und die Kontakte aufgebaut wurden, um an Börsen oder Anleihemärkten zu agieren. Daneben erfüllen zahlreiche Reedereien aufgrund ihrer Unternehmensstruktur nicht die Anforderungen an Transparenz und Berichtsstrukturen, die von einzelnen Handelsplätzen gefordert werden.

Weiterhin könnte die Mehrzahl dieser Unternehmen allein die Kosten, welche durch den Ausbau des internen und externen Berichtswesens entstehen, nicht aufbringen und die Vorbereitung eines Börsengangs oder Anleiheemission nicht umsetzen.

Es ist aber nicht auszuschließen, dass bestimmte Geschäftsmodelle, wenn sie ein entsprechendes Volumen erreichen und auch die regulatorischen Anforderungen erfüllen, erfolgreich an einer deutschen Börse platziert werden könnten. Ein Beispiel ist hier die Linienreederei Hapag-Lloyd.

PE-Unternehmen investieren in das Eigenkapital nicht gelisteter, privat gehaltener Firmen. Typische Investmentstrategien der PE-Fonds sind beispielsweise Leveraged Buyouts (LBO), wodurch Unternehmen nicht nur durch Eigenkapital, sondern auch mittels eines hohen Fremdkapitalanteils erworben werden. Diese Fonds sind heute der sichtbare Inbegriff von PE. Aufgrund der begrenzten Offenlegungspflichten für nicht-gelistete Unternehmen sind PE-Investitionen häufig intransparent und nicht publik, da sie eben nicht in öffentlich notierte Unternehmen, sondern in private Unternehmen investieren. Sie gehören im Rahmen von Investmentportfolios zu den „alternativen Investitionen“ mit der Erwartung von außerordentlich hohen Renditen⁵⁸ bei hohem Risiko in dieser Investitionsklasse.

⁵⁶ Merikas, Gounopoulos, & Nounis, 2009, S. 14.

⁵⁷ In der Dekade konnten 38% der ausstehenden Anleihen nicht bedient werden und sind ausgefallen (der Durchschnitt über alle Industrien betrug zu dem Zeitpunkt knapp über 1%).

⁵⁸ Investment-Gesellschaften erwarten regelmäßig zweistellige Renditen, um das Risiko als Eigenkapitalgeber abzufuffern.

PE hat im Nachlauf der Finanzkrise von 2009 in der Schifffahrt stärker Fuß gefasst. Geschätzt wird, dass 2010 mit rund USD 5 Mrd. erstmals global größere PE-Investitionen in die Schifffahrt flossen. Von 2012 bis 2014 sollen es dann schon USD 32 Mrd. weltweit gewesen sein. Angabegemäß soll zeitweilig fast ein Viertel des Kapitals, welches in die Schifffahrt floss, von PE-Investoren gekommen sein.⁵⁹ Abflüsse blieben undokumentiert. Bis 2020 kamen nochmal knapp USD 9 Mrd. dazu.⁶⁰ Allerdings investierten nur wenige PE-Unternehmen direkt in Schifffahrtsunternehmen in Deutschland.

Wesentliche Investitionen erfolgten eher indirekt über den Kauf von Portfolios mit Schiffs- und Reedereifinanzierungen von Banken wie beispielsweise der Nord/LB oder der ehemaligen HSH-Nordbank.

Fintech-Produkte und Crowdfunding spielen bislang keine wesentliche Rolle (s. Abbildung 10).⁶¹ Im Kapitel „Sonstige Finanzierungsinstrumente“ werden Fintech-Produkte näher beschrieben.

Schließlich muss auch konstatiert werden, dass die überwiegende Anzahl der Reedereiunternehmen in Deutschland zu klein ist und das Geschäftsmodell zu wenig differenziert, um das Interesse von institutionellen Anlegern auszulösen. Dies ist auch vor dem Hintergrund zu betrachten, dass Deutschland, wie zuvor dargestellt, keine „Schifffahrtbörse“, wie beispielsweise Oslo mit einer langen Tradition und einem entsprechend verständigen Anlegerkreis hat.

Der deutsche Standort könnte auf breiterer Basis erst dann attraktiv für derartige Platzierungen werden, wenn sich eine substantielle Peer-Group für Anleger anbietet.

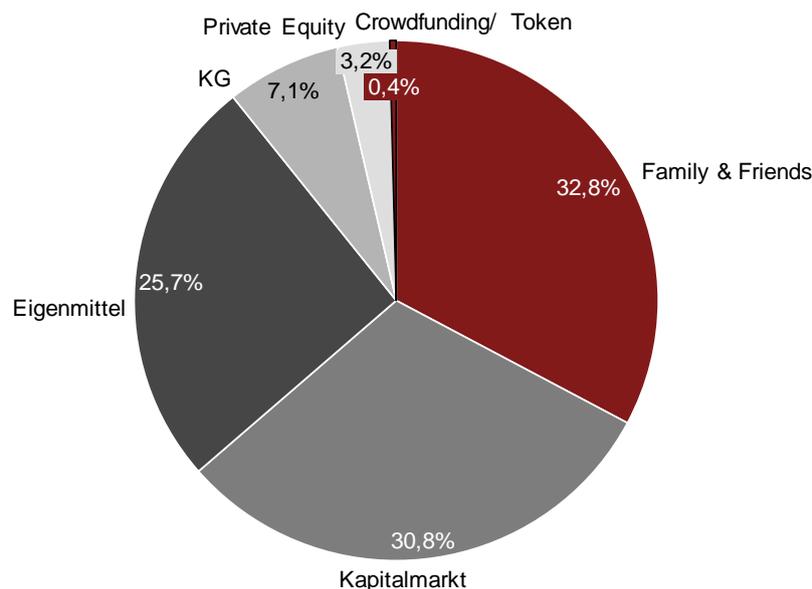


Abbildung 10: Eigenkapitalfinanzierungen der Deutschen Handelsflotte 2020⁶²

⁵⁹ Petropoulos, 2014, S. 3; Wallis, 2014.

⁶⁰ Houston, 2020a, S. 6.

⁶¹ Für eine detailliertere Beschreibung der Eigenkapitalfinanzierung über Crowdfunding siehe Kapitel 1. e) „Sonstige Finanzierungsinstrumente“.

⁶² Eigene Zusammenstellungen aus den Datenbanken VesselsValue, Morgan Stanley, BSH, Statista, Clarksons sowie Experteninterviews der Autoren.

b) Fremdkapital

Europäische Banken waren global in der Schiffsfinanzierung seit 1945 dominierend. Im vergangenen Jahrzehnt hat sich der Fokus jedoch erheblich nach Asien verlagert. Die Verringerung des Volumens deutscher Schiffsbanken aufgrund der Auswirkungen der Finanz- und Schifffahrtskrise war ein wesentlicher Grund, dass der Anteil europäischer Banken an der weltweiten Schiffsfinanzierung rückläufig ist.

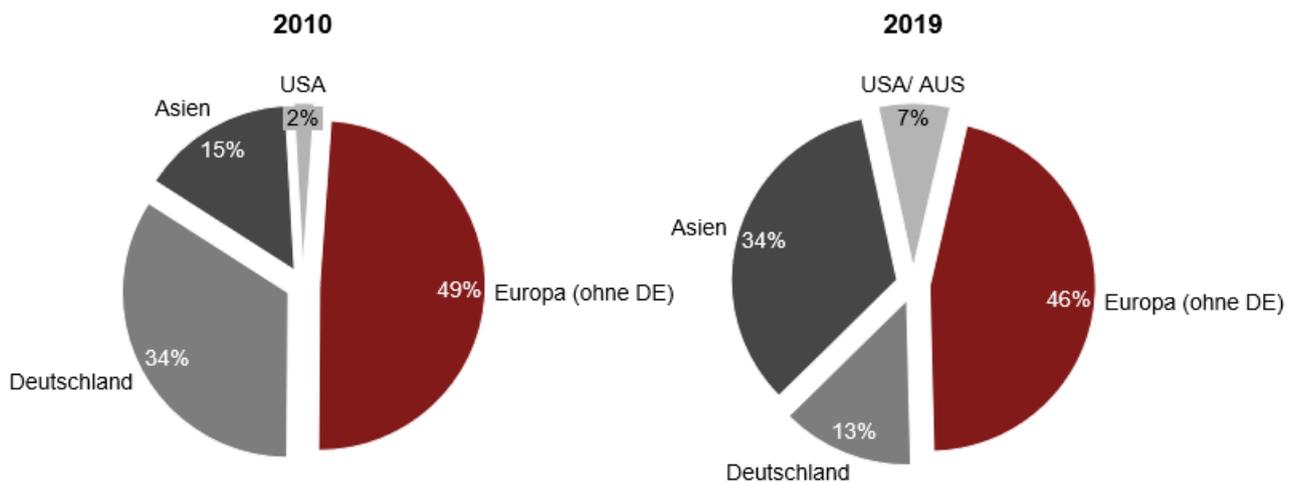


Abbildung 11: Marktanteile der Top-40 Banken an der Schiffsfinanzierung: ⁶³
Der absolute Betrag ist stark gesunken von USD 450 Mrd. (2010) auf USD 294,4 Mrd. (2019). ⁶⁴

Ein **Bankendarlehen** bzw. Bankkredit beschreibt eine Summe, welche von einem Kreditgeber an einen Kreditnehmer für einen festen oder variablen Zinssatz über eine festgelegte Zeit übergeben wird. Der Kredit kann durch einen Vermögensgegenstand besichert werden, auf den der Kreditgeber bei Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers Anspruch hat. Eine Besicherung wirkt sich günstig auf den Zinssatz für das Darlehen aus.

Die Kreditvergabe deutscher schiffsfinanzierender Banken erfolgte überwiegend bilateral über Syndizierungen, also die Aufteilung einer Kreditsumme unter mehreren Banken im Falle der Finanzierung von Einschiffgesellschaften.⁶⁵ Damit sollte sich auch die Gefährdung einzelner Kreditgeber durch einen möglichen Kreditausfall reduzieren.

⁶³ Petrofin Research, 2010, S. 7; Petrofin, 2020a, S. 5.

⁶⁴ In der Regel erfolgt eine Auftragserteilung für den Bau eines neuen Schiffs erst dann, wenn der gesamte für den Bau eines Schiffes benötigte Betrag eingeworben wurde. Vgl. Winter, Hennig, & Gerhard, 2008, S. 394.

⁶⁵ Hintergrund dafür war u.a., dass ausländische Banken kaum in KG-Konstruktionen mit Einschiffgesellschaften einsteigen wollten und insbesondere die Landesbanken das Volumen und die Marge für sich behalten wollten oder mussten. Große syndizierte Volumina ausländischer Banken wie DNB, Citi, Nordea, CA und BNP bezogen sich meistens auf Corporate Loans.

Banken sind traditionell der wichtigste Fremdkapitalgeber in einer Schiffsfinanzierung. Kredite werden meist in der Form von besicherten Hypotheken⁶⁶ für einzelne oder mehrere Schiffe als Projektfinanzierung vergeben oder als Unternehmenskredit an die Reederei. In Deutschland war der Kredit an eine Gesellschaft, die ein einzelnes Schiff im Besitz hatte, der überwiegende Fall. Schiffskredite setzen bei einem Neubau mit dem Ende der Bauzeitfinanzierung ein, bei einem Second-Hand-Schiff mit der Übergabe.

Die Kredite der Projektfinanzierung sind amortisierend, das heißt, der gesamte Kreditbetrag (Principal) wird während der Laufzeit vollständig zurückgeführt. Unternehmenskredite können auch revolving⁶⁷ sein.

Ein typischer Vertragsbestandteil (Covenant) von Bankdarlehen in der maritimen Branche ist zum Beispiel der **Loan-to-Value (LTV)**. Dieser gibt den aktuellen Marktwert des Schiffes im Vergleich zu dem noch ausstehenden Fremdkapitalvolumen an. Ist dieser größer als 1 und liegen keine zusätzlichen Sicherheiten vor, ist das ein Indikator dafür, dass die Bank nicht ihr gesamtes Finanzierungsvolumen zurückbekommen wird, wenn das Schiff sofort verkauft werden müsste und das Darlehen vollständig fällig gestellt werden sollte.

Ebenso wie andere Großkredite für Investitionsgüter werden Schiffskredite in der Mehrheit der Fälle mit variablen Zinsen vergeben. Der Zinssatz setzt sich dabei aus der festen Marge und der variablen Interbankenrate zusammen. Das Zinsrisiko ist damit weitgehend auf den Kreditnehmer abgewälzt.

Bis Ende 2021 wird hier der **LIBOR** genutzt.⁶⁸ Der LIBOR (London Interbank Offer Rate) ist ein Indikator für die Zinsrate, für die sich die Banken untereinander Geld leihen. Er bildet die Zinsbasis auf die dann die Zinsmarge⁶⁹ hinzugerechnet wird, um die Zinsrate für ein Bankdarlehen an Kreditkunden zu erhalten.

Aufgrund der massiven Interventionen der Zentralbanken, um den Zinssatz niedrig zu halten, ist auch der LIBOR seit mehreren Jahren auf einem historischen Tief. Zugleich haben sich die durchschnittlichen Margen der Banken bei Schiffskrediten trotz vielfacher anderslautender Ankündigungen im Durchschnitt kaum verändert. Das Risiko ist demnach kaum anders bepreist als vor der Finanzkrise.

⁶⁶ Die Schiffshypotheken werden im Schiffsregister eingetragen.

⁶⁷ Ein revolvingender Kredit kann vom Kreditnehmer bis zu einer maximalen Höhe einer Kreditlinie innerhalb der Kreditlaufzeit in wechselnder Höhe wiederholt in Anspruch genommen werden, auch wenn zwischenzeitlich ganz oder teilweise Tilgungen erfolgt sind.

⁶⁸ Auch wenn der LIBOR zu Ende 2021 durch ein oder mehrere andere Instrumente abgelöst wird, wird er hier weiterhin stellvertretend als Platzhalter genutzt.

⁶⁹ Die Zinsmarge ist der „Lohn“ der Bank und wird von dieser anhand mehrerer Faktoren berechnet. Wesentliche Auswirkungen auf die Zinsmarge haben zum Beispiel das Ausfallrisiko des Kreditnehmers und die Laufzeit des Kredites.

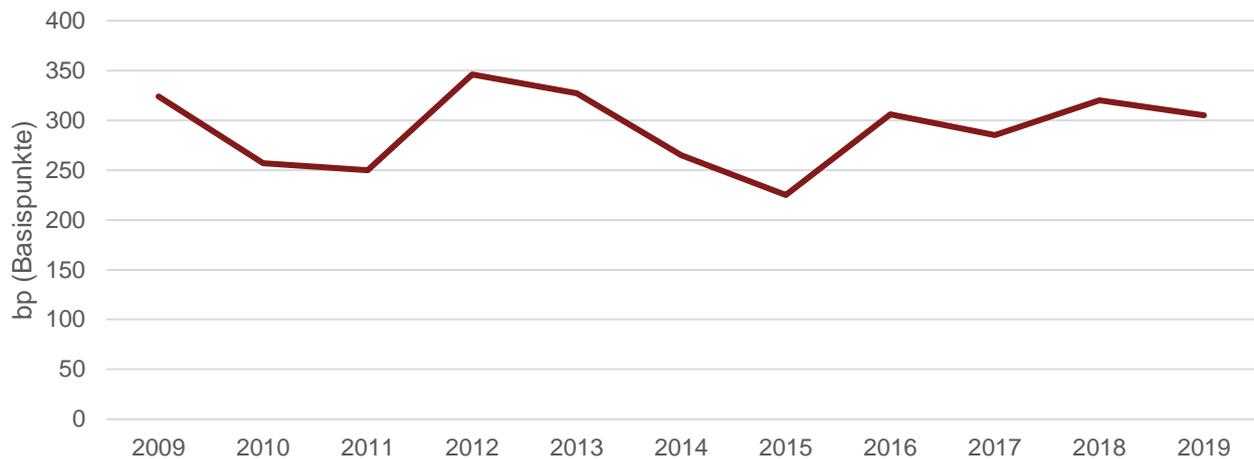


Abbildung 12: Bankenmarge bei Schiffskrediten (internationale Durchschnittswerte)⁷⁰

Wesentlich auffälliger dagegen hat sich der LIBOR in den vergangenen drei Jahrzehnten verhalten. Von über 10% ist dieser auf unter 1% gesunken. In Folge der Finanzkrise ist damit – ein wenig beachteter Seitenaspekt – die Schiffsfinanzierung historisch günstig geworden.



Abbildung 13: Entwicklung des LIBOR (1989-2020)⁷¹

In Deutschland haben sich verschiedene Typen von Finanzierungsinstituten und Kreditversicherern (siehe Definition zu Garantien/Bürgschaften) in der Schiffsfinanzierung engagiert:

- Private Geschäftsbanken, oft mit eigenen Schiffahrts-Bereichen
- Landesbanken und Sparkassen
- Spezialbanken im Transportsektor
- Genossenschaftsbanken
- Landesförderbanken

⁷⁰ Marine Money, 2019, S. 19.

⁷¹ Shipping Intelligence Network, 2020a.

- Institute der Exportkreditfinanzierung sowie Kreditversicherung
- Investmentbanken

Wie eingangs erwähnt haben sich im Rahmen von Basel III die Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung verschärft. Es wurden Untergrenzen für Risikoabschätzungen eingeführt sowie Kapitalanforderungen, die von der Bank für bestimmte Risiken gehalten werden müssen.⁷²

Da die maritime Branche mittlerweile eine höhere Risikogewichtung hat, müssten Banken mehr Kapital für ausgegebene Kredite in dieser Branche halten, was zu Opportunitätskosten führt, da die Bank das zusätzliche Kapital nicht weiter vergeben kann. Insgesamt wird dadurch Schiffsfinanzierung im bankeninternen Wettbewerb mit anderen Branchen unattraktiver.⁷³

Ein regulatorischer Nachteil für die Schiffsfinanzierung innerhalb der EU gegenüber anderen Branchen besteht in den verschärften Bedingungen bei der Störung eines Kredites. Die Schiffskredite müssen durch die niedrigen Bewertungen der Schiffswerte (welche in der Regel als Sicherheit für den Kredit genommen werden) schon früh vollständig als NPLs⁷⁴ erfasst und bewertet werden, während in anderen Branchen die Sicherheiten den Kredit weiter abschirmen.

Seit der Finanzkrise sind fast alle Banken bei den Schiffsportfolios in einem Abbaumodus oder gänzlich aus der Schiffsfinanzierung ausgestiegen. Dabei wurden und werden ebenso einzelne Kredite wie auch ganze Kreditportfolios abgestoßen.

Grund war zumeist die Erfahrung mit einer großen Zahl an NPLs, die in relativ kurzer Zeit auftraten und zu erheblichen Verlusten führten. Die schlechte Performance der bestehenden Kredite und die Basel III Regulierungen erforderten eine stärkere Risikovorsorge, insbesondere in den Jahren 2009-2017.⁷⁵

⁷² Copenhagen Economics, 2019, S. 10ff.

⁷³ Diese Regelung gilt weltweit für alle Länder, die sich den Basel-Regularien unterwerfen.

⁷⁴ Non-Performing Loan: Notleidender Kredit. Ein Kredit wird als NPL eingestuft, wenn der Kreditnehmer ausstehende Zahlungen seit 90 Tagen nicht getilgt hat.

⁷⁵ Global Credit Data, 2017, S. 1ff.

Das Kreditvolumen der deutschen Schiffsbanken insgesamt hat sich von 2008 bis Ende 2019 um über 75% reduziert.

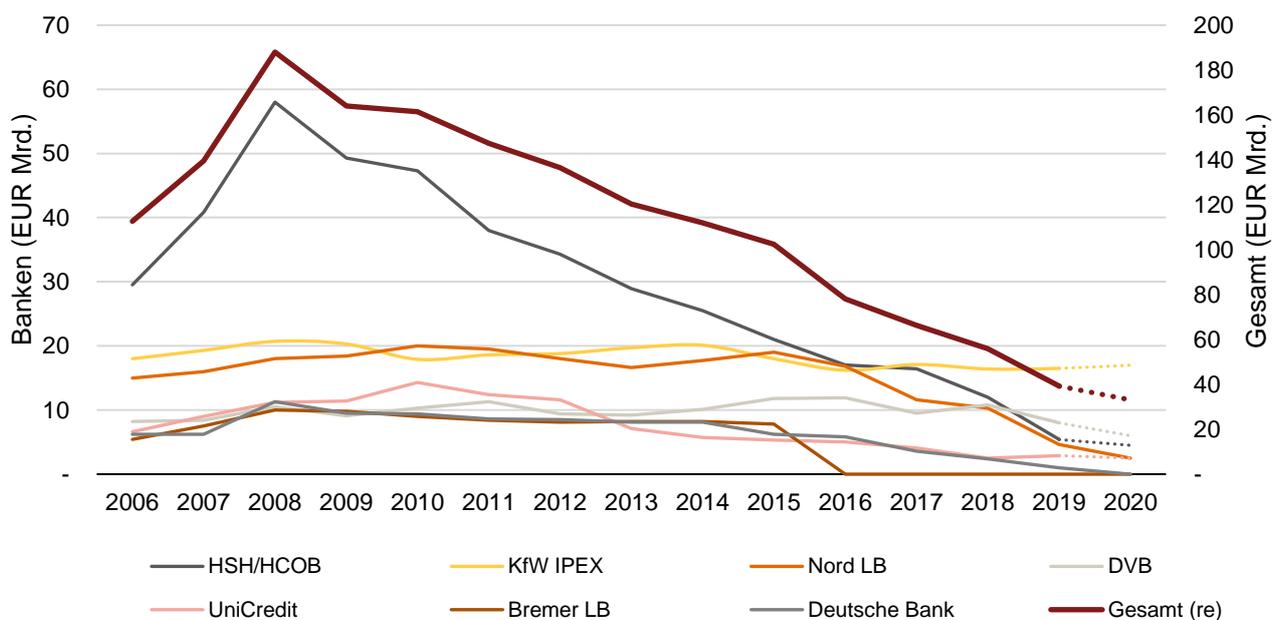


Abbildung 14: Entwicklung der Schifffahrtsportfolios bei ausgewählten Banken (in EUR Mrd.); berücksichtigt sind Kreditnehmer weltweit.⁷⁶

Die Ostfriesische Volksbank (OVB) als vielzitierte Ausnahme, die neben der KfW IPEX als eine der wenigen Banken ihr Portfolio weiterhin ausbaut, ist mit einem Schifffahrtportfolio von zuletzt EUR 360 Mio. (2019) jedoch immer noch klein im Vergleich zu Restportfolios in Milliardenhöhe in den Banken, die ihre Portfolios bereits deutlich reduziert haben oder weiter reduzieren wollen.⁷⁷ Die KfW IPEX ist insbesondere stark in der Finanzierung von Kreuzfahrtschiffen engagiert.⁷⁸

⁷⁶ Die Daten sind aus Datenbanken der HANSA, Marine Money sowie eigene Angaben der Banken zusammengestellt worden.

⁷⁷ Sie ist daher in der Abbildung 14 nicht enthalten, da die bis EUR 360 Mio. aufwachsende Kurve nicht erkennbar wäre. Das Volumen inklusive des vollen Umfangs der Konsortialkredite beträgt rund EUR 800 Mio.

⁷⁸ Innerhalb des Kreditvolumens von EUR 14,3 Mrd. in der maritimen Industrie (2018).

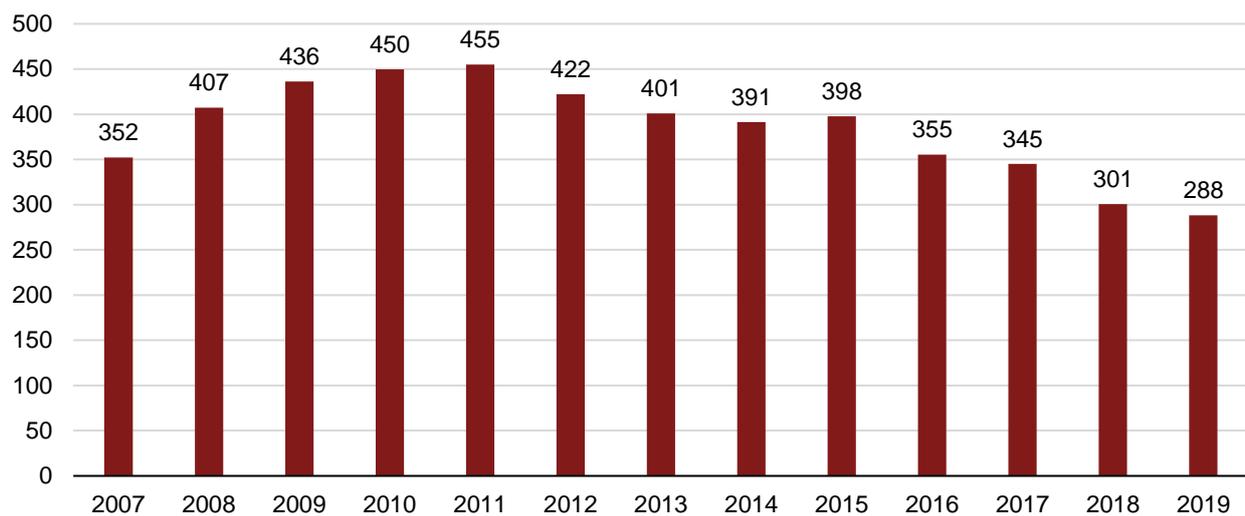


Abbildung 15: Beitrag der Bankenfinanzierung an Schiffsfinanzierung (in USD Mrd.)⁷⁹

Der Anteil der Bankenfinanzierung hat trotz der wachsenden Flotte weltweit in absoluten und relativen Zahlen seit 2011 stetig abgenommen. Gemäß des Petrofin-Index⁸⁰, der den Anteil der Bankenfinanzierung an der Schiffsfinanzierung jährlich untersucht, hat sich der Anteil der Top-40 schiffsfinanzierenden Banken von 2008 bis 2020 um 36% reduziert.⁸¹ Dies ist zurückzuführen auf einen niedrigeren Kapitaleinsatz pro Bank und darauf, dass Banken ihr Schiffsportfolio komplett aufgelöst haben. In derselben Zeit ist die Weltflotte um 32% gewachsen.

Dieser Trend ist in Deutschland besonders ausgeprägt (s. Abbildung 15). Waren 2010 noch 7 deutsche Kreditinstitute unter den Top 40 Schiffskreditgebern mit einem Anteil von 59% innerhalb der Top-40 Banken (insgesamt USD 449,76 Mrd.), sieht es in 2019 anders aus. Von den globalen Top-40 Schiffskreditgebern haben deutsche Finanzinstitute (von denen nur noch 3 im Ranking vorkommen) nur noch einen Marktanteil von ca. 9,3%, wobei die KfW den größten Anteil mit USD 16,65 Mrd. ausmacht. Darauf folgen die Hamburg Commercial Bank (HCOB)⁸² mit USD 6,00 Mrd. und die Nord/LB mit USD 5,04 Mrd.

Verlässliche Zahlen für Neu- und Umfinanzierungen liegen nicht umfassend vor, u.a. da die Banken den Bereich unterschiedlich segmentieren.

Für die HSH Nordbank als Vorläufer der HCOB liegen beispielsweise Zahlen zum generierten Neugeschäft im Segment Shipping vor: So reduzierte sie ihr Neugeschäft im Bereich Shipping von EUR 1,5 Mrd. im Geschäftsjahr

⁷⁹ Petrofin, 2020c, S. 7.

⁸⁰ Der Petrofin Index misst die globalen Schiffskredite der 40 größten Schiffsbanken in absoluten Zahlen, indiziert auf das Jahr 2008 (=100).

⁸¹ Petrofin, 2020b.

⁸² Ehemalige HSH-Nordbank, die durch den PE-Investor Cerberus übernommen wurde.

2014⁸³ auf EUR 0,8 Mrd. in 2015⁸⁴ und EUR 0,3 Mrd. im Jahr 2016.⁸⁵ Erst in 2018 stieg es wieder auf EUR 1,0 Mrd. und in 2019 auf EUR 1,3 Mrd. an.⁸⁶ Die DVB Bank veröffentlichte Daten zum Kreditvolumen in ihrem Segment „Shipping Finance“: Entgegen der Entwicklung bei der HSH Nordbank baute die DVB Bank ihr Shipping Finance-Geschäft zur Mitte des Jahrzehnts aus und erhöhte das Kreditvolumen von EUR 9,2 Mrd. im Geschäftsjahr 2013⁸⁷ kontinuierlich auf EUR 11,9 Mrd. im Jahr 2016⁸⁸. Insgesamt verschlechterte sich aber die wirtschaftliche Situation der Bank und es wurde ein Verkauf der Bank angestrebt. Teile der Luftfahrtsparte der DVB konnten im März 2021 verkauft werden. Nachdem mehrere Verkäufe des Schiffsfinanzierungsportfolios gescheitert waren, kündigte die DZ Bank, die die Konzernmutter der DVB ist, Ende 2020 an, das Schiffsfinanzierungsportfolio selbst zu übernehmen und die DVB Bank damit vom Markt zu nehmen. Die Fusion von DZ Bank und DVB soll 2022 abgeschlossen sein.

Für das Shipping-Geschäft der Nord/LB scheint es gemäß Mitteilungen der Bank festzustehen, dass es nur noch in Spezialfällen zu Neugeschäft kommen wird. Nach der maximalen Höhe des Schiffs-kreditportfolios von EUR 19 Mrd. im Jahr 2015 sind die Engagements zum Juni 2020 auf EUR 3,5 Mrd. [USD 3,94 Mrd.] zurückgefahren und sollen bis Ende 2021 vollständig abgebaut sein.⁸⁹

Insbesondere aus den Portfolios der Landesbanken haben einige deutsche Reeder Schiffe übernommen und mit Investorengeldern finanziert. Sie mussten aber auch in noch größerem Umfang Schiffe ins Ausland verkaufen.

Portfolioumschichtungen der Schiffsbanken und der Verkauf großer Kreditportfolios (bspw. von HSH, Nord/LB und Deutsche Bank) wie auch ganzer Banken haben dazu geführt, dass ausländische Hedgefonds und PE-Fonds zu Kreditgebern wurden. Die Konsequenzen sind vielfältig und reichen von der harten Einforderung aller Zahlungsverpflichtungen über die Erhöhung der Zinsmargen und die Androhung der Verwertung, wenn die Reederei die Kredite nicht ablösen kann.

Das Gewicht der Banken hat sich sowohl geographisch als auch gem. des Anteils an der Gesamtfinanzierung erheblich verschoben. Global erwarten Banken jetzt einen wesentlich höheren Eigenkapitalanteil bei Neufinanzierungen. Dieser liegt heute überwiegend bei ca. 50%.

In die Lücke stoßen neue Kreditgeber auf der Fremdkapitalseite. Dazu gehören Kreditfonds von Investmentbanken (Berenberg, Morgan Stanley u.a.) und PE-Fonds, die sich auf Fremdkapital spezialisiert haben, ebenso Anleihen am Kapitalmarkt. Insgesamt wächst, bedingt durch Basel III, der Eigenkapital-Anteil bei Neufinanzierungen. Die klassische Bankenfinanzierung verliert dabei zunehmend an Bedeutung. Indexiert auf das Jahr 2008 zeigt Abbildung 16, dass die Schere zwischen dem Anteil der Bankenfinanzierung und dem Wachstum der Flotte mindestens seit 2011 immer schneller auseinandergegangen ist.

⁸³ HSH Nordbank, 2014, S. 80.

⁸⁴ HSH Nordbank, 2015, S. 105.

⁸⁵ HSH Nordbank, 2016, S. 104.

⁸⁶ HCOB 2020, S. 7.

⁸⁷ DVB Bank, 2014, S. 174.

⁸⁸ DVB Bank, 2015, S. 226.

⁸⁹ Süddeutsche Zeitung, 2020a.

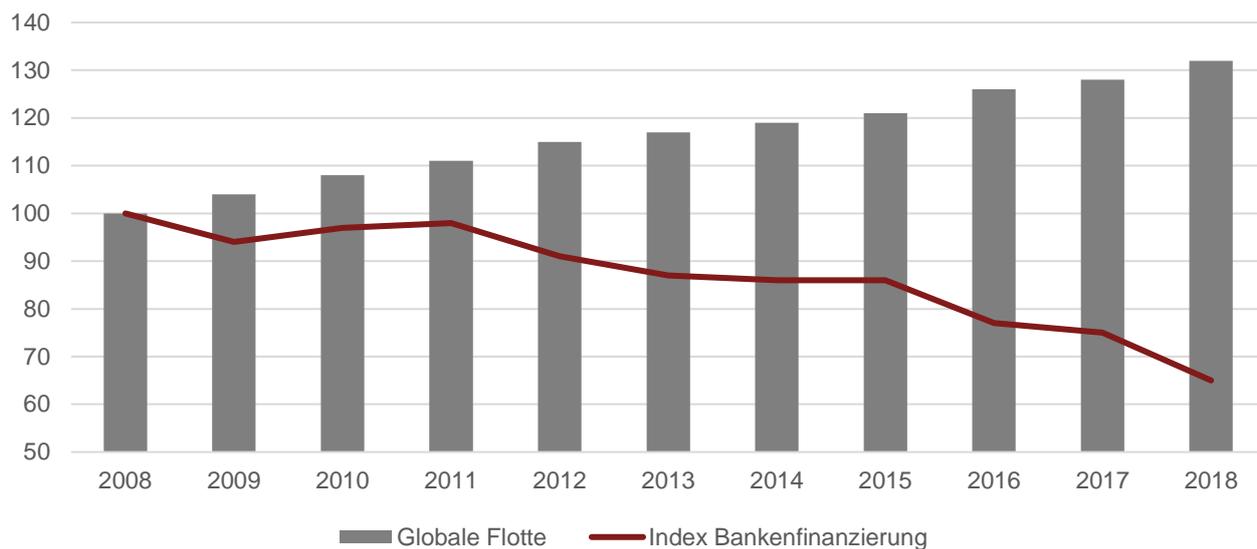


Abbildung 16: Anteil Bankenfinanzierung vs. Flottenwachstum (Basisjahr 2008 = 100)⁹⁰

In den frühen 2000er Jahren waren hohe Beleihungen, welche z.T. auch eine Vorfinanzierung des noch einzuwerbenden Eigenkapitals einschlossen, üblich. Diese Finanzierungen wurden von den Banken in Erwartung steigender Schiffswerte und stetig steigender Nachfrage eingegangen. Diese Finanzierungspraxis unterstützte das starke Flottenwachstum in dieser Zeit und legte neben anderen Faktoren eine Grundlage für die sich später entwickelnde Schifffahrtskrise.

Ein Schiff ist grundsätzlich ein kapitalintensiver Vermögensgegenstand. Die für die Bauzeitfinanzierung benötigten Kredite sind daher im Vergleich zu anderen Industrien vom Volumen her hoch. Dieses hohe Finanzierungsvolumen resultiert aus umfangreichen, vorzufinanzierenden Zulieferanteilen und aus den hohen Absicherungsbedarfen der Besteller.

Beispielsweise verfügt die KfW IPEX Ende 2019 über ein Kreditvolumen von EUR 8,4 Mrd. [USD 9,41 Mrd.] für 73 Kreuzfahrtschiffe.⁹¹

Während bei Spezialschiffen und Schiffen für hoheitliche Aufgaben, Offshore-Plattformen, Reparaturen, Umbau sowie Marineschiffbau und Mega-Yachten die Kunden in der Regel bauaufwandsnahe Anzahlungen tätigen, werden bei Kreuzfahrtschiffen, Fähren und Handelsschiffen marktüblich nur Anzahlungen in Höhe von 20% während der Bauzeit getätigt. Die restlichen 80% der Baukosten sind in der Regel über projektbezogene Barkredite und den Werft-Cashflow zu finanzieren. Die Zinsen der Endfinanzierung müssen dabei notwendigerweise zu CIRK-Konditionen (siehe hierzu Kapitel „Staatliche Förderungen“) abgesichert werden.

Neben den Bankdarlehen besteht der nächstgrößere Anteil an Fremdfinanzierungen aus **Anleihen**. Anleihen sind festverzinsliche Wertpapiere (engl.: Bonds). Sie garantieren dem Investor einen festen Zins (Coupon) und die vollständige Rückzahlung des Principals am Ende der Laufzeit. Die Laufzeit ist frei bestimmbar.

⁹⁰ Petrofin, 2020c, S. 4; Clarksons, 2020a.

⁹¹ Littmann, 2020.

Der Coupon richtet sich nach dem Risikolevel. Das Risiko kann von externen Instituten (Moody's, Standard & Poor's) in denselben Gradierungen kategorisiert werden wie Kreditwürdigkeit (AAA bis D).

Anleihen werden i.d.R. auf Gesamtunternehmensebene begeben. Gläubiger von Anleihen sind Anleger aller Kategorien. Im internationalen Umfeld sind Anleihen ein übliches Finanzierungsinstrument für Reedereien. Insbesondere börsennotierte Unternehmen nutzen sie umfangreich als Fremdkapitalquelle.

Die Platzierung von Unternehmensanleihen von einzelnen Marktteilnehmern wie beispielsweise Hapag-Lloyd ab 2010 und der Rickmers-Gruppe in 2013 war zunächst erfolgreich. Während Hapag-Lloyd nach wie vor erfolgreich am Kapitalmarkt notiert ist, haben die Insolvenz der Rickmers-Gruppe ebenso wie der frühe Ausfall der Anleihe der Reederei Deilmann, die mit dem „Traumschiff“ besichert war, aber zu weitgehenden Verlusten und einem Vertrauensverlust bei Anlegern geführt.

Ein weiteres Element in der Finanzierung sind Absicherungen über **Avale**. So werden beispielsweise die Anzahlungen von Bestellern von den Werften über Avale abgesichert.

Ein Aval in Form eines Avalkredites oder auch Bankavals ist eine von einer Bank (Bürge) angebotene Leistung, in der die Bank gegen Zahlung eines Avalzinses oder einer Gebühr als Garant für den Avalnehmer (z.B. Werft) eintritt. Falls die Werft die Leistungen an den Besteller (Auslieferung des Schiffes) nicht erbringen kann, zahlt die Bank oder der Versicherer den durch den Aval besicherten Betrag in Höhe der Anzahlungen zurück.⁹² Die Absicherung kann entweder über eine Bürgschaft oder über eine Garantie erfolgen.⁹³

Avalkredite sind vor allem in Branchen mit langen Fertigungszeiten üblich (Baugewerbe, Maschinenbau, Flugzeugbau, Schiffbau).

Der Bau des Schiffes beginnt in der Regel erst, wenn die Endfinanzierung vollständig mit allen Beteiligten vereinbart wurde. Den Fremdkapitalanteil an der Endfinanzierung einzuwerben, ist allerdings am derzeitigen Bankenfinanzierungsmarkt für Reedereien in Deutschland schwierig.

Hier können Absicherungen durch zum Beispiel Landesbürgschaften der Küstenländer die Chance auf das Erhalten eines Bankenkredites erhöhen. Die Absicherung über Landesbürgschaften kann jedoch nur auf einen nachrangigen Teilbetrag gewährt werden.⁹⁴ Die Bundesländer werden in der Regel durch den Bund unterstützt, indem die Risiken der Bürgschaften je zur Hälfte auf die Länder und den Bund aufgeteilt werden.⁹⁵

Ein Beispiel derartiger Absicherungen sind Erfüllungsgarantien von Ländern. Werden Schiffe ersetzt, die den hoheitlichen Aufgaben des Bundes dienen und in seinem Besitz stehen (wie beispielsweise Forschungs- und Zollschiffe), so erfolgt in der Regel die Vergabe des Neubaufauftrags an die Werft unter der Auflage, dass das Bundesland des Werftsitzes eine Erfüllungsgarantie bzw. -bürgschaft gegenüber dem Bund übernimmt.

Diese Bürgschaft sichert den Bund ab, wenn die Werft in der üblicherweise mehrere Jahre andauernden Bauperiode in finanzielle Schwierigkeiten gerät, da das Bundesland in dem Fall für die Fertigstellung des Schiffs

⁹² Mingels, 2020.

⁹³ Volksbanken Raiffeisenbanken, 2020.

⁹⁴ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2012, S. 4.

⁹⁵ Süddeutsche Zeitung, 2020b.

aufkommt. Beispielsweise war das Land Bremen bereit, für die Finanzierung des Baus des Forschungsschiffs Polarstern II eine Bürgschaft in Millionenhöhe zu übernehmen, wenn die in Bremerhaven ansässige Lloyd Werft den Auftrag des Bundes erhalten hätte. Das Ausschreibungsverfahren wurde jedoch im Februar 2020 gestoppt und wird derzeit überarbeitet.⁹⁶ Es wird damit gerechnet, dass das Projekt im Sommer 2021 neu ausgeschrieben werden wird.

Grundsätzlich stellt es für die Werften eine Herausforderung dar, eine Erfüllungsgarantie zeitnah während des Ausschreibungszeitraums von dem jeweiligen Bundesland zu erhalten.

Da ein großer Teil der in Deutschland gebauten Schiffe für den Export bestimmt ist, werden hier oft **Exportkreditgarantien** in Anspruch genommen, welche vom Bund über die Kreditversicherungsgruppe Euler Hermes garantiert werden (sogenannte Hermesdeckung). Diese decken die grundlegende Vertragsgarantie (vom Kreditinstitut oder Kautionsversicherer ausgegeben) ab.⁹⁷

Exportkreditgarantien müssen von der exportierenden Werft bei der Euler Hermes beantragt werden, obwohl die Begünstigten deutsche Kreditinstitute bzw. Kautionsversicherer, sich in Deutschland befindende Zweigniederlassungen ausländischer Banken oder, in manchen Fällen, auch ausländische Institute sind. Eine Voraussetzung für den erfolgreichen Antrag einer Exportkreditgarantie ist eine Vertragsgarantiedeckung⁹⁸ sowie oftmals auch eine Lieferantenkreditdeckung.⁹⁹ Des Weiteren muss die technische und betriebswirtschaftliche Situation des Exporteurs als angemessen bewertet werden.

Im weiteren Kontext von Exportfinanzierungen nehmen vor allem **Exportbanken** (Export Credit Agencies oder ECAs) eine wichtige Rolle ein. Eine Exportbank (oder Export-Import Bank) ist eine oftmals staatliche Finanzinstitution, welche inländische Exporteure unterstützt. Die Unterstützung erfolgt überwiegend über die Vergabe von Krediten und Garantien, welche dann durch den Staat der jeweiligen Exportbank besichert sind. In Deutschland werden diese Instrumente häufig (aber nicht ausschließlich, da für alle Banken offen) über die KfW IPEX mit einer Absicherung über Exportkreditgarantien (Euler Hermes) angeboten.

Dies geschieht hauptsächlich in den Regionen, in denen lokale Finanzinstitute nur geringfügig passende oder ausreichende Absicherungen anbieten, meist in Schwellen- und Entwicklungsländern.¹⁰⁰ Empfänger sind Unternehmen im Ausland, die bei deutschen Werften Schiffe bestellen. Eine sog. ECA-Deckung, also die Genehmigung eines durch den Bund gedeckten Kredites, über die Hausbank muss drei Voraussetzungen erfüllen:¹⁰¹

- Das Projekt dient der Sicherung und/oder Erschaffung von Arbeitsplätzen
- Das geschätzte Risiko des Projektes befindet sich in einem angemessenen Rahmen
- Das Projekt muss sowohl sozial als auch umwelttechnisch vertretbar sein

⁹⁶ NWZ Online, 2018; Brockmann, 2020.

⁹⁷ VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik, 2012, S. 32.

⁹⁸ Garantie, welche es deutschen Exporteuren erlaubt, sich gegen Verluste durch politische Bedingungen oder widerrechtliche Ziehung von Garantien zu schützen, AGA Portal, 2020a.

⁹⁹ Sichert Forderungen aus einzelnen Ausfuhrgeschäften ab, AGA Portal, 2020a.

¹⁰⁰ AGA Portal, 2020b.

¹⁰¹ KfW IPEX-Bank, 2020a.

Eine ECA nimmt je nach nationaler Ausrichtung unterschiedliche Aufgaben wahr: Die Vergabe von Direktkrediten (als Buyer oder Seller Credit), Kreditvergabe an andere Kreditgeber (meist kommerzielle Banken) oder Zinsunterstützung. Die Instrumente reichen hierbei von der Advance Payment Refund Garantie über den Bauzeitkredit bis hin zum Schiffskredit.

Deutsche Reeder nehmen die ECAs regelmäßig in anderen Schiffbauländern in Anspruch, wenn sie Schiffe bei ausländischen Werften in Auftrag geben.

Wichtige ECAs in der internationalen Schiffsfinanzierung sind beispielsweise:

- CDC: Frankreich
- CEXIM: Exim Bank of China: China
- Export Credit Norway (ex Eksportfinans): Norwegen
- Finnvera: Finnland
- JBIC: Japan Bank for International Cooperation, Japan
- KEXIM: Korea Exim Bank, Südkorea
- Euler Hermes: Deutschland.
- Cassa di Depositi: Italien
- Atradius DSB: Niederlanden

Auf die einzelnen ECAs wird in dem Kapitel für das jeweilige Land eingegangen.

Zu den auffälligen Vorteilen einer ECA gedeckten Finanzierung gegenüber der klassischen Bankfinanzierung zählt insbesondere seit den verschärften Basel-Regularien die längere Laufzeit der Kredite, welche durch ECA-Deckung bis zu 12 Jahre betragen kann. Private Geschäftsbanken sind aus Gründen der Risikominimierung und Reduzierung der Eigenkapitalhinterlegung gezwungen, nur noch wesentlich kürzere Laufzeiten zu genehmigen.

Die KfW IPEX Bank gründete mit verschiedenen deutschen Zulieferern die **GeMaX** (German Maritime Export Initiative) unter der Trägerschaft des Verband für Schiffbau und Meerestechnik (VSM). Die GeMaX soll eine Plattform für ausländische Interessierte auf der Suche nach einer zuliefererbasierten Projektfinanzierung für die Bestellung von Schiffsbauanteilen von deutschen Zulieferern sein. Zusätzlich zur Möglichkeit der Projektfinanzierung über die GeMaX ist eine ECA-Deckung möglich.¹⁰² Das Besondere ist die Kooperation zwischen Zulieferer und der KfW IPEX, um das Know-how deutscher Zulieferer im Ausland zu bewerben.

c) Leasinginstrumente

Leasing beschreibt eine Situation, in der ein Leasinggeber (Lessor) einen Vermögensgegenstand an einen Leasingnehmer (Lessee) vermietet. Der Leasinggeber ist der rechtliche Eigentümer des Vermögensgegenstandes,

¹⁰² GeMax, 2020.

während der Leasingnehmer den Vermögensgegenstand nutzt. Leasing wird generell in zwei Formen unterschieden: Finance-Leasing und Operating-Leasing.

Die Schifffahrtswelt nutzt meist andere Begriffe für das, was in der Finanzwelt als Leasing verstanden wird. So bezeichnet die Bareboat-Charter weitgehend die Ausgestaltung eines Finance-Leasing und die Time-Charter ist teilweise deckungsgleich mit dem Operating-Leasing.

Der wesentliche Unterschied zwischen dem Finance-Leasing (auch Kapital-Leasing genannt) und einem Operating-Leasing bestand bis zur Einführung des IFRS 16 im Jahr 2019¹⁰³ in der buchhalterischen Erfassung des Leasinggegenstandes bzw. Vermögenswertes sowie der Leasingverbindlichkeit.

Bis zur Einführung des IFRS 16 bildete der Leasingnehmer bei einem Operating-Leasing keine Bilanzpositionen, sondern der Leasinggeber wies den Vermögensgegenstand in seiner Bilanz aus. Lediglich bei dem Finance-Leasing wies der Leasingnehmer den Leasinggegenstand als Vermögenswert sowie Leasingzahlungen als Verbindlichkeiten in der Bilanz aus. Mit der Einführung des IFRS 16 werden geleaste Vermögensgegenstände unabhängig von der Leasingform nach dem Schema des Nutzungsrechts („Right of use“) bilanziert.

Dadurch muss der Leasingnehmer, welcher das Nutzungsrecht für die Dauer der im Leasingvertrag festgehaltenen Leasinglaufzeit hat, abweichend zur vorherigen Bilanzierung nun den Vermögensgegenstand sowie die Verbindlichkeit in seiner Bilanz ausweisen.

Sale-and-Leaseback-Transaktionen bieten Schiffseignern die Möglichkeit, ihre Finanzierungsquellen zu diversifizieren und gleichzeitig die volle operative Kontrolle über den Vermögensgegenstand zu behalten. Beispielsweise hat Hapag Lloyd in 2020 eine Sale-and-Leaseback-Transaktion mit einer chinesischen Bank erfolgreich abgeschlossen (Siehe Kapitel zu China).

Der Begriff des Leasings ist als Finanzierungsmodell international mit unterschiedlichen Nuancen belegt. Nicht-deutsche Beobachter haben das deutsche KG-Modell in aller Regel als Leasing-Modell angesehen, da hier eine Seite als Spezialist der Finanzierung auftrat und die Schiffe bareboat¹⁰⁴ mittel- oder langfristig an den Reeder übergeben hat.

Diese Sichtweise ist vom International Accounting Standard Board (IASB) mit den neuen Regeln zur Bilanzierung von Charterern nach dem IFRS 16 bestätigt worden. Neu sind für den deutschen Markt insbesondere die deutlich ausgeweiteten Angebote von Leasing von chinesischen Banken und japanischen Unternehmen.¹⁰⁵

Durch den Anstieg an „Sale-and-Leaseback“-Transaktionen in der weltweiten Schifffahrt (vor allem im asiatischen Raum) wurde der erste Leasingstandard von BIMCO¹⁰⁶ entworfen. Dieser soll Sale-and-Leaseback-Transaktionen weitestgehend vereinheitlichen. Der Standardvertrag kann auf einzelne Spezifikationen zwischen

¹⁰³ IFRS 16 ist der international Reportingstandard, der Richtlinien zur Buchführung bei Leasingverträgen enthält.

¹⁰⁴ Beim Bareboat-Charter wird dem Mieter (Charterer) das Schiff vom Vermieter (Vercharterer) gegen ein vereinbartes Charterentgelt über einen bestimmten Zeitraum (Zeitcharter) überlassen. Das Schiff wird hierbei ohne Crew, Ausrüstung oder sonstigen Betriebsmitteln an den Charterer übergeben. Vgl. Winter, Hennig, & Gerhard, 2008, S. 78f

¹⁰⁵ PwC, 2016.

¹⁰⁶ BIMCO = The Baltic and International Maritime Council. Eine unabhängige internationale Nichtregierungsorganisation mit Schiffseignern, Reedereien, Maklern und anderen Schifffahrtsbeteiligten als Mitgliedern mit dem Ziel der Verbesserung von maritimen Standards.

den Parteien zugeschnitten werden.¹⁰⁷ Derzeit ist jedoch nicht erkennbar, ob andere deutsche Reedereien neben Hapag-Lloyd von diesem Instrument Gebrauch machen werden bzw. dieses überhaupt nutzen können.

d) Staatliche Förderungen

Grundsätzlich zählen staatliche Förderungen eines Unternehmens oder Unternehmenskreises zu Beihilfen. Beihilfen sind wirtschaftliche Vorteile, die der Staat einem Unternehmen aus staatlichen Mitteln zugesteht. Fördermittel als Art der Beihilfe können in Form von Darlehen, Zuschüssen, Bürgschaften bzw. Garantien oder steuerlichen Befreiungen gewährt werden.¹⁰⁸

Die staatliche Unterstützung des Schiffbaus in Deutschland beschränkt sich im Wesentlichen auf die Stellung von Bürgschaften und Garantien (Exportkreditversicherung, Landesbürgschaften; siehe „Fremdkapital“) sowie das CIRR-Zinssicherungsinstrument (siehe unten). Für die Nutzung dieser Instrumente sind gängige Entgelte und Gebühren zu zahlen.¹⁰⁹

Die **staatliche Förderung** sind bezogen auf die maritime Wirtschaft in Deutschland Beihilfen zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Handelsflotte sowie der Werften auf dem Weltmarkt. Die Förderung erfolgt entweder durch den Bund oder über untergeordnete (z.B. Bundesländer) bzw. übergeordnete Institutionen (z.B. EU).¹¹⁰

Die verfügbaren Instrumentarien werden zurückhaltend genutzt, was nach Einschätzungen von Experten unter anderem daran liegt, dass bei Bauzeit- und Bestellerfinanzierungen die staatlichen Förderinstrumente noch auf den üblichen Serienschiffbau abstellen. Zudem werden Inlandsrisiken¹¹¹, seien es Besteller- oder Werfttrisiken, nur teilweise von den Bundesländern über ihre Programme aufgefangen, sodass Aufträge privater inländischer Besteller selten bei deutschen Werften platziert werden.¹¹²

Über bestehende Förderprogramme stehen den Werften in beschränktem Umfang spezifische Förderungen für Forschung, Entwicklung und Innovation zur Verfügung. Die Förderprogramme sind zum Teil auf europäischer Ebene verfügbar und dienen vor allem der Förderung der Forschung in den Bereichen Digitalisierung und umweltfreundlicher Schifffahrt. Darüber hinaus sollen sie die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen aus der Industrie fördern.¹¹³

Die im Bundeskabinett im Januar 2017 verabschiedete Maritime Agenda 2025 soll die Maßnahmen zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland koordinieren und bündeln. Folgende Handlungsfelder werden hierbei als Schwerpunkte gesetzt:¹¹⁴

¹⁰⁷ Hoppe, 2020.

¹⁰⁸ Schimmfelder, 2015.

¹⁰⁹ PwC, 2013, S. 83.

¹¹⁰ Europäische Kommission, 2004, S. 3.

¹¹¹ Risiken, die durch die Geschäftstätigkeit in einem bestimmten Land erfolgen wie z.B. politische Instabilität.

¹¹² PwC, 2013, S. 20.

¹¹³ BMWi, 2020.

¹¹⁴ BMWi, 2017, S. 12-21.

- Technologieführerschaft sichern und ausbauen
- Internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken
- Wettbewerbsfähigkeit deutscher Häfen; Infrastrukturausbau sowie Spitzenposition des deutschen Logistikstandortes sichern
- Nachhaltigkeit des Seeverkehrs stärken
- Beitrag maritimer Technologien zur Energiewende
- Maritim 4.0 – Chancen der Digitalisierung nutzen
- Maritimes Know-how am Standort Deutschland stärken
- Weiterentwicklung industrieller Fähigkeiten beim Bau von Marine- und Küstenwachtschiffen
- EU-Strategie zum „Blauen Wachstum“ aktiv mitgestalten

Die Maritime Agenda 2025 umfasst verschiedene und darunter auch viele kleinere Förderprogramme. In den nachfolgenden Abschnitten werden die gängigen Beihilfen und Subventionen für die maritime Wirtschaft beschrieben.

Um die Wettbewerbsbedingungen des deutschen Schiffbaus zu unterstützen, wurde 2007 ein **Zinsausgleichssystem mit dem Festzinssatz CIRR** (commercial interest reference rate) eingeführt.¹¹⁵ Den schiffsfinanzierenden Banken wird hierbei eine Festzinssatzoption zum Zeitpunkt des Abschlusses des Bauvertrags angeboten, also bereits mehrere Jahre vor der Ablieferung des Schiffes.¹¹⁶ Dieses Fördersystem unterstützt die deutschen Werften beim Schiffbau im globalen Wettbewerb, indem Käufer von Schiffen für die gesamte Kreditlaufzeit einen Festsatzkredit auf Basis des CIRR-Zinssatzes erhalten. Das Schiffs-CIRR-Programm wird seitens der KfW IPEX angeboten. Die Zinsabsicherung durch die KfW IPEX kann auf die Kredite von sowohl inländischen und ausländischen Banken angewandt werden. Sie soll die Wettbewerbsneutralität sichern und den Werften die Möglichkeit geben, international konkurrenzfähige Angebote abzugeben.¹¹⁷ Aufgrund der derzeit anhaltenden Niedrigzinsphase ist die augenblickliche Bedeutung des Programms gering. Es wird erst bei einem steigenden Zinsniveau wieder an Bedeutung gewinnen.

Bei der Förderung von Schifffahrtsunternehmen in Deutschland stehen maßgeblich steuerliche Komponenten im Vordergrund.

Zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit ist eine **steuerliche Förderung** im zulässigen Rahmen sowohl auf nationaler Ebene¹¹⁸ als auch auf europäischer Ebene¹¹⁹ gewollt. Hierdurch soll das Ausflaggen und Auslagern von Reedereien in Niedrigsteuerrändern außerhalb der EU verhindert werden. Diese Förderungen stellen kein

¹¹⁵ Deutscher Bundestag, 2015a, S. 171.

¹¹⁶ BMWi, 2019, S. 17.

¹¹⁷ KfW IPEX-Bank, 2020b.

¹¹⁸ Die deutschen Tonnagesteuerregelungen verfolgen nach der Gesetzesbegründung den Zweck der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit deutscher Reeder und der Sicherung des maritimen Standorts Deutschland, vgl. BT-Drs. 13/10271, S. 8; BT-Drs. 13/10710, S. 3.

¹¹⁹ Nach den Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen im Seeverkehr (2004/C 13/03) ABl. C 13 vom 17.1.2004, S. 6 können steuerliche Anreize wie die Tonnagesteuer, beschleunigte Abschreibungen oder steuerfreie Rückstellungen aus Gewinnen aus dem Verkauf von Schiffen für eine bestimmte Dauer grundsätzlich unterstützt werden, da derartige Maßnahmen Landarbeitsplätze wie im Bereich des Schiffsmanagements und in seeverkehrsnahen Branchen (Versicherungs-, Makler- und Finanzierungswesen) erhalten; angesichts der Bedeutung dieser Tätigkeiten für die gemeinschaftliche Wirtschaft.

direktes Finanzierungsmittel dar, wenngleich sie eine Finanzierung unterstützen und zur Attraktivität des Standorts beitragen. Da sie die Finanzierung unterstützen, werden sie nachfolgend in Kürze dargestellt. Sie sind aber nicht Untersuchungsschwerpunkt dieser Studie.

Ein wesentlicher Bestandteil der steuerrechtlichen Förderungsmaßnahmen in Deutschland ist die **Tonnagesteuerregelung**, welche als Regelung zur Tonnagegewinnermittlung bereits im Jahre 1998 mit Wirkung ab dem 01.01.1999 eingeführt wurde. Die Tonnagesteuer stellt keine Steuer an sich dar, sondern eine Methode zur pauschalen Gewinnermittlung.

Hierbei wird als Bemessungsgrundlage i.S.d. § 5a EstG die amtlich festgestellte und im Schiffsmessbrief ausgewiesene Nettoraumzahl eines Schiffes (Tonnage)¹²⁰ sowie die Anzahl der Betriebstage eines Schiffes herangezogen. Zur Berechnung werden die Nettotonnen pro Schiff mit der Anzahl der Betriebstage sowie dem Staffel-Tarif multipliziert, um die Nettotonnage zu ermitteln, auf welche die allgemeinen Steuersätze Anwendung finden.

Die Staffelung zur Ermittlung des Tonnagegewinns ist nach § 5a Abs. 1 S. 2 EStG der im Wirtschaftsjahr erzielte Gewinn pro Tag des Betriebs für jedes im internationalen Verkehr betriebene Handelsschiff für jeweils volle 100 Nettotonnen (Nettoraumzahl):

bis zu 1.000 Nettotonnen	EUR 0,92 je 100 Nettotonnen
1.000 bis 10.000 Nettotonnen	EUR 0,69 je 100 Nettotonnen
10.000 bis 25.000 Nettotonnen	EUR 0,46 je 100 Nettotonnen
über 25.000 Nettotonnen	EUR 0,23 je 100 Nettotonnen

Abbildung 17: Ermittlung Tonnagegewinn¹²¹

Bis auf wenige Anpassungen sind die deutschen Tonnagesteuerregelungen seit 1999 nahezu unverändert gültig und wurden im Vergleich zu einzelnen europäischen Nachbarländern nicht an die jüngsten Entwicklungen hinsichtlich einer stark angestiegenen und verschärften Wettbewerbssituation angepasst oder ausgeweitet. Weiterhin wurden auch neue Bereiche, wie z.B. die Schifffahrtsaktivitäten im Rahmen von Offshore-Windparks, nicht in den Qualifizierungsrahmen mit aufgenommen. Häufig operieren daher derartige Reedereiunternehmen aus Nachbarländern wie den Niederlanden oder Dänemark heraus.

Eine weitere steuerliche Förderung zur Senkung von Personalkosten stellt der **Lohnsteuereinbehalt** dar. Durch den (teilweisen) Einbehalt der durch den Arbeitgeber anzumeldenden und abzuführenden Lohnsteuer soll die steuerliche Belastung gesenkt werden. Ein völliger Verzicht auf die Abgabe von Lohnsteuern (sowie ggf. Sozialversicherungsbeiträgen) stellt nach den Seeverkehrs-Leitlinien die Obergrenze einer genehmigungsfähigen Beihilfe dar.

¹²⁰ BT-Drs. 13/10271 v. 31.3.1998, S. 8; Unerheblich ist, inwieweit Tonnage tatsächlich genutzt wird. Für die Gewinnermittlung wird die Nettoraumzahl des Schiffes auf volle 100 Nettotonnen abgerundet, § 5a Abs. 1 S. 2 EStG.

¹²¹ BMJV, 2020.

Die Bundesrepublik Deutschland erließ am 01.01.1999 nach dem Beispiel der Niederlande¹²² eine Regelung, welche vorsieht, dass Arbeitgeber¹²³, die eigene oder gecharterte Schiffe unter deutscher Flagge betreiben, nach § 41a Abs. 4 S.1 und 3 EStG insgesamt 40% der anzumeldenden und abzuführenden Lohnsteuer, die auf den Arbeitslohn entfällt und an die Besatzungsmitglieder¹²⁴ für die Beschäftigungszeit auf diesen Schiffen gezahlt wird, abziehen und einbehalten dürfen. Diese Regelung reichte jedoch nicht aus und führte dazu, dass aufgrund der im Vergleich zu anderen europäischen Flaggen verbleibenden und nicht kompensierbaren Mehrkosten sowie der wirtschaftlichen Situation in der Seeschifffahrt ein zunehmender Ausstieg aus der deutschen Flagge zu verzeichnen war.¹²⁵

Unter Ausnutzung des zulässigen Rahmens der Beihilferichtlinien wurde der Lohnsteuereinbehalt ab Juni 2016 – zunächst befristet für 60 Monate – auf 100% erhöht¹²⁶ und die sogenannte 183-Tage-Regelung für diesen Zeitraum abgeschafft.¹²⁷ Zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Schifffahrtsbranche sollte der nach den Leitlinien zulässige völlige Verzicht auf Lohnsteuer für Seeleute auch nach dem Zeitraum der Befristung aufrechterhalten bleiben. Der jährliche Vorteil aus dem Lohnsteuereinbehalt beträgt ca. EUR 75 Mio. [USD 88,5 Mio.] Das Volumen der Zuschüsse beläuft sich auf EUR 58 Mio. [USD 68,5 Mio.] pro Jahr für Lohnnebenkosten und Ausbildungsplätze.¹²⁸

Davon abgegrenzt sind auch die Förderungsmaßnahmen zu betrachten, bei denen nicht die steuerliche Komponente im Vordergrund steht.

Hier ist die **Produktivitätshilfe** für maritime Technologien zu nennen, die zur Verbesserung des Produktes Schiff und der Produktivität der Werften und Zulieferer beitragen sollte. Diese wurde jedoch zwischenzeitlich als Beihilfe ausgesetzt.¹²⁹ Hierbei sollten in der Meerestechnik neue Initiativen in den Technologiefeldern der Offshore-Technik sowie der maritimen Umwelt- und Polartechnik gefördert werden. Zwischenzeitlich betrug das Finanzierungsvolumen EUR 6,5 Mio. jährlich, wobei der Zuwendungsempfänger eine Eigenbeteiligung von 50% aufweisen musste.¹³⁰

¹²² Alle europäischen Schifffahrtsländer haben (im Detail verschiedene) Maßnahmen ergriffen, um die Personalkostenbelastung zu verringern, s. Heuermann in: Blümich, EStG, 145. EL Dezember 2018, § 41a, Rn. 41.

¹²³ Heuermann in: Blümich, EStG, 145. EL Dezember 2018, § 41a, Rn. 43: Arbeitgeber ist der zum Lohnsteuereinbehalt verpflichtete (Reeder), der einen anderen in einem Heerverhältnis nach §§ 28 ff Searbeitsgesetz als Arbeitnehmer beschäftigt. Allerdings können auch von anderen Personen als dem Reeder beschäftigte Besatzungsmitglieder an Bord eines Schiffes sein.

¹²⁴ Heuermann in: Blümich, EStG, 145. EL Dezember 2018, § 41a, Rn. 43: Besatzungsmitglieder nach § 3 Abs. 1 Searbeitsgesetz sind Seeleute alle Personen, die an Bord des Schiffes tätig sind, unabhängig davon, ob sie vom Reeder oder einer anderen Person beschäftigt werden oder als Selbstständige tätig sind, einschließlich der zu ihrer Berufsausbildung Beschäftigten.

¹²⁵ Deutscher Bundestag, 2015b, S. 1

¹²⁶ Ausweislich der Gesetzesbegründung sollen dadurch kurzfristig eine Kostenentlastung für Schiffe unter deutscher Flagge und ein maßgeblicher Beitrag zur Sicherung der Beschäftigung unter deutscher Flagge geschaffen werden, wodurch seemännisches Know-how ermöglicht werde, BT-Drucks. 18/7268, 5.

¹²⁷ Die Genehmigung der Regelungen in der aktuellen Fassung erteilte die Kommission am 3. Mai 2016. Die zeitliche Befristung für die Dauer von 60 Monaten wurde im Gesetzgebungsverfahren damit begründet, dass bevorzugt eine europäische Lösung anzustreben sei und eine Evaluierung der Maßnahme rechtzeitig vor deren Auslaufen durchgeführt werden solle, um dem Gesetzgeber ggf. eine planungssichere Verlängerung der Maßnahme zu ermöglichen (BT-Drs. 18/7268, 5f.).

¹²⁸ Deutsche Flagge, 2020a.

¹²⁹ Bundesfinanzministerium, 2020, S. 176.

¹³⁰ Deutscher Bundestag, 2015a, S. 163.

Nachhaltige Schifffahrt

Die CO₂-Reduzierung ist eines der zentralen Themen der maritimen Wirtschaft geworden. Mehrere Forscher haben herausgearbeitet, dass die Reduktion von Treibhausgasen in der maritimen Transportkette auch weitere Investitionen in der Schifffahrt erfordert.¹³¹

Das größte Potential zur Reduzierung besteht neben dem Austausch bzw. Nachrüsten von Motoren letztlich im Bau von neuen Schiffen, die weniger Emissionen verursachen. Eine häufig vertretene Annahme ist, dass pro 5% Reduktion der CO₂-Emissionen sich der Kapitalbedarf um ca. 1% erhöht. An dieser Stelle könnte ein Hebel bei der öffentlichen Hand liegen, um den Kapitalbedarf und die CO₂-Bilanz zu entlasten.

Die CO₂-Reduzierung verfolgen auch die sogenannten „**Poseidon Principles**“. Diese stellen einen Referenzrahmen für die Bewertung und Transparenz von Schiffsportfolios für finanzierende Banken, Schiffsbauer und Garantiegeber mit dem Ziel dar, die Treibhausgasemissionen der Schifffahrtsindustrie wie von der IMO vorgegeben, um mindestens 50% bis zum Jahr 2050 gegenüber 2008 zu reduzieren.¹³²

Enthalten sind vier Prinzipien:

- Prinzip 1: Beurteilung von Schiffsportfolios hinsichtlich ihrer Klimaauswirkungen und Ausrichtung an den Klimazielen
- Prinzip 2: Ausrichtung der Beurteilung an verbindlichen Rechtsvorschriften und Veröffentlichungen unparteiischer Expertengremien
- Prinzip 3: Sicherstellung der Compliance mit den Prinzipien durch vertraglich festgehaltene Covenants zur Kohlenstoffintensität und Ausrichtung an den Klimazielen der Schiffsportfolios
- Prinzip 4: Veröffentlichung des Klima-Scores des Schiffsportfolios auf jährlicher Basis

Während insgesamt 18 Banken zu den Unterzeichnern der Poseidon Principles zählen, ist als einzige deutsche Bank die DVB Bank vertreten. Die DVB als Teil der DZ-Bankgruppe unterzeichnete im Juni 2019.¹³³

Insgesamt unterliegen derzeit Schiffsfinanzierungen von ca. USD 150 Mrd. den Poseidon Principles.¹³⁴ Andere deutsche Banken wie die HCOB unterstützen die Poseidon Principles zwar grundsätzlich, sind aber nicht formal Mitglied. So sieht die HCOB insbesondere ein Problem darin, dass der Klima-Score zu sehr auf die Nachhaltigkeit einzelner Schiffe abzielt anstatt auf die der gesamten Wertschöpfungskette. Die bestehende Schiffsflotte zu erneuern und umweltfreundlicher zu machen, sei sinnvoller als den Fokus auf Schiffsneubauten zu legen.¹³⁵

Aktuell sind die Effekte der Poseidon Principles auf den deutschen Schiffsfinanzierungsmarkt noch als gering einzuschätzen. Allerdings bieten die Prinzipien das erste global anerkannte Rahmenkonzept für eine nachhaltige Schiffsfinanzierung und können daher zukünftig für Großinvestoren von Interesse sein. Auch ein Ausstrahlungseffekt in Verbindung mit Compliance-Anforderungen auf das Finanzierungsumfeld insgesamt ist denkbar, wodurch möglicherweise zukünftig die Finanzierungslandschaft sich stark verändern könnte, da bei

¹³¹ Hoffmann, Eide, & Endresen, 2012, S. 18.

¹³² Poseidon Principles Org, 2020a.

¹³³ Poseidon Principles Org, 2020b.

¹³⁴ Poseidon Principles Org, 2020a.

¹³⁵ Krigslund, 2020.

langfristigen Investitionen wie beispielsweise Pensionsfonds auch ökologische Aspekte und Nachhaltigkeit an Bedeutung gewinnen.

Das Thema Klimaschutz insgesamt wird für die finanzierenden Banken zunehmend wichtiger. Insgesamt 16 Akteure aus dem deutschen Finanzsektor haben eine Selbstverpflichtung unterzeichnet, in der sie sich verpflichten, die Investment- und Kreditportfolios im Einklang mit den Zielen des Übereinkommens von Paris zum Klimaschutz zu bringen.¹³⁶ Dies wird sich daher auch auf die Schifffahrts- und Schiffbaufinanzierung auswirken. Wie genau und in welchem Maße ist derzeit aber noch nicht absehbar.

Als Institution der EU soll die **Europäische Investitionsbank (EIB)** ¹³⁷ die politischen Ziele der EU unterstützen. Dabei sollen gerade nicht-finanzielle Ziele bei Sicherheit, Umwelt und Beschäftigung mitberücksichtigt werden.¹³⁸

Die EIB vergibt seit vielen Jahren Darlehen an die Schifffahrtsindustrie im Rahmen ihrer traditionellen Kreditprogramme. Nach einer Überprüfung der wichtigsten Finanzierungsengpässe im maritimen Sektor hat sich herausgestellt, dass die kommerziellen Kreditgeber sehr zurückhaltend sind, umweltorientierte Investitionen, insbesondere bei der Bestandsflotte, zu finanzieren.

Um dem entgegen zu treten, hat die EIB das Green Shipping Financing Tool (GSFT) entwickelt. Das GSFT soll ein nachhaltiges, skalierbares und kommerzielles Finanzinstrument sein, das Investitionen in eine umweltfreundlichere Schifffahrt (neue Schiffe und umweltorientierte Nachrüstungen) und die Einhaltung neuer Vorschriften (z.B. Ballastwasser und Schwefelemissionen) unterstützt. Es soll Anreize setzen, dass sich kommerzielle Finanzierer wieder mehr im maritimen Sektor engagieren.

Ziel ist es, die Risiken von umweltorientierten Investitionen zu verringern. Das GSFT ist für eine allgemeine Flottenerneuerung, die sich auf eine umweltfreundlichere Schifffahrt konzentriert, konzipiert und nicht dazu gedacht, insolvente Unternehmen oder solche ohne nachhaltige Geschäftsperspektive zu retten.

Das GSFT besteht aus zwei Bestandteilen, dem Green Shipping Guarantee Programme (GSG) und dem Green Shipping Program Loan (GSPL). Die Veröffentlichung erfolgte im Mai 2016.¹³⁹

Das GSG hat als Ziel, die Umsetzung von Investitionen in umweltfreundlichere Technologien durch europäische Schifffahrtsunternehmen zu beschleunigen. Das Programm ist als Bürgschaftsrahmen mit auf Schiffsfinanzierung spezialisierten Finanzinstitutionen strukturiert und mit EUR 750 Mio. ausgestattet.

Der GSPL wird als Programmdarlehen für eine Reihe von Teildarlehen an mehrere Schiffseigner mit förderfähigen Projekten strukturiert, die hauptsächlich in europäischen Werften durchgeführt werden sollen. Dieser Teil des GSFT ist mit EUR 245 Mio. ausgestattet.

¹³⁶ Handelsblatt, 2020.

¹³⁷ Die EIB ist die Finanzierungseinrichtung der Europäischen Union und gilt als einer der größten Geldgeber für den Klimaschutz. EIB, 2020.

¹³⁸ EIB, 2020; zu einer Untersuchung, wie effektiv die Europäische Investment Bank (EIB) die Ausrichtung auf klimafreundliche Ziele innerhalb der Schifffahrt bislang unterstützt, siehe Clintworth, 2018.

¹³⁹ EIB, 2016a, S. 1.

Das GSFT dient der Unterstützung bei der Finanzierung von Schiffbauprojekten, einschließlich neuer Schiffe, Umbau und Nachrüstung von Schiffen, die nachhaltigen Transport und Umweltschutz fördern, einschließlich Initiativen zum Klimaschutz. Eine vollständige Bewertung des Umfangs jedes einzelnen Projekts wird im Rahmen einer entsprechenden Prüfung vorgenommen. Von den Schiffseignern/Antragsstellern wird erwartet, dass sie gut etablierte, erfahrene Betreiber ihrer Schiffe sind und auch über die notwendige Kompetenz verfügen, um die im Rahmen des Programms vorgeschlagenen Arbeiten durchzuführen. Außerdem wird von ihnen erwartet, dass sie alle relevanten Umweltzertifikate für den Bau bzw. Umbau dieser Art von Schiffen besitzen.

Um das GSFT in Anspruch nehmen zu können, müssen einige Kriterien erfüllt sein: Vom Antragsteller und von der Werft wird erwartet, dass sie die Vorschriften und Anforderungen der EU/EMSA sowie aller internationalen Seeverkehrsübereinkommen der IMO vollständig erfüllen. In Fällen, in denen ein oder mehrere IMO-Übereinkommen von einem Flaggenstaat, unter dessen Regime der Antragsteller oder die Werft fallen bzw. unter dessen Flagge die Schiffe betrieben werden, nicht ratifiziert worden sind, wird geprüft, ob die Bestimmungen dieser Übereinkommen vom Antragsteller, der Werft oder auf den Schiffen angemessen angewandt werden, um die Umwelt-, Sicherheits- und Sozialstandards und -anforderungen einzuhalten.¹⁴⁰

Jeder Neubau und jede Nachrüstung muss entweder von einem Mitglied der International Association of Classification Society (IACS)¹⁴¹ oder einer von der EU/EMSA anerkannten Klassifikationsgesellschaft zertifiziert werden.

Darüber hinaus ist es die Bestrebung, mit dem GSFT besonders die Antragsteller zu unterstützen, die erwägen, ihre ökologischen und sozialen Kompetenzen, Prozesse und Systeme durch die Anwendung anderer, nicht zwingender internationaler Standards, wie z.B. der ISO-Normen für die Schifffahrtsindustrie, weiter zu verbessern. Diese umfassen, sind aber nicht darauf beschränkt:

- ISO9001 Qualitätsmanagement,
- ISO14001 Umweltmanagement,
- ISO47 Schiffbau und Meeresstrukturen und
- OHSAS18001 Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz.

Es wird erwartet, dass die gesamten Restrisiken des Projekts positiv, überschaubar und damit für eine Finanzierung durch die EIB akzeptabel sind.

Der Antragsteller verpflichtet sich, die finanzierende Bank über jeden Verdacht oder jede Kenntnis von illegitimen Dritten, z.B. erstrangigen Lieferanten und Haupt- oder Unterauftragnehmern, die mit Projektarbeiten befasst oder daran beteiligt sind, zu informieren. Darüber hinaus verpflichtet sich der Antragsteller, die Bank in den Fällen zu informieren, in denen er den Verdacht hegt oder Kenntnis von Arbeitnehmern hat, die nicht im

¹⁴⁰ EIB, 2018.

¹⁴¹ IACS: International Association of Classification Societies – Internationaler Zusammenschluss von Klassifikationsgesellschaften.

Einklang mit den Umwelt- und Sozialstandards beschäftigt sind und/oder nicht durch die festgelegten Arbeitsnormen geschützt sind.

Die konkreten Projekte werden von der privaten Finanzierungsinitiative (PFI) initiiert, geprüft und bewertet. Diese legt das Projekt der EIB für die interne Überprüfung und zur Preisgestaltung vor. Die EIB vergibt die Garantien nur, wenn nachgewiesen wird, dass Expertise in der Schiffsfinanzierung und die Fähigkeit zur Kofinanzierung vorhanden sind. Zudem muss der Antragssteller in der Lage sein, Transaktionen zu dokumentieren und zu verwalten.

Die kommerzielle Bank vergibt den Kredit und die EIB stellt die Garantien. Hierbei besichert die EIB bis zu 100% der zusätzlichen Umweltinvestitionen auf bestehenden Schiffen. Bei Neubauten werden zwischen 20% und 50% des Schiffswertes durch die EIB besichert.

Deutsche Unternehmen haben bisher von diesem Programm keinen Gebrauch gemacht. Die Ursachen hierfür sind vielfältig. Aus Kreisen der maritimen Wirtschaft werden folgende Punkte dafür genannt:

- Die Schiffe sind als Einschiffgesellschaften aufgesetzt und deswegen kommt eine Flottenumrüstung nicht in Betracht.
- Viele Einschiffgesellschaften sind sogenannte „Unternehmen in Schwierigkeiten“ im Sinne der Allgemeinen Freistellungsverordnungen (AEVU) und deswegen nicht antragsberechtigt.
- Deutsche schiffsfinanzierende Banken scheuen den geforderten administrativen Aufwand, da die Auftragsvolumina aufgrund der deutschen Eignerstruktur einen solchen Aufwand angabegemäß nicht rechtfertigen würden.

Ein Projekt mit Bezug zu Deutschland, das durch das GSFT gefördert wurde, ist „BAI – Mont St. Michel II Financing“. Das Projekt umfasst den Bau einer Fähre, die entweder mit LNG oder normalen Schiffsdiesel betrieben werden kann. Der Auftraggeber ist Brittany Ferries, ein französisches Unternehmen, das Fährdienste zwischen dem Vereinigten Königreich, Nordfrankreich und Nordspanien betreibt. Das Schiff wurde bei der Flensburger Schiffbaugesellschaft in Auftrag gegeben. Das Fördervolumen durch die EIB beträgt EUR 50 Mio., das Gesamtfinanzierungsvolumen EUR 178 Mio.¹⁴²

Das **Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)** fördert die Forschung und Entwicklung mit den Förderprogrammen „Maritimes Forschungsprogramm“ sowie „Echtzeittechnologien für die maritime Sicherheit“ im Rahmen ihrer „**Maritimen Forschungsstrategie 2025**“. Hierzu zählen umweltschonende maritime Technologien (MARITIME.green), maritime Digitalisierung und smarte Technologien (MARITIME.smart), Sicherheit (MARITIME.safe) und maritime Ressourcen (MARITIME.value).¹⁴³

Zusätzlich wird der Einsatz des umweltfreundlicheren Treibstoff LNG im Rahmen der Mobilitäts- und Kraftstoffstrategie der Bundesregierung (MKS) durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale

¹⁴² EIB, 2017. Des Weiteren wurde auch das „Green Shipping Programme Loan“ im Mai 2016 aufgelegt, siehe für weitere Informationen EIB, 2016b.

¹⁴³ BMWi, 2018, S. S.12f.

Infrastruktur (BMVI) gefördert.¹⁴⁴ Die Einführung des flüssigen Erdgases (LNG) in der deutschen Schifffahrt soll durch Investitionszuschüsse vorangetrieben werden. Förderwürdige Maßnahmen sind die Ausrüstung von Schiffsneubauten mit LNG-Antrieben sowie die Umrüstung oder der Austausch von Dieselmotoren mit LNG-Antrieben.¹⁴⁵ Ferner muss der Antragssteller eine Niederlassung in Deutschland haben und das förderwürdige Schiff während der Förderperiode von acht Jahren insbesondere auf europäischen Gewässern nutzen.¹⁴⁶ Als erstes Containerschiff rüstete die Reederei Wessels den Container-Feeder „Wes Amelie“ von Schweröl auf LNG um und nutzte die Fördermöglichkeiten des Bundesministeriums.¹⁴⁷

Dass der erste Förderaufruf des Programms kaum Wirkung zeigte, begründet sich darin, dass der Großteil der in Deutschland eingetragenen Schiffe global operiert und daher durch die Vorgabe, acht Jahre lang zu mindestens 51% europäische Gewässer zu befahren, die Förderung nicht in Anspruch nehmen konnte. Im zweiten Förderaufruf von September 2019 wurde daraufhin die Quote von 51% auf 20% gesenkt.¹⁴⁸

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Neben den klassischen und in den Kapiteln zuvor beschriebenen Finanzierungsinstrumenten existieren weitere Finanzierungsinstrumente, welche jedoch hinsichtlich ihrer Volumina und Nutzung in Deutschland eine vergleichsweise untergeordnete Rolle spielen.

Mit dem Wegfall eines großen Teils der traditionellen Fremdkapitalversorgung über die Banken sind neue Kapitalquellen auf den Plan getreten. Hier stehen nunmehr Fonds oder Einzelinvestoren zur Verfügung, die bereit sind, Geld in Form von privaten Krediten zur Verfügung zu stellen (**Direct Lenders**), ohne dass die strukturierte Form der handelbaren Anleihen gewählt wird.

Der **private Kreditmarkt** ist insbesondere im angelsächsischen Raum bereits ausgeprägt und hat in den USA ein hohes dreistelliges Milliardenvolumen erreicht.¹⁴⁹ Der private Kreditmarkt umfasst im Gegensatz zur „Friends and Family“-Struktur aus der EK-Perspektive vor allem institutionelle Investoren (z.B. Versicherungen, Kreditfonds¹⁵⁰) sowie wohlhabende Einzelpersonen und Familien. Die Kreditgeber sind häufig risikoavers, weshalb sie sich Partner mit guter Bonität suchen. Die Flexibilität solcher Konstrukte ist erheblich, da es sich um einen bilateralen Vertrag handelt, der frei gestaltet werden kann. Für die maritime Wirtschaft sind hier vor allem deutlich längere Laufzeiten in der Finanzierung interessant. Darüber hinaus sind die Kredit-Klauseln (Covenants) oftmals nicht so eng gezogen, dass diese durch die Volatilität der Industrie regelmäßig gebrochen werden.

¹⁴⁴ BMVI, 2020.

¹⁴⁵ EIBIP, 2020.

¹⁴⁶ Förderdatenbank.de, 2020.

¹⁴⁷ Green Shipping News, 2017.

¹⁴⁸ BMVI, 2019, S. 2.

¹⁴⁹ Riding & Wigglesworth, 2020.

¹⁵⁰ Investoren von Kreditfonds sind meistens Versicherungen und Pensionsfonds. Ziel eines Kreditfonds ist es, für die Investoren eine nachhaltige Rendite durch die Vergabe von Krediten (meistens teurer als Banken da risikoreicher) zu erzielen. Das eingegangene Risiko dieser Investitionen hängt von der Fondsstrategie ab.

Darüber hinaus ergibt sich durch den stetigen Rückzug europäischer Banken aus der Kreditvergabe an Schifffahrts- und Schiffbauunternehmen ein erheblicher Kapitalmangel und folglich ein immer größerer Markt für private Kredite. In Kombination mit den hohen Zugangsbarrieren für neue Reedereien oder Schiffbauer entsteht hierdurch ein für private Kreditgeber günstiger Markt.¹⁵¹

Grundsätzlich gibt es zwei unterschiedliche Wege, wie ein privater Kreditgeber Zugang zu Schiffsfinanzierungen bekommen kann. Der erste Ansatz ist, bei Banken bestehende, leistungsschwache Kredite aufzukaufen (meistens über Distressed-Credit-Fonds durch PE- oder Hedgefonds) und zu versuchen, diese zu restrukturieren. Andererseits können Kreditgeber auch bilaterale Verträge mit den Kreditnehmern eingehen. Dieser Ansatz benötigt allerdings auch ein langfristigeres und persönlicheres Engagement, tiefe Kenntnisse des Schifffahrtsmarktes und erlaubt es dem Kreditgeber, den Kredit passender zu strukturieren.

Im deutschen Markt hat sich die Berenberg Bank mit einem Kreditfonds bislang als größter nicht-klassischer Spieler etabliert. Dazu hat die Bank ein Portfolio an Performing Loans aus der Nachlassmasse von Schiffsbanken (u.a. Royal Bank of Scotland) akquiriert. Diese Kredite wurden neu strukturiert und Investoren engagierten sich bislang in Höhe von USD 2 Mrd. in dem Fonds. Die Bank verwaltet die Kredite, ist aber nicht selbst in der Bankfunktion als Kreditgeber. Daneben beabsichtigt die Berenberg Bank, einen weiteren Kreditfonds für erstrangig besicherte Schiffsfinanzierungen aufzulegen.

Der sog. Private Debt Markt, welcher die von z.B. Versicherungen oder Individuen vergebenen Kredite nicht enthält, hat 2018 weltweit ein Volumen von ca. USD 777 Mrd. erreicht. Im Jahr 2000 lag dieses nur bei USD 42 Mrd.¹⁵² Obwohl es spezifisch zur deutschen maritimen Branche und der Entwicklung des lokalen Private Debt Marktes nur wenig Informationen gibt, kann generell daraus geschlossen werden, dass auch hier der private Kreditmarkt in den folgenden Jahren immer mehr an Signifikanz gewinnen kann.

In deutschen und anderen europäischen Märkten haben sich gleich mehrere Vermittler privater Kredite mit zumeist digitalen Plattformen eingebracht.

Beispiele sind:

- Australis Maritime Ltd. (Australis) als Vermittler von Krediten, die von institutionellen Investoren vergeben werden. Partner sind KKR¹⁵³ und Oak Hill Advisors (OHA)¹⁵⁴. KKR managet dabei bereits seit 2013 einen Kreditfonds mit Borealis. OHA hatte bereits ein Kreditportfolio von USD 1 Mrd. von der Deutschen Shipping in das private Management übernommen. Diese Engagements sollen über Australis verbreitert und für Dritte zugänglich gemacht werden.
- Oceanis mit Sitz in Hamburg sieht sich ebenfalls als Makler und Arrangeur für private Kredite und bezeichnet sich dank seiner Plattform als „Digital Matchmaking“. Oceanis selbst stellt keine Finanzmittel

¹⁵¹ Private Debt Investor, 2020.

¹⁵² Butler, 2019.

¹⁵³ KKR ist ein global agierendes Investmenthaus, das über PE, Hedge-Fonds, Kredit-Fonds und andere Vehikel Anlegergeld investiert.

¹⁵⁴ OHA ist ein global aktives Investmenthaus, das sich vor allem auf den Kauf von Problemkrediten spezialisiert hat.

zur Verfügung, sondern bringt Reedereien weltweit mit Anbietern wie Breakwater Capital und Banken zusammen.¹⁵⁵

- HHX Blue, eine kleine Hamburger Gründung, bietet Beratungs- und Vermittlungsdienste für die maritime Wirtschaft an, die u.a den Zugang zu Kapitalquellen und Finanzplanung umfassen. Sie plant Kredite auf einer digitalen Plattform zwischen institutionellen Investoren und Reedereien zu vermitteln. Die Plattform hat zum Zeitpunkt der Studiererstellung allerdings die Marktreife noch nicht erreicht.¹⁵⁶
- Mount Street Portfolio Advisors hat ein umfangreiches Portfolio aus Non-Performing Loans verwaltet, das durch immer mehr Performing Loans aufgestockt werden soll. Düsseldorf und Hamburg zählen zu den kontinentaleuropäischen Standorten der Firma, weitere Standorte sind in Großbritannien, Irland und den USA.¹⁵⁷

Das **Crowdfunding** (deutsch: Schwarmfinanzierung) nutzt kleine Beträge einer hohen Anzahl an Finanzierern („Publikum“, meistens Privatpersonen), um ein Produkt oder Unternehmen zu fördern. Hier wird ein fixer Betrag vorher festgelegt, der erreicht werden muss, um das Projekt zu starten. Wenn dieser Betrag nicht erreicht wird, geht das Geld zurück an die Geldgeber. Das Geld gilt meistens als Spende oder Vorverkauf, da die Geldgeber meistens nur eine nicht-finanzielle Gegenleistung erhalten.

Nach dem gleichen Prinzip funktionieren auch **Crowdinvesting** und **Crowdlending** Plattformen. Statt einer nicht finanziellen Gegenleistung erhalten die Geldgeber dann Eigenkapital bzw. sind dann Gläubiger. Solche Plattformen sind größtenteils so eingerichtet, dass sie keine Genehmigung nach dem Kreditwesengesetz („KWG“) benötigen. Manche Herausgeber versuchen dadurch, außerhalb der Anwendung des Kreditanlagegesetzbuchs (KAGB) zu bleiben. Es ist hier besonders für die Kreditnehmer durch Crowdlending zu beachten, dass sie bei einem gewerbsmäßigen Betrieb und der Annahme des Darlehenskapitals ein erlaubnispflichtiges Bankgeschäft betreiben.¹⁵⁸ Darüber hinaus muss beachtet werden, dass solche Finanzierungsmethoden zum grauen Kapitalmarkt gehören, welcher nicht staatlich beaufsichtigt oder reguliert wird. Hierbei ist vor allem Transparenz für mögliche Investoren/Spender/Kreditgeber ein wichtiges Thema.¹⁵⁹

Crowdfunding ist in Deutschland in ersten Projekten versucht worden. So hat sich beispielsweise die Marvest (eine Gründung der Ernst Russ AG) im Markt als Vermittler für Fremd- und Eigenkapital angeboten. Die Produkte können dabei wesentlich flexibler als einfache Kredite strukturiert werden und ähneln dabei Mezzanine-Kapital¹⁶⁰. Typisch sind Festzinskomponenten mit einem sogenannten Equity Kicker.¹⁶¹ Das erste bekannte Produkt am Markt war die Teilfinanzierung (EUR 1,5 Mio.) des Schiffes „Louise Auerbach“ (Bj. 2007)

¹⁵⁵ Oceanis, 2020.

¹⁵⁶ HHX Blue, 2020r.

¹⁵⁷ Mountstreet, 2020.

¹⁵⁸ BaFin, 2014.

¹⁵⁹ BaFin, 2019.

¹⁶⁰ Mezzanine-Kapital umfasst verschiedene Finanzierungsformen, die eine Mischung aus Eigen- und Fremdkapital darstellen. Dies kann nachrangige Verbindlichkeiten beschreiben (z.B. PIK Note) aber auch Wandel-/ Optionsanleihen. Mezzanine ist im Gegensatz zu anderen Finanzierungsformen i.d.R. teurer.

¹⁶¹ Ein Equity-Kicker bedeutet, dass bei diesem Instrument über einen gewissen Zeitraum feste Zinsen zu bezahlen sind. Nach einer Zeit hat der Kreditgeber die Möglichkeit, dieses Instrument in Eigenkapital umzuwandeln (Equity Kicker).

mit einem 6,5% Coupon¹⁶². Ähnlich sah das Projekt der „Manisa Floyen“ (Bj. 2006) aus, als es 2019 darum ging, einen Bankkredit abzulösen. Auch hier wurde ein Coupon von 6,5% aufgerufen.¹⁶³ Das Gesamtvolumen von Crowdfunding ist bislang mit deutlich unter EUR 10 Mio. relativ zu anderen Finanzierungsformen klein.

Das Transaktionsvolumen im Crowdlending ist in Deutschland generell sehr gering. Alle Transaktionen werden im Jahr 2019 auf ca. EUR 38,2 Mio. [USD 42,4 Mio.] geschätzt (versus EUR 35,7 Mio. in 2017), mit prognostizierten Wachstumsraten bei ca. 1,5% für die nächsten Jahre.¹⁶⁴ Der potenzielle Einfluss von Crowdlending, auch in Bezug zur Schifffahrt, wird daher als gering eingeschätzt.

Crowdinvesting ist dagegen in den letzten Jahren sehr rapide gewachsen und wurde für das Jahr 2018 auf fast EUR 300 Mio. geschätzt (versus ca. EUR 200 Mio. im Jahr 2017 und EUR 74 Mio. in 2016). Immobilien sind hier der attraktivste zu finanzierende Vermögensgegenstand (ca. 71% des Gesamtvolumens).¹⁶⁵ Der Gesamtanteil an Schiffsprojekten konnte nicht ermittelt werden.

Im Jahr 2020 entwickelte New Shore Invest eine Crowdinvesting-Plattform und bietet darüber Blockchain-basierte Security Token in kleiner Stückelung von EUR 1.000 für Privatinvestoren an. Damit soll über die kleinen Eigenkapital-Tranchen im niedrigen einstelligen Millionenbereich das Schiff finanziert werden. Ein Security Token hat wertpapierähnliche Strukturen, da Besitzer Ansprüche auf z.B. Dividendenzahlungen haben. Auch die Reederei Vogemann hat ein Security Token Offering (STO) in Höhe von USD 50 Mio. auf den Markt gebracht.

Im Vergleich zum Crowdinvesting wird bei einem **ICO** (Initial Coin Offering) kein Eigenkapital verkauft. Bei einem ICO werden über sog. „**Token**“ (Einheit einer Kryptowährung) verschiedene Rechte in Bezug auf ein (digitales) Produkt verkauft. Die Geldgeber, welche den Token kaufen, sind nicht nur Investoren, sondern auch Benutzer des Produkts. Der Token kann entweder über das Produkt benutzt oder im Sekundärmarkt verkauft werden. Durch diesen ICO wird quasi ein Produkt an einer digitalen Börse notiert und kann über den Kauf und Verkauf von Tokens öffentlich gehandelt werden.¹⁶⁶

Eine einheitliche Regulierung existiert für ICOs noch nicht. BaFin und ESMA¹⁶⁷ prüfen bisher im Einzelfall bei ICOs, ob und welchen regulatorischen Anforderungen entsprochen werden muss. Obwohl ESMA und BaFin ICOs grundsätzlich als Innovation ansehen und nicht zu stark regulieren wollen, wird erwartet, dass in den nächsten Jahren Rahmenbedingungen definiert werden, um den Verbraucherschutz zu gewährleisten sowie Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu vermeiden.¹⁶⁸

FinTech ist ein Oberbegriff für zukunftsorientierte Finanztechnologien. Das bekannteste Beispiel eines deutschen FinTechs ist die online Bank N26. Ein typisches Fintech ist auch Yield Street, welches seit 2015 auf dem Markt ist und auch dem Crowdfunding Sektor zugeordnet werden kann. Die Plattform behauptet, von den

¹⁶² Ein fixer, festgelegter Betrag der jährlich an den Kreditgeber zu zahlen ist. Der Betrag wird als Prozentsatz zum Nennbetrag definiert. Marvest, 2019

¹⁶³ THB, 2019.

¹⁶⁴ Statista, 2020a.

¹⁶⁵ Crowdinvest, 2018, S. 4f.

¹⁶⁶ Firma.de, 2019.

¹⁶⁷ ESMA = European Securities and Markets Authority. Eine Behörde der EU mit der Aufgabe Finanzsysteme und Instrumente der EU-Mitgliedstaaten auf langfristige Stabilität und Effektivität zu überprüfen.

¹⁶⁸ Firma.de, 2019.

125.000 Kleininvestoren bereits Kredite von rund USD 150 Mio. vermittelt zu haben. Das Mindestinvestment ist ähnlich wie im KG-Modell bei USD 10.000.

Rhetorisch als „demokratisches Investitionsvehikel“ bezeichnet, investiert Yield Street seit 2018 regelmäßig auch in Assets der maritimen Wirtschaft. Ob im Finanzierungsportfolio auch deutsche Schiffe mit inbegriffen sind, ist nicht klar.

COVID-19 Pandemie

Die Auswirkungen der derzeitigen COVID-19 Pandemie haben den Schiffbau auf globaler Ebene hart getroffen. In Deutschland kam die Produktion in den Werften aufgrund von COVID-19 bedingten Schutzmaßnahmen kurzzeitig zum Erliegen. Eine große Herausforderung besteht darin, dass der Schiffbau nicht am Fließband erfolgt, da sehr unterschiedliche und spezialisierte Arbeitsschritte nötig sind. Des Weiteren gibt es Schwierigkeiten bei der Einhaltung von Hygiene- und Abstandsregelungen, da dicht an dicht an Sektionen gearbeitet wird.

In 2020 wurden weltweit mit 1.762 Schiffen gegenüber 2.330 Schiffen in 2019 insgesamt 25% weniger Schiffe abgeliefert.¹⁶⁹

Die Kreuzfahrtindustrie als eine der entscheidenden Bestellerbranchen ist besonders stark betroffen. Die Nachfrage nach Kreuzfahrtschiffen ist deutlich zurück gegangen, auch wenn es immer wieder kleine Versuche gibt, den Kreuzfahrtbetrieb zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts wieder aufzunehmen. Große Werftunternehmen wie die Meyer Werft sehen sich gezwungen, Abbestellungen und Insolvenzen der Abnehmer vorzubeugen und vorhandene Verträge mit Kunden zu strecken und die Auslieferung von Kreuzfahrtschiffen von 3 auf 2 pro Jahr zu reduzieren (geschätzter Kostenpunkt: EUR 1,25 Mrd. über die nächsten fünf Jahre).¹⁷⁰ COVID-19 bedingte Sicherheitsmaßnahmen und drohende Quarantänen behindern den touristischen Betrieb. Weiterhin stehen die Reisekonzerne, zu denen die Reedereiunternehmen häufig zählen, insgesamt unter Druck. Ein aktuelles Beispiel ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Studie der Genting-Konzern, der Eigentümer der MV Werften ist.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Studie wird ein Sozialplan zwischen Betriebsrat, Geschäftsführung und IG Metall für rund ein Drittel der Beschäftigten der MV-Werften verhandelt. Kredite aus öffentlicher Hand in Höhe von bis zu EUR 400 Mio. sollen die Werftengruppe stabilisieren. Die Entscheidungen zum Sozialplan und Rettungsschirm sind ausstehend.

Staatliche Hilfsmaßnahmen sollen hier die Geschäftstätigkeit weiterhin aufrechterhalten und stützen. Es bedarf weiter großer Flexibilität und Agilität sowie Unterstützung, um die Krise der (Kreuzfahrt-)Reisebranche nicht zu einer Krise des Schiffbaus werden zu lassen. Nur so können die hochspezialisierten Kreuzfahrtwerften in der bisherigen Struktur durch die Krise kommen.

¹⁶⁹ Clarkson, 2021.

¹⁷⁰ EMS TV, 2020.

Die deutsche Bundesregierung hat am 3. Juni 2020 Eckpunkte für ein Konjunkturpaket in Folge der COVID-19 Pandemie beschlossen, welches auch die maritime Wirtschaft fördern soll.

Das bestehende „Maritime Forschungsprogramm“ soll ausgeweitet und zusätzlich sollen folgende Programme für Projekte aufgelegt werden, die in den Jahren 2020 und 2021 beginnen:

- ein neues Programm für LNG-Betankungsschiffe
- ein Flottenerneuerungsprogramm für Behördenschiffe
- ein neues „Sofort-Programm Saubere Schiffe“

Die maritime Wirtschaft soll insgesamt mit einem Gesamtvolumen von EUR 1 Mrd. gefördert werden.¹⁷¹

Allerdings sind auch viele Schifffahrtsgesellschaften zurzeit nicht für das KfW-Sonderprogramm 2020¹⁷² qualifiziert. Das liegt vor allem daran, dass die in der Schifffahrt übliche Struktur einer Einschiffgesellschaft als nicht förderfähige Projektgesellschaft kategorisiert wird.

Daher setzen sich Schifffahrtsgesellschaften aktiv dafür ein, auch in Anbetracht der Höhe der erbrachten Wertschöpfung, schneller geeignete Hilfen zu erhalten.

Im Zuge der COVID-19 Pandemie hat der Bund sein Großbürgschaftsprogramm ausgeweitet. War dieses zuvor zur Förderung von Unternehmen in strukturschwachen Regionen vorgesehen, wurde dies befristet bis Ende 2021 auch für andere Unternehmen geöffnet. Der Bund ermöglicht so eine Absicherung von Betriebsmittelfinanzierungen und Investitionen ab EUR 50 Mio. Die Bürgschaften können aktuell maximal 90 Prozent des Kreditrisikos abdecken.

Die maritime Wirtschaft fordert, dass der Schiffbau auch über 2021 hinaus in das Großbürgschaftsprogramm mit vollständiger Deckung aufgenommen wird. Demgegenüber hatte der Bund den Küstenbundesländern eine modifizierte ausfallbasierte Garantie im Wege bilateraler Verhandlungen angeboten. Bisher ist jedoch zwischen den Gesprächspartnern keine Einigkeit über eine zukünftige Ausgestaltung erreicht worden.

f) Fazit

Die Schiffsfinanzierung in Deutschland hat in einem speziellen Ökosystem aus spezialisierten Banken und privaten Kleinanlegern über viele Jahre dafür gesorgt, dass die deutsche Handelsflotte überdurchschnittlich wachsen und erfolgreich sein konnte. Das „KG-Modell“ ermöglichte es, erhebliche Geldmittel in Neubauten – überwiegend im Containersegment – zu investieren. Dadurch wuchs besonders die Containerflotte zu einer der größten der Welt an. Mit diesem starken Wachstum eines bestimmten Segments der Schifffahrt ging aber auch ein Verlust der Diversifikation der deutschen Handelsflotte einher.

Diejenigen Containerschiffe, die heute überwiegend die großen Handelsrouten dominieren, fassen mehr als 10.000 TEU, teilweise sogar mehr als 20.000 TEU. Dies spiegelt auch das Orderbuch von Leasinggesellschaften

¹⁷¹ Bundesfinanzministerium, 2020, S. 9.

¹⁷² Besteht aus vier kleineren Programmen, für ältere wie jüngere Unternehmen; KfW, 2020.

und Linienreedern wider, die überwiegend in diese sehr großen Containerschiffe investieren, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auszubauen.

Deutsche Reeder haben bei diesem Wettlauf nach Größe im Allgemeinen kaum noch eine Bedeutung. Nur wenige Reeder wie beispielsweise die Hapag-Lloyd können derzeit in neue Schiffe investieren und konzentrieren sich dabei häufig auf kleinere Schiffsgrößen. Das Durchschnittsalter der deutschen Flotte wächst somit kontinuierlich an, während die Anforderungen durch strengere Regularien im Umweltschutz weiter zunehmen.

Die deutsche Handelsflotte ist innerhalb eines Jahrzehnts um die Hälfte geschrumpft. Stärkere Regulatorik u.a. infolge zahlreicher Insolvenzen von Einschiffgesellschaften, dem Vertrauensverlust zahlreicher Anleger in die Schifffahrt und der Rückzug vieler Banken aus der Schifffahrt machen es notwendig, Schiffe nunmehr anders zu finanzieren. Reedereien erproben Alternativen mit „Friends & Family“ Optionen, privaten Kreditmärkten, den Gang an öffentliche Kapitalmärkte und Fintech-Varianten. Das Augenmerk liegt dabei insbesondere auch auf den internationalen Kapitalmärkten (Aktien, Anleihen, Leasing).

Um auf den Kapitalmärkten aktiv zu sein, braucht es neben einer kritischen Größe auch ein hohes Maß an Transparenz, die meist nur mit einem umfassenden Umbau der vorhandenen Unternehmensstrukturen erreichbar ist. Der deutsche Kapitalmarkt jenseits der geschlossenen Fonds ist für die Reedereien wenig aufgeschlossenen, da es bislang kaum platzierte Vergleichsangebote gibt. Kapitalmarktorientierte Unternehmen blicken daher überwiegend ins Ausland.

Generell lässt sich für den deutschen Markt zusammenfassen, dass das KG-Modell vor der Krise sich als besonders mittelstandsfreundlich erwiesen hat und maßgeblich zum Wachstum der kleineren und mittleren Reedereien beigetragen hat, die die Mehrzahl der deutschen Schifffahrtsunternehmen – auch heute noch – ausmachen. In Deutschland ansässige Banken betonen, dass Finanzierungen weiterhin möglich seien, aber die Projekte, die diesen zur Prüfung vorgelegt werden, sich häufig nicht als vorteilhaft gerade auch im Vergleich mit anderen Anlageklassen wie beispielsweise Immobilien erweisen. Gelingt es nicht, alternative und mittelstandsgerechte Finanzierungsinstrumente für diese Branche aufzubauen, droht der weitgehende Verlust der mittelständischen Reedereistruktur.

Die Schiffbauindustrie hatte sich bereits als fast reine Exportindustrie neu erfunden. Dies macht adäquate und wettbewerbsfähige Finanzierungsinstrumente besonders wichtig.

Für die Werften ist es überlebensnotwendig, sich während der Bauzeit von Schiffen zu wettbewerbsfähigen Konditionen finanzieren zu können, da mittlerweile häufig nur ein geringer Teil des Baupreises zu Beginn der Bauzeit geleistet wird und der maßgebliche Teil erst bei Ablieferung des Schiffes.

Deutschland ist eine erfolgreiche Schifffahrts- und Schiffbaunation. Viele der Faktoren, die das Wachstum dieser Bereiche in Deutschland begünstigt haben, sind starken Veränderungen unterworfen. Im Interesse einer maritimen Souveränität und damit auch Sicherstellung der Versorgung der deutschen Bevölkerung und Wirtschaft sowie zum Erhalt seiner maritimen Kernkompetenz muss Deutschland handeln.

Die maritime Wirtschaft Deutschlands ist einem globalen Wettbewerb ausgesetzt und muss sich in einem Umfeld behaupten, in dem andere Staaten, wie beispielsweise China, konsequent ihre maritime Wirtschaft im Rahmen einer nationalen Strategie fördern.

Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, müssen Ansätze gefunden werden, Investitionen in die maritime Wirtschaft attraktiver zu machen. Hierbei ist es u.a. notwendig, den Reedern Zugang zu Kapital zu verschaffen, damit neue, moderne und ökologisch effiziente Schiffe gebaut werden können und die Schrumpfung der deutschen Handelsflotte aufgehalten wird.

Wie zuvor geschildert, wird gerade die Regulatorik hin zu ökologisch effizienten Schiffen erhebliche Kosten nach sich ziehen – sei es für die Umrüstung von existierenden oder den Neubau von ökologisch effizienteren Schiffen. Daneben werden auch Abgaben für Emissionen die Schifffahrt belasten. Diese Mittel könnten aber dann auch wieder der maritimen Wirtschaft zugutekommen. Eine mögliche Kapitalquelle für die Unterstützung der maritimen Wirtschaft könnten Gelder aus dem Emission Trading System (ETS)¹⁷³ sein, welches sich ab 2023 auch auf die Schifffahrt erstrecken soll. Letztlich wäre es nur konsequent, diese Gelder dem Aufbau einer ökologisch effizienten Flotte zugutekommen zu lassen.

¹⁷³ Das Emission Trading System (ETS) ist ein Kernelement der EU-Politik zur Bekämpfung des Klimawandels und ein Handelssystem mit festen Emissionsobergrenzen (cap and trade), EU Kommission, 2020.

2. Frankreich

Frankreich verfügt über eine lange maritime Historie. Für den Aufbau eines weltumspannenden Kolonialreichs waren eine starke Marine und Handelsflotte unerlässlich. Auch heute noch ist dieses maritime Erbe in der Struktur des maritimen Clusters Frankreichs wahrnehmbar.

Frankreichs maritime Wirtschaft ist breit aufgestellt. Mit seinen rund 7.500 Kilometer langen Küstenlinien an Mittelmeer, Atlantik und Nordsee ist der Waren- und Personenaustausch über die 41 Häfen des Landes bedeutsam. Dazu kommen noch die Überseeterritorien mit überwiegend Inseln (Guadeloupe, Martinique, Réunion, Mayotte, Polynesien usw.) und das in der Antarktis beanspruchte Gebiet. Insgesamt kommt Frankreich so auf eine Küstenlinie von 19.000 km und ist mit eigenen Territorien in allen Weltmeeren vertreten.

Die französische Schifffahrts- und Schiffbaupolitik ist eingebettet in eine Politik des Meeres. Die lange Küstenlinie, die umfangreichen Hoheitsgebiete und der damit einhergehende handelspolitische und militärische Machtanspruch begründen die Meerespolitik. Das „blaue Wachstum“ ist der politische Ansatz, der das Cluster insgesamt unterstützen und stärken will.

Im Jahr 2019 hat das maritime Cluster 354.000 direkt Beschäftigte verzeichnet. Die Definition des Clusters ist dabei umfassender angelegt als in Deutschland und umfasst nahezu alle Bereiche, die mit den Meeren in Verbindung stehen. Die meisten Beschäftigten entfallen auf die Fischerei, den Schiffbau und den Transport.

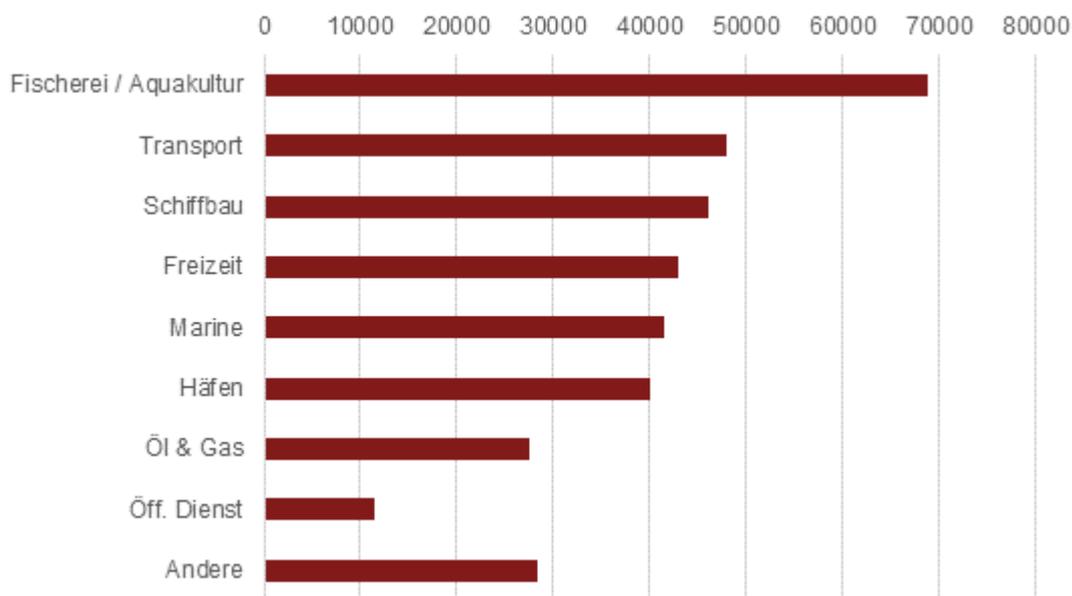


Abbildung 18: Anzahl der Beschäftigten im maritimen Cluster von Frankreich 2019¹⁷⁴

¹⁷⁴ Cluster Maritime, 2020.

Von 2017 bis 2019 hat die Zahl der Beschäftigten um mehr als 22% zugenommen. Die Wertschöpfung ist sogar um 26% auf EUR 90,6 Mrd. [USD 103,3 Mrd.] gestiegen.

Schifffahrt

Mit 18,6 m.GT (Millionen Gross Tonnage) und einem Wert von EUR 16,6 Mrd. [USD 19,7 Mrd.] sowie 867 Schiffen steht die französische Flotte, nach der Größe an 17. Stelle weltweit.¹⁷⁵ Die französischen Reeder beschäftigen 16.000 Seeleute und 10.000 Personen an Land.

Mit CMA CGM ist eine der drei größten Linienreedereien der Welt in Marseille beheimatet. Das Unternehmen ist mit 118 Schiffen im Eigentum und 558 Schiffen im operativen Betrieb mit weitem Abstand die größte Reederei des Landes. Daneben sind die Reedereigruppen Bourbon Offshore im Bereich Öl- und Gasschifffahrt mit 270 Schiffen und Louis Dreyfus Armateurs mit 51 Bulkern hervorzuheben.

Frankreich verfügt über eine große Zahl von kleineren Reedereien, die ihre Bedeutung meist im Kurzstrecken- oder Fährverkehr haben, wie beispielsweise Brittany Ferries oder Corsica Ferries. Diese Fährunternehmen verbinden Frankreich mit Korsika sowie Großbritannien und Irland.

Die französischen Reedereien sind überwiegend mittelständisch strukturiert und befinden sich zumeist in privater Hand. Insofern ähneln sie in ihrer Besitzstruktur der Mehrzahl der Reedereien in anderen Ländern.

Schiffbau

Dem Schiffbau wird eine wesentliche strategische Funktion zugewiesen, da er gleichermaßen für die Handelsschifffahrt wie für die Marine und die Fischereiflotte arbeitet.

Die Schiffbau- und Zulieferindustrie in Frankreich hat in 2019 einen Umsatz von rund EUR 11,4 Mrd. [USD 12,8 Mrd.] erwirtschaftet. Davon entfielen rund EUR 6 Mrd. [USD 6,7 Mrd.] auf den Marineschiffbau, der Rest auf den zivilen Schiffbau. Knapp die Hälfte (44%) der Bestellungen in Höhe von rund EUR 300 Mrd. [USD 336,3 Mrd.] entfällt dabei auf den Export.¹⁷⁶

¹⁷⁵ Clarksons, 2020, S. 11.

¹⁷⁶ GICAN, 2019, S. 75ff.

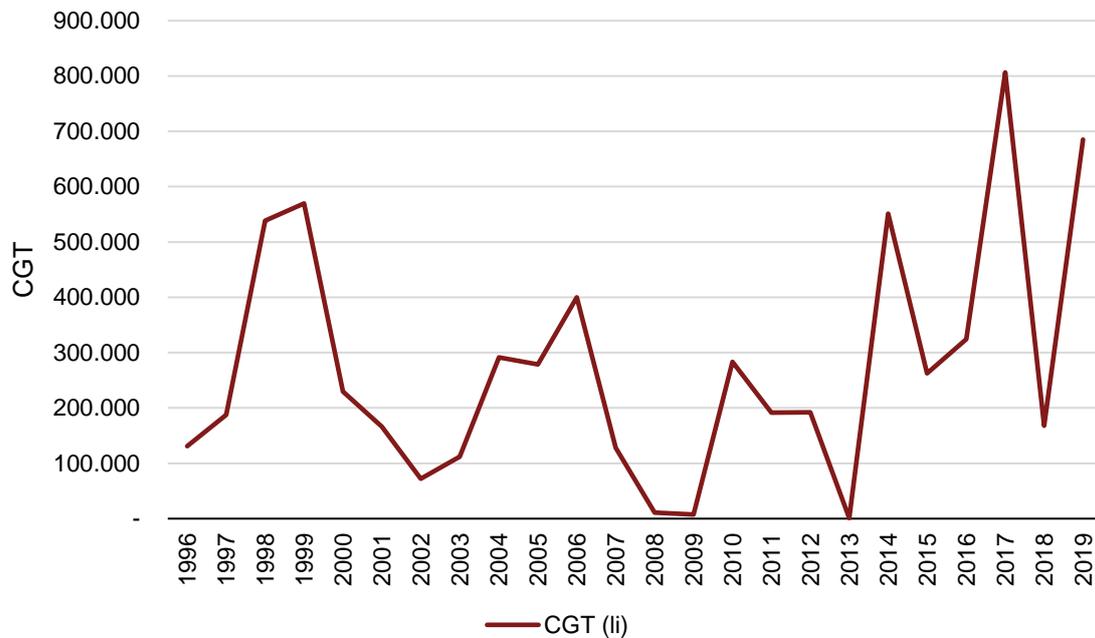


Abbildung 19: Schiffbauaufträge für Handelsschiffe auf französischen Werften von 1996 bis 2019¹⁷⁷

Trotz starker Schwankungen wie beispielsweise der jeweils starke Rückgang in den Jahren 2013, 2015 und 2018 lässt sich erkennen, dass der durchschnittliche Wert pro beauftragtes Schiff seit 2010 einen zunehmenden Trend aufweist. Dahinter verbergen sich u.a. die immer größeren Kreuzfahrtschiffe und eine Tendenz zum Bau von Spezialschiffen mit hohem (Einzel-)Wert.

Die größte Werft im zivilen Schiffbau ist die Chantiers de l'Atlantique in St. Nazaire, die seit Ende 2019 in erneuten Übernahmegesprächen mit der italienischen Werft Fincantieri war. Die Bemühungen der italienischen Werftengruppe für die Übernahme der Mehrheitsanteile scheiterten Anfang 2021. Ein Schwerpunkt von Chantiers de l'Atlantique liegt im Bau von Kreuzfahrt- und Marineschiffen. Dies begründete auch den Einstieg des französischen Staates, als die Übernahme der Mehrheitsanteile durch den italienischen Werftkonzern Fincantieri drohte. Die Werft wurde 2017 sogar kurzfristig unter staatliche Kontrolle gestellt, bis im Rahmen einer Einigung in 2018 Fincantieri 50% der Anteile an der Werft übernehmen konnte.¹⁷⁸ Um die operative Kontrolle wahrnehmen zu können, „leiht“ der französische Staat der italienischen Werftgruppe 1% seiner Anteile.

Weitere große Schiffswerften sind faktisch Staatsunternehmen, auch wenn sie privatrechtlich organisiert sind. Ein Beispiel hierfür ist die Aktiengesellschaft Naval, deren Hauptaktionär der französische Staat ist. Die überwiegend im Bau von militärischen Überwasserschiffen und U-Booten tätige Werftengruppe verfügt über mehrere Standorte in Frankreich und im Ausland. Auch hier zeigt sich, dass sich der französische Staat über direkte Beteiligungen in Unternehmen engagiert, die dieser für Frankreich selbst als strategisch wichtig definiert.

¹⁷⁷ Shipping Intelligence Network, 2020d

¹⁷⁸ Mit einem Anteil von 60% des gesamten Kreuzfahrtschiffbaus würden die beiden Werftgruppen zusammen dominieren. Die EU-Kommission untersucht den Merger, hat die Verhandlungen aber seit März wegen Covid-19 unterbrochen.

Auch in Frankreich findet eine Konsolidierung im Werftenumfeld statt, um dem Wettbewerb auch im Bereich des Spezialschiffbaus standhalten zu können.

a) Eigenkapital

Die Anforderungen an die Höhe des einzubringenden Eigenkapitals sind auch in Frankreich im Zuge der verschiedenen Basel-Vorschriften gestiegen, was es gerade für kleine und mittlere Reedereien erschwert, Neu- oder Ersatzinvestitionen vorzunehmen. In der Mehrheit haben diese Unternehmen keinen Zugang zum Kapitalmarkt, was sich in der geringen Anzahl an Unternehmen der maritimen Wirtschaft, die an der Börse gelistet sind, widerspiegelt.

Lediglich die Offshore-Reederei Bourbon ist an der Pariser **Börse** gelistet. Nach dem Debt-to-Equity-Swap ist die Reederei Ende 2019 vollständig in die Hand von Banken übergegangen. Die Marktkapitalisierung liegt etwas unter EUR 300 Mio. [USD 336,3 Mrd.].

Die anderen Großreedereien, Louis Dreyfus Armateurs und CMA CGM, werden von den Inhaberfamilien Dreyfus und Saadé kontrolliert.

b) Fremdkapital

Frankreich verfügt über mehrere Banken, die sich in der Schiffsfinanzierung engagieren, jedoch keine Bank, die ausschließlich als Schiffsbank fungiert. Das Segment der Schiffsfinanzierung ist ungefähr vergleichbar mit dem der Niederlande in absoluten Zahlen, jedoch ist das Gewicht der französischen Banken in den vergangenen fünf Jahren gewachsen.

Während sich viele andere europäische Banken aus der Schiffsfinanzierung zurückziehen, haben die französischen Mitbewerber ihre absolute Kredithöhe eher gehalten oder leicht ausgebaut.

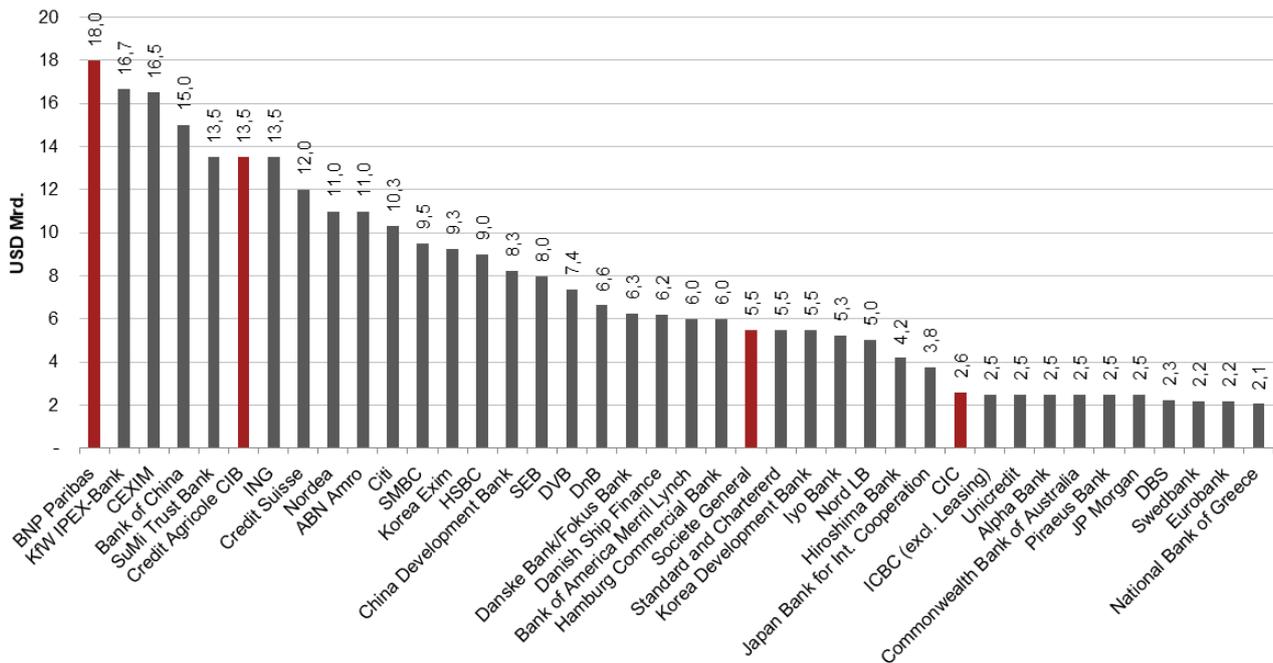


Abbildung 20: Die größten internationalen schiffsfinanzierenden Banken 2019 (Frankreich)¹⁷⁹

Die französischen Banken BNP Paribas und Credit Agricole CIB zählen nach der Verkleinerung des Schifffahrtsportfolios (wie im Fall der HCOB) oder dem fast gänzlichen Rückzug aus der Schifffahrt (wie im Fall der Commerzbank) deutscher Banken und zahlreicher europäischer Banken zu den weltgrößten schiffsfinanzierenden Banken. Die relative Stabilität der Portfolios auch während der Schifffahrtskrise wird einer konservativen Geschäftspolitik zugeschrieben. Insgesamt decken die französischen Banken fast 10% des weltweiten Schifffahrtkreditvolumens ab.

Einen wesentlichen Teil der Portfolios der beiden größten schiffsfinanzierenden Banken stellen Finanzierungen für Kreuzfahrtschiffe dar. Nachdem dies in der Vergangenheit ein Bereich war, der eine hohe Einnahmesicherheit versprach, stellt sich auch in Frankreich die Frage, wie sich das Kreuzfahrtsegment aufgrund der Auswirkungen von COVID-19 und des damit verbundenen nahezu völligen Rückgangs des Kreuzfahrtgeschäfts zukünftig entwickeln wird und ob die Kapitalrückflüsse durch die Kreuzfahrtreedereien erbracht werden können.

Sowohl die Schifffahrt als auch den Schiffbau betreffend versuchen auch die französischen Banken aus den Erfahrungen der Schifffahrtskrise und dem globalen Trend folgend die Schiffsfinanzierung von der reinen Projektfinanzierung hin zur Unternehmensfinanzierung zu entwickeln. Ebenso konzentrieren sich die Banken darauf, das Kreditportfolio möglichst breit aufzustellen. Die Anforderungen an die Kreditnehmer und dabei auch an die Höhe des einzubringenden Eigenkapitalanteils sind dabei vergleichbar mit denen anderer europäischer Länder. Mehrere französische Reeder beklagen daher, dass es kaum möglich sei, als französisches Unternehmen von heimischen Banken Geld zu erhalten.

¹⁷⁹ Petrofin, 2020, S. 5.

Untersuchungen wie die des Conseil Supérieur de la Marine Marchande (CSMM)¹⁸⁰ stützen die Wahrnehmung der französischen Reederschaft. Der Bericht vom Oktober 2018 betrifft sowohl die Schifffahrt als auch den Schiffbau und stellt mehrere Forderungen auf, zu denen auch eine Erleichterung der Finanzierung für mittelständische Reedereien gehört. Er bezeichnet die Veränderungen in der Schiffsfinanzierung als „brutal“ und der Bericht stellt fest, dass KMUs „am stärksten von der Verknappung der Bankkredite zur Finanzierung ihrer Entwicklung betroffen sind“.

Auch müssten die KMUs stark unter dieser Situation leiden, da ihr Kapital meist aus den Familienunternehmen stammt und der Zugang zu anderen Kapitalquellen besonders schwer sei. Schließlich verlangt der Bericht, dass die Reedereien besseren Zugriff auf die Finanzmärkte erhalten sollten.

Der Bericht plädiert auch dafür, die bestehenden steuerlichen Maßnahmen beizubehalten. Neben der Tonnagesteuer und dem Erlass der Lohnnebenkosten im Rahmen der Beihilfeleitlinien der EU bietet die französische Politik im Steuerrecht (CGI Artikel 39C) die Möglichkeit, bei Leasingstrukturen beschleunigt abzuschreiben und Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Anteilen steuerlich zu befreien. Dies kann mit der Anwendung der Tonnagesteuer kombiniert werden (Artikel 209-0-B).

Die beschleunigte Abschreibung ist nicht schifffahrtsspezifisch. Allerdings kann die Kombination aus den Maßnahmen zu folgender schifffahrtsspezifischer Konstruktion führen:

- Teil 1: Ein Schiff wird über den § 39 C finanziert und über 8 Jahre abgeschrieben.¹⁸¹ Das Schiff gehört einer Einschiffgesellschaft mit ggf. mehreren Investoren (groupement d'intérêt économique/GIE oder société en nom collectif/SNC), die es an eine Reederei verchartert. Die Einschiffgesellschaft verzeichnet Verluste und kann dadurch die Steuerlast in die Zukunft übertragen.
- Teil 2: Die Einschiffgesellschaft kann die Anteile an dem Schiff an die Reederei veräußern. Dies geschieht meist ab dem Jahr 5. Der Veräußerungsgewinn muss nicht versteuert werden.
- Teil 3: Der Reeder optiert zur Tonnagesteuer. Der Unterschiedsbetrag muss allerdings pro rata temporis entrichtet werden.

Die Bauphase des Schiffes kann mit einer klassischen Mischung aus Eigenkapital (20%) und Bankhypothek (55%) finanziert werden, allerdings wird ein dritter Teil (z.B. 25%) durch das **Institut Oséo**¹⁸² in Form von Krediten als Kofinanzierung beigesteuert, das vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen in Frankreich bei der Finanzierung hilft.¹⁸³

Nach der Bauphase tritt eine zweite Finanzierungsperiode ein. Dazu finanziert die Einschiffgesellschaft das Objekt auf dem Markt. Einen wesentlichen Teil der Hypotheken können die Banken über Anleihen (Schiffspfandbriefe) refinanzieren.

¹⁸⁰ Der CSMM ist eine Art staatliches Beratungsgremium in maritimen Fragen. Er muss bei Gesetzesvorhaben konsultiert werden und bildet eine Art Dachverband der maritimen Wirtschaft.

¹⁸¹ Ministère de la mer, 2020.

¹⁸² Die OSEO ist eine französische staatliche Einrichtung, die die Innovation und die Entwicklung kleinerer und mittlerer Unternehmen fördert. Oséo ist Teil der staatlichen Investitions- und Förderbank BPIfrance.

¹⁸³ CSMM, 2013, S. 7ff.

Der Bericht des CSMM von 2018 richtet sein Augenmerk auf zwei wesentliche Alternativen, da angenommen wird, dass eine Verdoppelung des Eigenkapitals für Schiffsneubauten bei den mittelständischen Unternehmen nicht möglich sein wird.

Erstens wird vorgeschlagen, Teile der Schiffshypothesen mit **Kreditversicherungen** abzusichern. So reduziert sich das Risiko für die Banken, die dann eine höhere Beleihung auch unter dem neuen Regelwerk für Banken Basel IV, welches aufgrund der COVID-19-Pandemie statt 2022 nun erst in 2023 in Kraft treten wird, zulassen können. Frankreich beabsichtigt, diesen Vorschlag auch während seiner EU-Präsidentschaft ab Januar 2022 als gesamteuropäische Maßnahme vorzuschlagen.

Zweitens formuliert der Bericht die „relevanteste Richtung“ und fokussiert sich dabei auf **Mittelstandsanleihen** als Mezzanine-Finanzierung. Der CSMM sieht zumindest für die größeren Reedereien eine Chance darin, den Eigenkapitalanteil bei 20% und die Bankfinanzierung bei 60% zu halten; die Lücke soll mit einer Mezzanine- Tranche geschlossen werden.

Im Bericht wird angenommen, dass selbst nicht-börsennotierte Unternehmen Zugang zu derartiger Finanzierung hätten. Bislang ist es jedoch nicht gelungen, französische Investoren für derartige Mezzanine-Strukturen zu interessieren.

Auch hier will die französische Regierung versuchen, transnationale Strukturen zu schaffen, an denen sich auch die Förderbanken beteiligen sollen, um entsprechende Finanzierungen anbieten zu können. Bisher handelt es sich hierbei um Absichtserklärungen, die aber verdeutlichen, welche Bedeutung der maritimen Wirtschaft in Frankreich beigemessen wird.

c) Leasinginstrumente

Weitere für die maritime Wirtschaft relevante Leasing- oder Mezzanineinstrumente konnten im Rahmen der Studie für das Land Frankreich nicht identifiziert werden.

d) Staatliche Förderungen

Entgegen anderen Staaten in der EU engagiert sich Frankreich regelmäßig auch durch den Erwerb von Anteilen in den Unternehmen der maritimen Wirtschaft, die der französische Staat als strategisch wichtig erachtet. Mit dem Gesetz aus 2016 ist erstmals auch das politisch-strategische Verständnis der französischen Handelsflotte festgeschrieben worden.

Die Handelsflotte soll in Krisenfällen die Versorgung der Bevölkerung sicherstellen können und wichtige nicht-militärische maritime Dienstleistungen erbringen, die nicht durch die Marine durchgeführt werden. Damit sollen gleichzeitig die bestehenden Ressourcen der Streitkräfte entlastet und neue Kapazitäten aufgebaut werden. Eine Verordnung legt dabei fest, was genau die „strategische Flotte“ umfasst.

Der Anwendungsbereich soll aber nicht nur die Unterstützung der militärischen Kapazitäten umfassen – vielmehr ist die „strategische Flotte“ nach dieser Definition das Rückgrat der gesamten maritimen Politik, die ebenso Fischerei, Aquakultur, Tiefseebergbau und Offshore Öl- und Gasförderung umfasst.

Erst die politisch-strategische Definition der strategischen Notwendigkeit einer umfassenden Handelsflotte lässt die daraus abgeleiteten Maßnahmen zum Schutz der Schifffahrt und des Schiffbaus logisch erscheinen. Die nationale Meerespolitik rechtfertigt dann die praktischen, steuerlichen und finanziellen Politikansätze.

Nachdem Frankreich hierbei maßgeblich die eigene Nation im Blick hatte, werden in diese Überlegungen seit dem Ausbruch der COVID-19 Pandemie auch die NATO-Partner mit einbezogen. Die französische Regierung will die Konsultationen dazu nutzen, gemeinsam mit der NATO zu überprüfen, welche Art von Handelsflotte es in der neuen Form von Krisenfällen braucht, um die Versorgung der Länder sicherzustellen. Hintergrund ist, dass an die Sicherstellung der Versorgung dann auch staatliche Maßnahmen angeknüpft werden könnten. Auskunftsgemäß würde die französische Regierung eine Teilnahme Deutschlands an diesen Diskussionen begrüßen.

Grundsätzlich werden der Aufbau und der Erhalt einer Handelsflotte für Frankreich mit dem Gesetz zur nationalen und hoheitlichen Aufgabe und damit die staatliche Unterstützung verpflichtend.

Beispielhaft können dafür **direkte Eingriffe in die Finanzierung** von Werften und Reedereien genannt werden:

- Die Chantiers de l’Atlantique (ex-Chantiers Navale) in St. Nazaire waren seit 2006, als sie von Alstom übernommen wurden, Teil der wechselhaften Geschichte der Aker und STX-Gruppe. Seit 2016 befindet sich die Werft aus strategischen Gründen rund zur Hälfte im Staatsbesitz über verschiedene Vehikel. Dazu hat sich der französische Staat bislang zahlreiche Veto-Rechte vorbehalten. Damit sollen einerseits Arbeitsplätze und andererseits strategisches Wissen erhalten bleiben. Operativ wird die Gruppe von der italienischen Fincantieri-Werftengruppe geführt. Der französische Staat bleibt nach dem Scheitern der Übernahmegespräche mit Fincantieri Mehrheitsgesellschafter.
- SNCM/Corsica Linea war eine ursprünglich rein staatliche Fährlinie im Mittelmeer. Nach der Insolvenz betreibt seit 2016 ein neues Konsortium die Reederei, an der erneut der französische Staat erhebliche Anteile hält. Die massiven staatlichen Subventionen waren europarechtlich umstritten und werden im Falle einer Insolvenz nicht mehr zurückgezahlt.
- CMA CGM hat im Mai 2020 einen staatlich garantierten günstigen Kredit über USD 1,1 Mrd. erhalten mit einer Laufzeit von bis zu sechs Jahren. Unmittelbar nach Ausbruch der Finanzkrise 2009 hatte die französische Regierung auch die Bereitschaft erklärt, die größte französische Linienreederei zu unterstützen. Die Reederei CGM ist erst 1996 privatisiert worden und war bis dahin zu 100% im Staatsbesitz.
- Brittany Ferries ist mit der französischen Regierung im September 2020 übereingekommen, dass die Reederei staatliche Hilfe erhält, nachdem die Passagierzahlen aufgrund der COVID-19 Pandemie deutlich gesunken waren und Routen geschlossen werden mussten.

Weiterhin hat der französische Staat Gesetze erlassen, um die Versorgungssicherheit des Landes zu garantieren; exemplarisch hierfür ist das **Gesetz „92“**. Der französische Staat sieht es als notwendig an, die Versorgungssicherheit des kontinentaleuropäischen Mutterlandes mit fossilen Brennstoffen durch eigene Schiffe ermöglichen zu können. Daher soll eine Mindestanzahl an modernen Öl- und Produktetankern jederzeit zur Verfügung stehen. Die Voraussetzungen sollte das entsprechende Gesetz aus 1992 schaffen. Auf Empfehlung der Fachkommission aus 2013 wurde das Gesetz im Jahre 2016 deutlich erweitert und ergänzt. Seitdem muss jeder, der Erdöl in Frankreich verbrauchen oder verarbeiten möchte, nachweisen, dass er über entsprechende Transportkapazität unter französischer Flagge verfügt. Faktisch handelt es sich um eine Form der Ladungsreservierung für französische Schiffe.

Für umweltfreundliche Investitionen hat die französische Regierung Ende 2019 mit Wirkung zum 1.1.2020 das sog. **„Sur-Amortissement“** eingeführt¹⁸⁴, eine Form der überhöhten Abschreibung. Dazu wird bei einem Retrofit oder Neubau die Summe kalkuliert, die „grüne Technologie“ enthält. Dieser Investitionsbetrag kann dann zu einer höheren Abschreibung (und Steuererleichterung) führen als der eigentliche Betrag erlaubt hätte.

Beispiel: Kostet ein Schiff USD 50 Mio. und werden davon USD 8 Mio. als grüne Technologie definiert, dann können bspw. USD 51,6 Mio. zur Abschreibung angesetzt werden (100% von 42 und 120% von 8). Diese Methode ist bei der EU notifiziert und genehmigt.

Ebenfalls günstige Abschreibungsmöglichkeiten werden in dem Gesetz vom 18.11.2018 für die Installation von LNG und Landstromanschlüssen gewährt.¹⁸⁵

Neben diesen Eingriffen des französischen Staates in die Wirtschaft und ergänzenden Maßnahmen, wie der zuvor geschilderten Lohnnebenkostenförderung, bedient sich aber auch Frankreich der bekannten Mittel der **Exportfinanzierung** zur Stärkung des lokalen Schiffbaus und der Zulieferindustrie.

Im Zuge einer Untersuchung, wie die maritime Wirtschaft in Frankreich gestärkt werden könnte, hatte eine Arbeitsgruppe für das Verkehrsministerium im November 2013 festgestellt, dass es „beunruhigend“ sei, dass französische Reedereien nicht ebenso von den hilfreichen Exportkreditdeckungen über die **Compagnie Francaise d'Assurance pour Commerce Exterieur** (COFACE) profitieren könnten wie dies ausländische Besteller täten. Coface ist ein globaler Kreditversicherer und bietet Dienstleistungen im Risikomanagement an. Als Beispiel, dass dies auch anders gestaltet werden kann, wird die finnische FINNVERA angeführt, eine staatliche Finanzierungsgesellschaft, die es finnischen Reedereien ermöglicht, eine Kreditversicherung für Umbauten oder Neubauten auf ausländischen aber auch inländischen Werften zu erhalten.

Mit dem umfassenden maritimen Gesetz von 2016 wurde auf Drängen der französischen Reeder durch das Finanzministerium schließlich präzisiert, dass die „invertierten Exportkredite“ (COFACE inversée) angewendet werden können. Danach ist es nun möglich, eine staatliche Garantie nicht nur für Exportgeschäfte zu erhalten, sondern auch für den Bau französischer Schiffe in Frankreich. Dieser Mechanismus ermöglicht es, das Risiko eines Zahlungsausfalls auf die gleiche Art und Weise abzudecken wie Kreditversicherungen für den Export.

¹⁸⁴ Le marin, 2019.

¹⁸⁵ Assemblée nationale, 2018.

Im Jahr 2012 wurde die **Banque publique d'investissement (BPIfrance) als Investitionsbank** aus dem Zusammenschluss bereits bestehender Organisationen gegründet, um kleinere und mittlere Unternehmen, mittelständische und innovative Unternehmen in Frankreich zu unterstützen. Insgesamt ist die Bank, die dem französischen Staat und der Caisse des Dépôts, einem weiteren staatlichem Kreditinstitut, gehört, mit mehr als EUR 40 Mrd. [USD 51,4 Mrd.] ausgestattet worden, um Kredite an Unternehmen zu vergeben oder sich direkt an Unternehmen zu beteiligen. Ende 2016 hat COFACE begonnen, die Aktivitäten im Zusammenhang mit den Exportkreditgarantien an BPIfrance zu übertragen. Dies wurde in 2017 abgeschlossen.

Im Januar 2020 haben sich mit der BNP Paribas, dem weltweit größten Kreditgeber für die weltweite Schifffahrt, und Credit Suisse das 15. und 16. Finanzinstitut den **Poseidon Principles**¹⁸⁶ angeschlossen. Wenig später folgte die französische Investitions- und Förderbank BPIfrance.

Wie bereits im Kapitel zu Deutschland dargelegt, sind die Poseidon-Prinzipien das weltweit erste sektorspezifische, selbstregulierende Klimaabkommen zwischen Finanzinstituten. Sie schaffen einen gemeinsamen Rahmen, um quantitativ zu bewerten und offenzulegen, ob die Kreditportfolios der Finanzinstitute mit den UN Sustainable Development Goals übereinstimmen.¹⁸⁷

Es ist anzunehmen, dass dies die Kreditvergabepraxis der Banken in Zukunft beeinflussen wird. Derzeit ist jedoch nicht erkennbar, wie sich dies konkret in den Anforderungen an den Kreditnehmer widerspiegeln wird.

Einen neuen Impuls zur weiteren Förderung der maritimen Wirtschaft könnte neben den beschriebenen Maßnahmen auch die grundlegende Umstrukturierung der französischen Ministerien geben. So gibt es seit dem letzten Umbau des Kabinetts unter dem neuen Premierminister Castex seit Juli 2020 erstmals seit Jahrzehnten wieder ein Meeresministerium, das auch für Schifffahrt, Schiffbau und Häfen zuständig ist.

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Sonstige für die maritime Wirtschaft relevante Finanzierungsinstrumente wurden im Rahmen der Studie für das Land Frankreich nicht gefunden.

COVID-19 Pandemie

Infolge der COVID-19 Pandemie wird für 2020 ein Rückgang des Umsatzes gerade im Werftenumfeld von 20-30% im Durchschnitt erwartet, da Schiffbauaufträge verschoben oder gekündigt und neue Schiffbauaufträge nicht platziert wurden. Auch Frankreich hat wie alle anderen Werftstandorte mit den unmittelbaren Herausforderungen im Bau von Schiffen unter Auflagen zur Vermeidung weiterer Infektionen und der Ausbreitung der Pandemie zu kämpfen.

¹⁸⁶ Poseidon Principles Org, 2020a.

¹⁸⁷ UN Sustainable Development Goals, 2020.

f) Fazit

Vergleichbar zu anderen europäischen Ländern sorgen auch in Frankreich die erhöhten Eigenkapitalanforderungen für kleine und mittlere Reedereien für einen erschwerten Zugang zu Finanzierungen. Darüber hinaus ist Frankreich, ebenso wie Deutschland, kein Standort, der eine Vielzahl von an der Börse gelisteten maritimen Unternehmen hervorgebracht hat. Die größten Reedereien Frankreichs sind meist in Familienbesitz. Ähnlich wie in Deutschland haben die historische Entwicklung sowie die unattraktiven Konditionen am Finanzmarkt zu dieser Situation im maritimen Sektor geführt.

Im Gegensatz zu vielen europäischen Banken, die ihre Schifffahrtportfolios deutlich reduziert haben, sind die französischen Banken durch die relative Stabilität ihrer Portfolios zu den weltgrößten schiffsfinanzierenden Banken geworden. Die Banken konzentrieren sich jedoch darauf, ihre Kreditportfolios möglichst diversifiziert aufzustellen, um diese vor Marktverwerfungen in einzelnen Segmenten zu schützen. Die kleineren französischen Reedereien sehen hierin eine Hürde, um im ausreichenden Maße Finanzierungen durch französische Banken zu erhalten.

Der französische Staat nimmt durch verschiedene Vorhaben eine sehr aktive Rolle in der maritimen Wirtschaft ein.

Zum einen werden durch direkte Staatsbeteiligungen oder -finanzierungen der Werften und Reedereien sowohl politische als auch wirtschaftliche und strategische Ziele verfolgt.

Zum anderen werden durch staatliche Einrichtungen (z.B. Förderbanken oder Investitionsbanken) oder Programme Innovationen und Entwicklungen kleinerer und mittlerer Unternehmen unterstützt. Basis hierfür ist der Aufbau und Erhalt einer „strategischen Handelsflotte“ sowie das Gesetz „92“ und seine Ergänzungen, welche u. a. die Versorgungssicherheit des Landes mit fossilen Brennstoffen auf eigenen Schiffen garantieren soll.

Durch vergünstigte Abschreibungsmöglichkeiten in Form von einer überhöhten Abschreibung (Sur-Amortissement) sollen beim Einbau von „grüner Technologie“ umweltfreundliche Investitionen gefördert werden.

Frankreich nutzt eine außergewöhnliche Bandbreite von verschiedenen Instrumenten, um die französische Schifffahrt, Schiffbauindustrie und deren Zulieferer zu schützen und zu unterstützen. Daneben versucht Frankreich – trotz der protektionistischen Politik zum Schutz von Unternehmen und deren Know-how in Frankreich – auch einen europäischen Ansatz für den Schutz und die Förderung der maritimen Wirtschaft unter Einbindung anderer (EU-) Schifffahrtsnationen zu erreichen.

3. *Niederlande*

Die Niederlande sind eine traditionsreiche Schifffahrtsnation und gerade als Logistikkreuzung mit dem Standort Rotterdam für den Handel in Nord- und Mitteleuropa von zentraler Bedeutung für die internationale Schifffahrt.

Im Rahmen des maritimen Clusters der Niederlande kommen den Häfen und den damit verbundenen Dienstleistungen eine besondere Bedeutung zu. Im Vordergrund steht der Seehafen Rotterdam und hier vor allem der Seehafen Rotterdam, welcher der größte Seehafen Europas und gleichzeitig Drehkreuz für den Binnenschifffahrtsverkehr ist.

Das niederländische maritime Cluster hat im Jahr 2019 mit ca. 263 Tsd. direkten Beschäftigten und über 21,3 Tsd. Unternehmen insgesamt EUR 23,2 Mrd. zur Wertschöpfung des Landes beigetragen.¹⁸⁸

Neben den Seehäfen zählen Seeschifffahrt, Binnenschifffahrt, Schiffbau, Offshore, maritime Zulieferer, Baggerarbeiten, maritime Dienstleistungen (einschließlich maritimer Bildungs- und Wissensinstitute), Wassersport, die Fischereiindustrie und die königlich niederländische Marine zum niederländischen maritimen Cluster. Die einzelnen Mitglieder stehen in finanziellen und territorialen Beziehungen zueinander, wodurch sowohl ökonomische Synergien als auch Wissenssynergien entstehen.¹⁸⁹

Schifffahrt

Die Struktur des maritimen Schifffahrtsclusters in den Niederlanden ist vergleichbar mit der Struktur des deutschen Clusters. Gegenüber Deutschland stehen aber in den Niederlanden besonders die Binnenschifffahrt und der Kurzstreckenseeverkehr im Fokus und sind daher auch im Bereich von Förderungen von besonderer Bedeutung.

55% aller Binnenschiffe in Europa waren 2017 in den Niederlanden registriert und haben niederländische Eigner.¹⁹⁰ Dies kann vor allem auf die Vielzahl an Flussmündungen zurückgeführt werden, welche sich in den Niederlanden befinden (z.B. vom Rhein oder der Maas), und dass das Land von Wasserstraßen förmlich durchzogen ist. Die Binnenschifffahrt und mit ihr unmittelbar verbundenen Bereiche erzielten im Jahr 2019 mit ca. 24.000 Beschäftigten eine Wertschöpfung von ca. EUR 2,6 Mrd.¹⁹¹

Mit 47,2 Mrd. Tonnenkilometer (rund 34,85%) haben die Niederlande die höchste Verkehrsleistung im Jahr 2018 in der Binnenschifffahrt in Europa aufgebracht. Diese setzt sich im Wesentlichen aus Export und innerstaatlichem Verkehr zusammen. Erstgenanntes bedeutet für die Niederlande die Nutzung der Wasserstraße entlang der Rheinstaat, von Rotterdam bis nach Basel. Der zweitgenannte Bereich der Verkehrsleistung, der innerstaatliche Transport, bezieht sich hingegen auf mehrere Wasserstraßen innerhalb der Niederlande. Waal, Hollandsch Diep, Oude Maas und Amsterdam Rijnkanaal zählen dabei zu den verkehrsreichsten Wasserstraßen

¹⁸⁸ Rotterdam Maritime Capital, 2020.

¹⁸⁹ OECD, 2020c, S. 10.

¹⁹⁰ OECD, 2020c, S. 14.

¹⁹¹ Maritime by Holland, 2020.

gemessen an gefahrenen Tonnenkilometern. Auf diesen Wasserstraßen werden vor allem Güter wie Eisenerz, Sande, Chemikalien und Mineralölprodukte transportiert. Der Transport von Mineralölprodukten erfolgt meist vom weltgrößten Benzinhafen in Amsterdam heraus.¹⁹²

Hinzu kommt, dass durch die leistungsfähigen Autotransportbinnenschiffe für den Hinterlandverkehr die niederländischen Häfen zu einer ernstzunehmenden Konkurrenz für die deutschen Autoverladehäfen Bremerhaven und Emden geworden sind.

Die überwiegende Zahl der niederländischen Reedereien führt keine regelmäßigen Verkehre zwischen Europa und anderen Kontinenten durch, sondern ist im Wesentlichen im Kurzstreckenverkehr oder der Spezialschiffahrt tätig. Eine Ausnahme hiervon bilden wenige Reedereien wie bspw. die Royal Wagenborg, die regelmäßig Transporte zwischen Europa und Nordamerika durchführt.¹⁹³ Eine wichtige Rolle spielen auch die Wasserbaufirmen van Oord und Royal Boskalis, welche als Besteller von Schiffen in Frage kommen und eine weit über die Niederlande hinausreichende Marktstellung haben.

Insgesamt können 2.080 Schiffe niederländischen Eigentümern zugeordnet werden. Dazu zählen 88 Öltanker, 60 Bulker, 641 Container, 164 Spezialschiffe¹⁹⁴ (z.B. Offshore Servicefahrzeuge¹⁹⁵) sowie 1.127 andere Schiffe (darunter auch Binnenschiffe). Der Wert der Flotte wird auf ca. USD 26,3 Mrd. geschätzt.¹⁹⁶

Ein weiteres charakteristisches Merkmal für die niederländische Schiffahrt ist die Größe der Flotte, die ca. GT 15,9 Mio. beträgt. Im Vergleich zu Deutschland ist die Flotte damit ca. 70% kleiner (gemessen am GT), obwohl die Anzahl der Schiffe auf einem ähnlich hohen Niveau ist.

Schiffbau

Der Schiffbau positioniert sich in den Niederlanden in Nischenmärkten. Dazu zählen beispielsweise Baggerschiffe, Superyachten und spezielle Offshore-Schiffe, Marineschiffe ebenso wie Küstenmotorschiffe und Binnenschiffe.¹⁹⁷

Außerdem sind zu dem Produktionsprogramm niederländischer Werften „Flusskreuzfahrtschiffe“¹⁹⁸ hinzuzufügen. Die Niederlande beherrschen das Marktsegment der preiswerteren Flusskreuzfahrtschiffe und sind damit eine Konkurrenz für die deutschen Werften.

Gem. Einschätzung der OECD kann die geringe Größe niederländischer Werften als Schwäche gesehen werden, da kleinere Werften keinen Nutzen aus Skalierungseffekten ziehen können. Unternehmen mit größeren Anlagen wie in Südostasien profitieren gegenüber den niederländischen Werften von Größenvorteilen.¹⁹⁹

¹⁹² Zentralkommission für die Rheinschiffahrt, 2019, S. 23ff.

¹⁹³ Royal Wagenborg, 2019.

¹⁹⁴ Die Definition für „Spezialschiff“ wird in der Quelle nicht erläutert und könnte von der in der Studie verwendeten Definition abweichen.

¹⁹⁵ Solche Schiffe transportieren Personal zu den offshore-Windparks, Deutsche Flagge, 2020b.

¹⁹⁶ Clarksons, 2020.

¹⁹⁷ OECD, 2020a, S. 13ff.

¹⁹⁸ Hierbei handelt es sich in der Regel um Binnenschiffe

¹⁹⁹ OECD, 2020a, S. 24.

Werften, die sich auf die Fertigung von Binnenschiffen spezialisiert haben, profitieren in den Niederlanden von einer guten Nachfrage. Größere Schiffswerften haben sich häufig auf die Fertigung von Spezialschiffen und Marineschiffen konzentriert und sind damit in einem Bereich tätig, der hohe Anforderungen an die Schiffbauer stellt. Die Komplexität dieser Schiffe führt häufig zu einer angespannten Margensituation. Auch in Deutschland wird sich auf den Bau von Nischenschiffen bzw. Spezialschiffen fokussiert, um wettbewerbsfähig zu bleiben, da eine Massenproduktion aufgrund der günstigen Konkurrenz aus Asien nicht wirtschaftlich ist.

Auch niederländische Werften sehen sich mit dieser Situation konfrontiert und kooperieren daher teilweise mit Geschäftspartnern in Asien, um dort Binnenschiffe für den asiatischen Markt direkt vor Ort zu bauen.

Die OECD teilt den niederländischen Schiffbau in vier Kategorien auf:

- 1) Bau von neuen Seeschiffen: Insgesamt existieren 17 unterschiedliche Schiffbauer, welche Seeschiffe einer Größe von mindestens 100 CGT (Compensated Gross Tonnage) bauen. Solche Schiffe sind vor allem für Nischensegmente geplant, wie z.B. Offshore- Windparkanlagen oder für die Ausbaggerung oder das Aufschütten von Land. Solche Schiffe sind in der Regel von herausgehobener Bedeutung für das Geschäftsmodell des jeweiligen Bestellers und niederländische Werften profitieren hier von ihrer Expertise in bestimmten Spezialgebieten.
- 2) Wartung, Reparatur und Umbau von Seeschiffen: Die Niederlande profitieren dadurch, dass aufgrund der geographischen Lage eine Vielzahl an Schiffen gewartet werden kann, ohne größere Abweichungen von der geplanten Route vornehmen zu müssen.
- 3) Binnenfahrtschiffe, Fischereischiffe sowie kleine Seeschiffe: Die meisten Binnenfahrtschiffe werden für inländische Kunden gebaut. Die niederländischen Werften lassen teilweise preisgünstig neue Stahlrümpfe in Osteuropa und Asien (z.B. China) fertigen und rüsten diese dann für die niederländischen Kunden und Kunden in Westeuropa entsprechend den spezifischen Kundenanforderungen inklusive der Maschinenanlagen aus.
- 4) Superjachten: Die Niederlande gehören zu den führenden Schiffbaunationen für Luxusjachten. Diese machen im Durchschnitt 25-45% des jährlichen Werts der gebauten Schiffe in den Niederlanden aus. In diesem Segment konkurrieren sie besonders mit deutschen Werftengruppen, die sich ebenfalls auf den Bau von Luxusjachten spezialisiert haben.

Eng mit den niederländischen Werften verbunden sind deren Zulieferer. In den Niederlanden sind ca. 800 Unternehmen als maritime Equipment-Zulieferer tätig, dazu gehören bspw. Alewinjse Marine, Damen Marine Components und Bakker Sliedrecht. Diese liefern Produkte für beispielsweise elektronische und mechanische Installationen, Beschichtungen und den Innenausbau der Schiffe. Im Jahr 2017 hat dieser maritime Sektor einen Umsatz von EUR 3,5 Mrd. mit 17.318 Beschäftigten erwirtschaftet, wobei 60% der Umsätze über das Exportgeschäft erzielt wurden.

Insgesamt wurden auch die Niederlande stark von der Schifffahrtskrise getroffen. Die internationale Wettbewerbssituation und die schleppende Erholung des Schiffbaumarktes führten dazu, dass sich die Anzahl der fertiggestellten Schiffe pro Jahr reduzierte.²⁰⁰

In 2019 verringerten sich die Auftragseingänge auf EUR 351 Mio. und haben sich somit gegenüber 2018 um ca. 45% reduziert. Im Vergleich zu 2017 beläuft sich der Rückgang der Auftragswerte sogar auf knapp 70%. Dieser Rückgang ist insbesondere auf eine niedrigere Bestellung von größeren Bagger-Schiffstypen sowie einem Rückgang an Bestellungen für Schlepper- und Arbeitsschiffe zurückzuführen.²⁰¹

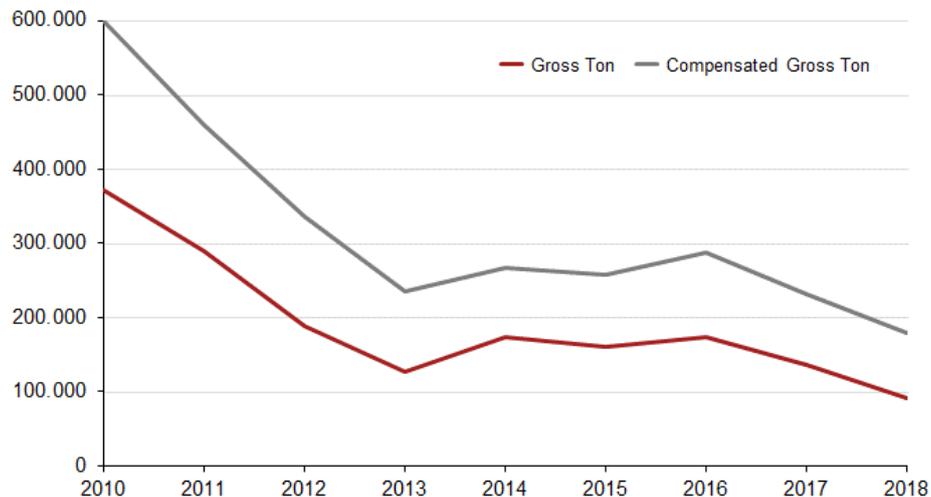


Abbildung 21: Fertiggestellte Seeschiffe über 100 GT von 2010 bis 2018²⁰²

Die Schifffahrtskrise und deren Folgen haben sich auch in den Niederlanden auf die Schiffsfinanzierung ausgewirkt. Vor allem der Bedarf an benötigtem Eigenkapital kann immer schwieriger gedeckt werden.

a) Eigenkapital

Vor 20 Jahren war die niederländische Version der Kommanditgesellschaft (auf Niederländisch: commanditaire vennootschap (CV)) ein häufig verwendetes Instrument, um Schiffe zu bauen und zu finanzieren. Heutzutage wird die Rechtsform zwar weiterhin genutzt, ähnlich wie in Deutschland ist jedoch das damit verbundene Finanzierungsmodell als Mittel zur Kapitalgenerierung zur Finanzierung des Baus oder Erwerbs von Schiffen nahezu zum Erliegen gekommen.

Gespräche mit Experten haben ergeben, dass es auch in den Niederlanden aufgrund der Schifffahrtskrise des letzten Jahrzehnts schwierig ist, das notwendige Eigenkapital für eine Reederei- oder Schiffbaufinanzierung darstellen zu können bzw. Investoren zu finden, die bereit sind, in dieses Segment zu investieren.

²⁰⁰ OECD, 2020a, S. 17.

²⁰¹ de Boer, 2020, S. 22.

²⁰² Netherlands Maritime Technology, Jaarverslagen, 2019a.

Die Erbringung des Eigenkapitals erfolgt nun überwiegend als Innenfinanzierung durch die Reederei oder den „Kapitänseigner“, der ggfls. durch einen kleinen Kreis von Kapitalgebern unterstützt wird.

Obwohl die in den Niederlanden genutzten Schiffstypen meist eher klein und daher weniger kapitalintensiv sind, ist erkennbar, dass die Eigenkapitalbeschaffung auch für niederländische Reedereien eine große Herausforderung darstellt. Auch in den Niederlanden sind die Mehrzahl der Reedereien überwiegend kleinere Unternehmen, die nicht kapitalmarktorientiert aufgestellt sind. Der Zugang zu Eigenkapital über neue Wege ist daher für diese Unternehmen schwierig.

Eine Möglichkeit der Eigenkapitalfinanzierung besteht über die niederländische Private Equity Firma „Nederlandse Beleggingsmaatschappij in Zeeschepen“ (NBZ).

Die NBZ ist ein spezieller Schifffahrts-Investmentfonds, der im Jahr 2005 gegründet wurde und seit dem Jahr 2011 an der Amsterdamer Börse notiert ist. Das Investmentportfolio von NBZ ist über verschiedene Schifffahrtsmärkte diversifiziert, wie z.B. den Markt für trockene Massengüter, den Mehrzweckmarkt für den Kurzstreckenseeverkehr, den Markt für Produktentanker und unter anderem den Markt für Gastanker.

Gegenwärtig sind alle NBZ-Investitionen mit verschiedenen Sicherheitsmaßnahmen verbunden, die das Ausfallrisiko minimieren sollen. Beispielsweise gibt es Investitionen über Betriebs- und Finanzleasing (unterstützt durch langfristige Schiffsbeschäftigung) und/oder Hypothekensicherheiten erster Priorität.²⁰³

Im Mai 2018 betrug das Investitionsvolumen USD 4,6 Mio. und war damit als eher klein zu bezeichnen.

b) Fremdkapital

Die Schiffsfinanzierung über klassisches Bankendarlehen wird, wie in anderen Schifffahrtsnationen auch, zunehmend zu einer Herausforderung. Wie die deutschen Reedereien und Banken wurden auch die niederländischen Reedereigesellschaften und schiffsfinanzierenden Banken von der Krise der vergangenen Jahre getroffen.

Da im Falle der größeren niederländischen Reedereien häufig Kredite auf Gesamtunternehmensebene vergeben wurden und diese zumeist diversifiziert in verschiedenen Schiffs- und Ladungstypen aufgestellt waren, zeigten sich die Auswirkungen der Schifffahrtskrise später als in Deutschland.

Nichtsdestotrotz wurden auch niederländische Banken von dieser Krise getroffen. Daher reduzierten niederländische Banken die Verfügbarkeit von Krediten und konzentrierten sich auf Finanzierungen, welche weniger risikobehaftet erschienen und weniger Aufwand in der Betreuung erfordern.²⁰⁴ Darüber hinaus sind auch die niederländischen Banken durch die erhöhten Eigenkapitalanforderungen aus Basel III seit 2013 in der Auswahl der verfügbaren Finanzierungsmöglichkeiten weiter eingeschränkt.

²⁰³ Nederlandse Beleggingsmaatschappij voor Zeeschepen BV, 2020.

²⁰⁴ Netherlands Maritime Technology, Welke mogelijkheden zijn er voor scheepsfinancieringen?, 2019b.

Banken, die nach wie vor in der Schiffsfinanzierung tätig sind, wie die ING Bank, ABN Amro und NIBC, sind verpflichtet, bei der Gewährung einer Schiffshypothek deutlich mehr Sicherheiten (in Form von langfristigen Charterverträgen oder Eigenkapital) zu verlangen. Daher ist eine Eigenkapitalanforderung an die Kreditnehmer von ca. 45% marktüblich.²⁰⁵

Dies macht u.a. die Refinanzierung von gebrauchten Schiffen über Banken in der Praxis fast unmöglich. Schifffahrtsunternehmen müssen eine hohe Summe an Eigenkapital einbringen, um Finanzierungen gemeinsam mit Banken darstellen zu können. Hintergrundgespräche mit niederländischen Schifffahrtsexperten haben ergeben, dass die Teilnehmer am Markt verstärkt auf alternative Finanzierungsformen ausweichen. Eine Möglichkeit hierfür ist der staatliche Kreditfonds „Nesec Shipping Debt Fund“ (NSDF), um den Kapitalbedarf für diese kapitalintensive Industrie zu decken. Darüber hinaus bieten Exportkreditversicherer Garantien, die langfristige Zahlungsrisiken reduzieren (siehe Kapitel d) Staatliche Förderungen).²⁰⁶

Die Schiffsfinanzierung über Banken erfolgt in den Niederlanden, wie in Deutschland, über bilaterale Verträge, wobei das finanzierte Schiff zur Besicherung des Kredits dient. Die niederländischen Banken haben ihr Schiffsportfolio, im Gegensatz zu den deutschen Banken, zwischen 2016 und 2019 leicht erhöht. Unter den Top-40 Schiffsfinanzierer sind drei niederländische Banken vertreten, welche zusammen betrachtet ihr Portfolio von USD 31,1 Mrd. im Jahr 2016 auf USD 34,0 Mrd. im Jahr 2019 erhöht haben (**CAGR**²⁰⁷: 3,1%). Der Marktanteil hat sich von ca. 9% auf ca. 12% erhöht, da sich das Schiffsportfolio der Top-40 Schiffsfinanzierer im gleichen Zeitraum stark verringert hat (von USD 355 auf USD 294 Mrd.).

c) Leasinginstrumente

Wie auch in anderen europäischen Nationen spielen nationale Leasinginstrumente in den Niederlanden kaum eine Rolle. Aufgrund der Größe der niederländischen Reedereien und den von diesen eingesetzten Schiffen scheinen auch Leasingkonstruktionen aus dem Ausland keine bedeutende Rolle zu spielen.

d) Staatliche Förderungen

Wie eingangs beschrieben, trägt das niederländische maritime Cluster wesentlich zur Wirtschaftsleistung der Niederlande bei.²⁰⁸ Aus diesem Grunde ist dieser Sektor für die niederländische Wirtschaft von zentraler Bedeutung und erfährt eine starke Förderung durch den niederländischen Staat. Staatliche Fördermittel können unterschiedliche Formen annehmen, wie z.B. Zulagen, Steuervorteile oder günstige Kredite.

Schifffahrt

Damit dem maritimen Cluster in den Niederlanden weiterhin Kapital zur Verfügung steht, haben sich der niederländische Staat, die niederländische Waterschapsbank, die Provinz Groningen und Kunden sowohl von NN Investment Partners als auch von Waterland Investment Services bereit erklärt, zusätzliche Mittel im

²⁰⁵ Buitendijk, When the Banks Stay out of It, Shipowners Need to Find Their Own Financing, 2019.

²⁰⁶ Netherlands Maritime Technology, Welke mogelijkheden zijn er voor scheepsfinancieringen?, 2019b.

²⁰⁷ CAGR: Compounded Annual Growth Rate. Dies ist die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate.

²⁰⁸ Nederland Maritiem Land, 2019.

sogenannten **NSDF** zur Verfügung zu stellen. Der NSDF ist ein Investmentfonds, welcher Fremdkapital zur Verfügung stellt. Der niederländische Staat fungiert als Garantiegeber. Die Bereitstellung der Garantie ist Teil einer Initiative in den Niederlanden zur Unterstützung der Finanzierung von KMUs (Aanvullend Actieplan mkb-financiering).²⁰⁹

Am 04. August 2017 hat die Europäische Kommission geurteilt, dass die Garantie als Sicherheit für den NSDF durch den niederländischen Staat nach Artikel 107(1) TFEU keine staatliche Beihilfe beinhaltet.²¹⁰ Die Garantie soll bis zu 80% der Fondssumme von EUR 250 Mio. für einen Zeitraum von sieben Jahren besichern (darüber hinaus besteht eine Möglichkeit der Verlängerung um zwei Jahre).²¹¹

Anfang 2020 hatte die niederländische Regierung berichtet, dass die institutionellen Investoren für den NSDF im Wesentlichen durch die Provinz Groningen, die Nederlandse Waterschapsbank, NN Investment Partners (NNIP) und Waterland Investment Services dargestellt werden. Diese decken die maximale Fondssumme von EUR 250 Mio. ab und seitdem werden Darlehensanträge für den NSDF von Schiffseignern entgegengenommen.²¹²

In den Niederlanden ist eine Provinz die Schnittstelle zwischen dem Staat und den Kommunen und hat keine Staatsqualität. Sie sind insofern nicht vergleichbar mit einem Bundesland in Deutschland. Einer der Hauptaufgaben der Provinz Groningen liegt darin, Finanzierungsmittel für ausgewählte Projekte bereitzustellen. Die dafür notwendigen Finanzmittel stammen unter anderem aus Einnahmen der Regierung oder Erträgen aus Investitionen und Beteiligungen in Europa. Neben Investitionen in Projekte für die Allgemeinheit, wie zum Beispiel für den Infrastrukturausbau, ist die Provinz befugt, die restlichen Mittel gemäß Zustimmung des Provinzrates zu verteilen.²¹³

Investoren können Kapital aus diesem Fonds beantragen, um Kurzstreckenseeschiffe zu bauen oder umzubauen. Das Geld wird in Form von Hypothekendarlehen zur Verfügung gestellt. Diese NSDF-Darlehen können zwischen EUR 3 Mio. und EUR 15 Mio. pro Schiff betragen,²¹⁴ sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind:

Voraussetzungen für die Beantragung eines NSDF-Darlehens:	
Der Eigner des Schiffes hat seinen Sitz in den Niederlanden.
	... ist fähig 40% des Darlehens zu bezahlen.
	... stellt eine nachhaltige und umweltfreundliche Arbeitsweise im Zuge der Umrüstung sicher
	... hat die Absicht die Flotte zu erneuern oder zu modifizieren, um bspw. umweltfreundlicher zu werden. Dabei darf das Schiff nicht älter sein als 9 Jahre und muss eine Ladekapazität zwischen 1.000 und 20.000 dwt aufweisen.

Abbildung 22: Voraussetzungen für die Beantragung eines NSDF-Darlehens

²⁰⁹ Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2019.

²¹⁰ European Commission, 2017(a).

²¹¹ European Commission, 2017(b).

²¹² van Steenderen & van Steenderen, 2020, S. 9.

²¹³ Provincie Groningen, 2021.

²¹⁴ Business Gov NL, 2020.

Darlehensprüfung und -gewährung folgen dabei einem definierten Prozess. Die in der Abbildung gelisteten Kriterien werden bei Beantragung des Darlehens beim Interessenten abgefragt. Dafür finden ein Orientierungsgespräch, eine Annahmeprüfung und eine Darlehensstrukturierung statt. Werden alle Kriterien erfüllt, erfolgt normalerweise die Bewilligung des Darlehens.

Der NSDF überprüft regelmäßig, ob die vereinbarten Kriterien eingehalten werden und die Einnahmen und Kosten des Schiffes mit den geplanten Werten übereinstimmen. Hierdurch soll gewährleistet werden, dass bei Abweichungen rechtzeitig reagiert werden kann und notwendige Gegenmaßnahmen frühzeitig mit dem Darlehensnehmer besprochen werden können.

Am Ende der Darlehenslaufzeit erfolgt die Rückzahlung des Darlehens oder es wird durch andere Kapitalquellen im Rahmen einer Refinanzierung abgelöst.

Insbesondere für institutionelle Investoren, u.a. Pensionsfonds, Versicherungsfonds große Vermögensverwalter, stellen diese Hypothekendarlehen eine langfristige Investitionsmöglichkeit dar. Der NSDF wird durch die Creditreform geratet und weitgehend durch das Wirtschaftsministerium über die oben genannten Garantien abgesichert.²¹⁵

Mit diesem Instrument verfolgen die Niederlande einen klaren Fokus. Einerseits wird zusätzliches Kapital bereitgestellt, um nachhaltigen und umweltfreundlichen Schiffbau zu finanzieren und andererseits konzentrieren sich die Niederlande weiterhin auf ihre Kernkompetenz:

Den Bau und das Betreiben von Kurzstreckenseeschiffen, die durch den überwiegenden Teil der niederländischen Reedereien betrieben werden und die im Vergleich zu großen Hochseeschiffen deutlich weniger Kapital für Bau und Betrieb benötigen.²¹⁶ Des Weiteren werden dadurch auch die auf solche Schiffe spezialisierten niederländischen Werften weiterhin ausgelastet.

Zusätzlich unterstützt die niederländische Regierung die Initiative „**Zero-emission vessels**“. Die Initiative verfolgt das Ziel, bis 2030 ein „Zero-Emission“-Hochseeschiff und 150 Binnenschiffe einzuführen. Als Unterstützung hat die niederländische Regierung ein Investitionsvolumen von EUR 5,0 Mio. bereitgestellt. Dieses soll für Studien zu einer Durchführbarkeit von neuen Technologien zur Verfügung gestellt werden. Dabei sollen bis zum Jahr 2030 die CO₂ Emissionen auf 40% verglichen zum Jahr 2008 reduziert werden.

Die niederländische Binnenschifffahrt soll bis zum Jahr 2050 klimaneutral werden. Dafür sollen im maritimen Cluster 70% der Schiffsemissionen bis zum Jahr 2050 verglichen mit dem Jahr 2008 reduziert werden.

Die Initiative der emissionsfreien Schifffahrt wird zudem von privaten Organisationen sowie von der **ING Bank** unterstützt, die sich mit der **EIB** zusammengeschlossen hat. Die EIB fördert dieses Vorhaben im Rahmen ihrer Investitionen in Klimaschutz und ökologische Nachhaltigkeit.

In den Niederlanden hat die Spliethoff's Bevrachtingskantoor B.V. (SBK) vom GFST der EIB Gebrauch gemacht. Das durch das GSFT geförderte Projekt umfasst die Nachrüstung von Schwefeloxid (SO_x)-"Wäschern" und

²¹⁵ NESEC, 2020.

²¹⁶ Oosting, Als de banken het laten afweten, moet de reder zelf op zoek naar geld, 2020, S. 4ff.

Ballastwasser-Managementsystemen (BWMS) auf 42 Mehrzweck-, Schwergut- und RoRo-Schiffen der Flotte des Antragstellers.

2018 unterzeichneten die ING und EIB eine Partnerschaft im Umfang von EUR 300 Mio. zur Förderung umweltfreundlicher und nachhaltiger Projekte im Seeverkehrssektor, die mit vorteilhaften Finanzierungsbedingungen des GSFT unterstützt werden sollen.²¹⁷

Das Projekt von Spliethoff wird durch diese Partnerschaft gefördert. Die EIB stellt EUR 49,5 Mio. für eine von der ING Bank NV eingerichtete Fazilität von EUR 110,4 Mio. bereit.

Darüber hinaus hat der niederländische Staat ab dem 01. Juli 2013 eine neue Regelung zur **verkürzten Abschreibungsdauer** eingeführt. Diese ermöglicht es den Schiffseignern ihre Schiffe, sofern sie bestimmte umweltfreundliche Aspekte erfüllen, bis zu 75% über fünf Jahre linear abzuschreiben. Dies verringert das besteuerebare Einkommen signifikant, womit sich für Investoren Steuern sparen lassen. Der niederländische Staat hofft, wieder mehr Investoren für Schiffe anziehen zu können. Allerdings ist die Anwendbarkeit der verkürzten Abschreibungsdauer mit zahlreichen Bedingungen verbunden (u.a., dass das Eigentum im Besitz eines niederländischen Steuerzahlers sein muss und der Betrieb durch einen niederländischen Steuerzahler erfolgen muss).²¹⁸

Zuletzt ist zudem das **tonnageabhängige Steuersystem** zu erwähnen, welches wie auch in Deutschland kein Finanzierungsinstrument im klassischen Sinne ist, aber zur Gesamtattraktivität des Standorts beiträgt. Die niederländische Regierung hat ein Gesetz erlassen, durch das Schiffseigner die Wahl haben zwischen dem regulären und dem tonnageabhängigen Steuersystem.

Vorzugsweise entscheiden sich Schiffseigner für die tonnageabhängige Besteuerung. Ursache dafür ist, dass die tonnageabhängige Steuer eine niedrigere Pauschalbesteuerung auf Grundlage der Nettotonnage der betriebenen Schiffe zugrunde legt und nicht in Abhängigkeit zu tatsächlich erzielten Gewinnen steht.²¹⁹ Somit haben Schiffseigner die Möglichkeit, die Steuerlast zu reduzieren.

Schiffbau

Die Bedeutung des maritimen Clusters in den Niederlanden zeigt sich weiterhin in der Rettung des Schiffbauers Royal IHC unter **Beteiligung des niederländischen Staats**. Aufgrund angehäufter Verbindlichkeiten und gleichzeitig größerer Verluste ist der Werftkonzern in Schwierigkeiten geraten. Um Arbeitsplätze zu sichern und die spezifische Expertise für den Spezialschiffbau zu erhalten, hat der niederländische Staat hier Unterstützung geleistet. Bereits vor dem Einstieg spielte der niederländische Staat eine Rolle als wesentlicher Kreditgeber der Royal IHC.

Das gesamte Hilfspaket beläuft sich auf EUR 377 Mio. und setzt sich aus einer vorzeitigen Forderungszahlung in Höhe von EUR 167 Mio., Bürgschaften von EUR 30 Mio., einer Kreditgarantie für Banken von EUR 140 Mio. und einem Überbrückungskredit von EUR 40 Mio. zusammen. Eine Voraussetzung dafür ist, dass die Royal IHC ihre

²¹⁷ Climate Action, 2018.

²¹⁸ PwC Netherlands, 2020.

²¹⁹ NL Flag, 2020.

Verluste so weit wie möglich verringert und nach der Restrukturierung der Verschuldungen die Unternehmensführung umstellt.²²⁰

Die niederländische Damen-Gruppe konnte zusammen mit der deutschen Lürssen-Gruppe erfolgreich den Bauauftrag für die neuen Schiffe der MKS-180 Klasse der deutschen Marine erhalten. Die Damen-Gruppe geriet während der COVID-19-Pandemie in Schwierigkeiten und erhielt in diesem Zusammenhang Staatshilfen in Höhe von EUR 15,4 Mio.

Daneben sollen weitere kleinere Werften in den Niederlanden aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie Staatshilfen erhalten haben.

Das niederländische Unternehmen Atradius Dutch State Business (DSB) ist ein unabhängiger Teil der Atradius Group, welche zu den größten Kreditversicherern weltweit gehört und die Besicherung von Projektfinanzierungen vornimmt. Die Atradius DSB bietet ihre Dienstleistungen im Namen und auf Rechnung des niederländischen Staates an. Somit ist Atradius DSB seit 1932 die offizielle niederländische **Exportkreditagentur (ECA)**, welche unter anderem in der maritimen Branche agiert und ebenfalls die Exportfinanzierungen für die Royal IHC abdeckt.²²¹ Von den 128 Policen, die im Jahr 2019 ausgegeben wurden, waren insgesamt 27% (35 Policen) für den Schiffbau vergeben worden, welcher den drittgrößten Branchensektor bei der Vergabe darstellt.²²²

Atradius DSB bietet darüber hinaus die Möglichkeit, Käufe oder Verkäufe zwischen niederländischen Anbietern und Käufern mit bis zu 80% als Exportfinanzierung abzusichern. Voraussetzung hierfür ist, dass das Projekt zukünftig einen ausländischen Einkommensstrom liefert und es somit ermöglicht Einkommen außerhalb der Niederlande zu generieren. Beispielsweise baut ein niederländisches Schiffbauunternehmen ein Schiff für ein niederländisches Schifffahrtsunternehmen, welches dieses Schiff im Ausland einsetzt, wo letztlich auch der Cash Flow generiert wird.²²³

Zusätzlich kann über Atradius DSB das Zinsausgleichssystem mit dem Festzinssatz CIRR (commercial interest reference rate) für Finanzierungen genutzt werden. Hierrüber wurden beim niederländischen Schifffahrtsunternehmen Boskalis im Jahr 2020 EUR 121 Mio. über eine Laufzeit von 12 Jahren refinanziert und der Zinssatz über Atradius DSB abgesichert.²²⁴

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Schifffahrt

Auch in den Niederlanden greifen niederländische Schiffseigentümer, speziell in der Binnenschifffahrt, vereinzelt auf die Finanzierung mit Hilfe von Crowdfunding zurück.

²²⁰ Buitendijk, Dutch Government and companies rescue shipbuilder Royal IHC, 2020b.

²²¹ Blenkey, 2020.

²²² Atradius, 2020.

²²³ Atradius, 2020.

²²⁴ Boskalis, 2020.

Um den Zugang zu der Gruppe von Investoren zu erleichtern, haben sich in den Niederlanden entsprechende Online-Plattformen entwickelt. Die größte niederländische Plattform, die diese Art der Finanzierung unterstützt, ist die „Geldvoorelkaar.nl“. Diese Plattform stellt einen Online-Markt dar, der eine Möglichkeit für Crowdlending bietet.

Nach der Erstellung eines Finanzierungsantrages wird dieser im Rahmen eines Gutachtens bewertet. Anschließend wird der Pitch auf der Plattform veröffentlicht, woraufhin Investoren in das Finanzierungsprojekt investieren können. Schiffe sind dabei eine beliebte Anlagemöglichkeit, so wurde bspw. ein Motorfrachter (Binnenschiff) innerhalb von anderthalb Stunden von 249 Investoren finanziert. Das spezielle Projekt wurde betreut von Schoonderwoerd Consultancy & Business Consultancy und DGH Advies.²²⁵

Im Jahr 2019 betrug der gesamte Transaktionswert des Crowdlendings in den Niederlanden EUR 3,4 Mio. und ist im Vergleich zu Deutschland sehr niedrig (ca. ein Zehntel des gesamten Crowdlending-Betrages in Deutschland). Daher ist anzunehmen, dass diese Art der Finanzierung in der niederländischen Schifffahrtsindustrie derzeit nicht von hoher Bedeutung ist.²²⁶

Ein Beispiel für alternative Finanzierungsinstrumente bietet der siebtgrößte Schiffseigner der Niederlande. Die Shipping Company Groning (SCG) hat die Plattform „**ShipFund**“ entwickelt, welche es den Anlegern ermöglicht, ab einem Investitionsvolumen von EUR 250 in das Unternehmen über eine Anleihe zu investieren. Der Anleger investiert über eine Anleihe in einzelne Schiffe bzw. Schiffsgruppen, welche durch den Betrieb der gesamten Reederei garantiert ist. SCG Holding BV garantiert dabei die Rückzahlung der Anleihe. Die Laufzeit der Investition beträgt 2 Jahre und verspricht eine Rendite von 4,25%. Zinsen werden dabei alle 3 Monate auf das Bankkonto des Investors gezahlt.

Mit ShipFund ist SCG die erste niederländische Reederei, die die Blockchain-Technologie für die Registrierung von Beteiligungen, die Speicherung von Informationen und Zahlungen einsetzt. Die Beteiligung kann vollständig online erfolgen.

Die Technologie wurde bereits in vier Tranchen (in Summe EUR 1 Mio.) beim Einwerben von Kapital eingesetzt. Die fünfte wurde im Januar 2020 mit einem Gesamtbetrag von EUR 250.000 eröffnet.²²⁷

COVID-19 Pandemie

Als Reaktion auf die COVID-19 Pandemie hat die niederländische Regierung ein Hilfsprogramm aufgelegt, das die Vermeidung von Kündigungen und Arbeitslosigkeit zum Ziel hat und es den Unternehmen ermöglicht, ihr beurlaubtes Personal weiterzubezahlen („Noodmaatregel Overbrugging Werkgelegenheid“, NOW). Hierdurch können Unternehmer einen Großteil ihrer Lohnkosten mit der vorübergehenden Notfallüberbrückungsmaßnahme für Beschäftigung (NOW) erstattet bekommen, wenn sie einen Umsatzverlust von mindestens 20% erwarten.

²²⁵ Transport Online, 2019.

²²⁶ Statista, 2020c.

²²⁷ Buitendijk, ShipFund Lands First Million, 2020c.

Im Zuge dessen nahmen mehrere maritime Unternehmen diese finanzielle Hilfe in Anspruch. Die Damen Shipyards-Gruppe erhielt beispielsweise insgesamt EUR 15,4 Mio., Royal IHC EUR 8,9 Mio. und die De Hoop Werft EUR 1,1 Mio.²²⁸

Nach dem Ausbruch der COVID-19 Pandemie in Europa mussten viele europäische Werften für ca. zwei Monate geschlossen werden. Dies hat die Schiffbauindustrie auch in den Niederlanden hart getroffen. Die Zahl der Neubaufträge ist um ca. 57% gesunken und befindet sich auf dem niedrigsten Wert des Jahrhunderts. Die Gründe für Auftragsrückgänge sind meist vielfältig und sicher nicht alleine in der Pandemie und ihren Auswirkungen zu suchen, obwohl auch diese einen Einfluss auf die Beauftragung von neuen Schiffen gehabt haben wird. Die Unsicherheit in Bezug auf die Entwicklung in Folge der Pandemie zeigt sich auch darin, dass es derzeit nicht abschätzbar ist, wie viele der bestehenden Aufträge weitergebaut oder teilweise durch Besteller verschoben oder ganz gecancelt werden.

f) Fazit

Anders als Deutschland sind die Niederlande besonders in der Schifffahrt stark in Nischenmärkten positioniert und durch die Fokussierung der Flotte auf kleinere Schiffgrößen bzw. Schiffstypen in weniger kapitalintensiven Segmenten unterwegs. Aus diesem Grund bietet beispielsweise der Fonds NDSF, welcher sich auf kleinere, speziellere und umweltfreundlichere Schiffe spezialisiert hat, eine geeignete Finanzierungsquelle für zahlreiche niederländische Reedereien, die ihren Schwerpunkt überwiegend in der küstennahen Schifffahrt und Binnenschifffahrt haben. Mit einem Volumen von insgesamt EUR 250 Mio. stellt der Fonds ein ausreichendes Budget zur Verfügung, um zahlreiche Schiffseigner zu bedienen. Mit zusätzlicher Garantiegewährung vom Staat soll so ein Ausbau bzw. eine Weiterentwicklung der Flotte zu nachhaltiger und emissionsfreier Schifffahrt gewährleistet werden.

Marktinformationen zufolge wurden die so finanzierten Neubaufträge bisher ausschließlich auf niederländischen Werften platziert, die sich auf den Bau von kleineren Schiffen spezialisiert haben. So ergibt sich als Nebeneffekt auch eine Unterstützung von niederländischen Werften, die so eine Auslastung über kleinere Schiffstypen sicherstellen können. Die zahlreichen niederländischen Werften müssen seit Jahren mit zurückgehenden Bestellungen kämpfen und sind nun durch die COVID-19 Pandemie weiter unter Druck geraten.

Zu weiteren Programmen zählt das Zero-Emission-Vessels Programm, welches auf die Förderung umweltfreundlicher maritimer Technologien ausgelegt ist und von der Zusammenarbeit privater Investoren, der ING und der EIB profitiert.

Des Weiteren können Schifffahrtsunternehmen über die Möglichkeit einer verkürzten Abschreibungsdauer für Schiffe von Steuervorteilen profitieren.

²²⁸ Buitendijk, Almost 15.5 million euros corona state aid for Damen Shipyards, 2020d.

Im Einzelfall beteiligt sich der Staat an einzelnen Gesellschaften, wenn nötig, wie beispielsweise an der Royal IHC. Dies findet jedoch nicht im Rahmen spezifischer Programme für die maritime Wirtschaft statt, sondern sind Einzelentscheidungen des niederländischen Staates.

Dennoch spiegelt sich die herausgehobene Bedeutung der maritimen Wirtschaft für die Wirtschaft der Niederlande insgesamt in der Vielzahl von Maßnahmen und Förderungen wider.

4. *Norwegen*

Norwegen ist einer der wichtigsten Reedereistandorte der Welt mit einem umfangreichen maritimen Cluster, der einerseits auf Schifffahrt (Küstenschifffahrt und internationaler Verkehr) und andererseits auf den Offshore-Markt (Öl und Gas) ausgerichtet ist. Dazu kommen Schiffbau sowie im Rahmen der „Blue Economy“ Fischerei, Fischzucht, Meeresbergbau und Forschung.

Von besonderer Bedeutung ist außerdem die global agierende Klassifikationsgesellschaft DNV mit ihrem wichtigen maritimen Arm. Neben dem DNV haben sich auch zahlreiche Forschungsinstitute angesiedelt, die in der Breite der Blue Economy (Fischerei, Aquakultur, Offshore, Schifffahrt) forschen.

Teil des maritimen Clusters sind auch lokale Schiffsbanken (DNB, Nordea, M&M) sowie Niederlassungen zahlreicher internationaler Schiffsbanken und Dienstleister wie Versicherungen.

Finanzdienstleister wie Pareto, Clarksons Platou, Arctic, Fearnley und NRP helfen als Intermediäre bei maritimen Finanzierungen auf der Eigen- und Fremdkapitalseite. Sie bilden mit ihren Dienstleistungen häufig die Brücke zu den öffentlichen Kapitalmärkten. Mit der Börse Oslo ist in Norwegen einer der wesentlichen Kapitalmärkte für die Schifffahrt weltweit angesiedelt.

Die maritime Wertschöpfung macht seit 2010 über 5% der norwegischen Volkswirtschaft aus und beschäftigte im Jahr 2013 ca. 100.000 Menschen in ca. 7.500 maritimen Unternehmen.²²⁹ Wenn die Öl- und Gasförderindustrie berücksichtigt wird, resultiert ein Anteil der maritimen Wertschöpfung am Bruttoinlandsprodukt von Norwegen in 2017 von 20,6%.²³⁰

Norwegen rangiert an fünfter Stelle der globalen Handelsflotten nach Wert²³¹ und an sechster Stelle nach Schiffsgröße. In Norwegen waren Stand Mitte 2020 1.514 Schiffe registriert, 1.805 werden der norwegischen Reederschaft zugerechnet, sind aber in anderen Staaten registriert²³². Die Flotte ist in den letzten Jahren gewachsen, ebenso wie die Anzahl der Schiffe unter norwegischer Flagge²³³, während das Durchschnittsalter der Schiffe gesunken ist²³⁴.

²²⁹ Innovasjon Norge, 2020.

²³⁰ WorldBank, 2020, Norwegian Ministry of Trade, Industry and Fisheries, 2019.

²³¹ NSA Norwegian Shipowners' Association, 2019, S. 16.

²³² NSA, 2020, S. 3.

²³³ Der norwegische Reederverband NSA führt dies insbesondere auf den erhöhten Lohnsteuereinbehalt bei Seeleuten zurück. Von 2017-19 sind knapp 100 Schiffe zurückgeflaggt worden.

²³⁴ NSA Norwegian Shipowners' Association, 2019, S. 27.

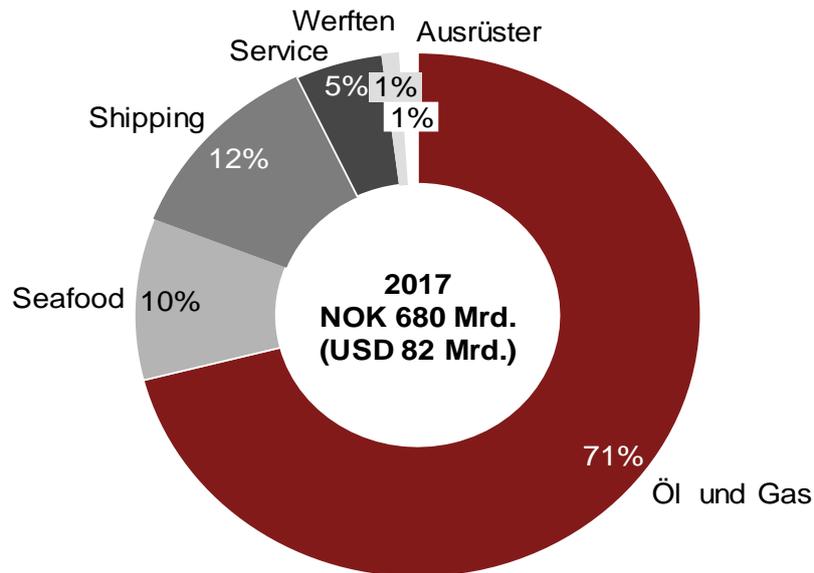


Abbildung 23: Wertschöpfung Meeresindustrie Norwegen²³⁵

Norwegen verfügt über eine große Fischfangflotte und eine große Flotte im Bereich der internationalen Schifffahrt – mit Bezug zur Ölindustrie zuletzt in den Segmenten Offshore und Tankschifffahrt. Daneben verfügt Norwegen aber aufgrund seiner langen Küstenlinie auch über zahlreiche Schiffe in der nationalen Küstenschifffahrt.

Norwegen ist mit seiner langen Schifffahrtstradition ein breit aufgestellter Standort für Reedereien. Daher sind auch die Finanzierungsmodelle vielfältig und reichen von kleinen privat geführten und familiär geprägten Unternehmen bis hin zu öffentlich gelisteten Unternehmen. Typisch für norwegische Reedereien sind aber vor allem von Einzelpersonen und Familien geprägte mittelständische Strukturen.

Neben dem Schiffbau sind norwegische Unternehmen besonders in der Zulieferindustrie aktiv.

Der Erhaltung und der Steigerung der Innovationskraft kommt in Norwegen eine besondere Bedeutung zu. Privates und öffentliches Geld fließen in die Digitalisierung und gezielt in die Automatisierung der maritimen Wirtschaft. Dabei wird vor allem nach Konzepten zu autonomen Schiffen geforscht, welche komplett ohne menschliche Befehle auskommen können oder von Land ferngesteuert werden.²³⁶ Ein wichtiger Treiber dabei ist die Unterstützung der Regierung zur Stärkung des maritimen Clusters.

Um die „Fjorde emissionsfrei bis 2026“ zu bekommen, sollen zukünftig alle küstennah agierenden Schiffe elektrisch betrieben werden.²³⁷ Elektrisch betriebene Fähren gelten als wichtiges Mittel, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren.

²³⁵ Norwegian Ministry of Trade, Industry and Fisheries, 2019, S. 8.

²³⁶ Northsearegion, 2020.

²³⁷ Das entsprechende Gesetz aus 2018 fand im Parlament u.a. deswegen Zustimmung, weil es als Unterstützung der heimischen Zulieferindustrie verstanden wird.

Schifffahrt

Die norwegische Handelsflotte gehört zu den global modernsten mit einem durchschnittlichen Alter von knapp über 10 Jahren. Prägend sind vor allem Tankschiffe, aber auch RoRo-Schiffe und Bulker sind hierbei stark vertreten.

Zu den größten Reedern gehört John Frederiksen mit diversen Unternehmen, die Wilhelmsen Gruppe, Höegh, Golar LNG und Knutsen. Diese Marktteilnehmer betreiben, managen oder kontrollieren rund die Hälfte der norwegischen Flotte. Es folgen die Reedereien Jepsen, Nordic American Tankers, Aker, Gearbulk und Stolt-Nielsen und eine Mehrzahl kleinerer Reedereien.

Insgesamt wuchs die Handelsflotte im letzten Jahrzehnt stetig und konnte sich von ca. dwt 38 Mio im Jahr 2011 auf ca. dwt 52 Mio. in 2020 erhöhen. Die Anzahl der Schiffe hat sich im selben Zeitraum kurzzeitig verringert, was auf einen Austausch von kleineren Schiffen durch größere Schiffe hinweist.

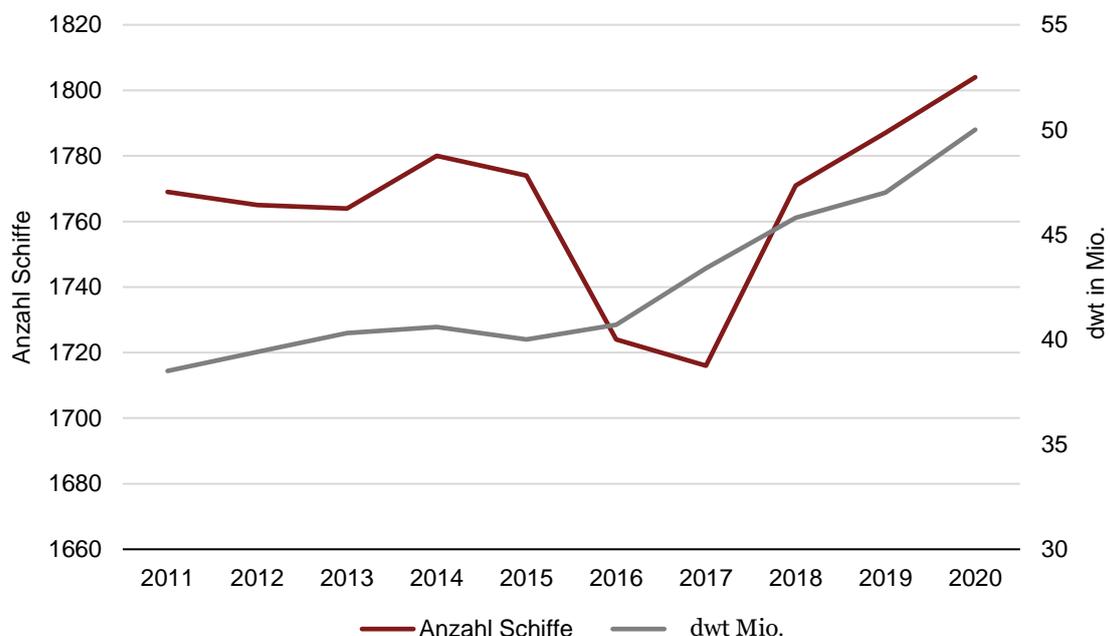


Abbildung 24: Handelsflotte Norwegen im Zeitverlauf²³⁸

Seit 2015 hat das Offshore-Segment schwere Rückschläge aufgrund des vermehrten Frackings hinnehmen müssen, die durch den Ölpreisverfall im Frühjahr 2020 noch einmal verschärft wurden. Zahlreiche Offshore-Schiffe wurden deswegen aufgelegt oder verschrottet, ebenso wie auch Förderplattformen. Längere Perioden mit vielen Aufliegern haben zu Restrukturierungen und einer Konsolidierung dieses Spezialsektors geführt.

Der Offshore-Sektor²³⁹ wird dabei von Reedereien dominiert, die neben Explorationsschiffen im Wesentlichen auch Plattformversorger etc. betreiben.

²³⁸ NSA Norwegian Shipowners' Association, 2020, S. 3.

²³⁹ „Offshore“ umfasst in Norwegen vor allem den Öl- und Gassektor. Die Windenergie spielt eine nachgeordnete Rolle.

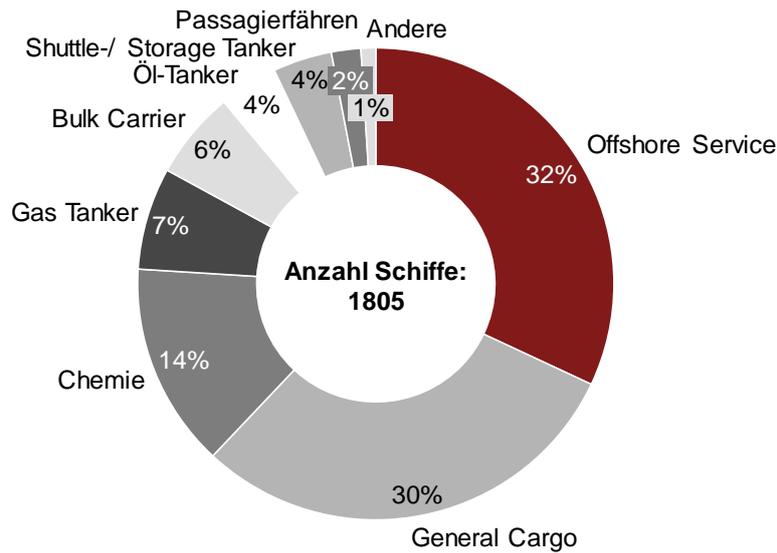


Abbildung 25: Norwegische Flotte (nach Anzahl der Schiffe)²⁴⁰

Wie in der obigen Abbildung dargestellt, ist die norwegische Flotte sehr breit aufgestellt und bedient mit Ausnahme der Offshoreschiffe und Fähren überwiegend Verkehre in aller Welt ohne dabei Norwegen anzulaufen.²⁴¹

Schiffbau

Der norwegische Schiffbau hat in den letzten zehn Jahren 263 Schiffe mit knapp dwt 1,2 Mio. gebaut. Gut zwei Drittel der Produktion war für norwegische Besteller. Aus den USA, UK und Dänemark kamen rund vier Prozent der Bestellungen. Der überwiegende Teil der gebauten Schiffe (87,2%) waren Offshorefahrzeuge, gefolgt von Passagierschiffen.²⁴²

²⁴⁰ Clarksons, 2020a; NSA Norwegian Shipowners' Association, 2019, S. 15.

²⁴¹ Tenold, 2019, S. 2.

²⁴² EURES, 2015.

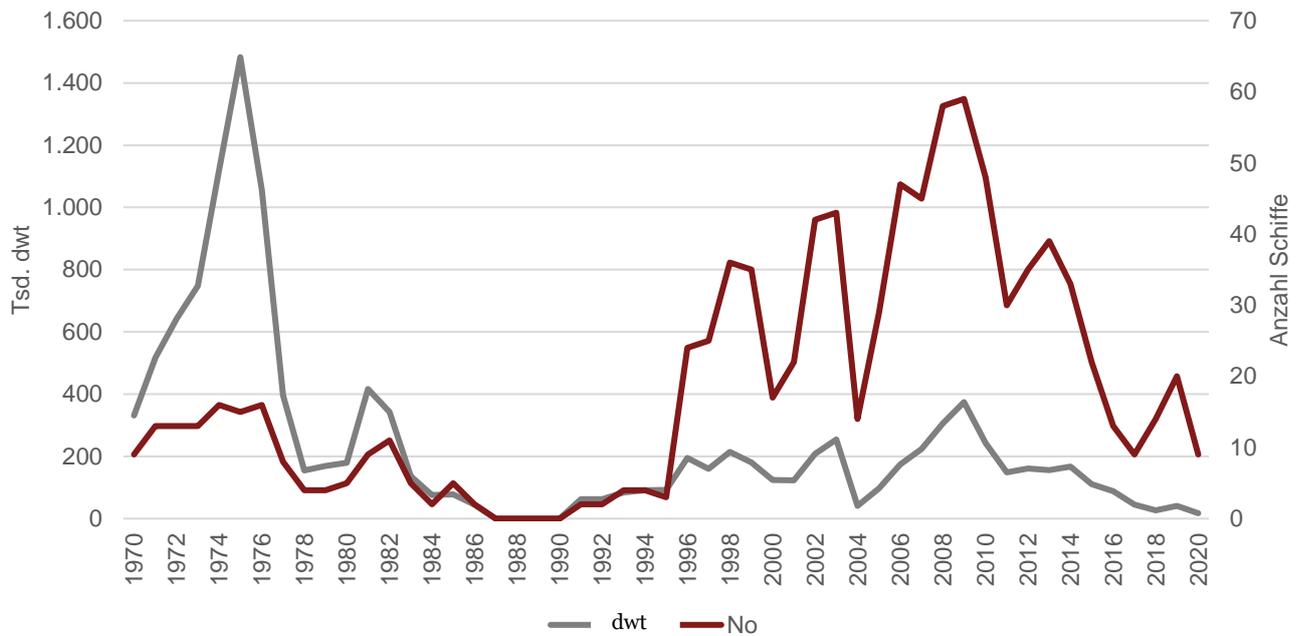


Abbildung 26: Schiffbau Norwegen²⁴³

Es geht deutlich aus der Grafik hervor, wie der Schiffbau in der Schifffahrtskrise der 1980er Jahre vollkommen zum Erliegen kam. Davor war er von deutlich größeren Einheiten pro Auftrag bestimmt, danach wurden durch die zunehmende Spezialschiffahrt kleinere Einheiten bestimmend.

Der Offshore-Markt hat sich in Norwegen durch den Beginn der Ölförderung in den 1970er Jahren sowie den Kollaps der norwegischen Handelsflotte in den 1980er Jahren etabliert.²⁴⁴

Damit haben sich die Werften stark auf heimische Kunden konzentriert²⁴⁵ und die Verflechtung des nationalen maritimen Clusters gefördert. Ebenso haben sie strategisch früh auf komplexe Schiffe gerade auch für die Offshore-Industrie wie z.B. Explorationsschiffe, Pipelineleger etc. gesetzt. Mit dem Fokus auf die Offshore-Industrie hat eine starke Spezialisierung eingesetzt. Mit der Krise im Offshore-Segment ging die Nachfrage und damit auch der Neubau von Schiffen für dieses Segment stark zurück, was sich auch in der Entwicklung des Schiffbaus der letzten Jahre widerspiegelt.

In der Vergangenheit waren alle der rund 100 norwegischen Werften komplett in norwegischem Privateigentum. Mittlerweile haben sich auch internationale Reedereien eingekauft. Größere Werften konzentrieren sich überwiegend auf Neubauten, kleinere Werften stehen auch für Reparaturen zur Verfügung. Einige Werften haben auch internationale Niederlassungen (die Ulstein Group ist z.B. auch in Polen und China vertreten), während manche, wie die Vard-Gruppe, Teil einer internationalen Werftengruppe sind.²⁴⁶

²⁴³ Clarksons, 2020a.

²⁴⁴ Gunther, 2014, S. 24.

²⁴⁵ OECD, 2017, S. 13.

²⁴⁶ Vard gehört über ein in Singapur gelistetes Vehikel der italienischen Fincantieri.

Der Schiffbau beschäftigt rund 10% der Personen im maritimen Cluster, während in der Schifffahrt rund 45% beschäftigt sind.

Maritime Dienstleister und Ausrüster stellen nahezu den gleichen Anteil der gut 100.000 (3,8% der Beschäftigten in Norwegen im Jahr 2018²⁴⁷) in der maritimen Wirtschaft Beschäftigten.²⁴⁸

a) *Eigenkapital*

Norwegen hat sich als Kapitalmarkt national und international stark positioniert. Im Jahr 2018 wurden 28% des weltweit für die Schifffahrt eingeworbenen Eigenkapitals in Norwegen für nationale und internationale Reedereien über die Börse und KG-ähnliche Strukturen bereitgestellt.

Ähnlich des deutschen KG-Modells gibt es in Norwegen eine Konstruktion mit beschränkter Haftung, die von vielen Reedereien genutzt wird, um Investorenkapital über Fonds in Schiffsprojekte zu bringen. Das seit der Mitte der 1980er Jahre angewendete **KS-Modell** (Kommandittselskap, Limited Partnership) wird aber anders als das KG-Modell oft für den Erwerb von Secondhand-Tonnage verwendet.

Die Weichkosten der Fonds waren in der Regel niedrig (unterhalb von 5% des eingelegten Kapitals) und der Steuereffekt aufgrund der 1996 eingeführten Tonnagesteuer ein wesentlicher Pfeiler für das Wachstum dieses Modells. Das so eingesammelte Eigenkapital wird in einem Fonds gebündelt. KS-Fonds richten sich nicht an Kleinanleger, sondern an wohlhabende Investoren, die sich mit mindestens sechsstelligen Losgrößen beteiligen. Zumeist werden die durch einen KS-Fonds erworbenen Schiffe im Sale- and-Leaseback-Verfahren mit einer Bareboat Charter langfristig an Dritte gegeben.

Neben dem KS-Modell gibt es auch die:

- **Stille Offshore Partnerschaft** (Silent partnership, Indre selskap, "IS", quasi eine **Kommanditgesellschaft** oder KG),
- die **Aksjeselskaper**, (AS), eine GmbH-ähnliche Konstruktion²⁴⁹,
- **General Partnership** (Anvarlig selskap, ANS, im Endeffekt eine **offene Handelsgesellschaft**), bei der alle Partner voll haften²⁵⁰.

Die IS-Struktur hat das KS-Modell Anfang der 2000er Jahre teilweise abgelöst²⁵¹. Es sind Varianten des rechtlichen Rahmens, die die Haftung unterschiedlich verteilen. Anlagehorizont, Losgrößen und Investorengruppen unterscheiden sich nicht vom KS-Modell.

KS und IS haben Steuervorteile, die sich insbesondere auch günstig für ausländische Investoren auswirken. Es findet die Kalkulation der Besteuerungsgrundlage auf Unternehmensebene, die Veranlagung aber auf Ebene der

²⁴⁷ Statista, 2020b.

²⁴⁸ Mellbye, Helseth, & Jakobsen, 2016, S. 5.

²⁴⁹ Näher definiert im GmbHG.

²⁵⁰ In der ANS haften alle Partner einzeln und gemeinsam in voller Höhe. Eine offene Handelsgesellschaft (OHG) beschreibt eine Struktur, in der zwei oder mehrere Personen sich zusammentun, um unter einer gemeinsamen Firma ein Handelsgewerbe zu betreiben (gem. §105 Abs. 1 HGB)

²⁵¹ Das KS-Modell war in den 1980er vor allem wegen seiner Regeln zur beschleunigten Abschreibung sowohl bei Immobilien als auch in der Schifffahrt beliebt.

Gesellschafter statt. Die Partner zahlen pro rata Steuern nach ihrer Beteiligung – aber lediglich in ihrer steuerlichen Heimat. Das heißt, norwegische Investoren werden in Norwegen veranlagt, ausländische Investoren nach ihrem steuerlichen Domizil.

Die AS sind dagegen auf der Unternehmensebene steuerpflichtig. Ausschüttungen unterliegen 25% norwegischer Quellensteuer. Eine AS kann auch für die Tonnagesteuer optieren. Dann ist der entsprechende Gewinn von der norwegischen Einkommensteuer ausgenommen. Zudem gibt es Ausnahmen für ausländische Investoren, die sich als Unternehmen an einem AS beteiligen.²⁵² Wenn es sich um Unternehmen aus der EU handelt, entfällt auch die Quellensteuer.

Norwegen ist einer der wichtigsten Standorte für börsennotierte Schifffahrtsunternehmen. Interessant ist der Standort besonders auch deswegen, weil die gelisteten Unternehmen relativ klein sind und die regulatorischen Anforderungen und die mit der **Börse** in Verbindung stehenden Kosten geringer sind als an Börsenplätzen wie New York oder Singapur. Dies stellt auch einen Unterschied zu Deutschland dar. Die New Yorker Börse weist die größte Kapitalisierung weltweit auf und ist ebenfalls im Volumen der Platzierungen von maritimen Unternehmen führend. Norwegen ist zwar vergleichsweise ein sehr kleiner Handelsplatz, dieser ist jedoch in der Platzierung von maritimen Unternehmen an der Börse sehr erfolgreich. Bei der Marktkapitalisierung steht Norwegen auf Platz sechs, bei der Anzahl der gelisteten Schifffahrtsunternehmen dagegen nach New York an zweiter Stelle.

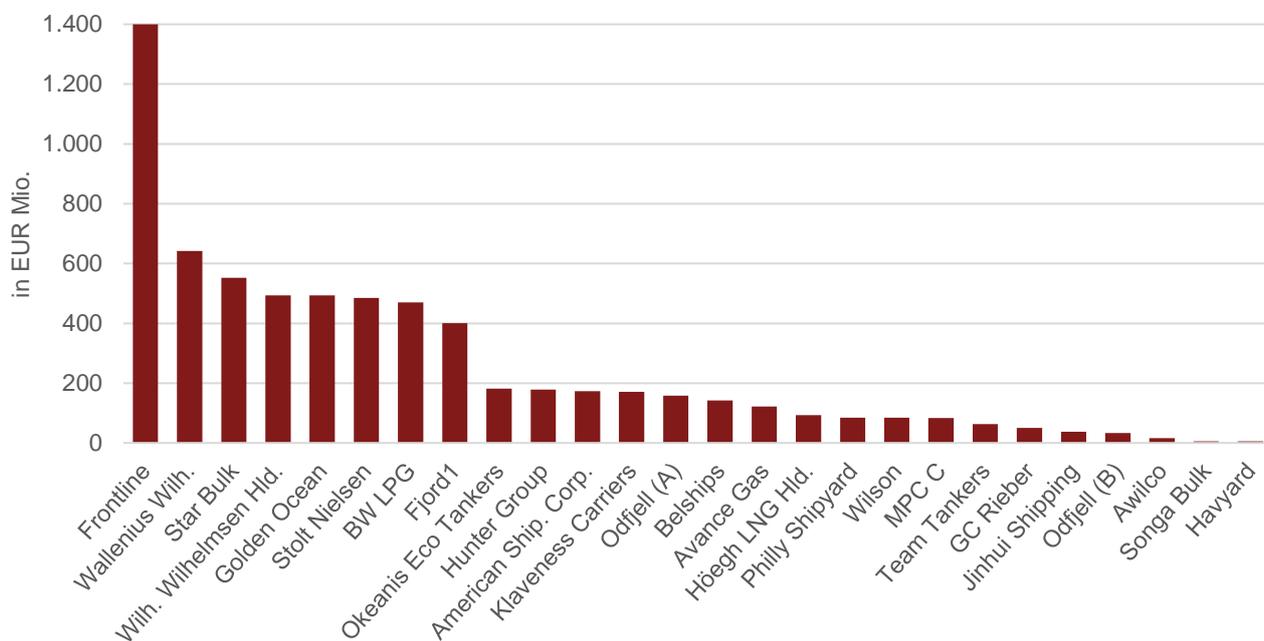


Abbildung 27: Börse Oslo - Reedereien (Market Cap. in EUR)²⁵³

Norwegen ist es gelungen, ein Ökosystem für den maritimen Kapitalmarkt zu etablieren, welches zahlreiche auch nicht-norwegische Unternehmen für die Kapitalbeschaffung anzieht. Dies gilt sowohl für Aktienkapital als auch für Anleihen.

²⁵² Oldershausen, 2016, S. 105.

²⁵³ Finanzen.de, 2020.

Dies ist deswegen bemerkenswert, weil die Schifffahrt auf den globalen Kapitalmärkten eine sehr kleine Nische besetzt. Es kann daher nur an wenigen Orten gelingen, eine kritische Masse an Unternehmen, Investoren, Investmentbanken und Finanzspezialisten für ein solches Ökosystem zu bündeln.

Der Osloer Börse ist es gelungen, in Europa London diese Position für die maritime Wirtschaft streitig zu machen. Neben New York sind zurzeit sonst nur asiatische Börsenplätze für die Schifffahrt relevant (Hong Kong und Singapur auch für internationale Unternehmen sowie Schanghai, Taipeh und Tokyo für nationale Firmen). Im Vergleich zu Oslo müssten Frankfurt (oder Hamburg) als Börsenplätze mindestens gleichwertige Rahmenbedingungen bieten und in einem kleinen Markt eine kritische Größe erringen, um als Kapitalmarkt für die maritime Wirtschaft interessant zu sein.

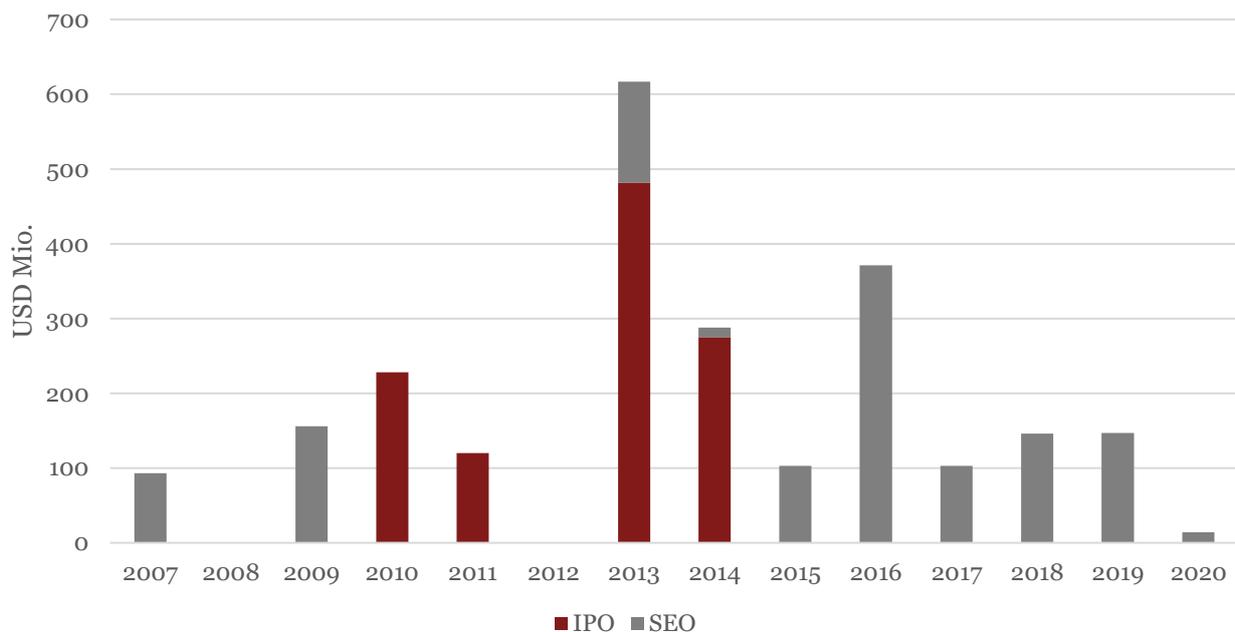


Abbildung 28: Börse Oslo - Schifffahrt [in USD Mio.]²⁵⁴

Während der Gesamtmarkt in Oslo insbesondere von Offshore-Unternehmen sowie der Öl- und Gasindustrie und den angehängten Dienstleistern in der Außenwahrnehmung dominiert wird, spielte der Schiffbau an der Börse im vergangenen Jahrzehnt nahezu keine Rolle.

Lediglich ein kleiner Börsengang und zwei Folgeemissionen²⁵⁵ (SEO's) wurden seit 2007 registriert. Gewichtiger ist allerdings die Expertise, die sich in maritimer und finanztechnischer Hinsicht über Industrien wie Offshore, Schifffahrt, Fischerei usw. am Standort etabliert hat.

Zusammen mit New York und London gilt die Osloer Börse als besonders international. Rund ein Drittel der gelisteten Reedereien stammen nicht aus Norwegen. Daher sind auch zahlreiche internationale Finanzmakler, Analysten und Investoren vor Ort vertreten.

²⁵⁴ Marine Money, 2020b.

²⁵⁵ Bei Folgeemissionen (Seasoned Equity Offerings) handelt es sich um Kapitalerhöhungsmaßnahmen.

Ca. 40% der Investitionen stammen aus dem Ausland, davon ein Drittel aus den USA und der überwiegende Rest aus Europa. Norwegische Staatsbürger in Vorstand und Aufsichtsrat sind nicht vorgeschrieben und der Firmensitz kann im Ausland liegen. Für mehrere der norwegischen Reedereigründungen ist es daher möglich, ihren Sitz bspw. auf Bermuda zu haben (bspw. Frontline, Golden Ocean, Avance Gas, Team Tankers). Dennoch handelt es sich im Verständnis der Eigentümer und auch aus der Sicht Norwegens um norwegische Reedereien.²⁵⁶

Der Zugang zur Börse funktioniert in Oslo meist über einen mehrstufigen Weg über ein Private Listing, über die kleineren Märkte (Merkur, Axess bzw. NOTC²⁵⁷) und schließlich das Main Board der regulierten Börse (OSE).

Der Merkur Markt dient vor allem kleineren Unternehmen für einen sehr schnellen Kapitalmarktzugang mit überschaubaren Auflagen, da es keine Untergrenze der Kapitalisierung und keine Mindestanzahl an Anteilseignern gibt. Auch die Kosten für eine Platzierung rangieren weit unterhalb der Kosten eines IPOs in New York²⁵⁸.

Der Axess Markt ähnelt dann bereits der OSE, mit lediglich etwas geringeren Anforderungen, der sich besonders auch für jüngere Unternehmen eignet. Der NOTC Markt ist die Heimat für die nicht öffentlich gelisteten Unternehmen. Finanzmakler suchen sich private Unternehmen, an denen potenzielle Investoren Interesse hätten, Geld anzulegen. Wenn ein Preis für eine Aktie vereinbart wurde, wird dieser in das NOTC System eingetragen. Zurzeit befinden sich hier beispielsweise Navig8 Chemical Tankers, GoodBulk, Fjord Line, Golar LNG, Independent Tankers, TCCO, Western Bulk sowie die Maritime and Merchant Bank.

24 Reedereien und zwei Werften sind derzeit in verschiedenen Segmenten an der Osloer Börse notiert. Sieben weitere Reedereien befinden sich im NOTC Segment. Die größten Reedereien nach Marktkapitalisierung sind Frontline, Wallenius Wilh., Golden Ocean, Star Bulk und Stolt-Nielsen.

b) Fremdkapital

Der Standort Oslo verfügt über mehrere Banken, die in der Schiffsfinanzierung aktiv sind. Neben der DNB²⁵⁹ mit dem Hauptsitz in Oslo sind dies u.a. mehrere Banken mit norwegischen Filialen, die sich als „nordische Banken“ verstehen (Nordea, SEB, Danske Bank).

²⁵⁶ Der Begriff der „norwegischen Reederei“ ist hier notwendigerweise unscharf. Es handelt sich um Unternehmen norwegischer Gründer mit dem Selbstverständnis norwegischer Kultur. Der Unternehmenssitz kann bspw. auf Bermuda sein, die Kapitalbeschaffung und Registrierung der Schiffe aber wiederum in Norwegen stattfinden.

²⁵⁷ NOTC (Norwegian Over The Counter) ist der unregulierte Markt und strenggenommen keine Börse, sondern ein Tableau von nicht-gelisteten Unternehmen auf Aktien, das zum Handel von Anteilen genutzt wird.

²⁵⁸ Kavussanos & Visvikis, 2016, S. 14.; ein Vergleich mit Deutschland bietet sich hier nicht an, da Deutschland als Handelsplatz gegenüber den aufgeführten Handelsplätzen in Bezug auf die Schifffahrt nahezu keine Bedeutung hat.

²⁵⁹ Die DNB ASA befindet sich zu 34% in Staatsbesitz. DNB Markets ist die kommerziell operierende Tochter, die in der Regel in der Schiffsfinanzierung auftritt.

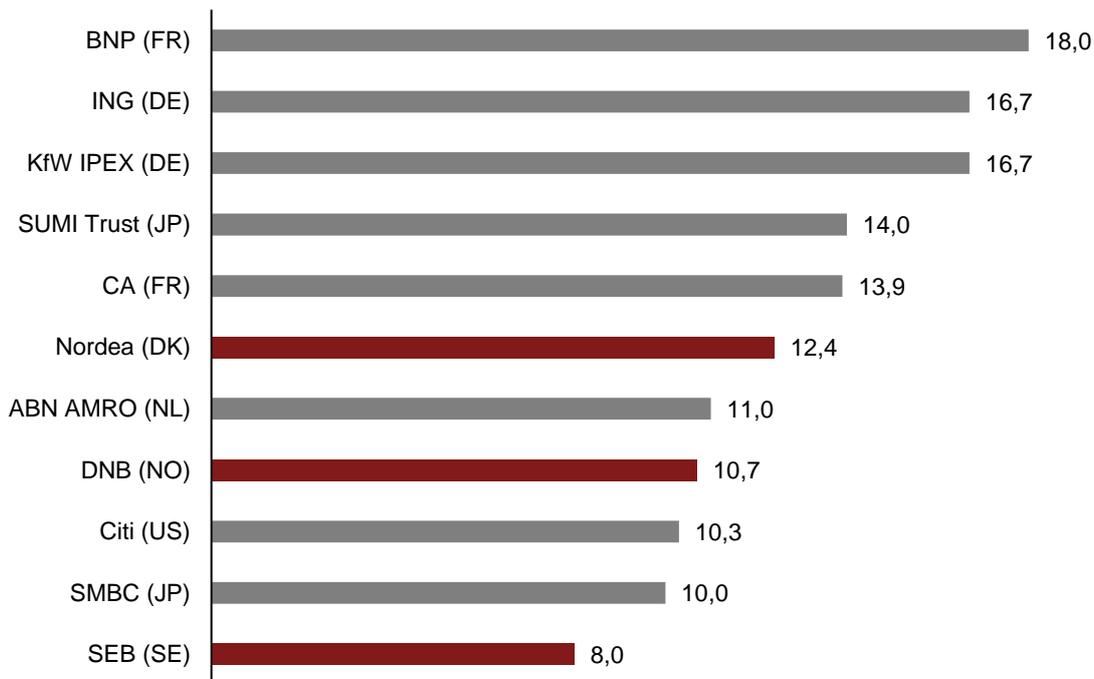


Abbildung 29: Schiffskredite (nur Banken, 12/2019, in USD Mrd.)²⁶⁰

Seit 2015 hat die Schifffahrtskrise auch den Bereich Offshore erreicht, welcher einen bedeutenden Teil des maritimen Clusters Norwegens ausmacht. Fracking ermöglichte es, Öl und Gas kostengünstiger zu fördern als beispielsweise per Tiefseebohrung. Dies führte bei den finanzierenden norwegischen Banken derartiger Schiffe und Vorhaben zu deutlichen Wertberichtigungen im jeweiligen Portfolio und auch zum Verkauf von Krediten.

Die Banken sind in der klassischen Form der Schiffsfinanzierung mit Krediten aktiv, die mit Hypotheken abgesichert sind. Im Gegensatz zu den deutschen Schiffsbanken gelten die norwegischen Banken bei der Syndizierung als Weltmarktführer. Dies könnte an den erhöhten Ansprüchen aus der nordischen Bankenregulatorik stammen, welche noch höhere Liquiditäts- und Kapitalanforderungen als im Rest Europas beansprucht. Über die Syndizierung der Kredite vergibt jede Bank im Syndikat nur einen Teil eines Kredits, was das Ausfallrisiko des gesamten Portfolios durch höhere Diversifizierung verringert.

Die Kreditportfolios der beiden lokalen Marktführer Nordea und DNB sind nach Schiffstypen ausgewogen und erstrecken sich über die meisten Schiffsmärkte:

²⁶⁰ Marine Money, 2020a.

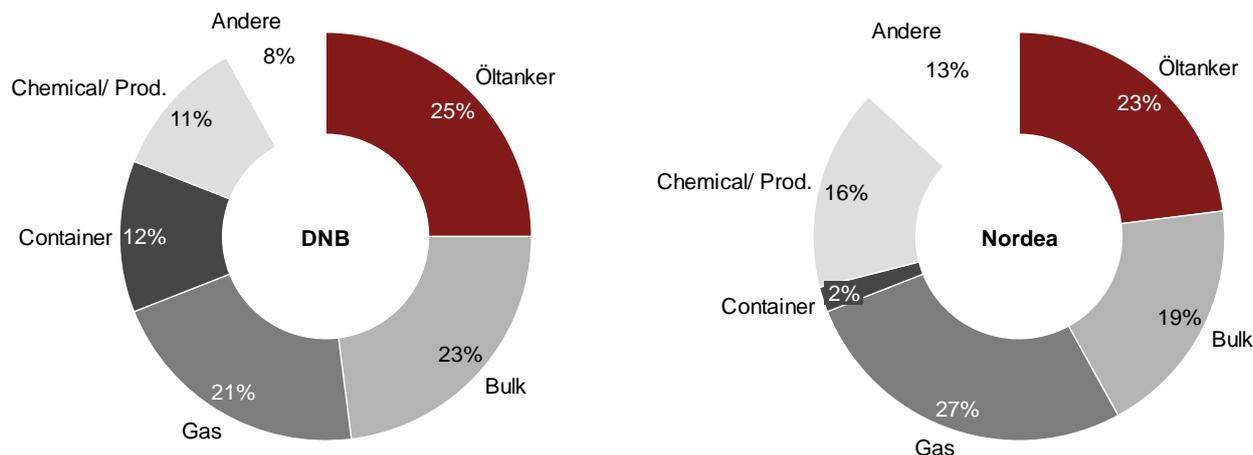


Abbildung 30: Schiffskreditportfolios DNB und Nordea²⁶¹

Norwegische Banken und andere Finanzinstitutionen werden von der Norwegian Financial Supervisory Authority beaufsichtigt (vergleichbar zur deutschen BaFin). Kreditvergabe ist eine regulierte Aktivität in Norwegen.

Schiffshypotheken werden in das nationale (NOR) oder internationale (NIS) Register eingetragen²⁶². Hypotheken können auch für Schiffe im Bau eingetragen werden. Als weitere Sicherheiten werden - wie international üblich - Assignments und Verpfändungen von Anteilen genutzt.²⁶³ Charter Parties können im norwegischen Recht nicht als Sicherheiten genutzt werden, weshalb hierfür der Umweg über englisches Recht genommen werden muss²⁶⁴.

Ein Sonderfall ist die Maritime & Merchant Bank, die 2016 aus Schifffahrts- und Finanzkreisen gegründet wurde.²⁶⁵ Mit einer Kreditvergabe an Reedereien in Höhe von zunächst USD 128 Mio. (2017) und zuletzt knapp USD 300 Mio. (2019) ist die Bank noch klein und bewegt sich nach dem Private Placement 2019 bisher im NOTC Bereich der Börse. Das Beispiel zeigt aber, dass der Bedarf für spezialisierte Banken in diesem Bereich vorhanden ist.

²⁶¹ Marine Money, 2020b. DNB hat ein ähnlich großes Portfolio im Offshore-Sektor, das ohne Trennung im Öl- und Gas-Sektor der Bank berichtet wird. Ende September 2020 umfasst das Schifffahrtsportfolio € 4,3 Mrd. (NOK 47,33 Mrd.) und das Offshore Portfolio € 6,1 Mrd. (NOK 68,42 Mrd.).

²⁶² Die Eintragung kostet rund USD 250 (Stand Januar 2020).

²⁶³ Chambers and Partners, 2020.

²⁶⁴ Hier wird dann ein Assignment auf die Charter unter UK-Recht eingeräumt.

²⁶⁵ U.a. von den Unternehmern Rosjo, Oldendorff, Blystad Roth.

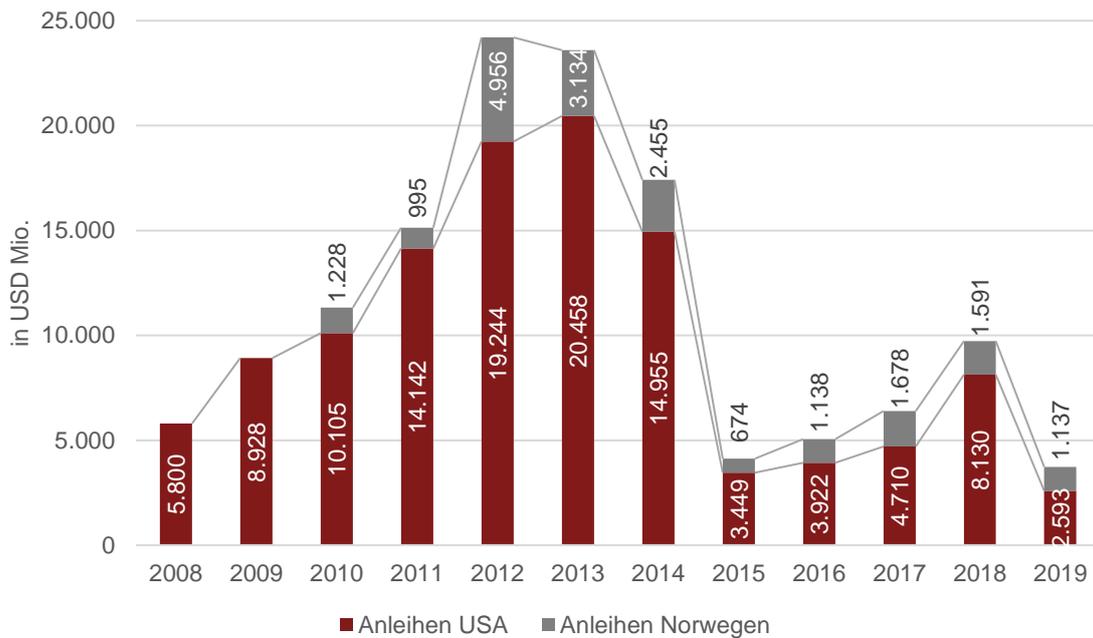


Abbildung 31: Schifffahrts-Anleihen: USA - Norwegen²⁶⁶

Der norwegische Kapitalmarkt bietet für Reedereien auch Zugang zu **Anleihen**. In Europa ist Oslo der größte Markt für Anleihen und rangiert nach New York als zweitwichtigster Ausgabepplatz. Oslo verfügt dabei über eine nennenswerte Markttiefe - auch weil sich durch das gesamte Cluster mit dem kapitalintensiven Offshore-Segment²⁶⁷ sowie der Blue Economy²⁶⁸ eine hohe maritime Expertise bei Investoren und Mittlern konzentriert hat.

Norwegische Schifffahrts-Anleihen machen im Durchschnitt wertmäßig gut 20% derjenigen auf dem US-Markt aus. Die Anzahl der Emissionen ist aufgrund der kleineren Lose allerdings erheblich höher. Die durchschnittliche Schifffahrts-Anleihe in Oslo in der letzten Dekade bewegte sich bei rund USD 107 Mio., in den USA dagegen bei knapp USD 400 Mio. Bereits ab USD 20 Mio. können Anleihen in Norwegen emittiert werden.

Vorteilhaft sind dabei auch die wesentlich geringeren Anforderungen beispielweise in Bezug auf Dokumentationen und Reporting gegenüber den Anforderungen auf dem US-Markt. So kann auch die Ausführung bei optimaler Vorbereitung in rund zwei Wochen gelingen; Couponregelungen und die nicht zwingend endfällige Auszahlung bieten mehr Varianten. Daneben sind die Anleihen regelmäßig über einen Sekundärmarkt gut handelbar (s. folgende Tabelle).

²⁶⁶ Marine Money, 2020d.

²⁶⁷ Das Segment Offshore, Öl und Gas hat meist ca. 80% des Marktes für maritime Anleihen ausgemacht.

²⁶⁸ Alle wirtschaftlichen Aktivitäten bezogen auf Ozeane, Meere und Küsten.

	Anleihen Norwegen	Anleihen USA
Mindestgröße	USD ~20 Mio.	USD 150-200 Mio.
Obergrenze	USD ~500 Mio.	USD 2.000+ Mio.
Marktgröße	USD 20 Mrd.	USD 1+ Bio.
Markttiefe	Weniger liquide; sehr aktives Research	Sehr tief und liquide; umfangreiches und aktives Research
Auslauf	3-5 Jahre	5-10 Jahre
Coupon	Fest oder floating, meist jährlich	Meist fest; halb-jährlich
Amortisierung	Endfällig; Varianten möglich	Endfällig
Vorzeitige Tilgung	Erste Phase "Non-callable"; dann meist gegen Gebühr ablösbar	Erste Phase "Non-callable"; dann meist gegen Gebühr ablösbar
Rating	Keine Voraussetzung	Moody's oder S&P
Covenants	Maintenance und Incurrence	Incurrence
Veränderbarkeit	Gegen Gebühr üblich	Kaum möglich
Investoren	Skandinavien, Europa, US	US und global; div. Typen
Berichtspflicht	Norwegische Vorgaben	SEC Vorgaben. Erleichterungen für ausländische Ausgeber
Recht	Norwegisches Recht	US Recht
Settlement	VPS	DTC
Listing	OSE	Kein Listing
Ausführung	2-6 Wochen; einfache Dokumentation	6-8 Wochen; umfangreiche Dokumentation

Abbildung 32: Schiffahrts-Anleihen Norwegen - USA²⁶⁹

Norwegen hat es geschafft, in den vergangenen Jahrzehnten sein Cluster durch einen attraktiven Kapitalmarkt anzureichern, der sich besonders im Bereich maritime Wirtschaft etabliert hat.

Der Standort ist attraktiv, da die regulatorischen Anforderungen und Kosten deutlich unter denen der nächstgrößeren Börse in New York liegen und eine Infrastruktur von verschiedenen Dienstleistern vorhanden ist, die den Gang an den Kapitalmarkt unterstützen können.

²⁶⁹ Eigene Darstellung. Es wurde kein Vergleich zu Deutschland vorgenommen, da die Börse in Deutschland, wie im Kapitel zu Deutschland erwähnt, keine Relevanz für die maritime Wirtschaft hat.

c) Leasinginstrumente

Der Markt in Norwegen verfügt über Leasingunternehmen, die Reedereien Schiffe zur Verfügung stellen. Sie können über ihre ursprünglich norwegischen Eigentümer, die auch als Reeder aktiv sind, dem weiteren Cluster zugerechnet werden und unterstützen meist norwegische Reedereien. Zu diesen Unternehmen gehört Ship Finance International (SFL Corp.), die der Gruppe um John Frederiksen zugerechnet wird.

Eigene Leasingstrukturen, welche spezifisch und vorteilhaft für Norwegen wären, hat die norwegische Regierung nicht eingeführt. Den Reedereien stehen damit die international verfügbaren Quellen im freien Wettbewerb zur Verfügung. So ist in den letzten fünf Jahren auch das chinesische Leasing vor allem für größere Reedereien in den Fokus gerückt.

Ebenso sind Mezzanine-Finanzierungen ein Teil in der Finanzstrategie größerer und meist öffentlich gelisteter Unternehmen. Die Kapitalmarktorientierung zahlreicher Marktteilnehmer führt dazu, dass verschiedene Mezzanine-Strukturen häufiger als in Deutschland sichtbar sind. Sie haben aber auch keine speziell norwegische Ausprägung oder Förderung.

d) Staatliche Förderungen

Die norwegische Werftenindustrie gilt der Regierung als strategisch wichtig. Daher wurde die neu strukturierte **Exportkreditagentur Export Credit Norway (ECN)** mit der Möglichkeit ausgestattet, zunächst zehn Milliarden Kronen in die Schiffbaufinanzierung einzubringen, das entspricht circa USD 1,1 Mrd.

Bis zu 80% des Baupreises können über die ECN finanziert werden. Die norwegische Agentur für Exportkreditgarantien (Garantiinstituttet for eksportkreditt, GIEK)²⁷⁰ garantiert die Kredite bis zu 75%.²⁷¹

Die GIEK untersteht als öffentlich-rechtliche Einrichtung dem Handelsministerium. Ungewöhnlich ist, dass GIEK sich mit zwei Programmen (Schiffbau und Energie) auch ausdrücklich an den inländischen Markt wendet. Es sollen also auch ausdrücklich norwegische Reedereien für Schiffe im norwegischen Verkehr Anträge stellen können und Unterstützung erhalten.

Die Laufzeit der ECN-Kredite soll die maximal vom OECD Ship Sector Understanding (SSU) gestatteten 12 Jahre nicht überschreiten und ist damit deutlich länger als bei klassischen Schiffsbanken, insbesondere nach der Umsetzung von Basel II und III. Der lokale norwegische Content soll mindestens 30% betragen. Für die Zinsen gibt es ebenso wie in Deutschland zwei Varianten, sie basieren auf den CIRR-Raten oder dem variablen LIBOR plus einer festen Marge.²⁷²

Bemerkenswert gegenüber vergleichbaren Instrumenten in Deutschland ist, dass ebenfalls Schiffe von norwegischen Bestellern für die Nutzung in Norwegen zu günstigen Konditionen unterstützt werden können. Ziel

²⁷⁰ Die GIEK ging aus dem Garantiefonds (GI) hervor, der in der Ölkrise gegründet wurde, die zu einem vieljährigen Zusammenbruch der Tankermärkte führte.

²⁷¹ Eksport Kreditt - Export Credit Norway, 2020a.

²⁷² OECD, 2019a, S. 41; OECD, 2017, S. 41,49,58.

der Politik ist es, Arbeitsplätze im Schiffbau in Norwegen zu erhalten. Dies ist eine gezielte Maßnahme, mit der die Aktivitäten auf den norwegischen Werften angekurbelt und Expertise und Arbeitsplätze in Norwegen erhalten werden sollen. Die norwegische ECA GIEK kann somit auch Deckungen für Schiffe norwegischer Eigner zur Verfügung stellen, wenn sie volkswirtschaftlich gesehen „Dienstleistungsexport“ generieren, der prinzipiell nach den OECD-ECA-Regeln deckungsfähig ist.

Beispiele für die Förderung von inländischen Bestellungen sind der Bau des Wellboats „Ronja Diamond“ auf der Myklebust Verft, bestellt durch Sølvtans Rederi AS²⁷³ und die Zulieferung durch mehrere norwegische Lieferanten für den Bau der „Edda Passat“ und „Edda Mistral“, welche im Eigentum der norwegischen Gruppe Østensjø Rederi sind und an Ørsted verchartert sind.²⁷⁴

Das Programm verspricht, „die Wertschöpfung in Norwegen anzuheben, den Umbau zu unterstützen und die Nachhaltigkeit des Wohlfahrtsstaates zu verbessern“, so der Handels- und Industrieminister Torbjørn Røe Isaksen im Sommer 2018.²⁷⁵

Das zunächst auf drei Jahre beschränkte Programm funktioniert so, dass die ECN Kredite zu Marktkonditionen anbietet, die von GIEK garantiert werden. Reedereien sollen damit für einen wesentlichen Teil der Finanzierung in für sie vorteilhafter Weise den Kreditauslauf deutlich verlängern können. Banken sollen dabei von langlaufenden Krediten entlastet werden und nur jeweils kürzere Laufzeiten übernehmen. Die Kombination aus (längeren) ECN-Krediten und (kürzeren) kommerziellen Krediten unterlegt mit einer GIEK-Garantie unterstützt so Werften, Reedereien wie auch die Banken.²⁷⁶

Fördermaßnahmen für die norwegische maritime Wirtschaft werden regelmäßig in maritime Strategien der Regierung eingebettet. So wurde zuletzt im Jahr 2015 die Strategie „Maritime Opportunities – Blue Growth for a Green Future“ formuliert.

Die Ziele der Erhaltung von Expertise und Arbeitsplätzen sowie einer nachhaltigen Wertschöpfung sind mit Stützungsmaßnahmen verbunden, die von der Regierung angestoßen wurden.

Die Nationale Forschungs- und Innovationsstrategie ist unter dem Programm „**Maritime 21**“ gebündelt. Seit 2007 wurden NOK 252 Mio. im Rahmen dieses Programms als Förderung vergeben. Wichtig ist hervorzuheben, dass neben den rein technischen Innovationen insbesondere der Zusammenhalt im gesamten Cluster und in einzelnen Teilclustern gefördert werden.

Dahinter steht stets das Interesse, Arbeitsplätze und Expertise in Norwegen zu erhalten. Die Entstehung der Offshore-Industrie am Ende der 1970er Jahre, als die Hochseeschifffahrt ein historisches Tief erlebte, hatte gezeigt, dass es langfristig erfolgreich sein kann, spezielle maritime Expertise zu erhalten. Die anspruchsvolle Ausbildung für das maritimen Cluster mit einer Spezialflotte für die Öl- und Gasfelder hätte sonst ins Ausland verlagert werden müssen.

²⁷³ Eksportkreditt Norway, 2018.

²⁷⁴ Eksportkreditt Norway, 2020.

²⁷⁵ Eksport Kreditt - Export Credit Norway, 2020a.

²⁷⁶ Banken können so besser die Capital Adequacy Requirements erfüllen.

Daneben bestehen zahlreiche weitere Instrumente, durch die das maritime Cluster in Norwegen gefördert werden soll.

- **Norwegian Innovation Clusters (Innovation loan)**

Das Programm des Handelsministeriums finanziert innovative Projekte, die durch kommerzielle Kredite wegen des schwer abschätzbaren Risikos nicht unterstützt werden. Die Kredite richten sich überwiegend an KMUs. Im Zentrum der Innovationen können genauso Pläne zur Internationalisierung wie zur Nachhaltigkeit stehen. Sie können bis zu 50% des Kapitalbedarfs decken. Bis zu NOK 3 Mio. [USD 0,3 Mio.] gelangen regelmäßig in den Schiffbau. ²⁷⁷

- **Research, Development and Innovation (RDI)**

Dieses Programm soll Grundlagenforschung unterstützen. Die wichtigsten Instrumente, die von der Schiffbauindustrie in Anspruch genommen werden, sind Skattefunn und MAROFF, aber auch MILTEK, IFU/OFU (Industrial Research and Development Program) und MARUT (Maritime Development/Coastal Shipping Instrument).

- **MAROFF**

Maritime Forschung wird unterstützt durch den Research Council, der Zuschüsse vergibt. Das Jahresbudget beträgt NOK 166 Mio. [USD 17 Mio.] p.a. Ziel sind Projekte für die Umwelt, Fortschritte in der Transportkette und Logistik. 50% des Finanzbedarfs können gefördert werden.

- **Skattefunn**

Skattefunn ist eine Steuererleichterung für Forschungsprojekte in der gesamten norwegischen Industrie. Sie richtet sich an Unternehmen, die unter die norwegische Unternehmenssteuer fallen. F&E Kosten können steuerlich geltend gemacht werden. Die Ermäßigung kann bis zu 20% der angefallenen Kosten betragen. Die Obergrenze liegt bei umgerechnet knapp NOK 25 Mio. (USD 3 Mio.) pro Unternehmen.

- **IFU/OFU: Industrial Research and Development Program**

Innovation Norway bietet Zuschüsse für KMU, die neue Produkte und Dienstleistungen für norwegische oder internationale Kunden entwickeln. Das Programm ist offen für alle Branchen. Voraussetzung ist der Vertrag mit einem ausländischen Kunden. Bis zu 60% der Kosten können abgedeckt werden. Insgesamt werden unter dem Titel rund NOK 300 Mio. (USD 31 Mio.) p.a. ausgeschüttet. Nur ein sehr kleiner Anteil gelangt aber in den Schiffbau.

- **Maritime Entwicklung und Küstenschifffahrt**

Von 2006-14 unterhielt Innovation Norway darüber hinaus eigene Programme für die maritime Wirtschaft. Ziel war die Förderung von Umwelttechnologie und Ideen, die Arktis zu nutzen sowie ein breiter Ansatz zur Förderung der Küstenschifffahrt. Die Beträge lagen unterhalb der Millionenschwelle (in Euro) p.a.

²⁷⁷ OECD, 2017, S. 50

In einem separaten Programm unterstützt Innovation Norway den Zusammenhalt verschiedener Cluster. Davon profitiert auch die maritime Wirtschaft: GCE Blue Maritime wird mit rund EUR 1 Mio. gefördert. NCE Maritime Cleantech und Arena Arctic Maritime Cluster erhalten etwas weniger.

- **NOx FUND**

Von 2011-17 hat das Umweltministerium die teilnehmenden Unternehmen von großen Teilen der NOx-Steuer befreit, die je Kilogramm ausgestoßenes Stickoxid erhoben wurde. Im Gegenzug zahlten die teilnehmenden Unternehmen eine Gebühr an den Fund. Das Programm konnte auch von nicht norwegischen Unternehmen in Anspruch genommen werden. Der Fund hat das Geld dann wiederum für Maßnahmen ausgeschüttet, die eine Reduzierung des NOx Ausstoßes versprochen.

Hintergrund ist, dass die Schifffahrt für rund 30% der norwegischen NOx Emissionen verantwortlich war (Stand 2007). Insgesamt beläuft sich die gewährte Unterstützung auf NOK 5.700 Mio. und die NOx Reduktion auf 42.700 Tonnen von 2008 bis 2020.

- **Enova**

Enova soll den Wandel zu umweltfreundlicherem Energieverbrauch unterstützen, indem der umweltfreundliche Umbau von Schiffen gefördert wird. Neben anderen Instrumenten soll dieses Programm dazu beitragen, die Emissionen an der norwegischen Küste zu reduzieren.

Bei der Flaggenführung gibt es keine Einschränkungen. Im Jahr 2019 wurden insgesamt NOK 556 Mio. [USD 63 Mio.] an Fördermittel für 39 Batterieprojekte auf Schiffen ausgeschüttet. Das gesamte jährliche Fördervolumen für Enova beläuft sich auf NOK 3.200 Mio. [USD 365 Mio.] für das Jahr 2019.²⁷⁸

- **Recycling Programm**

Das zeitlich begrenzte Programm richtet sich auf Schiffe im küstennahen Einsatz seit 2016. Jährlich werden gut EUR 1 Mio. als Zuschuss ausgeschüttet, um die veraltete Flotte zu modernisieren.

Diese Unterstützung kann gewährt werden, wenn ein Reeder zusagt, ein neues, umweltfreundlicheres Schiff zu bauen.

²⁷⁸ Enova, 2020a, S. 18, S. 30.

Wesentliche Programme der letzten Jahre sind:

Programm	Agentur	Start
Export Kredit	ECN, GIEK	Vor 2000
Schiffbaukreditgarantie	GIEK	Vor 2000
Maroff Programm	Research Council	2002
Skattefunn	Research Council	2002
IFU/OFU	Innovation Norway	IFU (1994) / OFU (1968)
Norwegian Innovation Clusters	Innovation Norway	2014
NOx Fund		2008
Enova	Enova SF	2001
Recycling Scheme	Innovation Norway	2016

Abbildung 33: Wesentliche noch bestehende maritime Förderprogramme in Norwegen²⁷⁹

Da angenommen wird, dass Norwegen als arktischer Anrainer besonders betroffen ist vom Klimawandel, werden technische Entwicklungen zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes regelmäßig gefördert und politisch auf internationalem Parkett unterstützt.²⁸⁰

Dabei will die norwegische Regierung wahrnehmbar über die internationalen Regelungen hinausgehen. Sie hat gemeinsam mit der Industrie das Ziel ausgegeben, dass die gesamte maritime Wirtschaft bis 2050 „zero-emission“ basiert sein soll. Der norwegische Reederverband unterstützt dieses Ziel ausdrücklich. Auf diesem Weg unterstützt die Regierung die Industrie mit den bereits geschilderten Fördermaßnahmen und Steuererleichterungen.

Im Juni 2019 hat die norwegische Regierung den neuesten maritimen Strategieplan veröffentlicht. Die **“Ocean Strategy”** umfasst dabei alle Teile der maritimen Wertschöpfungskette. Neben zahlreichen Zielen für die Blue Economy wird auch gefordert, einen Aktionsplan für Green Shipping umzusetzen, um die Emissionen der Schifffahrt bis 2030 um die Hälfte zu reduzieren. Dabei soll es zur Entwicklung von Zero-Emission-Schiffen kommen. Forschung und Entwicklung sowie der Export der entwickelten Produkte sollen unter einer einheitlichen Dachmarke gefördert werden: **“Branding the Blue”** oder **“The Explorer”**.

Das norwegische Parlament hat dafür ein Programm auf den Weg gebracht, um umweltfreundliche Schiffe und Fähren zu fördern (NOK 65 Mio. / USD 7,5 Mio.). Parallel dazu hat es den Fonds „Project E“ aufgelegt, mit dem in Höhe von NOK 70 Mio. [USD 8,0 Mio.] grüne maritime Technologien unterstützt werden.

Weiterhin hat der **Norwegische Staatsfonds** erklärt, die Investitionen aus den Schifffahrtsunternehmen abzuziehen, die sich nicht den nachhaltigen Praktiken beim Schiffs-Recycling anschließen.

²⁷⁹ Innovasjon Norge, 2020; Enova, 2020b; Faglig forum for norske havområder, 2020; The Research Council of Norway, 2020; Scordato, 2011, S. 14; OECD, 2017, S. 41ff..

²⁸⁰ Norwegen sieht sich als wesentlichen Architekten der IMO-Regelung „50% Reduktion in 2050“.

Die maritime Wirtschaft ist einer der wichtigsten Wirtschaftsbereiche Norwegens. Aus diesem Grunde erscheint die maritime Wirtschaft in Norwegen eine vergleichbare Stellung zu genießen wie die Automobilindustrie in Deutschland.

Die Auswirkung einer solch herausgehobenen Stellung sind nur schwer zu quantifizieren, dennoch kann davon ausgegangen werden, dass daher die Verzahnung von Politik, Banken und Unternehmen der maritimen Wirtschaft eng ist, was sich generell vorteilhaft für dieses Segment bei der Erlangung von Finanzierungen oder Förderungen auswirkt.

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Ships für Shares bietet eine alternative Möglichkeit, den Zugang zu öffentlichen Kapitalmärkten zu finden. Investoren, Reedereien oder andere Unternehmen können dabei privat gehaltene Schiffe in existierende Börsenvehikel einbringen und gegen Aktien eintauschen.

So können neue Kapitalmärkte zugänglich werden oder Investitionen in Schiffe werden kurzfristig handelbar. So hat das norwegische Unternehmen Frontline zahlreiche Schiffe von Trafigura gegen Aktien in 2019 übernommen.

f) Fazit

Der norwegische Markt ist einer der kohärentesten Cluster. Schiffbau, Schifffahrt, Forschung, Dienstleistung und Finanzierung verstehen sich als eine Industrie, die beispielsweise bei den maritimen Strategien der Regierung eng zusammenarbeitet. Als substantielle nationale Industrie von herausgehobener Bedeutung für Norwegen hat das maritime Cluster auch die starke Aufmerksamkeit der Regierung, um Arbeitsplätze und Wertschöpfung zu erhalten und auszubauen.

Sowohl die Werften als auch die Reedereien haben sich durch die Krisen im 20. und 21. Jahrhundert immer wieder neu erfunden bzw. neu erfinden müssen. So haben sich die Werften auf den Spezialschiffbau im Offshorebereich konzentriert. Neuerdings haben sie die Entwicklung autonomer Schiffe und von Zero-Emissions-Projekten in den Fokus genommen.

Reedereien konzentrieren sich einerseits auf den heimischen Markt, sind daneben aber auch sehr international aufgestellt und haben zahlreiche Gründungen außerhalb Norwegens unternommen.

Entsprechend vielseitig ist der Finanzmarkt aufgestellt: Attraktive Strukturen für Investoren haben ein KG-ähnliches Modell entstehen lassen, das sich auch in attraktiver Form an ausländische Investoren wendet, ohne dass diese in Norwegen besteuert werden.

Internationale Anziehungskraft haben die Kapitalmärkte Oslos entwickelt, über die ein wichtiger Teil der maritimen Börsengänge und Anleihen läuft. Durch die leichteren Zugangsbedingungen haben sich Mittler, Investoren und Unternehmen in Oslo als wichtigstem europäischen Standort konzentriert.

Die Förderung des maritimen Clusters in Norwegen ist ein zentraler Eckpfeiler staatlichen Handelns, welcher auch aktiv über eine Vielzahl unterschiedlich ausgerichteter Förderungsinstrumente unterstützt wird, die sich maßgeblich auf das Feld Forschung & Entwicklung konzentrieren.

Die unter der Nationalen Forschungs- und Innovationsstrategie „Maritime 21“ gebündelten Maßnahmen und Instrumente „Norwegian Innovation Cluster“, „Maroff“, „Skattefunn“, „IFO /OFU“ sowie der NOx Fund und das Recycling Programm sollen neben den rein technischen Innovationen insbesondere den Zusammenhalt im gesamten Cluster und in einzelnen Teilclustern fördern. Dahinter steht stets das Interesse, Arbeitsplätze und Expertise in Norwegen zu erhalten.

Weiterhin tragen steuerrechtliche Regelungen dazu bei, den Standort Norwegen attraktiv zu gestalten.

Schließlich ist hervorzuheben, dass auch inländische Besteller auf norwegischen Werften auf die Unterstützung der ECN und GIEK in der Finanzierung zurückgreifen können. Ein vergleichbares Instrument gibt es in Deutschland derzeit nicht.

Eine Überprüfung der Maßnahmen in Form einer Evaluierung hat entweder noch nicht stattgefunden oder ist nicht öffentlich zugänglich. Da Maßnahmen der Vergangenheit weitergeführt und neue hinzugefügt werden, ist davon auszugehen, dass diese wichtigen Bausteine für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Wirtschaft Norwegens darstellen.

5. China

Im Jahr 2010 überholte China bereits das Bruttoinlandsprodukt von Japan und wurde nach den USA zur zweitgrößten Volkswirtschaft der Welt. Die Volksrepublik China (China) hat im maritimen Sektor in den letzten 20 Jahren stark an Bedeutung gewonnen.

Der Eintritt in den globalen (Schiffs-)Markt gelang China zu Beginn durch kostengünstige Produktion und dem Export von Handelsschiffen. Durch die Anwendung bereits bestehender Technologien und Expertise aus anderen Industrieländern holte China internationale Standards im Schiffbau wie auch in anderen Wirtschaftszweigen schnell ein. Inzwischen trägt China aber auch wesentlich zur Forschung und Entwicklung von neuen und technisch anspruchsvollen Produkten bei.

Ein wesentlicher Faktor des wirtschaftlichen Erfolgs Chinas der vergangenen zwei Jahrzehnte ist die Vernetzung mit dem Rest der Welt über den Seehandel im Rahmen der Globalisierung. Einen entsprechend hohen Stellenwert hat der maritime Sektor bei den wirtschaftspolitischen Strategien Chinas.

So hat zum Beispiel die „One Belt, One Road“-Initiative (OBOR), die unter Staatspräsident Xi Jinping von der chinesischen Regierung verkündet wurde, einen besonderen Einfluss auf die Schifffahrtsbranche in China. Im Rahmen der Initiative werden seit 2013 Projekte zusammengefasst, welche zum Auf- und Ausbau internationaler Handels- und Infrastrukturnetze zwischen China und 60 weiteren Ländern auf den Kontinenten Asien, Afrika und Europa beitragen. Es werden staatliche Investitionen von bis zu USD 6 Bio. in solche Projekte getätigt.²⁸¹

Ein Teil davon wird in den Auf- und Ausbau von Häfen investiert. Hierbei handelt es sich um eine Initiative, die nicht nur den Warentransport optimiert, sondern auch den chinesischen Einfluss in den jeweiligen Ländern weiter ausbaut. Wirtschaftliche und strategische Interessen Chinas gehen hier Hand in Hand.²⁸²

Bei der Betrachtung der Rolle Chinas im internationalen maritimen Sektor müssen die Besonderheiten der chinesischen Volkswirtschaft und der chinesischen Regierung berücksichtigt werden.

Das chinesische Wirtschaftssystem und seine Funktionsweise unterscheidet sich stark von der westlich geprägten freien Marktwirtschaft. Der staatliche Einfluss ist wesentlich stärker ausgeprägt, teils sichtbar, teils unsichtbar. Zentral gesteuerte Initiativen und Programme werden konsequent und zentral umgesetzt, ohne dass wettbewerbsrechtliche oder beihilferechtliche Richtlinien berücksichtigt werden müssen.

Grundsätzlich können kleinere und mittelständische privatwirtschaftliche Unternehmen mit einem Freiheitsgrad, der mit westlichen Standards vergleichbar ist, tätig sein. Ab einer gewissen Größe oder bei bestimmten Schlüsselfunktionen in strategisch wichtigen Branchen macht sich der Einfluss der chinesischen Regierung jedoch bemerkbar.

COSCO Shipping, die größte in der Logistik, dem Schiffsbetrieb sowie dem Schiffbau tätige Unternehmensgruppe aus China, ist ein staatseigenes Unternehmen. COSCO Shipping ist mittlerweile Nummer 3 bzw. Nummer 4 der

²⁸¹ Lloyd's List, 2017a.

²⁸² Zhai, 2018, S. 84f.

weltgrößten Containerreedereien (je nachdem, ob auf die Anzahl der Schiffe oder die Transportkapazität abgestellt wird) und besonders in den letzten Jahren stark gewachsen.

Am 25. Juli 2017 reichte COSCO Shipping an der Hongkonger Börse eine Ankündigung ein, laut derer COSCO Shipping ein Angebot für den Erwerb der ausstehenden Aktien der in Hongkong ansässigen Hochsee-Containerschiffahrtsgesellschaft Orient Overseas International im Gesamtwert von USD 6,3 Mrd. abgeben werde.²⁸³ Die COSCO Shipping Group und ihr Partner Shanghai International Port Group schlossen im August 2018 die Übernahme der in Hongkong ansässigen Orient Overseas International ab.²⁸⁴

Mit der Zhonggu Logistics Corp. und Antong Holdings (QASC) sind zwei weitere chinesische Reedereien in die Top-10 der größten Linienreedereien weltweit aufgestiegen.

Die chinesischen Reedereien verfolgen eine klare Wachstumsstrategie. Ein Kernelement ist hierbei die Sicherung von Schlüsselpositionen durch den Erwerb von Terminals oder Häfen auf globaler Ebene. Der Schwerpunkt dieser Betrachtung soll hierbei aber nicht auf den wenigen großen chinesischen Reedereien liegen, sondern, aufgrund der internationalen Bedeutung der Segmente über China hinaus, auf dem Schiffbau und der Schiffsfinanzierung.

Verlässliche Zahlen, die die Wertschöpfung und Beschäftigung im maritimen Cluster umfassen, ließen sich nicht ermitteln.

Schiffbau

China ist vor allem aufgrund des starken Wachstums im Schiffbau relevant für die internationale maritime Wirtschaft. Die größten Schiffbauunternehmen sind neben COSCO Shipbuilding Heavy Industry die China Shipbuilding Industry Corporation (CSIC) und China State Shipbuilding Corporation (CSSC). Es handelt sich hierbei ebenfalls um staatliche Unternehmen, welche unmittelbare Verbindungen zur kommunistischen chinesischen Partei Chinas oder zum Militär aufweisen. Im Jahr 2019 haben sich die beiden Unternehmen zur China Shipbuilding Group Corporation zusammengeschlossen. Damit wurde der weltweit größte Werftenkonzern mit 20% Marktanteil gegründet.²⁸⁵ Chinas Anteil an der weltweiten Schiffbaukapazität betrug im Jahr 2018 ungefähr 40%. Noch zu Beginn des 21. Jahrhunderts hatte China einen Marktanteil von weniger als 10% an der weltweiten Schiffbaukapazität.²⁸⁶

2016 wurden in der chinesischen Schiffbauindustrie mehrere Fusionen und Übernahmen durchgeführt. So integrierte die von der COSCO-Gruppe gegründete COSCO Shipbuilding Heavy Industry 13 große Schiffbaufabriken und über 20 unterstützende Dienstleistungsunternehmen. Darunter waren unter anderem CSIC Dalian Shipbuilding und Shanhaiguan Shipbuilding, Wuhan Shipbuilding und Beihai Shipbuilding, Fengfan und Torchbat Energy, Chongqing Hongjiang und Chongyue.²⁸⁷

²⁸³ Lloyd's List, 2017b, S. 15f; Trade Practitioner, 2019.

²⁸⁴ Lloyd's List, 2018.

²⁸⁵ The Maritime Executive, 2019b.

²⁸⁶ vgl. IHS Markit, 2020, Stopford, 2008, S. 623f

²⁸⁷ Lloyd's List, 2017a.

Die Konsolidierungen dienten dabei dem Ziel, einen leistungsfähigen Werftkonzern mit Weltgeltung zu schaffen.

Mit Öffnung der chinesischen Wirtschaft seit Beginn der 2000er und dem Aufbau der chinesischen Industrie wurden mit Fokus auf Seehandelsschiffe anfangs überwiegend technisch einfachere Schiffe wie Massegutfrachter und Tanker in China gebaut. Die benötigte technische Expertise stammte überwiegend von europäischen Zulieferern, welche durch wirtschaftliche Anreize dazu ermutigt wurden, in China Produktionsstandorte zu eröffnen.

In der Vergangenheit waren Schiffe aus chinesischen Werften nach Meinung von Experten dafür bekannt, Schiffen aus anderen Ländern qualitativ unterlegen zu sein. Das Erlangen der Marktanteile gelang China in der Anfangszeit vor allem durch wettbewerbsfähige Preise.

Durch eine Kombination aus zunehmender Erfahrung, staatlich geförderten Weiterentwicklungen und der Adaption ausländischer Technologien stieg die Qualität der Schiffe. Die Preise verblieben allerdings wettbewerbsfähig.

Die am häufigsten gebauten Schiffstypen sind weiterhin Bulkschiffe gefolgt von Tankschiffen und Containerschiffen.

Mit der im Jahr 2015 angekündigten Initiative „Made in China 2025“ hat die chinesische Regierung sich das Ziel gesetzt, die eigene Industrie weiter oben in der Wertschöpfungskette anzusiedeln. Es sollen vermehrt komplexere Schiffe gebaut werden.

Im Rüstungsmarkt hat China beispielsweise im Fall komplexer Einheiten wie Flugzeugträger in einem ersten Schritt Schiffe von anderen Staaten gekauft und für eigene Zwecke angepasst. Durch die erlangten Erkenntnisse aus den gekauften Schiffen werden im militärischen Schiffbau zunehmend auch komplexere Einheiten selbst gebaut. Dieses Vorgehen ist auch bei Kreuzfahrtschiffen zu beobachten.

Obwohl andere Schiffbaunationen, wie bspw. Japan, scheiterten neue, technologisch anspruchsvolle Kreuzfahrtschiffe kostendeckend zu bauen, beabsichtigt China stärker in diesen Markt einzusteigen und in seinen Werften entsprechende Schiffe bauen zu lassen.²⁸⁸

Schiffsfinanzierung

Eine weitere bedeutende Rolle von China im internationalen maritimen Sektor ist die Schiffsfinanzierung. Chinesische Banken treten immer stärker in den Vordergrund und füllen die Lücke, welche westliche Banken seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 hinterlassen. Chinesische Finanzinstitute schlossen seit 2016 rund 40% des globalen Finanzierungsvolumens für Schiffsneubauten ab.²⁸⁹

Das beliebteste Finanzierungsinstrument dafür ist das mittlerweile auch als „Chinese Financial Leasing“ bezeichnete Leasing, welches seit 2010 durch aggressive Markteintritte chinesischer Leasingunternehmen

²⁸⁸ Hanuschke, 2018.

²⁸⁹ OECD, 2019a, S. 26

weltweit ein bedeutendes Volumen erreicht hat und nachfolgend unter c) Leasinginstrumente weiter erläutert wird.

a) Eigenkapital

Der Eigenkapitalanteil chinesischer Unternehmen, ist in den meisten Fällen relativ gering. Um das starke Wirtschaftswachstum erreichen zu können, wurden auch in der maritimen Wirtschaft verstärkt Investitionen getätigt. Das Kapital hierfür ist nicht nur durch natürliches Wachstum (also Reinvestition von Gewinnen) entstanden, sondern wurde zudem durch Finanzierungen von staatlichen Banken gefördert.

Zwischen den Jahren 1980 und 2008 wuchs die Wirtschaftsleistung im gleichen Verhältnis wie die Verschuldung von chinesischen Unternehmen. Im Jahr 2008 veränderte sich dieses Verhältnis. Fortan wuchs die Verschuldung chinesischer Unternehmen stärker als die Wirtschaftsleistung Chinas. Zwischen den Jahren 2008 und 2016 stieg das Verhältnis der Verschuldung zur Wirtschaftsleistung von 135% auf 235% an. Diese Entwicklung ist für China neu.²⁹⁰

Im Rahmen dieser Studie konnten keine nennenswerten Eigenkapitalfinanzierungsinstrumente in der chinesischen Schifffahrt identifiziert werden.

Der chinesische Staat reagierte auf die beschriebene Entwicklung, indem er Richtlinien zu Eigenkapitalfinanzierungen in Form von **Equity-Debt-Swaps** (EDS) beschloss. Bei einem EDS können Zulieferer chinesischer Werften ihre Forderungen mit einem Abschlag zum Beispiel an Banken oder Vermögensverwaltungsgesellschaften abtreten. Diese wiederum erlassen dem Schuldner die Forderungen, um eine entsprechende Beteiligung zu erhalten.

Bisher profitierten davon insbesondere die großen staatlichen Schiffbauunternehmen, welche aufgrund des abkühlenden Wirtschaftswachstums in China überschuldet waren oder anderweitige Finanzierungsschwierigkeiten hatten.²⁹¹

Im Oktober 2016 gab der chinesische Staatsrat die Richtlinien für marktorientierte EDS heraus, die es den Banken ermöglichen, die Einrichtung von Institutionen zu beantragen, die für die Durchführung marktorientierter EDS-Projekte in Frage kommen.

Ende 2016 kündigten vier große Banken Chinas - die Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), die Agricultural Bank of China (ABC), die Bank of China und die China Construction Bank - daraufhin nacheinander an, Tochtergesellschaften zum Zweck der Vermögensverwaltung mit Spezialisierung auf EDS zu gründen.²⁹²

Im August 2017 wurde bekannt gegeben, dass zwei der Tochtergesellschaften, die sich vollständig im Besitz der CSIC (mittlerweile China Shipbuilding Group Corporation) befinden, nämlich die Dalian Shipbuilding Industry (DSIC) und die Wuchang Shipbuilding Industry Group (WSIG), von EDS in Höhe von insgesamt CNY 22 Mrd. [ca. USD 3,3 Mrd.] profitieren würden.

²⁹⁰ Dieter, 2019, S. 1.

²⁹¹ Reuters, 2019.

²⁹² OECD, 2019a, S. 33.

Dieser Schritt erfolgte, nachdem der Verschuldungsgrad der CSIC im März 2017 Berichten zufolge den Wert 2,3 erreichte und der Aktienhandel des in Shanghai börsennotierten Unternehmens im Mai 2017 eingestellt wurde.

Von den investierten Unternehmen tauschten China Cinda Asset Management und China Orient Asset Management, die beide vom chinesischen Finanzministerium kontrolliert werden, Schulden gegen Eigenkapital in Höhe von insgesamt CNY 7 Mrd. [USD 1,02 Mrd.]. Die anderen sechs Unternehmen, einschließlich staatseigener Unternehmen, stellten Bargeld für Eigenkapital zur Verfügung, wodurch die beiden Schiffbauer DSIC und WSIG in die Lage versetzt wurden, ihre Schulden zu bedienen.²⁹³

b) Fremdkapital

Seit dem Jahr 2012 sind die chinesischen Finanzinstitute verstärkt international tätig. Die Bank of China, die Export Credit Agency China EXIM (CEXIM) und die China Development Bank (CDB) rangieren nun unter den Top 28 der globalen Schiffskreditgeber, wobei die CEXIM den zweiten und die ICBC Leasing den zehnten Platz einnimmt.

Vor 2009 hatten sich chinesische Banken im Wesentlichen auf die inländische Unterstützung von Schiffseignern und Schiffbauunternehmen konzentriert, sodass es bis dahin gar keine chinesischen Banken in der Liste der weltweit führenden Banken für internationale Schiffsfinanzierung gab.²⁹⁴ Die meisten Banken sind zum größten Teil in Staatseigentum oder sie sind Tochtergesellschaften von staatlichen Unternehmen. Alle großen Banken in China haben auf diese Weise Verbindungen zum Staat und handeln im Einklang mit politischen Zielen und Programmen.

Mittlerweile zählen chinesische Banken weltweit zu den führenden Banken für die Schiffsfinanzierung.

²⁹³ OECD, 2018, S. 5f.

²⁹⁴ Marantidou, 2018, Paris & Chiu, 2017.

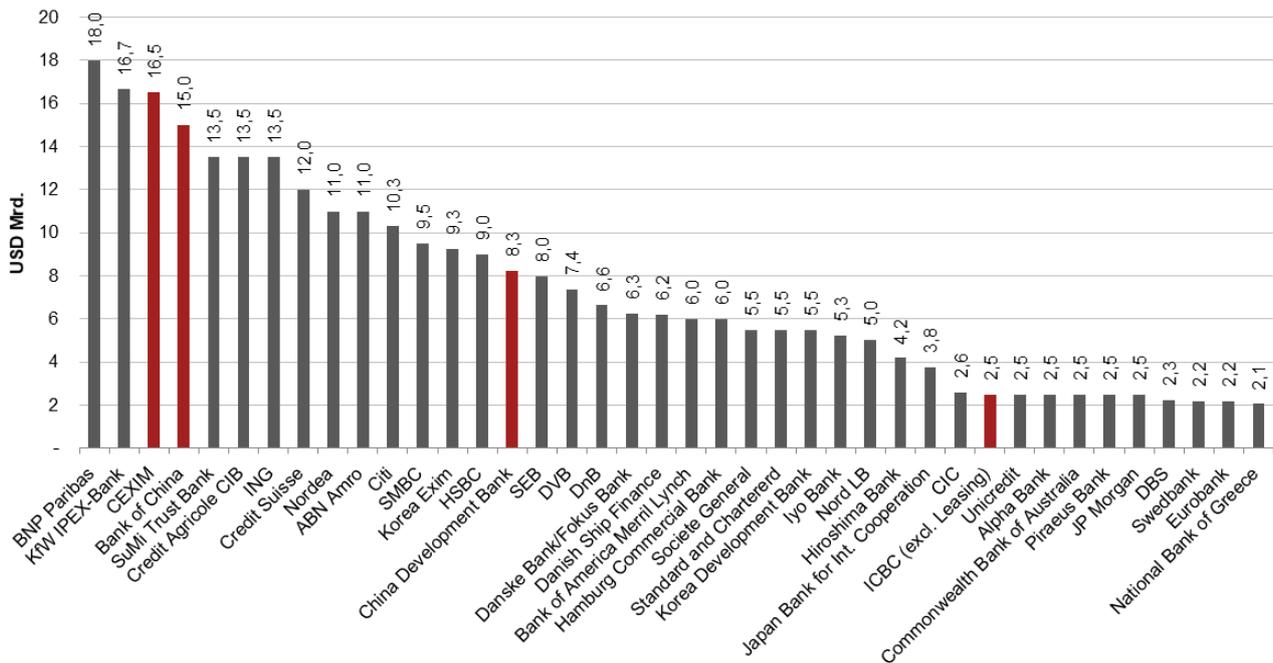


Abbildung 34: Schiffsfinanzierungsvolumina 28 führenden globalen Finanzierungsinstiuten in 2019 [USD Mrd.]²⁹⁵

Nach Schätzungen von Marine Money machte die Finanzierung durch chinesische Kreditgeber im Dezember 2017 noch 25% des internationalen Schiffsfinanzierungssektors aus, dessen Wert auf jährlich USD 200 Mrd. geschätzt wird.²⁹⁶

Mit einer Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten wie Exportkredite, Exportkreditdeckungen über Sinosure, traditioneller Fremdfinanzierung, Leasingfinanzierung und Private-Equity-Finanzierung stellt China gem. Schätzungen von Petrofin inzwischen einen geschätzten Wert von ca. 28% des weltweit gesamten Schiffsfinanzierungsvolumens. Dabei wird der größte Teil der Finanzierungen von chinesischen Kreditgebern wie ICBC, China Minsheng Banking Corp, Bank of Communications und China Merchants Bank über in Form von Leasingverträgen zur Verfügung gestellt.

Im Januar 2017 hat das chinesische Ministerium für Industrie und Informationstechnologie („MIIT“) öffentlich angekündigt, dass die nationalen Finanzinstitute die nationale Schiffbauindustrie verstärkt mit Darlehen und Finanzierungen unterstützen werden. Darüber hinaus hat die chinesische Bankenaufsichtsbehörde (China Banking Regulatory Commission, CBRC) die Finanzinstitute dazu aufgerufen, die inländische Schiffbauindustrie und den Export von im Inland gebauten Schiffen zu unterstützen.

Die Schiffbaufinanzierung durch staatliche Banken ist für China zu einem wichtigen politischen Instrument geworden, um die inländischen Werften zu unterstützen und die chinesische Flotte zu vergrößern.²⁹⁷ Die

²⁹⁵ Petrofin, 2020a, S. 5.

²⁹⁶ Paris & Chiu, 2017.

²⁹⁷ The Economic Times, 2017.

Finanzierungsinstrumente wurden auch von ausländischen Reedereien, welche in China Schiffe bestellten, auf breiter Basis genutzt.

Im letzten Quartal des Jahres 2017 haben die Mediterrean Shipping Company (MSC) und die französische Reederei CMA CGM Schiffe mit einer Containerkapazität von 22.000 TEU je Schiff mit Finanzierungen über chinesische Unternehmen in China bestellt.²⁹⁸ Branchenexperten gehen davon aus, dass China in den kommenden Jahren eine immer wichtigere Rolle bei der Schiffsfinanzierung einnehmen wird, da chinesische Banken indirekt über den chinesischen Staat über genügend Liquidität verfügen.²⁹⁹

c) Leasinginstrumente

Schifffahrt

Leasing-Konstruktionen sind der bedeutendste Eckpfeiler der chinesischen Schiffsfinanzierung.

Im Hinblick auf den Leasingmarkt der Volksrepublik China werden sowohl das Operating-Leasing als auch das Financial-Leasing nachgefragt, wobei sich am Markt die Form des sogenannten Chinese financial lease durchgesetzt hat, welches im Folgenden Kapitel beschrieben wird.

Welche Leasingform (Operating-Leasing oder Financial-Leasing) von den chinesischen Leasinggebern gewählt wird, hängt dabei von ihren jeweiligen Risikopräferenzen ab. Bei dem Operating-Leasing fokussieren sich die Leasinggeber auf den Wert des geleasten Vermögensgegenstands, wohingegen beim Finance-Leasing der Fokus auf das Kreditrisiko des Leasingnehmers gelegt wird.³⁰⁰

Ein Praxisbeispiel hierfür ist die im Jahr 2016 durchgeführte Sale-and-Leaseback-Transaktion, welche mit einem chinesischen Leasinggeber durchgeführt wurde. NOL, eine Tochtergesellschaft von CMA CGM, verkaufte acht Containerschiffe an CMB Financial Leasing Co. Ltd. und leaste diese fortan bei dem Käufer. Die Erlöse der Sale-and-Leaseback-Transaktion nutzte NOL zur Rückzahlung anderer Schulden.³⁰¹

Solche Transaktionen sind auch in Deutschland zu finden. Im Juli 2020 hat Hapag Lloyd eine Sale-and-Leaseback-Transaktion durchgeführt, bei der 7 Containerschiffe mit einer Größe von jeweils TEU 9.326 an die chinesische Bank of Communications (BOCOM) verkauft und zurück geleast wurden, um die Liquidität zu verbessern.³⁰²

Die Relevanz des Schiffsleasings in der Volksrepublik China wird anhand der Entwicklung der Leasingportfolios deutlich. Die Leasingportfolios chinesischer Leasinggeber sind zwischen den Jahren 2014 und 2019 um rd. USD 38 Mrd. gewachsen, was einem CAGR von rd. 20% entspricht (vgl. Abbildung 35).

²⁹⁸ Barnard, 2017, World Maritime News, 2018.

²⁹⁹ Paris & Chiu, 2017.

³⁰⁰ Global Maritime Hub, 2017, S. 15.

³⁰¹ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

³⁰² BRS Group, 2020, S. 94.

Im Jahr 2018 wurde der Anteil des chinesischen Leasings auf ca. 10% der globalen Schiffsfinanzierung geschätzt.³⁰³ Experten erwarten eine weitere Zunahme der Relevanz chinesischer Leasinggeber in der globalen Schifffahrtsindustrie. Ein Grund für dieses Wachstum ist das verringerte Interesse sowie der zunehmende Rückzug bekannter schiffsfinanzierender Banken, insbesondere aus dem europäischen Raum.

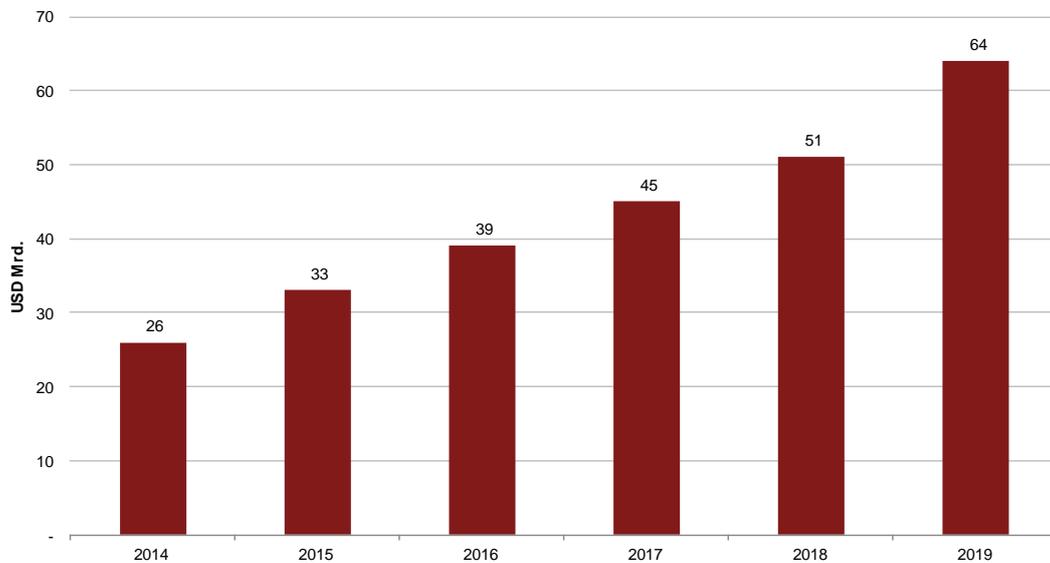


Abbildung 35: Entwicklung der Schifffahrts-Leasingportfolios chinesischer Leasinggesellschaften im Zeitraum 2014 bis 2019³⁰⁴

Ein weiterer Grund für das Wachstum der Schiffportfolios chinesischer Leasinggeber ist das Ziel chinesischer Leasinggesellschaften, Finanzierer der renommierten globalen Tonnageanbieter zu werden.³⁰⁵

Leasinggeber betrachten Schiffe mit langfristigen Charterverträgen als günstigen, risikoarmen Vermögenswert, da diese wiederkehrende Cashflows generieren.

Die Attraktivität des chinesischen Leasingangebots ist für Reedereien hoch, da durch hohe Fremdfinanzierungs- sowie Sale-and-Leaseback-Programme Barmittel geschaffen werden, die entweder für neue Projekte oder zur Refinanzierung von Schulden verwendet werden können, wie im oben angeführten Beispiel NOL aus dem Jahr 2016.³⁰⁶

Zudem erachten internationale Schiffseigner und Reedereien die Möglichkeit des Leasings bei chinesischen Leasinggesellschaften als attraktiv, da die Aufnahme von Geschäften mit chinesischen Leasinggesellschaften zu vorteilhaften Vernetzungen in Asien führt.

Die Schiffseigner und Reedereien erhoffen sich hierdurch, von vorteilhaften Finanzierungspaketen in den kommenden Jahren profitieren zu können.³⁰⁷

³⁰³ OECD, 2019a, S. 92ff

³⁰⁴ BRS Group, 2020, S. 94.

³⁰⁵ OECD, 2019a, S. 92ff.

³⁰⁶ Marine Money, 2017a, S. 46f.

³⁰⁷ Marine Money, 2017c, S. 2ff.

Chinesische Schiffs-Leasinggesellschaften konnten daher das Schifffahrtsleasing-Portfolio in den vergangenen Jahren stark ausbauen.

Im Laufe des Jahres 2019 sind global rd. USD 21 Mrd. durch Leasing-Transaktionen in die Schifffahrt geflossen. Hiervon stellten chinesische Leasing-Häuser rd. USD 12,8 Mrd. bereit. Insgesamt betrug das Engagement chinesischer Leasinggesellschaften Ende 2019 rd. USD 64 Mrd.

Ein Ende dieses Wachstums ist vorerst nicht absehbar, was insbesondere durch die Aussagen relevanter Leasinggeber aus China bekräftigt wird. So verkündete bspw. ICBC Leasing einen 5-Jahresplan mit dem Ziel, ihr Schifffahrts-Leasingportfolio von rd. USD 15,4 Mrd. auf USD 20 Mrd. zu steigern.³⁰⁸

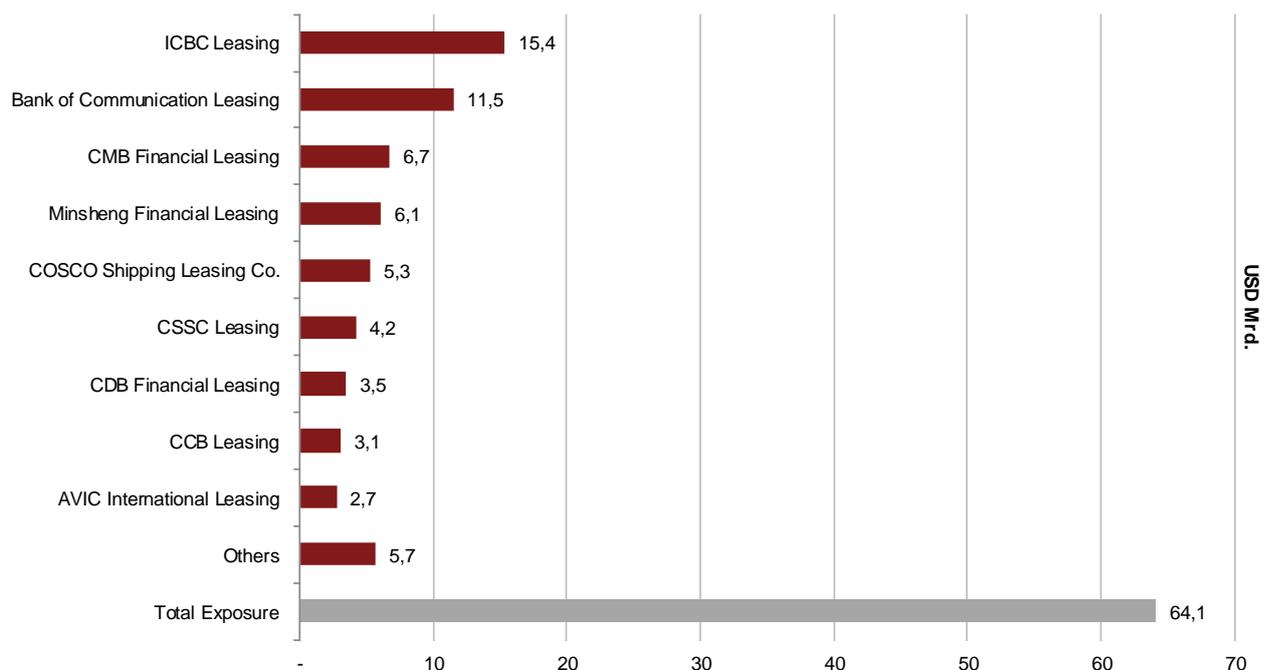


Abbildung 36: Die neun größten chinesischen Schifffahrts-Leasinggeber sowie die Größe ihrer jeweiligen Schifffahrts-Leasingportfolios im Dezember 2019³⁰⁹

Darüber hinaus wird erwartet, dass der zweitgrößte chinesische Schifffahrts-Leasinggeber, die Bank of Communication Leasing, ihre starke Wachstumsentwicklung beibehält und innerhalb der kommenden drei Jahre ihr Leasingportfolio von rund USD 11,5 Mrd. auf USD 15 Mrd. steigert.³¹⁰

Weitere relevante chinesische Leasinggeber sind CMB Financial Leasing, Minsheng Financial Leasing, COSCO Shipping Leasing, CSSC Leasing, CDB Financial Leasing, CCB Leasing sowie AVIC International Leasing.

³⁰⁸ BRS Group, 2020, S. 94f.

³⁰⁹ BRS Group, 2020, S. 95.

³¹⁰ BRS Group, 2020, S. 94f.

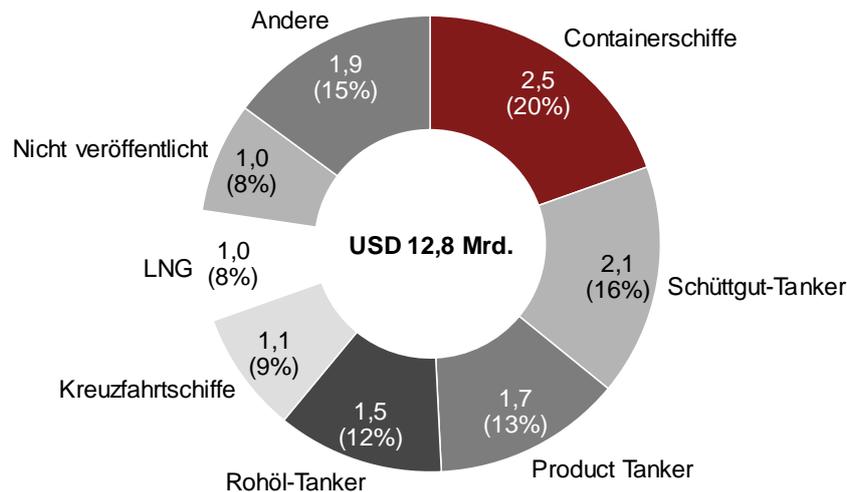


Abbildung 37: Anteil der Zunahme der Leasingportfolios chinesischer Schifffahrts-Leasinggeber im Jahr 2019 versus 2018 pro Schifffahrtssektor (in USD Mrd.)³¹¹

Die im Jahr 2019 abgeschlossenen Leasingvereinbarungen chinesischer Leasinggeber sind entsprechend den Vorjahren auf keinen speziellen (Handels-)Schiffstyp konzentriert, sondern recht gleichmäßig auf die wichtigsten Schifffahrtssektoren verteilt (vgl. Abbildung 37).³¹²

Ferner ist in dem Kontext des Schiffsleasing chinesischer Leasinggeber erwähnenswert, dass diese nicht mit jeder beliebigen Reederei Leasingvereinbarungen treffen. Befragungen von Unternehmen, die Schiffe in China finanzieren und bauen lassen, ergaben, dass die chinesischen Leasinggesellschaften es vorziehen, mit in ihren Augen erstklassigen Reedereien bzw. Schiffseigentümern zu verhandeln (d.h. mit solchen, die transparente Informationen liefern können, die es den Leasinggesellschaften ermöglichen, eine gründliche Due-Diligence-Prüfung vom Hauptbüro aus und mit einem Minimum an Auslandsaufenthalten durchzuführen).³¹³

Der LTV eines typischen chinesischen Finance-Leasings liegt zwischen 75-100%, je nach Stärke des Bürgen oder des Leasingnehmer. Ein Operating-Leasing kann bis zu 100% erreichen. Vorrangige Bankschulden liegen im Vergleich dazu heutzutage in der Regel unter 70% und sogar unter 60%. Bei Mezzanine-Finanzierungen können unter Umständen über 80% erreicht werden, aber dies ist sehr geschäftsabhängig und kostspielig.³¹⁴

Die durchschnittliche Laufzeit eines Leasing-Geschäfts in der Schifffahrt beträgt in der Regel bis zu zwölf Jahre, während sie bei traditionellen Bankschulden derzeit unter acht Jahren liegt. Bei einer Neubau-Transaktion kann die durchschnittliche Amortisationszeit bei einer Sale-and-Leaseback-Transaktion zwanzig Jahre betragen und sich damit über die Lebenszeit eines Schiffes ziehen, während sie bei traditionellen Bankdarlehen maximal 15 Jahre beträgt.³¹⁵

³¹¹ BRS Group, 2020, S. 94.

³¹² BRS Group, 2020, S. 94f.

³¹³ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

³¹⁴ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

³¹⁵ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

Leasing-Transaktionen werden in der Regel vollständig von einem Leasinggeber getragen. Die jüngsten Transaktionen, die Marine Money auf dem Markt verzeichnet hat, beliefen sich auf über 500 Millionen US-Dollar und wurden ausschließlich vom Leasinggeber übernommen.

Damit entfällt das Syndizierungsrisiko, welches bei jedem Bankschuldgeschäft dieser Größenordnung entstehen würde. Die chinesischen Leasinggesellschaften selbst sind allerdings zumeist über Banken oder Kapitalmarktprodukte wie Anleihen finanziert.³¹⁶

Bei einem chinesischen Leasingvertrag hat der Schiffseigner als Leasingnehmer nicht die gleiche Flexibilität wie bei einem Bankkredit, da er nicht Eigentümer des Schiffes ist und das Schiff beispielsweise nicht jederzeit verkaufen kann.

In den meisten Verträgen wird eine Vertragsklausel vereinbart, nach welcher das Schiff aus einer Leasingstruktur herausgekauft und anschließend auch weiterverkauft werden kann – erfolgt der Verkauf in den Anfangsjahren des Leasings, wird dieser jedoch mit einer Vertragsstrafe sanktioniert.

Ein praktisches Problem beim chinesischen Finanzleasing besteht darin, dass es bis zu sechs Monate dauern kann, bis ein Geschäft genehmigt wird, während eine traditionelle schiffsfinanzierende Bank einen rationalisierteren Prozess hat, insbesondere für stärkere Kunden.³¹⁷

Im Zuge der Befragung für die Erstellung dieser Studie wurde wiederholt darauf verwiesen, dass es bei allen interkulturellen Geschäften auch ein Problem der Kommunikation und des gegenseitigen Vertrauens und Verständnisses zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer geben kann, insbesondere wenn es sich um das erste Geschäft handelt und die Parteien mit den Prozessen und Verfahren des jeweils anderen nicht vertraut sind.

Die Erfahrung zeigt, dass sich die Genehmigungszeiten im Laufe der Zeit verkürzen können, wenn wiederholt Geschäfte mit denselben Kunden oder mehr Geschäfte getätigt werden.³¹⁸

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die chinesischen Schifffahrtsleasinggeber das Vakuum füllen, welches durch den Rückzug der traditionellen, europäischen Finanzierer entstand. Chinesische Schiffsfinanzierer haben Finanzierungsstrukturen wie bspw. das Finance- oder das Operating-Leasing auf breiter Basis im weltweiten Schiffsfinanzierungsmarkt etabliert.

d) Staatliche Förderungen, Programme und Initiativen der chinesischen Regierung

Neben der bereits erwähnten „One Belt One Road“-Initiative gibt es eine Reihe von weiteren staatlichen Programmen, welche gezielten Einfluss auf die Entwicklung der Schiffbauindustrie in China genommen haben und zukünftig nehmen werden.

³¹⁶ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

³¹⁷ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

³¹⁸ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

Schiffbau

Wie eingangs erläutert ist eine erkennbare Gemeinsamkeit vieler staatlicher Programme die Akquise von ausländischer Expertise und Technologien, indem ausländische Zulieferer incentiviert werden, Produktionsstandorte in Sonderwirtschaftszonen mit Steuer- und Zollvorteilen in China zu eröffnen. Weitere Anreize sind günstige Finanzierungen, teilweise auch Übernahmen durch chinesische Investoren oder einfach nur die Aussicht auf die Erschließung eines weiteren riesigen Marktes.

In Übereinstimmung mit diesem politischen Rahmen verkündete die chinesische Regierung eine Reihe von Plänen, um die Entwicklung der Schiffbauindustrie zu unterstützen.

Daneben sind aber auch Maßnahmen ergriffen worden, um den Schiffbau durch Konzentration auf bestimmte Werften leistungsfähiger zu machen und Überkapazitäten abzubauen.

So führte im September 2014 das MIIT eine „White List“ von Werften ein, welche bestimmte Standards erfüllten, wie zum Beispiel Emissionswerte. Diese erhielten leichter staatliche Unterstützung. Bei nicht gelisteten Werften wurden Produktionskapazitäten von 10 Mio. dwt abgebaut.

Das entsprach 12,5% der Spitzenkapazität von Chinas Schiffbau.³¹⁹ Im Jahr 2016 waren Werften, welche in der „White List“ geführt werden, verantwortlich für 90% aller Schiffsablieferungen. Im April 2019 schaffte das MIIT die „White List“ wieder ab.³²⁰

In der ersten Hälfte des Jahres 2017 gab die chinesische Regierung USD 17,7 Mio. zur Förderung der Entwicklung neuer Schiffskonstruktionen aus. Der Großteil der Mittel floss in die Projektentwicklung und Entwürfe für große Öltanker, die bei Shanghai Waigaoqiao Shipbuilding (SWS) gebaut werden sollen.³²¹

Im Rahmen der nationalen Energiesicherheitsziele, die sich China zu Beginn der 2000er Jahre gesetzt hatte, sollte bis 2020 beispielsweise 60% bis 70% des chinesischen Ölverbrauchs über Hochseetanker transportiert werden. Um diesen "nationales Öl, national befördert"-Ansatz zu erreichen, wurde im August 2003 eine Sonderarbeitsgruppe mit der Bezeichnung "Tanker-Arbeitsgruppe" eingerichtet.³²² Ob dieses Ziel letztendlich erreicht wurde, konnte in dieser Studie nicht belegt werden.

So ist es das Ziel des Unternehmens „Maritime Seidenstraße“ (MSR), welches am 20. Juni 2018 als eines der Standbeine von OBOR angekündigt wurde, Asien, Afrika, Ozeanien und Europa zu verbinden. Laut MSR sollen sogenannte „blaue Partnerschaften“ gefördert werden, welche für beide Seiten umweltfreundliche und nachhaltige Entwicklung bedeuten.³²³

Laut Wang Hong, Direktor des chinesischen Amtes für staatliche maritime Administration, geht es bei der blauen Partnerschaft um die wichtige Rolle der Meere für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung. Durch

³¹⁹ IHS Fairplay, 2017.

³²⁰ The Maritime Executive, 2019a.

³²¹ Tanker Shipping & Trade, 2017.

³²² Erickson & Collins, 2007, S. 665f.

³²³ Marantidou, 2018.

die Kooperation der EU und Chinas bspw. zum Thema „Blaue Partnerschaft für die Meere“ sollen die Gesundheit, Sicherheit und der Frieden der Ozeane gewahrt werden.³²⁴

Entsprechend dem Ziel, die Integration der Schifffahrtsindustrie im Zeitraum 2016 - 2020 zu vertiefen, gab der MIIT zudem den "Aktionsplan zur Vertiefung der Strukturanpassungen und zur Beschleunigung der Transformation und Modernisierung der Schiffbauindustrie" heraus.

Dieser Aktionsplan zielte darauf ab, dass die Schiffsfertigstellungen der zehn größten chinesischen Schiffbauunternehmen bis 2020 über 70% der nationalen Fertigstellungen ausmachen sollten, was zu einer weiteren Konzentration in der Schiffbauindustrie auf wenige Megawerften führt.

Gemäß dem 13. Fünfjahresplan der chinesischen Schiffszulieferindustrie (2016-2020) wird bis Ende 2020 erwartet, dass der Anteil der inländischen Wertschöpfung durch inländische Zulieferer bei Bulker-, Tanker- und Container-Schiffen 80% ausmacht, bei High-Tech-Schiffen 60% und bei Hochsee-Technikausrüstung 40%. So soll es in der chinesischen Schiffbauzuliefererindustrie weiterhin großen Entwicklungsraum geben.³²⁵

Folgende weitere staatliche Programme in China hatten vor der Initiative „Made in China 2025“ Einfluss auf die Schiffbau- und deren Zulieferer-Industrie:³²⁶

- 2003 National Marine Economic Development Plan
- 2006 The 11th Five-Year Plan for National Economic and Social Development
- 2006 The Medium and Long Term Development Plan of Shipbuilding Industry
- 2007 The 11th Five-Year Plan for the Development of Shipbuilding Industry
- 2007 The 11th Five-Year Plan for the Development of Shipbuilding Technology
- 2007 The 11th Five-Year Plan for the Development of Ship Equipment Industry
- 2007 Guideline for Comprehensive Establishment of Modern Shipbuilding (2006-10)
- 2007 Shipbuilding Operation Standards
- 2009 Plan on the Adjusting and Revitalizing the Shipbuilding Industry
- 2010 The 12th Five-Year Plan for National Economic and Social Development
- 2012 The 12th Five-Year Plan for the Development of the Shipbuilding Industry

- **“12th Five-Year Plan for National Economic and Social Development”:**

Ein Teil des “12th Five-Year Plan for National Economic and Social Development” für die chinesische Wirtschaft bezog sich auf die Schiffbauindustrie (“The 12th Five-Year Plan for the Development of the Shipbuilding Industry”).

³²⁴ CRI Radio China International, 2019.

³²⁵ Research and Markets, 2018.

³²⁶ Kalouptsidi, Barwick, & Zahur, 2019, S. 10.

Der Bau von Massegutfrachtern, Tankern und Containerschiffen sollte qualitativ weiter verbessert werden, um den neuen internationalen Standards gerecht zu werden. Außerdem sollte verstärkt die Wertschöpfung in China in technisch höheren Bereichen der Wertschöpfungskette mit High-Tech und High-added-Value Schiffen ausgebaut werden. Die Entwicklung von Liquefied Natural Gas (LNG)- und Liquefied Petroleum Gas (LPG)-Schiffen soll priorisiert werden und das technische Know-how im Bau von Offshore Schiffen, Fischereischiffen und Kreuzfahrtschiffen sollte ausgebaut werden.³²⁷

- **2013 Plan on Accelerating Structural Adjustment and Promoting Transformation and Upgrading of the Shipbuilding Industry:**

Weil sich die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Schifffahrtsindustrie weiterhin bemerkbar machten, vor allem durch ausbleibende Neubestellungen und niedrige Schiffspreise, hatte der Staatsrat weitere Richtlinien formuliert, an die sich die chinesischen Schiffbauunternehmen bei ihrer zukünftigen strategischen Ausrichtung orientieren mussten. Hierbei ging es vor allem um die Optimierung der Unternehmen und deren Ausrichtung anhand internationaler Bedürfnisse im maritimen Sektor.³²⁸

- **2015 Made in China 2025:**

Bei „Made in China 2025“ handelt es sich um eine vom Staatsrat im Jahr 2015 angekündigte Initiative mit dem Ziel, die chinesische Industrie aufzuwerten. Die von der deutschen „Industrie 4.0“ inspirierte Initiative hat neben neun anderen Industrien auch den Schiffbau und die Meerestechnik im Fokus.

Hintergrund ist die Absicht, Produktionen in China weiter oben in den Wertschöpfungsketten anzusiedeln sowie Aspekte wie Energieeffizienz, effektiverer Ressourceneinsatz und umweltfreundliche Produktionen zu stärken. In späteren Phasen der Initiative wird „smart manufacturing“, also die automatisierte Produktion und Digitalisierung von Wertschöpfungsketten und Logistik, in den Fokus gerückt. Außerdem sollen Forschungszentren zur Entwicklung von neuen Materialien und industriellen Kernkomponenten, Techniken und Prozessen gegründet werden.³²⁹

Im Rahmen der „Made in China 2025“-Initiative wurde im Juli 2017 beispielsweise angekündigt, dass in Shanghai USD 740 Mio. in einen Industriepark für den Bau von Kreuzfahrtschiffen investiert werden sollen. Unternehmen, die sich dort ansiedeln, erhalten Unterstützungen in Form von günstigen Finanzierungen von Banken und staatlichen Fonds.³³⁰

Darüber hinaus ist China aktiv bei der Vergabe von Exportkreditgarantien. Die China EXIM (CEXIM) und die China Export & Credit Insurance Corporation (Sinosure) sind die aktivsten Exportkreditversicherer in China.

Seit ihrer Gründung im Jahr 1994 bis November 2016 hat die CEXIM Kreditfazilitäten in Höhe von insgesamt ca. CNY 730 Mrd. [USD 106 Mrd.] zur Unterstützung der Schifffahrtsindustrie bereitgestellt. Seit 2013 haben die schiffsbezogenen Darlehen der Bank CNY 170 Mrd. [USD 25 Mrd.] erreicht, was 30% des Handelswerts der chinesischen Schiffsexportverträge für den gleichen Zeitraum ausmacht. Davon haben USD 14 Mrd. als

³²⁷ Asia Pacific Energy, 2012, S. 8.

³²⁸ Staatsrat der Volksrepublik China, 2013.

³²⁹ Institute for Security & Development Policy, 2018; Reuters, 2017.

³³⁰ China Daily, 2015.

Schiffsexportkredit den Bau von 365 Schiffen und 24,37 Mio. dwt Offshore-Anlagen ermöglicht, die von 60 Schiffseignern weltweit bei chinesischen Werften bestellt wurden. Im gleichen Zeitraum wurden Garantiebriefe in Höhe von USD 6,8 Mrd. ausgestellt, um 676 Schiffe und Offshore-Anlagen abzusichern.³³¹

Allein zwischen Anfang 2016 und Dezember 2017 hat die CEXIM Schiffskredite in Höhe von mehr als CNY 100 Mrd. [USD 15,1 Mrd.] ausgestellt, mit denen der Bau von 688 Schiffen und Offshore-Projekten in China unterstützt wurde. Die CEXIM verfügt damit über ein Schiffsportfolio von USD 16,2 Mrd.³³²

Am 5. August 2016 unterzeichneten die CEXIM und die China COSCO Shipping Corporation in Peking ein Abkommen über eine strategische Zusammenarbeit in Höhe von CNY 120 Mrd. [USD 17,5 Mrd.] sowie ein Term Sheet zur Finanzierung des Baus von 50 Schiffen. Die Unterzeichnung dieses Abkommens und des Term Sheets ist eine wichtige Maßnahme, die CEXIM und die China COSCO Shipping Corporation gemeinsam zur Umsetzung von OBOR ergreifen.

Bis Ende Juni 2016 erreichte der Gesamtbetrag der von CEXIM unterzeichneten Darlehen im Schifffahrtssektor CNY 705,7 Mrd. [USD 104,5 Mrd.], wodurch der Bau und Export von fast 10.000 Schiffen/Offshore-Ausrüstung unterstützt wurde.³³³

Im Jahr 2017 finanzierte die CEXIM sowohl Geschäfte der COSCO Shipping als auch der CMA CGM mit einem Gesamtdarlehenswert von USD 4 Mrd. für COSCO und USD 1,5 Mrd. für CMA CGM. Bei diesen Transaktionen handelt es sich um die 50 Schiffsneubaubestellungen von COSCO Shipping im Jahr 2014 und die bis zu neun Dual-Fuel-Motoren von CMA CGM für den Bau von Containerschiffen mit einer Kapazität von 22.000 TEU.³³⁴

Im Juli 2018 unterzeichneten CEXIM und Navibulgar einen Vertrag mit einer Finanzierung von USD 96 Mio. für eine Serie von Schiffen mit einer jeweiligen Tragfähigkeit von 45.000 dwt. Diese energiesparenden und umweltfreundlichen Schiffe sollen von der Yangzijiang Shipbuilding gebaut werden.³³⁵

Im September 2019 stellte die CEXIM die Anschlussfinanzierung für eines der größten chinesischen Containerschiffe zur Verfügung (Transportkapazität: 21.000 TEU). Das Schiff wurde von Jiangnan Shipyard gebaut und wird nun in der Flotte von COSCO Shipping Planet als sechstes Containerschiff dieser Größe geführt.

Im November 2019 stellte die CEXIM Garantien für die Finanzierungen von Ausbauprojekten im Hafen von Piräus in Griechenland über die EIB. Die EIB stellt ein Finanzierungsvolumen von EUR 140 Mio. [USD 156,8 Mio.] zur Verfügung.³³⁶

Die CEXIM ist daher eines der wichtigsten Instrumente bei der Förderung der lokalen Schiffbauindustrie.

China macht auch von der Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen Gebrauch. Bei **Sonderwirtschaftszonen** handelt es sich nicht um Finanzierungsinstrumente, sondern um die Schaffung attraktiver Investitionsumfelder. In diesen Zonen werden gezielt Maßnahmen wie geringere Steuern, geringe oder keine Zölle, Investitionen in die

³³¹ OECD, 2019a, S. 28.

³³² Lloyd's List, 2017a.

³³³ OECD, 2019a.

³³⁴ Lloyd's List, 2017a.

³³⁵ Dixon, China Exim finances new Navibulgar bulkers, 2018a.

³³⁶ CEXIM, 2019.

Infrastruktur und günstigere Finanzierungsmöglichkeiten sowie erheblich geringerer Verwaltungsaufwand für ausländische Unternehmen ergriffen, um diese Zonen attraktiv für die Ansiedlung von Unternehmen zu machen.

Ziel ist es, ausländische Investoren zu Investitionen in China zu veranlassen, um neben Kapital auch Know-how und Technologien nach China zu bringen. Die Sonderwirtschaftszonen liegen geographisch an strategisch günstigen Orten, um die Anbindung an den Welthandel zu begünstigen. Die lokale Infrastruktur wird gezielt vom Staat ausgebaut und mit dem Ausbau von Häfen an den Rest der Welt angeschlossen.

Zu den bekanntesten Sonderwirtschaftszonen gehören Shenzhen und Shanghai. Shenzhen wurde bereits 1980 als eine der ersten Sonderwirtschaftszonen in China ausgewiesen. Durch die Nähe zu dem zollfreien Hafen in Hongkong wurde die Stadt schnell zu einem bedeutenden Produktionsstandort für Exportgüter von internationalen Zulieferern und Technologieunternehmen. Innerhalb von 30 Jahren wuchs die Anwohnerzahl von Shenzhen von 30.000 auf mehr als 12 Mio.³³⁷

In Pudong, einem Stadtbezirk Shanghais, gibt es seit 1990 eine Sonderwirtschaftszone, welche dafür sorgte, dass dort, wo es vorher nur Reis und Gemüsegelder gab, innerhalb von zwei Jahrzehnten ein Finanzzentrum inklusive Börse von weltweiter Bedeutung entstand. 2013 kam die zollfreie Shanghai Free Trade Zone in Verbindung mit einem Hafen im Nordosten Shanghais hinzu.

Mittlerweile gibt es 11 Freihandelszonen in China, welche nach dem Vorbild von Shanghai eingerichtet wurden:

- Batch I: Shanghai
- Batch II: Guangdong, Tanjing and Fujian
- Batch III: Liaoning, Zhejiang, Henan, Hubei, Chongqing, Sichuan and Shanxi³³⁸

Die neueste Freihandelszone soll in 2020 in der Sonderwirtschaftszone der Provinz Hainan eingerichtet werden, einer Insel im Südchinesischen Meer. Zum ersten Mal wird damit eine ganze chinesische Provinz zu einer Freihandelszone erklärt.

Neben Investitionen in die Tourismusbranche, Finanz- und Handelszentren und Industrieparks soll auch die Infrastruktur mit Fokus auf einen Seehandelshafen ausgebaut werden. Die Provinz Hainan liegt nah an der Seehandelsroute zwischen Asien und Europa im Südchinesischen Meer und ist damit ein geeigneter Standort, um in Konkurrenz zu großen internationalen Umschlagsplätzen in anderen Ländern wie Hongkong, Singapur, Taiwan, Südkorea und Japan zu treten.³³⁹

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Sonstige für die chinesische maritime Wirtschaft relevante Finanzierungsinstrumente konnten im Rahmen der Studie nicht identifiziert werden.

³³⁷ Shenzhen Büro für Statistik Veröffentlichung, 2018.

³³⁸ Jaye, 2018.

³³⁹ Yuenai, 2020; Longzhou, 2020.

COVID-19

Der Ausbruch der COVID-19 Pandemie im Jahr 2020 hat erhebliche Auswirkungen auf den normalen sozioökonomischen Betrieb aller Länder und auch beispiellose Auswirkungen auf die chinesische Schiffbauindustrie.

In Übereinstimmung mit den Anforderungen der Regierung zur Koordinierung der Vorsorge und Bekämpfung der Pandemie und zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung betreiben die Unternehmen der Schiffbauindustrie aktiv die Wiederaufnahme der Arbeit und der Produktion, um die negativen Auswirkungen der Pandemie zu überwinden.

Aufgrund der COVID-19 Pandemie sind sowohl Fertigstellungen als auch Neuaufträge im ersten Halbjahr 2020 im Vergleich zu 2019 leicht zurückgegangen. Von Januar bis Juli betrug die Fertigstellung von Schiffen landesweit dwt 20,03 Mio. Das sind 9,4% weniger als im Vorjahr.

Neuaufträge in Höhe von dwt 13,99 Mio. wurden erteilt; 4,8% weniger als im Vorjahr. Ende Juli beliefen sich die unterzeichneten Aufträge auf dwt 75,62 Mio., 7,7% weniger als im Vorjahr und 7,4% weniger als Ende 2019.³⁴⁰

Von Januar bis Juli 2020 exportierte China Handelsschiffe mit einem Volumen von insgesamt dwt 18,51 Mio., und damit 10,5% weniger als im Vorjahr. Aus dem Ausland wurden Neuaufträge in Höhe von dwt 12,62 Mio. erteilt, 7,7% weniger als im Vorjahr.

Der Anteil fertiggestellter Schiffe, die exportiert wurden, beträgt 92,4%. Der Anteil von Neuaufträgen ausländischer Reedereien beträgt 90,2%. Insgesamt beträgt der Anteil ausländischer Auftraggeber an dem gesamten Auftragsvolumen 92,1%.³⁴¹

"Schwer auslieferbare Schiffe", "schwer zu erhaltende Aufträge", "schwer zu erzielende Gewinne" und andere Themen werden gemäß der China Association of the National Shipbuilding Industry stärker in den Vordergrund rücken.³⁴² China steht hier vor neuen Herausforderungen.

Um die Auswirkungen der Pandemie auf die Realwirtschaft zu verringern, hat der Staat seit dem Ausbruch der Pandemie intensiv eine Reihe von Maßnahmen zur Epidemieprävention und -bekämpfung eingeführt, darunter die Unterstützung der Unternehmensfinanzierung, Steuer- und Gebührensenkungen und die Rückerstattung der Sozialversicherung. Auch die Kommunalverwaltungen haben während der Epidemie eine Reihe von entsprechenden Maßnahmen eingeführt.

Die China Association of the National Shipbuilding Industry empfiehlt, dass die zuständigen Abteilungen sicherstellen, dass eine geeignete Steuer- und Gebührenpolitik für die nationale Unterstützung der Epidemieprävention und -bekämpfung vorhanden ist. Institutionen, wie z.B. Industrieverbände, sollten ihre Öffentlichkeitsarbeit verstärken, um die Unternehmen der Schifffahrtsindustrie umfassend über die Förderrichtlinien zu informieren.

³⁴⁰ OECD, 2019a.

³⁴¹ China Association of the National Shipbuilding Industry, 2020.

³⁴² China Association of the National Shipbuilding Industry, 2020.

Finanzinstitutionen, welche Kredite an solvente und strategisch wichtige Schifffahrts- und Schiffbauunternehmen vergeben haben, sollen die Kredite verlängern und Sonderdarlehen vergeben. Außerdem wird empfohlen, dass die zuständigen Regierungsstellen die Genehmigung und Freigabe der Ein- und Ausreise von Schiffsbetreibern beschleunigen sollten, um günstige Bedingungen für die Werften zu schaffen, damit sie neue Aufträge verhandeln und abschließen können.³⁴³

f) Fazit

Die Wirtschaft Chinas ist durch die zentrale Steuerung der Regierung geprägt. Mit der Öffnung der Wirtschaft durch verschiedene Initiativen, Programme und Sonderwirtschaftszonen gelang China in den vergangenen Jahrzehnten ein beispielloses Wirtschaftswachstum.

Dem maritimen Sektor, insbesondere dem Seehandel als Verbindungsglied zum Rest der Welt, kommt eine besonders wichtige und strategische Rolle zu. Über sog. Sonderwirtschaftszonen werden strategisch attraktive Standorte u.a. über steuerliche Vergünstigungen gefördert. Entsprechend stark ist der staatliche Einfluss auf die Schifffahrt und die Schiffbauindustrie. Der Sektor ist stark konsolidiert und wird durch wenige, große und staatseigene Konzerne bestimmt.

Zur Förderung des Schiffbaus auf chinesischen Werften etablierte sich die Finanzierungsform des Leasings. So wurden zunächst Bestellungen aus dem Inland durch auf Leasing spezialisierte Tochterunternehmen von chinesischen Banken finanziert. Auch für ausländische Bestellungen eignet sich dieses Finanzierungsinstrument, welches allerdings eher größeren und bonitätsstarken Bestellern zur Verfügung steht, die dieses regelmäßig nutzen.

Zu einem Zeitpunkt, an dem sich westliche Finanzinstitute aus der Schiffsfinanzierung zurückzogen, gelang es dem „Chinese Leasing“, große Marktanteile zu erlangen. Mittlerweile sind die chinesischen Leasinggesellschaften auch nicht mehr nur darauf bedacht, den eigenen Schiffbau zu fördern, sondern finanzieren auch Schiffe, die auf ausländischen Werften gebaut werden.³⁴⁴ Dabei wird geschätzt, dass dieses Instrument mittlerweile über 10% aller Schiffsfinanzierungen weltweit ausmacht.

Die chinesische Werftenlandschaft für Seehandelsschiffe hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt. Anfangs waren Schiffe aus chinesischen Werften im allgemeinen Verständnis qualitativ unterlegen und der Schiffbau war stark von ausländischen Zulieferern und ausländischem Know-how abhängig. Mit zunehmender Erfahrung und unterstützt von gezielter staatlicher Förderung und Planung (z.B. „Made in China 2025“) werden aber auch technisch komplexere Schiffe für die Kreuzfahrtindustrie in China gebaut und die allgemeine Qualität der gebauten Schiffe immer weiter erhöht. Daneben werden weiterhin auch moderne Marineschiffe in China gefertigt, die gemäß ihren bekannt gemachten Leistungsdaten denen westlicher Nationen in Teilen nicht

³⁴³ China Association of the National Shipbuilding Industry, 2020.

³⁴⁴ Oates, The Rise of Chinese Financial Leasing, 2017.

nachstehen. Nachdem in der Vergangenheit teilweise ausländische Militärtechnik wie beispielsweise Flugzeugträger russischen Designs modifiziert wurden, setzt China zunehmend auf eigene Designs.

Die verschiedenen Instrumente, die dafür genutzt werden, die Schifffahrt und den Schiffbau in China zu unterstützen, unterscheiden sich stark von denen, die in den anderen im Rahmen der Studie betrachteten Ländern Anwendung finden.

Die geopolitische Strategie Chinas kann hier nicht von der Wirtschaft und ihren Unternehmen getrennt werden. Die maßgeblichen Unternehmen Chinas im Bereich der maritimen Wirtschaft sind staatliche Unternehmen, sowohl im Bereich der Schifffahrt, des Schiffbaus als auch der Finanzierung.

Dieser Einfluss wirkt sich erkennbar darauf aus, wie die Unternehmen agieren und immer größere wirtschaftliche Einheiten bilden, um ihre Stellung auf dem Weltmarkt weiter auszubauen.

Da die Grundlagen dieses Systems sich stark von denen unterscheiden, die die Grundlagen staatlichen und wirtschaftlichen Handels in der EU und Deutschland sind, lassen sich kaum übertragbare Handlungsempfehlungen hieraus für Deutschland ableiten; besonders die Art und der Umfang der staatlichen Förderungen unterscheidet sich deutlich von den im Rahmen der EU möglichen Förderungen.

6. Japan

Gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) des Jahres 2019 liegt Japan im weltweiten Vergleich an dritter Stelle hinter den USA und China.³⁴⁵ Den größten Anteil am BIP in 2018 hatte der Dienstleistungssektor mit knapp 70%, gefolgt vom Industriesektor (ca. 29%) und der Landwirtschaft (ca. 1%).³⁴⁶

Der Industriesektor Japans besteht zum Großteil aus der maritimen Wirtschaft, der Elektroproduktions- und der Automobilindustrie, die einige der umsatzstärksten Automobilhersteller der Welt umfasst.³⁴⁷

Prägende Unternehmen der maritimen Wirtschaft Japans sind weltweit tätige Reedereien wie bspw. Nippon Yusen Kaisha (NYK), Mitsui OSK Line (MOL) und Kawasaki Kisen Kaisha (K-Line) sowie Werften wie bspw. Imabari Shipbuilding und Oshima Shipbuilding.³⁴⁸

Japans Seehandelsschifffahrt und Schiffbauindustrie befinden sich derzeit in einer schwierigen Lage: Wird die Seehandelsschifffahrt betrachtet, so weist das weltweite Seefrachtvolumen eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von etwa 4% auf. Im Jahr 2019 verzeichnete sie ein Transportvolumen von 11.878 Millionen Tonnen, was einer Zunahme von 73 Millionen Tonnen gegenüber dem Vorjahr entsprach. Dagegen ging das Transportvolumen der japanischen Handelsflotte im Jahr 2019 um 72 Millionen Tonnen auf 960 Millionen Tonnen zurück.

Aufgrund des erwarteten Wachstums der Weltwirtschaft ist mittel- bis langfristig mit einer Ausweitung des Seehandels und des Marktes für Schiffsneubauten zu rechnen. Der Länderanteil am Schiffsneubauvolumen beträgt rund 22% für Japan, 8% für Europa, 27% für China und 16% für Südkorea im Jahr 2019.³⁴⁹

Schifffahrt

Die Schifffahrt und die maritime Wirtschaft besitzen in Japan seit jeher einen hohen Stellenwert. Die Gründe hierfür liegen zum einen in der Struktur Japans als Inselstaat, zum anderen in seiner historischen Rolle als (ehemals) größte Seemacht im asiatischen Raum begründet.

Die Zahl der Schiffe, die zur japanischen Handelsflotte zählen, lag 2012 bei 2.848 Einheiten und sank bis 2019 auf 2.405 Einheiten. Obwohl die Zahl der in Japan registrierten Handelsschiffe rückläufig ist, nimmt die Anzahl von Schiffen japanischer Reedereien insgesamt zu. Dabei handelt es sich allerdings überwiegend um Schiffe, die in anderen Ländern registriert sind. Als Gründe hierfür werden die Kosten angeführt, die für Schiffe entstehen, wenn diese in Japan registriert sind.

Die japanischen Reedereien Nippon Yusen Kaisha (NYK), Mitsui OSK Line (MOL) und Kawasaki Kisen Kaisha (K-Line) gehören zu den größten der Welt. Gemessen an der Marktkapitalisierung sind sie Teil der Weltspitze. Im Jahr 2018 standen die japanischen Unternehmen MOL und NYK mit einer Marktkapitalisierung von jeweils

³⁴⁵ Statista, 2019a.

³⁴⁶ Statista, 2020d.

³⁴⁷ Statista, 2020e.

³⁴⁸ Nordea: Country profile Japan, 2020.

³⁴⁹ Statista, 2020f.

über USD 3,5 Mrd. beispielsweise an sechster und siebter Stelle der globalen maritimen Wirtschaft.³⁵⁰ Im weltweiten Vergleich der verwalteten dwt als Größenmaßstab für betriebene Schiffe stand Japan Ende 2019 an dritter Stelle.³⁵¹

Die drei Schiffseigner mit der höchsten Anzahl an Schiffen in Japan sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Rang	Schiffseigner	Gesamtzahl Schiffe	Gesamt-dwt (in Mio.)	Ø dwt (in Tsd.)	Ø Alter der Schiffe (in Jahren)
1	Nippon Yusen Kaisha (NYK)	443	33,1	77,2	10,94
2	Mitsui OSK Lines (MOL)	442	33,3	76,3	10,26
3	K-Line	302	21,9	82,5	11,36

Abbildung 38: Top-3 Schiffseigner mit der höchsten Anzahl an Schiffen in Japan³⁵²

Neben der Containerlinienschifffahrt sind diese drei japanischen Reedereien auch im Bereich der Bulk- und Tank- und Gasschifffahrt vertreten.³⁵³

In 2018 nahm die von der NYK (38% Anteil), MOL (31% Anteil) und K-Line (31% Anteil) gegründete Reederei Ocean Network Express (ONE) mit Hauptsitz in Singapur ihren Betrieb auf.³⁵⁴ ONE vereint das Containerschiffgeschäft der drei Reedereien und stellte per Anfang September 2020 die sechstgrößte Containerschiff flotte der Welt.³⁵⁵ Gesteuert wird die Reederei durch die japanische Muttergesellschaft Ocean Network Express Holdings Ltd.

Im japanischen Markt sind aber auch zahlreiche kleinere Reedereien vertreten. Diese sind in nahezu allen Bereichen von Frachttransport bis zu Fährdiensten tätig. Der Schwerpunkt dieser Reedereien liegt im Wesentlichen in Transportleistungen im asiatischen Raum.

Schiffbau

Der japanische Markt für die Schiffbauindustrie ist charakterisiert durch zahlreiche private Unternehmensgruppen. Hierzu zählen die Oshima Shipbuilding Company (Oshima SB) und Imabari Shipbuilding (Imabari SB) als zwei der größten und bedeutendsten Schiffbauunternehmen. Beide Unternehmen sind nicht börsennotiert.

Oshima Shipbuilding wurde 1973 als Joint Venture der Sumitomo Gruppe und Daizo Corporation gegründet und hat rund 1.400 Beschäftigte (Stand: 1. April 2020). Der Umsatz für das Geschäftsjahr 2018/2019 (Geschäftsjahresende 30. März 2019) betrug etwa JPY 110 Mrd. (USD 1,01 Mrd.).³⁵⁶ Für Imabari Shipbuilding als familiengeführtes Unternehmen sind diese Daten nicht verfügbar.

³⁵⁰ OECD, 2019a, S. 34.

³⁵¹ Makoto Hiratsuka, 2019.

³⁵² Shipping Intelligence Network, 2020c.

³⁵³ NYK, 2020, K-Line, 2020, Mitsui O.S.K Lines, 2020.

³⁵⁴ Ocean Insight, 2018.

³⁵⁵ Statista, 2020g.

³⁵⁶ Oshima Shipbuilding, 2020; Wechselkurs USD/JPY 109,01.

Im Schiffbau als Teil der maritimen Wirtschaft Japans waren im Jahr 2017 gem. der OECD 88.000 Menschen beschäftigt. Die Beschäftigung im Schiffbau ist von 2010 bis 2017 um durchschnittlich 1,5% p.a. gesunken:³⁵⁷

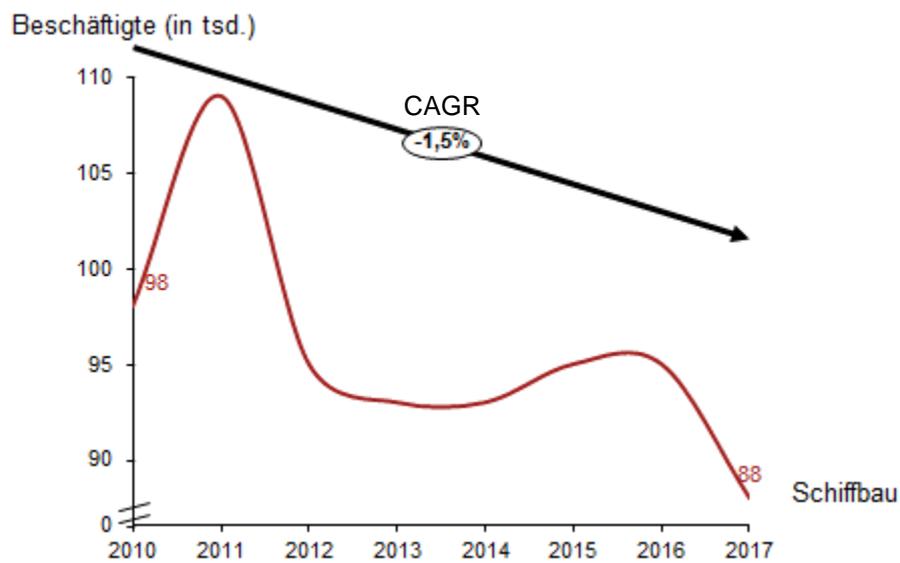


Abbildung 39: Entwicklung der Beschäftigung im Schiffbau in Japan von 2010 bis 2017³⁵⁸

Im Jahr 2018 lag Japan im Schiffbausektor im weltweiten Vergleich auf Platz zwei hinter China, gemessen an dem Volumen fertiggestellter Bruttotonnage.³⁵⁹ Im Zeitraum von 2007 bis 2017 entfielen 18,9% der CGT auf japanische Schiffsneubauten und 12,1% auf den Erwerb von Schiffsneubauten durch japanische Eigner. An den globalen Schifffahrtsportfolios hielt Japan im Jahr 2017 dennoch nur einen eher geringen Anteil von 7,5% bzw. USD 24,1 Mrd.

Ein Großteil der in Japan produzierten Handelsschiffe kommt bei japanischen Reedereien zum Einsatz. Daneben werden Schiffe aus Japan im Wesentlichen an Kunden aus Griechenland und Singapur verkauft. Die Mehrheit der im Zeitraum von 2007 bis 2017 insgesamt 5.582 gefertigten Schiffe mit einer CGT von 90,8 Mio. waren Bulk-Schiffe (52,1%). Einen kleineren Anteil nahmen Tankschiffe (19,1%) und Pure Car Carrier (PCC) (7,2%) ein.³⁶⁰

Auch in der Kreuzfahrtindustrie waren japanische Werften aktiv. Allerdings liegt der Fokus auf kleineren Fähren und mittelgroßen Passagierschiffen. Die letzten Bauaufträge für zwei Kreuzfahrtschiffe für die Kreuzfahrtreederei AIDA führten zu sehr hohen Verlusten auf der Bauwerft.³⁶¹ Aufgrund dessen und der zugleich hohen Unsicherheit in Bezug auf die Entwicklung des Kreuzfahrtsegments im Rahmen der COVID-19 Pandemie werden wahrscheinlich zeitnah keine größeren Kreuzfahrtschiffe in Japan gebaut werden.

Die Top5 der japanischen Werften nach Größe der gefertigten Schiffe im Jahr 2019 (gemessen in dwt) sind der nachfolgenden Abbildung zu entnehmen:

³⁵⁷ OECD, 2020b.

³⁵⁸ OECD, 2020b.

³⁵⁹ Statista, 2020h.

³⁶⁰ OECD, 2019a, S. 34.

³⁶¹ Seatrade Cruise: Japan's MHI abandons goal of building large cruise ships, 2016.

Rang	Werft	Gesamtzahl Schiffe	Gesamt-dwt (in Mio.)	Ø dwt (in Tsd.)	Gesamt Bruttotonnage (in Mio.)
1	Oshima SB	39	2,42	62,2	1,38
2	Imabari SB Hiroshima	13	2,39	184,1	1,53
3	Namura Shipbuilding	10	1,94	194,1	1,04
4	JMU Tsu Shipyard	11	1,68	152,5	1,10
5	Imabari SB Marugame	11	1,66	150,1	1,34

Abbildung 40: Top5 Werften nach Gesamt-dwt der gefertigten Schiffe 2019³⁶²

Die Komponenten für den Schiffbau können vollständig aus der technologisch hochwertigen Zuliefererindustrie in Japan bezogen werden.³⁶³

Am Zweitmarkt erzielen japanische Schiffe aufgrund ihrer Qualität regelmäßig hohe Preise. Damit setzen sich diese immer noch von Schiffen aus chinesischer Fertigung ab.³⁶⁴

In den letzten Jahren hat sich der Schwerpunkt des internationalen Schiffbaumarktes verschoben. Hyundai Heavy Industries in Südkorea hat Daewoo Shipbuilding Marine Co., Ltd. übernommen und die Werftenlandschaft in China konsolidiert sich ebenfalls weiter.

Die Schiffbauindustrie in Japan ist daher einem starken Wettbewerbsdruck anderer asiatischer Nationen ausgesetzt.

Die Japaner beobachten die Trends in China und Südkorea und reagieren mit Zusammenschlüssen und Kooperationen zwischen den großen Werften. Darüber hinaus hat die Mitsubishi Heavy Industries Group Gespräche mit der Oshima-Werft über die Übertragung der Kogaki-Fabrik der Nagasaki-Werft (Nagasaki-Stadt) aufgenommen und es gibt weitere aktive Schritte hin zu Geschäftsallianzen und Ausgliederungen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit.³⁶⁵

Über die vergangenen Jahre waren **Unternehmenskäufe, Fusionen, Joint Ventures³⁶⁶ sowie Kooperationsvereinbarungen** in der japanischen Schiffbauindustrie zu beobachten, u.a. die Fusion der IHI Marine United und Universal Shipbuilding in 2013, die nun zusammen unter dem Namen Japan Marine United (JMU) als eines der größten Schiffbauunternehmen operieren. Auch die Unternehmen Imabari SB und Mitsubishi Heavy Industry (MHI) gründeten ein Joint Venture, um von größeren Produktionskapazitäten zu profitieren. Im Jahr 2014 erwarb Namura Shipbuilding die Sasebo Heavy Industries und im Jahr 2017 schlossen MHI, Oshima SB und Namura Shipbuilding, drei der Top Player in der japanischen Schiffbauindustrie, eine strategische Allianz, um ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu fördern.

³⁶² Shipping Intelligence Network, 2020d.

³⁶³ JBIC, 2020.

³⁶⁴ Shipping Intelligence Network, 2020e.

³⁶⁵ The Japan Maritime Daily, 2020 übersetzt von PwC Japan.

³⁶⁶ Gemeinschaftsunternehmen, das mindestens zwei voneinander unabhängige Unternehmen gründen und führen.

Des Weiteren einigten sich Mitsui Shipbuilding und Tsuneishi Shipbuilding im Jahr 2018 unter Beibehaltung des eigenen Managements, in Bezug auf die Entwicklung sowie Nutzung von Kapazitäten zusammenzuarbeiten.³⁶⁷

a) Eigenkapital

Große japanische Schifffahrtsunternehmen konkurrieren insbesondere mit südkoreanischen sowie chinesischen Unternehmen, da gerade in den Linienverkehren ähnliche Verbindungen bedient werden. Transaktionstätigkeiten wie Unternehmenskäufe, Fusionen, Kooperationsverträge und Joint Ventures wie auch Allianzen³⁶⁸ sind wesentliche Maßnahmen, um Synergieeffekte zu erzielen, Kosten zu senken und Kapazitäten zu erweitern, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

Neben den bereits erwähnten großen Unternehmen im japanischen maritimen Sektor gibt es viele kleinere Reedereien und Werften, die teilweise sehr spezialisiert sind. Der Sektor ist zudem überwiegend durch private Unternehmen ohne staatliche Beteiligungen geprägt.

Kleine und mittelgroße Reedereien sind nach Expertenmeinung auf die reine Eigenfinanzierung des Eigenkapitals angewiesen, da ähnlich wie bei den Reedereiunternehmen in Deutschland die Kapitalmarktgängigkeit bei der Unternehmensgröße nicht gegeben ist und diese Reedereien in der Regel nicht auf außerbörsliche Eigenkapitalinvestoren zurückgreifen können.

Öffentlich zugängliche Quellen lassen den Schluss zu, dass nur wenige japanische **PE-Gesellschaften** ihren Schwerpunkt in Schiffs- oder Reedereiinvestments haben. Eine der Gesellschaften, deren Schwerpunkt in diesem Bereich liegt, ist Anchor Ship Partners Co., Ltd. Sie wurde im Jahr 2010 gegründet und bietet Beratungsservices für Schiffsfinanzierung und -investitionen an. Bisher wurden insgesamt vier Fonds aufgelegt. Der erste Fonds wurde bereits im Jahr 2007 von Anchor Ship Investment Co. Ltd eingeführt und verwaltet ein Anlagevolumen in Höhe von JPY 130 Mrd. [USD 1,1 Mrd.]³⁶⁹. Der zweite Fonds wurde im Jahr 2011 eingeführt und hat Volumen von knapp unter JPY 200 Mrd. [ca. USD 2,5 Mrd.]³⁷⁰. Der dritte Fonds, der im Jahr 2014 gelauncht wurde, ist größer als seine Vorgänger und breiter diversifiziert. Der vierte Fonds wurde im Jahr 2017 eingeführt und ist sowohl an Schiffen und auskunftsgemäß auch an schifffahrtsbezogenen Vermögenswerten beteiligt.³⁷¹

Neben Anchor Ship Partners sind keine größeren japanischen PE-Häuser mit signifikantem Volumen in der Handelsschifffahrt engagiert. Die Teilhabe von Privatinvestoren über PE-Fonds an Unternehmen ist kulturell bedingt nicht so stark ausgeprägt wie im anglo-amerikanischen Raum. Es gibt aber staatliche Fonds, welche

³⁶⁷ Steel Guru, 2018.

³⁶⁸ Allianzen sind ein weit verbreiteter Bestandteil in der Schifffahrtsindustrie. Seit den 1950er Jahren wurden internationale Kartelle gebildet, um den Wettbewerb zu regulieren, die allerdings durch kartellrechtliche Regelungen in den vergangenen Jahren verboten wurden. Nichtsdestotrotz sind Allianzen heute noch beliebte Instrumente für Schifffahrtsunternehmen, um ihre Ressourcen und Risiken zu teilen. Auch im japanischen Markt sind Kooperationen zu beobachten.

³⁶⁹ Wechselkurs USD/JPY 117,76.

³⁷⁰ Wechselkurs USD/JPY 79,70.

³⁷¹ Anchor Ship Partners Co. Ltd., 2020.

durch direkte Investitionen in Unternehmen im maritimen Sektor gezielt die eigene Schiffbauindustrie fördern (siehe Kapitel zu „Staatliche Förderungen“).

Der **Kapitalmarkt für Schiffsfinanzierung** wird in Japan durch die Börsen Tokyo Stock Exchange (TSE) und Osaka Exchange, dem Anleihemarkt sowie einem PE-Fonds ergänzt. Für die Schiffsfinanzierung in Japan spielt die TSE eine untergeordnete Rolle. Einige der großen japanischen Unternehmen aus dem maritimen Sektor sind dort zwar gelistet, allerdings ist der Börsenplatz für nicht-japanische Unternehmen nicht attraktiv. Bis auf vier Unternehmen, die nicht der maritimen Wirtschaft angehören, zogen sich alle an der TSE gelisteten ausländischen Unternehmen zurück, nachdem sie in den Boom-Jahren der 1990er Dekade als Sekundärnotierungen gelistet worden waren. Als Hauptgründe für das Delisting können die signifikant gesunkenen Handelsvolumina der ausländischen Aktien sowie die hohen Kosten, die mit der Börsennotierung in Japan zusammenhängen, z.B. Übersetzungskosten für Jahresabschlüsse, angeführt werden.³⁷²

Gelistete Unternehmen, wie z.B. Mitsubishi Heavy Industries (MHI), Namura Shipbuilding sowie Mitsui Engineering and Shipbuilding (MES), deren Aktien auf der TSE oder Osaka Stock Exchange (OSE) gehandelt werden, sind häufig große Industriekonzerne mit hohem Streubesitz.

Auffällig ist, dass die Unternehmen zu einem hohen Anteil von inländischen Finanzinstituten und individuellen Investoren und ein im Vergleich dazu geringer Anteil von ausländischen Investoren gehalten wird. Staatliche Beteiligungen sind eher unüblich, wie der folgenden Tabelle zu entnehmen ist.³⁷³

³⁷² Lewis, 2019.

³⁷³ OECD, 2016, S. 13.

Unternehmen	Finanz- institute	Wertpapier- firmen	Kooperationen	Ausländische Investoren	Japanische Privatanleger	Staatliche Einrichtungen
Mitsubishi Heavy Industries (MHI)	34,8%	1,2%	9,4%	21,0%	33,6%	0,0%
Mitsui Engineering and Shipbuilding	37,6%	2,9%	13,9%	13,1%	32,5%	0,0%
Kawasaki Heavy Industries (KHI)	35,6%	2,1%	10,2%	16,2%	35,9%	0,0%
Namura Shipbuilding	12,6%	1,9%	46,3%	12,6%	26,6%	0,0%
Sasebo Heavy Industries	18,6%	1,5%	27,8%	8,5%	42,6%	0,9%
Sanoyasu Holdings	19,2%	2,3%	38,2%	8,4%	32,9%	0,0%
Naikai Zosen	9,6%	0,5%	40,3%	2,1%	47,5%	0,0%

Abbildung 41: Eigentümerstruktur der an der TSE gelisteten Unternehmen³⁷⁴

Die TSE ist die größte Wertpapierbörse Japans und Ostasiens und die drittgrößte der Welt. Die Marktkapitalisierung aller gelisteten Unternehmen betrug im Dezember 2018 USD 5,3 Bio. und lag nur hinter den beiden US-Börsen NYSE und Nasdaq.³⁷⁵

An der TSE sind 13 Unternehmen gelistet, deren Industrie als maritime Wirtschaft kategorisiert ist.³⁷⁶

³⁷⁴ OECD, 2016, S. 13.

³⁷⁵ Statista, 2019b.

³⁷⁶ Tokyo Stock Exchange, 2020.

Unternehmen	Marktkapitalisierung (JYP, Mio.)	Marktkapitalisierung (USD, in Mio.)	Fremdkapitalquote
Mitsubishi Heavy Industries, Ltd. ³⁷⁷	808.180,3	7.665,2	58,3%
Nippon Yusen Kabushiki Kaisha	263.908,5	2.493,3	67,4%
Mitsui O.S.K.Lines,Ltd.	229.262,1	2.144,0	63,7%
Kawasaki Kisen Kaisha,Ltd.	96.724,1	913,8	72,8%
Iino Kaiun Kaisha, Ltd.	37.667,2	353,7	63,8%
NS United Kaiun Kaisha, Ltd.	33.464,7	316,2	60,3%
Inui Global Logistics Co. Ltd.	20.434,5	191,9	59,6%
Namura Shipbuilding	10.638,2	100,5	27,1%
Meiji Shipping Co., Ltd.	10.770,4	100,7	78,9%
Kyoei Tanker Co., Ltd.	5.842,9	54,7	77,8%
Tokai Kisen Co., Ltd.	4.824,3	45,1	73,3%
Kuribayashi Steamship Co., Ltd.	4.019,7	37,8	51,9%
Sado Steam Ship Co., Ltd.	3.347,4	31,4	100%
Tamai Steamship Co., Ltd.	1.173,7	11,1	50,7%

Abbildung 42: An der TSE gelistete Unternehmen in der maritimen Industrie (Stand: August 2020)³⁷⁸

Mitsubishi Heavy Industries ist ein Konzern, der nicht nur in der Schiffbauindustrie operiert, sondern generell in der Industriemaschinen-Branche tätig ist. Aufgrund dessen ist die Marktkapitalisierung deutlich höher als die der darunter aufgelisteten Unternehmen und nur bedingt vergleichbar.

Zu den größten Reedereien, die an der TSE gelistet sind, gehören Nippon Yusen Kabushiki Kaisha, Mitsui O.S.K. Lines, Ltd. sowie Kawasaki Kisen Kaisha, Ltd., mit einer Marktkapitalisierung von USD 913,8 Mio. bis USD 2.493,3 Mio. Die Kapitalstrukturen der einzelnen Unternehmen ähneln sich mit einer Fremdkapitalquote zwischen 60,3%-72,8%.

³⁷⁷ Mitsubishi Heavy Industries, Ltd. ist neben dem Schiffbau auch in der Elektronik-, Luftfahrt- und Automobilindustrie tätig.

³⁷⁸ S&P Capital IQ, 2020a.

Der Preisindex der TSE für Seetransporte, der „TOPIX Marine Transportation Index“, repräsentiert die Unternehmen der Schifffahrtsindustrie, die an der TSE gelistet sind. Die folgende Abbildung stellt die indexierte Preisentwicklung von Januar 2007 bis September 2020 dar:

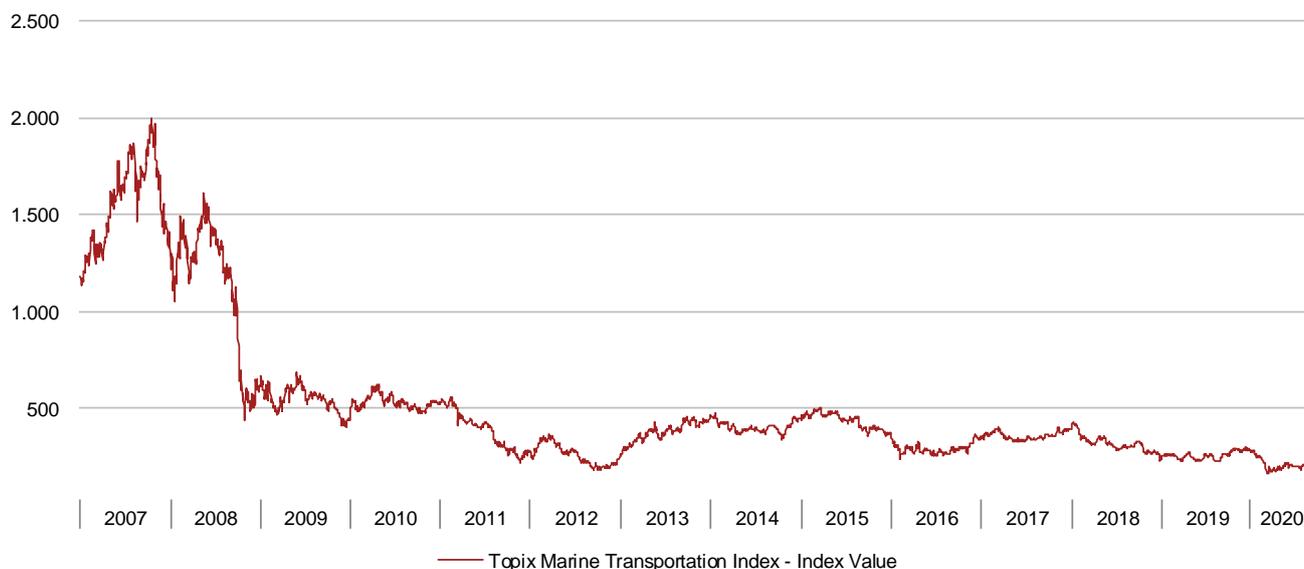


Abbildung 43: Topix Marine Transportation Index (in JPY Mio.)³⁷⁹

Deutlich ist der Wirtschaftsboom vor der Finanz- und Wirtschaftskrise auch für die börsennotierten japanischen Seetransportunternehmen zu erkennen. Von dem Einbruch mit dem Beginn der Krise Ende 2008 haben sich die Unternehmen bis heute nicht erholt.

Des Weiteren ist zu beobachten, dass die COVID-19-Krise Anfang 2020 zu einem weiteren Rückgang geführt hat.

b) Fremdkapital

Zur **Schiffsfinanzierung** ist in Japan die **Fremdfinanzierung mittels Banken** üblich. Die größten japanischen Banken sind die MUFG Bank (Eigenkapital JPY 1.712 Mrd. [USD 15,9 Mrd.]³⁸⁰, die SMBC Bank (Eigenkapital JPY 1.771 Mrd. [USD 16,5 Mrd.]³⁸¹ und die Mizuho Bank (Eigenkapital JPY 1.404 Mrd. [USD 13,1 Mrd.]³⁸². Neben den größten japanischen Banken (MUFG Bank, SMBC Bank und Mizuho Bank) sind auch mittelgroße und lokale Banken in der Schiffsfinanzierung aktiv.

Vor der Krise lag die Fremdfinanzierungsquote häufig bei etwa 95%. Nach dem Beginn der Finanzkrise, die sich in 2009 zur Schifffahrtskrise ausweitete, wird häufig eine Eigenkapitalquote von 30% bis 40% gefordert. Mit den steigenden Anforderungen an das aufzubringende Eigenkapital sinkt sukzessive auch der Fremdkapitalanteil der Banken an den einzelnen Finanzierungen.

³⁷⁹ S&P Capital IQ, 2020b.

³⁸⁰ MUFG, 2020; Wechselkurs USD/JPY 107,59.

³⁸¹ SMBC, 2020; Wechselkurs USD/JPY 107,59.

³⁸² Mizuho Bank, 2020a; Wechselkurs USD/JPY 107,59.

Japanische Banken, die unter den 31 Banken mit den größten Schiffsportfolios erscheinen, reduzierten ihr Schiffsportfolio zum Stand 2019 im Vergleich zu 2008 in Summe gesehen nicht. Es stagniert bei etwa USD 23 Mrd.

Aufgrund negativer Zinsen in Japan und dem Bedürfnis japanischer Investoren ihre Investitionen weiter auszuweiten und zu diversifizieren, entstehen in Japan immer wieder neue Finanzprodukte. So nutzt zum Beispiel die Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMBC) eine „**Entrustment Structure**“, die es Investoren ermöglicht, an Fremdkapitalfinanzierungen durch Banken teilzuhaben. Diese Struktur wird bereits seit Längerem in der Luftfahrt angewendet, jedoch schloss die SMBC ihren ersten „Maritime Entrustment Deal“ erst in 2019.³⁸³

Die Bank finanziert zum Beispiel einen Schiffskauf, indem sie dem Käufer ein Darlehen gewährt. Teile der Forderungen, die die Bank nun gegenüber dem Darlehensnehmer hat, werden nun weiter über ein staatlich verwaltetes Konto an Investoren verkauft, die damit nun auch die Zinserträge und die Tilgungszahlungen erhalten.

Hierfür wird ein separates Konto eingerichtet, das von nach japanischem Recht geregelten öffentlichen Institutionen verwaltet wird. In dieses Konto werden die Forderungen aus dem Bankdarlehen transferiert, wenn Investoren mit ihren präferierten Investitionsinstrumenten über das Konto an den Forderungen teilhaben wollen.³⁸⁴

Die üblichste Form der **Bankenfinanzierung** ist allerdings die Vergabe von **Darlehen an Zweckgesellschaften**, welche von den Investoren zum Erwerb eines Schiffes gegründet werden. Das von der Bank erhaltene Darlehen nutzt die Special Purpose Company (SPC) zur Finanzierung des Kaufpreises. Das Schiff wird dann über Leasingverträge an die Reederei (Operator) vermietet. Die SPC hinterlegt verschiedene Sicherheiten bei der Bank wie etwa Hypotheken oder Forderungen aus der Schiffskaskoversicherung und den Leasingraten.³⁸⁵

Das Verhältnis von (vorrangigen) Darlehen zum Verkehrswert des Schiffes (LTV) liegt üblicherweise bei 60%-80%.

³⁸³ Marine Money, 2020a.

³⁸⁴ Marine Money, 2020a.

³⁸⁵ Mizuho Bank, 2020b.

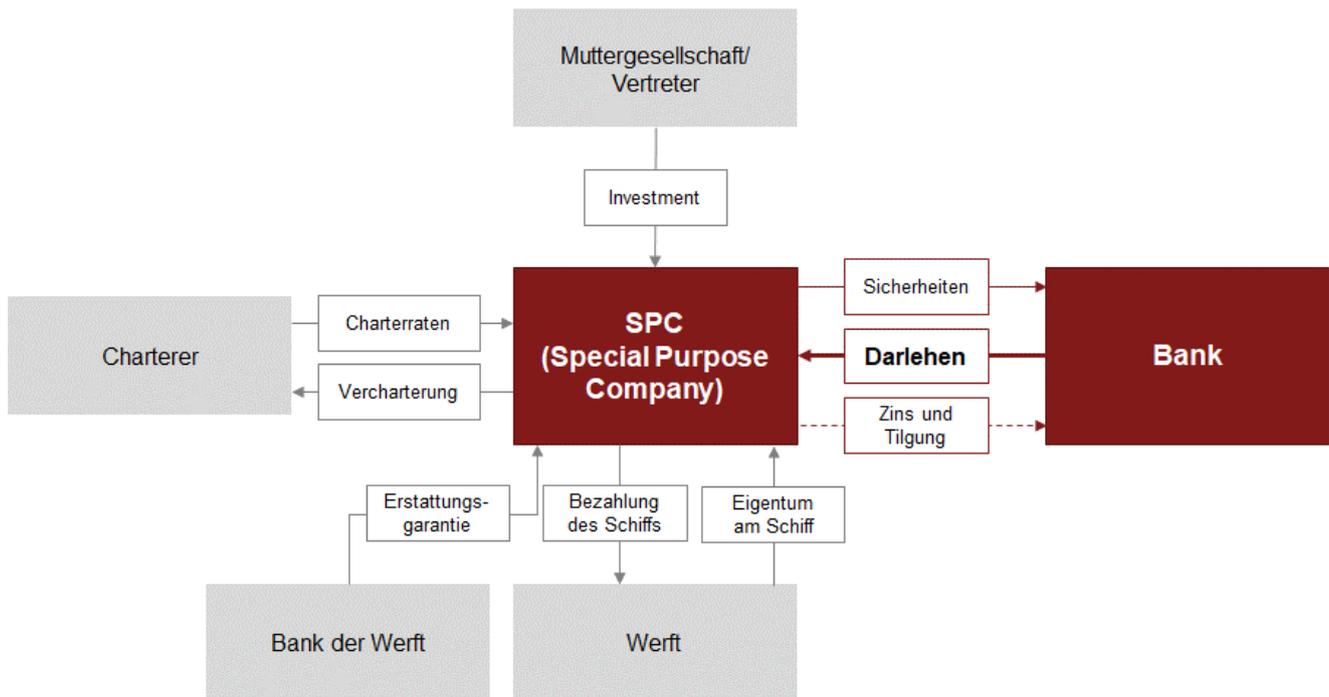


Abbildung 44: Typische Struktur einer Bankenfinanzierung in Japan³⁸⁶

Wenn die SPC als Kreditnehmer außerhalb Japans gegründet werden, kann es staatliche Förderungen durch den Fonds JOIN geben, welcher Eigenkapital zur Verfügung stellt, solange das Schiff bei einer japanischen Werft bestellt wird (siehe Kapitel zu „Staatliche Förderung“). Häufig kommt es aber auch vor, dass die SPC in Japan gegründet wird. Der Grund hierfür sind Steuervorteile für die Privatinvestoren dieser SPC, solange das Schiff über einen „Operating Lease“ weitervermietet wird.

Die **Nippon Export and Investment Insurance Agency (NEXI)** wurde von der japanischen Regierung gegründet und bietet **Exportgarantien** für japanische Unternehmen an. Bis zu 97,5% der politischen und 95% der kommerziellen Risiken von Darlehen (auch nachrangigen Darlehen) und Investments können durch die NEXI versichert werden.³⁸⁷

Die **Japan Bank for International Cooperation (JBIC)** vergibt Darlehen an ausländische Importeure und Finanzinstitutionen, um den Export von japanischen Produkten finanziell zu unterstützen. Zu den geförderten Produkten zählen unter anderem (Marine-)Schiffe, Kraftwerke und andere Betriebseinrichtungen. Auf den Schiffbau wird ein besonderer Fokus gelegt, da gleichzeitig auch die zuliefernden Unternehmen für Teile und Komponenten (darunter auch KMUs) und damit der gesamte Sektor gefördert werden.

Die Vergabe an einen ausländischen Importeur wird als „Buyer’s Credit“ (B/C), an eine ausländische Finanzinstitution als „Bank-to-Bank Loan“ (B/L) bezeichnet. Auch Kofinanzierungen mit der Bank des

³⁸⁶ Mizuho Bank, 2020b.

³⁸⁷ OECD, 2020c.

Importeurs oder anderen Finanzinstitutionen des privaten Sektors sind möglich. Die Darlehen decken üblicherweise bis 60% des Wertes der exportierten Waren ab.³⁸⁸

Die Struktur der Darlehensvergabe ist in nachfolgender Abbildung dargestellt:

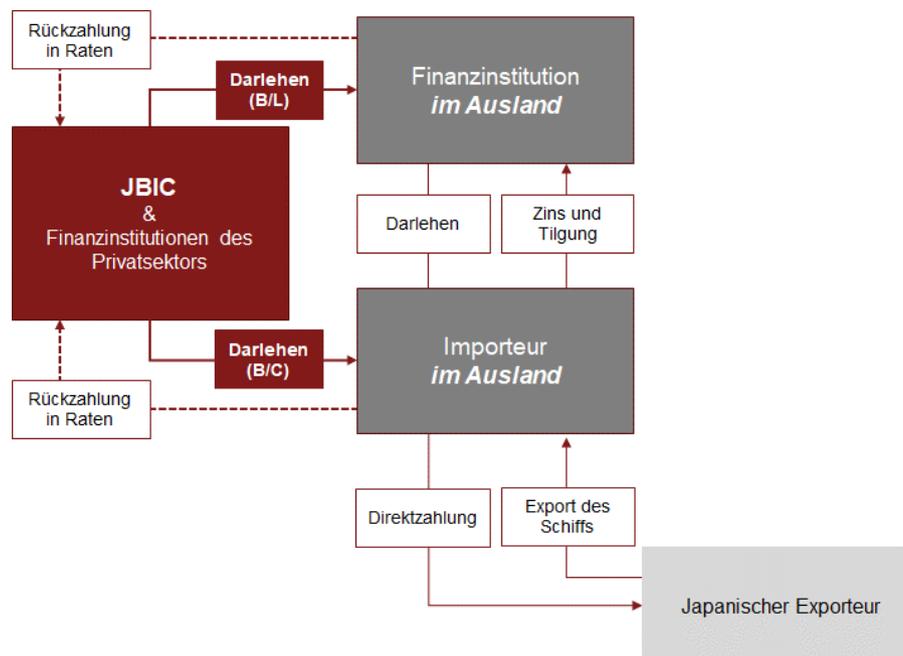


Abbildung 45: JBIC Darlehensstruktur³⁸⁹

Green Bonds („grüne Anleihen“) sind Anleihen, die auf nachhaltige, umweltfreundliche Projekte fokussiert sind, auch bekannt als ESG Bonds³⁹⁰. Darunter fallen Sektoren wie erneuerbare Energie, Clean Transportation³⁹¹ und ökologisch nachhaltige Ressourcen.

Solche Anleihen werden als Finanzierungsmittel häufig von etablierten Reedereien zur Kapitalgenerierung genutzt, um beispielsweise Forschungsprojekte zu finanzieren. In Japan scheint die Nachfrage in Bezug auf Anleihen, die den Umweltschutz fördern sollen, höher als bei „klassischen“ Anleihen. Dies scheint ein Grund für die allgemeine Verbreitung von Green Bonds in Japan zu sein.

Ein Beispiel für umweltbezogene Anleihen bietet die NYK als börsennotiertes Schifffahrtsunternehmen, das an der TSE und NSE (Nagoya Stock Exchange) gelistet ist. Das 1885 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Tokyo verabschiedete das neue Management-Projekt “Staying Ahead 2022 with Digitalization and Green” und platzierte im Jahr 2018 Green Bonds i.H.v. JPY 10 Mrd. [ca. USD 0,1 Mrd.]³⁹² am Markt. Die Erträge sollen verwendet werden, um die Weiterentwicklung von umweltfreundlichen Technologien zu fördern, die zum Beispiel die Nutzung von Flüssiggas ermöglichen. Die Laufzeit der Green Bonds beträgt fünf Jahre mit einem Zinssatz von 0,29%.³⁹³

³⁸⁸ JBIC, 2020.

³⁸⁹ JBIC, 2020.

³⁹⁰ Environmental, social and governance bonds (ESG): Umwelt-, Sozial- und Governance-Anleihen.

³⁹¹ Sauberer Transport.

³⁹² Wechselkurs USD/JPY 110,34.

³⁹³ NYK, 2018.

Name	NYK Green Bond
Ausgabedatum	24.05.2018
Laufzeit	5 Jahre
Ausgabebetrag	JPY 10 Mrd. (ca. USD 0,1 Mrd.) ³⁹⁴
Verwendung der Erträge	Flüssiggas-betriebene Schiffe, Flüssiggas-betriebene Bunkerschiffe, Ballastwasseraufbereitungssysteme, Reinigungssysteme für Schwefeloxide
Credit Rating	A (Japan Credit Rating Agency)

Abbildung 46: Eckdaten NYK Green Bonds

Auch das Unternehmen Mitsui OSK Lines emittierte Green Bonds i.H.v. JPY 5 Mrd. [ca. USD 0,05 Mrd.]³⁹⁵, die Erträge sollen in Ballastwasseraufbereitungssysteme und flüssiggasbetriebene Schiffe investiert werden.³⁹⁶

Name	22. Reihe Ungesicherte Unternehmensanleihen	23. Reihe Ungesicherte Unternehmensanleihen	24. Reihe Ungesicherte Unternehmensanleihen
Ausgabedatum	Juli 2019	Juli 2019	Juli 2019
Laufzeit	4 Jahre	6 Jahre	6 Jahre
Ausgabebetrag	JPY 5 Mrd. (ca. USD 0,05 Mrd.) ³⁹⁷	JPY 5 Mrd. (ca. USD 0,05 Mrd.) ³⁹⁸	JPY 10 Mrd. (ca. USD 0,1 Mrd.) ³⁹⁹
Verwendung der Erträge	Einrichtung einer maritimen Hochschule auf den Philippinen, Förderung von Workstyle Reformen, Ballastwasseraufbereitungssysteme, Reinigungssysteme für Schwefeloxide, Flüssiggas-betriebene Schiffe, Flüssiggas-betriebene Bunkerschiffe, neue PBCF (Propeller Boss Cap Fins),		
Credit Rating	NA		

Abbildung 47: Eckdaten Mitsui OSK Lines Green Bonds⁴⁰⁰

c) Leasinginstrumente

Eine besonders erwähnenswerte Form von Leasing-Konstruktionen sind die sog. „Japanese Operating Leases“ (JOL). Sie erlauben japanischen Investoren, Steuern zu sparen, indem der Staat SPCs, die ausschließlich zur

³⁹⁴ Wechselkurs USD/JPY 110,34.

³⁹⁵ Wechselkurs USD/JPY 109,01.

³⁹⁶ MOL, 2018.

³⁹⁷ Wechselkurs USD/JPY 109,01.

³⁹⁸ Wechselkurs USD/JPY 109,01.

³⁹⁹ Wechselkurs USD/JPY 109,01.

⁴⁰⁰ MOL, 2019.

Vermietung von Schiffen über einen Operating Lease gegründet wurden, steuerliche Vorteile einräumt. In der Regel werden JOLs zusammen mit einer Kaufoption zugunsten des Leasingnehmers ausgehandelt, da die japanischen Investoren kein Interesse daran haben, das Asset Schiff nach Laufzeit des Leasingvertrags zu behalten.

Diese Leasing-Konstruktion ist unter „**Japanese Operating Lease with Call Option**“ (**JOLCO**) bekannt.

Die Struktur eines JOLCO lässt sich wie folgt beschreiben: Die Leasinggeber gründen in Japan eine SPC, welche das gesamte Finanzierungsvolumen zum Erwerb des Schiffes stellt. Der Eigenkapitalanteil wird von den Leasinggebern bei der Gründung der SPC zur Verfügung gestellt, beziehungsweise von weiteren japanischen Investoren eingeworben, während der Fremdkapitalanteil über eine klassische Bankenfinanzierung oder andere Darlehensgeber erfolgen kann.

Wenn mehrere japanische Konzerne in den Eigenkapitalanteil investieren, geschieht dies über einen „Tokumei Kumiai“-Beitrag (TK) oder eine „Nin'i Kumiai“-Partnerschaft (NK). Bei einer TK wird eine weitere „Japanese Special Purpose Company“ (JSPC) gegründet, welche die Eigenkapitalinvestitionen über Verträge mit den TK-Investoren arrangiert. Die JSPC (auch „TK-Operator“) verteilt die Gewinne und Verluste dann entsprechend der Anteile an die TK-Investoren.

Der Zweck einer JSPC ist dabei ausschließlich die Einrichtung der Finanzierung und Verwaltung der TK-Investoren sowie das Leasing des Schiffes über eine Bareboatcharter an die Reederei. Dabei muss die JSPC nicht zwingend Eigentümer des Schiffes sein. Hierfür gibt es die ursprüngliche SPC oder auch „Titleholder-SPC“, deren ausschließliche Funktion ist, das Schiff zu registrieren.

Die Titleholder-SPC und die JSPC schließen dann einen Kaufvertrag ab, in dem der Kauf des Schiffes über Ratenzahlungen entsprechend der Leasingraten geregelt ist, die die JSPC von der Reederei einnimmt.

Diese Konstruktion ist für die JSPC besonders günstig, da sie nach japanischem Steuerrecht so Unternehmenssteuerzahlungen vermeiden kann.

Um von diesem Steuervorteil zu profitieren, muss sich die Bareboatcharter zwischen JSPC und Reederei als „Operating Lease“ im Sinne des japanischen Steuerrechts qualifizieren.

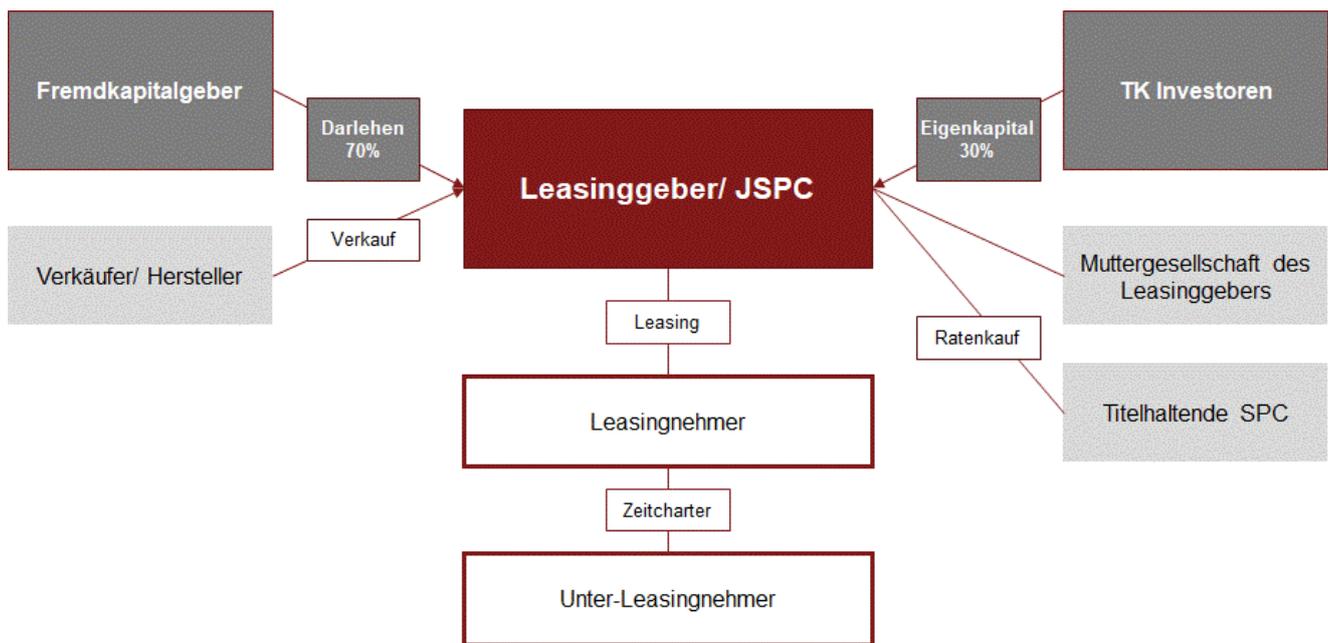


Abbildung 48: JOLCO Struktur⁴⁰¹

Sobald das Schiff durch die SPC erworben wird, oder, im Fall von mehreren Investoren, der Kaufvertrag mit Ratenzahlungen zwischen der Titleholder-SPC und der JSPC abgeschlossen ist, wird parallel ein Leasingvertrag (z.B. Bareboatcharter) zwischen der SPC (JSPC) und der Reederei abgeschlossen.

Der Chartervertrag enthält ein Vorkaufsrecht (Call Option) zugunsten der Reederei, welches meistens auch ausgeübt wird. Es ist unüblich, dass die Kaufoption vom Leasingnehmer nicht wahrgenommen wird, da dieser anderenfalls riskiert, Reputation und damit weitere Geschäftsmöglichkeiten im japanischen Markt zu verlieren.

Nachdem das Eigentum an dem Schiff vollständig an die Reederei übergegangen ist und der Leasingvertrag erfüllt wurde, wird die SPC (JSPC) aufgelöst.

Für ihre Verpflichtungen im Rahmen des Leasingvertrages räumt die Reederei der japanischen SPC Sicherheiten ein, welche beim Zahlungsausfall von Leasingraten beansprucht werden können. Die Besicherung der Bankendarlehen ist auf das Kapital (und das Schiff als Vermögensgegenstand) der SPC beschränkt und erweitert sich auch nicht auf die Reederei als Leasingnehmer.

Normalerweise gibt es auch keine erweiterte Besicherung durch die Investoren, die die SPC gründen. In diesem Punkt sowie in der steuerlichen Bevorteilung durch die japanische Regierung hebt sich die JOLCO von anderen Leasing-Konstrukten ab.⁴⁰²

Eine genaue Schätzung des aktuellen Kapitals, welches in JOLCOs gebunden ist, lässt sich aufgrund der Diskretion japanischer Investoren schwer abschätzen. Laut einer OECD-Studie war im Jahr 2019 über JOLCOs

⁴⁰¹ OECD, 2019a, S. 35.

⁴⁰² Marine Money, 2018c.

ein Volumen von ca. USD 500 Mio. in der Schifffahrt investiert. Das Volumen ist allerdings deutlich geringer als das der JOLCOs aus der Luftfahrt.

Ein Beispiel für eine JOLCO-Finanzierung ist die Einigung von Mitsui & Co. auf eine Sale-and-Leaseback-Vereinbarung im Februar 2016 für einen LNG-Tanker mit GasLog und GasLog Partners für einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren.⁴⁰³

Im Juni 2017 verleaste Mitsubishi UFJ Lease & Finance einen 58.000 dwt Massengutfrachter an Wisdom Marine unter einem Bareboat-Charter- und Kaufvertrag (JOLCO).⁴⁰⁴

d) Staatliche Förderungen

Die japanische Regierung hat mehrere Förderprogramme für das maritime Cluster ins Leben gerufen, um zum einen den hohen Stellenwert des maritimen Clusters in Japan zu erhalten und zum anderen, um den Verlust von Marktanteilen im asiatischen Raum, den Japan im Bereich des Schiffbaus in den letzten zehn Jahren gegenüber Südkorea und vor allem China hinnehmen musste, wieder aufzuholen.

Neben der indirekten Förderung, wie zum Beispiel durch JOLCOs, gibt es auch direkte Fördermaßnahmen durch staatliche Fonds wie zum Beispiel JRJT und JOIN.

Im Rahmen des „**Joint Ownership Shipbuilding Scheme**“ teilen ein staatlicher Fonds aus Japan unter der Aufsicht der „**Japan Railway Construction, Transport and Technology Agency**“ (JRJT) und eine inländische Reederei sich die Kosten für den Schiffbau und vergeben gemeinsam Aufträge für den Bau eines Schiffes an ein japanisches Schiffbauunternehmen. Seit der Gründung des Joint Ownership Shipbuilding Scheme im Jahr 1959 hat sich das JRJT an über 4.000 Schiffen beteiligt.⁴⁰⁵

Wenn das Schiff fertiggestellt ist, gehört es dem JRJT und seinem Partner gemeinsam. Die Eigentumsverhältnisse entsprechen den jeweiligen prozentualen Beiträgen zu den Baukosten (Bsp.: Wenn das JRJT 70% der Baukosten übernommen hat, gehören ihm 70% des Schiffes). Der Partner übernimmt den Betrieb und das Management des Schiffes und nutzt dieses kommerziell.

Im Rahmen dieser Regelung ist eine inländische Reederei nicht verpflichtet, eine Sicherheit für die vom JRJT mitgetragenen Kosten zu leisten, was es Unternehmen mit geringen Mittelbeschaffungskapazitäten ermöglicht, einfacher ein Schiff zu bauen. So sollen vor allem kleinere japanische Reedereien vom Staat unterstützt werden.

Da sich das Schiff im gemeinsamen Eigentum von JRJT und der Reederei befindet, kann die Reederei darüber hinaus eine diversifizierte technische Unterstützung vom JRJT erhalten. Denn neben der Beteiligung am Schiff stellt das JRJT durch eigene Ingenieure auch technische Unterstützung beim Design, der Planung, dem Bau, bei Testfahrten und beim Betrieb des Schiffes zur Verfügung. So hilft der Fonds auch kleineren und unerfahreneren

⁴⁰³ GasLog, 2016.

⁴⁰⁴ Jiang, 2017.

⁴⁰⁵ JRJT, 2020.

lokalen Reedereien bei einer reibungslosen Schiffsbestellung und gewährleistet, dass alle Standards eingehalten werden.

Auf diesem Wege trägt das Programm zur Erhaltung und Entwicklung der nationalen Schifffahrt bei.

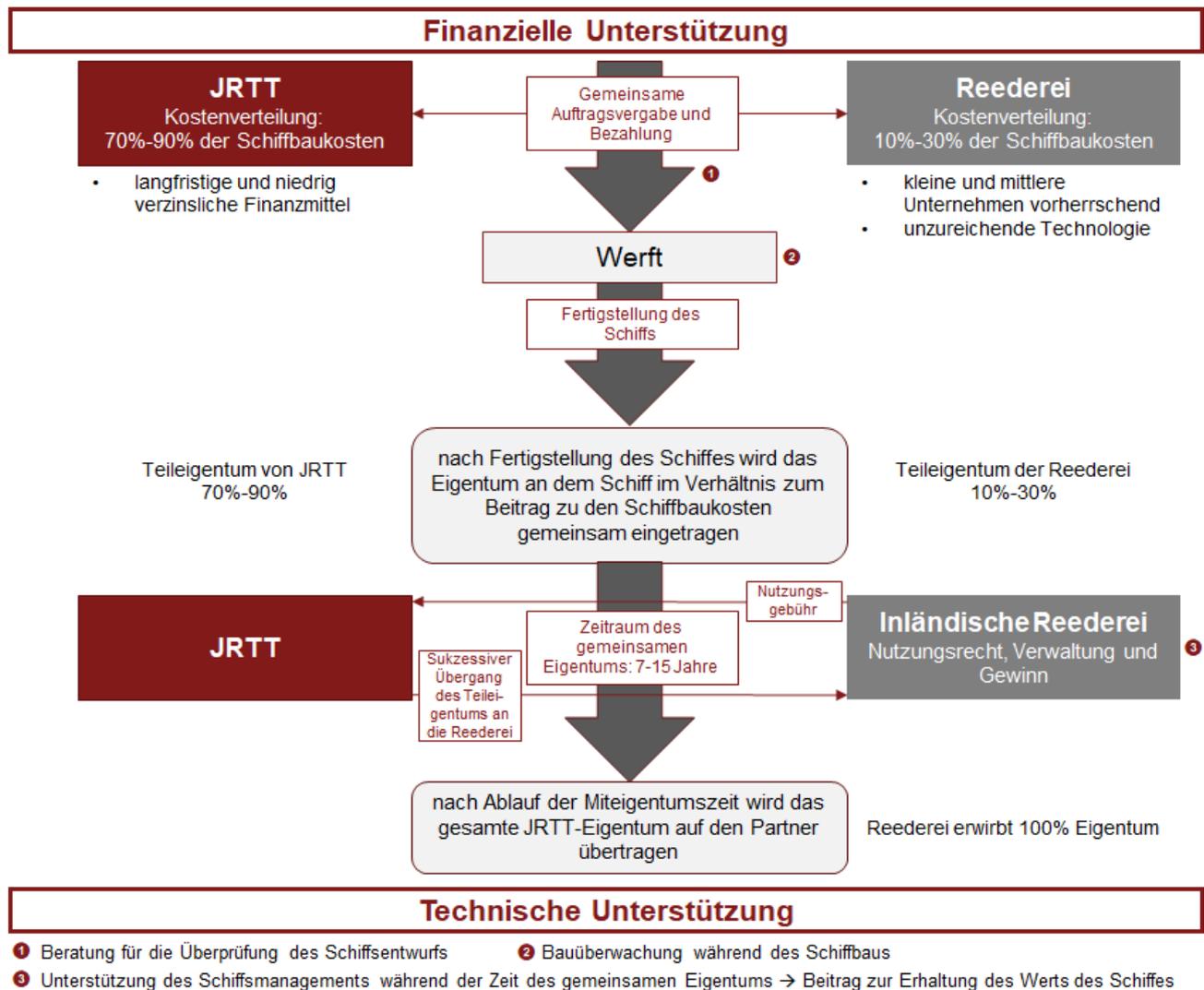


Abbildung 49: Förderungen durch den JRTT Fonds⁴⁰⁶

Das japanische Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (Ministeriums für Land, Infrastruktur, Transport und Tourismus) fördert den **Bau neuer Schiffe** auf japanischen Werften, indem es den staatlichen Übersee-Infrastrukturfonds und die „**Japan Overseas Transportation and Urban Development Support Organization**“ (**JOIN**) ins Leben gerufen hat.

JOIN stellt einer ausländischen Zweckgesellschaft (SPC) Eigenkapital zur Verfügung, wenn diese den Bau eines Schiffes bei einer inländischen (japanischen) Werft beauftragt. Dadurch benötigt die ausländische SPC einen geringeren Fremdkapitalanteil, z.B. in Form von Bankdarlehen. Zudem wird die Belastung durch fällige Raten

⁴⁰⁶ JRTT, 2018, S. 20.

und Zinszahlungen verringert. So können die im Ausland gegründeten Zweckgesellschaften als Leasinggeber agieren und besonders wettbewerbsfähige Leasingraten anbieten.⁴⁰⁷

Durch diese Förderungen werden vor allem zwei Ziele verfolgt:

1. Mit dem JOIN-Fonds sollen vor allem Kooperationen und Joint-Ventures mit ausländischen Unternehmen aus dem Schiffbau und dem maritimen Sektor gefördert werden. So soll die internationale Wettbewerbsfähigkeit japanischer Unternehmen gestärkt werden.
2. 90% aller Investitionen des JOIN-Fonds sind für den Bau von Schiffen auf japanischen Werften bestimmt. So soll die lokale Schiffbauindustrie gestärkt werden.

Wenn eine ausländische SPC gegründet wird, bei der Investoren (z.B. eine Kooperation zwischen einer japanischen Werft und einer ausländischen Reederei) 20% der Schiffbaufinanzierung durch Eigenkapital zur Verfügung stellen, stellt JOIN weitere 20% zur Verfügung. So wird nur noch Fremdkapital in Höhe von 60% benötigt. Ohne die Förderung durch JOIN würde mehr Eigenkapital oder mehr Fremdkapital benötigt werden, welches üblicherweise nur zu weniger günstigen Konditionen zur Verfügung steht.

JOIN ist stets nur ein Unterstützungselement für ein Finanzierungsvorhaben. Wenn JOIN zusammen mit privaten Unternehmen eine Schiffsfinanzierung vornimmt, dann darf JOIN nicht der größte Investor im Rahmen des Projektes sein.

Es gibt keine Einschränkungen dahingehend, welche Schiffstypen durch JOIN gefördert werden. Große Containerschiffe und Gastanker sind aufgrund ihrer Relevanz für den Überseetransport aber besonders für das Förderprogramm geeignet.⁴⁰⁸

In Japan sind keine speziellen **Finanzierungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit Umweltauflagen** durch staatliche Förderungsprogramme vorhanden. Nach Expertenmeinung benötigen die großen in der Schifffahrt und im Schiffbau aktiven Unternehmen keine staatliche Unterstützung und verfolgen auch ohne Beihilfen den Wandel zur umweltfreundlichen Schifffahrt.

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Sonstige für die maritime Wirtschaft in Japan relevante Finanzierungsinstrumente konnten im Rahmen der Studie nicht identifiziert werden.

⁴⁰⁷ The Japan Maritime Daily, 2020 übersetzt von PwC Japan.

⁴⁰⁸ Ida, 2016, S. 26.

COVID-19 Pandemie

Die COVID-19 Pandemie erhöht den Druck auf das japanische maritime Cluster weiter. In der Schifffahrt ist die von der japanischen Handelsflotte transportierte Frachtmenge rückläufig, während das weltweite Seefrachtvolumen zunimmt.

Im Bereich des Schiffbaus sind japanische Werften dem Druck von chinesischen und südkoreanischen Unternehmen ausgesetzt, die teilweise aufgrund der gängigen Förderpraxis in ihrem Land niedrigere Preise anbieten können.

Um dem zusätzlichen Druck durch die COVID-19 Pandemie zu begegnen, begann im Juni 2020 das Ministerium für Land, Infrastruktur, Transport und Tourismus mit der Überprüfung des Seebesteuerungssystems wie dem Standard-Tonnagesteuersystem. Daneben wird untersucht, mit welchen Instrumenten der Sektor unterstützt werden kann und es wurde ein Maßnahmenplan zur Förderung des maritimen Clusters in Japan erarbeitet.

Hierzu wurde am 22. Mai 2020 im Unterausschuss für maritime Angelegenheiten beschlossen, eine gemeinsame Sitzung zwischen dem Unterausschuss für internationalen Seeverkehr und dem Unterausschuss für maritime Innovation einzurichten. Es sollten Maßnahmen zur Wiederbelebung der japanischen Seeschifffahrt und Schiffbauindustrie diskutiert werden.

Die erste gemeinsame Sitzung fand am 2. Juli 2020 statt. Hinsichtlich des Schiffbaus wurde die Aufnahme von weiteren staatlichen Unterstützungsmaßnahmen diskutiert. Die Zusammenarbeit, Kooperation und Integration mit Unternehmen aus dem Ausland sollen unterstützt werden. Daneben gibt es Bestrebungen, 15 japanische Werften zu einer gemeinsamen Werftengruppe zusammenzufassen. Dieses Vorhaben wird in der Öffentlichkeit als „All Japan Shipbuilding“ bezeichnet. Bisher ist es aber noch nicht zu einer Umsetzung dieses Vorhabens gekommen.

Durch diese Maßnahmen sollen Verbesserungen von Technologien wie beispielsweise autonom betriebene Schiffe erreicht werden. Daneben soll der Schiffsbetrieb umweltfreundlicher werden. Darüber hinaus wird auch nach einem neuen Geschäftsmodell gesucht, in dem Reedereien und Schiffbauunternehmen integriert werden sollen.⁴⁰⁹

f) Fazit

Japan ist traditionsbedingt ein bedeutender maritimer Standort. Neben dem historisch bedingten Know-how im Schiffbau spielt die Schifffahrt aufgrund der geografischen Lage eine besondere wirtschaftliche Rolle und wird daher staatlich gefördert.

Staatliche Förderungen werden insbesondere durch staatliche Fonds wie JRIT und JOIN vorgenommen. Diese Fonds können japanischen und ausländischen Unternehmen besonders günstig Kapital zur Verfügung stellen,

⁴⁰⁹ The Japan Maritime Daily, 2020 übersetzt von PwC Japan.

solange diese Unternehmen die japanische Wirtschaft fördern, beispielsweise durch Schiffbauaufträge bei japanischen Werften.

Eine weitere Form der staatlichen Förderung hat sich mit den JOL und JOLCOs etabliert. Diese Leasingkonstrukte haben sich aufgrund von steuerlichen Vorteilen für Investoren durchgesetzt. Es werden vermehrt japanische Leasinggebergesellschaften gegründet, welche über ein JOLCO-Konstrukt auch Verträge mit ausländische Leasingnehmer eingehen.

Da der Vorteil nur japanischen Leasinggebergesellschaften vorbehalten ist, ist das international zur Verfügung stehende Kapital dahingehend begrenzt, wie viele japanische Investoren sich für diese Kapitalanlage entscheiden. Darüber hinaus begrenzen staatliche Restriktionen für ausländische Investoren, welche ihr Kapital in Japan zur Gründung einer Leasinggesellschaft zur Verfügung stellen möchten, das Potential dieses Finanzierungsinstrumentes.

7. *Südkorea*

Südkorea ist die drittgrößte Volkswirtschaft Asiens. Weltweit steht Südkorea auf Platz 12.⁴¹⁰ Hohe Investitionen in Bildung und Forschung in den letzten Jahrzehnten sorgten dafür, dass Südkorea heute zu den technisch fortschrittlichsten Nationen der Welt gehört.

Obwohl die Industrie weiterhin das Rückgrat der südkoreanischen Wirtschaft darstellt, wandelt sich auch diese Volkswirtschaft zunehmend zu einer Dienstleistungsgesellschaft.

Südkorea ist eine präsidentiale repräsentative demokratische Republik, die adäquate Mechanismen zum Schutz der zivilen, politischen und sozioökonomischen Rechte vorweist.⁴¹¹

Ein wesentlicher Treiber des südkoreanischen wirtschaftlichen Erfolges der letzten Jahrzehnte ist das umfangreiche maritime Cluster des Landes. Dessen Bild wird maßgeblich von der starken Schiffbauindustrie des Landes geprägt, deren Werften zu den größten der Welt zählen.

Weiterhin prägen wenige Großreedereien wie Sinokor Merchant und Hyundai Merchant Marine (HMM) die Wahrnehmung von außen auf die südkoreanische Reedereilandschaft.

Daneben besteht die Reedereilandschaft Südkoreas überwiegend aus kleineren Reedereien, die im Wesentlichen im asiatischen Raum tätig sind.

Das maritime Cluster umfasste 2015 ca. 4,0% der gesamten südkoreanischen Wirtschaftsleistung und 2,5% der Arbeitsplätze. Dabei dominieren vor allem der Schiffbau, die Schifffahrtsindustrie sowie maritime Dienstleistungen und Bereiche, die im Zusammenhang mit der Fischerei stehen.

⁴¹⁰ WorldBank, 2020.

⁴¹¹ Human Rights Watch, 2020.

Wirtschaftssektoren	Brutto Produktions-		Anzahl	
	wert in USD Mrd.	Anteil in %	Beschäftigte (Tsd.)	Anteil in %
Fischereiproduktion	7.4	5.0%	51.0	8.6%
Fischverarbeitung	9.7	6.5%	44.0	7.4%
Vertrieb von Fischereiprodukten	5.7	3.8%	80.0	13.4%
Schifffahrtsindustrie	32.9	22.2%	56.3	9.5%
Hafenindustrie	4.4	3.0%	29.0	4.9%
Schiffbau	59.7	40.3%	120.7	20.3%
Herstellung maritimer Ausrüstung	5.9	4.0%	17.0	2.8%
Entwicklung maritimer Ressourcen	4.6	3.1%	20.0	3.3%
Maritimer Tourismus	1.1	0.8%	10.0	1.7%
Maritime Dienstleistungen und Fischer	16.6	11.2%	167.9	28.2%
Gesamt	147.9	100.0%	595.8	100.0%
Anteil an der gesamten Wirtschaft	4.0%		2.5%	

Abbildung 50: Sektoren des südkoreanischen maritimen Clusters im Jahr 2015⁴¹²

Gegenüber dem international erfolgreichen Schiffbau (nachfolgend näher erläutert) und wenigen weltweit tätigen Großreedereien nimmt die nationale südkoreanische **Schifffahrt** eine untergeordnete Rolle ein.

Der Zweig Schifffahrtsindustrie wird grundsätzlich in Passagiertransport, Frachttransport, und andere schifffahrtsrelevante Dienstleistungen (z.B. Schlepsschiffe, Schiffleasing, usw.) gegliedert.⁴¹³

Schiffeigner	Anzahl Schiffe	Ø Transportkapazität (Dwt Tsd.)	Transportkapazität (Dwt Tsd.)
Sinokor Merchant	180	85	15.352
Pan Ocean	105	121	12.696
Polaris Shipping	46	271	12.451
SK Shipping	64	158	9.951
HMM	57	154	8.756

Abbildung 51: Die Top5 südkoreanischen Schiffseigentümer, gemessen an der Transportkapazität eigener Schiffe (Stand: September 2020).⁴¹⁴

Der Schwerpunkt der in Abbildung 51 vorgestellten Großreedereien liegt überwiegend im Container- und Schüttgutgeschäft. Daneben haben aber auch viele der größeren Reedereien Geschäftsaktivitäten im Bereich Autotransport oder dem Transport von LNG und Rohöl.

Wie auch in den anderen untersuchten Ländern ist die Mehrzahl der südkoreanischen Reedereien klein (ca. 800 Schifffahrtsunternehmen, wovon nur 32 über mehr als dwt 100.000 verfügen) und häufig nur regional tätig.

Wie eingangs dargelegt nimmt Südkorea global eine führende Position im **Schiffbau** ein. Bei Betrachtung der CGT nimmt Südkorea Platz drei als eine der größten Schiffbaunationen der Welt mit CGT 7,39 Mio. im Jahr 2018 ein.⁴¹⁵

⁴¹² Korea Maritime Institute, 2019, S. 7.

⁴¹³ Korea Maritime Institute, 2019, S. 24.

⁴¹⁴ Shipping Intelligence Network, 2020a.

⁴¹⁵ Sea Europe, 2019, S. 3-6.

In den Jahren von 2007 bis 2017 wurden 31,1% der weltweiten Schiffsneubauten in Korea produziert.⁴¹⁶ Insgesamt fertigte Südkorea in dem Zeitraum 4.778 Schiffe mit CGT 149 Mio., was einem Anteil von 40% der weltweit produzierten CGT entspricht. Von den gefertigten CGT 149 Mio. an Schiffsneubauten entfielen ca. 33% auf Tankschiffe, 30% auf Feeder-Container-Schiffe sowie weitere 19% auf Gastanker.

Die auf südkoreanischen Werften gefertigten Schiffe sind weltweit gefragt und wurden innerhalb des Zeitraums an Schiffeigner aus 61 verschiedenen Ländern ausgeliefert. Vor dem Jahr 2007 wurden mehr Schiffe und eine höhere Tonnagemenge produziert, jedoch kühlte die im Jahr 2008 einsetzende Finanzkrise den Schiffbaumarkt stark ab, so dass nahezu keine Neubaufträge mehr platziert wurden.

In den ersten acht Monaten des Jahres 2009 zeigte sich, dass sich der südkoreanische Schiffbaumarkt allmählich erholte. Südkoreanische Werften verbuchten in dieser Zeit Aufträge i.H.v. CGT 4,64 Mio.; nur China konnte mit CGT 5,02 Mio. ein höheres Auftragsvolumen erzielen. Gemessen am monetären Wert der Aufträge lagen die südkoreanischen Werften an erster Stelle weltweit mit einem Gesamtwert von USD 11,3 Mrd.⁴¹⁷

Werft	Anzahl Schiffe	Ø Transportkapazität (Dwt Tsd.)	Transportkapazität (Dwt Tsd.)
Hyundai HI (Ulsan)	1.547	110	169.965
Hyundai Mipo	1.214	39	47.402
Samsung HI	1.061	110	116.222
Daewoo (DSME)	1.051	139	145.605
Hyundai Samho HI	682	135	91.893

Abbildung 52: Top5 der südkoreanischen Schiffbauer, gemessen an der Anzahl gefertigter Schiffe⁴¹⁸

Eine besondere Stellung erlangten die südkoreanischen Werften durch den Bau neuer Großcontainerschiffe mit einer Ladefähigkeit von zunächst mehr als 10.000 TEU. Mittlerweile bauen die südkoreanischen Werften Schiffe mit einer Ladefähigkeit von ca. 24.000 TEU. Hiermit behaupten die südkoreanischen Großwerften ihre starke Position in der Herstellung von großen Handelsschiffen.

Die größten Importeure koreanischer Schiffe zwischen 2007 und 2017 waren Griechenland mit der Abnahme von 941 Schiffen und einem Anteil von 19% (CGT 28,2 Mio.), Deutschland mit einem Anteil von 8% (CGT 11,9 Mio.) sowie die USA und Dänemark mit Anteilen von rd. 5% (CGT 7,5 Mio.).⁴¹⁹

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CAGR ₁₀₋₁₅
Brutto Produktionswert (USD Mrd.)	56	62	60	54	54	50	(2,1%)
Anzahl Beschäftigte (Tsd.)	120	131	119	126	131	121	0,1%

Abbildung 53: Brutto Produktionswert und Anzahl der Beschäftigten in der südkoreanischen Schiffbauindustrie⁴²⁰

Basierend auf veröffentlichten Zahlen des Korea Maritime Institute ist der Wert des Produktionsvolumens in den Jahren 2010 bis 2015 mit einem CAGR von -2,1% gesunken. Im Gegenzug ist im gleichen Zeitraum die Anzahl

⁴¹⁶ OECD, 2019a, S. 38.

⁴¹⁷ Korea Maritime Institute, 2019, S. 29.

⁴¹⁸ Shipping Intelligence Network, 2020a.

⁴¹⁹ OECD, 2019a, S. 38.

⁴²⁰ Korea Maritime Institute, 2019, S. 24.

der Arbeitsplätze mit einem CAGR von knapp 0,1% gestiegen. Im Jahr 2015 gab es in der südkoreanischen Schiffbauindustrie knapp 121.000 Arbeitsplätze.

Insgesamt war selbst in den Jahren nach der Finanzkrise zwischen 2010 und 2015 die Veränderung des Brutto-Produktionswertes trotz des geringeren Auftragseingangs relativ gering.⁴²¹ Dieser stieg bis 2011 an, in den Folgejahren ist er gefallen.

In den Jahren 2000 bis 2016 wurden zwischen 84% und 98% der in Südkorea gefertigten Schiffe exportiert.⁴²² Der Wert der 2018 exportierten Schiffe (USD 21,3 Mrd.) repräsentiert ca. 1,2% des südkoreanischen BIPs in 2018.⁴²³

Südkorea weist, vor allem im Vergleich mit China und Japan, einen deutlich höheren Anteil an exportierten Schiffen auf. Die Abhängigkeit des Schiffbaus von der inländischen Schifffahrt ist gering.

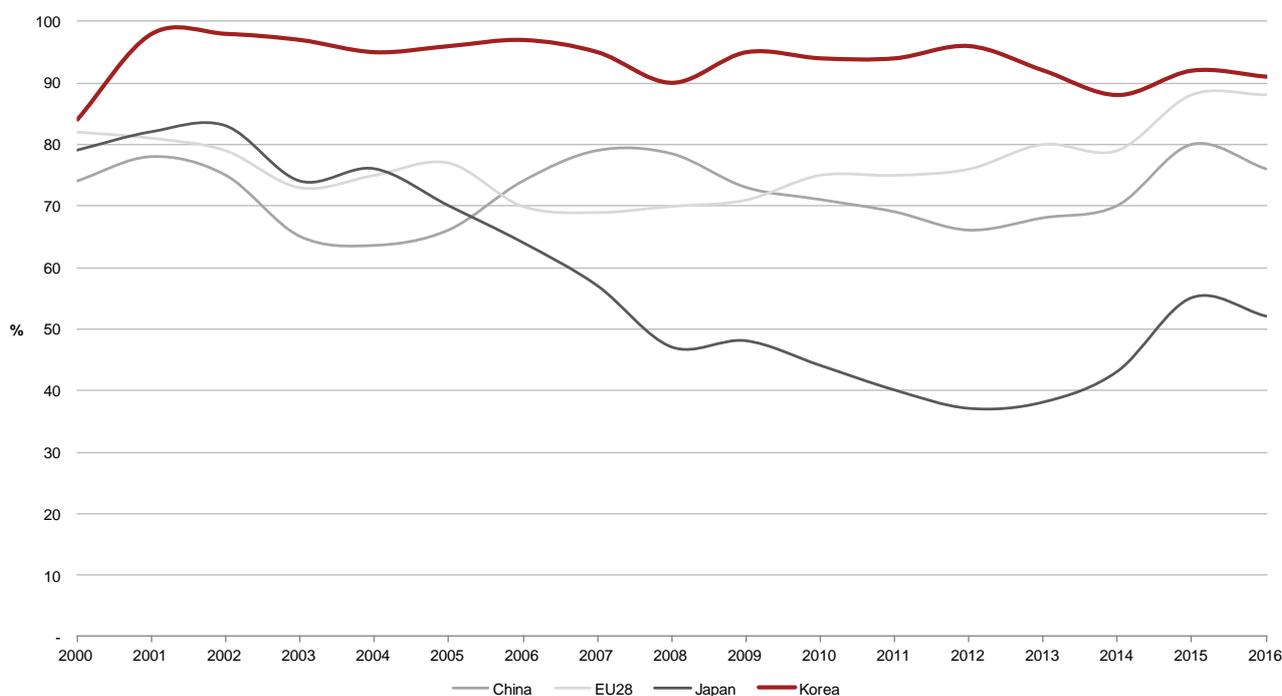


Abbildung 54: Anteil der exportierten Schiffneubauten Südkoreas, Chinas, Japans sowie der EU von 2000 bis 2016

⁴²¹ Korea Maritime Institute, 2019, S. 30.

⁴²² OECD, 2019b, S. 10.

⁴²³ WorldBank, 2020.

a) Eigenkapital

Die Aufnahme von Eigenkapital erfolgt in Südkorea ähnlich wie in Deutschland. Grundsätzlich sind auch hier der Kapitalmarkt (IPO und SEO) sowie PE-Investoren als Eigenkapitalquellen aufzuzählen und werden für Schifffahrts- und Schiffbauunternehmen parallel betrachtet, da keine Unterschiede in den Konditionen oder im rechtlichen Rahmen identifiziert werden konnten.

Abweichend zur geringen Relevanz von PE-Investitionen am deutschen Markt verzeichnete Südkorea über den Zeitraum von 2005 bis 2017 über alle Branchen ein durchschnittliches Wachstum der jährlichen Investitionen von 12,4% p.a. Die aktuellsten verfügbaren Zahlen des Jahres 2017 belegen die historisch zweitstärkste Zunahme der PE-Investitionen mit einem Volumen von USD 12,2 Mrd. Die stärkste Zunahme wurde im Jahr 2015 mit USD 17,6 Mrd. erzielt.

Unter Berücksichtigung aller Industrien bzw. Branchen investierten südkoreanische PE-Investoren innerhalb des Zeitraums rund USD 89 Mrd. (das spezifisch für maritime Zwecke angesetzte Volumen konnte nicht ermittelt werden).

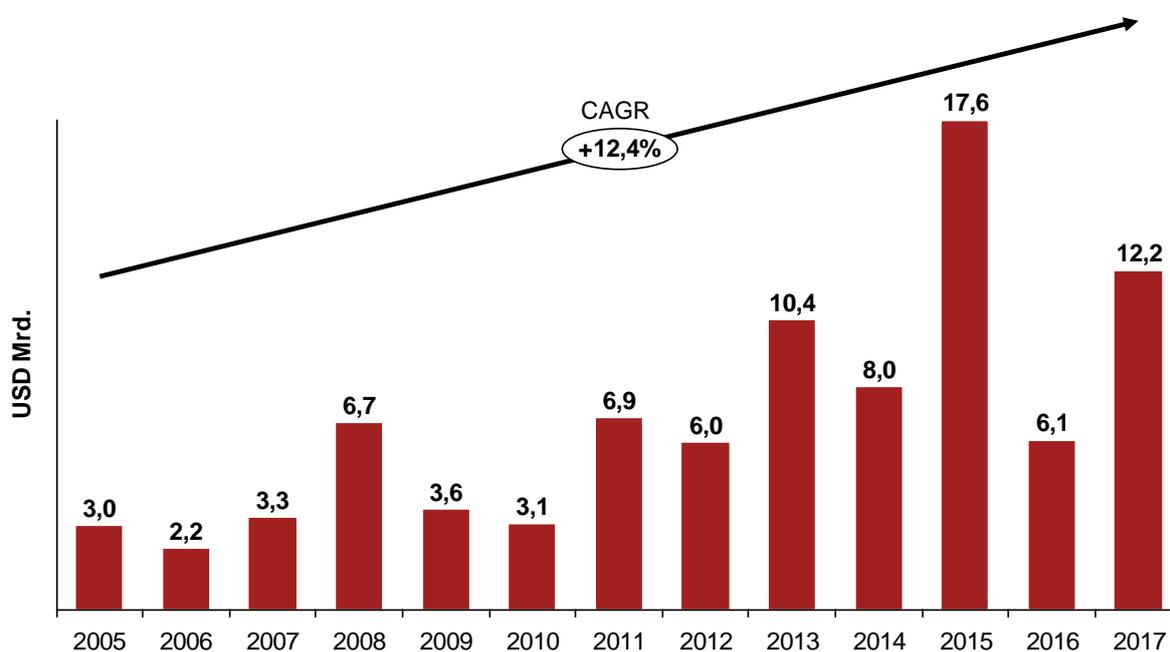


Abbildung 55: Allgemeine Entwicklung der Private Equity Investitionen von 2005 bis 2017⁴²⁴

Im Bereich „Infrastructure“, der die Bereiche Transport, Reisen und Logistik umfasst, beträgt das Investitionsvolumen von Private Equity Investoren rund USD 8,9 Mrd. von 2005 bis 2014, was einem Anteil von rd. 14% des Gesamtinvestitionsvolumens des Zeitraums entspricht.⁴²⁵

⁴²⁴ Choi, Lee, Kim, & Pandit, 2018, S. 5.

⁴²⁵ Choi, Lee, Kim, & Pandit, 2018, S. 10.

Eines der größten PE-Unternehmen in Südkorea mit einem Schifffahrtsportfolio ist die „Hahn & Company“. Die Investmentfirma wurde im Jahr 2010 gegründet und verfügt über ein Vermögen von rund USD 6 Mrd. Im Portfolio befindet sich beispielsweise eine Beteiligung an der Reederei „SK-Group“ von 79%.⁴²⁶

Weiterhin hat die KTB Asset Management einen Eigenkapitalfonds von USD 30 Mio. mit einer Laufzeit von fünf Jahren bereitgestellt. Genutzt wird der Fonds von Teekay Corp, einer in New York gelisteten Tanker- und LNG-Reedereigruppe, um in den Bau von drei dwt 155.000 Tanker bei der Werftengruppe Samsung Heavy Industries zu investieren.⁴²⁷ Grundsätzlich sollte es auch für andere internationale Reedereien möglich sein, entsprechende Fondskonstruktionen nutzen zu können.

Neben der Möglichkeit Eigenkapital über Private Equity Investoren aufzunehmen, besteht die Möglichkeit der Kapitalaufnahme über den geregelten Kapitalmarkt. Die Aufnahme von Kapital kann zwischen einem Börsengang und einer Kapitalerhöhung (SEO) unterschieden werden.

Seit 2013 hat aber kein südkoreanisches Unternehmen aus dem maritimen Bereich die südkoreanische Börse zur Aufnahme von neuem Kapital genutzt. Damit ist die Entwicklung des südkoreanischen Kapitalmarktes mit dem deutschen vergleichbar.

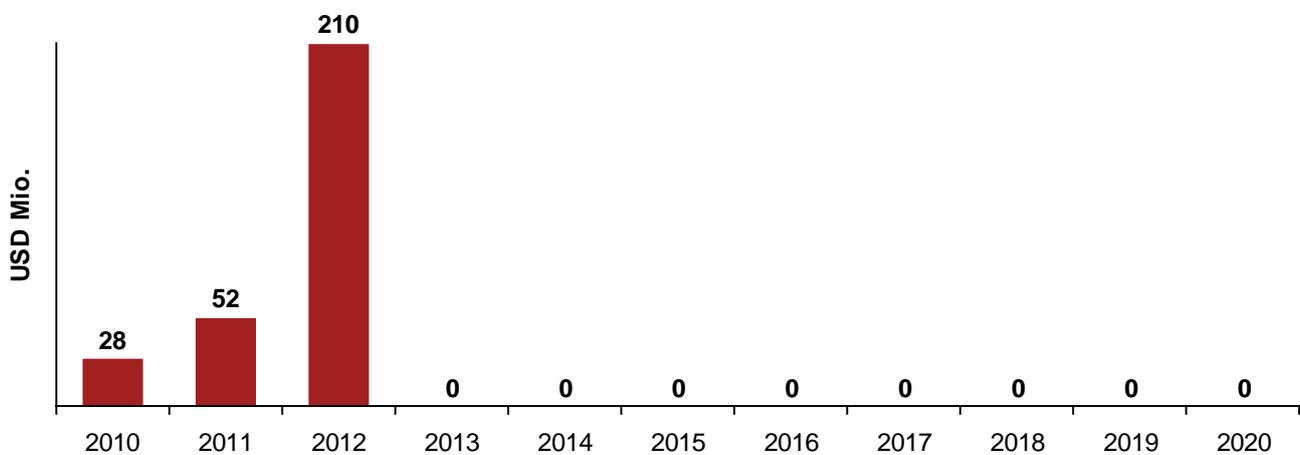


Abbildung 56: Börsengänge in Südkorea zwischen 2010 und 2020⁴²⁸

In den Jahren 2010 und 2011 haben „Inhwa Precision Co Ltd“ (2010) und „Intergis Co Ltd“ (2011) einen Börsengang als Kapitalaufnahmequelle genutzt. Im Jahr 2012 waren es „Hi Gold Ocean No 3 Ship Investment Co Ltd“ und „Hi Gold Ocean Kmarin No. 8 Ship Investment Co Ltd“ sowie „Badaro No.19 Ship Investment Company“.

Abweichend von der im vorherigen Abschnitt dargelegten Entwicklung von Börsengängen südkoreanischer Unternehmen des maritimen Sektors, nutzten eben diese dann **Kapitalerhöhungen** (Seasoned Equity Offering (SEO)) durch die Emission neuer Aktien, um weiteres Eigenkapital zu einzuwerben. Insbesondere bis 2018 nutzten südkoreanische Unternehmen dieses Instrument.

⁴²⁶ Hahn & Company, 2020.

⁴²⁷ Wainwright, KTB Asset Management launches \$30m shipping fund, 2018a.

⁴²⁸ Refinitiv EIKON, 2020

Anders als in Deutschland, wo SEOs innerhalb der maritimen Wirtschaft von geringer Bedeutung sind, haben südkoreanische Unternehmen hierdurch rd. USD 10,8 Mrd. zwischen 2010 und 2020 einwerben können.

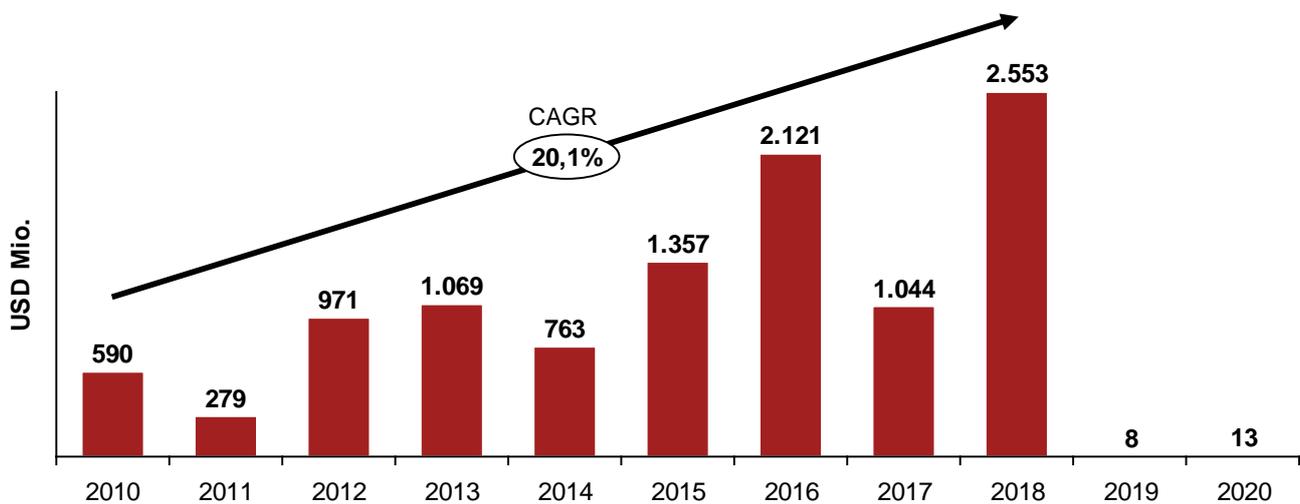


Abbildung 57: Kapitalerhöhungen börsennotierter Unternehmen der Schifffahrtsindustrie in Südkorea von 2010 bis 2020.⁴²⁹

Die Kapitalerhöhungen i.H.v. USD 10,8 Mrd. wurden letztlich von 16 südkoreanischen Unternehmen des maritimen Sektors durchgeführt. Hierbei warb die Samsung Heavy Industries Co. Ltd. mit USD 3,3 Mrd. den größten Anteil ein.

Emittent	USD Mio.
Samsung Heavy Industries Co. Ltd.	3.336
Hyundai Heavy Industries Co. Ltd.	1.922
Hyundai Merchant Marine Co. Ltd.	1.836
Pan Ocean Co. Ltd.	915
Hanjin Shipping Co. Ltd.	878
Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering Co. Ltd.	786
Hanjin Heavy Industries & Co.nstruction Co. Ltd.	643
Korea Line Co.	231
Heung-A Shipping Co. Ltd.	103
Dongnam Marine Crane Co. Ltd.	43
Eusu Holdings Co. Ltd.	23
Dongbang Transport Logistics Co. Ltd.	16
Oriental Precision & Engineering Co. Ltd.	13
Haeduk Powerway Co. Ltd.	13
Dongbang Ship Machinery Co. Ltd.	6
Bong Shin Co. Ltd.	3
Summe	10.768

⁴²⁹ Refinitiv EIKON, 2020.

Abbildung 58: Liste der börsennotierten Unternehmen der Schifffahrtsindustrie mit einer Kapitalerhöhung von 2010 und 2020 in Südkorea. ⁴³⁰

Weiterhin ist in diesem Zusammenhang erwähnenswert, dass die Hyundai Merchant Marine Co. Ltd. Kapitalerhöhungen nutzte, um u.a. in den Schiffbau und in Häfen zu investieren, um das bestehende Geschäftsmodell weiter zu diversifizieren.

Im Jahr 2018 emittierte der Werftkonzern Hyundai Heavy Industries (HHI) rund USD 1 Mrd. Eigenkapital am Kapitalmarkt, um in ein weiteres Wachstum und in die Forschung und Entwicklung zu investieren.⁴³¹ Der Werftkonzern, der im Zuge der Asienkrise aus der Hyundai Group ausgegliedert wurde, plant den Zusammenschluss mit dem Konkurrenten DSME. Dieser soll noch im ersten Halbjahr 2021 vollzogen werden, war aber zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Studie noch nicht abgeschlossen.

b) Fremdkapital

Schiffkredite werden zumeist von der staatlichen **Korea Development Bank (KDB)** finanziert und betreffen vor allem Schifffahrtunternehmen. Die KDB bot als erste südkoreanische Bank bereits in den 1970er Jahren Schiffsfinanzierungen an, um den Schiffbau auf südkoreanischen Werften durch Finanzierungsmöglichkeiten für interessierte Reedereien und Schiffeigentümer zu forcieren. In den darauffolgenden Jahrzehnten nahm die KDB eine wesentliche Rolle als südkoreanischer Schiffsfinanzierer ein, indem sie vorrangige sowie nachrangige Darlehen bereitstellte oder auch Kapitalinvestitionen durchführte. Auch hier werden diese Finanzierungsinstrumente für Schifffahrt und Schiffbau zusammen betrachtet.

Gemäß der Aussage südkoreanischer Marktexperten sind die von der KDB gewährten Kredite überwiegend langfristig mit Laufzeiten von bis zu 20 Jahren ausgelegt. Kreditzinssätze werden durch die Berücksichtigung des Ausfallrisikos, der Betriebskosten sowie angemessener Margen auf die Mittelbeschaffungskosten der KDB berechnet.⁴³² Finanzierungsexperten in Südkorea gehen davon aus, dass die Zinssätze international konkurrenzfähig und für Schifffahrtsunternehmen vorteilhaft sind, da die KDB Mittel aufnimmt, deren Kreditratings dem nationalen Kreditrating Südkoreas entsprechen.⁴³³

Dieses befindet sich im sogenannten High-Grade-Bereich der großen Ratingagenturen Moody's, Standard & Poor und Fitch unterhalb Deutschlands, aber über Japan und China. Eine hohe Bewertung erlaubt es Banken, sich günstig zu finanzieren. Die geringeren Finanzierungskosten können dann an die Kunden (in dem Fall Unternehmen im maritimen Sektor) weitergegeben werden, wodurch Letztere auch wiederum durch günstigere Konditionen profitieren.

Über die KDB hinaus sind einige privatwirtschaftliche Kreditinstitute in der Schifffahrtsbranche tätig. Das durch privatwirtschaftliche Geschäftsbanken verwaltete Schiffsfinanzierungsportfolio erreichte im Jahr 2014 seinen Höhepunkt mit einer Zunahme des Finanzierungsvolumens im Vergleich zum Vorjahr von rd. USD 1 Mrd.

⁴³⁰ Refinitiv EIKON, 2020.

⁴³¹ Wainwright, Hyundai Heavy raises \$1.1bn in rights issue, 2018b

⁴³² PwC-SK, 2020.

⁴³³ PwC-SK, 2020.

Insgesamt hat sich die jährliche Neukreditvergabe von 2013 mit USD 0,4 Mrd. bis 2018 mit USD 0,1 Mrd. stark verringert.

Der geringe Anteil von Schifffahrtsfinanzierungen durch private Finanzinstitute resultiert Experteninterviews zufolge aus zwei wesentlichen Entwicklungen. Zum einen werben ausländische Finanzinstitute bonitätsstarke südkoreanische Reedereien und Werften mit lukrativen Finanzierungsbedingungen, bspw. niedrigeren Zinssätzen, ab. Zum anderen werden seit einigen Jahren alternative Schiffsfinanzierungen angeboten, bspw. durch Debt Funds (hier noch in sehr geringem Maße).⁴³⁴ Experten vor Ort erwarten eine weitere Abnahme des Volumens klassischer Bankenfinanzierung.⁴³⁵

In Gesprächen wurde wiederholt betont, dass ausländische Kreditinstitute häufig vorteilhaftere Konditionen als südkoreanische Geschäftsbanken anbieten konnten. Werden einige Finanzierungen der Vergangenheit betrachtet, so wird deutlich, dass Schifffahrtkredite für koreanische Unternehmen mit Ausnahme der KDB häufig von ausländischen Instituten vergeben werden. Auch im Ausland spielen die privaten südkoreanischen Kreditgeber nahezu keine Rolle in diesem Sektor bzw. sind am internationalen Markt für Schifffahrtsfinanzierungen nicht präsent.

Im Juni 2016 kündigte die koreanische Regierung an, die Kapitalisierung von zwei staatlichen Banken zu erhöhen, um koreanische Reedereien und Werften bei ihren Umstrukturierungsprozessen zu unterstützen. Der Anteil von Schifffahrtskrediten am Gesamtkreditvolumen ist dennoch von 29,1% im Jahr 2014 auf 25,9% im August 2017 zurückgegangen und entspricht damit dem weltweiten Trend.⁴³⁶

Der Anteil der Exportfinanzierung an allen Schifffahrtskrediten blieb von der grundsätzlichen Abnahme des Volumens unberührt und machte nach wie vor einen wesentlichen Anteil aus. Die Abnahme des Gesamtkreditvolumens zeigte sich ferner in der Entwicklung des Schifffahrtsfinanzierungsportfolios der KDB. Die Schiffsfinanzierungsportfolios der KDB haben sich von USD 6,5 Mrd. in 2013 auf USD 1,4 Mrd. in 2018 reduziert.

USD Mrd.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
KDB	6,5	4,7	4,6	5,1	5,0	1,4

Abbildung 59: Entwicklung des Schiffsfinanzierungsportfolios der Korean Development Bank zwischen 2013 und 2018⁴³⁷

Darüber hinaus spielte die Insolvenz der Hanjin-Reederei im Jahr 2017, damals weltweit die siebtgrößte Reederei, beim Rückgang des Schiffsfinanzierungsportfolios in Südkorea eine tragende Rolle. Die Insolvenz löste in der Schifffahrtsindustrie weltweit eine Schockwelle aus. Die Reedereigruppe war weltweit mit ihren Dienstleistungen vernetzt und betrieb neben eigenen Schiffen auch eine große Charterflotte. In der jüngeren Geschichte der Schifffahrt gab es keine vergleichbar große Insolvenz einer Reederei.

Hierdurch ausgelöst stuften südkoreanische Kreditprüfer vermehrt Schifffahrtskredite als risikoreicher ein als vor der Insolvenz von Hanjin. HMM, der größte inländische Konkurrent von Hanjin, war zeitgleich auch in

⁴³⁴ Woo-sung & Mira, 2018.

⁴³⁵ PwC-SK, 2020.

⁴³⁶ Lloyd's List, 2017c

⁴³⁷ PwC-SK, 2020.

wirtschaftlichen Schwierigkeiten, konnte aber die Fremdkapitalkosten des Unternehmens im Wege einer Schuldenumstrukturierung in Kooperation mit dem größten Gläubiger KDB erheblich reduzieren. HMM und KDB einigten sich, Fremdkapitalverbindlichkeiten gegenüber der KDB in Eigenkapital zu wandeln.⁴³⁸ Die KDB ist dadurch zum größten Eigentümer der HMM geworden mit 30% der Anteile.⁴³⁹

Der Markt erwartete auch, dass die KDB Hanjin durch einen Bailout retten würde. Dies geschah jedoch nicht. Im Jahr zuvor hatte die KDB bereits Daewoo, den drittgrößten koreanischen Schiffbauer, mit USD 3,77 Mrd. vor der Insolvenz gerettet. Politisch wurde dies insofern begründet, dass Reedereien wie Hanjin im Vergleich zu Schiffbauern für weniger Arbeitsplätze (zumindest im selben Land) verantwortlich sind. Zum anderen gab es bereits für den Daewoo Bailout öffentliche Kritik gegenüber KDB und ihrem Umgang mit Steuergeldern.⁴⁴⁰

Die im Juli 2018 von der koreanischen Regierung gegründete **Korea Ocean Business Corporation (KOBC)** soll die Liquidität koreanischer Schifffahrtsunternehmen durch eine Investition in ein SIC, in den Bau neuer Schiffe oder durch eine Bürgschaft für geliehene Mittel forcieren.

KOBC soll in den kommenden Jahren nach Wunsch der Politik die KDB als größten Gläubiger bei den südkoreanischen Schiffbauern und Schifffahrtsunternehmen ablösen, da sie speziell für den Schifffahrtsektor und dessen Finanzierung gegründet wurde.

c) Leasinginstrumente

Die Finanzierung des südkoreanischen maritimen Sektors durch Leasing Finanzierungsinstrumente ist von steigender Relevanz. Hierbei sind insbesondere **Sale-and-Leaseback-Transaktionen** in den Fokus gerückt.

Im Gegensatz zu Deutschland kann Südkorea in der maritimen Wirtschaft eine Vielzahl namhafter Sale-and-Leaseback-Transaktionen vorweisen. Mitte des Jahres 2017 erwarb die Korea Shipping & Offshore, die als eine staatliche Zweckgesellschaft zur Unterstützung der finanziellen Restrukturierung südkoreanischer Reedereien gegründet wurde, zehn Containerschiffe der HMM durch Sale-and-Leaseback-Transaktionen. Das Finanzierungsvolumen dieser Transaktion betrug USD 758,4 Mio.⁴⁴¹

Weiterhin setzte die staatliche Finanzinstitution KOBC Ende des Jahres 2018 USD 66,1 Mio. für den Kauf von zehn Schiffen im Rahmen von Sale-and-Leaseback-Transaktionen ein.⁴⁴² Diese Transaktionen wurden staatlich initiiert, um die Schifffahrt in Südkorea zu stärken.

Wie auch in anderen Ländern bedienen sich Reedereigesellschaften ausländischer Leasinggesellschaften, um Schiffe auf ausländischen Werften zu bauen. Beispielhaft hierfür ist die Sale-and-Leaseback-Transaktion der südkoreanischen Reederei Sinokor Merchant Marine mit dem chinesischen Leasinggeber CSSC, Hong Kong

⁴³⁸ Min.Hee, 2016.

⁴³⁹ Offshore Energy, 2016.

⁴⁴⁰ Mulrenan, 2017.

⁴⁴¹ Liang, 2017.

⁴⁴² Offshore Energy, 2018.

Shipping aus März 2020. Die Transaktion umfasst vier 1.080 TEU Containerschiffneubauten, die auf chinesischen Werften gebaut werden und zwischen September und Dezember 2021 ausgeliefert werden sollen.⁴⁴³

d) Staatliche Förderungen

Exportkreditgarantien fokussieren sich, im Gegensatz zu der Mehrheit der Bankenfinanzierungen, auf den inländischen Schiffbau. Wie bereits eingeführt, ist der Schiffbau südkoreanischer Werften stark auf den Export ausgelegt. Um die inländischen Werften und Zulieferer sowie die südkoreanische Wirtschaft in Gänze zu unterstützen, gewährt die südkoreanische Regierung über staatliche Finanzinstitutionen Exportkredite sowie Exportgarantien. Da allerdings auch eine Vielzahl inländischer Schifffahrtsunternehmen davon profitieren, werden diese Instrumente für sowohl Schifffahrts- als auch Schiffbauunternehmen konsolidiert betrachtet.

Ein Großteil derartiger Unterstützungen wird über die **Korean Export-Import Bank (KEXIM)** finanziert. Die KEXIM ist eine südkoreanische ECA, welche Kredite gemäß der Exportkreditrichtlinien der OECD vergibt. Sie stellt koreanischen Schiffeignern Kauf- sowie Refinanzierungsdarlehen als „Übersee-Geschäftskredit“ (engl. Oversea Business Loan) und als „Übersee-Projektcredit“ (engl. Oversea Project Loan) zur Verfügung. Weiterhin unterstützt die KEXIM inländische Werften mit Garantien und Exportförderungsdarlehen.

Exportförderungsdarlehen haben Laufzeiten von bis zu drei Jahren ab dem ursprünglichen Auszahlungsdatum und dienen der Unterstützung koreanischer Werften hinsichtlich des Working Capital.⁴⁴⁴

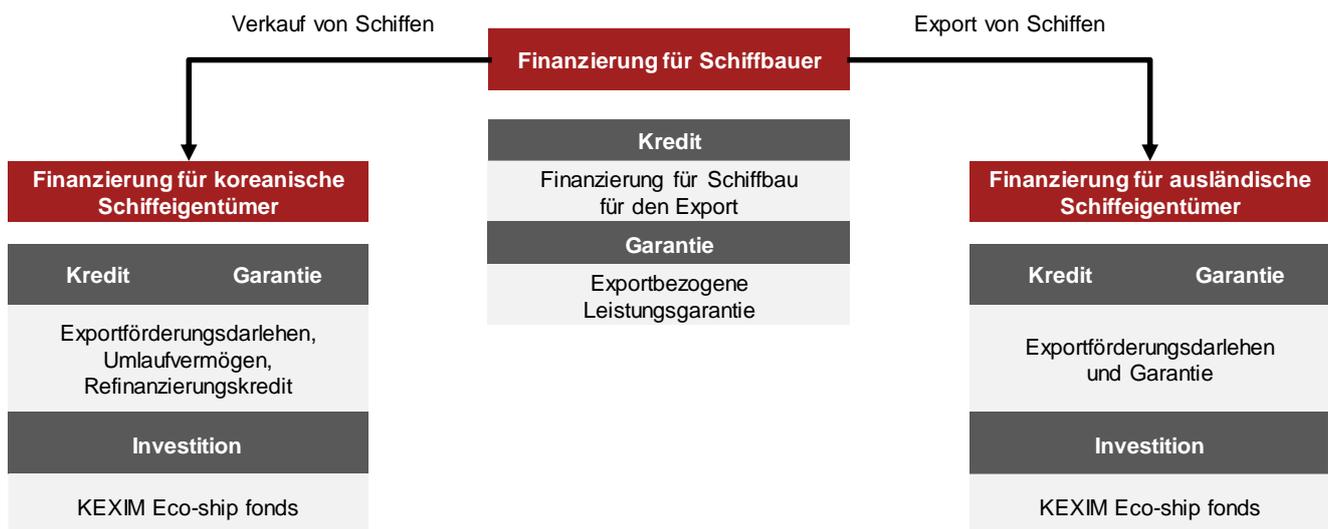


Abbildung 60: Schiffsfinanzierungsspektrum der KEXIM⁴⁴⁵

Ausländischen Schiffseignern bietet die KEXIM Exportförderungsdarlehen, Finanzgarantien und Anleihegarantien an.⁴⁴⁶

⁴⁴³ Offshore Energy, 2020.

⁴⁴⁴ Korea Eximbank, 2015, S. 2.

⁴⁴⁵ Korea Eximbank, 2020.

⁴⁴⁶ Korea Eximbank, 2020.

Inländische Schiffeigentümer profitieren von den gleichen Vorteilen, zuzüglich zu angebotenen Refinanzierungskrediten. Die KEXIM fördert über einen speziellen Fonds auch die Investition in besonders nachhaltige / umweltfreundliche Schiffe.

Insgesamt baute die KEXIM zwischen den Jahren 2013 und 2018 ihr Schifffahrtskreditportfolio von rd. USD 15,5 Mrd. auf USD 8,7 Mrd. ab, was größtenteils an durchgeführten Debt-to-Equity-Swaps lag (wie z.B. während der HMM-Krise im Jahr 2017). Im Jahr 2018 stellte die öffentliche Finanzinstitution der inländischen Schifffahrtsindustrie zusätzliche Darlehen und Garantien i.H.v. USD 0,7 Mrd. zur Verfügung.⁴⁴⁷

USD Mrd.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Kredite und externe Kreditgarantien	15,5	18,9	15,3	14,1	10,1	8,7

Abbildung 61: Schifffahrtskreditportfolio der KEXIM zwischen 2013 und 2018⁴⁴⁸

In Summe nehmen vor allem die bereits zuvor beschriebene KDB auf der Bankenseite sowie die KEXIM auf der Exportkreditseite führende Rollen in der Finanzierung des Schiffbaus in Korea ein.

Ende 2017 waren die beiden Institute für mehr als 80% des gesamten Finanzierungsvolumens in der südkoreanischen Schiffsfinanzierung verantwortlich.

Eine weitere relevante Institution der südkoreanischen Schifffahrtsfinanzierung ist die **Korea Trade Insurance Corporation** (K-Sure). Die K-Sure ist eine weitere ECA Südkoreas und agiert im Auftrag des Ministeriums für Handel, Industrie und Energie.

Die K-Sure fördert den Handel sowie Auslandsinvestitionen südkoreanischer Unternehmen mit dem Ziel, die nationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.⁴⁴⁹ Im Gegensatz zur KEXIM, die Kredite auch direkt an Unternehmen vergibt und 2015 auch ihre erste Eigenkapitalinvestition tätigte, vergibt die K-Sure vor allem Kreditgarantien im Kontext von politischen und Kreditrisiken.

Mitte 2017 erklärte die K-Sure, dass sie den Bau einer schwimmenden Flüssiggasanlage (FLNG) in Mosambik mit einer Handelsversicherung in Höhe von USD 800 Mio. unterstützen werde. Darüber hinaus erklärte die K-Sure Ende 2017 ihren Plan, den verstärkten Export von Flüssiggas (LNG)-Schiffen finanziell mit Krediten zu unterstützen.⁴⁵⁰

Diese Ausrichtung steht im Zusammenhang mit der Neuausrichtung der südkoreanischen Energiepolitik. Trotz des stetig steigenden Energiebedarfs will die südkoreanische Politik den Bau von neuen Kohle- sowie Nuklearkraftwerken vermeiden. Der Energiebedarf soll zukünftig immer mehr über erneuerbare Energiequellen sowie zu einem sehr großen Teil über LNG gedeckt werden.⁴⁵¹

Zwischen den Jahren 2013 und 2018 reduzierte sich das Schiffsfinanzierungsportfolio der K-Sure von USD 3,9 Mrd. auf USD 1,4 Mrd.

⁴⁴⁷ Dixon, Korea Eximbank pledges \$753m for shipping in 2018, 2018b.

⁴⁴⁸ Weltman, 2020, S. 26ff.

⁴⁴⁹ K-Sure, 2019, S. 17.

⁴⁵⁰ Newsworld, 2017.

⁴⁵¹ Paik, 2018, S. 10.

USD Mrd.	2013	2014	2015	2016	2017	2018
K-Sure	3,9	3,5	3,4	2,1	0,6	1,4

Abbildung 62: Jährliche Entwicklung des Schiffsfinanzierungsportfolios der K-Sure zwischen 2013 und 2018⁴⁵²

Für die südkoreanische Regierung ist die Schifffahrt nicht nur im Kontext der erstrebten Energiewende von Bedeutung. Die Schifffahrtskrise traf auch den maritimen Sektor in Südkorea stark. In der Krise mussten viele Reedereien Insolvenz anmelden – besonders sticht hierbei die bereits angeführte Insolvenz von Hanjin hervor. Andere Unternehmen wiederum haben die Krise nur mit Hilfe einer Anhäufung von Schulden überstanden.⁴⁵³ Die südkoreanische Regierung hat im Zuge dessen den „**Ship Investment Company Act**“ etabliert, um damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der südkoreanischen Schifffahrt sicherzustellen.⁴⁵⁴

Der seit Mai 2002 geltende „Ship Investment Company Act“ ermöglicht es Investoren, über Fonds direkt in Schiffe zu investieren. Dadurch hat die südkoreanische Regierung eine Voraussetzung geschaffen, um eine konstante Bereitstellung von Finanzmitteln über Fonds zu gewährleisten.

⁴⁵² Weltman, 2020, S. 26ff.

⁴⁵³ Marine Money, 2017b, S. 1.

⁴⁵⁴ Inside Busan Finance, 2013, S. 31

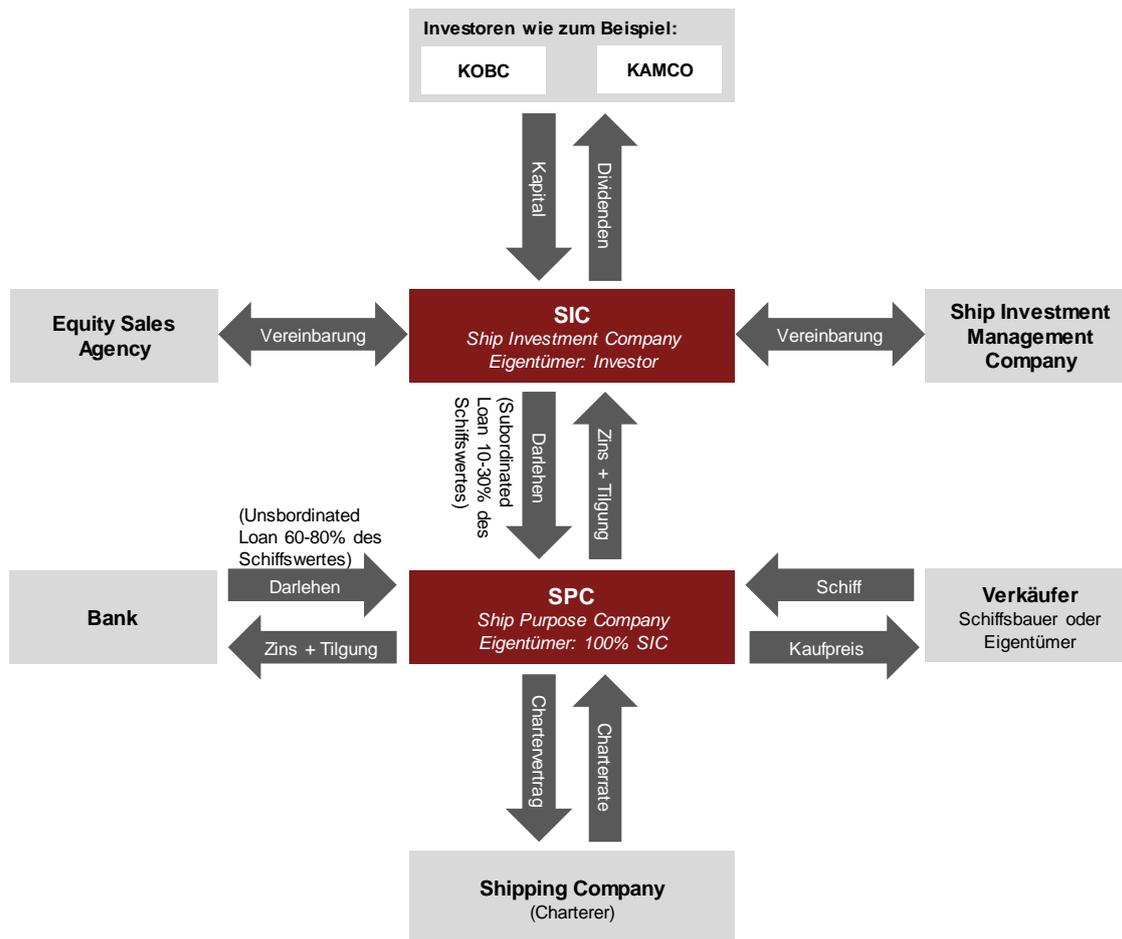


Abbildung 63: Ship Investment Company System (SICS)⁴⁵⁵

Die obige Abbildung zeigt den Aufbau des „Ship Investment Company System“ inklusive Teilnehmer, welches im Zuge des Ship Investment Company Acts entstanden ist und Parallelen zum deutschen KG-Modell aufzeigt.⁴⁵⁶

Im ersten Schritt wird die sogenannte „Ship Investment Company“ (SIC) gegründet. Die Eigentümer der Gesellschaft sind meist verschiedene Investoren, die Kapital für die Schiffsfinanzierung bereitstellen, um im Gegenzug Dividenden zu erwirtschaften.

Von der SIC wird eine „Ship Investment Management Company“ beauftragt, die eine Verwalterrolle für das nur auf dem Papier existierende Unternehmen übernimmt. Zu den Aufgaben gehören beispielsweise das Einsammeln der Gelder der Investoren sowie die Bearbeitung von Verträgen.

Im zweiten Schritt wird das bereitgestellte Kapital der SIC an eine weitere, neu gegründete Gesellschaft, der „Ship Purpose Company“ (SPC), weitergegeben. Die SPC wird einzig mit dem Ziel gegründet, ein Schiff zu kaufen und es anschließend über einen bareboat-Chartervertrag an die Reederei zu verchartern. Dabei befindet sich die SPC in einem günstigen Verwaltungsland, wie zum Beispiel Panama oder Marshall, um von Steuervergünstigungen zu profitieren und um die Kreditaufnahme von in- und ausländischen Finanzinstituten zu erleichtern.

⁴⁵⁵ Inside Busan Finance, 2013, S. 30.

⁴⁵⁶ Marine Money, 2017b, S. 1.

Die Shipping Company hat innerhalb des Systems die Aufgabe, die Charterrate für die bareboat-Charter zu erwirtschaften, um so die SPC zu finanzieren.

In einer unabhängigen Position steht die „Equity Sales Agent“. Sie hat die Aufgabe, im Zusammenhang mit dem Schiffseigentum Dokumente, Wertpapiere, Bargeld usw. zu bewahren.

Für den Fall, dass die Werft bei Fertigstellung des Schiffes in eine Notlage gerät, ist eine Rückerstattungsgarantie durch eine finanzierende Bank ausgestellt. Damit soll eine gewisse Stabilität beim Bau des Schiffes sichergestellt werden.⁴⁵⁷

Verschiedene Banken oder Organisationen greifen diese Art der Schiffsfinanzierung auf, darunter auch die **„Korea Asset Management Corporation“ (KAMCO)**.

Die quasi-staatliche Organisation ist darauf spezialisiert, in Not geratene Unternehmen zu unterstützen. Dies kann auf verschiedene Arten erfolgen. Beispielsweise erwirbt und löst die KAMCO notleidende Kredite von Finanzinstituten ab, restrukturiert Unternehmen, bietet Unterstützung bei der Kreditbeschaffung für finanziell angeschlagene Privatpersonen an, verwaltet staatseigenes Eigentum oder begleicht Steuerschulden.

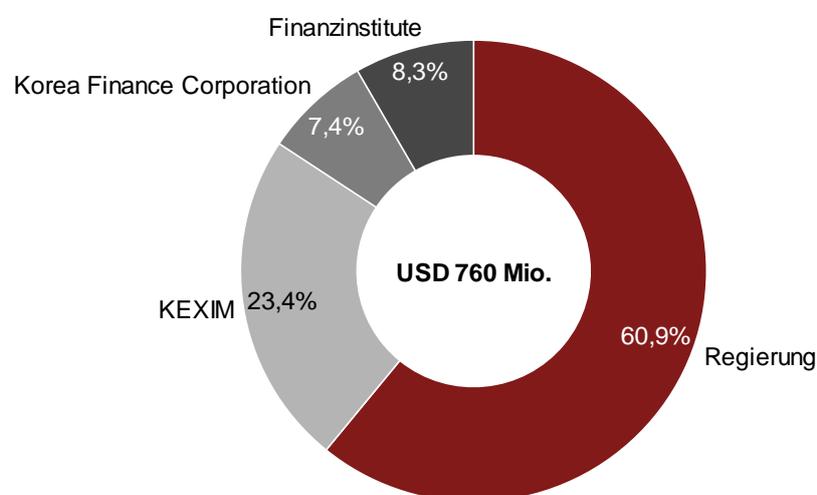


Abbildung 64: Eigentümer der Korea Asset Management Company (KAMCO)

Die Eigentümer von KAMCO investierten insgesamt rund USD 760 Mio., von denen der Staat mit ca. 61% den größten Anteil hält. Weitere Beteiligte sind die KEXIM mit ca. 23%, die Korea Finance Corporation mit ca. 7,4% sowie diverse Finanzinstitute mit ca. 8,3%.⁴⁵⁸

Für die Schifffahrt hat KAMCO einen „KAMCO Shipping Fund“ errichtet, der besonders Schiffseigner davor schützen soll, Schiffe zu niedrigeren Preisen an andere Länder verkaufen zu müssen. Von 2015 bis Ende Juni 2020 wurden so 67 Schiffe von 19 südkoreanischen Reedereien gekauft. Nach Kaufabschluss wird mit dem Reeder eine sogenannte „Bareboat Charter Hire Purchase“ (BBCHP)-Vereinbarung getroffen, die dem Reeder

⁴⁵⁷ Inside Busan Finance, 2013, S. 31.

⁴⁵⁸ KAMCO, 2020.

ermöglicht, die Schiffe weiter zu betreiben. Wie im Ship Investment Company System beschrieben, geht so das Eigentum vom Reeder auf die SPC über.⁴⁵⁹

Um dem ebenfalls rückläufigen Volumen im südkoreanischen Containertransport entgegenzuwirken, hat das Strategie- und Finanzministerium einen „**maritime reconstruction**“-Plan verabschiedet. Dabei spielt die neu gegründete **Korean Ocean Business Corporation (KOBC)** eine entscheidende Rolle.

Der „maritime reconstruction“-Plan ist ausgelegt auf fünf Jahre und umfasst im Wesentlichen drei Bereiche:

- (1) Sicherung von konstantem Frachtvolumen durch Kooperation bzw. Zusammenarbeit zwischen Schiffseigner und Reederei
- (2) Verbesserung bzw. Weiterentwicklung der Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz im Schiffbau
- (3) Unterstützung koreanischer Reedereien beim Ausbau eines stabilen Managements

Im ersten Punkt soll besonders das gegenseitige Vertrauen zwischen Schiffseigner und Reeder ausgebaut werden. Ein Vorschlag ist es, für strategische Ladungen, wie zum Beispiel Rohöl oder Kohle, stärker auf nationale Reedereien zurückzugreifen.

In 2019 wurden 28,1% der Rohöleinfuhren Koreas und 72,8% der Trockenmassenguteinfuhren Koreas von südkoreanischen Reedern befördert. Dies soll durch den verabschiedeten „maritime reconstruction“-Plan ausgebaut werden.

Der zweite Punkt stellt besonders darauf ab, umweltfreundliche und intelligente Lösungen im koreanischen Schiffbau zu implementieren. Dadurch soll die Position im internationalen Wettbewerb gefestigt werden. Für die Umsetzung ist die KOBC dazu beauftragt, den Bau von mehr als 200 Schiffen zu finanzieren. Dazu gehören 140 Massengutfrachter und 60 Containerschiffe.

Im Rahmen des dritten Punkts soll die KOBC die Aufgabe wahrnehmen, die Managementstabilität und die Managementinnovation koreanischer Schifffahrtsunternehmen zu unterstützen. Hierfür überwacht die KOBC internationale Schifffahrtstransaktionen und analysiert Marktentwicklungen wie beispielsweise die Volatilität des Schifffahrtsmarktes. Um Kosten zu reduzieren, unterstützt die Organisation zudem koreanische Reedereien bei der Erschließung von Containerterminals in Übersee.⁴⁶⁰

Nachhaltige Schifffahrt

Die südkoreanische Regierung hat USD 128 Mio. bereitgestellt, um die nationale Schifffahrt umweltfreundlicher und digitaler zu machen. Hierbei will Südkorea in Umwelttechnologien und Digitallösungen für die Schifffahrt weltweit führend werden und einen globalen Marktanteil von 50% bis 2030 erreichen.

Besonders sollen Schlüsseltechnologien im Bereich der autonomen Navigation und Systemautonomie entwickelt werden. Ein Eckpunkt der Anforderungen für den Erhalt von Förderungen ist, dass diese Lösungen bereits früh kommerzialisierbar sind. Die Regierung trägt dabei umgerechnet USD 95,2 Mio. bei, der Rest wird von mehreren

⁴⁵⁹ KAMCO, 2019, S. 15.

⁴⁶⁰ Opportunities Abroad, 2019.

Schiffbauern bereitgestellt. Bis 2025 will Südkorea im Rahmen dieses Programms ein autonom operierendes Schiff der Stufe 3 (L3)⁴⁶¹ entwickeln.⁴⁶²

Darüber hinaus unterstützt der südkoreanische Staat über die KOBC den Bau neuer, umweltfreundlicherer Schiffe. Das Programm zur umweltfreundlichen Schiffkonversion erlaubt es Schiffeigentümern KRW 130 Tsd. [USD 111] pro GT für ein neues Schiff zu erhalten, wenn dafür ein älteres Schiff verschrottet oder verkauft wird.

Präferiert sind hierbei Schiffe mit einem Alter von mindestens 20 Jahren und die EVDI Klasse⁴⁶³ von E, F oder G entsprechen. Falls keine ausreichenden Anträge eingereicht werden, könnten auch Schiffe mit einer EVDI Klasse D in Betracht gezogen werden. Insgesamt soll somit die Handelsflotte modernisiert werden.

e) Sonstige Finanzierungsinstrumente

Sonstige für die maritime Wirtschaft relevante Finanzierungsinstrumente konnten im Rahmen der Studie für das Land Südkorea nicht identifiziert werden.

COVID-19 Pandemie

Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19 Pandemie stellte die Regierung Gelder in Höhe von USD 1 Mrd. bereit, um Schifffahrtunternehmen zu unterstützen. Bereits im März 2020 wurde ein rückläufiges Frachtaufkommen auf den Routen in die USA von 11,1% und nach Europa von 4,8% verzeichnet. Insgesamt erwartete die World Trade Organisation im Jahr 2020 einen Volumenrückgang von rund 32%. Diese Entwicklung veranlasste das Ministerium für Ozeane und Fischerei in Südkorea dazu, die Finanzierung und Unterstützung in diesem Bereich weiter auszubauen.

Die KOBC stellte rund USD 80 Mio. bereit, um das LTV- Verhältnis von normalerweise 60% bis 80% auf 95% zu erhöhen. Darüber hinaus wird der südkoreanische Staat Unterstützungshilfe für Reeder zur Verfügung stellen, die bereits Hilfe von der KDB und Export-Import Bank zur Schiffsfinanzierung in Anspruch genommen haben. Die Unterstützung kann darin liegen, dass Zins- und Tilgungszahlungen von bis zu einem Jahr verschoben werden können.

Im Weiteren planen die KDB und die KOBC weiterhin Hilfe für die HMM zu leisten, um den durch die COVID-19 Pandemie entstandenen Schaden zu kompensieren. Zudem erhält die HMM staatliche Unterstützung mittels eines Fonds in Höhe von USD 376 Mio.⁴⁶⁴

⁴⁶¹ Die IMO definiert ein Schiff der Stufe L3 als Schiff, das ohne Besatzung ferngesteuert wird. Die Stufe L4 bezeichnet vollständig autonome Schiffe, die in der Lage sind, optimale Routen zu bestimmen und so Treibstoffkosten und Wartungszeiten zu verkürzen, um dadurch die Betriebskosten um bis zu 22% zu reduzieren.

⁴⁶² Ji-Hye, 2019.

⁴⁶³ EVDI: Existing Vessel Design Index. Eine Emissionsklasse für Schiffe.

⁴⁶⁴ Herh, 2020.

f) Fazit

Südkorea hat sich durch die starken Förderungen in den letzten Jahrzehnten zu einem globalen Schwergewicht im Schiffbau entwickelt. Das Land ist der Sitz der weltweit größten Werften, welche im Wesentlichen Containerschiffe bauen. Darunter die größten Containerschiffe der Welt.

Während auch in den anderen Ländern die Mehrzahl der Schifffahrtsunternehmen recht klein sind, ist dies hier noch stärker und regionaler ausgeprägt. Insgesamt wird klar, dass Schiffbauer (z.B. Rettung von Daewoo durch den Staat) einen deutlich höheren Status auch bei der politischen Unterstützung als die Reedereien genießen. Ein Beispiel hierfür ist die zugelassene Insolvenz und Liquidation von Hanjin, während Schiffbauunternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten unterstützt wurden.

Die Erbringung von Eigenkapital erfolgt zumeist über PE-Investoren oder SEO. Fremdkapitalfinanzierungen werden vor allem über verschiedene staatliche Institutionen und Förderprogramme unterstützt (inkl. Garantien und teils Eigenkapitalfinanzierungen).

Privatwirtschaftliche südkoreanische Banken sind hier entweder nicht mit internationalen Großbanken konkurrenzfähig oder haben sich aktiv aus Finanzierungen für Unternehmen der maritimen Wirtschaft zurückgezogen.

Insgesamt ist die Förderung von maritimen Unternehmen in Südkorea deutlich ausgeprägter als in Deutschland. Mehrere staatliche Institutionen (KDB, KEXIM, K-Sure, KAMCO, KOBC) versuchen über verschiedenste Vehikel vor allem den Schiffbau zu entlasten und auf internationaler Ebene seine Führungsposition im Containerschiffbau zu erhalten. Der KAMCO Shipping Fund soll den Verkauf von Schiffen südkoreanischer Reedereien ins Ausland zu vermeiden helfen und dabei unterstützen, dass das Know-how für das technische und kaufmännische Management von Schiffen im Land erhalten bleibt.

Durch Finanzierungen über den KEXIM Eco-ship fonds wird vermehrt auch auf die Entwicklung und den Bau von Schiffen mit nachhaltiger Technologie gesetzt, um hiermit die Schiffbauindustrie Südkoreas auch in Zukunft weiter zu stärken.

Durch die KOBC wurde vor kurzer Zeit auch eine staatliche Finanzinstitution errichtet, welche sich spezifisch auf die maritime Wirtschaft fokussiert. Dadurch wird spezialisiertes Wissen für Finanzierungen im maritimen Sektor nochmals weiter fokussiert und über den „maritime reconstruction plan“ gezielt eingesetzt. Die Errichtung einer solchen Institution unterstreicht, welche herausragende Bedeutung Südkorea dieser Branche für seine Volkswirtschaft beimisst.

8. Bewertung der Systeme sowie Prüfung der Übertragbarkeit auf Deutschland

Zusammenfassende Darstellung der Systeme

Die betrachteten Länder haben eine Vielzahl unterschiedlicher Maßnahmen ergriffen, um u.a. das Know-how und Arbeitsplätze in ihrer jeweiligen maritimen Industrie zu bewahren und den Unternehmen den Zugang zu Kapital zu erleichtern.

Inwieweit derartige Maßnahmen im Sinne des jeweiligen Förderungszwecks erfolgreich waren, wäre im Rahmen einer Evaluierung zu überprüfen. Zwischen der Einrichtung einer Förderung und der Evaluierung der Effekte vergehen jedoch regelmäßig Jahre. So hat Deutschland 2016 das Maßnahmenpaket zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Flagge aufgelegt. In 2020 wurden die Effekte hieraus evaluiert.

Es wurde festgestellt, dass die Anzahl der Schiffe der deutschen Handelsflotte in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen ist. Auch die Anzahl der Schiffe, die unter deutscher Flagge fahren, hat sich reduziert. Es ist aber durch das bestehende Maßnahmenpaket gelungen, den Anteil der Tonnage unter deutscher Flagge deutlich zu stabilisieren.

Weiterhin konnte die Anzahl der inländischen bzw. am Standort ansässigen Seeleuten in dieser Branche durch die Krise hindurch annähernd stabil gehalten und die besetzten Ausbildungsplätze pro Schiff sogar gesteigert werden. Die bestehenden Maßnahmen sollen daher fortgeführt und durch weitere Maßnahmen in Zukunft ausgeweitet werden.

In den anderen im Rahmen dieser Studie untersuchten Ländern lagen keine öffentlich zugänglichen Evaluierungsergebnisse für die eingerichteten Fördermaßnahmen vor. Daher ist es im Rahmen dieser Studie nicht möglich, den Wirkungsgrad der Maßnahmen auf einzelne Aspekte wie bspw. Beschäftigung und Know-how-Sicherung anhand von umfassenden Untersuchungen zu beschreiben.

Um dennoch eine Einschätzung vornehmen zu können, werden die Maßnahmen dahingehend betrachtet, welche offensichtliche Bedeutung sie für die maritime Wirtschaft des jeweiligen Landes haben. Ein maßgeblicher Indikator hierfür ist die finanzielle Ausstattung der jeweiligen Maßnahme. Hierbei ist zu berücksichtigen, welche Bedeutung einzelne Bereiche der maritimen Wirtschaft im jeweiligen Land haben – so kommt beispielsweise dem Schiffbau und damit verbundenen Maßnahmen in Südkorea eine andere Bedeutung zu als in Norwegen.

Nachfolgend werden die einzelnen Programme mit ihrem jeweiligen Volumen und Förderschwerpunkt zusammengefasst dargestellt:

Land	Bezeichnung Instrument	Schwerpunkt Schifffahrt/ Schiffbau	Volumen	Förderschwerpunkt				
				Finanzierung	Know-how Sicherung	Beschäftigung	Umwelt	
EU-Länder	Frankreich	direkte	nein	Einzelfallabhängig	X	X	X	
	Frankreich	Gesetz "92"	ja	Einzelfallabhängig	X	X	X	
	Frankreich	Sur-Amortissement	nein	Einzelfallabhängig				X
	Frankreich	Staatliche Investitionsbank	nein	Einzelfallabhängig	X	X	X	
	Niederlande	NSDF	ja	EUR 250 Mio.	X	X	X	
	Niederlande	verkürzte Abschreibung	ja	unbekannt	X			
	Niederlande	Zero Emission Vessels	ja	EUR 5 Mio.		X		X
	Niederlande	Staatsbeteiligung	nein	Einzelfallabhängig	X	X	X	
nicht-EU-Länder	Norwegen	Maritime 21	ja	EUR 23 Mio.		X	X	X
	Norwegen	Norwegian Innovation Clusters	ja	EUR 0,5 Mio. p.a.		X	X	X
	Norwegen	MAROFF	ja	EUR 15 Mio.		X	X	X
	Norwegen	Skattefunn	ja	EUR 1,4 Mio. p.a.		X		X
	Norwegen	Recycling Program	ja	EUR 1 Mio. p.a.	X			X
	Norwegen	IFO / OFU	nein	EUR 3,2 Mio. (Anteil Maritimes gering)	X	X	X	
	Norwegen	NOx Fund	ja	EUR 364 Mio.	X	X		X
	Norwegen	Enova	nein	Einzelfallabhängig	X			X
	China	Made in China 2025	nein	unbekannt	X	X	X	
	China	Sonderwirtschafts-zonen	nein	unbekannt	X	X	X	
	Japan	JOL/JOLCO	ja	Einzelfallabhängig	X	X	X	
	Japan	JRTT	ja	Einzelfallabhängig	X	X	X	
Japan	JOIN	ja	Einzelfallabhängig	X	X	X		
Südkorea	SICS	ja	unbekannt	X		X		
Südkorea	KAMCO	ja	EUR 646 Mio.	X	X	X		
Südkorea	Eco friendly ship conversion	ja	ca. EUR 100 per GT	X	X	X	X	
Südkorea	KEXIM	Ja	Einzelfallabhängig	X				
Südkorea	maritime reconstruction plan / KOBC	Ja	Einzelfallabhängig	X	X	X	X	

Abbildung 65: Übersicht der identifizierten Förderinstrumente mit Schwerpunktsetzung, **Höhe des Fördervolumens soweit bekannt⁴⁶⁵

Auch Deutschland hat zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um u.a. die internationale Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Wirtschaft zu sichern und zu erhöhen. Unter anderem legt die im Januar 2017 durch das Bundeskabinett verabschiedete Maritime Agenda 2025 hierbei eine Vielzahl von Handlungsfeldern fest.

Diese Maßnahmen zielen aber beispielsweise nicht darauf ab, auf breiter Basis weitere Finanzierungsmöglichkeiten für die maritime Wirtschaft zu schaffen.

Die Instrumente der anderen Länder werden nachfolgend dahingehend betrachtet, ob eine Übertragung auf Deutschland unter Berücksichtigung der europäischen und nationalen Rechtsprechung möglich wäre.

⁴⁶⁵ PwC Analyse.

Beihilferechtlicher Rahmen

Grundsätzlich unterliegen Maßnahmen der EU-Mitgliedstaaten zur Förderung von Unternehmen den EU-beihilferechtlichen Vorschriften der Artikel 107 bis 109 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union (kurz: AEUV).

Gemäß Artikel 107 Abs. 1 AEUV sind staatliche Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem Binnenmarkt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen.

Beihilfen umfassen nach der Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs dabei jegliche staatlichen Maßnahmen, welche die normalerweise von einem Unternehmen zu tragenden Belastungen vermindern und Subventionen nach Art und Wirkung gleichstehen.⁴⁶⁶

Im Rahmen einer beihilferechtlichen Prüfung wird dabei grundsätzlich zuerst geprüft, ob eine Beihilfe nach Artikel 107 Abs. 1 AEUV vorliegt. Hierzu werden verschiedene Kriterien wie das Unternehmen, Selektivität, Begünstigung, staatliche Mittel, Eignung zur Verfälschung des Wettbewerbs und die Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten einer genauen Prüfung unterzogen. Jedes Vorhaben wird dabei einzeln geprüft.

Innerhalb der EU-Kommission ist der EU-Kommissar für Wettbewerb für diesen Bereich zuständig, dem die Generaldirektion Wettbewerb Europäische Kommission in Brüssel untersteht.

Das europäische Beihilferecht ist in Artikel 107 ff. des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) geregelt. Mit den Regelungen soll sichergestellt werden, dass eine Wettbewerbsverzerrung im Binnenmarkt verhindert beziehungsweise beseitigt und ein offener und wettbewerbsfähiger Markt geschaffen wird.

Ist der Beihilfetatbestand erfüllt, ist zu bedenken, dass die Gewährung von staatlichen Beihilfen nach dem EU-Primärrecht, nach dem ein unverfälschter Wettbewerb in Europa angestrebt wird, grundsätzlich verboten ist. Die Mitgliedstaaten sind daher grundsätzlich gehalten, die Beihilfe bei der Kommission anzumelden (Notifizierungspflicht) und mit der Gewährung der Beihilfe bis zur Genehmigung durch die Kommission zu warten (Stillhaltegebot).

Neben dem grundsätzlichen Beihilfeverbot gemäß Artikel 107 Abs. 1 regelt Artikel 108 AEUV die Anmeldung von Beihilfen in einem Notifizierungsverfahren bei der EU-Kommission. Darüber hinaus kann die EU-Kommission gemäß Artikel 108 Abs. 4 AEUV bestimmte Arten von Beihilfen von der Anmeldung freistellen, so dass für diese das Notifizierungsverfahren nach Artikel 108 Abs. 3 AEUV nicht erforderlich ist.

Nach Art. 107 Abs. 3 AEUV können (sektorale) Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige als mit dem Binnenmarkt vereinbar angesehen werden. Nach Art. 108 Abs. 3 AEUV bedarf jede beabsichtigte Einführung oder Umgestaltung von Beihilfen der Genehmigung der Kommission und ihre Gewährung darf erst nach Genehmigung erfolgen. Dabei verfügt die Kommission über ein weites

⁴⁶⁶ EuGH Urteil vom 23.2.1961, De gezamenlijke Steenkolenmijnen in Limburg, Rs. 30/59, S. 43.

(Genehmigungs-) Ermessen, welches sie nach Maßgabe wirtschaftlicher und sozialer Wertungen ausübt, die auf die Europäische Union als Ganzes zu beziehen sind.⁴⁶⁷

Die Kommission kann in Ausübung ihrer Befugnisse aus den Artikeln 107 und 108 AEUV, wie beispielsweise für den Bereich der staatlichen Beihilfen im Seeverkehr mit den Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen im Seeverkehr auch geschehen, sog. Leitlinien erlassen, die im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht werden. Sie geben Auskunft darüber, in welcher Weise die Kommission bei der Einführung neuer Beihilfen oder der Änderung bzw. Verlängerung bestehender Beihilferegulungen ihr Ermessen nach diesen Artikeln auszuüben gedenkt. Die Kommission bindet sich dadurch selbst, sofern diese Leitlinien Regeln enthalten, die auf den Inhalt der Ermessensbindung hinweisen und nicht gegen den AEUV verstoßen.⁴⁶⁸

Das Notifizierungsverfahren wird für Einzelbeihilfen und Beihilferegulungen durchgeführt. Einzelbeihilfen sind staatliche Maßnahmen zur Förderung eines bestimmten Unternehmens bzw. eines einzelnen Vorhabens. Dagegen handelt es sich bei Beihilferegulungen um generell abstrakte Vorschriften für die Gewährung von Beihilfen an eine Vielzahl von Beihilfeempfängern, wie z.B. Förderprogramme. Sofern ein Förderprogramm von der EU-Kommission gemäß den zur Anwendung kommenden Vorschriften (z.B. den Leitlinien für den Seeverkehr) als Beihilferegulung genehmigt wurde, ist eine Einzelnotifizierung der auf Grundlage einer genehmigten Beihilferegulung gewährten Beihilfe an ein einzelnes Unternehmen nicht mehr erforderlich.

Von der Notifizierung freigestellte Förderprogramme oder Einzelbeihilfen können z.B. auf Grundlage der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung Nr. 651/2014 (AGVO) in Betracht kommen. Die AGVO regelt eine Vielzahl von Freistellungstatbeständen, die auch im Bereich der maritimen Wirtschaft zur Anwendung kommen können. Zum Beispiel sind dies Beihilfen für Forschung, Entwicklung und Innovation, Umweltschutzbeihilfen für „Green Shipping“ Investitionen oder Beihilfen für den Ausbau von Hafeninfrastrukturen.

Daneben kommt als EU-beihilferechtliche Grundlage für die Förderung von Kleinvorhaben die De-minimis Verordnung Nr. 1407/2013 in Betracht. Förderungen auf Grundlage der De-minimis Verordnung gelten grundsätzlich nicht als Beihilfen im Sinne von Artikel 107 Abs. 1 AEUV und sind von der Anmeldepflicht nach Artikel 108 Absatz 3 AEUV ausgenommen. Der Förderungsrahmen ist zumeist stark begrenzt – häufig im niedrigen 6-stelligen Bereich. Inwieweit sich dann eine Wirkung in kapitalintensiven Bereichen wie Schifffahrt und Schiffbau entfalten kann, wäre zu hinterfragen.

Daneben können beihilfefreie Finanzierungshilfen zum Tragen kommen, wenn öffentliche Fördermaßnahmen nicht alle Tatbestandsmerkmale des Artikels 107 Abs. 1 AEUV erfüllen. Hier gelten z. B. Bürgschaften, die speziell zur Absicherung von Schiffsfinanzierungen auf Grundlage des Schiffsbürgschaftsprogramms der Küstenbundesländer gewährt werden, als beihilfefrei, da sie zu marktüblichen Konditionen im Rahmen eines selbsttragenden Systems (sog. Pure Cover Ansatz) gewährt werden. Beihilfefreie Finanzierungshilfen unterliegen grundsätzlich weder der Beihilfekontrolle der EU-Kommission noch dem Anwendungsbereich von

⁴⁶⁷ Vgl. EuGH Urteil vom 17.9.1980, Philip Morris, Rs. 730/79, Rn. 24 ff; Cremer in: Callies/Ruffert, Art. 107 AEUV, Rn. 48.

⁴⁶⁸ Rolf, Die Einkommensbesteuerung von Gewinnen aus dem Betrieb von Handelsschiffen im internationalen Verkehr, 2014, S. 239; EuGH Urteil vom 18.6.2002, Deutschland gegen Kommission, Rs. C-242/00, Rn. 27; EuG Urteil vom 5.11.1997, Ducros/Kommission, Rs. T-149/95, Rn. 61; Werner in: Jessen/Werner, Brussels Commentary on EU Maritime Transport Law, 2016, IV. Commentary on the Community Guidelines on State Aid to Maritime Transport and Regulation 3094/95 on Aid to Shipbuilding, S. 358, Rn. 58.

Freistellungsverordnungen und sekundärrechtlichen Vorschriften. Zur Gewährleistung einer wirksamen und transparenten Beihilfekontrolle behält sich die EU-Kommission allerdings vor, die von den Mitgliedstaaten durchgeführten beihilfefreien Finanzierungsmaßnahmen im Hinblick auf ihre Beihilfefreiheit zu überprüfen. Auch für die Beurteilung der Beihilfefreiheit von bestimmten Maßnahmen hat die Kommission daher sekundärrechtliche Vorschriften erlassen, die ihr eine Prüfung anhand festgelegter Kriterien ermöglichen.

Sofern ein Mitgliedstaat eine beihilfefreie Maßnahme durchführen will, ist es daher angezeigt, die Beihilfefreiheit nach den von der EU-Kommission festgelegten Kriterien zu gewährleisten. Darüber hinaus ist es aus Gründen der Rechtssicherheit zu empfehlen, die Beihilfefreiheit eines Förderprogramms durch die EU-Kommission bestätigen zu lassen.⁴⁶⁹

Aktuell können auch Beihilfen in Form von Zuschüssen, Bürgschaften, Darlehen und Maßnahmen zur Rekapitalisierung auf Grundlage verschiedener KfW-Programme, Bundesregelungen und dem Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) gewährt werden. Diese Förderprogramme wurden von der EU-Kommission auf Grundlage des Temporary Framework zur Bewältigung der COVID-19 Krise genehmigt und gelten für Beihilfen, die bis Ende 2021 gewährt werden. Aufgrund der begrenzten Geltungsdauer werden diese Förderprogramme künftig keine Rolle mehr spielen.

Nachfolgend wurden die Forderungen, die in den jeweiligen Länderanalysen betrachtet wurden, dahingehend überprüft, ob es grundsätzlich möglich wäre, diese unter dem Regelungsrahmen in der Europäischen Union und Deutschland umzusetzen.

Hierbei handelt es sich nur um eine indikative Aussage. Zur Erlangung von Rechtssicherheit wird empfohlen, die einzelnen Maßnahmen dezidiert juristisch zu prüfen.

⁴⁶⁹ Beispielsweise wurde die Beihilfefreiheit des Schiffsbürgschaftsprogramms der Küstenbundesländer durch die EU-Kommission bestätigt (Staatliche Beihilfe N 512/2003 (C(2003) 4492 vom 16.12.2003) und N 325/2006 (K(2006) 3891 vom 25.8.2006)) und in der Bürgschaftsmitteilung der Kommission als „Best Practise“ für beihilfefreie Förderprogramme erwähnt.

Land	Bezeichnung Instrument	indikative Einschätzungen*					Hinweise	
		grundsätzlich umsetzbar	Notifizierungsverfahren erforderlich	AGVO anwendbar	De-minimis Verordnung anwendbar	Beihilfefreie Gestaltung möglich		
EU-Länder	Frankreich	direkte Staatsbeteiligung	ja	nein	nein	nein	ja	Direkte Beteiligungen sind grundsätzlich nur als beihilfefreie Maßnahme möglich. Umsetzung ohne Beteiligung privater Investoren erscheint schwierig.
	Frankreich	Gesetz "92"	ja	nein	nein	nein	ja (siehe Hinweis)	Hoheitliche Maßnahmen gelten grundsätzlich als beihilfefrei. Fraglich jedoch, wenn hiermit in liberalisierte Märkte eingegriffen wird.
	Frankreich	Sur-Amortissement	ja	ja	nein	nein	nein	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien
	Frankreich	Staatliche Investitionsbank	ja	ja	ja	ja	ja	Grundsätzlich können hier sowohl die Freistellungsverordnungen als auch beihilfefreie Finanzierungen von Investitionen und Betriebsmitteln in Betracht kommen. Auch die Notifizierung eines Förderprogramms ist mgl.
	Niederlande	NSDF	ja	ja	nein	nein	ja	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien oder Ausgestaltung als beihilfefreier Fonds mit marktüblichen Finanzierungsbedingungen
	Niederlande	verkürzte Abschreibung	ja	ja	nein	nein	nein	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien
	Niederlande	Zero Emission Vessels	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
nicht-EU-Länder	Niederlande	Staatsbeteiligung	ja	ja	nein	nein	nein	Direkte Beteiligungen sind grundsätzlich nur als beihilfefreie Maßnahme möglich. Umsetzung ohne Beteiligung privater Investoren erscheint schwierig.
	Norwegen	Maritime 21	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 4 AGVO Beihilfen für F & E & I, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl., zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	Norwegian Innovation Clusters	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 4 AGVO Beihilfen für F & E & I, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	MAROFF	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 4 AGVO Beihilfen für F & E & I, Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	Skattefunn	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 4 AGVO: Beihilfen für F & E & I, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	Recycling Program	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	IFU / OFU	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 4 AGVO Beihilfen für F & E & I, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
	Norwegen	NOx Fund	ja	ja	nein	nein	nein	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien
	Norwegen	Enova	ja	ja	ja	ja	nein	Anzuwendbarer Rechtsrahmen richtet sich nach der Ausgestaltung
								Abschnitt 4 AGVO Beihilfen für F & E & I, Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln

Land	Bezeichnung Instrument	grundsätzlich umsetzbar	Notifizierungsverfahren erforderlich	AGVO anwendbar	De-minimis Verordnung anwendbar	Beihilfefreie Gestaltung möglich	Hinweise
China	Made in China	nein					kein eigentliches Programm - Vielmehr grundlegende Strategie
China	Sonderwirtschaftszonen	nein					In der EU keine Rechtsgrundlage für Sonderwirtschaftszonen auf nationaler Ebene
Japan	JOL/JOLCO	ja	ja	nein	nein	ja	Staatlich unterstützte Leasingfinanzierungen können beihilfefrei sein, sofern sie zu marktüblichen Konditionen gewährt werden. In Kombination mit Steuererleichterungen ist grundsätzlich eine Notifizierung erforderlich
Japan	JRTT	ja	ja	nein	nein	ja	Der staatlich unterstützte Bau und Betrieb von Schiffen kann beihilfefrei sein, sofern staatliche Mittel zu marktüblichen Konditionen gewährt werden
Japan	JOIN	ja	ja	nein	nein	ja	Beihilfefreie Ausgestaltung von Schiffsfinanzierungen zur Förderung von einheimischen Werften erscheint möglich (analog Schiffsbürgschaftssystem der Küstenbundesländer oder beihilfefreie Fonds)
Südkorea	SICS	ja	ja	nein	nein	ja	Schiffsfinanzierungen mit öffentlichen und privaten Investoren nach den Grundsätzen für beihilfefreie Risikofinanzierungen erscheint grundsätzlich mgl
Südkorea	KAMCO	ja	ja	nein	nein	ja	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien oder Ausgestaltung als beihilfefreier Fonds mit marktüblichen Finanzierungsbedingungen
Südkorea	Eco friendly ship conversion	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln
Südkorea	KEXIM	ja	ja	nein	nein	ja	Notifizierung eines Förderprogramms auf Grundlage der Seeverkehrsleitlinien oder Ausgestaltung als beihilfefreier Fonds mit marktüblichen Finanzierungsbedingungen
Südkorea	maritime reconstruction plan / KOBC	ja	ja	ja	ja	nein	Abschnitt 7 AGVO Umweltschutzbeihilfen, bei Kleinvorhaben auch De-minimis VO mgl. zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln

Abbildung 66: Indikative Einschätzung zur Umsetzung der Förderungsinstrumente unter den beihilferechtlichen Vorschriften, *Einschätzungen können im Rahmen dieser Studie nur indikativ sein⁴⁷⁰

Die meisten der oben aufgeführten Förderprogramme können u. U. auf eine beihilferechtliche Grundlage gestellt werden. Es kommt darauf an, wie diese im Einzelnen ausgestaltet sind. Hierbei wäre zu beachten, dass die Freistellungsvoraussetzungen der AGVO und der de-minimis-Verordnung eingehalten werden.

⁴⁷⁰ PwC Analyse.

Ist dies nicht möglich, weil beispielsweise Schwellenwerte⁴⁷¹ überschritten werden, wäre ein Notifizierungsverfahren notwendig.

Daneben ist, wie zuvor angeführt, zu hinterfragen, inwieweit bestimmte Beschränkungen wie beispielsweise die de-minimis-Verordnung die Wirksamkeit der Instrumente einschränken würde. So ist es zwar möglich, die Vielzahl der hier aufgeführten Maßnahmen im Rahmen dieser Regelung auszugestalten. Jedoch gerade im Rahmen von Schifffahrt und Schiffbau würde sich kaum etwas bewirken lassen, da die Programme finanziell nicht ausreichend ausgestattet werden können bei Berücksichtigung der Kapitalintensität von Investitionen im Bereich der maritimen Wirtschaft.

Insofern werden die Instrumente zur Umsetzung empfohlen, die wesentliche Kapitalmittel freisetzen und die maritime Wirtschaft wettbewerbsfähig erhalten. Dazu zählen auch Instrumente, die Forschung & Entwicklung – darunter Umwelttechnik – fördern, und Maßnahmen, die die maritime Wirtschaft in neuralgischen Punkten beispielsweise durch Staatsbeteiligungen schützt und unterstützt.

In jedem Falle wäre aber dezidiert zu prüfen, ob dies auch in Übereinstimmung mit nationaler Rechtsprechung steht. Eine Umgehung unter dem Deckmantel hoheitlicher Maßnahmen wie beispielsweise in Frankreich ist regelmäßig kritisch zu hinterfragen und bedarf einer entsprechenden Ausgestaltung.

⁴⁷¹ Der allgemeine Schwellenwert im Rahmen der de-minimis-Verordnung liegt bei 200.000 Euro. Daneben gibt es aber weitere spezifische Schwellenwerte, die unter bestimmten Voraussetzung Anwendung finden wie beispielsweise in der Landwirtschaft oder im Rahmen des allgemeinen wirtschaftlichen Interesses („DAWI“). Hierfür wurden jeweils ergänzende Verordnungen erlassen.

9. Handlungsempfehlungen

Für Deutschland als Exportnation ist die maritime Wirtschaft von herausgehobener Bedeutung. Dennoch verringert sich die deutsche Flotte und es droht ein Know-how-Verlust. Daneben muss die Flotte aufgrund ihres Alters und stetig wachsender Umweltaforderungen erneuert werden. Die Mehrzahl der Unternehmen steht vor der Herausforderung, hierfür Kapitalgeber auf Eigenkapital- und Fremdkapitalseite zu finden.

Die Maritime Agenda 2025 umfasst verschiedene Handlungsfelder, um die maritime Wirtschaft in Deutschland zu unterstützen. Dazu zählen u.a. auch die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, die Sicherung und der Ausbau von Technologieführerschaft und zahlreiche weitere Schwerpunktthemen.

Diese Maßnahmen sind jedoch überwiegend nicht dazu geeignet, das notwendige Kapital bereitzustellen, um die bestehende Flotte zu erneuern oder auf neue Technologien umzurüsten, sodass beispielsweise die kommenden Anforderungen im Umweltschutz erfüllt werden.

Im Zuge der COVID-19 Pandemie werden in Deutschland neue Programme aufgelegt, wie ein neu zu erstellendes „Förderprogramm LNG-Betankungsschiffe“ sowie ein „Flottenerneuerungsprogramm Behördenschiffe“ und ein neu zu schaffendes „Sofort-Programm Saubere Schiffe“. Diese Konjunkturpakete werden kurzfristig neue Impulse geben, werden mittel- und langfristig aber nicht die strukturellen Herausforderungen verringern, vor denen die maritime Wirtschaft in Deutschland steht.

Der Ländervergleich hat ergeben, dass andere Nationen erfolgreich verschiedene Maßnahmen ergriffen haben, um die Schifffahrt und den Schiffbau im eigenen Land zu unterstützen. Jedes Land setzt dabei andere Schwerpunkte, die sich aus der Struktur und der Bedeutung der maritimen Wirtschaft für das jeweilige Land ergeben. Regelmäßig dienen die Maßnahmen dem Erhalt von Know-how und Arbeitsplätzen, aber auch dem Schutz eines Sektors, der von der jeweiligen Nation als bedeutend für die Volkswirtschaft und daher schützenswert erachtet wird.

Die Handlungsempfehlungen beziehen sich daher auf folgende Ziele:

- Transformation hin zu mehr Klimafreundlichkeit
- Bewahrung der Versorgungssicherheit und Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Wirtschaft in Deutschland (Maritime wirtschaftliche Souveränität)
- Schutz von Schlüsselindustrien und -technologien zur Know-how-Sicherung (Technologische Souveränität)

Der Fokus ist dabei auf eine möglichst kurzfristige Umsetzbarkeit gelegt worden. Die genannten Instrumente sollen zusätzliche Denkanstöße für eine weitere, vertiefte umsetzungsorientierte Diskussion zwischen Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit geben:

1) Transformation hin zu mehr Klimafreundlichkeit

Im Bereich Klimafreundlichkeit und Energieeffizienz will Deutschland eine Vorreiterrolle übernehmen.

Die Energie- und Rohstoffversorgung und der globale Gütertausch für eine wachsende Weltbevölkerung erfordern sowohl möglichst sichere als auch besonders umweltfreundliche und energieeffiziente Schiffe. Mit dem Übereinkommen von Paris zum Klimaschutz wurde der Kurs für eine CO₂-neutrale Welt gesetzt. Um die Ziele des Übereinkommens zu erreichen, wird auch die maritime Wirtschaft erhebliche zusätzliche Investitionen in den Klimaschutz sowie in den Umweltschutz tätigen müssen. Für die Umrüstung der Schiffe der existierenden Flotte und weitere notwendige Investitionen in neue, besonders umweltfreundliche Seeschiffe benötigt sie geeignete Instrumente, die den Zugang zu Kapital vereinfachen, und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den inner- und außereuropäischen Wettbewerbern sicherstellen.

Innovative Produkte und Verfahren zur Effizienzsteigerung sind entscheidende Elemente bei der Transformation.

Die maritime Energiewende sollte durch fiskalische Anreize gefördert werden, die die Entwicklung und Implementierung neuer Technologien wirksam unterstützen.

Vor dem Hintergrund der Ziele des Übereinkommens von Paris zum Klimaschutz und angesichts eines in den letzten zehn Jahren deutlich angestiegenen Durchschnittsalters der deutschen Handelsflotte ist es notwendig, Vorhaben zur Emissionsreduzierung und Steigerung der Energieeffizienz der deutschen Handelsflotte zu unterstützen bzw. hierfür wirksame Anreize zu setzen.

Förderprogramme insbesondere zur NO_x-Reduktion, zur weiteren Verringerung des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen bis hin zum sog. „Zero-Emission Ship“ sowie zur Erneuerung der Flotte v.a. auch im Bereich der Küstenschifffahrt sollten ausgebaut und verstetigt werden.

Unternehmen der deutschen maritime Industrie zählen weltweit zu den führenden Anbietern bei umwelt- und klimafreundlichen Technologien und Energieeffizienzlösungen. Um diese Führungsrolle künftig beibehalten und weiter ausbauen zu können, ist eine möglichst große Wertschöpfung in Deutschland bzw. Europa sicher zu stellen. Es sollten dafür sowohl das Umrüsten wie der Bau von Schiffen auf europäischen Werften unterstützt bzw. zumindest ein hoher Anteil an europäischer Wertschöpfung über Priorisierungskriterien bei der Gewichtung von Projekten bzw. Anträgen sichergestellt werden.

Dies könnte beispielsweise durch ein spezielles KfW-Förderfenster für die Seeschifffahrt ermöglicht werden.

Die derzeitigen Programme zur nachhaltigen Modernisierung und Verbesserung der Energieeffizienz von Seeschiffen sollten ausgeweitet und verstetigt werden. Dies kann im europäischen Beihilferahmen entsprechend ausgestaltet werden.

In Betracht kommt insbesondere die AGVO, welche angemessene Obergrenzen für Beihilfen zur Forschung, Entwicklung und Innovation (bis zu EUR 40 Mio. pro Einzelprojekt.) oder für Umweltschutzbeihilfen (bis zu EUR 15 Mio. pro Einzelprojekt.) vorsieht.

Sollten diese Obergrenzen für bestimmte Segmente bzw. Schiffstypen nicht ausreichen oder andere Freistellungsvoraussetzungen nicht erfüllt werden können, könnte ein spezielles Förderprogramm auf Grundlage der EU-Umweltschutzleitlinien oder des Unionsrahmens für Forschung, Entwicklung und Innovation bei der EU notifiziert und von dieser genehmigt werden.

Folgende Maßnahmen werden grundsätzlich als sinnvoll erachtet und zur Umsetzung empfohlen:

a) KfW-Programm „Energieeffizienz in der maritimen Wirtschaft“

Bei der KfW-Förderbank sollte ein eigenes dauerhaftes Förderfenster für die Investition in besonders klima- und umweltfreundliche Seeschiffe bzw. für die Nachrüstung von Bestandsschiffen auf emissionsarme und besonders effiziente Antriebe geschaffen werden.

Dieses Programm sollte möglichst technologieoffen ausgestaltet werden, um möglichst viele der neuen Antriebstechnologien (Batterie, Hybrid, Brennstoffzelle, besonders umweltfreundliche bzw. energieeffiziente Verbrennungsmotoren) und unterschiedliche alternative Kraftstoffe (Wasserstoff, LNG, Methanol, Ammoniak, synthetischen Kraftstoffe, etc.) zu berücksichtigen und schnell und flexibel auf die weitere Technologieentwicklung reagieren zu können.

Ähnlich wie bei den Programmen „Energieeffizient Bauen“ bzw. „Energieeffizient Sanieren“ der KfW könnte die Ausgestaltung und die Förderquote beispielsweise nach dem Grad der Treibhausgasreduzierung ausgestaltet werden.

Ohne die Wohnraumförderprogramme der KfW wäre eine energetische Sanierung des Wohnungsbestandes wahrscheinlich nicht möglich. Heute sind die von der KfW gesetzten Energieeffizienzstandards (z.B. KfW 55 oder KfW 70) zum allgemeinen Branchenstandard geworden. Die Ausgestaltung sollte ähnlich wie bei den anderen KfW-Förderprogrammen wichtige Kriterien wie u.a. eine Nachrangigkeit in der Besicherung, niedrigere Zinsen, Tilgungserlasse bzw. Zuschüsse bei Erfüllung bestimmter Kriterien etc. umfassen.

b) Fonds zur Investition in eine umwelt- und klimafreundlichere Küstenschiffsflotte

In den letzten zehn Jahren haben sich immer mehr Banken aus der Finanzierung der maritimen Wirtschaft in Deutschland zurückgezogen. Die deutschen Unternehmen der maritimen Wirtschaft stehen daher regelmäßig vor der Herausforderung, Eigen- und Fremdkapitalgeber ggf. auch im Ausland zu finden, um notwendige Nachrüstungs- und Erneuerungsinvestitionen tätigen zu können.

Mit dieser Herausforderung sind auch ausländische Schifffahrtsunternehmen konfrontiert; hier sind zwischenzeitlich aber bereits interessante und erfolgsversprechende Maßnahmen ergriffen worden.

So hat in den Niederlanden NESEC zu diesem Zweck den NSDF, einen mit EUR 250 Mio. dotierten und zu 80% vom niederländischen Wirtschaftsministerium garantierten Fonds zur Förderung der Flottenerneuerung in der Küstenschifffahrt aufgelegt. Die Investitionssumme des Fonds wird durch institutionelle Investoren und der Privatwirtschaft erbracht.

Vor allem kleine und mittlere Reedereien erhalten in den Niederlanden auf diese Weise Zugang zu Kapital, welches als Darlehen zur Verfügung gestellt wird.

Auch in Deutschland sollte ein ähnlicher Fonds für Investitionen insbesondere in moderne Küstenschiffe aufgelegt werden. Dieser sollte durch eine 100%ige Tochter der aufliegenden Bank gegen eine Gebühr gemanagt werden.

Der Fonds vergibt Kredite an Schifffahrtsunternehmen für energieeffiziente Schiffsneubauten bzw. für entsprechende Umrüstung von Bestandsschiffen. Ein Teil der Investitionssumme sollte von der aufliegenden Bank, die auch einen kleineren Anteil am Eigenkapital stellt, kommen. Der größere Teil der Investitionssumme sollte durch institutionelle Investoren und durch die Privatwirtschaft bereitgestellt werden. Die Investitionssumme sollte dabei bis zu 80% durch Bundesgarantien abgesichert und die Garantien auf Pari-Passus-Basis gewährt werden. Das bedeutet, dass bei den Investoren ein 20%iges Risiko für die von ihnen für den Fonds zur Verfügung gestellten Mittel verbleibt.

Durch einen solchen Fonds könnten Kreditengpässe insbesondere für kleine und mittlere Schifffahrtsunternehmen signifikant verringert und so wichtige Anreize gesetzt werden, moderne klima- und umweltfreundliche, energieeffiziente Schiffe zu ordern bzw. zu bauen.

c) Anpassung des Green Shipping Financing Tool (GSFT) der Europäischen Investment Bank (EIB)

Die EIB vergibt seit vielen Jahren auch an Unternehmen der maritimen Wirtschaft Darlehen im Rahmen des Green Shipping Financing Tool (GSFT). Das GSFT soll ein nachhaltiges, skalierbares und kommerzielles Finanzinstrument sein, das Investitionen in eine umweltfreundlichere Schifffahrt (neue, besonders energieeffiziente Schiffe und umweltorientierte Nachrüstungen) und die Einhaltung neuer ambitionierter Vorschriften (z.B. bezüglich Ballastwasser und Schwefelemissionen) unterstützt. Es sollte Anreize setzen, damit sich kommerzielle Finanzierer zukünftig wieder mehr im maritimen Sektor engagieren.

Deutsche Unternehmen haben von diesem Programm bisher keinen bzw. kaum Gebrauch gemacht. Die Ursachen hierfür sind vielfältig. Aus der Branche werden insbesondere folgende Punkte dafür genannt:

- Die Schiffe sind als Einschiffgesellschaften organisiert, deswegen kommt eine Flottenumrüstung nicht in Betracht und Banken stehen für Retrofit-Finanzierungen gar nicht oder nur sehr eingeschränkt zur Verfügung.
- Einschiffgesellschaften sind häufig - als Folge der langanhaltenden Schifffahrtskrise und dadurch z.T. erheblich gesunkener Schiffswerte - als sogenannte „Unternehmen in Schwierigkeiten“ im Sinne der Allgemeinen Gruppenfreistellungsverordnung (AGVO) einzustufen und deswegen nicht antragsberechtigt.
- Hiesige schiffsfinanzierende Banken scheuen den notwendigen administrativen Aufwand, da die Auftragsvolumina aufgrund der vorherrschenden deutschen Eignerstruktur den mit der Antragstellung etc. verbundenen Aufwand aus ihrer Sicht nicht rechtfertigen.

Der Bund sollte daher Möglichkeiten schaffen, dass das GSFT auch von deutschen Schifffahrtsunternehmen vermehrt genutzt werden kann.

Dies wäre beispielsweise durch die Zwischenschaltung der KfW-Förderbank beim GSFT möglich.

Die EIB ist aufgrund ihrer strukturellen Aufstellung nicht in der Lage, mit den typischen kleinteiligen Eigentümerstrukturen u.a. deutscher Schifffahrtsunternehmen umzugehen. Wenn die KfW gemeinsam mit den Hausbanken der Reedereien Projekte für Schiffsneubauten wie auch Nachrüstungen von Bestandsschiffen bündelt, könnte diese in größerem Umfang von der EIB Green-Shipping Fazilität Gebrauch machen und damit erhebliche Finanzmittel für die Erneuerung der deutschen Seeschiffsflotte mobilisieren.

Die zweite Möglichkeit wäre, dass deutsche Werften für den Erhalt von Mitteln aus dem GSFT mit einer Bank und der EIB einen Rahmenkreditvereinbarung aushandeln, ähnlich wie es die ING Bank in den Niederlanden getan hat. Basierend hierauf könnten Einzelkredite für Umrüstungsmaßnahmen an die jeweilige Einschiffgesellschaft weitergeleitet werden.

Die Kredite würden in diesem Fall also bei der Umrüstungswerft in einem Rahmenkredit gebündelt. So könnte die Möglichkeit geschaffen werden, dass die Werft gegenüber der Einschiffgesellschaft als Darlehensgeber („Werftkredit“) fungiert.

d) Emissionshandelssysteme für Green Shipping nutzen

Sollte die Schifffahrt zukünftig in ein Emissionshandelssystem (Emission Trading System, ETS) der Europäischen Union mit eingebunden werden, wie es insbesondere im Rahmen des Europäischen Parlaments derzeit diskutiert wird, sollten zeitnah Mechanismen und Maßnahmen entwickelt werden, wie dadurch zusätzlich generierte Einnahmen der EU in die Entwicklung umweltfreundlicherer und effizienterer Schiffe reinvestiert werden können.

Es wäre zu empfehlen, dafür Sorge zu tragen, dass die maritime Wirtschaft - gemäß ihrer zentralen Bedeutung für die Versorgungssicherheit Deutschlands und der gesamten EU – in den Programmen der EU, die direkt bzw. indirekt aus einem solchen ETS finanziert werden (wie z.B. der angedachte Innovation Fund und das in Planung befindliche Programm „Next Generation EU“), angemessen berücksichtigt wird und dass die aus dem Bereich der maritimen Wirtschaft ggf. generierten zusätzlichen finanziellen Mittel wieder in diesen Bereich zurückfließen, um dort die technologische Entwicklung weiter vorantreiben zu können.

e) Öffnung des Hermes-Deckungsinstrumentariums für inländische Schiffseigner

Auch in Deutschland sollte inländischen Reedern / Bestellern wie beispielsweise in den Niederlanden, Frankreich und in Norwegen die Möglichkeit der Nutzung von Exportgarantien eröffnet werden, wenn das Schiff im grenzüberschreitenden Verkehr eingesetzt wird und somit ausländische Cash-Flows durch den damit verbundenen Dienstleistungsexport liefert.

Eine solche Öffnung des Hermesinstrumentariums erscheint grundsätzlich mit den einschlägigen Bestimmungen der Sektorvereinbarung über Exportkredite für Schiffe (SSU) gemäß den OECD-Regularien vereinbar.

f) Steuerliche Maßnahmen

Weiterhin wäre zu empfehlen, Reedereien und Schiffsgesellschaften, die nicht zur Gewinnermittlung nach der Tonnage (Tonnagesteuer) optiert haben, zukünftig steuerliche Anreize zu bieten, um in klima- und umweltfreundliche, besonders energieeffiziente Schiffe zu investieren.

Hierfür würden zwei Maßnahmen in Frage kommen:

i) Investitionen in moderne Tonnage steuerlich privilegieren (Reinvestitionsklausel)

Das Durchschnittsalter der deutschen Handelsflotte ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Es erscheint daher sinnvoll, zusätzliche steuerliche Anreize zur Modernisierung der Handelsflotte für Seeschiffe zu schaffen, die nicht zur Tonnagesteuer optiert haben bzw. dies nicht können. Hierbei handelt es sich insbesondere um Seeschiffe in nationaler Fahrt.

Als geeignetes Instrument kommt hier eine Anpassung von § 6b Einkommensteuergesetz (EstG), die sogenannte Reinvestitionsklausel, in Betracht.

Derzeit lässt sich § 6b EstG nicht für Seeschiffe nutzen, sondern nur für Binnenschiffe.

Es wird empfohlen, die Liste der Wirtschaftsgüter um einen weiteren Punkt zu erweitern: „Seeschiffe, soweit der Gewinn bei der Veräußerung von Seeschiffen entstanden ist, die nicht zur Gewinnermittlung nach der Tonnage (§ 5a EstG) optiert haben“.

Bei der Einführung von § 5a EstG (Tonnagesteuer) wurden Seeschiffe generell aus dem Katalog von § 6b EstG gestrichen, obwohl für Seeschiffe, die nicht zur Tonnagesteuer optiert haben bzw. dies nicht können, genau wie für Binnenschiffe nach wie vor ein Bedarf für diese Regelung besteht.

Durch die (Wieder-)Aufnahme von Seeschiffen in § 6b EstG könnte insbesondere für Seeschiffe in nationaler (küstennaher) Fahrt ein Impuls zur Modernisierung der Flotte gesetzt werden.

ii) Verkürzte Abschreibungsdauer als Alternative zur Tonnagesteuer

Es ist zu empfehlen, auch in Deutschland erneut eine Alternative zur Tonnagesteuer zu schaffen, die es Schifffahrtsgesellschaften ermöglicht, ihre Schiffe schneller abzuschreiben, wenn dies kaufmännisch geboten erscheint.

Der deutsche Gesetzgeber hat – als Folge der COVID-19-Pandemie - die degressive Abschreibung beweglicher Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens für die Steuerjahre 2020 und 2021 wieder eingeführt. Erwartet wird, dass dadurch Investitionsanreize auch in der maritimen Wirtschaft geschaffen werden können.

Steuererleichterungen für bestimmte Unternehmen oder Wirtschaftszweige unterliegen grundsätzlich dem EU-Beihilferecht. Das EU-Beihilferecht lässt die verkürzte Abschreibung von Schiffen als eine Alternative zur Gewinnbesteuerung nach der Tonnage (§ 5a EstG) gemäß dem Wortlaut der Leitlinien der Gemeinschaft für

Beihilfen im Seeverkehr (EU-Seeverkehrsleitlinien) grundsätzlich zu. Eine solche Maßnahme muss durch die EU-Kommission genehmigt werden. In verschiedenen europäischen Schifffahrtsstandorten existieren bereits entsprechende Regelungen. Es erscheint sinnvoll, eine derartige Regelung auch in Deutschland als Alternative zur Tonnagesteuer zu implementieren.

Diese Alternative könnte weitere Investitionsanreize geben, die Flotte durch umweltfreundlichere Schiffe zu erneuern.

g) Programme zur nachhaltigen Modernisierung von Seeschiffen

Die derzeitigen Programme zur nachhaltigen Modernisierung von Seeschiffen sollten ausgeweitet werden. Der europäische Beihilferahmen lässt dies grundsätzlich zu. Dies könnte im Rahmen der AGVO ausgestaltet werden, welche bestimmte Obergrenzen für Beihilfen zur Forschung, Entwicklung und Innovation (bis zu EUR 40 Mio.) oder für Umweltschutzbeihilfen (bis zu EUR 15 Mio.) vorsieht.

Sollten diese Obergrenzen nicht ausreichen oder andere Freistellungsvoraussetzungen nicht erfüllt werden können, könnte ein Förderprogramm auf Grundlage der Umweltschutzleitlinien oder des Unionsrahmens für Forschung, Entwicklung und Innovation ausgestaltet und genehmigt werden.

2) Bewahrung der Versorgungssicherheit und Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Wirtschaft in Deutschland (Maritime wirtschaftliche Souveränität)

Die COVID-19-Pandemie hat gezeigt, wie wichtig eine funktionierende internationale Logistikkette ist. Sie gewährleistet die Versorgung mit Waren und Gütern und deren sicheren Transport und ist daher unverzichtbar für die deutsche Volkswirtschaft und Gesellschaft.

Die Wahrung der Versorgungssicherheit eines Landes und seiner Bevölkerung sind zentrale Aufgaben eines Staates.

Für die Versorgungssicherheit ist es entscheidend, dass es neben einer modernen und wettbewerbsfähigen Handelsflotte auch Schiffbau- und Zulieferunternehmen sowie andere maritime Dienstleister in ausreichender Anzahl gibt. Dies gilt es zu erhalten und auszubauen. Ein deutliches Schrumpfen der hiesigen maritimen Wirtschaft erscheint für eine auf Export ausgerichtete Volkswirtschaft nicht wünschenswert. Es sollten daher Maßnahmen ergriffen werden, um die internationale Bedeutung der deutschen maritime Branche zu bewahren und die maritime wirtschaftliche und technologische Souveränität Deutschlands zu sichern.

Es ist daher wichtig, dass Politik und Verwaltung ihre Anstrengungen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für den hiesigen maritimen Sektor fortsetzen, Investitionen in die Infrastruktur vorangetrieben werden und die Förderung von Forschung, Entwicklung und Innovation weiter intensiviert wird.

Eine Maßnahme, die in diesem Zusammenhang diskutiert werden sollte, ist eine auf europäischer Ebene abgestimmte maritime Politik.

Nach den Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen im Seeverkehr (EU-Seeverkehrsleitlinien) sind innerhalb von Europa bestimmte steuerliche und fiskalische Instrumente, wie etwa die Einführung einer

Gewinnbesteuerung nach der Tonnage, Zuschüsse zur Senkung der Lohnnebenkosten oder auch ein vollständiger Lohnsteuereinbehalt, zum Erhalt von spezifischem Know-how und von Arbeitsplätzen in der maritimen Wirtschaft ausdrücklich zulässig. Hiervon haben die großen europäischen Schifffahrtsstandorte (in unterschiedlichem Maße bzw. mit unterschiedlicher Ausgestaltung) auch Gebrauch gemacht.

Ein systematischer Schutz von Schlüsselindustrien und -technologien im maritimen Bereich ist hingegen innerhalb der EU bzw. auf europäischer Ebene bislang eher die Ausnahme bzw. höchstens in Randbereichen erkennbar; Drittstaaten sind hier deutlich aktiver.

Es sollte untersucht werden, inwieweit hier strategisch auf EU-Ebene, z.B. durch eine abgestimmte Industriepolitik oder eine gezielte Cluster-Förderung, wirksam Einfluss genommen werden kann.

3) Schutz von Schlüsselindustrien und -technologien zur Know-how-Sicherung (Technologische Souveränität)

Die technologische Souveränität eines Staates geht Hand in Hand mit der Sicherung von Know-how. Die für die maritime Unabhängigkeit notwendigen Technologien bzw. die Forschung in diesem Bereich sollten auch in Deutschland finanziell optimal unterstützt werden.

Gerade in Bereichen, in denen es sonst zu Abhängigkeiten von außereuropäischen Staaten kommen könnte, ist ein Abbau von Forschungskompetenzen und Fertigungs-Know-how unbedingt zu vermeiden⁴⁷² bzw. sind die europäischen und nationalen Kompetenzen im Forschungs- und Entwicklungssektor nachhaltig zu stärken.

Es sollten Rahmenbedingungen geschaffen werden, die zugleich innovations- und produktionsfördernd sind. Dies würde dazu beitragen, die Wettbewerbsfähigkeit der maritimen Wirtschaft zu erhalten und Arbeitsplätze sowie damit verbundenes Know-how dauerhaft zu sichern.

⁴⁷² Vgl. J. Edler, K. Blind, R. Frietsch, S. Kimpeler, H. Kroll, C. Lerch, T. Reiss, F. Roth, T. Schubert, J. Schuler, R. Walz (2020), „Technologiesouveränität. Von der Forderung zum Konzept“, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI, S. 8.

10. Weitere zu untersuchende Instrumente

Diskussionen mit Vertreter*innen von Werften, Reedereien, Banken und der maritimen Verwaltung haben gezeigt, dass viele Maßnahmen, die in den untersuchten und anderen ausländischen Staaten offenbar eine große Bedeutung haben, in Deutschland aus verschiedenen Gründen für kaum bzw. nur schwer umsetzbar erachtet werden.

Da diese Maßnahmen in den jeweiligen Staaten aber dazu beitragen, diese Standorte zu stärken, sollen sie zumindest ergänzend genannt werden:

4) Schaffung einer Leasingfinanzierungsgesellschaft für besonders klima- und umweltfreundliche Schiffe

Es sollte geprüft werden, ob ein Leasingprogramm für die Seeschifffahrt, ähnlich wie z.B. in China, auf deutscher oder zumindest auf europäischer Ebene aufgesetzt werden kann.

Eine noch zu gründende Leasinggesellschaft könnte dann Schiffe finanzieren und sie über einen längeren Zeitraum an Reeder verleasen, die Zugang zu Fracht oder langfristige Charterverträge haben.

Prinzipiell ließe sich eine solche Leasinggesellschaft bei der KfW-IPEX-Bank (auf deutscher Ebene) oder bei der EIB (auf europäischer Ebene) angliedern. Sollte ein solches Instrument bei der EIB installiert werden, könnte ein zusätzlicher Fokus speziell auf die Erneuerung der überalterten Schiffsflotte im europäischen Küstenschiffahrtsbereich einschließlich des gesamten Mittelmeerraumes gelegt werden.

In Deutschland gab es bereits einmal ein ähnliches Programm. Um den Wettbewerb im Eisenbahngüterverkehr zu steigern und neuen kapitalschwächeren Akteuren den Eintritt in den Markt zu ermöglichen, hatte die KfW-IPEX-Bank in Zusammenarbeit mit einer anderen Bank Anfang der 2000er Jahre eine Lokomotiven-Vermietungsgesellschaft mit dem Namen „Railpool“ gegründet. Diese wurde, nachdem sich das Geschäftsmodell etabliert hatte und rentabel war, verkauft.

Ein solches bzw. ähnliches Programm könnte ggf. auch die Modernisierung der deutschen Flotte mit Schiffen mit einer substanziellen europäischen Wertschöpfung voranzutreiben.

5) Uneingeschränkte Anwendung des Großbürgerschaftsprogramms (parallele Bund-Länder-Bürgschaften) für die Schiffbaufinanzierung auf deutschen Werften

Das Großbürgerschaftsprogramm, das im Zuge der COVID-Pandemie ausgeweitet wurde, sollte auch auf Finanzierungen für Schiffsneubauten, die auf deutschen Werften entstehen, angewendet werden können.

Aktuell werden rund 75% der Wertschöpfung beim Bau eines Schiffes auf einer deutschen Werft durch die beteiligten Schiffbauzulieferfirmen erbracht. Etwa die Hälfte dieser Zulieferungen stammt hierbei nicht etwa aus

den Küstenländern, sondern aus dem gesamten Bundesgebiet. Der Erhalt einer zukunftsfähigen Schiffbauindustrie in Deutschland liegt somit im gesamtdeutschen Interesse.

Werften sind Generalunternehmer für den Besteller eines Schiffes. Dabei sichern sie die Anzahlungen des Bestellers ab und finanzieren die Bauzeit bis zur Ablieferung vor. Große Herausforderungen sind hierbei die sehr hohen Finanzierungsvolumina, lange Projekt- und Kreditlaufzeiten, begrenzte Einsatz-, Verwendungs- und Verwertungsmöglichkeiten sowie verschärfte Anforderungen aus dem Bereich der Bankenregulierung sowie der (teils vollständige) Rückzug vieler Geschäftsbanken aus diesem Bereich. Bankübliche Sicherheiten stehen oftmals nicht im erforderlichen Maß zur Verfügung.

Eine uneingeschränkte Anwendung des Großbürgschaftsprogramms (parallele Bund-Länder-Bürgschaften) bei Schiffsfinanzierungen für Bauprojekte auf deutschen Werften würde die Besicherung von Krediten erleichtern. Damit könnten Arbeitsplätze und das Know-how im Schiffbau auf deutschen Werften erhalten bleiben bzw. hierzu jedenfalls wichtige Anreize gesetzt werden.

6) Top-slice-Absicherung zur Besicherung der Preisdifferenz

Es wäre darüber hinaus zu empfehlen, in Zukunft wieder Gebrauch vom Landesbürgschaftsinstrumentarium zu machen, um die Preisdifferenz zwischen einer Bestellung auf deutschen/europäischen Werften (dann mit Vorgabe eines entsprechenden Anteils deutscher Zulieferungen) und einer Bestellung in Asien abzusichern.

Diese sogenannte Top-slice-Absicherung zur Besicherung der Preisdifferenz zwischen deutschen und asiatischen Werften hat es in der Vergangenheit regelmäßig gegeben. Sie hatte viele Bestellungen auf deutschen Werften ermöglicht, da eine Top-slice-Absicherung die Sicherheiten für die finanzierende Bank verbessert, die bei der Bewertung der Sicherheiten nur den internationalen Marktwert des Assets zu Grunde legen darf.

7) Förderprogramm zur Unterstützung der Verkehrsverlagerung von der Straße aufs Wasser

Weiterhin wäre zu empfehlen, die Möglichkeit eines Förderprogrammes für die Verlagerung des Güterverkehrs von der Straße auf den Seeweg zu prüfen. Dies könnte in bestimmten Regionen den Straßenverkehr reduzieren und damit die Umweltverschmutzung und die Überlastung des Straßennetzes verringern.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist eine Förderung auf der Grundlage der Leitlinien für staatliche Beihilfen im Seeverkehr unter bestimmten Voraussetzungen zulässig. Im Rahmen dieser Regelung können Beihilfen für die Aufnahme neuer Seeverkehrsdienste oder die Modernisierung bestehender Seeverbindungen vergeben werden. Die Höhe der Beihilfe beschränkt sich darauf, den Teil der Mehrkosten abzudecken, der mit der Umstellung auf eine umweltfreundlichere Verkehrsart verbunden ist.

Beispielsweise hat Italien mit dem Programm „Marebonus“ in den Jahren 2016 bis 2018 von dieser beihilferechtlichen Möglichkeit Gebrauch gemacht.

Literaturverzeichnis

- Acuris. (17. August 2017). *Polaris Shipping postpones IPO to next year due to loss of ship*. Abgerufen am 17. September 2020 von Acuris: <https://www.acuris.com/polaris-shipping-postpones-ipo-next-year-due-loss-ship-%E2%80%93-source>
- AGA Portal. (2020a). *Vertragsgarantiedeckung*. Abgerufen am 29. September 2020 von AGA Portal: <https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/grundlagen/vertragsgarantiedeckung>
- AGA Portal. (2020b). *Grundzüge der Exportkreditgarantien*. Abgerufen am 29. September 2020 von AGA Portal: <https://www.agaportal.de/exportkreditgarantien/grundlagen/grundzuege>
- Anchor Ship Partners Co. Ltd. (June 2020). *Keyfacts*. Abgerufen am 29. September 2020 von Anchor Ship Partners Co. Ltd.: https://www.anchor-ship.com/resources/company/anchor_keyfacts_e.pdf
- Asia Pacific Energy. (2012). *12th Five-Year Plan for National Economic and Social Development*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://policy.asiapacificenergy.org/sites/default/files/12th%20Five-Year%20Plan%20%282011-2015%29%20for%20National%20Economic%20and%20Social%20Development%20%28EN%29.pdf>
- Assemblée nationale. (11. Oktober 2018). *AMENDEMENT N°I-1414*. Abgerufen am 29. September 2020 von <http://www.assemblee-nationale.fr/dyn/15/amendements/1255A/AN/1414>
- Atradius. (2020). *Jahresabschluss 2019*. Atradius.
- BaFin. (02. Juni 2014). *Crowdfunding: Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers*. Abgerufen am 29. September 2020 von BaFin: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2014/fa_bj_1406_crowdfunding.html;jsessionid=44239775563089138922133AB5E54D0A.1_cid394?nn=7848884
- BaFin. (18. März 2019). *Crowdfunding und der graue Kapitalmarkt*. Abgerufen am 29. September 2020 von BaFin: https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/GeldanlageWertpapiere/Investieren/Crowdfunding/crowdfunding_node.html
- Baker McKenzie. (21. April 2020). *UAE Foreign Direct Investment Law: Update on Positive List*. Abgerufen am 29. September 2020 von Baker McKenzie: <https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2020/04/uae-fdi-law-update-positive-list#:~:text=On%2017%20March%202020%2C%20the,investment%20destination%20in%20the%20region.>
- Baltic Exchange. (11. Juli 2020). *Singapore retains top spot as international shipping centre for 7th consecutive year*. Abgerufen am 29. September 2020 von Baltic Exchange: <https://www.balticexchange.com/en/news-and-events/news/press-releases-/2020/xinhua-baltic-report-2020--singapore-retains-top-spot-as-interna.html>
- Barnard, B. (18. Oktober 2017). *Ship financing on the cusp of major change*. Abgerufen am 29. September 2020 von JOC: https://www.joc.com/maritime-news/ships-shipbuilding/ship-financing-cusp-major-change_20171018.html
- Blenkey, N. (30. April 2020). *MarineLog*. Von MarineLog: <https://www.marinelog.com/news/royal-ihc-to-be-refinanced-and-have-new-ownership/> abgerufen
- Bloomberg. (2020). *EURUSD:CUR*. Abgerufen am 29. September 2020 von Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/quote/EURUSD:CUR>
- BMJV. (July 2020). *§ 5a Gewinnermittlung bei Handelsschiffen im internationalen Verkehr (EStG)*. Abgerufen am 29. September 2020 von Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/___5a.html

- BMVI. (18. September 2019). *Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur: Zweiter Förderaufruf zur Antragseinrichtung*. Berlin: BMVI. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Anlage/G/MKS/zweiter-aufruf-antragseinreichung.pdf?__blob=publicationFile
- BMVI. (2020). *Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur: Richtlinie über Zuwendungen für Aus- und Umrüstung von Seeschiffen zur Nutzung von LNG als Schiffskraftstoff*. Abgerufen am 29. September 2020 von [bmvi.de](https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Artikel/G/MKS/richtlinie-zuwendung-lng-seeschiffe.html): <https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Artikel/G/MKS/richtlinie-zuwendung-lng-seeschiffe.html>
- BMWi. (2017). *Maritime Agenda 2025 - Für die Zukunft des maritimen Wirtschaftsstandortes Deutschland*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Wirtschaft/maritime-agenda-2025.pdf?__blob=publicationFile&v=6
- BMWi. (April 2018). *Maritime Forschungsstrategie 2025*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Abgerufen am 1. Oktober 2020 von https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Technologie/maritime-forschungsstrategie-2025.pdf?__blob=publicationFile&v=6
- BMWi. (März 2019). *Sechster Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung und Zukunftsperspektiven der maritimen Wirtschaft in Deutschland*. Berlin: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Wirtschaft/sechster-bericht-maritime-wirtschaft.pdf?__blob=publicationFile&v=6
- BMWi. (23. July 2020). *Maritime Förderprogramme*. Abgerufen am 29. September 2020 von Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi): <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Textsammlungen/Technologie/Schlüsseltechnologien/forschung-entwicklung-innovation-in-der-maritimen-wirtschaft.html>
- Boskalis. (13. Oktober 2020). *BOSKALIS FINANCES NEW MEGA SUCTION CUTTER DREDGER WITH EXPORT CREDIT AGENCY COVERED LOAN*. Von boskalis.com: <https://boskalis.com/press/press-releases-and-company-news/detail/boskalis-finances-new-mega-suction-cutter-dredger-with-export-credit-agency-covered-loan.html> abgerufen
- Brockmann, T. (14. 2 2020). *„Polarstern II“-Stopp: Werft hat schon Millionen investiert*. Abgerufen am 29. September 2020 von Nord Erlesen: <https://www.norderlesen.de/Heute/Ausschreibung-fuer-Forschungsschiff-Polarstern-II-gestoppt-24861.html>
- BRS Group. (2020). *Annual Review*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.brsbrokers.com/annualreview2020.html>
- Buitendijk, M. (21. November 2019). *When the Banks Stay out of It, Shipowners Need to Find Their Own Financing*. *SWZ|Maritime*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.swzmaritime.nl/news/2019/11/21/when-the-banks-stay-out-of-it-shipowners-need-to-find-their-own-financing/>
- Buitendijk, M. (27. Januar 2020a). *Dutch Government launches 250-million-euro SME ship fund*. Abgerufen am 12. August 2020 von *SWZ|Maritime*: <https://www.swzmaritime.nl/news/2020/01/27/dutch-government-launches-250-million-euro-sme-ship-fund/>
- Buitendijk, M. (Mai 2020b). *Dutch Government and companies rescue shipbuilder Royal IHC*. Abgerufen am 29. September 2020 von *SWZ|Maritime*: <https://www.swzmaritime.nl/news/2020/04/30/dutch-government-and-companies-rescue-shipbuilder-royal-ihc/>
- Buitendijk, M. (16. Januar 2020c). *ShipFund Lands First Million*. Abgerufen am 29. September 2020 von *SWZ|Maritime*: <https://www.swzmaritime.nl/news/2020/01/16/shipfund-lands-first-million/>
- Buitendijk, M. (16. July 2020d). *Almost 15.5 million euros corona state aid for Damen Shipyards*. Abgerufen am 29. September 2020 von *SWZ|Maritime*: <https://www.swzmaritime.nl/news/2020/07/16/almost-15-5-million-euros-corona-state-aid-for-damen-shipyards/>

- Bundesfinanzministerium. (2. March 2020). *27. Subventionsbericht des Bundes 2017-2020*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/Broschueren_Bestellservice/2020-03-01-Subventionsbericht.pdf?__blob=publicationFile&v=15
- Bundesfinanzministerium. (3. June 2020). *Corona-Folgen bekämpfen, Wohlstand sichern, Zukunftsfähigkeit stärken*. Berlin: Bundesfinanzministerium. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Schlaglichter/Konjunkturpaket/2020-06-03-eckpunktepapier.pdf?__blob=publicationFile
- Business Gov NL. (2020). *Business Gov NL: Nesc Shipping Debt Fund loan*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://business.gov.nl/subsidy/nesc-shipping-debt-fund-loan/>
- Butler, K. (22. September 2019). *How Private Credit Soared to Fuel Private Equity Boom*. Abgerufen am 29. September 2020 von Bloomberg: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-09-22/how-private-credit-soared-to-fuel-private-equity-boom-quicktake>
- CEXIM. (13. November 2019). *China Eximbank Signed Guarantee Issuance Facility Agreement with Piraeus Port Authority S.A*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Export-Import Bank of China: http://english.eximbank.gov.cn/News/NewsR/201912/t20191227_15582.html
- Chambers and Partners. (24. February 2020). *Shipping 2020: Norway*. Abgerufen am 29. September 2020 von Chambers and Partners: <https://practiceguides.chambers.com/practice-guides/shipping-2020/norway>
- China Association of the National Shipbuilding Industry. (21. August 2020). *2020年1~7月船舶工业经济运行情况*. Abgerufen am 29. September 2020 von China Association of the National Shipbuilding Industry: <http://www.cansi.org.cn/for/shownews.php?lang=cn&id=14863>
- China Daily. (30. juni 2015). *China betting big on these 10 industries*. Abgerufen am 29. September 2020 von Chinadaily.com.cn: https://www.chinadaily.com.cn/business/2015-06/30/content_21138379.htm
- Choi, W., Lee, R., Kim, B., & Pandit, V. (2018). *The continued rise of South Korean private equity*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Private%20Equity%20and%20Principal%20Investors/Our%20Insights/The%20continued%20rise%20of%20South%20Korean%20private%20equity/The-continued-rise-of-South-Korean-private-equity-report.pdf>
- Clarksons. (September 2020). *World Fleet Monitor*. Abgerufen am 7. Oktober 2020 von [https://sin.clarksons.net/download/DownloadFile?downloadToken=a3030a95-32b3-4318-82bc-1b45e8066dcf&friendlyFileName=World%20Fleet%20Monitor%20\(Selected%20Pages\)%20September%202020.pdf](https://sin.clarksons.net/download/DownloadFile?downloadToken=a3030a95-32b3-4318-82bc-1b45e8066dcf&friendlyFileName=World%20Fleet%20Monitor%20(Selected%20Pages)%20September%202020.pdf)
- Climate Action. (20. February 2018). *New €300 million investment to help steer green shipping*. Abgerufen am 29. September 2020 von Climate Action: <http://www.climateaction.org/news/new-300-million-investment-to-help-steer-green-shipping>
- Cluster Maritime. (2020). *L'Économie Maritime*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.cluster-maritime.fr/economie_maritime/
- Copenhagen Economics. (November 2019). *EU IMPLEMENTATION OF THE FINAL BASEL III FRAMEWORK: Impact on the banking market and the real economy*. Abgerufen am 29. September 2020 von Copenhagen Economics: https://www.copenhageneconomics.com/dyn/resources/Publication/publicationPDF/0/510/1574257984/191122_copenhagen-economics_final-basel-iii-evaluation.pdf
- CRI Radio China International. (6. September 2019). *Erstes EU-China-Forum „Blaue Partnerschaft für die Meere“ in Brüssel*. Abgerufen am 29. September 2020 von CRI Radio China International: <http://german.cri.cn/aktuell/alle/3250/20190906/347270.html>
- Crowdfinvest. (2018). *Crowdfinvest Marktreport 2018 Deutschland*. Abgerufen am 29. September 2020 von Crowdfunding: https://www.crowdfunding.de/app/uploads/2019/04/Crowdfinvest-Marktreport-2018-Deutschland-crowdfunding.de_.pdf

- Cruise Industry News. (2020). *Cruise Ship Orderbook*. Abgerufen am 29. September 2020 von [www.cruiseindustrynews.com](https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html): <https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html>
- CSMM. (2013). *Pas d'armateurs sans navires, pas de navires sans financement*. CSMM. Abgerufen am 29. September 2020 von <http://www.csmm.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/2Financements.pdf>
- de Boer, G. (2020). Dutch Shipbuilding in 2019. *SWZ Maritime*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.swzmaritime.nl/pdf-archive/2020-edition-7-8/>
- Deutsche Flagge. (2020a). *Finanzen*. Abgerufen am 29. September 2020 von Deutsche Flagge: <https://www.deutsche-flagge.de/de/finanzen>
- Deutsche Flagge. (2020b). *Offshore Servicefahrzeuge*. Abgerufen am 29. September 2020 von Deutsche Flagge: https://www.deutsche-flagge.de/de/flagge/schiffsarten/offshore-servicefahrzeuge/offshore-servicefahrzeuge?set_language=de
- Deutscher Bundestag. (2015a). *BT-Drs. 18/5940*. Berlin: Deutscher Bundestag. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://dipbt.bundestag.de/doc/btd/18/059/1805940.pdf>
- Deutscher Bundestag. (2015b). *BT-Drs. 18/6679*. Berlin: Deutscher Bundestag. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://dip21.bundestag.de/dip21/btd/18/066/1806679.pdf>
- Deutsches Maritimes Zentrum e.V. (2020). *Entwicklung einer neuen Richtlinie über Zuwendungen für Schifffahrtsunternehmen zur nachhaltigen Modernisierung von Küsten- und Binnenschiffen*. Essen: PLANCO Consulting GmbH,.
- Dieter, H. (2019). *Chinas Verschuldung: Ein sicherheitspolitisches Risiko?* Bundesakademie für Sicherheitspolitik. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.baks.bund.de/de/arbeitspapiere/2019/chinas-verschuldung-ein-sicherheitspolitisches-risiko>
- Dixon, G. (10. Juli 2018a). *China Exim finances new Navibulgar bulkers*. Abgerufen am 29. September 2020 von Trade Winds: <https://www.tradewindsnews.com/finance/china-exim-finances-new-navibulgar-bulkers/2-1-376263>
- Dixon, G. (20. April 2018b). *Korea Eximbank pledges \$753m for shipping in 2018*. Abgerufen am 29. September 2020 von TradeWinds: <https://www.tradewindsnews.com/finance/korea-eximbank-pledges-753m-for-shipping-in-2018/2-1-320052>
- Dubai Chamber. (05. August 2018). *UAE Economic Overview and Dubai Maritime Sector*. Abgerufen am 2019. September 2020 von Dubai Chamber: <https://www.dubaichamber.com/resources/information-and-research/business-and-economic-reports/market-sector-trade-and-macroeconomic-reports/uae-economic-overview-and-dubai-maritime-sector>
- Dubai-freezone. (2020). *Ship building industry of the United Arab Emirates*. Abgerufen am 29. September 2020 von Dubai-freezone: <https://en.dubai-freezone.ae/articles-about-bussines-in-uae/ship-building-industry-of-the-united-arab-emirates.html>
- DVB Bank. (2014). *Geschäftsbericht 2014*. DVB Bank. Abgerufen am 29. September 2020 von DVB Bank: <https://www.dvbbank.com/~media/Files/D/dvbbank-corp/financial-reports-de/2014/dvb-konzern-gb-2014.pdf>
- DVB Bank. (2015). *Geschäftsbericht 2015*. DVB Bank. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.dvbbank.com/~media/Files/D/dvbbank-corp/financial-reports-de/2016/dvb-konzern-geschaeftsbericht-2016.pdf>
- EIB. (11. Mai 2016a). *GREEN SHIPPING GUARANTEE PROGRAMME*. Abgerufen am 29. September 2020 von EIB: <https://www.eib.org/en/projects/pipelines/all/20150334>
- EIB. (10. May 2016b). *GREEN SHIPPING PROGRAMME LOAN*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.eib.org/en/projects/pipelines/all/20150742>

- EIB. (2016c). *Environmental and Social Data Sheet: Green Shipping Guarantee Programme*. EIB. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.eib.org/en/registers/all/67288970>
- EIB. (12. December 2017). *EIB Org: First green financing in the maritime transport sector signed*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.eib.org/en/press/all/2017-368-plan-juncker-en-france-signature-du-premier-financement-vert-dans-le-secteur-maritime>
- EIB. (14. August 2020). *Unsere Prioritäten*. Abgerufen am 29. September 2020 von [eib.org: https://www.eib.org/de/about/priorities/index.htm](https://www.eib.org/de/about/priorities/index.htm)
- EIBIP. (2020). *European Inland Barging Innovation Platform*. Abgerufen am 29. September 2020 von [eibip.eu: https://eibip.eu/funding/lng-foerderrichtlinie/?lang=de](https://eibip.eu/funding/lng-foerderrichtlinie/?lang=de)
- Eksport Kredit - Export Credit Norway. (2020a). *New Ship Financing Scheme*. Abgerufen am 29. September 2020 von Eksport Kredit - Export Credit Norway: <https://www.eksportkredit.no/en/new-ship-financing-scheme-now-open/>
- Eksportkredit Norway. (2018). *The world's most modern wellboat*. Abgerufen am 7. Oktober 2020 von <https://www.eksportkredit.no/en/case/the-worlds-most-modern-wellboat/>
- Eksportkredit Norway. (2020). *Norwegian "sisters" at work in world's largest offshore wind farm*. Abgerufen am 7. Oktober 2020 von <https://www.eksportkredit.no/en/case/norwegian-sisters-work-in-worlds-largest-offshore-wind-farm/>
- EMS TV. (20. September 2020). *Bei der Meyer-Werft stehen „alle Arbeitsplätze auf dem Spiel“*. Abgerufen am 29. September 2020 von EMS TV: <https://www.emstv.de/videobeitrag/bei-der-meyer-werft-stehen-alle-arbeitsplaetze-auf-dem-spiel/>
- Enova. (2020a). *Enova Jahresabschluss 2019*. Trondheim: Enova.
- Enova. (2020b). Abgerufen am 29. September 2020 von Enova: <https://www.enova.no/>
- Entrepreneur. (2020). *Friends/Family Financing*. Abgerufen am 29. September 2020 von Entrepreneur: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/friends-family-financing>
- Erickson, A., & Collins, G. (2007). Beijing's Energy Security Strategy: The Significance of a Chinese State-Owned Tanker Fleet. *Orbis*, 51(4), 665-684.
- Euler Hermes AG. (01. Juli 2017). *Grundzüge der Schiffsfinanzierung*. Von [agaportal.de: https://www.agaportal.de/_Resources/Persistent/cde73bdc6377347430fc4a761b80f9f533e46e0/hds_schiffsfinanzierung.pdf](https://www.agaportal.de/_Resources/Persistent/cde73bdc6377347430fc4a761b80f9f533e46e0/hds_schiffsfinanzierung.pdf) abgerufen
- EURES. (2015). *Working in the Maritime and Shipping Sector in Norway*. EURES. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://eures.praca.gov.pl/zal/2017/12/10Morski.pdf>
- Europäische Kommission. (2004). *Mitteilung C(2004) 43 der Kommission*. Europäische Union. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2004:013:0003:0012:DE:PDF>
- Europäische Kommission. (02. Dezember 2020). *Europäische Kommission*. Von [ec.europa.eu: https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_de](https://ec.europa.eu/clima/policies/ets_de) abgerufen
- European Commission. (2017(a), Oktober 20). Abgerufen am 01. Juni 2021 von Competition Policy: https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_result&policy_area_id=1,2,3
- European Commission. (2017(b), August 4). Abgerufen am 01. Juni 2021 von Daily News 04/08/2017: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEX_17_2361
- EY, Fraunhofer CML. (2016). *Schiffahrtsstandort Hamburg - Stärken, Herausforderungen und Zukunftspotentiale*. Abgerufen am 21. Juli 2020 von https://www.cml.fraunhofer.de/content/dam/cml/de/documents/Studien/Schiffahrtsstandort_Hamburg_Studie.pdf

- Faglig forum for norske havområder. (2020). Abgerufen am 29. September 2020 von Faglig forum for norske havområder: <https://havforum.miljodirektoratet.no/>
- FAZ. (2020). *Garantiefonds*. Abgerufen am 29. September 2020 von FAZ: <https://boersenlexikon.faz.net/definition/garantiefonds/>
- Fearnley Securities. (November 2018). *Marine Money: The Evolution of Japanese Ship Finance Solutions*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.marinemoney.com/system/files/media/2018-11/1720%20Fearnleys.PDF>
- Finanzen.net. (2020). *Marktkapitalisierung japanischer Reedereien*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.finanzen.net/>
- Firma.de. (16. Juli 2019). *ICO und Recht: Gesetzlicher Rahmen eines Initial Coin Offerings*. Abgerufen am 29. September 2020 von Firma.de: <https://www.firma.de/unternehmensfuehrung/ico-recht-gesetzlicher-rahmen-eines-initial-coin-offerings/>
- Förderdatenbank.de. (12. August 2020). Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.foerderdatenbank.de/FDB/Content/DE/Foerderprogramm/Bund/BMVI/aus-und-umruestung-von-seeschiffen.html>
- GasLog. (18. February 2016). *GasLog and GasLog Partners Announce Re-Financing of 2016 and 2017 Debt Maturities*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.gaslogltd.com/gaslog-and-gaslog-partners-announce-re-financing-of-2016-and-2017-debt-maturities/>
- GeMax. (2020). *About GeMax*. Abgerufen am 29. September 2020 von GeMax: <http://www.german-maritime-export.de/en/about-gemax>
- GICAN. (2019). *Rapport D' Activités*. GICAN. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://fr.calameo.com/read/0052585395e28b3a15076>
- GK Law. (2020). *Börsengang*. Abgerufen am 29. September 2020 von GK Law: <https://www.gk-law.de/Boersengang/Boersengang-0204153458.html#:~:text=Voraussetzung%20of%C3%BCr%20einen%20B%C3%B6rsengang,-Die%20Voraussetzungen%20of%C3%BCr&text=Soweit%20Aktien%20in%20den%20Handel,mindesten s%20Euro%201%2C25%20Mio.>
- Glass, D. (19. Oktober 2018). *Chinese leasing fast becoming a prime form of ship financing*. Abgerufen am 6. Oktober 2020 von Seatrade Maritime News: <https://www.seatrade-maritime.com/asia/chinese-leasing-fast-becoming-prime-form-ship-financing>
- Global Credit Data. (5. Mai 2017). *Shipping Finance LGD Study 2017*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.globalcreditdata.org/system/files/documents/gcd_shipping_finance_lgd_study_2017.pdf
- Global Maritime Hub. (2017). *Development of Chinese Shipping Financial Leasing*. Abgerufen am 29. September 2020 von Global Maritime Hub: <https://globalmaritimehub.com/wp-content/uploads/2018/04/Hamburg-Cruise-Chi-BoComm-Leasing-Ship-Leasing.pdf>
- Globe Newswire. (05. Mai 2020). *Marine Vessels Market Size to Reach USD 220.18 Billion by 2026; Increasing Emphasis on Technological Integration to Aid Growth, says Fortune Business Insights™*. Abgerufen am 29. September 2020 von Globe Newswire: <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/05/05/2027359/0/en/Marine-Vessels-Market-Size-to-Rreach-USD-220-18-Billion-by-2026-Increasing-Emphasis-on-Technological-Integration-to-Aid-Growth-says-Fortune-Business-Insights.html>
- Green Shipping News. (28. February 2017). *Immer mehr Reedereien setzen auf LNG*. Abgerufen am 29. September 2020 von Green Shipping News: <https://www.green-shipping-news.de/reedereien-setzen-auf-Ing/>
- Gunther, M. (June 2014). *The Dynamics of the Norwegian Maritime Industry*. Master programme in Economic Growth, Innovation and Spatial Dynamics. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=4498648&fileId=4498649>

- Hahn & Company. (2020). *Portfolio*. Abgerufen am 29. September 2020 von Hahn & Company: <https://www.hcompany.com/front/en/portfolio.php>
- Handelsblatt. (30. Juni 2020). *Handelsblatt*. Abgerufen am 29. September 2020 von handelsblatt.com: <https://www.handelsblatt.com/finanzen/banken-versicherungen/umweltschutz-banken-verpflichten-sich-zu-mehr-klimaschutz-bei-krediten-und-anlagen/25962948.html?ticket=ST-8878025-OOgemJWhcLcYwKPUkC3M-ap1>
- Hanuschke, P. (28. Juni 2018). *Kreuzfahrtschiffe "Made in China" kommen*. Abgerufen am 29. September 2020 von Weser Kurier: https://www.weser-kurier.de/bremen/bremen-wirtschaft_artikel,-kreuzfahrtschiffe-made-in-china-kommen-_arid,1744048.html
- HCOB. (2020). *Jahresbericht Hamburg Commercial Bank 2019*. Hamburg: HCOB.
- Hellenic Shipping News. (10. August 2020). *Changing landscape for UAE maritime industry*. Abgerufen am 29. September 2020 von Hellenic Shipping News: <https://www.hellenicshippingnews.com/changing-landscape-for-uae-maritime-industry6-august-2020/>
- Henderson, C. (25. October 2018). *Reed Smith: Asset Finance in Brief*. Abgerufen am 29. September 2020 von Asset Finance in Brief: <https://www.assetfinanceinbrief.com/2018/10/financing-green-shipping/>
- Herh, M. (24. April 2020). *Government to Provide 1.25 Tril. Won in Emergency Funds to Shipping Companies*. Abgerufen am 29. September 2020 von BusinessKorea: <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=44760>
- HHX Blue. (2020). *Services*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://hxx.blue/services/>
- Hoffmann, P. N., Eide, M. S., & Endresen, Ø. (Juli 2012). Effect on Proposed CO2 Emission Reduction Scenarios. *Maritime Policy & Management*, S. 18. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/03088839.2012.690081>
- Hoppe, C. (21. September 2020). *BIMCO ADOPTS THE INDUSTRY'S FIRST SHIP SALE AND LEASEBACK STANDARD*. Abgerufen am 29. September 2020 von BIMCO: <https://www.bimco.org/news/priority-news/20200921-ship-sale-and-leaseback>
- Houston, C. (2020a). 2019 in Review. *Marine Money*, 36(1).
- HSH Nordbank. (2014). *Geschäftsbericht 2014*. Abgerufen am 29. September 2020 von HCOB Bank: https://www.hcob-bank.de/media/pdf_3/investorrelations/geschaeftsber/2014_2/gb2014/konzerngeschaeftsbericht2014_d.pdf
- HSH Nordbank. (2015). *Geschäftsbericht 2015*. Abgerufen am 29. September 2020 von HCOB Bank: https://www.hcob-bank.de/media/pdf_3/investorrelations/geschaeftsber/2015_2/gb2015/hsh_gb15_online_de.pdf
- HSH Nordbank. (2016). *Geschäftsbericht 2016*. Abgerufen am 29. September 2020 von HSH Nordbank: https://www.hcob-bank.de/media/pdf_3/investorrelations/geschaeftsber/2016_2/gb2016/gb_2/hsh_gb16_ifrs_konzern.pdf
- Human Rights Watch. (2020). *South Korea*. Abgerufen am 29. September 2020 von Human Rights Watch: <https://www.hrw.org/world-report/2020/country-chapters/south-korea>
- HypoVereinsbank. (Januar 2020). *Außenhandel - Praxisinfo Garantien: 1/2020 - Unterschied Bürgschaft - Garantie*. Abgerufen am 29. September 2020 von Hypovereinsbank: <https://www.hypovereinsbank.de/hvb/unternehmen/digitales-banking/antraege-formulare>
- Ida, M. (2016). *Overview of Maritime Industry in Japan*. Abgerufen am 29. September 2020 von Marine Money Japan Ship Finance Forum: <https://www.marinemoney.com/system/files/media/mm/pdf/2016/0940%20Mitsuhiko%20Ida.pdf>

- IHS Fairplay. (2017). *East Asian shipbuilders regroup in the wake of financial woes*. Abgerufen am 29. September 2020 von IHS: <https://fairplay.ihs.com/commerce/article/4299716/east-asian-shipbuilders-regroup-in-the-wake-of-financial-woes>
- IHS Markit. (2020). *Sea-web Ships*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://ihsmarkit.com/products/sea-web-maritime-reference.html>
- Innovasjon Norge. (2020). Abgerufen am 29. September 2020 von Innovasjon Norge: <https://www.innovasjon norge.no/en/start-page>
- Innovasjon Norge. (2020). *Maritime*. Abgerufen am 29. September 2020 von Innovasjon Norge: <https://www.innovasjon norge.no/en/start-page/invest-in-norway/industries/maritime/>
- Inside Busan Finance. (2013). Ship Investment Company System. *Inside Busan Finance*, 5(07), 28-33. Von <http://www.bifc.kr/eng/board/fileDown.php?idx=951> abgerufen
- Institute for Security & Development Policy. (Juni 2018). *Made in China 2025*. Abgerufen am 29. September 2020 von Institute for Security & Development Policy: <https://isdpeu/publication/made-china-2025/>
- Jaques, B. (12. Februar 2019). *DMCA steps up efforts to promote Dubai as innovation hub*. Abgerufen am 29. September 2020 von Seatrade Maritime News: <https://www.seatrade-maritime.com/middle-east-africa/dmca-steps-efforts-promote-dubai-innovation-hub>
- Jaye, N. (17. September 2018). *The Shanghai Free Trade Zone Continues Its Growth*. Abgerufen am 29. September 2020 von CFA Institute Magazine: <https://www.cfainstitute.org/research/cfa-magazine/2018/the-shanghai-free-trade-zone-continues-its-growth>
- JBIC. (2. September 2020). *JBIC: Export Loans*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.jbic.go.jp/en/support-menu/export.html>
- Jiang, J. (30. Juni 2017). *Splash: Wisdom Marine acquires bulker from Mitsubishi UFJ Lease & Finance*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://splash247.com/wisdom-marine-acquires-bulker-mitsubishi-ufj-lease-finance/>
- Ji-Hye, S. (30. Oktober 2019). *South Korea embarks on ambitious autonomous ship project*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Korea Herald: <http://www.koreaherald.com/view.php?ud=20191030000699>
- Johns, M. (2015). The German KG System. In M. J. Orestis Schinas, *HSBA Handbook on Ship Finance*. (S. 14). Heidelberg: Springer.
- JRTT. (2018). *Toward the Future of the Transportation Networks*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.jrtt.go.jp/english/asset/CorporateProfile.pdf>
- JRTT. (September 2020). *Coastal Shipbuilding*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.jrtt.go.jp/english/ship.html>
- Kalouptsidi, M., Barwick, P., & Zahur, N. (November 2019). *China's Industrial Policy: An Empirical Evaluation*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_events/1494697/7_panle_jia_barwick.pdf
- KAMCO. (2019). *Annual Report 2019*. KAMCO. Abgerufen am 29. September 2020 von KAMCO: <https://www.kamcoinvest.com/sites/default/files/reports/pdf/Annual%20En-2019.pdf>
- KAMCO. (2020). *Corporate Overview*. Abgerufen am 29. September 2020 von KAMCO: http://www.kamco.or.kr/eng/intro/02_01.jsp
- Käpernick, R., & Kulesa, M. (1996). *Der deutsche Hermes in der Einen Welt: Die staatlichen Hermes-Bürgschaften in der entwicklungspolitischen Diskussion*. Bonn: Geschäftsstelle der Gemeinsamen Konferenz Kirche und Entwicklung (GKKE).
- Kavussanos, M. G., & Visvikis, I. D. (2016). *The International Handbook of Shipping Finance: Theory and Practice*. Springer.
- Keller, S. (24. März 2020a). *Wertvollste Schiffflotten weltweit nach Nationalität des Eigners, Stand: Januar 2019*. Von Statista:

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/665288/umfrage/schiffahrtsnationen-wert-der-frachtschiffflotten/> abgerufen

Keller, S. (30. Juni 2020b). *Statistiken zum Schiffbau*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/themen/1682/schiffbau/>

Keller, S. (30. Juni 2020c). *Verteilung des Umsatzes deutscher Schiffbau-Zulieferer im Jahr 2019 nach Bundesländern*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/258942/umfrage/umsatzverteilung--der-schiffbau-zulieferer-nach-bundeslaendern/>

KfW. (2020). *KfW-Corona-Hilfe: Kredite für Unternehmen*. Von KfW: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/KfW-Corona-Hilfe/> abgerufen

KfW IPEX-Bank. (2020a). *Staatliche Absicherungsprodukte*. Abgerufen am 29. September 2020 von KfW IPEX-Bank: <https://www.kfw-ipex-bank.de/Produkte-und-Services/Staatliche-Absicherungsprodukte/>

KfW IPEX-Bank. (11. August 2020b). *Förderung für die deutsche Werftindustrie*. Abgerufen am 29. September 2020 von www.kfw-ipex-bank.de: <https://www.kfw-ipex-bank.de/Internationale-Finanzierung/KfW-IPEX-Bank/Unternehmen/Unsere-Rolle-in-der-Au%C3%9Fenwirtschaftsf%C3%B6rderung/Schiffs-CIRR-Programm/>

K-Line. (2020). *“K” LINE Group Composition of Fleet*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.kline.co.jp/en/corporate/profile/fleet.html>

Korea Eximbank. (2015). *Guide to the Export-Import bank of Korea*. Seoul: Korea Eximbank. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://docplayer.net/48745116-The-export-import-bank-of-korea.html>

Korea Eximbank. (2020). *Maritime Financing*. Abgerufen am 29. September 2020 von Korea Eximbank: <https://www.koreaexim.go.kr/site/homepage/menu/viewMenu?menuid=002002002002001>

Korea Maritime Institute. (2019). *Korea's Ocean Economy 2019*. Korea Maritime Institute. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.kmi.re.kr/synap/skin/doc.html?fn=202005141720074340.pdf&rs=/synap/efiles/result/&page=null&type=null>

Krigslund, N. (24. March 2020). *Shipping Watch: Shipping bank sees problems with Poseidon Principles*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://shippingwatch.com/regulation/article12001977.ece>

K-Sure. (2019). *Annual Report 2019*. K-Sure. Abgerufen am 29. September 2020 von https://s3-us-west-2.amazonaws.com/ungc-production/attachments/cop_2020/486379/original/2019_K-SURE_Anuual_Report.pdf?1591063149

Le marin. (25. November 2019). *Le Sénat adopte le suramortissement des navires verts*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://lemarin.ouest-france.fr/secteurs-activites/shipping/35425-le-senat-adopte-le-suramortissement-des-navires-verts>

Lewis, L. (12. November 2019). *Why foreign companies are ditching their Japan listings*. *Financial Times*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.ft.com/content/0c664a64-016a-11ea-b7bc-f3fa4e77dd47>

Li, M. (21. Juli 2020). *Seven ship sale and leaseback deal sees Hapag-Lloyd increase liquidity*. Abgerufen am 06. Oktober 2020 von Container News: <https://container-news.com/seven-ship-sale-and-leaseback-deal-sees-hapag-lloyd-increase-liquidity/>

Liang, L. H. (17. Mai 2017). *HMM, Korea Shipping & Maritime Transportation finalise 10-boxship sale-leaseback deal*. Abgerufen am 29. September 2020 von Seatrade Maritime News: <https://www.seatrade-maritime.com/asia/hmm-korea-shipping-maritime-transportation-finalise-10-boxship-sale-leaseback-deal>

Littmann, S. (15. September 2020). *Das 25-Milliarden-Kreuzfahrt-Risiko des Bundes*. Abgerufen am 29. September 2020 von Wirtschaftswoche: <https://www.wiwo.de/unternehmen/banken/kfw-tochter-ipex-das-25-milliarden-kreuzfahrt-risiko-des-bundes/26189182.html>

- Lloyd's List. (12. Dezember 2017a). *Top 10 in ship finance 2017*. Abgerufen am 29. September 2020 von Lloyd's List: <https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com/LL1120360/Top-10-in-ship-finance-2017>
- Lloyd's List. (November 2017b). China's leasing houses urged to forgo foreign-yard finance. *The Intelligence*, 15-17.
- Lloyd's List. (8. November 2017c). *Korea and Japan to hold biannual meetings to bolster their shipbuilding industries*. Abgerufen am 29. September 2020 von Lloyd's List: <https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com/LL112249/Korea-and-Japan-to-hold-biannual-meetings-to-bolster-their-shipbuilding-industries>
- Lloyd's List. (31. August 2018). *State subsidies help Cosco Shipping Holdings stay in the black*. Abgerufen am 29. September 2020 von Lloyd's List: <https://lloydslist.maritimeintelligence.informa.com/LL1124063/State-subsidies-help-Cosco-Shipping-Holdings-stay-in-the-black>
- Longzhou, Z. (2. April 2020). *Hainan to further develop Free Trade Zone*. Abgerufen am 29. September 2020 von CGTN- China Global Television Network: <https://news.cgtn.com/news/2020-04-02/Hainan-to-further-develop-Free-Trade-Zone-Pli46Bl4VW/index.html>
- Maaß, R. (20. Mai 2020). *Was ist der regulierte Markt? Definition & Erklärung - nextmarkets Glossar*. Abgerufen am 29. September 2020 von Nextmarkets: <https://www.nextmarkets.com/de/handel/glossar/was-ist-der-regulierte-markt>
- Makoto Hiratsuka, Y. M. (12. September 2019). *Lexology: Shipping in Japan*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=7a06b118-8fe4-4b7b-ab5f-991aa87b6044>
- Marantidou, V. (13. Februar 2018). Shipping Finance: China's New Tool in Becoming a Global Maritime Power. *The Jamestown Foundation*, 18(2). Abgerufen am 29. September 2020 von <https://jamestown.org/program/shipping-finance-chinas-new-tool-becoming-global-maritime-power/>
- Marine Money. (Oktober 2017a). Sourcing Equity through Leasing. Leasing Deal of the Year – West. *Marine Money*, 33(2), 46-47.
- Marine Money. (Februar/ März 2017b). Supporting Korean shipping one deal at a time. *Marine Money*, 33(2), 62-63. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.marinemoney.com/sites/www.marinemoney.com/files/media/2017-07/Editor%27s%20Choice.pdf>
- Marine Money. (2017c). Asia – The Engine for Growth. 33(5), 2-5.
- Marine Money. (2018a). Shipping Portfolio League Table. *Marine Money*, 34(5), 4.
- Marine Money. (2018b). Asia keeping active. *Marine Money Asia*.
- Marine Money. (2018c). If You Don't Know what a JOLCO is, learn! *Marine Money*, 34(2), 34-35. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.marinemoney.com/sites/www.marinemoney.com/files/media/2018-10/Leasing%20DOTY.pdf>
- Marine Money. (2019). Average Spreads. *Marine Money*, 35(3), 19.
- Marine Money. (2. July 2020a). The Entrustment Structure opens the doors of international maritime finance to more Japanese Investors. *Marine Money: Freshly Minted*, 20(26). Abgerufen am 29. September 2020
- Marine Money. (März 2020b). The Past. The Future. Dealmakers of the Year. *Marine Money*, 36(2).
- Maritime by Holland. (2020). *Sector Figures 2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von Maritime by Holland: <https://www.maritimebyholland.com/sector-figures-2019/>
- Maritime Executive. (29. Juli 2019). *Dubai Ranks Fifth in Baltic Exchange's Shipping Center Index*. Abgerufen am 29. September 2020 von Maritime Executive: <https://maritime-executive.com/corporate/dubai-ranks-fifth-in-baltic-exchange-s-shipping-center-index>

- Marvest. (2019). Abgerufen am 29. September 2020 von marvest.de: <https://www.marvest.de/projekte/louise-auerbach/>
- Mellbye, C. S., Helseth, A., & Jakobsen, E. W. (2016). *Norwegian Maritime Equipment Suppliers 2016*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.menon.no/wp-content/uploads/2016-Norwegian-Maritime-Suppliers-2016.pdf>
- Merikas, A., Gounopoulos, D., & Nounis, C. (26. Februar 2009). Global Shipping IPOs performance. *Maritime Policy & Management*, S. 481-505. Abgerufen am 29. September 2020 von https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1333379
- Min.Hee, J. (21. April 2016). *Hyundai Merchant Marine to Become KDB's Subsidiary*. Abgerufen am 29. September 2020 von Business Korea: <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=14482>
- Mingels, K. (01. Februar 2020). *Die Bürgerschaft*. Abgerufen am 29. September 2020 von Jura Individuell: <http://www.juraindividuell.de/artikel/die-buergerschaft/>
- Ministère de la mer. (2020). *Amortissement*. Abgerufen am 29. September 2020 von <http://www.rif.mer.developpement-durable.gouv.fr/amortissement-r67.html>
- Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. (2019, Dezember 16). Abgerufen am 01. Juni 2021 von: <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2019/12/16/toetsingskader-risicoregelingen-rijksoverheid-aanvullend-actieplan-mkb-financiering-nesec-nsdf>
- Mitsui O.S.K Lines. (2020). *MOL Services*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.mol.co.jp/en/services/index.html>
- Mizuho Bank. (2020a). *Corporate Profile*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.mizuhobank.com/company/info/profile/index.html>
- Mizuho Bank. (2020b). *Ship Finance*. Abgerufen am 29. September 2020 von izuho Bank: https://www.mizuhobank.com/solutions/structured_finance/ship_financing.html
- MOL. (7. August 2018). *MOL to Issue Japan's 1st Green Bonds Aimed at Individual Investors "MOL Blue Ocean Environmental Bonds"*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.mol.co.jp/en/pr/2018/18053.html>
- MOL. (18. juni 2019). *MOL to Issue Sustainability Bonds - Issue to Includes Japan's 1st Sustainability Bonds Aimed at Individual Investors, 'MOL Blue Ocean Sustainability Bonds' -*. Abgerufen am 29. September 2020 von MOL: <https://www.mol.co.jp/en/pr/2019/19036.html>
- Mountstreet. (2020). Abgerufen am 29. September 2020 von Mountstreet: <http://www.mountstreetllp.com/offices/>
- MUFG. (3. September 2020). *Company Profile*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.bk.mufg.jp/global/aboutus/companyprofile.html>
- Mulrenan, S. (5. May 2017). *Hanjin collapse challenges South Korean policy*. Abgerufen am 29. September 2020 von International Bar Association: <https://www.ibanet.org/Article/NewDetail.aspx?ArticleUid=F10BoA43-B25B-46E2-9735-080BDC295B6D>
- Nederland Maritiem Land. (2019). *The Dutch Maritime Cluster - Monitor 2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.maritiemland.nl/maritieme-sector/publicaties/maritieme-monitor-2019/>
- Nederlandse Beleggingsmaatschappij voor Zeeschepen BV. (2020). *NBZ NV: Dutch Shipping Investment Fund*. Abgerufen am 29. September 2020 von NBZ: <https://www.nbzfonds.nl/page/407/english>
- NESEC. (12. August 2020). Abgerufen am 29. September 2020 von NESEC Funding: <https://www.nesec.nl>
- Netherlands Maritime Technology. (2019a). *Jaarverslagen*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://maritimetechnology.nl/jaarverslagen/>

- Netherlands Maritime Technology. (26. November 2019b). *Welke mogelijkheden zijn er voor scheepsfinancieringen?* Abgerufen am 29. September 2020 von <https://maritimetechnology.nl/welke-mogelijkheden-zijn-er-voor-scheepsfinancieringen/>
- Newsworld. (28. November 2017). *K-Sure to Step-up Financial Support for LNG Vessel Exports*. Abgerufen am 29. September 2020 von Newsworld: <http://newsworld.co.kr/detail.htm?no=3613>
- NL Flag. (2020). *The Dutch tonnage tax scheme*. Abgerufen am 29. September 2020 von NL Flag: <https://nlflag.nl/shipping-policy-tax/dutch-tonnage-tax-scheme#:~:text=In%201996%2C%20the%20Netherlands%20introduced,Netherlands%20to%20make%20a%20choice.>
- Nord/LB. (2015). *Geschäftsbericht 2015*. Abgerufen am 2020. September 2020 von https://www.nordlb.de/fileadmin/redaktion/branchen/investorrelations/geschaeftsberichte/2015/Einzelabschluss_2015.pdf
- Nord/LB. (2020). *NORD/LB Konzernpräsentation September 2020*. Nord/LB. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.nordlb.de/fileadmin/redaktion/branchen/investorrelations/presentationen/NORDLB_Konzernpraesentation.pdf
- Nordea: *Country profile Japan*. (July 2020). Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/japan/economical-context>
- Northsearegion. (2020). *Digitalization of shipping*. Abgerufen am 29. September 2020 von Northsearegion: <https://northsearegion.eu/northsee/s-hipping/digitalization-of-shipping/>
- Norwegian Ministry of Trade, Industry and Fisheries. (2019). *Blue Opportunities: The Norwegian Government's Updated Ocean Strategy*. Norwegian Ministry of Trade, Industry and Fisheries. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.innovasjon Norge.no/globalassets/0-innovasjon Norge.no/subsites/norway-brazil-week/publications/nfd_havstrategi_2019_engelsk.pdf
- NSA Norwegian Shipowners' Association. (2020). *Quarterly report - shipping and mobile offshore activities No. 2 - 2020*. Oslo: NSA Norwegian Shipowners' Association.
- NSA Norwegian Shipowners' Association. (2019). *Maritime Outlook 2019: Ocean Pioneers*. Oslo: NSA Norwegian Shipowners' Association.
- NWZ Online. (19. November 2018). *Bremen bürgt für Finanzierung von Forschungsschiff*. Abgerufen am 29. September 2020 von NWZ Online: https://www.nwzonline.de/wirtschaft/bremen-buergt-fuer-finanzierung-von-forschungsschiff_a_50,3,1007813820.html
- NYK. (2018). *Green Finance: Green Bonds*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.nyk.com/english/csr/envi/greenbond/>
- NYK. (2020). *Fleet: NYK Group*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.nyk.com/english/profile/fleet/>
- Oates, A. (2017). The Rise of Chinese Financial Leasing. *Marine Money*, 33(1), 51-59. Abgerufen am 29. September 2020 von Marine Money: <https://www.marinemoney.com/article/rise-chinese-financial-leasing>
- Oates, A. (2017). The Rise of Chinese Financial Leasing. *Marine Money*, 33(1), 51-59. Von <https://www.marinemoney.com/article/rise-chinese-financial-leasing> abgerufen
- Ocean Insight. (2. February 2018). *ONE: Japan's K-Line, MOL, NYK to merge container shipping business*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.ocean-insights.com/liner-news/ocean-network-express/>
- Oceanis. (2020). Abgerufen am 29. September 2020 von Oceanis: <https://oceanis.io/>
- OECD. (2016). *Peer Review of the Japanese shipbuilding industry*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.oecd.org/japan/PeerReview-Shipbuilding-Japan.pdf>

- OECD. (2017). *Peer Review of the Norwegian Shipbuilding Industry*. Paris: OECD Publishing. Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.oecd.org/sti/ind/PeerReviewNorway_FINAL.pdf
- OECD. (2018). *Measures taken by economies not participating in the WP6 Inventory*. OECD Publishing.
- OECD. (2019a). *Ship Finance Practices in Major Shipbuilding Economies*. OECD publishing. Abgerufen am 29. September 2020 von https://read.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/ship-finance-practices-in-major-shipbuilding-economies_e0448fdo-en#page1
- OECD. (2019b). *An Analysis of Market-Distorting Factors in Shipbuilding: The Role of Government Interventions*. OECD Publishing.
- OECD. (2020a). *Peer review of the Dutch shipbuilding industry*. OECD.
- OECD. (2020b). *STAN: Structural Industrial Analysis (2020 ed.), ISIC Rev.4 SNA08*. Abgerufen am 29. September 2020 von OECD: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STANI4_2016#
- OECD. (2. September 2020c). *Export Credit Agencies*. Abgerufen am 29. September 2020 von OECD: <https://www.oecd.org/mena/competitiveness/ismed-export-credit-agencies.htm>
- Offshore Energy. (21. April 2016). *KDB to Bail Out Hyundai Merchant Marine*. Abgerufen am 6. Oktober 2020 von Offshore Energy: <https://www.offshore-energy.biz/kdb-to-bail-out-hyundai-merchant-marine/>
- Offshore Energy. (30. Juli 2018). *KOBC to Offer Financial Support to 10 Shipping Firms*. Abgerufen am 29. September 2020 von Offshore Energy: <https://www.offshore-energy.biz/kobc-to-offer-financial-support-to-10-shipping-firms/>
- Offshore Energy. (9. März 2020). *CSSC Shipping, Sinokor Ink Sale and Leaseback Deal for 4 Newbuilds*. Abgerufen am 29. September 2020 von Offshore Energy: <https://www.offshore-energy.biz/cssc-shipping-sinokor-ink-sale-and-leaseback-deal-for-4-newbuilds/>
- Oldershausen, C. v. (2016). *Norway and its Limited Partnership Structures*. In: Schinas, Johns, Grau: *HSBA Handbook on Ship Finance*. Springer.
- OnVista. (2020). *Kapitalisierung börsennotierter Reedereien*. Abgerufen am 29. September 2020 von Onvista: <https://www.onvista.de/>
- Oosting, A. (November 2020). *Als de banken het laten afweten, moet de reder zelf op zoek naar geld*. *SWZ Maritime*, 140(11), 4-12. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.swzmaritime.nl/pdf-archive/2019-edition-11/>
- Oosting, A. (Juli/ August 2020). *Shipbuilders worldwide are hard hit by COVID-19 outbreak*. *SWZ Maritime*, 141(7/8), 6-7. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.swzmaritime.nl/pdf-archive/2020-edition-7-8/>
- Opportunities Abroad. (27. Februar 2019). *Opportunities in Korean Maritime Industry*. Abgerufen am 29. September 2020 von Opportunities Abroad: <http://www.opportunities-abroad.no/2019/02/27/opportunities-in-korean-maritime-industry/>
- Oshima Shipbuilding. (3. September 2020). *Oshima Shipbuilding: Company Information*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://en.osy.co.jp/company-information/corporate-profile/>
- Paik, K. W. (Juni 2018). *South Korea's Energy Policy Change and the Implications for its LNG Imports*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Oxford Institute for Energy Studies: <https://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2018/06/South-Koreas-Energy-Policy-Change-and-the-Implications-for-its-LNG-Imports-NG132.pdf>
- Paris, C., & Chiu, J. (2017). *China, Flush With Cash, Sets Sights on Shipping*. *The Wall Street Journal*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.wsj.com/articles/china-flush-with-cash-sets-sights-on-shipping-1514034000>
- Petrofin. (July 2020a). *Key Developments and Growth in Global Ship Finance*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.petrofin.gr/wp-content/uploads/2020/08/Petrofin-Global-Bank-Research-and-Petrofin-Index-of-Global-Ship-Finance-end2019.pdf>

- Petrofin. (2020b). *Petrofin Global Index of Top 40 International Shipfinance Banks*. Abgerufen am 29. September 2020 von Petrofin Research: <https://www.petrofin.gr/petrofin-index-for-global-ship-finance/>
- Petrofin. (2020c). *Petrofin Bank Research – Global shipping portfolios*. Abgerufen am 29. September 2020 von Petrofin: <https://www.petrofin.gr/petrofin-bank-research-global-shipping-portfolios/>
- Petrofin Research. (17. November 2010). *Prospects for New Bank Finance in 2011*. Abgerufen am 29. September 2020 von Petrofin: <https://www.petrofin.gr/wp-content/uploads/2018/04/23rdShipFinanceInvestmentForum-Informa-London.pdf>
- Petropoulos, T. (2014). *The Impact of Private Equity in Shipping; does this represent a threat to Greek Shipping?* Abgerufen am 29. September 2020 von https://www.petrofin.gr/wp-content/uploads/2018/04/The_impact_of_private_equity_in_shipping-Nafs-December2014.pdf
- Plecher, H. (28. Juli 2020). *Statista*. Abgerufen am 29. September 2020 von South Korea: distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors from 2009 to 2019: <https://www.statista.com/statistics/375580/south-korea-gdp-distribution-across-economic-sectors/#:~:text=In%202019%2C%20services%20contributed%20around,by%20the%20country's%20agriculture%20sector.>
- Port of Rotterdam. (2020). *Maasvlakte 2*. Abgerufen am 29. September 2020 von Port of Rotterdam: <https://www.portofrotterdam.com/de/unser-hafen/hafenentwicklung/maasvlakte-2>
- Poseidon Principles Org. (11. August 2020a). *About*. Abgerufen am 29. September 2020 von Poseidon Principles Org: <https://www.poseidonprinciples.org/#about>
- Poseidon Principles Org. (2020b). *Signatories*. Abgerufen am 29. September 2020 von Poseidon Principles Org: <https://www.poseidonprinciples.org/signatories/>
- Private Debt Investor. (04. März 2020). *The untapped opportunity in shipping finance*. Abgerufen am 29. September 2020 von Private Debt Investor: <https://www.privateinvestor.com/the-untapped-opportunity-in-shipping-finance/>
- Provincie Groningen. (2021). Retrieved from What does the Province do?. Abgerufen am 01. Juni 2021 von <https://www.provinciegroningen.nl/over-groningen/english/what-does-the-province-do/>
- PwC. (2013). *Marktanalyse: Zur Lage des deutschen Schiffbaus*. PricewaterhouseCoopers GmbH. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://store.pwc.de/de/pdf/2013/september/zur-lage-des-deutschen-schiffbaus-2013>
- PwC. (13. Januar 2016). *Neuer Standard für Leasingbilanzierung*. Abgerufen am 29. September 2020 von [pwc.de: https://www.pwc.de/de/rechnungslegung/neuer-standard-fuer-leasingbilanzierung.html](https://www.pwc.de/de/rechnungslegung/neuer-standard-fuer-leasingbilanzierung.html)
- PwC Netherlands. (2. 11 2020). *Tax Summaries*. Von Corporate - Deductions: Depreciation, amortisation, and depletion: [https://taxsummaries.pwc.com/netherlands/corporate/deductions#:~:text=The%20accelerated%20depreciation%20facility%20for,the%20total%20\(investment\)%20costs.&text=Investment%20costs%20minus%20residual%20value,straight%2Dline%20over%20five%20years.](https://taxsummaries.pwc.com/netherlands/corporate/deductions#:~:text=The%20accelerated%20depreciation%20facility%20for,the%20total%20(investment)%20costs.&text=Investment%20costs%20minus%20residual%20value,straight%2Dline%20over%20five%20years.) abgerufen
- PwC-SK. (Juli 2020). Finanzierung der Schifffahrt und Schiffbau in Südkorea. (PwC-Deutschland, Interviewer)
- Reederverband. (2020). *Facts & figures on maritime shipping in Germany*. Abgerufen am 29. September 2020 von Reederverband: <https://www.reederverband.de/en/facts-figures/infopool.html>
- Refinitiv EIKON. (7. September 2020). Datenbankabfrage. Refinitiv EIKON (ehemals Thomson Reuters). Abgerufen am 7. September 2020
- Research and Markets. (Juli 2018). *Research Report on China's Shipbuilding Industry, 2018-2022*. Abgerufen am 29. September 2020 von Research and Markets, The World's largest Market Research Store: <https://www.researchandmarkets.com/reports/4600420/research-report-on-chinas-shipbuilding-industry>

- Reuters. (26. Juli 2017). *Shanghai plans to spend \$740 million on cruise ship park*. Abgerufen am 29. September 2020 von Reuters: <https://www.reuters.com/article/china-cruise-shanghai-idUSL5N1KH26K>
- Reuters. (5. Juni 2019). *China to encourage more private firms to do debt-to-equity swaps*. Abgerufen am 29. September 2020 von Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-china-economy-debt/china-to-encourage-more-private-firms-to-do-debt-to-equity-swaps-idUSKCN1T6oON>
- Riding, S., & Wigglesworth, R. (1. März 2020). *Frenzy in private debt pushes assets beyond \$800bn*. Abgerufen am 22. Juli 2020 von Financial Times: <https://www.ft.com/content/3a68cab7-12ab-497a-b5bc-7f805347d930>
- Rotterdam Maritime Capital. (04. Juni 2020). *Fly NL flag and become part of one of the strongest maritime clusters in the world*. Abgerufen am 06. Oktober 2020 von Rotterdam Maritime Capital: <https://rotterdammaritimecapital.com/insight/fly-nl-flag-and-become-part-of-one-of-the-strongest-maritime-clusters-in-the-world>
- Royal Wagenborg. (2019). *Wagenborg successfully completes three polar voyages*. Abgerufen am 29. September 2020 von Royal Wagenborg: <https://www.wagenborg.com/news/wagenborg-successfully-completes-three-polar-voyages>
- S&P Capital IQ. (2020a). *Marktkapitalisierung und Fremdkapitalquote*. Abgerufen am 29. September 2020 von www.capitaliq.com
- S&P Capital IQ. (2020b). *Topix Marine Transportation Index*. Abgerufen am 29. September 2020 von www.capitaliq.com
- Schimmfelder, K. (25. Februar 2015). *Zuschuss, Fördermittel, Beihilfe, Subvention: Was ist was?* Abgerufen am 29. September 2020 von Creditreform-Magazin: <https://creditreform-magazin.de/mittelstandsbotschafter/was-fuer-ein-zirkus-zuschuesse-foerdermittel-beihilfen-und-subventionen-was-ist-was/>
- Scordato, L. (December 2011). *Mini Country Report*. Abgerufen am 29. September 2020 von aksjonsprogrammet: http://www.aksjonsprogrammet.no/vedlegg/Norway_2011Inno.pdf
- Sea Europe. (2019). *Europe Shipbuilding Market Monitoring Report No. 46 - Full Year 2018*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://danskemaritime.dk/wp-content/uploads/2017/04/SEA-MM-REPORT-No-46-FY-2018.pdf>
- Seatrade Cruise: *Japan's MHI abandons goal of building large cruise ships*. (21. October 2016). Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.seatrade-cruise.com/news-headlines/japan-s-mhi-abandons-goal-building-large-cruise-ships>
- Sebugwaawo, I. (7. July 2019). *New UAE maritime law to be launched in 2020*. Abgerufen am 29. September 2020 von Khaleejtimes: <https://www.khaleejtimes.com/business/shipping/new-uae-maritime-law-to-be-launched-in-2020>
- Seefelder. (2020). *Going Public*. Abgerufen am 7. Oktober 2020 von Seefelder: <https://www.seefelder.de/going-public/kosten.php?&width=3440>
- Shenzhen Büro für Statistik Veröffentlichung. (1. Februar 2018). *2017年深圳经济有质量稳定发展*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://web.archive.org/web/20180223171434/http://www.szstj.gov.cn/xxgk/tjsj/tjfx/201802/t20180201_10762739.htm
- Shipping Intelligence Network. (2020a). *Handelsflotten 2020*. Abgerufen am 29. September 2020 von Clarksons: <https://www.clarksons.com/services/research/>
- Shipping Intelligence Network. (2020b). *Ship under dutch flag*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://sin.clarksons.net/>
- Shipping Intelligence Network. (2020c). *Top Ship Owners in Japan*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://sin.clarksons.net/>

- Shipping Intelligence Network. (2020d). *Fleet Builder in Japan*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://sin.clarksons.net/>
- Shipping Intelligence Network. (2020e). *Sales of handymax Bulker 2017-2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://sin.clarksons.net/>
- SMBC. (3. September 2020). *Company Profile*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.smbc.co.jp/global/aboutus/profile/company.html>
- Smorenburg, R. (07. November 2013). *Netherlands: Re-opened tax depreciation facility for ship financing*. Abgerufen am Oktober. 06 2020 von mondaq: <https://www.mondaq.com/marine-shipping/273054/re-opened-tax-depreciation-facility-for-ship-financing>
- Staatsrat der Volksrepublik China. (7. Juli 2013). *Notice of the State Council on Issuing the Implementation Plans on Accelerating Structural Adjustment and Promoting Transformation and Upgrading of the Shipbuilding Industry (2013-2015) [Effective]*. Abgerufen am 29. September 2020 von pkulaw: <http://en.pkulaw.cn/display.aspx?cgid=9478096fcf85ae18bdfb&lib=law>
- Statista. (October 2019a). *BIP Vergleich Oktober 2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1117374/umfrage/bip-vergleich-dach-region-mit-china-japan-usa/>
- Statista. (2019b). *Größte Börsenbetreiber der Welt nach der Marktkapitalisierung gelisteter Unternehmen im Dezember 2018*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166142/umfrage/groesste-boersenbetreiber-nach-marktkapitalisierung-gelisteter-unternehmen/>
- Statista. (2020a). *Crowdfunding (Business)/Deutschland*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/outlook/334/137/crowdfunding--business-/deutschland>
- Statista. (26. Juni 2020b). *Norwegen: Anzahl der Erwerbstätigen von 1980 bis 2018 und Prognosen bis 2020*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/258729/umfrage/erwerbstaetige-in-norwegen/>
- Statista. (2020c). *Crowdfunding Niederlande*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/outlook/335/144/crowdfunding/niederlande>
- Statista. (July 2020d). *Japan: Anteil der Wirtschaftssektoren am BIP*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: [https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166015/umfrage/anteile-der-wirtschaftssektoren-am-bruttoinlandsprodukt-japans/#:~:text=Anteile%20oder%20Wirtschaftssektoren%20am%20Bruttoinlandsprodukt%20\(BIP\)%20Japans%20bis%202018&text=Im%20Jahr%202018%20tru](https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166015/umfrage/anteile-der-wirtschaftssektoren-am-bruttoinlandsprodukt-japans/#:~:text=Anteile%20oder%20Wirtschaftssektoren%20am%20Bruttoinlandsprodukt%20(BIP)%20Japans%20bis%202018&text=Im%20Jahr%202018%20tru)
- Statista. (May 2020e). *Umsatzstärkste japanische Automobilhersteller 2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/282105/umfrage/umsatzstaerkste-japanische-automobilhersteller/>
- Statista. (Februar 2020f). *Verteilung der bei Werften neu eingegangenen Schiffbauaufträge nach weltweiten Regionen im Jahr 2019*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/983619/umfrage/verteilung-der-weltweit-neu-bestellten-schiffe-nach-regionen/>
- Statista. (2020g). *Leading container ship operators - share of world liner fleet 2020*. Abgerufen am 29. September 2020 von Statista: <https://www.statista.com/statistics/198206/share-of-leading-container-ship-operators-on-the-world-liner-fleet/>
- Statista. (17. June 2020h). *Largest shipbuilding nations in 2018, based on completions in gross tonnage*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://www.statista.com/statistics/263895/shipbuilding-nations-worldwide-by-cgt/>
- Steel Guru. (13. February 2018). *Mitsui, Tsuneishi agree shipbuilding cooperation*. Abgerufen am 29. September 2020 von <https://steelguru.com/logistic/mitsui-tsuneishi-agree-shipbuilding-cooperation/502168>

- Stopford, M. (2008). *Maritime Economics* (3. Ausg.). Routledge.
- Süddeutsche Zeitung. (24. März 2020a). *Schlankere NordLB reduziert Verlust deutlich*. Abgerufen am 29. September 2020 von Süddeutsche Zeitung: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/banken-hannover-schlankere-nordlb-reduziert-verlust-deutlich-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-200324-99-449652>
- Süddeutsche Zeitung. (14. Februar 2020b). *Bundesrat berät über Schiffbau-Bürgschaften*. Abgerufen am 29. September 2020 von Süddeutsche Zeitung: <https://www.sueddeutsche.de/politik/bundesrat-schwerin-bundesrat-beraet-ueber-schiffbau-buergschaften-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-200213-99-905076>
- Süddeutsche Zeitung. (22. August 2020c). *Investitionsstau: Werften im Corona-Loch*. Abgerufen am 29. September 2020 von Süddeutsche Zeitung: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/schiffbau-investitionsstau-werften-im-corona-loch-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-200822-99-263476>
- Süddeutsche Zeitung. (29. Juni 2020d). *Banken geben 175 Millionen Euro für MV-Werften frei*. Abgerufen am 29. September 2020 von Süddeutsche Zeitung: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/schiffbau-stralsund-banken-geben-175-millionen-euro-fuer-mv-werften-frei-dpa.urn-newsml-dpa-com-20090101-200629-99-609453>
- Tanker Shipping & Trade. (2017). *A resurgent industry is poised for more tanker business*. Abgerufen am 29. September 2020 von Tanker Shipping & Trade: http://www.tankershipping.com/news/view,a-resurgent-industry-is-poised-for-more-tanker-business_49508.htm
- Tax Law Experts. (5. November 2013). *Netherlands: Re-opened tax depreciation facility for ship financing*. Abgerufen am 29. September 2020 von <http://www.tax-lawexperts.com/news-publication/netherlands-re-opened-tax-depreciation-facility-for-ship-financing/>
- Tenold, S. (2019). *Norwegian Shipping in the 20th Century: Norway's Successful Navigation of the World's Most Global Industry*. (H. Haralambides, E. Karakitsos, & S. Tenold, Hrsg.) Cham, Switzerland: palgrave macmillan.
- THB. (19. November 2019). *THB, Täglicher Hafenbericht*. Abgerufen am 29. September 2020 von [thb.info](https://www.thb.info/rubriken/single-view/news/crowdinvesting-marvest-startet-drittes-projekt.html): <https://www.thb.info/rubriken/single-view/news/crowdinvesting-marvest-startet-drittes-projekt.html>
- The Economic Times. (20. Juni 2017). *China unveils Maritime Silk Road plans*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Economic Times: <https://economictimes.indiatimes.com/news/defence/china-unveils-maritime-silk-road-plans/articleshow/59238384.cms>
- The Japan Maritime Daily. (20. Juni 2020). Von <https://www.jmd.co.jp/en/> abgerufen
- The Maritime Executive. (3. April 2019a). *China Eliminates Shipyard "White List"*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Maritime Executive: <https://www.maritime-executive.com/article/china-eliminates-shipyard-white-list>
- The Maritime Executive. (26. November 2019b). *CSIC-CSSC Re-Merger Completed*. Abgerufen am 29. September 2020 von The Maritime Executive: <https://www.maritime-executive.com/article/csic-cssc-re-merger-completed>
- The Research Council of Norway. (2020). Abgerufen am 29. September 2020 von The Research Council of Norway: <https://www.forskningradet.no/en/>
- Tokyo Stock Exchange. (1. September 2020). Abgerufen am 29. September 2020 von Tokyo Stock Exchange: <https://www2.tse.or.jp/tseHpFront/JJKO20010Action.do>
- Trade Practitioner. (1. Mai 2019). *CFIUS Clearance; Mitigation: COSCO SHIPPING Holdings, and Orient Overseas (International)*. Abgerufen am 29. September 2020 von Trade Practitioner: <https://www.tradepractitioner.com/2019/05/cosco-shipping-orient-overseas-international/>
- Transport Online. (02. April 2019). *Binnenvaartschepen steeds vaker gefinancierd middels crowdfunding*. Abgerufen am 29. September 2020 von Transport Online: <https://www.transport-online.nl/site/102022/binnenvaartschepen-steeds-vaker-gefinancierd-middels-crowdfunding/>

- UN Sustainable Development Goals. (2020). *17 Goals to Transform Our World*. Abgerufen am 1. Oktober 2020 von <https://www.un.org/sustainabledevelopment/>
- UNCTAD. (2019). *Fact sheet #14: Merchant fleet*. Abgerufen am 29. September 2020 von UNCTAD: https://unctad.org/en/PublicationChapters/tdstat44_FS14_en.pdf
- van Steenderen, A., & van Steenderen, C. (2020). *Van Steenderen MainportLawyers*. Abgerufen am 01. Juni 2021 von https://www.mainportlawyers.com/sites/default/files/Netherlands_o.pdf
- VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau. (2020). *Marine Systems: Daten und Fakten 2020*. Frankfurt: VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau. Abgerufen am 20. September 2020 von VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau.
- VDR Verband Deutscher Reeder. (2020). *Daten und Fakten*. Abgerufen am 29. September 2020 von VDR Verband Deutscher Reeder: <https://www.reederverband.de/daten-und-fakten/infopool.html>
- Vessels Value. (2020). *Wert der internationalen Handelsflotte*. Abgerufen am 7. Oktober 2020 von <https://www.vesselsvalue.com/>
- VGF Verband Geschlossener Fonds. (2020). VGF Verband Geschlossener Fonds.
- Visit Dubai. (2020). *Open an HQ*. Abgerufen am 29. September 2020 von Visit Dubai: <https://www.visitdubai.com/de/business-in-dubai/dubai-for-business/open-a-business/open-an-hq>
- Volksbanken Raiffeisenbanken. (2020). *Avalkredit*. Abgerufen am 29. September 2020 von Volksbanken Raiffeisenbanken: <https://www.vr.de/firmenkunden/produkte/finanzierung/avalkredit.html>
- VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik. (2012). *Bericht der Expertengruppe „Bauzeit- und Endfinanzierung von Schiffsneubauten deutscher Werften*. VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik.
- VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik. (2020. Mai 2020). *VSM Jahresbericht 2019/2020*. Von VSM Verband für Schiffbau und Meerestechnik: <http://vsm.de/de/jahresberichte/8311> abgerufen
- Wainwright, D. (4. Juli 2018a). *KTB Asset Management launches \$30m shipping fund*. Abgerufen am 29. September 2020 von TradeWinds: <https://www.tradewindsnews.com/finance/ktb-asset-management-launches-30m-shipping-fund/2-1-372467>
- Wainwright, D. (13. März 2018b). *Hyundai Heavy raises \$1.1bn in rights issue*. Abgerufen am 30. September 2020 von Trade Winds News: <https://www.tradewindsnews.com/finance/hyundai-heavy-raises-1-1bn-in-rights-issue/2-1-293258> (OECD).
- Wallis, K. (9. May 2014). *Private Equite funded Bessel Splurge Fuels Risk to Shipping Sector*. Abgerufen am 29. September 2020 von Reuters: <https://www.reuters.com/article/shipping-privateequity-orders-idUSL3NoNK38F20140509>
- Weltman, G. (2020). *The Year We Snoozed*. *Marine Money*, 36(2), 26-42. Von Marine Money. abgerufen
- Winter, H., Hennig, C., & Gerhard, M. (2008). *Grundlagen der Schiffsfinanzierung* (3. Ausg., Bd. 1). Frankfurt School Verlag.
- WKO Wirtschaftskammer Österreich. (April 2020). *Länderprofil Vereinigte Arabische Emirate*. Abgerufen am 29. September 2020 von Länderprofile: <http://wko.at/statistik/laenderprofile/lp-vae.pdf>
- Woo-sung, J., & Mira, C. (03. Juli 2018). *Korea's KTB Asset Management launches \$30 mn shipping fund*. Abgerufen am 29. September 2020 von Pulse: <https://pulsenews.co.kr/view.php?year=2018&no=418450>
- World Maritime News. (8. Februar 2018). *Commerzbank Reduces Shipping Loans by USD 2.7 Bn*. Abgerufen am 8. September 2020 von Offshore Energy: <https://www.offshore-energy.biz/commerzbank-reduces-shipping-loans-by-usd-2-7-bn/>
- WorldBank. (2020). *GDP*. Abgerufen am 29. September 2020 von WorldBank: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

-
- Yuenai, X. (2. Juni 2020). *China has master plan for Hainan free trade port*. Abgerufen am 29. September 2020 von Asia Times: <https://asiatimes.com/2020/06/china-has-master-plan-for-hainan-free-trade-port/>
- Zentralkommission für die Rheinschifffahrt. (2019). *Europäische Binnenschifffahrt - Marktbeobachtung*. Abgerufen am 29. September 2020 von https://inland-navigation-market.org/wp-content/uploads/2019/11/ccnr_2019_Q2_de-min2.pdf
- Zhai, F. (April 2018). China's belt and road initiative: A preliminary quantitative assessment. *Journal of Asian Economics*, 55, 84-92. Von <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1049007817300775> abgerufen