

**Rede Michael Behrendt, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Hapag-Lloyd AG,  
Roland-Essen vor dem Industrie-Club in Bremen am 11.11.2022**

Sehr geehrter Herr Präsident Brüggemann,  
sehr geehrte Frau Senatorin,  
sehr geehrter Herr Präses,  
sehr geehrter Herr Ehrenpräsident des Industrie-Clubs,  
liebe Mitglieder des Industrie-Clubs,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

„Warum Schifffahrt immer Zukunft hat“: Das ist eigentlich eine sehr banale Frage, denn kaum ein Mensch zweifelt daran, dass Schifffahrt immer Zukunft hat. Nichtsdestotrotz, die Antwort ist durchaus vielschichtig. Aktuell ist diese Frage ganz einfach zu beantworten. So gut wie allen in der Schifffahrt geht es momentan blendend – so gut wie noch nie. Auch wir bei Hapag-Lloyd durften gerade erst dieser Tage wieder sehr Positives verkünden. Aber keine Sorge: Uns steigt nichts zu Kopfe. Wir sind mit 175 Unternehmensjahren durchaus im gesetzten Alter, in dem einen nicht mehr alles gleich aus der Ruhe bringt. Gerade vor dem Hintergrund unserer Erfahrungen der Vergangenheit sind wir so einiges gewohnt.

Denn wenn wir nur ein bisschen zurückblicken wissen wir, dass das Gute nie ewig währt. Geprägt insbesondere vom Verhalten der Marktteilnehmer, dass wohlwollend erratisch zu nennen wäre.

Meine Damen und Herren,

es ist für mich eine große Ehre, hier heute zu Ihnen sprechen zu dürfen. Zum Neustart des Roland-Essens nach der Pandemie, in diesem wunderbaren Rahmen im Bremer Rathaus. Vor den Mitgliedern des Clubs, einer der ersten Adressen dieser Hansestadt, in einer Reihe mit sehr prominenten Vorrednern in den Jahren vor Corona.

Dafür möchte ich mich herzlich bedanken.

Und eigentlich soll ich ja zu Ihnen als Vorsitzender des Aufsichtsrates der Hapag-Lloyd AG sprechen. Das will ich sehr gern auch gleich tun. Aber erlauben Sie mir bitte, vorab einen Moment diesen Hut abzulegen – und einen anderen aufzuziehen. Den des

Es gilt das gesprochene Wort.

Präsidenten des Übersee-Clubs in Hamburg. Denn der Übersee-Club und der Industrie-Club sind ein bisschen näher zusammengedrückt, als sie es, freundschaftlich verbunden, schon waren. Wir sind jetzt auch offiziell Partnerclubs.

Sollten Sie demnächst also mal beruflich oder privat in Hamburg sein: Melden Sie sich einfach bei unserem Team im Amsinckhaus. Wir begrüßen Sie dort sehr gern. Nutzen Sie unser Clubhaus für einen Kaffee, ein Mittagessen, oder besuchen Sie eine unserer vielen Veranstaltungen. Es wird hinterher vielleicht nicht immer so viel und bundesweit über den Abend berichtet wie vergangene Woche bei Tom Buhrow, dem WDR-Intendanten. Aber es ist immer interessant und bereichernd. Deshalb sage ich heute schon hier: Herzlich willkommen beim Übersee-Club!

So, nun wechsele ich wieder den Hut.

Über den Zustand der Schifffahrt zu sprechen – ich weiß das noch sehr gut aus meiner operativen Zeit bei Hapag-Lloyd, aber auch als Präsident des Verband Deutscher Reeder – das machte lange Jahre nicht wirklich gute Laune. Wir sahen uns nach der Lehmann-Pleite einer Krise der Branche gegenüber, die kein Ende zu nehmen schien. In der immer mehr insbesondere deutsche Reedereien, große Namen und viel Tradition dahinter, die Segel streichen mussten.

Und dann vor mehr als zwei Jahren drehte sich plötzlich der Wind, so wie es niemand jemals gewagt hätte vorherzusagen.

Als die Pandemie begann, hatten wir mit dem Allerschlimmsten gerechnet. Waren vorbereitet auf die möglicherweise größte Krise der Schifffahrt. Aber es kam anders. Ganz anders. Weil die Menschen zu Hause saßen, und Konsumgüter bestellten. Weil sie Geld hatten, zumindest die meisten, es aber nicht ausgeben konnten für Urlaub, Restaurant oder Fitnessstudio. Und stattdessen Sofas, Trimm dich-Räder, neue Sneaker und und und bestellten, in nie dagewesenem Maß.

Wir haben in unserer Branche seit 2020 eine sehr außergewöhnliche Lage, bedingt vor allem durch die Folgen der Pandemie. Das ist seit zweieinhalb Jahren eine Situation, die wir vermutlich künftig so auch nie mehr erleben werden. Die Lage normalisiert sich allmählich wieder.

Ich möchte Ihnen hier offen sagen: Wir müssen als Unternehmen nicht einen Gewinn von 17 Milliarden US-Dollar oder mehr erwirtschaften. Das sind extreme Ausschläge nach oben.

Es gilt das gesprochene Wort.

Ich verstehe vor dem Hintergrund dieser Geschäftszahlen sehr gut, dass mancher jetzt genauer auf uns schaut, und auch auf angebliche Privilegien, die unsere Branche genießt. Aber erstens endet diese Phase, ich sagte es bereits, und zweitens: Wenn man etwas verändern will, dann muss man klar sagen, dass das nur auf einem internationalen Niveau für alle Marktteilnehmer geht. Die Schifffahrt ist die internationalste Branche überhaupt. Eine Veränderung ist daher nicht einfach. Sie müsste international erfolgen, denn sonst hat es der Schifffahrtsstandort Deutschland noch schwerer als ohnehin.

Hier und heute möchte ich den Blick allerdings etwas weiten, über die unmittelbare Situation hinaus – und die Jahre davor. Keine Sorge, ich werde jetzt nicht mit Ihnen jedes der 175 Jahre im Detail durchgehen, die Hapag-Lloyd in diesem Jahr alt geworden ist.

Ich möchte Ihnen vielmehr vier Thesen gleich etwas näher erläutern. Und ich hoffe, dass Sie am Ende aus diesem Saal hinaus gehen und meinen zuversichtlichen Blick auf die Schifffahrt und ihre Zukunft teilen – trotz allem.

1. Es wird immer Handel geben.

Keine Frage, die Zeiten der zweistelligen Wachstumsraten der Weltwirtschaft, wie wir sie zu Anfang des Jahrtausends, nach dem Beitritt von China zur WTO gesehen haben, sind Vergangenheit. Aber es wird weiter Wachstum geben, aber auch für die Containerschifffahrt – beides etwa in gleichem Maß. Natürlich wird dieses Wachstum schwanken. Natürlich ist es beeinflusst durch Ereignisse wie den alle Regeln der Zivilisation brechenden russischen Angriff auf die Ukraine. Durch die Inflation und was uns noch blühen möge in diesen bewegten Zeiten. Aber im Kern ist davon auszugehen, dass es Handel immer geben wird, und auch mehr Handel. Und Schifffahrt damit eine Wachstumsbranche ist und bleibt.

Für den Moment sehe ich, Unkenrufen zum Trotz, keine wirkliche De-Globalisierung. Wir dürfen nicht vergessen: Durch die Globalisierung hat sich der Wohlstand weltweit sehr stark entwickelt. Für viele hundert Millionen Menschen hat sich enorm viel verbessert. Sie stehen heutzutage besser da als früher. Vor allem Staaten wie Indien oder auch der afrikanische Kontinent brauchen einen globalisierten Handel, um sich weiterentwickeln zu können. Sie werden sich weiterentwickeln und vermehrt Handel treiben, da bin ich sehr sicher.

Es gilt das gesprochene Wort.

Wir diskutieren über so etwas wie „De-Globalisierung“ in Europa mitunter aus einer recht luxuriösen Position heraus. Denn es muss uns klar sein: wenn man die Wirtschaft wirklich „de-globalisiert“, werden Kosten und Preise weltweit steigen, auch in wirtschaftlich schwächeren Ländern. Das wäre ein großer Rückschritt. Es wird auf Dauer eine Globalisierung brauchen, um eine große und weiterwachsende Weltbevölkerung mit Gütern zu versorgen. Womit wir bei der Frage wären, wie diese Güter zu den Abnehmern kommen – also den Transportmitteln.

2. Ohne Schifffahrt wird es auf der Welt keinen nennenswerten Handel geben.

Wie wichtig Schiffe als Transportmittel sind, sieht man dieser Tage an der Ukraine, dem Getreidelieferanten für weite Teile der Welt. Es wäre nicht annähernd möglich, derart große Warenmengen per Flugzeug oder Lkw zu transportieren. Dazu braucht es in diesem Fall Bulker – große Frachter, die enorme Mengen in ihren Laderäumen verstauen können.

Sicher, man kann sich gerade in der Containerschifffahrt fragen, wie groß denn diese Schiffe noch werden sollen. Zumal der Skaleneffekt, also der Effekt, dass sie auf einem großen Schiff sehr viel effizienter Waren transportieren können als auf einem kleineren, sich ja zusehends abnutzt. Es ist eben ein großer Unterschied in den Betriebskosten, wenn sie zwei 8.000-TEU-Schiffe einsetzen - oder ein 18.000-TEU-Schiff nutzen. Aber auch der Skaleneffekt reduziert sich bei noch größeren Schiffen.

Aber gibt es durch riesige Einheiten mehr Risiken? Nein. Viele werden sich sicher noch an das Schiff erinnern, welches sich vor anderthalb Jahren im Suez-Kanal querlegte. Was das für Auswirkungen hat. Die Umleitung führt dann einmal rund um Afrika. Aber mit der eigentlichen Größe dieses Schiffes hatte das nichts zu tun. Dieselben Auswirkungen hätte es auch gegeben, wenn dort ein kleines, älteres Containerschiff havariert wäre. Also eines, welches nicht 330 Meter, sondern vielleicht nur 100 oder 200 Meter lang ist.

Nun fragen manche: Wird es künftig nicht ganz andere Alternativen zum Schiffstransport geben, oder werden andere das übernehmen, die dynamischer, effizienter sind?

Meine Damen und Herren,

Ich habe keine Angst vor Amazon, oder vor Druckern, die nicht nur Papier bedrucken, sondern auch Dinge ausdrucken.

Es gilt das gesprochene Wort.

Es wird niemals so viele 3D-Drucker geben, dass sie auch nur annähernd einen Teil der Waren, die per Schiff kommen, stattdessen vor Ort ausdrucken könnten. Ganz zu schweigen davon, dass ja immer noch die Rohstoffe transportiert werden müssten.

Und was Amazon anbietet im Bereich der Logistik, ist eigentlich ein Speditionsgeschäft. Das machen andere auch, das ist nichts Neues. Um halbwegs professionell ins Reedereigeschäft einzusteigen, bräuchte man eigene Kapazität von rund einer Million Containerstellplätzen. Das sind fünfzig der größten Schiffe. Da reden wir dann über Investitionen von 15 bis 20 Milliarden Dollar, die man investieren müsste. Das macht so leicht keiner, auch nicht Jeff Bezos.

Noch ein Beispiel dafür, dass Innovationen unser Business ergänzen werden – aber nicht ersetzen.

Nehmen Sie die Eisenbahnverbindungen zwischen China und Europa, über die zuletzt oft zu lesen und zu hören war. Schneller als das Schiff und zugleich deutlich günstiger als der Transport per Luftfracht, sei das, hieß es immer. Für Duisport, den größten Binnenhafen Europas, hatte sich der Schienentransport daher als lohnende Ergänzung in der Logistik erwiesen: Pro Woche kamen rund 60 Containerzüge aus China in Duisburg an.

Und heute? Die Züge, die über die Neue Seidenstraße von China nach Duisburg kommen, fahren in der Regel durch Russland, Belarus und Polen. Die Verbindungen existieren noch, da fahren Züge – aber kaum einer möchte seine Ladung darauf sehen. Man bucht um: aufs Schiff.

Kein Wunder – es gibt eben kein Transportmittel, welches in vergleichsweise kurzer Zeit solche Mengen effizient und derart kostengünstig transportieren kann. Bei einem Paar Turnschuhen etwa, bei einem iPad oder auch bei Fernsehern macht der Transport auf einem Schiff an dem Kaufpreis, den Sie hier in der Bremer Innenstadt zahlen, nicht mal ein Prozent aus. Kein Wunder, passen doch beispielsweise in einem 40-Fuß-Container mehr als 12.000 Paar Turnschuhe.

Erlauben Sie mir also, wenn ich im Brustton der Überzeugung zu Ihnen sage: Wenn es die Containerschiffahrt nicht geben würde, dann müssten wir wieder Webstühle in Bielefeld aufstellen.

Es gilt das gesprochene Wort.

### 3. Ein vernünftiges Handeln der Marktbeteiligten in der Schifffahrt ist schwer zu erreichen

Meine Damen und Herren,

Hätte man Mitte des Jahres 2020 ein 4.200 TEU-Containerschiff ein sogenanntes Baby-Panamax – für ein Jahr gechartert, dann lag die tägliche Charrate bei ca. 8.000 Dollar. Anfang dieses Jahres hätte man für ein identisches Schiff wiederum mehr als 100.000 Dollar pro Tag gezahlt. Zurzeit liegt die Rate schon wieder deutlich unter 30.000 Dollar pro Tag mit fallender Tendenz.

Das ist die Realität, in der wir in der Branche arbeiten müssen. Extrem schwankende, kaum planbare Kosten für das Mieten von Schiffen, zusätzlich zu den Schiffen aus unserer eigenen Flotte. Und ebenfalls extrem volatile Frachtraten, die wir von unseren Kunden für den Transport ihrer Ware erhalten.

Schifffahrt wird immer ein zyklisches Geschäft sein und ist deshalb immer "on the long run", also mit Weitblick zu bewerten. Jeder Investor, der sich für uns interessiert, muss eines wissen: Die Schifffahrt ist kein Geschäft, das kurzfristig angelegt ist und schnelle Gewinne bietet. Das Geschäft spricht deshalb langfristig orientierte Anleger an.

Das Problem ist, dass eine einzelne Reederei allein die Frachtraten nicht oder allenfalls minimal beeinflussen kann. Diese Raten bestimmt der Markt. Aber der Markt agiert - unnötigerweise – auch nach Jahren der Konsolidierung immer noch irrational.

Nach 2009, dem durch die Finanz- und Weltwirtschaftskrise ausgelösten annus horribilis unserer Industrie, gelang es, die Raten auf ein Niveau anzuheben, das den meisten Linienreedern 2010 das bis dahin beste Jahr ihrer Firmengeschichte bescherte. Übrigens war Hapag-Lloyd vor der Krise 2009 immer profitabel und hat auch hohe Dividenden gezahlt. Nach 2010 aber mussten wir alle durch enorm schwere See fahren – was sich die Branche zumindest in Teilen selbst zuzuschreiben hatte.

Eine der längsten Krisen in der Geschichte der Schifffahrt war auch deshalb selbst verschuldet, weil viele Reeder irrational agierten und ihre Containerstellplätze trotz ordentlicher Nachfrage viel zu billig hergaben. In jeder anderen Transportbranche wäre man glücklich, wenn man eine Auslastung von 80 Prozent schaffen würde. In der Schifffahrt hingegen ist man erst zufrieden, wenn der letzte Sack Kaffee in die Kammer des Kapitäns gequetscht wird. Man gibt seine Kapazitäten deswegen zu ruinösen Spottpreisen in den Markt.

Es gilt das gesprochene Wort.

Ich sage es deutlich: Ich habe es häufig vermisst, dass es bei Reedereien so etwas wie eine Gewinnerzielungsabsicht gab. Die Art und Weise, in der das Geschäft betrieben wurde, sah bisweilen nach Liebhaberei aus. Als würden wir Pferde züchten....

Es ist doch so: Würde die Durchschnittsrate beispielsweise nur um 100 Dollar zulegen - was im Grunde nicht viel ist - wäre das Ergebnis bei 12 Millionen Transporten, die wir im Jahr fahren, sofort um 1,2 Milliarden Dollar höher. Das eben erwähnte Paar Turnschuhe aber würde sich kaum fühlbar verteuern.

Nur zur Erinnerung: Ich spreche hier von normalen Zeiten, in denen wir uns jetzt schon wieder bewegen.

Ich persönlich werde mich nie an Überkapazitäten im Markt gewöhnen, die von Unvernunft und irrationalen Verhalten zeugen. Der Markt sollte sich auch nicht an solche Überkapazitäten gewöhnen. Überkapazitäten gibt es schließlich auch beim Transport auf Straße, Schiene oder in der Luft. Aber nur in unserer Branche glaubt man immer, dass ein Schiff randvoll sein muss, damit sich eine Reise auszahlt. Das ist eine folgenreiche Fehleinschätzung.

Viel zu lange hat sich die Schifffahrt in solch ruinösen Preiskämpfe selbst gefangen. Und sie hatte sich einer nötigen Konsolidierung widersetzt. Weil es zu viel Stolz in der Branche gab - und zugleich zu viele Reeder, die sich diesen Stolz noch leisten konnten.

Heute sind wir in einer leicht anderen Situation. Die Top 20 der Linienreedereien hat sich in einem teils schmerzhaften Prozess konsolidiert. Übrig geblieben ist nicht einmal die Hälfte der großen Namen.

Die Unvernunft ist leider mancherorts geblieben.

Eines sollte man davon aber trennen: Natürlich gibt es in Zeiten, in denen auch mal zu wenig Transportkapazität zur Verfügung steht, wieder eine ganze Welle von Schiffsbestellungen. Schiffe, die erst in zwei, drei Jahren in den Markt kommen – wenn niemand weiß, wie die Nachfrage dann aussieht. Wenn ich mir das heutige Bestellverhalten ansehe, dann finde auch ich die eine oder andere Order überflüssig.

Aber (!) wir sind meilenweit entfernt von der Situation der vergangenen Jahre: Das Bestellvolumen erreichte auf dem Höhepunkt kurz vor der Krise 2007 bei 61% der existierenden Flotte, heute liegt es bei etwa 27 %. Wenn sich bewahrheiten sollte, was Besteller sagen, dass sie nicht die Kapazität erhöhen wollen, sondern alte Schiffe durch

Es gilt das gesprochene Wort.

energieeffiziente Schiffe ersetzen und auch durch Verschrottung ihre Flotte reduzieren wollen, dann wären diese Bestellungen kein Grund zur Sorge – sondern durchaus sinnvoll und richtig.

Und vorausschauend, was mich zu meinem vierten und letzten Punkt bringt.

4. Nur der, der frühzeitig Entwicklungen erkennt und bereit ist auch für schmerzhaft Anpassungen, hat eine Zukunft für sein Unternehmen.

Meine Damen und Herren, wer in Bremen als Repräsentant von Hapag-Lloyd auftritt, der muss natürlich auch etwas zum Norddeutschen Lloyd sagen, schlicht: dem Lloyd. Fusionen, oder Merger, wie wir heute neudeutsch sagen, sind nie etwas Schönes. Sie waren und sind ein sehr schwerer Schritt, der Opfer mit sich bringt. Heute wie damals, Anfang der 70er Jahre, als es um ein Zusammengehen der ewigen Rivalen ging, deren Wettkampf die Industrie weit über Deutschland hinaus über Jahrzehnte ja durchaus insgesamt beflügelt hat. Für so etwas braucht es Mut – einen Mut, den damals beispielsweise Ihr Bürgermeister Koschnick gezeigt hat.

Denn es hat sich als richtig erwiesen: Die damals aufkommende Stahlbox, der Container, hat die Weltwirtschaft und die Schifffahrt fundamental verändert. Nur, wer in der Lage war, hier mitzuspielen, sollte Zukunft haben. Ich wage die Prognose: Ohne die Fusion von Hapag und Lloyd würde es heute weder Hapag noch Lloyd geben.

Ich habe immer darauf gedrungen, dass Hapag-Lloyd ein aktiver Marktteilnehmer bleibt. Etwa, bei der sich zuletzt abzeichnenden nötigen Konsolidierung des Marktes, ich hatte sie eben erwähnt. Die für mich prägendste Zeit meiner insgesamt mehr als 12 Jahre als operativ Verantwortlicher war das Jahr 2008, als der Verkauf an einen Mitbewerber aus Asien drohte. Es erfüllt mich auch heute noch mit Stolz, dass wir weiterhin ein eigenständiges Unternehmen sind. Das wäre nicht möglich gewesen, wenn ich nicht die Chance bekommen hätte, eine eigentlich sehr heterogene Gruppe zur Rettung von Hapag-Lloyd zu versammeln, das Albert Ballin-Konsortium – mit Klaus-Michael Kühne als eine Art Motor mit positiver Hartnäckigkeit.

Die Größe spielt in der Branche eine entscheidende Rolle. Nur als Großer können sie daraus resultierende Kostenvorteile ausschöpfen, die es heute braucht, um in einem

Es gilt das gesprochene Wort.

schwierigen Markt bestehen zu können. Das gilt beim Betrieb von Schiffen genauso wie für die dahinterstehende Unternehmen.

Für Hapag-Lloyd stand und steht profitables Wachstum im Vordergrund – aber nicht Wachstum um des Wachstums willen. Die Akquisition von CP Ships, einer britisch-kanadischen Reederei, die Merger mit der chilenischen CSAV und anschließend mit der arabischen UASC waren nötig und sinnvoll. Heute sind wir, in einer konsolidierten Branche, auf einem stabilen und sicheren Platz 5 der Linienreedereien weltweit.

Die Stärken von Hapag-Lloyd bestehen darin, dass sich das Unternehmen in den 175 Jahren seiner Geschichte stets flexibel den Gegebenheiten angepasst hat. Hapag-Lloyd ist traditionell modern. Wir haben zwei Mal im Lauf der Unternehmensgeschichte von Null anfangen müssen, jeweils nach den Weltkriegen. Wir haben reagieren müssen, als der Umstieg vom Segelschiff auf das Dampfschiff anstand, als der Diesel aufkam.

Kurzum: Wir haben immer versucht, noch besser zu werden. Nur mit dieser Einstellung kann man sich bei den permanent ändernden Rahmenbedingungen in der Schifffahrt behaupten und schneller reagieren als die Mitbewerber. Und man darf nie müde werden, nie denken: jetzt ist alles getan. Deshalb werden wir natürlich schauen, was alle Player in unserer Branche tun – aber natürlich auch darüber hinaus, was andere machen. Amazon und Co. eingeschlossen.

Meine Damen und Herren,

das, was für die Schifffahrt auf See gilt, das gilt auch an Land – ich meine in den Häfen. Nur, wer an einem Strang zieht, wer robust auftreten kann, wird Zukunft haben. Dies sei an die Adresse derjenigen in Norddeutschland gesagt, die nun schon wirklich sehr lange über eine wie auch immer geartete Zusammenarbeit der großen deutschen Seehäfen diskutieren.

Machen wir uns nichts vor: die Ladung wird immer ihren Weg finden. Das gilt auch für Nordeuropa. Ob die Container nun über Bremen oder Hamburg, über Wilhelmshaven oder eben Rotterdam und Antwerpen ihr Ziel im Binnenland erreichen – das ist sowohl den Spediteuren als auch den Reedereien erst einmal egal, wenn ich das so drastisch sagen darf.

Reedereien können sich keine Sentimentalitäten leisten, was die Wahl der Häfen anbetrifft, in denen sie laden oder löschen. Da muss es um Effizienz gehen, um

Es gilt das gesprochene Wort.

Nachhaltigkeit. Und nicht zuletzt auch um Preise. Es braucht deshalb dringend eine deutsche Hafenstrategie, die den Weg in die Zukunft weist. Die die Häfen attraktiv für die Reedereien macht. So attraktiv, dass man gar keine anderen anfahren will.

Ich kann deshalb allen Verantwortlichen nur raten, jede Art von regionalen Eitelkeiten abzulegen – und im Sinn des gesamten Systems zu denken. Vielleicht ist dazu Mut nötig wie seinerzeit bei der Fusion von Hapag und Lloyd. Selbst die Frage, ob es an Bord nun Becks oder Holsten gibt, haben wir dann ja irgendwann auch klären können...

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss auf eine Herausforderung eingehen, an der jeder Verantwortliche in der Schifffahrt, ob in Bremen, Hamburg oder sonst wo auf der Welt, gemessen werden wird – an der sich die Zukunftsfähigkeit seiner Reederei zeigt: Ich meine den Klimaschutz.

Aktuell erleben wir erneut eine UN-Klimakonferenz, diesmal in Ägypten. Wieder tun sich die Staaten schwer, nachhaltig die gewaltige Herausforderung anzugehen. Mein Eindruck ist: In vielen Branchen auf der Welt sind die Unternehmen schon weiter – aus den unterschiedlichsten Gründen. Weil ihre Verantwortlichen davon überzeugt sind, dass sie handeln müssen. Weil ihre Kunden wollen, dass sie handeln. Oder die Finanzmärkte ihnen den Takt vorgeben. Oder alles drei zusammen.

So ist es auch bei uns in der Schifffahrt. Uns ist allen klar, dass wir Alternativen brauchen zu den bisherigen Treibstoffen.

Nachhaltigkeit ist auch ein integraler Bestandteil unserer Unternehmensstrategie. Als eine globale Reederei sind die Weltmeere buchstäblich unser Spielfeld, und wir wollen einen wichtigen Beitrag auf dem Weg unserer Branche zu einer klimaneutralen Schifffahrt leisten. Wir verfolgen sehr entschlossen die Dekarbonisierung unserer Flotte. Unser klares Ziel ist es, uns und unsere Branche auf die Gestaltung einer saubereren Zukunft auszurichten. Wir wollen unsere Schiffe bis zum Jahr 2045 durch den Einsatz alternativer Kraftstoffe klimaneutral betreiben.

Die Herausforderung ist enorm. Weil es diese Treibstoffe zwar in Ansätzen gibt. Aber noch nicht zu Preisen, die am Ende nicht den Transport so verteuern, dass er keinen Sinn mehr ergibt. Und insbesondere nicht in Mengen, die es zum Beispiel für den Betrieb großer Containerschiffe braucht.

Es gilt das gesprochene Wort.

Die große Kunst wird es sein, schon heute bei den enormen Investitionen für den Bau eines Containerschiffs auf die Antriebsart der Zukunft zu setzen. Als erste Reederei weltweit haben wir ein Großcontainerschiff auf Dual-Fuel-Betrieb umgestellt und können so 15 bis 25% CO<sub>2</sub> einsparen. Derzeit lassen wir zwölf neue Containerschiffe mit einer Kapazität von jeweils mehr als 23.500 TEU ebenfalls mit solch einem Dual-Fuel-Antriebssystem bauen. Diese Schiffe können mit konventionellem Treibstoff, fossilem Methanogas (LNG) und zukünftigen alternativen Treibstoffen betrieben werden.

Darüber hinaus haben wir für den Betrieb zweier Schiffsklassen im vergangenen Jahr Tests mit ausgewählten Biokraftstoff-Antriebsarten erfolgreich durchgeführt. Immerhin 16 große Schiffe können nun zum Teil mit diesen Kraftstoffen betrieben werden.

Umgangssprachlich gesagt: Sie können auch mit zugemischtem „Frittenfett“ fahren.

Sie sehen: Auch wenn wir noch nicht den Königsweg Richtung Klimaneutralität kennen, so wollen wir doch auch auf diesem Feld Vorreiter in der Branche sein.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich es kurz zusammenfassen. Man sollte nicht vergessen und sich immer vor Augen halten: Die Schifffahrt war und ist eine Wachstumsbranche, und sie ist systemrelevant. Ohne die Schifffahrt gibt es keine Globalisierung, keinen internationalen Handel.

Aber die Schifffahrt ist auch immer in der Lage und in der Gefahr, sich selbst in große Schwierigkeiten zu bringen, indem sich einzelne Unternehmen so verhalten, als hätten sie von Markt, Marktwirtschaft und Marktstärke noch nie etwas gehört. Doch wir haben viele Krisen überstanden. Wer sich am Ende anpasst, wer den Markt aktiv gestaltet, der sollte auch in den nächsten Jahrzehnten erfolgreich sein.

Ich hoffe, ich habe damit deutlich gemacht, warum Schifffahrt immer Zukunft hat.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!