

Klaus-Peter Buss

Infrastrukturen der Globalisierung

**Entwicklungsprozesse und Akteurskonstellationen
in der maritimen Wirtschaft**

**SOFI Working Paper
2022-27**

Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) e.V.
an der Georg-August-Universität

Zitationshinweis

Klaus Peter Buss

Infrastrukturen der Globalisierung.

Entwicklungsprozesse und Akteurskonstellationen in der maritimen Wirtschaft

SOFI Working Paper 2022-27

Göttingen: SOFI

© Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) e. V.
an der Georg-August-Universität

ISSN 1864-6999

Zusammenfassung

Die Globalisierung ist in der Krise. Im Zentrum des Papers steht mit der maritimen Wirtschaft ein zentraler, trotzdem aber wenig wahrgenommener gesellschaftlicher Ankerpunkt der globalen Wirtschaft. Auch wenn maritime Transportprozesse sich heute weitgehend außerhalb der Lebenswelt der meisten Menschen abspielen, würden die globalen Wertschöpfungsverflechtungen, die wir heute als Globalisierung verstehen, ohne sie kaum bestehen. Die maritimen Transportnetze sind zugleich Vorbedingung und Ausdruck globaler Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke und damit von zentraler volkswirtschaftlicher Bedeutung. Der vorliegende Text fragt vor diesem Hintergrund nach der historischen Entwicklung und nach aktuellen Veränderungsprozessen in der maritimen Transportwirtschaft. Er zeigt, wie diese Infrastrukturen der Globalisierung von den Akteuren des privaten und des öffentlichen Sektors in den verschiedenen historischen Phasen gemeinsam geschaffen werden und sich dabei von lokalen Infrastrukturen zu Knotenpunkten in globalen Transportnetzwerken entwickeln.

Der Text entstand im Rahmen des von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten und im Sommer 2022 abgeschlossenen Forschungsprojektes „Die deutsche Hafenwirtschaft – eine Branche im Umbruch“, in dem die sozio-ökonomischen Entwicklungen in den deutschen Seehäfen und der Wandel der Akteurskonstellationen und Governancestrukturen in der maritimen Wirtschaft untersucht wurden.

Inhalt

1	Globalisierung und maritimer Transport	5
2	Eine „unsichtbare“ Branche	6
3	Wandel der Akteurskonstellationen in der maritimen Wirtschaft	11
3.1	Die goldene Zeit der Hafenstädte	11
3.2	Kontinuitäten der Nachkriegszeit	12
3.3	Die Kleine Weltwirtschaftskrise	14
3.4	Containerrevolution	16
3.5	Maritime Transportnetzwerke für globale Wertschöpfungsketten	20
3.5.1	Deregulierung der Häfen	21
3.5.2	Schiffgrößenwachstum	23
3.5.3	Hub-and-Spoke-Netzwerke	25
3.6	Nach 2008: Der Motor beginnt zu stottern	27
3.6.1	Konzentrationsprozesse in der Containerseeschifffahrt	28
3.6.2	Der Druck auf die Häfen steigt	31
3.6.3	Regionale Verschiebungen	34
4	... und dann kam Corona – ein vorläufiges Fazit	36
5	Literatur	40
6	Anhang	45
	SOFI Working Papers	47

1 Globalisierung und maritimer Transport

Die Globalisierung ist in der Krise. Das Bundeswirtschaftsministerium spricht von einer „Weltwirtschaft im Wandel“ (BMWI 2019), führende Wirtschaftswissenschaftler sehen die Globalisierung in ihrer heutigen Form „erschöpft“ (Hüther u.a. 2021), auf dem Rückzug (Felbermayr 2022), diagnostizieren Reorganisationsbedarf (Görg 2022). Sinkende Exportquoten, rückläufige grenzüberschreitende Investitionen und Wertschöpfungsverflechtungen, wachsende geopolitische Spannungen, kriselnde multilaterale Institutionen, scheiternde Handelsabkommen, zunehmender Protektionismus, aber auch der hohe klimapolitische Handlungs- bzw. Interventionsbedarf oder das weltweite Anwachsen des antiglobalistischen Populismus verweisen auf einen umfangreichen Wandel in den globalen ökonomischen Verflechtungen und Abhängigkeitsbeziehungen, der sich zudem durch die verschiedenen Krisen der jüngeren Zeit noch zu beschleunigen scheint (mit unterschiedlichem Fokus siehe etwa Blomert 2017, Bonifai 2021, Latour 2018, Löw u.a. 2021, Yeung 2021). Doch bricht die Globalisierung nicht einfach ab. Dass Globalisierung vielmehr nicht linear zunimmt, sondern eher wellenförmig verläuft¹, ist eine gerne übersehene, historisch aber banale Tatsache. Zugleich ist ihr Wandel aber kein abstrakter Vorgang, sondern ein sozialer Prozess, der uns in seinen Auswirkungen unmittelbar betrifft.

Im Zentrum dieses Papers steht mit der maritimen Wirtschaft ein zentraler, trotzdem aber wenig wahrgenommener gesellschaftlicher Ankerpunkt der globalen Wirtschaft. Auch wenn maritime Transportprozesse sich heute weitgehend außerhalb der Lebenswelt der meisten Menschen abspielen, würden die globalen Wertschöpfungsverflechtungen, die wir heute als Globalisierung verstehen, ohne sie kaum bestehen. In ihnen spiegeln sich – dies zeigen nicht zuletzt die aktuellen Verwerfungen in den globalen Lieferketten – Entwicklungen und Probleme der Globalisierung besonders deutlich wider. Illustriert werden Meldungen zu weltkonjunkturellen Entwicklungen entsprechend meistens mit Bildern von Containerfrachtern oder Containerterminals, den „Ikone(n) zeitgenössischer Imaginationen der Globalisierung“ (Heerten 2017:175). Die maritimen Transportnetze sind zugleich Vorbedingung und Ausdruck globaler Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke und damit von zentraler volkswirtschaftlicher Bedeutung. Der vorliegende Text will vor diesem Hintergrund einen näheren Blick auf diese Infrastrukturen der Globalisierung werfen und fragt nach der historischen Entwicklung und aktuellen Veränderungsprozessen in der maritimen Transportwirtschaft².

¹ Globalisierung ist ein widersprüchliches Konzept, mit dem oftmals eine gleichmäßige und lineare Entwicklung verknüpft wird, die jedoch kaum den vieldimensionalen und historisch eher wellenförmigen Entwicklungen globaler Expansion und Kontraktion gerecht wird und Unterschiede in bereichsspezifischen und regionalen Verläufen unterschlägt. Ähnlich anderen „Megatrends“ wie der Digitalisierung (siehe Buss et.al. 2021) gilt es daher, Globalisierung im Plural oder in Phasen zu denken und von spezifischen, prozessualen Verlaufsmustern in Zeit und Raum auszugehen, für die sich die Frage nach Ausmaß, Gegenstand und Akteuren der Globalisierung immer wieder neu stellen (siehe etwa Helbrecht 2021, Latour 2018, Löw et al. 2021, Menzel 2021, Osterhammel 2017).

² Der Text entstand im Rahmen des von der Hans-Böckler-Stiftung geförderten und im Sommer 2022 abgeschlossenen Forschungsprojektes „Die deutsche Hafenwirtschaft – eine Branche im Umbruch“, in dessen Zentrum die sozio-ökonomischen Entwicklungen in den deutschen Seehäfen und der Wandel der Akteurskonstellationen und Governancestrukturen in der maritimen Wirtschaft standen.

2 Eine „unsichtbare“ Branche

Im Vor-Pandemiejahr 2019 wurden weltweit über elf Milliarden Tonnen Handelsgüter auf dem Seeweg versandt (2020: 10,7 Mrd. t) – rund 90% des weltweiten Handelsvolumens (International Chamber 2021, UNCTAD 2021, UNCTAD RMT 2021). Auch ein großer Teil der deutschen Exporte und Importe wird über den Seeweg abgewickelt: Allein über die deutschen Seehäfen wurden 2019 im Außenhandel rund 287 Millionen Tonnen Güter (2020: 269,3 Mio. t) umgeschlagen, fast 40% davon Massengüter wie Erdöl, Kohle, Erze, Getreide oder Dünger, über 60% Stückgüter. Dies umfasste im Versand über ein Viertel des gesamten von Deutschland ausgehenden grenzüberschreitenden Güterverkehrs (2019: 113 Mio. t), im Empfang etwa ein Drittel (2019: 174 Mio. t) oder bezogen auf den Warenwert 18% der Ausfuhren und 23% der Einfuhren. Auf dem Seeweg finden Produkte deutscher Hersteller ihren Weg auf global verteilte Märkte genauso wie umgekehrt europäische Märkte mit Produkten von anderen Kontinenten versorgt werden. Nicht zuletzt stellt die Seeverbindung zu asiatischen (Niedriglohn-) Fertigungsstandorten eine zentrale Lebensader für den deutschen Einzelhandel dar. Ein großer Teil der Güter – rund 70% der Stückgüter – wird dabei in Containern transportiert³. 2019 wurden in den deutschen Seehäfen fast 15 Millionen Standardcontainer (TEU)⁴ umgeschlagen, davon 7,4 Mio. im Versand und 7,5 Mio. im Empfang (Statistisches Bundesamt 2022a, BMVI 2021, eigene Berechnungen).

Die Entwicklung der globalen Wirtschaftsbeziehungen schlägt sich also unmittelbar im maritimen Transport nieder. Angesichts ihrer Bedeutung für die globalen Lieferbeziehungen ist es allerdings erstaunlich, wie wenig Beachtung die maritimen Transportketten finden. Obwohl der Großteil der Güter unseres täglichen Bedarfs in irgendeiner Weise mit Seetransporten – sei es von Endprodukten, sei es von Rohstoffen, Zwischenprodukten oder Produktionsanlagen – verknüpft ist („Ninety percent of everything“, George 2013), ist uns die Bedeutung der riesigen maritimen Transportinfrastrukturen im Alltag kaum bewusst. Kurzzeitig wahrgenommen werden sie allenfalls im Fall von Störungen wie etwa den nachhaltigen globalen Transportproblemen aufgrund der Corona-Pandemie, dem infolge des Ukraine-Krieg gestörten Schiffsverkehr oder als im März 2021 einer der riesigen Containerfrachter im Suezkanal auf Grund lief und für sechs Tage eine der zentralen Transportrouten des Welthandels blockierte. Aber auch hier stehen vor allem fehlende Waren im Vordergrund, die maritime Transportwirtschaft bleibt letztlich eine, wie George (2013) formuliert, unsichtbare Branche. Wenn von globalen Warenketten, Wertschöpfungsketten oder Produktionsnetzwerken die Rede ist, sind vor allem die global verteilten Kontexte der Produktion, Vermarktung und Konsumption und die Wechselwirkungen zwischen diesen im Blick, selten aber die dazwischen vermittelnden, für den sozial-räumlichen Kontext dieser Warenketten zentralen Logistikprozesse (s. Buss 2020)⁵. Dass alles, was an einem Ort (z.B. in China) produziert und an einem anderen (z.B. in Deutschland) verkauft wird, zwischen beiden Orten auch transportiert werden muss, klingt zwar banal, entzieht sich aber oft selbst der wissenschaftlichen Wahrnehmung. Als Forschungsgegenstand blieb die

³ Siehe hierzu auch Buss 2018, 2020.

⁴ Die Abkürzung TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) steht für einen 20-Fuß-Standardcontainer (s.u.). Auch wenn ein Großteil der Transporte inzwischen in 40-Fuß-Containern (FEU) erfolgt, ist TEU die gängige Maßeinheit für containerisierte Seefracht.

⁵ Besonders deutlich wird dies auch am Beispiel des deutschen Lieferkettengesetzes, welches den Warentransport trotz teils skandalöser Arbeitsbedingungen bereits im Straßentransport vor der eigenen Haustür ausklammert.

maritime Transportwirtschaft lange vernachlässigt und rückte erst in jüngerer Zeit in die Aufmerksamkeit der verschiedenen Disziplinen (Elvert 2018, Harlaftis et al. 2012, Heerten 2017, Hesse/McDonough 2018)⁶.

Warum der maritime Transport und die globalen Transportketten so unsichtbar bleiben, erschließt sich, wenn man sich den infrastrukturellen Charakter der Branche vergegenwärtigt. Barlösius (2019) beschreibt Infrastrukturen als soziale Ordnungsdienste. Dies lässt sich auch auf die maritime Wirtschaft und ihre Funktion für die globalisierte Wirtschaft übertragen: Die riesigen maritimen Transportinfrastrukturen und ihre Akteure sind eine zentrale materielle Stütze des von Castells Mitte der 1990er-Jahre als Ausdruck der entstehenden globalen Netzwerkgesellschaft konzeptualisierten Raums der Ströme, dessen globale Knotenpunkte sie durch schnelle Transportnetzwerke miteinander verbinden (Castells 2017). Sie dienen der Herstellung einer globalen sozial-räumlichen Ordnung: Erst die maritimen Transportinfrastrukturen ermöglichen den raumüberwindenden transkontinentalen Austausch von Gütern, Menschen und Ideen und damit soziale Beziehungen zwischen ansonsten nicht miteinander verbundenen Welten (Barlösius 2019, Larkin 2013, Star 1999), auf ihrer Grundlage bilden sich „maritime Interaktionsräume“ heraus (Osterhammel 2009). Dadurch, dass sie die verschiedenen Räume der transnationalen Produktionsnetzwerke physisch zusammenbringen, helfen sie, den „sozialen Raum“ (Lefebvre 2006) der transnationalen Wertschöpfungsketten herzustellen und zu (re-)figurieren (Löw u.a. 2021, Löw/Knoblauch 2021). In den maritimen Transportinfrastrukturen materialisiert sich also die Globalisierung, genauso, wie der Wandel der Globalisierung auch als Wandel der maritimen Transportinfrastrukturen stattfindet.

Aber auch wenn sie also einen wesentlichen Teil des Unterbaus unserer globalisierten Gesellschaft ausmachen, liegen ihre Entstehung und ihr Aufbau teils sehr lange zurück. Sie sind einfach da. Hier zeigt sich ein wesentliches Charakteristikum von Infrastrukturen: im Normalfall wird ihre Existenz und Nutzung als selbstverständlich empfunden und nicht hinterfragt, wahrgenommen werden sie (s.o.) in der Regel erst im Fall ihrer Störung oder ihres Ausfalls (Barlösius 2019, van Laak 2017, 2018). Dies gilt gerade auch für die maritime Logistik, für die es geradezu eine zentrale Funktion ist, „unsichtbar“ zu sein. Die maritime Logistik bezieht ihre Aufträge zwar von den Produktions- und Handelsunternehmen, ihre Geschäftsmodelle fußen aber auf dem Betrieb eigener, von den Warenketten von Produktion und Handel zu unterscheidender Transportketten, mit denen die Logistikakteure nicht unwesentlich zum Funktionieren und zur Ausprägung der transnationalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke beitragen. Ihre Effizienz beruht dabei gerade im wichtigen maritimen Containertransport auf einer Entkopplung von Transportmodi und Warencharakteristika. Die zu transportierenden Güter „verschwinden“ für die Dauer des Transports in anonymen, normierten Stahlboxen, auf deren Handling hin sämtliche Transportprozesse optimiert werden und deren Inhalt für den Transporteur (fast) keine Rolle spielt (ausführlicher hierzu siehe Buss 2020). Gerade die globalen Containertransportnetzwerke funktionieren nur auf Grundlage einer übergreifenden Standardisierung der Transportprozesse und -infrastrukturen (Klose

⁶ So präsentierte das Kieler Institut für Weltwirtschaft erst im Mai 2021, also nach einer bereits Jahrzehnte währenden Erfolgsgeschichte des maritimen Containertransports, einen „neuartigen Handelsindikator“, der auf der Idee basiert, die maritimen Transportströme – gemessen anhand der Bewegungsdaten von Containerschiffen in mehreren hundert Häfen und Seeregionen – als Indikator für konjunkturelle Entwicklungen und für Prognosen „von bislang nicht gekannter Qualität und Quantität“ zu nutzen (IfW 2021).

2009, Levinson 2006, Martin 2016), die, wie Easterling (2014) argumentiert, wie ein Betriebssystem der globalen Wertschöpfungsnetze wirken.

Zugleich sind die maritimen Transportinfrastrukturen selber aber auch Ergebnis sozialer Prozesse und in mehrfacher Hinsicht und spezifischer Weise akteursgeprägt. Dies gilt *zum einen* wie bei anderen Infrastrukturen auch mit Blick auf das Zusammenspiel der Akteure. Der Zugang zu konkreten Infrastrukturdienstleistungen sowie ihre Erstellung und Nutzung unterliegen immer auch Regeln, die letztlich immer zwischen Akteuren ausgehandelt werden. Dem entspricht eine spezifische Sozialität im Verhältnis von Herstellern, Betreibern und Nutzern – hier also von Reedereien als Transportdienstleistern und Hafennutzern, öffentlichen Hafeneigentümern und Unternehmen der Hafenwirtschaft als Hafenbetreibern, aber auch von Akteuren im Hinterlandtransport sowie versendenden Unternehmen –, die sich, wie im Folgenden gezeigt werden wird, mit dem Wandel der Globalisierung ebenfalls verändert.

Zum anderen sind gerade die maritimen Transportketten aufgrund ihrer hohen gesellschaftlichen und volkswirtschaftlichen Bedeutung in mehrfacher Hinsicht stark politisch eingebettet und werden in ihrer Entwicklung von politischen Eingriffen geprägt. Dies hängt eng mit ihrem infrastrukturellen Charakter und der Notwendigkeit zusammen, ihr Funktionieren und ihre Weiterentwicklung gesellschaftlich zu gewährleisten:

- Die Entwicklung der Globalisierung steht in einem engen Zusammenhang mit Innovationen in Kommunikation und Transport. Allerdings kommen diese erst dadurch zum Tragen, dass politische Rahmenbedingungen geschaffen werden, unter denen der Welthandel sich diese Innovationen entsprechend aneignen kann. Zu nennen sind hier etwa Liberalisierungsprozesse und grenzüberschreitende Formen der Regulation und Koordination, durch die diese Innovationen überhaupt erst wirksam werden können oder Freihandelsabkommen und Sicherheitsinitiativen entlang der globalen Handelsrouten, die die Attraktivität des globalen Warenaustauschs herstellen und gewährleisten und die so die Entwicklung der maritimen Wirtschaft maßgeblich mitprägen (Menzel 2015, 2021).
- Die maritimen Transportinfrastrukturen sind kritische Infrastrukturen⁷. Von einem ungestörten Seetransport hängen sowohl die Versorgung mit gesellschaftlich notwendigen Gütern (im Pandemiefall beispielsweise medizinische Güter), als auch die volkswirtschaftlich wichtige Gewährleistung von Exportmöglichkeiten ab. Allerdings ist die Seeschifffahrt sehr kapitalintensiv, der Wettbewerb bei Transportdienstleistungen aber wesentlich ein Kostenwettbewerb. Die den Transport gewährleistenden Unternehmen und mit ihnen das gesamte System des maritimen Transports sind aufgrund der hohen Investitionskosten und Kapitalbindung also sehr anfällig gegenüber konjunkturellen Schwankungen. Zur Sicherung der gesellschaftlich wichtigen Transportdienstleistungen besteht daher international eine sehr hohe politische Bereitschaft zur Unterstützung der jeweiligen nationalen Seeschifffahrt bis hin zu weitreichenden wettbewerbsrechtlichen Ausnahmen⁸.

⁷ Das Bundesinnenministerium zählt die Seeschifffahrt zu den besonders zu schützenden kritischen Infrastrukturen (Fekete 2022).

⁸ Solche Mechanismen zum Schutz vor destruktivem Preiswettbewerb finden sich nicht nur in der Schifffahrt, sondern sind, darauf verweist Haralambides (2019), für eine ganze Reihe von Branchen durchaus typisch: „Liner shipping is by no means unique with regard to the possibility of destructive competition. All national declining cost industries, i. e. ‘high

- Gleichzeitig stellen Infrastrukturen immer auch Vorleistungen auf künftiges Handeln dar. Die Planung heutiger Infrastrukturen erfolgte in der Vergangenheit, heutige Infrastrukturentwicklung erfolgt als Vorleistung für künftige Infrastrukturnutzer. „(Infrastrukturen) sind der Zukunft voraus, indem in der Art und Weise ihrer Gestaltung vorgegeben ist, wie etwas bewältigt werden wird, was noch nicht akut ist“ (Barlösius 2019:50). Was jedoch als infrastrukturelle Vorleistung verstanden wird, wie also die gesellschaftlich notwendigen Transportleistungen morgen erbracht werden (und welche das sind), ist „Ergebnis eines gesellschaftlichen und politischen Aushandlungsprozesses, der davon geprägt ist, dass die sozialen Felder danach streben, bestimmte Leistungen als Vorbedingung für die Erledigung ihrer feldspezifischen Aufgaben und Tätigkeiten durchgesetzt zu bekommen“ (ebda., S. 52).

Die maritimen Infrastrukturen sind, das verdeutlichen diese Punkte, materielle Niederschläge sozialer und politischer Aushandlungen und Kompromisse (van Laak 2018)⁹. Wenn also oben vom Wandel der globalen maritimen Transportinfrastrukturen die Rede ist, so drückt sich dieser gerade auch in den der Entwicklung dieser Transportinfrastrukturen zugrundeliegenden Akteurskonstellationen aus. Dabei handelt es sich allerdings um eine widersprüchliche Entwicklung. Auf der einen Seite stehen die Reedereien als wichtige ökonomische Akteure für die Anbindung der heimischen Wirtschaft an den Weltmarkt. Diese Anbindung ist beständig bedroht durch das sich über die verschiedenen Globalisierungsphasen verschärfende Problem eines harten Kostenwettbewerbs bei gleichzeitig hohen Investitionskosten. Die Entwicklung der Reedereien ist geprägt von Versuchen, mit diesem Problem mit teils umfangreicher staatlicher Unterstützung umzugehen und gleichzeitig die für das Unternehmenswachstum notwendigen Gewinne zu erwirtschaften. Auf der anderen Seite stehen die Häfen, die zunächst vor allem als öffentlich getragene und teils auch betriebene Infrastrukturen und Andockpunkte für und an den globalen Handel verstanden werden und sich erst im Zuge der neoliberalen Deregulierung auch zu ökonomischen Akteuren entwickeln. Aufgrund ihrer systemischen Bedeutung stellt der Zugriff auf die Häfen ein wichtiges geoökonomisches und -politisches Machtmittel dar, das zunehmend das Interesse der ökonomischen und politischen Akteure weckt. Zwischen beiden vermittelt der Staat (in Form von Bund, Ländern und Kommunen): Gerade staatliches Handeln hat überhaupt erst das Wachstum der maritimen Wirtschaft als einer wichtigen Grundlage der Globalisierung ermöglicht, auch wenn der Staat sich mit der neoliberalen Wende zunehmend aus einer gestaltenden und steuernden Position zurückgezogen hat und sich damit auf die Reparatur von Marktversagen beschränkt. Kurz: Die Entwicklung der maritimen Wirtschaft zeigt, dass der Markt für maritimen Transport in den verschiedenen Phasen der Globalisierung von den unterschiedlichen Akteuren sowohl des privaten als auch öffentlichen Sektors gemeinsam geschaffen wird, die Entwicklung der Branche also nicht allein auf das gezielte Handeln einzelner ökonomischer Akteure zurückzuführen ist (siehe auch Mazzucato 2021).

Im Folgenden soll dieser Entwicklung über ihre verschiedenen Entwicklungsstufen nachgegangen werden. Einen groben Rahmen bilden dabei die verschiedenen Phasen, in denen sich die Globalisierung entwickelt. Abschnitt 3.1 betrachtet die Entwicklungen im 19. Jahrhundert, wo wesentliche Hafenstrukturen

fixed—low variable’ cost industries, from agriculture and pharmaceuticals to steel, aviation, railroads and shipbuilding, have historically enjoyed some degree of protection from price competition“ (Haralambides 2019:32).

⁹ Dies gilt angesichts seiner gesellschaftlichen Bedeutung für den gesamten Güterverkehr (siehe auch Plehwe 2016 am Beispiel von Bahn- und Straßentransport).

entstehen und eine erste Phase der Globalisierung ermöglichen. An diese Phase knüpft auch die Globalisierungsentwicklung der Nachkriegszeit an (Abschnitt 3.2), die vor allem durch den Wiederaufbau und einen Rohstoffimportboom getrieben wird. Abschnitt 3.3 befasst sich mit den rezessionsgeprägten 1970er- und 1980er-Jahren, in denen die Globalisierung der Wirtschaft zurückgeht und die maritime Wirtschaft einerseits eine Krise erlebt, sich andererseits aber der Containertransport als neues globales Transportsystem zunehmend etabliert (Abschnitt 3.4). Seine eigentliche Boomphase erlebt der Containertransport jedoch in den 1990er- und 2000er-Jahren (Abschnitt 3.5), in denen die maritime Wirtschaft schneller wächst als der Welthandel. Mit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 / 2009 kommt dieser Boom allerdings zu einem abrupten Halt, der gerade die maritime Wirtschaft hart trifft (Abschnitt 3.6). In der Folgezeit wird die Entwicklung der maritimen Wirtschaft von verschiedenen Krisen geprägt, von denen die Corona-Pandemie die jüngste und härteste ist. Bei der Betrachtung der verschiedenen Phasen wird deutlich, wie sich der Charakter der maritimen Transportinfrastrukturen und mit ihr der ihrer Akteure verändert: Die Reedereien entwickeln sich mit massiver staatlicher Unterstützung und unter Nutzung wettbewerbsrechtlicher Sonderkonditionen zu Global Players; die Hafenwirtschaft wird von Aufgaben der Hafenverwaltung befreit und steht in einem immer stärker überregionalen Wettbewerb, während der Staat sich zunehmend zurücknimmt und auf die Anpassung der infrastrukturellen Rahmenbedingungen an die Anforderungen des Wettbewerbs beschränkt. Dabei ergeben sich aus dem Zusammenspiel der Akteure in den letzten Jahrzehnten aber auch immer wieder nicht intendierte Effekte, die zunehmend auf die Grenzen der „entfesselten Globalisierung“ (Menzel 2021) verweisen und die passive, reaktive Rolle des Staates in Frage stellen (Mazzucato 2019, 2021, Menzel 2021). Das Fazit blickt aus der Perspektive der Pandemieentwicklungen auf die in Kapitel 3 dargestellten Entwicklungen zurück und fragt nach möglichen Entwicklungsperspektiven der Branche.

3 Wandel der Akteurskonstellationen in der maritimen Wirtschaft

3.1 Die goldene Zeit der Hafenstädte

Seehäfen haben eine oft sehr lange Geschichte, die immer schon durch ein enges Zusammenspiel von privaten und öffentlichen Akteuren gekennzeichnet ist. So liegen die Wurzeln der beiden größten deutschen Hafenstädte, Bremen und Hamburg bereits in frühmittelalterlichen Flusssiedlungen mit Fernhandelsumschlag. Mit anderen mittelalterlichen Hafensiedlungen wie Lübeck, Wismar oder Rostock finden sie sich ab dem 13. Jahrhundert in der Hanse zusammen (Biebig/Wenzel 1989; Krämer/Janssen 2016). „Die goldene Zeit der Hafenstädte“ (Osterhammel 2009:402) bricht aber erst mit der im 19. Jahrhundert einsetzenden Globalisierungswelle an, die von wesentlichen Umbrüchen in den maritimen Akteurskonstellationen in Schifffahrt und Häfen gekennzeichnet ist.

Bereits in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts hebt England einseitig verschiedene den internationalen Handel bremsende protektionistische Regelungen einseitig auf und beginnt ab Mitte des Jahrhunderts eine Reihe bilateraler Freihandelsabkommen abzuschließen (Menzel 2015, 2021). Die in dieser Zeit mit der Industrialisierung entstehenden europäischen Industrien suchen international nach Absatzmärkten, wofür niedrige Transportkosten eine wichtige Voraussetzung sind. In der Schifffahrt ermöglichen technologische Innovationen – insbesondere die Ablösung hölzerner durch metallene Schiffe und der Übergang von Segelschiffen zu brennstoffgetriebenen Schiffen – eine größere Unabhängigkeit von Wind und Strömung, höhere Transportkapazitäten, eine deutliche Senkung von Frachtraten und Passagiertarifen, höhere Geschwindigkeiten und eine verlässlichere, kalkulierbare Planung, die erstmals die Aufstellung von Fahrplänen im Linienverkehr erlaubt. Die Entwicklung der Seeschifffahrt ist in dieser Zeit durch Kartelle und starke Konzentrationsprozesse geprägt. In Reaktion auf die mit der konkret verfügbaren Transportkapazität extrem schwankenden und zudem nach Frachtgut (Gewicht, Ladungsform, Volumen) variierenden Frachtraten finden sich die Linienreedereien zu sogenannten Schifffahrtskonferenzen zusammen (erstmalig 1875 für den Transport zwischen Kolkata [damals Kalkutta], und dem Vereinigten Königreich), in denen unternehmensübergreifend Frachtraten und -kapazitäten für einzelne Verbindungen festgelegt werden, wodurch der Wettbewerb sich tendenziell auf Fragen der Dienstleistungsqualität verlagert. Die Expansion der nationalen Reedereien verläuft in enger Abstimmung mit nationalen kolonialen Interessen, für die sie – mit entsprechenden direkten und indirekten staatlichen Subventionen – die logistische Organisation übernehmen. Die Hamburger Hapag und der Bremer Norddeutsche Lloyd gehören bereits zu den weltgrößten Reedereien (Levinson 2020, Osterhammel 2009, Pfeiffer 2009).

Der Seeverkehr erfolgt im Wesentlichen als Direktverkehr zwischen einzelnen Häfen. Diese sind i.d.R. auf ein klar einzugrenztes Hinterland ausgerichtet und bestehen als an der Küste verstreute, miteinander kaum vernetzte lokale Infrastrukturen für einen vor allem auf die regionale Binnenökonomie ausgerichteten Handel. In den Häfen kommt es ab dem 19. Jahrhundert zu einer räumlichen Spezialisierung in Passagier- und Frachtverkehr und einer Separierung des Frachtverkehrs in getrennte, abgeschlossene und von Massenfracht, viel schwerer Handarbeit und etwas Mechanisierung geprägte Hafenteile wie der Hamburger Speicherstadt. Die Verbindung zwischen der Stadt als Eigentümerin des Hafens, der Hafenvirtschaft und den Reedereien ist – nicht zuletzt bedingt durch die geografische und politische Randlage

der Städte¹⁰ – eng. So finanzieren Hamburgs Senat und Bürgerschaft Ende des 19. Jahrhunderts den Bau der Speicherstadt, die als öffentliches Eigentum in einer *public-private-partnership* zur pachtfreien Nutzung an eine neu gegründete Lagerhausgesellschaft mit privaten Beteiligungen und unter öffentlicher Aufsicht übertragen wird, aus der später die heutige Hamburger Hafen- und Lagerhaus AG (HHLA) hervorgehen soll. Auch die Reedereien sind zu dieser Zeit noch eng an die Hafenstandorte gebunden, was etwa darin deutlich wird, dass die Nutzung von Teilen des Hamburger Hafens Anfang des 20. Jahrhunderts exklusiv der großen Hamburger Reederei HAPAG vorbehalten ist (Osterhammel 2009, Pfeiffer 2009). Mit der entstehenden Linienschiffahrt, der Erschließung des Hafenhinterlandes durch motorgetriebene Binnenschiffe und die Anbindung an die entstehenden Eisenbahnnetze sowie durch die kontinentale und transkontinentale Verlegung von Telegraphenkabeln nimmt die globale Vernetzung – wenngleich mit deutlichem Schwerpunkt im nordatlantischen Raum – Gestalt an, und die Hafenstädte entwickeln sich zu eng miteinander vernetzten Metropolen der Weltwirtschaft.

Die von Osterhammel in der ersten Phase der Globalisierung verortete „goldene Zeit der Hafenstädte“ (2009:402), an die die Entwicklungen der Nachkriegszeit anknüpfen, wirkt bis heute in den verbreiteten Vorstellungen von Hafenstadt nach. Globaler Handel und maritimer Transport sind in dieser Zeit noch eng in die urbanen Räume eingebunden: „Die Ozeanriesen waren ein Fortbewegungsmittel der Massen. Die Häfen lagen mitten in der Stadt in direkter Nähe zu den Geschäftszentren der Stadt, zu Börsen und Banken, verbunden mit den Wohnvierteln der Hafenarbeiter und Seeleute, der Kaufleute und Reeder“ (Heerten 2017:174). Als Knotenpunkte in den transkontinentalen Passagier- und Frachtverkehren mit entsprechend vielfältigen kulturellen Impulsen und ordnungspolitischen Anforderungen bilden die Hafenstädte eine spezifische Form von Urbanität und maritimer Globalität heraus, die noch heute unser Hafenbild bestimmt. Diese Einheit von Stadt, Hafen und nach wie vor lokal gebundenen Reedereien besteht bis in die Nachkriegszeit, beginnt sich dann aber schnell mit dem weiteren Wandel in der maritimen Transportwirtschaft aufzulösen (Osterhammel 2009, Heerten 2017, 2018, Rudolph 1980) (siehe 3.3).

3.2 Kontinuitäten der Nachkriegszeit

Die im 19. Jahrhundert einsetzende Globalisierungsphase flaut schließlich mit wachsendem Protektionismus ab und kommt mit dem ersten Weltkrieg zu einem Ende. Während von den technologischen Innovationen des 19. Jahrhunderts noch deutliche Produktivitätssteigerungen und Transportkostensenkungen ausgehen, die als Treiber der Globalisierung wirken, fehlt ein solcher Treiber in der Zwischenkriegszeit. Es setzt eine Phase der De-Globalisierung ein, und der Weltmarkt zerfällt in verschiedene Handelsblöcke (Levinson 2020). Erst nach dem zweiten Weltkrieg setzt mit einer Reihe multilateraler Abkommen (darunter Bretton Woods 1944) und getrieben durch den kriegsbedingt hohen Rekonstruktionsbedarf eine erneute Phase der Globalisierung ein, die aber in vielerlei Hinsicht an den Entwicklungen der ersten Globalisierungsphase anknüpft. Mit dem sich ausweitenden Luftverkehr ver-

¹⁰ Hafenstädte „liegen per definitionem immer an der Peripherie, also entfernt von binnenländischen Zentren, ihre Bevölkerung gilt als turbulent und unkontrollierbar, auch als kosmopolitisch und daher suspekt für Vertreter kultureller, religiöser und nationaler Orthodoxien. Selbst das Hanseatische blieb ein ferner Saum am entstehenden deutschen Nationalzusammenhang. Hamburg wurde erst 1883 Teil des deutschen Zollgebietes. Bis dahin war es zollmäßig Ausland und von seinem natürlichen Hinterland durch Zollgrenzen abgeschottet“ (Osterhammel 2009:404).

lagert sich der Schwerpunkt der Schifffahrt endgültig auf den Frachtverkehr (Vries 2018). Der Seegüterverkehr steigt in dieser Zeit wieder deutlich an (siehe Abbildung 1 im Anhang). Die ‚Re-Globalisierung‘ erstreckt sich zunächst aber vor allem auf die traditionellen Fahrtgebiete in Westeuropa, Nordamerika, Australien, Neuseeland, Japan und Teilen Südostasiens (Vries 2018). Noch kontrolliert der industrialisierte Norden über den internationalen Handel und die Handelspolitik den globalen Süden (Levinson 2020).

Die Entwicklung der Häfen ist geprägt von Rekonstruktion und Wiederaufbau (Benscheidt/Kube 2017, Neumann 2018). Aber auch wenn der Hafenwiederaufbau mit einer Modernisierung des Stückgutumschlags einhergeht, folgt er, wie Neumann (2018) am Beispiel Hamburgs zeigt, den im 19. Jahrhundert entstandenen lokalen Hafenstrukturen. Ähnliche Kontinuitäten finden sich bei Ladungsformen und Handelsgütern. Deutlich wird dies am Schwerpunkt der Hafenentwicklung, der mit der Orientierung auf den Import von Massengütern, insbesondere Rohstoffen für die deutsche Industrie, und Export von Industrieprodukten an der Globalisierungsentwicklung des 19. Jahrhunderts anknüpft. So lag etwa der Massengutanteil am Gesamtumschlag der Bremischen Häfen 1955 bei 51% (2021: 14%), drei Viertel davon Importe. Fast zwei Drittel der über die Bremischen Häfen umgeschlagenen Importe waren Massengüter, fast zwei Drittel der Exporte Stückgüter (Die Senatorin ... 2022, eigene Berechnungen). Eine besondere Dynamik erhält diese Entwicklung durch einen ordnungspolitischen Machtkampf zwischen dem damaligen Bundeswirtschaftsminister Erhard und den deutschen Zechen um kartellähnliche Preisabsprachen der Zechen. Die schließlich von der Bundesregierung erlassenen Einfuhrerleichterungen für Kohle und Erdöl aus den USA führen zu einem Verdrängungswettbewerb zwischen heimischer Kohle und importiertem Erdöl. Die Industrie stellt sich nun sukzessive auf Mineralöl um, und die Rohölimporte wachsen von acht Millionen Tonnen in 1957 auf über 90 Millionen Tonnen 1969 an (Abelshausen 2011).

Die Orientierung auf Massengüter geht mit einer Spezialisierung der Schiffe und im Umschlag einher. Die Hafenstädte orientieren in ihrer Hafenentwicklungsplanung auf eine Anpassung der Hafeninfrastrukturen an den boomenden Mineralölumschlag, der mit immer größeren und tiefergehenden Schiffen einhergeht¹¹ und auf die Ansiedlung verarbeitender Industrie. Bundespolitisch gestützt wird diese Entwicklung durch das Bestreben, die nationale Energieversorgung vor dem Hintergrund der Krise des heimischen Kohleabbaus auf neue (fossile) Füße zu stellen (Abelshausen 2011, Abendroth 1979, Lichius 1962, Neumann 2018). Die Förderung der Seeschifffahrt – zunächst zum Wiederaufbau der deutschen Handelsflotte, dann zur Sicherung des Erdölimports – bekommt nun mit Steuererleichterungen und der staatlichen Förderung von Schiffsneubauten eine neue Dynamik (Autorenkollektiv 1982). Durch den Erdölboom verdeckt wird allerdings die bereits in der zweiten Hälfte der 1960er-Jahre einsetzende Stagnation im Stückgutumschlag, die auf das Ende der Nachkriegszeit und die aufziehende Krise des Fordismus verweist. Im Gegensatz zur ersten Globalisierungsphase ist die Nachkriegsglobalisierung vor allem nachfragegetrieben (Wiederaufbau, Erdölboom) und geht nicht mit wesentlichen Innovationen und Kostensenkungen im Transport einher.

¹¹ Bereits damals steht der Hamburger Hafen trotz mehrfacher Elbvertiefungen vor dem Problem, dass viele Supertanker den Hafen nicht mehr vollbeladen anlaufen können. Ähnliches droht auch für eine wachsende Zahl von Erzfrachtern, sodass die Hansestadt in den 1960er-Jahren den Bau eines Tiefwasserhafens im Elbmündungsgebiet erwägt (siehe Neumann 2018).

3.3 Die Kleine Weltwirtschaftskrise

Entsprechend gerät die Globalisierungsphase der Nachkriegszeit bereits seit den 1960er-Jahren ins Stocken und geht in den 1970er-Jahren in eine „Kleine Weltwirtschaftskrise“ (Abelshauser 2009:392) über. Die in den 1960er-Jahren an Dynamik gewinnenden Dekolonialisierungsprozesse im globalen Süden wirken zurück auf die internationale, kolonial geprägte Arbeitsteilung. Die ehemaligen Kolonialstaaten versuchen sich durch den Aufbau eigener Industrien aus ihrer Rolle als Rohstofflieferanten für die westlichen Industrien zu lösen (Fröbel u.a. 1977). Gleichzeitig kommt es mit dem Zusammenbruch der Weltwährungsordnung von Bretton Woods zu einer deutlichen Aufwertung der Deutschen Mark und in der Folge zur Verbilligung der deutschen Importe und Verteuerung der deutschen Exporte. Dies führt zu deutlichen Verwerfungen in der deutschen Industriestruktur, die sich gerade auch in den oftmals in Seehäfen angesiedelten importorientierten, Rohstoff veredelnden Industrien niederschlagen. Verschärft wird die krisenhafte wirtschaftliche Entwicklung durch die beiden Erdölpreisschocks 1973 und 1979 (Abelshauser 2009, Neumann 2018). In den Häfen bricht spätestens mit dem ersten Ölpreisschock die durch den Erdölboom der 1960er-Jahre verlängerte Wachstumsphase der Nachkriegszeit ab, und mit den einbrechenden Rohölimporten gerät der Massengutumschlag ins Stocken. In der Entwicklung des Seegüterverkehrs setzt eine bis Ende der 1980er-Jahre anhaltende Stagnation ein (siehe Abbildung 1).

Für die gesamte maritime Wirtschaft stellen die 1970er- und 1980er-Jahre eine Übergangsphase dar, in der nach wie vor die Spuren der im 19. Jahrhundert entstandenen Strukturen deutlich zu erkennen sind, in der sich die lokal gebundenen Akteurskonstellationen aber zu lösen beginnen. Die Zuordnung des Hafenhinterlandes zu einzelnen Häfen ist noch bis weit in die 1980er-Jahre recht eindeutig („port traffic was captive“, Haralambides 2019:2). Mit der Erschließung des Hinterlandzugangs und der Vernetzung der Häfen nimmt allerdings der Wettbewerb zwischen den Häfen sukzessive zu (Rodrigue/Notteboom 2005). Noch aber sind Häfen im Wesentlichen öffentlich betriebene regionale Infrastrukturen.

Für die Schifffahrt ist diese Phase durch eine tiefe Krise gekennzeichnet, in der die branchentypische problematische Kombination von hoher Kapitalintensität und -bindung und gleichzeitig hoher Kostensensibilität und die damit verbundenen politische Einbettung der Branche deutlich wird. Auch wenn sich der unter dem Eindruck des Nachkriegsbooms angestoßene und international staatlich massiv geförderte Wiederaufbau der nationalen Handelsflotten bereits ab den 1960er-Jahren in ein Überkapazitätsproblem umzukehren droht, fördert die Bundesrepublik (wie andere Länder auch) die deutschen Schifffahrtsunternehmen in den 1970er-Jahren in Reaktion auf die Krise in Schifffahrt und Schiffbau mit umfangreichen Liquiditätsdarlehen, Steuererleichterungen und Schiffbauzuschüssen, -darlehen und -bürgschaften (einschließlich eines Tankersonderbauprogramms, das ausgerechnet 1973, im Jahr der ersten Ölpreiskrise aufgelegt wird). Mitte der 1970er-Jahre betragen die Überkapazitäten in der Massengutschifffahrt international fast ein Fünftel der vorhandenen Tonnage (Autorenkollektiv 1982).

Um dem Verfall der Frachtraten, aber auch dem starken DM-Kurs zu begegnen, beginnen die deutschen Reedereien (wie Reedereien in anderen Ländern auch) ab den 1970er-Jahren verstärkt und gegen den gewerkschaftlichen Widerstand, ihre Schiffe auszuflaggen, um sie der nationalen Regulierung (Besteuerung, Lohntarife, Arbeits- und Beschäftigungsstandards, Sicherheitsanforderungen) zu entziehen und so (insbesondere Lohn-) Kosten zu sparen. Daran ändert auch die umfassende staatliche Förderung wenig. Um den deutschen Schiffbau zu stützen werden im Verlauf der 1970er-Jahre vielmehr die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten für Schiffseigner ausgeweitet und die Bindungsfristen an die nationale

Flagge heruntergesetzt, allerdings auch gesetzliche Regelungen zu Transportverpflichtungen in Krisenlagen verabschiedet¹², ohne allerdings den Trend aufhalten zu können. 1972 erreicht die Ausflagung einen ersten Höhepunkt (Autorenkollektiv 1982, Levinson 2020, Neumann 2018). Die bis in die Nachkriegszeit durch lokal gebundene Schifffahrtsunternehmen charakterisierten Strukturen beginnen sich in den 1970er- und 1980er-Jahren allmählich zu internationalisieren (s.u.). Während der Kühl- und Massenguttransport teils noch stark in die verladenden Konzerne eingebunden ist, lösen sich die fordistischen Muster vertikaler Integration¹³ im mit der Containerschifffahrt an Bedeutung gewinnenden Stückguttransport allmählich auf (s.u.).

International sind die Schifffahrtslinien nach wie vor weitgehend vom Kartellrecht ausgenommen. 1976 existieren weltweit rund 360 Schifffahrtskonferenzen für einzelne Fahrtrouten, die zum Teil (mit entsprechender nationaler Unterstützung) auch den Marktzugang regulieren. Auch die Bundesrepublik setzt sich in dieser Zeit in ihrer Schifffahrtspolitik für diese Form der Selbstregulierung der branchenspezifischen Risiken ein¹⁴. 1974 wird von der UN-Welthandels- und Entwicklungskonferenz (UNCTAD) erstmalig ein Regelwerk für diese Kartelle („Code of Conduct for Liner Conferences“) verabschiedet, welches schließlich 1983 mit Ratifizierung durch eine ausreichende Anzahl von Staaten in Kraft tritt (Autorenkollektiv 1982, Haralambides 2019, Kanuk 1984, Malinowski 1974). Die politische Unterstützung des Konferenzwesens in den westlichen Industriestaaten ist dabei auch eine Reaktion auf die international in hohem Maße staatlich gelenkte Seeschifffahrt (insbesondere in den staatssozialistischen Ländern sowie den sich entwickelnden Ländern des globalen Südens), das weltweite (wirtschaftsformunabhängige) Ausmaß an Protektionismus und die damit verbundene Gefahr von Überkapazitäten und Preisverfall (Sager 1977)¹⁵.

¹² Im Interesse einer großzügigen Regelung wurde in diesem Kontext vom Verband deutscher Reeder eine Einbeziehung ausgeflaggter deutscher Schiffe in diese Verpflichtungen vorgeschlagen (Autorenkollektiv 1982).

¹³ So befindet sich Mitte der 1970er-Jahre beispielsweise allein 40% der Welttankerflotte in Händen der Ölkonzerne, die ein weiteres Drittel der Flotte über langfristige Charterverträge kontrollieren (Autorenkollektiv 1982, Krüger-Kopiske 2017). Ähnliches gilt beispielsweise auch für den globalen Bananenhandel, der bis in die 1990er-Jahre von den großen amerikanischen Bananenkonzernen dominiert wird, die auch in großen Teilen die für den Transport notwendige Kühlschifflotte betreiben, bevor es dann mit dem Wandel der Produktions- und Distributionsstrukturen zu einer Auslagerung und Containerisierung des Transports kommt (siehe hierzu ausführlicher Buss 2020).

¹⁴ Bereits 1957 wurden die international tätigen Reedereien in Deutschland von den Regelungen des bundesdeutschen Kartellrechts ausgenommen (Autorenkollektiv 1982). Deutschland steht mit solchen Regelungen allerdings nicht allein (Haralambides 2019).

¹⁵ Illustrativ sind hier die zeitgenössischen Ausführungen des damals (1977) stellvertretenden Vorstandssprechers der Hapag Lloyd, Karl-Heinz Sager: „Die Freiheit der Meere ist tot. Man muss ein Illusionist sein, um heute noch an die Freiheit der Meere glauben zu können, oder man muss die Absicht haben, ungehindert in Nachbars Garten an dessen Früchten zu partizipieren – das geht ohne protektionistischen Gartenzaun natürlich leichter. Ein unregelmäßiger oder ungeschützter Wettbewerb wird aber in den noch einer weitgehend freiheitlichen Seeverkehrsordnung zugeneigten Staaten auf längere Sicht nur dazu führen, dass diese Freiheiten immer weniger zum Vorteil der eigenen Verkehrsunternehmen genutzt werden können, dass sie sich vielmehr in zunehmendem Maße nur zum Vorteil jener erweisen, die ihre eigenen Märkte voll abgesichert haben und nun in fremden Märkten ein Maximum an Beteiligung zu erreichen suchen ... Dieses Beispiel allein unterstreicht schon die dringende Notwendigkeit, Kernprobleme der internationalen Schifffahrtspolitik nicht länger durch passive Hinnahme dessen, was andere tun, lösen zu wollen, sondern zunächst einmal gegenzuhalten, um die gleiche Ausgangsposition wie unsere Verhandlungspartner in der Dritten Welt oder im sozialistischen Lager zu erhalten und von dieser Basis aus unter Beachtung von „give and take“ Kompromisse zu erarbeiten, mit denen die Schifffahrt und der Handel unserer Länder leben können“ (Sager 1977).

Gleichzeitig läutet die bereits in den 1960er-Jahren einsetzende Containerisierung des Stückguttransports einen umfassenden Wandel der maritimen Branche ein. Der erste Container wird in Deutschland 1966 in Bremen umgeschlagen, bereits ab 1968 entsteht das Containerterminal Bremerhaven, und im selben Jahr erreichen die ersten Container auch Hamburg (Klose 2009, Krämer/Janssen 2016, Preuß 2016). Der Container eröffnet der maritimen Wirtschaft weitreichende Rationalisierungsmöglichkeiten, seine Verbreitung nimmt in den 1970er- und 1980er-Jahren schnell zu. Seine eigentliche Erfolgsgeschichte liegt jedoch in den 1990er- und 2000er-Jahren.

3.4 Containerrevolution

Warum der relativ banale Schritt, Güter nun in großen ‚Blechboxen‘ zu transportieren, so weitreichende Auswirkungen hat, erschließt sich beim Blick auf die bis in die 1960er-Jahre vorherrschenden Transportprozesse. Traditionell erfolgt der Transport in Säcken, Kisten, Ballen und Fässern, die mit hohem Arbeits- und Zeitaufwand und in harter körperlicher Arbeit geladen und gelöscht werden. Die Hafenarbeit verändert sich dabei bis in die 1960er-Jahre international nur langsam. Noch 1961 werden in den Bremischen Häfen 35% der Stückgüter in Form von Rollen, Fässern und Kisten, 21% in Säcken, weitere 39% unverpackt umgeschlagen (Abendroth u.a. 1979:99) – „Hier war ja selbst in den 1970er-Jahren noch die Einstellungs voraussetzung ‚Säcke schleppen können‘“ (Betriebsrat, Hafenvirtschaftsunternehmen Bremerhaven). Für die am Seetransport verdienenden Reedereien verbinden sich mit dem aufwendigen Umschlag lange, unproduktive und profitschmälernde Hafenzeiten, die investitionsintensiven Schiffe verbringen oftmals mehr Zeit im Hafen als auf See (Abendroth 1979, Haralambides 2019, Levinson 2006, 2020).

„A typical transatlantic ship in the 1950s could carry perhaps two hundred thousand separate items, from tightly packed bales of cotton to four-door sedans. Merely loading the vessel could take two weeks and involve a hundred or more dockworkers ... shipping goods from a US factory to a customer in Europe ... could take three months and cost 10 to 20 percent of the value of the goods, with a high risk of theft or damage“ (Levinson 2020:60).

Die aufwendigen Lade- und Löschvorgänge führen regelmäßig zu Abfertigungsstaus und machen eine Zwischenlagerung der Güter in den Häfen notwendig, der wenig berechenbare Warenfluss zwingt die Versender zur Lagerhaltung (Haralambides 2019). Angesichts eines entsprechend hohen Drucks seitens der Reedereien und Versender wird in den Häfen bereits seit langem mit verschiedenen Formen der Güterbündelung und Umschlag rationalisierung experimentiert¹⁶. Kräne, Sackkarren und Förderbänder erleichtern schon lange den Umschlag, erste größere Rationalisierungserfolge werden ab den 1950er-Jahren mit Gabelstaplern und Paletten erzielt, durch die sich Güter für den Umschlag bündeln lassen (Abendroth 1979)¹⁷. Mit der Containerisierung kommt es jedoch zu einem massiven Produktivitätssprung

¹⁶ So erproben die beiden großen deutschen Reedereien, Hapag und Lloyd, gemeinsam mit der deutschen Bahn bereits ab 1952 genormte Behälter für den Überseeverkehr (Ostersehlte 2016).

¹⁷ Bereits die breite Einführung des Gabelstapler-Palettsystems kostete in den 1950er- und 1960er-Jahren massiv Hafnarbeitsplätze (Klose 2009): „Also automatisiert haben wir ja schon immer [...] Wie hier im Hafen der erste Gabelstapler eingeführt worden ist, hat das damals tausende von Arbeitsplätzen gekostet. Früher haben die das mit der Sackkarre gemacht. Und was zehn Mann mit der Sackkarre gemacht haben, hat nachher ein Gabelstapler gemacht“ (Betriebsratsvorsitzender Hafenvirtschaftsunternehmen, Hamburg).

in der Hafenarbeit. In einem Container lassen sich verschiedene Güter für den Transport zusammenfassen, sodass nun der Container anstelle der einzelnen Güter zum Gegenstand des Umschlags wird. Der Container muss nicht mehr im Hafen gepackt werden, sondern kann bereits fernab im Hinterland für den Transport bestückt werden. Die anforderungsvollen Stauvorgänge im Hafen bzw. auf dem Schiff fallen damit weg, unproduktive Schiffs-liegezeiten werden stark reduziert. Für Häfen und Redereien fallen damit aber auch die traditionellen Möglichkeiten, sich über den Umgang mit den Transportgütern zu differenzieren, weitgehend weg (Hoffmann 1986). Gleichzeitig weitet sich mit der Nutzung des Containers auch der Hafenwettbewerb regional aus, da das Hafenhinterland ausgeweitet wird und sich die größer werdenden Hinterlandregionen zunehmend überschneiden (Notteboom/Rodrigue 2005).

Auch wenn bereits früher mit verschiedenen Formen von Containern experimentiert wurde, gelingt es nun (nicht zuletzt mit entsprechender politischer Unterstützung) erstmals, ein Transportsystem unternehmens- und grenzübergreifend zu normieren (Klose 2009, Levinson 2006, 2020). Trotz anfänglichem Zögern von Reedereien und Häfen aufgrund der gerade erst getätigten umfangreichen Wiederaufbauinvestitionen in konventionelle Ladetechnik verbreitet sich das neue Transportsystem schnell (Klose 2009, Neumann 2018). Schon 1975 ist der Anteil der Rollen, Fässer und Kisten am Stückgut in den bremischen Häfen auf 23%, der der Säcke auf 8% gesunken, während der Anteil der Container bereits bei 22% liegt (Abendroth u.a. 1979:99). Ein bis dahin wesentlicher Teil der hafengewirtschaftlichen Dienstleistungen ist damit nicht mehr an den Hafen gebunden und wandert sukzessive als geringer bezahlte, unqualifizierte Arbeit ins Hinterland ab. Der Containerisierung fallen in den Häfen massiv Arbeitsplätze zum Opfer und es kommt zu einer Entkopplung von Beschäftigungs- und Umschlagsentwicklung. Allein zwischen 1962 und 1975 sinkt die Zahl der Hafentarbeiter in den Bremischen Häfen um über ein Fünftel, während der Stückgutumschlag um rund die Hälfte steigt (ebenda: 100f).

Das neue Transportsystem wirkt aber auch über den Hafen hinaus: Eine Transportkette setzt sich aus einer Vielzahl von Einzeltransporten per LKW, Bahn, Binnen- oder Seeschiff zusammen, deren Zahl mit der Entfernung und insbesondere bei transkontinentalen Transporten zunimmt und zwischen denen die Güter jeweils umgeladen und möglicherweise zwischengelagert werden müssen („gebrochener Verkehr“). Mit dem Container als „beweglichem Laderaum“ (Nuhn 2010) lässt sich die Bündelung der Güter für den Transport über mehrere Abschnitte der Transportkette beibehalten. Der Container wird als Ganzes zwischen den verschiedenen Transportmitteln umgesetzt und erlaubt so einen schnellen Wechsel der Verkehrsträger (intermodaler Verkehr) und eine durchgehende Beförderung durch verschiedene Akteure. Statt den Warentransport also immer wieder neu an die Anforderungen des jeweiligen Transportmittels anzupassen, ist das gesamte Containertransportsystem von einheitlichen Hebe- und Ladungssicherungstechnologien über angepasste Laderäume und Lagerflächen bis hin zu akteursübergreifend abgestimmten Informationstechnologien und vereinfachten Zollverfahren verkehrsträger-, transportmittel- und akteursübergreifend auf die weltweit geltenden äußeren Normmaße der Boxen¹⁸ ausgelegt und hilft so, die Friktionen in der Transportkette zu mindern (siehe ausführlich Buss 2020 sowie Klose 2009, Levinson 2006, Martin 2016). Begleitet wird die Einführung des Containers von einer umfassenden Digitalisierung der Branche. Die genormte ‚Blechbox‘ macht nicht nur die Transport-, Umschlag- und Lagervorgänge

¹⁸ Ein Standardcontainer ist knapp 2,5 Meter breit und 2,5 Meter hoch (hiervon wird bei bestimmten Containertypen abgewichen). Der 20-Fuß-Standardcontainer ist etwas über sechs Meter lang und fasst rund 33 Kubikmeter, die mögliche Zuladung liegt bei fast 22 Tonnen. Der heute verbreitetere 40-Fuß-Container ist genau doppelt so lang (GDV 2022, Martin 2016).

‚rechenbar‘, ohne eine rechnergestützte Organisation der Prozesse wäre die mit der Zahl der Boxen wachsende Komplexität der Prozesse auch kaum beherrschbar (Klose 2009)¹⁹. Mit der Digitalisierung der Transportprozesse gehen weitgehende, aufgrund der großen Anlagen allerdings auch sehr kostenträchtige Automatisierungsmöglichkeiten einher (siehe auch Buss 2018, Buss u.a. 2022).

Die Containerisierung bleibt auch nicht ohne Folgen für das Verhältnis von Stadt und Hafen. Auch wenn sie für die Hafenstädte ein wichtiger Wirtschaftsfaktor bleiben, werden Häfen durch ihre Einbettung in das global normierte und strukturierte Containertransportsystem zu dem, was Augé (2010) als Nicht-Orte bezeichnet, sinnentleerte Funktionsorte also, die keine soziale Bindung mehr stiften und deren Bedeutung vor allem in ihrer Rolle als Knoten in globalen Transportnetzwerken gründet (siehe auch Castells 2014, Easterling 2014, Klose 2009). Gleichzeitig verändert sich mit der Ausflagung der Schiffe zusehends auch die Zusammensetzung der Schiffsmannschaften, die zunehmend in Niedriglohnländern rekrutiert werden, während mit den deutlich verkürzten Liegezeiten der Schiffe auch der interkulturelle Kontakt als traditionell die Hafenstadtkultur prägender Faktor wegfällt. Die besondere maritime Globalität der Hafenstädte prägenden internationalen Kontakte reduzieren sich auf ein Minimum (Rudolph 1980). Die traditionelle Einheit von Stadt und Hafen löst sich auf, während zu beobachten ist, dass Konflikte zwischen städtischen und hafengewirtschaftlichen Interessen zunehmen (siehe etwa Heerten 2017, Kokot 2008).

Allerdings wäre die Erfolgsgeschichte des Containers nicht ohne zwei weitere Faktoren denkbar, die aber nicht unmittelbar an der Transportform und Transportorganisation hängen. *Zum einen* steht der Erfolg dieses Umbruchs im maritimen Transport in einem engen Zusammenhang mit dem sich ab den 1970er-Jahren weltweit durchsetzenden Trend zur Deregulierung der Binnenmärkte, Liberalisierung des internationalen Handels und Privatisierung öffentlicher Unternehmen (Castells 2017). Eine wichtige Weichenstellung für die Entwicklung der verkehrsträgerübergreifenden intermodalen Containertransportketten ist die Öffnung der bis in die 1980er-Jahre stark regulierten nationalen Verkehrssysteme. Insbesondere im Straßentransport stehen sich hier national weltweit die noch recht großen Transportkapazitäten der fordistisch integrierten Industrieunternehmen und eine Vielzahl privater und staatlicher Transporteure gegenüber. Der ‚fordistische‘ Transport ist entlang der Transportmedien gebrochen und deshalb mehrstufig gestaltet und wird von zumeist kleinen und auf sehr begrenzte Marktsegmente konzentrierten Expeditionen organisiert (Plewe 1997:224). Deren Frachttarife im Straßen-, Bahn- und Binnenschiffgütertransport sind traditionell in hohem Maße staatlich reguliert, ihr Marktzugang ist staatlich konzessioniert. Durch die regulatorischen Vorgaben und die schlechte Abstimmung zwischen den verschiedenen Verkehrsträgern sind extern vergebene Transporte für die produzierenden Unternehmen teuer, unzuverlässig und inflexibel, während die teils riesigen Fahrzeugflotten des Werkverkehrs nicht produktiv ausgelastet werden können. Erst zwischen Mitte der 1970er- und Mitte der 1980er-Jahre kommt es zu einer Deregulierung des US-Transportwesens. In Europa setzt diese Entwicklung in den 1980er-Jahren auf nationaler, Anfang der 1990er-Jahre auf europäischer Ebene ein. Mit der Deregulierung eröffnet sich Industrie- und Handelsunternehmen die Möglichkeit, mit externen Transportdienstleistern zu frei ausgehandelten Konditionen Verträge abzuschließen und Transportprozesse in größerem

¹⁹ „Computer- und Containertechnologien, digitales Rechnen mit Maschinen und industrialisierter Behältertransport haben sich im selben Zeitraum parallel entwickelt und wechselseitig aufeinander Einfluss genommen ... Containerterminals und die Organisation logistischer Ketten gehören zu den frühesten zivilen Anwendungen von Computern“ (Klose 2009:197).

Umfang outzusourcen, was sich gerade im transkontinentalen Güterverkehr und beim Aufbau globaler Wertschöpfungsketten schnell durchsetzt (Levinson 2020, Plehwe 2016, 1997) – „Contract freight provided the decisive impulse to the globalization of factory production“ (Levinson 2020:80). Gleichzeitig ist nun auch dem Wachstum der Logistikkonzerne keine Bremse mehr gesetzt. In dem Maße, in dem der Umfang des Welthandels in der zweiten Hälfte der 1980er-Jahre wieder ansteigt, wird der Transport zu einem attraktiven Investitionsfeld. Gewinner dieser Entwicklung sind vor allem große Konzerne. „When it came to reaping the benefits of deregulation, size and scale mattered immensely. Those without them usually lost out, while those who achieved them warmed to a world in which national borders were far more porous“ (Levinson 2020:84).

Zum anderen setzt in den 1960er-Jahren im betriebswirtschaftlichen Denken ein Perspektivwechsel hin zu einer systemischen Kostenbetrachtung ein, der vielfach als Logistikrevolution beschrieben wird und der den Blick von der individuellen Transport-, Umschlag- und Lagerdienstleistung der Einzelunternehmen auf die Optimierung kompletter Wertschöpfungsketten (Supply Chains) und die Bedeutung der Produktionsgeografie lenkt²⁰. In der Konzeptualisierung der Lieferkette greifen diese systemische Perspektive und die Containerisierung eng ineinander:

„Den Container denken erforderte, bis dato getrennte Sphären als einen Zusammenhang, eine Kette zu denken, die vom Ort der Fertigung bis zum Ort des Konsums reicht. Diese Kette Realität werden zu lassen aber umfasste, mindestens im gleichen Maße wie technische bzw. mechanische Aspekte, eine administrative, juristische, konzeptuelle Neuorganisation, eine grundsätzliche Revision des Verhältnisses von inner- und außerbetrieblichen Transport- bzw. Produktionszusammenhängen. Der systemische Zusammenhang, der anfangs nur aus der Leistung ‚Produktion von Transport‘ bestanden hatte, weitete sich innerhalb einer relativ kurzen Zeit auf die Organisation der gesamten Produktionsprozesse aus. Die Kette denken heißt, das verbindende Dazwischen der ehemals getrennten Sphären aufzuwerten, die Macht eines Dritten ins Spiel zu bringen, das wir uns seit dem letzten Drittel des 20. Jahrhunderts allgemein angewohnt haben als Logistik zu bezeichnen. So wurde aus der Transportrationalisierung der frühen Jahre die Globalisierung: Verteilung von Produktionsstätten über die gesamte Welt nach Maßgabe der günstigsten Bedingungen, Mobilisierung der Lagerhaltung, Vervielfältigung und Angleichung lokaler Märkte. Mit anderen Worten: eine Neuorganisation aller Bereiche von Produktion und Konsum in der Transportkette. Und deren Glieder sind: Container. Quer über Meere und Kontinente spannen sich Containerketten“ (Klose 2009:172ff).

Logistik gewinnt in den Unternehmen an Gewicht und wird in den 1970er-Jahren zu einer Leitungsaufgabe. Die Unternehmen beginnen Produktion als räumlich verteilten Prozess zu konzipieren und experimentieren mit einer zunächst nationalen, ab den 1970er-Jahren zunehmend auch transkontinentalen Verteilung der Produktionsprozesse. Die ökonomische Distanz, gemessen in Transportkosten, löst die geografische ab (Cowen 2014). Ihre eigentliche Dynamik gewinnt diese Entwicklung allerdings erst mit dem Ende der Blockkonfrontation Ende der 1980er-Jahre. Die 1990er- und 2000er-Jahre werden damit zur eigentlichen Ära der globalen Wertschöpfungsketten, die dem maritimen Transport einen nie dagewesenen Boom bescheren (siehe Abbildung 1) (Buss 2018, Cowen 2014, Levinson 2006, 2021). Ab den 1980er-Jahren wird die Logistik – ausgehend von den sich mit der Deregulierung eröffnenden Möglichkeiten – zunehmend zur Aufgabe externer spezialisierter Logistikdienstleister. Heute werden gerade umfassende unternehmens- und länderübergreifende Logistikaufgaben nicht zuletzt aufgrund ihrer Komplexität von den Produktions- und Handelsunternehmen in aller Regel als im klassischen Sinne nicht-wertschöpfende, sondern (Transaktions-) Kosten verursachende Prozesse ausgelagert und nur noch über

²⁰ „(T)he formerly separate fields associated with managing materials through the production process and distributing them afterward were folded into the new umbrella field of business logistics and a new vision of the supply chain as a system“ (Cowen 2014:55).

Kennzahlen gesteuert (Rodrigue, 2012). Die Funktion der Logistik wandelt sich damit grundlegend von einer Hilfsfunktion der Fertigung zu einer Schlüsselfunktion in der Koordination globaler Wertschöpfungsketten, und beide Sektoren werden heute weitgehend durch je eigene Akteure, Prozesse und Strukturen konstituiert und durch spezifische sektorale Eigenlogiken geprägt (Buss 2020, Coe, 2014; Vahrenkamp, 2010).

3.5 Maritime Transportnetzwerke für globale Wertschöpfungsketten

In der zweiten Hälfte der 1980er-Jahre gewinnt der globale Handel wieder an Dynamik und geht in den 1990er-Jahren in eine Boom-Phase über, die insbesondere durch die Ausweitung globaler Wertschöpfungsketten sowie die neue und wachsende Bedeutung asiatischer Länder als Produktionsstandorte und Absatzmärkte gekennzeichnet ist. Die Zahl der internationalen Handelsabkommen steigt deutlich an: Wurden in den 1980er-Jahren insgesamt 18 Freihandels- und 124 Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, waren dies in den 1990er-Jahren 147 und 926, in den 2000er-Jahren 174 und 853 (Scherrer 2021). Auch wenn Westeuropa der mit Abstand wichtigste Akteur im Welthandel ist, liegen die Exportwachstumsraten in Südostasien deutlich höher (Menzel 1998). China entwickelt sich nun mehr und mehr zu einem zentralen Produktionsstandort in den globalen Wertschöpfungsketten. Zugleich eröffnen sich in Osteuropa mit dem Ende der Blockkonfrontation neue Produktions- und Absatzmöglichkeiten, die nicht nur von europäischen, sondern auch von asiatischen Herstellern zur Errichtung verlängerter Werkbänke genutzt werden, um so nah am westeuropäischen Markt produzieren zu können. Die Anbindung erfolgt vielfach über maritimen (Container-) Transport. Der Seehandel wächst in den 1990er- und 2000er-Jahren deutlich schneller als die globale Produktion, da Komponenten und Rohstoffe zunehmend global eingekauft und auch für Produktionszwischenstufen international transportiert werden (Buss 2018, Hoffmann 1998). Die mit der Containerisierung des Stückguttransports verbundenen drastischen Transportkostensenkungen sowie die sich deutlich verbessernde Berechenbarkeit und Verlässlichkeit der Linienverkehre sind ein wichtiger Impuls für diese erneute Phase der Globalisierung und die sich nun zunehmend ausbreitenden globalen Produktionsnetzwerke (Haralambides 2019, Hesse/McDonough 2018, Levinson 2020) – „Indisputably, containerization has been the kindle wood under global logistics and supply chain management” (Haralambides 2019:8).

Die steigende Transportnachfrage treibt in den 1990er- und 2000er-Jahren nicht nur die Wachstumsraten der Linienschifffahrt in die Höhe, auch in den Häfen boomt der Containerumschlag. Spätestens Ende der 1980er-Jahre steht der Containerumschlag im Zentrum der Hafenentwicklung. Der Containerverkehr von und nach Europa wird in Europa in großen Teilen (rund 40% des EU-Containerumschlags) über die vier großen europäischen Nordseehäfen in Antwerpen, Rotterdam, Bremerhaven und Hamburg (die sogenannten Nordrange) abgewickelt. Hier wächst der Containerumschlag zwischen 1985 und 1995 um 110% (Beth 1996), zwischen 2000 und 2008 um 120% (Eurostat 2021a). In den Bremischen Häfen vervierfacht sich der Containerumschlag zwischen 1985 und 2005, im Hamburger Hafen verfünffacht er sich zwischen 1990 und 2008 beinahe, während der Anteil der Massengüter am Umschlag in beiden Häfen zurückgeht (Beth 1996, Die Senatorin ... 2022, Neumann 2018). Der Boomphase gehen jedoch seit der Einführung des Containers umfassende Investitionen in eine weitgehend neue Infrastruktur von neuen Schiffstypen bis zu neuen Hafen- und Transportinfra- und -suprastrukturen an Land voraus, um das neue globale Transportsystem in der maritimen Wirtschaft umzusetzen – ein Investitionsbedarf, der gerade in

den 1970er- und 1980er-Jahren mit einer wirtschaftlichen Rezessionsphase zusammentrifft und von Einzelunternehmen zumeist kaum zu leisten ist.

3.5.1 Deregulierung der Häfen

In den Häfen sind die öffentlichen Akteure unter dem zu der Zeit laufenden neoliberalen Staatsumbau immer weniger gewillt, die steigenden Investitionsanforderungen der Containerisierung zu tragen. Die Vorstellung vom Hafen als staatlich zu gewährleistender Infrastruktur (öffentlicher Betreiberhafen) wird schließlich in den 1990er- und 2000er-Jahren vom Modell des sog. Landlord-Hafens (Vermieter-Hafen) abgelöst, dem heute in Kontinentaleuropa vorherrschenden Modell der Hafenorganisation. Danach ist die Öffentliche Hand nur noch für Entwicklung, Aufbau und Unterhalt der Infrastruktur (i.e. Wasserbau, Bodenbefestigung der Kajenbereiche, Hafenstraßen und -brücken etc.) zuständig.

„Wir sorgen beispielsweise dafür, dass Sie aus diesen Terminals optimal mit der Bahn rausfahren können. Oder wir haben hier vorne eine gesamte Landzunge abgetragen, damit Sie mit Schiffen besser um die Kurve kommen und größere Schiffe anlegen können [...] Und das machen wir natürlich schon, weil wir sehen, die nautische Erreichbarkeit dieses Geländes ist hier für die aufkommenden großen Containerschiffe sehr eingeschränkt. Also überlegen wir uns als Infrastrukturmanager, wie können wir die nautische Erreichbarkeit einzelner Bereiche weiter verbessern? [...] Also unsere Aufgabe ist es sozusagen, Projekte umzusetzen, die hier den einzelnen Betreibern einfach zugutekommen“ (Experte, Port Authority 2).

In vielen Fällen wird damit aber ein gestaltender und steuernder Anspruch, der die Hafenentwicklung umfassenderen gesellschaftlichen Zielen unterordnet, weiter zurückgestellt. Von der Infrastruktur unterschieden wird nun die Suprastruktur (Gebäude und technisches Gerät wie Krane, Rampen etc. oberhalb der Kaikante), für die jetzt allein die privaten Hafenbetreiber verantwortlich sind, welche die Flächen und Infrastrukturen pachten.

Die breite Durchsetzung des Landlord-Modells ist das Ergebnis einer „Welle“ international seit den 1990er-Jahren zu beobachtender Hafenreformen, die von einer Kampagne der Weltbank zur Durchsetzung von Public Private Partnerships im Transportwesen begleitet wird und die Deregulierung der Häfen zum Ziel hat. Im Zentrum steht dabei die Entflechtung von Hafenverwaltung und Umschlagsaktivitäten. Viele Hafenverwaltungen werden in diesem Kontext in den späten 1990er- und den 2000er-Jahren als teils mit höherer Autonomie ausgestattete und teils privatrechtlich organisierte Port Authorities reorganisiert, die die Hafenflächen vermarkten, während der Betrieb der Hafenanlagen unternehmerisch organisiert wird. Teils wird in Aufnahme des Trends freilich auch „nur das Namensschild ausgetauscht“ (leitender Beamter, Landeswirtschaftsministerium). Port Authorities entstehen beispielsweise in Antwerpen 1997, in Bremen 2002, in Rotterdam 2004, in Hamburg 2005 und in Lübeck 2008. In Niedersachsen werden 13 niedersächsische Häfen 2005 unter dem Dach einer gemeinsamen Port Authority, Niedersachsen Ports, zusammengefasst (siehe auch Buss 2018, Hesse/McDonough 2018).

In Bremen diskutiert man ab Anfang der 1990er-Jahre angesichts auftretender Verluste über eine Korporatisierung des Hafens. Die verschuldete Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (BLG) wird 1998 in eine Holding (Bremen Logistics Group) umstrukturiert. In der Hafenverwaltung werden hoheitliche und wirtschaftliche Aufgaben getrennt und alle nicht hoheitlichen Aufgaben (insbesondere Management und Unterhaltung der Hafeninfrastruktur) an eine neue privatrechtliche Gesellschaft (bremenports) übertragen. In Hamburg erfolgt die Unterscheidung in öffentlich zu finanzierende Infra- und privatwirtschaftlich zu finanzierende Suprastruktur angesichts des hohen, mit der Containerisierung einhergehenden Investitionsbedarfs schon Anfang der 1970er-Jahre. Die als Vorgängergesellschaft 1935 mit der Staatlichen

Kaiverwaltung fusionierte Hamburger Hafen- und Lagerhaus AG (HHLA) wird 1971 von hoheitlichen und Hafenverwaltungsaufgaben entbunden und steht von nun an als städtisches Unternehmen im Wettbewerb mit den (i.d.R. kleineren) privaten Hafenwirtschaftsunternehmen. Weitere Schritte auf dem Weg von der Kaiverwaltung hin zu einer wettbewerbsorientierten Hafenorganisation finden aber auch hier erst in den 2000er-Jahren statt. 2005 wird aus der Hafenverwaltung die Hamburg Port Authority (HPA). Bereits 2003 wird das städtische Umschlagunternehmen HHLA als Management-Holding reorganisiert. Zugleich wird vom damaligen CDU-Finanzsenator eine öffentliche Diskussion über eine mehrheitliche Privatisierung des Unternehmens forciert, mit der der notwendige Ausbau des Hafens finanziert werden soll. 2007 werden diese Pläne aufgrund des hohen Drucks aus der Belegschaft allerdings zurückgenommen, und es kommt nur zu einer 31-prozentigen Teilprivatisierung (Neumann 2018).

Die neue privatwirtschaftliche Organisation der Umschlagunternehmen eröffnet diesen neue Handlungsspielräume. So gründet die BLG schon 1999 gemeinsam mit Eurokai, einem Hamburger Unternehmen, den heute multinational tätigen Containerterminalbetreiber Eurogate, der wiederum in Bremerhaven Joint Ventures mit zwei großen Reedereien (Maersk, MSC) eingeht (FIS 2008). Die HHLA reagiert bereits in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre auf die sich öffnenden osteuropäischen Märkte und beteiligt sich an polnischen und tschechischen Bahnunternehmen, mit denen sie sich die Region als Hafenhinterland erschließt. In den Folgejahren baut das Unternehmen seine Bahnverbindungen bis ans Schwarze Meer aus und betreibt heute unter anderem eigene Bahnterminals in Polen, Tschechien, der Slowakischen Republik, Österreich und Ungarn. Im Geschäftsfeld Intermodal erwirtschaftet es mittlerweile 35 Prozent seiner Umsätze in der Hafenlogistik (58 Prozent entfallen auf den Containerumschlag) (HHLA 2022). 2001 veräußert das Unternehmen einen Minderheitsanteil am entstehenden hochautomatisierten HHLA Container Terminal Altenwerder (CTA) an Hapag Lloyd, aktuell ist die Veräußerung eines Anteils am Containerterminal Tollerort an die chinesische Staatsreederei COSCO in der Diskussion. Wie das Beispiel Eurogate verdeutlicht, verfolgen die Hafenwirtschaftsunternehmen aber auch Strategien einer horizontalen Expansion. So verfügt Eurogate heute über Terminals und Terminalbeteiligungen in Italien, Marokko und Russland, die HHLA über Terminals und Terminalbeteiligungen in der Ukraine, in Estland und in Italien. Damit belegt Eurogate 2019 Rang elf, die HHLA Rang 16 unter den global tätigen Hafenwirtschaftskonzernen.

Genauso werden Hafenwirtschaftsunternehmen aber auch weltweit zum Übernahmeziel. Global entwickelt sich die Hafenwirtschaft in den 1990er- und 2000er-Jahren zu einem Investitionsziel sowohl für Reedereien, als auch für global expandierende Hafenwirtschaftskonzerne und Finanzinvestoren wie PSA (Singapur), DP World (Dubai) oder Hutchison Ports (Hongkong), die in der globalen Hafenwirtschaft eine immer größere Rolle spielen, in Deutschland aber bislang nur an einigen Terminals der Binnenschifffahrt beteiligt sind. Allein die Hälfte der zwanzig größten Terminalbetreiber sind dabei heute Tochterfirmen oder Geschäftsbereiche einer der großen Containerreedereien wie der französischen CMA CGM (Hafenwirtschafts-Töchter Terminal Link und CMA Terminal mit zusammen 50 Terminals und Terminalbeteiligungen weltweit), COSCO (COSCO Shipping Ports mit Terminals und Terminalbeteiligungen in 37 Häfen weltweit), Maersk (APM Terminals mit 75 Terminals und Terminalbeteiligungen weltweit) oder MSC (TIL mit über 40 Terminals und Terminalbeteiligungen weltweit). Ähnlich der Schifffahrt konzentriert sich auch die Hafenwirtschaft immer stärker. 2019 entfielen auf die zehn größten globalen Hafenwirtschaftskonzerne 71 Prozent des weltweiten Containerumschlags, auf den Rest der Top-20-Unternehmen neun Prozent. Allein die fünf größten globalen Hafenwirtschaftskonzerne erbrachten 54% des

weltweiten Containerumschlags (UNCTAD RMT 2020). Ein wesentlicher Treiber der Konzentrationsprozesse sind dabei das sich beschleunigende Schiffsgrößenwachstum und die damit einhergehenden steigenden Investitionskosten, für die es entsprechende „deep pockets“ braucht.

3.5.2 Schiffsgrößenwachstum

In der Schifffahrt setzt in den 1980er-Jahren ein deutlicher, sich in der Boomphase der 1990er- und 2000er-Jahre weiter beschleunigender Wandel ein, der von der ausgreifenden Containerisierung des Seetransports ausgeht. Der hohe Investitionsbedarf neuer Containerfrachter treibt die Konsolidierung und Konzentration in der Branche voran. Zahlreiche Traditionsunternehmen verschwinden bereits in den 1970er- und 1980er-Jahren vom Markt. Andere schließen sich zu Konsortien zusammen oder fusionieren, so auch die beiden größten deutschen Reedereien, die Hamburger Hapag und der Bremer Norddeutsche Lloyd, die sich nach einigen Jahren der Kooperation schon 1970 zu Hapag Lloyd, der heute fünftgrößten Reederei der Welt, zusammenschließen (Ostersehle 2016). Für die später lange Jahre weltgrößte Reederei Maersk (Dänemark) stellt der Einstieg in den internationalen Containertransport 1973 den Startpunkt in eine rasante Entwicklung zu einem transnationalen Konzern dar (Sornn-Friese 2019). Schon in den 2000er-Jahren erreicht der Konzern eine Größe und globale Ausdehnung, die den Vorstandsvorsitzenden 2006 zweifeln lässt, ob er überhaupt noch von einem dänischen Konzern sprechen könne (Reich 2006)²¹. Bereits 1986 verweist eine UNCTAD-Studie auf die zunehmende Konzentration der Branche, zehn Jahre später kontrollieren die 20 größten Containerreedereien bereits 48% der weltweiten Frachtkapazität, zur Jahrtausendwende die zehn größten Reedereien 51% (Hoffmann 1986, 1998, UNCTAD RMT 2000). Im Jahr 2008 verfügen schließlich die fünf größten Reedereien über 37% der Weltfrachtkapazität (UNCTAD RMT 2008). Die großen Reedereien lösen sich endgültig von den Hafentstädten und entwickeln sich zu Global Players.

Gleichzeitig nimmt der Wettbewerb zwischen den Reedereien zu und mit neuen Wettbewerbern wie Maersk oder der taiwanesischen Reederei Evergreen wachsen die weltweiten Frachtkapazitäten deutlich an (Ostersehle 2016). Das bewährte Konferenzsystem besteht zwar weiter, verliert aber mit der Containerisierung an Wirkung, da der Stückguttransport nun zu einer ‚Massendienstleistung‘ geworden ist, die sich zwischen den Reedereien nicht stark unterscheidet – „a shipping company does not need the 125 years of experience of Hapag-Lloyd to successfully engage in ocean-liner transport“ (Hoffmann 1986:5). Allerdings ist es den Reedereien so weiterhin möglich, gemeinsam den Preisverfall abzubremesen²².

Mit dem Ende der 1980er-Jahre einsetzenden Globalisierungsboom beschleunigt sich das Schiffsgrößenwachstum, da die großen Reedereien ihre Anteile am nun schnell wachsenden Markt nur mit entsprechend wachsenden Transportkapazitäten verteidigen können. Die Größen der Containerfrachter nehmen zwar bereits seit der Anfangszeit langsam, aber kontinuierlich zu. Lange Zeit scheinen der Größenent-

²¹ Zur Illustration: Im Vor-Corona-Jahr 2019 lag der global erwirtschaftete Umsatz von Maersk bei 38,9 Milliarden US-Dollar (EBIT: 1,7 Mrd. USD), das Bruttoinlandsprodukt des Mutterlandes Dänemark bei 341,3 Milliarden US-Dollar. 2021 betrug der globale Umsatz des Unternehmens 61,8 Milliarden US-Dollar (EBIT: 19,7 Mrd. USD), Dänemarks BIP lag bei 384,4 Milliarden US-Dollar (Daten nach Maersk 2022 und <https://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>, 20.05.2022).

²² Die Branche hat aufgrund des hohen Preiswettbewerbs selbst in der Boomphase der 2000er-Jahre mit niedrigen Gewinnen zu kämpfen (UNCTAD RMT 2020).

wicklung jedoch Grenzen nach oben gesetzt: Auf den Haupttransportrouten müssen die Schiffe bestimmte „Nadelöhre“ – insbesondere die Straße von Malakka (zwischen Sumatra und Malaysia), den Suezkanal und den Panamakanal – passieren, was aufgrund der natürlichen und technischen Gegebenheiten nur bis zu einer bestimmten Schiffsgröße möglich ist. Entsprechend wirkt die technische Begrenzung der Schiffslänge durch die Größe der Schleusen des Panamakanals im globalen Containertransportsystem, in dem alles eng aufeinander abgestimmt ist, bis in die 1980er-Jahre wie ein de-facto-Standard etwa für die weltweite Auslegung der Hafeninfrastrukturen²³. Ende der 1980er-, Anfang der 1990er-Jahre erfolgt allerdings mit der Einführung der ersten mit diesem Standard brechenden sogenannten Post-Panamax-Schiffe ein qualitativer Sprung im Wachstum der Schiffsgrößen, dem Mitte der 2000er-Jahre mit der Einführung von ‚Very Large Container Ships‘ (VLCS) mit einem Fassungsvermögen von mehr als 10.000 TEU, Mitte der 2010er-Jahre mit der Einführung von ‚Ultra Large Container Ships‘ (ULCS) mit einem Fassungsvermögen von mehr als 18.000 TEU und Ende der 2010er-Jahre mit Schiffen, die nun die 24.000 TEU-Marke erreichen, weitere folgen werden.

Ein wichtiger Treiber der Schiffsgrößenentwicklung sind die weltweit anhaltend hohen Subventionen für Schiffbau und Schifffahrt. Um eine günstige logistische Anbindung der nationalen Ökonomien an den Weltmarkt zu gewährleisten, vertrauen die meisten Staaten nicht allein auf den entfesselten globalen Transportwettbewerb, sondern fördern auch die teils zu Global Players aufgestiegenen nationalen Reedereien. In Deutschland nutzen bereits seit den 1970er-Jahren zahllose Schiffbaufonds die für die Schifffahrt geltenden umfassenden steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten. Die Steuervorteile sind so groß, dass sie in den 1980er- und 1990er-Jahren teils sogar zurückgenommen werden, um die Gefahr von Überkapazitäten zu mindern (Autorenkollektiv 1982, Levinson 2020). Die EU-Kommission bindet vor diesem Hintergrund 1997 Schiffbausubventionen zwar an enge Vorgaben, erlaubt zugleich aber mit der Tonnagesteuer ein anderes, noch erfolgreicherer Steuermodell²⁴, nach dem der Staat nicht mehr die tatsächlichen Gewinne der Reedereien, sondern lediglich die Größe der Schiffe besteuert. Tonnagesteuerregelungen sind mittlerweile europäischer Standard, der Bundestag beschließt diese im Rahmen eines weiteren Pakets mit Steuererleichterungen für Schiffbau und Schifffahrt, welches 1999 in Kraft tritt.

Banken wie die zu Beginn der 2000er-Jahre zum weltgrößten Schiffsfinanzierer aufgestiegene HSH Nordbank nutzen die Steuervorteile und treiben, auch vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Aufstiegs Chinas und eigener Asieninteressen, die Schiffsfinanzierung mit günstigen Krediten voran, Hamburg entwickelt sich in dieser Phase zum wichtigsten Finanzplatz der maritimen Wirtschaft, Schiffsfonds

²³ Nach einer Vertiefung des Panamakanals 2010 bestehen auf den Hauptschiffahrtsrouten zumindest für die absehbaren Schiffsgrößen keine vergleichbaren Beschränkungen mehr.

²⁴ Bei der Tonnagesteuer handelt es sich nicht um eine Steuer im eigentlichen Sinne, sondern um eine Methode zur Ermittlung des von den Reedereien zu versteuernden Gewinns, der auf Grundlage der Schiffsgröße (Nettoraumzahl) pauschal festgelegt wird. Der Pauschalbetrag beträgt dabei weniger als einen Cent pro Tonne und sinkt zudem mit der Schiffsgröße. „Der nach der Tonnagesteuer ermittelte Gewinn eines Schiffes ist in der Regel deutlich geringer als der tatsächliche Gewinn. So beträgt der Tonnagesteuergewinn für ein 6.500-TEU-Containerschiff ... mit einer Nettoraumzahl von ca. 45.000 bei ganzjährigem Betrieb rund 65.000 EUR. Von diesem errechneten (fiktiven) Gewinn sind anschließend die entsprechenden Steuern zu zahlen“ (Deutscher Bundestag 2020:5). Diese Steuern sind zwar auch bei ausbleibenden realen Gewinnen zu zahlen, aber gerade in den durch massiv gestiegene Frachtraten geprägten Coronajahren (s.u.) sollte sich die pauschale Gewinnfestlegung für die Reedereien als besonders vorteilhaft erweisen. So musste die Reederei Hapag Lloyd auf ihren Rekordgewinn 2021 in Höhe von 9,4 Milliarden Euro gerade einmal 61,3 Millionen Euro Steuern zahlen (i.e. 0,65 Prozent), konnte zugleich aber 6,3 Milliarden Euro an Dividenden ausschütten (Reich 2022).

boomen (Deutscher Bundestag 2020, Levinson 2020, Neumann 2018) – „The attraction for German dentists and doctors was even greater: now, instead of credit for a tax loss, they would expect a lightly taxed dividend payment each year. Record amounts poured into ship funds“ (Levinson 2020:104). Den Reedereien bieten sich also günstige Finanzierungsmöglichkeiten für immer neue und größere Schiffe.

Im Bewusstsein einer aufziehenden Branchenkonsolidierung treibt insbesondere Maersk das Schiffsgrößenwachstum voran. Die 2006 in Betrieb genommene Emma Maersk²⁵ mit einer Ladekapazität von 15.500 TEU bedeutet schließlich einen massiven Sprung gegenüber den bis dahin größten Schiffen mit 8.800 TEU und setzt die Wettbewerber unter Handlungsdruck. Die Entwicklung hin zu immer größeren Megafrachtern beschleunigt sich nun. Ende 2007 sind weltweit 118 Frachter mit einer Kapazität von 10.000 und mehr TEU in Auftrag gegeben (Levinson 2020). Der hinter diesen Sprüngen im Schiffsgrößenwachstum stehende Strategiewechsel der Reedereien wirkt sich tiefgreifend auf die Strukturen der gesamten maritimen Wirtschaft aus.

3.5.3 Hub-and-Spoke-Netzwerke

Mit dem Einsatz der größeren Schiffe beginnen die Reedereien auch ihre Fahrtrouten zu überdenken. In der traditionellen nicht-containerisierten Stückgutschifffahrt sind Direktverbindungen zwischen einzelnen Häfen aufgrund der ansonsten mit der Vielzahl an Frachtstücken verbundenen Komplexität die üblichste, aus Reedereiperspektive ökonomischste und auch aus Versenderperspektive transparenteste Transportvariante. Verknüpft damit ist ein begrenztes Hafenhinterland. Auch in der Containerschifffahrt bestehen zunächst vor allem Direktverbindungen. Dies ändert sich in den 1980er-Jahren. Die für eine Passage des Panamakanals zu großen Post-Panamax-Frachter pendeln nun zwischen Asien und den USA und ersetzen die Passage des Panamakanals durch Landtransporte. Abgefertigt werden können die neuen Megafrachter mit wachsender Größe allerdings in immer weniger Häfen, die mit entsprechendem Investitionsaufwand ihre Infrastruktur an die wachsenden Schiffsgrößen anpassen.

“For instance, Emma Maersk which is the biggest vessel in operation in 2007 is 397 meters long, 56 meters wide, and has a draft of around 16 meters. Few ports in the world are able to offer the nautical conditions, infrastructure, superstructures, and the inland connections that such a vessel needs” (Cariou 2008:4).

Ab Ende der 1980er-Jahre entwickeln die Reedereien sogenannte Hub-and-Spoke-Transportnetze („Nabe und Speiche“), die in einem engen Zusammenhang mit dem Schiffsgrößenwachstum und dem damit verbundenen Anstieg der Investitionskosten stehen. In einem Hub-and-Spoke-System laufen die großen Frachter an den beiden Linienenden nur noch wenige zentrale Häfen (Hubs) an, an die andere Häfen über Zulieferverkehre (Transshipment- oder Feeder-Verkehre) angebunden sind. Ziel ist es, sowohl die Auslastung der Megafrachter durch die Frachtzulieferung aus anderen Häfen zu verbessern als auch durch weniger Häfen unproduktive Hafenzeiten für die immer teureren Frachter zu minimieren.

„Simply put, it is cheaper to ‚shuttle‘ between hubs with a bigger ship and then distribute, rather than call directly at smaller ports, with smaller ships, serving a smaller demand ... a megaship can realize significant economies of scale as long as a) it sails full; b) spends most of her time at sea. To achieve both objectives, she must limit her ports of call to a minimum number of hubs ... such a ship cannot wait much and if it has to, before too long she may be looking for another, more efficient hub-port in the ‚neighborhood‘” (Haralambides 2019:20).

²⁵ Das Inbetriebnahmedatum hängt u.a. mit den kurze Zeit später auslaufenden Schiffbauzuschüssen des dänischen Staates in Höhe von sechs Prozent der Baukosten zusammen (Levinson 2020).

Mit den neuen Hub-and-Spoke-Netzen setzen die Reedereien ihre ökonomischen Interessen gegen die Interessen der Versender an geringen Transitzeiten und möglichst wenigen Umschlagpunkten durch (Cariou 2008, Haralambides 2019). Vor allem aber entsteht eine neue Hafenhierarchie, und der Wettbewerb der Häfen dreht sich nicht mehr allein um Anteile am Marktwachstum, sondern vor allem auch um die Positionierung in den Liniennetzwerken der großen Reedereien.

Ein wichtiger Faktor dabei sind die mit der Wahl des Hafens verknüpften Inlandstransportoptionen und -kosten. Dies gilt umso mehr, als der Binnengüterverkehr Probleme hat, mit dem Wachstum des Containerseeverkehrs Schritt zu halten (Notteboom/Rodrigue 2008). Für die Häfen wird so ihre Hinterlandanbindung (mit wachsenden Schiffsgrößen immer stärker) zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor, da nicht nur die stoßweise anfallenden Containermengen flüssig an- bzw. abzutransportieren sind, sondern auch das Hafenhinterland immer weiter in den Kontinent hineinreicht. Illustrativ ist hier etwa der Hamburger Hafen, der unter anderem als östlichster Nordseehafen eine zentrale Rolle als Hub für Containerverkehre aus und nach Osteuropa einnimmt (zum Beispiel in der Zulieferung von Komponenten für die Montage von Flachbildschirmen asiatischer Hersteller in Polen, Neumann 2018). Der Hafen streicht daher seine besonders gute Bahnanbindung und die weit in den Kontinent hineinreichenden, seit den frühen 1990er-Jahren aufgebauten Bahnnetze eines seiner Betreiber als großen Wettbewerbsvorteil heraus.

„Und dann hat Hamburg bekanntermaßen dann den Vorteil, dass es eben weit im Landesinneren liegt. Und wenn Sie sich die europäische Landkarte angucken, dann erreichen wir über die Bahn im Hinterland natürlich Bereiche, die Sie aus anderen Regionen dieser Republik nicht günstiger erreichen. Einfach über Bahnkilometer. Das können Sie ja berechnen. Und das ist ein Punkt, weshalb wir sagen, ja das spielt für die Reeder eine Rolle. Weil die sagen, End to End: ‚Wie schnell kriege ich eigentlich meine Container dahin und zu welchen Preisen?‘ Und dann wissen wir, dass wir da in Hamburg bis ins Hinterland natürlich günstiger sind als (andere)“ (leitender Manager A, Hafenwirtschaftsunternehmen, Hamburg).

Ähnliche, wenn auch nicht in jedem Fall so weit reichende Strategien zur Einbettung in die und zum vertikalen Ausgreifen entlang der Transportkette finden sich bei so gut wie allen großen Hafenwirtschaftsunternehmen, die in Bahnunternehmen und Bahnterminals, Speditionen und Güterverkehrszentren investieren (Buss 2018, Kühn u.a. 2012).

Die mit den neuen größeren Schiffen anfallenden Investitionen in die Hafeninfr- und -suprastrukturen und für die Häfen negative Folgen der neuen Hub-and-Spoke-Systeme sind zu der Zeit hingegen noch kein so zentrales Thema, wie sie es nach der Finanzkrise sein werden. Vielmehr geraten Schifffahrt und Häfen in den 2000er-Jahren zunehmend an ihre Kapazitätsgrenzen. Die Wachstumsraten des globalen Containerverkehrs liegen von der Mitte der 1980er-Jahre bis Mitte der 2000er-Jahre höher als die des Welthandels und des Bruttoweltprodukts. Das Umschlagsvolumen der Containerhäfen weltweit verzeichnet in diesem Zeitraum jährliche Zuwächse von durchschnittlich zehn Prozent. In der Nordrange liegen die Zuwachsraten in den deutschen Häfen zudem über denen der Benelux-Häfen. Vor diesem Hintergrund werden auch in den Häfen teils massive Kapazitätserweiterungen geplant und auf den Weg gebracht, wie etwa der Bau des Jade-Weser-Ports in Wilhelmshaven, eine Verdreifachung der Umschlagkapazitäten in Rotterdam (Maasvlakte II) oder ein Ausbau der Hamburger Umschlagkapazitäten auf 18 Millionen TEU. Die knappen Hafenskapazitäten geben den Hafenwirtschaftsunternehmen gegenüber den Reedereien, denen vor allem an einer schnellen Abfertigung gelegen ist, eine gute Verhandlungsposition. Dies führt dazu, dass die Reedereien immer öfter versuchen, sich durch den Kauf bzw. Ausbau eigener Terminalkapazitäten oder den Abschluss strategischer Partnerschaften mit Hafenumschlagsbetrieben

den prioritären Zugriff auf Umschlagskapazitäten (*dedicated terminals*) zu sichern (Cariou 2008, HypoVereinsbank 2008). Ab 1996 weiten die Niederlande, ab 2004 auch Belgien zudem die Tonnagesteuer auf die von Reedereien betriebenen Containerterminals aus und schaffen so zusätzliche Privatisierungsanreize in Form von erweiterten Steuervorteilen für die Reedereien und Wettbewerbsvorteilen für die Terminals (ITF 2019).

3.6 Nach 2008: Der Motor beginnt zu stottern

Nach der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 / 2009 tritt die Globalisierung allerdings in eine neue Phase ein und die Rahmenbedingungen für die Globalisierung und den maritimen Transport ändern sich grundlegend. Der Boom der 1990er- und 2000er-Jahre belebt sich nicht wieder. Eine Reihe von sich teils gegenseitig verstärkenden Krisen erschüttert von nun an die Weltwirtschaft, von denen Corona-Pandemie und Ukrainekrieg nur die jüngsten sind. Die Zahl der Freihandelsabkommen sinkt in den 2010er-Jahren gegenüber der Vordekade von 174 auf 110, die der Investitionsschutzabkommen von 853 auf 220 (Scherrer 2021:69). Die DOHA-Welthandelsrunde scheitert 2016 endgültig, der Widerstand gegen ein neues Transatlantisches Freihandelsabkommen (TTIP) wächst und die Verhandlungen kommen mit der Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten zum Stillstand. Zunehmend werden die Widersprüche zwischen globaler Freihandels- und Klimapolitik sichtbar. Weltweit wächst in entwickelten Ländern wie Entwicklungsländern die Globalisierungskritik. Der Wirtschaftsnationalismus nimmt zu, der Multilateralismus gerät in eine Krise. Mitte der 2010er-Jahre verkündet China mit der Neuen Seidenstraße (2013) und dem industriepolitischen Programm ‚Made in China 2025‘ (2015) seine Pläne zur staatlich finanzierten und gesteuerten Entwicklung strategischer Schlüsselindustrien und zum Ausbau seiner Position als globale Wirtschaftsmacht, stellt damit aber auch die USA in ihrer globalen Führungsrolle in Frage. Bereits unter der Obama-Administration zeichnet sich die Herausbildung einer neuen Triade mit den USA, China und Deutschland als Gravitationszentren ab, eine Entwicklung, die sich mit dem Handelskrieg der USA gegen China und der US-Blockade der chinesischen Technologiestrategie unter Trump und mit den westlichen Sanktionsmaßnahmen gegen Russland in Reaktion auf den Angriff auf die Ukraine weiter beschleunigt (Levinson 2020, Scherrer 2021). Gleichzeitig beginnen Regierungen weltweit verstärkt, die an ihren Knotenpunkten besonders anfälligen engen globalen Verflechtungen zur politischen Einflussnahme zu nutzen („Weaponized Interdependence“, Farrell/Newman 2019). Kurz: die Rahmenbedingungen der Globalisierung beginnen zu erodieren, die Widersprüche zu wachsen. Die Globalisierung endet zwar nicht, die globalen Verflechtungen ändern sich aber und verlieren an Intensität.

Deutlich wird dies etwa an den ausländischen Direktinvestitionen, die 2018 nicht einmal mehr ein Drittel des Umfangs haben, den sie noch 2007 hatten (Levinson 2020). Nicht nur aufgrund neuer Handelschranken, sondern insbesondere auch zur Bearbeitung regionaler Märkte gehen Unternehmen schon länger zu einer stärkeren Regionalisierung ihrer Produktion über (siehe etwa Herrigel u.a. 2017). Die Kostenvorteile der Produktion an Niedriglohnstandorten schwinden mit der Entwicklung dieser Länder und dem Steigen der Löhne. Gleichzeitig werden die zur Kostenoptimierung immer kleinteiliger ausdifferenzierten globalen Lieferketten für die Unternehmen immer schwerer beherrschbar. Immer wieder und immer öfter führen Störungen in Teilschritten der global verteilten Produktion und den dazwischenliegenden Transportprozessen zu umfangreichen Produktionsausfällen (für einige illustrative Beispiele aus der Vor-Corona-Zeit siehe Levinson 2020). Um Risiken abzufedern, steigt die unter der Parole einer

„schlanken Produktion“ seit den 1980er-Jahren auf ein Minimum reduzierte Lagerhaltung der Unternehmen wieder an, und die Unternehmen beginnen ihre Produktionsgeographie zu überdenken. Gerade für große Konzerne steigt der Druck, sich auch politisch zu positionieren (etwa in Bezug auf die Klimadebatte, den Umgang mit den neuen Anforderungen des Lieferkettengesetzes oder aktuell in Bezug auf Russland) und unternehmensstrategisch relevante politische Entwicklungen frühzeitig zu erfassen, zu berücksichtigen und womöglich zu beeinflussen (Suder/Kallmorgen 2022).

“Even with generous subsidies for manufacturers, shipbuilders, and ocean carriers, the perception that long value chains have become costlier, riskier, less reliable, and less essential was bringing an end to the globalization of the early twenty-first century well before the coronavirus arrived on the scene. Regardless of what actions governments take, goods trade is likely to grow more slowly than the world economy in the years ahead and may soon start to decline” (Levinson 2020:223f).

Für die maritime Wirtschaft macht die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise die noch Anfang 2008 verbreiteten guten Prognosen zu Makulatur. Nach neuen Transport- und Umschlagrekorden in 2008 bricht der maritime Transport tief ein. Der Seegüterverkehr in den deutschen Häfen fällt etwa auf das Niveau der Jahrtausendwende zurück (siehe Abbildung 1). Der weltweite Containerverkehr geht binnen Jahresfrist um ein Viertel zurück, der Containerumschlag in Rotterdam um zehn Prozent, in Antwerpen um 16 Prozent, in Bremerhaven um 17%, in Hamburg sogar um 28% (Eurostat 2021b, eigene Berechnungen). Die Branche ist dabei aus denselben Gründen, aus denen sie in den 1990er- und 2000er-Jahren besonders geboomt hat, nun besonders betroffen:

„Thanks to the spread of international value chains, the growth of trade had outpaced the growth of the world economy for years on end. Now, the process was abruptly thrown into reverse. When a US factory put off plans to buy a German machine, its action reduced not only German exports, but also German imports of components from other countries, which in turn relied on parts or raw materials from still other places. For every cancelled order, five or six or a dozen planned international transactions were called off. The age-old distinction between exports and imports no longer applied: exports had become so intimately connected to imports that when one fell sharply, so did the other ... The efficiency of the globalized economy was now its enemy” (Levinson 2020:164f).

Auf dem Höhepunkt der Krise sind über 500 Containerschiffe stillgelegt. Zugleich reißt mit diesem Einbruch die Wachstumsdynamik ab, in den nächsten Jahren stagniert der Containerumschlag in den Nordsee-Häfen zunächst, bevor die Umschlagzahlen wieder steigen, ohne dass die Wachstumsraten aber wieder das Vorkrisenniveau erreichen (siehe Abbildungen 1 und 2). Zum Problem wird nun, dass sowohl die Reedereien als auch die Hafenwirtschaft und die öffentlichen Hafeneigentümer weltweit bis kurz vor der Krise auf ein weiterhin ungebrochen starkes Wachstum setzen und im gegenseitigen Wettbewerb ihre Kapazitäten in großem Maße ausbauen (s.o.). Diese Fracht- und Umschlagkapazitäten kommen nach dem tiefen Einbruch 2008/2009 auf den Markt und verschärfen die Krise der maritimen Wirtschaft auf See und an Land. Ein leitender Manager aus der Hamburger Hafenwirtschaft schätzt die Überkapazitäten in den Häfen der Nordsee Ende der 2010er-Jahre auf etwa ein Drittel.

3.6.1 Konzentrationsprozesse in der Containerseeschifffahrt

Die Containerseeschifffahrt wird durch die Finanzkrise und den durch sie hervorgerufenen deutlichen Einbruch des Welthandels in eine tiefe Krise geführt. Massive Überkapazitäten aufgrund des drastischen Nachfrageeinbruchs und der zahlreichen noch in der Boomphase angestoßenen großen Schiffsneubauten erzeugen einen teils ruinösen Preiswettbewerb auf See. Verschärft wird der Wettbewerbsdruck zusätzlich durch ein Verbot der Linienkonferenzen durch die EU-Kommission, welches bereits vor der Krise im Raum steht und 2008 verkündet wird. Die Stabilisierung der Frachtraten im Rahmen der Konferenzen

fällt nun weg. Für die Reedereien decken die Umsätze angesichts gesunkener Nachfrage und fallender Frachtraten zum Teil nicht einmal mehr die Treibstoffkosten.

Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise, der dauerhafte Preiswettkampf und die hohen und wachsenden Investitionskosten überfordern selbst große Reedereien und treiben die Konzentrations- und Konsolidierungsprozesse in der zunehmend oligopolistischen Branche weiter voran²⁶. 2009 muss Hapag Lloyd, heute fünftgrößte Reederei der Welt, mit einer Staatsbürgschaft von 1,2 Milliarden Euro gerettet werden, 2012 übernimmt die Stadt Hamburg weitere Anteile und wird größter Einzelaktionär (Neumann 2018). 2015 wird Hamburg-Süd als weltweit siebtgrößte Reederei von der weltgrößten, Maersk, übernommen. 2016 muss die zu dem Zeitpunkt ebenfalls siebtgrößte Reederei der Welt, Hanjin Shipping aus Korea, Insolvenz anmelden. Ebenfalls 2016 fusionieren die zwei größten chinesischen Reedereien zur COSCO Group, heute weltweit viertgrößte Reederei. Verschiedene japanische Reedereien führen 2017 ihre Containertransportaktivitäten in einem Joint Venture zusammen (Ocean Network Express ONE, aktuell siebtgrößte Reederei der Welt) (aktuelles Ranking nach Alphaliner 2022). Um den globalen Handel durch kostengünstigere Transporte zu fördern, werden Fusionen und Übernahmen von den meisten Regierungen und nationalen Kartellbehörden damit gerechtfertigt, dass die nationalen Akteure nun im globalen Wettbewerb stehen (Cariou 2008, Hoffmann 1986, 1998).

Um im Preiswettbewerb zu bestehen und Wettbewerber aus dem Markt zu drücken, versuchen insbesondere die großen Reedereien zur Kostenreduzierung mit immer größeren Schiffsneubauten Skaleneffekte in Bau und Betrieb (Personal- und Treibstoffkosten) der Schiffe zu erzielen, tragen so zugleich aber zu einer steten Überkapazität und weiteren Verschärfung des Preiswettbewerbs bei (Monios/Willsmeier 2022). Zwischen 2011 und 2021 steigt der Anteil der Megafrachter mit einer Kapazität von mehr als 10.000 TEU von sechs auf fast 40 Prozent der weltweiten Containertransportkapazität. Bis 2021 werden 97 neue Schiffe mit 15.000 bis 19.990 TEU und 74 Schiffe mit 20.000 TEU und mehr Stellplatzkapazität in Betrieb genommen, darunter seit 2019 die ersten Schiffe mit einer Stellplatzkapazität von knapp 24.000 TEU (UNCTAD RMT 2021). Im Jahr 2021 hatten von 3.500 Containerschiffen, die den Hamburger Hafen anliefen, nach Hafenangaben allein 221 eine Stellplatzkapazität von über 18.000 TEU (<https://www.hafen-hamburg.de/de/statistiken/>, 27.04.2022).

Um die immer größeren Frachter zu füllen, werden *zum einen* Teile der Frachtkapazität langfristig an Sammelladungsspediteure vermarktet, die über den gebuchten Schiffsraum im eigenen Namen Seetransporte anbieten, ohne über eigene Schiffe zu verfügen. Durch diese „Reeder ohne Schiff“ (Zitat Verbandsvertreter Speditionen) erwächst den Reedereien aber neuer Wettbewerb durch Speditionen. Große Reedereien wie Maersk reagieren darauf mit Strategien der vertikalen Expansion und der Entwicklung von door-to-door-Angeboten, in denen sie selber die komplette Transportkette abzubilden versuchen (Cariou 2008, Haralambides 2019). Anfangs versuchen die Unternehmen dies vor allem über parallele Angebote im Landtransport, ohne diese jedoch als Teil einer integrierten logistischen Dienstleistung zu verstehen und zu konzipieren. Dies ändert sich jedoch im Verlaufe der 2010er-Jahre:

„Vor zehn Jahren noch haben die, wir fanden das manchmal erstaunlich, da haben die das wirklich nur über

²⁶ Die Kosten für ein Schiff der aktuell neuesten Schiffsgeneration mit einer Frachtkapazität von 24.000 TEU liegen bei mittlerweile über 100 Millionen Dollar. Aufgrund der langen Fahrzeiten braucht es für einen wöchentlichen Liniendienst zwischen Asien und Europa aber beispielsweise bis zu zehn Frachter (Haralambides 2019). „These investments represent a risk that only carriers with access to large capital pools can undertake“ (Rodrigue 2022:20).

den Seetransport gedacht. Und die Gesamtkosten, also die sie im Hinterland zum Teil hatten, was Bahn angeht, da haben die gar nicht hingeguckt. Also das waren auch völlig getrennte Abteilungen. Die haben keine Gesamtbetrachtung gemacht. Da hat jeder nur seine eigene Wirtschaftlichkeit im Blick gehabt. Und das hat sich geändert. Das hat sich noch nicht perfekt geändert, aber immer mehr ... So vor zwischen fünf und zehn Jahren haben die angefangen, auch in ihren Häusern eine Gesamtbetrachtung zu machen ... Also, das können Sie sich wirklich nur damit erklären, dass das auf der Reeder-Seite völlig getrennte Abteilungen waren. Auf der Schiffsseite haben bei der Planung Nautiker gesessen, also Kapitäne. Die kannten die Schifffahrt und Linien und wie ist da so, die Liegezeit in den Häfen und so. Und auf der Hinterland Seite haben Bahner gesessen. Für die war das Produkt Bahn das Größte ... Die haben das auch getrennt beworben, im Grunde was Richtung Endkunden angeht. Bis sie darauf gekommen sind, das zusammenzubringen. Und das ist auch getrieben von der Schiffsgrößen Entwicklung und dieser ganzen Konzentration. Also die Diskussion, die gesamte logistische Kette zu betrachten und was heißt das eigentlich? Und das kriegt Aufschwung durch dieses ganze Thema ‚Plattform-Ökonomie‘, das ist ganz klar“ (Leitender Manager A, Hafenunternehmen Hamburg, Interviewzeitpunkt Ende 2019).

Gegen Ende der 2010er-Jahre entwickeln sich die großen Reedereikonzerne mehr und mehr zu Logistikkonzernen, die nicht mehr alleine den Seetransport organisieren und anbieten (UNCTAD 2020)²⁷. In der Auseinandersetzung mit den neuen Wettbewerbern im Hinterland können sich die Reedereien dabei auch auf die ihnen im Seeverkehr eingeräumten Vorteile stützen.

„Diese Linienreedereien haben die Erlaubnis auch der Europäischen Union, wettbewerbsrechtlich untereinander Absprachen zu treffen (siehe hierzu im folgenden Absatz, d.V.) ... Und durch diesen stärkeren Einfluss der Reedereien auch auf den Weitertransport ... übertragen die diese Erlaubnis der Absprachen – meines Erachtens nach nicht ganz berechtigterweise – auch auf das Hinterland und machen damit natürlich auch den hiesigen Spediteuren und Transporteuren Konkurrenz. Weil die von vornherein sagen, wir bedienen die gesamte Lieferkette, wir bringen dir deinen Container, den du in China produziert hast, bis nach Landshut. Und wir machen das über unsere eigenen Spediteure“ (Beamter Bundesverkehrsministerium).

Zum anderen schließen sich die Reedereien mehr und mehr zu sogenannten Allianzen zusammen, um die immer größeren Frachter mit Ladung zu füllen. Durch gemeinsame Neuordnung und Zusammenlegung von Schifffahrtslinien und die Bündelung mit anderen Transporten vermögen sie es, die geografische Reichweite des eigenen Transportangebot auszuweiten, ihre Transporte effizienter zu gestalten und die Schiffe besser zu füllen sowie den Kostendruck an andere Akteure entlang der Lieferkette weiterzugeben (siehe hierzu auch Buss, 2018). 2009 wird den Reedereien mit einer europäischen Gruppenfreistellungsverordnung die Bildung solcher Konsortien (die die vorher bestehenden und seit 2008 unter sagten Konferenzen ablösen) unter der Maßgabe gestattet, dass der Marktanteil der einzelnen Konsortien nicht über 30 Prozent steigt. Die Gruppenfreistellungsverordnung wird 2014 und Anfang 2020 (mit explizitem Verweis auf die zu dem Zeitpunkt noch niedrigen Frachtraten) verlängert und läuft in ihrer aktuellen Fassung 2024 aus (Monios/Wilmsmeier 2022). Mittlerweile beherrschen drei Allianzen den Weltmarkt. Zwischen 2000 und 2019 steigt der Marktanteil der zehn größten Containerreedereien, die in der Regel Mitglied einer der drei Allianzen sind, von 51 Prozent auf 90 Prozent der weltweiten Transportkapazitäten. Mitte 2022 verfügen allein die drei größten Reedereien über 47 Prozent der weltweiten Frachtkapazitäten (Top 5: 65 Prozent). 2019 werden 87 Prozent des transpazifischen, 92 Prozent des transatlantischen und 99 Prozent des Containerverkehrs zwischen Asien und Europa durch die drei Allianzen abgewickelt (Alphaliner 2022, UNCTAD RMT 2000, 2019).

²⁷ Ähnliche Strategien sind inzwischen auch bei globalen Hafenunternehmen wie DP World zu beobachten. So übernahm das Unternehmen in den letzten Jahren diverse Fähr- und Feederlinien, Inlandsterminals und Logistikunternehmen.

3.6.2 Der Druck auf die Häfen steigt

Allianzen zielen im Gegensatz zu Konferenzen nicht auf die Preisgestaltung, sondern sind Kooperationen zur gemeinsamen Nutzung und Auslastung von Schiffen, Terminals und anderen Ressourcen. Die Allianzpartner teilen sich die Frachtkapazitäten der Schiffe, vermarkten diese aber selbsttätig und eigenverantwortlich – „In a way, one might say that, under conferences, profit maximisation is pursued through price-setting, while, under alliances, the same objective is pursued through better cost control“ (Haralambides 2019:18). Dies hat aber unmittelbare Auswirkungen auf das Verhältnis zwischen Reedereien und Häfen, in dem nun Fragen der Terminalproduktivität und der Hafenzeiten ins Zentrum rücken. Der kommerzielle Erfolg der immer kostenträchtigeren Schiffe²⁸ hängt entscheidend von einer Reduzierung der für die Reedereien unproduktiven Hafen- und Umschlagzeiten ab. Durch die Hub-and-Spoke-Netzwerke reduzieren die Reedereien bereits die Zahl der angelaufenen Häfen. Auf den im Netzwerk verbleibenden Häfen lastet damit aber ein hoher Rationalisierungs- und Automatisierungsdruck, der mit dem nach 2008 anziehenden Preiswettbewerb der Reedereien und den wachsenden Schiffsgrößen ansteigt.

„Also wenn man fragt, von was sind die Reeder getrieben, dann ist der eine Punkt die Frage Zeit und Geschwindigkeit, weil das natürlich ihre Schiffskosten wesentlich beeinflusst. Und das andere ist dann in der Tat die Produktivität selber, ... wo sie die Anforderungen weiter hochschrauben. Aber das zielt alles darauf, Liegeplatzzeit einzusparen, weil je länger das große Schiff an der Kaikante liegt, um so unproduktiver ist das für die. Das ist fast die einzige Logik. Und die Preisfrage, wenn man dann verhandelt, was kriegen wir da für eine Box oder was kriegen wir nicht? Ja, das ist auch eine Wettbewerbsfrage, die hochkommt. Die kommt obendrauf. Aber im Grunde haben die ihr Hauptaugenmerk auf den Kosten. Das steht total im Vordergrund“ (leitender Manager A, Hafenwirtschaftsunternehmen Hamburg).²⁹

Zugleich ändert sich das Machtverhältnis zwischen Reedereien und Häfen. Auf der einen Seite schreitet die Konzentration in der Schifffahrt voran. Letztendlich stehen den Häfen nicht mehr die verschiedenen Reedereien, sondern de facto nur die drei Allianzen als drei „Quasi-Reedereien“ (Leitender Manager A, Hafenwirtschaftsunternehmen Hamburg) gegenüber. Auf der anderen Seite steigt die Größe der Schiffe und damit reduziert sich die Zahl der Hafenanläufe. Die Reedereien/Allianzen verfügen so zunehmend über ein „Nachfragemonopol“, und die Häfen und Terminalbetreiber verlieren ihnen gegenüber an Verhandlungsmacht (Monios/Wilmsmeier 2022). Ihnen bleibt nur die Wahl, sich auf die Forderungen der Reedereien einzulassen, um nicht Gefahr zu laufen, aus deren Liniennetzwerken ausgeschlossen zu werden.

„Also vor 20 Jahren haben die sich noch an Terminals beteiligt, um sich Kapazitäten zu sichern, um mit ihrem Schiffen das anlaufen zu können. Heute ist das völlig anders. Heute gibt es genügend Umschlagkapazität. Es gibt genügend Häfen mit genügend Kapazitäten, und da drücken sie eben drauf: ‚Seid ihr denn mit eurer Suprastruktur so ausgestattet, dass ihr das könnt?‘ ... Und: ‚Warum sollen wir uns an den Kosten beteiligen?‘

²⁸ Neben der wachsenden Schiffsgröße kommen hier in den letzten Jahren auch klimapolitische Vorgaben insbesondere zum Schwefeloxidausstoß hinzu, die die Reedereien zu neuen Wegen im Schiffsantrieb zwingen.

²⁹ Die Betriebskosten der Schiffe auf See lassen sich nur begrenzt reduzieren: Die Personalkosten sind mit der Ausflagung bereits stark gedrückt, die Crew-Größe beschränkt sich auf ein Minimum. Der Treibstoffverbrauch hängt entscheidend von der Länge der Fahrtstrecke und der Fahrtgeschwindigkeit ab. Entsprechend stellen Hafenzeiten und Umschlagkosten für die Reedereien den eigentlich flexiblen Anteil an den für sie anfallenden Kosten dar (Cariou 2008, Haralambides 2019, Notteboom/Rodrigue 2008). Haralambides (2019) hebt in diesem Zusammenhang hervor, dass die Rationalisierungsfortschritte der immer stärker automatisierten Häfen damit eine wesentliche Voraussetzung der Schiffsgrößenentwicklung sind.

Wir optimieren uns nur über die Schiffsseite“ (leitender Manager A, Hafenwirtschaftsunternehmen Hamburg).

„Am Ende entscheiden das die Reedereien. Und ich habe als Terminalbetreiber exakt eine Entscheidung: Nämlich ich mache mit oder ich mache nicht mit. Wenn ich nicht drin bin, bin ich raus. Dann sollte ich Tulpen züchten. Wenn ich aber drin bin, dann spiele ich eben auch in den Investitionen weiter mit. So einfach ist die Welt“ (leitender Manager B, Hafenwirtschaftsunternehmen Hamburg).

„Bis 2008 haben die Reeder ‚Bitte, Bitte‘ gemacht. Heute ist das umgekehrt, und das wird auch so bleiben“ (Betriebsrat, Hafenwirtschaftsunternehmen Bremerhaven).

Hinzu kommt, dass die Allianzen bevorzugt Terminals anlaufen, die von Reedereien der eigenen Allianz betrieben werden und sich daher dort die Hub-Verkehre der Hub-and-Spoke-Netze konzentrieren, da sie hier die Umschlagkosten direkt beeinflussen können beziehungsweise an diesen mitverdienen. Hierin liegt auch ein besonderer Anreiz einer Ausweitung von Tonnagesteuerregelungen auf Reederei-betriebene Terminals, wie sie sich in einigen europäischen Ländern (etwa Niederland und Belgien, s.o.) findet, da so die Abfertigung der eigenen Schiffe für die Reedereien mit besonderen steuerlichen Vorteilen verbunden ist (Deutscher Bundestag 2020, ITF 2019). Diesen ‚dedicated terminals‘ kommt im Hafenwettbewerb eine zunehmende Bedeutung zu, was bereits daran deutlich wird, dass unter den globalen Terminalbetreibern gerade die Reederei-gebundenen Terminalbetreiber seit der Finanzkrise die höchsten Wachstumsraten aufweisen (Monios/Wilmsmeier 2022). Zum einen versprechen sie den Reedereien zusätzliche Einnahmequellen und Steuervorteile im Schifffahrtswettbewerb, zum anderen erlangen so gerade großen Reedereien eine zunehmende Kontrolle über den Marktzugang zu wichtigen Hinterlandregionen. Auch wenn dies im Hafenwettbewerb bislang keine Rolle spielt, wird in diesem Zusammenhang insbesondere über die umfangreichen chinesischen Beteiligungen an europäischen Häfen diskutiert (MERICS 2021). Einige Häfen nutzen das Interesse der Reedereien, um strategische Kopplungen mit diesen einzugehen. Auch in den deutschen Häfen wird dies zunehmend zum Thema. Reedereibeteiligungen bestehen hier bereits seit längerem in Bremerhaven (Maersk, MSC) und Hamburg (Hapag Lloyd). In jüngerer Zeit sind Beteiligungen von COSCO in Hamburg (s.o.) und Hapag Lloyd am Jade-Weser-Port (Übernahme der Anteile von Maersk) hinzugekommen. Offene Terminals, eigentlich das Paradebeispiel einer öffentlichen Infrastruktur, die als solche auch entsprechende öffentliche Infrastrukturinvestitionen rechtfertigt, geraten so zusehends unter Druck.

Der Betrieb der immer größeren Schiffe ist mit externen Kosten verbunden, die insbesondere bei den Häfen und ihren Betreibern sowie der Öffentlichen Hand anfallen, an denen sich die Reedereien jedoch nicht beteiligen. Auch wenn mit jeder neuen Schiffsgeneration die Anforderungen an die Infra- und Superstruktur der Häfen und Terminals sowie an ihre Prozesse weiter steigen, entzieht sich dies vielmehr zunehmend deren Kontrolle. Dies betrifft *zum einen* Investitionen in die Anpassung der Infra- und Superstruktur der Häfen. So verändern sich mit der Länge und dem Tiefgang der Schiffe etwa die Anforderungen an Fahrrinnen- und Hafentiefe, Länge der Liegeplätze oder Größe der Wendekreise im Hafen, mit der Breite und Höhe der Schiffe die Anforderungen an die riesigen Containerbrücken (Statik, Auslegerlänge), mit dem gestiegenen Frachtvolumen der Bedarf an Lagerflächen u.s.w.³⁰. An solchen Investitionen sind die Reedereien – vergleichbar anderen Verkehrssystemen auch – bereits traditionell nicht beteiligt.

³⁰ Die aktuell größten Containerschiffe der Welt sind rund 400 Meter lang, über 60 Meter breit und haben einen Tiefgang von bis zu knapp 17 Metern (Stand Frühjahr 2022).

Allerdings steigen die notwendigen Investitionskosten mit der Schiffsgröße deutlich³¹, während es im Gegensatz zu anderen – national regulierten – Verkehrssystemen keinerlei Regulation der Schiffsgröße gibt.

Zum anderen und vor allem aber haben Schiffsgröße und Hub-and-Spoke-Verkehr große Auswirkungen auf die Umschlag- und Transportprozesse an Land. Während die Reedereien durch Ausweitung der Frachtkapazität im Seetransport Skaleneffekte erzielen, erzeugen die größeren Schiffe umgekehrt im Hafen höhere Kosten: Mit der Schiffsgröße steigen die Umschlagzeiten pro Container. Die längeren Schiffe blockieren weitere Liegeplätze. Die Abfertigung der Megafrachter erfordert einen substantiellen Ausbau der Hafenskapazitäten, die Auslastung der vorgehaltenen Hafenanlagen sinkt aber durch weniger ‚Calls‘ (Hafenanläufe). Das Anlaufen mehrerer Häfen an jedem Linienende geht oftmals mit einer ineffizienten Stauplanung einher. Statt eines kontinuierlicheren Güterverkehrs durch mehr kleinere Frachter konzentriert sich der Umschlag zeitlich und mengenmäßig in ‚Peaks‘, die im Hafen und von den Transporteuren entsprechend stoßweise abzarbeiten sind (Haralambides 2019).

„Und je größer die Schiffe sind, desto größer werden die Spitzen. Und die Reeder sagen, damit haben wir nichts zu tun, das ist Aufgabe der Terminals, wir zahlen nicht dafür ... Also die Reeder, die Schifffahrtslinien, denen ist völlig scheißegal, welche Sorgen und Nöte ein Spediteur hat. Denen ist das völlig egal, was wir für Probleme haben. Die sehen sich als Transporteure und das reicht denen. Die laden den Mist hier ab und holen das ab und sagen, mit dem Rest haben wir nichts zu tun. Also Lastspitzen, gleichmäßige Verteilung, Vormeldung und so, alles nicht unser Thema ... Es gibt unheimliche Lastspitzen. Vorher war der Fluss viel kontinuierlicher, da sind viel mehr Schiffe gefahren und haben die Kisten verteilt. Jetzt gibt es die Lastspitzen. Entweder bei uns wird überhaupt keiner beschäftigt oder es sind zu wenig Beschäftigte hier, um die Arbeit zu machen ... Der nackte Horror, weil die Kollegen wollen natürlich auch eine Planbarkeit in ihr Schichtsystem haben“ (Betriebsrat, Hafewirtschaftsunternehmen Hamburg)³².

Dass es den Reedereien möglich ist, einen großen Teil der durch die immer größeren Schiffe verursachten Kosten auf die Häfen abzuwälzen, hängt eng mit der Deregulierung der nationalen Transportsysteme seit den 1980er-Jahren und der anschließenden Entwicklung des Hafenwettbewerbs zusammen. Als lokale Terminalbetreiber haben die Hafewirtschaftsunternehmen – sieht man einmal von den großen global tätigen Hafewirtschaftskonzernen ab, die zur Hälfte mit den Reedereien verbunden sind – gegenüber den Reedereien nur begrenzte Verhandlungsmacht. Gleichzeitig beschränkt sich aber auch die Hafenpolitik auf die lokale Hafentwicklung. Während sich die Reedereien globalisiert haben, und sich auch die Hafewirtschaftsunternehmen in einem zunehmend globalen Wettbewerb bewegen, bleiben die Häfen öffentliches Eigentum. Im deutschen Fall sind die Eigentümer Länder und Kommunen. Diese öffentlichen Hafeneigentümer entwickeln als Infrastrukturverantwortliche die lokalen Hafeninfrastrukturen,

³¹ So erforderte die Erreichbarkeit des Hamburger Hafens für die neuesten Megafrachter nicht nur eine weitere Elbvertiefung. Auch das modernste Containerterminal des Hafens ist für diese Frachter nicht mehr erreichbar, da die Durchfahrthöhe der davor liegenden Köhlbrandbrücke von etwas über 50 Metern nicht mehr ausreicht, sodass nun über einen Ersatz der Brücke diskutiert wird (zu einer ähnlichen Problematik im Fall des Hafens von New York siehe Levinson 2020).

³² Deutlich wird das neue Machtverhältnis auch im weiteren Umgang der Reedereien mit den Terminals, die, wie dieser Betriebsrat ausführt, viele Probleme auffangen müssen, die auf dem Weg zum Hafen entstehen: „Manchmal ist auch einfach nicht genug Ladung da, da lassen die einfach mal eine Ausfahrt ausfallen. Oder jetzt kommt Sturm und schlechtes Wetter. Und das kommt öfter vor, als man denkt. Wir haben auch einige Hafenplätze, die sind dann direkt an der offenen See ... Wenn es da richtig pustet, dann arbeiten sie dort nicht, da können die nicht arbeiten. Und die Differenz zwischen Rotterdam und Hamburg sind 27 Stunden, das ist das mit Revierfahrt hin und her und wenn sich dann alle nachgelagerten Systeme mal um einen oder zwei Tage verschieben, das muss ja dann wieder passen ... Das bringt alles durcheinander“ (Betriebsrat, Hafewirtschaftsunternehmen HH).

mit denen die Hafenwirtschaftsunternehmen international im Wettbewerb stehen. Das Interesse an der eigenen Standortentwicklung ist dabei aus Länderperspektive prioritär und durchaus nachvollziehbar.

„Doch, wir stimmen uns ab wie die Weltmeister. Aber wenn es um die konkrete Frage geht, wo entwickeln wir welches Unternehmen, dann ist es doch klar, dass in so einer föderalen Struktur sozusagen wir den Finger heben würden und sagen: ‚Bei uns‘, und die Niedersachsen würden sagen: ‚Nein, bei uns‘. Das ist völlig normal. Und dann ist es letztlich die Obliegenheit eines Unternehmens, für sich zu entscheiden, wo sind die Rahmenbedingungen am besten, wo ist vielleicht die Förderkulisse am besten, wo ... habe ich die bestmögliche Chance, qualifizierte Arbeitskräfte in ausreichender Zahl vorzufinden“ (leitender Beamter, Land).

Allerdings gewinnen Infrastrukturinvestitionen in dem Maße, in dem sich die Häfen von lokalen Infrastrukturen zu Wettbewerbern um eine Position in den globalen Liniennetzwerken der Allianzen entwickelt haben, zunehmend an übergreifender Wettbewerbsrelevanz. Der Hafenwettbewerb ist nun auch ein Infrastrukturwettbewerb, ausgetragen über das Angebot an Hafen- und Hafenhinterlandinfrastrukturen. Die Standortentwicklung droht damit zum mit Steuermitteln betriebenen Hafenwettbewerb zu werden. Anders als das Zitat suggeriert, ist es den Häfen kaum möglich, die Reedereien durch entsprechende Infrastrukturinvestitionen längerfristig an den Hafen zu binden. Stattdessen drohen die Häfen, das zeigen obige Zitate, von den Reedereien gegeneinander ausgespielt zu werden. Hier drohen also die auf die Förderung lokaler Unternehmen ausgerichtete Wirtschaftspolitik und die im Dienste gesellschaftlicher Versorgungsinteressen stehende Infrastrukturpolitik in Widerstreit zu geraten. Eine übergreifende Abstimmung zwischen den Häfen bleibt, wie das Zitat ebenfalls verdeutlicht, den föderalen Partialinteressen untergeordnet, während sich eine Koordination der Hafenwirtschaftsunternehmen am Hafenwettbewerb bricht (Fraunhofer CML 2016). Ähnlich setzt sich dies auch auf europäischer Ebene fort. Zwischenzeitliche Bewegung ist hier zwar in das Verhältnis zwischen dem Hamburger Hafen und den bremischen Häfen gekommen, da die Terminalbetreiber Eurogate und HHLA – bislang allerdings ohne großen Erfolg – seit einiger Zeit über eine Fusion verhandeln, um so gegenüber den globalisierten Reedereien wieder in eine bessere Verhandlungsposition zu kommen. Aber auch hier drohen die Verhandlungen an den konkurrierenden Standort- und Unternehmensinteressen zu scheitern.

3.6.3 Regionale Verschiebungen

Nach dem tiefen Einbruch des Containertransports zieht das Wachstum der Branche ab Mitte der 2010er-Jahre wieder an, allerdings verändert sich die europäische Hafenlandschaft nach der Krise in zweierlei Hinsicht. Zum einen entwickeln sich die Häfen der Nordrange zusehends auseinander (siehe Abbildung 2). Während die beiden großen deutschen Häfen in ihrer Entwicklung stagnieren, wachsen Rotterdam und Antwerpen. Zum anderen verschiebt sich allmählich das Gewicht zwischen den bislang dominierenden Nordseehäfen und den Mittelmeerhäfen. Lag der Anteil der vier Nordrange-Häfen an den 20 größten europäischen Häfen 2005 noch bei 51 Prozent, sinkt er bis 2020 auf 47 Prozent. Allerdings gehen die Verluste vor allem auf Kosten der beiden deutschen Häfen. Größter Verlierer ist dabei der Hamburger Hafen mit einem Minus von fast fünf Prozent. Antwerpen gewinnt sogar drei Prozent dazu. Gleichzeitig wächst der Marktanteil der Mittelmeerhäfen an den Top 20 von 34 auf 47 Prozent, ihre Anzahl steigt von elf auf 14. Bremerhaven, lange Zeit die Nummer vier unter den europäischen Häfen, fällt im europäischen Ranking 2019 sogar zurück auf Platz sieben hinter Valencia, Piräus und Algeciras (Platz sechs in 2021) (Eurostat 2021b, eigene Berechnungen).

Die Ursachen für diese Entwicklung sind vielfältig. So wird der Wettbewerb zwischen den Nordrange-Häfen nach der Finanzkrise härter, wobei insbesondere Rotterdam die Automationsvorteile der jüngeren

Terminals auszuspielen vermag. Daneben spielen Terminalbeteiligungen großer Reedereien sowie die einfachere nautische Erreichbarkeit Rotterdams beiden Benelux-Häfen zu, während Hamburg lange um eine Elbvertiefung kämpft. Vor allem aber haben sich die Rahmenbedingungen für die Mittelmeerhäfen geändert: Die Vormachtstellung der Nordrange-Häfen baute lange Zeit auf ihrer höheren Produktivität und ihrer besseren Hinterlandanbindung auf, die die Häfen nicht zuletzt dank der Containerisierung des Stückgutverkehrs bis weit in den Kontinent ausdehnen konnten. Obwohl die Mittelmeerhäfen mehr oder minder direkt an der wichtigen Verbindung zwischen Asien und Europa liegen, wurden die für den Süden und Südosten Europas bestimmten Waren im Norden umgeschlagen und auf dem Landweg nach Süden befördert. Inzwischen haben diese Häfen hier durch Investitionen in Hafeninfr- und Suprastrukturen sowie in ihre Hinterlandanbindung – vielfach unter Einbindung von Großinvestoren wie globalen Hafenvirtschaftskonzernen und großen Reedereien – deutlich aufgeholt und werden zunehmend attraktiv für die Reedereien. Sie treten damit aber auch in einen direkten Wettbewerb mit den Häfen der Nordrange. Denn auch wenn die meisten Reedereien nach wie vor auch die Nordseehäfen anlaufen, bedeutet diese Strecke in der Verbindung zwischen Asien und Europa eine Woche und mehr zusätzliche Fahrtzeit. Bremerhaven und Hamburg liegen aber am Ende der Nordrange und haben so teils das Nachsehen. Ein wichtiger Faktor in der Entwicklung der Mittelmeerhäfen sind Hafeninvestitionen chinesischer Hafenvirtschafts- und Reedereikonzerne, die teils ergänzt werden durch Infrastrukturprojekte im Rahmen der chinesischen Neuen Seidenstraße. Das wichtigste Beispiel ist hier die halbstaatliche chinesische Großreederei COSCO, die den Hafen von Piräus sowie eigene Terminals in einer Reihe weiterer Mittelmeerhäfen betreibt, die aktuell allerdings auch einen Anteil an einem der Hamburger Containerterminals erwerben will (s.o.). Im Rahmen der EU-Kohäsionsstrategie zur Verbesserung des wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalts der Union und zur besseren Anbindung strukturschwacher Regionen (etwa im Programm Transeuropäische Netze – Verkehr TEN-T) oder im Kontext der in Reaktion auf Chinas Neue Seidenstraße 2018 aufgelegten EU-Asien-Konnektivitätsstrategie fließen aber auch europäische Mittel in die Mittelmeerregion und ihre Verkehrsinfrastrukturen.

4 ... und dann kam Corona – ein vorläufiges Fazit

Als im Frühjahr 2020 die weltweite Corona-Pandemie ausbricht, trifft dies zunächst auch die maritime Wirtschaft. Anfang des Jahres kommt es zu Lockdowns und Produktionsstopps in China, sodass das globale Warenangebot deutlich zurückgeht, dann verunsichern weltweit Lockdowns Industrie und Verbraucher und lassen die globale Nachfrage sinken. Mit dem Einbruch der globalen Wirtschaft in der ersten Jahreshälfte brechen weltweit auch Containertransport und -umschlag ein, auch wenn die Häfen sehr unterschiedlich betroffen sind. So geht der Umschlag in Rotterdam um sieben Prozent, in Hamburg um 15 Prozent zurück, während er in Antwerpen leicht (+0,4 Prozent) und manchem Mittelmeerhafen stark steigt (Gioia Tauro +53 Prozent, Tanger +22 Prozent). Die Mehrheit der 15 größten europäischen Häfen bleibt 2020 unter ihrem Vorjahresergebnis. Bereits ab dem zweiten Halbjahr setzt für viele überraschend allerdings die wirtschaftliche Erholung wieder ein. Insbesondere in den USA steigt der private Konsum sprunghaft an und übersteigt schnell und deutlich das Vorkrisenniveau. Weltweit beginnen Unternehmen ihre Lager wieder zu füllen. Es kommt zu Hamsterkäufen. Insgesamt erfolgt die wirtschaftliche Erholung sehr ungleichzeitig und ungleichgewichtig. So liegen die westeuropäischen Exporte in 2020 unter, die westeuropäischen Importe aber über dem Vorkrisenniveau.

Ab dem Herbst 2020 führen direkte und indirekte Pandemiefolgen zu Störungen in den globalen Produktionsabläufen und Transportketten. Das höhere Umschlagvolumen, welches sich aber auf weniger und größere Schiffen konzentriert und die entsprechende Belastung der Häfen, die ungleichgewichtige Entwicklung von Import und Export, coronabedingte Personalausfälle in Häfen und Fabriken und entsprechende Hafenschließungen und Produktionsstopps, die Überlastung der Hinterlandlogistik (etwa infolge fehlender LKW-Fahrer) und anderes mehr treffen dabei zusammen mit regionalen, corona-unabhängigen Ereignissen wie etwa einer einwöchigen Blockade des Suezkanals im März 2021 durch einen auf Grund gelaufenen Megafrachter, einer Reihe Hurricans und Taifunen, die Fabriken und Häfen lahmlegen, regionalen Hoch- und -niedrigwassern, die Bahnstrecken wegspülen und die Binnenschifffahrt ausbremsen oder Störungen der Logistikprozesse in Großbritannien durch den schlecht vorbereiteten Brexit. Die Ereignisse ‚schaukeln sich gegenseitig hoch‘ und führen zu Verzögerungen in Seetransport und Hafenumschlag, die sich wiederum gegenseitig weiter verschärfen. Durch ihre deutlich längere Nutzung werden Transportkapazitäten blockiert, Frachtraum auf Schiffen und Transportequipment wie Container und Paletten werden regional knapp, während sich andernorts Leercontainer sammeln. Nach Schätzungen von Hapag Lloyd liegt die Umlaufzeit von Containern im Sommer 2021 um ein Fünftel höher als vor der Pandemie. Um dieselbe Transportnachfrage wie vor der Pandemie bedienen zu können, bräuchte es nach Reedereiangaben also 20 Prozent mehr Container. Kurz: das gesamte, global ausbalancierte und eingespielte Containertransportsystem gerät aus dem Takt (und hat diesen Takt bis heute – Stand November 2022 – nicht wiedergefunden).

Trotz aller Probleme gehört die maritime Wirtschaft allerdings nicht unbedingt zu den Verlierern der Krise. Zwar stöhnen die Versender unter den hohen Frachtraten. Aber die Hafenwirtschaft verdient an höheren Lagerentgelten und insbesondere für die Reedereien werden die Pandemiejahre zu den einträglichsten ihrer Geschichte. Anders als nach der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009 kommt es auf See nicht zu einer neuen Welle des Preiswettbewerbs. Stattdessen vermögen die Reedereien es schnell, ihre Frachtkapazitäten im Rahmen der Allianzen durch eine Reduzierung ihrer Liniendienste (*blank sailings*) anzupassen und so zunächst einen Preisverfall zu verhindern. Dieses Kapazitätsmanagement behalten sie auch bei, als die Nachfrage wieder anzieht, zugleich aber auch Störungen und Staus in den

Transportketten zunehmen und die Frachtkapazitäten sich aus den oben skizzierten Gründen zu verknappen beginnen (Monios/Wilmsmeier 2022, Rodrigue 2022). In der Folge explodieren die Frachtraten förmlich und bringen den Reedereien bislang ungesehene Rekordgewinne ein. Hapag Lloyd meldet beispielsweise für 2021 einen Umsatz von 22,3 Milliarden und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 9,4 Milliarden Euro³³, Maersk einen Umsatz von 62 Milliarden Dollar (2020: 40 Milliarden Dollar) und ein EBIT von knapp 20 Milliarden Dollar (+470 Prozent) (FAZ, 22.02.2022: Wer die Lizenz zum Gelddrucken hat). Nach Schätzungen des Branchendienstes Drewry summieren sich die Gewinne der Reedereien in 2021 auf 190 Milliarden Dollar (56 Milliarden davon allein im vierten Quartal), was in etwa der Summe ihrer Gewinne seit der Jahrtausendwende entspricht. Die Branche habe sich damit, so Drewry, vom finanziellen Nachzügler zu einem der lukrativsten Wirtschaftssektoren der Weltwirtschaft entwickelt (Drewry, Pressemitteilung vom 23.12.2021). Die Prognosen über ein Ende der hohen Frachtraten und damit auch ein Ende der hohen Reedereigewinne werden insbesondere angesichts neuer Virusvarianten und damit einhergehender erneuter und langer Lockdowns in China immer wieder nach hinten verlängert. Währenddessen melden die Reedereien eine weitere Steigerung ihrer Gewinne. War beispielsweise schon das vergangene Jahr für Hapag Lloyd „das beste der Unternehmensgeschichte“, so meldet das Unternehmen – bei gleichbleibender Transportmenge, aber doppelt so hohen Frachtraten – allein für das erste Quartal 2022 bereits einen Gewinn von 4,3 Milliarden Euro (EBIT) (Pressemitteilung Hapag Lloyd, 12.05.2022). Vergleichbare Gewinne vermelden auch andere Reedereien. Und noch ist die Pandemie nicht vorbei.

Doch wie ordnet sich diese Entwicklung in die oben skizzierten Trends ein? Wie gezeigt hat sich aus den lokalen Hafeninfrastrukturen und den an die Hafenstädte gebundenen Reedereien des 19. Jahrhunderts in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts eine global eingebettete maritime Wirtschaft entwickelt. Insbesondere mit der Durchsetzung des globalen Containertransportsystems lösen sich die Reedereien aus ihrer lokalen Bindung und entwickeln sich mit massiver staatlicher Unterstützung und unter Nutzung der ihnen eingeräumten weitgehenden wettbewerbsrechtlichen Sonderkonditionen zu Global Players. Gleichzeitig weitet sich mit der Containerisierung das Hafenhinterland deutlich aus und überschneidet sich zunehmend mit dem anderer Häfen, sodass der Hafenwettbewerb sich nun auch überregional entfaltet – zunächst entlang der Nordsee, mittlerweile zunehmend auch mit verschiedenen Mittelmeershäfen. Mit der Deregulierung der Hafenorganisation konstituieren sich auch in der Hafenwirtschaft große Unternehmen, die nun auch über den lokalen Umschlag ausgreifen und horizontal (durch Beteiligungen an Terminals und Übernahmen von Unternehmen in anderen Häfen) und vertikal (etwa durch Auf- und Ausbau der Aktivitäten im Hinterlandtransport) expandieren. Zudem entstehen seit den 1990er-Jahren auch in der Hafenwirtschaft globale Konzerne, die zu einem großen Teil freilich an große Reedereien gebunden sind. Während in der Boomphase der 1990er- und 2000er-Jahre beide Seiten eng aufeinander angewiesen sind, entwickelt sich das Verhältnis von globalen Reedereien und Häfen spätestens seit der Weltfinanz- und Wirtschaftskrise 2008 / 2009 dann aber scherenartig auseinander. Mit immer größeren Schiffen und den sich ab den 1990er-Jahren entwickelnden Hub-and-Spoke-Netzwerken erhöhen die

³³ Die Hapag-Lloyd-Hauptversammlung 2022 beschloss für 2021 eine Dividende von 35 Euro pro Aktie, die zu 96 Prozent an fünf große Investoren fließt, darunter die Stadt Hamburg, die 13,9% der Anteile hält und damit eine Dividende in Höhe von 800 Millionen Euro erhält. Die Einnahmen der Stadt steigen darüber hinaus auch durch die von den anderen Aktionären zu zahlenden Steuern (Hapag Lloyd, Dividendenbekanntmachung, Mai 2022; FinanzmarktWelt, 27.05.2022 (<https://finanzmarktWelt.de/wie-die-hamburg-800-millionen-euro-an-gestoerten-lieferketten-verdient-hat-235701/>), 03.06.2022).

Reedereien den Druck auf die Häfen, die sich den steigenden Anforderungen der Schifffahrtslinien stellen müssen, um in deren Liniennetzen zu verbleiben.

Die Entwicklungen in der Corona-Pandemie führen nun zu einer weiteren Stärkung der Reedereien, die die Gewinne zur Sicherung ihrer Position und in zweierlei Hinsicht zur weiteren Expansion nutzen. Auf der einen Seite vermögen die Reedereien sich zu entschulden und bestellen in großem Maße neue Frachter. Mit deren Fertigstellung könnten in den nächsten Jahren am Markt neue Überkapazitäten entstehen, mit denen auch die Frachtraten wieder deutlich fallen würden. Allerdings ist hier zum einen einzuwenden, dass die Reedereien in der Corona-Pandemie ganz anders als nach der Finanzkrise in der Lage waren, im Rahmen der Allianzen ihre Kapazitäten zu regulieren. Und zum anderen und vor allem sind die Reedereien gezwungen, ihre Flotten sehr schnell neuen, klimapolitisch bedingten gesetzlichen Vorgaben anzupassen (etwa zum Schwefelausstoß bis 2023). Der Anpassungsdruck seitens der Politik wie der Kunden dürfte sich hier angesichts der aktuellen weltpolitisch bedingten Beschleunigung der Energiewende noch erhöhen und künftig einen wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellen. So kündigte beispielsweise Maersk bereits das erste klimaneutrale Schiff an. Damit besteht in den Flotten ein hoher Ersatzbedarf, mit dem einhergehend auch die Rate der Abwrackungen steigen dürfte, was wiederum die Gefahr von Überkapazitäten reduziert (UNCTAD RMT 2020, 2021). Auf der anderen Seite nutzen die Reedereien ihre neuen finanziellen Spielräume aber auch sichtbar zur horizontalen und vertikalen Expansion. Im Fokus stehen dabei sowohl Feederlinien, mit denen Regionen jenseits der Hauptschifffahrtslinien an die Hubs der Hub-and-Spoke-Netze angebunden werden, als auch der Auf- und Ausbau von über das eigene Schifffahrtsgeschäft hinausreichenden Logistikaktivitäten (etwa im Luftfracht- oder Bahnverkehr).

Allerdings mehren sich inzwischen sowohl die Klagen über die hohen Frachtraten und Gewinne der Reedereien als auch die Kritik an den hohen steuerlichen (Tonnagesteuer) und wettbewerbsrechtlichen (Gruppenfreistellung) Vorteilen, die sie seit langem genießen und ausnutzen. Einzelne Versender haben weltweit Gerichtsverfahren gegen Reedereien angestoßen. Vor allem aber beginnen mittlerweile große Versender wie Amazon, Alibaba, DHL, Home Depot, Ikea, Lidl, Target, Walmart oder der bereits 2016 eigens zum gemeinsamen Einkauf von Frachtkapazität gegründete Einkaufsverbund Xstaff, (wieder) eigene Frachtkapazitäten aufzubauen, indem sie selber Schiffe chartern oder sogar kaufen. Die Online-marktplatzbetreiber Amazon und Alibaba bieten den Seetransport nun sogar als Dienstleistung im Rahmen ihres *Fulfillment Service* an. Interessant daran ist nicht nur, dass hier große und wichtige Versender ins Transportgeschäft einsteigen. Sollte sich dies breiter durchsetzen, hätte dies auch Auswirkungen auf die Häfen, da diese Versender im Gegensatz zu den Reedern keine Skalenvorteile durch Megafrachter erzielen, sondern ihre Ware am effizientesten mit deutlich kleineren Schiffen im Direktverkehr zwischen Häfen, die näher an ihren Distributionszentren liegen, transportieren dürften (siehe auch Rodrigue 2022).

Angesichts der hohen Frachtraten, der massiven Abfertigungsstaus in den US-amerikanischen Westküstenhäfen und der Transportprobleme im Seetransport sind die Praktiken der Reedereien (Frachtraten, Allianzen) aktuell auch Gegenstand einer Überprüfung durch die US-Schifffahrtsaufsicht FMC. Auch in Europa werden insbesondere seitens der Versender die Rufe nach einer Überprüfung der Gruppenfreistellung lauter. Allerdings stehen die Unternehmen, das zeigen nicht zuletzt ihre Expansionsstrategien, auch innerhalb der Allianzen weiter im Wettbewerb miteinander, und die Konzentrationsprozesse in der Schifffahrt schreiten fort. In einem Markt, in dem die drei größten Reedereien bereits über fast die Hälfte der weltweiten Frachtkapazitäten verfügen, könnten auch Allianzen entbehrlich sein.

Die Entwicklung der maritimen Wirtschaft ist, das wird beim Gang durch ihre unterschiedlichen Entwicklungsphasen deutlich, in großen Teilen auch die Geschichte des Rückzugs des Staates und der „entfesselten Globalisierung“ (Menzel 2021) der 1990er- und 2000er-Jahre und deren Nachwirkungen. Deutlich ist aber, dass der Bedarf einer Zählung dieser Entwicklung steigt. Die Marktmacht der Reedereien stellt zunehmend die Funktionsfähigkeit der maritimen Transportinfrastrukturen in Frage – „carriers have gone a step too far“ (Haralambides 2019:54). Die immer größeren Frachter bestimmen die Hafenentwicklung und erfordern umfangreiche Infrastrukturinvestitionen. Die Abhängigkeit der Hafenwirtschaftsunternehmen von den zu Allianzen zusammengeschlossenen Reedereikonzernen wächst zusehends und treibt auch in der Hafenwirtschaft die Konzentrationsprozesse voran. Gleichzeitig steigt mit den Megafrachtern – dies verdeutlichen nicht zuletzt die Entwicklungen der Corona-Pandemie sowie insbesondere die Blockade des Suezkanals im März 2021 – die Anfälligkeit der in unserer globalisierten Welt gesellschaftlich notwendigen maritimen Transportinfrastrukturen. In der Pandemie waren die den Markt kontrollierenden Allianzen in der Lage, in ihrem Sinne Kapazitäten zu steuern und Frachtraten zu erhöhen und so ihre Profite deutlich zu steigern (Monios/Wilmsmeier 2022). Damit sich dies ändert, müsste der Staat jedoch seine maritime Infrastruktur- und Wirtschaftspolitik ändern. Handlungsbedarf wird nicht zuletzt durch die aktuellen Krisen (Pandemie, Klimawandel) und ihren Niederschlag in der maritimen Wirtschaft signalisiert.

„(D)ie Rolle des Staats (kann) sich nicht darauf beschränken, im Falle ihres Versagens reaktiv Märkte zu reparieren, sondern er muss Märkte explizit mitgestalten, um die Resultate zu erbringen, die die Gesellschaft braucht. Er kann und sollte die Richtung bestimmen, in der die Wirtschaft sich entwickelt; er sollte als ‚Investor erster Instanz‘ fungieren und Risiken übernehmen. Er kann und sollte Märkte so gestalten, dass sie einen Zweck erfüllen“ (Mazzucato 2021:42).

5 Literatur

- Abelshauer, Werner (2011): Deutsche Wirtschaftsgeschichte. Von 1945 bis zur Gegenwart, zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage, München (C.H.Beck).
- Abendroth, Michael; Beckenbach, Niels; Braun, Siegfried; Dombois, Rainer (1979): Hafenarbeit. Eine industriesoziologische Untersuchung der Arbeit und Betriebsverhältnisse in den bremischen Häfen, Frankfurt M./New York (Campus).
- Alphaliner (2022): Alphaliner TOP 100 / 08 Jun 2022 (<https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>, 08.06.2022).
- Augé, Marc (2010): Nicht-Orte, München (C.H.Beck).
- Autorenkollektiv (1982): Kapitalistischer Staat und Seeschifffahrt, Berlin (transpress).
- Barlösius, Eva (2019): Infrastrukturen als soziale Ordnungsdienste. Ein Beitrag zur Gesellschaftsdiagnose, Frankfurt M./New York (Campus).
- Benscheidt, Anja; Kube, Alfred (2017): Vom Wirtschaftswunder zum Minirock: Bremerhaven in den 1950er und 1960er Jahren, Bremerhaven (Historisches Museum Bremerhaven).
- Beth, Hans-Ludwig (1996): Perspektiven und Strategien für den Containerumschlag im Hamburger Hafen, in: Jahrbuch der Güterverkehrswirtschaft 1996/1997, Frankfurt M. (Fachverband Spedition und Lagerei der VdV in Hessen), S. 152-156.
- Biebig, Peter; Wenzel, Hein (1989): Seehäfen der Welt, Berlin (VEB Verlag für Verkehrswesen).
- Bieling, Hans-Jürgen (2018): Jenseits der (neo-)liberal-kosmopolitischen Hegemonie? Die »Doppelkrise« der transatlantischen Globalisierungspolitik, in: ZIB Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 25. Jg., Heft 2, <https://doi.org/10.5771/0946-7165-2018-2-164>.
- Blomert, Reinhard (2017): Zu diesem Heft – Abschied von der Globalisierung und Auflösung des Westens?, in: Leviathan, Jg. 45, Heft 2, S. 133-137, <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2017-2-133>.
- BMVI (2021): Verkehr in Zahlen 2021/2022, Berlin (Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur).
- BMWi (2019): Schlaglichter der Wirtschaftspolitik. Monatsbericht Dezember 2019, Berlin (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie).
- Bonifai, Niccolo W.; Nooruddin, Irfan; Rudra, Nita (2021): The Hidden Threat to Globalization. Why the Developing World Is Turning Against Free Trade, in: Foreign Affairs (online), 03.12.2021 (<https://www.foreignaffairs.com/articles/world/2021-12-03/hidden-threat-globalization>, 05.05.2022).
- Buss, Klaus-Peter (2018): Branchenanalyse Hafenwirtschaft. Entwicklungslinien des Hafenwettbewerbs und Herausforderungen der öffentlichen Akteure, Study der Hans-Böckler-Stiftung, Nr. 402, Düsseldorf (Hans-Böckler-Stiftung) (https://www.boeckler.de/fpdf/HBS-006989/p_study_hbs_402.pdf, 20.05.2022).
- Buss, Klaus-Peter (2020): Zur Komplementarität von Warenkette und Lieferkette. Oder wie die Banane in den Container kommt, in: Baur, N., Filling, J., Hering, L., Kulke, E. (Hrsg.): Waren – Wissen – Raum. Interdependenz von Produktion, Markt und Konsum in Lebensmittelwarenketten, Wiesbaden (Springer VS), S. 259-287, https://doi.org/10.1007/978-3-658-30719-6_9.
- Buss, Klaus-Peter; Kuhlmann, Martin; Weißmann, Marliese; Wolf, Harald; Apitzsch, Birgit (Hg.) (2021): Digitalisierung und Arbeit. Triebkräfte – Arbeitsfolgen – Regulierung, Frankfurt M./New York (Campus).
- Buss, Klaus-Peter; Oberbeck, Herbert; Tullius, Knut (2022): „Systemische Rationalisierung 4.0“. Wie Wettbewerb und Geschäftsmodelle die Digitalisierung in Handel, Logistik und Finanzdienstleistungen prägen, in: Berliner Journal für Soziologie, 32 (1), S. 35–68, <https://doi.org/10.1007/s11609-021-00459-1>.
- Cariou, Pierre (2008): Liner shipping strategies: An overview, in: International Journal of Ocean Systems Management, Vol. 1, Ausgabe 1, S. 2-13, <https://doi.org/10.1504/IJOSM.2008.017778>.
- Castells, Manuel (2017 [2003]): Der Aufstieg der Netzwerkgesellschaft. Das Informationszeitalter: Wirtschaft, Gesellschaft, Kultur Band 1 (2. Auflage), Wiesbaden (Springer VS).
- Coe, Neil M. (2014): Missing Links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy, in: Review of International Political Economy, Vol. 21, Ausgabe 1, S. 224-256 (<https://doi.org/10.1080/09692290.2013.766230>).
- Cowen, Deborah (2014): The Deadly Life of Logistics. Mapping Violence in Global Trade, Minneapolis (University of Minnesota Press).
- Deutscher Bundestag, Wissenschaftliche Dienste (2020): Tonnagesteuer und Lohnsteuereinbehalt in verschiedenen Ländern (WD 4 - 008/20), Berlin (Deutscher Bundestag) (<https://www.bundestag.de/resource/blob/690748/889d7e9b9be7620dbf731b678598c68d/WD-4-008-20-pdf-data.pdf>, 20.05.2022).

- Die Senatorin für Wissenschaft und Häfen (2022): Hafenspiegel Bremische Häfen 2021, Bremen, Bremerhaven (Die Senatorin für Wissenschaft und Häfen, bremenports).
- Easterling, Keller (2014): Extrastatecraft: The Power of Infrastructure Space, London/New York (verso).
- Elvert, Jürgen (2018): Europa, das Meer und die Welt. Eine maritime Geschichte der Neuzeit, München (DVA).
- Eurostat (2021a): Country level - volume (in TEUs) of containers handled in main ports, by loading status [mar_mg_am_cvh], (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, 20.05.2022).
- Eurostat (2021b): Top 20 ports - volume (in TEUs) of containers handled in each port, by loading status (main ports) [mar_mg_am_pvh] (<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>, 20.05.2022).
- Farrell, Henry; Newman, Abraham L. (2019): Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion, in: International Security Vol. 44, Ausgabe 1, S. 42–79 (https://doi.org/10.1162/isec_a_00351).
- Fekete, Alexander (2022): Kritische Infrastruktur und Versorgung der Bevölkerung, Berlin (Springer).
- Felbermayr, Gabriel (2022): Folgen des Krieges: Weniger Globalisierung und Wohlstand, Interview im Bayerischen Rundfunk, 03.05.2022 (<https://www.br.de/nachrichten/wirtschaft/folgen-des-ukraine-kriegs-weniger-globalisierung-und-wohlstand.T4gByzF>, 05.05.2022).
- FIS Forschungsinformationssystem Mobilität und Verkehr (2008): Beispiele für Privatisierungen in deutschen Seehäfen (<https://www.forschungsinformationssystem.de/servlet/is/252863/>, 20.05.2022)
- Fröbel, Folker; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto (1977): Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek (Rowohlt).
- GDV (2022): *Containerhandbuch*. Fachinformation der deutschen Transportversicherer, Berlin (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft), (www.containerhandbuch.de 26.04.2022).
- George, Rose (2013): *Ninety Percent of Everything. Inside Shipping, the Invisible Industry That Puts Clothes on Your Back, Gas in Your Car, and Food on Your Plate*, New York (Metropolitan Books).
- Görg, Holger (2022): Wir müssen die Globalisierung neu gestalten, Gastkommentar im Handelsblatt, 26.04.2022 (<https://www.handelsblatt.com/meinung/gastbeitraege/gastkommentar-wir-muessen-die-globalisierung-neu-gestalten/28271366.html>, 05.05.2022).
- Haralambides, Hercules E. (2019): Gigantism in container shipping, ports and global logistics: a time-lapse into the future, in: *Maritime Economics & Logistics*, Vol. 21, Ausgabe 1, S. 1-60.
- Harlaftis, Gelina; Tenold, Stig; Valdaliso, Jesús M. (2012): Epilogue: A Key Industry or an Invisible Industry?, in: diess. (Hg.): *The World's Key Industry. History and Economics of International Shipping*, Houndsmill, Basingstoke (Palgrave Macmillan), S. 263-272.
- Heerten, Lasse (2017): Ankerpunkte der Verflechtung. Hafenstädte in der neueren Geschichtsschreibung, in: *Geschichte und Gesellschaft*, Band 43, Ausgabe 1, S. 146-175.
- Heerten, Lasse (2018): Die Vernetzung der Welt. Maritime Globalisierungen, in: Blume, Dorlis; Brennecke, Christiana; Breyer, Ursula; Eisentraut, Thomas (Hg.): *Europa und das Meer*, München (Hirmer), S. 89-97.
- Helbrecht, Ilse; Pohl, Lucas; Genz, Carolin; Dobrusskin, Janina (2021): Imaginationen der Globalisierung, in: Löw, Martina; Sayman, Volkan; Schwerer, Jona; Wolf, Hannah (Hg.): *Am Ende der Globalisierung. Über die Refiguration von Räumen*, Bielefeld (transcript), S. 307-336.
- Herrigel, Gary; Voskamp, Ulrich; Wittke, Volker (2017): *Globale Qualitätsproduktion. Transnationale Produktionssysteme in der Automobilzulieferindustrie und im Maschinenbau*, Frankfurt M./New York (Campus).
- Hesse, Markus; McDonough, Evan (2018): Ports, cities and the global maritime infrastructure, in: Kloosterman, Robert C.; Mamadouh, Virginie; Terhorst, Pieter (Hg.): *Handbook on the Geographies of Globalization*, Cheltenham/Northampton (Edward Elgar), S. 354-366.
- HHLA (2022): *Geschäftsbericht 2021*, Hamburg (Hamburger Hafen und Logistik AG).
- Hoffmann, Jan (1986): Structural Changes in Ocean-Liner Transport and the Challenges Facing Latin America and the Caribbean, Presentation at the Latin American Seminar on Shipping Management, Guayaquil (Ecuador), 21.-25.07.1986 (<http://hdl.handle.net/11362/17393>, 20.05.2022).
- Hoffmann, Jan (1998) Concentration in Liner Shipping. Its Causes and Impacts for Ports and Shipping Services in Developing Regions, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean ECLAC (<http://hdl.handle.net/11362/31094>, 20.05.2022).
- Hüther, Michael; Diermeier, Matthias; Goecke, Henry (2021): *Erschöpft durch die Pandemie. Was bleibt von der Globalisierung?*, Wiesbaden (Springer).

- HypoVereinsbank (2008): Wettbewerbsfaktor Terminalkapazitäten: Neue Prognosen für die Containerschifffahrt, Hamburg (HypoVereinsbank).
- IfW (2021): IfW Kiel präsentiert neuartigen Handelsindikator, Pressemitteilung vom 06.05.2021 (<https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/medieninformationen/2021/ifw-kiel-praesentiert-neuartigen-handelsindikator/>, 05.05.2022).
- International Chamber of Shipping (2021): Protectionism in Maritime Economics Study: Summary Report, London (International Chamber of Shipping) (<https://www.ics-shipping.org/wp-content/uploads/2021/02/Protectionism-in-Maritime-Economies-Study-Summary-Report-1.pdf>, 05.05.2022).
- ITF (2019): Maritime Subsidies: Do They Provide Value for Money?, Paris (OECD International Transport Forum).
- Kanuk, Leslie (1984): The UNCTAD Code of Conduct for Liner Conferences: Trade Milestone or Millstone – Time Will Soon Tell, The Perspectives, in: *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 6, Ausgabe 2, S. 357-372, <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/njilb/vol6/iss2/18> (05.05.2022).
- Klose, A. (2009). *Das Container Prinzip. Wie eine Box unser Denken verändert*. Hamburg: Mare Verlag.
- Kokot, Waltraud (2008): Port Cities as Areas of Transition – Comparative Ethnographic Research, in: Kokot, Waltraud; Gandelsman-Trier, Mijal; Wildner, Kathrin; Wonneberger, Astrid (Hg.): *Port Cities as Areas of Transition. Ethnographic Perspectives*, Bielefeld (transcript), S. 7-23.
- Krämer, Iven; Janssen, Jan (2016): Bremen und Bremerhaven, in: *Die Küste 87*, Karlsruhe (Bundesanstalt für Wasserbau), S. 303-317 (<https://doi.org/10.18171/1.087104>).
- Krüger-Kopiske, Karsten Kunibert (2017): *Schifffahrt im 21. Jahrhundert*, Hamburg (Koehler).
- Kühn, Manuel; Seidel, Karsten; Tholen, Jochen; Warsewa, Günther (2012): *Dryports – Local Solutions for Global Transport Challenges*, Frankfurt M. u.a. (Peter Lang).
- Larkin, Brian (2013): The Politics and Poetics of Infrastructure, in: *Annual Review of Anthropology*, Jg. 42, S. 327 – 343 (<https://doi.org/10.1146/annurev-anthro-092412-155522>).
- Latour, Bruno (2018): *Das terrestrische Manifest*, Berlin (Suhrkamp).
- Lefebvre, Henri (2006). *Die Produktion des Raums*, in: Dünne, Jörg; Günzel, Stephan (Hg.): *Raumtheorie. Grundlagentexte aus Philosophie und Kulturwissenschaften*, Frankfurt M. (Suhrkamp), S. 330-342.
- Levinson, Marc (2006): *The Box. How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton NJ (Princeton University Press).
- Levinson, Marc (2020): *Outside the Box. How Globalization Changed from Moving Stuff to Spreading Ideas*, Princeton NJ (Princeton University Press).
- Lichius, Herbert (1962): *Die Welttankerflotte. Eine kleine Ökonomie der Tankschifffahrt*, Essen (Vulkan-Verlag).
- Löw, Martina; Knoblauch, Hubert (2021): Raumfiguren, Raumkulturen und die Refiguration von Räumen, in: Löw, Martina; Sayman, Volkan; Schwerer, Jona; Wolf, Hannah (Hg.): *Am Ende der Globalisierung. Über die Refiguration von Räumen*, Bielefeld (transcript), S. 25-47.
- Löw, Martina; Sayman, Volkan; Schwerer, Jona; Wolf, Hannah (2021): *Am Ende der Globalisierung. Über die Refiguration von Räumen*, in: diess. (Hg.): *Am Ende der Globalisierung. Über die Refiguration von Räumen*, Bielefeld (transcript), S. 9-22.
- Maersk (2022): *Annual Report 2021*, Kopenhagen (A.P. Møller - Mærsk A/S).
- Malinowski, Wlodek R. (1974): The Code of Conduct for Liner Conferences, in: *Intereconomics*, Vol. 9, Ausgabe 8, S. 234-237 (<https://doi.org/10.1007/BF02929103>).
- Martin, Craig (2016): *Shipping Container*, New York u.a. (Bloomsbury).
- Mazzucato, Mariana (2021): *Mission. Auf dem Weg zu einer neuen Wirtschaft*, Frankfurt M./New York (Campus).
- Menzel, Ulrich (1998): *Globalisierung versus Fragmentierung*, Frankfurt M. (Suhrkamp).
- Menzel, Ulrich (2015): *Die Ordnung der Welt. Imperium oder Hegemonie in der Hierarchie der Staatenwelt*, Berlin (Suhrkamp).
- Menzel, Ulrich (2021): Corona und die gefesselte Globalisierung, *Berliner Journal für Soziologie*, Onlineartikel: <https://doi.org/10.1007/s11609-021-00437-7>.
- MERICS (2021): COSCO takes stake in Hamburg Port terminal (<https://merics.org/de/tracker/COSCO-takes-stake-hamburg-port-terminal>, 02.06.2022).
- Monios, Jason; Wilmsmeier, Gordon (2022): Maritime governance after COVID-19: how responses to market developments and environmental challenges lead towards degrowth, in: *Maritime Economics & Logistics*, Online-Artikel: <https://doi.org/10.1057/s41278-022-00226-w>.

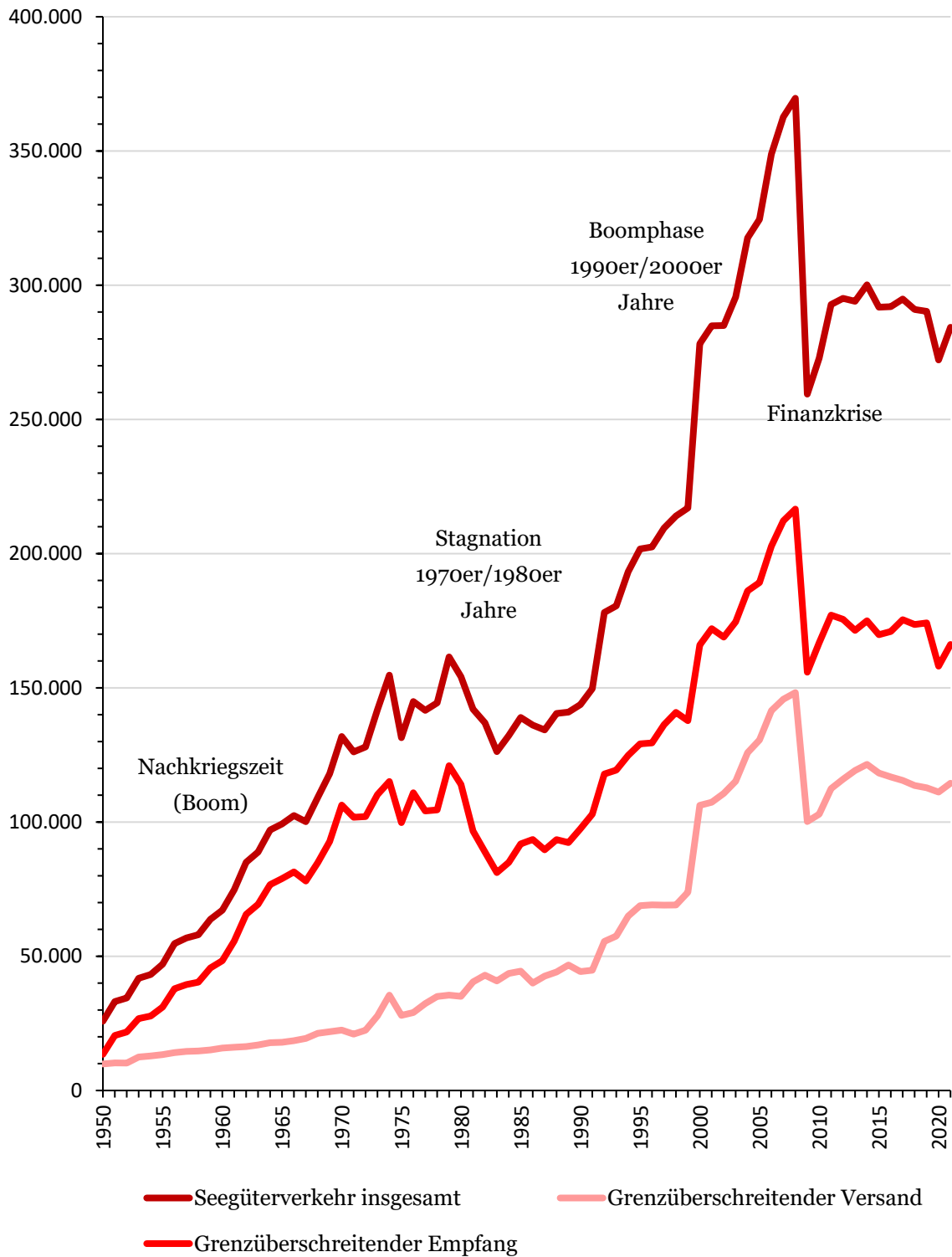
- Neumann, Arndt (2018): Unternehmen Hamburg: Eine Geschichte der neoliberalen Stadt, Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht).
- Notteboom, Theo E.; Rodrigue, Jean-Paul (2005): Port Regionalization: Towards a New Phase in Port Development, in: Maritime Policy & Management Vol. 32, Ausgabe 3, S. 297-313 (<https://doi.org/10.1080/03088830500139885>).
- Notteboom, Theo E.; Rodrigue, Jean-Paul (2008): Containerisation, Box Logistics and Global Supply Chains: The Integration of Ports and Liner Shipping Networks, in: Maritime Economics & Logistics Vol. 10, Ausgabe 1-2, S. 152-174 (<https://doi.org/10.1057/palgrave.mel.9100196>).
- Nuhn, H. (2010): Containerisierung und Globalisierung – Restrukturierung der maritimen Logistikkette, in: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie, 54(3-4), S. 150-165.
- Osterhammel, Jürgen (2009): Die Verwandlung der Welt. Eine Geschichte des 19. Jahrhunderts, München (C.H.Beck).
- Osterhammel, Jürgen (2017): Die Flughöhe des Adlers. Historische Essays zur globalen Gegenwart, München (C.H.Beck).
- Ostersehle, Christian (2016): Die Entwicklung der transatlantischen Handelsschifffahrt nach 1945, in: Elvert, Jürgen; Feldt, Lutz; Löppenburg, Ingo; Ruppenthal, Jens (Hg.): Das maritime Europa. Werte – Wissen – Wirtschaft, Stuttgart (Franz Steiner), S. 215-244.
- Plehwe, Dieter (1997): Eurologistik, „Europäische“ Verkehrspolitik und die Entwicklung eines transnationalen (Güter-) Transportsystems, in: Prokla, Vol. 27, Nr. 2 (Heft 107), S. 217-243 (<https://doi.org/10.32387/prokla.v27i107.880>).
- Plehwe, Dieter (2016): Güterverkehr und Logistik: Zielkonflikte nachhaltigen Wachstums im Straßen- und Schienenverkehr, in: Schwedes, Oliver; Canzler, Weert; Knie, Andreas (Hg.): Handbuch Verkehrspolitik, 2. Auflage, Wiesbaden (Springer VS), S. 323-349.
- Preuß, Olaf (2016): Hafen Hamburg. Geschichte – Zahlen – Menschen, Kiel/Hamburg (Wachholtz).
- Reich, Helmut (2006): Zu groß für Dänemark?, Manager Magazin, 21.03.2006 (<https://www.manager-magazin.de/unternehmen/artikel/a-407065.html>, 20.05.2022)
- Reich, Helmut (2022): Warum Reeder weniger als ein Prozent Steuern zahlen, Manager Magazin, 17.03.2022 (<https://www.manager-magazin.de/unternehmen/schifffahrt-warum-reedereien-so-stark-von-der-tonnagesteuer-profilieren-a-e5008fbc-2dba-4202-a3a6-12903c1efedc>, 05.11.2022).
- Rodrigue, Jean-Paul (2012): The Geography of Global Supply Chains: Evidence from Third-Party Logistics, in: Journal of Supply Chain Management, Vol. 48, Ausgabe 3, S. 15-23 (<https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2012.03268.x>).
- Rodrigue, Jean-Paul (2022): The Vulnerability and Resilience of the Global Container Shipping Industry, in: Current History Vol. 121, Ausgabe 831, S. 17-23 (<https://doi.org/10.1525/curh.2022.121.831.17>).
- Rudolph, Wolfgang (1980): Die Hafenstadt. Eine maritime Kulturgeschichte, Oldenburg u.a. (Stalling).
- Sager, Karl-Heinz (1977): „Code of Conduct for Liner Conferences“ und Freiheit der Meere, in: Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (Hg.): Schifffahrt und Häfen. Zwischen Freiheit und Dirigismus. Zum hundertjährigen Bestehen der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft, Bremen (Verlag Heinrich Döll), S. 85-96.
- Scherrer, Christoph (2021): Macht in weltweiten Lieferketten, Hamburg (VSA).
- Sornn-Friese, Henrik (2019): ‚Containerization in Globalization‘: A Case Study of How Mawersk Line Became a Transnational Company, in : Petersson, Niels P.; Tenold, Stig; White, Nicholas J. (Hg.): Shipping and Globalization in the Post-War Era. Contexts, Companies, Connections, Cham CH (Palgrave Macmillan), S. 103-131.
- Statistisches Bundesamt (2022a): Verkehr aktuell 04/2022, Fachserie 8 Reihe 1.1 (<https://www.destatis.de/DE/Service/Bibliothek/publikationen-fachserienliste-8.html>, 20.05.2022).
- Statistisches Bundesamt (2022b): Seeschifffahrt: Beförderungsmenge nach Hauptverkehrsrelation (1.000 Tonnen) (<https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Transport-Verkehr/Gueterverkehr/Tabellen/seeschifffahrt-grundzahlen.html>, 20.05.2022).
- Suder, Katrin; Kallmorgen, Jan F. (2022): Das geopolitische Risiko. Unternehmen in der neuen Weltordnung, Frankfurt M./New York (Campus).
- UNCTAD (2021): Handbook of Statistics 2021, Genf (United Nations Conference on Trade and Development) (<https://doi.org/10.18356/9789210010610>).
- UNCTAD RMT (verschiedene Jahrgänge): Review of Maritime Transport, Genf (United Nations Conference on Trade and Development) (<https://unctad.org/publications-search?f%5Bproduct%3A393>, 20.05.2022).
- Vahrenkamp, Richard (2010): Driving globalization: The rise of logistics in Europe 1950 – 2000, in: European Transport, Ausgabe 45, S. 1-14.
- van Laak, Dirk (2017): Eine kurze (Alltags-) Geschichte der Infrastruktur, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, 67. Jg., Heft 16/17: Infrastruktur, S. 4-11.

van Laak, Dirk (2018): Alles im Fluss. Die Lebensadern unserer Gesellschaft – Geschichte und Zukunft der Infrastruktur, Frankfurt M. (S. Fischer).

Yeung, Henry Wai-chung (2021): The trouble with global production networks, in: Environment and Planning A: Economy and Space, Vol. 53, Heft 2, S. 428-438 (<https://doi.org/10.1177/0308518X20972720>).

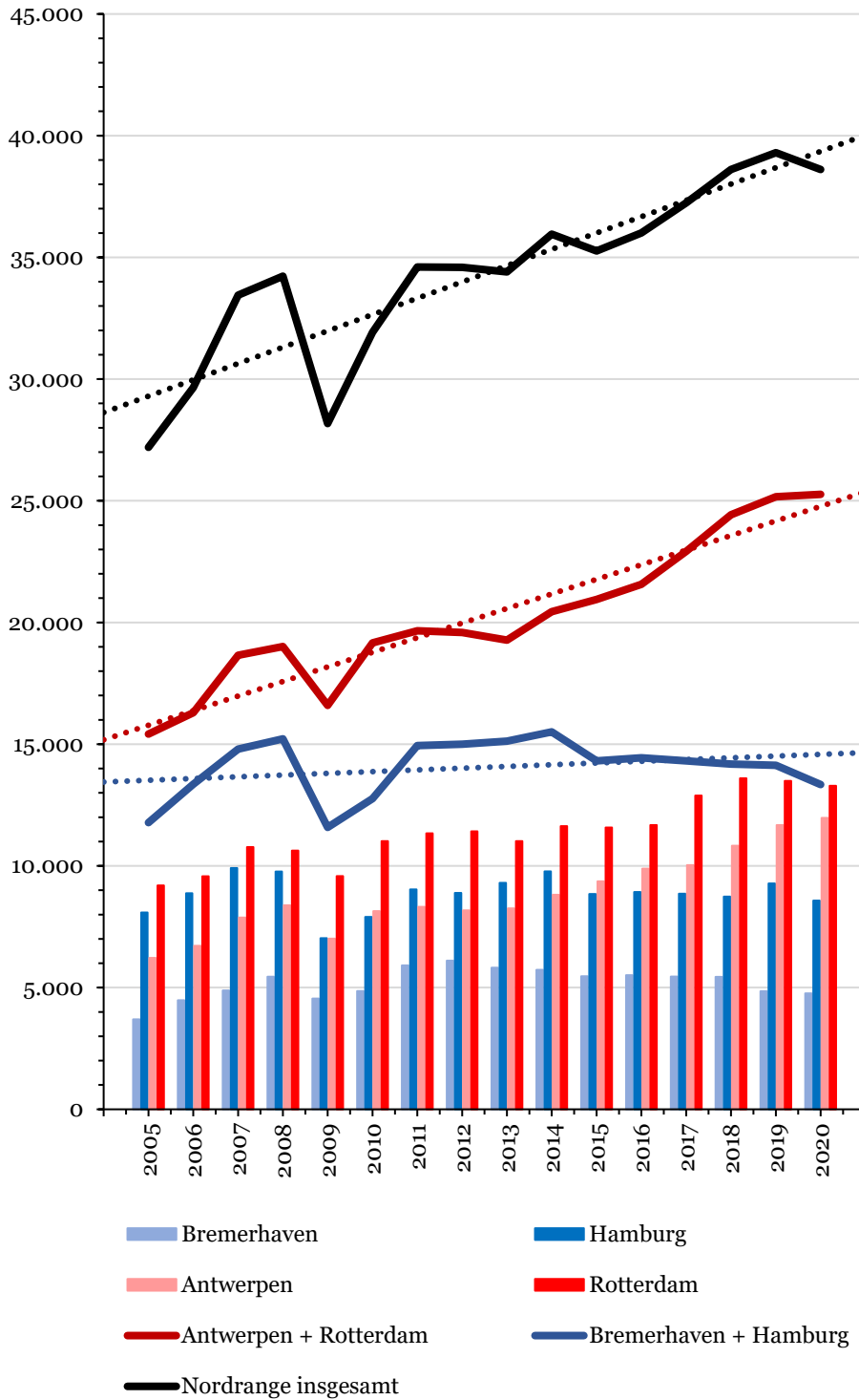
6 Anhang

Abbildung 1: Seegüterumschlag in deutschen Häfen 1950 bis 2021
(Beförderungsmenge nach Hauptverkehrsrelation in 1.000 Tonnen)



Quelle: Statistisches Bundesamt 2022b

Abbildung 2: Containerumschlag in den Nordrange-Häfen 2005 bis 2020
(in 1.000 TEU)



Quelle: Eurostat 2021b, eigene Berechnungen.

SOFI Working Papers

Ötsch, Silke (2022): Zwischen Problemlösungskompetenz und Expertenpopulismus. Positionen von Steuerberater:innen zu Regulierung und Steuerpolitik in Deutschland

Vogel, Berthold; Becker, Raphaela; Brencher, Kenneth; Dieterich, Philipp; Hesse, Jan-Friedrich; Kinze, Fabian; Mühleib, Shanti; Opfermann, Marc; Winter, Sarah; Zindl, Tanita (2022): Gesellschaftliche Folgen der Pandemie. Ein Studienbericht aus dem Masterstudium Soziologie an der Universität Kassel

Lehweß-Litzmann, René/Hofmann, Thomas (2022): Fachkräftenachwuchs für den Rettungsdienst? Wie auszubildende Notfallsanitäter:innen ihre berufliche Zukunft sehen

Tullius, Knut/Vogel, Berthold/Wolf, Harald (2021): Mentalitäten des Umbruchs. Wie sich Beschäftigte orientieren und wie sie unter Transformationsbedingungen handeln. Ein Forschungskonzept

Söhn, Janina (2021): Berufswechsel messen - Methodische Erörterungen zur Analyse horizontaler beruflicher Mobilität im Mikrozensus und im Nationalen Bildungspanel

Bluhm, Felix/Birke, Peter/Stieber, Thomas (2021): Hinter den Kulissen des Erfolgs. Eine qualitative Untersuchung zu Ausbildung und Erwerbsarbeit von Geflüchteten

Lehweß-Litzmann, René/Krebs, Bennet/Maier, Tobias/Sonnenburg, Anja/Thobe, Ines/Vogel, Berthold/Wolter, Marc Ingo (2020): Was sind gesellschaftlich notwendige Dienstleistungen? Eine konzeptionelle Eingrenzung - Grundlagen des Projekts GenDis

Carls, Kristin/ Gehrken, Hinrich/Kuhlmann, Martin/Thamm, Lukas (2020): Digitalisierung – Arbeit – Gesundheit. Zwischenergebnisse aus dem Projekt Arbeit und Gesundheit in der Arbeitswelt 4.0

Tullius, Knut (2020): Digitalisierung und Systemische Rationalisierung im Finanzdienstleistungssektor – Folgen für Angestelltenarbeit an der „Front-Line“

Hule, Richard/Ötsch, Silke (2020): Verschwörungstheorien im Neoliberalismus - Von einer soziologisch-interdisziplinären Theorie zum Modell?

Schulz, Lena (2020): Gesellschaftsbilder von Betriebsrätinnen, Betriebsräten und Vertrauensleuten - Stand der Forschung und Begriffsgeschichte

Kuhlmann, Martin/Voskamp, Ulrich (2019): Digitalisierung und Arbeit im niedersächsischen Maschinenbau

Buss, Klaus-Peter (2018): Auf dem Weg in den Handel 4.0? Digitalisierung in kleinen und mittleren Handelsunternehmen. Befunde der SOFI-Erhebung im Rahmen des Projektes „DiHa 4.0 – Digitalisierung im Handel“

Söhn, Janina (2018): Is it time for a change? A literature review on occupational mobility among older workers in Germany and the USA

Detje, Richard/Dörre, Klaus/Gottschall, Karin/Kronauer, Martin/Sauer, Dieter/Schumann, Michael/Vogel, Berthold (2018): Zeitenwende - Ehrenkolloquium für Michael Schumann zum 80. Geburtstag

Kalkowski, Peter (2017): Das Verhältnis von formaler und informaler Strukturierung bei kooperativer Produktentwicklung – Sechs Fallstudien im Vergleich

Weitere SOFI Working Papers seit 2007 finden Sie online unter:
www.sofi.uni-goettingen.de/publikationen

Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) e. V.
 an der Georg-August-Universität
 Friedländer Weg 31
 37085 Göttingen
sofi@sofi.uni-goettingen.de