

AUSGABE
AUGUST
2020



LOGISTICS PILOT

Magazin für Häfen, Schifffahrt und Logistik



Nordamerika – wichtiger Handelspartner auf schwierigem Kurs

Umdenken auf fremde Geschäftskultur
Mit Happy Face und
Sandwich-Methode zum Erfolg

Seite 16

„Hier ticken die Uhren anders“
Savannah und Brunswick –
Hafenexpansion im Gleichschritt

Seite 18

Starke Verbindung seit Jahrzehnten
Wallenius Wilhelmsen startete
mit deutschen Pkw in die USA

Seite 21

WAS WIR TUN, NENNT MAN LOGISTIK. WIE WIR ES TUN, LEIDENSCHAFT.

Unser stärkster Antrieb ist dabei immer, für Sie die beste Logistikhösung zu finden.

blg-logistics.com



„Das Konsumklima in den USA wird sich wieder aufhellen“

Dr. Andreas Eckstein, Repräsentant des Landes Niedersachsen in den USA



Liebe Leserinnen und Leser,

trotz der von Washington verhängten Strafzölle auf Stahl, Aluminium und andere Güter sowie der Vergeltungszölle der EU blieb der Austausch von Waren und Dienstleistungen zwischen den USA und Deutschland im letzten Jahr auf einem hohen Niveau. Deutsche Unternehmen exportierten Güter im Wert von

118 Milliarden Euro in die USA, sodass die USA weiterhin der größte Exportkunde Deutschlands bleiben. Die Importe aus den USA beliefen sich im selben Zeitraum auf 71 Milliarden Euro.

Der coronabedingte Einbruch des Wachstums der Weltwirtschaft wirkt sich auch auf den Handel zwischen Deutschland und den USA aus. Dabei zieht sich der Abwärtstrend durch fast alle Branchen hindurch – von der Automobilindustrie über Maschinen- und Flugzeugbau bis hin zur Elektrotechnik. Durch das Herunterfahren von Handel und Industrie ist in den USA auch die Nachfrage nach deutschen Produkten zurückgegangen.

Umso wichtiger ist es für die exportabhängige deutsche Wirtschaft, dass sich der US-Markt schnell von der Krise erholt. Es muss im Interesse beider Länder liegen, Spannungen zu minimieren, auch um die Erholung des Handels nicht zu gefährden. Kurzfristig ist jedoch von einem Rückgang deutscher Exporte in die USA auszugehen. Das bedeutet allerdings nicht, dass in den USA kein Kaufinteresse an deutschen Gütern vorliegt. Im Gegenteil: Wenn sich postcorona das Konsum- und Investitionsklima wieder aufhellt, ist von einer wachsenden Nachfrage deutscher Produkte auszugehen. Denn deutsche Automobile, chemische Produkte, Maschinen und Artikel der Medizintechnik stehen unverändert hoch in der Gunst amerikanischer Käufer. Die Konsumfreude der US-Amerikaner, kombiniert mit einer stärkeren Abkehr von chinesischen Produkten, bietet auch in Zukunft Chancen für deutsche Unternehmen und Norddeutschlands Häfen. Sie bleiben ein wichtiges Tor nach Amerika – gerade in Zeiten der Coronapandemie – als wichtiger Teil des logistischen Rückgrats der Weltwirtschaft.

Ihr Andreas Eckstein

LOGISTICS PILOT digital!

Ab August finden Sie uns auch im Internet unter www.logistics-pilot.com



AUSGABE
AUGUST
2020

Themenschwerpunkt:
Nordamerika

4 **Impression**
Zahlen und Fakten rund um Nordamerika

News
Meldungen aus der Branche

6

10 **Main Topic**
Spagat mit Blick nach Westen

Behind the Scenes
Umdenken auf fremde Geschäftskultur

16

18 **Logistics Story**
„Hier ticken die Uhren anders“

Portrait
Eine starke Verbindung

21

24 **Sustainability**
Gasförmig. Praktisch. Lehrreich.

People
Meldungen aus der Branche

26

28 **Appointments**
Veranstaltungen in der Schwebe

Preview & Imprint
Themenschwerpunkt Lateinamerika

30

Partnerschaft auf dem Prüfstand

In den USA bewegt sich was – in jeder Hinsicht, auch in wirtschaftlicher. Unter anderem ist seit dem 1. Juli 2020 das neue Freihandelsabkommen United States-Mexico-Canada-Agreement, kurz USMCA, für Nordamerika in Kraft getreten.

Das USMCA ersetzt den 1994 abgeschlossenen nord-amerikanischen Freihandelspakt Nafta. Mit dem neuen Vertrag gewähren sich die drei Partner USA, Kanada und Mexiko unter anderem bei Importen weitgehende Zollfreiheit. Darüber hinaus sieht das USMCA modifizierte Regelungen für die Autoindustrie vor und umfasst Vorschriften für den Schutz geistigen Eigentums sowie für den Handel im Bereich Digitales.

Welchen Einfluss das Vertragswerk auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den USA haben wird, bleibt abzuwarten. Derzeit sind die Vereinigten Staaten Deutschlands stärkster Handelspartner bei den Exporten und die Nummer drei bei den Importen. Umgekehrt rangiert Deutschland für die Amerikaner an fünfter beziehungsweise sechster Stelle. Doch gerade in der jüngsten Vergangenheit sind eine Menge Baustellen entstanden (siehe Main Topic, Seite 10), die diese Partnerschaft auf eine harte Bewährungsprobe stellen.

USA

Hauptstadt:	Washington, D.C.
Einwohner 2019:	329,1 Mio.*
Fläche:	9.833.517 km ²
BIP/Kopf 2019:	65.112 US-\$*

Wichtigste Einfuhrgüter 2019

in % der Gesamteinfuhr	
1. Elektronik	12,7%
2. Kfz und -Teile	11,9%
3. Chemische Erzeugnisse	10,6%

Wichtigste Ausfuhr Güter 2019

in % der Gesamtausfuhr	
1. Chemische Erzeugnisse	13,7%
2. Maschinen	10,3%
3. Elektronik	8,7%

Hauptlieferländer 2019

Anteil in %	
1. China	18,4%
2. Mexiko	14,1%
3. Kanada	12,7%
...	
5. Deutschland	5,1%

Hauptabnehmerländer 2019

Anteil in %	
1. Kanada	17,8%
2. Mexiko	15,6%
3. China	6,5%
...	
6. Deutschland	3,6%

QUELLE: GERMANY TRADE & INVEST, 2020
*VORLÄUFIGE ANGABE, SCHÄTZUNG BZW. PROGNOSE

Deutschland – USA

Deutsche Einfuhrgüter aus den USA 2019*

in % der Gesamteinfuhr

1. Chemische Erzeugnisse 21,2%
2. Maschinen 20,3%
3. Kfz und -Teile 9,0%

Deutsche Ausfuhrgüter in die USA 2019*

In % der Gesamtausfuhr

1. Maschinen 22,4%
2. Kfz und -Teile 21,0%
3. Chemische Erzeugnisse 19,4%

QUELLE: GERMANY TRADE & INVEST, 2019
*VORLÄUFIGE ANGABE, SCHÄTZUNG BZW. PROGNOSE

Deutschland – Kanada

Deutsche Einfuhrgüter aus Kanada 2019*

in % der Gesamteinfuhr

1. Rohstoffe (außer Brennstoffe) 28,1%
2. Maschinen 14,8%
3. Chemische Erzeugnisse 11,6%

Deutsche Ausfuhrgüter nach Kanada 2019*

In % der Gesamtausfuhr

1. Maschinen 25,4%
2. Kfz und -Teile 24,6%
3. Chemische Erzeugnisse 17,6%

QUELLE: GERMANY TRADE & INVEST, 2019
*VORLÄUFIGE ANGABE, SCHÄTZUNG BZW. PROGNOSE

Kanada

Die größten Häfen in Nordamerika

nach Containerumschlag im Jahr 2018

1. Los Angeles (USA) 9,46 Mio. TEU
2. Long Beach (USA) 8,09 Mio. TEU
3. New York/New Jersey (USA) 7,18 Mio. TEU
4. Savannah (USA) 4,35 Mio. TEU
- ...
6. Vancouver (CAN) 3,4 Mio. TEU

QUELLE: STATISTA, 2019

New York/New Jersey 3

Savannah 4

USA

Kanada

Hauptstadt:	Ottawa
Einwohner 2019:	37,4 Mio.*
Fläche:	9.984.670 km²
BIP/Kopf 2019:	46.213 US-\$*

Wichtigste Einfuhrgüter 2019

in % der Gesamteinfuhr

1. Kfz und -Teile 16,0%
2. Maschinen 13,3%
3. Chemische Erzeugnisse 11,1%

Wichtigste Ausfuhrgüter 2019

in % der Gesamtausfuhr

1. Erdöl 15,3%
2. Kfz und -Teile 13,2%
3. Nahrungsmittel 9,0%

Hauptlieferländer 2019

Anteil in %

1. USA 50,7%
2. China 12,5%
3. Mexiko 6,1%
4. Deutschland 3,2%

Hauptabnehmerländer 2019

Anteil in %

1. USA 76,2%
2. China 3,9%
3. Großbritannien 3,3%

QUELLE: GERMANY TRADE & INVEST, 2019
*VORLÄUFIGE ANGABE, SCHÄTZUNG BZW. PROGNOSE

KOMPAKT

BREMEN. Im Mai ist das **Forschungsprojekt „IW-NET“ angelaufen.** 26 Partner aus neun EU-Staaten wollen darin verschiedene Innovationen für die europäische Binnenschifffahrt entwickeln und erproben. Koordiniert wird das auf 36 Monate angelegte Projekt, das im Rahmen des Förderprogramms „Horizont2020“ läuft, durch das bremische Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL). „Wir verfolgen einen ganzheitlichen Ansatz, der die **Digitalisierung und Integration der Binnenschifffahrt** in multimodale Transportketten, Konzepte für ein optimiertes Infrastrukturalmanagement sowie grüne und intelligente Technologien für zukünftige Schiffsgenerationen beinhaltet“, umreißt Koordinator Dr. Nils Meyer-Larsen vom ISL das Aufgabenspektrum.

BAD HONNEF. Anfang Mai hat **TX Logistik einen direkten Containerzug zwischen Bremerhaven und Frankfurt/Main** gestartet. Die Relation wird zweimal pro Woche als Rundlauf gefahren, wobei die Kapazität bei 96 TEU je Abfahrt und Richtung liegt. Im Raum Frankfurt bietet TX auch Containervor- und -nachläufe an. Zum maritimen Netzwerk des in Bad Honnef beheimateten Eisenbahnverkehrsunternehmens gehören über 40 Direktverbindungen pro Woche zwischen Bremerhaven und Kornwestheim.



Bestätigung für nachhaltige Hafenpolitik

BREMEN. Anfang Juni wurde bremenports für sein **Projekt „Der CO₂-neutrale Hafen Bremen/Bremerhaven“** mit dem mit 10.000 Euro dotierten **„NordWest Award 2020“ der Metropolregion Nordwest** ausgezeichnet. „Das Projekt verbindet in herausragender Art und Weise wirtschaftliches Handeln mit Umwelt- und Klimaschutz“, so Landrat Jörg Bensberg, Erster Vorsitzender der Metropolregion Nordwest. „Es ist ein Paradebeispiel für die

Zukunftsfähigkeit, die Innovationskraft und das Verantwortungsbewusstsein der Häfen in unserer Nordwestregion.“ Auch Bremens Senatorin für Wissenschaft und Häfen, Dr. Claudia Schilling, gratulierte bremenports zu dieser Auszeichnung: „Im Land Bremen ist Nachhaltigkeit ein zentraler Baustein unserer Hafenpolitik. Der Preis ist der verdiente Lohn für mehr als ein Jahrzehnt engagierter Nachhaltigkeitsarbeit unserer Hafenmanagementgesellschaft.“



BHV mahnt Transparenz an

BREMEN. Im Juni äußerte die Bremische Hafenvertretung (BHV) erhebliche **Bedenken zu einer möglichen Zusammenarbeit zwischen den Terminalbetreibern HHLA und EUROGATE.** „Eine solche Fusion zu einer Deutschen Bucht AG kann erhebliche Auswirkungen auf die deutschen Containerhäfen in Hamburg, Bremerhaven und Wilhelmshaven nach sich ziehen“, so Christoph Bruns, Mitglied des BHV-Vorstands. Dabei mahnte er eine transparente politische Diskussion über die zu erwartenden Auswirkungen auf den Standort Bremerhaven sowie auf die bremische Hafen- und Logistikwirtschaft insgesamt an.

Vollautomatische Rangierlokomotiven im Test



WILHELMSHAVEN. Im Mai wurde der **Antrag der JadeWeserPort-Gesellschaften** auf Förderung eines Forschungsvorhabens zur Erprobung des vollautomatischen Rangiervorgangs im Güterverkehrszentrum in Wilhelmshaven genehmigt. Mit dem **Projekt „RangierTerminal4.0“** soll ein vollautomatisches Rangieren mit einer Lokomotive erprobt sowie der Bahnbetrieb nach den Anforderungen des Containerumschlags und unter umweltspezifischen Gesichtspunkten optimiert werden. Die Maßnahme wird mit 2,35 Millionen Euro durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur gefördert.



Virenschutz aus dem 3-D-Drucker

BREMEN. Im Mai nutzte **Mercedes-Benz** eine coronabedingte Arbeitsunterbrechung und setzte sein technologisches Fachwissen zur Herstellung von Gesichtsschilden aus dem 3-D-Drucker ein. Wenige Tage später übergab Michael Frieß, Standortverantwortlicher und Leiter Produktion des Mercedes-Benz-Werkes in Bremen, **1.200 Gesichtsschilde aus Kunststoff** an Lutz Müller, den Leiter des Landeskrisenstabs Bremen. „Die Beschaffung von Schutzausrüstung hat sich zwar inzwischen ein wenig erleichtert, trotzdem hilft uns diese Spende bei der Bewältigung der Pandemie weiter“, so Müller.



Hapag-Lloyd hält an Jahresprognose fest

HAMBURG. Hapag-Lloyd will trotz der Unsicherheiten in der internationalen Schifffahrt im laufenden Jahr einen **Gewinn vor Steuern und Zinsen von 500 Millionen bis zu einer Milliarde Euro erwirtschaften**. Das sagte Vorstandschef Rolf Habben Jansen bei der virtuellen Hauptversammlung des Unternehmens im Juni. Die Hamburger Containerreederei erwarte infolge der Coronakrise zwar ein niedrigeres Transportvolumen als im Vorjahr, aber auch geringere Treibstoffkosten. Voraussetzung dafür sei jedoch, dass der Höhepunkt der Pandemie in naher Zukunft durchschritten sei.



Dreeke: „In dieser Zeit gibt es kein ‚normal‘“

BREMEN. Die 140. **Ordentliche Hauptversammlung der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft** im Juni war aufgrund der Coronapandemie auch deren erste virtuelle Hauptversammlung. „In dieser Zeit gibt es kein ‚normal‘. Die Covid-19-Pandemie schlägt sich auch auf unsere Geschäftsberichterstattung nieder“, so der Vorstandsvorsitzende Frank Dreeke. Für das Geschäftsjahr 2019 konnte er einen Umsatz in Höhe von 1,159 Milliarden Euro vermelden. Für das laufende Jahr geht Dreeke jedoch davon aus, dass die ursprünglichen Erwartungen, bedingt durch Corona, nicht erreicht werden können.



Bremen stellt Landstrom bereit

BREMEN. Im Juni hat der Bremer Senat die Schaffung eines zusätzlichen Angebots zur Landstromversorgung in den bremischen Häfen beschlossen. Dafür **sollen bis 2023 acht ortsfeste Landstromanlagen für die Seeschifffahrt und zwei Anschlüsse für die Binnenschifffahrt** geschaffen werden. „Das ist ein weiterer Schritt und wichtiger Baustein auf dem Weg zum grünen, klimaneutralen Hafen. Die Landstrombereitstellung für die ortsfesten Anlagen soll deshalb zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien erfolgen“, so Dr. Claudia Schilling, Bremer Senatorin für Wissenschaft und Häfen.



Perspektiven im Doppelpack

OLDENBURG. Per Webkonferenz stellte **NPorts** im Mai seine **Perspektivpapiere für die Seehäfen Cuxhaven und Stade** vor. Darin wurde der jeweilige Status quo beleuchtet und die Planungen zur künftigen Infrastruktur im Hafen und im Hafenhinterland beschrieben. „Sich der Stärken, der Möglichkeiten und der Herausforderungen bewusst zu sein, ist eine wesentliche Voraussetzung, die Leistungsfähigkeit der Häfen auch für die Zukunft zu erhalten“, so Niedersachsens Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann. Die Perspektivpapiere stehen unter www.nports.de als Download zur Verfügung.

KOMPAKT

EMDEN/OLDENBURG/STADE. Laut einem Entwurf zum Nachtragshaushalt für das Jahr 2020 plant die **niedersächsische Landesregierung, zusätzliche Mittel in Höhe von 20 Millionen Euro für ein „Sonderprogramm Häfen“** mit dem Ziel bereitzustellen, Baumaßnahmen, Instandhaltungen und Baggerungen zu beschleunigen. Karsten Dirks, Sprecher der Arbeitsgemeinschaft Niedersächsische Seehäfen, begrüßte dieses Vorhaben als „ein positives Signal für die niedersächsische Hafenwirtschaft, um gestärkt aus der aktuellen Situation hervorgehen zu können“. Er forderte aber zugleich eine Verstärkung des Investitionsvolumens von mindestens 40 Millionen Euro im Landeshaushalt der nachfolgenden Jahre. Dies sei schon allein für die Instandhaltung der bestehenden Infrastruktur erforderlich.

OSNABRÜCK. Der Logistikdienstleister **Hellmann Worldwide Logistics** und das **Unternehmen Silgan Closures**, ein Hersteller von Verschlußlösungen, haben ihre seit zehn Jahren bestehende **Zusammenarbeit im Mai erneut verlängert**. Mit der nunmehr dritten Vertragsverlängerung wird Hellmann als Full-Service-Dienstleister für Kontraktlogistik weiterhin die europaweite Koordination aller Distributionsaktivitäten sowie das Transportmanagement für Silgan Closures übernehmen.



Wasserstoff ist wirtschaftlich

EMDEN. Ende Mai fand in Emden die **Abschlussveranstaltung des Innovationsprojekts „WASH2Emden“** statt. Im Rahmen der Studie wurde in den vergangenen 18 Monaten nach Möglichkeiten gesucht, in Emden Wasserstoff aus regenerativer Energie zu erzeugen und diesen den Nutzern im Hafen zur Verfügung zu stellen. Als Basis dafür diente eine Umfrage unter den dortigen Unternehmen zum Energiebedarf ihrer Geräte, Anlagen und Fahrzeuge. „WASH2Emden“ hat gezeigt, dass die Wasserstofftechnologie weitestgehend vorhanden und umsetzbar ist“, bilanzierte Adenike Bettinger von der Hochschule Emden/Leer. Jetzt gehe es darum, zur Anwendung überzugehen, die Kosten weiter zu senken und die richtigen politischen Hebel zu betätigen, damit grüner Wasserstoff wettbewerbsfähig werde.

Die meisten zog es nach Amerika

BREMERHAVEN. Nach Recherchen von Peter Marschalck, Begründer eines Inventars von Auswanderungsaufzeichnungen in den Archiven von Bremen, sind in den vergangenen beiden Jahrhunderten **mehr als sieben Millionen Menschen über Bremerhaven ausgereist** – davon rund 90 Prozent in die USA. „Bremerhaven war für mehrere Generationen von Auswanderern ein Erinnerungsort des Abschieds vom alten und der Hoffnung auf ein neues Leben“, so Christoph Bongert, wissenschaftlicher Mitarbeiter am **Deutschen Auswandererhaus**. „Bis heute zieht es zahlreiche US-Amerikaner in unser Museum, um den Ort zu besuchen, von dem ihre Vorfahren einst abgefahren sind.“



Bremenports für familienbewusste Personalpolitik geehrt

BREMEN. bremenports ist im Juni erneut mit dem **Zertifikat zum „audit berufundfamilie“** ausgezeichnet worden. Die Würdigung der strategisch angelegten familien- und lebensphasenbewussten Personalpolitik der Hafenmanagementgesellschaft fand erstmals in der Geschichte des Audits im Rahmen eines Onlineevents statt. Zu den zahlreichen Gratulanten zählte auch Bundesfamilienministerin Dr. Franziska Giffey, die Schirmherrin des Projekts ist. Rund 400 Beschäftigte können bei bremenports von familienfreundlichen Maßnahmen profitieren. Dazu gehören unter anderem 70 flexible Arbeitszeitmodelle, Möglichkeiten des mobilen Arbeitens und Gesundheitstage. „**Ich freue mich sehr über diese erneute Auszeichnung für unsere Personalpolitik**“, so **bremenports-Geschäftsführer Robert Howe**. „Für die weitere Unternehmensentwicklung ist es von entscheidender Bedeutung, dass wir als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen werden.“





Landeinsatz für „Das Traumschiff“

BREMERHAVEN. Wegen der Coronapandemie musste das ZDF die Dreharbeiten für die neuen Folgen der TV-Serie „Das Traumschiff“ im März unterbrechen. Dank der zunehmenden Lockerungen konnte der Sender diese aber im Juni auf dem Kreuzfahrtschiff „Amadea“ wieder aufnehmen – und zwar im Hafen von Bremerhaven. So kam das Schiff, dessen Reisen bis Spätsommer abgesagt sind, sozusagen an Land zum Einsatz. Allerdings wird die Produktionsfirma auf kreative Lösungen und technische Tricks zurückgreifen müssen. Denn in der Seestadt werden die Aufnahmen für die Folge „Die Seychellen“ abgedreht.



Nominierung für „Deutschen Nachhaltigkeitspreis“

BREMEN. bremenports ist im Juli für den „13. Deutschen Nachhaltigkeitspreis“ nominiert worden und gehört damit zu den nachhaltigsten mittelständischen Unternehmen Deutschlands. Der „Deutsche Nachhaltigkeitspreis“ wird am 3. und 4. Dezember 2020 in Düsseldorf vergeben, wobei die Preisträger von einer Expertenjury ausgewählt werden, der Vertreter aus Wirtschaft, Forschung, Zivilgesellschaft und Politik angehören. **Die Auszeichnung soll die Leistung vorbildlicher Akteure und Projekte hervorheben und dadurch die Veränderung hin zu einer nachhaltigen Gesellschaft unterstützen.**



Alles wieder im Fluss

BRAKE. Im Juni wurden **unerwartet Reparaturarbeiten am Binnentor der Schleuse in Brake** fällig. Das Getriebe, das das Innentor auf und zu bewegt, zeigte trotz regelmäßiger Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten Ermüdungserscheinungen. Für die Arbeiten musste das Tor in die Tornische gefahren werden, sodass für eine Woche nur ein eingeschränkter Schleusenverkehr über das Außentor möglich war. Diese sogenannten Dockschleusen, die gemäß Tidenverlauf zweimal täglich für eine Stunde möglich sind, führte NPorts aufgrund besserer Sichtverhältnisse nur bei Tageslicht durch.



Fischaufstiegsanlage statt Moor

BREMEN. In die Skandinavien-Ausgabe des LOGISTICS PILOT hat sich der Fehlerteufel eingeschlichen. Wir bitten dafür um Entschuldigung. In dem Artikel „Die Klimaschutzvorreiter“ war auf Seite 22 das obige Bild mit **einer falschen Bildunterschrift** versehen worden. Statt des Dorsumer Moors ist darauf eine Fischaufstiegsanlage im Zuleiter der Weser zum Werdersee zu sehen. Sie wurde als Kompensation für die Verfüllung des Überseehafens Bremen gebaut, um den Fischen in der Weser den Zugang zu neuen Gewässern zu ermöglichen, die als Laich- und Aufwuchsbiotope geeignet sind.

LOGISTICS PILOT goes digital

BREMEN. Ab August erschließt der LOGISTICS PILOT digitale Dimensionen. Dann sind ausgewählte Inhalte der Printausgabe – kombiniert mit visuellen Elementen, der neuen Rubrik „Logistics World“ und einem vielseitig nutzbaren Veranstaltungsbereich – unter **www.logistics-pilot.com** zu finden. Dabei zeichnet sich die neue Website nicht nur durch ein hohes Maß an Benutzerfreundlichkeit aus, sondern präsentiert sich ebenso **„full responsive“** und **„mobile optimiert“**. Heißt: Sämtliche Inhalte sind an die Darstellung auf mobilen Endgeräten angepasst und entsprechend bequem abrufbar.



Spagat mit Blick nach Westen

Selten hat die Welt so intensiv auf die USA geschaut wie im Moment. Doch trotz aller Probleme ist und bleibt das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ ein wichtiger Handelspartner, an dem Deutschland nicht vorbeinavigieren kann. Das zeigen die nachfolgenden Fakten und Markteinschätzungen.

Die Lage scheint verzwickte: Zum einen sind die USA ein wichtiger Partner für die deutsche Wirtschaft, zum anderen wird das Land gegenwärtig von einem Präsidenten regiert, der mit seiner Handelspolitik – vorsichtig formuliert – die transatlantischen Beziehungen in ein schwieriges Fahrwasser manövriert hat. So müssen beispielsweise Produzenten von Stahl und Aluminium aus der EU seit Juni 2018 hohe Zölle auf ihre Exporte in die USA zahlen. Ebenso erheben die Amerikaner seit Oktober 2019 Retorsionszölle auf zahlreiche Waren aus der Europäischen Union – sei es für Wein aus Deutschland, Butter aus Irland oder Olivenöl aus Spanien. Zudem besteht noch keine Klarheit darüber, ob und in welcher Form Zölle auf europäische Automobileinfuhren erhoben werden sollen. Wie sollen Europa im Allgemeinen und Deutschland im Speziellen darauf reagieren? Fest steht lediglich, ein Verhalten getreu der Redewendung „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus“ dürfte nicht die erfolgversprechendste Lösung sein. Vielmehr steht ein schwieriger Spagat bevor, da gute wirtschaftliche und politische Beziehungen zu den USA eine wichtige Voraussetzung für den Wohlstand in Deutschland sind. Denn die Vereinigten Staaten waren 2019 der wichtigste deutsche Exportmarkt und lagen bei den Importen immerhin auf Platz drei. Und die Zahlen aus Bremen und Niedersachsen, die natürlich aus der Zeit vor der Coronapandemie stammen, sprechen eine ähnliche Sprache. ■■■

FOTOMONTAGE: HEIKE MAY; SHUTTERSTOCK/AUN PHOTOGRAPHER, GEORGIA PORT AUTHORITY, FREEPIK.COM





Die USA sind ein wichtiger Handelspartner für Deutschland – und werden dies auch bleiben. Aus politischer und wirtschaftlicher Sicht gibt es jedoch zahlreiche gegensätzliche Interessen und Konfliktfelder, in denen die Zeichen sogar auf Sturm stehen.

Größter Handelspartner Bremens außerhalb der EU

■ ■ ■ „Die USA sind mit Abstand Bremens größter Handelspartner außerhalb der EU. Etwa 14 Prozent des gesamten bremischen Außenhandels – abgewickelt über die Städte Bremen und Bremerhaven – erfolgt im Austausch mit den Vereinigten Staaten“, so Torsten Grünewald, Referent für den Länderbereich Nordamerika bei der Handelskammer Bremen. Dabei unterhielten mehr als 400 Unternehmen des Stadtstaats regelmäßige Geschäftskontakte mit den USA. Ebenso seien mehr als 80 bremische Firmen – darunter auch Zulieferer der Automobilindustrie, Logistiker sowie Luft- und Raumfahrtunternehmen – mit einer Niederlassung in den USA vertreten.

Allein 2019 wurden Waren im Gesamtwert von etwa 5,5 Milliarden Euro zwischen Bremen und den USA ausgetauscht. Dabei überwiegen mit rund 3,25 Milliarden Euro die Ausfuhren über die bremischen Häfen in die Vereinigten Staaten. Laut dem aktuellen „Hafenspiegel“ entspricht das 6,5 Millionen exportierter Tonnen. Dem stehen Einfuhren von 2,23 Milliarden Euro beziehungsweise 2,6 Millionen importierter Tonnen gegenüber. „Dabei machen Kraftfahrzeuge und Automobile etwa drei viertel der bremischen Exporte in die USA aus. Hinzu kommen unter anderem Waren wie Kaffee, Messgeräte, Medizintechnik sowie Werkzeug und Schneidwaren“, erläutert Grünewald.



Die Volkswagen Group of America hat zu Beginn dieses Jahres mehr als die Hälfte ihrer Autos im Segment der SUVs verkauft.

Auch die Produktion in den US-amerikanischen VW-Werken ist von den Auswirkungen der Covid-19-Pandemie betroffen. Experten erwarten für 2020 einen erheblichen Rückgang der Fahrzeugverkäufe.



Fünftwichtigster Außenhandelspartner Niedersachsens

Ähnlich wie in Bremen sieht es in Niedersachsen aus. So lag das Gesamtvolumen der Handelsbeziehungen zwischen dem norddeutschen Bundesland und den USA 2019 nach Informationen des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung bei rund 10,26 Milliarden Euro. Das macht den nordamerikanischen Staat zum fünftwichtigsten Außenhandelspartner Niedersachsens. Mit 6,2 Milliarden Euro lag der Wert der niedersächsischen Exporte in die USA im Jahr 2019 sogar 29 Prozent über dem Vorjahreswert. Die Hauptausfuhrsgüter waren dabei Wasserfahrzeuge (29,1 Prozent), Fahrzeugteile für die Automobilproduktion (6,6 Prozent) und Maschinen (5,9 Prozent). Im Gegenzug beliefen sich die Importe aus den USA 2019 auf einen Wert von 4,06 Milliarden Euro, wobei Luftfahrzeuge (33 Prozent), Erdöl und Erdgas (5,5 Prozent) sowie Steinkohle und -briketts (3,6 Prozent) zu den gefragtesten Einfuhrsgütern avancierten. Grund genug für den LOGISTICS PILOT, bei Volkswagen, BBC Chartering und der Messe München nachzufragen, welche Besonderheiten den US-Markt ausmachen und welche Herausforderungen in den jeweiligen Aktionsfeldern auf die Unternehmen in den nächsten Monaten warten.

Andere Länder – andere Modelle

Einer der wichtigsten Automobilanbieter auf dem nordamerikanischen Markt ist die Volkswagen Group of America. Allein in den USA ist sie mit 8.500 Mitarbeitern an 66 Standorten vertreten und konnte dort im vergangenen Jahr 363.322 Autos mit dem VW-Logo verkaufen. Hinzu kommt der Absatz weiterer Modelle der Marken Audi,



In Vancouver werden nicht nur Automobile, Breakbulk, Bulk und Container umgeschlagen. Kreuzfahrtschiffe machen ebenfalls im größten Seehafen Kanadas fest.

Bentley, Lamborghini und Bugatti, die ebenfalls zum US-Portfolio von Volkswagen gehören. Für die dazugehörigen Logistikketten nutzt das Unternehmen derzeit sieben verschiedene Hafenanlagen, in Benicia (Kalifornien), Chattanooga (Tennessee), Davisville (Rhode Island), Houston (Texas), Jacksonville (Florida), Midlothian (Texas) und San Diego (Kalifornien). Eine achte Hafenanlage soll nach Informationen von VW noch in diesem Sommer in Baltimore (Maryland) in Betrieb genommen werden. „Diese Häfen sind für unsere Logistikaktivitäten unersetzlich. Über sie wickeln wir jährlich den Transport von rund 650.000 Fahrzeugen der verschiedenen Marken ab“, erläutert Mike Tolbert aus der Corporate-Communications-Abteilung der Volkswagen Group of America in Herndon (Virginia).

2020 werde VW diese Zahl aufgrund der Coronaauswirkungen wohl nicht erreichen können. Vielmehr geht das Unternehmen davon aus, dass der amerikanische Pkw-Markt, der 2019 noch rund 17 Millionen Fahrzeuge umfasste, in diesem Jahr einen Rückgang um über 20 Prozent hinnehmen muss.

Ein besonderes Faible haben die Amerikaner seiner Aussage nach für Sport Utility Vehicles (SUVs). „Zu Beginn dieses Jahres machten SUVs rund 53 Prozent unserer VW-Verkäufe in den Staaten aus“, bilanziert Tolbert. Zum Vergleich: In Deutschland lag der Marktanteil von SUVs und Geländewagen vor der Coronakrise zusammen bei knapp über 30 Prozent. „Wir beantworten diese unterschiedlichen Kundenpräferenzen mit spezifischen Produkten für den amerikanischen Markt. Dazu gehört auch der elektrische Geländewagen „ID.4“, der innerhalb der nächsten zwölf Monate auf den hiesigen Markt kommen soll“, so Tolbert. Dabei ist geplant, das Fahrzeug zunächst aus Zwickau zu importieren, ehe es ab 2022 in Chattanooga produziert werden soll. Dort hat VW Ende vergangenen Jahres mit der ■■■

FOTOS: 2020 VOLKSWAGEN US MEDIA SITE (2), VANCOUVER FRASER PORT AUTHORITY

Ein Riese im Schatten der USA

Kanada gehört ebenfalls zu den führenden Wirtschaftsnationen der Welt. Das spiegelt sich unter anderem darin wieder, dass die Kanadier zu den Mitgliedern der G7- beziehungsweise G8-Gruppe zählen. Das Land gilt als bedeutender Agrarproduzent und verfügt über zahlreiche Rohstoffe, insbesondere Zink, Uran, Kaliumkarbonat und Schwefel. Der Schwerpunkt der kanadischen Wirtschaftstätigkeit hat sich in den vergangenen Jahren jedoch zunehmend in Richtung von Dienstleistungen und Zukunftstechnologien verlagert.

Derzeit unterhalten rund 100 bremische Unternehmen regelmäßig Handelsbeziehungen mit Kanada, wobei das Gesamthandelsvolumen nach Auskunft der Handelskammer Bremen 2019 um die 400 Millionen Euro betrug. Dabei überwogen die Ausfuhren nach Kanada – sie belaufen sich auf 275 Millionen Euro – deutlich die Einfuhren. Gehandelt werden überwiegend Kraftfahrzeuge und -ersatzteile, Kaffee, Maschinen und technische Ausrüstung sowie Wind- und Messtechnik.

Das Gesamtvolumen der Handelsbeziehungen zwischen Niedersachsen und Kanada lag 2019 nach Auskunft des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung sogar bei rund einer Milliarde Euro. Damit belegt Kanada Rang 30 unter den wichtigsten Außenhandelspartnern Niedersachsens.

Mit 524 Millionen Euro belief sich der Wert der niedersächsischen Exporte nach Kanada im Jahr 2019 um 46 Prozent über dem Wert von 2018. Hauptausfuhrsgüter waren Pkw und Wohnmobile (24,5 Prozent), Geräte zur Elektrizitätserzeugung (19,1 Prozent) und landwirtschaftliche Maschinen (5,2 Prozent). Parallel dazu hatten die Importe Niedersachsens aus Kanada 2019 einen Wert von 520 Millionen Euro, was einen Anstieg um 55,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert bedeutet. Hier standen vor allem Luftfahrzeuge (36 Prozent), Eisenerze (17,5 Prozent) sowie Steinkohle und -briketts (16,4 Prozent) ganz oben auf der „Einkaufsliste“. (bre)

Der kurze Draht ins Silicon Valley

Vor genau einem Jahr, im August 2019, wurde das Northern Germany Innovation Office (NGIO) in San Francisco eröffnet. Dahinter stehen die drei Bundesländer Bremen, Schleswig-Holstein und Hamburg, operativ umgesetzt durch die Wirtschaftsförderungsgesellschaften und weitere private Partner. Gemeinsam bieten sie Unternehmen und Interessierten aus dem Norden eine kompetente Anlaufstelle, wenn es darum geht, die richtigen Kontakte ins Silicon Valley zu bekommen: um neue Technologien und Geschäftsmodelle zu identifizieren, Kooperationspartner zu finden oder die entsprechenden Netzwerke an diesem bedeutenden Standort der IT- und Hightechindustrie aufzubauen.

„Wir stehen in Kontakt mit Universitäten, großen Unternehmen, Risikokapitalgebern, Behörden und der Politik. Außerdem kennen wir die interessanten Ansprechpartner abseits der Big Player wie Google oder Apple. Denn viele kleine Start-ups haben heute genau das, was hiesige Firmen benötigen“, umreißt Tim Ole Jöhnk, Direktor des NGIO in San Francisco, die Palette der möglichen Kooperationspartner. Dabei sei man bisher vor allem für die maritime Wirtschaft, die Luft- und Raumfahrt, die Landwirtschaft und in Querschnittsbereichen wie der künstlichen Intelligenz für Unternehmen aus den drei Bundesländern tätig. „Damit das Projekt NGIO funktioniert, muss es aber in beide Richtungen gehen. Das heißt, in der ersten Phase konzentrieren wir uns eher auf den Bereich von Deutschland in die USA. Erst der zweite Schritt ist es, Start-ups aus dem Valley zu helfen, in Europa Fuß zu fassen und sich im Norden anzusiedeln“, so Jöhnk.

Was deutsche Unternehmen dabei von den Amerikanern lernen können, ist seiner Meinung nach vor allem Geschwindigkeit: „Prozesse vom Erkennen einer neuen Technologie bis hin zu den ersten Schritten dauern in Deutschland noch viel zu lange“, stellt er aufgrund seiner Erfahrungswerte fest. (bre)

Weitere Informationen: www.inno-north.com/de

Von San Francisco aus unterstützt Tim Ole Jöhnk Unternehmen aus Norddeutschland, die auf der Suche nach Kooperationspartnern in den USA sind.



■ ■ ■ Erweiterung des Standorts begonnen, der ab 2022 die Produktionsstätte des Konzerns für Elektrofahrzeuge und Batteriesysteme für ganz Nordamerika sein wird. Bereits jetzt fertigt VW dort den Siebensitzer-SUV „Atlas“, den Fünftürer-SUV „Atlas Cross Sport“ und die Nordamerikavariante der „Passat“-Limousine. Importiert werden hingegen die Modelle „Arteon“, „Golf R“ und der „e-Golf“ aus Europa.

Vieles hängt vom Ölpreis ab

Mit ihren Mehrzweck- und Schwergutschiffen steuert die Leeraner Reederei BBC Chartering seit über 20 Jahren die Häfen in Nordamerika an. Dabei brachte sie es zuletzt auf mehr als 800 Hafenanläufe jährlich, allein 660 davon in den Vereinigten Staaten. Parallel dazu ist das Unternehmen mit zwei Niederlassungen auf dem nordamerikanischen Kontinent vertreten. Vom Büro in Houston aus koordinieren die Verantwortlichen neben dem weltweiten „APAC“-Service („any port, any cargo“) und Liniendiensten nach Südamerika seit Mai dieses Jahres auch den „BBC Caribbean Service“ mit den Hauptzielhäfen Cartagena, Point Lisas und Georgetown. „Unsere Aktivitäten im nordamerikanischen Markt werden nach wie vor stark von Ladungen des Importmarkts bestimmt. Die Hauptvolumen bilden dabei Transporte für die Industriezweige Windenergie sowie Öl und Gas einschließlich Raffinerieerweiterungen“, erläutert Jennifer Thornton, Vice President für Global Projects and Business Development bei BBC Chartering in den USA.

Die weitere Entwicklung dieser Märkte schätzt Thornton vor dem Hintergrund der aktuellen Weltlage extrem gegensätzlich ein: So erwartet sie für den Bereich der Windenergie in den nächsten 18 bis 24 Monaten keinen Rückgang der Ladungsvolumen, während sie im Bereich der Raffinerieerweiterungen und anderen Investitionsprojekten schon jetzt



BBC Chartering macht seit über 20 Jahren in Nordamerika fest. Die Hauptvolumen der Leeraner Reederei werden dabei in den Geschäftsfeldern Windenergie, Öl und Gas abgewickelt.

eine erhebliche Abnahme registriert hat. „Diese ist insbesondere auf Covid-19 und auf den beispiellosen Einbruch des Ölpreises zurückzuführen. Viele Projekte wurden auf unbestimmte Zeit verschoben oder sofort abgesagt – bis sich der Markt stabilisiert hat“, so Thornton. Auch bei den Exporten aus Nordamerika, bei denen BBC Chartering vornehmlich Schüttgüter und kleinere Mengen von Zubehör für die Öl- und Gasbranche transportiert, seien die Daten ernüchternd. „Bisher erleben wir dieses Jahr im Segment der Schüttgüter ein Allzeittief, aus dem eine Erholung nicht vor dem letzten Quartal 2020 oder dem ersten 2021 erwartet wird“, prognostiziert die Managerin. Für eine Wende des nordamerikanischen Marktes und des Seefrachtsegments zum Positiven bedarf es ihrer Meinung nach vor allem einer Stabilisierung des Ölpreises. Trotz der aktuellen Bedingungen blickt Thornton zuversichtlich in die Zukunft. „Der nordamerikanische Markt wird sich erholen. Wir sind gut aufgestellt und haben ein hervorragendes Team. Wir sehen die Zukunft mit Optimismus.“

Aufklärung in Sachen Logistik erforderlich?

Auch die Messe München ist in Nordamerika in ihren Kernbereichen Investitionsgüter, Technologie und Konsumgüter aktiv: Zum Beispiel als Veranstalter der „transport logistic Americas“, die in diesem Jahr zum ersten Mal stattfinden soll – und zwar vom 10. bis 12. November im Miami Beach Convention Center. Parallel dazu steigt, ebenfalls unter der Regie der Münchener und in Miami, das „Air Cargo Forum“. „Der internationale Luftfrachtverband TIACA hat uns gefragt, ob wir deren Messe ‚Air Cargo Forum‘ in Miami durchführen möchten. Wir haben die Einladung gerne angenommen und die Chance genutzt, um gleichzeitig darauf zu verweisen, dass Logistikmessen am besten funktionieren, wenn dort Vertreter aller Verkehrsträger zusammenkommen“, erklärt Robert Schön-

berger, Head of Transport Logistic, Air Cargo and Ceramic Exhibitions der Messe München, das Zustandekommen des Doppelsevents. Mit diesem Schritt schließt die Messe München nun eine Lücke im amerikanischen Markt, auf dem es bisher keine Logistikmesse in dieser Größenordnung gab.

„Der durch Trucking geprägte US-Markt ist extrem ausbaufähig und bietet gute Marktchancen für intelligente Lösungen mit hohen logistischen Standards“, ist sich Schönberger sicher. Allerdings hat er die Erfahrung gemacht, dass die logistische Welt Nordamerikas in der Vergangenheit für viele europäische Anbieter weiter entfernt zu sein schien als beispielsweise China oder Indien. Das könnte unter anderem an dem gänzlich unterschiedlichen Logistikverständnis liegen, das auf beiden Seiten des Atlantiks herrscht. „Bei den Nordamerikanern wird die Logistik als Teil eines übergreifenden Supply Chain Managements verstanden. Hierzulande und in den meisten Teilen Europas ist das genau andersherum“, so Schönberger. Soll heißen: Wenn in den USA von Logistik die Rede ist, dann ist damit zumeist nur der reine Transport der Waren per Truck auf den Highways und Straßen gemeint. Eine Vorstellung, die aus unserer Sicht zu kurz gefasst ist, da sie das tiefere Eingreifen von Dienstleistern in die Produktion und damit deren Teilhabe am wertschöpfenden Logistikprozess weitestgehend ausklammert. „In diesem Bereich gibt es in Amerika noch jede Menge Beratungsbedarf“, resümiert Schönberger mit einem leichten Augenzwinkern. Wobei der ein oder andere neutrale Beobachter angesichts der aktuellen Entwicklung in den USA – und trotz der großen Bedeutung Amerikas für die deutsche Wirtschaft – geneigt sein mag, zu fragen: Nur dort? (bre)

Die Messe München ist nicht nur deutschlandweit aktiv. Sie ist ebenso Veranstalter der „transport logistic Americas“, die im November ihr Debüt im Miami Beach Convention Center feiern soll.



Mit Happy Face und Sandwich-Methode zum Erfolg

Wer beruflich den Schritt über den Atlantik gen Westen wagt und dabei die Einstellung im Gepäck hat, die amerikanische Geschäftskultur unterscheidet sich kaum von der unsrigen, der könnte bereits beim ersten Meeting Schiffbruch erleiden.

Schon der erste Blick auf die Businessprozesse in den USA zeigt: Hier regieren vor allem Schnelligkeit und Risikobereitschaft. So sind Pläne und Strategien, anders als bei uns, häufig auf umgehende Erfolge ausgelegt und werden entsprechend schnell verändert oder an die aktuelle Situation angepasst. „Der Fokus liegt bei den US-Amerikanern getreu dem Motto ‚Time is money‘ und der Devise ‚Just do it‘ auf einer zeitnahen Lösung. Mögliche Fehler in den weiteren Planungen, die bei uns ausgeklammert

werden sollen, gehören für sie dazu und werden als Chance zur Weiterentwicklung gewertet“, weiß Michaela Schobert, Director Consulting Services bei der German American Chamber of Commerce of the Southern US in Atlanta, aus ihrer Erfahrung zu berichten. Seit über sechs Jahren berät sie deutsche Unternehmen zu deren Einstieg in den amerikanischen Markt und beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen. Vor ihrer Tätigkeit bei der Deutsch-Amerikanischen Auslandshandelskammer baute sie für eine deutsche Firma das Exportgeschäft auf, wobei der Schwerpunkt neben Asien auch auf Nordamerika lag.

Da es für einen guten ersten Eindruck bekanntlich keine zweite Chance gibt, weist sie deutsche Geschäftsleute insbesondere auf die Wichtigkeit eines freundlichen, höflichen und allgemein positiven Auftretens hin. „Ein nettes Lächeln ist in den USA wichtiger Bestandteil für einen positiven Ersteindruck und damit ein guter Türöffner für spätere Verhandlungserfolge, ohne dass es als aufgesetztes Happy Face erscheint“, so Schobert. Dabei schätzen die Amerikaner eine aktive Kontaktaufnahme mit einer kurzen Initiativvorstellung, am besten gleich beim Austausch der Visitenkarten. Vorsicht ist allerdings bei der Begrüßungsfrage „How are you?“ geboten. Denn hiermit fragt der Amerikaner keinesfalls nach dem tatsächlichen physischen oder emotionalen Befinden seines Gesprächspartners. Vielmehr erwartet er

Getreu dem Motto „Time is money“ streben die Amerikaner den schnellen Erfolg an. Dabei gehen sie oft andere Wege als die Europäer. Besonders offensichtlich wird dies beim „Elevator Pitch“ oder beim Aufbau von Präsentationen.



eine Antwort in der Art: „I'm fine, thank you. How are you?“ Da es in der US-Businesskultur allerdings üblich ist, sich mit dem Vornamen anzusprechen, entsteht schnell eine lockere und ungezwungenere Gesprächsatmosphäre als in Deutschland. Dies sollte aber niemanden dazu verleiten, Hierarchien zu missachten oder gar flapsig zu agieren.

Small Talk und Humor als Eisbrecher

Während für uns dem Begriff Small Talk häufig ein fader Beigeschmack anhaftet, ist er in der amerikanischen Geschäftskultur für einen erfolgreichen Gesprächseinstieg geradezu elementar. Hierbei gilt: Kontroverse Themen wie Politik, Religion oder Geschichte sind ein absolutes Tabu und sollten um jeden Preis vermieden werden, da sie zu Meinungsverschiedenheiten führen können. Als gute Anknüpfungspunkte eignen sich stattdessen Sport, Reisen, Hobbys und Freizeit. Humor kann überdies als zusätzlicher Eisbrecher dienen. Er sollte aber nicht aufgesetzt wirken oder unangemessen sein. „Außerdem empfiehlt es sich, mit Komplimenten und mit Dank generell sehr großzügig umzugehen“, rät Schobert. Kritik und Tadel sollten indes nicht zu offensichtlich geäußert werden. Um genau das zu vermeiden, haben die Amerikaner eine clevere Strategie entwickelt, die auch als Sandwich-Methode bezeichnet wird, weil dabei negative Inhalte häufig zwischen positive Aussagen gestellt werden. „Unsere direkte deutsche Art kann in den USA schnell als grob oder unhöflich wahrgenommen werden. Ebenso wie unsere direkte Kommunikation, die stellenweise eher als ungeduldig, unsensibel und teilweise sogar beleidigend empfunden wird“, gibt Schobert zu bedenken – wohlwissend, dass viele Deutsche die amerikanische indirekte Art der Kommunikation häufig als schwammig und missverständlich empfinden.

„Es gilt, mit dem nötigen
Fingerspitzengefühl
den richtigen Mittelweg
zu finden.“

Michaela Schobert, Director Consulting
Services bei der Deutsch-Amerikanischen
Auslandshandelskammer in Atlanta



Richtig spannend wird es, wenn man tiefer in die geschäftlichen Prozesse eintaucht. Denn die Amerikaner ticken vor allem bei Präsentationen komplett anders als wir. Hier gilt es für Deutsche, von liebgewonnenen Gewohnheiten Abstand zu nehmen und für Amerikaner das Pferd gewissermaßen von hinten aufzuzäumen. Und zwar in der Form, dass man das Ergebnis und das Fazit an den Anfang der Präsentation stellt, ehe man im Anschluss darauf eingeht, wie es dazu kommen soll. „Die deutsche Reihenfolge kann bei US-Geschäftspartnern für Verwirrung sorgen, denn Amerikaner wollen geschäftlich schnell auf den Punkt kommen und direkt wissen, worum es geht“, so Schobert. Eine Extremform der amerikanischen Verkaufspräsentation sei der sogenannte Elevator Pitch. Wie der Name schon verrät, geht es darum, den Ansprechpartner im Zeitraum einer imaginären Fahrstuhlfahrt von seiner Idee zu überzeugen. Dafür erforderlich sind vor allem eine kurze, prägnante Botschaft und emotionale Komponenten, um Begeisterung und nachhaltiges Interesse für weiterführende Gespräche zu wecken. „Hier zeigt sich, welcher hohen Stellenwert das immerwährende Prinzip ‚Sell yourself‘ in den USA hat. Falsche Bescheidenheit oder Zurückhaltung sind dort entsprechend fehl am Platz. „Es gilt also, mit dem nötigen Fingerspitzengefühl den richtigen Mittelweg zwischen einem selbstbewussten, zielorientierten Auftreten und einer Kommunikation zu finden, die nicht als zu direkt empfunden wird“, gibt Schobert als Marschroute aus.

Wichtig dabei ist für sie, dass es keine Pauschalschablone gibt, die man einfach auf die USA legen und als Handlungsleitfaden nutzen kann. Vielmehr gelte es zu beachten, dass die USA aufgrund ihrer geografischen Ausdehnung und der damit verbundenen regionalen Unterschiede kein homogenes Geschäftsumfeld darstellen. „Allein deshalb sollten sich deutsche Firmen beim Auf- und Ausbau ihres Geschäfts im US-Markt von Experten wie den Deutsch-Amerikanischen Handelskammern beraten lassen, um von deren lokaler Präsenz, Erfahrung und Ressourcen zu profitieren“, gibt Schobert zu bedenken. (bre)

Weitere Informationen:
www.gaccsouth.com



Nur in Baltimore wird innerhalb der USA mehr RoRo-Ladung umgeschlagen als hier am Colonel's Island Terminal in Brunswick.

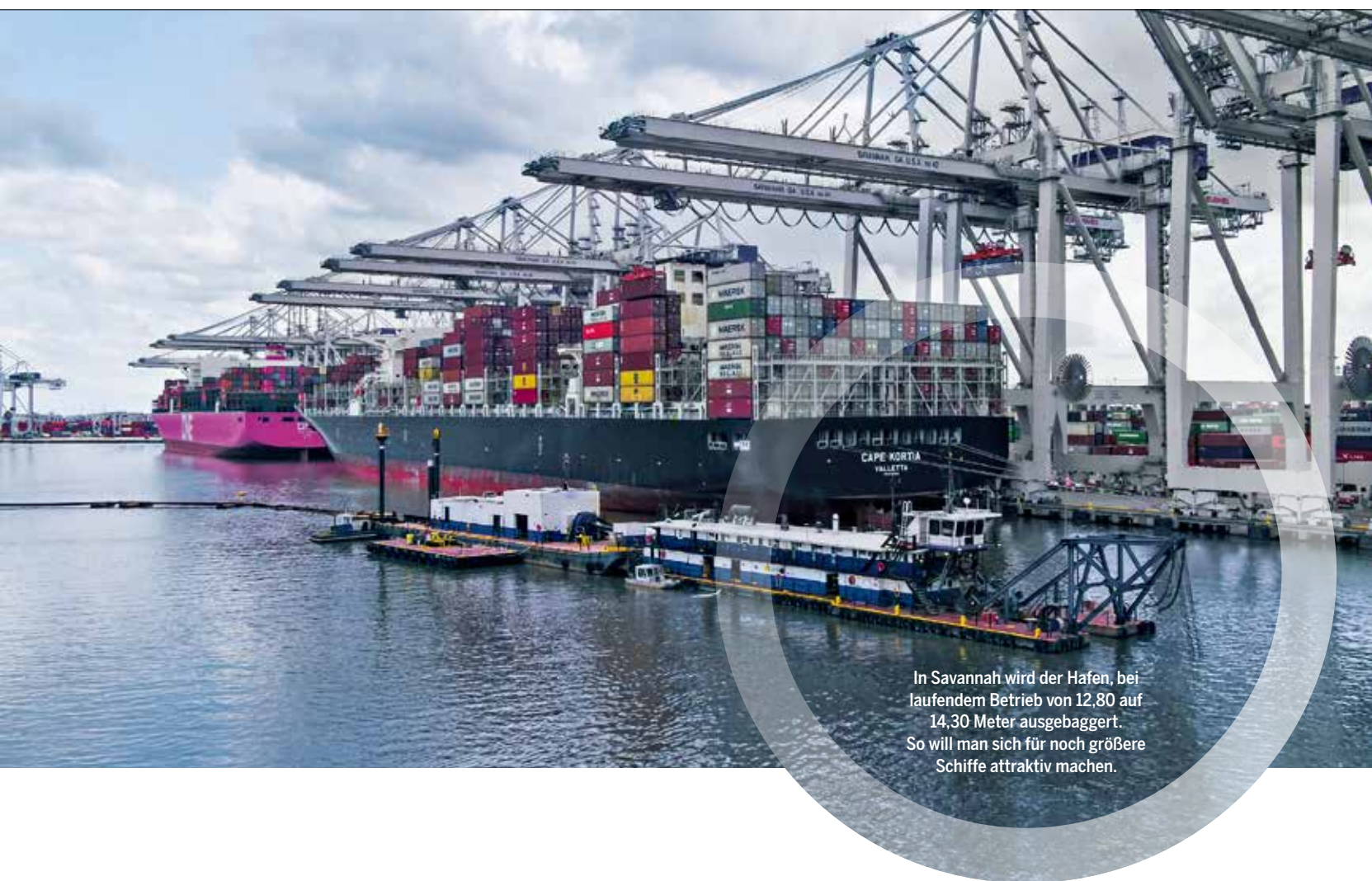
„Hier ticken die Uhren anders“

Durch umfangreiche Bau- und Expansionsprojekte will die Georgia Port Authority (GPA) die Lieferketten rund um Savannah und Brunswick verbessern – damit die dort umgeschlagenen Güter noch schneller den Weg zum Kunden finden.

Schon jetzt gehören die Häfen in Savannah und Brunswick nicht nur zu den logistischen Schwerpunkten des Bundesstaats Georgia, sondern auch der gesamten Vereinigten Staaten. So ist Savannah, knapp 1.300 Kilometer südlich von New York gelegen, nach Los Angeles, Long Beach und eben New York der viertgrößte Containerhafen der USA. An den beiden dortigen Tiefwasserterminals wurden im vergangenen Jahr rund 4,6 Millionen TEU umgeschlagen. Gleichzeitig gilt der Standort als wichtiger Hub für forstwirtschaftliche Produkte, Automobile und Stahl. Nur anderthalb Autostunden südlich von Savannah liegt der Hafen von Brunswick. Er ist mit seinen vier Terminals einer der größten Autoverladehäfen der USA und nach Baltimore der zweitgrößte RoRo-Hafen des Landes. 2019 gingen dort allein 614.000 Einheiten RoRo-Ladung über die Kaikante.

„Wenn man sehen möchte, wie Wachstumsstrategien effizient umgesetzt werden, dann sind diese Standorte echte Paradebeispiele“, berichtet Kapitän Ralf Borjes, Senior Surveyer und Country Manager bei Mund + Bruns in Georgia. „Als ich vor 20 Jahren das erste Mal in dieser Region war, war nicht annähernd abzusehen, dass Savannah einmal zu den wichtigsten Häfen des Landes gehören und dass Brunswick

FOTOS: GEORGIA PORT AUTHORITY



In Savannah wird der Hafen, bei laufendem Betrieb von 12,80 auf 14,30 Meter ausgebaggert. So will man sich für noch größere Schiffe attraktiv machen.

heute eine Hauptschlagader für die Automobilindustrie sein wird. Von Marken wie Jaguar, Landrover, Porsche, Mitsubishi und Volvo wird Brunswick vor allem als Importhafen genutzt, während beispielsweise BMW und Kia von hier aus insbesondere ihre Exporte realisieren.“

Zwei Häfen auf Expansionskurs

In Georgia, wo rund 440.000 Arbeitsplätze an den dortigen Häfen und Binnenschiffahrtsterminals hängen, gibt man sich mit diesem Istzustand aber nicht zufrieden. Vielmehr will die GPA durch umfangreiche Investitionen in die Häfen von Savannah und Brunswick sowie in deren Schienen- und Straßeninfrastruktur die Wettbewerbsfähigkeit dieser Standorte nachhaltig steigern. Insgesamt sind dafür zwischen 2019 und 2029 rund 1,4 Milliarden Dollar vorgesehen. Auf diese Weise sollen die Containerumschlagskapazitäten in Savannah bis 2026 auf rund 8,5 Millionen TEU verdoppelt werden. Als Ziel für das Jahr 2033 hat die GPA sogar die 11-Millionen-TEU-Marke ausgegeben.

Ein Projekt, das dort gerade läuft und bis Ende 2021 abgeschlossen sein soll, ist das Savannah Harbor Expansion Pro-

ject, kurz SHEP. Dafür wird der Hafen von seiner derzeitigen Tiefe von 12,80 Metern auf 14,30 Meter ausgebaggert – und zwar bei laufendem Betrieb an den Terminals. Von der Vertiefung versprechen sich die Verantwortlichen, dass zukünftig noch größere Schiffe den Hafen mit höheren Lasten und mit längeren Gezeitenfenstern ansteuern können.

Parallel dazu läuft seit mehr als vier Jahren das Mason Mega Rail Project im Hafen von Savannah. In dessen Zuge will die GPA bis 2021 insgesamt 18 neue Gleise in Betrieb nehmen, um die Hinterlandanbindung in den Südosten und den Mittleren Westen zu verbessern. Seit Mai dieses Jahres können davon bereits die ersten neun Gleise genutzt werden. „Schon jetzt ist die dortige Bahnanbindung hervorragend entwickelt. So sind die Metropolen in Atlanta, Charlotte, Chicago, Dallas und Memphis per Zug in zwei bis fünf Tagen erreichbar – die Inlandterminals in Bainbridge und Chatsworth sogar innerhalb von 24 Stunden“, lobt Borjes. Hierbei werden, anders als bei uns, zwei Container auf dem Zug übereinandergestapelt. Zudem seien diese Züge manchmal bis zu zwei Kilometer lang. Durch das Mason Mega Rail Terminal will die GPA die Schienenkapazität des Hafens von heute rund einer Million TEU auf zukünftig zwei Millionen TEU pro Jahr verdoppeln. ■■■

Weitere Informationen:
www.gaports.com



Im Rahmen des Mason Mega Rail Projects erhält der Hafen von Savannah 18 neue Gleise. Die ersten neun davon werden bereits genutzt.

■ ■ ■ Auch in Brunswick tut sich einiges. So soll unter anderem die derzeit vorhandene Hafenfläche von rund 200 Hektar innerhalb der nächsten Jahre auf bis 380 Hektar erweitert werden. Auch das wäre nahezu eine Verdopplung des Istzustands. „Das sind echte Macher, hier ticken die Uhren einfach anders. So wurde beispielsweise 2019 einer Hafenerweiterung um 40 Hektar am Colonel's Island Terminal zugestimmt, und nur vier Wochen später standen die benötigten Lagerflächen für Autos und schwere Ausrüstung zur Verfügung“, verleiht Borjes seiner Begeisterung Ausdruck.

Und die GPA hat noch weitergehende Expansionspläne für Brunswick. Unter anderem steht nach einer bereits realisierten zweiten Zufahrtsstraße auch eine Erweiterung des Schienennetzes im Hafen auf der Agenda, um den Service für die Märkte westlich des Mississippi zu verbessern. Für zusätzlichen Jubel in Brunswick sorgte zuletzt die Firma BMW, als sie einen neuen 20-Jahres-Vertrag zum Transport von Fahrzeugen über das Colonel's Island Terminal unterzeichnete. In den vergangenen 15 Jahren hat der deutsche Automobilhersteller bereits 612.000 seiner Fahrzeuge über Brunswick bewegt.

Vorbild für Deutschland?

„In diesem Tempo und in dieser Ausprägung können sich Häfen nur entwickeln, wenn, wie im Fall von Brunswick, ausreichend Flächen zur Verfügung stehen und wenn Politik und Wirtschaft, wie an diesen beiden Standorten, mit großem Willen und großer Flexibilität an einem Strang ziehen“, so Borjes.

„Da könnte sich Deutschland eine Scheibe von abschneiden.“ Zwar zeichne sich die deutsche Unternehmenskultur seiner Meinung nach im Vergleich zur amerikanischen durch ein höheres Maß an Sorgfältigkeit und Langfristigkeit aus, aber genau dadurch gestalteten sich die entsprechenden Planungs- und Umsetzungsphasen hierzulande oftmals deutlich länger als in den USA. (bre)

Kapitän Ralf Borjes

... arbeitet seit fünf Jahren in den USA und ist seit zwei Jahren in Georgia für Mund + Bruns vor allem für die Besichtigung und Überwachung aller Lade- und Löschaktivitäten sowie für die Projektverschiffung unter dem Gesichtspunkt der Schadenverhütung verantwortlich. Mund + Bruns mit Hauptsitz in Bremen fungiert in Georgia als Sachverständiger mit dem Spezialgebiet Transportwesen.



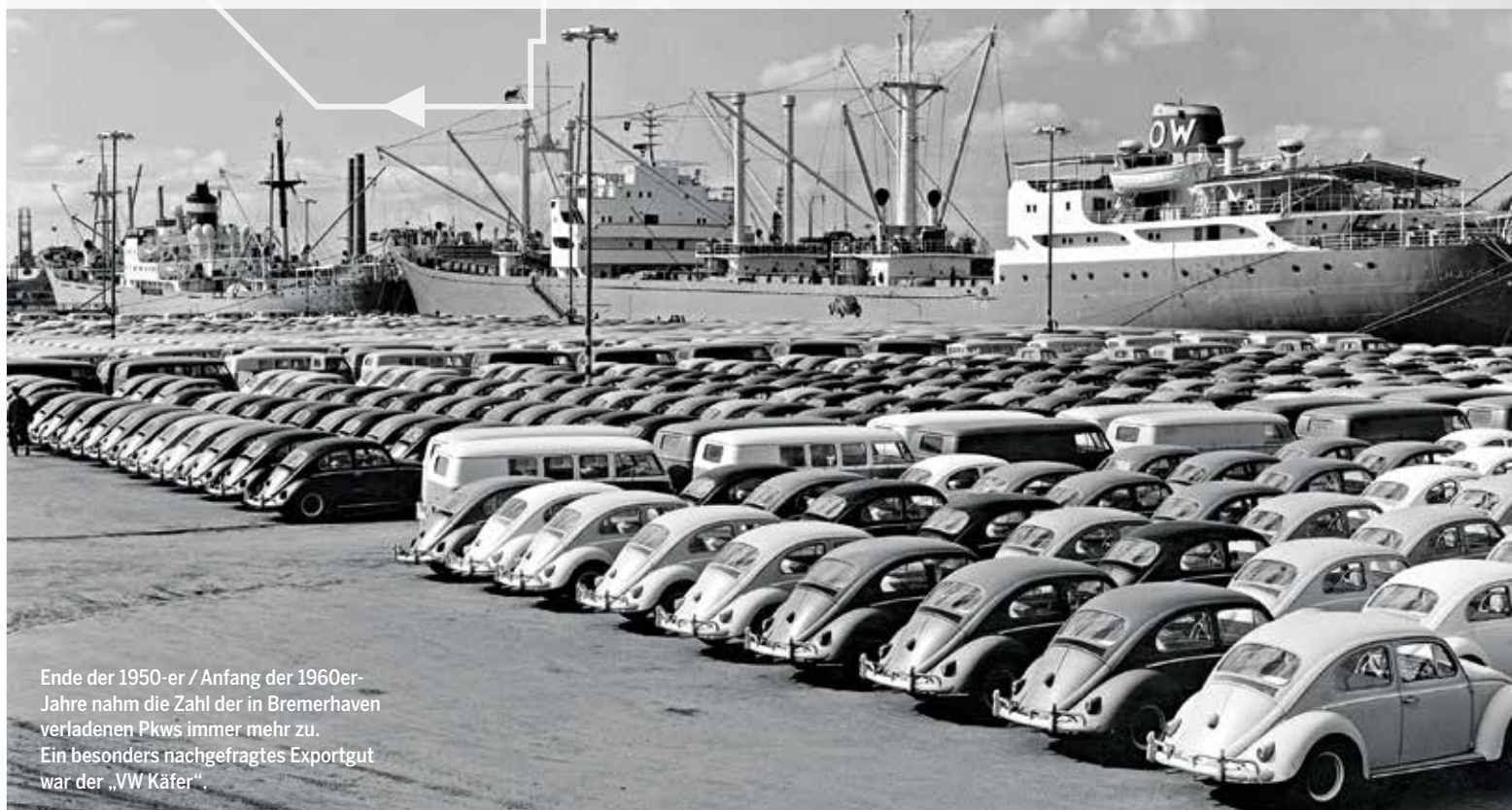
Die Beziehung zwischen der Reederei und dem Hafen beginnt, als in Deutschland immer mehr Autos vom Band rollen. Da Pkw, made in Germany, in der ganzen Welt gefragt sind, nimmt in den 1950er-Jahren die Nachfrage nach Seetransporten stark zu. Auch die norwegische Reederei Wilhelmsen und ihr aus Schweden stammender Wettbewerber Wallenius steuern immer öfter Bremerhaven an. Zunächst werden die Pkw noch mithilfe des Bordkrans an Deck gehievt. Allerdings ist die Lademenge hierbei von einigen 100 bis maximal 1.000 Fahrzeugen begrenzt. Erst mit den in den 1970er-Jahren aufkommenden RoRo-Schiffen steigt die Kapazität auf etwa 5.000 Einheiten. Entsprechend wächst auch die Bedeutung von Bremerhaven als Export-Hub für die deutsche Automobilwirtschaft.

Zugleich entwickelt sich das 1999 aus der Fusion der beiden Reedereien hervorgegangene Unternehmen Wallenius Wilhelmsen zu einem Marktführer für Autotransporte auf dem Seeweg. Inzwischen arbeiten hier weltweit 9.400 Mitarbeiter und verladen 4,5 Millionen Einheiten pro Jahr.

Mit den Automengen wuchsen auch die Schiffsgrößen. Während die Kapazitätsgrenze der RoRo-Frachter vor einigen Jahren noch bei etwa 4.000 bis 6.000 CEU (Car Equivalent Unit) lag, sind es inzwischen rund 8.000 CEU. „Allerdings sind das heute keine reinen Autoschiffe mehr“, erläutert Axel Bantel, Geschäftsführer von Wallenius Wilhelmsen Ocean in Deutschland. „An Bord haben wir neben dem rollenden auch statisches Gut, das mit Trailern und anderen speziell entwickelten Ladehilfsmitteln über die Rampen an Bord ■■■

Starke Verbindung seit Jahrzehnten

Bremerhaven ist einer der wichtigsten RoRo-Häfen des Kontinents. Für die Reederei Wallenius Wilhelmsen befindet sich hier nicht nur ein wichtiger Knotenpunkt für die Dienste nach Nordamerika, sondern auch der Equipment-Hub für ganz Europa.



Ende der 1950-er / Anfang der 1960er-Jahre nahm die Zahl der in Bremerhaven verladenen Pkws immer mehr zu. Ein besonders nachgefragtes Exportgut war der „VW Käfer“.



Der Hafen von Baltimore wird regelmäßig von der 2011 gebauten „Parsifal“ angelaufen. Sie bietet als sogenannter PCTC (Pure Car and Truck Carrier) Platz für rund 6.000 Fahrzeuge auf neun Decks.

■ gerollt wird.“ Nach wie vor zählen allerdings die deutschen Automobilhersteller zu den wichtigsten Großkunden der Reederei. Bei den Ladungsströmen gab es jedoch erhebliche Veränderungen: „In den vergangenen 10 bis 15 Jahren haben die deutschen Hersteller zunehmend Werke in Übersee gebaut“, berichtet Bantel. „Seitdem hat Bremerhaven auch als Importhafen an Bedeutung gewonnen.“

Neben den traditionellen Importen aus Fernost stammt ein immer größer werdender Ladungsanteil aus den USA: „Viele Automobilunternehmen sind näher an die wichtigen Märkte in den USA gerückt, um dort gefragte Modelle wie SUVs zu produzieren. Seit das Interesse in Europa gestiegen ist, werden sie importiert“, so der Geschäftsführer. Dabei komme allen von der Reederei angelaufenen Häfen in Nordamerika eine gleichermaßen hohe Bedeutung zu – von Halifax in Kanada über Baltimore und New York bis in den Golf von Mexiko und durch den Panamakanal. In Manzanillo in Panama befindet sich der größte Transshipment-Hub für Südamerika, von dem Feederdienste und direkte Verbindungen zur US-amerikanischen Westküste angeboten werden. „Wir sind die einzige Reederei, die alle Wirtschaftsregionen in Nordamerika aus Europa direkt bedient“, hebt Bantel hervor. „Unsere Kunden beliefern den amerikanischen Markt in New York ebenso wie in Kalifornien und am Golf, woin insbesondere Infrastructurequipment transportiert wird.“ Zwölf Häfen sind es insgesamt, die Wallenius Wilhelmsen in Nordamerika derzeit anläuft. 14 Abfahrten gibt es im

Normalfall pro Monat zwischen Europa und Nordamerika, wobei Bremerhaven der erste Hafen ist. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr 124.000 Autos in die Region Nordatlantik exportiert, beim Import waren es 92.673.

Die Coronakrise prägt allerdings auch die Entwicklung der Volumina im In- und Export mit Nordamerika. „Im April und Mai hatten in den USA und in Europa viele Werke die Pkw-Produktion heruntergefahren“, so Bantel. Zudem sei auch die Nachfrage insgesamt geringer gewesen. „Im Vergleich zum Normalvolumen lagen wir insgesamt bei 40 Prozent.“ Zwar konnte die Reederei alle Märkte weiter bedienen, allerdings in einer stark reduzierten Frequenz. Die grundsätzlich vorherrschende Unpaarigkeit von Ladung zwischen den USA und Europa habe sich durch die Pandemie noch verschärft. „Stückgut ist fast ausschließlich für den Export aus Deutschland bestimmt, da gibt es kaum Import“, betont Bantels Kollege Carsten Wendt, Senior Manager High and Heavy and Breakbulk Sales Germany. Verändert hat sich auch der Ladungsmix im Export: „Wir haben weniger Pkws und mehr High-and-Heavy-Ladung sowie Breakbulk“, hebt Bantel hervor.

Spezialisten für Breakbulk und Automobilumschlag

Genau für das Handling solcher Ladung gibt es viel Erfahrung in Bremerhaven. „Wir haben am Standort qualifiziertes Personal und spezialisierte Unternehmen wie Umschlags- und Ver-

Weitere Informationen:
www.walleniuswilhelmsen.com

Bremerhaven punktet nicht nur bei der Reederei Wallenius Wilhelmsen mit seinen jeweils fünf RoRo-Liegeplätzen mit einem Tiefgang von elf Metern im Nord- und im Kaiserhafen.



packungsbetriebe sowie Stauereien“, sagt Wendt. „Breakbulk kann nicht jeder.“ Auch deshalb ist Bremerhaven mit seiner umfangreichen Ladungsbasis einer der größten Breakbulk-häfen weltweit. Entsprechend gut ist die Ausstattung mit den dafür eingesetzten Mafi-Trailern: „In Bremerhaven werden viele davon gelagert und gewartet“, berichtet Wendt.

Stark ist der Standort außerdem beim Automobilumschlag: Neben Southampton und Zeebrügge belegt Bremerhaven einen zentralen Platz im nordeuropäischen Netzwerk der Wallenius-Wilhelmsen-Gruppe. Der Hafen an der Weser punktet insbesondere mit seiner Infrastruktur für rollende Ladung: „Der Standort verfügt über Flächen für 100.000 Einheiten, davon 50.000 überdacht“, berichtet Frank Grunau, Geschäftsführer des Unternehmens RoRo Stevedores in Bremerhaven mit derzeit 100 Mitarbeitern. „Für High and Heavy sind Staumöglichkeiten auf 300.000 Quadratmeter Fläche im Freien und 20.000 geschützt vorhanden.“ Außerdem könne man mit jeweils fünf RoRo-Liegeplätzen mit einem Tiefgang von elf Metern im Nord- und im Kaiserhafen aufwarten. Und nicht zuletzt sei Bremerhaven für den Reeder ein wichtiger Platz für Ersatzteile, Reparaturen und andere technische Leistungen.

Aufgrund der großen Bedeutung von Deutschlands zweitgrößtem Seehafen für Wallenius Wilhelmsen gibt es aufseiten der Reederei eine Besonderheit: „Während wir früher noch bestimmte Hafendienstleistungen dazukaufen, haben wir diese nach der Gründung des Unternehmens zum

Jahresbeginn 2013 sukzessive selbst übernommen“, berichtet Grunau. „Inzwischen sind das mit Ausnahme der Aufgaben des Terminalbetreibers viele Services – von der Stauerei über das Tallieren und die Schiffsabfertigung bis zur Agentur sowie dem technischen Service für die Schiffe.“ Das liege nicht daran, dass die anderen Anbieter schlechter seien, aber durch die Integration in die eigene Organisation könnten die wesentlichen Bereiche des Geschäfts stärker selbst bestimmt werden. „Der größte Vorteil für unsere Kundschaft ist, dass wir alles aus einer Hand anbieten können – vom Planen über das Laden und Löschen bis zum Stauen und Laschen“, sagt Grunau.

Sowohl am Standort Bremerhaven als auch bei den Aktivitäten der Reederei nimmt die Bedeutung des Umweltschutzes stetig zu. So ist Wallenius Wilhelmsen seit 2019 Mitglied der Getting to Zero 2030 Coalition – einer Vereinigung, die es sich zum Ziel gesetzt hat, ein Null-Emissions-Schiff bis 2030 auf den Markt zu bringen. Außerdem arbeitet die Reederei gemeinsam mit Kunden und Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft daran, kohlenstoffneutrale Biokraftstoffe aus nachhaltiger Herstellung zu fördern. Gemeinsam mit Wallenius Marine hat sich die Gruppe beispielsweise das Ziel gesetzt, das erste mit Windkraft angetriebene RoRo-Überseeschiff bis 2022 in Dienst zu stellen. In Bremerhaven wird dies besonders willkommen sein, da der Hafen bei der Klimaneutralität auch künftig eine Spitzenposition in Europa einnehmen möchte. (cb)

FAKTEN

Wallenius Wilhelmsen

1999: Fusion zwischen den Reedereien Wilhelmsen aus Norwegen (gegründet 1861) und Wallenius aus Schweden (1934 gegründet)

2017: Zusammenschluss zu Wallenius Wilhelmsen Logistics (WWL) unter Einbeziehung von EUKOR, WWL, American Roll-on Roll-off Carrier (ARC) sowie den Schiffen von Wilhelmsen und Wallenius

2018: Umbenennung der Gruppe in Wallenius Wilhelmsen, während WWL zu Wallenius Wilhelmsen Ocean und Wallenius Wilhelmsen Solutions restrukturiert wird. EUKOR and ARC werden Teil der Gruppe, operieren aber unter separaten Namen.

Hauptsitz:
Lysaker bei Oslo

Mitarbeiter:
9.400 Mitarbeiter in 29 Ländern

Seetransport:
4,5 Millionen Einheiten pro Jahr an 11 Terminals

Umschlag Bremerhaven 2019:
865.985 Einheiten

Gasförmig. Praktisch. Lehrreich.

Die Reederei AG Ems hat Ende 2019 vom Bundesamt für Seeschifffahrt und Hydrographie die Genehmigung als Lehrbetrieb für gasbetriebene Seeschiffe erhalten. Sowohl eigene als auch externe Seeleute können nun praxisnah an Bord geschult werden.



Bei der AG Ems finden von der IMO vorgeschriebene Lehrgänge für gasbetriebene Seeschiffe statt – und dies ganz praxisnah an Bord der „Ostfriesland“, die zur LNG-Fähre umgerüstet wurde.

Sie war hierzulande die Vorreiterin für mit Flüssiggas betriebene Schiffe. Die Reederei AG Ems hatte bereits 2015 die Fähre „Ostfriesland“ auf den umweltfreundlicheren Betrieb umgerüstet. Zudem wurde im gleichen Jahr mit der „Helgoland“ Deutschlands erste Neubaufähre mit LNG (Liquefied Natural Gas) von der zur AG Ems gehörenden Reederei Cassen Eils in Dienst gestellt. Als drittes Schiff wird derzeit mit der „Münsterland“ nun auch das baugleiche Schwesterschiff der „Ostfriesland“ umgerüstet. Ostern im kommenden Jahr soll es in Dienst gestellt werden. „Seit Beginn ist das Interesse an unseren Schiffen groß, und wir haben regelmäßig Führungen an Bord“, berichtet Claus Hirsch, technischer Inspektor bei der Emdener Reederei. „Was allerdings fehlte, waren ausreichende Angebote für die Schulung auf mit Gas betriebenen Schiffen. Deshalb haben wir entschieden, unseren eigenen Kurs zu entwickeln.“

Nach dem Internationalen Code für die Sicherheit von Schiffen, die Gase oder andere Brennstoffe mit niedrigem Flammpunkt verwenden (IGF-Code), müssen die Seeleute mit sicherheitsrelevanten Aufgaben an Bord einen entsprechenden Grundkurs absolvieren. Die Zulassung für diese Schulungen erfolgt durch die im jeweiligen Land zuständigen Behörden. In Deutschland ist dies das Bundesamt für Seeschifffahrt und Hydrographie (BSH). Im November erteilte die Bundesoberbehörde der Reederei die entsprechende

Genehmigung, sowohl eigene als auch externe Seeleute für IGF-Schiffe schulen zu dürfen.

Praxisnähe an Bord

Vonseiten der Internationalen Seeschifffahrts-Organisation (IMO) ist lediglich ein rein theoretischer Kurs als IGF-Nachweis erforderlich, der mit einer schriftlichen Prüfung abgeschlossen wird. Die Emdener Reederei möchte jedoch mehr: „Was unseren Kurs von anderen unterscheidet, ist zum einen der praxisnahe Unterricht auf der ‚Ostfriesland‘“, sagt Hirsch. Entsprechend ist auch die Zahl der Teilnehmer auf maximal zwölf begrenzt. Im Bedarfsfall seien aber auch ganz kleine Gruppen mit zwei oder drei Teilnehmern möglich. „Zum anderen haben sowohl Kursleiter Udo Schipper als auch ich langjährige Erfahrung auf Gastankern“, betont Hirsch.

Im theoretischen Teil des Seminars geht es im Wesentlichen um die Schulung fortgeschrittener physikalischer und chemischer Kenntnisse, Gastheorie und Brennstoffeigenschaften sowie um die Simulation der Verbrennungsprozesse. Hinzu kommen eine Bunkerplanungsübung, die Risikobewertung und das Einüben von Notfallreaktionen.

Zum Praxisteil gehört eine Schiffsführung inklusive Besichtigung des Maschinenraums. „Hier erklären wir technische Details zu den verschiedenen Sicherheitsregimen

Weitere Informationen:
www.ag-ems.de

FOTOS: AG EMS (3), VANFREE/FREEPIK.COM

FAKTEN

Aktien-Gesellschaft Ems

Gründung: 1843

Wurzeln der Reederei: Schiffs-liniendienst von Emden und später auch Eemshaven zur Nordseeinsel Borkum

Weitere Logistik-bereiche der Unter-nnehmensgruppe

AG Ems: Borkumer Kleinbahn und Dampfschiffahrt, Ostfriesischer-Flug-Dienst (OFD), AG Ems Nederland, Reederei Cassen Eils, Ems Maritime Offshore sowie Adler & Eils

LNG-Schiffe:

„Ostfriesland“ und „Helgoland“ (2015), „Münsterland“ (Umbau bis 2021)

Mitarbeiter: 500

an Bord, etwa die Gasüberwachung und den besonderen Explosionsschutz in den sogenannten Emergency-Shut-down-Räumen, wo beispielsweise die Lampen explosionsgeschützt sind“, erläutert Hirsch. Damit sei die Reederei die einzige Lehrstätte, die auch eine praktische Einweisung an spezifischen Geräten einer Maschinenanlage anbieten könne. Mit viel Spannung wird von den Teilnehmern immer der Bunkervorgang Shore to Ship erwartet. „Dabei ist das eigentlich nichts Besonderes“, findet Hirsch. „Wir machen das einmal in der Woche, und hauptsächlich bedeutet das warten, bis der Tank voll ist. Und wenn man die von der IMO aufgestellten Regeln, die in detaillierten Checklisten dargestellt sind, einhält, ist das auch sicher.“

Fortbildungskurs in Vorbereitung

Neben dem Grundkurs wird für Kapitäne und Maschinisten derzeit ein Fortbildungskurs vorbereitet, der zwei Tage umfassen wird. „Wir hoffen, auch hierfür die Genehmigung durch das BSH zu erhalten“, sagt der technische Inspektor. Neben dem IGF-Grundkurs bietet die Reederei darüber hinaus bereits seit einigen Jahren regelmäßige Crowdmanagement-Lehrgänge an, in denen es um das Verhindern von Notsituationen und um Krisenmanagement geht.

Mit künftig drei Fähren steigt auch die Zahl der Mitarbeiter an Bord, die geschult werden müssen. Die ersten sechs Teilnehmer haben bereits im November 2019 erfolgreich eine IGF-Grundausbildung bei der AG Ems absolviert. Neben den eigenen Besatzungsmitgliedern der Fährschiffe können auch

Externe teilnehmen. Die Seminarinhalte sind so ausgelegt, dass sie für die Arbeit auf ganz unterschiedliche Schiffstypen mit LNG-Antrieb geeignet sind. Unterrichtssprache ist Englisch, wie in der Schifffahrt üblich. Ein zweiter Kurs mit drei Mitarbeitern fand im März statt.

Trotz Corona können seit dem Inkrafttreten des neuen Sommerfahrplans mit entsprechenden Abstandsregeln und einem Hygienekonzept auch wieder Kurse stattfinden. „Bei uns sind derzeit alle geschult, und noch haben wir keine neuen Anfragen bekommen“, bedauert Hirsch. Zweifel, dass der Bedarf daran zunehmen wird, hat der technische Inspektor jedoch nicht. Schließlich steigt die Zahl der mit LNG betriebenen Schiffe ständig.

Dass es auch immer wieder Kritik am CO₂-Ausstoß und am Methanschlepp durch Flüssiggas gibt, nimmt der technische Inspektor gelassen. „Für die weitere Entwicklung müssen wir die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen, da LNG als Treibstoff unerlässlich für die Zukunft ist“, meint Hirsch. Noch sei der Preis für Bio-LNG etwa fünfmal so hoch wie für fossiles Flüssiggas. Das jedoch dürfte sich in den kommenden Jahren ändern. Zudem müssten die Lieferverträge seriös und die Versorgungssicherheit gewährleistet sein. „Wenn es Sinn macht und Bio-LNG sauber genug und damit sicher für die Motoren ist, werden wir es auch einsetzen.“ Schließlich komme, wer Bio-LNG mit fossilem Flüssigerdgas mische, schnell auf eine CO₂-Einsparung in Höhe von 50 Prozent. „Mit dem Umbau können unsere Schiffe weitere 25 Jahre betrieben werden und auch Weiterentwicklungen von Flüssiggas bunkern.“ Viel Potenzial für weitere Schulungen also. (cb)

Für die Reederei ist das Bunkern von Land zu Schiff längst Routine, für die Teilnehmer aber ein mit Spannung erwartetes Highlight des Kurses.



KOMPAKT



BREMEN. Im April hat Röhlig Logistics **Dirk Schneider** zum Geschäftsführer

seiner Deutschlandorganisation ernannt. Schneider folgte auf Christian Böttcher, der das Logistikunternehmen nach fünf Jahren auf eigenen Wunsch verlassen hat. Im Verlauf seiner langjährigen Laufbahn bei Röhlig hatte Schneider bereits verschiedene Positionen inne, unter anderem als Geschäftsführer Aircargo in Deutschland und als Geschäftsführer von Röhlig Italien. Seine bisherige Funktion als Global Air Freight Director wird Schneider interimistisch weiterführen.



FRANKFURT. Nach Informationen der Deutschen Verkehr-Zeitung (DVZ) soll

Alexander Ochs Nachfolger des langjährigen Kombiverkehr-Geschäftsführers Robert Breuhahn werden, wenn dieser voraussichtlich im nächsten Jahr in den Ruhestand wechselt. Derzeit trägt Ochs bereits drei Geschäftsführerhüte bei den Bayernhafen-Beteiligungsgesellschaften: in Aschaffenburg, Regensburg und bei der Hafen Nürnberg-Roth GmbH. Kombiverkehr ist ein Logistikdienstleister, der ein europaweites Netz für den kombinierten Verkehr Schiene-Straße entwickelt, organisiert und vermarktet.

Heim übernimmt das Ruder bei den Seaports of Niedersachsen

OLDENBURG. Seit dem 1. Juni ist **André Heim** neuer Geschäftsführer der Seaports of Niedersachsen. Er löste Timo Schön ab, der die Hafenmarketinggesellschaft auf eigenen Wunsch zum 31. Mai verlassen hat. Heim war bereits seit November 2013 bei den Seaports für den Bereich Marketing und Kommunikation zuständig und arbeitete dabei eng mit der Geschäftsführung zusammen. Zuvor war er knapp fünf Jahre bei der JadeWeserPort Realisierungsgesellschaft in Wilhelmshaven als Marketingmanager tätig. „Ich freue mich auf die neue berufliche Herausforderung und über das Vertrauen des Aufsichtsrats. Gemeinsam mit dem Seaports-Team möchte ich mich intensiv für die Belange unserer neun niedersächsischen Seehäfen einsetzen. Ein neuer Schwerpunkt wird dabei die digitale Weiterentwicklung der Dachmarke ‚Seaports of Niedersachsen‘ für die weltweite Vermarktung der Seehäfen sein“, so Heim.



VDV: Oliver Wolff bleibt Chef

KÖLN. Der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) wird auch in den kommenden drei Jahren auf **Oliver Wolff** als Hauptgeschäftsführer setzen. Sein Vertrag wurde im Mai verlängert. Wolff leitet seit 2011 als geschäftsführendes Präsidiumsmitglied hauptamtlich den Branchenverband des öffentlichen Schienengüterverkehrs und des öffentlichen Personenverkehrs. Man wolle mit der vorzeitigen Vertragsverlängerung „in diesen unsicheren Zeiten ein Zeichen für Kontinuität setzen“, so VDV-Präsident Ingo Wortmann.



EGIM: Beplat folgt auf Meyer

BREMEN. **Christopher Beplat** bildet seit dem 1. Juni gemeinsam mit Lars Hedderich und Thomas Meyer die Geschäftsführung bei Eurogate Intermodal (EGIM). Beplat tritt damit die Nachfolge von Meyer an, der Ende September in den Ruhestand gehen und dann die von ihm geführten Bereiche Betrieb, betriebliches Controlling und Einkauf übergeben wird. Beplat war zuvor als Geschäftsführer für Rhenus Inland Navigation Europe, für NWL Norddeutsche Wasserweg Logistik und die EGIM-Beteiligung Trimodal Logistik tätig.

Hapag-Lloyd verlängert mit Schlotfeldt

HAMBURG. Der Aufsichtsrat von Hapag-Lloyd hat den Vertrag von Personal- und Einkaufsvorstand **Joachim Schlotfeldt** bis zum 31. März 2023 verlängert. Schlotfeldt startete seine berufliche Laufbahn 1979 bei Hapag-Lloyd. Im Laufe seiner Karriere übernahm er Aufgaben in Taiwan, Japan, Singapur, Spanien und Portugal. Anschließend war er als Managing Director verantwortlich für die Region Asia und zwischenzeitlich für die Region Europe. Seit 1. April 2018 ist er Mitglied des Vorstands der Hapag-Lloyd AG.



Infraserv Logistics setzt auf Brockmeyer

FRANKFURT. Neuer Geschäftsführer von Infraserv Logistics ist seit Juli **Dr. Andreas Brockmeyer**. Er leitet das Unternehmen gemeinsam mit Klaus Alberti. Brockmeyer löste in dieser Funktion Thomas Schmidt ab, der wiederum Brockmeyers vorherige Position als Geschäftsführer der Infrasite Griesheim übernommen hat und als Leiter für Projektsteuerung eine zusätzliche Führungsaufgabe bei Infraserv Höchst erhalten hat. Infraserv Logistics bietet logistische Dienstleistungen für die Chemie- und Pharmaindustrie an.



Neuer Geschäftsführer für Deutsches Maritimes Zentrum

HAMBURG. Seit Anfang August ist **Claus Brandt** neuer Geschäftsführer des Deutschen Maritimen Zentrums (DMZ) mit Sitz in Hamburg. Als langjähriger Partner und Leiter des Maritimen Kompetenzzentrums bei PricewaterhouseCoopers verfügt er über umfassende Kenntnis der unterschiedlichen Teilbranchen in der maritimen Wirtschaft und weiß zudem um die Anforderungen der öffentlichen Hand. Brandt hat die Nachfolge von Dr. Wolfgang Sichermann angetreten, der das DMZ von April 2018 bis Juni dieses Jahres leitete.



Logistikbranche trauert um Hanspeter Stabenau

BREMEN. **Hanspeter Stabenau** ist im Juni im Alter von 85 Jahren verstorben. Er war Gründungsmitglied und langjähriger Vorstandsvorsitzender der Bundesvereinigung Logistik (BVL). Der gebürtige Königsberger studierte in Köln Verkehrswissenschaft und kam 1961 nach Bremen, wo er für die Deutsche Außenhandels- und Verkehrs-Akademie (DAV) tätig war – zunächst als Dozent, dann als Studienleiter. Die Entwicklung des Deutschen Logistik Kongresses, der 1984 zum ersten Mal stattfand, ist ein Meilenstein seines Wirkens. Um die Themen der Logistik voranzutreiben, brachte Stabenau immer wieder Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und die Wissenschaft an einen Tisch. Er vertrat überdies die DAV und die BVL in zahlreichen Gremien.

Niedersachsen
 Ports

Unsere Häfen. Ihre Zukunft.

www.nports.de





GERMAN PORTS

Save the Date

Aufgrund der Coronapandemie ist es gegenwärtig schwierig, zuverlässige Aussagen zu treffen, wann und in welchem Umfang wieder Veranstaltungen stattfinden werden. Die hier aufgelisteten Termine für die maritime Wirtschaft und Logistik haben sich in der jüngsten Vergangenheit zum Teil bereits mehrfach verändert – und auch nach unserem Redaktionsschluss im Juli wird es bestimmt noch kurzfristige Verschiebungen geben. Deshalb sind die nachfolgenden Angaben ohne Gewähr. Wir bitten Sie, diese noch einmal zeitnah zu prüfen. Vielen Dank für Ihr Verständnis!

Messen ■

Kundenevents ■

Weitere Highlights ■

2020

September

16.9.2020

■ **logistics talk**
www.bremenports.de/veranstaltungen
Leipzig, Deutschland

24.9.2020

■ **logistics talk**
www.bremenports.de/veranstaltungen
Graz und Wien, Österreich

29.9. – 1.10.2020

■ **Breakbulk Europe**
www.europe.breakbulk.com
Bremen, Deutschland

Oktober

20.10.2020

■ **logistics talk, Vorabendempfang
Deutscher Logistik-Kongress**
www.bremenports.de/veranstaltungen
Berlin, Deutschland

20. – 23.10.2020

■ **Deutscher Logistik-Kongress 2020**
www.bvl.de/dlk
Berlin, Deutschland

November

3. – 5.11.2020

■ **3. Breakbulk Americas**
www.americas.breakbulk.com
Houston, USA

4.11.2020

■ **logistics talk**
www.bremenports.de/veranstaltungen
Stuttgart-Sindelfingen, Deutschland

5. – 10.11.2020

■ **CIIE**
www.ciie.org
Shanghai, China

10. – 12.11.2020

■ **transport logistic Americas**
www.tl-americas.org
Miami, USA

18.11.2020

■ **logistics talk**
www.bremenports.de/veranstaltungen
München, Deutschland

19.11.2020

■ **logistics talk**
www.bremenports.de/veranstaltungen
Bielefeld, Deutschland

Dezember

1. – 4.12.2020

■ **WindEnergy Hamburg**
www.windenergyhamburg.com
Hamburg, Deutschland



„Messen werden zukünftig ein anderes Gesicht haben“

Aussteller und Besucher werden sich bei Messen auf Veränderungen einstellen müssen. Wie diese genau aussehen, ist bisher aber noch unklar.

Nachdem Bund und Länder im Mai festgelegt haben, dass unter die Bezeichnung „Großveranstaltung“ ausschließlich Veranstaltungen mit Freizeitcharakter fallen, obliegt es nun den Bundesländern, darüber zu entscheiden, welche Messen unter welchen Voraussetzungen stattfinden können.

Viele Messeveranstalter haben daraufhin in Abstimmung mit der ausstellenden Wirtschaft ihre Termine auf den Herbst 2020 oder das Jahr 2021 verschoben. Das trifft auch auf die „Breakbulk Europe“ zu, die ursprünglich im Mai in Bremen stattfinden sollte und die – Stand: Juli 2020 – auf den 29. September bis 1. Oktober verschoben wurde. „Ob dieser Termin gehalten werden kann und welche Auflagen dabei zu erfüllen sind, liegt in den Händen des Veranstalters, der Hyve Group, und des Landes Bremen. Wir haben darauf keine Einflussmöglichkeiten“, erläutert Michael Skiba, Leiter Marketing bremenports, die aktuelle Lage. „Wenn die Messe stattfindet, wird sie aber – wie alle Messen nach Corona – ein anderes Gesicht als in der Vergangenheit haben“, so Skiba.

Diese Ansicht teilt auch Robert Schönberger, Head of Transport Logistic, Air Cargo and Ceramitec Exhibitions der Messe München: „Messen werden zukünftig insofern ein anderes Gesicht haben, als dass wir eine großzügigere Raumaufteilung sehen werden. Um Abstandsregelungen besser umsetzen zu können, gilt es dabei, auch Gänge größer zu planen.

Ebenso werden Eintrittskontrollen und gegebenenfalls höhere Registrierungsanforderungen die offensichtlichsten Änderungen sein.“ Für die Aussteller und die Besucher heißt das, dass sie sich auf andere Abläufe einstellen werden müssen. Das können neben dem Tragen von Mund- und Nasenschutz beispielsweise längere Wartezeiten beim Einlass oder auch besondere Anforderungen zum Betreten des Messestands sein. Vor allem Letzteres dürfte für die Aussteller zur Herausforderung werden. „Unser Konzept basiert auch bei der ‚Breakbulk Europe‘ auf einem zu allen Seiten geöffneten Gemeinschaftsstand mit derzeit 29 Mitausstellern. Es fällt mir im Moment aber noch schwer, mir vorzustellen, wie diese Offenheit und die daraus resultierende kommunikative Atmosphäre sowie ein reibungsloser Ablauf aussehen sollen, wenn nur ein Zugang auf den Stand mit Hinterlegung der Kontaktdaten wie in der Gastronomie erforderlich wird“, so Skiba.

Schönberger sieht in der aktuellen Situation aber auch eine Chance: „Messen sind als Marketing- und Vertriebsinstrument sowie für die Präsentation von Innovationen unverzichtbar. Deshalb sind die Verantwortlichen nun gefordert, für das Liveevent auch weitere digitale oder hybride Lösungen zu entwickeln.“ Skiba warnt allerdings davor, zu stark auf die Karte „Digitalisierung“ zu setzen: „Ja, die vergangenen Monate haben zwar deutlich gezeigt, dass man Meetings und andere Abstimmungsgespräche auch in digitaler Form erfolgreich abwickeln kann, aber Messen sind, insbesondere in der Logistikbranche, ein People's Business. Soll heißen: Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen. Zu viel Digitalisierung wäre in diesem Fall also ein Schritt zurück.“ Beide Experten sind jedoch überzeugt, dass es auch wieder Messen in den vor Corona gewohnten Formaten geben wird – sobald das Reisen und Zusammenkommen von Menschen wieder uneingeschränkt möglich sein wird. „Das wird aber erst der Fall sein, wenn es einen Impfstoff gibt“, so Schönberger und Skiba übereinstimmend. (bre)



Michael Skiba,
Leiter Marketing
bremenports



Robert Schönberger,
Head of Transport
Logistic, Air Cargo and
Ceramitec Exhibitions
der Messe München

AUSGABE OKTOBER 2020

Themenschwerpunkt Lateinamerika

Steuert Lateinamerika von der Corona- in die Wirtschaftskrise? Zahlreiche Experten sehen deutliche Indikatoren dafür. Andere hoffen unter anderem auf das Freihandelsabkommen, auf das sich die Europäische Union und der südamerikanische Staatenbund Mercosur im Juni 2019 geeinigt haben.



Point of View

Martin Sack, Regional Head Americas von Leschaco
zum Themenschwerpunkt Lateinamerika

”

Der Warenaustausch zwischen Deutschland und Lateinamerika ist durch langjährige, intensive Handelsbeziehungen geprägt. Die beiden stärksten Handelspartner in der Region sind dabei Mexiko und Brasilien. Erst mit weitem Abstand folgen Argentinien, Kolumbien, Chile und Peru. Die wichtigsten Commodities, die nach Lateinamerika exportiert werden, kommen aus den Branchen Chemie, Pharma, Maschinen- und Automobilindustrie. Im Import liegt der Schwerpunkt insbesondere auf wichtigen Rohstoffen wie Eisen, Kupfer oder Lithium. Dennoch besteht weiterhin eine gehörige Unpaarigkeit der Handelsströme. Heißt: Es wird deutlich mehr von Deutschland nach Lateinamerika exportiert als umgekehrt. Das geplante Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay) könnte ab 2021/2022 für neues Wachstum sorgen.

Nach Jahren des starken Wirtschaftswachstums innerhalb der Region ist in jüngster Zeit eine deutliche Abkühlung zu spüren. Dafür verantwortlich sind unterschiedliche Faktoren: zum einen die politische und wirtschaftliche Unsicherheit in einigen lateinamerikanischen Ländern und der abgeschwächte Welthandel, verbunden mit fallenden Rohstoffpreisen. Zum anderen natürlich derzeit auch die Coronapandemie mit ihren erheblichen wirtschaftlichen Auswirkungen.

Trotz aller aktuellen makroökonomischen Schwierigkeiten sehen wir für uns in Lateinamerika langfristig gute Perspektiven. Deshalb wollen wir dort auch weiter expandieren und unsere Büros in Brasilien, Chile und Mexiko um weitere ergänzen. Zudem hat die Erfahrung der vergangenen Jahre gezeigt, dass neben dem weltweiten Warentransport vor allem weiterführende lokale Dienstleistungen gefragt sind. Hier sind wir mit unserem Konzept der End-to-End-Logistik und den damit verbunden lokalen Logistikangeboten, zum Beispiel im Bereich des Nachlaufs und der Verzollung, bereits gut in Lateinamerika aufgestellt – wollen aber noch weiter nachlegen.

“



LOGISTICS PILOT
ISSN 2195-8548

Herausgeber:

bremenports GmbH & Co. KG
Hafenstraße 49, 28217 Bremen
www.bremenports.de
Michael Skiba
Telefon: +49 421 30901-610
Fax: +49 421 30901-624
E-Mail: marketing@bremenports.de

Projekt- und Anzeigenleitung:

Ronald Schwarze
Telefon: +49 421 30901-612
E-Mail: marketing@bremenports.de

Gültig ist die Anzeigenpreisliste
vom 17. Januar 2020
www.bremenports.de/logistics-pilot

Verlag:

DVV Media Group GmbH
Heidenkampsweg 73–79, 20097 Hamburg
www.dvvmedia.com

Projektmanagement:

Thorsten Breuer, verantwortlich;
Ciska van der Schalk

Redaktion:

Thorsten Breuer (bre), verantwortlich;
Claudia Behrend (cb)
E-Mail: redaktion.logisticspilot@dvvmedia.com

Layout:

Heike May, www.heikemay.design

Druck:

müllerdtitzen, Bremerhaven
www.muellerdtitzen.de

LOGISTICS PILOT erscheint sechsmal
im Jahr in einer Auflage von 5.000 Exemplaren
(Deutsch). Alle Ausgaben sind auch als
PDF-Datei auf Deutsch
und Englisch verfügbar.
Scannen Sie den QR-
Code oder gehen Sie auf
www.bremenports.de/
logistics-pilot



Die Publikation, ihre Beiträge und Abbildungen
sind urheberrechtlich geschützt. Jede Ver-
vielfältigung oder Verbreitung muss vom Verlag
oder Herausgeber genehmigt werden.
Dies gilt auch für die elektronische Verwertung
wie die Übernahme in Datenbanken, Online-
medien (Internet), Intranets oder sonstige
elektronische Speichermedien. Herausgeber
und Verlag schließen eine Haftung für
unverlangt eingesandte Fotos, Manuskripte
und sonstige Datenträger aus.

**Dieses Magazin ist ein
Gemeinschaftsprojekt von**

- bremenports GmbH & Co. KG
- Bremische Hafenvertretung e. V.
- JadeWeserPort-Marketing GmbH & Co. KG
- Seaports of Niedersachsen GmbH

CON TAIN ER



**BREMEN
BREMERHAVEN**
ZWEI STÄDTE. EIN HAFEN.

Amerikahafen Bremerhaven:

Von den rund 6.650 Schiffen, die jährlich die bremischen Häfen anlaufen, sind mehr als die Hälfte Containerschiffe. Und in vielen Fällen ist die USA ihr Ziel. Denn die Vereinigten Staaten von Amerika sind nach wie vor der stärkste Handelspartner der Zwillingshäfen an der Weser. Allein im Jahr 2019 wurden rund 6,5 Millionen Tonnen über die bremischen Häfen in die USA exportiert.

www.bremenports.de



Damit das Herz der Wirtschaft im Land Bremen weiter kräftig schlägt!

Seit annähernd 20 Jahren ist die Hafenmanagement-Gesellschaft bremenports für die Infrastruktur der bremischen Häfen zuständig. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geben alles, um die Häfen voll funktionsfähig zu halten.

Das gilt ganz besonders auch in dieser Zeit! Trotz der Beschränkungen gewährleisten sie, dass der laufende Betrieb ohne Störung durchgeführt werden kann. So können die bremischen Häfen schnelle, zuverlässige und umfassende Dienstleistungen für ihre Kunden und Partner garantieren.

Welthafen
+ **in guten Händen**

bremenports

Bremen  Bremerhaven :

#diehafenmannschaft
#gemeinsamfuerunserehaefen
#gemeinsamstark

www.bremenports.de