


AUSGABE
OKTOBER
2020

LOGISTICS PILOT

 GERMAN PORTS

Magazin für Häfen, Schifffahrt und Logistik



Lateinamerika – Hoffnungsträger oder Sorgenkind?

Zwischen Corona, Kokain und Brexit
Ein Blick auf die aktuelle Lage beim
Hauptzollamt Bremen

Seite 20

In Emden verankert
Nicht nur Automobile bestimmen das
Tagesgeschäft bei Anker Schifffahrt

Seite 22

Ein starkes Zusammenspiel
Die Schlepper von Boluda prägen das
Bild in zehn deutschen Seehäfen

Seite 24

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

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

blg-logistics.com



„Das Potenzial bleibt hoch“

Dr. Mark Heinzl, Leiter des Referats Nord- und Lateinamerika, Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V.



Liebe Leserinnen und Leser,

wenn wir an Lateinamerika denken, dann konnotieren wir zunächst Lebens- und Genussmittel, deren Produktion und deren Export. Da wird an erster Stelle meist Kaffee, zum Beispiel aus Kolumbien, Costa Rica oder Honduras, genannt, Soja aus Brasilien und Paraguay, Rindfleisch aus Uruguay, Kupfer aus Chile, und Erdöl – nicht nur – aus Venezuela. Aus Bolivien kommt

Lithium, aus Kuba Tabak. Alle diese Güter sind entweder Rohstoffe – pflanzliche oder mineralische – oder weisen bestenfalls wenig Veredelung oder Weiterverarbeitung auf. Es sind allerdings Güter, die einen wesentlichen Teil der Grundbedürfnisse der übrigen Welt decken. Mehr als 50 Prozent des Kaffees der Welt kommt aus Lateinamerika, nahezu 50 Prozent der Sojaproduktion, etwa 20 Prozent der Erdölreserven. Chile und Peru liefern gemeinsam etwa ein Drittel des jährlich in der Welt weiterverarbeiteten Kupfers. Weniger bewusst sind wir uns dessen, dass Mexiko und Brasilien unter den Top 20 der Industriestaaten der Welt sind. Insbesondere Mexiko profitiert von seiner Nachbarschaft zu den USA, viele Vor- und Fertigprodukte werden dort gefertigt.

Alle diese Güter müssen global transportiert werden. Durch den Panamakanal sind die beiden größten Ozeane der Erde stabil verbunden: Die Lage Lateinamerikas zwischen Asien, Europa und den USA ist ein großer strategischer Vorteil. Die Binneninfrastruktur hält da leider nicht Schritt: Der Weg bis zum Hafen ist oft eine Herausforderung. Die Wirtschaft der Region wächst trotz aller Bemühungen seit Jahren unter dem globalen Durchschnitt: Infrastrukturdefizite, Ungleichheit, Bürokratie und Korruption sind dafür verantwortlich. Trotzdem bleibt das Potenzial hoch: Der Nachholbedarf an Investitionen ist enorm, viele Rohstoffe sind verfügbar. Deutsche Unternehmen sind vor allem in Mexiko und Brasilien vor Ort. Gelingt es dem Kontinent, seine strukturellen Probleme zu lösen, in eine effiziente Regierungsführung, in Infrastruktur und Bildung zu investieren, dann sind die Wachstumschancen nahezu unbegrenzt.

Ihr Mark Heinzl

TITELBILD MONTAGE: HEIKE MAY; FOTOS: RETO STÖCKLI/NASA EARTH OBSERVATORY; PIXABAY (4); UNSPLASH (11); BMW; HAPAG-LLOYD; FOTO SEITE 3: DHHK/JENS SCHICKE

LOGISTICS PILOT digital!

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



AUSGABE
OKTOBER
2020

Themenschwerpunkt:
Lateinamerika

	4	Impression Zahlen und Fakten rund um Lateinamerika
News Meldungen aus der Branche	6	
	10	Main Topic Hoffnungsträger oder Sorgenkind?
Behind the Scenes Nicht mit der Tür ins Haus fallen	18	
	20	Safety & Security „Business as usual“ trotz Corona, Kokain und Brexit
Portrait In Emden verankert – mit Bremen verbunden	22	
	24	Logistics Story Ein starkes Zusammenspiel
Appointments Digitale, hybride und analoge Veranstaltungen	27	
	28	People Meldungen aus der Branche
Preview & Imprint Themenschwerpunkt Indien	30	

Die „Big Five“ im Visier

Als die „Großen Fünf“ werden im allgemeinen Sprachgebrauch häufig die fünf afrikanischen Tierarten Elefant, Nashorn, Büffel, Löwe und Leopard bezeichnet. Wir haben nachfolgend mal die „Big Five“ aus Lateinamerika unter die Lupe genommen – nämlich die fünf Länder, die im vergangenen Jahr die stärksten Abnehmer deutscher Produkte in der Region waren: Mexiko, Brasilien, Chile, Argentinien und Kolumbien (siehe dazu auch Seite 10.)

Mexiko (Zahlen von 2019)

Hauptstadt: Mexiko-Stadt

Einwohner: 127,6 Mio*

Fläche: 1.964.375 km²

BIP/Kopf: 10.118 US-\$*

Die wichtigsten Ausfuhrtüter

in % der Gesamtausfuhr

1. Kfz und -Teile **24,6 %**
2. Elektronik **14,6 %**
3. Maschinen **9,4 %**

Die wichtigsten Einfuhrtüter

in % der Gesamteinfuhr

1. Elektronik **14,9 %**
2. Maschinen **13,0 %**
3. Chem. Erzeugnisse **9,7 %**

Hauptlieferländer

Anteil in %

1. USA **44,1 %**
2. China **17,8 %**
3. Deutschland/Japan/
Südkorea – alle **3,8 %**

Hauptabnehmerländer

Anteil in %

1. USA **76,0 %**
2. Kanada **3,0 %**
3. Deutschland/China –
beide **1,5 %**

Deutsche Ausfuhrtüter

nach Mexiko*

in % der Gesamtausfuhr

1. Maschinen **25,1 %**
2. Kfz und -Teile **21,8 %**
3. Chem. Erzeugnisse **12,8 %**

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

Kolumbien (Zahlen von 2019)

Hauptstadt: Bogotá

Einwohner: 50,3 Mio*

Fläche: 1.138.910 km²

BIP/Kopf: 6.508 US-\$*

Die wichtigsten Ausfuhrtüter

in % der Gesamtausfuhr

1. Erdöl **32,8 %**
2. Kohle **17,8 %**
3. Nahrungsmittel **12,1 %**

Die wichtigsten Einfuhrtüter

in % der Gesamteinfuhr

1. Chem. Erzeugnisse **20,3 %**
2. Elektronik **10,0 %**
3. Nahrungsmittel **9,7 %**

Hauptlieferländer

Anteil in %

1. USA **25,6 %**
2. China **20,6 %**
3. Mexiko **7,7 %**
- ... **...**
5. Deutschland **4,2 %**

Hauptabnehmerländer

Anteil in %

1. USA **27,1 %**
2. China **9,7 %**
3. Panama **7,3 %**

Deutsche Ausfuhrtüter

nach Kolumbien*

in % der Gesamtausfuhr

1. Chem. Erzeugnisse **32,7 %**
2. Maschinen **18,3 %**
3. Kfz und -Teile **11,8 %**

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

Brasilien (Zahlen von 2019)

Hauptstadt: Brasilia

Einwohner: 211,1 Mio*

Fläche: 8.515.770 km²

BIP/Kopf: 8.797 US-\$*

Die wichtigsten Ausfuhrüter in % der Gesamtausfuhr

1. Rohstoffe **30,6 %**
(außer Brennstoffe)
2. Nahrungsmittel **18,3 %**
3. Erdöl **10,5 %**

Die wichtigsten Einfuhrüter in % der Gesamteinfuhr

1. Chem. Erzeugnisse **23,9 %**
2. Maschinen **9,4 %**
3. Elektronik **8,9 %**

Hauptlieferländer

Anteil in %

1. China **19,2 %**
2. USA **16,2 %**
3. Argentinien **6,1 %**
4. Deutschland **5,8 %**

Hauptabnehmerländer

Anteil in %

1. China **26,8 %**
2. USA **12,2 %**
3. Argentinien **6,2 %**
- ...
6. Deutschland **2,2 %**

Deutsche Ausfuhrüter nach Brasilien*

in % der Gesamtausfuhr

1. Chem. Erzeugnisse **30,3 %**
2. Maschinen **24,1 %**
3. Kfz und -Teile **11,2 %**

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

Brasilien



Die jeweils größten Häfen des Landes

Santos



Buenos Aires



Argentinien

Argentinien (Zahlen von 2019)

Hauptstadt: Buenos Aires

Einwohner: 44,8 Mio*

Fläche: 2.780.400 km²

BIP/Kopf: 9.888 US-\$*

Die wichtigsten Ausfuhrüter in % der Gesamtausfuhr

1. Nahrungsmittel **44,6 %**
2. Rohstoffe **7,0 %**
(außer Brennstoffe)
3. Kfz und -Teile **6,6 %**

Die wichtigsten Einfuhrüter in % der Gesamteinfuhr

1. Chem. Erzeugnisse **21,0 %**
2. Maschinen **15,7 %**
3. Kfz und -Teile **11,2 %**

Hauptlieferländer

Anteil in %

1. Brasilien **20,5 %**
2. China **18,8 %**
3. USA **12,8 %**
4. Deutschland **5,6 %**

Hauptabnehmerländer

Anteil in %

1. Brasilien **15,9 %**
2. China **10,5 %**
3. USA **6,3 %**

Deutsche Ausfuhrüter nach Argentinien*

in % der Gesamtausfuhr

1. Maschinen **32,8 %**
2. Chem. Erzeugnisse **23,1 %**
3. Kfz und -Teile **13,4 %**

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

Chile (Zahlen von 2019)

Hauptstadt: Santiago de Chile

Einwohner: 19,0 Mio*

Fläche: 756.102 km²

BIP/Kopf: 15.399 US-\$*

Die wichtigsten Ausfuhrüter in % der Gesamtausfuhr

1. Rohstoffe **37,2 %**
(außer Brennstoffe)
2. Nahrungsmittel **22,8 %**
3. Nichteisenmetalle **21,9 %**

Die wichtigsten Einfuhrüter in % der Gesamteinfuhr

1. Kfz und -Teile **12,1 %**
2. Chem. Erzeugnisse **12,0 %**
3. Maschinen **11,5 %**

Hauptlieferländer

Anteil in %

1. China **23,8 %**
2. USA **19,3 %**
3. Brasilien **8,1 %**
- ...
5. Deutschland **4,0 %**

Hauptabnehmerländer

Anteil in %

1. China **32,4 %**
2. USA **13,6 %**
3. Japan **9,1 %**

Deutsche Ausfuhrüter nach Chile*

in % der Gesamtausfuhr

1. Sonstige Fahrzeuge **22,8 %**
2. Maschinen **21,0 %**
3. Kfz und -Teile **14,4 %**

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

KOMPAKT

BREMEN. Nach der Eröffnung von Büros in Antwerpen und Dubai ist der Bremer Logistikspezialist **Transport Overseas Group nun auch in Berlin vertreten.** Niederlassungsleiter ist Gunnar Hänel, der über eine jahrelange Erfahrung in der Projektlogistik verfügt. Das global tätige Unternehmen mit Hauptsitz in Bremen hat sich auf RoRo- und Projektladung spezialisiert und verfügt für die weltweite Verschiffung über ein großes Netzwerk. Als Generalagentur für die saudische Staatsreederei Bahri bietet der Logistiker auch regelmäßige Verschiffungen in den Nahen Osten an.

BREMEN. Da das klassische Hafengeschäft heutzutage immer enger mit der Logistik verzahnt ist, wurde die **BHV mit Inkrafttreten der neuen Satzung am 9. Juli 2020 in „BHV-Bremische Hafen- und Logistikvertretung“ umbenannt.** Weiterhin gibt es statt eines Präsidenten künftig ein dreiköpfiges Präsidium. Der geschäftsführende Vorstand setzt sich wie folgt zusammen: Christoph Bruns (Sprecher des Präsidiums), Dr.-Ing. Patric Drewes (Präsidium), Robert Howe (Präsidium), Christoph Holtkemper (Schatzmeister), Werner Pöser (Schriftführer), Ralf Mieke (Vorstandsmitglied) und Andreas Niemeyer (Vorstandsmitglied).



Premiere in Emden: LNG-Schiff-zu-Schiff-Betankung

EMDEN. Erstmals hat in Emden bei der „Siem Confucius“ ein LNG-Bunkervorgang von Schiff zu Schiff stattgefunden. Dazu wechselten in rund acht Stunden etwa 1.500 metrische Tonnen des minus 163 Grad Celsius kalten verflüssigten Erdgases **vom Bunkerschiff „Engie Zeebrugge“ zum 200 Meter langen Autotransporter.** Bereits seit November 2019 können mit Flüssigerdgas betriebene Schiffe an der Emspier Ship-to-Ship betankt werden. Zuvor waren die genehmigungsrechtlichen Grundlagen sowie die Sicherheitskonzepte mit der Feuerwehr, dem Wasserstraßen- und Schifffahrtsamt sowie

der Generaldirektion Wasserstraßen und Schifffahrt entwickelt worden. LNG-Erfahrung hat der Hafen Emden aber schon seit 2015. Die mit Flüssiggas angetriebene Borkumfähre „MS Ostfriesland“ der Reederei AG Ems wird Truck-to-Ship beunkert. „Die moderne Schifffahrt braucht zeitgemäße Angebote in den Häfen“, so Holger Banik, Geschäftsführer von Niedersachsen Ports und der JadeWeserPort Realisierungsgesellschaft. „Ich freue mich, dass wir in Emden für die Reeder und die Hafenvirtschaft die Voraussetzungen für die Umstellung auf andere Kraftstoffe bieten können.“



Bremer Spediteure bleiben zuversichtlich

BREMEN. Trotz pandemiebedingter geringerer Ladungsmengen gehen viele Unternehmen der Bremer Speditions- und Logistikbranche davon aus, mit einem blauen Auge davon gekommen zu sein. Die Ergebnisse würden zwar hinter denen des Geschäftsjahrs 2019 zurückbleiben. Die Spediteure seien jedoch unter anderem aufgrund von höheren Frachtraten infolge der reduzierten Schiffsabfahrten zuversichtlich, **zumindest ausgeglichene oder sogar bessere Ergebnisse zu erzielen.** Zu dieser Einschätzung kam der Vorstand des Vereins Bremer Spediteure (VBSp) in einem Pressegespräch.

Deutsches Holz für den chinesischen Markt

NORDENHAM. Im Hafen von Rhenus Midgard ist im Juli deutsches **Fichtenholz im Wert von drei Millionen Euro** für den Transport nach China verladen worden. Der Vorlauf der 11,8 beziehungsweise 5,9 Meter langen Holzstämmen zum Bulkcarrier „Glorious Kauri“ im Stadthafen erfolgte per Lkw und Binnenschiff. Innerhalb des Hafengeländes wurden Lkw für die Transporte von den verschiedenen Lagerflächen eingesetzt und dann die Stämme mit einem großen Hafenkran an Bord verladen. Eine zweite Verladung erfolgte Anfang September. Geplant sind etwa zwölf Schiffe pro Jahr.



Tag des Seefahrers in den bremischen Häfen

BREMEN/BREMERHAVEN. Mit vielen Aktionen wurde kürzlich in den bremischen Häfen wie auch weltweit der internationale „Tag des Seefahrers“ begangen, um den Seeleuten für ihren Einsatz und ihre Arbeit zu danken. **Die Senatorin für Wissenschaft und Häfen, Claudia Schilling, wies in ihrer Eröffnungsrede darauf hin, dass die Seeleute von der Coronapandemie besonders stark betroffen** seien. Oft könnten sie monatelang nicht von Bord, die Kommunikation mit Familien und Freunden sei erschwert, und sie lebten in Unsicherheit, ob und wie sie abgelöst werden und nach Hause können.



Reservetor der Kaiserschleuse umgebaut

BREMERHAVEN. Im Zuge der vor einem Jahr abgeschlossenen Sanierung der Kaiserschleuse am Außenhaupt wurde bereits ein Schleusentor umgebaut, damit es genau auf das neue Design der Schleuse passt. Da sich der Umbau sehr gut bewährt hat, werden nun auch die anderen Tore umgebaut. Dazu wurde das **Reservetor ins Kaiserdock 1 der Lloyd Werft verholt und mithilfe eines Schwimmkrans und zweier Schlepper von seinem Liegeplatz zur Werft gezogen.** Die Arbeiten am Reservetor wurden kürzlich abgeschlossen. Die Kosten beliefen sich auf etwa 1,2 Millionen Euro pro Tor.



Erfolgreiche Probeläufe für Autoumschlag

WILHELMSHAVEN. Gemeinsam mit Jade Car Logistics hat die Firma Jade-Dienst im April und Juni bereits zwei erfolgreiche Verladungen von Gebrauchtwagen Richtung Nordafrika und ins östliche Mittelmeer abgewickelt. **Pro Verschiffung waren es etwa 700 Fahrzeuge**, zumeist Pkws und Lkws. Zum Kerngeschäft von Jade-Dienst gehören die Festmacherei, Projektladung und die entsprechenden Transporte sowie technische Reparaturen und die Wartung von Antriebssystemen. Hinzu kommen die Versorgung von Schiffen, Arbeiten auf Seebaustellen sowie die Entsorgung von Schiffsabfällen und Altöl.



Gebrüder Weiss übernimmt Ipsen Logistics

BREMEN. Das international tätige Logistikunternehmen Gebrüder Weiss (GW) aus Österreich hat – unter Vorbehalt der kartellbehördlichen Zustimmung – Teile des See- und Luftfrachtgeschäfts von Ipsen Logistics mit Sitz in Bremen übernommen. Anlässlich der Vertragsunterzeichnung in Bremen trafen sich (v. l.) **Hans-Christian Specht** und **Eduard Dubbers-Albrecht**, beide geschäftsführende Gesellschafter bei Ipsen Logistics, mit **Lothar Thoma**, Geschäftsführer Air & Sea bei Gebrüder Weiss, und **Wolfram Senger-Weiss**, Vorsitzender der Geschäftsleitung von Gebrüder Weiss.



Mengenrückgang im ersten Halbjahr

OLDENBURG. Die neun niedersächsischen Seehäfen haben im ersten Halbjahr 2020 einen Umschlagsrückgang von elf Prozent im Seeverkehr verzeichnet. Insgesamt hat die Hafengruppe 24 Millionen Tonnen Güter umgeschlagen. Die Auswirkungen von Covid-19 spiegelten sich nicht im Umschlagsergebnis aller Hafenstandorte wider. Positive Entwicklungen gab es in Papenburg, Oldenburg und Stade. So wurde in **Stade mit 3,36 Millionen Tonnen und einem Plus von elf Prozent** im Vergleich zu 3,03 Millionen Tonnen im Vorjahreszeitraum ein stabiles Halbjahresergebnis im Seeverkehr erzielt.

KOMPAKT

OLDENBURG. Bereits im März 2020 hat Niedersachsen Ports (NPorts) ein neues Karriereportal mit **umfassenden Informationen zum Thema Karriere im Hafen** gelauncht. Nun ist Teil zwei an den Start gegangen, wodurch weitere Bereiche von potenziellen Beschäftigten, Auszubildenden und Studierenden entdeckt werden können. Darüber hinaus wurde ein **Unternehmensblog mit Beiträgen aus dem Arbeits- und Unternehmensalltag der Hafengesellschaft** bereitgestellt. Ziel sei es, nah und unverstellt am Hafengeschehen zu sein. Neue Blogbeiträge werden über LinkedIn, Facebook und Xing gestreut beziehungsweise verlinkt.

BREMEN. Der Wirtschaftsverband Weser und Weserbund hat trotz der Pandemie auch in diesem Jahr einen „Wesertag“ **abgehalten**. Für die Veranstaltung konnte der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium, Enak Ferlemann (CDU), gewonnen werden. Zu den Gastsprechern gehörte auch Bremens Häfen- und Wissenschaftssenatorin Claudia Schilling (SPD). Als neuer Verbandsvorsitzender führte Uwe Beckmeyer (SPD), der unter anderem mehrere Jahre als Bremer Häfen- und Wirtschaftssenator und zuletzt als Maritimer Koordinator der Bundesregierung gewirkt hatte, durch die Tagesveranstaltung.



53 E-Fahrzeuge erreichen BLG AutoTerminal

BREMERHAVEN. Das chinesische Start-up Aiways hat sich für das AutoTerminal Bremerhaven als ersten Hafenumschlagplatz für seine batterieelektrischen SUVs entschieden. Die Fahrzeuge sind für den europäischen Markt vorgesehen. Der Seehafen- und Logistikdienstleister **BLG LOGISTICS hat die neuen Elektrofahrzeuge vom Schiff der Reederei Wallenius Wilhelmsen Ocean gelöscht**. Vor der Weiterreise in Richtung Frankreich werden sie auf dem AutoTerminal Bremerhaven zwischengelagert. In dieser Zeit übernimmt BLG LOGISTICS die Qualitätsprüfung und die Zollabwicklung für Aiways.

Neubauprojekt sorgt für Belebung

LEER. Der 4.000 Quadratmeter große Umschlagplatz des Unternehmens Karl Huneke Straßen- und Tiefbau soll für eine zusätzliche Belebung des Leeraner Hafens sorgen. **Auf der im Frühjahr neu gebauten und bereits in Betrieb genommenen Fläche an der Sägmühlstraße direkt an der Kajung wird vor allem Schüttgut wie Torf- und Mutterboden umgeschlagen**. Bis zu 90.000 Tonnen pro Jahr sind möglich. Neben Huneke steht der Platz auch anderen Unternehmen zur Verfügung. Zuvor hatten bereits das Natursteinunternehmen Weco und die Firma Rhenus einige Millionen Euro in ihre Standorte investiert.



Hallenneubau am Niedersachsenkai abgeschlossen

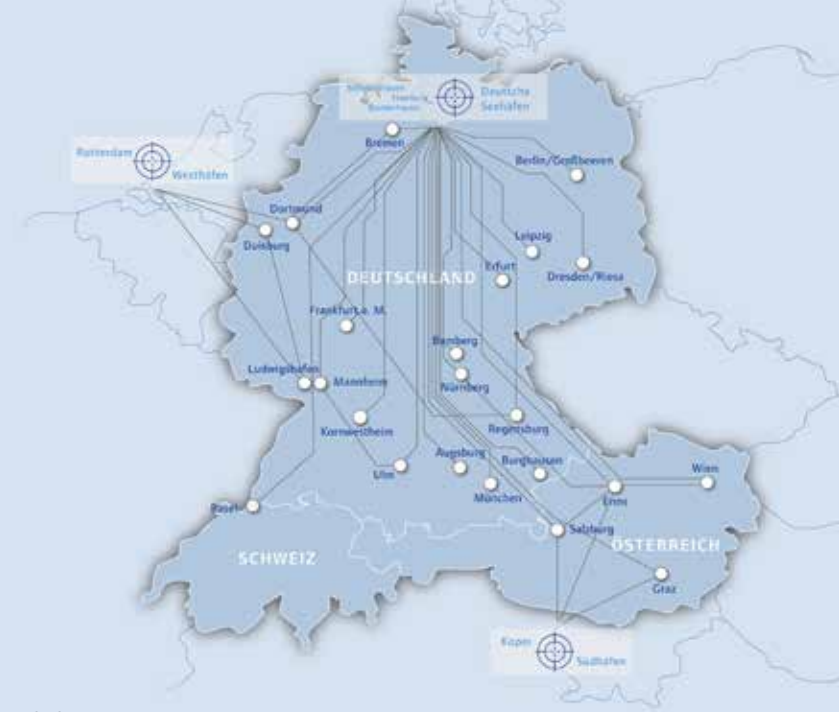
BRAKE. Direkt am seeschiffstiefen Wasser am Niedersachsenkai hat die Firmengruppe J. Müller jetzt zwei Hallenneubauten in Betrieb genommen. Insgesamt wurden damit fast 30.000 Quadratmeter gedeckter Lagerraum neu geschaffen. Die Hallen sind Teil der Wachstums- und Effizienzstrategie des Unternehmens für die Produktgruppen Zellstoff und Holz: Insbesondere der **Forstproduktebereich soll weiter ausgebaut werden**. Da der gedeckte Lagerraum direkt an der Kaje liegt, sind die Wege der Ware zwischen dem Seeschiff und den Lagern nur kurz. Aufgrund der verbesserten Arbeitsabläufe können die Wirtschaftlichkeit und die Effizienz gesteigert werden. Investiert hat J. Müller 13,8 Millionen Euro. Bei der Vergabe der einzelnen Baugewerke wurde darauf geachtet, so weit wie möglich Unternehmen aus der Region einzusetzen.





Norddeutsche Hafenallianz ist überfällig

HAMBURG/BREMEN/BREMERHAVEN/WILHELMSHAVEN. Hamburgs Wirtschaftssenator **Michael Westhagemann** hat unlängst ein Thema auf den Tisch gebracht, das die norddeutsche Seehafenverkehrswirtschaft bereits seit über 20 Jahren immer wieder beschäftigt: Chancen und Risiken einer engeren Zusammenarbeit der führenden Universalhafenstandorte an Weser und Elbe inzwischen ergänzt um den Tiefwasserhafen an der Jade. „Wir müssen **bei den Häfen anfangen, norddeutsch zu denken und nicht in Landesgrenzen**“, sagte der Senator im August gegenüber der Tageszeitung Hamburger Abendblatt.



100 Verbindungen von und nach Bremen

BREMEN. Seit Anfang September hat die TFG Transfracht den Standort Bremen erschlossen und an alle 22 Terminals ihres flächendeckenden AlbatrosExpress-Netzwerks angebunden. Erstmals werden damit **Transporte im Seehafen-hinterlandverkehr zwischen Bremen und Österreich sowie der Schweiz** angeboten. Insgesamt 100 neue Verbindungen pro Woche bietet der Spezialist im Seehafenhinterlandverkehr für neue Transportlösungen in die DACH-Region. Damit verdichtet die TFG zum einen ihr Zugnetzwerk und baut zum anderen das Angebot im Rahmen ihrer Strategieausrichtung zur Internationalisierung beständig aus.



HHLA kooperiert mit Braunschweiger Hafen

HAMBURG/BRAUNSCHWEIG. Die Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) und die Hafenbetriebsgesellschaft Braunschweig haben einen **Vertrag über eine strategische Partnerschaft** unterzeichnet, um die Binnenschifffahrt im Containerhinterlandverkehr zwischen beiden Häfen zu fördern. Für die rund 180 Kilometer zwischen Hamburg und Braunschweig, die zu kurz für die Bahn sind, könne das Binnenschiff mit einer Transitzeit von 24 Stunden eine attraktive Alternative zum Containertransport per Lkw sein. 2019 wurden per Binnenschiff bereits 70.000 TEU zwischen den Häfen bewegt.



#IWTS 2.0 – Innovation Challenge am 8. Oktober

BREMEN. Obwohl die Binnenschifffahrt günstige und nachhaltige Transportalternativen bietet, führt der Verkehrsträger ein Nischen-dasein, zumindest abseits des Rheines. Ihr Anteil im etwa eine Trillion Euro umfassenden europäischen Verkehrsmarkt liegt lediglich bei sechs Prozent. Im Rahmen der Onlineveranstaltung „#IWTS 2.0 – Innovation Challenge“ werden am 8. Oktober **studentische Ideen zur Weiterentwicklung der Binnenschifffahrt** diskutiert. Die Keynote und Moderation übernimmt Bundesminister a. D. Kurt Bodewig, European Coordinator for Motorways of the Sea, DG Move.




Neue Westkaje fertiggestellt

BREMEN. Nach rund dreijähriger Bauzeit ist die Westkaje im Kaiserhafen III von der Senatorin für Wissenschaft und Häfen, Claudia Schilling, ihrer Bestimmung übergeben worden. „Die zeitgemäße Weiterentwicklung der Hafenanlagen ist für den Senat eine zentrale Zukunftsaufgabe. **„Ich bin sehr froh, dass mit der Westkaje jetzt ein weiteres Stück maritimer Infrastruktur umfassend modernisiert werden konnte**“, so die Senatorin. Mit dem Rückbau der alten Kaje ist das Hafenbecken des Kaiserhafens III um neun Meter breiter geworden, was größeren Schiffen das Manövrieren erleichtert.

Hoffnungsträger oder Sorgenkind?

FOTOS: CRAZYRHINGVA/SHUTTERSTOCK, GERMANY TRADE & INVEST



Seit Anfang des Jahres wirbelt die Coronapandemie auch die globalen Logistikketten von und nach Lateinamerika erheblich durcheinander. Experten beobachten die Entwicklung mit Sorge, attestieren der Region aber dennoch ein langfristiges Wachstumspotenzial.


Zwischen Europa und Lateinamerika bestehen umfangreiche und vor allem langfristig gewachsene Handelsbeziehungen. Ein Blick auf die genauen Zahlen zeigt aber, dass die Region nicht annähernd die wirtschaftliche Bedeutung besitzt, die die USA, China, oder Frankreich für Deutschland haben. So machten die Exporte nach Lateinamerika im vergangenen Jahr nur 2,6 Prozent der deutschen Ausfuhren aus. Dabei befand sich 2019 kein Land Lateinamerikas unter den Top-20-Exportzielen der deutschen Wirtschaft. Wichtigster Abnehmer deutscher Produkte in der Region war dem Statistischen Bundesamt (Destatis) zufolge Mexiko (Rang 22), gefolgt von Brasilien (27), Chile (50), Argentinien (53), Kolumbien (56) und Peru (70). Beim Import sieht die Lage ähnlich aus: Mexiko (30) und Brasilien (32) sind die dominierenden lateinamerikanischen Lieferländer. Erst mit deutlichem Abstand folgen Peru (60), Chile (62), Argentinien (63) und Kolumbien (71). Angesichts dieser Zahlen resümiert Jenny Eberhardt, Senior Managerin Amerika bei der bundeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft Germany Trade & Invest (GTAI): „Die Bedeutung Lateinamerikas als Handelspartner war in der

jüngeren Vergangenheit auf niedrigem Niveau stabil. Dabei ist das Außenhandelsvolumen zwischen Deutschland und den lateinamerikanischen Ländern – mit einigen Ausnahmen – über die letzten Jahre hinweg geringfügig gestiegen.“

Markt mit über 650 Millionen Verbrauchern

Vor diesem Hintergrund hat GTAI vor allem Maschinen, Kfz und Kfz-Teile sowie chemische Erzeugnisse als die wichtigsten deutschen Exportgüter nach Lateinamerika ausgemacht (siehe dazu auch die Seiten 4 und 5). Im Gegenzug sind es vor allem Rohstoffe und Lebensmittel, die nach Deutschland importiert werden. „Einige Länder Lateinamerikas gehören zu den führenden Produzenten von Rohstoffen und Agrarprodukten weltweit, etwa Chile bei Kupfer, Argentinien und Brasilien bei Soja und Rindfleisch, Brasilien und Kolumbien bei Kaffee und Mexiko bei Avocados“, erläutert Eberhardt. Ergänzend weist sie auf die weltweit größten Lithiumvorkommen im Dreiländereck Argentinien-Bolivien-Chile hin. Das dort vorhandene Leichtmetall wird insbesondere für die Batterieproduktion benötigt.

Dass Lateinamerika für Deutschland – trotz der verhältnismäßig geringen absoluten Zahlen – einen hohen Stellenwert besitzt, zeigt sich daran, dass zahlreiche deutsche Unternehmen, unter anderem große Automobilhersteller, bereits seit Jahrzehnten mit eigenen Tochterfirmen vor Ort sind. „São Paulo ist der weltweit größte deutsche Industriestandort außerhalb Deutschlands. Über 1.000 deutsche Unternehmen sind dort vertreten“, so Eberhardt. „Zudem ist Lateinamerika ein großer Markt mit über 650 Millionen Einwohnern und einer jungen Bevölkerung, die sich durch ein hohes Maß an Konsumfreudigkeit auszeichnet. Das macht die Region attraktiv und bietet vielfältiges Potenzial.“ Zum Vergleich: In der EU leben „nur“ 446 Millionen Menschen. ■■■



„São Paulo ist der weltweit größte deutsche Industriestandort außerhalb Deutschlands.“

Jenny Eberhardt, Senior Managerin Amerika bei Germany Trade & Invest (GTAI)



Unterschiedliche Farbe – unterschiedliche Ladungsart: In seinen orangen Containern transportiert Hapag-Lloyd Waren aus dem Dry-Segment und in den weißen Containern temperaturempfindliche Güter wie Obst und Gemüse, Fleisch und Fisch oder auch Medikamente und Blutplasma.



„Für uns ist es entscheidend, unsere Container schnell dorthin zu bewegen, wo sie gebraucht werden.“

Andres Kulka, Managing Director Latin America bei Hapag-Lloyd

strömen zu kämpfen: „Mit allen Partnern in Lateinamerika verzeichnet Deutschland einen Handelsüberschuss. Das heißt, dass mehr Produkte und Container in die Region exportiert werden, als von dort eingeführt werden. Für uns als Carrier ist es deshalb entscheidend, unsere Container möglichst schnell dorthin zu bewegen, wo sie gebraucht werden. Bisher gelingt uns das sehr gut“, resümiert Kulka.

Großbaustelle Infrastruktur

■ ■ ■ Zu den Unternehmen, in deren Strategien Lateinamerika eine wichtige Rolle spielt, gehören auch die Reederei Hapag-Lloyd, der Logistikdienstleister Leschaco und der Hafendienstleister J. MÜLLER. Hapag-Lloyd betreibt derzeit mit seiner Flotte mehr als 20 Liniendienste in die Region. „So vielfältig wie die einzelnen Länder Lateinamerikas sind auch unsere Kunden und die Produkte, die wir transportieren“, umreißt Andres Kulka, Managing Director Latin America bei Hapag-Lloyd. Dabei befördere man im Dry-Segment vor allem Rohstoffe wie Kupfer, Zellstoffe und andere Holzprodukte, aber auch Chemikalien, Autoteile und Elektronik. Die Kühlcontainer seien hingegen vor allem mit Kirschen, Bananen, Ananas, Trauben, Äpfeln und Fleisch gefüllt. „Mit einem Anteil von 40 Prozent an unserem gesamten Reefer-Geschäft ist die Region für uns von besonderer Bedeutung“, so Kulka.

Die aktuelle Entwicklung in Lateinamerika beschreibt er aufgrund von Covid-19 als „sehr herausfordernd“. Grundsätzlich gehe man deshalb davon aus, dass die Pandemie das Wirtschaftswachstum bis 2021 einrüben könnte. „Dennoch glauben wir an die Region und sind verhalten optimistisch, insbesondere was unser Reefer-Geschäft angeht“, so Kulka. Allerdings habe man sowohl im Reefer- als auch im Dry-Segment, aufgrund der globalen Handelsschwankungen mit erheblichen Ungleichgewichten bei den Leercontainer-

Die Firma J. MÜLLER ist ebenfalls im Lateinamerikageschäft aktiv – schwerpunktmäßig in den Bereichen Agrar- und Forstprodukte. Für diese beiden Produktgruppen gilt Brasilien als weltweiter Hauptexporteur und die Metropole São Paulo als ein wichtiger Wirtschaftsstandort. Aus dieser Konstellation heraus ist Sebastian Behrendt als J.-MÜLLER-Vertreter in São Paulo tätig. „Da in der südamerikanischen Geschäftskultur großen Wert auf persönlichen Kontakt gelegt wird, ist es wichtig, einen Muttersprachler als Ansprechpartner direkt vor Ort zu haben“, so Behrendt. Mit dem Blick auf ganz Lateinamerika gerichtet stellt er allerdings fest: „Die Länder der Region sind noch ohne Zweifel als Entwicklungsländer zu betrachten, wobei eine starke Konzentration der Wirtschaft in Metropolen charakteristisch ist.“ Zudem leide Südamerika unter einer mangelnden Infrastruktur. „In Brasilien“, so Behrendt, „konzentrieren sich rund 70 Prozent aller Transporte auf Lkws. Und dass, obwohl das Land eine kontinentale Größe besitzt und damit theoretisch besser für Bahntransporte oder Küsten- beziehungsweise Binnenschifffahrt geeignet wäre.“

Für zusätzliche Instabilität Sorge seiner Meinung nach auch die Politik: Nachdem man in Ländern wie Argentinien, Brasilien und Chile zuletzt für etwa 30 Jahre wirtschaftliches Wachstum, politische Stabilität und internationale ■ ■ ■

FOTOS: HAPAG-LLOYD, RENAN ARAUJO/UNSPASH, DEUTSCH-BRASILIANISCHE INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER

„Wer wartet, bis ein Markt interessanter wird, hat die Transformation nicht mitgestaltet“



Interview mit Ricardo Castanho, Abteilungsleiter Market Entry and Business Development Services der Deutsch-Brasilianischen Industrie- und Handelskammer in São Paulo

LOGISTICS PILOT: Herr Castanho, wie bewerten Sie die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas in den vergangenen Jahren?

RICARDO CASTANHO: Lateinamerika hat sich in den letzten zehn Jahren wirtschaftlich sehr stark entwickelt. Kolumbien beispielsweise zeigte ein BIP-Wachstum von vier Prozent pro Jahr, Peru reduzierte in signifikantem Maße die Armut im Land, und Chile lieferte Pionierarbeit im Bereich der erneuerbaren Energien. Zudem zeigte sich Brasilien weiterhin mit großem Führungspotenzial sowohl im Agrarsektor als auch im Öl-, Gas- und Infrastrukturbereich. Die gesamte Region bietet große Potenziale in den Bereichen der erneuerbaren Energien, Infrastruktur, Bergbau und Digitalisierung. Dabei ist Biogas ein großes Thema für brasilianische und natürlich auch für deutsche Firmen, die sich für den Technologietransfer interessieren. Auch grüner Wasserstoff bietet überraschende wirtschaftliche, soziale und ökologische Chancen und wird – verankert in Deutschlands jüngster grüner Wasserstoffpolitik – von nun an enorm an Bedeutung gewinnen, insbesondere in Brasilien und Chile.

Mit welchen Herausforderungen haben Sie im Tagesgeschäft besonders zu kämpfen, und auf welchen Gebieten muss sich Lateinamerika noch verbessern, um für deutsche Unternehmen attraktiver zu werden?

Laut einer Umfrage, die wir unter Vorstandsmitgliedern durchgeführt haben, sind die

größten Herausforderungen in der aktuellen Situation die geringe Nachfrage und die geschwächten Lieferketten. Glücklicherweise gaben 68 Prozent der Unternehmen an, dass sich die Anzahl der Beschäftigten nicht verringern wird. Ein Drittel der Unternehmen glaubt, dass das Umsatzniveau von vor der Krise erst 2021 wieder erreicht werden wird. In Gesprächen mit potenziellen Newcomern auf dem Weg in den brasilianischen Markt spürt man deutlich, dass das Jahr 2020 für die Mehrheit der Unternehmen eine große Herausforderung darstellt und von vielen als nicht geeignet für neue Maßnahmen im Ausland geschätzt wird. Wir sind aber sehr positiv überrascht, dass durch die Digitalisierung – die übrigens in Lateinamerika schon lange implementiert wird – der hiesige Markt weiterhin für deutsche Unternehmen zugänglich ist. Dadurch haben wir eine hohe Anzahl von Anfragen deutscher Unternehmen im Jahr 2020 erhalten. Allerdings sind Bürokratie und interkulturelle Unterschiede oft Hürden für deutsche Unternehmen. Was Lateinamerika deshalb verbessern soll, um attraktiver zu werden, ist je nach Sicht unterschiedlich. Meiner Meinung nach muss man sich immer jetzt und nicht erst später mit der Region beschäftigen. Wer wartet, bis ein Markt interessanter wird, hat die Transformation nicht mitgestaltet und nachher mit völlig anderen Barrieren zu kämpfen.

Einige Experten warnen, dass Lateinamerika erneut zu einer Krisenregion werden könnte – und verweisen dabei auf stagnierende Volkswirtschaften und soziale Konflikte, die sich unter anderem in Massenprotesten entladen. Teilen Sie diese Meinung?

Nein, diese Meinung teile ich nicht. Lateinamerika ist ein gigantischer geografischer Raum, und nicht alle Länder sind vergleichbar. Im Durchschnitt sind diese Demokratien jung, und Massenproteste bedeuten nicht gleich eine schwere Krise. So wie viele Länder weltweit sind auch lateinamerikanische Länder von der Coronakrise sozial und wirtschaftlich stark betroffen. Die sich entwickelnden Volkswirtschaften in dieser Region werden nun eine entsprechende Erholungsphase durchmachen müssen. Genauere Zahlen zur BIP-Entwicklung Lateinamerikas im zweiten Halbjahr werden noch veröffentlicht. Brasilien ist aber ein Land, das bereits viele internationale Krisen gut überstanden hat. Wir sind uns sicher, dass wir die Wachstumskurve, die wir vor der Coronakrise hatten, bald wieder fortsetzen können und durch die Reformagenda der aktuellen Regierung das Land wieder zu einem attraktiven Investitionsziel für deutsche Unternehmen machen können.

São Paulo ist die größte Stadt Brasiliens. In ihrem Einzugsgebiet leben mehr als zwölf Millionen Menschen. Die Stadt gilt als Wirtschafts-, Finanz- und Kulturzentrum Brasiliens und ist der weltweit größte deutsche Industriestandort außerhalb Deutschlands.



■ ■ ■ Attraktivität genossen habe, würden diese Länder nun verstärkt Unruhen erleben – sei es wegen Korruptions-skandalen, wirtschaftlicher Krisen oder Protesten für mehr soziale Gerechtigkeit. „Die Reife der dortigen Institutionen befindet sich täglich auf dem Prüfstand. Fast jedes Land sammelt noch Erfahrungswerte, um notwendige Reformen einzuführen und um die regelmäßig auftauchenden wirtschaftlichen und soziale Krisen zu vermeiden. Gelingt das, wird sie das attraktiver für internationale Investoren machen“, ist sich Behrendt sicher.

Insgesamt attestiert er Lateinamerika aber auch schon jetzt eine hohe Wichtigkeit für die weltweite Industrie“, und damit verbunden ein großes Wachstumspotenzial. Allerdings nicht, ohne mahnend den Zeigefinger zu erheben: „In der näheren Zukunft werden die dortigen Länder merken, dass sich wirtschaftliches Wachstum nicht langfristig an Exporten von Rohstoffen und Konsumgütern orientieren kann, sondern dass es Zeit wird, in Technologien, nachhaltige Energiequellen und in Großprojekte für die Infrastruktur – also in

Bahnnetze, Häfen und Wasserwege – zu investieren. Denn da liegt das tatsächliche Potenzial für die wahre Entwicklung der Region.“

Freihandelsabkommen als Katalysator

Leschaco ist im Rahmen seines internationalen Netzwerks ebenfalls seit Jahrzehnten mit eigenen Büros in Brasilien und Mexiko vertreten. Darüber hinaus verfügt das Logistikunternehmen über eine eigene Organisation in Chile und ist über Partnerschaften mit Agenturvertretungen in nahezu allen Ländern innerhalb der Region präsent. Der Fokus liegt dabei auf internationalen Transporten in der Luft- und Seefracht. Darüber hinaus bietet Leschaco aber auch zunehmend lokale Dienstleistungen an, um seinen Kunden eine lückenlose End-to-End-Logistikkette offerieren zu können. Dazu zählen unter anderem Tätigkeiten im Bereich der Verzollung, des Vor- und Nachlaufs innerhalb des Landes sowie bei der Ein- oder Zwischenlagerung der Waren. „Mit diesem Leistungspaket konnten wir bisher über viele Jahre überproportionale Wachstumsraten in Lateinamerika erzielen, obwohl die allgemeine wirtschaftliche Lage dort nicht immer zum Besten stand“ so Martin Sack, Regional Head Americas von Leschaco. „In diesem Jahr sind wir natürlich durch die Coronakrise betroffen und verzeichnen eine Verringerung des Geschäftsvolumens im Vergleich zum Vorjahr.“ Dennoch bleibt man bei Leschaco optimistisch, was die Entwicklung in der Region betrifft. Nach eigener Aussage fasst das Unternehmen mit Hauptsitz in Bremen für die nahe Zukunft sogar weitere Investitionen in den Ausbau der firmeneigenen Struktur in Lateinamerika ins Auge.

Wie seine Kollegen bei Hapag-Lloyd und J. MÜLLER sieht auch Sack in dem geplanten Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und dem Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) einen möglichen Katalysator: „Dadurch würde der Warenhandel zwischen Europa und der Mercosur-Region enorm zulegen; Wirtschaft und Unternehmen auf beiden Seiten würden davon profitieren, einschließlich der Logistikbranche.“ Bis zur Umsetzung ist es allerdings noch ein weiter Weg. Denn das Abkommen befindet sich derzeit in der formaljuristischen Prüfung und wird den beteiligten Staaten erst anschließend zur Prüfung vorgelegt. „Ein endgültiges Inkrafttreten des Abkommens erwarte ich nicht vor 2021, eventuell sogar erst im Jahr 2022“, so Sack.

Protektionistische Tendenzen

Auch aus Sicht von Jenny Eberhardt von GTAI würde die Unterzeichnung des Freihandelsabkommens die guten Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Lateinamerika weiter festigen. Vor allem die Automobil- und Chemie-

„Fast jedes Land in Lateinamerika sammelt noch Erfahrungswerte, um notwendige Reformen einzuführen.“

Sebastian Behrendt, Vertreter von J. MÜLLER in São Paulo



Von Brake aus finden Agrar- und Forstprodukte mit Unterstützung von J. MÜLLER den Weg in alle Winkel Lateinamerikas – oder von dort nach Niedersachsen.

„Durch das Freihandelsabkommen würde der Warenhandel zwischen Europa und der Mercosur-Region enorm zulegen.“

Martin Sack, Regional Head Americas von Leschaco



Tankcontainer gelten als sichere, flexible und universelle Transportlösung für Flüssigkeiten aller Art. Leschaco nutzt sie insbesondere für seine Übersee-logistik.

industrie sowie der Maschinenbau in Deutschland könnten, ihrer Meinung nach davon durch Zollvorteile gegenüber der Weltmarktkonkurrenz profitieren. Die Voraussetzungen für einen Abschluss sind momentan aber alles andere als optimal. „Aufgrund der Coronakrise steht das Handelsabkommen derzeit nicht oben auf der Prioritätenliste vieler Länder in Lateinamerika. Zudem fördert die Pandemie tendenziell eher protektionistische Tendenzen – nicht nur in dieser Region“, umreißt Eberhardt. Die vergangenen Monate hätten aber auch gezeigt, dass viele lateinamerikanische Unternehmen in der Lage seien, schneller und kreativer auf neue Bedingungen zu reagieren als von vielen erwartet: „Vom Start-up bis zum Global Player wurden sie durch die Krise dazu gezwungen, effizienter zu werden und neue Technologien schneller einzuführen. Die Lieferketten vieler Unternehmen erleben derzeit einen regelrechten Effizienz- und Digitalisierungsschub. Wer das Thema Digitalisierung jetzt nicht aktiv angeht, läuft Gefahr, nicht zu überleben. Das eröffnet aber auch Chancen für neue Produkte und Geschäftsmodelle“, versucht sie positive Signale aus der aktuellen Situation zu ziehen.

Gleichzeitig weist sie aber auch darauf hin, dass die wirtschaftlichen Aussichten für Lateinamerika derzeit alles andere als rosig sind: „Viele Staaten wurden hart vom Coronavirus getroffen und haben den Peak der Krise noch nicht erreicht. Allein in diesem Jahr soll das Bruttoinlandsprodukt der Region laut dem Internationalen Währungsfonds um mehr als neun Prozent zurückgehen. Die UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik (CEPAL) rechnet damit, dass im zweiten Halbjahr 2020 in Lateinamerika rund 2,7 Millionen Unternehmen schließen müssen und 8,5 Millionen Arbeitsplätze verloren gehen.“ In Anbetracht dieser Zahlen und Fakten scheint der neutrale Beobachter derzeit eher geneigt, Lateinamerika als Sorgenkind statt als Hoffnungsträger anzusehen. Aber auf der anderen Seite hat die Region in der Vergangenheit schon mehrfach bewiesen, dass sie in der Lage ist, Krisen zu meistern. (bre)

Ausgewählte Markteinschätzungen aus der Region

Johanna Sternberg,
stellvertretende Geschäftsführerin der
Auslandshandelskammer (AHK) Chile:

Chile hat sich in den letzten drei Jahrzehnten durch ein konstantes Wachstum und ein stabiles, marktwirtschaftliches Umfeld ausgezeichnet. Diese Basis gibt dem Land die Möglichkeit, die aktuelle Krise mit diversen Hilfspaketen abzufedern. Für Chile ist Nachhaltigkeit ein entscheidender Zukunftsfaktor, und im Bereich der erneuerbaren Energien hat Chile Pionierarbeit geleistet.

Carina Batz,
Leiterin der AHK Kolumbien:

Durch das Covidszenario liegt das erwartete Wachstum in Kolumbien, das in der Größenordnung von 3,5 Prozent sehr positiv war, nun nahe bei minus acht Prozent. Dank starker staatlicher Investitionen zur Verbesserung der Unternehmensproduktivität sowie der nationalen Infrastruktur verfügt das Land jedoch über ein großes Wachstumspotenzial in Bereichen wie Infrastruktur und Energie sowie im agroindustriellen Sektor.

Julieta Barra,
Leiterin Außenwirtschaft in der AHK Argentinien:

Während die argentinische Wirtschaft in den Jahren 2015 und 2017 noch ein positives Wachstum verzeichnete, kam es in den Jahren 2018 und 2019 zu Einbrüchen im BIP-Wachstum von minus 2,6 beziehungsweise minus 2,2 Prozent. Die Aussichten für 2020 sind aufgrund des Coronavirus stark negativ: Experten schätzen den Rückgang aktuell auf etwa minus zwölf Prozent. Argentinien leidet auch unter struktureller Inflation, die in den letzten Jahren stark gestiegen ist.

Dr.-Ing Jan Patrick Häntsche,
stellvertretender Geschäftsführer der AHK Peru:

Peru hatte in den letzten gut 15 Jahren konstante Wachstumsraten über dem regionalen Durchschnitt gezeigt, wodurch auch in signifikantem Maße die Armut im Land reduziert werden konnte und wichtige Infrastrukturprojekte umgesetzt oder angestoßen werden konnten. Einen entscheidenden Beitrag zu dieser Entwicklung hat der Bergbausektor geleistet.

81,6 Kilometer

Der Panamakanal

„Ein Indikator für den Welthandel“

Der 81,6 Kilometer lange Panamakanal, der den Atlantik mit dem Pazifik verbindet, ist eine der wichtigsten Wasserstraßen weltweit.

In der Regel dauert eine Fahrt durch den Panamakanal zwischen acht und zwölf Stunden. Der Preis dafür berechnet sich nach der Art und Größe des Schiffs. Seit Mai sind die Vorauszahlungen für Transitreservierungsgebühren aufgrund der Pandemie ausgesetzt.

Nach Angaben der panamaischen Kanalbehörde ACP passierten im vergangenen Jahr mehr als 252 Millionen Tonnen Frachtgut die dortigen Schleusen – und zwar bei insgesamt 12.291 Durchfahrten. Damit lag die Anzahl der Durchfahrten in den vergangenen drei Jahren konstant über 12.000 und die auf diesem Weg verschiffte Ladungsmenge bei über 240 Millionen Tonnen.

„Der Panamakanal ist aber nicht nur eine wichtige Wasserstraße, die den Reedereien die lange Fahrt um das Kap Hoorn oder durch die Magellanstraße erspart, sondern auch ein bedeutender Indikator für die wirtschaftliche Entwicklung in der Welt und in Lateinamerika“, so Dr. Mark Heinzl, Leiter des Referats Nord- und Lateinamerika des Deutschen Industrie- und Handelskammertags. Und Martin Sack, Regional Head Americas von Leschaco ergänzt: „Der Panamakanal vereinfacht und beschleunigt den weltweiten Handel; die Länder in Lateinamerika profitieren hiervon ganz besonders. Nach Abschluss der Erweiterung im Jahr 2016 können nun auch Postpanamax-Schiffe den Panamakanal durchqueren, und

damit noch effektiver Südamerika, die Karibik und die Ostküste der USA mit Asien verbinden.“ Derzeit entfällt rund ein Drittel des durch den Kanal verschifften Volumens (180 Millionen Tonnen) auf die Handelsroute zwischen dem Osten der USA und Asien. Waren mit der Herkunft oder dem Ziel Europa machen immerhin insgesamt 13 Prozent des abgewickelten Ladungsvolumens aus. Nachdem die Einnahmen aus den Kanalpassagen im ersten Halbjahr 2020 noch leicht gestiegen sind, zeichnete sich in den vergangenen Monaten ein Rückgang der Durchfahrten und der transportierten Mengen ab – und dass nicht nur aufgrund von Covid-19. „Bereits vor Corona hat sich abgezeichnet, dass der Handelsstreit zwischen den USA und China die Warenströme reduzieren würde“, so Heinzl. Das sei für Panama ein schwerer Schlag. Denn rund 3,1 Milliarden US-Dollar nahm die ACP im vergangenen Jahr über ihre Durchfahrtsgebühren ein, das sind fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Doch trotz dieser Entwicklung ist sich Sack sicher: „Der Panamakanal wird seine strategisch wichtige Rolle für Lateinamerika nicht verlieren, sondern eher noch an Bedeutung gewinnen.“ (bre)

FOTO: ARTES2FRANCO/PIXABAY

Unsere Häfen. Ihre App.

Neue Version der
App »NPorts« ab sofort
in den Stores verfügbar.



Nicht mit der Tür ins Haus fallen

Ein gewisses Maß an Geduld und eine gehörige Portion Small-Talk-Kompetenz erhöhen die Erfolgsaussichten beim Businessmeeting in Lateinamerika. Darüber hinaus kann man auch mit einem gut gebügelten Outfit und mit Marzipan punkten.

In Lateinamerika ist es empfehlenswert, erst eine persönliche Beziehung aufzubauen, ehe es um geschäftliche Inhalte geht.

Auf den ersten Blick liegt die Vermutung nahe, dass geschäftliche Abstimmungsgespräche mit Unternehmen in Lateinamerika kaum anders verlaufen als mit Partnern in Südeuropa. Doch der Schein trügt. „Wie so oft liegt der Teufel im Detail“, weiß Rodrigo Pacheco, Specialist Corporate Communications bei der Hamburg Süd, zu berichten. Pacheco ist Deutschchilene und seit fast 20 Jahren für die Reederei mit dem Kernfahrgebiet zwischen Europa und Südamerika im Einsatz. Überdies kennt er die dortigen Länder von zahlreichen Reisen wie seine Westentasche. Deshalb warnt er insbesondere davor, wie in Deutschland oft üblich, schnell zur Sache zu kommen. „In den Ländern Lateinamerikas empfiehlt es sich, zuerst eine

persönliche und dann eine geschäftliche Beziehung aufzubauen. Ohne Vertrauen geht dabei nichts. Mit der Tür ins Haus zu fallen, ist absolut kontraproduktiv“, so Pacheco.

Um dieses Vertrauen behutsam aufzubauen, ist es hilfreich, erst einmal ausgiebig Small Talk zu betreiben. Als Themen hierfür bieten sich Familie, Sport, vor allem Fußball, und das Wetter an. „Die Menschen in der Region sind stolz auf ihr Land und ihre Kultur – selbst wenn sie sich gerne über die aktuelle politische Situation beklagen. Diesen Stolz zu würdigen und ihnen den entsprechenden Respekt zu zollen, ist das A und O für einen erfolgreichen Geschäftsverlauf“, erklärt Pacheco. Deshalb rät er, beispielsweise die Schönheit des jeweiligen Landes, die Qualität seiner Speisen und die dortige Gastfreundschaft entsprechend zu betonen und im Gegenzug „heiße Eisen“ wie Politik und Diktaturen nicht anzufassen. Ebenso solle man das Wort „nein“ in Lateinamerika besser aus seinem Sprachschatz streichen, da es ablehnend wirkt. Die Menschen dort vermeiden selbiges zumeist auf eine nette aber recht unverbindliche Art, indem sie anmerken, die entsprechende Thematik noch einmal überdenken zu wollen.

Im Gegensatz zu den Ländern in Südeuropa sollte man auch nicht erwarten, dass alle Gesprächspartner verhandlungssicheres Englisch sprechen. Deshalb bietet sich oftmals auch der Einsatz eines Dolmetschers an. „Umgekehrt habe ich aber häufig erlebt, dass es in Lateinamerika sehr geschätzt wird, wenn der Gast ein paar Worte auf Spanisch oder Portugiesisch an die Beteiligten richtet. Selbst wenn diese nicht perfekt und umfangreich sind, hat sich das schon vielfach als Türöffner oder Eisbrecher erwiesen, um besagtes Vertrauen aufzubauen“, so Pacheco. Sollte die erste Kontaktaufnahme



erfolgreich verlaufen, stehen dann geschäftliche Besprechungen oder auch eine Einladung zum gemeinsamen Essen an. Hierbei ticken die Uhren, je nach Situation, dann äußert unterschiedlich: Gilt eine Verspätung von 15 Minuten bei einem geschäftlichen Termin oder einem Geschäftsessen im Restaurant als normal und angemessen, ist dies für eine private Einladung nicht der Fall. Hier darf man auch mal rund eine Stunde nach dem fixierten Termin auf der Bildfläche erscheinen. „Es sei denn, die Gastgeber servieren einen Gaumenschmaus, der eine präzise Ankunftszeit erforderlich macht“, umreißt Pacheco die Herausforderungen für ein optimales Timing. Am besten sei es allgemein, sich vorab mit anderen lokalen Partnern zu treffen und gemeinsam mit ihnen einzutreffen.

Geduld ist Geld

Obwohl es in den Ländern Lateinamerikas deutlich wärmer ist als bei uns, gehören bei den Männern Anzug und Krawatte nicht nur zum guten Ton, sondern sind quasi ein Muss. Bei den Frauen dominieren hingegen Kostüme oder Röcke in Verbindung mit Absatzschuhen. „Gute und vor allem gut gebügelte Kleidung stehen ganz oben auf der Prioritätenliste. Dabei wird auch großen Wert auf Markenprodukte gelegt“, so Pacheco. Das gilt ebenfalls für Titel bei der Anrede. Hier wird der Geschäftspartner, trotz der üblichen Verwendung des Vornamens, im Spanischen mit „Don“ beziehungsweise „Doña“ angesprochen, „im Portugiesischen entsprechend mit „Senhor“ oder „Senhora“. Weiß man, zum Beispiel durch die Übergabe der Visitenkarten, um einen entsprechenden akademischen Titel, so empfiehlt es sich, auch diesen mit einfließen zu lassen.

Unabhängig davon, wie sich das Geschäft im Anschluss entwickeln mag, eines ist schon vorweg klar: Wer in Lateinamerika verhandelt, muss viel Geduld mitbringen. Hier gilt nicht „time is money“, sondern „Geduld ist Geld“. Neben dem bereits angesprochenen „Nein“, gibt es vor allem zwei Tabus: zeitlich Druck aufzubauen und laut zu werden. Während schnelles Agieren den Eindruck erweckt, man wolle etwas verstecken, wird das Anheben der Stimme als wenig souverän und als Zeichen mangelnden Respekts empfunden. „Es ist kurios, in der Öffentlichkeit erscheinen uns Südländer und Südamerikaner oft als laut, zum Beispiel wenn sie sich quer über den Raum etwas zurufen. Im geschäftlichen Kontext gilt es allerdings als unhöflich und als Gesichtsverlust, wenn man übermäßig laut reagiert“, versucht Pacheco einen scheinbaren Widerspruch aufzulösen.

Schokolade „sí“ – Lakritz „no“

Bei Empfehlungen für mögliche Gastgeschenke hat er überdies Erfahrungen gemacht, die von zahlreichen Business-



Ein Truck der Hamburg Süd mit einem Kühlcontainer und einer mit einem Trockencontainer vor dem Museo Nacional de Bellas Artes in Santiago de Chile. Die Reederei ist mit 65 Büros in Lateinamerika vertreten und betreibt mehr als 20 Liniendienste in die Region.

Knigge-Vorschlägen abweichen. Das gilt zum Beispiel für Blumen für die Begleitung des Geschäftspartners, von der einige Publikationen im Fall von Lateinamerika abraten, die Pacheco aber stets als Punktlandung empfunden hat. „Natürlich sind auch Fußballtrikots aus Deutschland und Europa beliebte Präsente. Aber dabei sollte man vorher wissen, für welchen Verein das Herz des Geschäftskunden oder seiner Kinder schlägt“, so Pacheco. Denn ein Trikot vom falschen Verein könne schließlich für lange Gesichter sorgen – und dass nicht nur in Lateinamerika. Darüber hinaus hat er festgestellt, dass Süßigkeiten dort besonders gut ankommen: „Gerade Schokolade aus Deutschland, der Schweiz oder aus Belgien wird sehr geschätzt. Ebenso erfreuen sich bunt verpackte Marzipanstücke großer Beliebtheit, die man dann an die Mitarbeiter im Büro einzeln verteilen kann.“ Weniger erfreut schienen die Businesspartner hingegen bei Lakritz zu sein. „Das trifft den dortigen Geschmacksnerv irgendwie gar nicht“, weiß Pacheco. (bre)

Weitere Informationen:
www.hamburgsud-line.com

„Das Wort ‚nein‘ sollte man in Lateinamerika besser aus seinem Sprachschatz streichen.“

Rodrigo Pacheco, Specialist Corporate Communications bei der Hamburg Süd





„Business as usual“

zwischen Corona, Kokain und Brexit

Die Aufgaben des Zolls sind vielfältig. So kontrolliert er unter anderem die Ein- und Ausfuhr von Waren, erhebt Zollabgaben und setzt internationale Abkommen um. Dabei sieht er sich mit ständig verändernden Ausgangslagen konfrontiert – nicht nur in der jüngsten Vergangenheit.

Trotz der Coronapandemie hat der Zoll seine Sicherungsaufgaben für den Staat und die Bürger in den vergangenen Monaten uneingeschränkt wahrgenommen. Dafür musste die größte nachgeordnete Behörde des Bundesministeriums der Finanzen allerdings einige ihrer Arbeitsabläufe umstrukturieren. „Um das Infektionsrisiko zu reduzieren, haben wir beispielsweise für die Kontrollen von Containern feste Streifenpaare eingeteilt und bei anderen Arbeiten im Hafen dafür Sorge getragen, dass sich die Mitarbeiter der unterschiedlichen Schichten nicht über den Weg laufen“, so Volker von Maurich, Pressesprecher des Hauptzollamts Bremen. Da der Zoll aber nicht nur direkt an der Warenfront im Einsatz ist, sondern auch umfangreiche

Sachbearbeitungsaufgaben übernimmt, wickle man im Zuge von Covid-19 zudem mehr Arbeiten als zuvor aus dem Homeoffice ab. „Natürlich schützen wir den Staat und die Bürger, indem wir kontrollieren, dass unsere Seehäfen keine Einfalls-tore für artengeschützte Tiere und Pflanzen, Produktfälschungen und Betäubungsmittel sind. Um die Staatseinnahmen zu sichern, müssen wir aber parallel auch Einfuhrabgaben wie Einfuhrumsatzsteuer und Verbrauchssteuern ermitteln. Und das passiert halt vom Schreibtisch aus“, umreißt von Maurich die Tätigkeitsfelder des Zolls, der auf letzterem Terrain immerhin für rund 45 Prozent der Steuereinnahmen des Bundes verantwortlich ist.

Bekämpfung des Rauschgiftschmuggels

Gerade wenn es um Wareneinfuhren aus Lateinamerika nach Europa geht, sind die Mitarbeiter des Hauptzollamts Bremen, deren Einsatzgebiet sich über Bremen und Teile Niedersachsens erstreckt, auf die Bekämpfung des Rauschgiftschmuggels im Allgemeinen und auf Kokain im Besonderen spezialisiert. Bei aller Fokussierung auf dieses Problemfeld macht von Maurich aber deutlich: „Der weitaus größte Teil an Exporten aus Lateinamerika ist völlig unauffällig.“ Die Fakten sprechen aber noch eine weitere Sprache: So haben sich die Sicherstellungsmengen von Kokain in Deutschlands Seehäfen in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöht.



„Der weitaus größte Teil an Exporten aus Lateinamerika ist völlig unauffällig.“

Volker von Maurich, Pressesprecher des Hauptzollamts Bremen



Mit der terminalmobilen Röntgenanlage in Bremerhaven können Zollbeamte bei Bedarf Container nach Gütern durchsuchen, die am Zoll vorbeigeschuggelt werden sollen. Und das sind nicht nur Drogen.

trollbeamte des Hauptzollamts Bremen jedoch die Rauschmittel im Container erkennen und lokalisieren. Auf diese Weise wurden über 1,1 Tonnen Kokain mit einem geschätzten Straßenverkaufswert von 200 Millionen Euro sichergestellt. „Seit 2016 ist die Röntgenanlage mit Erfolg im Einsatz. Mit ihrer Hilfe können bis zu 480 Container am Tag durchleuchtet werden“, bilanziert von Maurich nicht ohne Stolz.

Weitere Informationen:
www.zoll.de

Der Brexit wirft seine Schatten voraus

Auch in den nächsten Jahren wird die Bekämpfung des Drogenschuggels mit zu den wichtigsten Aufgaben des Zolls gehören, ebenso wie die Sicherstellung von Waffen oder der Kampf gegen Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung. Mit dem Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union und der am 31. Dezember dieses Jahres endenden Übergangsphase wartet allerdings noch eine weitere Herausforderung auf die Verantwortlichen dort. „Dann werden in jedem Fall neue Zollformalitäten zu beachten sein“, so von Maurich. Wie diese aber genau aussehen werden, sei gegenwärtig noch nicht abzusehen. Fest stehe lediglich, dass bei Waren, die ab 2021 aus Großbritannien in die EU eingeführt werden, die in jedem Land geltenden Drittlandzollsätze zum Tragen kommen werden. Weitere Spezifikationen hängen hingegen von möglichen Zusatzverträgen zwischen den Handelspartnern ab. So könnten die Briten beispielsweise – wie Island, Lichtenstein, Norwegen und die Schweiz – Mitglied der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) werden. „In einem solchen Fall könnten auch Zollbegünstigungen vereinbart werden, die günstiger als für Drittländer sind“, zeigt von Maurich eine mögliche Option auf – wohlwissend, dass auch diese veränderte Ausgangslage wieder mit einer Menge Schreibtischarbeit für ihn und seine Kollegen verbunden sein wird. „Wir sind zu Beginn des nächsten Jahres auf jedes erdenkliche Szenario vorbereitet“, macht er entsprechend deutlich. (bre)

„Der Rückgang auf rund 90 Kilogramm in Bremerhaven im vergangenen Jahr ist eine Momentanalyse und bedeutet keine Entwarnung, denn er steht im Gegensatz zu den bundesweiten Zahlen“, so von Maurich. Vielmehr sei er auf die hohen Sicherstellungsmengen in anderen Seehäfen wie Hamburg, Rotterdam und Antwerpen zurückzuführen. Zudem seien 2019 zwei Sendungen mit über einer Tonne Kokain bereits in Südamerika abgefangen worden, die über Bremerhaven nach Europa eingeschuggelt werden sollten.

Eine häufige Schuggelart für Kokain auf dem Seeweg ist nach seiner Ansicht die sogenannte Rip-off-Methode. Dabei werden mit Kokain gefüllte Taschen vor dem Auslaufen des Schiffes unbemerkt nahe der Containertür platziert, wobei die an der legalen Warensendung beteiligten Personen in der Regel keine Kenntnis von der illegalen Zusatzladung haben. In den europäischen Häfen werden diese Taschen dann in einem unbeobachteten Moment von den Tätern schnell aus dem Container entfernt und am Zoll vorbei aus dem Hafen geschuggelt. „Dieser Methode können wir jedoch mit unserer Risikoanalyse und der anschließenden Sichtkontrolle gut begegnen. In der Vergangenheit hatten wir dadurch einige Sicherstellungen zu verzeichnen“, so von Maurich. Zuletzt war dies bei einem Einsatz im vergangenen Jahr der Fall, als 50 Kilogramm Kokain mit einem Straßenverkaufswert von rund 4,5 Millionen Euro in einem Kühlcontainer aus Südamerika kommend entdeckt wurden.

Der bisher größte Kokainaufgriff in Bremerhaven erfolgte im September 2017. Damals nutzten die Schuggler jedoch eine andere Strategie, und sie versteckten die Drogen in einem aus Südamerika stammenden und für Spanien bestimmten Container in ausgehöhlten Gipskartonplatten. Dank der terminalmobilen Röntgenanlage des Zollamts Bremerhaven konnten Fahnder des Zollfahndungsamts Hamburg und Kon-

FOTOS: HAUPTZOLLAMT BREMEN



So sieht es aus, wenn Zöllner Kokain entdecken, das auf dem Seeweg mit der „Rip-off-Methode“ geschuggelt werden soll.

In Emden verankert – mit Bremen verbunden

Die Wurzeln von Anker Schiffahrt liegen im Automobilumschlag. Doch die hundertprozentige Leschaco-Tochter bietet neben dem Seehafenumschlag und Terminalbetrieb eine weitaus umfangreichere Palette an Dienstleistungen an – darunter die Abwicklung von Forstprodukten aus Finnland und Südamerika.



Früher: 1965 wurden 98.480 „VW Käfer“ umgeschlagen
Heute: 2019 wurden über 900.000 Fahrzeuge über Autoport in Emden importiert oder exportiert.

Als das Unternehmen 1956 am Standort Bremen gegründet wurde, war die Welt noch eine andere. „VW Käfer“ wurden per Kran an Bord von konventionellen Schiffen gehievt, und Jan Remmers war noch nicht einmal geboren. Nach 35 Jahren bei Anker Schiffahrt kann der 57-Jährige, der 2016 zum zweiten Geschäftsführer ernannt wurde, aber dennoch über die Zeit bis zu seinem Einstieg im Jahr 1985 so erzählen, als wäre er schon dabei gewesen. Die hundertprozentige Tochter des international tätigen Logistikdienstleisters Lexzau, Scharbau (Leschaco) aus Bremen kennt er aus dem Effeff.

„Der erste wichtige Meilenstein in unserer Firmengeschichte war sicherlich die Übernahme der Autoverladung für VW in Bremen im Dezember 1960“, berichtet Remmers. Im Zuge der Ansiedlung des Automobilbauers in Emden wurde vier Jahre später dort auch der Firmensitz von Anker

Schiffahrt gegründet. 1987 wurde mit den Mitgesellchaftern Volkswagen Transport, EVAG Emders Verkehrs und Automotive Gesellschaft und Gerd Buss das Unternehmen Autoport Emden gegründet. „In der Zeit sind dann auch kontinuierlich die Mengen gestiegen“, erinnert sich der Geschäftsführer. „1965 waren es noch 98.480 ‚VW Käfer‘, die für den Export umgeschlagen wurden. Im Jahr 2019 wurden über 900.000 Fahrzeuge über Autoport importiert oder exportiert.“ Entsprechend relevant ist daher nach wie vor das Geschäftsfeld Automobilprodukte, für das neben dem Geschäftsführer der Prokurist Sönke Kempe mitverantwortlich zeichnet.

Lkw-Stellplatzerweiterung im Bau

Für dieses Jahr rechnet Remmers aufgrund der Pandemie allerdings mit einem Rückgang beim Automobilumschlag:

Anker Schiffahrt

Konzern: 100-prozentige Tochter von Lexzau, Scharbau (Leschaco)

Gründung: 1956

Firmensitz: Emden

Geschäftsfelder: Automobilumschlag, Forstprodukte, hafenspezifische Dienstleistungen und Schifffahrtsagentur

Alleinstellungsmerkmal: einziges Seehafenterminal innerhalb der Leschaco Gruppe

Equipment: Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge, Terminalzugmaschinen mit Trailern, Spezialtraversen und mobile Rampen

Mitarbeiter: 110

„VW hat die Produktion Mitte März eingestellt. Wir haben zwar noch zehn Tage weitergearbeitet, mussten dann aber zum 1. April Kurzarbeit anmelden.“ Inzwischen gebe es aber wieder Grund für Optimismus. „Ab September soll der Umschlag wieder kräftig anziehen“, betont Remmers. Eine Prognose für 2021 sei derzeit hingegen kaum möglich, da zu viele Unsicherheitsfaktoren bestünden. Fest steht unterdessen, dass das Unternehmen aufgrund der bisher kontinuierlich gestiegenen Umschlagsmengen gerade dabei ist, die Kapazität des bestehenden Stellplatzes für das Be- und Entladen der Neufahrzeuge aus der VW Gruppe auf dann 40 Lkws zu verdoppeln.

Schon immer umweltfreundlich

Als zweites Standbein kam mit dem ersten Zellstoffschiff 1983 das wichtige Geschäftsfeld Forstprodukte hinzu, für das neben Jan Remmers Prokurist Tilo Hoff verantwortlich ist. „Bis heute haben wir rund 15 Millionen Tonnen, vornehmlich Zellulose und Papier, abgewickelt“, berichtet Remmers. Der Forstumschlag ist nach wie vor zu 100 Prozent konventionell und erfolgt entweder mit Schiffs- oder Mobilkränen.

Tradition und eine sehr enge Einbindung in die Supply Chain des Kunden verbindet Anker Schiffahrt mit Nordland Papier, einer Tochterfirma des finnischen UPM-Kymmene Konzerns. Hier gibt es eine Besonderheit: „Das Logistik-konzept beinhaltete schon immer, dass der aus Finnland und Südamerika importierte Zellstoff umweltfreundlich direkt vom Seeschiff auf Binnenschiffe umgeschlagen und zum Dörpener Werk von Nordland Papier transportiert wird“, so Remmers. Allerdings haben sich die Warenströme und die Anforderungen an die Logistik verändert. „Inzwischen sind neue Märkte hinzugekommen, sodass die Ware in Europa mit allen trimodalen Verkehrsträgern, also auf Binnenschiff, Bahn und Lkw, verteilt wird.“

Der Terminal- und Umschlagsbetrieb erfolgt dabei schwerpunktmäßig am Liegeplatz und Terminal Emskai. „Pro Anlauf werden hier regelmäßig bis zu 30.000 Tonnen gelöscht, dann in unseren Hallen zwischengelagert und anschließend an die Kundschaft geliefert“, berichtet Remmers. Bewirtschaftet werden derzeit 30.000 Quadratmeter Speziallager, die zum Brandschutz mit Sprinkleranlagen ausgestattet sind. Weitere Flächen im Emdener Außenhafen können bei Bedarf gemietet werden.

All das hat auch erneut den finnischen Konzern UPM-Kymmene Oyi überzeugt, der ein führendes Unternehmen in der Bio- und Forstindustrie ist. Im Januar dieses Jahres wurde der Vertrag über die Abfertigung von Forstprodukten mit Anker Schiffahrt erneut verlängert.

Hafenspezifische Dienstleistungen

Neben dem Umschlag von Automobilen des VW Konzerns und von Forstprodukten gehört noch eine Vielzahl weiterer maritimer Seehafendienstleistungen zum Portfolio. „Ein langjähriger Kunde von uns ist zum Beispiel die Meyer Werft“, so Remmers. „Hier kümmern wir uns seit etwa 20 Jahren mit unserem Partner Omya um die Endausrüstung der ‚kleineren‘ Kreuzfahrtschiffe, die in Papenburg gebaut werden. Das umfasst die gesamte Logistik während der Liegezeiten im Emdener Binnenhafen.“ Weitere Standbeine sind Offshore-Logistik, Projektladung und Schiffsmaklerei.

Die zwei großen Standbeine in Verbindung mit den vielen weiteren Dienstleistungen haben Anker Schiffahrt auch während der Pandemie geholfen. „Wir kommen bisher gut durch die Coronakrise“, freut sich Remmers, „das liegt nicht zuletzt daran, dass unsere Mitarbeiter ganz hervorragend mitziehen.“ Ein weiterer Vorteil: Perspektivisch soll die inhabergeführte Unternehmensgruppe von Jörg Conrad auf den Sohn und derzeitigen CDO Constantin Conrad übergehen – die Nachfolge ist also geklärt.

Und auch die vielfach verbreitete Sorge, Nachwuchs zu gewinnen, hat Anker Schiffahrt bislang nicht. „Bisher konnten wir immer das entsprechende Personal finden.“ Langeweile kommt bei dem gut eingespielten Team ohnehin nicht so schnell auf: Die gewerblichen Mitarbeiter werden je nach Bedarf beispielsweise als Kranführer, Stapler- oder Schwerlastfahrer eingesetzt.

Was den Geschäftsführer jedoch umtreibt, ist die seit 2002 anhängige Fahrrinnenanpassung der Außenems. „Das ist speziell für den Emdener Hafen wie auch für unsere beiden Geschäftsfelder wichtig, weil die Schiffe immer mehr Tiefgang haben, also mehr Ladung transportieren könnten und nicht mehr so stark tidegebunden wären.“ Ein weiteres Anliegen von Anker Schiffahrt an die politisch Verantwortlichen in Bund und Land ist die zeitnahe Umsetzung des geplanten Großschiffsliegeplatzes für die größer werdenden sowie tiefer gehenden Autotransporter und Forstschiffe – was letztlich mehr Ladung für den Emdener Hafen ermöglichen würde. (cb)

Ein starkes Zusammenspiel

Welche Bedeutung Hafenschlepper beim Ein- und Auslaufen von Schiffen haben, steht nicht immer im Blickpunkt. Dabei sind sie ein unverzichtbarer Bestandteil der Logistikkette: Nicht nur große Frachter sind auf sie angewiesen, um sicher den Hafen zu erreichen.

Allein arbeiten sie so gut wie nie. Hafenschlepper sind echte Teamplayer. Und das in mehrfacher Hinsicht: Meist tun sich pro Begleitung des Frachtschiffs beim Ein- und Auslaufen zwei bis drei Schlepper zusammen. Deren Besatzungen stimmen sich zum einen untereinander, zum anderen aber auch eng mit dem Lotsen und den Hafenbehörden ab. Mit ihren leistungsstarken Motoren sind die Hafenschlepper dicht dran an den ganz großen wie auch kleineren Pötten. Denn wenn Schiffe in den deutschen Seehäfen ein- und wieder auslaufen, sind sie auf die Assistenz von Hafenschleppern angewiesen. Zu dicht dürfen sie den Carriern dabei allerdings nicht kommen, dann kann es schnell gefährlich werden. Wenn es zum Beispiel so sehr stürmt, dass Schiffe von der Pier weggedrückt werden könnten, ist Kontakt erwünscht. Anders als ihr Name es vermuten lässt, können die Arbeitstiere nämlich nicht nur schleppen, sondern auch drücken. Dafür sind die Frachtschiffe an bestimmten Punkten extra verstärkt und entsprechend markiert.

Einbindung in die Hafenlogistik

Bei Boluda Towage Europe ist die Hafenschlepperei das Hauptgeschäftsfeld. Sein Tochterunternehmen Unterweser Reederei GmbH (URAG) wurde 1890 in Bremen gegründet und 2016 von der spanischen Reederei Boluda Corporación Marítima gekauft. Nachdem Boluda Towage 2019 auch das niederländische Joint Venture Kotug Smit Towage übernommen, die Deutschlandaktivitäten unter einem Dach und dem Markennamen „Boluda Towage Europe“ zusammengelegt hat, bedient das Unternehmen mit seinen derzeit 27 Hafenschleppern zehn Seehäfen in Deutschland: Wilhelmshaven, Bremen, Elsfleth und Brake sowie Nordenham-Blexen, Bremerhaven, Cuxhaven, Stade, Wedel und Hamburg. Neben den Häfen in Deutschland betreibt Boluda Towage Europe

eine Flotte von 80 Schleppern in den Niederlanden, Belgien und dem Vereinigten Königreich.

„Ein typischer Einsatz unserer Hafenschlepper beginnt mit der Ankunfts meldung des Schiffes über das ‚National Single Window‘“, berichtet Michael Neie, Commercial Area Manager bei Boluda Towage Europe. „Durch die von den Hafenbehörden veröffentlichten Verkehrsablaufpläne weiß die Schlepperreederei dann, welches Schiff wann kommen wird und – sofern es schlepperpflichtig ist – welcher Agent es betreut. „Da uns die Agenten bekannt sind, können wir in der Regel ableiten, für welche Reederei das Schiff fährt und ob wir mit dieser zusammenarbeiten.“

Die Zeitangabe für den Schiffsanlauf, die an die Schlepperreederei übermittelt wird, ist anfangs noch recht vage. „Wir gucken als Erstes in die Informationen des HBH, also des Bremischen Hafenamts, und die Lotsenlisten, sodass wir wissen, wann der Lotse an Bord geht.“ Der Lotse ist auch derjenige, der das Revier am besten kennt und unter Berücksichtigung der Wetterlage die für ein Manöver notwendige Schlepperanzahl beurteilen kann.

Aufgrund der örtlichen Gegebenheiten können sich die Vorgaben für die Anzahl der erforderlichen Schlepper allerdings von Hafen zu Hafen unterscheiden. So kann es sein, dass ein Panamax-Schiff im Bremer Industriehafen bis zu fünf Schlepper benötigt, in Brake jedoch nur drei. Ein Containerschiff der Triple-E-Klasse mit einer Kapazität von mehr als 18.000 TEU (20 Fuß Standardcontainer) braucht in der Regel drei Schlepper, wobei RoRo-Schiffe für das Ein- und Auslaufen in Bremerhaven jeweils zwei benötigen.

Um auch für zukünftige Schiffsgrößen gewappnet zu sein, arbeitet Boluda eng mit den Hafenbehörden und Lotsen zusammen und stellt zum Beispiel bei Jungfernanläufen die Anläufe vorab gemeinsam im



Ein Schlepper hat etwa 7.000 PS und ermöglicht zwischen 60 und 95 Tonnen Pfahlzug, also maximale Zugleistung in Bezug auf ein festes Objekt. Ein Neubau kostet mindestens vier Millionen Euro.

FAKTEN

Boluda Towage Europe

Gründung:

- Unterweser Reederei 1890
- Kotug Germany (später Kotug Smit) 1996

Übernahme durch Boluda:

2016 + 2019

Firmenstandort Deutschland:

Bremen

Hauptverwaltung:

Rotterdam

Geschäftsfelder:

Hafenschlepper, Offshore and Ocean Towage, Bergung und Hilfsleistungen sowie Spezialprojekte

Anzahl Schiffe:

28 (27 Hafen- und 1 Seeschlepper), weltweit über 300

Häfen in Deutschland:

Wilhelmshaven, Bremen, Elsfleth, Brake, Nordenham-Blexen, Bremerhaven, Cuxhaven, Stade, Wedel und Hamburg

Mitarbeiter in Deutschland:

über 200



Die Anzahl der Schlepper unterscheidet sich je nach den örtlichen Gegebenheiten. Bei großen Containerschiffen der Triple-E-Klasse mit 18.000 TEU sind in der Regel drei Schlepper erforderlich.

■ ■ ■ Simulator nach. Von der Mindestzahl kann der Kapitän – und indirekt der Lotse – allerdings abweichen: „Der Bedarf hängt beispielsweise auch davon ab, mit welcher Seite das Schiff anlegt und ob es gegebenenfalls gedreht werden muss“, so Neie. „Weitere Faktoren sind das Wetter, die Strömung und der Tiefgang, aber auch schiffsspezifische Dinge wie die Stärke des Bugstrahlers.“

Da die Schlepperverfügbarkeit bei Einlaufen des Schiffs in die Weser gewährleistet sein muss, wird das Gespann weit im Voraus geplant und bei Bedarf mit dem Lotsen abgestimmt. Etwa eine halbe bis Dreiviertelstunde hat die Reederei dann Zeit, um das Schiff an der Schlepperposition zu übernehmen. „In Bremerhaven ist das beispielsweise die Tonne 49 am Ende der Stromkaje“, erzählt Neie. Vor Ort stimmen die Schlepperkapitäne mit den Lotsen das Grundmanöver ab, also beispielsweise ob das Schiff gedreht wird und wo welcher Schlepper unterstützt. Die Kommunikation erfolgt dabei über einen Arbeitskanal per Funk, wobei der Lotse der Dirigent ist. Das Stimmengewirr zu unterscheiden, kann dabei durchaus anspruchsvoll sein.

Durchgängig an Bord

Beim Abgang des Schiffs erfolgt die Kommunikation für den Schleppereinsatz über die Agenten der Reederei. „Sobald die Be- und Entladung abgeschlossen ist, nennt der Agent uns eine lose Abfahrtszeit“, erläutert Neie. „Zwei Stunden vor der Abfahrt wird dann aus der losen eine feste Bestellung für uns.“

Das Festmachen der Schlepperleinen erfolgt über Klüsen, also Öffnungen im Schanzkleid der Bordwand. Vom Deck des Seeschiffs werfen die Matrosen anschließend eine Wurfleine beschwert mit einer Affenfaust herunter – eine Art geflochtener Tennisball, an dem die Aufholerleine und das Schleppgeschirr festgemacht werden. Nachdem die Schlepperleine durch die Klüse gezogen wurde, wird die Leine am Poller festgemacht.

Die Schleppermanöver selbst seien im Normalfall kein Hexenwerk. „Wir sind keine Raketenbauer“, sagt Neie, „aber natürlich sind eine gute Seemannschaft und physikalisches Grundverständnis gefragt.“ Denn gefährlich werden könne es für Mensch und Schiff durchaus: Ein falsches Manöver und zu schnelles Fahren können dazu führen, dass der Schlepper überfahren wird. Zudem können Schleppleinen reißen. „Das ist ein risikobehafteter Job, das darf man nicht vergessen“, betont Neie. Entsprechend wichtig sind die Kommunikation und hoch die Anforderungen an die Crew: Wer einen Hafenschlepper steuert, muss ein Kapitänspatent und sechs Monate praktische Erfahrung haben. Allerdings stellen die Häfen im Detail unterschiedlich strenge Anforderungen an die Schlepperkapitäne. Daher versucht Boluda, sie für möglichst viele Häfen auszubilden. Die Anwärter werden zunächst als Steuermann an Deck eingesetzt. Und dann gilt es, Fahrterfahrung zu sammeln.

Anders als man vielleicht vermuten könnte, ist die Mannschaft für die Dauer ihres Dienstes durchgehend an Bord: Es gilt Anwesenheitspflicht. Im Normalfall sind es drei Personen: ein Kapitän, ein Maschinist und ein Matrose. „Es gibt entweder 7 zu 7 oder 14 zu 14, das bedeutet die Mannschaft arbeitet entweder 7 oder 14 Tage durchgehend und hat dann die gleiche Zahl frei“, erläutert Neie.

„Jetzt im Herbst und bei Sturm ist die Tagesauslastung natürlich höher, weil mehr Schlepper benötigt werden“, so Neie. Wenn der Schlepper nicht im Einsatz ist, kümmert sich die Mannschaft um das Schiff, beispielsweise um die Instandhaltung, Seekarten und Dokumentation.

An Bord gibt es je nach Schiffstyp getrennte Sanitärräume oder Gemeinschaftsduschen. Verpflegen müssen sich die Besatzungsmitglieder selbst. Ein kurzer Einkauf ist während der Bordzeit neben etwaigen Notfällen auch der einzige Grund, an Land gehen zu dürfen. Neie: „Die Mannschaften sind wie kleine Familien. Das ist auch wichtig, schließlich ist Teamgeist unabdingbar, damit das Zusammenspiel in jeder Hinsicht gut klappt.“ (cb)

Weitere Informationen:
www.boluda.eu



2020

20. – 23.10.2020 ■ **Deutscher Logistik-Kongress 2020**

www.bvl.de/dlk
Berlin, Deutschland

Oktober

4.11.2020

■ **logistics talk**

www.bremenports.de/veranstaltungen
Stuttgart, Deutschland

November

5. – 10.11.2020

■ **CIIE**

www.ciie.org
Shanghai, China

18.11.2020

■ **logistics talk**

www.bremenports.de/veranstaltungen
München, Deutschland

19.11.2020

■ **logistics talk**

www.bremenports.de/veranstaltungen
Bielefeld, Deutschland

2021

14.1.2021

■ **logistics talk, Neujahrsempfang**

www.bremenports.de/veranstaltungen
Berlin, Deutschland

Januar

18.1.2021

■ **Fachforum Projektlogistik**

www.bhv-bremen.de/#veranstaltungen
Bremen, Deutschland

3. – 5.2.2021

■ **FRUIT LOGISTICA**

www.fruitlogistica.de
Berlin, Deutschland

Februar

10. – 12.3.2021

■ **Antwerp XL**

www.antwerpxl.com
Antwerpen, Belgien

März

24.3.2021

■ **logistics talk**

www.bremenports.de/veranstaltungen
Bielefeld, Deutschland

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 September wird es bestimmt noch kurzfristige Verschiebungen geben. Deshalb sind die nebenstehenden Angaben ohne Gewähr. Wir bitten Sie, diese noch einmal zeitnah zu prüfen. Vielen Dank für Ihr Verständnis!

- **Messen**
- **Kundenevents**
- **Weitere Highlights**

KOMPAKT



BREMEN. Im Zuge der Neuorganisation der Managementstruktur hat

Christian Böttcher als neuer Regional Head die Verantwortung für die Region EMEA bei dem international tätigen Logistikdienstleister Leschaco übernommen. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in Fracht und Logistik. Zuletzt war er als Geschäftsführer für Röhlig in Deutschland tätig, davor als Global Vice President Ocean Freight Forwarding beim Logistikunternehmen UTi. Seinen Dienstsitz hat Böttcher in Bremen und berichtet direkt an Oliver Oestreich, COO der Unternehmensgruppe.



BREMEN. Alexander Global Logistics hat zum 1. September eine eigene Niederlassung in Shanghai eröffnet.

Für den auf Forstprodukte und Projekte spezialisierten Bremer Spediteur ist es der erste eigene Standort auf dem chinesischen Festland. Vor einigen Jahren hatte die Firma bereits eine Vertretung in Hongkong. Die Leitung am neuen Standort übernimmt **Marcel Grätz**, der vor Kurzem für Vertrieb und Business Development in Asien eingestellt wurde. Der gelernte Speditionskaufmann hatte zuvor bereits bei Dimerco Express Erfahrungen in Shanghai gesammelt.

Neue Direktorin im Verkehrsressort der EU-Kommission

BRÜSSEL. Nach knapp eineinhalb Jahren hat die Direktion SRD, die sich innerhalb der Generaldirektion Verkehr der EU-Kommission um Controlling, Budgetfragen, Versicherungen und IT kümmert, nun wieder eine dauerhafte Leitung bekommen. Die Französin **Anne Montagnon** wurde zur neuen Direktorin ernannt. Sie leitet die Direktion, die auch für die Generaldirektion Energie tätig ist, seit über einem Jahr bereits kommissarisch. Seit November 2017 ist sie Abteilungsleiterin in der Direktion SRD, zuvor hatte sie mehrere Posten in der Generaldirektion Haushalt inne. Die Direktion SRD unterstützt innerhalb der Generaldirektion Verkehr die Arbeit der anderen Direktionen für Land-, See- und Luftverkehr, Investitionen und nachhaltigen Verkehr sowie politische Koordinierung. Montagnon arbeitet seit 2001 für die EU-Kommission.



Doppelspitze bei Deymann

HAREN (EMS). Anfang Juli ist **Hendrik Stöhr** (links) zum zweiten Geschäftsführer der Reederei Deymann Management ernannt worden. Der bisherige Prokurist bildet damit zusammen mit dem Eigentümer und Geschäftsführer **Martin Deymann** künftig die Doppelspitze des Unternehmens aus Haren an der Ems. Stöhr ist bereits seit zwölf Jahren in der Reederei beschäftigt. Für seine neue Position qualifizieren ihn seine jahrelange Erfahrung und die langjährige Betriebszugehörigkeit, so das Unternehmen Deymann.

Personalwechsel bei Addicks & Kreye

BREMEN. Beim Logistikunternehmen Addicks & Kreye gibt es personelle Veränderungen: **Olaf Schwemer** (rechts), der über viele Jahre in der bremischen Hafenwirtschaft aktiv war, wechselte zur Addicks & Kreye Holding. Im Zuge eines geordneten Übergangs wird er mit Jahresbeginn 2021 den bisherigen Gesamtgeschäftsführer **Rüdiger Rempe** (links) ablösen, wenn dieser in den Ruhestand geht. Als Finanz- und Personalchef hat **Olaf Güthe** (Mitte) die Nachfolge von Gerold Finke angetreten, der ebenfalls in den Ruhestand wechselt.



Wechsel im VBSp-Vorstand

BREMEN. Auf seiner ordentlichen Mitgliederversammlung wurde der Vorstand des Vereins Bremer Spediteure (VBSp) in Teilen neu gewählt. Ulrike Baum von Röhlig Logistics schied aus, Andreas Niemeyer von der Dettmer Group wurde als Vorstandsmitglied bestätigt. Neu gewählt wurden (v. l.) **Thorsten Dornia**, geschäftsführender Gesellschafter von Brelog, **Philip W. Herwig**, geschäftsführender Gesellschafter von Röhlig Logistics, und **Sven E. Schoon**, geschäftsführender Gesellschafter bei ETS Transport & Logistics.



Gründer-Urenkel wird CEO bei Meyer & Meyer

OSNABRÜCK. Ende 2015 wurde beim Fashionlogistiker Meyer & Meyer der Generationenwechsel eingeleitet: Nun ist mit **Maximilian Meyer** (rechts) als Vertreter der vierten Generation und Urenkel des Firmengründers wieder ein Familienmitglied Chief Executive Officer (CEO) und Vorstandsvorsitzender geworden. Der 32-Jährige war bereits seit Juni 2019 als Chief Sales Officer (CSO) Mitglied des Vorstands. Gemeinsam mit Chief Financial Officer (CFO) **Peter Schnitzler** (Mitte) leitet er seitdem die Geschäfte. Seine Schwester **Theresa Meyer** (links) unterstützt das Vorstandsduo maßgeblich bei der strategischen Führung und Transformation des Familienunternehmens. Sowohl Maximilian Meyer, der 2016 als Key Account Manager und Vorstandsassistent ins Unternehmen einstieg, als auch seine Schwester sind Wirtschaftswissenschaftler.

Ehemaliger Senator für Wirtschaft gestorben

BREMEN. Der ehemalige Bremer Senator für Wirtschaft und Häfen, **Josef Hattig**, ist am 31. Juli im Alter von 89 Jahren gestorben. Bürgermeister Dr. Andreas Bovenschulte würdigte Hattig als einen „Politiker von außergewöhnlichem Format, der stets gradlinig und konsequent seine Überzeugungen vertreten hat“. Zunächst war der CDU-Politiker ohne vorherige Parteikarriere Senator für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie, ab 1999 kamen die Bereiche Häfen, überregionaler Verkehr und Außenhandel hinzu.



Trauer um Chef von Lomar Shipping

BREMEN. Der Vorstandschef der Containerschiffs- und Bulkreederei Lomar Shipping, **Achim Boehme**, ist am 25. Juli 2020 verstorben. Der gelernte Rechtsanwalt, der viele Jahre für Schiffsbanken tätig war, wurde nur 56 Jahre alt. Boehme stieg 2010 als Chief Financial Officer bei Lomar Shipping mit Hauptsitz in London ein und übernahm kurz darauf den CEO-Posten. Er sorgte dafür, dass Bremen zu einem bedeutenden Standort der Firma ausgebaut wurde, und war Vorstandsmitglied des Bremer Rhedervereins.



Zehn neue Auszubildende bei bremenports

BREMEN. Zum 1. September haben bei bremenports zehn Auszubildende angefangen. Die Vielfalt der Aufgaben, die von der Hafengesellschaft wahrgenommen werden, spiegelt sich in der breiten Palette der Ausbildungsmöglichkeiten wider: **In diesem Jahr wurden drei Kaufleute für Büromanagement, drei Industriemechaniker, zwei Bauzeichner/-innen, ein Elektriker für Betriebstechnik und eine Vermessungstechnikerin eingestellt.** Damit stellt bremenports insgesamt 34 Ausbildungsplätze bereit – bezogen auf die Zahl der Gesamtbeschäftigten ist das eine Quote von 9,1 Prozent.



Azubis setzen Anker bei NPorts

OLDENBURG. Ob der Traumberuf Industriemechaniker/-in, Kauffrau/-mann für Büromanagement oder Elektroniker/-in ist – diese und viele weitere Ausbildungsberufe können in den Häfen in Niedersachsen erlernt werden. Den **19 Auszubildenden im neuen Ausbildungsjahr** kann Niedersachsen Ports (NPorts) mit über 30 Jahren Ausbildungserfahrung einen fundierten Karrierestart bieten: Neben der tariflichen Bezahlung und einer intensiven Betreuung, beispielsweise durch regelmäßige Feedbackgespräche, gibt es bei guten Leistungen die Möglichkeit, für drei oder sechs Monate übernommen zu werden.



AUSGABE
DEZEMBER
2020

Themenschwerpunkt Indien

Indien ist nach China das bevölkerungsreichste Land der Welt und damit die größte Demokratie. Zwar hat die indische Wirtschaft in den vergangenen 20 Jahren einen rasanten Aufschwung erfahren, doch sind die Gegensätze dort weiterhin riesig. Grund genug, einmal genauer hinzuschauen ...

Point of View

Eduard Dubbers-Albrecht, geschäftsführender Gesellschafter von Ipsen Logistics
zum Themenschwerpunkt Indien

„Indien hat knapp 1,4 Milliarden Einwohner. Trotz eines hohen Anteils von Analphabeten gibt es dort Millionen gut ausgebildeter junger Menschen, die dazulernen wollen, um eben durch Bildung gute Berufe zu erlangen und auf der Karriereleiter aufzusteigen. So ist es kein Wunder, dass Datenverarbeitung und Pharmaindustrie wesentliche Bestandteile der indischen

Erfolgsstory darstellen. Dabei folgen diese großartig ausgebildeten Menschen durchaus unseren wirtschaftsethischen Maßstäben. Natürlich sind sie Händler, sodass bis zum letzten Cent hart verhandelt wird. Gerne wird auch eine eigentlich als abgeschlossen angesehene Verhandlung nochmals geöffnet, doch wenn die Eckpunkte dann fixiert und auf Papier gebracht sind, wird sich auch daran gehalten. Ja, man kann mit den Indern gut Geschäfte machen, nur muss man standhaft sein. Das heißt, es gilt, die eigene Position beizubehalten und vor allem die Zahlungskonditionen nicht nur zu vereinbaren, sondern sich Sicherheiten einzubehalten, die es möglich machen, eine pünktliche Zahlung durchzusetzen.

Nicht vergessen werden darf, dass Indien die bevölkerungsreichste Demokratie der Welt ist. Der demokratische Grundgedanke ist in den Köpfen der meisten Inder fest verankert und bestimmt auch deren Handeln in Bezug auf die Wirtschaft. Zudem ist Indien, aus meiner Sicht, in vielerlei Hinsicht kein Entwicklungsland mehr. Denn es hat eine weit entwickelte Industrie, ist eine IT-Hochburg, und vor allem gibt es eine stark wachsende Mittelschicht mit wachsendem Konsumbedarf. Ideal für Deutschland! Maschinenbau, Automobilindustrie, Nutzfahrzeuge, Konsumgüter, um nur einige Wirtschaftszweige zu nennen. Aber auch umgekehrt, in Richtung Deutschland, läuft viel: Rohstoffe, industrielle Halbfertigprodukte, Zulieferteile, Pharmazeutika und eben die IT. Viele deutsche Unternehmen lassen inzwischen ihre Software in Indien programmieren.“



FOTOS: LAVANCE/FREEPIK, CLIKER-FREE-VECTOR-IMAGES/PIXABAY, PRIVAT

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 August 2020
www.bremenports.de/logistics-pilot

Verlag:

DVV Media Group GmbH
Heidenkampsweg 73-79, 20097 Hamburg
www.dvvmmedia.com

Projektmanagement:

Thorsten Breuer, verantwortlich;
Ciska van der Schalk

Redaktion:

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

Layout:

Heike May, www.heikemay.design

Druck:

müllerditzten, Bremerhaven
www.muellerditzten.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 Vervielfältigung 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 Hafen- und Logistikvertretung e.V.
- JadeWeserPort-Marketing GmbH & Co. KG
- Seaports of Niedersachsen GmbH

BRE AKB ULK



RELIA CWM#2
PTM2M-002
GIN: SWEDEN
L: 873 x 562 x 572
GROSS: 145 000 KGS

LIFT HERE

LIFT HERE

DO NOT SUPPORT
AGAINST THE HEADS

NO SUPPORT
AGAINST

NOT TO BE BUMPED

NOT TO BE BUMPED



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

In den Spezialterminals der bremischen Häfen können Großkomponenten mit Stückgewichten bis zu 600 Tonnen bewegt werden. Spezialisierte Unternehmen, ausgedehnte Arbeits- und Lagerflächen sowie beste Hinterlandverbindungen machen Bremen zu einem der führenden Projekt- und Breakbulk-Terminals in Europa.

www.bremenports.de



LOGISTICS PILOT – jetzt auch mit eigener Website!

Ausgewählte Inhalte unseres Magazins finden Sie seit August zusätzlich zur Printausgabe und der digitalen Fassung auch online.

Mit unserer neuen Rubrik „Logistics World“ laden wir Sie ein, neue Perspektiven in den verschiedensten Regionen der Welt zu entdecken. Die Website reagiert nicht nur vollständig responsiv und mobile-optimiert auf alle Endgeräte, sondern steigert auch den Spaß beim Lesen durch Zoom- und 3-D-Effekte.

Besuchen Sie uns auf
www.logistics-pilot.com



www.logistics-pilot.com