

---

## Auswirkungen des Konferenzverbotes der EU auf die Containerschifffahrt

- Philipp Viethen -

### Einleitung

Das Verbot der Linienschifffahrtskonferenzen auf Routen von und nach der EU ist bereits seit September 2006 beschlossene Sache und wird ab Oktober 2008 in Kraft treten.

Nachdem die EU-Kommission und Interessenverbände der Reeder sowie der Verladerschaft sich über drei Jahre lang ein Tauziehen geliefert haben, wurde es jedoch zwischenzeitlich recht still um dieses Thema. Dies ist insofern verwunderlich, da ein Verbot der seit nunmehr 130 Jahren etablierten Konferenzen wohl eine der größten Veränderungen in der Linienschifffahrt während der letzten Jahre darstellt. Was dieses Verbot für die Strukturen und Mechanismen der Linienschifffahrt bedeutet oder bedeuten könnte, wurde jedoch während der Debatte und auch nach Beschluss des Verbots durch die Kommission kaum ernsthaft analysiert. Das Interesse für das Thema schien vielmehr zunächst sogar abzunehmen, nachdem das Verbot beschlossen war: Die Fachpresse beschränkte sich auf die Veröffentlichung der Kommentare von Lobbyvertretern, deren Eifer nach dem Beschluss der Kommission deutlich abebbte. Unabhängige Analysen und Einschätzungen wurden nicht vorgenommen. Dies versäumten vor allem die betroffenen Liniereedereien selbst. Wenn überhaupt

gaben, deren Vertreter nur ein paar Schlagworte von sich, ohne dabei verstärkt auf eine Argumentation zu bauen oder subjektive Folgen zu erwähnen, geschweige denn eventuelle Maßnahmen zu erläutern.

Es drängt sich somit spätestens seit dem Beschluss zur Abschaffung der Blockfreistellung für die Linienkonferenzen die Frage auf, was schließlich die Auswirkungen eines Konferenzverbotes im Detail sind und vor allem, wie sich die Linienschifffahrt am besten auf die neue Situation einstellen kann. Antworten hierauf blieben jedoch bisher lange Zeit aus, was wohl auch an der rasanten Aufwärtsentwicklung der Linienmärkte im vergangenen Jahr gelegen haben dürfte. Nachdem nun mehr Ruhe im Markt eingeleitet ist, scheint man sich aktuell wieder längerfristigen strukturellen Themen zu widmen, so dass die Debatte über die tatsächlichen Auswirkungen eines Konferenzverbots auf die Marktmechanismen der Linienschifffahrt sowie Reaktionsmöglichkeiten in dieser neuen Situation endlich geführt wird.

In diesem Rahmen erscheint in Hansa eine Serie zum Thema ‚Konferenzverbot‘, die jedoch nicht den Zweck eines Nachrufes auf die Konferenzen hat, sondern

vielmehr zur aktuellen Diskussion beitragen soll.

Im anschließenden ersten Teil wird zunächst die Geschichte der Konferenzen hinsichtlich ihrer Entstehung und ihrer juristischen Regelung zusammengefasst. Die folgende Ausgabe wird sich mit der heutigen Funktion der Konferenzen hin-

sichtlich der Linienmärkte befassen. Abschließend werden im dritten Teil die aus einem Konferenzverbot resultierenden Folgen und vor allem die Handlungsmöglichkeiten der Linienreedereien, die den Kern der aktuellen Debatte darstellen, skizziert.

## **1 Geschichte der Linienkonferenzen: Ursprung und Regulierung**

Im Zuge der Industrialisierung Mitte des 19. Jahrhunderts stieg die Konsumgüterproduktion in Europa stark an. Infolgedessen entstand eine höhere Nachfrage nach Transportdienstleistungen für Produkte und für deren Produktion benötigte Rohstoffe. Diese Nachfragesteigerung wurde zusätzlich durch den Kolonialismus und den steigenden Personenverkehr bedingt durch die Auswanderungen in die USA verstärkt.

Während der Seetransport der Waren zuvor noch durch die im Handel involvierten Kaufleute in Eigenregie durchgeführt wurde, führte die gestiegene Transportnachfrage zu der Bildung von Reedereien, die nun den Seetransport als externe Dienstleistungen anboten. Als Dienstleister unterlagen diese Unternehmen natürlich viel stärker der Marktsituation in Bezug auf Konkurrenten und Nachfrageveränderungen im Gegensatz zu den Handelshäusern, die größtenteils ihre eigenen Waren transportierten und so keine Auslastungsrisiken zu tragen hatten.

Um Leerfahrten und Unsicherheiten hinsichtlich der Akquirierung von Anschlussladungen in der Trampfahrt zu vermeiden sowie um der steigenden Konkurrenz entgegenzutreten, wurden von den Reedern die ersten Liniendienste angeboten. Diese beinhalteten die regelmäßige Bedienung bestimmter Routen zu festgelegten Preisen, die dem Reeder eine geplante und sicherere Kostendeckung boten.

Allerdings traten auf diesen Linienrouten auch andere Reedereien in den Markt ein. Es bildeten sich Überkapazitäten. Diese resultierten sowohl aus dem Wachstum der Welttonnage, die sich zwischen 1860 und 1880 versechsfacht hatte, als auch aus dem Trend zu schnelleren Schiffen, was einer weiteren künstlichen Kapazitätserweiterung durch kürzere Transportzeiten entsprach. Der Bau des Suezkanals 1869 verkürzte ebenfalls die Transportzeit und weitete so die angebotene Kapazität aus. Ebenfalls wurden die Schiffe immer größer, um Skaleneffekte zu realisieren. Während im Zeitraum von 1871 bis 1880

durchschnittlich 5502 Schiffe mit einer Kapazität von 2,2 Mio. Nettoregistertonnen (NRT) im Weltmarkt vorhanden waren, stiegen diese Zahlen auf durchschnittlich 10523 Schiffe mit 6,6 Mio. NRT im Zeitraum von 1891 bis 1900. Die Anzahl der Schiffe verdoppelte sich also, während sich deren Größe verdreifacht hatte. Diese Überkapazitäten führten dazu, dass die Raten der Liniendienste drastisch einbrachen.

Um diesen ruinösen, durch Überkapazitäten ausgelösten Wettbewerb zu stoppen, trafen Reeder auf bestimmten Routen erstmals Absprachen hinsichtlich der Frachtraten und Fahrpläne. Dieses war die Geburtsstunde der Schifffahrtskonferenzen, deren Hauptcharakteristika der Preisabsprache, der Fahrtgebietbezogenheit und der Absprache der Beförderungsbedingungen noch heute in den Konferenzen Bestand haben.

Das erste offiziell gegründete Gremium dieser Art war 1875 die sogenannte ‚Kalkutta-Konferenz‘, die für das Fahrtgebiet von Großbritannien zum indischen Subkontinent erstmals einen gemeinsamen Tarif beschloss. Jeder Mitgliedsreeder verpflichtete sich dabei, die von der Konferenz festgelegten, profitablen Raten zu erheben. Im Gegenzug wurden die Abfahrten unter den Reedern aufgeteilt. Der Begriff Konferenz für diese Art der Kooperation unter Linienreedern setzte sich gegen Ende 1880 durch, als die ‚Kölner Konferenzen‘ ähnliche Absprachen für die Pas-

sagierfahrt von Deutschland nach Amerika trafen.

Die Konferenzen hatten zunächst einen Monopolcharakter und waren von Kartellgesetzen allgemein ausgenommen, obwohl sie schon seit der Zeit ihrer Gründungen Ende des 19. Jahrhunderts in der Kritik der Verlager standen. Die Gesetzgebung, vor allem in England und den USA, bestätigten jedoch die Konferenzen und deren Vorteilhaftigkeit in puncto der Sicherstellung regelmäßiger Dienste und stabiler Preise gegenüber den Bedenken der Verlager. Der Grund hierfür dürfte das Interesse gewesen sein, starke nationale Handelsflotten sicherzustellen und den Außenhandel durch regelmäßige und ausreichende Schiffsverbindungen zu fördern. Somit wurde der Kartellcharakter der Konferenzen durch die entsprechenden Regierungen ignoriert oder sogar ausdrücklich bestätigt: Bereits 1916 wurde in den USA den Konferenzen eine Freistellung vom kartellrecht gewährt. Diese Blockfreistellungen, die zum Teil mit bestimmten Auflagen verbunden waren, sind die Basis für die juristische Regelung von Konferenzen für das gesamte 20. Jahrhundert. Erst 1984 kam es zu einer Verschärfung hinsichtlich der Auflagen für Konferenzen in der US-amerikanischen Blockfreistellung. In diesem Zeitraum schloss sich auch die EU im Jahr 1986 durch die Verordnung 4056/86 an die Regelung der Konferenzen durch eine Blockfreistellung an. Diese gestattete den Konferenzen im Rahmen einer Ausnahmegenehmigung vom allgemeinen

Kartellverbot nach Artikel 81 des EWG-Vertrages unter anderem die Absprache von Frachtraten, Fahrplänen und Kapazitätsplanungen sowie die Bildung von Pools.

Nachdem die Konferenzen in diesem recht locker gefassten juristischen Rahmen lange Zeit als reine Kartelle agieren konnten, verschärfte sich jedoch die Wettbewerbssituation der Linienreeder seit den 80er Jahren, da viele Outsider also nicht in Konferenzen organisierte Reeder auf den Markt drängten. Somit waren die von der Konferenz uniform festgelegten Preise tatsächlich immer weniger durchsetzbar. Auch die Versuche der Konferenzen, die Outsider durch zeitweiliges Dumping aus dem Markt zu drängen, waren nicht lange von Erfolg gekrönt. Mit der Zeit entstand somit ein Trend zu so genannten ‚Individual Service Contracts‘ (ISCs), bei denen Reeder ihre Verträge frei und vertraulich mit Verladern aushandeln ohne sich dabei nach dem Konferenztarif zu richten. Infolgedessen wurde ein funktionierendes Preiskartell durch die Konferenzen unmöglich. In den USA fand daher in den neunziger Jahren aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach solchen ISCs eine weitere Verschärfung der Blockfreistellung statt. Im ‚Ocean Shipping Reform Act‘ (OSRA) von 1998 wurde festgelegt, dass vertrauliche ISCs nicht durch die Konferenzen unterbunden werden dürfen. Auch wenn die Rechtsprechung in den USA und der EU in die gleiche Richtung deuteten, so fällt auf, dass die US-Rechtsprechung ihre Blockfreistel-

lung den Marktbedingungen anpasste, den Wettbewerb so wenig wie möglich beschnitt und spätestens seit OSRA 98 klare Regeln beinhalten. Im Gegensatz dazu wies die Blockfreistellung seitens der EU wenig detaillierte Vorschriften auf und bot somit viele rechtliche Grauzonen. Die Folge daraus waren 27 Urteile des Europäischen Gerichtes erster Instanz (EuG) im Zeitraum von 1989 bis 2003, die sich mit aus der Blockfreistellung 4056/86 resultierenden Streitigkeiten befassten. Im Zuge der Verfahren der Kommission wurden die Konferenzen mit der Zeit immer strikteren Auflagen unterworfen, die jedoch nie klar in Form eines Gesetzes oder einer Verordnung ausformuliert wurden, sondern nur durch das Case Law der Verfahren im Raum stand. Die wichtigsten Fälle waren dabei die Verfahren gegen das ‚Trans Atlantic Agreement‘ (TAA) und die ‚Far Eastern Freight Conference‘ (FEFC) 1994 sowie der so genannte ‚TACA Case‘ gegen das ‚Trans Atlantic Conference Agreement‘ (TACA) von 1998.

Das TAA hatte unterschiedliche Tarife für etablierte und neuere Mitglieder festgesetzt, was durch das EuG verboten wurde. In den Verfahren gegen die FEFC, das TAA und das TACA wurde es verboten, Konferenztarife für die Landstrecken von Multimodaltransporten festzulegen. Das TACA versuchte den Abschluss von ISCs durch seine Mitglieder zu verhindern, was ebenfalls untersagt wurde. Auch die durch die Verordnung 4056/86 gestatteten Kapazitätsabsprachen wurden nur noch unter

bestimmten Bedingungen, wie zum Beispiel saisonalen Schwankungen, als rechtskonform gewertet.

Alle diese Aspekte wurden in der EU-Blockfreistellung nicht explizit erwähnt, so dass unter den Konferenzen in den neunziger Jahren eine große Unsicherheit angesichts harter finanzieller Strafen herrschte. Im ‚TACA Case‘ wurde eine Rekordstrafe von 273 Mio. Euro verhängt, die allerdings nicht vollstreckt wurde. Der Grund hierfür war, dass der Europäische Gerichtshof die unklare Rechtslage der VO 4056/86 anerkannte. Diese Unsicherheit wurde dadurch verstärkt, dass die Konferenzen seit 2003 nicht mehr anmeldspflichtig waren, sondern eigenverantwortlich zu prüfen hatten, ob sie dem geltenden Wettbewerbsrecht entsprachen. Die Konferenzen genossen also keinerlei Immunität mehr hinsichtlich einer Zulassung durch die EU-Kommission, was die Attraktivität der Konferenzen aufgrund des hohen Risikos von Rechtsunklarheiten und damit einhergehender Willkür der Kommission weiter reduzierte.

## **2 Konferenzen: heutige Bedeutung und Folgen ihrer Abschaffung**

Nachdem bereits festgestellt wurde, dass die Konferenzen aufgrund der Konkurrenzsituation in der Linienschifffahrt faktisch keine Preissetzungsmacht mehr haben, stellt sich die Frage, welche Funktionen Sie in den vergangenen Jahren überhaupt noch erfüllten.

Zusätzlich zu den wirtschaftlichen Entwicklungen schmälerten diese juristischen Auseinandersetzungen sowohl die Macht als auch die Attraktivität der Konferenzen. Die Folge beider Faktoren war, dass sich die Anzahl der Konferenzen im Jahr 2000 auf ca. 170 von ehemals 300 reduzierte.

Die EU begann im März 2003 die Ausnahme der Konferenzen in Form der Blockfreistellung zu überprüfen. Der Auslöser war zum einen die erwähnten Rechtsunklarheiten der Blockfreistellung; außerdem wurde von der Kommission generell die Notwendigkeit der Konferenzen in Frage gestellt, da das ursprünglich funktionierende Preiskartell, das die Konferenzen ursprünglich rechtfertigte, im Markt nicht mehr durchsetzbar war. Das Resultat der Überprüfung durch die EU-Kommission war die am 25. September 2006 getroffene Entscheidung des Rates, die Blockfreistellung der Linienkonferenzen ab Oktober 2008 aufzuheben.

Trotz der harschen Wettbewerbssituation hörten die Konferenzen bis heute nicht damit auf, die Raten für die entsprechenden Fahrtgebiete per Tarif zu annonciieren, auch wenn eine globale Durchsetzung dieser Preise seitens der Konferenzmitglieder durch die hohe Verbreitung von Individual Service Contracts (ISC) schon

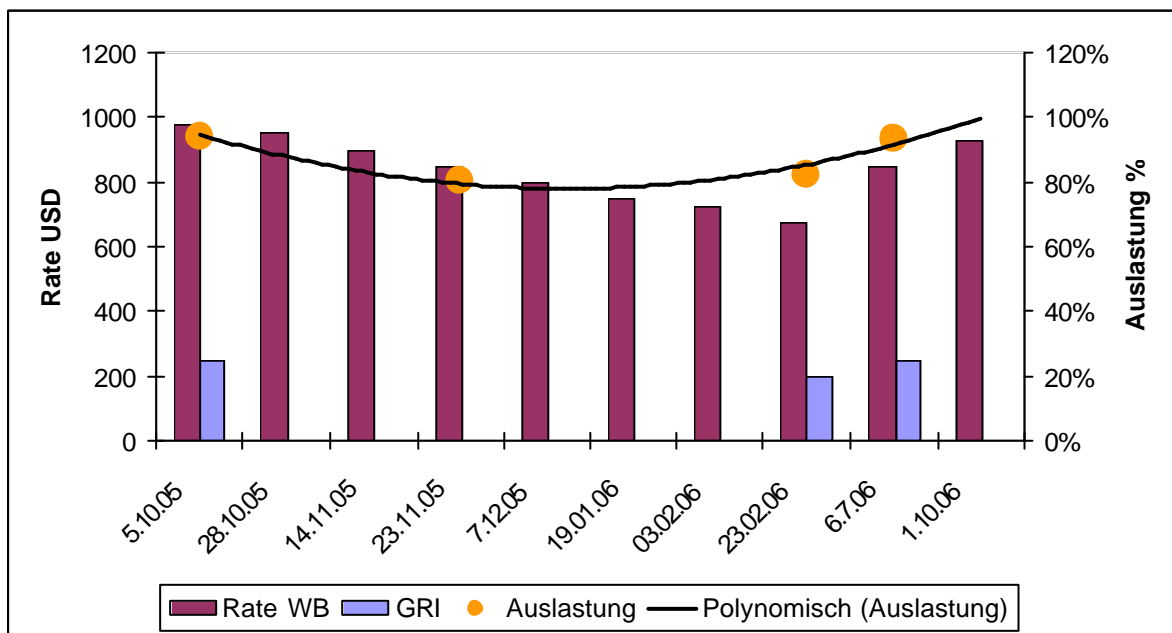
lange nicht mehr erfolgte. Welchen Zweck hatten also die Konferenztarife und die von den Konferenzen festgelegten Raterhöhungen überhaupt noch?

Ein gutes Beispiel für die Bedeutung der Preisannoncierung durch die Konferenzen findet sich im Vergleich der ‚General Rate Increases‘ der Far Eastern Freight Conference (FEFC) und der tatsächlichen Ratenentwicklung auf dem Europa-Asien Trade in den Jahren 2005 und 2006.

Ab Mitte 2005 brach die Nachfrage auf beiden Richtungen des Trades ein während die Kapazität weiter stieg. Die Aus-

lastung der Schiffe auf der Westbound-Strecke lag im zweiten Quartal 2005 noch bei 96% und fiel bis zum vierten Quartal drastisch auf 80,7%. Der Grund hierfür war, dass sich die Transportkapazität in diesem Zeitraum von 1,8 auf 2 Mio. TEU erhöhte, während die Nachfrage von 1,7 auf 1,6 Mio. TEU sank.

Als Folge ergab sich ein starker Ratenverfall. Die Westbound-Rate, die Mitte 2005 noch ca. 1500 USD betrug, sank in nur einem Jahr auf 900 USD, so dass die schwache eastbound Route mit ihrer strukturell bedingten Überkapazität nicht mehr subventioniert werden konnte.



Die Grafik zeigt den Ratenverlauf auf der westgehenden Strecke des Nordeuropa-Asien Trades, die durch die FEFC vorgenommenen ‚General Rate Increases‘ (GRI) und die Auslastung der Schiffe. Die Tarifrate wurde durch die Konferenz am

01.10.2005 um 250 USD erhöht. Diese Erhöhung war aber anscheinend aufgrund der oben beschriebenen im Markt herrschenden Überkapazität nicht realisierbar, denn die Raten fielen weiter. Im April 2006 erhöhte die FEFC den Tarif um 200 USD,

die auch fast im Markt durchgesetzt wurden. Die Raten stiegen von 675 USD im März auf 850 USD Anfang Juli. Zu diesem Zeitpunkt erfolgte eine weitere Tarifierhöhung um 250 USD, die jedoch zu hoch war, denn bis Oktober erhöhte sich die Rate nur um 75 USD. Diese teils erfolgreichen Tarifierhöhungen waren nur möglich, da sich die Überkapazität vom ersten zum zweiten Quartal 2006 verringert hatte. Es wurden zu dieser Zeit westbound ca. 100.000 TEU aus dem Markt genommen, die Nachfrage stieg gleichzeitig um ca. 200.000 TEU. Nachfrage und Angebot waren also wieder fast im Gleichklang, was sich auch durch eine hohe Auslastung von 93% bemerkbar machte. Diese Auslastung sank allerdings im dritten Quartal wieder um ca. 3 Prozentpunkte, so dass die Tarifierhöhung vom Juli nur teilweise umgesetzt werden konnte, da der Markt eine höhere Rate nicht zuließ.

Am Nordeuropa-Asien Trade wird aufgrund des starken Zusammenhangs von Auslastung und Ratenniveau deutlich, dass die Raten auch bei Vorliegen eines Konferenztarifes dem Verhältnis von Nachfrage und Angebot streng ausgeliefert sind. Dies macht nochmals klar, dass eine faktische Preissetzungsmacht der Konferenzen keinesfalls mehr gegeben ist. Gegen das Hauptdilemma der Linienschifffahrt, dem ruinösen Ratenverfall bei Überkapazität bis weit unter die Schmerzgrenze der Marktteilnehmer ist also auch durch eine Tarifierung seitens der Konferenzen kein Kraut gewachsen. Ratenindikationen

durch Konferenzen werden jedoch wichtig wenn der Markt wieder anzieht, wie es Mitte 2006 der Fall gewesen ist. Denn wer traut sich als erster in einem für den Kunden transparenten Markt mit wenigen Anbietern die Preise zu erhöhen, vor allem wenn er nicht weiß, wie es um die Situation bei der Konkurrenz bestellt ist? Steigende Nachfragetrends würden so zunächst für längere Zeit verpasst werden.

Somit ist die Festlegung von Raten immer noch eine wichtige Aktivität einer Konferenz: Sie legt Erhöhungen fest, wenn sie eine steigende Nachfrage vermutet. Diese Impulse sind jedoch aufgrund der ISCs für die Mitglieder nicht verbindlich und auch nicht am Markt durchsetzbar, wenn eine schlechte Auslastungssituation gegen höhere Raten spricht. Die Tarifierhöhungen der Konferenzen haben daher eine Signalwirkung an die Carrier für eine mögliche Änderung der Marktsituation und helfen so die Raten nach einem Einbruch mit einer möglichst geringeren Zeitverzögerung der tatsächlichen Marktsituation wieder anzupassen.

Die GRIs der Konferenzen basieren auf Auslastungsstatistiken, die durch die Konferenzmitglieder erhoben werden. Diese aggregierten Informationen tragen auch dem Hauptziel der Linienschifffahrt, Nachfrage und Angebot zumindest in ein relatives Gleichgewicht zu bringen, bei. In den Konferenzen werden marktbezogene Daten, wie zum Beispiel Statistiken hinsichtlich der Auslastung, dem Ladungsaufkommen und dem Marktanteil der Konfe-

renz gegenüber den Outsidern diskutiert. Auch generelle traderrelevante Neuigkeiten, wie zum Beispiel politische oder juristische Entwicklungen, werden in den Meetings der Konferenzgremien besprochen. Alle diese, auf der breiten Basis mehrerer Unternehmen besprochenen Informationen bieten den Konferenzmitgliedern eine erhöhte Markttransparenz für zukünftige Investitions- und Allokationsentscheidungen.

Die durch Ratenindikation und den Austausch marktbezogener Daten geschaffene Markttransparenz vermindert somit das Risiko von Fehlinvestitionen, die zu einem Auseinanderklaffen zwischen Nachfrage und Angebot führen. Die Folge ist eine geringere Ratenvolatilität als bei einem Markt, in welchem die Teilnehmer weniger Transparenz hinsichtlich der globalen Marktsituation haben. Die Gefahr der geringen Auslastung und des damit einhergehenden Marktkollapses wird also deutlich reduziert, wenn auch Unsicherheiten bezüglich des Vorgehens von Konferenz-Outsidern und Fehleinschätzungen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung als Hauptrisiken bestehen bleiben.

Neben der Verbesserung der Markttransparenz haben die Konferenzen noch eine weitere, wichtige Funktion: Es werden Zuschläge festgelegt, die volatile Kostenveränderungen der Carrier kompensieren, beispielsweise hinsichtlich Bunkerpreis- oder Währungsschwankungen. Da diese ‚Surcharges‘ jedoch nur ein Weiterreichen von Kostenerhöhungen an den Kunden

darstellen, kann auch hier nicht von einer tatsächlichen Preiskartellierung ausgegangen werden, auch wenn hinsichtlich dieser Zuschläge noch kein Wettbewerb herrscht, da sich auch die Outsider in der Regel an den von den Konferenzen festgelegten Surcharges orientieren.

Durch das Konferenzverbot entstehen somit lediglich zwei direkte und eindeutige Folgen, die sich aus den derzeitigen Aktivitäten der Konferenzen ergeben: Eine Absprache von Zuschlägen wird nicht mehr stattfinden; stattdessen werden die Carrier diese subjektiv festlegen müssen. Der Austausch marktbezogener Daten durch die Konferenzen wird ebenfalls verboten sein.

Das Verbot von Zuschlagsabsprachen wird generell zu einer Verringerung der Preistransparenz führen. Sowohl Verlader als auch Carrier müssen nun nicht mehr wie bisher nur die Rate vergleichen, sondern auch noch die Vielzahl der Zuschläge, die nun bei allen Anbietern unterschiedlich ausfallen können. Der zuvor feste Zuschlag wird somit ein Wettbewerbsparameter. Carrier, die große Schiffe betreiben, werden dadurch Vorteile haben. Die Bunkerpreise, die den größten volatilen Kostenanteil des Schiffsbetriebs darstellen, werden bei größeren Schiffen aufgrund der Kostendegression pro Container niedriger sein, so dass die Betreiber großer Schiffe die Kostenführerschaft hinsichtlich der Bunkerkosten innehaben und somit das niedrigste Zuschlagsniveau vorgeben werden. In Zeiten starken Wettbe-

werbs werden sich die kleineren Carrier an diesem orientieren müssen, was ihnen zwangsläufig Verluste einbringen wird. Denn während sich die Höhe der von Konferenzen festgelegten Zuschläge bisher an dem ineffektivsten Mitglied orientierten, so werden sich die individuell erhobenen in Zukunft nach den effektivsten Marktteilnehmern richten und von diesen vorgegeben werden. Waren die Zuschläge der Konferenzen noch an die Anwendung bestimmter Berechnungsformeln gekoppelt, so eröffnet eine subjektive Festlegung den Carriern zukünftig außerdem die Möglichkeit, die Zuschläge höher als die tatsächlichen Kostenschwankungen anzusetzen, was besonders in profitablen Zeiten des Nachfrageüberschusses zusätzliche Einnahmen generieren könnte.

Deutlich gravierendere Folgen dürfte jedoch das Informationsvakuum haben, welches durch das Verbot konferenzinterner Besprechungen hinsichtlich der Marktdaten entsteht. Es wird schwieriger sein, die Position des eigenen Unternehmens gegenüber den anderen Linien einzuschätzen, vor allem wenn keine aggregierten Auslastungs- und Marktanteildaten ausgetauscht werden. Insgesamt wird es also eine größere Unsicherheit bei Investitions- und Allokationsentscheidungen der Linien geben, wenn Marktentwicklungen nicht mehr gemeinsam erörtert werden dürfen. Damit nimmt die Markttransparenz ab und die Gefahr von Fehlentscheidungen und -investitionen wird größer. Somit besteht eine stärkere Gefahr der Bildung von Un-

ter- und Überkapazitäten, die Volatilität nimmt zu. Sobald die nächste Überkapazitätssituation eintritt, werden die Raten aufgrund beginnender Preiskämpfe zwischen den Carriern stark unter Druck geraten. Eine schnelle Überwindung dieser Situation mit Unterstützung durch die Konferenzmechanismen bei einer sich verbessernden Marktlage wird dann deutlich schwieriger sein.

Als Folge würde sich der schon länger bestehende, durch Fusionen und Übernahmen geprägte Konzentrationsprozess in der Containerlinienschifffahrt beschleunigen. Im Fall von Preiskämpfen werden die Linienreedereien mit großen Marktanteilen als Preisführer auftreten und so unilateral die Funktion der Preisindikation von den Konferenzen übernehmen. Dies wurde schon Ende 2006 deutlich, als Maersk unabhängig von Konferenzen Ratenerhöhungen annoncierte, denen sich auch MSC und Hapag-Lloyd prompt anschlossen. Während Konferenzen versuchten, durch Tariferhöhungen die Raten zu stabilisieren, werden große Carrier in Zeiten von Preiskämpfen nicht unbedingt das Interesse haben, den Markt für alle bzw. mehrere Anbieter wieder attraktiver zu machen. Sie haben als Preisführer also die Möglichkeit, die Raten und die Zuschläge auch trotz steigender Konjunktur weiterhin niedrig zu halten und so Konkurrenten aus dem Markt zu drängen, da diesen die nötige Transparenz fehlt, um die Raten isoliert und eigenständig der tatsächlichen Marktlage anzupassen. Diese

Opferung möglicher Gewinne zugunsten hoher Marktanteile seitens der großen Carrier ist im seit einigen Jahren herrschenden Konzentrationsprozess nicht als völlig unwahrscheinlich einzustufen. Auch in der Vergangenheit hat Maersk, beispielsweise bei der Übernahme von P&O Nedlloyd, dreistellige Millionenverluste in Kauf genommen, nur um sich einen hohen Marktanteil zu sichern. Ein Gegensteuern zu diesen Verlusten findet bei Maersk erst jüngst statt, da momentan die Marktlage für alle Linien günstig und das Marktverhalten friedlich ist. Auch können die großen Carrier in der Regel günstiger operieren als kleinere. Durch den Einsatz großer Schiffe und globaler Netzwerke haben sie extreme Skalenvorteile und somit deutlich niedrigere Durchschnittskosten. Ferner sind sie auf vielen Trades aktiv, so dass sie die Möglichkeit haben, Kapazitäten gegebenenfalls zu verlagern. Ein Carrier, der sich auf ein bestimmtes Fahrtgebiet spezialisiert, hat diese Möglichkeit nicht und ist dem Markt somit deutlich stärker ausgeliefert.

Kurz- bis mittelfristig besteht also die Gefahr von drastischen Preiskämpfen, mit Hilfe derer die großen Unternehmen ihre Marktanteile durch Übernahmen und Ver-

drängung weiter ausbauen werden. Die Verringerung der Markttransparenz durch das Konferenzverbot wird diese Entwicklung sogar unterstützen. Verbleiben jedoch nur noch wenige Anbieter, so wird die Markttransparenz auf Dauer wieder steigen, woraus sich eine geringere Ratenvolatilität ergibt. In Zeiten von Nachfrageüberschüssen haben dann wenige, große Anbieter außerdem die Möglichkeit, sehr hohe Gewinne zu realisieren, da eine Preisunterbietung aufgrund der verringerten Anzahl von Konkurrenten unwahrscheinlicher ist. Diese Aspekte führen kumuliert zu einem langfristig insgesamt höheren und stabileren Rateniveau, von dem jedoch nur noch wenige Überlebende profitieren werden. Langfristig betrachtet, kann eine solche Situation der Marktkonzentration und steigenden Raten für die Verladerschaft nicht von Interesse sein. In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob das erfolgte Verbotsverfahren der EU ein Politikum war, welches das Credo des freien Wettbewerbs verfolgte ohne sich dabei mit branchenspezifischen Details aufzuhalten. Trotz aller Kritik: Der Rahmen für neue Marktbedingungen ist geschaffen und es wird für alle Beteiligten höchste Zeit, sich auf diese neue Situation einzustellen.

### 3 Postkonferenzära: Gibt es Handlungsmöglichkeiten der Carrier?

Die Handlungsmöglichkeiten der Carrier im Rahmen der durch das Konferenzverbot entstehenden Veränderungen ergeben sich generell in der Neugestaltung der Preispolitik nach Wegfall der Preismechanismen der Konferenzen sowie der Erhöhung der Qualität der angebotenen Dienstleistungen. Insbesondere stellt sich die Frage, wie sich kleinere Carrier positionieren können, um der durch das Konferenzverbot entstehenden Dominanz der großen Unternehmen in einem intransparenteren Markt entgegenwirken zu können.

Die Möglichkeiten der Preisdifferenzierung waren bisher begrenzt. Das ursprüngliche Tarifwerk der jeweiligen Konferenzen, das oft aus einem Dschungel von Güterklassen bestand, findet schon lange in der Praxis keine Anwendung mehr. Vielmehr sind die Carrier mit der Zeit dazu übergegangen ‚Freight All Kinds‘ (FAK)-Raten anzubieten, welche unabhängig von der transportierten Ladung nur noch Containergröße und -typ berücksichtigen. Zuschläge auf diese im Markt gebildeten FAK-Raten wurden von allen Reedern durch die Konferenz uniform erhoben. Preisdifferenzierungsmöglichkeiten waren also begrenzt und fanden sich prinzipiell nur noch in der Aufteilung des Marktes in Spot- und Tenderladung. Während der Spotmarkt kleinerer ad-hoc Ladungspartien sich an dem jeweils aktuellen Rateniveau orientiert, so bietet der Tendermarkt längerfristige Individual Service Contracts, bei denen der Verloader eine

bestimmte Menge Ladung während eines bestimmten Zeitraumes zu einer fest vereinbarten Rate transportieren lässt. Der Grund für diese Differenzierung zwischen Spot- und Tenderladung ist, dass der Carrier einen Teil seiner Kapazität gerne durch feste Auslastung und Einnahmen über einen bestimmten Zeitraum gesichert wissen will und somit ein geringeres Risiko hinsichtlich der Spotmarktvolatilität genießen kann. Während durch den Spotmarkt überwiegend die Ladungen kleinerer Spediteure bedient werden, so werden Volumenkontrakte durch große Direktverlader oder Logistikdienstleister abgeschlossen, die sich so längerfristig Transportkapazitäten und stabile Raten sichern.

Volumenkontrakte machen je nach Carrier ca. 20 bis 40 % der Ladung aus. Die Nachfrage nach solchen Volumenkontrakten ergibt sich aus dem Konzentrationsprozess auf der Verloaderseite: Große Logistikdienstleister gewinnen immer größere Marktanteile, indem sie die Ladungen kleinerer Spediteure an sich ziehen. Ein Beispiel für diesen Prozess ist der Marktführer Kühne und Nagel (K+N). K+N transportierte 2006 2,3 Mio. TEU. Dabei betrug das Wachstum gegenüber 2005 19%, welches deutlich über dem derzeitigen globalen Wachstum in der Containerschifffahrt von ca. 11,7% liegt. Dies gelingt vor allem durch das Anbieten IT-basierter, globaler Servicenetzwerke und Datenbanken, die den Kunden einen hohen Nutzen bieten. Während weltweit operierende Verlader

früher regional mit verschiedenen Speditoren zusammenarbeiten mussten, können sie heutzutage diese Dienstleistungen durch einen weltweit vertretenen Anbieter beziehen, der neben den Value added services auch noch Skalenvorteile durch die Volumenkontrakte bietet und dabei unabhängig auf ein ganzes Portfolio von Carriern zurückgreifen kann.

Neben den Logistikdienstleistern haben ebenfalls die großen Verlader ein starkes Interesse an direkten, längerfristigen Kontrakten. Es gibt zudem viele Verlader, welche die Speditions- und IT-Dienstleistungen eines großen Logistikdienstleisters nutzen, aber die Volumenkontrakte direkt mit den Carriern abschließen, wenn diese Carrier günstigere Preise anbieten können. Dies ist beispielsweise oft bei speziellen commodity-rates der Carrier der Fall. Es besteht also, ungeachtet der zusätzlichen Dienstleistungen durch die Expeditionen, durchaus die Möglichkeit für die Carrier, über die Preisgestaltung weitere Direktverlader als Kunden zu gewinnen, die sich sonst an die Logistikprovider richten würden.

Diese Direktverlader bevorzugen all-in-Raten ohne Zuschläge, da sie das Ziel langfristig planbarer und konstanter Raten verfolgen. Während einige Direktverlader mit einem relativ kleinen Ladungsaufkommen, wie beispielsweise Bosch (2006: 6.000 TEU) pro Jahr in 2006 auf dem Transatlantik Trade noch Bunker- und Währungszuschläge bezahlen, so sind

einige Großverlader, wie zum Beispiel Exxon Mobil (2006: 250.000 TEU) erfolgreich dazu übergegangen, überhaupt keine Zuschläge mehr zu akzeptieren. Hinsichtlich der Zuschläge gibt es bei den Volumenkontrakten unter den verschiedenen Carriern schon länger keine klare Linie mehr, auch wenn die Carrier immer noch versuchen, die Additionalso so weit wie möglich durchzusetzen und auch über das Ende der Konferenzära hinauszutreten. Spätestens seit Beginn des Verbotsverfahrens stehen die Zuschläge unter Dauerbeschuss seitens der großen Verlader und ihrer Lobbyvertreter, wie beispielsweise dem European Shippers Council.

In diesem Bereich zeichnet sich also eine Chance für die Reeder ab, denn durch das Verbot der Absprache von Zuschlägen ist der Weg zu den all-in-Raten theoretisch frei. Während die Surcharges zu Konferenzzeiten noch für eine sichere Kompensation der Mehrkosten aller Reeder gesorgt haben, so dass man von der Anwendung der Zuschläge selbst bei Volumenkontrakten ungern abwich, so wird die Akzeptanz von all-in-Raten seitens der Carrier bei einem mit dem Konferenzverbot unausweichlich eintretenden Wettbewerb hinsichtlich der Zuschlagsniveaus steigen, vor allem wenn Marktführer wie Maersk die Zuschläge vorgeben werden.

Ein hoher Anteil von Direktverladern im Kundenportfolio einer Reederei bringt zwar gesicherte Ladungsmengen und Einnahmen über bestimmte Zeiträume, aber

dennoch wächst das Risiko bei starken, nicht erwarteten Kostenschwankungen, hohe Verluste zu erleiden oder sich in eine Abhängigkeitsposition zu begeben. Als größtes Problem erscheint hier ein volatiler Bunkermarkt, da Preisschwankungen während der Vertragslaufzeit für die Carrier schlichtweg nicht prognostizierbar sind. Hier könnte das Hedging von Bunkerpreisrisiken unter Verwendung von Swaps oder Caps hilfreich sein. Der Carrier kann die Kosten für Brennstoff über einen bestimmten Zeitraum planen und so eine gesicherte Budgetierung vornehmen, die für eine realistische Kalkulation von all-in-Raten nötig ist. Ebenso sollten die Carrier versuchen, mit den Direktverladern Vereinbarungen zur gegenseitigen Kompensation von Bunkerpreisschwankungen während der gesamten Vertragsdauer zu treffen. Dieses Vorgehen würde es auch kleineren Carriern, die keine kapitalintensiven Hedginginstrumente nutzen können ermöglichen, ihre Bunkerpreisrisiken abzusichern.

Neben der preispolitischen Option, all-in-Raten für Direktverlader anzubieten, haben die Reeder noch eine weitere Möglichkeit der Preisdifferenzierung und der Kundenbindung. Während die Preisdifferenzierung bei einem homogenen Gut wie dem Seetransport relativ eingeschränkt ist, so bieten sich doch im Rahmen der Servicequalität Möglichkeiten der Abgrenzung. Den Verladern sind unter anderem Pünktlichkeit und eine verlässliche IT-basierte Dokumentation besonders wichtig. Dabei

ist zu bemerken, dass die Qualität in diesen Bereichen innerhalb der letzten drei Jahren von den großen Linien eher mangelhaft erbracht wurde. Aufgrund ihres starken unorganischen Wachstums während der Fusionswelle der letzten Jahre haben die Marktriesen starke Probleme beim Verdauen der „geschluckten“ Linien, was sich besonders in unsynchronisierten Servicenetzwerken widerspiegelt.

Die Verlader reagierten teils recht heftig, eindeutig und umgehend auf diese Verschlechterung der Servicequalität. Die Robert Bosch AG halbierte aufgrund von Qualitätsmängeln die ehemals durch Maersk und P&O Nedlloyd transportierte Ladungsmenge nach der Übernahme durch Maersk. Exxon Mobil, die Carrier durch Tendering-Prozesse auswählen, beobachten die Servicequalität und erhöhen die Raten um bestimmte Faktoren, die sich aus den Qualitätsunterschieden ergeben. Kleinere Reedereien, die sich nicht auf globale Netzwerke konzentrieren und gleichzeitig mit ihrer Organisation gewachsen sind, haben also zurzeit einen Vorteil hinsichtlich der Servicequalität, da ihre Prozesse nicht so komplex sind wie die der großen, fusionierten Carrier. Dieser Vorteil wird bestehen, so lange der Konzentrationsprozess in der Linienschifffahrt weiter voranschreitet. Erst seitdem der harte Verdrängungswettbewerb aufgrund einer prosperierenden Marktlage ab Ende 2006 zu einem „Waffenstillstand“ geführt hat, beschäftigen sich die großen Carrier damit, das Schlachtfeld aufzuräumen, was

sich zum Beispiel in dem jüngst angekündigten ‚stream-LINE‘-Programm von Maersk zeigt. Dieses dürfte mitnichten eine hektische Aktion aufgrund aktueller Probleme sein, sondern vielmehr das Nachholen der seit 2005 im Kampf vernachlässigten Integrationsmaßnahmen nach der Übernahme. Der Abbau von angekündigten 8 bis 10 Prozent der Arbeitsplätze bei Maersk Line dürfte daher eher ein durchaus angestrebter Synergieeffekt der Fusion als eine Notmaßnahme sein.

Zusammenhängend mit dem großen Wachstum der Logistikprovider stellt sich auch die Frage, ob sich Carrier nicht selbst als Logistikdienstleister profilieren sollten, um durch Value Added Services und Speditionsdienstleistungen Kunden anzuziehen und so Preise sowie Service zu differenzieren. Tendenzen dazu gibt es bereits. NOL aus Singapur bietet Containerseetransport durch ihre Tochter APL an. Integrierte Logistikdienstleistungen hinsichtlich Supply Chain Management und damit verbundenen IT-Systemen werden durch die Tochter APL Logistics offeriert. Die aktuell kursierenden Gerüchte um einen Schulterchluss zwischen NOL und Hapag-Lloyd passen zu den derzeit aufkommenden Überlegungen bezüglich einer Neuausrichtung der Carrier als Antwort auf die Zeit nach dem Konferenzverbot. Auch wenn TUI solche Pläne dementiert, Überlegungen zu solchen Möglichkeiten wird es geben oder zumindest gegeben haben. Es ist jedoch fragwürdig, ob solche Zusammenschlüsse Sinn machen, da die

Carrier sich schon wieder langwierigen Integrationsprozessen aussetzen würden. Auch würden solche Konstrukte eventuell nur schlechtere Kopien der existierenden Logistikprovider darstellen. Letztere haben Vorteile hinsichtlich ihrer Unabhängigkeit von bestimmten Carriern und profitieren von einer weiteren Verzweigung ihrer Netzwerke und ihres Know-hows seitens der Befriedigung von Kundenanforderungen. Bevor die großen Carrier nicht ihre eigenen Prozesse und Systeme optimiert haben, sollten sie eigentlich nicht daran denken, vertikale Expansion zu betreiben. Bei einem Markt, der jedes Jahr zweistellige Wachstumsraten, auf den Asien-Trades sogar 15 Prozent oder mehr, verzeichnet, sollte man sich auf ein gesundes Kerngeschäft konzentrieren. Dies ist auch beim aktuellen Streamlining von Maersk der Fall, das eine klare Trennung der Linie von anderen Geschäftsfeldern wie Spedition und Terminals vorsieht.

Chancen im Kerngeschäft bieten sich demnach nur in einer verbesserten Servicequalität sowie einem innovativen Pricing für Direktverlader. Die Reedereien, die als erste all-in-Raten für Tenderladung auf einer breiten Basis anbieten werden, haben derzeit einen großen Wettbewerbsvorteil gegenüber denen, die noch damit zögern. Ob diese mageren Handlungsmöglichkeiten es den kleineren Carriern ermöglichen werden, dauerhaft die negativen Auswirkungen des Informationsvakuums in der intransparenten Postkonferenzära zu kompensieren, bleibt dennoch

fraglich. Fast schon tragisch ist es, dass eine adäquate offizielle Nachfolgeregelung für die Rettung derjenigen Aspekte der Konferenzen, die auch einem gesunden Wettbewerb Rechnung getragen haben, seitens der EU nicht getroffen worden ist. Es wird noch zu beweisen sein, ob das

durch die European Liner Affairs Association derzeit angestrebte ‚Data Warehouse‘ aufgrund der Auflagen der Kommission tatsächlich wertvolle Informationen für die Carrier liefern kann oder wettbewerbsrechtlich bis zur absoluten Unbrauchbarkeit zurückgestutzt wird.