

PORT OF HAMBURG MAGAZINE

DAS OFFIZIELLE MAGAZIN DES HAMBURGER HAFENS | Ausgabe Juni 2025

Transatlantik



Mythos Transatlantik

Profisegler Boris Herrman beschreibt die Faszination des Segelns auf einer seiner Lieblingsrouten.

Die Stabilität ist vorbei

Professor Rolf J. Langhammer erläutert die Folgen amerikanischer Zollpolitik.



Port of Hamburg



**EIN LAND WIE DEUTSCHLAND LEGT VIEL
WERT AUF EINEN FREIEN WELTWEITEN HANDEL.
DAS GILT INSBESONDERE FÜR KNOTENPUNKTE
INTERNATIONALER LIEFERKETTEN, WIE DEM
HAMBURGER HAFEN.**

Editorial

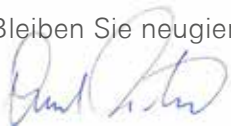
Liebe Leserinnen und Leser,

ein Land wie Deutschland legt viel Wert auf einen freien weltweiten Handel. Das gilt insbesondere für Knotenpunkte internationaler Lieferketten, wie dem Hamburger Hafen. Deshalb sind seine Akteure immer wieder dabei, neue Partnerschaften zu knüpfen und interkulturelle Barrieren abzubauen.

Mit der angekündigten Energiewende standen für den Hamburger Hafen viele Länder Amerikas im Fokus neuer Kooperationen. Von hier könnten in den kommenden Jahren große Mengen an Wasserstoff und seiner Derivate importiert werden. Die Grundlagen sind gelegt und in vielen Abkommen festgehalten. Jetzt geht es um die Umsetzung auf beiden Seiten des Atlantiks.

Während mit dem Mercosur-Abkommen versucht wird, Zölle abzubauen und eine neue Ebene der Kooperation zwischen den südamerikanischen Ländern und der Europäischen Union zu etablieren, geben die Vereinigten Staaten von Amerika zurzeit ein ganz anderes Bild ab. Die Ankündigungen und Rücknahmen von Strafzöllen überschlagen sich, doch gibt es bereits mehr Barrieren als zuvor im Handel mit den Vereinigten Staaten. Solche Maßnahmen sind und bleiben Gift für den freien Handel. Professor Rolf Langhammer vom Kieler Institut für Weltwirtschaft analysiert in einem lesenswerten Interview, was die Beweggründe des US-Präsidenten für sein Handeln sind.

Bleiben Sie neugierig, Ihr



AXEL MATTERN

Vorstand Hafen Hamburg Marketing e.V.



Inhalt

03 EDITORIAL

06 DER WANDEL IM HANDEL

Hamburg bereitet sich intensiv auf den Import von klimaneutralen Treibstoffen vor

10 VIELFÄLTIGE VERBINDUNGEN AUF DER TRANSATLANTIKROUTE

Die Infografik zeigt die Services und Umschläge mit den amerikanischen Staaten

12 MEHR KOOPERATIONEN WAGEN

Neue Energieträger könnten den Handel über den Atlantik weiter forcieren

16 PROF. ROLF J. LANGHAMMER ANALYSIERT DIE AKTUELLE ZOLLPOLITIK AMERIKAS

Die Zeiten der Stabilität sind beendet

22 JEDES LAND HAT SEINE BESONDERHEITEN

Die Spedition Alfons Köster hat viele Erfahrungen beim Transport von Gütern über den Atlantik gesammelt

26 ZOLLKONFLIKT ALS IMPULS FÜR NEUAUSRICHTUNG

HLS Eurocustoms24 unterstützt bei strategischer Planung im Handelsstreit

30 FASZINATION ATLANTIK

Profisegler Boris Herrmann spricht im Interview über persönliche Erfahrungen auf dem Atlantik und warum dieser ideal für Frachtensegler ist

36 PORT NEWS

Neues rund um den Hamburger Hafen

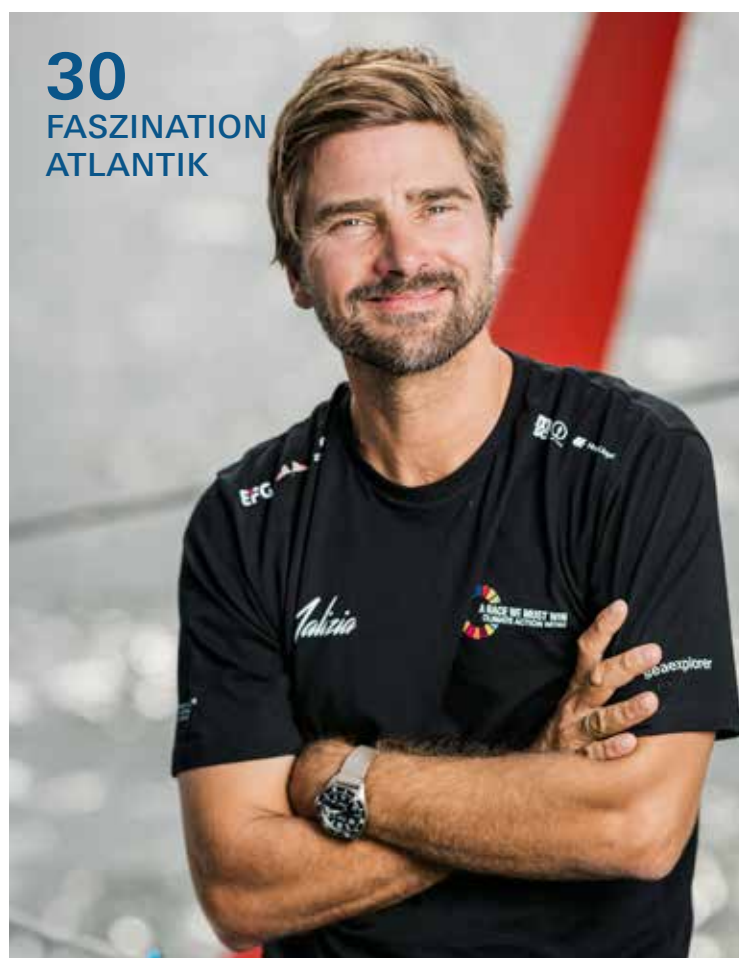


06 DER WANDEL IM HANDEL

16 INTERVIEW PROF. ROLF J. LANGHAMMER



12
MEHR KOOPERA-
TIONEN WAGEN



30
FASZINATION
ATLANTIK



Zwischen den Häfen in Buenos Aires und Hamburg könnten engere Verbindungen entstehen.





Der Wandel im Handel

Die traditionellen Warengruppen im Handel mit den Staaten des südamerikanischen Kontinents sind im Begriff sich zu ändern. Mit der Energiewende in Deutschland werden weit mehr „nachhaltige“ Rohstoffe importiert werden müssen. Darauf bereitet sich auch der Hamburger Hafen vor.

VON RALF JOHANNING

Der Handel mit dem süd- und nordamerikanischen Kontinent hat für den Hamburger Hafen viel Potenzial. Schon bei einem Blick auf einige Länder Südamerikas fällt auf, dass Staaten wie Uruguay oder Chile Güter anbieten, die in Deutschland in den kommenden Jahren dringend benötigt werden. Die Rede ist von alternativen Energieträgern wie Wasserstoff. Sie sind ein wesentlicher Bestandteil der angestrebten Energiewende in Deutschland, aber auch in Europa.

Es ist daher nicht weiter verwunderlich, dass viele der vergangenen Delegationsreisen von Hamburger Politikerinnen und Politikern nach Südamerika führten. Ein Beispiel dafür ist die Südamerikareise des Ersten Bürgermeisters der Freien und Hansestadt Hamburg, Peter Tschentscher, im Jahr 2022. Schon damals machte er deutlich, warum viele Länder Südamerikas von großer Bedeutung für die Energiewende in Deutschland werden könnten. „Grüner Wasserstoff ist ein zentraler Energieträger der Energiewende und ein wichtiges Zukunftsfeld für unsere Wirtschaft und Industrie. Hamburg hat das Ziel, ein führender Standort für den Import und den Handel mit Wasserstoff in Europa zu werden.

Dafür brauchen wir gute Partner in der Welt. Chile, Uruguay und Argentinien haben beste Bedingungen für die Produktion von grünem Wasserstoff und verfolgen ambitionierte Strategien für den Wasserstoff-Export. Das Interesse an einer Zusammenarbeit mit Hamburg, unserem Hafen und den Unternehmen ist groß“, sagte Tschentscher im Rahmen der Reise.

GRÜNER WASSERSTOFF AUS SÜDAMERIKA

Um die Ambitionen zu unterstreichen, schloss die Delegation gleich mehrere Memorandums of Understanding (MoU) mit den verschiedenen Ländern. So unterzeichnete Bürgermeister Peter Tschentscher zusammen mit dem chilenischen Energieminister Claudio Huepe und Friedrich Stuhmann, Chief Commercial Officer der Hamburg Port Authority (HPA), im chilenischen Außenministerium eine Kooperationsvereinbarung, auf deren Grundlage ein strategischer Handelskorridor für grünen Wasserstoff aufgebaut werden soll. Die Vereinbarung sieht vor, dass Hamburg und Chile die erforderliche Infrastruktur, Technologien und Logistikketten für eine effiziente grüne Wasserstoff-



wirtschaft schaffen. Hierfür findet ein entsprechender Austausch zwischen Häfen, aber auch zwischen den politischen, wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Institutionen statt.

Auch in der argentinischen Hauptstadt unterzeichnete der Hamburger Bürgermeister mit seinem Amtskollegen Horacio Rodriguez Larreta eine erneuerte Kooperationsvereinbarung, auf deren Grundlage beide Städte ihre Zusammenarbeit in der Stadtentwicklung, beim Klimaschutz und bei der Digitalisierung vertiefen wollen. Hamburg und Buenos Aires hatten erstmals 2018 einen engeren Austausch vereinbart. Hier wurde die künftige handels- und logistikbezogene Kooperation im Bereich Wasserstoff um eine wissenschaftliche Zusammenarbeit ergänzt.

Als drittes Land im Bunde wird Uruguay künftig eine Rolle beim Import von Wasserstoff spielen. Das Land produziert seinen Strom zu fast 100 Prozent aus erneuerbaren Energien. In Zukunft will Uruguay grünen Wasserstoff und andere regenerative Energieträger herstellen und exportieren. Daher versprach sich Cap. Nav. (R) Daniel Loureiro, Vizepräsident der Nationalen Hafenverwaltung Uruguays, viel von der

Kooperation und setzte unter anderem auf den Export von grünem Wasserstoff. Das Land begann in den 2010er-Jahren mit dem Aufbau von Kapazitäten für alternative Energien und arbeitet hauptsächlich mit einem Mix aus Wasser- und Windenergie. Damit lässt sich in Zukunft viel grüner Wasserstoff produzieren. Uruguay stellte zu Beginn des Jahres eine Wasserstoffstrategie vor. Demnach will das Land bis 2040 rund 1,9 Milliarden Euro in die Entwicklung von grünem Wasserstoff investieren und plant bis dann mit einer Elektrolyseur-Kapazität von zehn Gigawatt. Der Hafen von Montevideo ist mit seiner Lage direkt am Atlantik ideal für den Export geeignet.

Darüber hinaus kooperieren die Häfen auch in den Bereichen des Umweltschutzes, der Gefahrenabwehr und der Sicherheit. „Das Pariser Abkommen liegt uns sehr am Herzen. Wir tauschen uns daher intensiv aus, welche Nachhaltigkeits- und Umweltschutzmaßnahmen in den Häfen schnell umsetzbar sind. Zudem spielt die Sicherheit der Häfen eine zentrale Rolle bei unserer Kooperation. Für den Hamburger Hafen ist es immer wieder eine Freude, mit dem Hafen von Montevideo zusammenzuarbeiten“, sagt Axel Mattern, Vorstand Hafen Hamburg Marketing.

TOP 3 DER WARENGRUPPEN

(gerundet)

Südamerika – Export 2024

Chemische Erzeugnisse	1,3 Mio. t
Holzwaren, Papier etc.	400.000 t
Maschinen und Ausrüstungen etc.	304.000 t

Südamerika – Import 2024

Erzeugnisse Agrar, Jagd, Forst	1,1 Mio. t
Erze, Steine, Erden etc.	642.000 t
Nahrungs- und Genussmittel	538.000 t

Mittelamerika – Export 2024

Holzwaren, Papier etc.	222.000 t
Chemische Erzeugnisse	188.000 t
Nahrungs- und Genussmittel	97.000 t

Mittelamerika – Import 2024

Erzeugnisse Agrar, Jagd, Forst	136.000 t
Nahrungs- und Genussmittel	45.000 t
Chemische Erzeugnisse	43.000 t

HAMBURG BEREITET SICH VOR

Die Beispiele machen deutlich, welche neuen Güter in den kommenden Jahren im Handel mit einigen südamerikanischen Ländern eine wesentliche Rolle spielen werden. Doch noch laufen überall die Vorbereitungen. Das gilt auch für den Hamburger Hafen. Die Behörde für Wirtschaft und Innovation hat mit dem Hafenentwicklungsplan 2040 explizit einen Energy-Hub im Hafen geplant. „Die Tanklager im Hamburger Hafen spielen eine wichtige Rolle für die Energieversorgung weit über die Metropolregion hinaus. Der Hamburger Hafen ist ein zentraler Umschlagplatz gerade auch für neue Energien. Ein wesentlicher Teil des Importbedarfs von Energieträgern wird über Einfuhren auf dem Seeweg erfolgen. Es ist daher wichtig, sich mit modernen Prozessen zukunftsfest aufzustellen, um diese wichtige nationale Aufgabe des Hafens weiter sicher und effizient auszufüllen“, sagte Dr. Melanie Leonhard, Senatorin der Hamburger Behörde für Wirtschaft und Innovation, zu Jahresbeginn beim Start des Projektes DigiTank bei Evos. Das Unternehmen bereitet sich ebenfalls, wie MB Energy – zuvor Mabanaft –, auf neue Importmengen grüner Energieträger wie Wasserstoff, Ammoniak oder Methanol vor.

FREIER HANDEL OHNE ZÖLLE

Gleichzeitig nimmt ein weiteres Abkommen langsam Formen an – das EU-Mercosur-Abkommen. Das ge-

plante Freihandelsabkommen soll den Warenverkehr zwischen der Europäischen Union und den Mercosur Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay um ein Vielfaches erleichtern, indem Zölle abgeschafft und gemeinsame Standards geschaffen werden. Es betrifft zu einem großen Teil genau die Warengruppen, die bisher schon über den Hamburger Hafen eingeführt und exportiert werden. So lag der Import von Landwirtschaftserzeugnissen, Jagd- und Forstprodukten bei über einer Million Tonnen im vergangenen

Doch bisher verlief die Umsetzung des Abkommens beschwerlich. Es wurde zwar bereits im Jahr 2019 politisch beschlossen, aber bis zum Ende des vergangenen Jahres geschah nicht viel mehr. Erst im Dezember wurden die Verhandlungen zwischen den Partnern endgültig abgeschlossen. Entsprechend euphorisch klang dann auch die Präsidentin der Europäischen Kommission, Ursula von der Leyen: „Es handelt sich um ein Win-Win-Abkommen, das erhebliche Vorteile für die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie für die Unternehmen auf beiden Seiten bringt. Wir legen den Schwerpunkt auf Fairness und den beiderseitigen Nutzen. Die Bedenken unserer Landwirte haben wir angehört und berücksichtigt. Das Abkommen enthält robuste Klauseln zum Schutz ihrer Existenzgrundlagen. Das EU-Mercosur-Abkommen ist das bisher größte Abkommen für den Schutz von Lebensmitteln und Getränken aus der EU. Über 350 Erzeugnisse aus der EU sind nun durch eine geographi-

© Freie und Hansestadt Hamburg (3)



Auf einer Delegationsreise des Hamburger Senats entstanden viele Memorandums of Understanding für eine Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Transports klimaneutraler Treibstoffe.

Jahr. Hinzu kamen über 600.000 Tonnen seltene Erden, Erze und Steine und über eine halbe Million Tonnen an Nahrungs- und Genussmitteln. Im Vergleich dazu gingen im Jahr 2024 mit über 1,3 Millionen Tonnen in erster Linie chemische Erzeugnisse von Hamburg nach Südamerika, gefolgt von Holzwaren und Papier mit etwa 400.000 Tonnen und Maschinen und Ausrüstungen mit über 3000.000 Tonnen. Sollten darauf erhobene Zölle möglicherweise zukünftig entfallen, könnte sich der Warenverkehr über Hamburg weiter verstärken.

sche Angabe geschützt. Ausführer aus dem Mercosur müssen diese Standards strikt einhalten, um Zugang zum EU-Markt zu erhalten. Das sind reale Bestimmungen dieses Abkommens, durch das EU-Unternehmen Ausfuhrzölle in Höhe von 4 Mrd. EUR pro Jahr einsparen werden.“ In diesem Jahr wird sich zeigen, ob auch die Mitgliedsländer dieses Abkommen unterstützen werden. Es wäre ein klares Zeichen für mehr Kooperationen und einen freien, weltweiten Handel, welcher auch für den Hamburger Hafen neue Wachstumsmöglichkeiten bieten dürfte. ■



Weitere Informationen unter:
www.hafen-hamburg.de/de/linerservices

Vielfältige Verbindungen zwischen Hamburg und dem amerikanischen Kontinent

Der Hamburger Hafen pflegt intensive Handelsbeziehungen mit dem amerikanischen Kontinent, von Kanada im Norden bis Argentinien im Süden, von der Westküste bis zur Ostküste. Zahlreiche wöchentliche Linienverbindungen werden zwischen Hamburg und den Destinationen jenseits des Atlantiks angeboten.

● = Anzahl Liniendienste via Hamburg

SEESEITIGER CONTAINERUMSCHLAG IN HAMBURG

in 1.000 TEU

Land	2024
USA	685
Kanada	181
Brasilien	168
Mexiko	100
Kolumbien	97
Chile	52
Panama	52
Dominik. Rep.	44
Peru	43
Ecuador	35
Argentinien	33
Uruguay	12
Costa Rica	9

SEEGÜTERUMSCHLAG IN HAMBURG

in 1.000 t

Land	2024
USA	11.207
Kanada	6.130
Brasilien	3.601
Mexiko	858
Kolumbien	1.679
Chile	644
Peru	604
Panama	565
Argentinien	506
Ecuador	480

Aus Hamburg gehen viele Container in die USA, wie zum Beispiel nach New York.



Mehr Kooperationen wagen

Neue Energieträger wie Wasserstoff und dessen Derivate könnten Schwung in den Handel zwischen den nordamerikanischen Ländern und dem Hamburger Hafen bringen. Doch noch sind es die klassischen Warengruppen, die den Handel bestimmen.

VON RALF JOHANNING

Für die Energiewende in Deutschland bedarf es neuer Energieträger. Einer der größten Hoffnungsträger ist Wasserstoff. Doch noch steckt die nationale Wasserstoffproduktion in den Kinderschuhen und die Kapazitäten für die grünen Energiequellen wie Wasser-, Wind- und Sonnenkraft müssen zunächst weiter hochgefahren werden. Für eine Deckung des Bedarfs an grünen Molekülen werden die Produktionskapazitäten dennoch nicht reichen. Somit bleibt Deutschland auf den Import von grünen Energieträgern angewiesen. Hierfür macht sich auch der Hamburger Hafen bereit.

Bei der Suche nach möglichen Abnehmern positioniert sich Kanada immer stärker. Das Land gehört nach Angaben der Organisation „Invest in Canada“ zu den zehn größten Wasserstoffproduzenten der Welt und stellt sich damit auch als Exporteur auf. Das sind gute Voraussetzungen für eine Energiepartnerschaft zwischen Kanada und Deutschland, die schon vor einigen Jahren mit einer Absichtserklärung bekräftigt wurde. Diese soll gewährleisten, dass bis 2050 durch einen Übergang zu sicherer, zuverlässiger, erschwinglicher und nachhaltiger Energie eine Netto-Null-Emission erreicht wird.

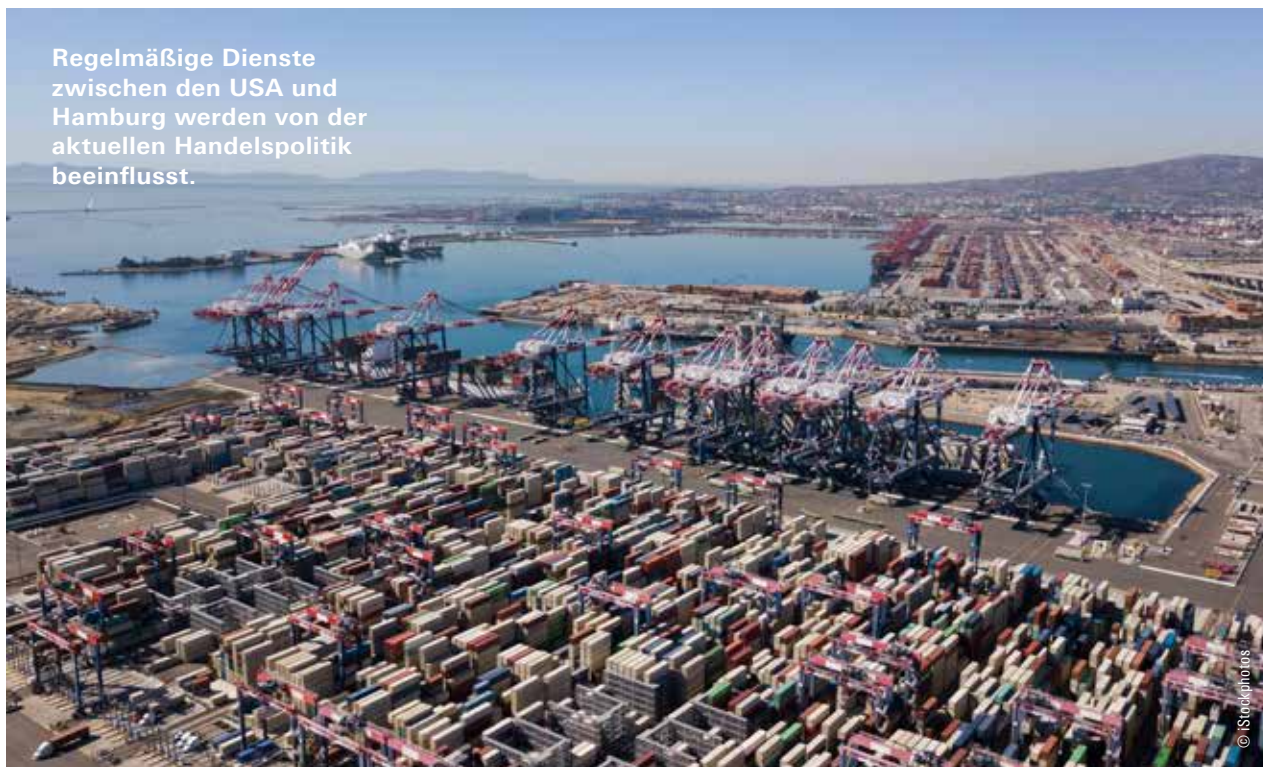
HAMBURG BEREITET SICH VOR

Zu den Unternehmen, die dabei unterstützen wollen, gehört auch Air Products, das nach eigenen Angaben zu Kanadas führenden Wasserstofflieferanten gehört und auch im Hamburger Hafen mit MB Ener-

gy – ehemals Mabanaft – bereits enge Kontakte geknüpft hat. Im Jahr 2022 hatten die beiden Unternehmen mit viel politischer Prominenz angekündigt, ein groß angelegtes Importterminal für grüne Energie in Hamburg zu bauen. Vorausgegangen war eine weitere Vereinbarung zwischen Air Products und der Hamburg Port Authority, die zum Ziel hatte, eine umfassende Wasserstoff-Wertschöpfungskette im Hamburger Hafen aufzubauen. Noch befinden sich die Projekte in der Entwicklung. Wenn alles im Zeitplan bleibt, könnte es mit dem Import von grünen Energieträgern in den kommenden Jahren losgehen. Dann werden diese eine neue Größe bei den Umschlagmengen im Hamburger Hafen werden.

In der Zwischenzeit bemühen sich auch die Häfen auf beiden Seiten des Atlantiks noch enger zu kooperieren, um die globalen Lieferketten effizienter und sicherer zu machen. Der Port of Halifax und die Hamburg Port Authority wollen dafür eine offene Plattform aufbauen. Zu diesem Zweck unterzeichneten die jeweiligen Vorsitzenden, Jens Meier, CEO der Hamburg Port Authority, und Captain Allan Gray, President & CEO der Halifax Port Authority, vor zwei Jahren ein Memorandum of Understanding (MoU). Die Grundideen und Visionen der bisher eigenen Plattformen von „The PIER“ und „homePORT“ sind sehr ähnlich. Die digitale Zusammenarbeit im Bereich der Innovation soll nun durch diese Partnerschaft konkretisiert und intensiviert werden. Dazu haben „The PIER“ und „homePORT“ Hamburg eine

Regelmäßige Dienste zwischen den USA und Hamburg werden von der aktuellen Handelspolitik beeinflusst.



gemeinsame maritime Innovationsnetzwerkplattform als „Open Innovation Platform“ eingerichtet und wollen Best Practices, Lösungen und Herausforderungen austauschen.

Ein weiterer Partnerhafen beim Aufbau einer Lieferkette von grünen Energieträgern ist der Port of Belledune. Er ist mit seiner Lage für den Transport von Gütern in Richtung Europa und Hamburg prädestiniert, denn der Hafen in New Brunswick bietet eine der kürzesten Verbindungen über den Atlantik zwischen Kanada und Europa. Mit seinen vier Seeterminals, 1.600 Hektar Industriegelände und einer modernen Infrastruktur ist der Hafen auf den Transport von trockenem und flüssigem Massengut sowie von Stückgut oder Projektladung spezialisiert. Gute Voraussetzungen für den Transport von grünen Energieträgern. Zudem wollen Hamburg und Belledune auch

beim Transport von trockenem und flüssigem Massengut und Industrieprodukten zusammenarbeiten. So haben die Häfen in einem Memorandum of Understanding beschlossen, eine Beziehung aufzubauen, die die Zusammenarbeit fördert, um die sich abzeichnenden Bedürfnisse des kanadischen und des deutschen Energie- und Produktionssektors zu unterstützen. Im Mittelpunkt stehen die Produktion, Lagerung und der Transport von umweltfreundlicheren Kraftstoffen wie grünem Ammoniak, Wasserstoff, Biomasse und erneuerbarem Erdgas.

KLASSISCHE GÜTER LIEGEN WEITER IM TREND

Bisher prägen Lieferungen im Massengutbereich, aber auch im Containerumschlag den Handel zwischen den nordamerikanischen Ländern und dem Hamburger Hafen. Klar führend sind beim Import kanadischer Produkte über den Hamburger Hafen Erze. Allein im vergangenen Jahr gingen fast vier Millionen Tonnen über die Kaikanten. Als weiteres Massengutprodukt steht Kohle auf dieser Relation mit 340.000 Tonnen im vergangenen Jahr hoch im Kurs. Das gilt auch für die USA. Beim Import steht Kohle auf Platz 2 mit 1,3 Millionen Tonnen, nur noch übertroffen von Erzeugnissen pflanzlichen Ursprungs mit 1,8 Millionen Tonnen, wobei der Umschlag leicht rückgängig war.

Bei einem Blick auf den Umschlag im Containerverkehr ist seit Jahren ein Wachstum festzustellen. Im vergangenen Jahr folgte ein neuer Umschlagrekord im Containerverkehr mit den USA. Im Jahresergebnis 2024 lag der Umschlag mit etwa 690.000 TEU um fünf Prozent höher als im Vorjahr. Den Rekord unterstreichen auch die Zahlen des Statistischen

TOP 3 DER WARENGRUPPEN

(gerundet)

Nordamerika – Export 2024

Chemische Erzeugnisse	1,3 Mio. t
Maschinen und Ausrüstungen etc.	782.000 t
Nahrungs- und Genussmittel	651.000 t

Nordamerika – Import 2024

Erze, Steine, Erden etc.	3,9 Mio. t
Erzeugnisse Agrar, Jagd, Forst	2,0 Mio. t
Kohle, Rohöl und Erdgas	1,7 Mio. t

Bundesamtes. Demnach waren die USA nach neun Jahren wieder der wichtigste Handelspartner Deutschlands. So lag der Außenhandelsumsatz bei 252,8 Milliarden Euro. Einen großen Anteil daran hatte die deutsche Automobilindustrie mit Kraftwagen und Kraftwagenteilen. Auf Platz 2 folgten Maschinen und den dritten Rang belegten chemische Erzeugnisse. Diese Warengruppen gehen zu einem großen Teil vom Hamburger Hafen in die Vereinigten Staaten und Kanada. So lag der Export von chemischen Erzeugnissen mit knapp 1,3 Millionen Tonnen auf dem ersten Rang der Exportgüter in Hamburg, gefolgt von Maschinen und Ausrüstungen mit fast 1,1 Millionen Tonnen.

Doch bereits im ersten Quartal dieses Jahres zeigten sich einige Effekte der neuen Regierung Trump. „In der Analyse lässt sich anhand der Umschlagzahlen im Hamburger Hafen mit den USA erkennen, dass es bereits zum Ende des vergangenen Jahres gewisse Auswirkungen gab. So füllten, aufgrund der Wahl Donald Trumps zum Präsidenten, viele Unternehmen ihre Lager. Das hatte von Januar bis März bereits Auswirkungen auf den Containerumschlag, ohne dass es bisher zu den Strafzöllen gekommen ist“, erläutert

Axel Mattern, Vorstand Hafen Hamburg Marketing e. V. Das erratische Handeln Trumps führt zu großer Unsicherheit in den Märkten. Mal stehen die Zeichen auf Beruhigung im Handelsstreit, kurze Zeit später wieder auf Eskalation. Welche Auswirkungen das wiederum auf die Handelsbeziehungen haben wird, bleibt ungewiss. Parallel dazu versucht der US-Präsident, die Produktion amerikanischer Industriegüter anzukurbeln und mehr zu exportieren. Das wird ihm jedoch nach Meinung von Professor Rolf Langhammer vom Institut für Weltwirtschaft in Kiel nicht gelingen, denn die Amerikaner seien und würden auch kein großer Exporteur von Industriegütern mehr werden. Der Zug sei längst zugunsten der Schwellenländer wie China und anderer Industriestaaten abgefahren (vgl. ausführliches Interview, S. 16). Vielmehr seien sie stark bei Dienstleistungen und Rohstoffen. Das zeigen auch die Statistiken. Hier könnten die Vereinigten Staaten von Amerika noch viel stärker werden und auch neue grüne Energieträger könnten ein Exportschlager werden, würden sie hergestellt. Bis dahin wird Deutschland auf alle anderen Partner setzen, die bereit sind, die Produkte zu exportieren. ■

Heavy Cargo Handling

means:



**With our expertise in global freight logistics,
we ensure safe and efficient
transport of heavy and oversized cargo.**

A portrait of Professor Rolf J. Langhammer, a middle-aged man with grey hair, a white beard, and glasses. He is wearing a dark grey suit jacket, a white shirt, and a red tie with thin blue and white stripes. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light grey.

Die Zeiten der Stabilität sind beendet

© Privat

Der Handel mit den USA ist mit der Präsidentschaft von Donald Trump vielschichtiger und komplizierter geworden. Professor Rolf J. Langhammer erläutert im Interview mit POHM-Redakteur Ralf Johanning, worauf sich der internationale und der deutsche Außenhandel einstellen müssen.

POHM: In den vergangenen Jahren haben sich die Vereinigten Staaten von Amerika als zweitstärkster Handelspartner im Hamburger Hafen etabliert. So reihte sich ein Umschlagrekord an den nächsten. Sind diese Zeiten vorbei?

Prof. Langhammer: Das könnte der Fall sein, wenn denn die amerikanische Regierung so weitermacht. Die Exportwirtschaft ist komplett verunsichert. Niemand weiß, was der Präsident als Nächstes verkündet. So eine Politik, die auf Verunsicherung der Partner abzielt, ist Gift für den weltweiten Handel.

Was bezweckt denn Donald Trump mit seinem Verhalten?

Der amerikanische Präsident will, dass seine bilateralen Handelsbilanzdefizite, von denen er ja besessen ist, beseitigt werden. Dafür setzt er auf zwei Instrumente: Ei-

nerseits will er Importe behindern und andererseits die eigenen Exporte steigern. Für Letzteres benötigt er einen schwachen Dollar.

Beginnen wir beim Export. Welche Möglichkeiten hat er, den eigenen Export anzutreiben?

Wie bereits erwähnt, will er durch einen schwachen Dollar den Export von Industriegütern befördern. Bisher sind viele dieser Waren im weltweiten Handel sowohl qualitativ als auch preislich nicht wettbewerbsfähig. Deswegen wird in seinem Beraterstab auch die Idee verfolgt, dass unter Umständen andere Länder gezwungen werden sollen, den Dollar zu schwächen. Das kann durch eigene Wechselkursmanipulation gelingen, also durch Eingriffe an den Devisenmärkten gegen den Dollar. Problematisch bleibt hier, dass der Dollar mangels Alternativen weiterhin

eine Safe-Haven-Funktion besitzt. Das stärkt tendenziell die Währung. Diese Funktion als globale Reservewährung stört ihn im Grunde. Damit bricht er mit der Tradition all seiner Vorgänger, die stets sagten: „Es ist unsere Währung, euer Problem.“ Das war deren Sicht: „Wir machen unsere Geldpolitik ohne Rücksicht auf eure Interessen.“ Jetzt könnte er von der Welt verlangen, dass sie aktiv dazu beiträgt, den Dollar zu schwächen.

Wozu könnte dann eine Schwächung der Währung führen?

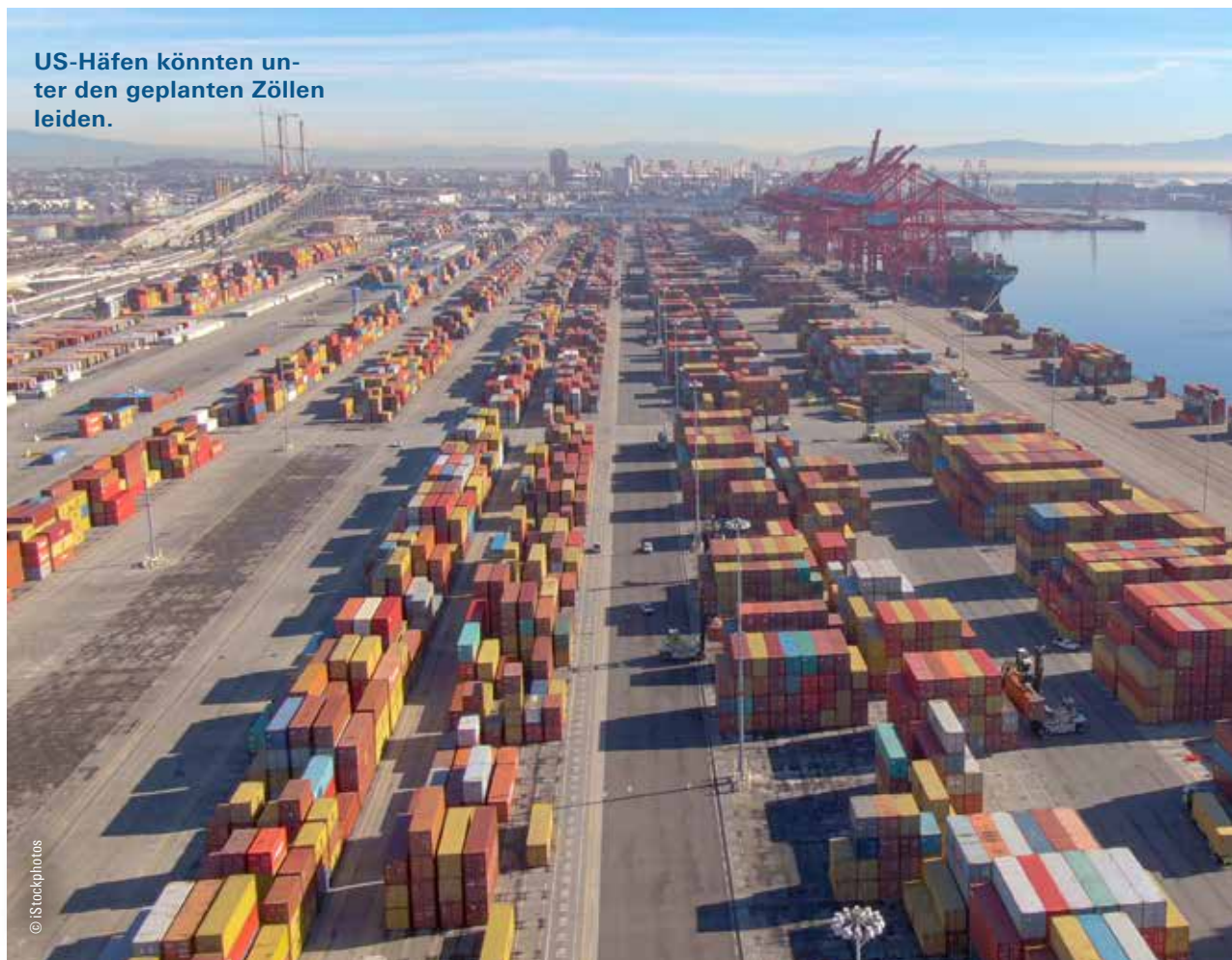
Es könnte neben der Fragmentierung der Gütermärkte auch zu einer Fragmentierung der Finanzmärkte führen, in deren Verlauf der Dollar seine Reservewährungsfunktion als globale Währung – derzeit werden noch etwa 57 Prozent der weltweiten Devisenreserven in Dollar gehalten – allmählich einbüßt. Dies geschieht nicht nur, weil sich die Zentralbanken vom Dollar lösen, indem sie Gold kaufen, sondern auch, weil sie sich anderen Währungen zuwenden. Das ist eine sehr sorgenvolle Entwicklung. Denn es ist – auf gut Deutsch – eine Schnapsidee, zu hoffen, dass man mit einem schwachen Dollar die amerikanischen Industriegüterexporte

wieder sehr wettbewerbsfähig macht. Die Amerikaner sind und werden auch kein großer Exporteur von Industriegütern mehr. Der Zug ist längst zugunsten der Schwellenländer wie China und anderer Industriestaaten abgefahren. Die USA exportieren Dienstleistungen – da sind sie sehr erfolgreich –, aber nicht im Industriegüterbereich.

Und doch will der amerikanische Präsident gerade hier wachsen.

Noch mal: Es ist nicht zu erwarten, dass die Amerikaner im Industriegüterbereich ein nennenswerter Akteur im globalen Güterhandel werden – abgesehen von einigen Agrarprodukten, in denen sie stark sind, etwa Sojabohnen. Zudem werden sie weiterhin bei den Waffenexporten und im Bereich der fossilen Energieprodukte wie Flüssiggas erfolgreich sein. Aber auch das sind politische Geschäfte.

Dann bleibt ihm als weiteres Instrument eigentlich nur noch, den Import von Gütern zu behindern. In den vergangenen Monaten hat die Welt erlebt, dass er mit zusätzlichen Zöllen sein Ziel diesbezüglich erreichen möchte. Kann er damit erfolgreich sein?





Aus Amerika kommen weiterhin viele Massengüter nach Hamburg.

© Adobe Stock

Nein, denn die Importzölle behindern die Exporte. Das ist Thema jeder außenwirtschaftlichen Vorlesung: Ein Importzoll wirkt wie eine implizite Besteuerung der Exporte. Das geschieht einerseits über die Verteuerung der Vorleistungen und andererseits dadurch, dass die geschützten Sektoren viel mehr Ressourcen für sich beanspruchen, als sie es normalerweise täten – Ressourcen, die dem Exportsektor dann fehlen. Seine Zollpolitik wirkt also dem selbst gesetzten Ziel völlig entgegen. Das sieht er aber nicht ein. Anders ist es nicht zu erklären, dass er nach den deutlich negativen Reaktionen der Finanzmärkte auf seine sogenannten „reziproken“ Zölle zwar eine Pause im Zollkonflikt mit China eingelegt hat und diese Zölle auch für die anderen Länder vorübergehend aussetzt, aber weiterhin überall deutlich höhere Zölle erhebt als vor dem 2. April 2025. Es ist also nicht Einsicht, was ihn treibt, sondern Taktik.

Welche gesamtwirtschaftlichen oder weltweiten Auswirkungen hätte es, wenn sich dieser Handelskrieg weiter zuspitzt?

Nun, ich nenne ein Beispiel: Im Januar dieses Jahres veröffentlichte der Internationale Währungsfonds (IWF) seine Wachstumsprognose für die Weltwirtschaft – die lag bei etwa 3,3 Prozent. Interessant war

dabei, dass in dieser Prognose die sogenannten Upside-Risiken, also Chancen für ein besseres Wachstum, auf Seiten der USA verortet wurden. Das war zu einem Zeitpunkt, als Trump bereits wiedergewählt war, und es hieß: Gut, er kurbelt die Konjunktur in den USA an – das könnte auch global positive Effekte haben.

Der Fall ist nicht eingetreten.

Genau, nur drei Monate später ist diese Einschätzung komplett obsolet. Auf der April-Tagung des IWF wurde diese Prognose deutlich revidiert – und zwar mit umgekehrten Vorzeichen. Die Risiken für eine schlechtere Entwicklung liegen jetzt ebenfalls auf amerikanischer Seite. Mit anderen Worten: Das IWF geht nur noch von einem weltweiten Produktionswachstum von 2,8 Prozent aus. Das ist, inklusive der Schwellenländer, ein deutlicher Rückschritt und ein erheblicher Schlag für die Weltwirtschaft. Und das unabhängig davon, dass das BIP in Deutschland in diesem Jahr ohnehin stagniert.

Gibt es weitere Faktoren für eine schwächelnde Weltwirtschaft?

China ist da ein weiterer Faktor. Das Land wächst längst nicht mehr so dynamisch wie früher. Das ist

völlig normal. Die Zeit des raschen aufholenden Wachstums ist für ein Land wie China, das sich dem Niveau von Hoheinkommensländern nähert, vorbei. Unabhängig davon sehen wir dämpfende Entwicklungen wie deflationäre Tendenzen, Jugendarbeitslosigkeit, Alterungsprozesse, sinkenden Produktivitätszuwächse und enorme Überkapazitäten – ausgelöst durch eine Politik, die Produktion subventioniert, statt den Konsum zu fördern. Das rächt sich jetzt. Präsident Xi Jinping hält traditionell wenig von der Förderung des privaten Konsums durch mehr Freizeit und höhere Löhne – das stellt sich nun als Wachstumsbarriere heraus.

Gleichzeitig befindet sich das Land trotz der Stretpause noch immer im Handelsstreit mit den USA. Welche Konsequenzen wird es haben, wenn China mit einem Exportstopp „Seltener Erden“ weitermacht?

Was die Exportpolitik Chinas betrifft – insbesondere das Thema „Seltene Erden“ –, ist die Lage weiterhin heikel. Es handelt sich hierbei nicht um bloße Drohungen, China hat Fakten geschaffen und Exporte in

diesem Bereich eingeschränkt. Das kann weitreichende Auswirkungen auf uns und auf die Weltwirtschaft insgesamt haben.

Welche wären das?

Dieser Stopp kann noch immer zu einem Preisschock führen – die Preise würden rasch steigen und kurzfristig Produktionen unwirtschaftlich machen. Auf längere Sicht gibt es natürlich Substitutionsprozesse: neue Lieferquellen, technische Alternativen. Die Industrie versucht bereits, „Seltene Erden“ durch andere Materialien zu ersetzen – allerdings sind das alles langfristige Entwicklungen. Kurzfristig wäre es auf jeden Fall ein Schock.

Lässt sich das denn irgendwie aufhalten?

Das ist problematisch. Denn China hat ja diese Exportblockade gegen viele Länder verhängt. Wahrscheinlich will das Land so vermeiden, dass die Rohstoffe doch in die USA gelangen, denn Märkte verhalten sich wie Wasser – das heißt, Produkte fließen dorthin, wo sie am meisten nachgefragt werden.



INDEPENDENCE DAY



[msc.com/trade-network](https://www.msc.com/trade-network)

Being independent, MSC offers customers the stability they need to expand their business. With 900 vessels and 7.2 million TEUs of estimated capacity, we offer 300 key global trade routes. Whatever your cargo's destination, we deliver the reliability and efficiency to keep your business moving.

MOVING THE WORLD, TOGETHER.





© Hapag-Lloyd

Wenn Europa etwa Zugriff auf „Seltene Erden“ erhält, dann lässt sich kaum verhindern, dass diese – direkt oder indirekt – auch in die USA gelangen.

Im Umkehrschluss würde das bedeuten, dass die USA am kürzeren Hebel sitzen?

Ja, die Chinesen behalten in diesem Bereich den strategischen Vorteil, weil sie die sogenannten Upstream-Produkte kontrollieren – also die rohstoffnahen Komponenten, die am Anfang der Wertschöpfungskette stehen und unabdingbar sind. Die Amerikaner sind derzeit nicht in der Lage, diese durch eigene Produktion zu ersetzen. Vielleicht schaffen sie das irgendwann – beim Öl und Gas ist ihnen das ja auch gelungen. Vor dem Jahr 2000 waren die USA Nettoimporteure von Öl und Gas – heute sind sie Nettoexporteure. Sicher ist jedenfalls: Es wird neue Lieferquellen geben. Entscheidend ist, wie gezielt China seine Exportpolitik als geopolitisches Instrument einsetzt. Im Moment haben sie in dieser Hinsicht klar die Oberhand – einfach, weil sie an der Quelle sitzen. Und diese Rohstoffe werden vor allem für digitale Dienste, KI und die Umstellung auf nicht-fossile Produktionen benötigt, die einen hohen Energiebedarf haben.

Auf europäischer beziehungsweise deutscher Seite sind die Strafzölle zurzeit noch ausgesetzt. Trotzdem wirken weiterhin zusätzliche Zölle von zehn Prozent. Sind auch diese Sätze spürbar im Handel?

Die USA haben in der Tat im Rahmen des Abschnitts 301 des Trade Act von 1974, der sogenannten „Section 301“, zusätzliche Zölle von zehn Prozent auf alle Produkte erhoben. Im Vergleich zum durchschnittlichen WTO-gebundenen Zollsatz der USA – der bei etwa drei bis vier Prozent liegt, je nach Produktgruppe – ist das bereits eine spürbare Belastung, vor allem für stark exportierende Branchen wie die Pharmaindustrie. Das könnte noch Nachwirkungen auf den europäischen Export haben, zumal der Wechselkurseffekt eines schwächeren Dollars den Zolleffekt verschärft.

Wovon wird das abhängen?

Bisherige Erfahrungen – etwa aus dem Handelskrieg mit China – zeigen, dass die zusätzlichen Kosten der Zölle fast vollständig auf die amerikanischen Konsumenten übergewälzt wurden. Wir nennen das „pass-through“. Das waren in dem Fall nahezu 100 Prozent. Die Preise sind also damals direkt für die Endverbraucher in den USA gestiegen und die reduzierten die Nachfrage. Allerdings handelte es sich damals nicht

um Pharmaprodukte. Und bei denen ist die Lage etwas anders: Die Nachfrage ist kaum elastisch – auf viele dieser Medikamente kann man schlichtweg nicht verzichten. Es gibt keine adäquaten Substitute aus heimischer Produktion. Das bedeutet: Höhere Preise treffen unmittelbar den Verbraucher – und zwar ohne dass auf günstigere Alternativen ausgewichen werden kann. Da die Pharmapreise in den USA sowie so mit zu den höchsten weltweit zählen, greift Präsident Trump jetzt zum Mittel der verordneten Preissenkung, weil er die Meinung vertritt, dass die hohen Preise zwar die Forschung nach neuen Arzneimitteln begünstigen, davon aber auch andere Konsumenten außerhalb der USA profitieren. Aus seiner Sicht ist das eine ungerechtfertigte Begünstigung von Ausländern, die sich wie Trittbrettfahrer verhalten.

Ist denn davon auszugehen, dass so die amerikanische Wirtschaft weiter geschwächt wird?

Mit großer Wahrscheinlichkeit, denn es kommt noch ein weiterer Punkt hinzu. Neben dem Preiseffekt gibt es auch einen Nachfrageeffekt – der ist abhängig von der allgemeinen Einkommenssituation. Bei Pharmaprodukten spielt das eine geringere Rolle, da sie bedarfsabhängig gekauft werden. Aber generell gilt: Wenn sich die wirtschaftliche Lage verschlechtert, konsumieren Menschen weniger. In den USA ist das besonders ausgeprägt – der sogenannte „Wealth Effect“ spielt dort eine große Rolle. Viele Amerikaner orientieren sich an der Entwicklung ihrer Aktienportfolios. Sinkende Kurse, auch getrieben durch das Aussteigen verunsicherter ausländischer Aktienanleger in den USA, wirken sich direkt auf das Konsumverhalten aus. Hinzu kommt: Auch die Altersvorsorge ist oft aktienbasiert – etwa über Pensionsfonds. Wenn dort Verluste auftreten, merken die Menschen das unmittelbar. Und das alles hat Konsequenzen – die Grundlage für ein wachstumsgetragenes Nachfrageverhalten in den USA wird schwächer.

Wie lange lässt sich diese Politik aus amerikanischer Sicht überhaupt durchhalten?

Die USA sind zwar wirtschaftlich nach wie vor die größte Volkswirtschaft – zumindest gemessen an nominalen Wechselkursen, nicht nach Kaufkraftparitäten –, aber selbst sie können solche Maßnahmen nur begrenzt durchhalten. Entscheidend wird sein: Wie lange machen die amerikanischen Wähler mit? Wie lange bleiben die großen Tech-Konzerne ruhig? Wann beginnen erste Zerfallerscheinungen in Trumps engerem Zirkel? Bleibt die Notenbank unabhängig? Wann werden Risikozuschläge auf amerikanische An-

leihen verlangt? Der Präsident denkt in erster Linie daran, seine Wähler bei der Stange zu halten. Wir haben gesehen, dass er bei den Zwischenwahlen 2019 die Quittung bekommen hat. Viele Menschen waren wegen der Inflation unzufrieden und haben sich daher für die Demokraten entschieden. Auch die Gegenmaßnahmen der EU waren gezielt so angelegt, dass sie Produkte aus republikanisch regierten Bundesstaaten trafen – um dort politischen Druck aufzubauen. Das wird sicher auch bei den nächsten Zwischenwahlen eine Rolle spielen, sofern Trump seine Position nicht mit dem Ausrufen eines nationalen Notstands begründet. Denn de facto regiert er derzeit am Kongress vorbei. ■

Zur Person

Rolf J. Langhammer war stellvertretender Präsident und ab 2007 Vizepräsident des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel und von Oktober 1997 bis August 2012 Professor am IfW Kiel. Er trat am 31.8.2012 in den Ruhestand, ist aber weiterhin am IfW Kiel tätig. Von April 2003 bis September 2004 nahm er die Führung der Geschäfte des Präsidenten wahr. Von Juli 1995 bis November 2005 leitete er die Forschungsabteilung „Entwicklungsökonomie und weltwirtschaftliche Integration“. Darüber hinaus war er seit November 1995 Honorarprofessor für Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Entwicklungsökonomik an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Kiel und Professor für Entwicklungsökonomik und Internationalen Handel an der WHU Otto Beisheim School of Management in Vallendar/Koblenz von 2013 bis 2016.

Er begann seine Karriere als wissenschaftlicher Mitarbeiter am IfW Kiel (1972-1978) und Forschungsgruppenleiter (seit 1978) und erhielt verschiedene Forschungsstipendien und Gastprofessuren im Ausland.

Rolf J. Langhammer diente als Berater sowohl für eine Reihe internationaler Organisationen (EU, Weltbank, OECD, UNIDO, ADB) als auch für die Bundesministerien für Wirtschaft (BMWi) und wirtschaftliche Entwicklung und Zusammenarbeit (BMZ). Von 1995 bis 2007 war er Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats des BMZ. Seine Forschungsschwerpunkte, die sich in zahlreichen nationalen und internationalen Fachzeitschriften niederschlugen, liegen auf dem Gebiet des internationalen Handels, der Handelspolitik, regionaler Integration und der internationalen Kapitalbewegungen. Er ist Ko-Autor von „Regional Integration among Developing Countries“ (1990), „The International Competitiveness of Developing Countries for Risk Capital“ (1991), „Regional Integration in Europe and its Effects on Developing Countries“ (1994) und Ko-Editor von „Monetary Policy and Macroeconomic Globalization in Latin America“ (2005 mit Lúcio Vinhas de Souza) und „Labor Mobility and the World Economy“ (2006 mit Federico Foders).

Jedes Land hat seine Besonderheiten

Zu den Hauptfahrgebieten der internationalen Spedition Alfons Köster gehören viele amerikanische Länder. Doch grundsätzlich ist das Unternehmen weltweit unterwegs.

VON RALF JOHANNING

Ob Streckenverkehre oder Projektladungen – für die internationale Spedition Köster aus Hamburg ist beides tägliches Geschäft. „Wir haben uns auf den weltweiten Transport in der See- und Luftfracht spezialisiert. Mit unserem großen Netzwerk an Partnern decken wir so die komplette Welt ab“, sagt Peter Vasilopoulos, Geschäftsführer bei Alfons Köster. Das Unternehmen versteht sich dabei als klassische Spedition, die den Transport von Tür zu Tür organisiert. „Als mittelständisch geprägtes Unternehmen kümmern wir uns auch um die vielen individuellen Wünsche unserer Kunden“, betont der Geschäftsführer. Für die Spedition sind auch die amerikanischen Län-

der ein wichtiger Markt. Mit vielen Kunden arbeitet das Unternehmen seit Jahren vertrauensvoll zusammen, die Waren von Deutschland aus dorthin exportieren beziehungsweise aus den USA importieren. „Wir sind hier sehr stark im Automotive-Zuliefererbereich“, konstatiert Vasilopoulos. So gehen viele Streckenverkehre auch in die US-Staaten, in denen sich deutsche Automobilhersteller wie BMW, Mercedes und Volkswagen in Bundesstaaten wie Georgia, North Carolina und Tennessee angesiedelt haben. Köster bekommt die Aufträge hauptsächlich von Zulieferern – beispielsweise für Komponenten wie ÖlfILTER oder sonstige Autoteile.



Vom Container bis zu
Projektladungen wie einer
Schiffsschraube – die
Spedition Alfons Köster
kümmert sich um die
komplette Lieferkette.



Für übergroße Güter sind auch in den USA oder Kanada viele Ausnahmegenehmigungen notwendig.

© Spedition Köster

Zudem gehört auch viel Projektladung zum Portfolio der Spedition. „Wir haben beispielsweise sehr große Brauanlagen in Richtung Chicago transportiert. Das hat für viel Aufsehen vor Ort gesorgt. Sogar das Fernsehen hat den Schwertransport gefilmt“, erzählt Vasilopoulos. Für ihn und sein Team kommt mit den politischen Änderungen in den USA viel Arbeit dazu, denn der internationale Transport von Industriegütern erfordert präzise Planung, umfassende Koordination und jede Menge Anträge für Sondertransporte.

Für die Spedition Köster beginnt der Prozess bereits an der Haustür des Verladeters. Besonders bei übergro-

begleitet werden. Dafür benötigt die Spedition einige Ausnahmegenehmigungen, die vorab beantragt werden müssen. „Dieser Prozess wird immer arbeitsintensiver, obwohl wir viele Profis auf diesem Gebiet bei uns haben“, erklärt der Geschäftsführer.

Die zweite Phase beginnt zumeist im Hafen oder in Hafennähe. Hier wird die Ladung für die Seereise korrekt verpackt und geht anschließend aufs Schiff. „Es wird immer schwieriger, über den Hamburger Hafen zu verschiffen. Insgesamt lässt sich feststellen, dass ohne tiefgreifende strukturelle Reformen und gezielte Investitionen die deutsche Logistikbranche – insbesondere im Hafen- und Schwertransportbereich – zunehmend unter Druck gerät. Strategisch besteht dringender Handlungsbedarf, um langfristige Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Stabilität zu sichern. Daher sind höhere Fördergelder für die deutschen Häfen immens wichtig“, betont der Geschäftsführer.

In Amerika arbeitet die internationale Spedition eng mit ein, zwei Partnern zusammen. Sie übernehmen nach der Ankunft der Ladung den Weitertransport bis hin zur Zustellung. Dabei müssen spezifische Vorschriften beachtet werden, beispielsweise zur Höhe des Transportmittels. Eine Tieferlegung der Ladung nach Entnahme vom Container kann zusätzliche Genehmigungen erforderlich machen, was logistisch und administrativ anspruchsvoll ist.

Die aktuelle Lage im transatlantischen Frachtverkehr ist von zahlreichen strukturellen und regulatorischen Herausforderungen geprägt. Besondere Herausforderungen bestehen im US-Markt durch komplexe Genehmigungsprozesse. Die Zuständigkeit liegt zunächst beim Department of Transportation auf Bun-

„Auch wenn das internationale Geschäft komplizierter wird, wir finden einen Weg für die Ware, die uns anvertraut wird.“

Peter Vasilopoulos

Geschäftsführer von Alfons Köster



© Spedition Köster

ßen Projektladungen müssen mit den Transportpartnern Routen abgestimmt und beantragt werden. Ein Beispiel hierfür ist der Export von Deutschland nach Amerika. Bereits die erste Teilstrecke vom Verloader zum Hafen muss exakt geplant werden, denn mittlerweile gibt es nur noch wenige Strecken, die für solche Transporte geeignet sind. Schwertransporte mit möglichen Überbreiten oder -gewichten müssen zudem

desebene, zusätzlich sind Genehmigungen in den einzelnen Bundesstaaten erforderlich.

Besonders hier fehlen aktuell vielerorts personelle Kapazitäten in den zuständigen Behörden wie dem Department of Transportation oder der Customs and Border Protection (CBP), was zu Verzögerungen in Genehmigungsverfahren führt. Auch die Federal Maritime Commission (FMC) ist hiervon betroffen. Diese prüft unter anderem die Hinterlegung von Frachtraten sowie die Verträge zwischen Reedereien und Logistikdienstleistern. Unternehmen wie Alfons Köster müssen entsprechende NVOCC-Lizenzen (Non-Vessel Operating Common Carrier) vorweisen, um als Reederei ohne eigene Schiffe tätig zu sein. „Durch die vielen Entlassungen in den Behörden wird es für uns noch komplizierter, die entsprechenden Anträge genehmigen zu lassen“, sagt Vasilopoulos.

Trotz dieser Hürden gelingt es durch frühzeitige Kommunikation und präzise Planung, Prozesse stabil zu halten. Viele Logistikdienstleister stimmen ihre Abläufe eng mit den Produktionsplänen ihrer Kunden ab und liefern verlässliche Forecasts an Reedereien, die wöchentlich aktualisiert werden. Persönliche Kontakte spielen weiterhin eine wichtige Rolle, insbesondere angesichts zunehmender Digitalisierung, die direkte Erreichbarkeit erschwert.

Das Unternehmen

Alfons Köster und Willy Julius gründeten die internationale Spedition Köster im Jahr 1929. Im Jahr 1972 stieg Fritz Wessel in das Unternehmen als Gesellschafter ein. Heute gehört die GmbH den Inhabern Olaf Wessel und Frank Wessel.

Der Hauptsitz des Unternehmens ist Hamburg. Darüber hinaus gibt es Niederlassungen in Hallbergmoos (München), Waiblingen (Stuttgart), Taubertbischsheim, Wiesbaden, Mörfelden (Frankfurt), Düsseldorf und Bremen. Weitere internationale Standorte befinden sich in Prag, CZ und in Shanghai, CN.

Das Unternehmen hat 170 Mitarbeitende und macht einen jährlichen Umsatz von ca. 150 Millionen Euro. Die Schwerpunkte liegen bei Überseetransporten mit Luft- und Seefrachtverladungen.

Insgesamt zeigt sich, dass internationale Logistik von einer Vielzahl politischer, wirtschaftlicher und technischer Faktoren beeinflusst wird. Flexibilität, regulatorische Kompetenz und internationale Partnerschaften sind entscheidend, um in diesem komplexen Umfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Für Vasilopoulos steht fest: „Auch wenn das internationale Geschäft komplizierter wird, wir finden einen Weg für die Ware, die uns anvertraut wird.“ ■





Zollkonflikt als Impuls für Neuausrichtung

HLS Eurocustoms24 unterstützt bei strategischer Planung

Die Entscheidung der US-Regierung unter Präsident Donald Trump, Einfuhrzölle von bis zu 20 Prozent auf ein breites Spektrum von Produkten aus der Europäischen Union zu verhängen, hat weltweit Wellen geschlagen. Was strategisch motiviert erscheint, hat in der Realität eine Kettenreaktion systemischer Verschiebungen ausgelöst. „Ungeachtet der Tatsache, dass Washington einen befristeten Aufschub für die-

handelspolitischen Restriktionen einräumte, für Exporteure und Importeure innerhalb der EU bedeutet dies nicht nur steigende operative Unsicherheiten, sondern auch die dringende Notwendigkeit, sich flexibel auf ein neues Handelsumfeld einzustellen“, analysiert Radoslaw Andrzejewski, Geschäftsführer von HLS Eurocustoms24, einem Unternehmen, das seit 15 Jahren im Bereich der Zollabwicklung tätig ist.



Mit cleveren Strategien
lassen sich Amerikaver-
kehre aufrechterhalten.

© Adobe Stock

Der amerikanische Kurswechsel hin zu zollpolitischer Härte ist Teil eines größeren Trends, bei dem sich die globalen wirtschaftlichen Machtverhältnisse zunehmend verschieben. Auch wenn bestimmte Branchen in den USA kurzfristig profitieren könnten, untergräbt dieser Kurs langfristig die Effizienz und Berechenbarkeit des internationalen Handels. Für europäische Unternehmen bedeutet dies: erschwerter Marktzugang, steigende Kosten und die Notwendigkeit, Exportmärkte und Lieferketten grundlegend neu zu denken. „Die aktuellen Entwicklungen erfordern mehr als nur reaktives Handeln. Unternehmen benötigen strategische Beratung, um Risiken zu minimieren und neue Chancen zu identifizieren“, erklärt HLS Eurocustoms24-Geschäftsführer Andrzejewski.

US-ZOLLFREILAGER NUTZEN

So empfiehlt der Zollexperte, beim Handel mit den USA US-Zollfreilager (Foreign Trade Zones – FTZ) zu nutzen. Diese Zonen haben den Vorteil, dass die Unternehmen hier Waren einführen können, ohne Zölle sofort bezahlen zu müssen. Die Abgaben werden erst bei Verlassen der Zone fällig und durch eine weitere Verarbeitung und Veredelung kann es zu

einer günstigeren Zolltarifnummer kommen. Bei Re-Exporten bleibt die Ware gar zollfrei. „In den USA bieten FTZ deutlich umfassendere Möglichkeiten wie eine Produktion, während Zolllager in der EU stärker auf Lagerung und einfache Tätigkeiten beschränkt sind“, sagt Andrzejewski.

Eine weitere Strategie für Unternehmen wäre der Aufbau von US-Tochtergesellschaften. Auf diese Weise lassen sich inneramerikanische Produktionsschritte einführen und Teile der Zölle umgehen – zum Beispiel durch inländische Wertschöpfung. „Das ist eine gängige Strategie, um Zölle durch lokale Wertschöpfung zu reduzieren, zum Beispiel durch ‚substantielle Verarbeitung‘ in den USA, die eine andere Ursprungskennzeichnung ermöglicht“, erläutert Andrzejewski und konkretisiert: „‚Substantielle Verarbeitung‘ ist ein zentrales Konzept im Zoll- und Handelsrecht, um die Ursprungseigenschaft eines Produkts zu bestimmen. In den USA wird dies von der U.S. Customs and Border Protection (CBP) geregelt. Ziel ist es festzulegen, ob ein Produkt als ‚in den USA hergestellt‘ gilt.“

Auch ein formeller Antrag bei CBP auf Feststellung der Zolltarifnummer (Advance Rulings) vor dem Export kann sinnvoll sein, um Klarheit über Zollsätze

und Klassifizierungen zu schaffen. Dies erhöht die Planbarkeit und minimiert das Risiko von Nachverzollungen. Solche Anträge sind besonders bei komplexen Produkten oder Lieferketten sinnvoll. Einschränkung: Der Prozess kann zeitaufwendig sein, und die Auskunft gilt nur für die spezifisch beschriebene Ware.

EXPORT UNTER SPANNUNG

Die exportstarken EU-Staaten – darunter Deutschland, Frankreich, Italien und die Niederlande – spüren die Auswirkungen der US-Zölle besonders deutlich. Die Maschinenbau-, Automobil- und Industriebranchen verzeichnen bereits merkliche

Rückgänge bei den Aufträgen aus Übersee. Das wird sich auch noch auf andere Staaten der Gemeinschaft ausweiten, denn die EU agiert als eng vernetzter Wirtschaftsraum. Neue Handelsbarrieren stören die interne Logistik, verlangsamen Abläufe und erhöhen die Komplexität grenzüberschreitender Lieferbeziehungen in andere Länder.

Trotz dieser möglichen Barrieren hat die EU-Kommission Anfang Mai eine Liste mit möglichen Waren vorgelegt, auf die nach Inkrafttreten der amerikanischen Strafzölle ebenfalls Zölle erhoben werden sollen. Die Liste ist lang und umfasst Einfuhren aus den USA im Wert von 95 Milliarden Euro, die ein breites Spektrum industrieller und landwirtschaftli-

**Vor jedem Transport
müssen alle notwendigen
Genehmigungen und
Papiere vorhanden sein.**



cher Erzeugnisse abdecken, heißt es von Seiten der EU.

„Dabei ist zu beachten, dass der aktuelle Zollkonflikt kein temporärer Betriebsunfall, sondern Ausdruck tiefgreifender Veränderungen im globalen Handelsgefüge ist. Die EU hat die Chance, sich als stabiler und verlässlicher Akteur zu positionieren – vorausgesetzt, sie bietet ihren Unternehmen nicht nur rechtliche Orientierung, sondern auch pragmatische Unterstützung bei der operativen Umsetzung“, analysiert der HLS Eurocustoms24-Geschäftsführer.

NEUE MÄRKTE, NEUE PARTNER

Die EU intensiviert bereits Handelsbeziehungen mit strategischen Partnern: Das kürzlich abgeschlossene Mercosur-Abkommen eröffnet Zugang zu einem Markt mit 260 Millionen Konsumenten. Das Mercosur-Abkommen (EU mit Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) sieht eine schrittweise Zollsenkung für über 90 Prozent der zwischen beiden Seiten gehandelten Waren vor. Besonders relevant ist dabei die präferenzielle Ursprungskontrolle: Nur Waren mit nachgewiese-

nem Ursprung gemäß den Ursprungsregeln des Abkommens, wie Lieferantenerklärungen oder Ursprungszeugnisse, profitieren von den Zollvorteilen. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Produkte den Ursprungsregeln entsprechen und korrekt dokumentiert sind, da sonst der Zollvorteil entfällt ■

HLS Eurocustoms24

HLS Eurocustoms24 Zollservice GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Hamburg ist ein spezialisiertes Zollunternehmen mit Standorten in Hamburg, Gdynia sowie einem Partnernetzwerk in Rotterdam. Das Unternehmen bietet umfassende Dienstleistungen im Bereich Zollabwicklung für Importeure, Exporteure sowie Logistikdienstleister – von mittelständischen Betrieben bis hin zu international agierenden Konzernen.

Zum Leistungsportfolio gehören unter anderem Ausfuhranmeldungen, Importanmeldungen, Transitverfahren (z. B. T1), Veterinär- und Pflanzenschutzabfertigungen sowie die Organisation und Begleitung von Zollkontrollen.

WALLMANN&CO

DEUFOL SEAPORT HUB

Visit us at deufol.com
or wallmann-hamburg.de

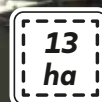
Professionals at the waterfront

Handling and Warehousing

- General cargo ► Iron products
- Heavy lifts ► Steel products

Quay Operation and Warehousing

Wallmann & Co. Hamburg
Pollhornweg 31-39, D-21107 Hamburg
Phone: +49(0)40-7 52 07-0



Faszination Atlantik

Der deutsche Profisegler Boris Herrmann hat den Atlantik viele Male unter Segeln überquert. Im Gespräch mit POHM-Redakteur Mathias Schulz berichtet er über die Besonderheiten des Atlantiks, die Aussichten, Segeltechnologien in der Frachtschiffahrt einzusetzen, sein Engagement für den Meeresschutz und die Zukunftspläne für das Team Malizia.

POHM: Boris, du lebst mit deiner Familie in Hamburg. Welche Bedeutung haben diese Stadt und ihr Hafen für dich?

Boris Herrmann: Hamburg ist unser Tor zur Welt – im wahrsten Sinne des Wortes. Es ist mein Heimathafen und gleichzeitig Ausgangspunkt für meine Segelregatten. Wir können hier über das Hamburger Netzwerk mit Unternehmen unsere Projekte starten – unsere Rennen, aber auch alles, was damit zusammenhängt: die Bildungskampagne, unsere Nachhaltigkeitsambitionen und Wohnprojekte. Das geht alles von Hamburg aus. Ohne den Support und die tollen Leute hier in Hamburg würden viele Dinge gar nicht erst starten können.

Du bist nun schon mehrmals um die Welt gesegelt – zuletzt gerade wieder zum Jahreswechsel im Rahmen der Vendée Globe. Im Vergleich dazu ist eine Atlantiküberquerung quasi ein Katzensprung. Erinnerst du dich noch an deine erste Atlantiküberfahrt unter Segeln?

Ja, sehr gut. Das war im Jahr 2001 – gestartet sind wir am 12. September, unmittelbar nach den Terroran-

schlägen in den USA. Ich kam vom Hotel, ging am Kiosk vorbei zum Hafen in La Rochelle, und da sah ich auf den Zeitungen diese brennenden Türme. Ich habe das nur flüchtig wahrgenommen, war in meinem Tunnel, fokussiert auf das Rennen. Damals hatten wir noch keine Satellitenverbindung – das war bei diesem Rennen sogar verboten. Man war also wochenlang isoliert auf See. Ich hatte einen Weltempfänger dabei, um meine Wettervorhersagen zu hören, und habe darüber BBC und den Deutschlandfunk empfangen, die auf Langwelle senden. So konnte ich auch hören, was damals nach den Anschlägen geschehen ist. Ich bin also in mehrfacher Hinsicht in einer anderen Welt angekommen, als ich losgefahren bin. Insgesamt war es ein riesiges Abenteuer für den damals 19-jährigen Boris.

Was macht den Reiz einer Atlantikquerung beziehungsweise den Mythos Atlantik aus?

Es ist einfach ein tolles Meer zum Segeln. Es gibt fast überall Wind, viel Platz und einen klaren Windzyklus – mit den Westwinden im nördlichen Teil des Atlantiks und den Passatwinden im südlichen Teil. Man kann



Ankunft von Boris Herrmann mit der Seasexplorer in New York.

Während seiner Racing-Touren widmet sich Boris Herrmann auch immer wieder der Meeresforschung und sammelt Daten.



© Boris Herrmann / Team Mal

dadurch sogar eine Art Rundfahrt machen: Erst von Ost nach West in die Karibik, dann im Norden von West nach Ost zurück. So kann man mit überwiegend Rückenwind hin- und hersegeln. Aber es ist auch faszinierend, gegen die vorherrschende Windrichtung über den Nordatlantik zu segeln. Ich bin sicher schon 15 bis 20 Mal hin- und hergesegelt – und habe dabei tolle Eindrücke und Erinnerungen gesammelt. Der Atlantik ist die große weite Welt – aber für mich mittlerweile fast so etwas wie ein Heimatrevier.

Habt ihr denn für dieses oder nächstes Jahr bereits wieder Transatlantikregatten im Kalender?

Ja, dieses Jahr segeln wir ein Rennen namens „Transat Jacques Vabre“ – eine Zweihandregatta von Le Havre nach Martinique. Im Jahr darauf, also 2026, segeln wir von New York nach Barcelona – beim „Ocean Race Atlantic“.

Du hast es auch schon erwähnt: Du beziehungsweise ihr als Team engagiert euch stark für den Umweltschutz, insbesondere den Schutz der Meere. Wo liegt dabei euer Schwerpunkt?

Wir verfolgen zwei Ansätze. Zum einen vermitteln wir eine generelle Botschaft zum Klimaschutz – und Klimaschutz bedeutet eben auch Meeresschutz. Denn eine der massivsten planetaren Veränderungen durch den Klimawandel betrifft die Ozeane. Die Erderwärmung – verursacht durch das anhaltende Verbrennen von fossilen Brennstoffen und die Emission von Treibhausgasen – verändert die Ozeane besonders stark. Sie nehmen den Großteil der Wärmeenergie auf und dämpfen somit den Klimawandel. Das ist eine zentrale Botschaft, die wir mit unserem Bildungsprojekt und

in der Öffentlichkeitsarbeit gemeinsam mit unseren Partnern vermitteln. Wir versuchen aufzuzeigen, welche Bedeutung die Ozeane im Zusammenhang mit dem Klimawandel haben – und rufen dadurch zu ambitionierterem Klimaschutz auf ...

... und wie sieht dann euer zweiter Ansatz aus?

Wir unterstützen die Wissenschaft, indem wir entlang unserer Segelrouten die CO₂-Konzentration im Ozean messen – mit einem automatisierten Labor an Bord. Diese Messdaten sind sehr wichtig für die Forschung, um den Klimawandel besser zu verstehen: Wie viel CO₂ nehmen die Ozeane auf – und wo geben sie es auch wieder ab? Diese Bilanz ist noch relativ ungenau in der Klimaforschung und die internationale Forschungsgemeinschaft hat das Ziel, diese Ungenauigkeit zu verringern. Heute ist es so: Wenn man den Ozean in ein Raster von 120 x 120 Kilometern unterteilt – also etwa ein Grad geografischer Länge und Breite –, hätte man in diesem Raster pro Monat nur für etwa ein Prozent der Oberfläche Messdaten. Das Ziel ist es, diesen Wert auf mindestens zehn Prozent zu erhöhen – also deutlich mehr Informationen zu gewinnen. Und genau hierzu tragen wir aktiv bei. Unsere Daten sind besonders wichtig, weil wir durch die Südmeere segeln – durch Regionen, in denen sonst keine Daten erhoben werden, weil dort keine Schiffe verkehren.

Und das wirkt sich auch konkret auf wissenschaftliche Einschätzungen aus?

Ja, absolut. Der Einfluss ist gewaltig. Wenn man unsere Daten in die Modelle einspeist oder eben nicht, ändern sich die Ergebnisse um bis zu zehn Prozent.

ZUR PERSON

Boris Herrmann begann seine professionelle Offshore-Segelkarriere 2001 als jüngster Teilnehmer der Mini-Transat-Regatta. Seitdem hat er 6-mal die Welt umrundet. Im Jahr 2020 nahm er als erster Deutscher überhaupt an der Vendée Globe teil und belegte den 5. Platz. Nach dem Stapellauf der neuen Malizia-Seaexplorer im Jahr 2022 belegte er mit seinem Team Malizia den 3. Platz im The Ocean Race, gewann zwei Etappen und brach den Rekord für die 24-Stunden-Distanz. 2024-2025 nahm er an seiner zweiten Vendée Globe teil und belegte den 12. Platz. Boris Herrmann und sein Team Malizia betreiben seit 2018 die Kampagne „A Race We Must Win - Climate Action Now!“, die Segeln, Wissenschaft und Bildung verbindet. Seitdem hat der deutsche Skipper ein Labor an Bord seines Bootes, das wertvolle CO₂-, Temperatur- und Salzgehaltsdaten des Ozeans misst. Diese Daten werden von Wissenschaftlern auf der ganzen Welt genutzt, um die Rolle des Ozeans beim Klimawandel besser zu verstehen, und sie sind wertvoll, da die Malizia-Seaexplorer in den entlegensten Gebieten der Welt segelt, in die fast keine Forschungsschiffe fahren. Durch das preisgekrönte Programm „My Ocean Challenge“ klärt sein Team Malizia außerdem Kinder in aller Welt über den Ozean und den Klimawandel auf.



Wir werden sogar in den großen jährlichen wissenschaftlichen Publikationen als „Main Contributor“ genannt. Darauf sind wir sehr stolz.

Ihr habt auch die Initiative „My Ocean Challenge“ gegründet. Damit sorgt ihr dafür, dass auch Kinder und Jugendliche mehr über den Meeresschutz erfahren?

Genau. Die Initiative basiert auf einer Erfahrung meiner Frau, die zehn Jahre lang Lehrerin an der Stadtteilschule Stellingen in Hamburg war. Sie hat meine Segelregatten mit ihren Klassen verfolgt und gemerkt, wie sehr die Kinder darauf angesprungen sind – auf das Abenteuer, auf das Besondere, auf eine Person mit einem Gesicht und einem Namen. Auch der Wettkampfgedanke hat sie fasziniert. Da hatte meine Frau das Gefühl: Daraus lässt sich etwas machen. Man kann den Kindern anhand dieser Geschichte etwas über die Ozeane beibringen – über Geografie, Meereslebewesen und ökologische Zusammenhänge.

Zu den Unterstützern von Team Malizia zählen ja auch Reedereien wie Hapag-Lloyd und MSC, die auch für den Hamburger Hafen eine wichtige Rolle spielen. Glaubst du, dass die Nutzung von Wind in der Frachtschifffahrt künftig wieder an Bedeutung gewinnen wird?

Ich bin seit 2019 Mitglied im Nachhaltigkeitsbeirat von Hapag-Lloyd und habe dort immer wieder das Thema „Segelzusatzantrieb“ angesprochen – nicht im Sinne von klassischem Segeln, sondern mit modernen, computergesteuerten Wingsails auf Frachtschiffen. Mittlerweile ist eine interne Arbeitsgruppe bei Hapag-Lloyd entstanden, die ein Frachtschiff mit Segelantrieb entwickelt. Das Projekt ist seit zwei Jahren in Planung und wird auch bereits öffentlich präsentiert und diskutiert. Diese Segeltechnologie kann bis zu 15 Prozent Treibstoff einsparen – bei einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 15 Knoten auf einer geeigneten Route, zum Beispiel über den Atlantik.

Werden solche Schiffe kommen?

Das wäre aus meiner Sicht spektakulär und ein Meilenstein. Denn bei all den verschiedenen Effizienzmaßnahmen in der Schifffahrt – neue Propeller, spezielle Anstriche, optimierte Rumpfformen – sprechen wir meistens von Einsparungen im Bereich von 2 bis 5 Prozent. Die Schiffe mit Segeltechnologie dürfen nicht



Taufe der Seaexplorer 2022 in der HafenCity.

plötzlich langsamer werden oder Termine nicht mehr einhalten können. Sie haben daher einen hybriden Antrieb – Motor und Segel – und fahren weiterhin termingerecht. Die Route wird unter Berücksichtigung der Windbedingungen optimiert – gesteuert mit modernen Klimadaten und statistischem Routing. So kann man heute ziemlich genau berechnen, wie groß auf einer bestimmten Route die Einsparpotenziale sind – basierend auf einem Zehnjahresmittel.

Da gibt es doch sicher eine Parallele zu eurem Segelsport, oder?

Absolut. Im Segelsport arbeiten wir ständig mit Klimamodellen – zum Beispiel beim Design unserer Boote oder bei der Wahl des Equipments für die jeweiligen Rennen. Wir analysieren genau: Welche Segel nehmen wir mit? Welche durchschnittlichen Winde sind zu erwarten? Welche Wellenrichtung? Welche Kreuzseen? Alles wird im Detail untersucht – genauso, wie man es für die Frachtschifffahrt tun kann, um das Optimum rauszuholen.

Sammelt ihr dabei auch Daten, die Wettermodelle für die Frachtschifffahrt verbessern könnten?

Nein, das machen wir nicht selbst – dafür wäre der Aufwand zu groß. Aber es gibt hervorragende Wetterdaten großer Institute, und natürlich auch die globalen Wettermodelle. Zusätzlich arbeiten die meisten Reedereien mit spezialisierten Anbietern zusammen, die solche Daten bereitstellen. Was spannend ist: Aus unserer Community sind Start-ups hervorgegangen, die auf Basis unserer Erfahrungen und Technologie Werkzeuge entwickelt haben, mit denen man statistisches Routing betreiben kann. Man nimmt dann die Leistungsdaten eines konkreten Schiffs – beispielsweise ein 280 Meter langes Hapag-Lloyd-Schiff mit sechs Segeln – und simuliert, wie viel Treibstoff bei bestimmten Wind-

verhältnissen eingespart werden kann. Dabei werden Windstärke, Einfal swinkel, gewünschte Geschwindigkeit und Maschinendrehzahl berücksichtigt.

Was geschieht dann?

Diese Daten werden dann mit Klimamodellen kombiniert – zusammen mit Infos zu Wellenhöhen, Meeresströmungen und Jahreszeiten – und so kann man für eine konkrete Route von Hafen A nach Hafen B ziemlich genau vorhersagen, welche Einsparung realistisch ist. Das kann man natürlich nicht von Hand machen – dazu braucht es Software, und genau solche Anwendungen haben sich aus dem Segelsport heraus entwickelt und finden heute in der Frachtschiffahrt Anwendung.

Anfang des Jahres wurde ja in den Medien über ein erstes kommerzielles Frachtsegelschiff berichtet – ein RoRo-Schiff, das zwischen Frankreich und den USA verkehren soll.

Ist das Revier Atlantik deiner Einschätzung nach für ein solches Projekt besonders gut geeignet?

Ja, absolut. Der Atlantik ist hervorragend geeignet, weil es dort in der Regel gute Windbedingungen gibt. Und weil man auf einer Route West-Ost oder Ost-West auch gut vom direkten Kurs abweichen kann, um Windverhältnisse optimal zu nutzen. Nehmen wir mal eine typische Atlantiküberquerung: Etwa 3.000 Seemeilen. Wenn ich 10 Prozent vom Kurs nach Norden oder Süden abweiche, habe ich schon 200 Seemeilen Spielraum. Mit diesem Spielraum kann ich gezielt

durch ein Tiefdruckgebiet segeln, nördlich oder südlich ausweichen und so für bessere Windbedingungen sorgen. Das geht auf offener See sehr gut. Wenn man dagegen entlang einer Küste fährt, ist man viel stärker auf den Wind angewiesen, wie er eben kommt.

Zum Schluss noch einmal zurück zu euch als Team Malizia. Die aktuelle „Seaexplorer“ ist verkauft – wie sehen eure Pläne für die nächsten vier Jahre aus?

Ja, das Schiff ist verkauft – aber es wird erst Ende des Jahres übergeben. Das heißt, wir sind dieses Jahr noch mit dem aktuellen Boot unterwegs. Am 10. August starten wir in Kiel zur „Ocean Race Europe“-Regatta. Nächstes Jahr segeln wir dann die Transatlantik-Regatta von New York nach Barcelona. Und im übernächsten Jahr steht das „Ocean Race“ auf dem Plan. 2028 folgt dann wieder die Vendée Globe.

Das heißt, ihr baut dafür dann eine neue „Seaexplorer“ für die kommenden Rennen?

Genau.

Die wird dann hoffentlich wieder in Hamburg getauft werden?

Das hoffe ich auch. Die Taufe 2022 hier in Hamburg war etwas ganz Besonderes – im September, mit Blick auf den Hafen. Das sind tolle Erinnerungen.

Das sehen viele Hamburgerinnen und Hamburger sicher auch so und hoffen auf ein Wiedersehen. Bis dahin und danke dir für das Gespräch.



Port News

ZWEI HYBRIDE POLIZEIBOOTE FÜR HAMBURG

Im Rahmen des diesjährigen Hafengeburtstags wurden gleich zwei hybride Polizeiboote der Flotte Hamburg getauft. Im Beisein zahlreicher geladener Gäste sowie Besucherinnen und Besucher des Hafengeburtstags taufte Wirtschaftssenatorin Dr. Melanie Leonhard und Schauspielerinnen Rhea Harder-Venne-

wichtigen Schritt in Richtung nachhaltiger Schifffahrt im Hamburger Hafen.

Die beiden neuen Polizeiboote wurden in der estnischen Werft Baltic Workboats gebaut und sind mit einem umweltfreundlichen Plug-in-Hybrid-Antrieb ausgestattet. Die leistungsstarken Elektromotoren mit jeweils 500 kW ermöglichen eine rein elektrische Fahrzeit von mindestens zwei Stunden bei einer Geschwindigkeit von sieben Knoten.

Der Hamburger Hafen verfolgt aktiv das Ziel, bis 2040 klimaneutral zu werden, und setzt dabei verstärkt auf den Wandel hin zu mehr Klimaneutralität. Die Förderung nachhaltiger Technologien und Energieträger spielt eine zentrale Rolle in diesem Prozess Schifffahrt.

Karsten Schönewald, Geschäftsführer der Flotte Hamburg: „Mit der heutigen Doppeltaufe setzen wir ein starkes Zeichen für moderne, nachhaltige Schifffahrt im Hamburger Hafen. Seit 2017 bündelt die Flotte Hamburg ihre städtischen Wasserfahrzeuge und hat bereits bedeutende Fortschritte erzielt. Der Einsatz hybrider Wasserfahrzeuge bei der Wasserschutzpolizei ist eine weitere Maßnahme zur Reduzierung von Emissionen.“

Olaf Hagenlocher, stellvertretender Leiter der Wasserschutzpolizei Hamburg: „Die neuen Boote sind nicht nur technische Meisterwerke, sie sind auch ein Symbol des Wandels. Mit dem Hybridantrieb leisten wir aktiven Umweltschutz – ohne Kompromisse bei unserer Einsatzkraft. So sieht zukunftsfähige und moderne Polizeiarbeit auf dem Wasser aus.“



© Flotte Hamburg / Christian Bruch

wald feierlich die zwei Boote auf die Namen „Bürgermeister Brauer“ und „Bürgermeister Weichmann“. Beide Funkstreifenboote sind bereits im Dezember des vergangenen Jahres an die Flotte Hamburg übergeben worden und stehen seit dem Frühjahr dieses Jahres der Wasserschutzpolizei zur Verfügung. Sie treten die Nachfolge ihrer über 30 Jahren alten Namensvorgänger an und markieren einen weiteren

MSC BAUT DEUTSCHLANDZENTRALE IN HAMBURG

Die MSC Mediterranean Shipping Company hat den Architekturwettbewerb für ihre neue Deutschlandzentrale in der Hamburger HafenCity abgeschlossen. Das Frankfurter Büro Wandel Lorch Götze Wach (WLGW) konnte sich mit einem innovativen Entwurf durchsetzen, der durch Offenheit, Leichtigkeit und nachhaltige Bauprinzipien überzeugt. „Unsere neue Deutschlandzentrale wird ein sichtbarer Beleg, dass wir unser Engagement in Hamburg weiter deutlich ausbauen. Die Architektur passt hervorragend zur DNA unseres Unternehmens: Die Verbindung von Architektur und Wasser steht sinnbildlich für unser Kerngeschäft, die internationale Seeschifffahrt. Das

moderne und nachhaltige Gebäude schafft ein inspirierendes und gesundes Arbeitsumfeld für rund 700 Mitarbeitende. Zudem lädt unser Showroom alle Interessierten ein, das Unternehmen MSC, seine Geschichte und Mission, besser kennenzulernen. Wir danken Wandel Lorch Götze Wach für den überzeugenden Entwurf und gehen auf dieser Grundlage zügig Richtung Baubeginn“, sagte Nils Kahn, Geschäftsführer von MSC Deutschland.

Das geplante Bürogebäude liegt im Quartier Am Lohsepark der HafenCity direkt am Brooktorhafen und wird teilweise direkt in das Hafenbecken hineingebaut. Der Baubeginn ist für 2026 geplant. Die hel-

Die Fassade dient als Sonnenschutz und zur klaren Gliederung der großzügigen Fensterfronten. Im Inneren ermöglichen modular gestaltbare Arbeitsplätze eine einfache Anpassung der Büroflächen an die Bedürfnisse der Nutzer. Pflanzenbereiche und Ruhezonen fördern die Produktivität, während Telefonkabinen und informelle Arbeitsplätze ebenso vorgesehen sind wie Konzentrationszonen mit akustischen Trennwänden. Im Erdgeschoss sind öffentliche Bereiche wie ein Showroom und ein Restaurant geplant.

Der vorgestellte Entwurf verfolgt ein ganzheitliches Nachhaltigkeits- und Energiekonzept, das die Kriterien der DGNB Sonderauszeichnung Umweltzeichen erfüllen soll. Das Gebäude besteht aus einem Massivbausockel, der Recyclingbeton und aufbereitete



Klinker nutzt. Für die Wärme- und Kälteversorgung wird eine reversible Wärmepumpe genutzt. Die Abwärme im Gebäude wird dabei wiederverwendet. Zudem kommen Solarpaneele zum Einsatz. (jh)

BLAUER CONTAINER AUF EUROPA-REISE

Mit einem spektakulären Showact beim 836. Hamburger Hafengeburtstag hat die Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA) ihre Jubiläumskampagne zum 140-jährigen Bestehen des Unternehmens gestartet. Herzstück der Kampagne ist ein in HHLA-Blau leuchtender Container, der die Bedeutung der Netzwerke des europäischen Logistikkonzerns mit seiner Reise durch Europa symbolisch unterstreicht und den Markenclaim „The Power of Networks“ aufmerksamkeitsstark erlebbar macht.

Vor beeindruckender Kulisse auf der schwimmenden Bühne von Elbe in Concert wurde der blaue HHLA-Container im Rahmen des 836. Hafengeburtstages erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. In den kommenden Wochen wird dieser auf Schiene und Straße durch Europa reisen – zu zentralen HHLA-Standorten wie Prag, Budapest, Tallinn, Triest und weiteren Knotenpunkten.

„Seit 140 Jahren gestalten wir die Logistik in Europa mit. Aus dem weltweit einzigartigen Lagerhauskomplex in der Hamburger Speicherstadt hat sich die HHLA zu einem zentralen Akteur im europäischen Warenverkehr entwickelt“, sagt Angela Titzrath, Vorstandsvorsitzende der HHLA. „Tag für Tag verbinden wir Menschen, Märkte und Unternehmen – über Grenzen hinweg. Hamburg ist dabei das Herzstück unseres Netzwerks: Von hier aus gelangen Waren per Schiff in alle Welt, während Container über das Schienennetz unserer Tochtergesellschaft METRANS und die Straße bis an ihren Zielort im europäischen Hinterland transportiert werden. Unser blauer leuchtender Container macht diese weitverzweigten

Verbindungen auf eindrucksvolle Weise sichtbar – er steht sinnbildlich für die Leistungsfähigkeit und Reichweite unseres europäischen Netzwerks.“

Ein besonderes Highlight erwartet den Container bei seiner Rückkehr nach Hamburg im September: Als Teil des 10. Blue Port Hamburg wird er erneut im Hafen erstrahlen – inszeniert von dem international renommierten Lichtkünstler Michael Batz. „Seit 2008 tauche ich den Hamburger Hafen alle zwei Jahre in ausdrucksstarkes blaues Licht. In diesem Jahr macht die Reise des Lichts durch das europäische Netzwerk der HHLA die Relevanz Hamburgs als logistische Drehscheibe besonders sichtbar“, erklärt Batz. „Mit dem blauen Container setzen wir ein Zeichen für die Verflechtung Europas sowie die Kraft moderner Logistik und die Fähigkeit des Lichts, Menschen und Ideen zusammenzubringen.“ (jh)



DIGITALES FREISTELLUNGSVERFAHREN FÜR ALLE SEEHÄFEN

Bereits im April startete die Anmeldephase zum digitalen Freistellungsverfahren für Containerimporte über die Seehäfen Hamburg, Bremerhaven und Wilhelmshaven. Speditionen, Logistik- und Transportunternehmen können sich über die Webseite von German Ports www.germanports.com für die Teilnahme registrieren.

Ziel des neuen Services ist es, mit einem sicheren Freistellungsverfahren dem Drogeneinfuhrschmuggel wirksam entgegenzuwirken. Hinter dem Projekt stehen die Port Community-Plattformen der Seehäfen, dbh Logistics IT und DAKOSY, die das neue digitale Verfahren in Zusammenarbeit mit der Hafenwirtschaft entwickelt haben und es auf der Plattform German Ports gemeinsam betreiben.

ZEITNAHE REGISTRIERUNG EMPFOHLEN

Das neue Freistellungsverfahren wird voraussichtlich ab dem 1. Oktober 2025 verpflichtend von allen an den Importprozessen beteiligten Unternehmen zu nutzen sein. Vor diesem Hintergrund empfiehlt DAKOSY-Projektleiter Sven Reimers eine zeitnahe Registrierung: „Speditionen und Transportunternehmen sollten ausreichend Zeit einplanen, um die technische Anbindung zu realisieren und die neuen Prozesse während der in Kürze beginnenden Testphase auszuprobieren.“ Unternehmen können ihre eigenen IT-Systeme über offene Schnittstellen anbinden, ihre bestehenden digitalen Zugänge

über die PCS-Plattformen von DAKOSY (IMP) oder dbh (BIT) nutzen oder die Freistellungen über die Webplattform German Ports abwickeln.

Das neue Freistellungsverfahren basiert auf dem „digitalen Recht zur Abholung“, welches die bisherige PIN-basierte Freistellreferenz ersetzt. Durch das neue „digitale Recht“ wird sichergestellt, dass vom seeseitigen Eintreffen des Containers im Hafen bis zu dessen Abholung durch das Transportunternehmen jederzeit nachvollziehbar ist, wer über den Container verfügen darf. Dabei kann die Freigabe des Containers mit dem „digitalen Recht“ nur von einer autorisierten Partei an die nächste erfolgen. „Eine wichtige Voraussetzung ist, dass die Unternehmen ihre internen Prozesse mit dem neuen Freistellungsprozess in Einklang bringen“, konkretisiert Reimers.

Das Freistellungsverfahren beim Import wird voraussichtlich am 1. Oktober verpflichtend.



Impressum

Das Port of Hamburg Magazine ist eine Publikation des Hafen Hamburg Marketing e.V.

Herausgeber: Hafen Hamburg Marketing e.V. ■ **Redaktion/Redaktionsleitung, Ausgabe Juni 2025:** Mathias Schulz, Ralf Johanning
Hafen Hamburg Marketing e.V.

■ **Gesamtproduktion/Objektverwaltung, Ausgabe Juni 2025:** ELBREKLAME Marketing und Kommunikation EMK GmbH, Holländische Reihe 8, 22765 Hamburg, www.elbreklame.de ■ **Layout, Ausgabe Juni 2025:** S. Mahler, ELBREKLAME GmbH

■ **Druck, Ausgabe Juni 2025:** Beisner Druck GmbH & Co. KG ■ **Anzeigenverwaltung, Ausgabe Juni 2025:** Holger Grabsch, ELBREKLAME GmbH holger.grabsch@elbreklame.de

■ **Englische Adaption, Ausgabe Juni 2025:** Toptranslation GmbH

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Keine Haftung für unverlangte Fotos, Manuskripte etc. Gerichtsstand Hamburg. E-Paper Version deutsch- und englischsprachig auf www.hafen-hamburg.de und www.portofhamburg.com mit ca. 450.000 Klicks monatlich. Bei Adressänderungen oder wenn Sie zusätzliche Exemplare anfordern möchten, wenden Sie sich bitte an: Hafen Hamburg Marketing e.V., Tel.: 040 37709-0, E-Mail: info@hafen-hamburg.de.

STRATEGIE TRIFFT DESIGN

Klar. Direkt. Auf den Punkt.

Wir bringen Ihre
Markenbotschaft auf Kurs:
Mit durchdachter Strategie,
starker Gestaltung und einem
feinen Gespür für Kommunikation
– analog wie digital.

Ob frischer Webauftritt, gezielte PR,
ein stimmiges Corporate Design oder
bewegte Bilder mit Wirkung – wir setzen
um, was zu Ihnen passt. Mit hanseatischer
Verlässlichkeit und Weitblick.

Als erfahrene Full-Service-Agentur denken
wir mit, voraus und manchmal auch um die
Ecke – für Lösungen, die wirklich greifen.
Werfen Sie einen Blick auf unsere Website
und entdecken Sie, wie
wir gemeinsam Fahrt aufnehmen können.
ELBREKLAME – Ihre Verbindung zum Markt.

Norddeutsch. Echt. Wirksam.



ELBREKLAME
Marketing & Kommunikation

Die Kreativ- und Medienagentur für Hamburg, Cuxhaven und die Metropolregion Elbe.

moin@elbreklame.de

Tel.: +49 40 2530 4771

elbreklame.de

HAMBURG YOUR PORT

global
transPORT
solutions

portofhamburg.com
info@portofhamburg.com
in @portofhamburg

© iStockphotos

