



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie



MITTELSTAND  
**GLOBAL**  
MARKTERSCHLIESSUNGS-  
PROGRAMM FÜR KMU

# Schiffbau und maritime Offshore-Technik im Süden der USA Zielmarktanalyse 2018

BMWi-Markterschließungsprogramm für KMU



Durchführer:



**AHK**

German American  
Chambers of Commerce  
Deutsch-Amerikanische  
Handelskammern

## Impressum

### Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

### Text und Redaktion

German American Chamber of Commerce of the Southern U.S., Inc.  
AHK USA-Süd  
1170 Howell Mill Road, Suite 300  
Atlanta, GA 30318  
Tel.: +1 404 586-6800  
Fax: +1 404 586-6820  
Email: [info@gaccsouth.com](mailto:info@gaccsouth.com)  
Internetadresse: [www.gaccsouth.com](http://www.gaccsouth.com)

### Gestaltung und Produktion

AHK USA-Süd

### Stand

Mai 2018

### Bildnachweis

<https://www.pexels.com>

**Die Studie wurde im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für das Projekt Geschäftsanbahnung für Unternehmen aus dem Bereich Schiffbau und maritime Offshore-Technik im Süden der USA erstellt.**

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Die Zielmarktanalyse steht der Germany Trade & Invest GmbH sowie geeigneten Dritten zur unentgeltlichen Verwertung zur Verfügung.

Sämtliche Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haftet der Herausgeber nicht, sofern ihm nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.



Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.

# Inhaltverzeichnis

I.	EXECUTIVE SUMMARY .....	5
1	LÄNDERPROFIL UND ZIELMARKT ALLGEMEIN.....	7
1.1	Politischer Hintergrund.....	7
1.2	Wirtschaft, Struktur und Entwicklung .....	8
1.2.1	Aktuelle wirtschaftliche Lage.....	9
1.2.2	Außenhandel.....	10
1.2.3	Wirtschaftliche Beziehungen zu Deutschland .....	10
1.2.4	Investitionsklima und -förderung.....	11
2	MARITIME INDUSTRIE IN DEN USA.....	12
2.1	Schiffbau.....	12
2.1.1	Allgemeiner Überblick .....	12
2.1.1.1	Bisherige Entwicklung der Industrie .....	12
2.1.1.2	Künftige Entwicklung der Industrie.....	18
2.1.2	Marktstruktur und Nachfrage.....	21
2.1.3	Industrie-Lebenszyklus.....	23
2.1.4	Produkte.....	23
2.2	Offshore Technik .....	24
2.2.1	Allgemeiner Überblick .....	24
2.2.1.1	Bisherige Entwicklung der Industrie .....	24
2.2.1.2	Zukünftige Entwicklungen der Industrie .....	28
2.2.2	Determinanten der Nachfrage und Wettbewerbslandschaft.....	30
2.2.3	Industrie-Lebenszyklus.....	31
2.2.4	Produkte.....	31
3	MARITIME INDUSTRIE AM GOLF VON MEXIKO.....	33
3.1	Schiffbauindustrie.....	33
3.1.1	Marktentwicklungen .....	33
3.1.1.1	Beschäftigung und Ausbildung.....	33
3.1.1.2	Trends .....	35
3.1.2	Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele .....	36
3.1.3	Stärken und Schwächen.....	38
3.2	Offshore Technik .....	39
3.2.1	Marktentwicklungen .....	39
3.2.2	Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele .....	40
3.2.3	Stärken und Schwächen.....	41
4	POLITISCHE UND GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN .....	43
4.1	Zertifizierungen und Zulassungen .....	43
4.2	Rechtliche Rahmenbedingungen .....	44
4.2.1	Der Jones Act .....	45
4.2.2	Transportation Worker Identification Credential Card.....	48
4.2.3	Cargo Reservation .....	49
4.2.4	Arbeitssicherheit.....	49
4.2.5	Produkthaftung .....	50
4.3	Steuersystem .....	50
4.3.1	Steuern auf Bundesebene.....	51
4.3.2	Steuern auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten.....	52
4.3.3	Steuern auf kommunaler Ebene.....	52
4.4	Zollinformationen .....	52
4.5	Förderprogramme und Finanzierungsoptionen .....	53

5	MARKTEINTRITT FÜR DEUTSCHE UNTERNEHMEN .....	56
5.1	Einstiegs- und Vertriebsinformationen .....	56
5.1.1	Vertriebspartner .....	56
5.1.2	Direktvertrieb.....	57
5.2	Eintrittshemmnisse.....	58
5.3	Hinweise zu Finanzierungsmöglichkeiten .....	59
5.3.1	Federal Ship Financing Programm .....	60
5.3.2	Small Shipyard Assistance Program (SSAP).....	60
5.3.3	Capital Construction Fund und Construction Reserve Fund.....	61
6	SCHLUSSBETRACHTUNGEN.....	62
6.1	Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken für eine Markterschließung .....	62
6.2	Handlungsempfehlungen für deutsche Unternehmen .....	63
7	ANHANG: MARKTAKTEURE UND RELEVANTE NETZWERKE.....	65
7.1	Wichtige Fachkonferenzen und Leitmessen .....	65
7.2	Verwaltungen.....	66
7.3	Internationale Maritime Organisationen .....	68
7.4	Forschungseinrichtungen und -Programme .....	74
7.5	Förderinstitutionen.....	75
7.6	Klassifikationsgesellschaften .....	77
7.7	Rechts- und Steuerberatung .....	78
7.8	Zeitschriften und Publikationen .....	81
7.9	Ausgewählte Marktakteure .....	83
8	QUELLENVERZEICHNIS.....	90
8.1	Experteninterviews .....	93
I.	ABBILDUNGSVERZEICHNIS .....	94
II.	TABELLENVERZEICHNIS .....	95
III.	ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS.....	96
IV.	VERZEICHNIS U.S. BUNDESSTAATEN .....	98

# I. Executive Summary

Die vorliegende Zielmarktanalyse wurde im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderten Projektes Geschäftsanhaltung USA – Schiffbau und maritime Offshore-Technik im Süden der USA erstellt.

Die amerikanische Schiffbauindustrie erwirtschaftete in 2017 in den USA 27,3 Milliarden USD Umsatz und soll in den nächsten fünf Jahren ein Industriewachstum von 4,6% erfahren. Insbesondere die Golfstaaten an der Südküste der USA haben für die U.S.-amerikanische Schiffbauindustrie eine große Bedeutung: Mit 42,43 % der Industrieunternehmen (Stand 2015) ist ein bedeutsamer Anteil der Schiffbauunternehmen innerhalb der Vereinigten Staaten an der Golfküste ansässig. Zusätzlich sind ca. ein Drittel der in der U.S.-amerikanischen Schiffbauindustrie beschäftigten Arbeitnehmer auf die fünf Golfstaaten Alabama, Florida, Louisiana, Mississippi und Texas zurückzuführen.

Die Offshore-Industrie, in diesem Fall der Bereich für den Bau von Ölbohranlagen und –inseln, spielt eine wichtige Rolle im Energiesektor der USA. Die U.S. Offshore-Industrie fokussiert sich vorwiegend auf Hubinseln, Montage, Reparatur und Instandhaltungsarbeiten. Es wird erwartet, dass der US Öl- und Gasproduktionsindex in den nächsten fünf Jahren um jährlich 2,6% ansteigen wird, was auf eine wachsende Energieproduktion hinweist. Infolgedessen wird die Nachfrage nach Tankschiffen und Frachtkähnen langsam zunehmen. Da der Privatkonsum ebenfalls steigt, wird mehr Fracht transportiert werden, was wiederum die Nachfrage nach konventionellen Fracht- und Containerschiffen ansteigen lässt. Striktere umweltpolitische Regulierungen zwingen Industrieakteure außerdem dazu, ihre gegenwärtige Flotte zu modernisieren. Der im Vergleich zu den letzten fünf Jahren vergleichsweise langsame Anstieg der Öl- und Gasproduktion wirkt diesen begünstigenden Faktoren teilweise entgegen, sodass die Nachfrage nach Schiffen nicht ganz so groß ausfallen könnte. Der Offshore-Markt im Golf von Mexiko ist aktuell, insbesondere aufgrund bedeutsamer Funde von Erdölressourcen in tiefen Gewässern der Region, relativ aktiv. Im Falle der vom Unternehmen Shell Offshore Inc. gemachten Entdeckung von Erdölressourcen im Februar 2018 solle es sich gar um „eine der größten Entdeckungen im Golf von Mexiko des letzten Jahrzehnts“ handeln. Durch diese und weitere Entdeckungen kann eine starke Pipeline für zukünftige Projekte aufrechterhalten werden, sodass ein weiteres Wachstum der Offshore-Industrie zu erwarten ist.

Die maritime Industrie in den USA bietet Marktchancen, die jedoch auch mit einigen Herausforderungen verbunden sind. Als Beispiel einer dieser Herausforderungen gilt es die Abhängigkeit von Rohstoffpreisen zu nennen, insbesondere dem stark fluktuierenden Stahlpreis. Da Beschaffungsausgaben für den Einkauf von Rohstoffen mit fast 50% der gesamten Industriekosten zum größten Ausgabenposten zählen, können sowohl militärischen als auch kommerziellen Schiffbauern schnell hohe, unvorhergesehene Kosten entstehen. Militärische Schiffbauer sind zusätzlich stark von Regierungsverträgen und Budgetvorgaben abhängig. Dies ist insbesondere aufgrund der langfristig ausgelegten Bauprozesse der Schiffbauindustrie eine Herausforderung. Die Offshore-Industrie und die Nachfrage nach entsprechenden Gütern sehen sich mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert. Unsicherheiten bezüglich Regularien, schwache Ölpreise und eine starke Onshore-Produktion mindern die Nachfrage nach dem Bau für Bohranlagen. In der Offshore-Industrie ist zudem die Bereitschaft, finanzielle Mittel für die Forschung und Entwicklung unkonventioneller Mittel zur Ölförderung, zu welcher die Offshore-Industrie zählt, stark vom Ölpreis abhängig. Akteure der Offshore-Industrie sollten sich zusätzlich auf eine starke Abhängigkeit von vorgelagerten Öl- und Gasproduzenten und deren Nachfrage und Kaufverhalten einstellen.

In der maritimen Industrie am Golf von Mexiko existieren verschiedene Trends, die für deutsche Unternehmen von potenziellem Interesse sein könnten. Mit Ausblick auf die wachsende globale Wirtschaft und die große Menge der durch die Schifffahrt verursachten Schwefeldioxidemissionen, ist ein bedeutsamer Trend innerhalb der Schifffahrt hinsichtlich umweltbedingter Bedenken zu spüren: Viele Schiffbauer sind verstärkt unter Druck, umweltfreundlichere Schiffe bzw. Schiffe, welche einen geringeren negativen Einfluss auf die Umwelt haben, zu produzieren. Solche Bemühungen beinhalten z.B. die Entwicklung von effizienteren Motoren und Rümpfen sowie die Einarbeitung von umweltfreundlicheren Materialien. Auch der Einsatz von leichten und effizienteren Struktur- und Verbundwerkstoffen wird aktuell im Schiffbau geprüft. Gewichtseinsparungen und eine höhere Benutzerfreundlichkeit hinsichtlich der Herstellung von flexiblen Plattformen machen Struktur- und Verbundwerkstoffe zu einer realistischen und attraktiven Alternative zu Stahl. Schiffbauer untersuchen außerdem die Verwendung von flüssigem Erdgas (LNG, Liquefied Natural Gas). Aktuell laufen in den Vereinigten Staaten mit dem Bau der Containerschiffe „Lurline“ und „Matsonia“ zwei Projekte diesbezüglich an.

Folgende Technologietrends können zusätzlich in der maritimen Industrie beobachtet werden:

- automatische Schneide- oder Schweißmaschinen und Roboter
- Bau von Bohranlagen mit effizienzsteigernden Spezifikationen

Trotz der Chancen, die der US-amerikanische Markt deutschen Unternehmen bietet, sind die Herausforderungen nicht zu vernachlässigen. Das hohe Maß an Regularien und notwendigen Zertifizierungen, der enorme Kapitalbedarf, kulturelle Unterschiede und die Fachkräftegewinnung, sind mitunter nicht zu unterschätzende Faktoren.

Im abschließenden Kapitel dieser Zielmarktanalyse werden mit Hinblick auf die zahlreichen potenziellen Herausforderungen daher die Marktchancen als auch –hemmnisse für deutsche Unternehmen der Maritimen Industrie noch einmal etwas detaillierter analysiert und zusammengefasst sowie grundsätzliche Handlungsempfehlungen für einen potenziellen US Markteintritt gegeben. Abgerundet wird die Zielmarktanalyse mit Profilen zu wichtigen Marktakteuren, branchenrelevanten Institutionen und Messen in der Zielregion.

# 1 Länderprofil und Zielmarkt allgemein

Die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) erlangten Ihre Unabhängigkeit im Jahr 1776. Die Hauptstadt des Landes ist Washington D.C. (District of Columbia) an der Ostküste. Mit über 9 Millionen Quadratkilometern Fläche sind die USA nach Russland und Kanada das drittgrößte Land und damit 27-mal größer als Deutschland. Es leben mehr als 326 Millionen Menschen im Land (Stand Juli 2017)<sup>1</sup>. Aufgrund der Größe des Landes ist die Bevölkerungsdichte mit 33 Einwohnern pro Quadratkilometer jedoch relativ gering. Zum Vergleich: Deutschland hat eine Bevölkerungsdichte von 230 Einwohner pro Quadratkilometer.<sup>2</sup>

Die Vereinigten Staaten von Amerika setzen sich aus 50 Bundesstaaten, dem Bundesdistrikt Washington D.C. und den fünf Territorien American Samoa, Guam, Northern Mariana Islands, Puerto Rico und den U.S. Virgin Islands zusammen. Die 50 Bundesstaaten unterteilen sich wiederum in über 3.000 Landkreise (counties). In diesen Landkreisen befinden sich Städte und Gemeinden (municipalities, cities/communities), die alle über bestimmte Steuer- und Rechtshoheiten verfügen. Städte können unabhängig von counties sein bzw. mehrere dieser counties umfassen. Dies ist besonders für die Unternehmen, die sich nicht nur auf den reinen Export in die USA beschränken, sondern eigene Geschäftseinheiten und Produktionsstätten in den USA aufbauen, von Bedeutung. In manchen Bundesstaaten wird die Höhe der Umsatzsteuer (sales tax) z.B. durch die County-Regierung bestimmt.<sup>3</sup>

Es gibt in den USA keine gesetzlich festgelegte Amtssprache, jedoch werden alle Schriftstücke und Gesetzestexte auf Englisch verfasst. Die hispanische und lateinamerikanische Bevölkerung hat aber in den vergangenen Jahren zugenommen und hat heute einen Anteil von 17.3%. Infolgedessen ist die spanische Sprache sowohl in der Gesellschaft als auch in der Wirtschaft weit verbreitet. So sind bspw. Etiketten auf Produkten sowie auch Gebrauchsanweisungen oftmals in Spanisch und Englisch beschriftet. Auch Kundendienste von vielen Firmen werden zweisprachig angeboten.<sup>4</sup>

Die USA verfügen über zahlreiche natürliche Ressourcen wie bspw. Kohle, Kupfer, Blei, Uran, Erdöl, Erdgas usw.<sup>5</sup>

## 1.1 Politischer Hintergrund

Die USA können sich auf eine 200-jährige demokratische Tradition mit großer politischer und gesellschaftlicher Stabilität berufen. Das Land hat ein präsidentiales, föderales Regierungssystem, wobei zwei starke Parteien den politischen Diskurs dominieren – die Demokraten und die Republikaner. Die Regierung beruht auf drei unabhängigen Säulen, welche sich gegenseitig kontrollieren und nachfolgend kurz vorgestellt werden.<sup>6,7</sup>

An der Spitze der Exekutive steht ein gewählter Präsident, das Staatsoberhaupt der USA. Dieses Amt übt seit der Amtseinführung am 20. Januar 2017 der Republikaner Donald J. Trump aus. Er wurde am 8. November 2016 zum Präsidenten gewählt, seine Opponentin war die Demokratin Hillary Clinton. Die Amtszeit des U.S. Präsidenten dauert vier Jahre an, anschließend hat er die Chance für eine weitere Periode von 4 Jahren wiedergewählt zu werden, dies ist das Maximum.

Der Kongress bildet die Legislative. Es ist ein Zweikammersystem, bestehend aus dem Senat und dem Repräsentantenhaus. Der Senat wird jeweils von zwei Mitgliedern jedes Bundesstaates gebildet, welche in den meisten Staaten durch eine einfache Mehrheit gewählt werden; nur in Georgia und Louisiana ist eine absolute Mehrheit gefordert. Senatoren sind jeweils für 6 Jahre im Amt, wobei alle 2 Jahre ein Drittel des Senats erneuert wird. Das Repräsentantenhaus hat 435 Sitze, welche in allen Staaten außer Georgia, in welchem wiederum eine absolute Mehrheit gefordert wird, durch eine einfache Mehrheit gewählt werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. CIA World Factbook (2017): [United States – Geography](#), abgerufen am 08.12.2017

<sup>2</sup> Vgl. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2017): [Gebiet und Bevölkerung](#), abgerufen am 08.12.2017

<sup>3</sup> Vgl. United States Government (2016): [Local Governments](#), abgerufen am 11.12.2017

<sup>4</sup> Vgl. U.S. Census Bureau (2016): [American Fact Finder – Population](#), abgerufen am 08.12.2017

<sup>5</sup> Vgl. CIA World Factbook (2017): [United States – Geography](#), abgerufen am 08.12.2017

<sup>6</sup> Vgl. Bundeszentrale für Politische Bildung (2016): [Dossier USA](#), abgerufen am 11.12.2017

<sup>7</sup> Vgl. United States Government (2016): [Branches of Government](#), abgerufen am 11.12.2017

Der Oberste Gerichtshof ist die höchste gerichtliche Instanz und besteht aus 9 Richtern. Diese werden vom jeweils amtierenden Präsidenten nominiert und in Zusammenarbeit mit dem Senat auf Lebenszeit gewählt.<sup>8</sup>

Das politische System der USA unterscheidet sich maßgeblich von dem vieler europäischer Länder. Obwohl die zentrale Regierung der USA besonders in den außenpolitischen Bereichen oder der nationalen Verteidigung uneingeschränkte Befugnisse genießt, muss sie ihre Macht in anderen Bereichen mit den einzelnen Bundesstaaten teilen. Darunter fallen vor allem die Themen Besteuerung, Gesetzesvorschriften und Subventionen, die in jedem Staat, oder sogar Landkreis, unterschiedlich sein können.<sup>9</sup>

Das in den USA bestehende Mehrheitswahlrecht begünstigt die Positionierung der zwei starken o.g. Hauptparteien, Demokraten und Republikaner. Dritte Parteien haben es schwer, bei politischen Entscheidungen auf Bundesebene mitzuwirken. Während sich die Demokraten als progressiv bezeichnen und dem Staat eine größere Rolle einräumen, stehen die Republikaner verstärkt für eine freie Marktwirtschaft und konservative Werte.<sup>10</sup>

## 1.2 Wirtschaft, Struktur und Entwicklung

Das Wirtschafts- und Finanzsystem der USA ist durch unternehmerische Initiative und Freihandel gekennzeichnet. Die folgende Tabelle 1 bietet eine Übersicht über die wichtigsten Daten der amerikanischen Wirtschaft.

**Tabelle 1: Wirtschaftsdaten USA 2017**

Bevölkerung:	325,4 Mio.(2017)
Hauptstadt:	Washington D.C.
Korrespondenzsprachen:	Englisch Spanisch
Bevölkerungswachstum:	0,71% (2018 Schätzung)
Arbeitslosenquote:	3,8% (2018 Prognose)
BIP (nominal):	20.200 Mrd. USD (2018 Schätzung)
BIP pro Kopf (nominal):	61.687 USD (2018 Schätzung)
Wechselkurs, Jahresdurchschnitt 2017:	1 Euro = 1,13 US\$
Staatsverschuldung zum Vorjahr:	108,1% des BIP (2018 Prognose)
<b>Währungsreserven:</b>	39,2 Mrd. USD (2016)
<b>Warenimport 2017:</b>	2.895,3 Mrd. USD
<b>davon aus Deutschland:</b>	152,7 Mrd. USD (+3,2% ggü. 2016)
<b>Warenexport 2017:</b>	2.4329,3 Mrd. USD
<b>davon nach Deutschland:</b>	8,5 Mrd. USD (+ 5,0% ggü 2016)

Quellen: Eigene Darstellung nach CIA World Factbook (2017): <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>, GTAI (2017):

[Wirtschaftsdaten kompakt USA](#) und Bureau of Economic Analysis (2017): [Germany - International Trade and Investment Country Facts](#), abgerufen am 02.05.2018

Census (2017): [U.S. World Population Projection Dec 2017](#), abgerufen am 02.05.2018, Bureau of Economic (2018): [Trade GAP USA 2017](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>8</sup> Vgl. CIA World Factbook (2017): [United States – Government](#), abgerufen am 08.12.2017

<sup>9</sup> Vgl. Diese Aussage beruht auf der jahrelangen Erfahrung der AHK USA-Süd sowie auf Informationen, die durch Gespräche mit lokalen Partnern vor Ort gewonnen wurden.

<sup>10</sup> Vgl. Diese Aussage beruht auf der jahrelangen Erfahrung der AHK USA-Süd sowie auf Informationen, die durch Gespräche mit lokalen Partnern vor Ort gewonnen wurden.

Gemäß aktuellen Schätzungen von GTAI wird sich das BIP der USA im Jahr 2018 auf 20.200 Mrd. USD belaufen (Stand Oktober 2017).<sup>11</sup> Im Jahr 2016 erwirtschafteten die Vereinigten Staaten 18.569 Mrd. USD, was 24,5% des Welteinkommens entsprach. Die USA waren somit die größte Volkswirtschaft der Welt vor China und Japan im Vergleich des BIP zum Marktwechselkurs.<sup>12</sup> Der Vergleich der Volkswirtschaften anhand des BIP zur Kaufkraftparität platziert die USA auf dem zweiten Rang nach China und gefolgt von Japan.<sup>13</sup> Der Dienstleistungssektor ist innerhalb der USA bei Weitem der ausgeprägteste. Gemäß Schätzungen macht dieser in 2017 80,2% des gesamten BIPs aus. Der Industriesektor erwirtschaftete 18,9% während die Landwirtschaft nur 0,9% des gesamten BIPs ausmachte.<sup>14</sup>

### 1.2.1 Aktuelle wirtschaftliche Lage

Die US-Wirtschaft befand sich zum Ende des ersten Quartals 2018 stabil auf positivem Kurs; das Wachstum betrug gemäß dem Bureau of Economic Analysis (BEA) 2,3%.<sup>15</sup> Prognosen für 2018 sagen ebenfalls eine positive Entwicklung voraus. So schätzt der internationale Währungsfonds für 2018 ein Wirtschaftswachstum von 2,9%.<sup>16</sup> Diese Hoffnungen auf eine weiterhin positive Konjunktorentwicklung beruhen vor allem auf dem anhaltend steigenden privaten Konsum, der im Oktober 2017 den höchsten Wert seit 2004 erreicht hat.<sup>17</sup> Mit einem Anteil von fast 70% am BIP hat der private Konsum einen bedeutenden Einfluss. Er wird durch die geringe Arbeitslosigkeit und steigende Einkommen angetrieben. Bei einer Arbeitslosenrate von 4,1% im April 2018 gilt die Vollbeschäftigung in den USA als fast erreicht.<sup>18</sup> Außerdem steigen Vermögen, Löhne und Einkommen weiterhin an.<sup>19</sup>

Auch die Unternehmensinvestitionen nehmen wieder zu. Insbesondere die Erholung in der Öl- und Gasindustrie hat dabei mitunter eine Rolle gespielt – trotz den Hurrikans Harvey, Irma, Jose und Maria, welche im dritten Quartal 2017 für eine kurze Förderunterbrechung sorgten. So rechnet der Internationale Währungsfonds sowohl für 2017 als auch für 2018 mit einem realen Anstieg der Bruttoanlageinvestitionen von jeweils 3%.<sup>20</sup>

Die US-Notenbank Fed (Federal Reserve System) hat sich im Oktober 2017 nach einem festgelegten Fahrplan von einem Teil ihres Anleihebestands getrennt, was die Finanzmärkte unbeeindruckt aufgenommen haben. Außerdem verfolgt sie einen moderaten Kurs in der Geldpolitik und hat in 2017 dreimal den Leitzins angehoben; im März 2018 erfolgte eine weitere Erhöhung des Leitzinses.<sup>21</sup>

Der veröffentlichte Infrastrukturplan von Präsident Trump sorgt für weniger positive Erwartungen als zunächst vorausgesagt. Schätzungen des von der University of Pennsylvania veröffentlichten Penn Wharton Budget Modells prognostizieren 20 Mrd. USD bis 230 Mrd. USD in privaten und öffentlichen Infrastrukturinvestitionen innerhalb des nächsten Jahrzehntes, welche durch die Investitionsförderungen der Regierung in Höhe von 200 Mrd. USD veranlasst werden. Diese Zahlen stehen der ersten Erwartungshaltung von prognostizierten privaten und öffentlichen Ausgaben von bis zu 1.5 Mrd. USD entgegen.<sup>22 23 24</sup>

<sup>11</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsdaten kompakt- USA](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>12</sup> Vgl. World Bank (2017): [Gross Domestic Product 2016](#), abgerufen am 11.12.2017

<sup>13</sup> Vgl. OECD (2017): [Purchasing power parities \(PPP\)](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>14</sup> Vgl. CIA World Factbook (2017): [GDP- Composition, by sector of origin](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>15</sup> Vgl. Bureau of Economic Analysis (2017): [News Release](#), abgerufen am 01.05.2018

<sup>16</sup> Vgl. International Monetary Fund (2018): [World Economic Outlook](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>17</sup> Vgl. University of Michigan (2017): [Survey of Consumers](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>18</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics (2017): [Labor Force Statistics from the Current Population Survey](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>19</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>20</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>21</sup> Vgl. New York Times (2018): [Fed Raises Interest Rates for Sixth Time Since Financial Crisis](#), abgerufen am 01.05.2018

<sup>22</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>23</sup> Vgl. The White House (2018): [Legislative Outline for Rebuilding Infrastructure in America](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>24</sup> Vgl. University of Pennsylvania (2018): [Budget Model White House FY 2019](#), abgerufen am 02.05.2018

## 1.2.2 Außenhandel

Die Vereinigten Staaten waren in 2017 nach China die zweitgrößte Exportnation der Welt mit einem Exportvolumen von 1.576 Mrd. USD. China exportierte Güter im Wert von 2.157 Mrd. USD. Auf dem dritten Rang folgte Deutschland mit Exporten von knapp 1.401 Mrd. USD.<sup>25</sup> Die größten Abnehmer amerikanischer Produkte sind Kanada und Mexiko mit 282 und 243 Mrd. (Stand Dezember 2017) USD. Bezüglich Importen sind die USA der größte Absatzmarkt weltweit. In 2017 hat das Land Waren im Wert von 2.343 Mrd. USD importiert, größtenteils aus China (505 Mrd. USD), Mexiko (314 Mrd. USD) und Kanada (300 Mrd. USD).<sup>26</sup> Somit betrug das Handelsbilanzdefizit der USA in 2017 568,4 Mrd. USD, dies ist 12,6% größer als im Jahr 2016. Im Vergleich zu 2016 sind sowohl die U.S. Importe als auch die U.S. Exporte angestiegen. Die Exporte sind zwar gestiegen, jedoch wuchsen die Importe noch stärker.<sup>27</sup> Die von Präsident Trump angekündigte „America first“ Strategie hat zum Ziel, das Handelsbilanzdefizit zu reduzieren. Jedoch hat Trump seit seinem Amtsantritt mehrere Länder wegen deren hohen Handelsbilanzüberschuss kritisiert und verkündet, Schritte dagegen einzuleiten.<sup>28</sup>

Verhandlungen zum „Transatlantic Trade and Investment Partnership“ (TTIP) Abkommen zwischen den USA und der EU sind bis auf weiteres ausgesetzt. Bundeskanzlerin Frau Dr. Merkel hat zwar im Juni 2017 zu einer Wiederaufnahme der Gespräche aufgerufen, nachdem die USA Bereitschaft dazu signalisiert hatte.<sup>29</sup> Jedoch sind seither keine erwähnenswerten Ergebnisse erzielt worden, und potenzielle Neuverhandlungen sind aktuell nicht in Aussicht.

Präsident Trump hat Anfang März 2018 hohe Zölle auf Aluminium- und Stahlimporte verhängt. Zölle auf Aluminiumeinfuhren sind um 10%, und auf Stahleinfuhren sogar um 25% erhöht worden. Diese Regelung gilt zum Stand des ersten Quartals 2018 für alle Länder außer der Europäischen Union, Kanada und Mexiko. Diese Länder wurden für weitere 30 Tage (Stand April, also bis zum 1. Mai 2018) von den Regelungen ausgenommen. Nach aktuellstem Stand (1. Mai) wurden der Europäischen Union, Kanada und Mexiko ein weiterer und letzter Aufschub von 30 Tagen, also bis zum 1. Juni 2018 gewährt. Bis dahin sollen sämtliche Verhandlungen beendet worden sein.<sup>30</sup> Diese Strafzölle stehen derzeit von vielen Seiten aus dem Ausland, jedoch auch innerhalb des Landes, unter Kritik.<sup>31 32</sup>

Aus dem Experteninterview, das die AHK USA-Süd mit der Anwaltskanzlei Burr & Forman LLP durchführte und durch Kavanagh Jr., Partner and Maritime Law specialist und Cheri T. Gatlin, Partner geleitet wurden, wurde ersichtlich, dass die hohen verhängten Zölle deutsche Unternehmen vor zusätzliche Herausforderungen stellen könnte. In Anbetracht dieser Strafzölle würde man sich jedoch auf neuem, unbekanntem Territorium befinden. Insbesondere Zulieferer des militärischen Schiffbaus sollten sich jedoch mit Anlehnung an die potenziellen Strafzölle auf Lösungen bzw. Wege zur Umgehung dieser Strafzölle einstellen. Zudem solle sich bewusst gemacht werden, dass die Umgehung von Strafzöllen ein komplexer, langer Prozess sein könne.<sup>33</sup>

Schließlich wird gegenwärtig auch das nordamerikanische Freihandelsabkommen, NAFTA, mit den zwei Partnern Mexiko und Kanada neu verhandelt, dessen Ergebnis sich noch nicht in Trockenem Tüchern befindet. Ein Austritt aus dem NAFTA-Vertrag könnte unabsehbare Folgen für die Wirtschaft der USA haben und „etablierte Lieferketten der Industrie empfindlich stören“.<sup>34</sup>

## 1.2.3 Wirtschaftliche Beziehungen zu Deutschland

Deutschland und die Vereinigten Staaten sind enge Handelspartner mit starken wirtschaftlichen Beziehungen. Die USA sind der größte Handelspartner Deutschlands.<sup>35</sup> Gleichzeitig ist Deutschland der größte Handelspartner für die USA innerhalb der EU, und der

<sup>25</sup> Vgl. Central Intelligence Agency (2018): [The World Factbook](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>26</sup> Vgl. U.S. Census Bureau (2017): [Top Trading Partners – December 2017](#), abgerufen am 03.05.2017

<sup>27</sup> Vgl. U.S. Census Bureau (2016): [Foreign Trade](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>28</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>29</sup> Vgl. DW (2017): [Angela Merkel welcomes US offer to resume TTIP talks](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>30</sup> Vgl. Spiegel Online (2018): [Trump verlängert Frist im Handelsstreit um einen Monat](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>31</sup> Vgl. NY Times (2018): [Trump authorizes Tariffs, Defying Allies at Home and Abroad](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>32</sup> Vgl. NY times (2018): [White House Delays Tariffs on E.U., Canada and Mexico for 30 Days](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>33</sup> Experteninterview mit Vertretern der Burr & Forman LLP am 18.04.2018

<sup>34</sup> Vgl. GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017

<sup>35</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (2018): [Foreign Trade Ranking of Germany's trading partners in foreign trade](#), abgerufen am 3.05.2018

fünftgrößte weltweit.<sup>36</sup> Das Handelsbilanzdefizit der USA mit Deutschland belief sich in 2016 auf fast 64,7 Mrd. USD. Dieses Handelsdefizit nahm im Folgejahr minimal ab, sodass dieses 2017 64,2 Mrd. USD betrug.<sup>37</sup>

Die USA sind der wichtigste Exportpartner für Deutschland. In 2017 hat Deutschland Waren im Wert von 117,7,8 Mrd. USD in die USA exportiert; dies waren hauptsächlich Transportequipment, Chemikalien sowie Maschinen. Auch in 2016 waren die USA bereits der wichtigste Exportpartner für Deutschland mit einem Wert von 118,8 Mrd. USD. Auch umgekehrt werden viele Waren aus den USA nach Deutschland exportiert: in 2015 waren dies 50 Mrd. USD, in 2016 gut 49 Mrd. USD und in 2017 53 Mrd. USD<sup>38</sup>

Deutsche Unternehmen stellten Ende 2015 mehr als 670.000 Jobs in den USA bereit. Somit ist Deutschland der viertgrößte ausländische Arbeitgeber in den USA nach dem Vereinigten Königreich, Japan und Frankreich. Diese Jobs sind vorwiegend in herstellenden Industrien wie Chemikalien, Transport/Automotive sowie Maschinenbau zu finden. Des Weiteren sind die USA für Anleger eine beliebte Zielregion, da das Investitionsklima nahezu einzigartig auf der Welt ist. 2016 haben deutsche Firmen 373 Mrd. USD in den USA investiert.<sup>39</sup>

#### 1.2.4 Investitionsklima und -förderung

Die USA begrüßen ausländische Investitionen grundsätzlich sehr. Man ist sich der positiven Wirkung bewusst, die dies auf die Wirtschaftsentwicklung auf lokaler und auch auf Bundesebene hat. 2011 wurde von der Obama Regierung die SelectUSA ins Leben gerufen, die u.a. als Vermittler zwischen ausländischen Investoren und Wirtschaftsförderagenturen fungiert. In den Vereinigten Staaten gibt es jedoch keine mit Deutschland vergleichbaren Förderungsprogramme auf nationaler Ebene. Stattdessen wird Wirtschaftsförderung hauptsächlich durch die einzelnen Bundesstaaten betrieben. Hierbei verwalten die Bundesstaaten individuelle Förderungsfonds. Bewerber können u.U. neben den Barmitteln aus den Förderungsfonds auch auf kommunale Mittel zurückgreifen. Auf regionaler Ebene gibt es zudem zusätzliche Förderungsprogramme in Form von Fonds, die von einem kommunalen Verbund aufgebracht werden. Die Webseite <http://www.grants.gov/> bietet eine gute Recherchemöglichkeit für Förderprogramme.

Zusätzliche Förderungsmaßnahmen werden u.a. durch Steuernachlässe oder sonstige Vergünstigungen, wie z.B. Ermäßigungen beim Kauf von Grundstücken ermöglicht. Sowohl die Höhe der Mittel und Vergünstigungen, als auch die Regelungen zur Gewährung fallen in den verschiedenen Bundesstaaten unterschiedlich aus. Grundsätzlich werden die Entscheidungen auf Projektebene durchgeführt. Bei Ausschreibungen für ein konkretes Projekt stimmen somit bundesstaatliche, regionale und kommunale Förderverbände gemeinsam über die Fördermittel ab.<sup>40</sup>

---

<sup>36</sup> Vgl. RGIT (2017): [German Business Matters](#), abgerufen am 13.12.2017

<sup>37</sup> Vgl. U.S. Census Bureau (2018): [Trade in Goods with Germany](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>38</sup> Vgl. United States Census Bureau (2018): [Trade in Goods with Germany](#), abgerufen am 12.04.2018

<sup>39</sup> Vgl. Representative of German Industry and Trade (2018): [German Business Matters](#), abgerufen am 01.05.2018.

<sup>40</sup> Vgl.: GTAI (2018): [Nationale Investitionsförderung – USA](#), abgerufen am 13.12.2017

## 2 Maritime Industrie in den USA

### 2.1 Schiffbau

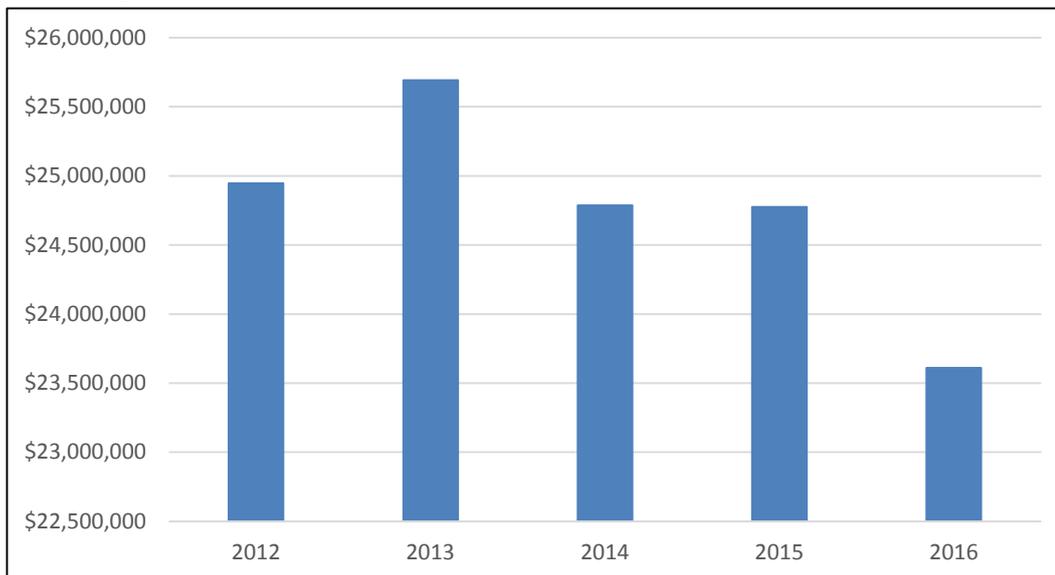
Die Schiffbauindustrie in den USA umfasst gemäß dem „North American Industry Classification System“ (NAICS) vor allem Betriebe, die Werften betreiben. Dies schließt Einrichtungen, welche Schiffe bauen, reparieren, umwandeln und verändern mit ein, sowie auch solche, die vorgefertigte Schiff- oder Frachtkahnteile fabrizieren oder spezialisierte Services anbieten, wie bspw. die Skalierung von Schiffen. Der entsprechende NAICS code lautet 336611 „Shipbuilding and Repairing“. Der Bau von Booten ist hierbei nicht miteingeschlossen; er bildet eine eigene Teilindustrie (NAICS code 336612), wobei Boote per Definition nicht in Werften gebaut werden.<sup>41</sup>

#### 2.1.1 Allgemeiner Überblick

##### 2.1.1.1 Bisherige Entwicklung der Industrie

Es wird geschätzt, dass die Schiffbauindustrie in 2017 in den USA 27,3 Milliarden USD erwirtschaftet hat, wobei sie in den letzten fünf Jahren jährlich nur um 0,3% gewachsen ist. Für die nächsten fünf Jahre wird ein jährliches Wachstum von 4,6% vorausgesagt, so dass der prognostizierte Industrieumsatz im Jahr 2022 bei 34,2 Milliarden USD liegt. In den Jahren 2012 – 2017 fluktuierte die Nachfrage sowohl im militärischen als auch kommerziellen Bereich. Ursprünglich hatte die Schiffbauindustrie in 2012 ein beständiges Wachstum erfahren, da die Werften mit Projekten der US Navy - Marine - und langen Projektvorlaufzeiten beschäftigt waren. Außerdem hatte ein Boom in der US Öl- und Erdgasindustrie zu dem Aufschwung in der Nachfrage für energiebezogene Schiffe, insbesondere Öltanker beigetragen. Da die USA jedoch Kampfeinsätze im mittleren Osten reduzierte und Ausgabenkürzungen vornahm, begann die Regierung das Verteidigungsbudget zu verringern, was einen erhöhten Druck auf die Finanzierung von Industrieprojekten ausübte.<sup>42</sup> Zusätzlich hat der Einbruch der Ölpreise mit einem relativen Tiefpunkt im Januar 2016 zu einem Rückgang der Nachfrage geführt.<sup>43</sup> Die folgende Abbildung 1 zeigt die jährlichen Umsätze in der Schiffbauindustrie zwischen 2012 und 2016 (in Tausend USD).

**Abbildung 1: Gesamtumsatz in der Schiffbauindustrie, NAICS 336611 (in 1.000 USD), 2012-2016**



Quelle: U.S. Census Bureau (2018): [American Factfinder](#), abgerufen am 20.03.2018

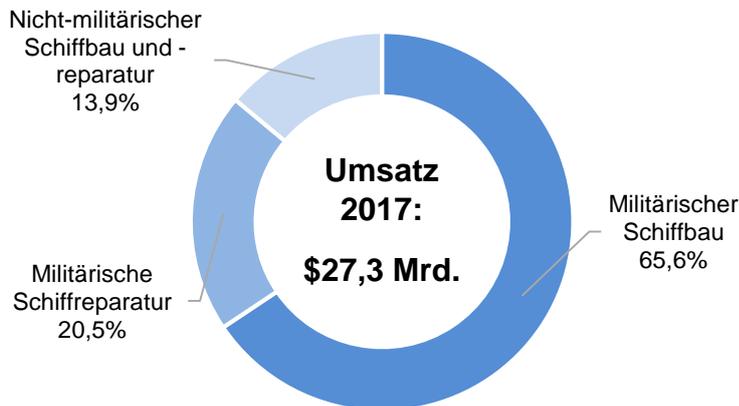
<sup>41</sup> Vgl. U.S. Census Bureau (2017): [2017 NAICS Definition](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>42</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 03.01.2018

<sup>43</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

Der größte Kunde der Schiffbauindustrie in den USA ist die amerikanische Regierung, die US Navy, welche den größten Teil des Industrieertrages 79,5% generiert. 65,6% hiervon sind dem militärischen Schiffbau und 13,9% der –reparatur zuzuweisen. Nicht-militärischer Schiffbau bzw. –reparatur machen nur 20,5% der gesamten Industrie aus. Nicht-militärische Schiffe beinhalten Tankschiffe, Passagierschiffe, Kreuzfahrtschiffe, Binnenschiffe, Frachtkähne und Containerschiffe. Im Allgemeinen findet Schiffbau in großen, an der Küste liegenden Werften statt.<sup>44</sup>

**Abbildung 2: Umsatz, Produkte und Segmentierung der U.S. Schiffbauindustrie**



Quelle: Eigene Darstellung nach IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 08.01.2018

Die amerikanische Marine ist die größte der Welt und spielt eine essenzielle Rolle in der Landesverteidigung. Beispielsweise für Einsätze im mittleren Osten ist die Navy ein wichtiges Instrument, nationale Interessen zu verfolgen, Alliierte zu unterstützen und zu schützen. Daher hat die Förderung des Baus von neuen Militärschiffen im letzten Jahrzehnt erheblich zugenommen, was einen großen Auftragsüberhang an teuren Schiffen für die Marktakteure verursacht hat. Insbesondere die lange Vorlaufzeit von Bestellungen der US Navy sowie Verträge, welche den Bau von mehreren Schiffen gewährleisten, hat der Industrie Stabilität sowie Sicherheit beschert. Seit 2011 wurden die Einsätze im mittleren Osten jedoch reduziert. Außerdem hat die amerikanische Regierung im Rahmen des „Budget Control Act“ das Haushaltsbudget in den letzten Jahren verringert. Die Kombination dieser beiden Maßnahmen bewirkte, dass das Verteidigungsbudget bis 2017 jährlich um 3,4% sank. In diesem Zusammenhang wurden viele Industrieprogramme verzögert oder reduziert.<sup>45</sup> Die Flotte der USA ist heute so klein wie seit sieben Jahrzehnten nicht mehr. Die einzelnen Schiffe sind jedoch um einiges fortgeschrittener und leistungsfähiger als in der Vergangenheit. Im Frühjahr 2017 belief sich die Flotte der US Streitkräfte auf 274 Schiffe, verglichen mit 400 Schiffen in 1978, und 1.600 Schiffe zum Ende des zweiten Weltkrieges.<sup>46</sup>

Das kommerzielle Schiffbausegment ist verglichen mit dem des militärischen Schiffbaus relativ gering. Die meisten kommerziellen Werften sind kleine bis mittelgroße Unternehmen, und auf den Bau von Schiffen für die Küsten- und Binnenschifffahrt beschränkt. Dies beinhaltet jedoch die Produktion von Schiffen und Frachtkähnen für die Offshore Bohrung. Relevant in diesem Zusammenhang ist der sog. Jones Act, welcher besagt, dass Schiffe, welche von einem U.S. Hafen zu einem anderen U.S. Hafen fahren, in amerikanischem Besitz sein müssen.<sup>47</sup> Folglich ist das kommerzielle Segment der Schiffbauindustrie stark auf den inländischen Markt fokussiert. Von insgesamt 171 Schiffen in Privatbesitz entsprechen 93 den Vorgaben des Jones Acts und 73 davon werden als „militärisch nützlich“ angesehen.<sup>48</sup>

<sup>44</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 31.01.2018

<sup>45</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 03.01.2018

<sup>46</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>47</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>48</sup> Vgl. Grassroot Institute of Hawaii (2017): [The Jones Act in Perspective: A Survey of the costs and effects of the 1920 Merchant Marine Act](#), abgerufen am 02.04.2018

Die folgende Tabelle 2 untergliedert die amerikanische Handelsflotte, die sich im Privatbesitz befindet nach Schiffstyp und gibt weitere Informationen bezüglich der Anzahl von Schiffen der Kategorie, und wie viele dieser Schiffe Jones-Act legitim sind. Die Schiffe der amerikanischen Handelsflotte im Privatbesitz sind ozeantüchtige, selbst angetriebene Schiffe mit einem Bruttogewicht von 1.000 Tonnen, welche Fracht von einem zum anderen Hafen transportieren.

**Tabelle 2: Übersicht der U.S. Handelsflotte, 2018**

Schiffstyp	Anzahl	davon Jones Act zulässig
Tanker	65	59
Containership	62	23
Ro-Ro	28	7
Dry-Bulk	5	2
General Cargo	21	9

Quelle: MARAD (2018): [United States Flag Privately-Owned Merchant Fleet Report](#), abgerufen am 04.04.2018

Der Jones Act hat sehr starke protektionistische Regelungen, und schützt somit amerikanische Schiffbauunternehmen mehrheitlich vor ausländischem Wettbewerb. In 2017 wurden nur 1,3% der gesamten amerikanischen Industrienachfrage durch Importe gedeckt. Importiert werden vor allem spezialisierte Schiffbauteile und Produkte, sowie auch Passagier- und Frachtschiffe, welche von U.S. Unternehmen auf internationalen Routen eingesetzt werden.<sup>49</sup>

Auf weitere Details und Regularien des Jones Acts wird im späteren Verlauf näher eingegangen. An dieser Stelle sei genannt, dass gemäß der American Shipping Company ca. 14 Milliarden USD Wirtschaftsleistung und 84.000 Jobs in amerikanischen Werften auf den Jones Act zurückzuführen sind.<sup>50</sup>

Gemäß einer Studie der National Defense University von 2017 gibt es in den Vereinigten Staaten von Amerika heute ungefähr 36 Werften, die jährlich über tausend kommerzielle und militärische Schiffe von je mindestens 15 Metern Länge herstellen. Zudem gibt es in etwa ein Dutzend weiterer großer Werften die lediglich Reparatur- und Umbauarbeiten vornehmen.<sup>51</sup> 2015 existierten 124 Werften in den USA, welche Schiffsbauaktivitäten durchgeführt haben. Zudem existieren über 200 Werften, die Schiffe reparieren. Diese Werften hätten auch die Möglichkeit, Schiffe zu bauen, sind aktuell jedoch nicht in solchen Aktivitäten aktiv involviert.<sup>52</sup>

Die United States Maritime Administration (MARAD) veröffentlicht auch Statistiken über die Anzahl der Werften nach Typ und Region aufgeteilt. Die aktuellste Übersicht stammt jedoch aus dem Jahr 2003. Die nächste Übersicht für die Jahre 2004-2008 wurde noch nicht bekannt gegeben (Stand Mai 2018).<sup>53</sup> Die meisten Werften sind am Golf von Mexiko und an der Ostküste der USA angesiedelt. Nachfolgende Abbildung 3 zeigt die Bundesstaaten mit aktiven Werften.

<sup>49</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 08.01.2018

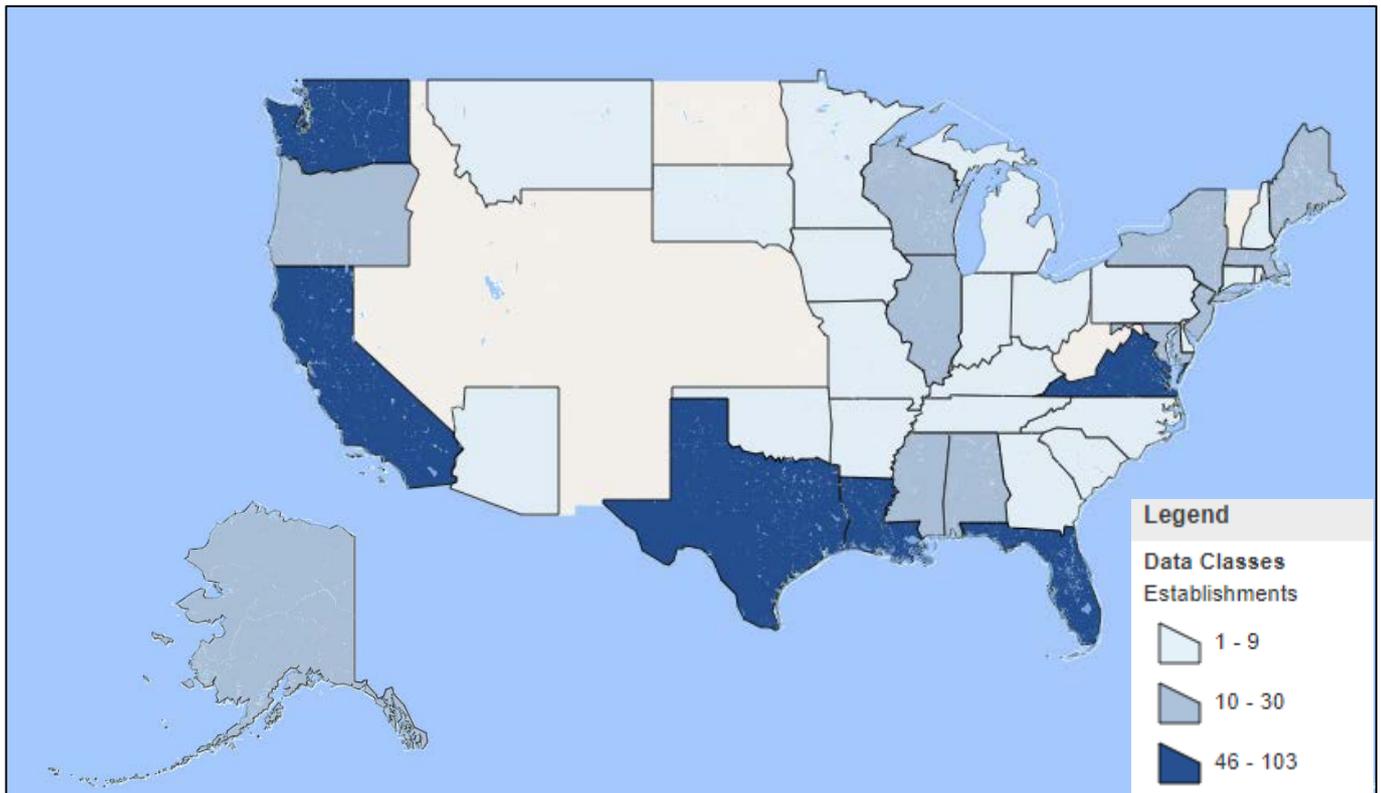
<sup>50</sup> Vgl. American Shipping Company (2018): [U.S. Jones Act Background](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>51</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>52</sup> Vgl. Maritime Administration (2015): [The Economic Importance of the U.S. Shipbuilding and Repairing Industry](#), abgerufen am 01.05.2018

<sup>53</sup> Vgl. MARAD (2018): [Shipyard Reports](#), abgerufen am 01.05.2018



**Abbildung 4: Geografische Verteilung der Unternehmen der Schiffbauindustrie in 2017**

Quelle: Eigene Darstellung nach U.S. Census Bureau (2018): [American Factfinder](#), abgerufen am 20.03.2018

Der Standort der Industrieunternehmen wird von verschiedenen Variablen definiert. Beispielsweise befinden sich im Südosten und Westen der Vereinigten Staaten viele Niederlassungen bedingt durch die Nähe von zahlreichen großen Häfen. Dies vereinfacht die Reparatur von älteren, oder die Inbetriebnahme von neuen Schiffen erheblich. Die geografische Verteilung der Schiffbauunternehmen veränderte sich über die Jahre nicht allzu sehr, da die Kapitalinvestitionen bei Neueröffnung einer Niederlassung beträchtlichen sind.

Der Südosten der USA weist mit 45,4% aller Niederlassungen der Schiffbauindustrie die höchste Konzentration von Industrieunternehmen auf. Die Region hat mehrere Cluster für den militärischen und kommerziellen Schiffbau. Die Golfstaaten befinden sich in der Nähe von Offshore Bohrstätten und dies begünstigt Standorte für den Bau und die Reparatur von Offshore Plattformen und spezialisierten Schiffen. Es befinden sich ebenfalls bedeutende Einrichtungen in der Region, welche im militärischen Schiffbau aktiv sind, wie z.B. Huntington Ingalls in Pascagoula, Mississippi. Außerdem ist die Küste der Golfstaaten in der Nähe der Mündung des Mississippi Flusses und somit auch an das extensive Netz der Küstenwasserstrassen angebunden. Dies macht den Golf zu einem idealen Standort für Werften für Frachtkähne und Binnenschiffe.

Das Unternehmen Bosch Rexroth Corporation zum Beispiel ist an mehreren Standorten in den Vereinigten Staaten vertreten. Vor sechs Jahre wurde ein weiterer Standort in Houston, Texas eröffnet. Laut Tor Jensen, Regional Vice President – South West der Bosch Rexroth Corporation, kristallisierte sich an diesem Standort schon bald ein Geschäftsfokus hin zur Öl- und Gasindustrie. So befindet man sich an diesem Standort in einer wünschenswerten Nähe zum Markt und zentral zu aktuellen Aktivitäten der Marine bzw. der Offshore-Industrie.<sup>54</sup>

Weitere Cluster sind an der Atlantikküste insbesondere in Virginia zu finden. In Virginia hat ein wesentlicher Teil der Werften ihren Sitz, die Marineschiffe bauen. Dort befindet sich auch die größte Anlage der Marine, die Naval Station Norfolk. Einer der Hauptgründe für die Konzentration vieler großer Militärschiffhersteller in dieser Region ist die Nähe zu den Marinestützpunkten. Große Schiffbauunternehmen wie Huntington Ingalls, General Dynamics oder auch BAE Systems haben dort einen Sitz.

<sup>54</sup> Experteninterview mit Tor Jensen, Regional Vice President – South West der Bosch Rexroth Corporation am 19.04.2018

Die höchste Konzentration an Industriebetrieben weist jedoch Florida auf. Der strategisch ausgezeichnete Standort zwischen dem Golf von Mexiko und dem Atlantik sorgt dafür, dass der Bundesstaat eine ideale Lage für sowohl militärische als auch kommerzielle Werften darstellt sowie auch für diejenigen, welche sich auf Schiffe für die Energieindustrie spezialisiert haben.

Der Westen weist mit 23,6% die zweithöchste Konzentration an Industriebetrieben auf. Die meisten der ganz großen Schiffbau- und -reparaturunternehmen haben auch eine Niederlassung an der Westküste, bspw. National Steel and Shipbuilding Company (NASSCO), vor allem auch, da die U.S. Marine dort große Häfen unterhält. In Texas befinden sich fast 9% aller Schiffbauunternehmen. Da Texas stark in der Energieindustrie aktiv ist, stehen die Industrieunternehmen oft auch in Verbindung mit der Energieindustrie. Die größte Werft für mobile Bohranlagen und -plattformen des Golfs befindet sich in Brownsville, Texas.

Alle restlichen Regionen der USA kommen zusammen auf einen Anteil von 21,9% an Industrieeinrichtungen der Schiffbauindustrie. Da die Rocky Mountains und die Plains keinen Küstenanschluss haben, sind dort dementsprechend auch weniger Einrichtungen zu finden. Im Mid-Atlantic und New England befinden sich 8,8% bzw. 6,1%. Die Firmen, die dort zu finden sind, sind meisten relativ klein und fokussieren sich auf den kommerziellen Schiffbau.<sup>55</sup>

Ähnlich wie im Bereich des militärischen Schiffbaus, war es auch dem kommerziellen Segment möglich, große zyklische Einbrüche zu vermeiden, hauptsächlich aufgrund der langen Durchlauf- bzw. Lieferzeiten. Von der Bestellung bis zum Bau eines Schiffes können ein bis drei Jahre vergehen. Hinsichtlich Finanzierung ist es in den USA nicht unüblich, dass der Kunde zu Beginn des Projektes eine Anzahlung macht, und später den ausstehenden Betrag begleicht.<sup>56</sup> Für den Bau eines Schiffes werden Rohmaterialien wie Stahl, Aluminium, Elektronik und Kunststoffe verwendet. Aufgrund des umfangreichen Herstellungsprozesses verlassen sich viele Schiffbauer auf Unterauftragnehmer und in manchen Fällen auf Partnerschaften.<sup>57</sup>

Der jüngste Boom in der Öl- und Gasproduktion hat zu einem Anstieg der Nachfrage nach Wasserfahrzeugen geführt. Aufgrund des von 2012 bis 2017 um jährlich 4,1% angestiegenen Gasproduktionsindex und der daraus folgenden Überforderung der Pipelineinfrastruktur wurden Öl- und Gastransporte vermehrt auf dem Wasserweg durchgeführt. Dies führte zu einem drastischen Anstieg der Nachfrage nach Tankschiffen und -krähen. Dem gegenübergestellt steht jedoch ein Investitionsrückgang in der Öl- und Gasproduktion als Folge der eingebrochenen Preise, und so entsprach das Angebot an Wasserfahrzeugen nicht weiter der vorhandenen Transportnachfrage. Zusätzlich wurden Offshore-Bohrungen teurer, was wiederum die Nachfrage nach Offshore-Schiffen negativ beeinflusste.<sup>58</sup> Bei Betrachtung dieser beiden entgegenwirkenden Einflussfaktoren sank die kommerzielle Nachfrage alles in allem in den letzten Jahren und das Umsatzwachstum stagnierte.<sup>59</sup> Die Nachfrage nach Schiffen des kommerziellen Sektors und folglich auch das Umsatzpotenzial innerhalb der Industrie fluktuiert stark. Dies liegt, wie beschrieben, an den verschiedenen Einflussfaktoren, die den Sektor positiv bzw. negativ beeinflussen.

Die Nachfrage nach Offshore Plattformen, Bohrschiffen und verwandten Wasserfahrzeugen stieg ebenso an, da die Förderung von Tiefsee-Öl- und -Gasproduktion vor der U.S. Küste weiter forciert wurde. Dieser Anstieg ließ sich auf die ansteigenden Ölpreise und dem Voranschreiten von Technologien der Tiefseebohrungen zurückführen. Die steigende Nachfrage nach Schiffen der Energiebranche spielte sich jedoch nur auf inländischen Routen ab, sodass der gesamte U.S.-amerikanische Markt durch den Jones Act letztendlich monopolisiert wurde.<sup>60</sup>

Alles in allem hat die Industrie ihre Kapazität in den letzten fünf Jahren erhöht, um der starken Nachfrage nach geeigneten Seefahrzeugen für den Öl- und Gassektor sowie nach Marineschiffen, gerecht zu werden. Infolgedessen ist die Zahl der Industriebetriebe des Öl- und Gassektors jährlich um 0,6% gestiegen; in 2017 lag die Anzahl bei 710 solcher Industriebetriebe. Schnellere Arbeitsabläufe und ein gesteigertes Arbeitspensum bewegte Betreiber dazu, die Zahl der Arbeitskräfte zu erhöhen. Die Industriebeschäftigung ist deshalb während der letzten fünf Jahre jährlich um 0,8% auf 112.714 gestiegen.<sup>61</sup>

<sup>55</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 09.01.2018

<sup>56</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 08.01.2018

<sup>57</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 03.04.2018

<sup>58</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 08.01.2018

<sup>59</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>60</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 08.01.2018

<sup>61</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 08.01.2018

Gemäß Germany Trade & Invest (GTAI) hat die Schiffbauindustrie zwischen 2004 und 2014 ein durchschnittliches Jahreswachstum von 6,7% erfahren. Dies soll in unmittelbarer Zukunft erheblich kleiner ausfallen. In den letzten Jahren ist die Anzahl an Lieferungen von neuen Schiffen gesunken, während die Anzahl an Verträgen für neugebaute Schiffen zugenommen hat.<sup>62</sup>

### 2.1.1.2 Künftige Entwicklung der Industrie

Bis 2019 wird ein durchschnittliches Jahreswachstum von 1,2% erwartet. Der Hauptgrund für diesen Einbruch sind die Auftragsperspektiven bei Wasserfahrzeugen für hoheitliche Ausgaben, sprich in diesem Zusammenhang Aufträge, die beispielsweise von Regierungseinheiten vergeben werden. Im Bereich des nicht-militärischen Schiffbaus sieht die Perspektive positiver aus. Die wertmäßige Produktion soll hier bis 2019 im mittleren einstelligen Prozentbereich steigen. Grund hierfür ist die nach wie vor stabile und moderat wachsende Wirtschaftslage der USA, die die Frachttransporte weiterhin antreibt.<sup>63</sup>

Für die nächsten fünf Jahre wird v.a. aufgrund von erneuerten Finanzierungen von Militärschiffen wieder ein erhöhtes Wachstum in der Schiffbauindustrie vorausgesagt. Auch die Nachfrage nach energieverwandten Schiffen soll sich langsam erholen. Die Marine will ihre Flotte auf den neuesten Stand bringen, um den kommenden Herausforderungen gelassen entgegen sehen zu können. Außerdem wird prognostiziert, dass die Öl- und Erdgasproduktion erneut ansteigen wird, wenn auch etwas langsamer als in der Vergangenheit. Deshalb wird der Bedarf an Tankschiffen und anderen verwandten Seefahrzeugen erhöht bleiben. Es wird ebenso erwartet, dass die Nachfrage nach kommerziellen Schiffen wachsen wird, da die amerikanische Wirtschaft ihrerseits ebenfalls floriert. Zudem tragen strengere Umweltauflagen dazu bei, neue Schiffe zu produzieren. <sup>64</sup>

Trotzdem sieht sich die Industrie mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert: Sparmaßnahmen der Regierung könnten möglicherweise das vorhergesagte Industriewachstum hemmen und die Beschaffungspläne der Navy zu Fall bringen, während volatile Energiepreise die Nachfrage nach öl- und gasverwandten Schiffen dämpfen. Über die nächsten fünf Jahre bis 2022 wird dennoch ein jährliches Wachstum des Industrieumsatzes von 4,6% auf 34,2 Milliarden USD erwartet.<sup>65</sup> Geopolitische Spannungen und der Handel in Asien sowie der Aufstieg der chinesischen Marine könnten Entwicklungen darstellen, die die USA dazu bewegen, ihren Fokus in dieser Region zu verstärken. Daher wird erwartet, dass die Vereinigten Staaten von Amerika die Ausgaben für Industrieprodukte im Schiffbau in den nächsten fünf Jahren prinzipiell erhöhen wird, um diese Bedrohungen im asiatischen Raum entsprechend zu adressieren sowie gleichzeitig die Modernisierung der Flotte zu gewährleisten. Obwohl Präsident Trump dazu aufgerufen hat, die Flotte der Marine von 275 auf 355 Schiffe aufzustocken, wird dieses Ziel voraussichtlich erst in den 2050er erreicht. Bis 2023 soll die Flotte um 46 Schiffe erweitert werden.<sup>66, 67</sup>

Das Congressional Budget Office (CBO) zeigt vier Alternativen auf, die die Größe und Zusammenstellung der Flotte der U.S. Navy beleuchten. In den ersten beiden Szenarien wird die Flotte jeweils auf 355 Schiffe aufgestockt. Im ersten Szenario geschieht dies bis zum Jahr 2037 was Investitionen von jährlich 103 Milliarden USD erfordern würde. Im zweiten Szenario soll die Flotte bereits bis zum Jahr 2028 aufgestockt werden, was 104 Milliarden USD an jährlichen Kosten verursachen würde und erst im Jahr 2037 die angestrebte Komposition erreicht. Im dritten Szenario wird die aktuelle Flottengröße von 280 Schiffen aufrechterhalten, was bis 2047 jährlich 91 Milliarden USD Investitionen hervorruft. Das vierte und letzte Szenario verursacht Investitionen in ähnlicher Höhe wie bisher und würde bis 2047 jährlich 82 Milliarden USD an Investitionen benötigen und ist somit am kostengünstigsten. Damit würde die Flotte jedoch auch bis 2047 auf 230 Schiffe sinken.<sup>68</sup> Die folgende Abbildung 5 bildet diese vier Szenarien visuell ab.

<sup>62</sup> Vgl. Maritime Administration (2015): [The Economic Importance of the U.S. Shipbuilding and Repairing Industry](#), abgerufen am 01.05.2018

<sup>63</sup> Vgl. GTAI (2016): [Durchgewachsene Aussichten am US-Markt für Schiffstechnik](#), abgerufen am 02.04.2018

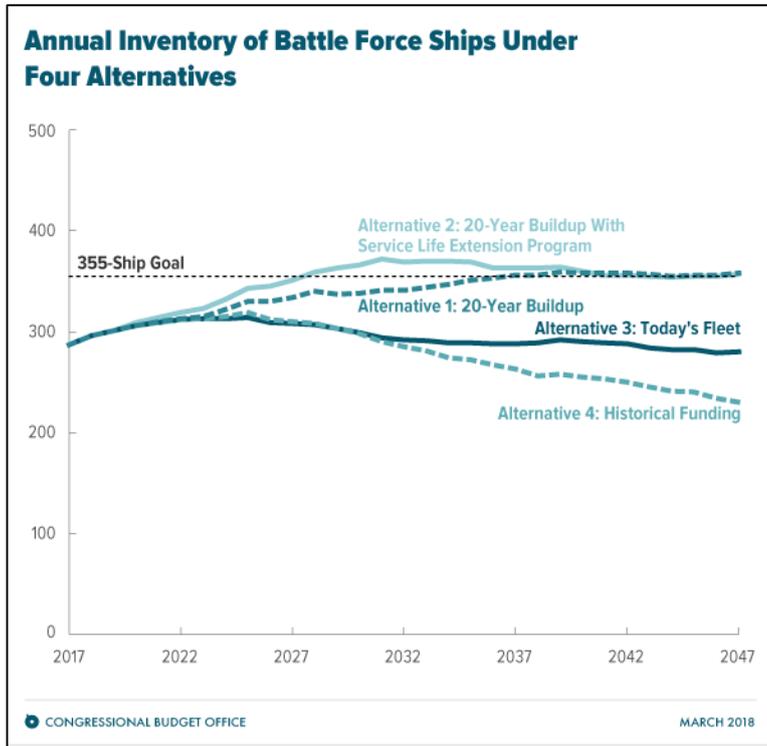
<sup>64</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 08.01.2018

<sup>65</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 08.01.2018

<sup>66</sup> Vgl. Defense News (2018): [US Navy to add 46 ships in 5 years but 355 ships won't come for a long time](#), abgerufen am 01.05.2018

<sup>67</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>68</sup> Vgl. CBO (2018): [Comparing a 35-Ship Fleet with Smaller Naval Forces](#), abgerufen am 03.04.2018

**Abbildung 5: Vergleich von vier Szenarien der Entwicklung der U.S. Navy Flotte, Stand März 2018**

Quelle: CBO (2018): [Comparing a 35-Ship Fleet with Smaller Naval Forces](#), abgerufen am 03.04.2018

Gemäß einer Studie der National Defense University sind diese Ausgaben zwar hoch, jedoch prinzipiell nicht welterschütternd. Den entsprechenden Betrag aufzubringen wird jedoch in Zeiten von (politischen) Sparmaßnahmen, einer alternden Bevölkerung und weiteren Herausforderungen nicht einfach sein. Um die Aufstockung der Flotte möglich zu machen, muss die U.S. Regierung langfristige Verpflichtungen eingehen, gut planen, auf bereits vorhandenen Designs aufbauen, neue Technologien einführen und mehrjährige Verträge abschließen.<sup>69</sup>

Insgesamt wird die Finanzierung für Militärschiffe relativ restriktiv bleiben und es wird erwartet, dass viele Industrieprojekte verspätet, in der Größe verkleinert, oder sogar ganz gestrichen werden. Dennoch spielt die Marine für die Vereinigten Staaten – auch in Friedenszeiten – eine signifikante Rolle. So bleibt die Notwendigkeit, eine Basis für den militärischen Schiffbau zu halten, bestehen, und Schiffbauprogrammen wird weiterhin ein spezieller Status verliehen.

Obwohl der kommerzielle Sektor der Schiffbauindustrie kleiner ist als der militärische und in den letzten Jahren auch unter schwächerer Nachfrage gelitten hat, wird eine gute Performance für die nächsten fünf Jahre vorhergesagt. Es wird erwartet, dass der US Öl- und Gasproduktionsindex während dieser Zeit um jährlich 2,6% ansteigen wird, was auf eine wachsende Energieproduktion hinweist. Infolgedessen wird die Nachfrage nach Tankschiffen und Frachtkähnen langsam zunehmen. Da der Privatkonsum ebenfalls steigt, wird mehr Fracht transportiert werden, was wiederum die Nachfrage nach konventionellen Fracht- und Containerschiffen ansteigen lässt. Striktere umweltpolitische Regulierungen zwingen Industrieakteure außerdem dazu, ihre gegenwärtige Flotte zu modernisieren. Der im Vergleich zu den letzten fünf Jahren vergleichsweise langsame Anstieg der Öl- und Gasproduktion wirkt diesen begünstigenden Faktoren teilweise entgegen, sodass die Nachfrage nach Schiffen nicht ganz so groß ausfallen könnte. Der Einfluss des Ölpreises auf die Nachfrage nach Offshore-Schiffen ist ambivalent zu betrachten. Einerseits könnte die Nachfrage nach Offshore-Schiffen bei tiefen Ölpreisen zurückgehen, da Offshore-Bohrungen unrentabel werden können. Andererseits können tiefere Ölpreise die Lagerung von Öl und Gas begünstigen, wozu wiederum vermehrt Seefahrzeuge genutzt werden würden.<sup>70</sup>

Der schiffbaubezogene Handel wird in den nächsten fünf Jahren zudem nicht signifikant ausfallen. Aufgrund des Jones Acts sowie der Präferenz des Pentagons für inländische Aufträge bzw. Verträge werden die Importe voraussichtlich gering bleiben. Der Mangel

<sup>69</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

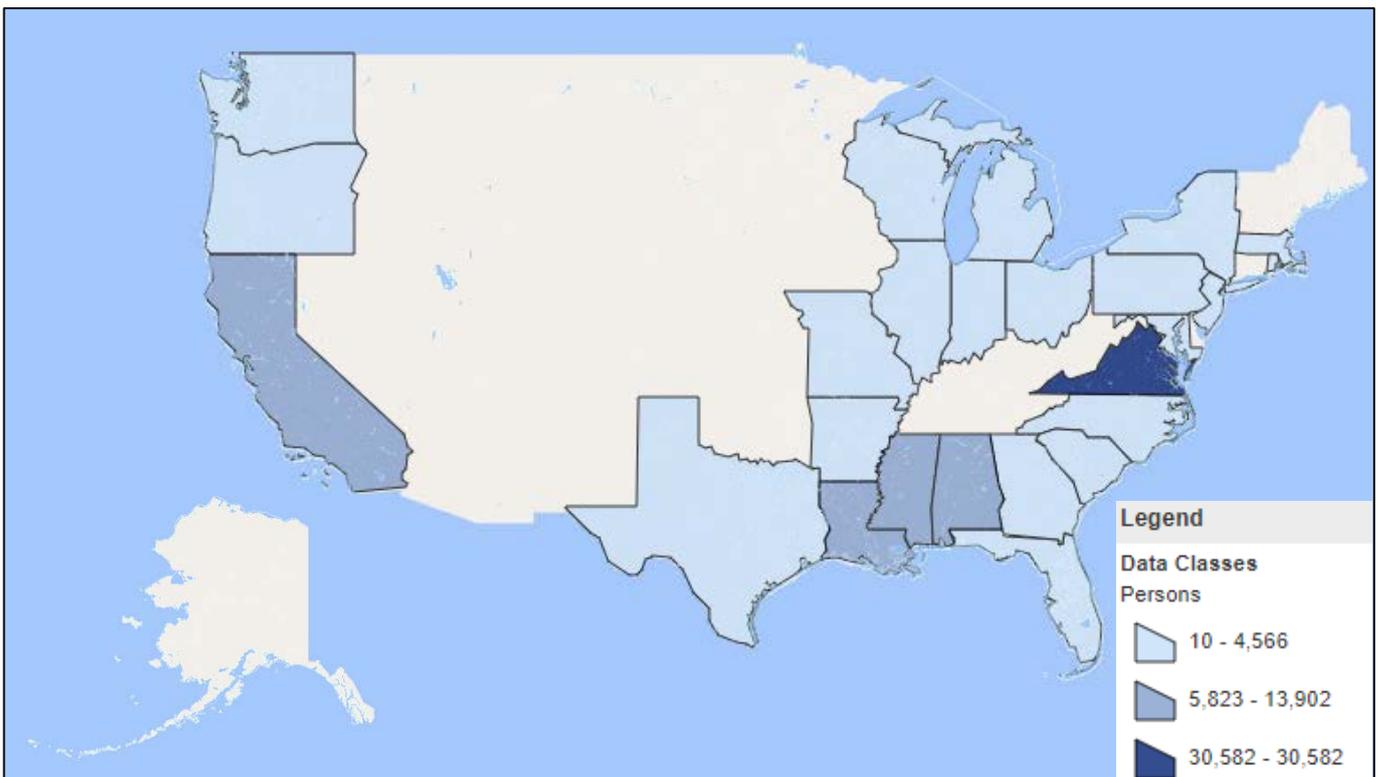
<sup>70</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 08.01.2018

an Wettbewerbsfähigkeit des kommerziellen Sektors wird entsprechende Exporte in andere Länder ebenfalls erschweren. Dennoch wird erwartet, dass die Exporte insgesamt um 2,9% jährlich auf eine Milliarde USD bis 2022 steigen dies vor allem aufgrund der Spannungen im mittleren Osten und Asien, welche militärisch bedingten Exporten zu Gute kommen.

Erwartete Kostensenkungen sowie Restrukturierungen lassen die Anzahl der Industriebetriebe bis 2022 um nur 2,7% auf 812 Niederlassungen im Schiffbausektor steigen. Trotz erschwerten Bedingungen des bundestaatlichen Kostenbewusstseins bezüglich der Marine und sich erholenden Stahlpreisen, sollte die Industrienachfrage sowohl im kommerziellen als auch militärischen Sektor die Beschäftigung positiv beeinflussen. So sollte die Zahl der Arbeitnehmer in der Schiffbauindustrie bis 2022 jährlich um 3,8% wachsen und somit 135.843 Beschäftigte erreichen.<sup>71</sup>

Die folgende Abbildung 6 zeigt die Beschäftigung in der Schiffbauindustrie (NAICS 336611) in den Vereinigten Staaten. Diese Karte spiegelt die Standorte der Industrieunternehmen, welche in Abbildung 6 angezeigt sind, wider. In den Staaten, welche beige gefärbt sind, liegen keine Daten vor.

**Abbildung 6: Beschäftigung in der Schifffahrtindustrie, 2015**



Quelle: Eigene Darstellung nach U.S. Census Bureau (2018): [American Factfinder](#), abgerufen am 20.03.2018

Gemäß dem „Bureau of Labor Statistics“ (BLS) ist der durchschnittliche Lohn für Arbeitnehmer im Bereich „Wassertransport“ 54.870 USD pro Jahr, was einem Stundenlohn von 26,38 USD gleichkommt. Die Beschäftigung wird über die Jahre von 2016-2026 voraussichtlich um 8% wachsen, was ungefähr dem Durchschnitt über alle Berufsgruppen entspricht.<sup>72</sup>

Eine Berufsgruppe in der Schiffbauindustrie sind Maschinenbau- und Schiffbauingenieure, welche im Jahr 2016 8.200 Arbeitnehmer beschäftigte. Für diese Gruppen sieht das BLS ein Wachstum von 12% über die Jahre 2016 – 2026 voraus. Arbeitnehmer in diesen Tätigkeiten verdienen ein durchschnittliches Jahresgehalt von 93.350 USD bzw. 44,88 USD pro Stunde. Maschinenbau- und Schiffbauingenieure sind generell für verschiedene Arbeitgeber bzw. Bereiche tätig, wie z.B. Ingenieurservices (32%), Schiff- und Bootbauer (15%), Bundesregierung (ohne Post) (13%), Transport- und Lagerhaltungsunternehmen (8%) und Öl- und Gasförderung (6%).<sup>73</sup>

<sup>71</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 09.01.2018

<sup>72</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics (2017): [Occupational Outlook – Water Transportation Workers](#), abgerufen am 20.03.2018

<sup>73</sup> Vgl. Bureau of Labor Statistics (2017): [Occupational Outlook – Marine Engineers and Naval Architects](#), abgerufen am 2.04.2018

In der folgenden Tabelle 3 werden die bisherige sowie zukünftige Entwicklung der Schiffbauindustrie zusammengefasst dargestellt.

**Tabelle 3: Daten der bisherigen und zukünftigen Entwicklung der Schiffbauindustrie in den USA**

Kategorie	Bisherige Entwicklung (2012-2017)	Zukünftige Entwicklung (2017-2022) (Prognose)
Wirtschaftswachstum	0,3 % p.a.	4,6 % p.a.
Industrieumsatz (am Ende der Periode)	27,3 Mrd. USD	34,2 Mrd.USD
Wachstum des Öl- und Gasproduktionsindex	4,1% p.a.	2,6% p.a.
Wachstum der Anzahl Industriebetriebe	0,6% p.a.	2,7% p.a.
Anzahl Industriebetriebe (am Ende der Periode)	710	812
Wachstum der Industriebeschäftigung	0,8% p.a.	3,8% p.a.
Anzahl Beschäftigte (am Ende der Periode)	112.714	135.843

Quelle: Eigene Darstellung nach IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 09.01.2018

## 2.1.2 Marktstruktur und Nachfrage

Die Nachfrage in der Schiffbauindustrie wird von verschiedenen Faktoren bestimmt, unter anderem Verteidigungsausgaben, makroökonomischen Bedingungen sowie auch der Nachfrage nachgelagerter Industrien wie bspw. die Öl- und Gasförderung. Die amerikanische Regierung ist bei weitem die größte Quelle des Industrieertrages. Die U.S. Marine besitzt fast jede erhältliche Art von Schiffen. Vier der größten Industrieakteure haben zusammen fast 70% Marktanteil und alle vier Unternehmen generieren den Großteil ihres Ertrages aus militärischen Verträgen.<sup>74</sup> So hängt die Industrie stark ab vom amerikanischen Verteidigungsbudget, welches wiederum von der Flottengröße, Unterhaltsbedarf, geopolitischen Zuständen, technologischen Fortschritten sowie der Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln bestimmt wird. Makroökonomische Gegebenheiten beeinflussen den kommerziellen Schiffbau. Aufgrund ihrer Geschwindigkeit sowie Effizienz sind Schiffe die primäre Plattform für den Transport von Gütern. Wenn die Wirtschaft wächst, werden mehr Güter transportiert, was die Nachfrage nach Schiffen positiv beeinflusst. Zudem hat der kürzliche Aufschwung in der Öl- und Gasproduktion zusammen mit der Zunahme von Öl- und Gasbohrungen im Golf von Mexiko die Nachfrage nach Tankschiffen und Offshore Bohrschiffen erhöht. Schwache Ölpreise haben dem teilweise entgegengewirkt. Zudem wird die Nachfrage nach inländischen Produkten durch den Jones Act gestützt, was erschwert, dass Kunden sich an ausländische Schiffbauunternehmen wenden.<sup>75</sup> Neben dem Handel und der generellen Gesundheit der Wirtschaft spielt für den kommerziellen Schiffbau auch das Alter der Flotte bzw. die Notwendigkeit diese zu reparieren oder zu ersetzen eine wichtige Rolle. Kleine Unternehmen spezialisieren sich oft auf den Bau und die Reparatur von kleinen Schiffen, wohingegen große Unternehmen oft eine große Bandbreite offerieren, vom Bau über die Reparatur von kleinen und großen militärischen und auch kommerziellen Seefahrzeugen. Dabei profitieren die großen Firmen in der Beschaffung, dem Design und der Herstellung oft von bedeutsamen, Skaleneffekten, die sich z.B. in geringeren Produktionskosten für das Unternehmen widerspiegeln können.<sup>76</sup>

Die Schiffbauindustrie ist allgemein gesehen hochkonzentriert; die zwei größten Firmen – Huntington Ingalls Industries Inc. und General Dynamics Corp. - haben bereits einen Marktanteil von über 50%. Die vier größten Akteure – vorherige und BAE Systems sowie Austal USA - kommen auf einen Marktanteil von 60%. Die hohen Kapitalinvestitionen für einen Markteintritt verhindern, dass viele neue Akteure dem Markt beitreten. Das kommerzielle Segment der Schiffbauindustrie ist weniger konzentriert, da die Kapitalinvestitionen weniger signifikant sind im Vergleich zum militärischen, und die Werften meist kleiner sind.<sup>77</sup> Die meisten der kommerziellen Betreiber sind relativ klein und bieten Reparaturen und spezialisierte Dienstleistungen für nicht-militärische Schiffe.

<sup>74</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>75</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 11.01.2018

<sup>76</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 31.01.2018

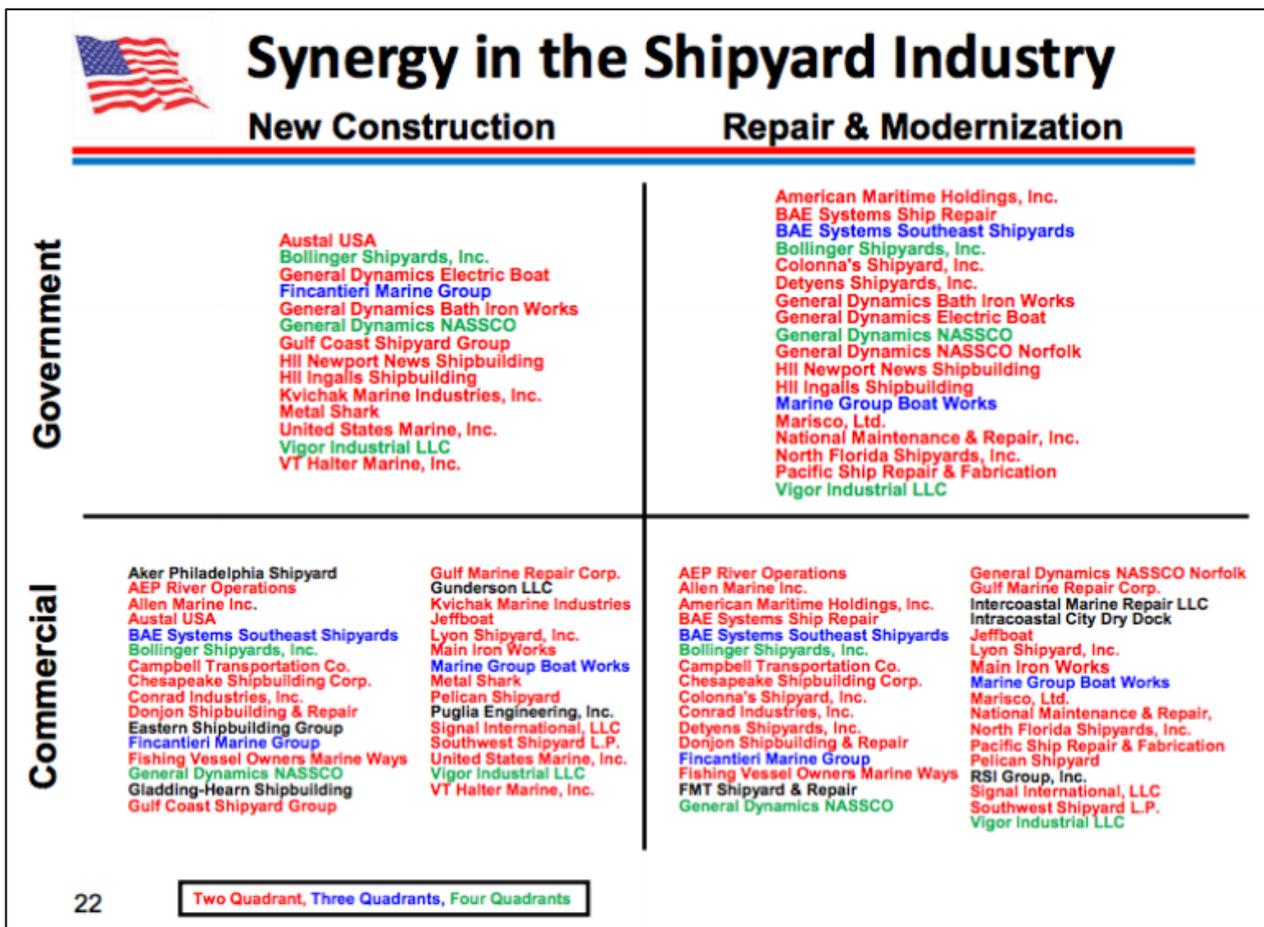
<sup>77</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

In den letzten fünf Jahren ist die Konzentration außerdem gesunken; der Aufschwung des Schiffbaus für den Energiesektor hat zu einer Ertragszunahme von kleinen kommerziellen Werften geführt und hat den signifikanten Marktanteil der großen verteidigungsrelevanten Akteure abgeschwächt.<sup>78</sup>

Auf globaler Ebene ist die Marktkonzentration ebenfalls hoch. In 2007 haben die vier Topfirmen insgesamt 59% Marktanteil unter sich aufgeteilt – alle vier Firmen stammen aus Süd Korea.<sup>79</sup> Alle asiatischen Länder zusammengenommen haben einen Marktanteil von 88%, Deutschland hat als einziges nicht asiatisches Land einen signifikanten globalen Marktanteil von 3,6%. Auf alle sonstigen Länder fällt ein Marktanteil von ca. 8%.<sup>80</sup>

Insgesamt 14 Unternehmen bauen Schiffe für die U.S. Navy, die Küstenwache und andere Regierungsstellen; 10 dieser Firmen sind auch im kommerziellen Bereich tätig. Die restlichen 20 Unternehmen der Schiffbauindustrie bauen nur kommerzielle Schiffe. Weitere Details zu den Aktivitäten der Marktteilnehmer sind in Abbildung 7 ersichtlich.

Abbildung 7: Schiffbauunternehmen des militärischen und kommerziellen Sektors, 2017\*<sup>81</sup>



Quelle: National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

Diese Unternehmen agieren mittels verschiedener Eigentümerstrukturen. Diese variieren von familiengeführten Unternehmen wie bspw. Eastern und Edison Chouest Offshore, über börsennotierte Unternehmen wie General Dynamics oder Huntington Ingalls, bis zu Tochtergesellschaften von ausländischen Schiffbauunternehmen, wie Austal USA (Muttergesellschaft: Austal Limited mit Hauptsitz in Henderson, Australien), Philly Shipyard (Muttergesellschaft: Trg Holding AS mit Hauptsitz in Lysaker, Akershus Norwegen) oder VT Halter (Muttergesellschaft: Singapore Technologies Engineering Ltd. mit Hauptsitz in Singapur).

<sup>78</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 11.01.2018

<sup>79</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

<sup>80</sup> Vgl. Joseph Monteiro and Ben Atkinson (2017): [Maritime Industries – Are they becoming more concentrated?](#), abgerufen am 13.04.2018

<sup>81</sup> \* die Farbe zeigt in wie vielen Quadranten das Unternehmen jeweils aufgeführt ist.

### 2.1.3 Industrie-Lebenszyklus

Die Schiffbauindustrie befindet sich in der vollentwickelten Phase ihrer Lebenszeit, und war immer ein bedeutsamer Bestandteil der amerikanischen Wirtschaft. Bis 2022 wächst der Industrie-Mehrwert, welcher den Beitrag zur U.S. Wirtschaft misst, Prognosen zufolge jährlich um 2,8%. Im selben Zeitraum ist das erwartete Wachstum des BIPs jährlich 2,0%.

Lange Vor- und Durchlaufzeiten liegen in der Natur der Industrie, was bedeutet, dass das Umsatzwachstum typischerweise eher mäßig ausfällt, und stabil ist. Außerdem garantieren die konstante Nachfrage der Marine sowie der Wettbewerbsschutz, den der Jones Act durch die Reglementierung ausländischer Unternehmen bietet, dass die US-amerikanische Schiffbauindustrie kurz- bis mittelfristig nicht verfallen wird. Der Boom in der Öl- und Gasproduktion hat die Nachfrage nach energieverwandten Seefahrzeugen wie Tankschiffen und Ölbohrungsplattformen beträchtlich gesteigert. Daher hat sich die Gesamtzahl der Industriebetriebe erhöht. Allerdings sind viele Betriebe gezwungen, Restrukturierungen oder Konsolidierungen vorzunehmen, da viele amerikanische Werften ineffizient und von der Regierung vorgegebenen Sparmaßnahmen ausgesetzt sind. Das Ausmaß an benötigten, innovativen Technologien in der Schiffbauindustrie ist im Allgemeinen eher mäßig; ein weiteres Zeichen dafür, dass die Industrie sich bereits in einem stark entwickelten Zustand befindet. Die größten Änderungen sind darauf ausgerichtet, eine wettbewerbsfähige Kostenstruktur mittels Controlling der Produktions- und Betriebsprozesse zu unterhalten. Dies beinhaltet die Standardisierung der Produktion und den erhöhten Einsatz von automatisiertem Equipment, wann immer dies möglich ist. Trotzdem bleibt die Industrie sehr arbeitsintensiv und eine große Anzahl an gut qualifizierten Arbeitskräften ist essenziell.<sup>82</sup>

### 2.1.4 Produkte

Produkte der Schiffbauindustrie können grob in Schiffbau und Schiffreparatur unterteilt werden. Eine weitere Kategorisierung besteht in „militärischer Schiffbau“ und „nicht-militärischer Schiffbau“. Militärische Schiffe sind hochgradig spezialisiert, ausgefeilt und teuer, und machen einen Großteil des Industrieertrages aus.

Der Bau, die Reparatur, der Unterhalt, die Umwandlung, Integration, Modernisierung und Sanierung von nicht-militärischen Schiffen machen 19,9% des gesamten Industrieertrages aus. Dieses Segment inkludiert Frachtkähne, Offshore Bohrplattformen, Trockenfrachtschiffe, Schüttgutfrachter, Passagierschiffe, Fähren, Tankschiffe, Fischerboote und industrielle Schiffe. Der Boom in der Öl- und Gasproduktion und die Expansion von Tiefseebohrungen haben einen Aufschwung in der Nachfrage nach Tank- und Tiefseeexplorationsschiffen verursacht. Der letzte, kürzlich stattgefundenen Rückgang der Ölpreise, welchem ein Einbruch der Investitionen folgte, hat dem Segment in den letzten Jahren allerdings Ertragseinbußen beschert.<sup>83</sup>

Um Schiffe – egal welcher Art – herzustellen, ist Technologie von essenzieller Bedeutung. Hochentwickelte Computerprogramme werden für das Design und Engineering von Produkten verwendet. Aufgrund der komplexen Natur der Schiffbauindustrie, benutzen viele Hersteller IT-Systeme, die die Fortschritte in Echtzeit berechnen, um sicherzustellen, dass Projekte pünktlich und innerhalb des Budgets fertiggestellt werden. Technologie spielt außerdem eine wichtige Rolle, um die Sicherheit der Regierung und deren Subunternehmer im Verteidigungsbereich zu gewährleisten, denn dort werden sensible Informationen übermittelt. Forschung und Entwicklung ist unerlässlich für die Industrie, da die Produktkomplexität sehr hoch ist. Kosten, welche mit Forschung und Entwicklung verbunden sind, werden für militärische Produkte oft in Fixpreisverträgen oder so genannten „cost-plus“ Verträgen integriert.<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 09.01.2018

<sup>83</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Ship Building in the US, abgerufen am 09.01.2018

<sup>84</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 03.04.2018

## 2.2 Offshore Technik

Die Industrie für den Bau von Ölbohranlagen und –inseln spielt eine wichtige Rolle im Energiesektor der USA. Die Deepwater Horizon Ölkatastrophe in 2010 hat Offshore-Bohrungen und deren Förderungskosten in den Vordergrund von Umweltdebatten gerückt.

### 2.2.1 Allgemeiner Überblick

#### 2.2.1.1 Bisherige Entwicklung der Industrie

Die Entwicklung der Ölpreise ist für die Offshore Öl-Industrie von essenzieller Bedeutung. Steigt der Ölpreis, sind Unternehmen vermehrt dazu bereit, mehr finanzielle Mittel für die Forschung und Entwicklung von unkonventionellen Methoden zur Förderung von Rohstoffen zu investieren, wozu die Offshore Industrie zählt. Ob der Ölpreise sinkt oder steigt wird einerseits von der tatsächlichen Nachfrage und dem Angebot bestimmt. Die Nachfrage wird von der aktuellen Wirtschaftslage sowie mitunter von der Wetterlage beeinflusst, je nachdem wie viel geheizt oder gekühlt werden muss. Die Nachfrage nach Öl wird ebenfalls vom Wetter beeinflusst, da bei zu kalten Temperaturen die Tankschiffe nicht beladen werden können. Außerdem haben geopolitische Entwicklungen Auswirkungen auf das Angebot. Andererseits spielen jedoch auch Expertenprognosen eine Rolle. Wenn Produzenten erwarten, dass der Ölpreis stagniert und weiterhin hoch bleibt, investieren sie, was nach geraumer Zeit das Angebot erhöht. Gleichermaßen führen tiefe Preise zu einer Abnahme von Investitionen.<sup>85</sup>

Ölpreise waren über längere Zeit stabil hoch, bzw. wuchsen mit Ausnahme von 2009 konstant seit dem Jahr 2001. Im Juni 2014 ist jedoch der Ölpreis stark eingefallen und erholte sich erst zuletzt. Der Einbruch hatte vier Hauptursachen: die Nachfrage war gesunken aufgrund einer schwachen Wirtschaftslage, gepaart mit erhöhter Effizienz und einer wachsenden Neuorientierung hin zu alternativen Brennstoffen. Zweitens hatten die Unruhen in Libyen und im Irak – zwei große Ölproduzenten, welche zusammen mehr als 4 Mio. Barrel Öl pro Tag generieren - keine signifikanten Auswirkungen auf die Ölproduktion der Länder, was das Ölangebot verringert hätte und folglich Ölpreise hätte ansteigen lassen. Weiter wurden die USA der größte Ölproduzent der Welt. Obwohl die USA kein Rohöl exportiert, importieren sie seither viel weniger Öl, was einen Überschuss des Angebots verursacht hat.<sup>86</sup> Aufgrund der hohen Sensitivität des Ölpreises zum Angebot-Nachfrage-Verhältnis des Rohstoffes brach dieser folgend des Sturzes 2014 ein. So konnte auch in den Folgejahren bis 2016 ein jährlicher Durchschnittspreis von nur 44 bzw. 43 USD pro Barrel Rohöl (Brent bzw. WTI) erzielt werden.<sup>87</sup>

Der Preis hat sich jedoch zuletzt wieder positiv stabilisiert. 2017 wurde mit 60 USD pro Barrel Rohöl abgeschlossen. Der Durchschnittspreis lag dabei bei 54 bzw. 51 USD pro Barrel (Brent bzw. WTI).<sup>88</sup>

Die nachfolgenden zwei Abbildungen zeigen die historische Entwicklung des Ölpreises, innerhalb welcher der starke Einbruch im Jahr 2014 und folgend gut ersichtlich ist. Seitdem steigern jedoch die Preise, wie ebenfalls in Abbildung 8 zu sehen ist bis zuletzt.

---

<sup>85</sup> Vgl. The Economist (2014): [Why the Oil Price is falling](#), abgerufen am 19.01.2018

<sup>86</sup> Vgl. The Economist (2014): [Why the Oil Price is falling](#), abgerufen am 19.01.2018

<sup>87</sup> Vgl. EIA (2017): [Crude oil prices increased in 2016, still below 2015](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>88</sup> Vgl.: [Weekly Brent and West texas Intermediate crude oil spot prices 2011-2017](#), abgerufen am 03.05.2018

**Abbildung 8: Ölpreisentwicklung von 2011-2017 (in USD pro Barrel)**

**Weekly Brent and West Texas Intermediate crude oil spot prices, 2011-2017**  
dollars per barrel



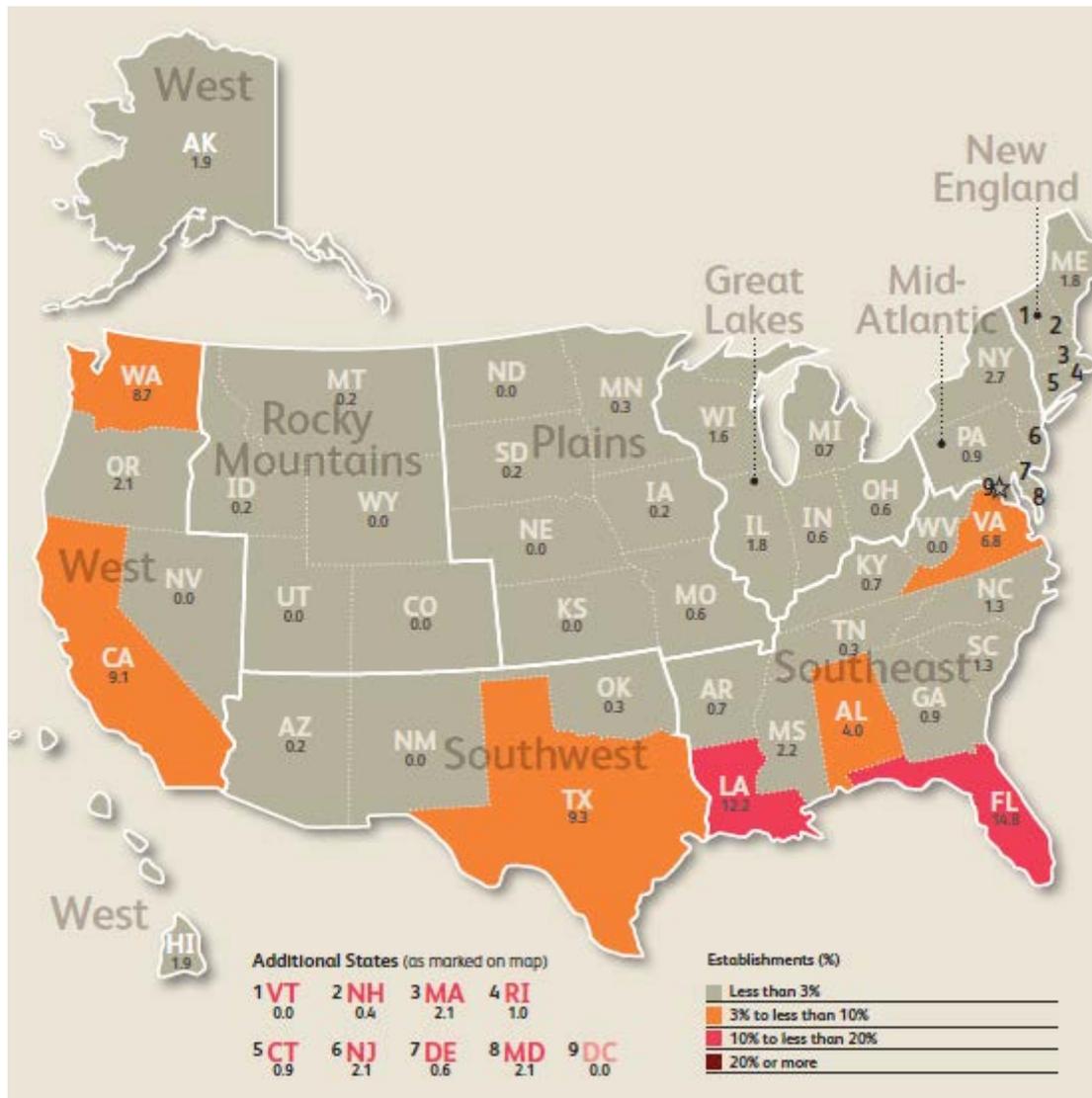
Quelle: EIA (2018): <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=34372-2017>, abgerufen am 03.05.2018

Die Industrieunternehmen sind vorwiegend um die Region der Golfküste konzentriert, wie in Abbildung 9 dargestellt.

Der Südosten weist bei Weitem die höchste Konzentration an Industrieunternehmen im Land auf; 45,3% aller Unternehmen sind in dieser Region ansässig, vor allem in Florida und Louisiana. Weitere Konzentrationen befinden sich im Westen (in Kalifornien und im Bundesstaat Washington) sowie im Südwesten, der von Texas dominiert wird. Neue Konstruktionen werden vor allem von Keppel Offshore dominiert, welche die größte Werft für den Bau von mobilen Bohranlagen und –plattformen im Golf von Mexiko betreiben; sie befindet sich in Texas.<sup>89</sup>

<sup>89</sup> Quelle: IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

Abbildung 9: Geografische Verteilung der Unternehmen der Offshore-Industrie in 2017



Quelle: IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

Die Industrie für den Bau von Offshore Ölbohranlagen und –inseln hat in den letzten Jahrzehnten von technologischen Verbesserungen bzgl. Förderungstechniken, und bis 2013 von einer starken Nachfrage sowie Wachstum des Ölpreises profitiert. Durch das erhöhte Ölangebot sowie den beschriebenen Einbruch des Ölpreises nach 2014 hatte auch die Offshore-Ölindustrie mit einer schweren Belastungsphase zu kämpfen, welche Investitionen in Industrieprojekte negativ beeinträchtigt hat. Unternehmen versuchten durch reduzierte Ausgaben für komplexe Projekte die Kosten zu senken und zugleich die Effizienz zu steigern.<sup>90</sup> Dies sorgte für einen Fall von 280 Mrd. USD in Upstream-Investment in 2014 auf 126 Mrd. USD in 2016.<sup>91</sup>

Seit 2016 konnte jedoch eine erneute Marktwende verzeichnet werden. Wie bereits in Abbildung 8 dargestellt, hat sich die Preisentwicklung von Rohöl wieder verbessert und wirkt sich entsprechend auch auf die Akteure sowie Investitionen der Ölindustrie –Offshore wie auch Onshore- aus. Nach Berichten der U.S. Energy Information Administration (EIA) konnten bereits im letzten Quartal 2016 zunehmende Investitionen durch Förderunternehmen verzeichnet werden, auch wenn diese und zukünftige geplante Investitionssummen unter historischen Werten bleiben.<sup>92</sup>

<sup>90</sup> Vgl. GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018

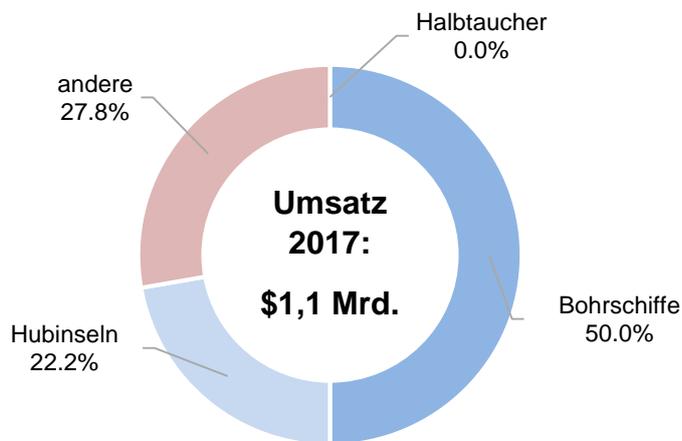
<sup>91</sup> Vgl. EIA (2018): [Investment in tight oil, oil sands and deepwater drives long-term oil production growth](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>92</sup> Vgl. EIA (2017): [International Energy Outlook 2017](#), abgerufen am 02.05.2018

Im Offshore Bereich werden gesteigerte Investitionen prognostiziert. Unternehmen investieren zum einen in die Upstream- zum anderen in Downstream Aktivitäten. Letzteres dient der Steigerung der Effizienz der derzeitigen Ölproduktion.<sup>93</sup> Zuletzt konnten wieder Expansionskurse einzelner Unternehmen auf dem Markt verzeichnet werden. Es ist zu beachten, dass lokale Unternehmen teils noch vorsichtig planen, wohingegen international agierende Unternehmen wie Otto Energy und BP Expansions- bzw. Investitionspläne für den Nordamerikanischen Markt bekannt gaben. Die Projekte werden im Verlauf der vorliegenden Analyse näher erläutert.<sup>94, 95</sup> Während die Onshore-Produktion weiterhin stark gefragt ist, erholt sich der Offshore-Markt somit langsamer von den Folgen des Sturzes des Ölpreises und weiteren relevanten Auslösern wie Unsicherheiten von Regularien.<sup>96</sup> Die US Offshore-Investitionen erreichten zu Ende 2017 60% des Investitionsstandes von 2014.<sup>97</sup>

Die Offshore-Bauindustrie für Bohranlagen und –plattformen kann, wie in Abbildung 10 dargestellt, in vier Bereiche unterteilt werden. 40,9% sind Bohrschiffe, je 18,2% sind Halbtaucher und Hubinseln und 22,7% umfasst ,andere‘.

**Abbildung 10: Umsatz, Produkte und Segmentierung der Offshore-Industrie in den USA**



Quelle: IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 30.01.2018

Offshore Öl- und Gasproduktion ist teuer und riskant verglichen mit der Onshore Produktion. Der Konstruktionsprozess für Offshore Öl- und Gasbohranlagen ist sehr langwierig und erfordert viele verschiedene Komponenten, welche oft in Asien hergestellt werden. Singapur, Südkorea und China dominieren den Markt für Offshore Öl- und Gasbohranlagen. Die U.S. Industrie fokussiert sich vorwiegend auf Hubinseln, Montage, Reparatur und Unterhaltsarbeiten. Dieser Trend ist über die letzten fünf Jahre gleichmäßig geblieben. Momentan existiert in den Vereinigten Staaten von Amerika nur eine aktive Werft, die Offshore Bohranlagen herstellt; diese ist in Brownsville, Texas.<sup>98</sup>

In den letzten Jahren hat die Industrie mit großen Herausforderungen zu kämpfen gehabt, da ein Überangebot an Offshore Equipment für Bohranlagen bestand, sowie ein Rückgang an Unterhaltsarbeiten, welcher durch Ausgabenkürzungen von großen Kunden verursacht wurde. Diese Aspekte haben die Umsätze und die Profitabilität von 2014 bis 2017 negativ beeinflusst. In dem Zeitraum sind Löhne und Gehälter um 7,0% jährlich auf 254,2 Millionen USD gesunken, wobei diese vergleichen über dem Rückgang des Umsatzes lagen. Interessanterweise sind die Löhne im Vergleich zum Umsatz weniger stark gesunken. Dies ist damit zu erklären, dass Sicherheit im Bauprozess von äußerster Wichtigkeit ist, was wiederum bedeutet, dass Unternehmen nur bestens ausgebildete

<sup>93</sup> Vgl. GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>94</sup> Vgl. Offshore (2018): [Offshore oil and gas investments expected to grow starting in 2019](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>95</sup> Vgl. BP (2016): [BP approves Mad Dog Phase 2 project in the Deepwater Gulf of Mexico](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>96</sup> Vgl. GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>97</sup> Vgl. Offshore (2018): [Offshore oil and gas investments expected to grow starting in 2019](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>98</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 24.01.2018

Arbeitnehmer anstellen können. Außerdem wird geschätzt, dass sich die Zahl der Industriebetriebe über die letzten fünf Jahre bis 2017 jährlich um 6,0% auf 39 Werke verringerte.<sup>99</sup>

Die zuletzt gesteigerten Investitionen erreichen jedoch inzwischen auch Dienstleistungsanbieter, sodass ein Ende des Rückgangs in Umsatz und Profitabilität zu erkennen ist. So gab sich bspw. das US-Serviceunternehmen Schlumberger nach steigenden Einnahmen innerhalb Nordamerikas im zweiten Halbjahr 2017 auch nach Abschluss des 1. Quartals in 2018 zuversichtlich. Insbesondere Produkte und Dienstleistungen für Upstream-Aktivitäten auch für den Offshore-Bereich wiesen ein deutliches Wachstum auf. Weiterhin ist die Preisentwicklung entscheidend.<sup>100 101</sup>

Die Hürde bis zum Wiederanstieg der Preise und der Erholung des Marktes haben jedoch nicht alle Unternehmen unversehrt überstanden. Bis zum Anfang des 4. Quartals 2017 haben 44 Unternehmen aus der Branche der Dienstleistungsanbieter für die Ölindustrie Bankrott gemeldet mit Gesamtschulden im Wert von 24,8 Mrd. USD. Trotz einer geringeren Anzahl an betroffenen Unternehmen im Vergleich zum Gesamtjahr 2016 ist der entsprechende Schuldenwert fast verdoppelt.<sup>102</sup>

Gemäß einer Studie der „LSU (Louisiana State University) Economic and Policy Research Group“ hat auch die Schiffbau- und Offshore Industrie des Bundesstaates Louisiana in den letzten Jahren stark gelitten. Die Studie hat den wirtschaftlichen Beitrag der Schleppkähne, Offshore Service und Werften untersucht. Die Industrie selbst hat in Louisiana über den Zeitraum von 2014- 2016 8.000 Jobs eingebüßt. Insgesamt, auch die indirekten Jobs miteingerechnet, sank die Zahl der Arbeitnehmer von 140.800 auf 83.300 und die insgesamt ausbezahlte Lohnsumme sank von 6,9 Milliarden USD auf 5,5 Milliarden USD. Die Studie merkt an, dass andere Golfstaaten an Jobs zugelegt haben.<sup>103</sup> Dies wird auch durch den zuletzt eingereichten „Chapter 11 bankruptcy reorganization“ der Werft Harvey Hulf Marine International Inc. wiedergespiegelt, welcher bedingt ist durch die niedrigen Ölpreise der letzten Jahre.<sup>104</sup>

Ein weiteres Merkmal für die Offshore-Industrie ist, dass sie sehr abhängig von Regierungsentscheidungen ist. So reagiert diese beispielsweise sensibel auf Entscheidungen rund um den Outer Continental Shelf Lands Act. Finale Entscheidungen wirken sich auch auf den Offshore-Markt bzw. die einzelnen Akteure aus. Details zu dem aktuellen Vorhaben werden unter dem nachfolgenden Kapitel 3.1.2 „Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele“ konkreter erläutert.

### 2.2.1.2 Zukünftige Entwicklungen der Industrie

Es wird erwartet, dass die Industrie für den Bau von Offshore Ölbohranlagen und –inseln das Potenzial hat, sich über die nächsten Jahre bis 2022 wieder zu erholen. Die Performance der Industrie wird von Regulatoren, umweltbedingten Geschehnissen und verschiedenen exogenen Faktoren maßgeblich mitbestimmt. IBIS World erwartet, dass - ohne gravierende Ereignisse - die Industrie in den nächsten fünf Jahren wächst, und die Offshore Öl- und Gasproduktion expandieren wird. Schätzungen zufolge wird ein jährliches Wachstum von 1,4% auf 1,1 Milliarden USD Umsatz vorausgesagt. Die tatsächliche Entwicklung ist jedoch schwierig vorherzusagen. So antizipiert eine andere Studie, dass es speziell im Offshore Sektor nach dem Preiseinbruch an Aufträgen mangelt, da die Nachfrage nach Offshore Schiffen nicht im großen Maße vorhanden ist. Eine akkurate Vorhersage ist prinzipiell schwierig zu treffen, da die Unternehmen vorwiegend in Privatbesitz sind, und ausländischen Firmen nicht auf dem öffentlichen Markt gehandelt werden. Daher sind keine detaillierten finanziellen Kennzahlen veröffentlicht.<sup>105</sup> Das Wachstum der Öl- und Gasproduktion wird voraussichtlich vor allem durch die Onshore Förderung von Schiefergestein getrieben; Offshore Aktivitäten sollen jedoch ebenso zunehmen.

<sup>99</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 24.01.2018

<sup>100</sup> Vgl. GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>101</sup> Vgl. Schlumberger (2018): [Quartalsergebnisse 2018](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>102</sup> Vgl. Reuters (2017): [Offshore oil service firms dominate North American energy bankruptcies](#), abgerufen am 02.05.2018

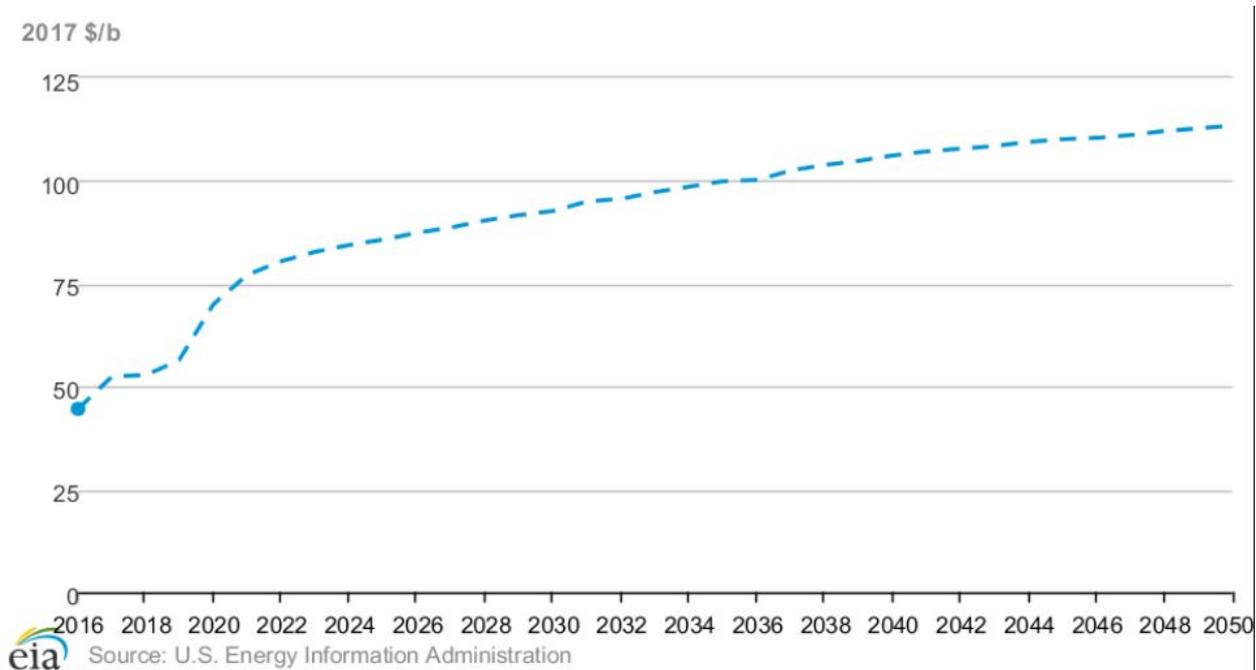
<sup>103</sup> Vgl. The Advocate (2018): [Waterway, shipyard industries report shows loss of 21,500 jobs, \\$1.4 billion in wages in Louisiana from oil price plunge](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>104</sup> Vgl. Workboat (2018): [Harvey Gulf files Chapter 11, seeks to deleverage \\$1 billion debt](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>105</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

Entscheidend für die Zukunft der Branche ist insbesondere die Preisentwicklung der Rohstoffpreise, da diese unmittelbar in Verbindung mit Planungsentscheidungen der Marktakteure steht.<sup>106</sup> Laut aktuellen Prognosen der Energy Information Administration (EIA) wird für das Jahr 2018 ein durchschnittlicher Preis von 63 bzw. 59 USD pro Barrel Rohöl (Brent bzw. WTI) erwartet. Das Preislevel wird den Prognosen nach im Folgejahr 2019 gehalten.<sup>107</sup> Auch langfristig setzt sich dieser Trend fort. In 2025 wird ein durchschnittlicher Brent Ölpreis von 85,7 USD pro Barrel erwartet, welcher bis 2050 auf geschätzte 113,56 USD pro Barrel steigt.<sup>108 109</sup> Die prognostizierte Preisentwicklung wird in der nachfolgenden Abbildung 11 dargestellt.

**Abbildung 11 Prognose der internationalen Brent Rohölpreisentwicklung bis 2050**



Quelle: EIA (2018): [EIA Outlook 2018 with projections to 2050](#), abgerufen am 03.05.2018

Unterstützend zu der positiven Preisentwicklung kommt die weiterhin steigende Nachfrage nach dem Rohstoff, so dass die Prognosen zur Förderung von Rohöl innerhalb der USA einen weiteren Anstieg indiziert. Im Jahr 2019 soll die US Ölförderung entsprechenden Berichten der U.S. Energy Information Administration zufolge auf einen Durchschnitt von 11,4 Millionen Barrel pro Tag steigen, was einen Anstieg von einer Million Barrel pro Tag im Vergleich zum Erwartungswert 2018 ausmacht.<sup>110</sup> Ein signifikanter Anteil der Produktion erfolgt ebenfalls Offshore.

Entsprechend der positiven Prognose werden auch die Investitionen innerhalb der Offshore-Öl- und Gasindustrie ab 2019 als merklich steigend vorausgesagt, welches dem globalen prognostizierten Trend entspricht.<sup>111</sup> Ergänzend zu den positiven Prognosen sind weitere Gründe für den Anstieg der Investitionen zu nennen. Zum einen begründet die Notwendigkeit in die Modernisierung existierender Bohranlagen und –Plattformen zu investieren, um einer Veraltung dieser vorzubeugen, die Investitionen. Zum anderen forschen vorgelagerte Öl- und Gasunternehmen nach neuen, unkonventionellen Ressourcen im Golf von Mexiko.<sup>112</sup>

Die sich verstärkende Nachfrage bzw. Investitionen werden Industrieunternehmen helfen, die Profitabilität über die nächsten fünf Jahre zu halten. Wenn man annimmt, dass die beständige Öl- und Gasproduktion sich so weiterentwickelt, und Öl- und Gasexporte

<sup>106</sup> Vgl. GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>107</sup> Vgl. EIA (2018): [Short-Term Energy Outlook April 2018](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>108</sup> Bei den Preisschätzungen wird der USD Wert von 2017 genutzt, so dass die Inflation nicht berücksichtigt ist

<sup>109</sup> Vgl. EIA (2018): [EIA Outlook 2018 with projections to 2050](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>110</sup> Vgl. EIA (2018): [Short-Term Energy Outlook April 2018](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>111</sup> Vgl. Offshore (2018): [Offshore oil and gas investments expected to grow starting in 2019](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>112</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US](#), abgerufen am 29.01.2018

zunehmen, wird erwartet, dass die Zahl der Unternehmen bis 2022 jährlich um 0,5% auf 40 Betriebe ansteigt. Neue Firmen werden sich voraussichtlich auf Wartungsarbeiten, welche eine hohe Wertschöpfung bringen, fokussieren, da die Technologie sich kontinuierlich verbessert und Anliegen bzgl. Sicherheit zusätzliche Wartung an Bohranlagen erfordern. Hinzu kommt, dass umweltbedingte Interessen hinsichtlich Offshore Bohrungen technologische Fortschritte anspornen, welche von vorgelagerten Industrieunternehmen in bestehende Plattformen implementiert werden.

Da sich lt. einiger Prognosen die Nachfrage in den nächsten fünf Jahren erholen wird, wird angenommen, dass sich die Beschäftigung jährlich um 0,8% auf 3.568 Arbeitnehmer erhöht. Auch Durchschnittslöhne werden weiterhin eher hoch bleiben, da neue Technologien und Maschinerien gut ausgebildete technische Arbeiter erfordern.<sup>113</sup>

Der Markt muss sich voraussichtlich jedoch auch einigen Herausforderungen wie exogenen Ereignissen innerhalb der nächsten Jahre stellen. Nachlassendes Wachstum von aufsteigenden Märkten sowie Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen von Schieferressourcen in Ländern wie Russland oder China könnten auch die Performance der Industrie in den USA über die nächsten fünf Jahre dämpfen. Die Entwicklung des Marktes ist ebenfalls sensibel gegenüber politisch bedingten Ereignissen der weiteren Entwicklung rund um Umweltregularien wie bspw. dem Clean Power Plan. Letzterer stand zuletzt weiterhin in der Debatte nach dem Vorschlag der Regierung unter Präsident Donald Trump diesen zu ersetzen.<sup>114 115</sup>

Zusätzlich werden Sicherheitsbedenken bestehen bleiben, welche seit der Deepwater Horizon Ölkatastrophe in der Industrie omnipräsent sind. Daraus könnten sich auch drastische regulatorische Veränderungen für Offshore Öl- und Gasbohrungen ergeben. Infolgedessen müssen Unternehmen ihre Auftragsbestände und Partnerschaften aktiv managen, um sich gegen potenziell auftretende nachteilige Ereignisse abzusichern.<sup>116</sup>

## 2.2.2 Determinanten der Nachfrage und Wettbewerbslandschaft

Die Nachfrage nach Produkten der Industrie der Öl- und Gas-Offshore-Plattform-Konstruktion ist weitgehend abhängig von der Leistung von Öl- und Gasförderunternehmen. Deren Performance wiederum ist abhängig von den globalen Öl- und Gaspreisen. Wenn der Ölpreis steigt, sind in der Wertschöpfungskette nachgelagerte Unternehmen eher bereit, unkonventionelle Methoden zur Förderung zu verfolgen, die bei tieferen Preisen unwirtschaftlich wären. Konsequenterweise wünschen diese Firmen Maschinerie von höchster Qualität, um wirtschaftlich und effizient bohren zu können. Da die Energieproduktion wächst, wird Equipment und Maschinerie aufgrund der korrosiven Art von Öl und Gas an Wert verlieren. Dies steigert die Nachfrage nach Öl- und Gas-Offshore-Plattform da Kunden Reparaturen vornehmen oder ältere Plattformen ersetzen müssen. Um die immer strikter werdenden umweltbedingten Vorschriften erfüllen zu können, müssen Unternehmen entsprechende Anpassungen vornehmen und gewisse Spezifikationen einhalten.

Weiter ist die Nachfrage nach Öl- und Gasbohranlagen abhängig von der Anzahl der Offshore Leasingverträge, die von der amerikanischen Regierung verkauft werden. Je mehr Leasingverträge verkauft werden, um an einer bestimmten Stelle zu bohren, desto größer ist die Nachfrage nach dem Bau von Bohranlagen. Die größte je durchgeführte Auktion für US Offshore-Leasingverträge hat am 21. März 2018 im Zuge der Bemühungen der Regierung rund um die America-First Offshore Energy Strategy, welche durch die Executive Order 13795 am 28.04.2017 ausgegeben wurde, stattgefunden.<sup>117</sup> Dabei wurden alle verfügbaren föderalen Felder im Golf von Mexiko mit einem Ausmaß von 77,3 Millionen Acres angeboten.<sup>118</sup> Entgegen der Erwartungen der Regierung wurden nur um etwa 1 Prozent der verfügbaren Felder bzw. 800.000 Acres mit zumeist nur einem Angebot geboten.<sup>119</sup> Die nächste Auktion ist für August 2018 geplant.<sup>120</sup>

<sup>113</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 29.01.2018

<sup>114</sup> Vgl. EIA (2017): [Projected electricity generation mix is sensitive to policies](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>115</sup> Vgl. EPA (2017): [Clean Power Plan Advance](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>116</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 30.01.2018

<sup>117</sup> Vgl. Federal Register (2017): [Implementing an America-First Offshore Energy Strategy](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>118</sup> Vgl. Offshore (2017): [Largest US Offshore lease in US history](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>119</sup> Vgl. Reuters (2018): [Oil giants stay in their own backyards in U.S. auction](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>120</sup> Vgl. BOEM (2018): [Oil and Gas Lease Sale](#), abgerufen am 03.05.2018

Schließlich ist die Industrie auch abhängig von Steuertarifen, Abschreibungen auf Anlagen und den Kosten, welche einerseits für gebrauchtes Equipment und andererseits für Reparatur und Unterhalt von gebrauchten Waren anfallen.<sup>121</sup>

Die Bauindustrie für Offshore Ölbohranlagen und –plattformen weist eine moderate Konzentration auf. Mit den schwankenden Ölpreisen in den letzten Jahren sind die großen Marktakteure nicht mehr ganz so stark aufgestellt und mussten Marktanteile an kleinere Mitbewerber abtreten. Es wird jedoch erwartet, dass dieser Trend sich in den nächsten Jahren wieder reversiert, da auch die großen Akteure flexibler werden, und große langfristige Verträge gewinnen. Die Industrie weist im Allgemeinen hohe Eintrittsbarrieren in Form von hohen Kapitalkosten auf, welche mit der Unterhaltung einer Offshore Werft einhergehen. Dies hindert neue Unternehmen oftmals daran, in den Markt einzutreten. Neue Konstruktionen von Offshore Bohranlagen und –plattformen werden vom Unternehmen Keppel Offshore & Marine mit U.S.-Sitz in Houston, TX dominiert, da diese die einzige aktive Werft für Offshore Anlagen am Golf von Mexiko betreibt. Die Reparatur, Fertigung und Installation von Offshore Plattformen ist eher kompetitiv und fragmentiert. Hier gibt es kleinere Anbieter, welche sich auf einzelne Teile des Prozesses spezialisieren. Da jedoch auch diese Expertise bzgl. Technik und Engineering ebenfalls große Kapitalaufwendungen erfordert, ist die Anzahl der Marktakteure recht beschränkt.<sup>122</sup>

### 2.2.3 Industrie-Lebenszyklus

Die Bauindustrie für Offshore Ölbohranlagen und –plattformen befindet sich in der vollentwickelten Phase des Industrielebenszyklus. Der Industrie-Mehrwert, welcher den Beitrag zur Gesamtwirtschaft misst, wird voraussichtlich bis 2022 jährlich um 4,0% sinken. Das erwartete BIP-Wachstum für denselben Zeitraum beträgt 2,0%. Die Industrie ist stark abhängig von exogenen Ereignissen und von anderen Industrien. Zusätzlich ist die relativ geringe Anzahl an Industrieunternehmen und die hohe Konzentration ein Indiz für die fortgeschrittene Reife der Industrie. Es existieren hohe Eintrittsbarrieren sowie Regularien. Trotzdem wird davon ausgegangen, dass die Industrie weiterhin Unternehmen anziehen wird, da die USA kontinuierlich nach Selbstversorgung strebt. Technologischer Wandel geschieht für die Offshore Bauindustrie schneller als für die durchschnittliche Schiffbauindustrie. Grund dafür sind hohe Investitionen der vorgelagerten Öl- und Gasunternehmen in Forschung und Entwicklung. Es wird erwartet, dass über die nächsten fünf Jahre als Folge von fortführenden Regularien und umweltbedingtem Druck neue Technologien im Offshore Öl- und Gasbohrungssektor entstehen. Dies soll einen Nachfrageschub nach neuen Konstruktionen, Ersatz von bestehendem Equipment und Unterhaltsarbeiten von alternden Bohranlagen auslösen. Es gibt keine Substitutionen für die Service dieser Industrie, was die Industrieprofitalität schützt. Das spezialisierte und technische Naturell der Offshore Ölbohranlagen und –plattformen wird sicherstellen, dass die Nachfrage robust bleiben wird, solange Öl- und Gasunternehmen Petroleumressourcen in Offshore Umgebungen erschließen und fördern.<sup>123</sup>

### 2.2.4 Produkte

Produkte der Bauindustrie von Ölbohranlagen und –plattformen können grob in vier Bereiche unterteilt werden: Bohrschiffe, Hubinseln, Halbtaucher und andere. Typischerweise werden Offshore Bohranlagen in Asien gebaut und dann in den USA zusammengestellt und montiert. Die USA haben momentan nur eine aktive Werft, welche Bohranlagen herstellt. Diese sitzt in Brownsville, TX am Golf von Mexiko. In 2017 waren lediglich durchschnittlich 23 Bohranlagen im Golf von Mexiko aktiv. Der Großteil des Industrieumsatzes wird stattdessen durch Unterhalts- und Ausbaurbeiten sowie Services für bestehende Anlagen generiert.

Bohrschiffe machen ca. 40,9% des gesamten Industrieumsatzes aus. Bohrschiffe sind selbst angetriebene mobile Bohranlagen, die durch ein Loch in der Mitte des Schiffes – der „moon pool“ - nach Öl bohren. Bohrschiffe sind sehr attraktiv, da sie nach vollendetem Job einfach zum nächsten Bohrort weiterfahren können. Sie sind jedoch sehr teuer. In 2013 hat der Tiefseebohrer „Ocean Rig“ geschätzte 600 Millionen USD für ein Bohrschiff bezahlt, das von Samsung Heavy Industries hergestellt wurde. Bohranlagen werden typischerweise von Bauunternehmen an Ölfirmen geleast, die dann die Bohrungen vornehmen. In Bezug auf Leasingraten

<sup>121</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

<sup>122</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

<sup>123</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 30.01.2018

haben Bohrschiffe mitunter die höchsten Tagesraten.<sup>124</sup> Gemäß Rigzone, einem Anbieter von Daten bzgl. der Öl- und Gasindustrie, können Tagesraten für Bohrschiffe bis zu fast 400.000 USD betragen.<sup>125</sup>

Hubinseln generierten im Jahr 2017 ca. 18,2% des Industrieumsatzes. Hubinseln werden typischerweise zum Gebrauchsort, an dem anschließend die „Beine“ zum Meeresgrund gesenkt werden, geschleppt oder sind selbstfahrend. Dann wird die Plattform aufgebockt, was diese aus dem Wasser ragen lässt. Hubinseln operieren meist in Tiefen bis zu 150 Metern und sind einfach von einem zum nächsten Ort zu bringen, was sie sehr beliebt macht für Erkundungsprojekte.<sup>126</sup> Gemäß Rigzone betragen Leasingraten bis zu 120.000 USD pro Tag.<sup>127</sup>

Halbtaucher machten in 2017 ebenfalls ca. 18,2% des Industrieumsatzes aus. Dies sind Plattformen, welche von mit Wasser gefüllten Pontons gestützt werden, was der Stabilität dient. Tagesleasingraten können bis zu 290.000 USD erreichen.<sup>128</sup> Es existieren verschiedene Arten von Halbtauchern mit verschiedenem Design, je nachdem in welcher Tiefe gebohrt werden soll.

Die Kategorie „andere“ generiert 22,7% des gesamten Industrieumsatzes und umfasst bspw. Binnenschiffe, „tender rigs“, Bohrkräne – sog. „drill barges“ oder fest installierte Bohranlagen und Tauchfahrzeuge.<sup>129</sup>

---

<sup>124</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 30.01.2018

<sup>125</sup> Vgl. Rigzone (2018): [Offshore Rig Day Rates](#), abgerufen am 30.01.2018

<sup>126</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

<sup>127</sup> Vgl. Rigzone (2018): [Offshore Rig Day Rates](#), abgerufen am 31.01.2018

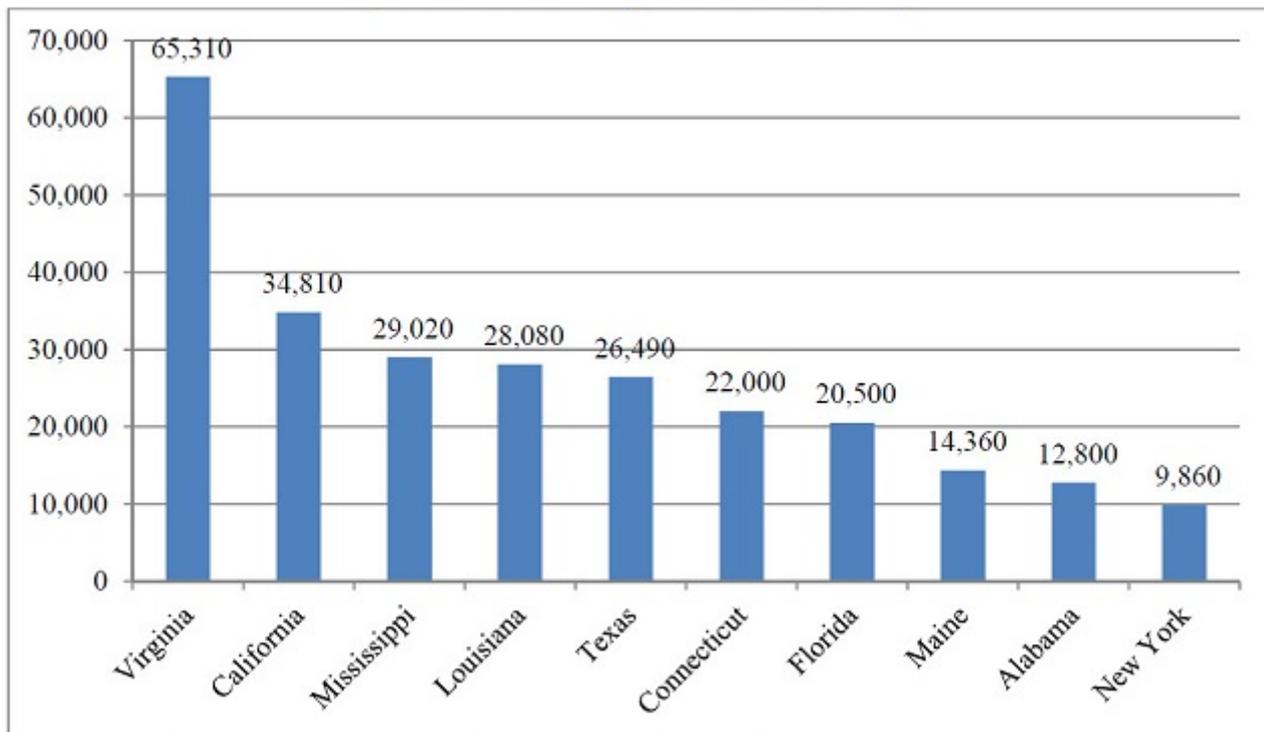
<sup>128</sup> Vgl. Rigzone (2018): [Offshore Rig Day Rates](#), abgerufen am 31.01.2018

<sup>129</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US, abgerufen am 31.01.2018

## 3 Maritime Industrie am Golf von Mexiko

Die Schiffbauindustrie ist traditionell eine sehr bedeutende Industrie für die USA. Dies gilt insbesondere für die Region rund um den Golf von Mexiko, was in folgender Abbildung 12 ersichtlich wird. Hier wird die Gesamtbeschäftigung (direkte, indirekte und induzierte Beschäftigung, welche mit der Schiffbau- und Schiffreparaturindustrie assoziiert wird) der Industrieunternehmen in den Top 10 Bundesstaaten lt. 2013 dargestellt.

**Abbildung 12: Gesamtbeschäftigung der Top 10 Staaten der Schiffbauindustrie, 2013**



Quelle: The Maritime Executive (2015): [U.S. Shipbuilding Industry Tops 110,000 Jobs](#), abgerufen am 07.02.2018

Der Staat, der bei Weitem die höchste Beschäftigungsrate aufweist, ist Virginia; Heimat der beiden größten Schiffbauer Huntington Ingalls Industries und General Dynamics Corporation. Zudem sind die fünf U.S. Bundesstaaten, die an den Golf von Mexiko angrenzen unter den 10 Staaten mit der höchsten Beschäftigung: Mississippi, Louisiana, Texas, Florida und Alabama.

### 3.1 Schiffbauindustrie

#### 3.1.1 Marktentwicklungen

##### 3.1.1.1 Beschäftigung und Ausbildung

Die folgende Tabelle 4 enthält nähere Informationen der Unternehmen von 2013-2015, die in der U.S. Schiffbauindustrie tätig waren. Die Tabelle begrenzt sich dabei auf die fünf Staaten, welche an den Golf von Mexiko angrenzen und enthält für den jeweiligen Bundesstaat Information bezüglich der Anzahl der Industrieunternehmen, der Anzahl der Beschäftigten sowie der jährlichen Lohnsumme. Zudem wird die Gesamtsumme der Vereinten Staaten angegeben und für das Jahr 2015 zusätzlich der prozentuale Anteil, welche die fünf Golfstaaten im nationalen Vergleich an Industrieunternehmen, Beschäftigten und der jährlichen Gesamtlohnsumme beitragen.

**Tabelle 4: Daten zur Schiffbauindustrie (NAICS 336611) am Golf von Mexiko von 2013 - 2015**

Jahr	Standort	Anzahl Industrieunternehmen	Anzahl der Beschäftigten	Jährliche Gesamtlohnsumme (in 1.000 USD)
2015	Alabama	30	5.823	332.346
	Florida	103	4.566	225.116
	Louisiana	79	7.085	333.063
	Mississippi	15	13.902	862.069
	Texas	59	4.281	255.305
	<b>Sum</b>	<b>286</b>	<b>35.657</b>	<b>2007.899</b>
	<b>USA</b>	<b>674</b>	<b>107.500</b>	<b>6.593.051</b>
	Prozentualer Anteil der Golfstaaten im nationalen Vergleich	<b>42.43 %</b>	<b>33.17 %</b>	<b>30.45 %</b>
2014	Alabama	27	5.764	305.200
	Florida	100	4.046	214.138
	Louisiana	83	7.443	421.800
	Mississippi	15	j*	D*
	Texas	63	4.558	281.683
	<b>USA</b>	<b>678</b>	<b>106.734</b>	<b>6.607.133</b>
2013	Alabama	30	5.808	297.551
	Florida	100	3.577	178.766
	Louisiana	78	6.345	362.841
	Mississippi	16	j*	D*
	Texas	60	5.120	272.550
	<b>USA</b>	<b>683</b>	<b>106.627</b>	<b>6.399.714</b>

Quelle: U.S. Census Bureau (2017): [American Factfinder – Geography Area Series](#), abgerufen am 01.02.2018

j\* = zwischen 10.000 und 25.999 Arbeitnehmer

D\* = wird nicht angegeben, um Daten von einzelnen Unternehmen nicht preiszugeben

Aus der obigen Tabelle 4 wird die durchgängig hohe Bedeutung der Golfstaaten für die U.S.-amerikanische Schiffbauindustrie ersichtlich. Mit 42,43 % der Industrieunternehmen ist mit Stand 2015 ein bedeutsamer Anteil der Schiffbauunternehmen innerhalb der Vereinigten Staaten an der Golfküste ansässig. Mit 33,17 % sind in etwa ein Drittel der in der U.S.-amerikanischen Schiffbauindustrie beschäftigten Arbeitnehmer und mit 30,45 % in etwa ein Drittel der jährlichen Gesamtlohnsumme der Industrie auf die ausgewählten fünf Golfstaaten zurückzuführen,

Die „American Maritime Partnership“ publiziert außerdem Kennzahlen für die inländische maritime Industrie, welche in der nachfolgenden Tabelle 5 für das Jahr 2017 dargestellt sind.

**Tabelle 5: Kennzahlen der „American Maritime Partnership“ zur inländischen maritimen Industrie**

Standort	Beitrag zum BIP des jeweiligen Staates (in USD)	Anzahl der Beschäftigten	Jährliche Gesamtlohnsumme (in USD)
Alabama	1,6 Mrd.	12.800	457,7 Mio.
Florida	9,7 Mrd.	52.140	Fast 3 Mrd.
Louisiana	11,361 Mrd.	54.860	3,453 Mrd.
Mississippi	2 Mrd.	29.020	N/A
Texas	7,98 Mrd.	39.190	2,327 Mrd.

Quelle: American Maritime Partnership (2017): [Maritime in your Community by the Numbers](#), abgerufen am 06.03.2018

Die letzten Jahre waren im Allgemeinen nicht leicht für die Schiffbauindustrie. Louisiana bspw. hat unter den sinkenden Ölpreisen gelitten und verzeichnete einen direkten und indirekten Verlust von 21.500 Jobs, 1,4 Milliarden USD Lohnauszahlungen und einen wirtschaftlichen Einbruch von 5,3 Milliarden USD alleine von 2014 – 2016.<sup>130</sup>

Trotz des Rückgangs an Arbeitsstellen sowie der Tendenz der Automatisierung von Produktionsprozessen, beklagen sich viele Schiffbauer über einen Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, wie Schweißer, Elektriker oder Rohrleger, ungeachtet der eigentlichen attraktiven Lohnzahlungen von mehr als 20 USD pro Stunde, welche oftmals von Versicherungs- und Urlaubsleistungen begleitet werden. Bisher wurden zwar aufgrund des Mangels an Fachkräften keine Abgabetermine verpasst, jedoch sorgen sich Schiffbauer um die mittel- und längerfristige Zukunft. Die Belegschaft altert und wenige junge Arbeitnehmer starten eine Karriere in der Branche.<sup>131</sup> Daher haben Unternehmen, bspw. Huntington Ingalls Shipbuilding in Mississippi, Partnerschaften mit lokalen Schulen und Colleges geschlossen, um Trainingsmöglichkeiten und Ausbildungsprogramme anzubieten.<sup>132</sup>

### 3.1.1.2 Trends

Die Schiffbauindustrie der USA wurde in den letzten Jahren von verschiedenen Trends geprägt. Der bereits seit Jahren andauernde Trend der in der Militärschiffbauindustrie stattfindenden Konsolidierung hat dazu geführt, dass es derzeit nur zwei Unternehmen in den Vereinigten Staaten von Amerika gibt, welche fähig sind, große Militärschiffe zu liefern: Huntington Ingalls und General Dynamics. Huntington Ingalls (eine ehemalige Einheit von Northrop Grumman) ist der einzige verbleibende Zulieferer von Flugzeugträgern an die US Navy. Prinzipiell arbeiten die beiden Unternehmen sogar an einer Reihe von Schiffbauprojekten zusammen, unter anderem an atombetriebenen Jagd-U-Booten.<sup>133</sup>

Ein weiterer Trend ist hinsichtlich umweltbedingter Bedenken zu spüren: Viele Schiffbauer sind verstärkt unter Druck, umweltfreundlichere Schiffe bzw. Schiffe, welche einen geringeren negativen Einfluss auf die Umwelt haben, zu produzieren. Der internationale Rat für sauberen Transport (International Council on Clean Transportation) schätzt, dass alle ozeantüchtigen Seefahrzeuge mehr Schwefeldioxidemissionen produzieren als alle Automobile, Lastkraftwagen und Busse auf der Erde zusammengefasst. Die „International Maritime Organization“ sagt außerdem voraus, dass die Kohlestoffemissionen der globalen Flotte sich bis zum Jahr 2050 zwischen 50% und 250% erhöhen werden. Dies sei hauptsächlich durch die sich verstärkende globale Wirtschaft bedingt, welche die Nachfrage nach Schiffen steigen lässt. Der Großteil der weltweiten Trockenfracht bspw. wird auf Containerschiffen transportiert. Diese Schiffe sind beliebt, da sie tausende von Containern transportieren können und einfach zu be- und entladen sind. Infolge der Zunahme des globalen Handels, hat sich deshalb auch die Nachfrage nach Containerschiffen erhöht.<sup>134</sup> Weitere Informationen über Umweltregularien im Bereich Schiffbau sind auf der Website der Environmental Protection Agency (EPA) veröffentlicht<sup>135</sup>.

<sup>130</sup> Vgl. The Advocate (2018): [Waterway, shipyard industries report shows loss of 21,500 jobs, \\$1.4 billion in wages in Louisiana from oil price plunge](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>131</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>132</sup> Vgl. Huntington Ingalls Shipbuilding (2018): [Ingalls Apprentice School](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>133</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): [Shipbuilding and Repairing](#), abgerufen am 01.12.2017

<sup>134</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): [Shipbuilding and Repairing](#), abgerufen am 01.12.2017

<sup>135</sup> Vgl. United States Environmental Protection Agency (2018): [Ship and Boat Building Sector \(NAICS 3336\)](#), abgerufen am 02.05.2018

Umweltbestimmungen und die steigende Sorge um globale Erwärmung haben Schiffbauer dazu angeregt, neue Optionen zu erforschen, wie Kohlenstoffemissionen von Seefahrzeugen reduziert werden können. Solche Bemühungen beinhalten z.B. die Entwicklung von effizienteren Motoren und Rümpfen sowie die Einarbeitung von umweltfreundlicheren Materialien. Schiffbauer untersuchen außerdem die Verwendung von flüssigem Erdgas (LNG, Liquefied Natural Gas) als Kraftstoff. Generell ist zu sagen, dass je größer die Besorgnis hinsichtlich Umweltbelangen wird, desto eher wächst auch die Nachfrage nach umweltverträglichen Schiffen.<sup>136</sup> Somit gehören bspw. auch solar- und windbetriebene Schiffe zu eher neueren Erscheinungen.<sup>137</sup>

Die Schiffbauindustrie wird – wie auch etliche andere Branchen – verstärkt automatisiert. Robotik-Technologie und Geräte spielen eine wichtige Rolle in Bau- und Reparaturprozessen. Huntington-Ingalls, Inc., mit deren Werft Ingalls Shipbuilding in Mississippi, hat z.B. 2014 das „Shipyard of the Future“ Initiative ins Leben gerufen.<sup>138</sup> Im Rahmen dieses Programms werden Investitionen bspw. in elektrische Schweißmaschinen und neue Montagehallen getätigt werden.<sup>139</sup> Ziel dieses 5 jährigen Programms mit einem Budget von über 700 Millionen USD ist die Reduzierung der Akquise von Schiffen sowie reduzierte Baukosten, und die Erhöhung der Lebensqualität der Schiffbauer.<sup>140</sup>

Auch autonome Schiffe sind mehr und mehr am Markt gefragt. Rolls-Royce sieht Seefahrzeuge, welche autonom und per Fernbedienung gesteuert werden, als Zukunftsmodell der maritimen Landschaft. Um die Transformation dorthin zu erleichtern hat das Unternehmen ein Forschungs- und Entwicklungszentrum in Turku, Finnland eröffnet. Die Forschungseinrichtung wird sich auf autonomer Navigation, der Entwicklung von landgestützten Kontrollzentren sowie dem Einsatz von künstlicher Intelligenz in fernbedienten und autonomen Schiffoperationen fokussieren.<sup>141</sup>

Die Entwicklungen der Schiffbauindustrie erzeugen auch neue Möglichkeiten und Chancen für Unternehmen. Zum Beispiel wird der Einsatz von Struktur- und Verbundwerkstoffen aktuell im Schiffbau geprüft. Die einzigartige Charakteristik des Stärke/Gewicht-Verhältnisses) von Verbundstoffen kombiniert mit deren Benutzerfreundlichkeit hinsichtlich der Herstellung von flexiblen Plattformen, machen diese zu einer realistischen und attraktiven Alternative zu Stahl. Traditionell werden Rümpfe und andere große Strukturen aus mehreren Teilen zusammengebaut. Verbundstoffe erlauben die Herstellung von Rümpfen und anderen großen Strukturen aus einer einzelnen Komponente, was die Automation erhöhen und Kosten reduzieren kann.

### 3.1.2 Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele

Ein Beispiel für ein aktuell laufendes Projekt im Golf von Mexiko ist der Bau eines neuen „Liquefied Natural Gas“ (LNG) Schiffes. VT Halter hat Anfang März 2018 mit dem Bau des Schiffes in seiner Werft in Pascagoula, Mississippi begonnen. Das Schiff wird die erste amerikanische Offshore LNG „articulated tug and barge“ (ATB) sein, und wird für das Unternehmen Q-LNG Transport in Louisiana gebaut. Diese Art von Schiffen setzen sich üblicherweise aus einem Motorschiff und mindestens einem angedockten Schiff ohne motorischen Antrieb zusammen. Das Schiff wird unter einem langfristigen Vertrag mit Shell zum Einsatz kommen, um Flüssigerdgas nach Florida sowie in die Karibik zu transportieren. VT Halter’s CEO Rob Mullins sieht den Bau als signifikanten Schritt im Vorhaben der USA, führender Lieferant des maritimen, umweltfreundlichen Brennstoffs LNG zu werden. Das Schiff wird Motoren nach dem höchsten Standard der EPA enthalten, der Schlepper wird 40 Meter lang sein und die Barge 98 Meter. Die Transportkapazität beläuft sich auf 4.000 Kubikmeter LNG. Die Entwicklung der LNG ATB wird nach den Standards des „American Bureau of Shipping“ und des „International Gas Carrier“ durchgeführt, und die Fertigstellung wird im ersten Quartal 2020 erwartet.<sup>142,143</sup>

<sup>136</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): *Shipbuilding and Repairing*, abgerufen am 01.12.2017

<sup>137</sup> Vgl. Seaneews (2017): [Shipbuilding Industry: Analysis, Trends & Behaviour – 2018 – 2020](#), abgerufen am 07.03.2018

<sup>138</sup> Vgl. Mississippi Business Journal (2016): [Ingalls: Shipyard of the Future](#), abgerufen am 02.05.2018

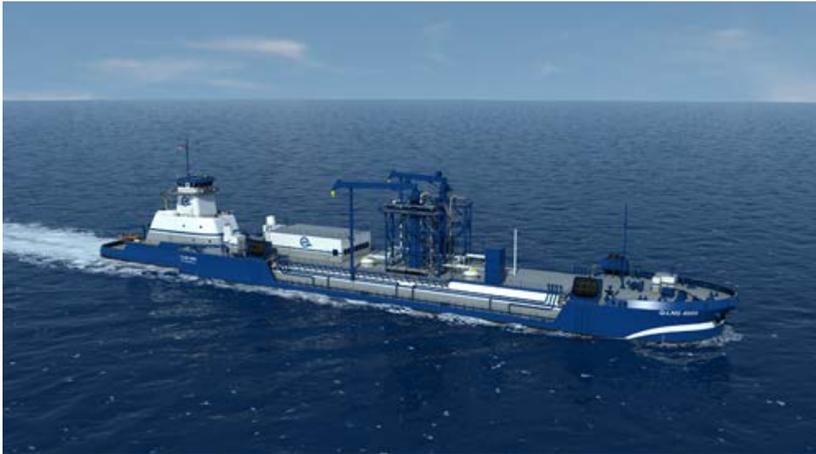
<sup>139</sup> Vgl. MarineLog (2017): [Ingalls acquires intelligent Pemamek welding automation systems](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>140</sup> Vgl. Huntington Ingalls (2018): [Investing in the Future](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>141</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Rolls-Royce bets on autonomous ships with new facility](#), abgerufen am 07.03.2018

<sup>142</sup> Vgl. Marine Log (2018): [VT Halter Marine starts construction of first LNG bunkering ATB](#), abgerufen am 05.04.2018

<sup>143</sup> Vgl. Workboat (2018): [VT Halter begins construction of first U.S. LNG ATB](#), abgerufen am 05.04.2018

**Abbildung 13: Foto einer LNG ATB**

Quelle: Marine Log (2018): [VT Halter Marine starts construction of first LNG bunkering ATB](#), abgerufen am 05.04.2018

Ein weiteres Projekt läuft derzeit in Zusammenarbeit von General Dynamic's NASSCO und Matson Navigation Company. NASSCO baut für Matson das zweite Containerschiff, Matsonia, der Kanaloa-Klasse. Baubeginn war Anfang April 2018 und die Fertigstellung wird im zweiten Quartal 2020 erwartet. Das erste Schiff, Lurline, ist aktuell zu 15% fertiggestellt, und bis Ende 2019 soll es komplettiert sein. Dieses Con-Ro-Schiff ist 265 Meter lang und integriert LNG- und Hilfsmotoren, welche den Antrieb umweltfreundlicher und effizienter gestalten.<sup>144</sup>

**Abbildung 14: Baubeginn der Matsonia im April 2018**

Quelle World Maritime News (2018): [NASSCO starts building Matson's 2<sup>nd</sup> LNG Ready Con-Ro](#), abgerufen am 05.04.2018

Andererseits kündigte BAE Systems Ende Februar 2018 an, die Operationen an ihrem Mobile, Alabama Standort zurückzuschrauben. Berichten zufolge beendet BAE Schiffreparaturen per sofort; ein Schiffsbauprojekt läuft noch bis Ende Juni 2018, jedoch werden danach 155 – 170 Arbeitnehmer das Unternehmen verlassen. Als Grund wird angegeben, dass die Haupttätigkeit der Werft die Reparatur und der Unterhalt von kommerziellen Schiffen, die die Öl- und Gasindustrie im Golf von Mexiko unterstützt haben, sei, welche bereits seit einigen Jahren einen Abschwung erleidet. Bereits im August 2016 hat sich das Unternehmen von 200 Mitarbeitern aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage getrennt.<sup>145, 146</sup>

<sup>144</sup> Vgl. World Maritime News (2018): [NASSCO starts building Matson's 2<sup>nd</sup> LNG Ready Con-Ro](#), abgerufen am 05.04.2018

<sup>145</sup> Vgl. Marine Log (2018): [BAE Systems set to close Mobile shipyard](#), abgerufen am 05.04.2018

<sup>146</sup> Vgl. Alabama News (2018): [Mobile losing 155 jobs as BAE Systems shuts down ship repair works](#), abgerufen am 05.04.2018

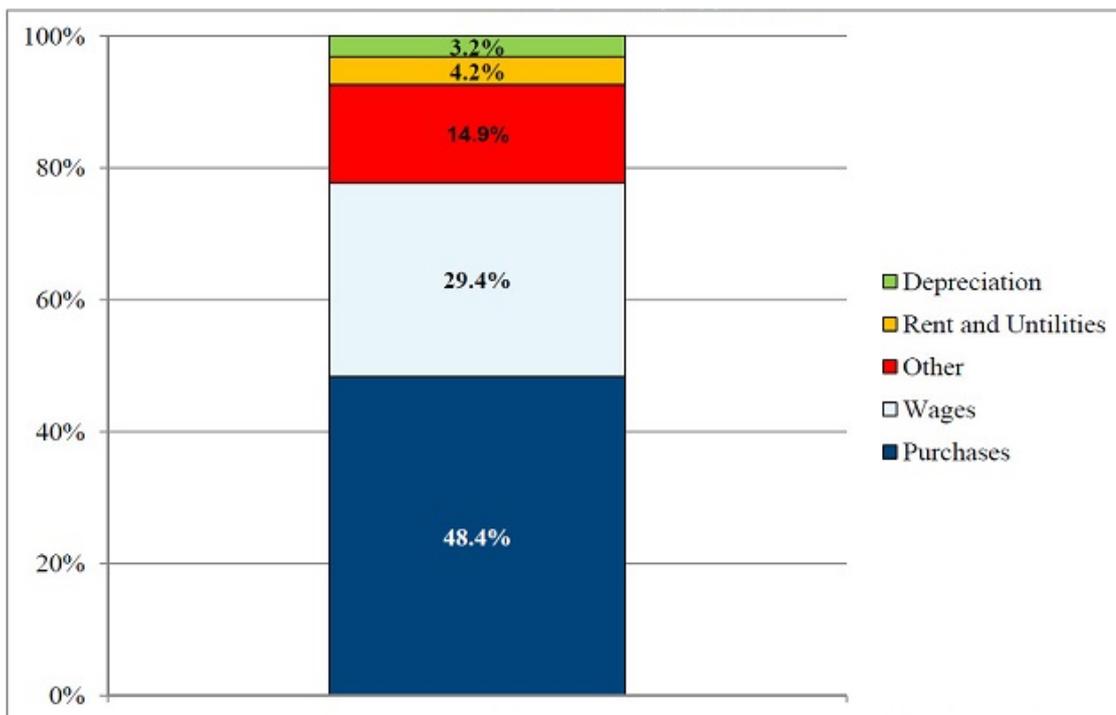
### 3.1.3 Stärken und Schwächen

Nebst genannter Stärken ist die amerikanische Schiffbauindustrie auch einigen Schwächen ausgesetzt. Zum einen ist die starke Abhängigkeit von Regierungsverträgen zu nennen. Das U.S. Verteidigungsministerium ist der größte Käufer von militärischen Schiffen. Anschaffungen werden gemäß Verteidigungsbedarf, Strategien der amerikanischen Regierung, dem Budget des Kongresses oder bspw. dem Prozess der Mittelzuweisungen getätigt. Strategische Änderungen des Landes könnten eine Vielzahl von Verteidigungsverträgen und -programmen beeinflussen. Durch die stark langfristig ausgelegte Natur der Schiffbauindustrie ist die Unsicherheit hinsichtlich zukünftiger Verteidigungsausgaben oder einer Flottenerhöhung stark nachteilig.<sup>147</sup>

Ein weiterer kritischer Faktor ist die Fluktuation der Rohstoffpreise. Militärische sowie kommerzielle Schiffbauer werden z.B. durch eine Erhöhung der Rohstoffpreise negativ beeinträchtigt. Verträge, welche fixe Preise vorsehen, laufen Gefahr Kosten zu überschreiten, wenn Preise für Rohmaterialien steigen. In den letzten Jahren fluktuierten die Stahlpreise bspw. um jährlich 30% und die Preise von Aluminium und Kunststoffen um 20% innerhalb eines Jahres.

Die Beschaffung von Rohmaterialien und Zubehör, welche für den Bau und die Reparatur von Schiffen verwendet werden, machen den Großteil der Ausgaben aus. Die für den Bau und die Reparatur benötigten Materialien beinhalten unter anderem Lackierungen, Anstrichfarben, Stahlplatten, Kupferrohre sowie Aluminium- und Eisengüsse. Die Beschaffungskosten dieser Materialien tragen zu fast 50% der gesamten Industriekosten bei. Der zweitgrößte Ausgabenposten sind Personalkosten, welche ca. 30% der Industriekosten im Bereich Schiffbauindustrie ausmachen. Die nachfolgende Abbildung 15 verdeutlicht dieses Abhängigkeitsverhältnis.

**Abbildung 15: Ausgaben der Schiffbauindustrie nach Kostenart, 2015**



Quelle: The Maritime Executive (2015): [U.S. Shipbuilding Industry Tops 110,000 Jobs](#), abgerufen am 07.02.2018

Insgesamt ist die amerikanische Schiffbauindustrie stark abhängig vom globalen Handel. Kommerzielle Schiffbauer sind abhängig von globalen Handelsaktivitäten, welche die Nachfrage nach neuen Schiffen unterstützt. Während wirtschaftlichen Abschwüngen kann der internationale Handel von Konsum- und Massengütern steil abstürzen, da relativ schnell ein Überangebot besteht und die Preissensibilität auf dem Schiffmarkt steigt. Daher verlassen sich viele Schiffbauer in anderen Ländern auf Subventionen der Regierung, um solche Rezessionen unbeschadet zu überstehen.

<sup>147</sup> Vgl. National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 04.04.2018

Verträge mit der amerikanischen Regierung sind oftmals „fixed-price contracts“, also Festpreisverträge. Bei Kostenüberschreitungen, welche der Auftragnehmer absorbieren muss, schrumpft dessen Marge dementsprechend oder verschwindet sogar gänzlich. Kostenüberschreitungen können entstehen, wenn z.B. technische Probleme aufkommen, Kostenschätzungen nicht präzise genug vorgenommen wurden, oder wenn die Materialkosten steigen. Obwohl die Festpreisverträge ein inhärentes Risiko für den Auftragnehmer aufweisen, sind die Gewinnmargen für diese Art von Aufträgen oftmals höher als für flexiblere, risikoärmere Verträge.

Eine weitere potenzielle Schwäche besteht darin, dass sich die U.S. Schiffbauer für diverse Systeme und Komponenten auf Subunternehmer bzw. Zulieferer verlassen. Als Hauptauftragnehmer ist der Schiffbauer letztlich dafür verantwortlich, dass das Projekt fristgerecht und innerhalb des Budgets fertiggestellt wird. Wenn ein Unterauftragnehmer minderwertige Ergebnisse liefert, kann dies die finanzielle Performance eines Unternehmens schmälern und somit auch dessen Fähigkeit, sich erfolgreich für zukünftige Projekte zu bewerben. Die finanzielle Stabilität eines kleinen Subunternehmers kann ebenfalls eine Hürde sein, vor allem wenn dieser an verschiedenen Projekten arbeitet, welche alle mehrere Jahre dauern.<sup>148</sup>

## 3.2 Offshore Technik

### 3.2.1 Marktentwicklungen

Der Offshore Markt im Golf von Mexiko ist seit einigen Monaten ziemlich aktiv. Anfang Februar 2018 haben die beiden Unternehmen Shell Offshore Inc. und Total bedeutende Funde von Erdölressourcen in tiefen Gewässern des Golfs von Mexiko bekanntgegeben. Im Falle der Entdeckung von Shell Offshore Inc. handele es sich laut des Unternehmens um „eine der größten Entdeckungen im Golf von Mexiko des letzten Jahrzehnts“. Die Tiefseequelle „Whale“ weist mehr als 427 Meter an Erdölaufkommen auf. Gemäß Shell wird die Evaluierung der Erdölquelle momentan vorgenommen und die Bewertung der Bohrmaßnahmen wurde eingeleitet, um die Entdeckung weiter zu identifizieren und abzugrenzen und Entwicklungsmöglichkeiten zu definieren. Weiterhin ließ Shell verlauten, dass die tiefen Gewässer eine wichtige Priorität hinsichtlich Wachstum darstellen. Zudem zeige dieser Fund, dass durch die Erforschungsbemühungen des Unternehmens eine starke Pipeline für weitere Entdeckungen und somit zukünftige Projekte aufrechterhalten werden können. „Whale“ ist zu 60% in Shell's und zu 40% in Chevron's Besitz.<sup>149</sup>

Das Unternehmen Total verzeichnet unterdessen einen weiteren Fund im Golf von Mexiko im Suchbereich „Ballymore“. Laut Total, welches 40% des Bereichs besitzt, befindet sich das Suchgebiet tief im Offshore Bereich des östlichen Golfs. Die Bohrtiefe beträgt 8.898 Meter und es wurden 205 Meter Öl im Norphlet Reservoir entdeckt.<sup>150</sup> Die nachfolgende Abbildung 16 zeigt, wo im Golf von Mexiko Total aktiv ist. Jeff Shellebarger, Präsident von Chevron North America Exploration and Production, hat in einer Unternehmensstatement erklärt, dass die Tiefengewässer des Golfs von Mexiko ein integraler Teil der langfristigen Firmenstrategie darstellen. Chevron North America besitzt die restlichen 60% des Suchbereichs „Ballymore“. Die Entdeckung sei eine wichtige Ergänzung zum Portfolio des Unternehmens, vor allem aufgrund der Kombination von Größe, hoher Qualität sowie der Nähe zu der bereits bestehenden Infrastruktur.<sup>151</sup>

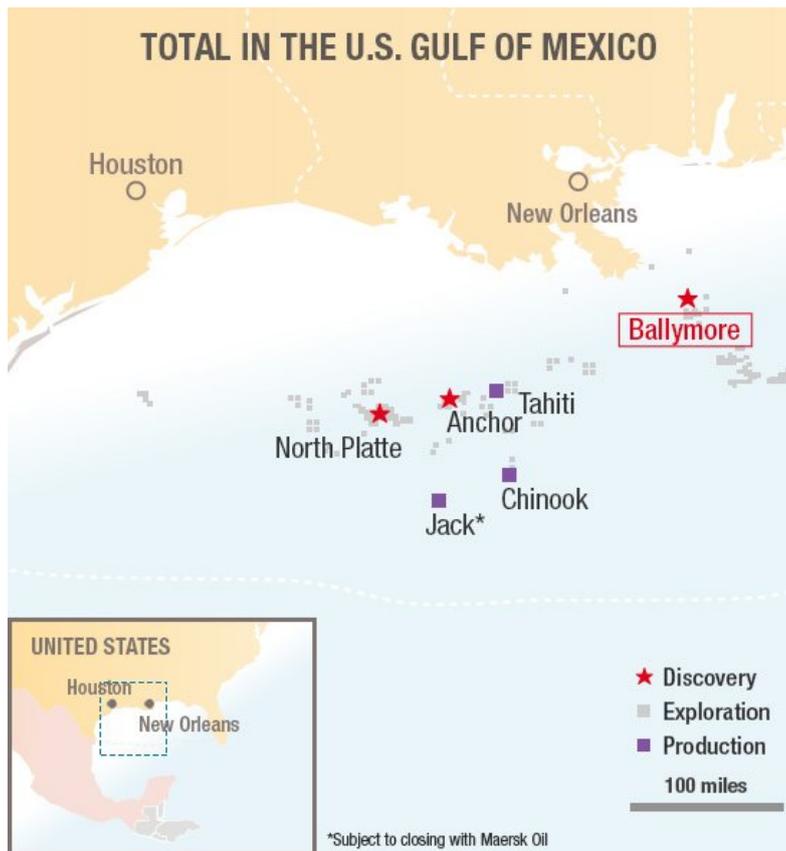
---

<sup>148</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding and Repairing, abgerufen am 01.12.2017

<sup>149</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Two oil majors announce major U.S. GoM deepwater finds](#), abgerufen am 08.03.2018

<sup>150</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Two oil majors announce major U.S. GoM deepwater finds](#), abgerufen am 13.03.2018

<sup>151</sup> Vgl. Rigzone (2018): [Major Deep Offshore Oil Discovery Made in US Gulf of Mexico](#), abgerufen am 13.03.2018

**Abbildung 16: Aktivität des Unternehmens Total im Golf von Mexiko**

Quelle: Rigzone (2018): [Major Deep Offshore Oil Discovery Made in US Gulf of Mexico](#), abgerufen am 13.03.2018

### 3.2.2 Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele

Bereits zu 2018 konnten einige größere Projekte von Marktakteuren der Offshore-Ölindustrie verzeichnet werden. Shell hat momentan drei laufende Projekte im Tiefwasser des Golfs von Mexiko – Appomattox, Kaikias und Coulomb Phase 2. Darüber hinaus unterhält das Unternehmen Investitionsoptionen sowohl für weitere Unterwasserverbindungen zwischen neuen Ölfunden und Verarbeitungsstätten als auch für „Vito“, eine Plattform und potenzielles neues Drehkreuz der Region. Die Shell-Gruppe erwartet, dass ihre globale Tiefseewasser-Produktion mittels der bereits bestehenden, etablierten Flächen bis zum Jahr 2020 900.000 BOE (Barrel of Oil Equivalent) pro Tag überschreiten wird.<sup>152</sup>

Ein weiteres Großprojekt im Offshore-Bereich wurde durch bspw. BP im Zuge des Mad Dog Phase 2 Projektes im Golf von Mexiko bekannt gegeben. Das Projekt inkludiert eine neue freie Förderungsplattform, welche eine geplante Förderkapazität von bis zu 140.000 Barrel Rohöl umfasst. Die Produktion soll im Jahr 2021 beginnen.<sup>153 154</sup>

Die Projekte auch vor dem Hintergrund der derzeitigen ökonomischen Lage wirtschaftlich sinnvoll sein können.

Zur Erhöhung derartiger Investitionsprojekte und der Stärkung der inländischen Energieproduktion hat die derzeitige Regierung unter Präsident Donald J Trump im Zuge der America-First Offshore Energy Strategy Pläne veröffentlicht, das derzeitige National Outer Continental Shelf Oil and Gas Leasing Program (OCS Program) 2017-2022 in eine Plan des OCS Programs 2019-2022 zu ändern. Das OCS Programm regelt die US-Versteigerungsrechte von Öl- und Gas und entsprechende Thematiken wie bspw. Versteigerungsgebiet und zeitliche Planungen.<sup>155</sup> Die derzeitige Regierung plant mehr als 90% des äußeren Kontinentalsockels für

<sup>152</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Two oil majors announce major U.S. GoM deepwater finds](#), abgerufen am 08.03.2018

<sup>153</sup> Vgl. Offshore (2018): [Offshore oil and gas investments expected to grow starting in 2019](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>154</sup> Vgl. BP (2016): [BP approves Mad Dog Phase 2 project in the Deepwater Gulf of Mexico](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>155</sup> Vgl. BOEM (2018): [National OCS Oil and Gas Leasing Program](#), abgerufen am 03.05.2018

Leasing von Bohr- und Förderungsrechten frei zu geben. Das Bureau of Ocean Energy Management (BOEM) schätzt, dass der äußere Kontinentalsockel ungefähr 90 Milliarden Fässer an technisch förderbarem Öl und 327 Billionen Kubikfuß an bisher unentdecktem, technisch förderbarem Gas bereithält. Der äußere Kontinentalsockel vom Golf von Mexiko hat Ressourcen von 48 Milliarden Fässern an technisch förderbarem Öl sowie 4 Billionen Kubikmetern an förderbarem Gas.<sup>156,157</sup>

Zudem ist die größte Versteigerungsanzahl der Leasing Rechte angedacht. Dabei würden 47 potenzielle Bohrgebiete in den Gewässern im Golf von Mexiko versteigert in den Gebieten vor der Küste Alaskas und in der Pazifik- und Atlantikregion. Alleine im Golf von Mexiko soll es sich um 12 solcher Gebiete handeln. Bisher handelt es sich dabei um eine Executive Order des Präsidenten.<sup>158</sup> Die Auktion um Öl- und Gasrechte im März 2018 im Golf von Mexiko rund um den Süden der USA liegt dabei ebenfalls im Interesse der America-First Offshore Energy Strategy Pläne.<sup>159</sup>

Der amerikanische Präsident und dessen Innenminister betonen, dass die USA mit diesem Vorschlag die größte Supermacht sein würde, die inländische Energieproduktion gestärkt werde, und dass zahlreiche neue Arbeitsplätze geschaffen werden würden. Das Projekt wird vom „American Petroleum Institute“ (API) sowie von der „National Ocean Industries Association“ (NOIA) begrüßt. Die beiden Staaten Louisiana und Texas sind derselben Meinung und verweisen ebenfalls auf die zusätzlichen Arbeitsplätze, die durch die Erschließung neuer Ölfelder geschaffen werden.<sup>160</sup>

Von vielen umweltpolitischen Gruppen sowie von einigen Küstenstaaten gehen jedoch Widerstände aus, welche die Pläne der Regierung merklich verlangsamen.<sup>161</sup> Die North Carolina Coast Federation hat beispielsweise nach Veröffentlichung des „National Outer Continental Shelf Oil and Gas Leasing Program 2019 – 2024“ umgehend einen Aufruf gegen die Förderung von Öl vor der Küste North Carolina's gestartet. Auch der Gouverneur von North Carolina, Roy Cooper, gab eine Mitteilung heraus, in welcher er seine Oppositionshaltung ggü. Offshore-Bohrungen verstärkt betonte.<sup>162</sup>

Floridas Gouverneur Rick Scott sieht es außerdem als oberste Priorität an, die Natur und Gewässer seines Staates zu schützen. Nachdem er sich im Januar 2018 mit Innenminister Zinke getroffen hatte, wurde Florida aus dem Programm entfernt. Zinke begründete dies damit, dass Florida einzigartig sei und dessen Küsten für eine funktionierende Wirtschaft stark vom Tourismus abhängig seien. Folglich würde es deshalb Sinn machen, Florida von zukünftigen Ölbohrungen auszunehmen. Die demokratische Senatorin Maria Cantwell (WA) stört sich derweilen stark an diesem Ausgang. So vertritt Frau Cantwell zwar ebenso die Meinung, dass die Offshore Gewässer der USA nicht alle zur Versteigerung freigegeben werden sollen. Jedoch sieht sie die Sondergenehmigung für Florida als beunruhigend, vor dem Hintergrund, dass bereits zehn andere Bundesstaaten sich gegen dieses Programm ausgesprochen und den ordentlichen Gesetzesweg eingeschlagen haben, jedoch bisher noch immer nicht angehört wurden. Die Senatorin ist mit ihrem Standpunkt nicht alleine: über 35 Senatoren haben in einem gemeinsamen Brief an den Innenminister ihre Opposition gegen das Programm betont und bitten, dieses aufzugeben und die aktuell gültigen Schutzmaßnahmen aufrechtzuerhalten.<sup>163</sup>

Der Ausgang des Erlasses ist somit zum derzeitigen Zeitpunkt ungewiss.

### 3.2.3 Stärken und Schwächen

Die Stärken und Schwächen der Offshore Öl- und Gasindustrie lassen sich somit wie folgt illustrieren. Die Durchführung des National Outer Continental Shelf Oil and Gas Leasing Program 2019 – 2024, das von der aktuellen Administration, Organisationen der Petroleumindustrie und Regierungseinheiten individueller Bundesstaaten unterstützt wird, fördert die energietechnische Unabhängigkeit und folglich die Stabilität der USA. Im Jahr 2017 importierten die Vereinigten Staaten von Amerika insgesamt ca. 10,08 Mio. Fässer Öl (in Form von Rohöl, Erdgas, Benzin, Diesel, usw.) pro Tag (MMb/d). Im selben Jahr exportierte die USA eine Menge von 6,34 MMb/d, woraus sich ein industriespezifisches Handelsbilanzdefizit von 3,73 Mio. MMb/d ergibt. Im Vergleich zum

<sup>156</sup> Vgl. Marine Log (2017): [Administration plans largest ever offshore oil and gas lease sale](#), abgerufen am 13.03.2018

<sup>157</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Administration seeks to open 90% of OCS to offshore drilling](#), abgerufen am 13.03.2018

<sup>158</sup> Vgl. Federal Register (2018): [Implementing an America-First Offshore Energy](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>159</sup> Vgl. Offshore (2017): [Largest US Offshore lease in US history](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>160</sup> Vgl. Die Zeit Online (2018): [US-Regierung will Ölbohrungen massiv ausweiten](#), abgerufen am 14.03.2018

<sup>161</sup> Vgl. Reuters (2018): [U.S. states slow Trump offshore oil drilling expansion plan](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>162</sup> Vgl. North Carolina Coastal Federation (2018): [Say No to Offshore Oil in North Carolina](#), abgerufen am 14.03.2018

<sup>163</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Trump Administration offshore drilling plan meets strong opposition](#), abgerufen am 14.03.2018

Defizit des Jahres 2016 von 6,34 MMb/d konnte das Defizit somit um 3 MMb/d verringert werden. Die Offshore Industrie und der Ausbau dieser haben somit das Potenzial, dieses Defizit zu minimieren. <sup>164</sup>

Weitere Stärken der (Offshore) Ölindustrie sind ihr starker Einfluss an der Generierung des Wohlstands der USA, gemessen am „Gross Domestic Product“ (GDP). So wird erwartet, dass bis zum Jahr 2035 die U.S.-amerikanische Öl- und Gasindustrie 1.9 Milliarden USD zum GDP beitragen werde. <sup>165</sup> Weiterhin agiert der Industriezweig im Allgemeinen als wichtiger Arbeitgeber. So waren im Januar 2018 insgesamt ca. 1,47 Mio. Arbeitnehmer direkt in der Öl- und Gasindustrie bzw. Petrochemie oder indirekt durch angelagerte Industriezweige beschäftigt. <sup>166</sup>

Dem gegenübergestellt stehen einige Schwächen der Offshore Industrie. Wie in Kapitel 2.2.1. dargestellt spielt die Entwicklung des Ölpreises eine signifikante Rolle auf die Öl-industrie. Makroökonomische Prinzipien wie das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, die Konjunktur, aber auch Jahreszeit, Umweltkatastrophen und weitere Faktoren beeinflussen den Ölpreis und dessen Entwicklung bzw. Stabilität. Volatilität in diesem Zusammenhang bringt Unsicherheit mit sich. So wären bei einem Nachfrageeinbruch bzw. Angebotsüberschuss und dem darauf folgenden Preisverfall der Beitrag der Öl-industrie zum GDP sowie z.B. die Anzahl der Arbeitsplätze eben dieser Volatilität ausgesetzt.

---

<sup>164</sup> Vgl. U.S. Energy Information Administration (2018): [How much petroleum does the United States import and export?](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>165</sup> Vgl. Oilprice.com (2017): [U.S. Oil And Gas To Contribute \\$1.9 Trillion To U.S. GDP By 2035](#), abgerufen am 29.03.2018

<sup>166</sup> Vgl. BoA (2018): [Employment, Hours, and Earnings from the current Employment Statistics survey](#), abgerufen am 03.05.2018

## 4 Politische und gesetzliche Rahmenbedingungen

### 4.1 Zertifizierungen und Zulassungen

Das US-Standardisierungsgesetz, das sich von dem in Europa geltenden unterscheidet, ist gesondert zu erwähnen. Zwar verfügen viele US-Standardisierungsorganisationen wie das American National Standards Institute (ANSI) über hohe Ansprüche und sind stellenweise auch technisch mit internationalen Anforderungen vergleichbar, jedoch werden sie weder von allen Staaten anerkannt, noch werden alle Interessengruppen ausreichend beachtet. Oftmals reicht die Einhaltung dieser Normen allein nicht aus, obwohl das American National Standards Institute (ANSI) über 250 Standard-Entwicklungsorganisationen akkreditiert hat, und selbst den Zugriff auf über 10.000 Standards ermöglicht. Für bestimmte Produkte müssen weitere produktspezifische Richtlinien eingehalten werden. Exporteure, die sich mit dem US-Absatzmarkt befassen, müssen zusätzlich nationale und staatliche Gesetze und Vorschriften beachten. Das ANSI ist zwar Mitglied der International Organization for Standardization (ISO) und der International Electrotechnical Commission (IEC)<sup>167</sup>, jedoch unterscheiden sich diese kaum von weiteren Standard-Entwicklungsorganisationen und stehen daher mit über 800 anderen Organisationen in Konkurrenz. Das führt dazu, dass es z.B. für einen deutschen Hersteller häufig schwierig ist, alle Standards abzudecken bzw. einzuhalten, wenn das Produkt in den gesamten USA angeboten werden soll. Deshalb ist es umso wichtiger, sich sukzessive mit dem Markteintritt bzw. der Expansion zu befassen.

Hinsichtlich ISO Standards sind im Bereich der Schiffbau- und Offshore Industrie vor allem ISO 9000 (Qualitätsmanagement) sowie ISO 14000 (Umweltmanagement) von Bedeutung.<sup>168</sup>

United States Maritime Administration (MARAD) ist Mitglied diverser International Maritime Organization (IMO)- und ISO-Ausschüsse, und trägt somit maßgeblich zu der (internationalen) Gesetzgebung im Bereich Schiffbau bei.<sup>169</sup>

Die folgenden Organisationen sind in Prozessen der Zertifizierung und Zulassung involviert und werden im Folgenden weiter beschrieben.



Die Internationale Maritime Organization (IMO) ist die international übergeordnete Standard-Sicherheitsbehörde. Sie ist im Bereich Sicherheit und Umweltschutz in der internationalen Schifffahrt tätig. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, regulatorische Rahmenbedingungen für die Schifffahrtsindustrie zu schaffen, die fair und effektiv sind und

für alle Anspruchsgruppen gleichermaßen gelten. Aufgrund der ausgeprägten Internationalität der weltweiten Industrie kann diese nur effektiv funktionieren, wenn sämtliche Regularien und Standards für alle Marktteilnehmer implementiert und umgesetzt sind.



Das „American Bureau of Shipping“ (ABS) ist eine Klassifizierungsorganisation und legt Standards für Sicherheit und Qualität in der amerikanischen Schiffbauindustrie fest. Das ABS arbeitet mit Partnern aus der Industrie zusammen, um die vordringlichen Herausforderungen hinsichtlich technischen, operationellen und regulatorischen Belangen anzugehen, damit die maritime Industrie sicher, gefahrlos und zuverlässig funktionieren kann. Das Herzstück der Klassifizierungsorganisation sind die ABS Rules & Guides. Diese umfassen

ca. 200 Regeln, Richtlinien und Merkblätter, die auf der nachfolgenden Homepage heruntergeladen, bzw. durch einen Online Katalog erworben werden können: [ABS Rules, Guides and Regulations](#)

<sup>167</sup> Vgl. American National Standards Institute (ANSI) (2016): [About ANSI](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>168</sup> Experteninterview mit Mike Pevey, Sales Director der Becker Marine Systems USA Inc. vom 02.04.2018

<sup>169</sup> Vgl. MARAD (2007): [Maritime Administration Policy Paper](#), abgerufen am 04.04.2018



Eine weitere relevante Organisation ist Lloyd's Register. Lloyd's Register ist ebenso im Bereich Consulting in der Schiffbauindustrie tätig. Das Register führt Schiffe, deren Klassifizierung, Eigentümer, Status, Flagge, Hersteller, Kennzahlen und weitere Angaben.

Während des Experteninterviews mit der Anwaltskanzlei Burr & Forman LLP. konnten weitere Eindrücke bezüglich der Zertifizierungs- und Zulassungsprozesse gesammelt werden. So wurde während des Interviews nochmals unterstrichen, dass ABS nur eine von vielen Klassifizierungsorganisation sei, dass jedoch viele weitere Organisationen und folglich Alternativen existieren würden. Die benötigten Anforderung und Zertifizierungen unterscheiden sich von Fall zu Fall, beispielweise, ob es sich um vorgelagerte oder eher nachgelagerte Zulieferer entlang der Produktionskette handle. So könne es durchaus verschiedene Regularien für Zulieferer der jeweiligen Enden der Produktionskette geben. Generell empfehlen die Fachexperten Zulieferern, sich mit den dargebotenen Zertifizierungen der unterschiedlichen Klassifizierungsorganisationen wie der ABS vertraut zu machen.<sup>170</sup>

## 4.2 Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Vereinigten Staaten verfolgen insbesondere seitdem Donald Trump das Präsidentschaftsamt innehat eine protektionistische Richtung. Jedoch existiert eine bereits in 1933 eingeführte Gesetzgebung, welche den Beschaffungsprozess der amerikanischen Regierung generell betrifft, der so genannte „Buy American Act“. Dieser beinhaltet ein zweistufiges Kontrollsystem, nachdem ein Endprodukt zum einen in den USA hergestellt sein muss. Zum anderen müssen die Kosten, die für sämtliche Komponenten, welche in den USA hergestellt werden, größer als 50% aller insgesamt anfallenden Kosten sein. Besteht ein Produkt diesen Test, kann es als „domestic end product“ eingeordnet werden und hält somit den Buy American Act ein. Das Gesetz generiert für die Beschaffungsentscheidungen der Regierung eine allgemeine Tendenz, inländischen Produkten der Vorrang zu gewähren.<sup>171</sup> Dieses Buy American Gesetz gilt für alle Anschaffungen, welche durch Regierungsstellen entweder ganz oder teilweise finanziert werden. Der Buy American Act ist nicht zu verwechseln mit dem Buy America Act von 1983. Buy America bezieht sich generell auf Restriktionen, die das Department of Transportation betreffen, nämlich Projekte bezüglich Massentransport, die Ausgaben von 100.000 USD übersteigen.<sup>172</sup>

Auf die Einhaltung des Buy American Gesetzes kann unter gewissen Umständen verzichtet werden. Eine so genannte Verzichtserklärung („Waiver“) kann gewährt werden, wenn kein öffentliches Interesse besteht, sprich die Entscheidung für ein inländisches Produkt nicht dem öffentlichen Interesse entspricht, die Produkte in den USA nicht verfügbar sind oder sie zwar verfügbar sind, jedoch durch die inländische Beschaffung unzumutbare Mehrkosten anfallen.<sup>173</sup>

Im Frühjahr 2018 wurde außerdem ein neuer Gesetzesvorschlag ausgearbeitet, der spezifisch die Schiffbauindustrie betrifft. Tammy Baldwin, eine Senatorin aus Wisconsin, hat Ende Februar 2018 einen Vorschlag eingereicht, der die inländische Schiffbauindustrie künftig über das bestehende Maß hinaus schützen soll: Der „Made in America Shipbuilding Act“ Dieser soll demnach die Buy American Gesetzgebung einheitlich auf sämtliche Bundesbehörden und –ämter ausweiten. In Zukunft sollen zudem alle Schiffsklassen und Schiffskomponenten zwingend inländisch beschafft werden, wenn Steuergelder eingesetzt werden. Lt. Senatorin Baldwin beinhalte das derzeitige Gesetz ein Durcheinander von einzelnen inländischen Inhaltsanforderungen innerhalb der USA. Viele dieser Bestimmungen gelten für verschiedene Behörden oder nur für bestimmte Schiffsklassen oder nur für bestimmte Komponenten an Bord.

Der „Made in America Shipbuilding Act“ beabsichtigt, diese einzelnen Inhalte zu harmonisieren und die Umstände, unter denen sie gelten, zu erweitern. Ein Teil der Komponenten, die namentlich genannt sind, und künftig durch den Made in America Shipbuilding Act geregelt und abgedeckt sein sollen, umfasst folgende: Luftleistungsschalter; Ventile, geschweißte Schiffsanker und Ankerketten mit einem Durchmesser von weniger als 10cm; Hilfsausrüstung einschließlich Pumpen; Antriebssystemkomponenten (Motoren,

<sup>170</sup> Experteninterview mit Vertretern der Burr & Forman LLP am 18.04.2018

<sup>171</sup> Vgl. Win Government Contracts (2017): [Buy American Act](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>172</sup> Vgl. Risk & Compliance (2018): [Buy American vs. Buy America: What a difference an “n” makes](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>173</sup> Vgl. US Department of Energy (201): [Frequently Asked Questions About Buy American Provisions](#), abgerufen am 02.05..2018

Reduktionsgetriebe und Propeller); Bordkräne; Steuer für Kräne, Ankerwinden, Seilwinden, Hebezüge und bestimmte Spezialmetalle. <sup>174</sup>Der Gesetzesvorschlag wurde am 29. April 2018 formell dem Senate vorgelegt<sup>175</sup>. Ein eventuelles Inkrafttreten gilt es derzeit abzuwarten.

Die allgemeine Gesetzeslage in den Vereinigten Staaten kann für ausländische Unternehmen auf den ersten Blick überwältigend und entmutigend scheinen. Die Fachexperten der Anwaltskanzlei Burr & Forman raten deshalb bei der Herangehensweise und strategischen Planung schon früh anzufangen, um der Entstehung von Komplikationen, die aus Produkthaftungsfragen oder der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können, bestmöglich vorzugreifen. So entstehen die Probleme nicht aus den Gegebenheiten der amerikanischen Gesetzgebung und der Produkthaftung, sondern daraus sich im vollen Ausmaß für potenzielle Herausforderungen zu wappnen. Die Anwaltskanzlei Burr & Forman rät also dazu, gesetzliche Aspekte sorgfältig und ausführlich in Kooperation mit einem erfahrenem Rechtsberater zu planen, in den Vereinigten Staaten könnte das ein „Certified Public Accountant“ (CPA) sein, bevor bedeutsame Ressourcen für einen Markteintritt verwendet werden. <sup>176</sup>

#### 4.2.1 Der Jones Act

Das wohl wichtigste Gesetz in der amerikanischen Schiffbauindustrie ist der „Merchant Marine Act of 1920“, besser bekannt unter dem Namen „Jones Act“ nach dessen Gründer Wesley Jones. Er wurde 1920 eingeführt und dient der Protektion der amerikanischen Schiffbauindustrie. Aufgrund der Größe des Landes sind die vielen, weitläufigen Wasserwege – seien es Flüsse, Seen, Kanäle oder Meere – unverzichtbar für den effizienten Transport von natürlichen Ressourcen, Lebensmitteln, und Industrieerzeugnissen zwischen den verschiedenen Staaten und schließlich zum Markt. Die große Bedeutung der Handelsmarine sowie des nationalen Transports via Küsten- oder Inlandgewässer für die U.S. Wirtschaft hat die USA historisch immer dazu veranlasst, diese Industrie stark zu schützen. Der Jones Act besagt, dass jedes Schiff, welches innerhalb der USA Handel betreibt – also von einem U.S. Hafen zu einem anderen U.S. Hafen fährt, vier Kriterien erfüllen muss.

1. Das Schiff muss sich im Eigentum eines amerikanischen Unternehmens befinden, welches wiederum mit einem Anteil von mind. 75% von Amerikanern kontrolliert ist.
2. Mind. 75% der Schiffscrew muss die amerikanische Staatsbürgerschaft besitzen.
3. Das Schiff muss in den USA gebaut bzw. erneut gebaut sein.
4. Das Schiff muss unter der amerikanischen Flagge segeln bzw. in den USA registriert sein.

Diese Anforderungen gelten für den gesamten Handel zwischen allen Häfen des amerikanischen Festlandes, Alaska, Hawaii sowie Puerto Rico. Die abgelegenen Territorien, wie z.B. Guam, sind zwar vom Jones Act ausgenommen, jedoch unterliegen sie ähnlichen Gesetzen, welche eine amerikanische Registrierung/Flagge, Besitz und Mannschaft vorschreiben, jedoch von der Bedingung befreit sind, dass das Schiff in den USA erbaut sein muss.

Der Sekretär des Heimatschutzes (Homeland Security) ist befugt, den Jones Act vorübergehend außer Kraft zu setzen, wenn dies der nationalen Sicherheit dient oder ein nationaler Notstand besteht. Dies geschah beispielsweise nach den Hurrikans Katrina und Rita im Jahr 2005 und auch nach den Hurrikans Harvey und Irma im Jahr 2017.<sup>177</sup>

Das Gesetz kann unter folgendem Link eingesehen werden:

[https://www.law.cornell.edu/wex/jones\\_act](https://www.law.cornell.edu/wex/jones_act)

Der Jones Act ist teilweise umstritten. Befürworter des Gesetzes betonen dessen Vorteile:

- Sicherstellung von verlässlichen inländischen Wassertransportwegen und –services, welche in nationalen Notständen kontrolliert sind.
- Durch die Entscheidung für einen U.S.-amerikanischen Standort der Werften wird gewährleistet, dass stets genügend qualifizierte Arbeitskräfte für Bau- und Reparaturmaßnahmen zur Verfügung stehen. Hinzukommt, dass die Arbeitskräfte

<sup>174</sup> Vgl. Tammy Baldwin (2018): [Made in America Shipbuilding Act](#), abgerufen am 02.04.2018

<sup>175</sup> Vgl. Marine Log (2018): [Senator Files Made in America Shipbuilding Act](#), abgerufen am 02.05.2018

<sup>176</sup> Experteninterview mit Vertretern der Burr & Forman LLP am 18.04.2018

<sup>177</sup> Vgl. Transportation Institute (2017): [The Jones Act](#), abgerufen am 20.12.2

zudem auf dem neuesten Stand der Technik sind, was z.B. während Kriegszeiten oder in einem nationalen Notstand von essenzieller Bedeutung ist.

- Frachteinahmen heimischer Spediteure, Werften sowie Reparaturwerften können im Gegensatz zu ausländischen besteuert werden.
- Ökologische Standards, Verpflichtungen, Sicherheit, und Durchsetzung werden sichergestellt und verbessert, dadurch dass alle Schiffe in amerikanischem Besitz, und amerikanische Besatzungen verantwortlich für den sicheren Warentransport sind.

Jones Act-Schiffe finden in einem breiten Spektrum an Industrien Anwendung. Die Küstenflotte setzt vorwiegend Rohöltanker sowie Tankfahrzeuge ein, während die inländische Hochseeflotte vor allem aus Containerschiffen besteht. Auf den Great Lakes transportiert die Jones Act-Flotte vor allem Eisenerz, Kohle und Kalkstein. Die Binnenwasserstraßen befördern mehr inländische Fracht als die Seeschifffahrt und die Great Lakes zusammen. Dies sind vor allem Agrar- und Petroleumprodukte, Kohle und nichtmetallische Mineralien, Chemikalien sowie verwandte Massenprodukte.<sup>178</sup>

Die Ausübung des Jones Acts hat weitreichende ökonomische Auswirkungen. Schiffe werden in amerikanischen Werften gebaut und repariert, von Eigentümern wird verlangt, ihr Schiff periodisch inspizieren zu lassen und zu unterhalten. Fracht wird in Häfen auf- und abgeladen, gelagert und auch am Boden transportiert. All diese beschriebenen Aktivitäten erfordern ein weitreichendes Maß an Koordination und Aufsicht. So übersteigt in den meisten Fällen die Anzahl der an Land arbeitenden Arbeitskräfte diejenige der auf dem Schiff arbeitenden Arbeitskräfte. Somit hat der Jones Act nicht nur weitreichende Konsequenzen auf den Schiffsbetrieb, sondern auch auf dem Schiefbetrieb vorgelagerte Industrien. So erwerben Schiffbauer beispielsweise Stahl und andere Produkte von inländischen Unternehmen. Diese Unternehmen beschaffen wiederum weitere Produkte. So werden auf jedem der vorgelagerten Produktionslevel auch Gehälter an Arbeitnehmer gezahlt, welche durch ihre privat getätigten Ausgaben die Refinanzierung der U.S.-amerikanischen Wirtschaft begünstigen Refinanzierung und so wiederum wirtschaftliche Auswirkungen generiert werden.<sup>179</sup>

Gegner des Jones Act kritisieren vor allem drei Aspekte. Der Jones Act sei ein veraltetes protektionistisches Gesetz, welches nach dem ersten Weltkrieg Sinn gemacht hat, als die ganze U.S. Flotte durch U-Boote vernichtet wurde, und solche Tragödien hiernach vermieden werden sollten. Dies ist jedoch ein Jahrhundert her und heute nicht mehr angemessen; die U-Boote sind verschwunden und somit ist der ursprüngliche Zweck des Jones Acts nicht weiter relevant.<sup>180,181</sup> Ein Bericht des World Economic Forum beschreibt den Jones Act als restriktivstes protektionistisches Transportgesetz weltweit und nennt ihn eine „Anomalie“ im ansonsten offenen Markt der Vereinigten Staaten.<sup>182</sup>

Ein zweiter Kritikpunkt am Jones Act beruht darauf, dass er für die USA auch einen beträchtlichen Wettbewerbsnachteil im globalen Handel der Schiffbauindustrie verursacht. Dadurch, dass internationaler Wettbewerb in den USA relativ stark reguliert wird, sind amerikanische Werften dem Wettbewerb weniger ausgesetzt. Dies führte dazu, dass sie stellenweise weniger innovativ und effizient sind als beispielsweise deren asiatische Kontrahenten. Zudem fehlt der Druck, die Geschäftsaktivitäten zu expandieren, Kosten zu senken und Kapazitäten zu erweitern. Werften in anderen Länder, wie bspw. China, Südkorea oder Japan haben in Produktivitäts- und Kapazitätsverbesserungen investiert, profitieren von tieferen Lohnkosten und staatlichen Subventionen, was Ihnen erlaubt, Produkte zu günstigeren Kosten zu produzieren. Bedingt durch diesen Mangel an internationaler Wettbewerbsfähigkeit sind die Exporte der amerikanischen Schiffbauindustrie typischerweise insignifikant. Tatsächlich wird in den nächsten fünf Jahren ein jährlicher Rückgang der Exporte von 10.2% erwartet. Zudem ist auffällig, dass auf internationalen Routen nur selten amerikanische Schiffe im Einsatz sind. Diese Nachfrage wird vorwiegend aus asiatischen Ländern bedient.<sup>183</sup>

Der dritte Kritikpunkt ist, dass Alaska, Hawaii und insbesondere Puerto Rico sehr stark unter dem Jones Act leiden, was vor allem nach den Hurrikans im Spätsommer bzw. Herbst 2017 ersichtlich wurde. Präsident Trump hat das Gesetz zwar vorübergehend außer Kraft gesetzt, jedoch nur für 10 Tage und dies genüge bspw. gemäß dem Senator John McCain nicht. Es sei inakzeptabel, dass Puerto Rico das Doppelte für Lebensmittel, sauberes Trinkwasser, Lieferungen und Infrastruktur bezahlt, währenddessen die Insel versucht,

<sup>178</sup> Vgl. Transportation Institute (2017): [The Jones Act](#), abgerufen am 20.12.2017

<sup>179</sup> Vgl. Transportation Institute (2017): [The Jones Act](#), abgerufen am 20.12.2017

<sup>180</sup> Vgl. PBS (2017): [The Jones Act, explained](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>181</sup> Vgl. The New York Times (2017): [The Jones Act: The Law Strangling Puerto Rico](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>182</sup> Vgl. World Economic Forum (2013): [Enabling Trade Valuing Growth Opportunities](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>183</sup> Vgl. IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 11.01.2018

sich von der vergangenen Umweltkatastrophe zu erholen.<sup>184</sup> Das Gesetz verursache signifikant höhere Kosten für die Insel, und lähme so die puerto-ricanische Wirtschaft. So belaufen sich die Frachtkosten in Puerto Rico auf das Zweifache der nahegelegenen Dominikanischen Republik. Dies ist insbesondere nicht fair, da die U.S. Virgin Islands vom Jones Act ausgenommen sind.<sup>185</sup> Die Gegner des Jones Act weisen darauf hin, dass das importabhängige Puerto Rico für die zusätzlichen Frachtkosten aufkommen muss, die nicht entstehen würden, wenn es auch ausländischen Crews und Schiffen erlaubt wäre, Waren vom amerikanischen Festland auf die Insel zu transportieren. Zudem leidet die Wettbewerbsfähigkeit Puerto Rico's im Exportmarkt, dadurch den Jones Act Verspätungen verursacht werden, die ohne das Gesetz ggf. ausblieben.<sup>186</sup>

Gemäß der New York Times bewirkt der Jones Act in Puerto Rico Lebenshaltungskosten, die 13% höher sind als in 325 städtischen Regionen auf dem amerikanischen Festland. Das Pro-Kopf-Einkommen auf Puerto Rico beläuft sich hingegen auf 18.000 USD, was der Hälfte desjenigen von Mississippi entspricht, welches der ärmste der 50 Bundesstaaten ist. Laut einem Bericht zweier Ökonomen der Universität von Puerto Rico verursachte der Jones Act zwischen 1990 - 2010 einen Verlust von 17 Milliarden USD für die Insel. Andere Studien schätzen, dass der Jones Act einen jährlichen Schaden zwischen 2,8 und 9,8 Milliarden USD auf Puerto Rico, Alaska und Hawaii herbeiführt.<sup>187</sup>

Schließlich wird auch kritisiert, dass die Idee des Jones Acts – die amerikanische Schiffbauindustrie zu stärken und schützen – zwar gut klingt, jedoch die Realität etwas anders aussieht. So verlassen sich viele U.S. Unternehmen auf ausländische Bauteile, Investitionen und auch auf ausländische Schiffbauexpertise. Michael Hanson, Präsident des Hawaii Shippers Council, sagt sogar: Das einzige ‚Amerikanische‘ eines ozeantüchtigen Schiffes, welches in den USA gebaut wird, ist der außerordentlich hohe Preis; ausländische Werften stellen Design, Motoren und anderes Equipment zur Verfügung. General Dynamics NASSCO bspw. arbeitet für kommerzielle Projekte hauptsächlich mit dem südkoreanischen Schiffbauer Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME) zusammen. VT Halter gehört dem Unternehmen ST Engineering aus Singapur. Philly Shipyard ist eine Tochtergesellschaft des norwegischen Unternehmens Aker Philadelphia Shipyard und die meisten ihrer Schiffe werden in Korea entwickelt.<sup>188</sup>

In Bezug auf den Jones Act tastet das Unternehmen seine Möglichkeiten ab, die Regularien eventuell über Umwege einhalten zu können. So gibt die Küstenwache vor, dass Hauptkomponenten des Rumpfes bzw. des Aufbaus in den USA hergestellt werden, und definiert Hauptkomponenten dadurch, dass mindestens 1,5% des auf Stahl zurückzuführenden Gesamtgewichts des Schiffs auf eben diese Hauptkomponente zurückzuführen sei. Um als Komponente des Rumpfes bzw. des Aufbaus zählen zu können, muss dieses Teil der wasserdurchlässigen, äußeren Hülle des Schiffes sein. Eben diese Regularien wurden auf ein Projekt der Firma NASSCO angewendet. Für jedes der relevanten Hauptkomponenten wurde von der Küstenwache festgestellt, dass sie tatsächlich Bestandteil der Hülle seien. Im Endeffekt konnten alle der Hauptkomponenten außerhalb der USA hergestellt werden, sodass das aggregierte Gewicht der einzelnen Komponenten zusammengenommen nicht 1,5% des auf Stahl zurückzuführenden Gesamtgewichts des Schiffs überstiegen. Die Erlassung des Jones Act ist jedoch weiterhin von Fall zu Fall unterschiedlich. So argumentierte NASSCO weiterhin, dass bestimmte Gussteile des Hecks („stern castings“) nicht innerhalb der USA produziert werden, und somit aus dem Ausland beschafft werden müssen. Diese Argumentation wurde jedoch von der Küstenwache abgelehnt, da die Bedingung des Jones Act keine intrinsische Erlassautorität hätte und solch ein Erlass also nicht gewährleistet werden könnte.<sup>189</sup>

Der Einfluss, den der Jones Act auf deutsche Schiffbauer bei einem Markteinstieg ausüben könnte, steht laut Fachexperten der Anwaltskanzlei Burr & Forman LLP in direkter Verbindung mit der Art des angebotenen Produkts bzw. der Dienstleistung des Schiffbauers. Diese Aussage sei insbesondere für Schiffbauer, die neue Schiffe für den U.S.-amerikanischen Binnenmarkt produzieren, gültig. So müsse zuerst geprüft werden, ab wann ein Schiff als „Made in the US“ gelte, wobei die United States Coast Guard weitere Anleitungen liefere. So können auch in Schiffen, die in den USA gebaut werden, durchaus ausländische Teile und Komponenten bis hin zu Design- und Ingenieursarbeiten inkludiert sein. Auch Zulieferer müssen zuerst prüfen, ob sie ihr Produkt auf dem U.S.-amerikanischen Markt ohne weiteres absetzen dürfen. Große Komponenten, wie der Rumpf bzw. Aufbau des Schiffes, müssen in den USA produziert worden sein.<sup>190</sup>

<sup>184</sup> Vgl. NBC News (2017): [What is the Jones Act? Opponents to 1920 Law argue it's Worsening Puerto Rico's Crisis](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>185</sup> Vgl. Reuters (2017): [McCain introduces bill to kill Puerto Rico shipping restrictions](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>186</sup> Vgl. NBC News (2017): [What is the Jones Act? Opponents to 1920 Law argue it's Worsening Puerto Rico's Crisis](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>187</sup> Vgl. The New York Times (2017): [The Jones Act: The Law Strangling Puerto Rico](#), abgerufen am 21.12.2017

<sup>188</sup> Vgl. The Hill (2016): [Are Jones Act ships really the USA? Well, sort of](#), abgerufen am 05.04.2018

<sup>189</sup> Vgl. Winston & Strawn LLP (2017): [U.S. Coast Guard Issues New Jones Act Build Guidance](#), abgerufen am 03.05.2018

<sup>190</sup> Experteninterview mit Vertretern der Burr & Forman LLP am 18.04.2018

### Der Passenger Vessel Services Act

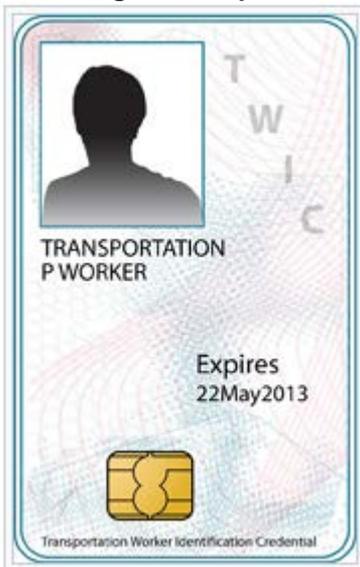
Der Passenger Services Act ist eine Erweiterung des Jones Acts auf den Transport von Passagieren. Dieser bestimmt, dass der Transport von Passagieren nur von qualifizierten Seefahrzeugen durchgeführt werden darf, sprich von Seefahrzeugen, welche die Bedingungen des Jones Acts erfüllen. Bei Nichteinhaltung dieses Gesetzes wird eine Mindeststrafe von 300 USD pro ungesetzlich transportiertem Passagier erhoben.<sup>191</sup>

### 4.2.2 Transportation Worker Identification Credential Card

Die „Transportation Worker Identification Credential (TWIC) Card“ ist eine Identifikationskarte für sämtliche Mitarbeiter, welche unbegleiteten Zugang zu geschützten Bereichen benötigen. Mit der Karte wird die Erlaubnis erteilt, sich in regulierten Einrichtungen (bspw. Häfen oder Werften) und Schiffen aufzuhalten. Personen, welche die Anforderungen erfüllen, erhalten einen manipulationssicheren Berechtigungsnachweis, der die biometrischen Angaben (Fingerabdrücke) des Arbeitnehmers erhalten. Die TWIC Card wird zur visuellen Prüfung der Identität benötigt. Alle Arbeiter der Küstenwache, von Hafenanlagen, an der Küste arbeitende, Lastwagenfahrer und alle anderen Personen, die Zugang zu sicheren maritimen Einrichtungen und Schiffen benötigen, müssen eine solche Karte besitzen.<sup>192</sup>

Die Karte kann von amerikanischen Staatsbürger, permanent ansässigen Personen (lawful permanent residents), sowie ausländischen Personen in gewissen Visakategorien beantragt werden und muss nach fünf Jahren erneuert werden. Die „Transportation Security Administration“ (TSA) ist für die Vergabe verantwortlich, und man kann sich entweder auf deren Website online für die Karte bewerben oder persönlich in einem Bewerbungscenter vorsprechen. Die TSA führt einen Background Check durch, indem sie die (kriminelle) Vergangenheit des Bewerbers prüft und danach ggf. die Karte ausstellt.<sup>193</sup>

### Abbildung 17: Beispiel einer TWIC Karte



Quelle: TSA Traveltips (2016): [TWIC Card: How much it costs and how you get it](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>191</sup> Vgl. U.S. Customs and Border Protection (2017): [The Jones Act & the Passenger Vessel Services Act](#), abgerufen am 18.01.201

<sup>192</sup> Vgl. TSA (2014): [FAQ – Transportation Worker Identification Credential](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>193</sup> Vgl. TSA (2018): [TWIC](#), abgerufen am 03.04.2018

### 4.2.3 Cargo Reservation

Viele maritime Nationen bevorzugen den Transport von Frachten auf eigenen Schiffen, bzw. auf Schiffen, die unter der eigenen Flagge segeln, so auch die USA. Die MARAD veröffentlicht auf ihrer Website eine Liste mit amerikanischen Schiffen, die für den Transport von Frachten geeignet sind sowie deren Kontaktinformationen (<https://www.marad.dot.gov/>). Diese so genannte „Cargo Präferenz“ sichert amerikanischen Transportunternehmen zwischen 7% und 50% aller Einnahmen und ist daher essenziell.

Folgende Gesetze sind maßgebend:<sup>194</sup>

- Der „Cargo Preference Act of 1940“, welcher besagt, dass alle Frachten, die im Besitz des U.S. Militärs sind oder für dieses beschafft werden, ausschließlich auf amerikanischen Schiffen transportiert werden dürfen.
- Die „Public Resolution 17“ von 1934, welche bestimmt, dass sämtliche Frachten, die von der Export-Import Bank generiert wurden, auf Schiffen unter U.S. Flagge verschifft werden müssen, außer es besteht eine ausdrückliche Sondergenehmigung der MARAD.
- Der „Cargo Preference Act of 1954“, welcher verlangt, dass mindestens 50% aller Frachten, die durch die Regierung generiert werden, auf privaten amerikanischen Handelsschiffen unter U.S. Flagge zu fairen Preisen transportiert werden.

### 4.2.4 Arbeitssicherheit

Die Schiffbau- und reparaturindustrie ist eine der gefährlichsten Arbeitsumfelder. Dementsprechend ist Arbeitssicherheit ein wesentliches Thema. Die Verletzungsquote ist fast doppelt so hoch wie der nationale Durchschnitt. 2016 betrug der Durchschnitt der innerhalb der USA verzeichneten Verletzungen und Krankheiten in etwa 2,9 Mio.<sup>195</sup> Gefahren beinhalten, dass Arbeiter giftigen Substanzen ausgesetzt sind, gefährliche Atmosphären, Stromschlag, Hinfallen, Feuer und Explosionen.<sup>196</sup> In der nachfolgenden Tabelle 6 sind die häufigsten Gefahren sowie deren Ursachen gemäß der „Occupational Safety & Health Administration“ (OSHA) aufgeführt.

**Tabelle 6: Potenzielle Gefahren und deren Ursachen in der Schiffbauindustrie**

Gefahr	Ursache
Atemwegseinschränkungen	Malerei, Lackiererei, Asbest, Schweißen, Reinigung, Brennschneiden etc.
Lärm	Zerspanung, Schleifen, Geräte wie Kompressoren und Generatoren
Elektrische Gefahren	Aussetzung von elektrischen Komponenten in nassen oder feuchten Umgebungen
Schläge	Materialtransport, Krantransporte über Kopfhöhe
Hinfallen	Ungekennzeichnete Öffnungen und Ränder an Decks, Gerüste
Enge Räume	Doppelbodentanks, Flügeltanks, Tanks, Ballasttanks, Senkkästen

Quelle: OSHA (2018): [Profile: Ship & Boat Building and Repair](#), abgerufen am 27.03.2018

Um die Anzahl der Unfälle in der Schiffbau- und reparaturindustrie einzudämmen, führen viele Industrieunternehmen routinemäßige Inspektionen hinsichtlich Arbeitsprozessen und –abläufen durch, und halten Sicherheitstrainings ab.<sup>197</sup>

Der „Shipbuilders Council of America“ (SCA) hat in Partnerschaft mit OSHA eine nationale Allianz gebildet. Die Allianz fördert ein erhöhtes Bewusstsein und Training für die Arbeitnehmer der Schiffbauindustrie. OSHA und der SCA stellen Werften im ganzen Land

<sup>194</sup> Vgl. Transportation Institute (2018): [Economic Development – Promotional Programs](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>195</sup> Bureau of Labor Statistics (2017): [EMPLOYER-REPORTED WORKPLACE INJURIES AND ILLNESSES – 2016](#), abgerufen am 23.04.2018

<sup>196</sup> Vgl. OSHA (2018): [Profile: Ship & Boat Building and Repair](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>197</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): [Shipbuilding & Repairing](#), abgerufen am 27.03.2018

Informationen, Guidelines und Zugang zu Trainingsressourcen zur Verfügung, um die Gesundheit und Sicherheit aller Arbeiter zu schützen. Insbesondere sollen Arbeitnehmer oben genannten Gefahren weniger ausgesetzt sein, und Unfälle sollen verhindert werden. Dabei finden auch Arbeitnehmer mit keinen oder schlechten Englischkenntnissen Beachtung.<sup>198</sup>

OSHA veröffentlicht eine Broschüre, die alle Sicherheits- und Gesundheitsstandards für die Schiffbauindustrie enthält. Die Broschüre kann hier [eingesehen](#) werden.

#### 4.2.5 Produkthaftung

Das amerikanische Produkthaftungsrecht unterscheidet sich in einigen Aspekten stark von dem deutschen. Zunächst muss beachtet werden, dass auch dieser Bereich stark vom Föderalismus geprägt ist. Das heißt, dass die Rechtsprechung einzelstaatlich geregelt ist und die Rechtslage sich daher je nach Bundesstaat unterschiedlich gestaltet.

Produkthaftungsklagen können maßgeblich auf drei verschiedene Ansprüche gestützt werden:

Unter die *breach of warranty* fallen alle Haftungsansprüche, welche sich auf vertraglich festgelegte Eigenschaften eines Produkts stützen. Sie ist verschuldensunabhängig und kann bei explizit vertraglich festgehaltenen sowie implizierten Produkteigenschaften angewendet werden.

Daneben existiert die verschuldensabhängige *negligence*, welche in etwa der Fahrlässigkeitshaftung des deutschen § 823 BGB entspricht. Hier liegt die volle Beweislast beim Kläger.<sup>199</sup>

Die wichtigste Haftungsanspruchsgrundlage ist jedoch die sog. *strict liability* (in etwa „absolute Haftung“). Rechtsgrundlagen hierfür bilden nicht von der Legislative verabschiedete Gesetze, sondern Entscheidungen von Gerichten zu einzelnen Rechtsfällen, das sog. *case law*. Hier ist zu beachten, dass manche Urteile im Unterschied zum deutschen Recht eventuell auch durch eine Laien-Jury gefällt werden. Diese besteht aus US-Bürgern mit den verschiedensten Ausbildungen bzw. Hintergründen.

Bei der *strict liability* handelt es sich um eine verschuldensunabhängige Gefährdungshaftung. Diese kann alle Abschnitte einer Lieferkette vom Entwickler über den Hersteller, Händler oder den Versender eines fehlerhaften Produktes treffen. Ausgangspunkt hierfür ist entweder ein Design-, Konstruktions-, Herstellungs-, oder Instruktionsfehler. Besonders gravierend können sich Design- und Konstruktionsfehler auswirken, da hier meist kein Einzelprodukt, sondern gleich eine Baureihe betroffen ist. Des Weiteren ist zu beachten, dass der Nutzer des Produkts mit ausdrücklichen Warn-, und Gebrauchsanweisungen auf alle möglichen Risiken im Zusammenhang des Produktgebrauchs hingewiesen werden muss. Darunter fallen auch Warnhinweise bzgl. eines möglichen fehlerhaften Produkteinsatzes.<sup>200</sup>

In der Mehrheit der Bundesstaaten haftet ein Hersteller für ein fehlerhaftes Produkt im Rahmen der Gefährdungshaftung ohne fahrlässig gehandelt zu haben, wenn nachgewiesen werden kann, dass das Produkt fehlerhaft war und dieser Defekt einen Schaden verursacht hat. Um Gefährdungshaftung in einem Rechtsstreit festzustellen, muss der Kläger im Allgemeinen nachweisen, dass:

- a) Das Produkt fehlerhaft war, als es den Einflussbereich des Beklagten verlassen hat;
- b) Das Produkt in der bestimmungsgemäßen Art und Weise oder in einer vernünftigerweise vorhersehbaren Art und Weise verwendet wurde;
- c) Das Produkt den Schaden des Klägers verursacht hat.

Ein maßgeblicher Grund für die vergleichsweise hohen Schadenersatzforderungen in den USA ist das amerikanische Schadenersatzsystem, wonach neben dem herkömmlichen Schadenersatz auch so genannter Strafschadenersatz (*punitive damage*) zugesprochen werden kann. Dieser ist in der Form dem deutschen Recht nicht bekannt und kann, da er „erziehenden“ Charakter hat, nicht versichert werden.<sup>201</sup>

### 4.3 Steuersystem

Wie bereits in Kapitel 1 zum politischen Hintergrund beschrieben, sind die USA stark vom Föderalismus geprägt. Für das Steuersystem bedeutet dies, dass die Steuern sowohl auf Bundesebene, als auch von den einzelnen Bundesstaaten und auf lokaler

<sup>198</sup> Vgl. Shipbuilders Council of America (2018): [SCA and OSHA National Alliance](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>199</sup> Vgl.: IHK Stuttgart (2014): [Produkthaftung in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>200</sup> Vgl.: Kraus, Hans-Michael (2016): Produkthaftung in den USA – Fakten und Fabeln. Smith, Gambrell & Russell

<sup>201</sup> Vgl.: IHK Stuttgart (2014): [Produkthaftung in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018

Ebene durch Städte, Landkreise und Kommunen mit Selbstverwaltungsrecht erhoben werden können. Diese drei Dimensionen können unter Umständen zu Mehrfachbesteuerungen führen. Die folgende Tabelle 7 bietet einen Überblick der verschiedenen Steuerarten und –ebenen, welche in den nachstehenden Kapiteln näher erläutert werden.

**Tabelle 7: Vereinfachte Übersicht der drei Ebenen des US-Steuersystems**

Steuerebene	Ertragsabhängige Steuern	Ertragsunabhängige Steuern
Bundesebene	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Federal Individual Income Tax</li> <li>• Federal Corporate Income Tax</li> <li>• Federal Social Security Tax</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Federal Estate and Gift Tax</li> <li>• Federal Excise Tax</li> </ul>
Bundesstaaten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• State Individual Income tax</li> <li>• State Corporate Income tax</li> <li>• State Social Security Tax</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• State Excise Tax</li> <li>• State Sales Tax</li> <li>• State Property Tax</li> <li>• State Estate and Gift Tax</li> </ul>
Städte, Kommunen, Landkreise	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local Individual Income Tax</li> <li>• Local Corporate Income Tax</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Local Sales Tax</li> <li>• Local Property Tax</li> <li>• Local Real Estate Transfer Tax</li> </ul>

Quelle: Rödl & Partner (2015): [Steuern in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018

#### 4.3.1 Steuern auf Bundesebene

Die wichtigsten US-Finanz- bzw. Steuerbehörden auf Bundesebene sind das US-Bundesfinanzministerium (Treasury Department) und die diesem untergeordnete Steuerbehörde, der Internal Revenue Service (IRS). Der IRS ist für die Steuergesetzgebung verantwortlich, welche im Internal Revenue Code (IRC) festgehalten ist. Zu den wichtigsten Besteuerungsarten zählen die Bundeseinkommensteuer für natürliche Personen (Federal Individual Income Tax), die Bundeskörperschaftsteuer (Federal Corporate Income Tax), die Bundeserbschaft- und Bundesschenkungsteuer (Federal Estate and Gift Taxes), Verbrauchsteuern (Federal Excise Taxes) sowie die Bundessozialversicherungsabgaben (Federal Social Security Tax).

##### **Federal Corporate Income Tax**

Im Hinblick auf ein Engagement in den USA ist für deutsche Unternehmen insbesondere die Corporate Income Tax (CIT) auf Bundesebene von Bedeutung, welche auf Unternehmenseinkünfte erhoben wird. Sie ist mit der deutschen Körperschaftssteuer vergleichbar. Das für die CIT zu versteuernde Einkommen wird aus der Differenz zwischen Posten des Bruttoeinkommens (z.B. Dividenden, Honorare, bestimmte erhaltene Zinsen) und aller abzugsfähigen Posten (z.B. Geschäftsausgaben, Wertverlust, Abnutzung, Amortisation, bestimmte bezahlte Zinsen, einzelstaatliche und lokale Steuern) gebildet. US-Gesellschaften unterliegen grundsätzlich mit ihrem weltweit erzielten Einkommen der Besteuerung, unabhängig von dem Sitz des Unternehmens oder der Staatsangehörigkeit ihrer Anteilseigner. Um im Falle international tätiger Unternehmen eine Doppelbesteuerung zu vermeiden, existieren zahlreiche Doppelbesteuerungsabkommen mit anderen Nationen, so auch mit der Bundesrepublik Deutschland. Bei Aktiengesellschaften speziell kann es ebenfalls zu Doppelbesteuerungen kommen, allerdings auf Bundesebene. So werden die Erträge grundsätzlich auf der Gesellschaftsebene durch die CIT versteuert. Im Falle einer Gewinnausschüttung an Anteilseigner wird jedoch auf die Dividenden zusätzlich die *Individual Income Tax* erhoben, welche von den Anteilseignern abgeführt werden muss.<sup>202</sup> Neben dem Bund erheben auch die meisten Einzelstaaten und einige Städte mit Selbstverwaltungsrecht eine eigene CIT. Während die CIT des Bundes auf dem weltweit erzielten zu versteuernden Einkommen basiert, besteuern die Einzelstaaten allerdings nur den Teil des Einkommens, der dem jeweiligen Bundesstaat zugeordnet werden kann.

<sup>202</sup> Vgl.: IRS (2016): [Corporations](#), abgerufen am 27.03.2018

### 4.3.2 Steuern auf Ebene der einzelnen Bundesstaaten

Die einzelnen Bundesstaaten können neben einer eigenen Körperschaftsteuer (State Corporate Tax), Umsatzsteuern (Sales Tax), oder Grund- und Vermögensteuern (State Property Tax), auch umsatzabhängige Steuern wie die Franchise Tax, oder Gewerbekapitalsteuern wie die Corporate License Tax erheben.

Die Körperschaftsteuer muss auf Ebene der Bundesstaaten gezahlt werden, wenn ein Unternehmen entweder in dem jeweiligen Bundesstaat gegründet wird oder dort eine „steuerrelevante Tätigkeit“ vorliegt (*Nexus*). Die Kriterien dafür, ob ein Nexus bzw. eine Geschäftstätigkeit vorliegt (z.B. im Falle eines Warenlagers), werden jedoch ebenfalls in jedem Bundesstaat unterschiedlich bewertet. Falls eine Geschäftstätigkeit in mehreren verschiedenen Bundesstaaten durchgeführt wird, muss zudem u.U. in jedem einzelnen Bundesstaat die Körperschaftsteuer auf die dort erwirtschafteten Gewinne abgeführt werden.<sup>203</sup>

Im Vorfeld einer Geschäftstätigkeit in den USA sollten die erhobenen Steuerarten und –sätze daher genau verglichen werden. Manche Bundesstaaten verzichten komplett auf die Erhebung einzelner Steuerarten. So muss in Washington, Nevada, Wyoming, South Dakota, Texas, und Ohio keine Körperschaftsteuer gezahlt werden.<sup>204</sup>

### 4.3.3 Steuern auf kommunaler Ebene

Auf Ebene lokaler Gebietskörperschaften mit Selbstverwaltungsrecht gibt es zudem örtliche Grund- und Vermögensteuern (Local Property Tax) sowie örtliche Einkommens- und Körperschaftsteuern (Local Income and Corporate Taxes). Hierbei stellt die Grund- und Vermögenssteuer die wichtigste Einnahmequelle für die Kommunen und Landkreise (Municipalities and Counties) dar. Betroffen hiervon sind Grundstücke, aber auch auf andere Vermögensgegenstände wie z.B. Kraftfahrzeuge, Inventar oder immaterielle Vermögenswerte kann die Steuer erhoben werden. In der Regel basiert die Vermögenssteuer auf einem bestimmten Anteil des Wertes des besteuerten Vermögensgegenstandes (ad valorem-Besteuerung). Die Höhe der Steuerschuld wird auf der Grundlage des üblichen Marktpreises, also unabhängig von tatsächlichem Gebrauch oder Gewinn, aus dem betreffenden Vermögensgegenstand bestimmt.

## 4.4 Zollinformationen

Wareneinfuhren in die USA können eine Verzollung verlangen. Im „Harmonized Tariff Schedule“ (HTS) kann ein Produkt unter Einsehung der korrekten Zolltarifnummer identifiziert werden und der entsprechende Zollsatz herausgefunden werden. Die ersten sechs Stellen dieser Nummer zeigen die internationale Produktbezeichnung auf.

Nachfolgend ist ein Auszug des HTS dargestellt, der als Beispiel und zur Erklärung dienen soll. Für Kreuzfahrtschiffe fällt momentan kein Zoll an, für aufblasbare Sportboote gilt jedoch bspw. ein Zollsatz von 2,4%. Die zweite Kolumne, welche einen Zollsatz von 25% aufführt, betrifft nur Produkte, welche aus Kuba oder Nord Korea in die USA eingeführt werden.<sup>205,206</sup>

---

<sup>203</sup> Vgl.: Rödl & Partner (2015): [Steuern in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>204</sup> Vgl.: Tax Foundation (2016): [State Corporate Income Tax Rates and Brackets for 2016](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>205</sup> Vgl. HTS (2018): [Ships, Boats and Floating Structures](#), abgerufen am 03.04.2018

<sup>206</sup> Vgl. HTS (2018): [General Rules for Interpretation](#), abgerufen am 03.04.2018

**Abbildung 18: Auszug aus dem HTS, 2018**

Heading/ Subheading	Stat Suf fix	Article Description	Unit of Quantity	Rates of Duty		
				1		2
				General	Special	
8901		Cruise ships, excursion boats, ferry boats, cargo ships, barges and similar vessels for the transport of persons or goods:				
8901.10.00	00	Cruise ships, excursion boats and similar vessels principally designed for the transport of persons; ferry boats of all kinds	No.	Free		Free
8901.20.00	00	Tankers	No.	Free		Free
8901.30.00	00	Refrigerated vessels, other than those of subheading 8901.20	No.	Free		Free
8901.90.00	00	Other vessels for the transport of goods and other vessels for the transport of both persons and goods	No.	Free		Free
8902.00.00	00	Fishing vessels; factory ships and other vessels for processing or preserving fishery products	No.	Free		Free
8903		Yachts and other vessels for pleasure or sports; row boats and canoes:				
8903.10.00		Inflatable		2.4%	Free (A, AU, BH, CA, CL, CO, D, E, IL, JO, KR, MA, MX, OM, P, PA, PE, SG)	25%

Quelle: HTS (2018): [Ships, Boats and Floating Structures](#), abgerufen am 03.04.2018

Zölle können jederzeit wechseln, weshalb diese vor einem Import in die USA immer geprüft werden sollten.

### Foreign Trade Zones

Bei sog. Foreign Trade Zones (FTZ) handelt es sich ebenfalls um Territorien, die nicht als US-Zollgebiet behandelt werden. Diese befinden sich an Flug-, Seehäfen, oder Grenzposten der USA. FTZ erlauben es u.a. Produkte zu verarbeiten, montieren, reinigen, bearbeiten, reparieren, lagern oder zu testen ohne Zollabgaben zu entrichten. Das FTZ-Programm erlaubt US-basierten Firmen somit, Zölle für Produkte, die in der jeweiligen Zone zugelassen sind, zurückzustellen, zu reduzieren oder auch zu erlassen.

Laut Geschäftsbericht des Foreign-Trade Zones Board<sup>207</sup> gab es im Jahr 2016 insgesamt 195 aktive FTZs. Diese wurden von ca. 2.900 Firmen genutzt, welche 420.000 Arbeitnehmer in den dortigen Produktions- und Lagerstätten beschäftigten. Der Wert der dort eingelieferten Waren belief sich 2015 auf 660 Mrd. USD, wovon rund 65% an Produktionsbetriebe ging. Die größten Produktionsbetriebe in den FTZs stammen aus der Ölraffinerie-, Automobil-, Elektronik-, Pharma-, und Maschinenbauindustrie.

Ein wesentlicher Nutzen dieser Zonen liegt in der Einsparung von Einfuhrzöllen. Wenn in den USA produziert werden soll, kann es unter Umständen günstiger sein, ein Produkt in einer FTZ statt auf US-Zollgebiet zu fertigen. Dies ist der Fall, wenn die Zollabgaben auf die Einzelkomponenten höher sind als auf das Endprodukt. Die Zollabgaben für die in der FTZ gefertigten Waren, die an den US-Markt gehen, müssen dann erst gezahlt werden, wenn die Ware in US-Zollgebiet geliefert wird.

Zudem sind Zollgebühren auf Waren in Lagerbeständen erst fällig, wenn sie die FTZ verlassen. Der Zeitpunkt der Auszahlung für Zölle liegt somit näher an dem der Einzahlung für den Warenkauf, was sich positiv auf den Cash Flow auswirkt und just-in-time Lieferungen begünstigt.

Eine weitere Einsparmöglichkeit stellen die „Weekly Entry Procedures“ dar. Damit können Warensendungen und Einfuhrpapiere einmal pro Woche gebündelt bearbeitet werden. Neben der aufgewendeten Zeit verringern sich so auch Zollabfertigungsgebühren.<sup>208</sup>

## 4.5 Förderprogramme und Finanzierungsoptionen

Auf Landesebene sowie insbesondere auf bundesstaatlicher Ebene bieten die USA vielseitige Förderprogramme an. Die einzelnen Bundesstaaten stehen in starker Konkurrenz zueinander wenn es darum geht, Investoren anzuwerben und Standortvorteile zu entwickeln. Daher sollten ausländische Unternehmen sich im Vorfeld von Investitionsentscheidungen mit den

<sup>207</sup>Vgl.: U.S. Foreign-Trade Zones Board (2016): [78<sup>th</sup> annual report of the Foreign-Trade Zones Board](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>208</sup> Vgl.: GTAI (2016): [Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren - USA](#), abgerufen am 27.03.2018

Economic Development Organizations (EDOs) der jeweilig in Frage kommenden Bundesstaaten in Verbindung setzen, um eventuelle Fördermöglichkeiten bzw. Steuervergünstigungen zu besprechen.<sup>209</sup>

Anreize, die von Bundesstaaten und Kommunen gesetzt werden, fallen sehr unterschiedlich aus. Meist werden sie in Form von Steuervergünstigungen, aber auch Investitionszuschüssen, oder günstigen Finanzierungsmöglichkeiten gesetzt. Ein wichtiges Vergabekriterium für Fördermaßnahmen stellt die Zahl der neu geschaffenen Arbeitsplätze dar bzw. inwiefern ein Unternehmen als Katalysator für ein Industriecluster wirken kann.

Bei Steuervergünstigungen wird zwischen drei Hauptarten unterschieden:

#### **Investment Tax Credit/ Steuervergünstigung für Investitionen:**

Diese Art von Steuervergünstigung bietet meist eine Ausgleichszahlung für Steuern, die bei Investitionen in Land, Anlagen, oder Ausrüstung anfallen. In manchen Fällen muss die Investition von den zuständigen Bundesbehörden qualifiziert und genehmigt werden.

In Georgia beispielsweise erhalten Unternehmen für Ausbesserungen oder Erweiterung ihrer Produktionsstätten einen Ausgleich, wenn sie seit mindestens drei Jahren in dem Bundesstaat ansässig sind. Hier wird die Investition ab einem Volumen von 50.000 USD mit 1-8% der Steuern auf die Investition bezuschusst, wobei Höchstsätze an Unternehmen in strukturschwächeren *Counties* fließen.<sup>210</sup>

#### **Job Tax Credit/ Steuervergünstigung für Arbeitsplatzschaffung:**

Hierbei handelt es sich um eine Steuervergünstigung für neu geschaffene Arbeitsplätze, was sich jedoch meist auf Stellen für US-Staatsbürger beschränkt. Ebenso wie beim Investment Tax Credit müssen die neuen Arbeitsstellen von den zuständigen Bundesbehörden in manchen Fällen geprüft und genehmigt werden.

In South Carolina erhalten Unternehmen in besonders schwachen (*distressed*) Wirtschaftsregionen z.B. einen Steuernachlass zwischen 1.500 und 8.000 USD für jeden neuangestellten Mitarbeiter pro Jahr. Die Gesamthöhe ist jedoch auf 50% der Steuerverbindlichkeiten begrenzt.<sup>211</sup> Im Bundesstaat Louisiana werden beispielsweise entweder 1.000 oder 3.500 USD für jeden neuangestellten Mitarbeiter gewährt. Zusätzlich dazu werden entweder durch Vergünstigungen bei Kapitalinvestitionen durch Reduzierungen der Gebrauchssteuer oder bundesstaaten-spezifischen Mehrwertsteuer gewährt oder aber durch die Vergabe eines 1,5 prozentigen Investitionssteuernachlass für qualifizierende Ausgabenposten vergeben.<sup>212</sup>

#### **Research and Development Tax Credits/ Steuervergünstigung für Forschung und Entwicklung:**

Diese Steuervergünstigung reduziert die fälligen Steuern von Unternehmen, welche in qualifizierte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten investieren.

Florida stellt einen Gesamtbetrag für F&E Zuschüsse zur Verfügung, der dann unter den Unternehmen verteilt wird, die sich in einem Kalenderjahr für diesen beworben haben. In ihrer Bewerbung können Unternehmen die Höhe des benötigten Nachlasses der Körperschaftssteuer angeben. 2016 verfügte der Fond über 9 Mio. USD. Daraus erhielten Unternehmen durchschnittlich rund die Hälfte des Steuererlasses, den sie ursprünglich beantragt hatten.<sup>213</sup>

Ein anderes Instrument ist beispielsweise der *Texas Enterprise Fund*, welcher der Bundesstaat Texas 2003 ins Leben gerufen hat.<sup>214</sup> Dieser vergibt Zuschüsse für Expansionsprojekte oder Neuansiedlungen von Unternehmen, wenn diese nachweisen können, dass sie die Investition auch in einem anderen Bundesstaat erwägt haben. Voraussetzungen sind, dass mindestens 25 Arbeitsplätze in ländlichen und 75 in urbanen Regionen geschaffen werden, deren Bezahlung über dem Durchschnittslohn in Texas liegt. Zudem stellt der Bundesstaat vor der Vergabe sicher, dass er seine Investition in Form von Umsatzsteuerzahlungen zurückerhalten kann. Bezüglich des Zugangs zu Finanzierungsmöglichkeiten ist zu beachten, dass ausländische Unternehmen meist eine US-Kredithistorie bei Banken vorweisen müssen, um Darlehen zu erhalten.<sup>215</sup> Hilfestellungen auf Bundesebene für KMUs und Start-ups bei Finanzierungsangelegenheiten bietet die *U.S. Small Business Administration* in Form von Beratungsleistungen, Darlehen oder

<sup>209</sup> Eine gute Übersicht der Förderprogramme für die einzelnen Bundesstaaten bietet die Datenbank von [SelectUSA](#).

<sup>210</sup> Vgl.: Georgia Dept. of Economic Development (2017): [Investment Tax Credit](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>211</sup> Vgl.: South Carolina DoR (2017): [South Carolina Tax Incentive for Economic Development](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>212</sup> Vgl. Louisiana Economic Development (2018): [Business Incentives](#), abgerufen am 23.04.2018

<sup>213</sup> Vgl.: Florida DoR (2017): [Research and Development Tax Credit for Florida Corporate Income Tax](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>214</sup> Vgl.: Office of the Governor of Texas (2017): [Economic Development – Texas Enterprise Fund](#), abgerufen am 27.03.2018

<sup>215</sup> Vgl.: GTAI (2016): [Nationale Investitionsförderung - USA](#), abgerufen am 27.03.2018

Bürgschaften. Zudem stellt die US-Amerikanische Ex- und Import Bank eine wichtige Finanzierungsquelle für die amerikanische zivile Seefahrtindustrie dar.<sup>216</sup>

---

<sup>216</sup> Vgl. ExIm (2018): [The Facts about EXIM Bank](#), abgerufen am 27.03.2018

# 5 Markteintritt für deutsche Unternehmen

## 5.1 Einstiegs- und Vertriebsinformationen

Es gibt für deutsche Zulieferer im Schiffbau- und Offshore Bereich verschiedene strategische Möglichkeiten, die Vertriebsaktivitäten in den USA zu beginnen und dauerhaft zu gestalten. Die beiden geläufigsten Arten sind der Vertrieb durch Handelsvertreter oder der Direktvertrieb mit eigenen Mitarbeitern. Im Folgenden werden die Vor- und Nachteile beider Arten erläutert.

Unabhängig von der letztlich ausgewählten Vertriebsstrategie, sollten bei Vertragsabschluss die Ziele und Rollen aller Parteien klar definiert sein.

Die amerikanische Regierung ist der größte Abnehmer für militärische Schiffe, die in den USA gebaut werden. Kunden der kommerziellen Schiffe umfassen bspw. Fischerschiffe, Kreuzfahrtschiffe, Frachtgesellschaften, Binnenschiffe oder Fähren. Die Vermarktung von militärischen Schiffen wird vorwiegend von der Geschäftsführung absolviert. Oftmals sind dies ehemalige Offiziere der amerikanischen Marine. Diese sind vertraut mit den spezifischen Anforderungen, Strategien und gewünschten Ausrüstungen. Es ist sehr wichtig, nachhaltige Beziehungen mit den verschiedenen Behörden innerhalb der U.S. Regierung aufzubauen und auch zu pflegen, um erfolgreich Verkaufsabschlüsse tätigen zu können. Auch Verkäufe kommerzieller Schiffe werden vor allem von der Geschäftsführung vorgenommen. Dazu werden oft Broschüren und Informationen auf der Firmenhomepage zu Hilfe genommen.<sup>217</sup>

Laut Mike Pevey, Sales Director der Becker Marine Systems USA Inc. ist die Entscheidung, ob ein Vertriebspartner oder der Aufbau einer eigenen Operation gewählt wird, abhängig von der Art des Geschäftes und der Produkte. Aufgrund des weiten Umfangs der angebotenen Produkte seitens Becker sieht Herr Pevey den Bedarf am Direktvertrieb und dem Einstellen firmeneigener Arbeitskräfte. Falls ein Unternehmen jedoch in einem Nischenmarkt aktiv ist, ergäbe es durchaus Sinn, auf Vertriebspartner oder Agenten zurückzugreifen. Unabhängig der gewählten Vertriebsstrategie, sei ein wichtiger Faktor jedoch sicherlich das Vorhandensein einer lokalen Präsenz und von lokalem Personal. Die Schiffbauindustrie ist traditionell eher konservativ und präferiert die Geschäftsvergabe an amerikanische Unternehmen. Daher ist beim Aufbau eines Direktvertriebs die Einstellung von amerikanischem Personal unerlässlich, um einen Markteintritt zu erleichtern.<sup>218</sup>

### 5.1.1 Vertriebspartner

Handelsvertreter oder sogenannte „Sales Rep“ vermitteln Aufträge gegen Provision, schließen aber Verträge nicht selbst ab. Der Verkauf der Ware erfolgt im Namen und auf Rechnung der deutschen Firma. Die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern ermöglicht prinzipiell den schnellen Zugang zu einem großen Kreis an potenziellen Kunden.

Die Handelsvertreter sind gewöhnlich als Vertriebspersonal bei einer Sales Agentur eingestellt. In der Regel vertritt eine Rep-Agentur verschiedene Hersteller, die als „Principals“ bezeichnet werden. Ein Rep bedient gewöhnlich eine geographische Region von einer Großstadt bis hin zu mehreren Bundesstaaten. Bei einem Angebot, das große Territorien der USA abdecken soll, ist es ratsam im Vorfeld intensiv zu prüfen, ob die Agentur Handelsvertreter in allen Zielregionen zur Verfügung stellen kann und auch wirklich über passende Kontakte zu dem gewünschten Kundenkreis verfügt.

Der Vertrag mit dem Handelsvertreter stellt, bei ausbleibendem Erfolg, kein allzu großes Geschäftsrisiko dar, da dieser i.d.R. kurzfristig aufgelöst werden kann. Zu den Vorteilen eines Vertriebspartners gehören die langjährige Marktkenntnisse, Erfahrungen im Vertrieb und ein bereits bestehendes Netzwerk. Einen weiteren Vorteil bringt die Vielfalt an Verkaufsgesprächen, in denen die Reps oftmals Feedback über verschiedene Produkte bekommen, und so zukünftige Trends erkennen und dementsprechend Verkaufspräsentationen an die Wünsche des Kunden anpassen können. Der Vertriebspartner kann zudem bei kulturellen Unterschieden und Kommunikationsschwierigkeiten hinsichtlich regionaler Besonderheiten der Sprachbarriere aushelfen. Dies setzt jedoch voraus, dass der Handelsvertreter sich der jeweiligen Unterschiede zwischen den Vereinigten Staaten und Deutschland sowie den verschiedenen Bundesstaaten innerhalb der USA bewusst ist.<sup>219</sup>

<sup>217</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 03.04.2018

<sup>218</sup> Experteninterview mit Mike Pevey, Sales Director der Becker Marine Systems USA Inc. am 02.04.2018

<sup>219</sup> Vgl.: MANA Agency Sales Magazin (2017): The Ups and Downs of Operating in a Global Economy, abgerufen am 13.02.2017

Zu einem der größten Unterschiede zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten zähle die Geschäftsmentalität bzw. Erwartungshaltung bezüglich Bearbeitungszeiten und Service. In den USA werden Rückmeldungen oft sofort bzw. recht kurzfristig erwartet, Entscheidungsprozesse bzw. Rückmeldungen in deutschen Unternehmen können vergleichsweise schleppend und somit lang sein.<sup>220</sup>

Zu den Nachteilen beim Einsatz von Vertriebspartnern zählen die Nachhaltigkeit der Geschäftsbedingungen, z.B. durch Personalwechsel, weniger Kontrolle und Transparenz der Vertriebsaktivitäten, bereits etablierte Loyalitäten zu anderen Auftraggeber und die Vermittlung der Unternehmens- oder Servicekultur. Nachteile ergeben sich daraus, dass die gesamte Verantwortung für Transport, Service, Reparatur, Inkasso und Produkthaftung bei der deutschen Firma verbleibt.

Herr Jensen merkt bezüglich seiner Erfahrung mit Vertriebspartner entsprechend weiter an, dass sich mit ihnen ein schneller Umsatz generieren ließe, nicht jedoch die bereits erwähnte Nachhaltigkeit der Geschäftsbedingungen. So sei es weiterhin wichtig eine Marktpräsenz zu etablieren, um gegen etwaigen (negativen) Änderungen wie dem Abspringen eines Vertriebspartners gewappnet zu sein und auf eine alternative Strategie zurückgreifen zu können.<sup>221</sup>

### 5.1.2 Direktvertrieb

Die hohen Erwartungen von US Kunden, hinsichtlich Serviceleistungen und Reaktionszeit bedürfen im Regelfall einer Betreuung vor Ort. Durch den Direktvertrieb kann eine dauerhafte Beziehung mit dem Kunden aufgebaut und gleichzeitig Marktkenntnisse gesammelt werden. Zudem ist es v.a. in bevölkerungsreichen Regionen empfehlenswert, Kunden direkt zu betreuen. Des Weiteren erhöht sich im Direktvertrieb der Einfluss auf die Aktivitäten des eigenen Mitarbeiters und so kann maßgeblich der Erfolg mitbestimmt werden.

Es gibt jedoch auch gewisse „Nachteile“ beim Direktvertrieb mit eigenen Mitarbeitern. Der Aufbau eines Direktvertriebes ist langwierig und kostenintensiv. Neben der Suche des geeigneten Personals sind Investitionen in die Struktur, den „Sales Support“, die Verkäufersteuerung, sowie Personal notwendig. Es bedarf Zeit, Einsatz und nicht zuletzt Investitionen, um gute und langfristige Beziehungen mit amerikanischen Partnern und Kunden aufzubauen. Informelle Gespräche bei Konferenzen oder Treffen sind wichtig, um die Geschäftsverhältnisse aufzubauen.

Der US-Markt besitzt keinen zentralen Ausgangspunkt zur Markterschließung. Daher sehen sich Unternehmen beim anfänglichen Vertriebsaufbau, aufgrund der geografischen Ausdehnung des Landes, vor Herausforderungen gestellt. Es ist somit empfehlenswert in der Start-Up Phase einen regionalen Schwerpunkt auszuwählen und von dort ggf. den gesamten Markt sukzessive zu erschließen.

Mit Berufung auf das Fachwissen des Fachexperten Mike Pevey konnten weitere wichtige Erkenntnisse zu Vertriebsstrategien in der vorliegenden Branche in Erfahrung gebracht werden. Während der Wachstumsphase eines Unternehmens in den USA können Vertriebspartner definitiv eine attraktive Option darstellen. Sobald eine Firma jedoch beginnt, zu wachsen und neue Produkte zur bereits existierenden Produktpalette hinzufügen wolle, sollte auf den Direktvertrieb umgestellt werden. Aus Erfahrungen des Fachexperten ergäben sich dadurch konkret zwei direkte Vorteile für die Vertriebsstrukturen des Unternehmens, ein „direktes Gesicht“ bzw. Repräsentanz des Unternehmens und zusätzlich eine weitaus größere Sichtbarkeit innerhalb des Marktes. Allerdings sei die Beschäftigung von Arbeitskräfte in der US-amerikanischen Schiffbauindustrie mit hohen Kosten verbunden. Unabhängig für welche Vertriebsstrategie sich im Endeffekt entschieden werde, eine lokale Repräsentanz durch eine US-amerikanische Arbeitskraft sei, laut Herr Pevey absolut unabdingbar. Auch wenn die Schiffbauindustrie international aufgelegt sei, sind die meisten Marktakteure nichtsdestotrotz konservativ eingestellt, insbesondere am Golf von Mexico. Es handelt sich um ein etabliertes, lokales Netzwerk, in welches Zugang für eine ausländische Firma oder Arbeitnehmer schwierig ist.<sup>222</sup>

<sup>220</sup> Experteninterview mit Tor Jensen, Regional Vice President – South West der Bosch Roxroth Corporation am 19.04.2018

<sup>221</sup> Experteninterview mit Tor Jensen, Regional Vice President – South West der Bosch Roxroth Corporation am 19.04.2018

<sup>222</sup> Experteninterview mit Mike Pevey, Sales Director der Becker Marine Systems USA Inc. am 02.04.2018

## 5.2 Eintrittshemmnisse

Der amerikanische Markt bietet für Unternehmen der Schiffbauindustrie Chancen und Potenziale. Es gilt aber auch zu beachten, dass der Markteintritt gewisse Risiken bzw. Hürden mit sich bringen kann. Gerade in der Anfangsphase sind Unternehmen häufig mit Problemen konfrontiert, die jedoch durch systematisches und sachkundiges Vorgehen und sorgfältige Planung oftmals vermieden werden können.

Die bestehenden Eintrittshemmnisse für ausländische Marktakteure in der US-amerikanischen Schiffbau- und reparaturindustrie sind vielseitig. Auf einige politische, rechtliche und logistische Besonderheiten des US-amerikanischen Marktes wurde bereits in Kapitel 4 eingegangen. Im Folgenden werden diese landesspezifischen Besonderheiten nochmals aufgegriffen und die sich daraus ergebenden Eintrittshemmnisse für ausländische Unternehmen weiter erläutert. Vor allem der Zertifizierungs- bzw. Zulassungsprozess unterscheidet sich von dem in Deutschland und ist auf den ersten Blick relativ intransparent, wodurch es für deutsche Unternehmen oftmals unmöglich ist, wirklich alle Standards zu erreichen. Die daraus entstehenden Eintrittshemmnisse sollten sich jedoch durch eine ausführliche Informationsbeschaffung, Planung und einen Fokus auf die am für das Unternehmen am relevantesten Zertifikationen weitestgehend vermeiden lassen.

Die Marktkultur des US-amerikanischen Industriezweiges des Schiffbaus lässt sich als konservativ beschreiben, was sich in einem pro US Kaufverhalten der lokalen Marktakteure und Regulierungsvorschriften widerspiegelt. Der „Buy American Act“ schließt sämtliche in den USA produzierte Endprodukte ein und veranlasst die Regierung, Produkte die innerhalb der USA produziert werden zu bevorzugen. Die Einhaltung resultiert in einer Einstufung als „domestic end product“ und nur dann kann es durch Regierungseinheiten erworben werden. Da die amerikanische Regierung als größter Abnehmer an militärischen Schiffen gilt bedeutet das zumindest für ausländische Unternehmen, die militärische Schiffe bauen, die „domestic end product“ Einordnung zwingend erfüllen zu müssen. Ausländische Unternehmen müssen ihr Endprodukt, sprich z.B. das Schiff, in den USA produzieren und mindestens 50% der anfallenden Kosten auf amerikanische Komponenten zurückführen können. Das kann mindestens zwei potenzielle Eintrittshemmnisse nachsichziehen. Ausländische Unternehmen müssten essentielle Schritte ihrer Produktion in die USA verlegen und zusätzlich den Einkauf der verwendeten Komponenten gegebenenfalls auf amerikanische Komponenten umstellen, um die Mindestvorgaben einhalten zu können.<sup>223</sup> Erschwerend kommt hinzu, dass Regierungsaufträge des Verteidigungssektors einen Zugang zu sensiblen Militärdaten und –technologien benötigen und folglich die Regierung generell die Kooperation mit ausländischen Firmen beschränkt.<sup>224</sup>

Während der Buy American Act insbesondere für Absätzer von Militärschiffen relevant ist, weitet der „Jones Act“ Markteintrittshemmnisse für ausländische Unternehmen aus, die Handels-, Container- und sonstige Transportschiffe in den USA absetzen wollen. So müssen auch diese prinzipiell in den USA produziert werden. Der Buy American Act und Jones Act können insofern Markteintrittshemmnisse für ausländische Unternehmen darstellen, die nicht das Kapital besitzen, die hohen Eintrittskosten decken zu können, die sich beispielsweise durch den Aufbau einer Produktion vor Ort in den USA ergeben würden.

Weitere Markteintrittshemmnisse für ausländische Unternehmen beruhen auf weiteren Charakteristika der Schiffbauindustrie, auf welche im Folgenden weiter eingegangen wird. Wie bereits in Kapitel 2.1.2 beschrieben, ist die Schiffbauindustrie hochkonzentriert und wird von zwei großen Marktakteuren dominiert (Huntington Ingalls Industries Inc. und General Dynamics Corp.). Diese etablierten Konzerne besitzen bereits das Know-How, Kapital, notwendige Zertifizierungen und den Kundenstamm, die Markteinsteiger über einen langen Zeitraum aufbauen müssen, um sich selbst erfolgreich in den Markt integrieren zu können. Mit einem aggregierten Marktanteil von 50% schöpfen diese beiden Konzerne einen Großteil des industriespezifischen Potenzials ab und stellen folglich eine Eintrittsbarriere für Schiffbauer dar. Im Umkehrschluss könnten sich jedoch auch durch Kooperationen mit den beiden Konzernen auch erfolgreiche Partnerschaften bzw. Absatzpotenziale für Zulieferer der Branche ergeben. Mit Ausnahme der größten und komplexesten militärischen Schiffe können vielen US Firmen die meisten Kategorien und Arten von Schiffen produzieren. So haben beispielsweise die meisten Zulieferer der Schiffbauindustrie aufgrund des großen Wettbewerbs zwischen den Zulieferern bzw. Anbietern wenig bis gar kein Einflussvermögen. Stattdessen haben Nachfrager wie Schiffkäufer die Fähigkeit, Preise zu vergleichen und kostengünstig einzukaufen, was einem Nachfrageoligopol, also einem Angebotsüberschuss gleichkommt. Im Falle des militärischen Schiffbaus hat die Regierung gar ein Nachfragemonopol inne und somit großen Einfluss auf die Preisfindung, was weiteren Druck auf Markteinsteiger ausüben könnte.

<sup>223</sup> National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 12.04.2018

<sup>224</sup> Maritime Administration (2015): [The Economic Importance of the U.S. Shipbuilding and Repairing Industry](#), abgerufen am 12.04.2018

Im kommerziellen Schiffbau werden Absatz- und folglich auch Umsatzzahlen stark durch die aktuelle Konjunkturlage beeinflusst. So können Jahre des Aufschwungs, hohen Absatzzahlen einer Phase der Stagnation und Jahren des Abschwungs folgen. Unternehmen des militärischen Schiffbaus sind zusätzlich von Budgetänderungen der Regierung abhängig. Beide Arten der beschriebenen Unsicherheiten machen weitreichende Planungen und Investitionsentscheidungen schwierig, insbesondere da eine Industrie wie der Schiffbau ungemein Infrastruktur-, Fachkräfte- und Kapitalintensiv ist. Dies kann bereits die Planung des Markteintritts erschweren. Zusätzlich kann es bei einer schwachen Konjunktur oder Budgetkürzungen zu einem starken Preiswettbewerb der Anbieter kommen. Unternehmen der Schiffbauindustrie und Werften entwickeln sich in der Regel langsam, aber stetig von kleinen zu größeren Schiffkonstruktionen, und Reparaturen zu größeren und komplexeren Schiffen.<sup>225</sup> Stark etablierte Marktakteure stellen somit für neue Markteinsteiger insofern eine Marktbarriere dar, als dass sich neue Marktakteure eventuell nicht schnell genug erfolgreich im Markt etablieren können und letztendlich aus dem Markt verdrängt werden. Neue Markteinsteiger wären aufgrund dieser langwierigen, steilen Lernkurve des entscheidungstragenden Managements und der Fachkräfte sowie aufgrund der hohen Kapitalkosten beim Aufbau einer Werft keine unmittelbare Konkurrenz.

Im Allgemeinen lässt sich notieren, dass die Anpassung des Geschäftsmodells an amerikanische Bedingungen und Erwartungen unabdinglich ist, die dafür benötigte Flexibilität kann für viele Unternehmen jedoch herausfordernd sein. US Amerikaner erwarten in der Regel einfachere, freundlichere und auch lösungsorientiertere Ansätze. Selbiges gilt nach einem erfolgreichen Markteintritt für die eigene Belegschaft in den USA. Die Organisation sollte, auf beiden Seiten, anpassungsfähig sein und auf US-amerikanische Mitarbeiter eingehen können. In Bezug auf Einstiegsalternativen in den U.S.-amerikanischen Markt sei kommerziellen Schiffbauern geraten, eine Werft in den Vereinigten Staaten zu erwerben, so Tor Jensen. So könne dem Markt nicht blind mit der deutschen Mentalität begegnet werden, stattdessen müsse die U.S.-amerikanische Mentalität bzw. Herangehensweise studiert werden. Die deutsche Herangehensweise könne dann im Folgeschritt stattdessen zu weiteren Verbesserungen, Entwicklungen und Ergänzungen genutzt werden. So sehen Europäer die Vereinigten Staaten oft als ein Land, sodass kulturelle Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesstaaten oftmals unterschätzt werden. Im Fall von Bosch, einer generell ansonsten sehr gut etablierten Marke, musste die Marke Bosch Rexroth innerhalb der maritimen Offshore Industrie viel stärker aufgebaut werden als vorerst erwartet. Kleinen und mittelständischen Unternehmen, die den Einstieg in den US Markt planen, sollten eine adäquate Marktrecherche und –analyse durchführen, um festzustellen, inwieweit eine Adaption der bestehenden Strukturen zur erfolgreichen Bedienung der amerikanischen Kunden notwendig ist. So sei eine adäquate Marktrecherche zwar kostspielig, allerdings würde es nach Markteintritt ohne eine solche zu Herausforderungen kommen, von denen man lieber zuvor schon gewusst hätte.<sup>226</sup>

Insbesondere sollte auch die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften im Zielmarkt eingehend analysiert werden. Allgemein ist es ratsam die Geschäfte zunächst mit bestehenden Kunden in den USA zu etablieren, bevor man mit der Akquise neuer US-Kunden beginnt.<sup>227</sup>

Eine weitere Herausforderung stellt die Fachkräftegewinnung und –sicherung dar, wie auch bereits in Kapitel 3.1.1.1 beschrieben. Diese Herausforderung trifft nicht nur ausländische Unternehmen. Auch amerikanischen Hersteller verschiedenster Branchen, inklusive der Schiffbauindustrie, klagen zunehmend über unzureichend qualifizierte Arbeitskräfte. Viele Schiffbauunternehmen melden einen Mangel an fachkundigen Mitarbeitern in der Produktion wie Schweißern, Elektrikern, Rohrschlossern.

### 5.3 Hinweise zu Finanzierungsmöglichkeiten

Verträge für Schiffe, die einer neuen Klasse angehören, werden in der Regel Cost-plus abgeschlossen, so dass Gewinnmargen normalerweise garantiert sind. Wenn innerhalb einer bestehenden Klasse dann mehr Schiffe gebaut werden und die Kosten somit besser vorhersehbar sind, verlagern sich die Verträge zu Fixpreismodellen. Fixpreisverträge tendieren zu einem höheren Risiko, da der Auftragnehmer Kostenüberschreitungen übernehmen muss. Aus diesem Grund haben diese Verträge höhere ausgehandelte Honorare und höhere Gewinnmargen. Cost-plus Verträge sind zwar weniger risikoreich, dafür fällt die Gewinnmarge auch entsprechend kleiner aus. Bruttomargen für Schiffbauer in den USA bewegen sich typischerweise um die 35% des Nettoumsatzes.

<sup>225</sup> National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 12.04.2018

<sup>226</sup> Experteninterview mit Tor Jensen, Regional Vice President – South West der Bosch Rexroth Corporation am 19.04.2018

<sup>227</sup> Vgl. Diese Aussage beruht auf der jahrelangen Erfahrung der AHK USA-Süd sowie auf Informationen, die durch Gespräche mit lokalen Partnern vor Ort gewonnen wurden.

Die durchschnittliche Umschlagshäufigkeit des Arbeitskapitals in der U.S. Schiffbauindustrie ist ca. 15%. Schiffbauverträge mit dem Verteidigungsministerium sind oft für mehrere Schiffe und über mehrere Jahre ausgelegt. Erträge für Langzeitverträge werden normalerweise gemäß einem Prozentsatz der Fertigstellung ausbezahlt. Daher ist es wiederum sehr wichtig, die Fortschritte korrekt und detailliert zu dokumentieren.

Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten für kommerzielle Schiffe werden oft bereits während der Ausschreibung verhandelt. Kommerzielle Schiffe haben eine Betriebsdauer von ca. 25-30 Jahren. Für große Marineschiffe werden Services oft vom Hersteller ausgeführt, während bei kleineren Schiffen ein Auftrag ausgeschrieben wird. Die Vergabe dieser Projekte basiert oft auf Basis von Fähigkeit und der geographischen Nähe des Schiffes zu einer Werft.<sup>228</sup>

Die Konstruktion und der Bau eines Schiffes bzw. dessen Reparatur sind sehr kostspielig. Es existieren einige Programme auf nationaler Ebene, die bei der Finanzierung eines Schiffbauprojektes unterstützen. Diese werden nachfolgend vorgestellt.

### 5.3.1 Federal Ship Financing Programm

Das „Federal Ship Financing Programm“, welches auch „Titel XI“ genannt wird, basierend auf dem Teil des Merchant Marine Acts von 1936, wo das Programm etabliert wurde, stellt Kredite zur Verfügung, die dem Wachstum und der Modernisierung der U.S. Marine und den amerikanischen Werften dienen.

Das Programm garantiert amerikanischen oder ausländischen Schiffeigentümern die Finanzierung oder Refinanzierung von Schiffen, die unter der amerikanischen Flagge segeln oder geeigneten Exportschiffen, die in einer amerikanischen Werft gebaut, umgebaut oder überholt werden. Weiter garantiert das Programm Kredite für amerikanische, private Werften, die innovative Technologien fördern. Durch langfristige Schuldentrückzahlungsgarantien ermöglicht das Programm Schiffseigentümern, neue Schiffe kosteneffizient zu beschaffen. Außerdem hilft es Werften mit der Modernisierung. Mittels dem Programm werden viele längerfristige Rückzahlungskonditionen festgelegt und die Zinsraten sind weitaus tiefer als dies am üblichen Anleihenmarkt der Fall ist. Dies ist durch die von der amerikanischen Regierung ausgestellte Garantie möglich.<sup>229</sup>

Die Maritime Administration veröffentlicht auf ihrer Website eine Übersicht über die pendenten Bewerbungen sowie die kürzlich garantierten bzw. genehmigten Anträge.

Es existieren verschiedenen Anforderungen, die erfüllt werden müssen, um am Programm teilzunehmen. Diese Anforderungen sind ebenso auf der Maritime Administration Website nachzusehen.<sup>230</sup>

### 5.3.2 Small Shipyard Assistance Program (SSAP)

Das „Small Shipyard Assistance Program“ wurde 2009 ins Leben gerufen und dient – wie der Name schon sagt – dazu, kleinen Werften finanzielle Unterstützung zu bieten. Dies wird durch die Maritime Administration organisiert, in der Form von Stipendien, um das Kapital zu stützen sowie Verbesserungen einzuführen. Dies geschieht für kleine Werften in oder in der Nähe von maritimen Gemeinden und stellt bspw. Trainingsmöglichkeiten für Arbeiter zur Verfügung, wenn die lokale Wirtschaft stark von der maritimen Industrie abhängig ist. In 2017 wurden dem Small Shipyard Assistance Program durch den „Consolidated Appropriations Act“ 10 Mio. USD zugesprochen, um auch administrative Ausgaben zu decken. Der Zweck des Programms ist, die Effizienz zu fördern, wettbewerbsfähige Operationen bieten zu können und einen qualitativ guten Schiffbau sowie -reparatur zu haben – über alle kleinen Werften der gesamten USA verteilt. Außerdem zielt das Programm darauf ab, Projekte voranzutreiben, welche die Fähigkeiten und Fertigkeiten von Arbeitnehmern fördert und die Produktivität in Gemeinden erhöht, wo die maritime Industrie definierend ist. Als generelle Regel werden nicht mehr als 25% der verfügbaren finanziellen Mitteln an einen geografischen Standort, welcher mehr als 600 Produktionsarbeiter hat, vergeben. Unternehmen mit mehr als 1.200 Mitarbeitenden der Produktion können sich nicht bewerben,

<sup>228</sup> Vgl. Hoovers Industry Report (2017): Shipbuilding & Repairing, abgerufen am 03.04.2018

<sup>229</sup> Vgl. Maritime Administration (2018): [Federal Ship Financing Programm \(Title XI\)](#), abgerufen am 26.03.2018

<sup>230</sup> Vgl. Maritime Administration (2018): [Federal Ship Financing Programm \(Title XI\)](#), abgerufen am 26.03.2018

da das Programm ausdrücklich für kleine Betriebe gegründet wurde.<sup>231</sup> Zwischen 2008 und 2016 wurden 160 Zuschüsse mit einer Summe von 177 Mio. USD gewährt.<sup>232</sup>

### 5.3.3 Capital Construction Fund und Construction Reserve Fund

Die Expansion und Modernisierung der amerikanischen Handelsmarine erfordert eine beträchtliche Menge an Kapital. Die U.S. Maritime Administration bietet zwei Programme an, welche es Eigentümern von Schiffen erlaubt, deren Steuerlasten zu limitieren. Dies ist einerseits der „Capital Construction Fund“ (CCF) und andererseits der „Construction Reserve Fund“ (CRF). Der CRF offeriert weniger Möglichkeiten für Steueraufschub als der CCF, aber es sind auch weniger Bedingungen daran geknüpft.<sup>233</sup>

Der CCF ist mit der Absicht entstanden, Eigentümern und Betreibern von U.S. Schiffen in der Kapitalbeschaffung zu assistieren. Durch das Programm werden der Bau, der Umbau oder die Akquise von Schiffen gefördert. Dies geschieht durch die Aufschiebung der Bundeseinkommenssteuer, welche nach gewissen geleisteten Anzahlungen veranlasst wird.

Es müssen einige Bedingungen erfüllt sein, um an diesem Programm teilnehmen zu können. CCF-Schiffe müssen in den USA gebaut werden und unter amerikanischem Gesetz dokumentiert sein. Teilnehmer müssen die amerikanische Staatsbürgerschaft besitzen. Das Programm wurde ins Leben gerufen, um den vermeintlichen Wettbewerbsnachteil auszugleichen, den die USA ggü. anderen Ländern hat, die Erträge aus der Schifffahrt nicht besteuern. Ein weiteres Ziel des CCF ist, die Modernisierung und Expansion der amerikanischen Handelsflotte.

Begünstigte des CCF-Programms repräsentieren einen breiten Querschnitt der amerikanischen Maritimindustrie. Diese sind bspw. Unternehmen, die Linien- oder Containerschiffe betreiben, Tankschiffe, die Rohöl von Alaska zum U.S. Festland transportieren, Schüttgutfrachter oder Unternehmen, die sich auf Offshore Operationen spezialisiert haben sowie Kreuzfahrtschiffe, Fähren oder auch Binnenschiffe.<sup>234</sup> Es existieren erhebliche Handelsrestriktionen hinsichtlich Schiffen, welche innerhalb des CCF-Programms gebaut wurden. Neu gebaute Schiffe müssen während 20 Jahren internationalen Handel betreiben bzw. zwischen dem amerikanischen Festland und den nicht zusammenhängenden Staaten Alaska und Hawaii. Umgebaute Schiffe müssen dieser Regel während 10 Jahren folgen. Konkret bedeutet dies, dass Schiffe zwischen amerikanischen und ausländischen Häfen hin- und herreisen müssen oder zwischen amerikanischen Häfen und Alaska, Hawaii oder Offshore Standorten im Golf von Mexiko (wie z.B. eine Ölplattform). Für Handelsrouten zwischen amerikanischen Häfen bestehen Strafen, welche auf täglicher Basis ausgesprochen werden.<sup>235</sup>

Der CRF ist ebenfalls ein Programm zur finanziellen Hilfeleistung, welches vor allem durch steuerliche Vorteile wirkt, bzw. durch den Aufschub, der amerikanischen Seefahrzeugbetreibern in der Bezahlung der Steuern gewährt wird. Anspruchsberechtigte Personen oder Unternehmen wird ein Aufschub in der Besteuerung der Erträge erlaubt, die durch den Verkauf oder den Verlust eines Schiffes zustande gekommen ist. Dies gilt jedoch nur unter der Voraussetzung, dass die Einnahmen für die Expansion oder Modernisierung der U.S. Handelsflotte genutzt werden. Der Hauptzweck des CRF ist den Bau, den Umbau, die Überholung oder den Erwerb von Handelsschiffen zu fördern, die für die nationale Verteidigung oder die Entwicklung des Handels notwendig ist.

Ein solcher Fund kann von jedem U.S. Staatsbürger, der ein Schiff ganz oder teilweise besitzt und dieses in in- oder ausländischen Gewässern operiert, gegründet werden. Weiter kann ein solcher Fund auch von einem amerikanischen Betreiber gegründet werden, wenn der Eigentümer aus einem anderen Land ist. In diesem Falle sind die Vorteile des Betreibers jedoch limitiert. Weiter sind Schiffeigentümer für die Fischerei anspruchsberechtigt für den Fund.<sup>236</sup>

Obwohl beide Programme ihre Einschränkungen haben, überwiegen die Vorteile für Betreiber bei Weitem, wenn diese sich langfristig in der Industrie engagieren.<sup>237</sup>

<sup>231</sup> Vgl. Maritime Administration (201): [Small Shipyard Grants](#), abgerufen am 18.01.2017

<sup>232</sup> Vgl. Marine Link (2017): [US Shipyards: Building for America, Jobs for Americans](#), abgerufen am 26.03.2018

<sup>233</sup> Vgl. Baldwin, Haspel, Burke & Mayer LLC Law Offices (2011): [Construction Reserve Fund vs. Capital Construction Fund](#), abgerufen am 26.03.2018

<sup>234</sup> Vgl. Maritime Administration (2018): [Capital Construction Fund](#), abgerufen am 21.03.2018

<sup>235</sup> Vgl. Baldwin, Haspel, Burke & Mayer LLC Law Offices (2011): [Construction Reserve Fund vs. Capital Construction Fund](#), abgerufen am 26.03.2018

<sup>236</sup> Vgl. Maritime Administration (2018): [Construction Reserve Fund](#), abgerufen am 21.03.2018

<sup>237</sup> Vgl. Baldwin, Haspel, Burke & Mayer LLC Law Offices (2011): [Construction Reserve Fund vs. Capital Construction Fund](#), abgerufen am 26.03.2018

## 6 Schlussbetrachtungen

### 6.1 Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken für eine Markterschließung

Nachfolgend wird eine Zusammenfassung der Chancen und Risiken für eine US-Markterschließung dargestellt. Die aufgelisteten Faktoren beziehen sich sowohl auf den gesamten Standort USA-Südost, als auch im Speziellen auf die US Schiffbau und Offshore Industrie.

**Abbildung 19: SWOT Analyse, Südosten der USA**

<p style="text-align: center;"><b>Stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Größte Volkswirtschaft der Welt</li> <li>• Breit aufgestellte Forschungslandschaft und leistungsfähiger Hochtechnologiektor</li> <li>• Vorhandenes Bildungssystem im Schiffbaubereich</li> <li>• Hohe Arbeitsproduktivität</li> <li>• Niedrige Energiekosten</li> <li>• Ausgeprägte Unternehmerfreundlichkeit</li> <li>• Staatliche Anreize und Steuervergünstigungen</li> <li>• Relativ niedriger Gewerkschaftsgrad</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Schwächen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Infrastrukturschwächen</li> <li>• Hohe Verschuldung im öffentlichen und privaten Sektor</li> <li>• Kein bestehendes Freihandelsabkommen mit der EU</li> <li>• Beachtliche Unterschiede zwischen den Bundesstaaten</li> <li>• Komplexes Rechtssystem und herausfordernde Regulierungen</li> <li>• Kurzfristige Planung</li> <li>• Verfügbarkeit von Fachpersonal</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Chancen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Großer Investitionsbedarf</li> <li>• Bereitschaft zur Adaption von Innovationen</li> <li>• Gute Reputation „Made in Germany“</li> <li>• Zunehmendes Interesse an Technologien, die bereits in Europa angewandt werden</li> <li>• Starker Bedarf an flexiblen Produktionstechniken</li> <li>• Preiswerte Industrieflächen</li> <li>• Moderates Lohnniveau</li> <li>• Angestrebte Steuerreform in Aussicht mit Aussicht auf mögliche Steuersenkungen</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Risiken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Neue Tendenz zu Protektionismus</li> <li>• Geringe Wechselkursschwankungen</li> <li>• Hohe Wettbewerbsintensität</li> <li>• Hohe Schadensersatzrisiken</li> <li>• Strenge Sicherheitsvorschriften im internationalen Warenaustausch</li> <li>• Markteintritt vieler globaler Lieferanten</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an GTAI (2017): [SWOT-Analyse - USA \(November 2017\)](#), abgerufen am 24.04.2018

## 6.2 Handlungsempfehlungen für deutsche Unternehmen

Wie in der SWOT-Analyse aufgezeigt, bietet die US Schiffbauindustrie Absatzchancen für deutsche Unternehmen: „Made in Germany“ wird als Qualitätsmerkmal bewertet und bietet oftmals einen Vertrauensvorsprung. Allerdings sind die Gründe für ein Scheitern bei der Marktexpansion, wie im Kapitel „Eintrittshemmnisse“ beschrieben, vielfältig, sodass es umfangreiche Maßnahmen vor einem potenziellen Markteintritt bedarf – zusammenfassend sind im Besonderen folgende Erfolgsfaktoren maßgeblich:

1. kurz-, mittel- & langfristiger Businessplan (vor allem für KMUs in der Start-Up Phase)
2. Marktkenntnisse (regionale Marktgegebenheiten, Konkurrenz/ Mitbewerber,
3. Distributionswege, wichtige Verbände, Messen, Multiplikatoren etc.)
4. ausreichende Finanzierung und Investitionsbereitschaft
5. realistische Ziele (z.B. bei Markteintritt keine nationale USA Markterschließung, sondern regionales Wachstum und Aufbau von Referenzkunden)
6. richtige Personalauswahl (Bsp. Einstellen amerikanischer Mitarbeiter im Vertrieb & Marketing)
7. Kenntnisse des Wettbewerbsumfelds & Abgrenzung von Alleinstellungsmerkmalen
8. interkulturelles Management
9. richtige Standortwahl (strategische Ansiedlung vs. kurzfristige Anreizprogramme)
10. wachsender Kundenstamm & Customer Relationship Management (Aufbau von Referenzen und Anpassung des Marketings auf den US Markt)
11. kontrolliertes Wachstum und Koordination von Absatzschwankungen

Für Unternehmen und Zulieferer der deutschen Schiffbauindustrie könnte insbesondere die Nische der Spezialboote und ebenso der Bereich der Freizeitschiffahrt großes Potenzial innehaben. Dies liegt u.a. an den im Vergleich zur militärischen oder transporttechnischen (kommerziellen) Schiffbauindustrie mildereren Reglementierungen innerhalb der USA. Diese signifikanten Eintrittshemmnisse können so umgangen werden und die Chancen auf einen erfolgreichen Markteintritt in den US-amerikanischen Markt können so maximiert werden. Dies kann lediglich als potenzieller Ansatzpunkt gesehen werden, der Fokus dieser Zielmarktanalyse liegt jedoch weiterhin auf den großen Industriebereichen der maritimen Schiffbau- und Offshore Industrie. Der Markt für Freizeitboote, sowie dazugehörige Motoren und Accessoires eröffnet mit einem Jahresumsatz von 36 Mrd. USD (Stand: 2016) deutschen Anbietern weitere attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Diese Branche wächst um etwa 6 bis 8 % aufgrund der positiven Konjunktorentwicklung und des anwachsenden Konsumverhaltens innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika. Allerdings sollten sich ausländische Lieferanten auf starke einheimische Konkurrenz sowie vom Heimatmarkt abweichende Sicherheitsstandards und Normen einstellen.

Dem gegenübergestellt stehen Lieferanten von maritimer Technik für die Offshore-Energieproduktion derzeit in den USA vor größere Herausforderungen. Die niedrigen Energiepreise führen niedrige Investitionen in die Offshore Industrie nach sich, zudem ist der potenzielle Absatzmarkt, der sich aus der Offshore-Windkraftindustrie ergeben würde, noch nicht sehr ausgeprägt in den USA vorhanden.

Generell ist für Unternehmen in der Einstiegsphase neben ausreichender Marktkenntnis eine US Präsenz von großer Bedeutung, insbesondere aufgrund der beschriebenen Reglementierungen wie dem Jones Act, Buy American Act, und Buy America Acts. Amerikanische Geschäftspartner erwarten oftmals schnelle Rückmeldungen, zeitnahe Auslieferungen, eine permanente Erreichbarkeit und lokale Ansprechpartner. Exportierende Unternehmen aus Deutschland sind daher angehalten, lokale Servicepartner für technische Fragen oder Wartungs- & Reparaturdienstleistungen bereitzustellen.

Erfahrungswerte haben gezeigt, dass eine US Niederlassung mit eigenen Mitarbeitern in der Schiffbaubranche ein bewährtes Modell darstellt, sich langfristig erfolgreich im Markt zu etablieren. Dies gilt es im Vorfeld im Detail zu eruieren, um eine firmenspezifische Marktstrategie festlegen zu können. Zudem erfordert dieser Schritt eine gewisse Investitionsbereitschaft: es fallen z.B. Kosten für Personal, Büroanmietung, zusätzliche US Versicherungen sowie für Steuer- und Rechtsberatung an, welche man im ‚Business Case USA‘ nicht unterschätzen sollte. Für den Aufbau einer neuen Produktionsstätte oder Werft sind nicht nur Produktionskosten oder Grundstückspreise, sondern auch die Zeitverschiebung nach Deutschland, Lebensqualität für die Mitarbeiter oder die Anbindung zu Flughäfen mitunter von großer Bedeutung.

Darüber hinaus sind interkulturelle Aspekte nicht zu unterschätzen. Unterschiedliche Vorgehensweisen oder Sprachbarrieren spiegeln sich in der täglichen Zusammenarbeit, bei der Personalführung, in Entscheidungsprozessen und in Projekten wider. Sowohl bei Neueinstellungen als auch bei entsendeten Mitarbeitern aus Deutschland ist eine gute Personalplanung & -entwicklung wichtig. Unternehmensspezifische, duale Ausbildungsmodelle werden meist direkt in individueller Kooperation zwischen lokalen Firmen und den technischen Schulen entwickelt. Im Rahmen der strategischen Personalplanung spielt daher die Zusammenarbeit mit lokalen Berufsfachschulen, sogenannten Community Colleges, und Universitäten eine elementare Rolle, um Fach- und Nachwuchskräfte zu rekrutieren.

Die AHKs unterstützen gerne bei der Entwicklung der US Strategie hinsichtlich z.B. der Erstellung des US Business Plans, Marktstudien und der Geschäftspartnervermittlung. Zudem zählen Services wie die Einrichtung einer lokalen Geschäftspräsenz oder die Standortanalyse zum Portfolio. Das AHK Netzwerk im Süden der USA verfügt über umfangreiche Kontakte zur US Schiffbauindustrie und bietet deutschen Zulieferern und Dienstleistern jederzeit an, dieses Netzwerk kennen zu lernen und zu nutzen.

# 7 Anhang: Marktakteure und relevante Netzwerke

## 7.1 Wichtige Fachkonferenzen und Leitmessen

Datum	Name	Ort	Bundesstaat	Webseite	Fokus
<b>2018</b>					
Januar	Atlanta Boat Show	Atlanta	GA	<a href="http://www.atlantaboatshow.com">www.atlantaboatshow.com</a>	Boote, Bootsmotoren, Yachten
Januar	Annual Los Angeles Boat Show	Los Angeles	CA	<a href="http://www.losangelesboatshow.com">www.losangelesboatshow.com</a>	Motor- und Segelboote
Januar	Miami International Boat Show & Strictly Sail	Miami	FL	<a href="http://www.miamiboatshow.com">www.miamiboatshow.com</a>	Motoryachten- und boote, Bootsmotoren, Navigationsgeräte
März	TPM Conference	Long Beach	CA	<a href="https://events.joc.com/tpm-2018">https://events.joc.com/tpm-2018</a>	Container Schiffindustrie und Logistik
März	Seatrade Cruise Global	Ft. Lauderdale	FL	<a href="http://www.seatradecruiseglobal.com">www.seatradecruiseglobal.com</a>	Kreuzfahrt
März	2018 National Ship Repair Industry Conference (NSRIC)	Arlington	VA	<a href="https://shipbuilders.org/events/2018-national-ship-repair-industry-conference-registration">https://shipbuilders.org/events/2018-national-ship-repair-industry-conference-registration</a>	Schiffreparatur-Konferenz
März	ShipTech	Charleston	SC	<a href="http://www.nmc.etc.com/index.cfm?fuseaction=events.details&amp;eventID=85">http://www.nmc.etc.com/index.cfm?fuseaction=events.details&amp;eventID=85</a>	Schiffbau
April	TLA - Transportation & Logistics Americas	Atlanta	GA	<a href="http://www.tl-americas.com">www.tl-americas.com</a>	Logistik
April	Gulf Shipping Conference	Houston	TX	<a href="https://events.joc.com/gulf-shipping-conference-2018">https://events.joc.com/gulf-shipping-conference-2018</a>	Seefracht
Mai	OTC - Offshore Technology Conference and Exhibition	Houston	TX	<a href="http://www.2018.otcnet.org">www.2018.otcnet.org</a>	Offshore
Mai	Mega Rust 2018 – Naval Corrosion Conference	San Diego	CA	<a href="http://www.navalengineers.org/Symposia/MegaRust-2018">http://www.navalengineers.org/Symposia/MegaRust-2018</a>	Korrosionen im Marine Bereich
Juni	Technology, Systems and Ships by American Society of Naval Engineers	Washington	DC	<a href="http://www.navalengineers.org/Symposia/TSS2018">www.navalengineers.org/Symposia/TSS2018</a>	Zukunft Schiffbau und Technologie
Oktober	SNAME Maritime Convention	Providence	RI	<a href="http://www.smc18.snameconvention.com">www.smc18.snameconvention.com</a>	Maritime Technologie
Oktober	FLIBS - Ft. Lauderdale International Boat Show	Ft. Lauderdale	FL	<a href="http://www.flibs.com">www.flibs.com</a>	Boote, Yachten
Oktober	IBEX - International Boatbuilders Exhibition & Conference	Tampa	FL	<a href="http://www.ibexshow.com">www.ibexshow.com</a>	Boote und Zubehör
November	The International WorkBoat Show	New Orleans	LA	<a href="http://www.workboatshow.com">www.workboatshow.com</a>	Schiffahrt

Datum	Name	Ort	Bundesstaat	Webseite	Fokus
<b>2019</b>					
Januar	Atlanta Boat Show	Atlanta	GA	<a href="http://www.atlantaboatshow.com">www.atlantaboatshow.com</a>	Boote, Bootsmotoren, Yachten
Januar	Annual Los Angeles Boat Show	Los Angeles	CA	<a href="http://www.losangelesboatshow.com">www.losangelesboatshow.com</a>	Motor- und Segelboote
Januar	Miami International Boat Show & Strictly Sail	Miami	FL	<a href="http://www.miamiboatshow.com">www.miamiboatshow.com</a>	Motoryachten- und boote, Bootsmotoren, Navigationsgeräte
Februar	Oceanology International North America (OINA) - International Forum for Marine Science & Ocean Technology	San Diego	CA	<a href="http://www.oceanologyinternationalnorthamerica.com">www.oceanologyinternationalnorthamerica.com</a>	Meeres-, Navigations-, Offshore-Technik und Software
März	TPM Conference	Long Beach	CA	<a href="https://events.joc.com/tpm-2018">https://events.joc.com/tpm-2018</a>	Container Schiffsindustrie- und Logistik
April	Seatrade Cruise Global	Miami Beach	FL	<a href="http://www.seatradecruiseglobal.com">www.seatradecruiseglobal.com</a>	Kreuzfahrt
April	OTC - Offshore Technology Conference and Exhibition	Houston	TX	<a href="http://www.2018.otcnet.org">www.2018.otcnet.org</a>	Offshore
Oktober	SNAME Maritime Convention	N/A	N/A	<a href="http://www.smc18.snameconvention.com">www.smc18.snameconvention.com</a>	Maritime Technologie
Oktober	FLIBS - Ft. Lauderdale International Boat Show	Ft. Lauderdale	FL	<a href="http://www.flibs.com">www.flibs.com</a>	Boote, Yachten
Oktober	IBEX - International Boatbuilders Exhibition & Conference	Tampa	FL	<a href="http://www.ibexshow.com">www.ibexshow.com</a>	Boote und Zubehör
Oktober	Air & Sea Cargo Americas	Miami	FL	<a href="http://www.seacargoamericas.com">www.seacargoamericas.com</a>	Luft- und Seefracht
Dezember	The International WorkBoat Show	New Orleans	LA	<a href="http://www.workboatshow.com">www.workboatshow.com</a>	Schiffahrt

## 7.2 Verwaltungen

Verwaltung auf Bundesebene	Beschreibung
<u>CBP - U.S. Customs and Border Protection Headquarters</u> 1300 Pennsylvania Avenue, N.W. Washington, D.C. 20229  <a href="http://www.cbp.gov">www.cbp.gov</a>	Die U.S. Customs and Border Protection ist unter anderem für die Grenz- und Zollkontrolle der USA zuständig. Auf der Webseite werden unter anderem aktuelle News und ein Leitfaden für die Importabwicklung bereitgestellt.
<u>EPA - U.S. Environmental Protection Agency</u> 1200 Pennsylvania Avenue, N.W. Washington, DC 20460  <a href="http://www.epa.gov">www.epa.gov</a>	EPA, die U.S. Umweltschutzbehörde, folgt der Zielsetzung die menschliche Gesundheit und Umwelt zu schützen. Dazu zählen unter anderem die Risikoverminderung, der Aufbau und die Anpassung von Gesetzesvorschlägen und Regularien. Einen Bereich stellt die maritime Industrie dar.

<p><u>MARAD – Maritime Administration</u> 1200 New Jersey Avenue SE Washington D.C., 20590</p> <p><a href="http://www.marad.dot.gov">www.marad.dot.gov</a></p>	<p>Als Teil des U.S. Department of Transportation agiert die Maritime Administration (MARAD) im Bereich des Maritimen Transportwesens. Das Programm unterstützt alle Segmente dessen in u.a. den Bereichen Häfen, Schiffvorgängen, Transport, Schiffbau und Sicherheit.</p>
<p><u>NMIO – National maritime Intelligence-Integration Office</u> 4251 Suitland Road Washington, DC 20395</p> <p><a href="http://nmio.ise.gov/">http://nmio.ise.gov/</a></p>	<p>Das NMIO fungiert als hauptamtlicher Berater in maritimen Fragestellungen des Director of National Intelligence („US-Nachrichtendienstkoordinators“). Die Koordinationsstelle ist u.a. für die Einrichtung eines maritimen Krisenframeworks sowie die Verwaltung und den Zugang von industriespezifischen Daten zuständig.</p>
<p><u>OES – Bureau of Oceans and International Environmental and Scientific Affairs</u></p> <p><a href="https://www.state.gov/e/oes/">https://www.state.gov/e/oes/</a></p>	<p>Das auch als “Oceans, Environment and Science” bekannte Amt zielt auf die Vereinigung von wirtschaftlichem Interesse und Umweltschutz durch die Ausarbeitung von unterschiedlichen Vorgaben und Regelungen ab. Das OES steht dabei im kontinuierlichen internationalen Austausch mit Entscheidungsträgern und anderen Marktakteuren. Das Büro ist dem U.S. Außenministerium (United States Department of State) unterstellt.</p>
<p><u>ONR - Office of Naval Research</u> One Liberty Center 875 N. Randolph Street, Suite 1425 Arlington, VA 22203</p> <p><a href="http://www.onr.navy.mil">www.onr.navy.mil</a></p>	<p>Das Office of Naval Research („Büro für Marineforschung“), ist eine Zweigstelle des Department of Defense („U.S. Verteidigungsministerium“), welches für die Unterstützung in der Planung des föderalen Budgets des Bereiches zuständig ist. Das ONR berät zudem den Befehlshaber der Marineoperationen sowie den Marineminister.</p>
<p><u>USCG- U.S. Coast Guard</u> 2703 Martin Luther King Jr. Ave SE Washington DC 20593</p> <p><a href="http://www.uscg.mil">www.uscg.mil</a></p>	<p>Die U.S Küstenwache stärkt die Sicherheit der Vereinigten Staaten von Amerika durch die Sicherung und Kontrolle des gesamten Seeverkehrs im Küstenbereich wie auch auf See. Dabei ist es dem U.S. Department of Homeland Security („Heimatschutz-Ministerium“) unterstellt und beschäftigt eine Reihe von unterschiedlichen Fachbereichen.</p>
<p><u>U.S. Department of Transportation</u> 1200 New Jersey Ave SE Washington, DC 20590</p> <p><a href="http://www.transportation.gov">www.transportation.gov</a></p>	<p>Das United States Department of Transportation („US-Verkehrsministerium“) ist eine Bundeskabinettabteilung der US-Regierung, die auf alle Aspekte des Transportes fokussiert ist. Die Mission ist es, den Vereinigten Staaten durch die Gewährleistung eines schnellen, sicheren, zugänglichen und effizienten Transport zu sichern. Als Teil dessen agiert die Maritime Administration (MARAD) im Bereich des Maritimen Transportwesens.</p>

### 7.3 Internationale Maritime Organisationen

Name	Adresse & Webseite	Beschreibung
AAPA – American Association of Port Authorities	1010 Duke Street Alexandria, VA 22314  <a href="http://www.aapa-ports.org">www.aapa-ports.org</a>	AAPA ist ein Verband, welcher die Hafenverwaltungen vertritt und dabei mehr als 130 Hafenautoritäten aus den USA, Kanada, der Karibik und Lateinamerika eine Stimme verleiht.
AMP – American Maritime Partnership	1601 K Street NW Washington, DC 20006  <a href="http://www.americanmaritimepartnership.com">www.americanmaritimepartnership.com</a>	AMP vertritt die nationale Maritim Industrie der USA und umfasst diverse Marktakteure des Bereiches wie bspw. Werften und Reedereien und zahlreiche Verbände.
ASNE – American Society of Naval Engineers	1452 Duke Street Alexandria, Virginia 22314  <a href="http://www.navalengineers.org">www.navalengineers.org</a>	ASNE ist eine Vereinigung von Ingenieuren, Wissenschaftlern und zugehörigen Professionals des Bereiches der Marine, welche u.a. Marine Schiffe entwerfen, bauen, testen, betreiben und warten. Aktivitäten des Verbundes unterstützen die U.S. Navy, U.S. Coast Guards, U.S. Marine Corps, U.S. Merchant Marine und U.S. Army.
AWO – The American Waterways Operators	801 North Quincy Street, Suite 200 Arlington, VA 22203  <a href="http://www.americanwaterways.com">www.americanwaterways.com</a>	Die Vereinigung umfasst Vertreter der U.S. Schlepper- und Binnenschiffindustrie. Die Mitglieder operieren die nationalen Flüsse, Küsten, Großen Seen und Häfen, wobei die Zielsetzung die Erhöhung des Umwelt- und Heimatschutzes fokussiert.
CSA – Chamber of Shipping of America	Chamber of Shipping of America 1730 Rhode Island Ave NW, Suite 702  <a href="http://www.knowships.org">www.knowships.org</a>	Die amerikanische Schifffahrtskammer repräsentiert U.S. Unternehmen, welche im Besitz oder der Operation von Tanker-, Container-, oder Trockenmassengüterschiffen sind. Ebenfalls umfasst sind Unternehmen, welche ein kommerzielles Interesse an der Industrie pflegen.

GSSC – Gulf States Shipbuilders Consortium	925 Dauphin Island Parkway-Building 100 Mobile, AL 36605  <a href="http://www.gsship.org">www.gsship.org</a>	Das Konsortium entstand im Jahr 2006 durch die Ausgabe von Fördermitteln in Höhe von \$750.000-, durch das National Institute of Standards and Technology, um Werften zu unterstützen, welche durch den Hurrikan Katrina betroffen waren. Fokus dabei ist es dabei den Mangel an Fachkräften im Industriefeld nachhaltig zu verringern und im Verbund weitere Kernfragen zu adressieren.
International Propeller Club of the United States	3927 Old Lee Hwy # 101A Fairfax, VA 22030  <a href="http://www.propellerclub.us">www.propellerclub.us</a>	Der 1928 gegründete Verbund umfasst Unternehmen der maritimen Industrie, um so den Handel und Kommerz zu promoten.
ION - Institute of Navigation	8551 Rixlew Lane, Suite 360 Manassas, VA 20109  <a href="http://www.ion.org">www.ion.org</a>	Die Non-Profit Organisation richtet sich an die Förderung von Ortungs-, Navigations- und Zeitgebungsdiensten. Entsprechende Physiker, Ingenieure, Mathematiker, Astronomen, Kartographen und Wissenschaftler zählen zu den Mitgliedern. ION stellt zudem eine Datenbank mit über 18.000 international anerkannten Publikationen des Fachbereiches.
IRPT - Inland Rivers, Ports and Terminals Inc.	1 Confluence Way East Alton, IL 62024  <a href="http://www.irpt.net">www.irpt.net</a>	IPPT wurde 1974 als Handelsverein für Professionals von nationales Inlandswasserwege, Häfen und Terminals gegründet.
JASRA - Jacksonville Area Ship Repair Association	PO Box 280144 Mayport, FL 32228  <a href="http://www.jasra.org">www.jasra.org</a>	JASRA wurde 2005 als Plattform der Reparatur und Schiffneubauindustrie gegründet. Inzwischen zählen mehr als 60 örtlich ansässige Unternehmen als Mitglieder des Verbundes im Raum des Südatlantiks und Jacksonville.

LCA - Lake Carrier Association	20325 Center Ridge Road Suite 720 Rocky River, OH 44116 <a href="http://www.lcaships.com">www.lcaships.com</a>	Der Verband repräsentiert die Interessen von U.S. Schiffsbetreibern der Great Lakes („Großen Seen“) 13 Unternehmen sind als Mitglieder zugehörig mit einem Volumen von 45 Schiffen.
Marine Machinery Association	8665 Sudley Road, Suite 270 Manassas, VA 20110 <a href="http://www.marmach.org">www.marmach.org</a>	Die Marine Machinery Association ist ein Handelsverband, welcher im Interesse von amerikanischen Lieferanten der Produktions-, System- und Dienstleistungsbereiche weltweiter Werften handelt. Der Verbund umfasst dabei derzeit 46 Mitglieder.
Marine Technology Society	1100 H Street NW, Suite LL-100 Washington, DC 20005 <a href="http://www.mtsociety.org">www.mtsociety.org</a>	Die Marine Technology Society wurde 1963 gegründet und dient dem Austausch von Ideen, Wissen und Informationen zum Schwerpunkt Technologie im Marine Bereich. Zu den Mitgliedern zählen Wissenschaftler, Vertreter der Industrie und Politik.
NACE - National Association of Corrosion Engineers	15835 Park Ten Place Houston, Texas 77084 <a href="http://www.nace.org">www.nace.org</a>	Der Verbund ist der Mission unterstellt, Wissen und Unterstützung für die Gesellschaft bereitzustellen, um Menschen, Vermögenswerte und die Umwelt vor den Effekten möglicher Korrosion zu schützen. Weltweit zählen 34.000 Mitglieder in über 130 Ländern zu NACE.
NACO - National Association of Charter Boat Operators	PO Box 1070 Hurley, MS 39555 <a href="http://www.nacocharters.org">www.nacocharters.org</a>	NACO ist ein nationaler Verbund von Charterbootbetrieben, welcher 1991 gegründet wurde. Es wird dabei das Interesse von mehreren 1000 Individuen innerhalb der USA vertreten, um gesellschaftlich wie politisch Änderungen und Ideen einbringen und umsetzen zu können.
NAML – National Association of Marine Laboratories	1313 Dolley Madison Blvd Suite 402 McLean, VA 22101 <a href="http://www.naml.org">www.naml.org</a>	NAML bietet Non-Profit US Marine Laboren und Forschungseinrichtungen ein Forum zum Wissensaustausch zum Umgang und der Lösung der industriebetreffender Problemstellungen.

NAMSGlobal - National Association of Marine Surveyors	17049 El Camino Real, Suite 208 Houston, Texas 77058  <a href="http://www.namsglobal.org">www.namsglobal.org</a>	Der Verbund nationaler Marine Vermessungstechniker unterstützt seit 1062 die Maritime Industrie mit Vermessungstechnikern insbesondere der Schwerpunkte Schiffskörper, Maschinenanlagen, Yachten, Kleinbooten und Frachtschiffen.
Navy League	2300 Wilson Blvd Ste 200 Arlington VA 22201  <a href="http://www.navyleague.org">www.navyleague.org</a>	Die U.S. Navy League wurde im Jahr 1902 als Non-Profit Organisation zur Bildung und Unterstützung amerikanischer Seediensleistungen gegründet. Dazu zählen die Navy, Marine Corps, Coast Guards und die Merchant Marine unter US-amerikanischer Flagge.
Naval Submarine League	5025D Backlick Road Annandale, VA 22003  <a href="http://www.navalsubleague.org">www.navalsubleague.org</a>	Die Non-profit Organisation verpflichtet sich der Unterstützung und Stärkung der U-Boot Industrie und Fürsprechern. Insbesondere das Bewusstsein der Brisanz von U-Booten für die U.S. nationale Sicherheit wird durch die Naval Submarine League gefördert.
NMEA – National Electronics Association	692 Ritchie Highway, Suite 104 Severna Park, MD 21146  <a href="http://www.nmea.org">www.nmea.org</a>	Seit 1957 verbindet NMEA Mitglieder mit dem Ziel intern wie auch öffentlichkeitswirksam die ordnungsgemäße Nutzung von elektronischen Mitteln zu fördern. NMEA stellt neben einer breit gefächerten Datenbank zudem Zertifizierungen für den Bereich.
NMEC - National Maritime Education Council	9270 Siegen Lane, Building 301 Baton Rouge, LA 70810  <a href="http://www.maritimeeducationcouncil.org">www.maritimeeducationcouncil.org</a>	NMEC wurde im Jahr 2012 gegründet mit der Vision, eine zentrale Anlaufstelle für die Entwicklung von Fach- und Arbeitskräften zu entwickeln im Bereich der Schiff(bau)-Industrie.
NMMA – National Marine Manufacturers Association	<a href="http://www.nmma.org">www.nmma.org</a>	Der Fokus der Aktivitäten den NMMA liegt auf der Bootindustrie und der Repräsentanz von Unternehmen aus dem Bereich Bootwerften, Motorenherstellern und weiteren marine relevanten Marktakteuren

<p>OMSA - Offshore Marine Service Association</p>	<p>935 Gravier St. Suite 2040 New Orleans, LA 70112-1657</p> <p><a href="http://www.offshoremarine.org">www.offshoremarine.org</a></p>	<p>OMSA repräsentiert mehr als 225 Unternehmen des Dienstleistungsbereiches der Offshore Marine. Ein Großteil der Mitglieder operiert dabei Service Marine Schiffe, welche Offshore Energieressourcen liefern.</p>
<p>PMSA - Pacific Merchant Shipping Association</p>	<p>70 Washington St #305 Oakland, CA 94607</p> <p><a href="http://www.pmsaship.com">www.pmsaship.com</a></p>	<p>PMSA ist eine unabhängige Non-Profit Organisation, welche den globalen Handel der Schiffindustrie fokussiert. Der Verbund ist dabei in der Informationsbereitstellung politischer Entscheidungsträger aktiv.</p>
<p>Port Association of Louisiana</p>	<p>666 North Street Baton Rouge, LA 70802</p> <p><a href="http://www.portsoflouisiana.org">www.portsoflouisiana.org</a></p>	<p>Der Verbund unterstützt die gemeinsame Arbeit und das Wirken aller Häfen im U.S. Bundesstaat Louisiana. Dabei sollen insbesondere technologische Innovationen, Entwicklungen und Wissen zwischen den Häfen ausgetauscht werden.</p>
<p>PSSRA - Puget Sound Ship Repair Association</p>	<p>PO Box 413 Bremerton, WA 98337</p> <p><a href="http://www.pssra.org">www.pssra.org</a></p>	<p>PSSRA hat sich der Mission verschrieben, die Bedarfe der Endnutzer durch die Reparatur, Entwicklung und Modernisierung von Navy Schiffen zu befriedigen. Es handelt sich dabei um eine öffentlich-private Partnerschaft.</p>
<p>PVA - Passenger Vessel Association</p>	<p>103 Oronoco Street, Suite 200 Alexandria, VA 22314</p> <p><a href="http://www.passengervessel.com">www.passengervessel.com</a></p>	<p>Der Verbund der Passenger Vessel Association fördert das Interesse und wirtschaftliche Wohlergehen von US Passagierschiffs Reedereien und Betreibern. Gleichzeitig wird die Sicherheit in dem Bereich fokussiert.</p>
<p>SAML – Southern Association of Marine Laboratories</p>	<p>1313 Dolley Madison Blvd Suite 402 McLean, VA 22101</p> <p><a href="http://www.saml.naml.org">www.saml.naml.org</a></p>	<p>Die Vereinigung SAML umfasst Marine Laboratorien der US Südstaaten. Es wird das Interesse der Mitglieder –Forschungspunkte aus Universitäten, Laboren und Instituten vertreten.</p>

San Diego Ship Repair Association	P.O. Box 131068 San Diego, CA 92170  <a href="http://www.sandiegoshiprepair.com">www.sandiegoshiprepair.com</a>	Seit 1982 agiert die San Diego Ship Repair Association als Industrieverbund im Bereich von Reparaturwerften aus dem Großraum San Diego. Derzeit umfasst der Verbund mehr als 150 Unternehmen.
SCA - Shipbuilders Council of America	20 F Street, NW Suite 500 Washington, DC 20001  <a href="http://www.shipbuilders.org">www.shipbuilders.org</a>	SCA ist ein Verband, welcher die Werftenindustrie innerhalb der USA seit 1920 vertritt. Mitglieder sind dabei 85 Werften und 113 Partnerunternehmen.
SCAA - Spill Control Association of America	103 Oronoco Street, Suite 200 Alexandria, VA 22314  <a href="http://www.scaa-spill.org">www.scaa-spill.org</a>	SCAA ist ein Verbund, welcher Auftragnehmer und anderweitigen Ersthilfe- und Unterstützungsunternehmen zur Vorsorge und Beseitigung von bspw. Öl Lecks vereint.
SNAME - Society of Naval Architects and Marine Engineers	99 Canal Center Plaza, Suite 310 Alexandria, VA 22314  <a href="http://www.sname.org">www.sname.org</a>	SNAME ist eine international anerkannte Non-Profit Organisation mit Mitgliedern aus der maritimen Offshore Industrie und entsprechenden Zulieferern. Der Verband umfasst 6.000 Mitglieder in über 85 Ländern weltweit. Vertreten wird die Wissenschaft und Praxis rund um Schiffbaudesgin, Engineering und andere industriespezifischen Ausrichtungen.
VSRA - Virginia Ship Repair Association	150 Boush Street, Suite 802 Norfolk, VA 23510  <a href="http://www.virginiashiprepair.org">www.virginiashiprepair.org</a>	Die Vereinigung VSRA ist ein regionaler Handelsverband, welcher Unternehmen innerhalb oder unterstützend der Schiffsreparaturindustrie in Virginia und dem Mittelatlantik repräsentiert.
WGMA - West Gulf Maritime Association	1717 Turning Basin, Suite 200 Houston, TX 77029  <a href="http://www.wgma.org">www.wgma.org</a>	Die West Gulf Maritime Association umfasst Mitglieder der Dampfschiffindustrie und vertritt dabei die Interessen der inzwischen über 200 teilnehmenden Unternehmen.

## 7.4 Forschungseinrichtungen und -Programme

Name	Beschreibung
<p><u>ManTech – Naval Research Manufacturing Technology Program</u></p> <p><a href="https://www.onr.navy.mil/en/Science-Technology/Directorates/Transition/Manufacturing-ManTech">https://www.onr.navy.mil/en/Science-Technology/Directorates/Transition/Manufacturing-ManTech</a></p>	<p>Das Programm des Office of Naval Research (ONR) richtet sich an die Steigerung der (Kost)-Effizienz von Marine Plattformen vor dem Hintergrund technologischer Entwicklungen und Innovationen. Die Ausführung erfolgt mittels eigens entwickelten Center of Excellence.</p>
<p><u>Maine Maritime Academy</u> 1 Pleasant Street Castine, ME 04420</p> <p><a href="http://www.mainemaritime.edu">www.mainemaritime.edu</a></p>	<p>Die Hochschule bietet die fachlichen Ausrichtungen des Ingenieurwesens, Managements, Wissenschaft und Transport mit dem Fokus der maritimen Wirtschaft. Als Gründungsmitglied der japanischen International Association of Maritime Universities (IAMU) handelt es sich hierbei um eine renommierte Forschungseinrichtung, welche den ca. 950 Studierenden zu den theoretischen Lehreinheiten praktische Bildungselemente durch Kooperationen mit Unternehmen der Industrie bietet.</p>
<p><u>Massachusetts Maritime Academy</u> 101 Academy Drive Buzzards Bay, MA 02532</p> <p><a href="http://www.maritime.edu">www.maritime.edu</a></p>	<p>Die Universität bietet Studiengänge und Forschungseinrichtungen u.a.in den schiffahrtsbezogenen Bereichen Ingenieurwesen, Sicherheit, Umweltschutz und Transport an.</p>
<p><u>NMC - Navy Metalworking Center</u> 100 CTC Drive Johnstown, PA 15904</p> <p><a href="http://www.nmc.ctc.com">www.nmc.ctc.com</a></p>	<p>Die 1988 durch das Office of Naval Research's Manufacturing Technology (ManTech) gegründete Einrichtung unterstützt die U.S. Navy durch im Bereich der Kosteneffizienz durch die Forschung zur Entwicklung, Umstellung und Modernisierung von innovativen Metall-und Herstellungslösungen.</p>
<p><u>NSRP - National Shipbuilding Research Program</u> 315 Sigma Drive Summerville, SC 29486</p> <p><a href="http://www.nsrp.org">www.nsrp.org</a></p>	<p>Ziel des NSRP ist die Forschung innerhalb der nationalen Schiffsbau und –Reparaturindustrie. Das Portfolio weist eine Breite an derzeitigen sowie über 300 abgeschlossenen Projekten auf. Das Forschungsprogramm wird durch die U.S. Shipbuilding Industry sowie die U.S. Navy gefördert.</p>
<p><u>School of Naval Architecture &amp; Marine Engineering – The University of New Orleans</u> 2000 Lakeshore Drive New Orleans, LA 70148</p> <p><a href="http://www.uno.edu">www.uno.edu</a></p>	<p>Das aufgrund der Nachfrage ansässiger Werften und Unternehmen der Offshore Industrie gegründete Hochschulinstitut verfügt über Forschungseinrichtungen und Laboratorien, welche von den Bachelor- und Masterstudierenden wie auch der Doktoranten im Feld von Schiffsarchitektur und Marine Ingenieurwesen genutzt werden.</p>
<p><u>SUNY – Maritime College State University of New York</u> 6 Pennyfield Avenue Throggs Neck, NY 10465</p> <p><a href="http://www.sunymaritime.edu">www.sunymaritime.edu</a></p>	<p>Als eines von sechs US Maritimen Akademien bietet die SUNY Hochschule 11 unterschiedliche Studiengänge von über an und bildet zugleich Ausbildungen zur U.S. Merchant Marine. Letzteres Angebot wird ebenfalls für und in Kooperation mit Unternehmen der Schifffahrtsindustrie zur Verfügung gestellt.</p>

<p><u>Transportation Institute</u> 5201 Auth Way Camp Springs, MD 20746</p> <p><a href="http://www.transportationinstitute.org">www.transportationinstitute.org</a></p>	<p>Das Transportation Institute wurde in 1967 zur Forschung- und Entwicklung im maritimen Bereich entwickelt. Die enge Zusammenarbeit mit Unternehmen streckt sich über alle Phasen des internationalen und nationalen Tiefseehandels. Das Institut zielt auf die politische und wirtschaftliche Stärkung und Sicherheit innerhalb des Transportsektors ab.</p>
<p><u>USMMA – U.S. Merchant Marine Academy</u> 300 Steamboat Road Kings Point, NY 11024</p> <p><a href="http://www.usmma.edu">www.usmma.edu</a></p>	<p>Die U.S. Merchant Marine Academy bildet im Ingenieurs-, Transport-, Systemwesen sowie Schiffsbaumanagement aus. Entsprechende Labore werden zudem im Verbund mit Unternehmensprojekten genutzt.</p>
<p><u>USNA - United States Naval Academy</u> 121 Blake Road, Annapolis, MD 21402</p> <p><a href="http://www.usna.edu">www.usna.edu</a></p>	<p>Die Universität bietet u.a. den Schwerpunkt Schiffsarchitektur. Darüber hinaus verfügt die Hochschule über ein Forschungsinstitut und Hi-Tech Support System.</p>

## 7.5 Förderinstitutionen

Name	Beschreibung
<p><u>Alabama Department of Commerce</u> 401 Adams Ave # 600 Montgomery, AL 36104</p> <p><a href="http://www.madeinalabama.com">www.madeinalabama.com</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Alabama ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p><u>Arkansas Economic Development Commission</u> 900 W Capitol Ave Little Rock, AR 72201</p> <p><a href="http://www.arkansasedc.com">www.arkansasedc.com</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Arkansas ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p><u>Enterprise Florida</u> 800 N Magnolia Ave #1100 Orlando, FL 32803</p> <p><a href="http://www.enterpriseflorida.com">www.enterpriseflorida.com</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Florida ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>

<p><u>Georgia Department of Economic Development</u> 75 5th St NW Atlanta, GA 30308</p> <p><a href="http://www.georgia.org">www.georgia.org</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Georgia ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p><u>Louisiana Economic Development</u> 1051 N 3rd St Baton Rouge, LA 70802</p> <p><a href="http://www.opportunitylouisiana.com">www.opportunitylouisiana.com</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Louisiana ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p><u>Mississippi Development Authority</u> 501 N West Street, E Hamilton St Jackson, MS 39201</p> <p><a href="http://www.mississippi.org">www.mississippi.org</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Mississippi ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p><u>North Carolina Department of Commerce</u> 301 N Wilmington St Raleigh, NC 27601</p> <p><a href="http://www.nccommerce.com">www.nccommerce.com</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates North Carolina ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.</p>
<p>Tennessee Department Economic and Community Development 312 Rosa L Parks Ave, Nashville, TN 37243</p> <p><a href="http://www.tn.gov/eccd">http://www.tn.gov/eccd</a></p>	<p>Die Behörde des Bundesstaates Tennessee ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht ebenfalls die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln</p>
<p><u>Governor's Office of Economic Development and Tourism and the Texas Economic Development Corporation</u> 1100 San Jacinto Blvd Austin, TX 78701</p> <p><a href="http://www.TexasWideOpenforBusiness.com">www.TexasWideOpenforBusiness.com</a></p>	<p>Der Zusammenschluss des Governor's Office of Economic Development and Tourism und der Texas Economic Development Corporation des Bundesstaates Texas ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht ebenfalls die Möglichkeit,</p>

	individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.
<p><u>Oklahoma Department of Commerce</u> 900 N. Stiles Ave. Oklahoma City, OK 73104 <a href="http://www.okcommerce.gov">www.okcommerce.gov</a></p>	Die Behörde des Bundesstaates Oklahoma ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.
<p><u>South Carolina Department of Commerce</u> 1201 Main Street, Suite 1600 Columbia, SC 29201 <a href="http://www.scommerce.com">www.scommerce.com</a></p>	Die Behörde des Bundesstaates South Carolina ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region verantwortlich und bietet verschiedenste Leistungen, u.a. in Form von verschiedene Anreize für Unternehmen wie Steuervergünstigungen, Zuschüssen und Ähnlichem. Neben den offiziellen Förderprogrammen besteht in Einzelfällen die Möglichkeit, individuelle Konditionen bei Neuansiedlung, Produktionserweiterung etc. mit der Behörde auszuhandeln.

## 7.6 Klassifikationsgesellschaften

Name	Beschreibung
<p><u>ABS – American Bureau of Shipping</u> 16855 Northchase Drive Houston, Texas 77060 <a href="https://ww2.eagle.org/en.html">https://ww2.eagle.org/en.html</a></p>	DNV GL ist eine Klassifizierungsgesellschaft mit Standort u.a. in Houston, TX, welche gegebene Standards und Vorgaben zur Sicherheit und Leistung u.a. der maritimen Industrie prüft und zertifiziert.
<p><u>BV – Bureau Veritas Group</u> 12000 Aerospace Avenue Suite 200 Houston, TX 77034 <a href="http://www.bureauveritas.com">www.bureauveritas.com</a></p>	Bureau Veritas ist eine Klassifizierungsgesellschaft mit Standort u.a. in Houston, TX, welche gegebene Standards und Vorgaben zur Sicherheit und Leistung u.a. der maritimen Industrie prüft und zertifiziert.
<p><u>Lloyd's Register Americas, Inc.</u>, 1330 Enclave Parkway, Suite 200 Houston, TX 77077 <a href="http://www.lr.org">www.lr.org</a></p>	Lloyd's Register ist eine norwegische Klassifizierungsgesellschaft mit Standort u.a. in Houston, TX, welche gegebene Standards und Vorgaben zur Sicherheit und Leistung u.a. der maritimen Industrie prüft und zertifiziert.

## 7.7 Rechts- und Steuerberatung

Rechtsanwaltskanzlei	Adresse & Webseite	Beschreibung
Arnall Golden Gregory, LLP	171 17th Street, Suite 2100 Atlanta, GA, 30363  <a href="http://www.agg.com">www.agg.com</a>	Die Rechtsanwaltsgesellschaft AGG, LLP berät Unternehmen aus zahlreichen Branchen bei Rechtsstreitigkeiten, regulatorischen Angelegenheiten sowie Firmenrestrukturierung und Visumsangelegenheiten.
Baker, Donelson, Bearman, Caldwell & Berkowitz P.C	Monarch Plaza 3414 Peachtree Road, N.E. Suite 1600 Atlanta, GA 30326  <a href="http://www.bakerdonelson.com">www.bakerdonelson.com</a>	Die Kanzlei Baker & Donaldson ist mit 22 Standorten innerhalb der USA insbesondere im Südosten stark vertreten. In unterschiedlichen Fachgebieten berät die Kanzlei Klienten u.a. hintergründig der See- und Schifffahrtsindustrie. Hierzu vertreten Anwälte mit der Expertise in Frage- und Problemstellungen u.a. im Fracht- und Passagiertransport, Ölaustritten oder Wrackbergungen national und international.
BridgehouseLaw LLP	1720 Peachtree Street, N.W., Suite 520, Atlanta, GA, 30309  <a href="http://www.bridgehouselaw.us">www.bridgehouselaw.us</a>	Bridgehouse Law verfügt in den USA über Standorte in Atlanta (GA) und Charlotte (NC). Die Rechtsanwaltskanzlei berät Unternehmen im Gesellschaftsrecht und dort insbesondere bei der Gründung von Kapital- und Personengesellschaften sowohl in Deutschland als auch in den USA. Weitere Beratungsschwerpunkte umfassen u.a. im Immobilienrecht, Kapitalmarkt & Finanzierung, Arbeitsrecht und Einwanderungs-/ Staatsangehörigkeitsrecht.
Burr & Forman LLP	171 17th Street, NW Suite 1100 Atlanta, GA 30363  <a href="http://www.burr.com">www.burr.com</a>	Die national und international agierende Rechtsanwaltskanzlei Burr & Forman ist im Südosten der USA über 12 US Bundesstaaten verteilt und vertritt Klienten unterschiedlicher Industrien und Fachbereiche. Spezialisiert ist Burr & Forman unter anderem im Seerecht sowie entsprechenden Zertifizierungs- und Zulassungsprozessen.
Hall Booth Smith, P.C.	191 Peachtree Street NE, Suite 2900, Atlanta, GA, 30303  <a href="http://www.hallboothsmith.com">www.hallboothsmith.com</a>	Hall Booth Smith ist eine, speziell im Südosten vertretene, Rechtsanwaltsgesellschaft mit 12 Büros in Georgia, Alabama, Florida, North Carolina, South Carolina und Tennessee. Die Kanzlei bietet Rechtsberatung für alle relevanten Geschäftsbereiche eines internationalen Unternehmens an.
Holland & Knight LLP	1180 West Peachtree Street, Suite 1800, Atlanta, GA 30309  <a href="http://www.hklaw.com">www.hklaw.com</a>	Holland & Knight hat zahlreiche Dienstleistungen für Mandanten im See- und Schifffahrtsbereich. Der Hintergrund der Anwälte umfasst ehemalige U.S. Coast Guards sowie Handelsmarine und U.S. Navy Offiziere, welche u.a. in der Kanzlei zu folgenden Themen beraten: Vertragsrecht im Logistik- und Maritim Bereich, Schiffsfinanzierung sowie Sicherheit und Piraterie.
Parker Poe Adams & Bernstein LLP	1221 Main St. Suite 1100, Columbia, SC 29201  <a href="http://www.parkerpoe.com">www.parkerpoe.com</a>	Parker Poe Adams & Bernstein LLP unterstützt Firmen in vielfältigen Belangen angefangen von der Standortsuche bis hin zu Finanzierungsfragen. Die Experten der Kanzlei verfügen zudem über den Hintergrund des maritimen Rechtes. Beispielsweise wurden regulierte U.S. Reedereien in Themenfeldern des Einkaufes, Verkaufes und der Finanzierung von Containerschiffen und verbundenen Objekten vertreten.

--	--	--

Steuerberater	Adresse & Webseite	Beschreibung
Aprio LLP	Five Concourse Parkway, Suite 1000, Atlanta, GA, 30328  <a href="http://www.aprio.com">www.aprio.com</a>	Aprio (ehemals HA&W) ist einer der größten, unabhängigen Unternehmensberatungsgesellschaften mit Fokus Steuerrecht in Georgia. Die Kanzlei ist zudem Mitglied des weltweiten Netzwerkes Morison Ksi.
CliftonLarsonAllen, LLP	227 West Trade Street, Suite 800, Charlotte, NC, 28202  <a href="http://www.claconnect.com">www.claconnect.com</a>	CliftonLarsonAllen ist Mitglied des Nexia International Netzwerkes und bietet traditionelle Buchhaltungs- und Steuerberatungsservices sowie Dienstleistungen im Bereich Finanzplanung an.
Dixon Hughes Goodman, LLP	11 Brendan Way, Suite 200, Greenville, SC, 29615  <a href="http://www.dhglp.com">www.dhglp.com</a>	Dixon Hughes Goodman bietet in 13 Bundesstaaten, 7 davon im Südosten des Landes, Steuerberatung und Rechnungsprüfung an und gehört zu den 20 größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in den USA.
Cherry Bekaert LLP	1075 Peachtree Street NE, Suite 2200, Atlanta, GA, 30339  <a href="http://www.cbh.com">www.cbh.com</a>	Cherry Bekaert ist ein Full-Service-Accounting-Unternehmen mit Audit-, Steuer- und Beratungsleistungen. Die Kanzlei ist ein unabhängiges Mitglied von Baker Tilly International, einer der weltweit größten Buchhaltungs- und Beratungsnetzwerken.
Rödl & Partner Rödl Langford de Kock LLP	1100 South Tower 225 Peachtree Street, NE, Atlanta, GA, 30303  <a href="http://www.roedl.com">www.roedl.com</a>	Rödl & Partner ist eine deutsche Steuerberatungsgesellschaft mit mehreren Standorten in den USA wie z.B. Atlanta, New York, Washington, DC. Weltweit vertreten sie über 600 Kunden, und bieten Dienstleistungen wie z.B. Unternehmensgründung in den USA, Ausgliederung von Geschäftsprozessen, Steuerberatung und Rechnungsprüfung, Compliance sowie Unterstützung bei der Standortsuche, oder Akquise eines Unternehmens an.

## 7.8 Zeitschriften und Publikationen

Name	Beschreibung	Webseite
American Shipper	American Shipper wird monatlich durch Howard Publications, Inc. veröffentlicht und umfasst die internationale Logistik- und Transportindustrie.	<a href="http://www.americanshipper.com">www.americanshipper.com</a>
BIC Magazine – Business & Industry Connection	Die monatlich erscheinenden Ausgaben fokussieren unterschiedliche Industrien und Segmente rund um Energie, Öl & Gas und Chemie. Ein Fokus dabei ist auf Offshore & Marine gerichtet.	<a href="http://www.bicmagazine.com">www.bicmagazine.com</a>
CIN - Cruise Industry News	Die Cruise Industry News (CIN) umfassen alle relevanten Informationen und Nachrichten für Kreuzfahrtgesellschaften, Werften und industriebezogene Marktakteure. Neben aktuellen Nachrichten und Firmen- wie Produktinformationen wird zudem ein jährlicher Marktreport ausgegeben.	<a href="http://www.cruiseindustrynews.com">www.cruiseindustrynews.com</a>
Copybook – Freight News	Die Publikation umfasst Berichte und Artikel rund um Logistik und Transport im Schienen-, Straßen-, und Seeverkehr. Die Onlineinformationen werden stetig erneuert und sind durch unterschiedliche Preispakete zugänglich.	<a href="https://www.copybook.com/freight">https://www.copybook.com/freight</a>
IHS Maritime 360	Das IHS Team stellt durch mehr als 5.000 Analytiker, Datenwissenschaftler und Industrie Experten eine breite Fläche für Marktinformationen der maritimen Industrie.	<a href="http://www.ihsmarket.com">www.ihsmarket.com</a>
JOC - Journal of Commerce	Das wöchentlich erscheinende Magazin fokussiert den globalen Handel und entsprechende logistische Bereiche u.a. der Seefracht.	<a href="http://www.joc.com">www.joc.com</a>
Marine Link	Die Online Plattform stellt neben den industriespezifischen Nachrichten eine Breite an relevanten Ressourcen, Publikationen und Anbietern zusammen.	<a href="http://www.marinelink.com">www.marinelink.com</a>
Marine Log	Das B2B Magazin erscheint monatlich und umfasst aktuelle Themen der maritimen Industrie. Ebenfalls werden weitere Industrieressourcen in Form von Statistiken, Daten und berichten für die Mitglieder frei gegeben.	<a href="http://www.marinelog.com">www.marinelog.com</a>

Marine News Magazine	Das Magazin richtet seine monatlichen Ausgaben an die Schiffindustrie mit Fokus auf dem Bereich von Arbeitsschiffen.	<a href="https://magazines.marinelink.com/Magazines/MarineNews">https://magazines.marinelink.com/Magazines/MarineNews</a>
Marine Technology News	Das neunmal jährlich erscheinende Magazin richtet sich an den globalen Markt von marine Technologie. Dabei umfasst es alle Informationen und Nachrichten von Offshore Energie, über Unterwasser Verteidigung bis zu Technologie und Innovationen.	<a href="http://www.marinetechologynews.com">www.marinetechologynews.com</a>
Maritime Herald	Das online Nachrichtenmagazin berichtet täglich über Neuigkeiten und Marktdetails zum Schiff- und Marinetransport und Offshore Tätigkeiten.	<a href="http://www.maritimeherald.com">www.maritimeherald.com</a>
Maritime Logistics Professional	Das Magazin wird sechsmal jährlich publiziert und gibt Einsicht und Überblick in Nachrichten, Daten und Statistiken über internationalen Handel und die industriespezifische Lieferkette. Ebenso finden sich diese Informationen und Analysen auf der Online Plattform, welche von über 29.000 Führungskräften entsprechender Unternehmen genutzt wird.	<a href="http://www.maritimeprofessional.com">www.maritimeprofessional.com</a>
Maritime Reporter and Engineering News	Das seit 1883 bestehende Magazin berichtet in monatlichen Ausgaben über aktuelle Nachrichten sowie Themenschwerpunkte in der globalen maritimen Industrie.	<a href="https://www.marinelink.com/magazines/maritimereporter">https://www.marinelink.com/magazines/maritimereporter</a>
Offshore Magazine	Das Offshore Magazine umfasst globale Trends und Technologien für den Betrieb von Offshore Tätigkeiten. Mit eingeschlossen sind Nachrichten, Marktentwicklungen und Produktvorstellung rund um den Bereich.	<a href="http://www.offshore-mag.com">www.offshore-mag.com</a>
Pacific Maritime Magazine	Das monatlich erscheinende Magazin richtet sich an den maritimen Handel und fokussiert dabei die Schiffindustrie an der Westküste. Die Zeitschrift wird durch die Philips Publishing Group veröffentlicht.	<a href="http://www.pacmar.com">www.pacmar.com</a>
Proceedings	Seit 1874 wird das Magazin monatlich durch das Naval Institute veröffentlicht. Dabei enthalten die Ausgaben Artikel von Militär- und Zivilexperten und richtet sich an die Maritime Industrie.	<a href="https://www.usni.org/magazines/proceedings">https://www.usni.org/magazines/proceedings</a>

Seapower Magazine	Das Seapower Magazin wird durch die US Navy League ausgegeben und umfasst Artikel zur nationalen Verteidigung, Außenpolitik, maritimen Fragestellungen und aktuellen Entwicklungen.	<a href="http://www.seapowermagazine.org">www.seapowermagazine.org</a>
The Maritime Executive	Das digitale Magazin erscheint alle zwei Monate und berichtet aktuell und mit detaillierter Einsicht in Fragen- und Themenschwerpunkte der maritimen Industrie. Dabei sind Interviews mit Führungskräften leitender Unternehmen der Fokus jeder Ausgabe.	<a href="http://www.maritime-executive.com">www.maritime-executive.com</a>
U.S. Maritime Intelligence	Die Datenbank U.S. Maritime Intelligence umfasst maritime Unternehmen, Nachrichten des Schiffbaus sowie Schiffsverzeichnisse.	<a href="https://intelligence.marinelink.com/">https://intelligence.marinelink.com/</a>
WorkBoat Magazine	Die Publikation richtet sich an den U.S. Markt für Arbeitsboote. Dabei werden Themen im Bereich Offshore-Service, Schiffbau und –Reparatur sowie Hafensicherheit, Umweltschutz und maritime Elektronik angesprochen.	<a href="http://www.workboat.com">www.workboat.com</a>

## 7.9 Ausgewählte Marktakteure

### Werften im Süden der USA

Firmendaten	Kategorie	Beschreibung
<u>Austal USA, LLC</u> 1 Dunlap Drive, Mobile, AL 36602  Webseite: <a href="http://www.austal.com">www.austal.com</a>	Werft	Austal ist eine australische Werft mit Standort in den USA, welche ebenfalls als Generalunternehmen agiert und sich auf das Design und den Bau von Handels- und Verteidigungsschiffen spezialisiert hat.
<u>Bae Systems Southeast Shipyards Jacksonville LLC</u> 8500 Heckscher Drive, Jacksonville, FL, 32226 Webseite: <a href="http://www.baesystems.com">www.baesystems.com</a>	Werft	Der Schwerpunkt von Bae Systems innerhalb der Seeindustrie liegt u.a. auf dem Design, (Aus-) Bau und der Reparatur von komplexen Überseeschiffen, U-Booten, und Torpedos. Ergänzend dazu bietet die Werft Handelsschiffe an. Der Standort in Jacksonville fokussiert die Reparatur von Schiffen.

<p><u>Bludworth Marine, LLC.</u> 3502 Broadway St, Houston, TX, 77017</p> <p>Webseite: <a href="http://www.vesselrepair.com">www.vesselrepair.com</a></p>	Werft	Bludworth Marine ist spezialisiert auf die Konstruktion und Reparatur von Marine- und Handelsschiffen. In Texas ist das Unternehmen an fünf Standorten vertreten.
<p><u>Bollinger Marine Fabricators, Inc.</u> 816 Bollinger Ln, Amelia, LA 70340</p> <p><u>Bollinger Shipyards, L.L.C.</u> 8365 Highway 308, Lockport, LA 70374</p> <p>Webseite: <a href="http://www.bollingershipyards.com">www.bollingershipyards.com</a></p>	Werft	Bollinger Marine Fabricators ist ein Schiffsbauunternehmen, welches insbesondere auf den Neubau von See- und Binnenschiffahrtsunternehmen spezialisiert ist. Zu den Schiffsbereichen gehören u.a. Versorgungs- und Rettungsschiffe, Tanker und „Ocean Class“ Schlepper. Ebenfalls bietet Bollinger Schiffsreparaturen an.
<p><u>Conrad Industries, Inc.</u> 1100 Brashear Ave Ste 200, Morgan City, LA 70380</p> <p>Webseite: <a href="http://www.conradindustries.com">www.conradindustries.com</a></p>	Werft	Conrad Industries besitzt fünf Werften. Das Portfolio von Conrad Industries umfasst u.a. den Bau von Marine- und Handelsschiffen.
<p><u>Eastern Shipbuilding Group, Inc.</u> 2200 Nelson Ave, Panama City, FL 32401</p> <p>Webseite: <a href="http://www.easternshipbuilding.com">www.easternshipbuilding.com</a></p>	Werft	Die Eastern Shipbuilding Group bietet Reparatur und den Bau von Handels- und Marineschiffen an. Im Portfolio enthalten sind Fähren, U.S. Coast Guard Schiffe und Offshore Patrouillen Schiffe.
<p><u>Edison Chouest Offshore</u> 16201 E Main St, Cut-Off, LA 70345</p> <p>Webseite: <a href="http://www.chouest.com">www.chouest.com</a></p>	Werft/ Reederei/ Offshore Services	Edison Chouest Offshore agiert zum einen als Werft wie auch als Reederei. Dabei bietet Edison Chouest über 200 Schiffe für den Marine- und Offshore-Transport und baut an unterschiedlichen Standorten zugehörigen Werften Schiffe, insbesondere spezielle Offshore-Service Schiffe. Die Werften umfassen Northern American Shipbuilding, LaShip, Gulf Ship, Tampa Ship, Navship.
<p><u>Gulf Coast Shipyard Group</u> 13085 Seaway Rd, Gulfport, MS 39503</p> <p>Webseite: <a href="http://www.gulfcoastshipyardgroup.com">www.gulfcoastshipyardgroup.com</a></p>	Werft	Die Werftengruppe entwirft und baut insbesondere Offshore-Handelsschiffe, Offshore-Barges sowie Schiffe für Notlagen wie bspw. Ölverpestungen. Dabei liegt der Fokus auf Aluminium- und Stahlkonstruktionen.
<p><u>Gulf Copper &amp; Manufacturing Corporation</u> 5700 Procter Ext, Port Arthur, TX 77642</p> <p>Webseite: <a href="http://www.gulfcopper.com">www.gulfcopper.com</a></p>	Werft/ Offshore Services	Der Betrieb ist auf die Reparatur und Sanierung von Marine Schiffen und Offshore-Anlagen spezialisiert. Kunden sind u.a. Transport-, Marine-, sowie Öl- und Gasunternehmen.

<p><u>Gulf Marine Repair Corporation</u> 1800 Grant St, Tampa, FL 33605</p> <p>Webseite: <a href="http://www.gulfmarinerepair.com">www.gulfmarinerepair.com</a></p>	Werft	Die Reparaturwerft ist in der Modifikation und Umwandlung von u.a. Großhandelsschiffen, und Schleppern spezialisiert. Es handelt sich hierbei um einen Arbeitnehmerbetrieb.
<p><u>Horizon Shipbuilding, Inc.</u> 13980 Shell Belt Rd, Bayou La Batre, LA 36509</p> <p>Webseite: <a href="http://www.horizonshipbuilding.com">www.horizonshipbuilding.com</a></p>	Werft	Die Werft betreibt den Bau und die Reparatur von Schiffen von Kunden der Wirtschaft und Regierung.
<p><u>Ingalls Shipbuilding, Inc.</u> 1000 Access Rd, Pascagoula, MS 39567</p> <p>Webseite: <a href="http://www.huntingtoningalls.com">www.huntingtoningalls.com</a></p>	Werft	Huntington Ingalls Industries ist das größte Schiffsbauunternehmen der USA im Bereich von Militärschiffen. An unterschiedlichen Standorten werden die Schiffe gebaut und repariert. Dabei gehören über 38.000 Angestellte national und international zu dem Unternehmen.
<p><u>Keppel Amfeld LLC. – Keppel Offshore &amp; Marine</u> 20000 State Highway 48, Brownsville, TX 78521</p> <p>Webseite: <a href="http://www.kepcorp.com">www.kepcorp.com</a></p>	Werft/ Bau und Design Offshore Bohranlagen/	Die Unternehmensgruppe Keppel Group umfasst Unternehmen einer Breite von Gebieten wie Keppel Land, Keppel Infrastructure und Keppel Telecommunications & Transportation (Keppel T&T). Im Offshore & Marine Bereich ist Keppel Amfeld LLC. Tätig, welche insbesondere dem Öl- und Gasmarkt durch den Bau von u.a. Plattformen, Bohranlagen sowie Schiffen dienen.
<p><u>VT Halter Marine Inc.</u> 900 Bayou Casotte Pkwy, Pascagoula, MS 39581</p> <p>Webseite: <a href="http://www.vthaltermarine.com">www.vthaltermarine.com</a></p>	Werft	VT Halter Marine, Inc. ist eine Tochtergesellschaft von VT Systems. Das Schiffbauunternehmen entwirft, baut und repariert im Zuge von Schiffbauprojekten für Kunden aus Wirtschaft und Regierung.

### Reedereien im Süden der USA

Firmendaten	Kategorie	Beschreibung
<p><u>Adriatic Marine</u> 201 Raceland St, Raceland, LA 70349</p> <p>Webseite: <a href="http://www.adriaticmarinellc.com">www.adriaticmarinellc.com</a></p>	Reederei/ Offshore-Versorgungsschiffe	Das 2006 gegründete Unternehmen Adriatic Marine ist im Dienstleistungsbereich von Mehrzweckschiffe spezialisiert, welche über Technologien nach dem Stand der Technik verfügen. Die Reederei umfasst u.a. 51-61 Meter Offshore-Versorgungsschiffe.

<p><u>Aries Marine Corporation</u> 309 La Rue France Str 101, LaFayette, LA 70508</p> <p>Webseite: <a href="http://www.ariesmarine.com">www.ariesmarine.com</a></p>	<p>Reederei/ Versorgungs- und Arbeitschiffe</p>	<p>Die Aries Marine Corporation umfasst eine Flotte von 26 Schiffen zum Zweck von Versorgungs- und Rettungs-, und Offshore-Versorgungsschiffen. Unterschiedlicher Größen. Aufgrund des breit aufgestellten Angebotes operieren die 300 Angestellten für eine Vielzahl von Industrien und Bereichen.</p>
<p><u>Canal Barge Co Inc.</u> 835 Union Street, New Orleans, LA 70112</p> <p>Webseite: <a href="http://www.canalbarge.com">www.canalbarge.com</a></p>	<p>Reederei/ Marine Transport/ Terminal Service</p>	<p>Das Seeverkehrsunternehmen fokussiert den Dienstleistungs- und Transportbereich der Wasserwege zwischen der Golfküste und Mittelamerika. Eine weitere Sparte umfasst die Operation vor Anlagehäfen zwischen einer Breite von Hafengebieten.</p>
<p><u>Edison Chouest Offshore</u> 16201 E Main St, Cut-Off, LA 70345</p> <p>Webseite: <a href="http://www.chouest.com">www.chouest.com</a></p>	<p>Werft/ Reederei/ Offshore</p>	<p>Edison Chouest Offshore agiert zum einen als Werft wie auch als Reederei. Dabei bietet Edison Chouest über 200 Schiffe für den Marine- und Offshore-Transport und baut an unterschiedlichen Standorten zugehörigen Werften Schiffe, insbesondere spezielle Offshore-Service Schiffe. Die Werften umfassen Northern American Shipbuilding, LaShip, Gulf Ship, Tampa Ship, Navship.</p>
<p><u>Florida Marine Transporters</u> 2360 5th St, Mandeville, LA 70471</p> <p>Webseite: <a href="http://www.floridamarine.com">www.floridamarine.com</a></p>	<p>Reederei/ Transport</p>	<p>Die Florida Marine Transporters Reederei bietet Liquid Barging Services und weitere Dienstleistungen mittels Flotte von Lastkähnen und Schleppern. Zu den Kunden gehören Unternehmen der (Petro-)Chemie- und Ölindustrie sowie von Trockenprodukten.</p>
<p><u>GulfMark Offshore, Inc.</u> 842 W Sam Houston Pkwy N Ste 400, Houston, TX 77024</p> <p>Webseite: <a href="http://www.gulfmark.com">www.gulfmark.com</a></p>	<p>Reederei/ Offshore- Versorgungsschiffe / Marine Transport</p>	<p>Die Reederei bietet Seetransportdienstleistungen an und operiert mit einer Flotte von Offshore-Versorgungsschiffen und dient so Unternehmen der Offshore-Energieindustrie.</p>
<p><u>Gulf Offshore Logistics</u> 120 White Rose Dr, Raceland, LA 70394</p> <p>Webseite: <a href="http://www.gulf-log.com">www.gulf-log.com</a></p>	<p>Reederei/ Offshore- Versorgungsschiffe/ Offshore Support</p>	<p>Die 2003 aus JNB Operating LLC gegründete Reederei bietet eine Flotte von Arbeitsschiffen, welche dem Betrieb an der U.S. Golfküste dient. Kunden sind insbesondere Explorations-, Produktions- und Logistikunternehmen.</p>
<p><u>Hornbeck Offshore</u> 103 Northpark Blvd #300, Covington, AL 70433</p> <p>Webseite: <a href="http://www.hornbeckoffshore.com">www.hornbeckoffshore.com</a></p>	<p>Reederei/ Offshore- Versorgungsschiffe</p>	<p>Die Reederei versteht sich als führender Anbieter von Seefahrtendienstleistungen für Ölexplorations- und Produktionsunternehmen sowie Kunden der Militär- und Offshore-Konstruktion. Der Fokus von Hornbeck Offshore liegt auf einer innovativen und technologisch fortgeschrittenen Seefahrtflotte.</p>

<p><u>Laborde Marine</u> 601 Poydras St Ste 1725, New Orleans, LA 70130</p> <p>Webseite: <a href="http://www.labordemarine.com">www.labordemarine.com</a></p>	Reederei/ Offshore-Versorgungsschiffe	Die Flotte der Laborde Marine Reederei umfasst ein Angebot an 22 Offshore-Versorgungsschiffen, welche von Personen- bis zu Lasttransportschiffen reicht und insbesondere aber nicht ausschließlich der Offshore Marine dient.
<p><u>SEACOR Marine</u> 2200 Eller Dr, Houma, LA 33316</p> <p>Webseite: <a href="http://www.seacormarine.com">www.seacormarine.com</a></p>	Reederei/ Offshore-Versorgungsschiffe	Die Reederei Seacor Marine betreibt eine Flotte an Offshore-Versorgungsschiffen im Golf von Mexiko, Lateinamerika, Westafrika, der Nordsee, Südostasien und dem Mittleren Osten. Die Flotte umfasst neben den Versorgungsschiffen u.a. Spezial- und Hebeschiffe.
<p><u>Tidewater, Inc.</u> 601 Poydras St Ste 1500, New Orleans, LA 70130</p> <p>Webseite: <a href="http://www.tdw.com">www.tdw.com</a></p>	Reederei/ Offshore-Versorgungsschiffe	Die Reederei Tidewater, Inc. ist spezialisiert auf dem Angebot von Offshore-Versorgungsschiffen und dient insbesondere Unternehmen der Öl- und Gasindustrie. Darüber hinaus umfasst die Flotte u.a. Spezial- und Crewschiffe.

## Industriespezifische Marktakteure im Süden der USA

Firmendaten	Kategorie	Beschreibung
<p><u>American Vulkan</u> 2525 Dundee Rd Birmingham, AL 35242</p> <p>Webseite: <a href="http://www.vulkan.com">www.vulkan.com</a></p>	Kuppelungen	<p>Das Unternehmen Vulkan wird von der Vulkan Group umfasst, welches Unternehmen unterschiedlicher Schwerpunkte einnimmt. Die Schwerpunkte richten sich im Bereich der Seefahrtindustrie insbesondere auf Kupplungen, welche u.a. für Unterstützungsschiffe aber auch Plattformen genutzt werden.</p>
<p><u>Becker Marine Systems USA Inc.</u> 105 Magellan Circle, Unit B, Webster, TX 77598</p> <p>Webseite: <a href="http://www.becker-marine-systems.com">www.becker-marine-systems.com</a></p>	Schiffsausrüster i.F.v. Lenk- und Batteriesystemen, Energiespargeräte	<p>Das aus Deutschland stammende Unternehmen Becker Systems bietet eine Produktpalette von Schiffsausrüstungen wie bspw. Lenk- und Ruders-, sowie Düsensystemen und auf erneuerbarer Energie basierenden Konzepten. Becker Marine Systems bietet des Weiteren einen Rund-um-die Uhr Reparaturservice an.</p>
<p><u>Bosch Rexroth Corporation</u> 10305 Round Up Ln Houston, TX 77064</p> <p>Webseite: <a href="http://www.boschrexroth.com">www.boschrexroth.com</a></p>	Dienstleister für Öl- und Gasindustrie sowie Marine, Schiffsausrüstung	<p>Bosch Rexroth Corp. Verfügt über eine Vielfalt von Produkt- und Servicebereichen. In dem Schiffssektor richtet sich der Fokus an der Begleitung von bspw. Werften während des gesamten Lebenszyklusses vom Schiffdesign bis zur Inbetriebnahme, um die entsprechenden Produkte und Technologien individuell liefern zu können. Produkte sind u.a. Schiffshydraulik, elektrische Antriebe und Steuerungen. Mit dem Standort in Houston wird der Kundenstamm der Öl- und Gasindustrie sowie der Marine gestärkt angesprochen.</p>
<p><u>Crescent Ship Service, Inc.</u> 332 Aycok Street, Arabi, LA 70032</p> <p>Webseite: <a href="http://m.crescentship.com/">http://m.crescentship.com/</a></p>	Dienstleistungen bei Ein- und Ausläufen	Crescent Ship Service bietet Launch Services im Gebiet des unteren Mississippi.
<p><u>Haley Marine Gears, Inc.</u> 1690 Highway 1 North, Greenville, MS 38703</p> <p>Webseite: <a href="http://www.haleyinc.com">www.haleyinc.com</a></p>	Getriebe, Kupplungen	Das Unternehmen stellt Kuppelungen und Getriebe für den Seefahrtbetrieb her und bietet zugleich einen vor Ort Service zum Einbau oder der Reparatur an.

<p><u>Keppel Amfeld LLC. – Keppel Offshore &amp; Marine</u> 20000 State Highway 48, Brownsville, TX 78521</p> <p>Webseite: <a href="http://www.kepcorp.com">www.kepcorp.com</a></p>	<p>Bau und Design Offshore Bohranlagen/ Werft</p>	<p>Die Unternehmensgruppe Keppel Group umfasst Unternehmen einer Breite von Gebieten wie Keppel Land, Keppel Infrastructure und Keppel Telecommunications &amp; Transportation (Keppel T&amp;T). Im Offshore &amp; Marine Bereich ist Keppel Amfeld LLC. tätig, welche insbesondere dem Öl- und Gasmarkt durch den Bau von u.a. Plattformen, Bohranlagen sowie Schiffen dienen.</p>
<p><u>Offshore Express Inc.</u> 115 Menard Rd., Houma, LA 70363</p> <p>Webseite: <a href="http://www.offshoreexp.com">www.offshoreexp.com</a></p>	<p>Transportdienstleistungen</p>	<p>Der Dienstleister hat sich der gesteigerten Nachfrage an Transport- und Logistik von überdimensionalen Produkten insbesondere nach Puerto Rico, Alaska und Hawaii angenommen und bietet einen Transportdienst von Tür- zu Tür, welches alle Transportwege einschließlich des Seeweges einschließt.</p>
<p><u>Romar Offshore Welding Services</u> 6530 Shortcut Rd, Moss Point, MS 39563</p> <p>Webseite: <a href="http://www.romaroffshore.com">www.romaroffshore.com</a></p>	<p>Reparatur- und Einbauservice; Offshore- Engineering</p>	<p>Das Dienstleistungsunternehmen bietet Marine- und Offshore-Reparaturen insbesondere in Bezug auf Schweißarbeiten, Sonderstahlbau und Einbau von Rohleitungen an.</p>
<p><u>Seemann Composites</u> 12481 Glascock Road, Pascagoula, MS 39568</p> <p>Webseite: <a href="http://www.seemanncomposites.com">www.seemanncomposites.com</a></p>	<p>Verbundmaterialien</p>	<p>Das Unternehmen vertreibt schwerpunktmäßig Verbundwerkstoffe und -lösungen für Handels- und Marineschiffe. Ebenfalls werden Produkte für Offshore-Plattformen geliefert.</p>

## 8 Quellenverzeichnis

- Alabama News (2018): [Mobile losing 155 jobs as BAE Systems shuts down ship repair works](#), abgerufen am 05.04.2018
- American National Standards Institute (ANSI) (2016): [About ANSI](#), abgerufen am 03.04.2018
- American Shipping Company (2018): [U.S. Jones Act Background](#), abgerufen am 02.04.2018
- Baldwin, Haspel, Burke & Mayer LLC Law Offices (2011): [Construction Reserve Fund vs. Capital Construction Fund](#), abgerufen am 26.03.2018
- BoA (2018): [Employment, Hours, and Earnings from the current Employment Statistics survey](#), abgerufen am 03.05.2018
- BOEM (2018): [National OCS Oil and Gas Leasing Program](#), abgerufen am 03.05.2018
- BOEM (2018): [Oil and Gas Lease Sale](#), abgerufen am 03.05.2018
- BP (2016): [BP approves Mad Dog Phase 2 project in the Deepwater Gulf of Mexico](#), abgerufen am 03.05.2018
- Bundeszentrale für Politische Bildung (2016): [Dossier USA](#), abgerufen am 11.12.2017
- Bureau of Economic Analysis (2017): [News Release](#), abgerufen am 01.05.2018
- Bureau of Labor Statistics (2017): [EMPLOYER-REPORTED WORKPLACE INJURIES AND ILLNESSES – 2016](#), abgerufen am 23.04.2018
- Bureau of Labor Statistics (2017): [Labor Force Statistics from the Current Population Survey](#), abgerufen am 12.12.2017
- Bureau of Labor Statistics (2017): [Occupational Outlook – Water Transportation Workers](#), abgerufen am 20.03.2018
- CBO (2018): [Comparing a 35-Ship Fleet with Smaller Naval Forces](#), abgerufen am 03.04.2018
- Central Intelligence Agency (2018): [The World Factbook](#), abgerufen am 03.05.2018
- CIA World Factbook (2017): [GDP- Composition, by sector of origin](#), abgerufen am 02.05.2018
- CIA World Factbook (2017): [United States – Government](#), abgerufen am 08.12.2017
- Defense News (2018): [US Navy to add 46 ships in 5 years but 355 ships won't come for a long time](#), abgerufen am 01.05.2018
- Die Zeit Online (2018): [US-Regierung will Ölbohrungen massiv ausweiten](#), abgerufen am 14.03.2018
- DW (2017): [Angela Merkel welcomes US offer to resume TTIP talks](#), abgerufen am 03.04.2018
- EIA (2017): [Crude oil prices increased in 2016, still below 2015](#), abgerufen am 02.05.2018
- EIA (2017): [International Energy Outlook 2017](#), abgerufen am 02.05.2018
- EIA (2017): [Projected electricity generation mix is sensitive to policies](#), abgerufen am 03.05.2018
- EIA (2018): [EIA Outlook 2018 with projections to 2050](#), abgerufen am 03.05.2018
- EIA (2018): [Investment in tight oil, oil sands and deepwater drives long-term oil production growth](#), abgerufen am 02.05.2018
- EIA (2018): [Short-Term Energy Outlook April 2018](#), abgerufen am 02.05.2018
- EPA (2017): [Clean Power Plan Advance](#), abgerufen am 03.05.2018
- ExIm (2018): [The Facts about EXIM Bank](#), abgerufen am 27.03.2018
- Federal Register (2017): [Implementing an America-First Offshore Energy Strategy](#), abgerufen am 03.05.2018
- Florida DoR (2017): [Research and Development Tax Credit for Florida Corporate Income Tax](#), abgerufen am 27.03.2018
- Georgia Dept. of Economic Development (2017): [Investment Tax Credit](#), abgerufen am 27.03.2018
- Grassroot Institute of Hawaii (2017): [The Jones Act in Perspective: A Survey of the costs and effects of the 1920 Merchant Marine Act](#), abgerufen am 02.04.2018
- GTAI (2016): [Durchwachsene Aussichten am US-Markt für Schiffstechnik](#), abgerufen am 24.04.2018
- GTAI (2016): [Merkblatt über gewerbliche Wareneinfuhren - USA](#), abgerufen am 27.03.2018
- GTAI (2016): [Nationale Investitionsförderung - USA](#), abgerufen am 27.03.2018
- GTAI (2017): [Ölförderung in den USA wieder auf Wachstumskurs](#), abgerufen am 02.05.2018
- GTAI (2017): [Wirtschaftsausblick November 2017 – USA](#), abgerufen am 12.12.2017
- GTAI (2017): [Wirtschaftsdaten kompakt- USA](#), abgerufen am 02.05.2018
- GTAI (2018): [Nationale Investitionsförderung – USA](#), abgerufen am 13.12.2017
- Hoovers Industry Report (2017): [Shipbuilding & Repairing](#), abgerufen am 03.04.2018
- HTS (2018): [General Rules for Interpretation](#), abgerufen am 03.04.2018
- HTS (2018): [Ships, Boats and Floating Structures](#), abgerufen am 03.04.2018
- Huntington Ingalls (2018): [Investing in the Future](#), abgerufen am 02.05.2018
- Huntington Ingalls Shipbuilding (2018): [Ingalls Apprentice School](#), abgerufen am 02.05.2018
- IBIS World Report (2017): [Offshore Oil Rig & Platform Construction in the US](#), abgerufen am 31.01.2018
- IBIS World Report (2017): [Ship Building in the US](#), abgerufen am 11.01.2018

- IHK Stuttgart (2014): [Produkthaftung in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018
- International Monetary Fund (2018): [World Economic Outlook](#), abgerufen am 12.12.2017
- IRS (2016): [Corporations](#), abgerufen am 27.03.2018
- Joseph Monteiro and Ben Atkinson (2017): [Maritime Industries – Are they becoming more concentrated?](#), abgerufen am 13.04.2018
- Kraus, Hans-Michael (2016): Produkthaftung in den USA – Fakten und Fabeln. Smith, Gambrell & Russell
- Louisiana Economic Development (2018): [Business Incentives](#), abgerufen am 23.04.2018
- MANA Agency Sales Magazin (2017): The Ups and Downs of Operating in a Global Economy, abgerufen am 13.02.2017
- MARAD (2007): [Maritime Administration Policy Paper](#), abgerufen am 04.04.2018
- MARAD (2018): [Shipyard Reports](#), abgerufen am 01.05.2018
- Marine Link (2017): [US Shipyards: Building for America, Jobs for Americans](#), abgerufen am 26.03.2018
- Marine Log (2017): [Administration plans largest ever offshore oil and gas lease sale](#), abgerufen am 13.03.2018
- Marine Log (2018): [Administration seeks to open 90% of OCS to offshore drilling](#), abgerufen am 13.03.2018
- Marine Log (2018): [BAE Systems set to close Mobile shipyard](#), abgerufen am 05.04.2018
- Marine Log (2018): [Rolls-Royce bets on autonomous ships with new facility](#), abgerufen am 07.03.2018
- Marine Log (2018): [Senator Files Made in America Shipbuilding Act](#), abgerufen am 02.05.2018
- Marine Log (2018): [Trump Administration offshore drilling plan meets strong opposition](#), abgerufen am 14.03.2018
- Marine Log (2018): [Two oil majors announce major U.S. GoM deepwater finds](#), abgerufen am 13.03.2018
- Marine Log (2018): [VT Halter Marine starts construction of first LNG bunkering ATB](#), abgerufen am 05.04.2018
- MarineLog (2017): [Ingalls acquires intelligent Pemamek welding automation systems](#), abgerufen am 02.05.2018
- Maritime Administration (201): [Small Shipyard Grants](#), abgerufen am 18.01.2017
- Maritime Administration (2015): [The Economic Importance of the U.S. Shipbuilding and Repairing Industry](#), abgerufen am 01.05.2018
- Maritime Administration (2018): [Capital Construction Fund](#), abgerufen am 21.03.2018
- Maritime Administration (2018): [Construction Reserve Fund](#), abgerufen am 21.03.2018
- Maritime Administration (2018): [Federal Ship Financing Programm \(Title XI\)](#), abgerufen am 26.03.2018
- Mississippi Business Journal (2016): [Ingalls: Shipyard of the Future](#), abgerufen am 02.05.2018
- National Defense University (2017): [Shipbuilding 2017](#), abgerufen am 12.04.2018
- NBC News (2017): [What is the Jones Act? Opponents to 1920 Law argue it's Worsening Puerto Rico's Crisis](#), abgerufen am 21.12.2017
- New York Times (2018): [Fed Raises Interest Rates for Sixth Time Since Financial Crisis](#), abgerufen am 01.05.2018
- North Carolina Coastal Federation (2018): [Say No to Offshore Oil in North Carolina](#), abgerufen am 14.03.2018
- NY Times (2018): [Trump authorizes Tariffs, Defying Allies at Home and Abroad](#), abgerufen am 03.04.2018
- NY times (2018): [White House Delays Tariffs on E.U., Canada and Mexico for 30 Days](#), abgerufen am 03.05.2018
- OECD (2017): [Purchasing power parities \(PPP\)](#), abgerufen am 02.05.2018
- Office of the Governor of Texas (2017): [Economic Development – Texas Enterprise Fund](#), abgerufen am 27.03.2018
- Offshore (2017): [Largest US Offshore lease in US history](#), abgerufen am 03.05.2018
- Offshore (2018): [Offshore oil and gas investments expected to grow starting in 2019](#), abgerufen am 03.05.2018
- Oilprice.com (2017): [U.S. Oil And Gas To Contribute \\$1.9 Trillion To U.S. GDP By 2035](#), abgerufen am 29.03.2018
- OSHA (2018): [Profile: Ship & Boat Building and Repair](#), abgerufen am 27.03.2018
- PBS (2017): [The Jones Act, explained](#), abgerufen am 21.12.2017
- Representative of German Industry and Trade (2018): [German Business Matters](#), abgerufen am 01.05.2018.
- Reuters (2017): [McCain introduces bill to kill Puerto Rico shipping restrictions](#), abgerufen am 21.12.2017
- Reuters (2017): [Offshore oil srvice firms dominate North American energy bankruptcies](#), abgerufen am 02.05.2018
- Reuters (2018): [Oil giants stay in their own backyards in U.S. auction](#), abgerufen am 03.05.2018
- Reuters (2018): [U.S. states slow Trump offshore oil drilling expansion plan](#), abgerufen am 03.05.2018
- RGIT (2017): [German Business Matters](#), abgerufen am 13.12.2017
- Rigzone (2018): [Major Deep Offshore Oil Discovery Made in US Gulf of Mexico](#), abgerufen am 13.03.2018
- Rigzone (2018): [Offshore Rig Day Rates](#), abgerufen am 31.01.2018
- Risk & Compliance (2018): [Buy American vs. Buy America: What a difference an “n” makes](#), abgerufen am 02.04.2018
- Rödl & Partner (2015): [Steuern in den USA](#), abgerufen am 27.03.2018
- Schlumberger (2018): [Quartalsergebnisse 2018](#), abgerufen am 02.05.2018
- Seanews (2017): [Shipbuilding Industry: Analysis, Trends & Behaviour – 2018 – 2020](#), abgerufen am 07.03.2018

- Shipbuilders Council of America (2018): [SCA and OSHA National Alliance](#), abgerufen am 27.03.2018
- South Carolina DoR (2017): [South Carolina Tax Incentive for Economic Development](#), abgerufen am 27.03.2018
- Spiegel Online (2018): [Trump verlängert Frist im Handelsstreit um einen Monat](#), abgerufen am 03.05.2018
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2017): [Gebiet und Bevölkerung](#), abgerufen am 08.12.2017
- Statistisches Bundesamt (2018): [Foreign Trade Ranking of Germany's trading partners in foreign trade](#), abgerufen am 03.05.2018
- Tammy Baldwin (2018): [Made in America Shipbuilding Act](#), abgerufen am 02.04.2018
- Tax Foundation (2016): [State Corporate Income Tax Rates and Brackets for 2016](#), abgerufen am 27.03.2018
- The Advocate (2018): [Waterway, shipyard industries report shows loss of 21,500 jobs, \\$1.4 billion in wages in Louisiana from oil price plunge](#), abgerufen am 02.04.2018
- The Economist (2014): [Why the Oil Price is falling](#), abgerufen am 19.01.2018
- The Hill (2016): [Are Jones Act ships really the USA? Well, sort of](#), abgerufen am 05.04.2018
- The New York Times (2017): [The Jones Act: The Law Strangling Puerto Rico](#), abgerufen am 21.12.2017
- The White House (2018): [Legislative Outline for Rebuilding Infrastructure in America](#), abgerufen am 02.05.2018
- Transportation Institute (2017): [The Jones Act](#), abgerufen am 20.12.2017
- Transportation Institute (2018): [Economic Development – Promotional Programs](#), abgerufen am 27.03.2018
- TSA (2014): [FAQ – Transportation Worker Identification Credential](#), abgerufen am 03.04.2018
- TSA (2018): [TWIC](#), abgerufen am 03.04.2018
- U.S. Census Bureau (2016): [American Fact Finder – Population](#), abgerufen am 08.12.2017
- U.S. Census Bureau (2016): [Foreign Trade](#), abgerufen am 03.05.2018
- U.S. Census Bureau (2017): [2017 NAICS Definition](#), abgerufen am 21.12.2017
- U.S. Census Bureau (2017): [Top Trading Partners – December 2017](#), abgerufen am 03.05.2017
- U.S. Census Bureau (2018): [Trade in Goods with Germany](#), abgerufen am 03.05.2018
- U.S. Customs and Border Protection (2017): [The Jones Act & the Passenger Vessel Services Act](#), abgerufen am 18.01.201
- U.S. Energy Information Administration (2018): [How much petroleum does the United States import and export?](#), abgerufen am 03.05.2018
- U.S. Foreign-Trade Zones Board (2016): [78<sup>th</sup> annual report of the Foreign-Trade Zones Board](#), abgerufen am 27.03.2018
- United States Census Bureau (2018): [Trade in Goods with Germany](#), abgerufen am 12.04.2018
- United States Environmental Protection Agency (2018): [Ship and Boat Building Sector \(NAICS 3336\)](#), abgerufen am 02.05.2018
- United States Government (2016): [Branches of Government](#), abgerufen am 11.12.2017
- United States Government (2016): [Local Governments](#), abgerufen am 11.12.2017
- University of Michigan (2017): [Survey of Consumers](#), abgerufen am 12.12.2017
- University of Pennsylvania (2018): [Budget Model White House FY 2019](#), abgerufen am 02.05.2018
- US Department of Energy (2018): [Frequently Asked Questions About Buy American Provisions](#), abgerufen am 02.05.2018
- U.S. Energy Information Administration: [Weekly Brent and West Texas Intermediate crude oil spot prices 2011-2017](#), abgerufen am 03.05.2018
- Win Government Contracts (2017): [Buy American Act](#), abgerufen am 02.04.2018
- Winston & Strawn LLP (2017): [U.S. Coast Guard Issues New Jones Act Build Guidance](#), abgerufen am 03.05.2018
- Workboat (2018): [VT Halter begins construction of first U.S. LNG ATB](#), abgerufen am 05.04.2018
- Workboat (2018): [Harvey Gulf files Chapter 11, seeks to deleverage \\$1 billion debt](#), abgerufen am 03.05.2018
- World Bank (2017): [Gross Domestic Product 2016](#), abgerufen am 11.12.2017
- World Economic Forum (2013): [Enabling Trade Valuing Growth Opportunities](#), abgerufen am 21.12.2017
- World Maritime News (2018): [NASSCO starts building Matson's 2<sup>nd</sup> LNG Ready Con-Ro](#), abgerufen am 05.04.2018

## 8.1 Experteninterviews

Unternehmen / Organisation	Kontaktperson und Position	Datum Interview
Becker Marine Systems USA Inc.	Mike Pevey, Sales Director	02.04.2018
Burr & Forman LLP	John Kavanagh Jr., Partner and Maritime Law specialist Cheri T. Gatlin, Partner	18.04.2018
Bosch Roxroth Corporation	Tor Jensen, Regional Vice President – South West	19.04.2018

# I. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Gesamtumsatz in der Schiffbauindustrie, NAICS 336611 (in 1.000 USD), 2012-2016.....	12
Abbildung 2: Umsatz, Produkte und Segmentierung der U.S. Schiffbauindustrie .....	13
Abbildung 3: Bundesstaaten mit aktiven Werften .....	15
Abbildung 4: Geografische Verteilung der Unternehmen der Schiffbauindustrie in 2017 .....	16
Abbildung 5: Vergleich von vier Szenarien der Entwicklung der U.S. Navy Flotte, Stand März 2018 .....	19
Abbildung 6: Beschäftigung in der Schifffahrtindustrie, 2015 .....	20
Abbildung 7: Schiffbauunternehmen des militärischen und kommerziellen Sektors, 2017* .....	22
Abbildung 8: Ölpreisentwicklung von 2011-2017 (in USD pro Barrel).....	25
Abbildung 9: Geografische Verteilung der Unternehmen der Offshore-Industrie in 2017 .....	26
Abbildung 10: Umsatz, Produkte und Segmentierung der Offshore-Industrie in den USA .....	27
Abbildung 11 Prognose der internationalen Brent Rohölpreisentwicklung bis 2050 .....	29
Abbildung 12: Gesamtbeschäftigung der Top 10 Staaten der Schiffbauindustrie, 2013 .....	33
Abbildung 13: Foto einer LNG ATB.....	37
Abbildung 14: Baubeginn der Matsonia im April 2018.....	37
Abbildung 15: Ausgaben der Schiffbauindustrie nach Kostenart, 2015 .....	38
Abbildung 16: Aktivität des Unternehmens Total im Golf von Mexiko .....	40
Abbildung 17: Beispiel einer TWIC Karte .....	48
Abbildung 18: Auszug aus dem HTS, 2018 .....	53
Abbildung 19: SWOT Analyse, Südosten der USA .....	62

## II. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wirtschaftsdaten USA 2017 .....	8
Tabelle 2: Übersicht der U.S. Handelsflotte, 2018 .....	14
Tabelle 3: Daten der bisherigen und zukünftigen Entwicklung der Schiffbauindustrie in den USA .....	21
Tabelle 4: Daten zur Schiffbauindustrie (NAICS 336611) am Golf von Mexiko von 2013 - 2015 .....	34
Tabelle 5: Kennzahlen der „American Maritime Partnership“ zur inländischen maritimen Industrie.....	35
Tabelle 6: Potenzielle Gefahren und deren Ursachen in der Schiffbauindustrie.....	49
Tabelle 7: Vereinfachte Übersicht der drei Ebenen des US-Steuersystems .....	51

### III. Abkürzungsverzeichnis

AAPA	American Association of Port Authorities
ABS	American Bureau of Shipping
AMP	American Maritime Partnership
ANSI	American National Standards Institute
API	American Petroleum Institute
ASNE	American Society of Naval Engineers
ATB	articulated tug and barge
AWO	American Waterways Operators
BEA	Bureau of Economic Analysis
BLS	Bureau of Labor Statistics
BOE	Barrel of Oil Equivalent
BOEM	Bureau of Ocean Energy Management
BV	Bureau Veritas Group
CBO	Congressional Budget Office
CBP	Customs and Border Protection Headquarters
CCF	Capital Construction Fund
CIN	Cruise Industry News
Corp.	Corporation
CSA	Chamber of Shipping of America
D.C.	District of Columbia
DSME	Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering
EIA	U.S. Energy Information Administration
EPA	Environmental Protection Agency
EU	Europäische Union
FLIBS	Ft. Lauderdale International Boat Show
FTZ	Foreign Trade Zones
GACC	German American Chambers of Commerce
GACC South	German American Chamber of Commerce of the Southern U.S., Inc.
GDP	Gross Domestic Product
ggü.	gegenüber
GSSC	Gulf States Shipbuilders Consortium
GTAI	Germany Trade & Invest
HTS	Harmonized Tariff Schedule
IBEX	International Boatbuilders Exhibition & Conference
IEC	International Electrotechnical Commission
Inc.	Incorporation
ION	Institute of Navigation
IRPT	Inland Rivers, Ports and Terminals Inc.
ISO	International Organization for Standardization
IWF	Internationaler Währungsfonds
JASRA	Jacksonville Area Ship Repair Association
JOC	Journal of Commerce
LCA	Lake Carrier Association
LLC	Limited liability company
LLP	Limited liability partnership
LNG	Liquified Natural Gas
ManTech	Manufacturing Technology
MARAD	Maritime Administration

Mrd.	Milliarde
NACE	National Association of Corrosion Engineers
NACo	National Association of Charter Boat Operators
NAICS	North American Industry Classification System
NAML	National Association of Marine Laboratories
NAMSGlobal	National Association of Marine Surveyors
NASSCO	National Steel and Shipbuilding Company
NMC	Navy Metalworking Center
NMEA	National Electronics Association
NMEC	National Maritime Education Council
NMIO	National Maritime Intelligence-Integration Office
NMMA	National Marine Manufacturers Association
NOIA	National Ocean Industries Association
NSRIC	National Ship Repair Industry Conference
NSRP	National Shipbuilding Research Program
OES	Oceans, Environment and Science
OINA	Oceanology International North America
OMSA	Offshore Marine Service Association
ONR	Office of Naval Research
OSHA	Occupational Safety & Health Administration
OTC	Offshore Technology Conference and Exhibition
p.a.	Per annum (pro Jahr)
PMSA	Pacific Merchant Shipping Association
PR	Puerto Rico
PSSRA	Puget Sound Ship Repair Association
PVA	Passenger Vessel Association
SAML	Southern Association of Marine Laboratories
SCA	Shipbuilders Council of America
SCAA	Spill Control Association of America
SNAME	Society of Naval Architects and Marine Engineers
SUNY	State University of New York
SYMBA	Shipyards Mobilization Base Analysis
TLA	Transportation & Logistics Americas
TSA	Transportation Security Administration
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
TWIC	Transportation Worker Identification Credential
U.S./ US	United States
USCG	U.S. Coast Guard
USMMA	U.S. Merchant Marine Academy
USNA	United States Naval Academy
VSRA	Virginia Ship Repair Association
WEF	World Economic Forum
WGMA	West Gulf Maritime Association
z.B.	Zum Beispiel

## IV. Verzeichnis U.S. Bundesstaaten

Alabama	AL
Alaska	AK
Arizona	AZ
Arkansas	AR
California	CA
Colorado	CO
Connecticut	CT
Delaware	DE
Florida	FL
Georgia	GA
Hawaii	HI
Idaho	ID
Illinois	IL
Indiana	IN
Iowa	IA
Kansas	KS
Kentucky	KY
Louisiana	LA
Maine	ME
Maryland	MD
Massachusetts	MA
Michigan	MI
Minnesota	MN
Mississippi	MS
Missouri	MO
Montana	MT
Nebraska	NE
Nevada	NV
New Hampshire	NH
New Jersey	NJ

New Mexico	NM
New York	NY
North Carolina	NC
North Dakota	ND
Ohio	OH
Oklahoma	OK
Oregon	OR
Pennsylvania	PA
Rhode Island	RI
South Carolina	SC
South Dakota	SD
Tennessee	TN
Texas	TX
Utah	UT
Vermont	VT
Virginia	VA
Washington	WA
West Virginia	WV
Wisconsin	WI
Wyoming	WY