

Marktentwicklung: Schiffe und schwimmende Vorrichtungen (CN 89) — 2015–2025

Einleitung

Der Handel der Europäischen Union mit Wasserfahrzeugen und schwimmenden Vorrichtungen (CN 89) hat sich zwischen 2015 und 2025 durch eine Kombination aus massiven Preisveränderungen, stark rückläufigen Mengen und einer deutlichen geografischen Neuausrichtung grundlegend gewandelt. Die Branche, die von hochwertigen Großprojekten wie Yachten, Fahrgast- und Spezialschiffen dominiert wird, behauptete dabei ihre Rolle als bedeutender Nettoexporteur. Der Bericht stützt sich auf die Daten des Allgemeinen Handelsüberblicks und der weiteren Dashboards.

Drei Entwicklungen prägen den Betrachtungszeitraum: erstens die Entkopplung von Wert und Menge, die auf einen Strukturwandel hin zu immer hochpreisigeren Gütern verweist; zweitens eine tektonische Verschiebung der wichtigsten außereuropäischen Handelspartner sowie die stark gestiegene Partnermarktkonzentration; drittens eine binnenwirtschaftliche Spezialisierung innerhalb der EU, die Produktion und Ausfuhr noch stärker auf einige wenige Mitgliedstaaten bündelt.

Preisboom und Mengeneinbruch – das Ende des klassischen Volumengeschäfts

Der Außenhandelswert wuchs kräftig, während die gehandelten Stückzahlen dramatisch zurückgingen

Die aggregierten Zahlen des Handelsverlaufs zeigen eine klare Diskrepanz zwischen Wert- und Mengenentwicklung.

Indikator	2015	2025	Veränderung
Ausfuhrwert (Mrd. EUR)	16,13	21,02	+30,3 %
Ausfuhrmenge (Stück)	455.623	94.866	–79,2 %
Durchschnittlicher Ausfuhrpreis	20.092	128.025	+537,2 %
Einfuhrwert (Mrd. EUR)	8,86	13,08	+47,7 %
Einfuhrmenge (Stück)	5.740.070	127.370	–97,8 %
Durchschnittlicher Einfuhrpreis	385	41.209	+10.600,4 %

Der drastische Rückgang der Stückzahlen bei gleichzeitig stark steigenden Durchschnittswerten belegt, dass sich der Handel von einer früher auch kleinteiligeren Güterstruktur hin zu sehr großen, teuren Einheiten verlagert hat – etwa neuen Kreuzfahrtschiffen, Megajachten oder Offshore-Plattformen.

Die Handelsbilanz blieb fest in der Hand der Exporteure

Trotz der Volatilität erzielte die EU durchgehend hohe Überschüsse. Der Handelssaldo verbesserte sich von 7,28 Mrd. EUR (2015) auf 7,94 Mrd. EUR (2025) (+9,1 %). In der Spitze wurde 2023 ein Rekord-Überschuss von 12,08 Mrd. EUR erreicht, was die konjunkturelle Stärke der europäischen Werften- und Ausrüstungsindustrie unterstreicht.

Geopolitische Zeitenwende und wachsende Klumpenrisiken

Die USA übernehmen die Führungsrolle im Export, traditionelle Partner verlieren an Boden

Die Rangliste der Handelspartner hat sich tiefgreifend verändert.

Exportziel	Wert 2015 (Mrd. EUR)	Wert 2025 (Mrd. EUR)	Veränderung
Vereinigte Staaten	3,06	6,34	+106,9 %
Vereinigtes Königreich	0,72	1,13	+57,2 %
Norwegen	2,00	1,09	−45,6 %
Türkei	0,15	0,50	+227,3 %

Vor allem die Vereinigten Staaten entwickelten sich zum unangefochtenen Hauptabnehmer; ihr Anteil am gesamten EU-Exportvolumen stieg massiv. Norwegen als bisherige Nummer zwei büßte dagegen fast die Hälfte seines Bezugs ein.

China und Südkorea dominieren die Einfuhrseite, Russland und die Bahamas brechen weg

Auf der Importseite ersetzen asiatische Werftenstandorte zunehmend frühere Lieferanten.

Importpartner	Wert 2015 (Mrd. EUR)	Wert 2025 (Mrd. EUR)	Veränderung
China	0,70	2,83	+305,7 %
Republik Korea*	1,71	3,82	+122,9 %
Russische Föderation	0,27	0,002	−99,3 %
Bahamas	0,67	0,04	−94,7 %

(*Die Werte für die Republik Korea entstammen der Konzentrations-Detailansicht.)

Während China und Korea ihre Lieferungen an die EU stark ausbauten, fielen Russland und die Bahamas als relevante Partner nahezu vollständig aus – eine direkte Folge von Sanktionen und veränderten Flaggen-Registern.

Die Konzentration auf wenige Partner hat sich deutlich verschärft

Der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) für die Exporte hat sich von 822 (2015) auf 1.737 (2025) mehr als verdoppelt, bei den Importen sogar von 840 auf 2.064. Dies signalisiert eine zunehmende Abhängigkeit von wenigen außereuropäischen Partnern und birgt geopolitische Risiken für die Versorgungssicherheit.

Innereuropäischer Flickenteppich: Spezialisierung, Produktionswandel und gesteigerte Exportorientierung

Wenige Mitgliedstaaten dominieren den Warenverkehr mit Drittstaaten

Die Berichtsländer-Übersicht zeigt eine starke Konzentration des Außenhandels auf eine Handvoll Mitgliedstaaten.

Exporte (Top 3)

- Italien: von 1,82 Mrd. EUR auf 4,48 Mrd. EUR (+146,9 %)
- Niederlande: von 1,83 Mrd. EUR auf 3,43 Mrd. EUR (+87,6 %)
- Deutschland: von 2,18 Mrd. EUR auf 2,86 Mrd. EUR (+31,4 %)

Importe (Top 3)

- Niederlande: von 0,16 Mrd. EUR auf 2,70 Mrd. EUR (+1.622,3 %)
- Deutschland: von 0,60 Mrd. EUR auf 1,74 Mrd. EUR (+189,1 %)
- Dänemark: von 1,53 Mrd. EUR auf 2,59 Mrd. EUR (+69,6 %)

Polen und Zypern – einst bedeutende Importeure – verloren stark an Gewicht (–76,2 % bzw. –74,7 %), was auf veränderte Registrierungs- und Finanzierungspraktiken bei Großprojekten schließen lässt.

Die europäische Fertigung wird selektiver und wertvoller

Die Produktionsdaten belegen den Wandel von der Masse zur Klasse. Die Stückzahl sank zwischen 2003 und 2024 um 30,0 %, der Produktionswert stieg im selben Zeitraum um 85,6 % (erste verfügbare Werte 2003, letzte 2024). Zuletzt (2024) wurden 54.496 Einheiten im Wert von 3,19 Mrd. EUR hergestellt, was einem Stückpreis von rund 58.500 EUR entspricht – 2003 lag er noch bei 22.000 EUR.

Die Spezialisierungskarte für 2025 offenbart extreme Unterschiede: Zypern (RSCA 0,986) und Malta (0,876) sind hyperspezialisiert – meist aufgrund von Schiffsregistern und Eigentümerstrukturen – während große Volkswirtschaften wie Deutschland (–0,505) oder Spanien (–0,447) unterdurchschnittlich spezialisiert sind. Italien (0,622) und Rumänien (0,460) stehen für eine reale Fertigungstiefe.

Die Nettoimportabhängigkeit sinkt – die EU exportiert immer mehr

Die Nettoimportabhängigkeit in Prozent fiel von –25,5 % (2015) auf –38,6 % (2025) – ein negatives Vorzeichen bedeutet, dass die EU ein Nettoexporteur ist. Der Indikator schwankte zwischenzeitlich stark (Tiefststand –124,8 % im Jahr 2014), hat sich jedoch klar im Sinne einer erhöhten Exportorientierung verfestigt. Die Exportquote (Wert der Ausfuhren in Relation zur heimischen Produktion) stieg im selben Zeitraum leicht von 42,0 % auf 44,4 %.

Fazit

Der EU-Handel mit Schiffen und schwimmenden Vorrichtungen hat im letzten Jahrzehnt eine bemerkenswerte Wertsteigerung erfahren, die fast vollständig von einem massiven Preisanstieg weniger gehandelter Einheiten getragen wird. Europa hat seine Position als globaler Spitzenlieferant hochwertiger Yachten, Spezial- und Fahrgastschiffe ausgebaut und erzielt dauerhaft hohe Außenhandelsüberschüsse.

Gleichzeitig sind die Risiken nicht zu übersehen: Die extreme Volatilität der gehandelten Mengen und Einheitswerte – illustriert durch mehrere Preisschock-Ereignisse – sowie die zunehmende Abhängigkeit von wenigen außereuropäischen Partnern und die Konzentration auf eine Handvoll hochspezialisierter EU-Mitgliedstaaten machen die Branche anfällig für geopolitische und konjunkturelle Störungen. Die strukturellen Verschiebungen – weg vom Mengengeschäft, hin zu extrem hochpreisigen Einzelprojekten – werden die Marktstruktur auch künftig prägen und verlangen von der europäischen Industrie eine Mischung aus Innovationsführerschaft und strategischer Diversifikation.

Erstellt am 2026-07-24 auf der Grundlage von Daten von tradedashboard.eu

Maschinell erstellter Bericht: Er beschleunigt die menschliche Analyse, auch auf die Gefahr hin, sie manchmal in die Irre zu führen. Er kann sie niemals vollständig ersetzen.

Wenn Sie Beratung zur europäischen Handelspolitik benötigen oder Vertretung für Ihre Interessen in Brüssel, zögern Sie nicht, mich unter support@tradedashboard.eu zu kontaktieren. Sie finden meinen Lebenslauf unter dieser Adresse.