

Schiffbau in Italien

Handout zur Zielmarktanalyse

Geschäftsanbahnung 15.-18.04.2024



Durchführer



CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA GERMANIA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER
FÜR DEUTSCHLAND

IMPRESSUM

Herausgeber

Italienische Handelskammer für
Deutschland e.V., ITKAM

Text und Redaktion

Ronny Seifert

Stand

05.03.2024

Gestaltung und Produktion

ITKAM

Bildnachweis

Shutterstock

Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen
des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/
Markterschließungsprogramm beauftragt:



CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA GERMANIA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER
FÜR DEUTSCHLAND

Das Markterschließungsprogramm für
kleine und mittlere Unternehmen ist ein
Förderprogramm des:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIESSUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Die Studie wurde im Rahmen des Markterschließungsprogramms (für KMU des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz) für das Projekt Geschäftsanbahnung Italien Schiffbau 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.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis	3
1 Abstract	4
2 Wirtschaftsdaten kompakt	5
3 Der italienische Markt für Schiffbau	7
3.1 Kategorisierung innerhalb der Studie- Definitionen und Marktsektoren	7
3.2 Überblick- La Nautica in cifre	8
3.2.1 Entwicklung des Schiffbaus in Italien.....	8
3.2.2 Sektoren des Schiffbaus	10
3.3 Internationalisierung	10
3.3.1 Die wichtigsten Außenhandelsmärkte	12
3.3.2 Untersektoren und Internationalisierung.....	13
3.3.3 Chancen für deutsche Unternehmen	15
3.4 Marktstruktur und Unternehmensüberblick	15
3.5 Branchenmessen	18
4 Einstiegs- und Vertriebsinformationen	19
4.1 Einstiegs- und Vertriebsinformationen, Interkulturelle Besonderheiten	19
4.2 Unterstützung durch Handelsvertreter	19
4.3 Kurzer Auszug zum Handelsvertreterrecht	20
4.4 Swot-Analyse	21
5 Kontaktadressen	22

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Kategorisierung Schiffbau innerhalb der Zielmarktanalyse	7
Abb. 2: Schiffbauindustrie in Italien, Entwicklung Gesamtumsatz in Mrd. € (2000- 2022).....	9
Abb. 3: Eckdaten Schiffbauindustrie, Umsatzanteile nach Herkunft (2022)	9
Abb. 4: Schiffbauindustrie in Italien, Gesamtumsatz nach Sektoren in % (2022)	10
Abb. 5: Schiffbauindustrie in Italien, Gesamtumsatz nach Zielmärkten sowie Importanteil (2022)	11
Abb. 6: Weltweite Bestellungen von Superyachten, inkl. Quote in Italien (2011- 2023).....	14

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Hauptindikatoren der italienischen Schiffbauindustrie	8
Tabelle 2: Ranking Weltmarktführer bezüglich des Exportvolumens bei Neuproduktionen	12
Tabelle 3: Ranking Bestellung Superyachten 2022 laut Global Order Book	13
Tabelle 4: Nautik-Unternehmen in ausgewählten Regionen nach iNautia.....	16
Tabelle 5: Liste der 40 wichtigsten Werften, nach Umsatzerlösen in € (2022).....	16-18
Tabelle 6: Wichtige Branchenmessen in Italien (2024)	18
Tabelle 7: SWOT-Analyse bezüglich der Schiff- und Bootsbauproduktion in Italien	21

1 Abstract

Die vorliegende Zielmarktanalyse ist im Rahmen des BMWK-Markterschließungsprogrammes für KMU von der Italienischen Handelskammer für Deutschland e.V. (ITKAM) erstellt worden. Das Programm wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert. Diese Studie dient in erster Linie als Vorabinformation über den italienischen Markt für Schiffbau für die Teilnehmer der Geschäftsanbahnungsreise zu diesem Thema, die in Ligurien (Genua) und der Toskana (Viareggio) vom 15.04. bis 18.04.2024 stattfindet. Ziel der Geschäftsanbahnung ist es, deutsche Unternehmen bei der Geschäftspartnersuche in Italien zu unterstützen, bereits bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen und zu erweitern und den Unternehmen die Möglichkeit zu geben, den italienischen Markt zu sondieren. Wie aus der folgenden Studie hervorgehen wird, bietet der italienische Markt für Schiffbau einige Besonderheiten, die interessierte Unternehmen beachten und wissen sollten. Neben all den Chancen, die der Markt ermöglicht, müssen auch verschiedene Markteintrittsbarrieren berücksichtigt und ein adäquater Umgang mit ihnen gefunden werden. Die Wirtschaftszahlen lassen aber optimistisch auf eine mögliche Zusammenarbeit stimmen, denn der Gesamtumsatz ist in den letzten Jahren stetig angestiegen und hat 2022 einen neuen Rekord erreicht.

Die italienische Schiffbauindustrie hat nach einem kurzen Einbruch 2020, verursacht durch die Corona Pandemie, in den Jahren darauf kräftig zugelegt. Während im Jahr 2021 bereits ein Umsatz von 6,1 Mrd. € erreicht wurde (2020: 4,6 Mrd. €) hat dieser Industriezweig im Jahr 2022 erstmals die Umsatzschwelle von 7 Mrd. € überschritten: Der Gesamtumsatz der italienischen Schiffbauindustrie (Umsatz der Werften, inkl. Neubauten, Ausrüstung, Überholung, Reparatur, Wartung, Umbauten sowie Motoren) erreichte ein Volumen von 7,33 Mrd. €. 85,6% des Gesamtumsatzes wurden durch die inländische Produktion erzielt, die im Jahr 2022 einen Wert von 6,3 Mrd. € erreichte. Die treibende Kraft der Branche sind vor allem die stark steigenden Exportzahlen, die dazu führten, dass Italien in der Gesamtklassifikation der weltweit wichtigsten Exportländer mit einem Anteil von 18,3 Prozent erstmals wieder Platz 1 zurückerobert hat.

Der Handelsbilanzüberschuss von Booten für Sport- und Freizeitzwecke ist stark positiv. Diese Zahlen untermauern die starke Spezialisierung der italienischen Volkswirtschaft im Bereich des Schiff- und Bootsbaus. Der Gesamtumsatz der Branche unterteilt sich in unterschiedliche Nachfragebereiche: Neuproduktionen (61,1% am Gesamtumsatz), gefolgt von dem Posten Ausrüstung, Komponenten und Zubehör (25,5%), Motoren (7,6%) sowie dem Bereich Überholung, Reparatur, Wartung (5,7%). Zu den wichtigsten geografischen Zielmärkten der italienischen Bootsbauindustrie gehören mittlerweile mit einem Anteil von 76,6% der Exporte (4,8 Mrd. €) die außereuropäischen Länder. Die globalen Bestellungen von Superyachten sind weiter stark gestiegen (für das Jahr 2023 um 17,5%). Von insgesamt 1203 Einheiten befanden sich 593 in der Konstruktion von italienischen Werften, die damit knapp 50% aller weltweiten Aufträge an Land gezogen haben.

Der italienische Schiffbau führt wie bereits erwähnt internationale Ranglisten an und verschiedenste Aspekte unterstreichen die Bedeutung des Sektors im weltweiten Vergleich: die stark positive Handelsbilanz, steigende Umsätze, die hohe Exportorientierung, der Anstieg der Beschäftigung und des Anteils am BIP sowie die bemerkenswerte Infrastruktur an Häfen, Werften und spezialisierten Nautik- Unternehmen sprechen für sich und verdeutlichen die entsprechenden Chancen, die sich für deutsche Unternehmen ergeben. Zwar setzen italienische Schiffbauer überwiegend auf einheimische Zulieferer, hier kann jedoch zugleich eine Chance für ausländische Zulieferer liegen, sofern diese wettbewerbsfähig anbieten können. Durch die starke Exportorientierung bietet sich für deutsche Zulieferer auch die Möglichkeit, Drittmärkte zu erschließen. Die Aussichten auf einen erfolgreichen Markteinstieg in Italien steigen dabei durch innovative Lösungen und unique-selling-points. Da die italienische Schiffbauindustrie die gesamte Wertschöpfungskette abbildet, bieten sich grundsätzlich in allen Wertschöpfungsbereichen Chancen für deutsche Unternehmen.

2 Wirtschaftsdaten kompakt

WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT		GTAI GERMANY TRADE & INVEST					
Italien							
Dezember 2023							
	Italien	Deutschland	EU27				
Fläche (in km ²)	301.340	357.590	4.236.351				
Einwohner (2023, Mio.)	58,9*	84,4	448,4				
Bevölkerungswachstum (2022, %)	-0,3*	1,3	0,4				
Sustainable Development Goals (2023, Rang v. 163 Ländern)	24	4					
Corruption Perception Index (2022, Rang v. 180 Ländern)	41	9					
Klimaindikatoren							
	2010	2020	Deutschland 2020				
CO ₂ -Emissionen (tCO ₂ eq. pro Kopf; (Anteil weltweit in %))	7,6 (0,99)	5,7 (0,71)	8,2 (1,43)				
Emissionsintensität (tCO ₂ eq. pro Mio US\$ BIP)	209,7	179,2	177,1				
Erneuerbare Energien (Anteil am Primärenergieangebot in %)	12,6	19,5	16,4				
Emissionsstärkste Sektoren (2020, nur national, Anteil in %)	Elektrizität/Wärme 27,7; Transport 23,5; Gebäude 17,7						
Weitere Klimaindikatoren finden Sie im Klimaschutzatlas (www.gtai.de/klimaschutzatlas)							
Wirtschaftslage							
	2021	2022	2023*	2024*	Deutschland 2022	EU27 2022	
BIP (Mrd. Euro)	1.787,7	1.909,2	2.008,7	2.088,1	3.877	15.844	
Reales BIP-Wachstum (%)	-	3,8	0,7	0,9	1,8	3,4	
BIP je Einwohner (Euro)	30.0179	32.342	34.137	35.585	46.260	35.290	
Inflationsrate (%)	-	8,7	6,1	2,7	8,7	9,2	
Haushaltssaldo (% des BIP)	-	-5,1	-5,3	-4,4	-2,6	-3,4	
BIP/Kopf in KKS	31.547	34.347	-	-	41.319	35.295	
Arbeitslosenquote (%)	-	8,3	7,6	7,4	3,1	6,2	
Staatsverschuldung (% des BIP, brutto)	-	144,6	139,8	140,6	66,3	84,0	
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	-	0,8	0,9	1,0	4,2	3,0	
*) Schätzung bzw. Prognose; Quellen: Internationaler Währungsfonds (IWF), Eurostat							
Außenhandel mit Waren	Mrd. US\$	2020	%	2021	%	2022	%
Einfuhr	426,5	-10,2	568,2	30,7	743,0	30,8	
Ausfuhr	498,8	-7,2	615,9	20,6	700,3	13,7	
Saldo	72,3		47,7		42,7		
Hauptabnehmerländer (2022, % der Gesamtausfuhr)	Deutschland 12,4; USA 10,4; Frankreich 10,4; Spanien 5,1; Schweiz 4,9; Vereinigtes Königreich 4,4; Belgien 3,7; Polen 3,1; Niederlande 3,0; China 2,7; EU gesamt 53,6						
Hauptlieferländer (2022, % der Gesamteinfuhr)	Deutschland 13,8; China 8,9; Frankreich 7,3; Niederlande 5,6; Spanien 4,6; Russland 4,1; Belgien 3,9; USA 3,9; Aserbaidschan 3,1; Algerien 2,9; EU gesamt 49,2						
Mitgliedschaft in Zollunion	EU seit 1.1.1958						
Wirtschaftsbeziehungen mit Deutschland							
Warenhandel mit Deutschland	Mrd. Euro	2021	%	2022	%	1.Hj.2023*	%*
Deutsche Einfuhr	65,4	21,3	73,2	11,9	36,7	-0,1	
Deutsche Ausfuhr	75,7	24,6	89,2	18,1	44,7	-2,0	
Saldo	10,3		16,0		8,0		
* Vorläufige Angaben							
Rangstelle bei dt. Einfuhren (2022)	5 von 239 Handelspartnern						
Rangstelle bei dt. Ausfuhren (2022)	7 von 239 Handelspartnern						
Direktinvestitionen (Mio. Euro, Bestand)	Deutschland in Italien: 2019: 43.950; 2020: 48.659; 2021: 49.336 Italien in Deutschland: 2019: 31.260; 2020: 28.841; 2021: 27.941						
Investitionsschutzabkommen	kein Abkommen						
Freihandelsabkommen	Das Land profitiert im Rahmen seiner EU-Mitgliedschaft von den Freihandelsabkommen der EU. Derzeit bestehen Abkommen mit 77 Staaten; weitere Freihandelsabkommen werden verhandelt.						
Doppelbesteuerungsabkommen	vom 18.10.89; in Kraft seit 27.2.92						

GTAI-Informationen zu Italien	Link
Prognosen zu Investitionen, Konsum und Außenhandel	Wirtschaftsausblick Italien
Potenziale kennen, Risiken richtig einschätzen	SWOT-Analyse
Länderspezifische Basisinformationen zu relevanten Rechtsthemen in Italien	Recht Kompakt Italien

3 Der italienische Markt für Schiffbau

3.1 Kategorisierung innerhalb der Studie - Definitionen und Marktsektoren

Im Folgenden sollen vorab einige Begriffe, die in dieser Studie verwendet werden, näher erläutert werden. Dies scheint notwendig, da es gelegentlich zu unterschiedlichen Auslegungen der Inhalte der Begrifflichkeiten kommt:

Die Zielmarktanalyse (im Folgenden: ZMA) zum italienischen Markt für Schiffbau unterscheidet grundsätzlich zwischen dem Bau von Schiffen bzw. Booten für Sport- und Freizeitwecke (Italienisch: „nautica da diporto“/ „diportismo“; hierzu gehören zum Beispiel Yachten und Superyachten) und dem Bau von Transportschiffen bzw. –booten jeglicher Art im „kommerziellen Bereich“ (u. a. zur Beförderung von Personen und Waren; also Fracht- und Fahrgastschiffen). Die vorliegende Zielmarktanalyse konzentriert sich dabei auf den Bereich „Bau von Booten für Sport- und Freizeitwecke (incl. Yachten)“. Anzumerken ist, dass aber u. a. auch der Schiffbau im militärischen Bereich für Italien durchaus von Bedeutung ist. Im Rahmen der Zielmarktanalyse werden zudem folgende Industriesektoren unterschieden (u. a. zur Aufschlüsselung von Umsatzzahlen): Zum einen a) Schiff- und Bootsbaue (Neuproduktionen), b) Ausrüstung, c) Überholung, Reparatur, Wartung sowie d) Motoren.

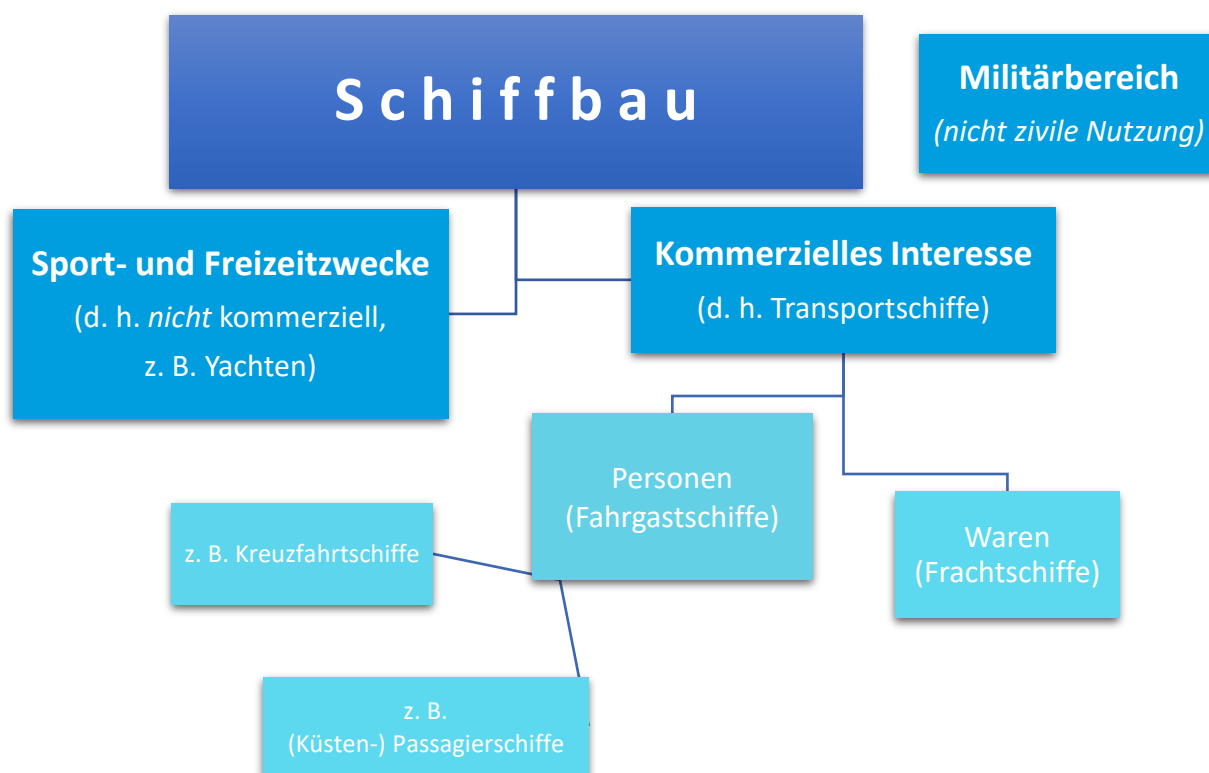


Abb. 1: Kategorisierung Schiffbau innerhalb der Zielmarktanalyse ¹

Der Begriff „Yacht“ beispielsweise fällt hier also in die Kategorie der Wasserfahrzeuge für Sport- und Freizeitwecke. Weiterführend kann dann z. B. noch einmal nach Antriebsart (Vortriebsmechanik, Bauweise und -material usw.) unterschieden werden, d. h. hier in der Regel zwischen Motor- und Segelyachten.

¹ Quelle: Eigene Darstellung ITKAM

3.2 Überblick - La Nautica in Cifre

La Nautica in Cifre (Die Schifffahrtindustrie in Zahlen) ist die einzige Publikationsreihe, die seit 1980 Unternehmen, Institutionen und Akteuren der Branche ein übersichtliches Instrument zur Interpretation der wirtschaftlichen und marktbezogenen Rahmenbedingungen der italienischen Freizeitschifffahrtindustrie zur Verfügung stellt. Es ist eine der umfangreichsten Studien zur Entwicklung der Schiffbaubranche in Italien und wird unter der Schirmherrschaft des italienischen Verkehrsministeriums vom Forschungsdienst des Industrieverbandes CONFINDUSTRIA NAUTICA in Kooperation mit der Fondazione Edison herausgegeben. Die Trendanalyse ermöglicht es Unternehmen, ihre strategischen Geschäftsbeziehungen anhand aktueller Zahlen und Daten auszurichten, indem einerseits ein Blick auf das jeweils zurückliegende Geschäftsjahr geworfen und gleichzeitig ein Ausblick auf die marktspezifischen Trends des anstehenden Jahres gegeben werden. Die Einschätzungen zum Trend in der Umsatzentwicklung werden vom Forschungsdienst der CONFINDUSTRIA NAUTICA und den internationalen Trendanalysen des ICOMIA – International Council of Marine Industry Associations bereitgestellt. Im September 2023 wurde die neue Ausgabe von LA NAUTICA IN CIFRE LOG. – Marktanalyse für das Jahr 2022, in der 44. Auflage veröffentlicht. Zusätzlich zur Reihe LA NAUTICA IN CIFRE LOG. wird auch der LA NAUTICA IN CIFRE MONITOR – Markttrends 2022/2023 veröffentlicht. Die Studien sind online verfügbar unter: www.lanauticaincifre.it/publicazioni.² Die Publikationsreihe LA NAUTICA IN CIFRE ist auch in englischer Sprache abrufbar. Zum Zeitpunkt der Erstellung der Zielmarktanalyse standen die Daten aus dem Trend-Bericht MONITOR 2022/23, veröffentlicht im März 2023, und die Daten aus der Reihe LA NAUTICA IN CIFRE 2022 zur Verfügung.

3.2.1 Entwicklung des Schiffbaus in Italien

Den anhaltenden globalen Unsicherheiten auf wirtschaftlicher und politischer Ebene konnte der Sektor trotz, der Gesamtumsatz der italienischen Schiffbauindustrie (Umsatz der Werften, inkl. Neubauten, Ausrüstung, Überholung, Reparatur, Wartung, Umbauten sowie Motoren) hat für das Jahr 2022 erstmals die Umsatzschwelle von 7 Mrd. € überschritten. Nach 2021, dem Jahr mit dem bis dahin besten Umsatz aller Zeiten, erwies sich der Markt im Laufe des Jahres 2022 als solide und reaktionsschnell und erreichte einen Umsatz von 7,33 Mrd. €. Dies entspricht einem Umsatz von + 20% im Vergleich zum Vorjahr. 67,9% des Gesamtumsatzes stammen aus Verkäufen auf ausländischen Märkten, die restlichen 32,1% beziehen sich auf den Inlandmarkt. Die stark steigenden Exportzahlen haben Italien damit erstmals wieder an die Spitze der Gesamtklassifikation der weltweit wichtigsten Exportländer mit einem Anteil von 18,3 % geführt.

Hauptindikatoren		Steigerung 2021/2022
Gesamtumsatz	7,33 Mrd. €	+ 20%
Nationale Produktion/ Exportanteil	4,80 Mrd. €	+ 20,7%
Beschäftigte in der Branche	28.660	+ 8,8%
Beitrag zum nationalen BIP	6,17 Mrd. €	+ 19,9 %
Anteil Beitrag Schiffbauindustrie zum nationalen BIP % 2022	3,23 ‰	+ 0,34%

Tab. 1: Hauptindikatoren der italienischen Schiffbauindustrie.³

Der Beitrag des Schiffbausektors zum nationalen BIP betrug 2022 mehr als 6 Mrd. € und ist mit einem Zuwachs von + 20% zum Vorjahr ebenfalls stark angestiegen, damit setzt sich der Aufwärtstrend der letzten Jahre fort. Die Gesamtzahl der Beschäftigten der italienischen Schiffbauindustrie stieg um +8,8% auf 28.660 (26.350 im Jahr 2021), was den positiven Beschäftigungstrend weiter verstärkt, der sich quer durch alle Bereiche der Branche zieht.

² Eine kostenlose Anmeldung ist erforderlich

³ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S.12

In der folgenden Grafik wird die Entwicklung des Gesamtumsatzes ab dem Jahr 2000 dargestellt:

Der Verlauf der letzten gut 20 Jahre zeigt einen insgesamt ausgeglichenen Trend abgesehen von den massiven Einbrüchen in den Jahren 2009 und 2010, ausgelöst durch die Banken -und Finanzkrise. Nach Überwindung dieser Schwierigkeiten gab es ab etwa 2013 einen kontinuierlichen Aufwärtstrend. Im Zeitraum von 2014 bis 2019 hat der Gesamtumsatz um +93% zugelegt (von 2,48 Mrd. € im Jahr 2014 auf 4,78 Mrd. € im Jahr 2019). Der Rückgang in den Jahren 2019/2020 ist den negativen Auswirkungen durch die extremen Einschränkungen zur Bekämpfung der Corona-Krise geschuldet, hat aber den positiven Trend nur kurzfristig unterbrochen. Im Jahr 2020 wurde ein Rückgang von 2,6 % gegenüber dem Vorjahr verzeichnet (von 4,78 Mrd. auf 4,66 Mrd. €). Danach hat sich der Markt jedoch sehr schnell wieder erholt und der Gesamtumsatz konnte bereits 2021 mit 6,11 Mrd. € fast an das Rekordumsatzniveau der Jahre 2007/2008 anschließen, um dann 2022 mit 7,33 Mrd. € auch diesen Spitzenwert mit einem Zuwachs von + 20% zu toppen.

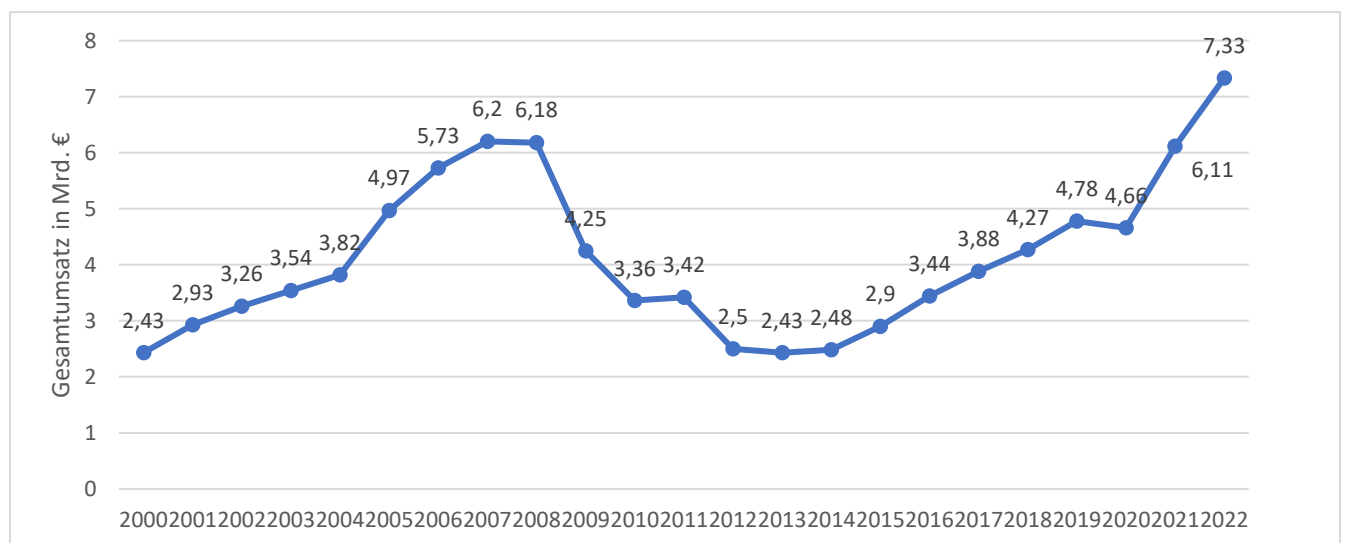


Abb. 2: Schiffbauindustrie in Italien, Entwicklung Gesamtumsatz in Mrd. € (2000-2022)⁴

Wie die folgende Abbildung verdeutlicht, wurden insgesamt 85,6 Prozent (im Jahr 2020 waren es 96%) des Gesamtumsatzes (6,3 Mrd. €) durch die nationale Produktion erwirtschaftet und 14,4 Prozent (1,06 Mrd. €) durch Importe. Der Großteil der Produktion, 76,6%, wurden exportiert, dies entspricht einem Wert von 4,8 Mrd. € und einer Steigerung von 20,7% im Vergleich zum Vorjahr. 23,4 % der nationalen Produktion, insgesamt 1,5 Mrd. €, wurden dagegen direkt auf dem italienischen Markt abgesetzt, damit 17, 3% mehr als 2021.⁵

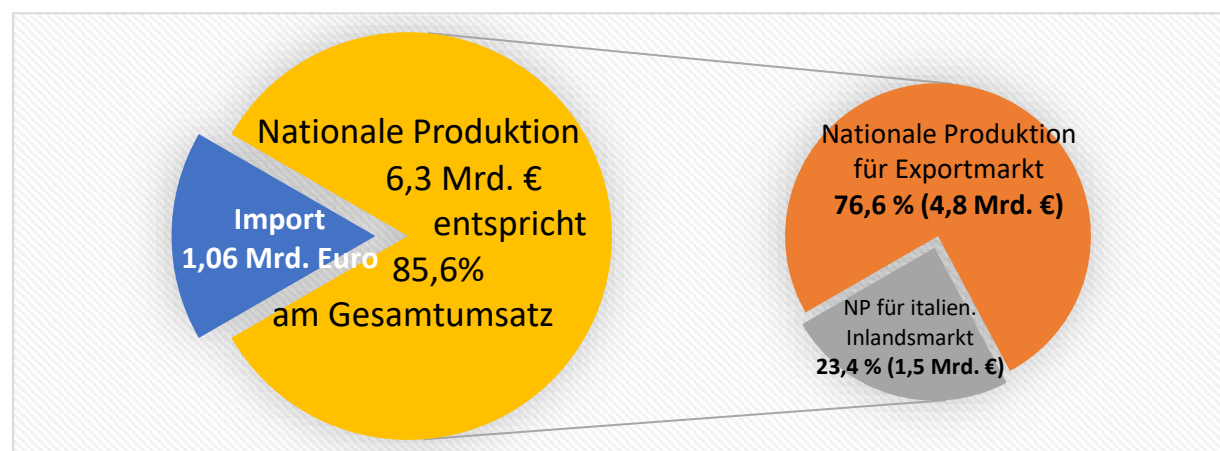


Abb. 3: Eckdaten Schiffbauindustrie, Umsatzanteile nach Herkunft (2022)⁶

⁴ Quelle: La Nautica in Cifre, Monitor n. 4 (2023) und LOG (2023), eigene Darstellung

⁵ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 13

⁶ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 20, eigene Darstellung

3.2.2 Sektoren des Schiffbaus

Der Neuproduktion von Schiffen und Booten kommt in der italienischen Schiffbauindustrie auf nationalem Niveau die größte Bedeutung zu und bringt Italien eine Führungsposition, sowohl in Bezug auf die Größe des Industriezweiges als auch bezüglich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, ein. Der Umsatz durch Neuproduktionen (inkl. Importe) in Italien belief sich im Jahr 2022 auf 4,5 Mrd. € (dies entspricht 61,1 % des Gesamtumsatzes), gefolgt von Zubehör und Komponenten mit 1,9 Mrd. € (25,5 %), Motoren (558 Millionen, 7,6 % des Gesamtumsatzes) sowie Umrüstungsarbeiten, Reparatur und Lagerung (421 Millionen; 5,7%).

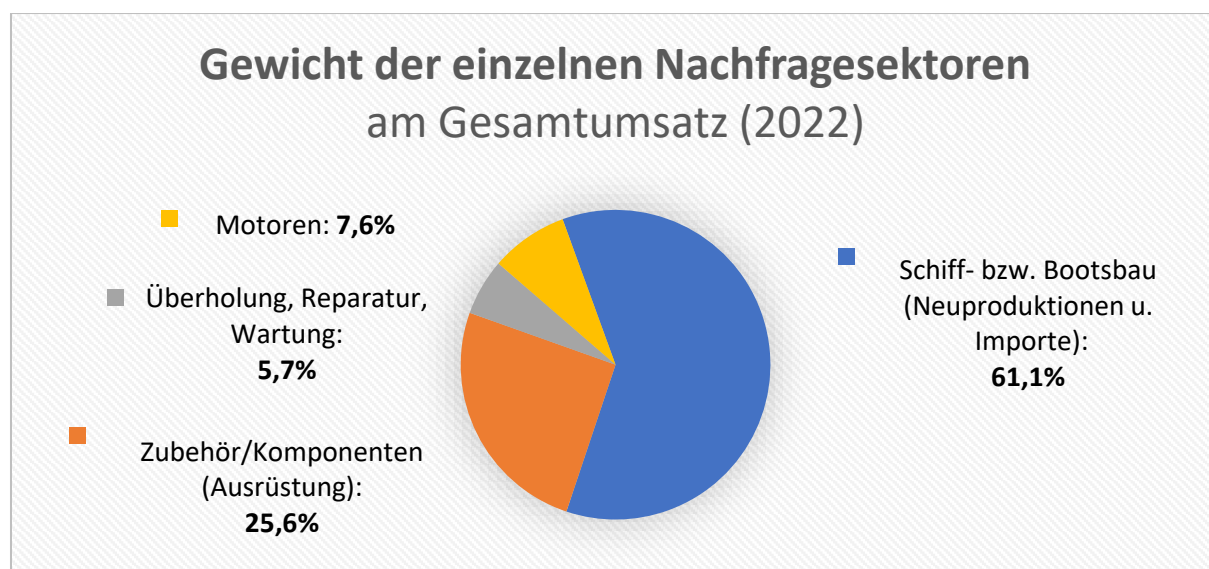


Abb. 4: Schiffbauindustrie in Italien, Gesamtumsatz nach Sektoren in % (2022)⁷

Innerhalb der Kategorie Neuproduktionen nimmt der Schiffbau für Sport- und Freizeitwecke (Werften) wieder eine der wichtigsten Rollen des italienischen Außenhandelsumsatzes ein. Der Export dieser Sparte ist nach einem Einbruch (2019 auf 2020 um 29%) dagegen von 2021 auf 2022 wieder um 13,3% gestiegen. Detaillierte Informationen zu den erfolgreichsten Unterkategorien dieser Sparte erfolgen in Kapitel 2.3.3 „Untersektoren und Internationalisierung“.

3.3 Internationalisierung

Im Rahmen des Zusammentreffens von Bundeskanzler Olaf Scholz und Italiens Ministerpräsidentin Giorgia Meloni im November 2023 äußerte sich DIHK-Außenwirtschaftschef Volker Treier wie folgt: "Italien und Deutschland sind Motoren der Europäischen Wirtschaft." Das zeigten nicht nur "das gemeinsame Handelsvolumen von sage und schreibe 160 Mrd. € im Jahr 2022 sowie ein Bestand von zusammen 90 Mrd. € an Direktinvestitionen im bilateralen Wirtschaftsverhältnis". Vielmehr habe vor allem das über Jahrzehnte andauernde gemeinsame Engagement für den Europäischen Wirtschaftsraum die beiden Industrienationen auch bilateral eng zusammengerückt.⁸ Deutschland ist Italiens wichtigster Handelspartner, auf den 2022 etwa 13,9 Prozent des Warenimports und 12,4 Prozent des Exports entfielen. Zweitwichtigstes Lieferland war die Volksrepublik China mit einem Anteil von 8,8 Prozent vor Frankreich (7,4 Prozent)⁹.

⁷ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 13 u. S. 19

⁸ Quelle: www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/-italien-und-deutschland-sind-motoren-der-europaeischen-wirtschaft-106972

⁹ Quelle: GTAI- Wirtschaftsausblick Italien (<https://www.gtai.de/de/trade/italien/wirtschaftsumfeld/moderates-wachstum-setzt-sich-fort-244482>)

Bezüglich der Analyse des Internationalisierungsgrades der Schiffbauindustrie kann der Gesamtumsatz der Branche zunächst in zwei grundsätzliche Umsatzanteile unterschieden werden: Nationale Produktion (gemeint sind alle Nachfragesektoren: Neuproduktionen, Ausrüstung, Überholung, Reparatur, Wartung sowie Motoren) und Importe. Wie bereits unter 2.2.1 angegeben, machte die Nationale Produktion 2022 insgesamt 85,5% des Gesamtumsatzes aus (6,3 Mrd. €), 14,4 % wurden durch Importe umgesetzt (1,06 Mrd. €).

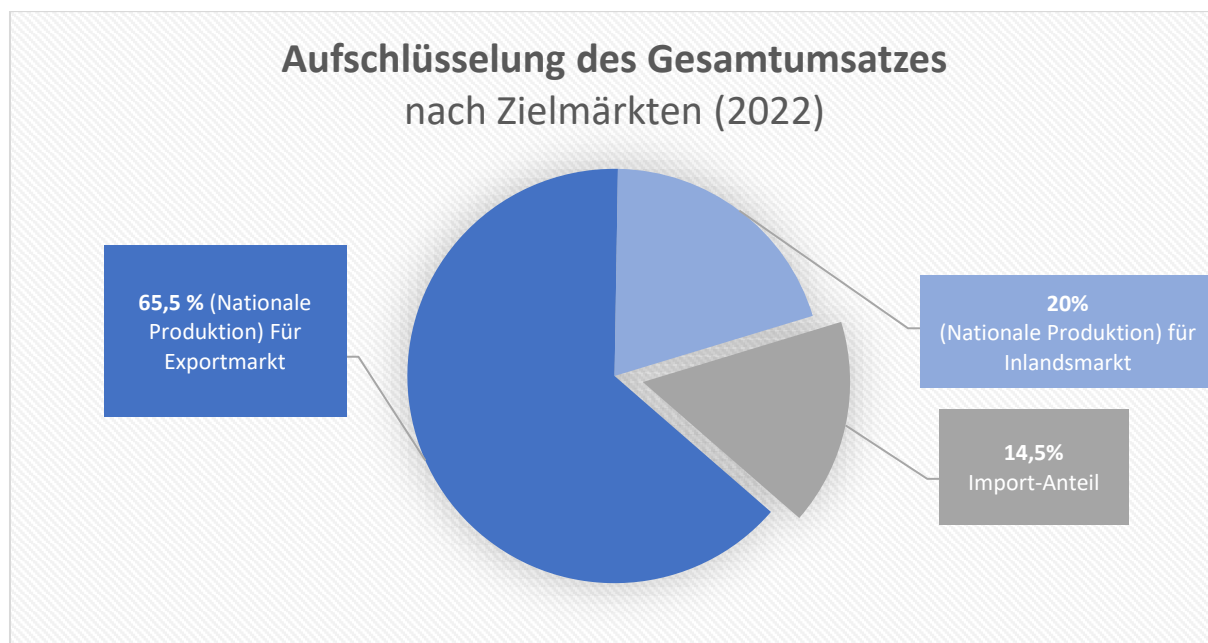


Abb. 5: Schiffbauindustrie in Italien, Gesamtumsatz nach Zielmärkten sowie Importanteil (2022)¹⁰

Die Umsatzanteile nach Zielmarkt aus Nationaler Produktion haben sich in der Vergangenheit dahingehend markant verändert, dass insbesondere im Zeitraum von 2010 bis 2013 eine deutliche Verlagerung des Umsatzes vom Inlandsmarkt hin zum Exportmarkt stattgefunden hat. Seit dem Jahr 2013 sind in etwa drei Viertel der Nationalen Produktion Italiens (aller Sektoren) für den Auslandsmarkt bestimmt.

Die Exporte erreichten 2022 einen neuen Rekord von fast 3,6 Mrd. \$ und machten Italien mit 18,3 % der weltweiten Ausfuhren zum wichtigsten Exportland. An zweiter Stelle standen die Niederlande mit fast 2,8 Mrd. \$ und einem Anteil von 14,3 %, die damit nach mehreren Jahren den ersten Platz an Italien abgeben mussten. Mit einem Anteil von 10,8% (2,1 Mrd. \$) folgten die Vereinigten Staaten. Frankreich lag mit einem Anteil von 7,1% (fast 1,4 Mrd. \$) knapp vor Deutschland, das mit Ausfuhren im Wert von 1,3 Mrd. \$ und 6,7% Platz 5 einnahm.¹¹ Die Tabelle auf der nächsten Seite stellt die wichtigsten 10 Länder und deren Exportvolumen für das Jahr 2022 dar.

¹⁰ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 19, eigene Darstellung

¹¹ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 45

Ranking 2022	Land	Exportvolumen in Mrd. \$	Weltmarktanteil in %
Platz 1	Italien	3.568	18,3
Platz 2	Niederlande	2.778	14,3
Platz 3	USA	2.099	10,8
Platz 4	Frankreich	1.389	7,1
Platz 5	Deutschland	1.301	6,7
Platz 6	Großbritannien	1.135	5,8
Platz 7	China	647	3,3
Platz 8	Polen	641	3,3
Platz 9	Australien	456	2,3
Platz 10	Türkei	429	2,2

Tab. 2: Ranking Weltmarktführer bezüglich des Exportvolumens des Schiffbausektors ¹²

3.3.1 Die wichtigsten Außenhandelsmärkte

Die außereuropäischen Länder bestätigten sich 2022 wieder als Hauptbestimmungsort der italienischen Verkäufe des Schiffsbausektors für Sport- und Freizeitboote jenseits der Grenzen: Die Direktexporte dieses Sektors in Märkte außerhalb der EU beliefen sich auf 2,5 Mrd. € und entsprachen 73,1 % der italienischen Exporte (gegenüber 74,1 % im Jahr 2021 und 47,3% im Jahr 2020). Die Exporte in die 27 EU-Länder betrug dagegen 911,4 Mio. €, was 26,9 % der Ausfuhren entsprach (25,9 % im Jahr 2021 und 52,7% im Jahr 2020).

Zu den wichtigsten 15 Exportländern Italiens gehören bei einem Gesamtexportwert von 2,1 Mrd. € folgende 15 Länder:

Die Vereinigten Staaten (Exportvolumen: 763,5 Mio. €), das Vereinigte Königreich (412,2 Mio. €), die Kaimaninseln (361,4 Mio. €), Frankreich (327,2 Mio. €); Malta (179,3 Mio. €) die Britischen Jungferninseln (114,3 Mio. €), die Türkei (114,0 Mio. €), die Marshallinseln (108,1 Mio. €), Spanien (89,6 Mio. €), Hongkong (73,5 Mio. €), Zypern (72,2 Mio. €) Kroatien (63,0 Mio. €) Australien (61,3 Mio. €), Kanada (60,9 Mio. €) und Jamaika (58,6 Mio. €).¹³

10 der Länder befinden sich außerhalb der EU, neben den 5 o.g. wichtigsten EU- Ländern sind noch Folgende für Italiens Außenhandel in diesem Bereich von Bedeutung: Niederlande, Deutschland, Griechenland, Polen und Slowenien. Zusammen machen diese 10 Länder 93,6 % der italienischen Exporte in die europäischen Märkte aus. Die Ausfuhren in die EU (insgesamt 911,4 Mio. €) sind 2022 in absoluten Zahlen um 135,5 Mio. € (+17,5 %) höher als 2021. In diesem Szenario sind die größten positiven Veränderungen bei den Ausfuhren nach Frankreich (+18,3 %, von 276,7 auf 327,2 Mio. €), Kroatien (+141,0 % von 26,1 auf 63,0 Mio. €) Zypern (+92,2 %, von 37,6 auf 72,2 Mio. €), die Niederlande (+107,1 %, von 18,4 Mio. auf 38,1 Mio. €), Spanien (+19,1 %, von 75,2 auf 89,6 Mio. €) und Polen (+121,3 %, von 7,7 auf 17,0 Mio. €) zu verzeichnen.

Erwähnenswert ist auch die enorme Steigerung der Exportquote in folgende Länder: Slowenien (+217,6 %, von 3,9 auf 12,3 Mio. €), Schweden (+678,9 %, von 1,1 auf 8,7 Mio. €), der Tschechischen Republik (+465,7 %, von 0,9 auf 5,4 Mio. €) und Bulgarien (+63,7%, von 6,8 auf 11,2 Mio. €).

Diesen Zuwächsen stehen einige Rückgänge bei den Ausfuhren in andere Länder gegenüber. Am stärksten sanken die italienischen Ausfuhren nach Estland (-99,7%), Ungarn (-60,3%), Griechenland (-29,6%) und Malta (-13,5%). Auch nach Deutschland sanken die Exporte im Jahr 2022, und zwar um 11,9 % (von 33,5 auf 29,5 Mio. €).¹⁴

¹² Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 45

¹³ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 41

¹⁴ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 43

3.3.2 Untersektoren und Internationalisierung

Der erfolgreichste Bereich innerhalb der Kategorie Schiffbau für Freizeit und Sportzwecke sind Boote und Yachten mit Innenbordmotoren: der Exportwert liegt bei fast 3,2 Mrd. US-\$ und entspricht fast 90 % des gesamten italienischen Bootsbausektors. Mit einem Wert von 3,173 Mio. \$ ist Italien der weltweit führende Exporteur in dieser Kategorie. Die Exporte machen hier ein Viertel (25,1 %) des weltweiten Marktes aus. Auch hier befinden sich die Niederlande auf dem zweiten Platz mit 20,4% der weltweiten Ausfuhren (2,6 Mrd. \$), gefolgt von Deutschland auf dem 3. Platz mit einem Anteil von 8,6% der (fast 1,1 Mrd. \$.) Italien, Niederlande und Deutschland decken zusammen 54% des weltweiten Marktes für Boote und Yachten mit Innenbordmotoren ab.¹⁵

Die Kategorie Boote und Yachten für den Sport- und Freizeitsektor mit Innenbordmotoren wird in der Studie *La Nautica in Cifre* noch in weitere Unterkategorien (der Größe nach) unterteilt:

Zu einer der erfolgreichsten Unterkategorien gehören hier die sogenannten Superyachten (Länge > 24 Meter): Bei den weltweiten Bestellungen von Yachten dieser Größenordnung lag Italien mit signifikantem Abstand auf Platz 1. Laut Global Order Book steht die italienische Industrie mit insgesamt 22.056 Metern bestellter Länge und 593 im Bau befindlichen Yachten (Durchschnittliche Länge: 37 m) an der Spitze der Weltrangliste. Weltweit wurden 1203 Aufträge erteilt, damit gingen fast 50% aller Bestellungen an Italien. Auch hier folgten die Niederlande auf Platz 2 mit insgesamt 4.983 Metern und 76 sich im Bau befindlichen Yachten.

Die folgende Tabelle gibt einen detaillierten Überblick über die weltweiten Bestellungen von Superyachten im Jahr 2022:

Ranking Bestellungen	Land	Bestellte Länge	Durchschnittslänge	Anzahl der sich im Bau befindlichen Yachten
1	Italien	22.056	37	593
2	Niederlande	4.983	66	76
3	Türkei	4.167	41	102
4	Taiwan	3.392	31	108
5	UK	3.334	27	126
6	Deutschland	1.946	97	20
7	USA	1.362	30	45
8	China	972	35	28
9	Polen	838	28	30
10	Brasilien	567	30	19
	Weitere Länder	2.688	48	36

Tab.3: Ranking Bestellung Superyachten 2022 laut Global Order Book¹⁶

Die Aufträge sicherten sich in Italien laut Global Order Book vor allem die Werften Azimut Benetti (1,2 Mrd. € Umsatz in 2022, Stand August 2022), Ferretti (1,03 Mrd. € Umsatz in 2022) und Sanlorenzo (740,7 Mio. € Umsatz in 2022).

Das Wirtschaftsmagazin Forbes erklärt den weltweiten Boom nach Superyachten in seinem Online- Artikel „VOLLE KRAFT VORAUS“ wie folgt¹⁷: Das Geschäft mit den Superyachten boomt trotz der Sanktionen gegen russische Schiffsbesitzer, Gründe dafür gibt es verschiedene. Zunächst sind 23% aller Superyachten, die im Jahr 2021 im Umlauf waren im Besitz von US-Bürgern, nur 9% gehörten russischen Eignern. Der Krieg in der Ukraine und das Ausbleiben der russischen Kundschaft hatte daher nur eine marginale Auswirkung auf die Bestellungen. „Die Werften sind

¹⁵ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) S. 45

¹⁶ Quelle: Global Order Book, Boat International, Verweis aus La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 47, Stand: März 2023

¹⁷ Quelle: www.forbes.at/artikel/VOLLE-KRAFT-VORAUS.html, Datum: 22.07.2022

ausgelastet, mehr als je zuvor“, so Marcus Krall, Sprecher der Arbeitsgruppe „Deutsche Yachten“ des Deutschen Boots- und Schiffbauer-Verbands. „Wer heute eine neue Superyacht bestellt, muss drei bis fünf Jahre darauf warten. Und von den Menschen, die sich heute eine Yacht leisten könnten, besitzen weltweit nur 3 % eine.“ Es gebe also noch ein riesiges Potential. Ein weiterer Grund scheint auch die Pandemie gewesen zu sein, denn wer im Homeoffice arbeiten kann, kann dies auch von einer Yacht aus tun. Max Bulley, ein Schweizer, der für Y.CO, einen führenden Yachtbroker mit Sitz in Monaco arbeitet und in dem Artikel zitiert wird, erklärt die Gefühlslage nach der Pandemie vieler Wohlsituerter so: „Viele schoben den Plan, eine Yacht zu kaufen und die Welt zu bereisen, nicht weiter auf.“ Abenteuer zu erleben sei wichtiger geworden als ein paar Millionen mehr auf dem Konto“. Und einen letzten Grund, den die Zeitschrift Forbes in Ihrem Artikel nennt: Die Zahl der Milliardäre weltweit steigt und sie werden immer jünger, daher hat sich die typische Klientel der Yachtbesitzer auch gewandelt und mit der neuen Kundschaft kommen neue Trends und Bedürfnisse, auf die sich Yachtbauer und -designer einstellen.

Die folgende Abbildung dokumentiert die Entwicklung der weltweiten Superyachtbestellungen seit 2013 und den seit 2015/2016 stetig wachsenden Anteil der in Italien bestellten und hergestellten Yachten mit einer Mindestlänge von 24 Metern.

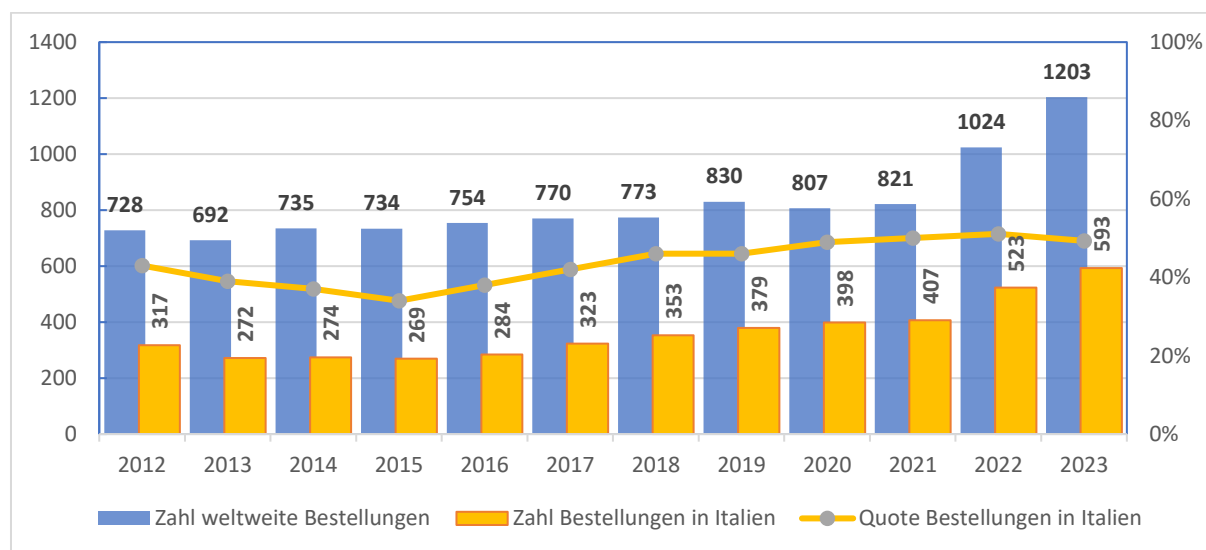


Abb.6: Weltweite Bestellungen von Superyachten (> 24 Meter), inkl. Quote in Italien (2011-2023) ¹⁸

Die Quote ist minimal gesunken, sie betrug bis Stand März 2023 49% der Weltmarktbestellungen, während 2022 51% der weltweiten Aufträge für Superyachten an italienische Werften vergeben wurde. ¹⁹

Bezüglich des Exportwertes bei Booten und Yachten mit Innenbordmotor und einer Länge von mehr als 24 Metern liegt Italien mit einem Wert von über 1,8 Mrd. \$ weltweit an zweiter Stelle nach den Niederlanden (Exportwert: 2,3 Mrd. \$). Weitere wichtige Marktteilnehmer, jedoch mit deutlichem Abstand zu den Niederlanden und Italien, sind Deutschland (961 Mio. \$), das Vereinigte Königreich (321 Mio. \$) und die Vereinigten Staaten (286 Mio. \$).

Neben der Produktion von Superyachten gehört folgende Unterkategorie von Booten mit Innenbordmotor zur wichtigsten Sparte: Boote und Yachten mit einer Länge von 7,5 m bis 24 m: bei einem Exportwert von über 1,3 Mrd. \$ ist Italien hier unangefochtener Weltmarktführer. Mit einigem Abstand folgen das Vereinigte Königreich (Exportwert: 521 Mio. \$), die Vereinigten Staaten (360 Mio. \$), Frankreich (324 Mio. \$) und die Niederlande (215 Mio. \$).

Was hingegen die Sportboote und Yachten mit Innenbordmotoren < 7,5 m Länge betrifft, so geht aus den Daten hervor, dass die Ausfuhren dieses Bootstyps für Italien eine marginale Rolle spielen. Hier stehen die Vereinigten Staaten an der Spitze, im Jahr 2022 entsprach der Exportwert von Yachten dieser Größe 240 Mio. \$, gefolgt von Belgien mit einem Wert von 128 Mio. \$. ²⁰

Erwähnenswert sind auch die folgenden Untersektoren der Sportschifffahrt, bei denen Italien zwar keine führende, aber

¹⁸ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023) und Monitor (2023), eigene Darstellung

¹⁹ Bis zum Abschluss der Studie waren keine vollständigen Daten über das gesamte Auftragsjahr 2023 verfügbar.

²⁰ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 48/49

dennoch eine bedeutende Rolle auf dem Weltmarkt einnimmt:

- Im Bereich der Segelboote und Yachten (auch mit Hilfsmotor) rangiert Italien im Jahr 2022 an fünfter Stelle in der Weltrangliste der führenden Exporteure, mit einem Marktanteil von 5,2 Prozent (116 Mio. \$). An der absoluten Spitze steht hier Frankreich (41,3% Marktanteil mit einem Wert von 929 Mio. \$).
- Im Marktsegment der Schlauchboote ist China dagegen mit einem Anteil von fast 40% absoluter Spitzenreiter (318 Mio. \$), gefolgt jedoch von Italien mit einem Marktanteil von 12,3 % und einem Exportvolumen von 98 Mio. \$.
- Bei sonstigen Booten mit Außenbordmotor, Ruderbooten und Kanus nimmt Italien mit etwa 4,8% (181 Mio. \$) den fünften Platz ein. Hier stehen die Vereinigten Staaten an der Spitze und nehmen fast ein Drittel des Weltmarktes ein. Für Italien sind in dieser Kategorie vor allem Boote mit einer Größe von > 7,5m von Bedeutung.²¹

3.3.3 Chancen für deutsche Unternehmen

Die führende Rolle Italiens im Schiffbau wird auch deutlich, wenn man die Handelsbilanz in dem Bereich betrachtet. Mit einem Überschuss der Branche von mehr als 3,1 Mrd. \$ befindet sich Italien an der Spitze im Vergleich zu seinen internationalen Konkurrenten. Deutschland liegt hier auf Platz 2 mit einem Überschuss von 887 Mio. \$, dicht gefolgt von den Niederlanden mit 848 Mio. \$. Für das Umsatzwachstum der letzten Jahre sind in erster Linie die gestiegenen Exporte und die vollen Auftragsbücher für Yachten und Superyachten verantwortlich.²²

Im Hinblick auf diese stark positive Handelsbilanz der italienischen Schiffbauindustrie und der dargestellten Zahlen in den vergangenen Kapiteln kann von einem hoch spezialisierten und wettbewerbsfähigen Industriezweig der italienischen Volkswirtschaft gesprochen werden, der sich über viele Jahre hinweg durch eine starke Positionierung im Auslandsgeschäft auszeichnet und dementsprechend Chancen für deutsche Unternehmen bieten kann. Mit 85,5% stammt der größte Teil des Gesamtumsatzes jedoch aus der nationalen Produktion Italiens, das Importvolumen lag dementsprechend bei gerademal 14,5%. Das bedeutet auch, dass italienische Schiffsbauer vor allem auf einheimische Zulieferer setzen. Andererseits können ausländische Zulieferer, sofern Sie wettbewerbsfähig anbieten können, gerade hier für Innovationen sorgen. Die hohe Export-Orientierung Italiens bietet deutschen Unternehmen aber auch die Möglichkeit und Chance, Drittmärkte zu erschließen.

Davon abgesehen muss man sich jedes Firmenprofil im Einzelnen ansehen und vergleichen, wie die Wettbewerbssituation in dem Bereich vor Ort aussieht. Die Chancen für einen erfolgreichen Markteinstieg in Italien steigen durch innovative Lösungen und unique-selling-points. Grundsätzlich lassen sich aber Produkte deutlich einfacher internationalisieren als Dienstleistungen. Um sich auf dem italienischen Markt zu positionieren ist es wichtig, auf die richtige Marktstrategie zu setzen und die aktuelle Marktentwicklung zu beobachten und für sich zu nutzen: Sensibilität für Umweltthemen und Nachhaltigkeit sind ebenso gefragt sowie eine schnelle Reaktionsfähigkeit auf technologische Innovationen.

Da die italienische Schiffbauindustrie die gesamte Wertschöpfungskette abbildet, bieten sich grundsätzlich in allen Wertschöpfungsbereichen Chancen für deutsche Unternehmen. Im folgenden Kapitel wird dazu auch näher auf die Markt- und Unternehmensstruktur des Schiffbaus in Italien eingegangen.

3.4 Marktstruktur und Unternehmensüberblick

In diesem Kapitel sollen einige der wichtigsten Unternehmen im italienischen Schiff- und Bootsbaumarkt überblicksmäßig vorgestellt werden. Die Auflistung und dargestellte Rangfolge der Unternehmen orientiert sich dabei an den jeweiligen Kennzahlen zu Umsatzerlösen (in Tsd. €) der Infoplattform der italienischen Handelskammern „Telemaco“ jeweils im Hinblick auf das letztmögliche verfügbare Jahr.

²¹ Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 53

²² Quelle: La Nautica in Cifre, LOG (2023), S. 53

Eine umfangreiche Datenbank für einen ersten Überblick zu verschiedenen „Nautikunternehmen“ in Italien bietet z. B. die Website von iNautia.²³ Das Portal bietet zudem eine praktische Suchfunktion nach Regionen, hier ein Beispiel für die Region Ligurien: Eine Suchanfrage (Zugriff: 30.01.2024) beispielsweise ergab: 273 „Nautikfirmen“, davon 22 Werften, 94 Händler von neuen Booten, 163 Gebrauchtoote-Händler, 14 Seefahrtsschulen sowie 12 Unternehmen im Bereich Motoren/ Mechanik. Insgesamt listet iNautia mit Kontaktmöglichkeit und Adressdaten der jeweiligen Unternehmen für Italien auf: 2.213 „Nautikfirmen“, davon 307 Werften, 707 Händler von neuen Booten, 1.118 Gebrauchtoote-Händler, 136 Unternehmen im Bereich Motoren/ Mechanik, 134 Seefahrtsschulen sowie 41 Elektronik-Unternehmen (siehe Tabelle nächste Seite).²⁴

	Ligurien	Toskana	Friaul-Julisch-Venetien	Italien insgesamt
Nautikunternehmen	273	250	105	2.213
Werften	22	27	12	307
Händler neue Boote	94	80	42	707
Händler Gebrauchtoote	163	157	59	1.118
Seefahrtsschulen	14	17	5	134
Motoren/Mechanik	12	8	4	136
Elektronik	3	3	4	41

Tab. 4: Nautikunternehmen in ausgewählten Regionen nach iNautia (2021)²⁵

Der italienische Markt für Schiff- und Bootsbau (inkl. Yachten) wird neben einer Vielzahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen durch eine überschaubare Anzahl größerer Unternehmen dominiert: Hierzu gehören die Unternehmensgruppen FINCANTIERI, AZIMUT-BENETTI und FERRETTI sowie der Yachtbauer SANLORENZO S.P.A.. Allein die größte Unternehmensgruppe FINCANTIERI verzeichnete mit der Produktion aus 18 Werften weltweit im Jahr 2022 Gesamteinnahmen im Wert von ca. 7,44 Mrd. € (2020 waren es 5,88 Mrd. €/€).²⁶

Die nachfolgende Auflistung der **40 Werften** der italienischen Schiff- und Bootsbauinterie basiert auf einer Recherche über die Plattform der italienischen Handelskammern „Telemaco“ bzw. „Ufficio Camerale“ einer italienischen Wirtschaftsauskunftei jeweils im Hinblick auf das letztmögliche verfügbare Jahr.²⁷ Die dort aufgeführten Daten basieren auf nicht gleichzeitig getätigten Aktualisierungen der jeweiligen Unternehmensdaten; es handelt sich demnach also um die (zum Zeitpunkt der Datenextraktion) jeweils aktuellsten verfügbaren Kennzahlen.

Nr.	Werften	Unternehmenssitz	Mitarbeiteranzahl	Umsatzerlös 2022 in €
1	FINCANTIERI S.P.A. ²⁸	TRIESTE	8983 (2024)	7.440.000.000
2	AZIMUT - BENETTI S.P.A. ²⁹	VIAREGGIO	1544 (2024)	1.200.000.000
3	FERRETTI S.P.A. ³⁰	CATTOLICA	1547 (2024)	1.030.000.000
4	SANLORENZO S.P.A. IN SIGLA SL S.P.A. ³¹	AMEGLIA	666 (2024)	740.000.000
5	THE ITALIAN SEA GROUP S.P.A. ³²	CARRARA	555 (2024)	295.000.000
6	GRUPPO GENOVA INDUSTRIE NAVALI ³³	GENOVA	500 (2024)	211.000.000
7	CANTIERE DEL PARDO S.P.A. ³⁴	FORLÌ	152 (2024)	172.383.584

²³ Quelle: www.inautia.de

²⁸ Besteht aus Ferretti Yachts, Riva, Pershing Yachts, Itama Yacht, CRN, Custom Line, Wally Yachts

²⁹ Besteht aus T. Mariotti s.p.a., San Giorgio del Porto, Gerolamo Scorza, Ortec Santamaria, Chantier Naval de Marseille, Piombino Industrie Marittime, GIN Super Yachts

³⁰ Besteht aus Perini Navi, Picchiotti, Admiral, Tecnomar, NCA Refit

8	CANTIERE NAVALE VISENTINI S.R.L.	CHIOGGIA	57 (2024)	130.908.050
9	ROSSINAVI	VIAREGGIO	113 (2024)	130.000.000
10	INTERMARINE - S.P.A.	SARZANA	218 (2024)	119.830.021
11	CANTIERE NAVALE VITTORIA S.P.A.	ADRIA	67 (2024)	99.601.265
12	OVERMARINE GROUP S.P.A. (Mangusta Yachts)	VIAREGGIO	89 (2024)	91.064.701
13	ABSOLUTE S.P.A.	PODENZANO	88 (2024)	89.182.596
14	FRATELLI D'AMICO ARMATORI S.P.A.	ROMA	300 (2024)	85.062.801
15	CANTIERE NAUTICO CRANCHI S.P.A.	PIANTEDO	198 (2024)	82.794.364
16	SACS S.R.L.	RONCELLO	75 (2024)	59.279.114
17	BAGLIETTO S.P.A.	LA SPEZIA	100 (2023)	52.012.000
18	PALUMBO GROUP S.P.A	NAPOLI	960 (2024)	47.085.242
19	GBI S.P.A.	TORINO	207 (2023)	40.087.376
20	SOLARIS YACHTS S.R.L.	AQUILEIA	155 (2023)	37.036.404
21	NEXT YACHT GROUP S.R.L.	VIAREGGIO	80 (2023)	36.687.474
22	CARTUBI S.R.L.	TRIESTE	72 (2023)	33.482.278
23	PERSICO MARINE S.R.L.	NEMBRO	75 (2024)	31.307.421
24	CANTIERI DELLE MARCHE	ANCONA	51 (2024)	29.373.541
25	PERMARE S.R.L.	SANREMO	70 (2024)	29.332.470
26	CANTIERI CAPELLI S.R.L.	SPINADESCO	112 (2024)	28.816.241
27	TANKOA YACHTS S.P.A.	GENOVA	64 (2024)	28.035.936
28	SIMAN YACHTS	LA SPEZIA	63 (2024)	23.388.570
29	SESSA MARINE	CIVIDATE AL PIANO	49 (2023)	20.470.666
30	CANTIERI NAVALI UGO CODECASA TRE - S.P.A.	VIAREGGIO	15 (2023)	18.884.585
31	ARCADIA YACHTS S.R.L.	TORRE ANNUNZIATA	24 (2022)	14.900.471
32	EUROCOMPOSITI S.R.L.	MASSA	88 (2024)	13.260.510
33	ITAQUA S.R.L.	TRIESTE	42 (2023)	13.151.518
34	CONIT S.R.L.	STARANZANO	215 (2023)	11.667.238
35	RIZZARDI YACHTS	SABAUDIA	16 (2022)	10.849.962
36	CARBON LINE S.R.L.	FANO	180 (2024)	10.020.499
37	CANTIERI DI PISA	PISA	20 (2024)	2.713.958

²⁷ Quelle: www.registroimprese.it/area-utente (Datenzugriff nur nach Anmeldung und gegen Bezahlung möglich)
<https://assistenza.ufficiocamerale.com/>

²⁸ Besteht aus Ferretti Yachts, Riva, Pershing Yachts, Itama Yacht, CRN, Custom Line, Wally Yachts

²⁹ Besteht aus T. Mariotti s.p.a., San Giorgio del Porto, Gerolamo Scorza, Ortec Santamaria, Chantier Naval de Marseille, Piombino Industrie Marittime, GIN Super Yachts

³⁰ Besteht aus Perini Navi, Picchiotti, Admiral, Tecnomar, NCA Refit

³¹ Besteht aus Palumbo Shipyards, Palumbo Superyachts (ISA Yachts, Columbus Yachts, Mondomarine und Extra Yachts)

³² Besteht aus Solaris Yachts und CNB Yacht Builders

³³ Besteht aus Mariora und AB Yachts

³⁴ Besteht aus Amer Yachts, Cantiere Sanremo Ship, Cantieri del Mediterraneo und Cantieri del Ponente

38	MED S.P.A.	CERVIA	21 (2024)	2.442.347
39	CANTIERI DI SARNICO S.R.L.	MILANO	6 (2024)	1.969.520
40	FRATELLI APREA SORRENTO 1890 S.R.L.	SORRENTO	15 (2022)	1.861.158

Tab. 5: Liste der 40 wichtigsten Werften im Bereich Schiff- und Bootsbau (incl. Yachten), nach Umsatzerlösen in € (2022)³⁵

3.5 Branchenmessen

Die wichtigste Branchenmesse und Plattform für Unternehmen im Bereich Schiffs- und Bootsbau ist der „Salone Nautico“ in Genua (Ligurien). In Italien finden unter der Bezeichnung „Salone Nautico“ (Plural: Saloni Nautici“) an verschiedenen Standorten über das ganze Jahr verteilt unterschiedliche Branchenmessen statt, die der Vernetzung dienen und im erweiterten Rahmenprogramm in der Regel verschiedene Seminare, Vorträge und Diskussionsrunden mit führenden Experten und Behördenvertretern der Branche umfassen.

Der „Salone Nautico di Genova“ findet einmal jährlich im Hafen von Genua statt, vom 21. bis zum 26. September 2023 gab es die bereits 63. Ausgabe. Ausgestellt wird auf einer Fläche von über 200.000 m² auf dem Boden/Festland und am Wasser. Insgesamt waren 2023 über 118.269 Besucher vor Ort und es wurden über 1.043 Brands ausgestellt. Die Ausstellungsbereiche umfassen das komplette Branchenspektrum; das heißt alle Arten von Schiffen bis hin zu Schiffskomponenten, -zubehör, -motoren und -elektronik sowie Wassersportartikel und Leasing- und Finanzierungsmöglichkeiten. Eine Neuerung hat der Salone Nautico Genova durch Corona eingeführt, und zwar den Messe TV-Sender SaloneTV. Auf diesem Format können während der Messe live und online im Streaming Weltpremierer, Konferenzen, Präsentationen und Interviews mitverfolgt werden (<https://sntv.salonenautico.com/>).

Die 64. Ausgabe der Messe findet vom 19. bis zum 27. September 2024 statt.³⁶

In der folgenden Tabelle finden Sie eine Übersicht über die wichtigsten Termine der Branchenmessen 2024:

Branchenmessen	Homepage	Veranstaltungsort	Zeitraum
NauticSud (Salone Nautico Napoli)	www.nauticsudofficial.it/	Neapel	10.-18.02.2024
YARE (Salone Nautico Viareggio)	https://yarenetworking.com	Viareggio	13.-15.03.2024
VERSILIA Yachting-Rendez-Vous	www.versiliayachtingrendezvous.it	Viareggio	13.-25.03.2024
Seatec Carrara (Salone Nautico Carrara)	https://sea-tec.it	Marina di Carrara	14.-15.03.2024
Salone Nautico Venezia	www.salonenautico.venezia.it	Venedig	29.05.-02.06.2024
Salone Nautico Genova	salonenautico.com	Messe Genua	19.-24.09.2024
Salone Nautico Bologna	www.salonenauticobologna.it	Bologna	19.-27.10.2024

Tab. 6: Wichtige Branchenmessen in Italien (2024)³⁷

³⁵ Quelle: www.ufficiocamerale.it; Telemaco - Infoplattform der italienischen Handelskammern; www.registroimprese.it/telemaco

³⁶ Quelle: Salone Nautico Genova, www.salonenautico.com

³⁷ Quelle: eigene Internetrecherchen

4 Einstiegs- und Vertriebsinformationen

4.1 Einstiegs und Vertriebsinformationen, Interkulturelle Besonderheiten

Neben den bis hierher dargestellten Fakten sind die interkulturellen Besonderheiten im Kontakt mit potentiellen italienischen Geschäftspartnern mindestens genauso wichtig. Der Erfolg auf einem Auslandsmarkt ist vor allem abhängig von der Qualität der eigenen Produkte und Leistungen. Gute Chancen haben spezialisierte Unternehmen, die bereits in Deutschland erfolgreich agieren. Wichtig ist es dabei aber auch zu wissen, dass man bei internationalen Geschäften einen langen Atem braucht und sich mit den Gepflogenheiten des jeweiligen Landes auseinandersetzen muss.

So legen die Italiener großen Wert auf persönliche Beziehungen. Bevor es zu einem Geschäft kommt, sind teilweise mehrere Treffen notwendig. Sie wollen den Privatmenschen hinter dem Geschäftskontakt kennen lernen. Man muss also bereit sein, Zeit zu investieren. Die Teilnahme an Messen oder individuellen Unternehmenstreffen ist ein guter Anfang. Auch sind italienische Unternehmen grundsätzlich hierarchischer als deutsche. Es gilt also, erst einmal den wesentlichen Entscheider ausfindig zu machen.

Bei Verhandlungen ist Flexibilität wichtig. Manchmal ist es sinnvoller über eine Kooperation nachzudenken, als es allein im italienischen Markt zu versuchen. Aber auch die Kommunikationsunterschiede zwischen beiden Ländern sollten beachtet werden. Ein Verkaufsgespräch kann man mit allen möglichen Themen beginnen, nur nicht mit Geschäftlichem.

Ein weiterer Punkt ist, dass Italiener oftmals ein anderes Zeitverständnis als Deutsche besitzen. Dies äußert sich vor allem in der kurzfristigen Umsetzung von Vorhaben. Wohingegen der „Durchschnittsdeutsche“ z.B. bei der Planung einer Veranstaltung oder einer Geschäftsreise oftmals mehrere Monate im Voraus plant, sind „Durchschnittsitaliener“ deutlich flexibler und können andererseits oftmals die deutsche Inflexibilität nicht verstehen.

4.2 Unterstützung durch Handelsvertreter

Wichtig für einen erfolgreichen Markteinstieg sind die Qualität und Innovation der Produkte und Dienstleistungen sowie auch die Wettbewerbsfähigkeit der Preise. Für das Gelingen eines langfristigen Business kann der Aufbau eines Vertriebsnetzes durch einen Handelsvertreter oder einen Vertragshändler von Vorteil sein. Insbesondere im Umgang mit Behörden ist die Einschaltung einer solchen Vermittlerperson mit genauen Kenntnissen zum Markt, rechtlichen Besonderheiten und kulturellen Eigenschaften erfolgversprechender. Dabei wird der Handelsvertreter im fremden Namen und auf fremde Rechnung tätig und vermittelt Geschäfte für seinen Auftraggeber. Der Vertragshändler hingegen handelt im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, d.h. er erwirbt die betreffende Ware vom Unternehmer und verkauft sie weiter. Bei Überschneidungsformen kann die Abgrenzung im Einzelfall jedoch schwierig werden.

Der Handelsvertreter sollte in jedem Fall ein gut ausgebautes Vertriebsnetz mit entsprechenden Kundenkontakten zur Verfügung haben. Weiterhin ist die Kommunikation wichtig, daher sollten mindestens Englischkenntnisse vorhanden sein oder aber sogar Deutschkenntnisse. Gut ist es, verschiedene Handelsvertreter für verschiedene Regionen einzusetzen, da die regionalen Eigenheiten in Italien doch sehr voneinander abweichen.

Der Handelsvertreter kann auf Messen, mittels Anzeigenschaltung in einer nationalen Tageszeitung wie dem Corriere della Sera oder Il Sole 24 Ore oder durch Onlinekontaktbörsen gefunden werden, etwa www.venditori.it oder www.cercoagenti.it. Auch die Beauftragung einer Agentur kann hier der richtige Weg sein. Die Italienische Handelskammer für Deutschland, die über ein weit verzweigtes Netz an Kontakten verfügt, bietet ebenfalls diese Dienstleistung der Handelsvertreterrecherche an.

Auch wenn die erste Kontaktabahnung schriftlich erfolgt, sollten die Kontakte schnellstmöglich mündlich erfolgen, da, wie oben beschrieben, dem mündlichen Kontakt in Italien eine elementare Rolle zukommt.

Der Handelsvertreter legt üblicherweise einen Verkaufsplan vor. Mindestverkaufsergebnisse werden beziffert und der Vertreter erstellt Berichte über Kunden, ihre finanzielle Lage und Kaufkraft sowie die Geschäftsentwicklung. Wichtige Kundenbesuche sollten in Begleitung des beauftragenden Unternehmens erfolgen. Die Höhe der Vergütungen

entscheidet sich danach, ob es sich um Verbrauchs- oder Investitionsgüter bzw. Markenware handelt. Zu Beginn der Tätigkeit wird mit Basisvergütungen gearbeitet. Generell ist in Italien eine Vergütung rein auf Provisionsbasis nicht unüblich.

4.3 Kurzer Auszug zum Handelsvertreterrecht

Das italienische Handelsvertreterrecht sieht nach Umsetzung der EU-rechtlichen Harmonisierungsvorschriften grundsätzlich die gleichen Rechte und Pflichten von Unternehmern und Handelsvertretern vor wie das deutsche Recht. Die wichtigsten Vorschriften bzw. Abweichungen werden im Folgenden kurz aufgelistet:

a) Ausschließlichkeit

Gemäß Art. 1742 Codice Civile hat der Handelsvertreter seine Tätigkeit in einem bestimmten Gebiet auszuüben. Für dieses Gebiet gilt gemäß Art. 1743 Codice Civile auch ohne besondere Vereinbarung der Grundsatz der Ausschließlichkeit, d.h. der Unternehmer darf nicht gleichzeitig selbst oder über andere Vertreter im selben Gebiet und für denselben Geschäftszweig tätig werden. Auf der anderen Seite darf der Handelsvertreter im Vertragsgebiet für denselben Geschäftszweig nicht für Konkurrenzunternehmen Geschäfte vermitteln. Will man dieses Ausschließlichkeitsrecht jedoch abbedingen (etwa um gegebenenfalls selbst vor Ort Direktgeschäfte tätigen zu können), so ist es unerlässlich, dies ausdrücklich vertraglich zu vereinbaren.

b) Provisionsanspruch

Für sämtliche Geschäfte, die durch Vermittlung des Handelsvertreters vom Unternehmer abgeschlossen und vom Käufer bezahlt wurden, steht dem Handelsvertreter ein Provisionsanspruch zu. Dies gilt auch für solche Geschäfte, die erst nach Vertragsbeendigung abgeschlossen wurden, aber auf die vom Handelsvertreter zuvor ausgeübte Tätigkeit zurückzuführen sind.

c) Aufwendungsersatzanspruch

Nach Art. 1748 Codice Civile hat der Handelsvertreter grundsätzlich keinen Anspruch auf Erstattung der im Rahmen seiner Vertretertätigkeit anfallenden Kosten. Diese Regelung ist jedoch durch die Kollektivverträge abgedungen, welche gewisse Aufwendungsersatzansprüche vorsehen.

d) Kündigungsfristen

Die Kündigungsfristen betragen für das erste Vertragsjahr einen Monat und addieren sich pro weiteres Vertragsjahr auf höchstens sechs Monate.

e) Ausgleichsanspruch

Wie auch nach dem deutschen Recht steht dem Handelsvertreter bei Vertragsbeendigung, sofern die Ursache der Vertragsbeendigung nicht auf einem vertragswidrigen Verhalten des Handelsvertreters selbst beruht, d.h. eine Kündigung aus wichtigem Grund ausgesprochen wurde, ein Ausgleichsanspruch zu. Die gesetzliche Berechnung dieses Ausgleichsanspruchs folgt im Wesentlichen, da auf EU-Recht basierend, den aus dem deutschen Recht bekannten Grundsätzen. Da dieser Berechnungsmodus jedoch äußerst kompliziert ist, tendiert die italienische Rechtsprechung dazu, sich bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs an dem in den Kollektivverträgen vorgesehenen Berechnungsmodus, der eine einfache prozentuale Berechnung auf der Grundlage der jährlich geflossenen Provisionen vorsieht, zu orientieren. Die Kollektivverträge sehen je nach Branche eine geringe prozentuale Pauschalentschädigung (um 1-4%) der Gesamtprovisionen der Vertragslaufzeit vor. In der Regel fällt der Ausgleichsanspruch daher geringer aus als in Deutschland.³⁸

³⁸ Quelle: Kühne (2017)

4.4 SWOT-Analyse

Für Unternehmen, die in Italien im Bereich der Schiffbauindustrie aktiv werden wollen, empfiehlt sich abschließend folgende SWOT-Analyse zur Kenntnis zu nehmen:

Stärken	Schwächen
Nach den schwierigen Corona-Jahren (2020 und 2021) sind die Auftragsbücher so voll wie noch nie. Der positive Wachstumstrend seit 2014 setzt sich nach der Corona bedingten kurzen Delle wieder fort.	Die Sprachbarriere ist nicht zu unterschätzen, vorherrschende Vertrags- und Geschäftssprache ist Italienisch.
Italien ist Weltmarktführer u.a. um Bereich des Baus von Superyachten (> 24 Meter Länge).	Italienische Einkaufsverantwortliche bevorzugen grundsätzlich italienische Zulieferer (räumliche Nähe, keine Sprachbarrieren, regionale Kreisläufe).
Der hohe Exportanteil der Branche schafft Unabhängigkeit vom Binnenmarkt. Auch international ist die Branche von keinem singulären Markt abhängig.	Hohe Exportorientierung mit markantem Handelsbilanzüberschuss schafft Abhängigkeit von Auslandsnachfrage.
Relative Krisenbeständigkeit des hochpreisigen Luxussegments.	

Chancen	Gefahren
Deutsche Unternehmen genießen in Italien ein hohes Ansehen und „Vorschusslorbeeren“.	Kleinere Unternehmen sind ggf. weniger strukturiert und es könnte schwierig sein einen konkreten Ansprechpartner zu finden.
Eventuelle Markteintrittsbarrieren lassen sich mit Innovationen und Alleinstellungsmerkmalen überwinden.	Die Zahlungsziele können deutlich über den deutschen liegen. Am besten sollten diese vertraglich mitverhandelt und eine Anzahlung verlangt werden.
Die hohe Export-Orientierung ermöglicht ggf. auch den Einstieg in Drittmärkte.	

Tab. 7: SWOT-Analyse bezüglich der Schiff- und Bootsbauinterie in Italien³⁹

³⁹ Quelle: eigene Erarbeitung und Darstellung

5 Kontaktadressen

Institution	Kurzbeschreibung
Germany Trade & Invest	Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Außenwirtschaftsagentur der Bundesrepublik Deutschland. Mit 60 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt Germany Trade & Invest deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.
CONFINDUSTRIA NAUTICA	UCINA – CONFINDUSTRIA NAUTICA ist der Schiffbau-Branchenverband des größten italienischen Unternehmerverbandes (der CONFINDUSTRIA). Er vereint alle einschlägigen Industrieunternehmen der Branche und hat seinen Sitz in Genua (Ligurien). Mitgliedsunternehmen sind sowohl Schiffs- als auch Bootshersteller (incl. Yachten)
ASSONAVE	ASSONAVE – Associazione Nazionale dell'Industria Navalmeccanica (mit Sitz in Rom) ist ähnlich organisiert wie der Branchenverband UCINA. Die Mitglieder von ASSONAVE vereinigen eine Gesamtzahl von ca. 60.000 direkten Arbeitsplätzen (dazu kommen noch mal 15.000 indirekte Arbeitsplätze hinzu) und erwirtschaften einen Produktionswert von fast 10 Mrd. €.
Nautica Italiana	Fondazione Altagamma fungiert als Interessenvertretung und vereint insgesamt ca. 100 Marken der Branche.
Navigo Toscana	Navigo Toscana ist ein in der Toskana ansässiges Unternehmensnetzwerk der Schiffsbaubranche (mit Sitz in Viareggio). Es vereint ca. 150 Unternehmen und ist Organisator des internationalen Business-Networking-Events „YARE (Yachting Aftersales & Refit)“ im Bereich Superyachten.
Federazione del Sistema Marittimo Italiano	Federazione del Sistema Marittimo Italiano (kurz: Federazione del Mare) ist eine Art Dachverband verschiedener Verbände der Branche mit Sitz in Rom. Zudem sind sie Initiatoren von maritimen Netzwerken und Clustern (auch auf europäischer Ebene, z.B. ENMC – European Network of Maritime Cluster).
Assonautica Italiana	Assonautica Italiana, 1971 vom Handelskammerverband Unioncamere gegründet, um alle Aktivitäten der verschiedenen Handelskammern im Bereich der maritimen Wirtschaft zu bündeln.

Quellenverzeichnis

- Boat International: Global Order Book 2022
<https://www.boatinternational.com>
- CONFINDUSTRIA Nautica/ Fondazione Edison: La Nautica in Cifre, LOG n. 44 (2023)
<https://lanauticaincifre.it> (Registrierung erforderlich)
- DIHK (Deutsche Industrie und Handelskammer)
www.dihk.de/de/aktuelles-und-presse/aktuelle-informationen/-italien-und-deutschland-sind-motoren-der-europaeischen-wirtschaft-106972
- Fincantieri: Bilancio 2022
www.fincantieri.com/it/investor-relations/bilanci-e-relazioni
- Forbes Wirtschaftsmagazin
www.forbes.at/artikel/VOLLE-KRAFT-VORAUSS.html
- GTAI: Germany Trade & Invest – Italien
<https://www.gtai.de/de/trade/welt/epa/italien-118214>
- Il salone nautico
<https://salonenautico.com>
- iNautia – das Portal Nr. 1 für den Kauf und Verkauf von Booten
www.inautia.de
- Kühne, Wolf: Teilnahme am Vorbereitungsseminar zum Markterschließungsprogramm „Italien 2017“ der Italienischen Handelskammer für Deutschland (2017)
- Telemaco www.registroimprese.it/area-utente (Registrierung erforderlich)
- The Italian Sea Group
<https://theitalianseagroup.com/>
- Ufficio camerale www.ufficiocamerale.it, Wirtschaftsauskunftei