

Zivile Maritime Industrie in Australien

Handout zur Zielmarktanalyse

Geschäftsanhängerreise 25.11.- 29.11.2024



Durchführer



Deutsch-Australische
Industrie- und Handelskammer
German-Australian Chamber
of Industry and Commerce

IMPRESSUM

Herausgeber
AHK Australien

6/8 Spring Street
Sydney NSW 2000

Australien

Text und Redaktion

Mathias Suter, AHK Australien
Sarah Reichmann, AHK Australien

Stand

08.11.2024

Gestaltung und Produktion
AHK Australien

6/8 Spring Street
Sydney NSW 2000

Australien

www.australien.ahk.de

Bildnachweis

Unsplash, danfreemanphoto

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



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



Die Studie wurde im Rahmen des Markterschließungsprogramms für das Projekt Geschäftsanbahnung im Bereich Zivile maritime Wirtschaft 2024 in Australien und aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert.

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.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
Abbildungsverzeichnis	3
Tabellenverzeichnis.....	3
1 Abstract	4
2 Wirtschaftsdaten kompakt	5
3 Branchenspezifische Informationen.....	12
3.1 Marktüberblick in den relevanten Segmenten und Nachfragesektoren	12
3.1.1 Schiffbau, Werften und Reedereien.....	12
3.1.2 Hafenlogistik, Infrastruktur und Seetransport in Australien	14
3.1.3 On- und Offshore und Windkraft	16
3.1.4 Digitalisierung in der maritimen Wirtschaft.....	18
3.2 Aktuelle Vorhaben und Projekte	19
3.3 Wettbewerbssituation.....	20
3.4 Ausblick und Marktchancen	21
4 Einstiegs- und Vertriebsinformationen	23
4.1 Markteintritt, -barrieren und kulturelle Aspekte	23
4.2 Handelsvertreter und Markteintritt.....	25
4.3 Öffentliche Vergabeverfahren und Ausschreibungen	26
5 Relevante Messen und Veranstaltungen.....	27
6 Kontaktadressen	28
7 Schlussbetrachtung & SWOT- Analyse Australien.....	32
Abkürzungsverzeichnis.....	33
Quellenverzeichnis	33

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Australiens Häfen inkl. Transportgütern.....	15
Abbildung 2: Erdgasfelder und -infrastruktur Australiens.....	17

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Größte Unternehmen im Bereich Öl- und Erdgasförderung	18
Tabelle 2: Projekte im LNG-Bereich	18
Tabelle 3: Aktuelle Vorhaben und Projekte der maritimen Wirtschaft.....	19
Tabelle 4: Messen und Veranstaltungen	27
Tabelle 5: Branchenspezifische Adressen, Fachverbände und Netzwerke	28
Tabelle 6: Allgemeine Adressen, Handelsvertretungen, Organisationen.....	30
Tabelle 7: SWOT-Analyse Australien	32

1 Abstract

Australien ist die zwölftgrößte Volkswirtschaft weltweit sowie die drittgrößte Volkswirtschaft im Asien-Pazifik-Raum und eignet sich für international tätige Unternehmen, aufgrund seines kleinen Binnenmarktes, als idealer Testmarkt für den Handel mit Asien. Das Land ist reich an Ressourcen und bietet eine starke Kaufkraft, ein hohes Maß an Rechtsicherheit, Transparenz, einen hochentwickelten Finanzsektor sowie makroökonomische Stabilität. Als klassisches Importland von Maschinen und Technologie und mit keinen nennenswerten herstellenden Industrien vor Ort, bieten sich für deutsche Unternehmen viele Chancen in den Markt einzutreten. Deutsches Know-how genießt in Australien ein hohes Maß an Anerkennung und es bestehen grundsätzlich schon etablierte und enge Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern.

Australien, mit rund 26 Mio. Einwohnern, ist ein dynamischer Markt, der zahlreiche wirtschaftliche Chancen bietet. Die zentralen Sektoren sind Bergbau, Landwirtschaft, Tourismus und Dienstleistungen. Insbesondere der Schiffbau, die Meeres- und Offshore-Technik sind für den rohstoffexportierenden Inselstaat von Bedeutung. Mit Platz 21 im globalen Exportranking erfolgt der Großteil der Exporte, mit über 99%, über Seefracht, was den Bedarf an Frachtschiffen erhöht. Auch Fährverkehr und Short Sea Shipping sind für Australien essenziell.

Als Inselnation mit einem starken Bezug zur See besitzt Australien die weltweit drittgrößte Exklusive Wirtschaftszone und bietet ein ausgebautes Spektrum an Kernstärken und Absatzmärkten der maritimen Wirtschaft. Die Branche ist hochinnovativ und hat eine moderate Jahreswachstumsrate von 1,5%. Während 18,5% der nationalen Fracht per See erfolgt, finden australische Exporte zu über 99% via Seefracht statt. Der Warenwert von Australiens Seefracht lag im Finanzjahr 2020-2021 über 372 Mrd. EUR.

Die Analyse des Marktes zeigt, dass in den verschiedenen Segmenten der maritimen Wirtschaft unterschiedliche Wettbewerbsintensitäten herrschen. Besonders der Schiffsfrachtmarkt und der kommerzielle Schiffbau sind stark von internationaler Konkurrenz geprägt, was für australische Unternehmen herausfordernd ist. Gleichzeitig führen der steigende Export und Import zu einer wachsenden Nachfrage nach Navigations-, Reparatur- und Abschleppdiensten. Dies hat dazu geführt, dass die australischen Häfen zunehmend mehr Container abwickeln müssen und bereits erste Kapazitätsprobleme aufgetreten sind. Entsprechend wurden Ausbaupläne für die Häfen initiiert.

Aktuell investiert Australien auch in die Erschließung neuer Offshore-Gasvorkommen. Sieben Flüssigerdgas-Anlagen (LNG-Anlagen) werden bereits durch Meeresgasvorräte versorgt, und Offshore-Gasprojekte mit einem Gesamtvolumen von über 37,2 Mrd. EUR befinden sich in Planung. Zudem zeigt der öffentliche Sektor großes Potenzial für deutsche Werften und Zulieferer. Bis 2026 sind Investitionen in Höhe von 127 Mrd. EUR für den Neubau von Küstenpatrouillenbooten, U-Booten und die Modernisierung bestehender Flotten vorgesehen.

Die vorliegende Zielmarktanalyse wird im Folgenden das umfassende Themenfeld der maritimen Wirtschaft, Schiffbauindustrie sowie die Bereiche um On- und Offshore beleuchten. Den deutschen Teilnehmenden der Geschäftsanbahnungsreise werden wichtige Informationen und Einblicke in den australischen Markt geboten, die für die Vorbereitung des Projekts und eine anschließende Ausweitung der Geschäfte in Australien unabdingbar sind. Im ersten Teil werden die Wirtschaftsdaten kompakt aufgezeigt. Der Hauptteil beschäftigt sich mit allen wichtigen Aspekten der maritimen Wirtschaft und den Unterkategorien. Es werden die relevanten Vorhaben und Projekte sowie die Wettbewerbssituation dargestellt. Wichtige rechtliche und Informationen für den Markteinstieg sowie wesentliche Kontakte, Veranstaltungen und eine allgemeine SWOT-Analyse für den Standort Australien sollen zudem ein besseres Bild des Landes als Zielmarkt zeichnen.

Die Wechselkurse sind mit einem einheitlichen Kurs zum AUD-Kurs mit 1 AUD = 0.62 EUR sowie USD-Kurs mit 1 USD = 0.93 EUR angegeben (Stand Okt. 2024).

2 Wirtschaftsdaten kompakt

WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT		GTAI GERMANY TRADE & INVEST
Australien		
Mai 2024		
Basisdaten		
Fläche (km ²)		7.741.220
Einwohner (Mio.)		2023: 26,4; 2028: 27,7*
Bevölkerungswachstum (%)		2023: 1,0; 2028: 0,9*
Bevölkerungsdichte (Einwohner/km ²)		2023: 3,4
Fertilitätsrate (Geburten/Frau)		2023: 1,6
Geburtenrate (Geburten/1.000 Einwohner)		2023: 11,4
Altersstruktur		2023: 0-14 Jahre: 18,0%; 15-24 Jahre: 12,1%; 25-64 Jahre: 52,7%; 65 Jahre und darüber: 17,2%
Geschäftssprache		Englisch
Rohstoffe	agrarisch	Rohrzucker, Getreide, Milch, Raps, Rindfleisch, Baumwolle, Obst und Gemüse, Geflügel
	mineralisch	Aluminiumoxid (Tonerde), Kohle, Eisenerz, Kupfer, Lithium, Zinn, Gold, Silber, Uran, Nickel, Wolfram, Seltene Erden, Mineralsande, Blei, Zink, Diamanten, Opale
Gas - Produktion (Mrd. cbm)		2020: 145,9; 2021: 148,2; 2022: 152,8
Gas - Reserven (Billionen cbm)		2020: 2,4
Erdöl - Produktion (Tsd. bpd)		2020: 454,5; 2021: 443,6; 2022: 420,3
Erdöl - Reserven (Mrd. Barrel)		2020: 2,4
Währung	Bezeichnung	Australischer Dollar (5A); 1 5A = 100 Cents
	Kurs (März 2024)	1 Euro = 1,66 5A; 1 US\$ = 1,53 5A
	Jahresdurchschnitt	2023: 1 Euro = 1,63 5A; 1 US\$ = 1,51 5A 2022: 1 Euro = 1,52 5A; 1 US\$ = 1,44 5A 2021: 1 Euro = 1,58 5A; 1 US\$ = 1,33 5A
Wirtschaftslage		
Bruttoinlandsprodukt (BIP, nominal)		
- Mrd. 5A		2023: 2.620; 2024: 2.751*; 2025: 2.897*
- Mrd. US\$		2023: 1.742; 2024: 1.790*; 2025: 1.863*
BIP/Kopf (nominal)		
- 5A		2023: 98.423*; 2024: 102.306*; 2025: 106.694*
- US\$		2023: 65.434*; 2024: 66.589*; 2025: 68.614*

* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

-1-

© Germany Trade & Invest 2024 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

BIP-Entstehung (Anteil an nominaler Bruttowertschöpfung in %)	2022: Bergbau/Industrie 22,0; Handel/Gaststätten/Hotels 11,1; Bau 7,1; Transport/Logistik/Kommunikation 7,0; Land-/Forst-/Fischereiwirtschaft 2,5; Sonstige 50,3												
BIP-Verwendung (Anteil an BIP in %)	2022: Privatverbrauch 49,6; Bruttoanlageinvestitionen 23,2; Staatsverbrauch 21,3; Außenbeitrag 5,4; Bestandsveränderungen 0,3												
Wirtschaftswachstum	<p>Bruttoinlandsprodukt Veränderung in %, real</p> <table border="1"> <caption>Bruttoinlandsprodukt Veränderung in %, real</caption> <thead> <tr> <th>Jahr</th> <th>Veränderung in %, real</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2022</td> <td>3,8</td> </tr> <tr> <td>2023</td> <td>2,1</td> </tr> <tr> <td>2024*</td> <td>1,5</td> </tr> <tr> <td>2025*</td> <td>2,0</td> </tr> <tr> <td>2026*</td> <td>2,2</td> </tr> </tbody> </table>	Jahr	Veränderung in %, real	2022	3,8	2023	2,1	2024*	1,5	2025*	2,0	2026*	2,2
Jahr	Veränderung in %, real												
2022	3,8												
2023	2,1												
2024*	1,5												
2025*	2,0												
2026*	2,2												
Wirtschaftswachstum nach Sektoren (% real)	2022: Transport/Logistik/Kommunikation 13,0; Handel/Gaststätten/Hotels 5,8; Bau 3,8; Land-/Forst-/Fischereiwirtschaft 3,2; Bergbau/Industrie 0,6												
Inflationsrate (%)	2023: 5,6*; 2024: 3,5*; 2025: 3,0*												
Arbeitslosenquote (%)	2023: 3,7*; 2024: 4,2*; 2025: 4,5*												
Durchschnittslohn (\$A, brutto, Monatslohn, Jahresdurchschnitt)	2023: 8.178,5												
Haushaltssaldo (% des BIP)	2023: -0,9*; 2024: -1,3*; 2025: -1,4*												
Leistungsbilanzsaldo (% des BIP)	2023: 1,2; 2024: 0,5*; 2025: -0,2*												
Investitionen (% des BIP, brutto, öffentlich und privat)	2023: 23,9; 2024: 24,2*; 2025: 24,6*												
Ausgaben für F&E (% des BIP)	2022: 0,6												
Staatsverschuldung (% des BIP, brutto)	2023: 49,4*; 2024: 49,6*; 2025: 49,3*												
Ausländische Direktinvestitionen													
- Nettotransfer (Mio. US\$)	2020: 13.583; 2021: 20.899; 2022: 61.629												
- Bestand (Mio. US\$)	2020: 779.674; 2021: 755.178; 2022: 758.032												
- Hauptländer (Anteil in %, Bestand)	2022: USA 24,1; Vereinigtes Königreich 22,2; Belgien 7,9; Japan 5,7; Singapur 3,3; Hongkong 2,9; Kanada 2,2; Luxemburg 2,0; Niederlande 1,9; China 1,9												
- Hauptbranchen (Anteil in %, Bestand)	2022: Bergbau 32,1; Immobilien 13,0; Finanzen und Versicherungen 12,6; Produktion 10,6; Groß- und Einzelhandel 6,0; IKT 3,1; Transport und Lagerung 2,6												
Währungsreserven (Mrd. US\$, zum 31.12.)	2021: 37,43; 2022: 38,48; 2023: 40,90												

* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

-2-

Auslandsverschuldung (Mrd. US\$, zum 31.12.) 2020: 2.161,7; 2021: 2.132,8; 2022: 2.188,1

Außenhandel

Warenhandel (Mrd. US\$, Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen)

	2021	%	2022	%	2023	%
Einfuhr	261,6	24,4	309,3	18,2	287,9	-6,9
Ausfuhr	342,0	38,4	410,3	19,9	369,2	-10,0
Saldo	80,4		101,0		81,3	

Außenhandelsquote (Ex- + Importe/BIP in %)

2021: 36,4; 2022: 41,7; 2023: 37,7

Exportquote (Exporte/BIP in %)

2021: 20,6; 2022: 23,8; 2023: 21,2

Einfuhrgüter nach SITC (% der Gesamteinfuhr)

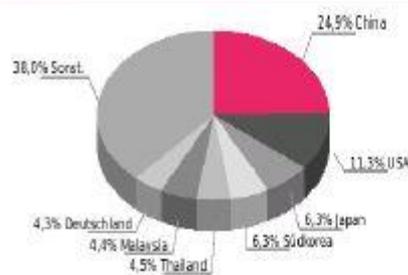
2023: Kfz und -Teile 15,1; Petrochemie 12,3; Maschinen 11,6; Chem. Erzeugnisse 10,4; Elektronik 8,4; Elektrotechnik 5,0; Nahrungsmittel 4,9; Textilien/Bekleidung 3,9; Metallwaren 3,1; Mess-/Regeltechnik 2,4; Sonstige 22,9

Ausfuhrüter nach SITC (% der Gesamtausfuhr)

2023: Rohstoffe (ohne Brennstoffe) 36,5; Kohle 18,3; Gas 13,8; Nahrungsmittel 9,9; Gold 5,1; NE-Metalle 2,5; Erdöl 2,1; Chem. Erzeugnisse 2,1; Maschinen 1,2; Mess-/Regeltech. 0,9; Sonstige 7,6

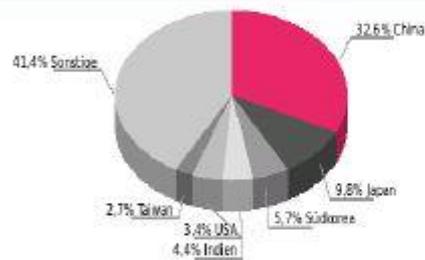
Hauptlieferländer

Hauptlieferländer
2023; Anteil in %



Hauptabnehmerländer

Hauptabnehmerländer
2023; Anteil in %



* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

Dienstleistungshandel (Mrd. US\$,
Veränderung zum Vorjahr in %,
Abweichungen durch Rundungen)

	2021	%	2022	%	2023*	%
Ausgaben	41,3	3,0	66,5	61,1	74,9	12,5
Einnahmen	45,0	-9,7	52,1	15,7	75,3	44,7
Saldo	3,7		-14,4		0,4	

WTO-Mitgliedschaft

Ja, seit 01.01.1995

Freihandelsabkommen

Kein Abkommen mit der EU; ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Agreement (AANZFTA), seit 01.01.2010 in Kraft; Comprehensive and Progressive Agreement for Trans Pacific Partnership (CPTPP), seit 30.12.2018 in Kraft; Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), seit 01.01.2022 in Kraft; zu bilateralen Abkommen siehe www.wto.org -> Trade Topics, Regional Trade Agreements, RTA Database, By country/territory

Mitgliedschaft in Zollunion

Nein

Beziehung der EU zu Australien

Warenhandel EU-27 (Mrd. Euro,
Veränderung zum Vorjahr in %,
Abweichungen durch Rundungen)

	2021	%	2022	%	2023	%
Einfuhr der EU	9,3	36,1	17,7	90,5	13,6	-23,0
Ausfuhr der EU	33,1	14,1	38,5	16,4	38,5	0,0
Saldo	23,8		20,8		24,9	

Dienstleistungshandel EU-27 (Mrd.
Euro, Veränderung zum Vorjahr in %,
Abweichungen durch Rundungen)

	2020	%	2021	%	2022	%
Ausgaben der EU	6,2	-23,0	7,1	15,3	8,9	25,3
Einnahmen der EU	16,5	-10,2	19,4	17,1	25,4	31,3
Saldo	10,3		12,3		16,5	

Einseitige EU-Zollpräferenzen

Keine Präferenzregelungen

Beziehung Deutschlands zu Australien

Warenhandel (Mrd. Euro, Veränderung
zum Vorjahr in %, Abweichungen durch
Rundungen)

	2021	%	2022	%	2023*	%
dt. Einfuhr	3,2	7,0	6,2	93,6	5,1	-17,0
dt. Ausfuhr	9,9	16,6	11,8	19,2	11,7	-1,0
Saldo	6,7		5,6		6,6	

Deutsche Einfuhrgüter nach SITC
(% der Gesamteinfuhr)

2023*: Kohle 43,2; Rohstoffe (ohne Brennstoffe) 24,6; Gold 7,7; Chem. Erzeugnisse 4,6; NE-Metalle 2,7; Mess-/Regeltechnik 2,0; Maschinen 1,6; Nahrungsmittel 1,6; Luftfahrzeuge 1,3; Getränke 0,9; Sonstige 9,8

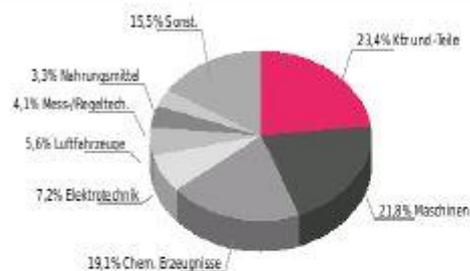
* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

-4-

© Germany Trade & Invest 2024 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Deutsche Ausfuhrgüter

Deutsche Ausfuhrgüter nach SITC
2023*; % der Gesamtausfuhr



Rangstelle bei deutschen Einfuhren

2023: 40 von 239 Handelspartnern*

Rangstelle bei deutschen Ausfuhren

2023: 27 von 239 Handelspartnern*

Dienstleistungshandel (ohne Reiseverkehr) (Mrd. Euro, Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen)

	2021	%	2022	%	2023	%
Ausgaben	1,4	9,5	1,7	21,1	1,9	8,6
Einnahmen	2,9	26,9	3,6	25,5	3,1	-14,5
Saldo	1,5		1,9		1,2	

Deutsche Direktinvestitionen (Mio. Euro)

- Bestand

2020: 18.173; 2021: 22.080; 2022: 22.043

- Nettotransfer

2021: +1.687; 2022: +3.034; 2023: +1.318*

Direktinvestitionen Australiens in Deutschland (Mio. Euro)

- Bestand

2020: 3.821; 2021: 1.172; 2022: 1.933

- Nettotransfer

2021: +1.736; 2022: -64; 2023: +430*

Doppelbesteuerungsabkommen

Abkommen vom 24.11.1972; in Kraft seit 15.02.1975; Revisionsabkommen vom 12.11.2015; in Kraft seit 07.12.2016

Investitionsschutzabkommen

Kein Abkommen

Anzahl wichtiger vom Bund geförderter Auslandsmessen

2024: 2

Weitere Informationen unter:
www.auma.de/de/ausstellen/messen-finden --> Erweiterte Suche

Auslandshandelskammer

Sydney, www.germany.org.au

Deutsche Auslandsvertretung

Canberra, <https://australien.diplo.de/>

Auslandsvertretung Australiens in Deutschland

Berlin, www.germany.embassy.gov.au

* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

Klimaindikatoren

Treibhausgasemissionen (tCO ₂ eq. pro Kopf)	2010: 28,1; 2020: 22,8
Treibhausgasemissionen (Anteil weltweit in %)	2010: 1,4; 2020: 1,2
Emissionsintensität (tCO ₂ eq. pro Mio. US\$ BIP)	2010: 540,0; 2020: 440,9
Erneuerbare Energien (Anteil am Primärenergieangebot in %)	2011: 5,5; 2021: 8,4
Emissionsstärkste Sektoren (2020, nur national, Anteil in %)	Elektrizität/Wärme: 38,7; Landwirtschaft: 18,2; Transport: 16,6

Infrastruktur

Straßennetz (km, befestigt)	2022: 427.000
Schiennetz (km, alle Spurbreiten)	2022: 32.606
Mobiltelefonanschlüsse	2022: 1.070 pro 1.000 Einwohner
Internetnutzer	2021: 962 pro 1.000 Einwohner
Stromverbrauch/Kopf (kWh)	2022: 9.940

Einschätzung des Geschäftsumfeldes

Hermes Länderkategorie	Keine Risikoeinstufung
Corruption Perceptions Index 2023	Rang 14 von 180 Ländern
Sustainable Development Goals Index 2023	Rang 40 von 193 Ländern

Weitere Informationen zu Wirtschaftslage, Branchen, Geschäftspraxis, Recht, Zoll, Ausschreibungen und Entwicklungsprojekten können Sie unter www.gtai.de/australien abrufen.

Für die Reihe Wirtschaftsdaten kompakt werden die folgenden Standardquellen verwendet: ADB, AUMA, BMF, BMWK, BMZ, BP, Bundesbank, CIA, Climatewatch, Destatis, Euler Hermes, Europäische Kommission, Eurostat, FAO, IEA, IWF, OECD, SDSN, United Nations, UN Comtrade, UNCTAD, UN-Stats, Transparency International, Weltbank. Zum Teil wird zudem auf nationale und weitere internationale Quellen zurückgegriffen.

Quellen: *Germany Trade & Invest* bemüht sich, in allen Datenblättern einheitliche Quellen zu nutzen, so dass die Daten für unterschiedliche Länder möglichst vergleichbar sind. Die *kursiv gedruckten Daten* stammen aus nationalen Quellen oder sind für das jeweilige Land in unserer Standardquelle nicht verfügbar. Dies ist bei einem Vergleich dieser Daten mit den Angaben in Datenblättern zu anderen Ländern zu berücksichtigen.

Germany Trade & Invest ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 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.

Ihre Ansprechpartnerin
bei *Germany Trade & Invest*:
Annika Pattberg
T +49 (0)228 24 993-359
annika.pattberg@gtai.de

Germany Trade & Invest
Standort Bonn
Villemombler Straße 76
53123 Bonn
Deutschland
T +49 (0)228 249 93-0
trade@gtai.de
www.gtai.de

Germany Trade & Invest
Hauptsitz
Friedrichstraße 60
10117 Berlin
Deutschland
T +49 (0)30 200 099-0
invest@gtai.com
www.gtai.com

* vorläufige Angabe, Schätzung bzw. Prognose

-6-

© *Germany Trade & Invest* 2024 - Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

Weitere Informationen über die zivile maritime Wirtschaft in Australien

GTAI-Informationen zu Australien	Link
Prognosen zu Investitionen, Konsum und Außenhandel	Wirtschaftsausblick von GTAI
Potenziale kennen, Risiken richtig einschätzen	Link zur SWOT-Analyse
Kulturelle Hintergründe und Regeln für den Geschäftskontakt	Link zu Verhandlungspraxis kompakt
Länderspezifische Basisinformationen zu relevanten Rechtsthemen in Australien	Link zu Recht kompakt
Kompakter Überblick rund um die Wareneinfuhr in Australien	Link zu Zoll und Einfuhr kompakt

3 Branchenspezifische Informationen

3.1 Marktüberblick in den relevanten Segmenten und Nachfragesektoren

Als Inselnation mit einem starken Bezug zur See bietet Australien ein ausgebautes Spektrum an Kernkompetenzen und Absatzmärkten der maritimen Wirtschaft. Die Branche ist hochinnovativ und hat eine moderate Jahreswachstumsrate von 1,5%. Während 15% der nationalen Fracht per See erfolgt, finden australische Exporte zu über 99% via Seefracht statt.¹

Die australische Schiffsindustrie unterteilt sich in kommerziellen Schiffbau, Freizeitschiffbau und Marineschiffbau. Dabei sind australische Schiffbauunternehmen bekannt für ihre Effizienz und Innovativität im Bau ihrer australischen Fähren, Yachten, Patrolbooten, Fischerbooten und Freizeitschiffen. Der Sektor der Schiffreparatur und -instandsetzung besteht aus 477 Unternehmen, die den kommerziellen Schiffbau, Freizeitschiffbau und Marineschiffbau bedienen. Australiens kommerzieller Schiffbau ist vielfältig und bietet effektive Qualitätskontrollsysteme, Instandhaltung und After-Sales Unterstützung an. Große Firmen wie bspw. Austal, INCAT und Stategic Marine sind international bekannte Unternehmen und führende Hersteller von Fähren.

Der Wasserfracht Transport in Australien repräsentiert eine wichtige Verbindung zwischen australischen Unternehmen und der globalen Welt. Australiens Schifffracht-Unternehmen exportieren größtenteils Steinkohle, Eisenerz, Flüssigerdgas sowie landwirtschaftliche Produkte.

Die großen Häfen Australiens sowie die dazugehörige Infrastruktur sind der Schlüssel für eine erfolgreiche Lieferkette. Die Privatwirtschaft ist der wichtigste Akteur in Bezug auf das Hafenmanagement, wobei die Regierung den regulativen Rahmen vorgibt. Die Staats- und Landesregierungen sind historische Eigner der Frachthäfen und verantwortlich für die Planung und Kontrolle der Landverbindungen sowie angrenzenden Hafengebiete.

Investitionen in die zivilen maritimen Fähigkeiten des Landes stehen auch auf der Agenda der australischen Regierung. Die Regierung stellt 76,7 Mio. EUR für den Erhalt und die Verbesserung der zivilen maritimen Sicherheitskapazitäten bereit. Darin enthalten sind 44,2 Mio. EUR, um die Reaktionsfähigkeit der australischen Grenztruppen auf dem Wasser und die Überwachungsmöglichkeiten aus der Luft zu verbessern.

Im Folgenden werden einzelne Bereiche und Nachfragesegmente der maritimen Wirtschaft genauer beleuchtet. Die künftigen Vorhaben und Projekte werden im Abschnitt 3.2 genauer aufgezeigt.

3.1.1 Schiffbau, Werften und Reedereien

Der Umsatz im australischen Schiffbau und bei Reparaturdienstleistungen wird maßgeblich von Regierungsaufträgen, insbesondere für die Royal Australian Navy (RAN), beeinflusst. In den letzten fünf Jahren war der Umsatz volatil, doch zwischen 2024 und 2029 wird ein Anstieg von 7% erwartet, hauptsächlich aufgrund neuer Verträge im Rahmen der AUKUS-Partnerschaft (trilaterales Abkommen von Australien, Vereinigtes Königreich und die Vereinigten Staaten von Amerika, engl. Australia, United Kingdom and United States) und bedeutender Investitionen in Höhe von 6,8 Mrd. EUR in die RAN.

Bisher wurden jene Projekte beispielsweise von Unternehmen wie Navantia, BAE-Systems oder Thales realisiert, wobei Teile der Schiffe im Ausland gebaut und anschließend nach Australien importiert wurden, um den Schiffsbau vor Ort zu vervollständigen. Die Mehrheit des Schiffbaus soll weiterhin in Australien stattfinden, um lokale Arbeitsplätze zu sichern, während internationale Expertise eingebunden wird. Der Schiffbau konzentriert sich zu 54,3% auf die RAN, gefolgt von Schiffsreparaturen mit 21,9%, dem kommerziellen Schiffbau mit 12,9% und der U-Boot Herstellung mit 10,9%. Auch im privaten Bereich besteht in Australien ein bedeutender Absatzmarkt, unter anderem aufgrund der Tatsache, dass der Großteil der Großstädte in Küstennähe liegt.²

Australiens Expertise liegt insbesondere im Schiff- und Bootsbau mit Aluminium, Stahl und Glasfasern. Die in Australien gebauten Schiffe sind weltweit bekannt für ihre Stärke, Gewicht und Korrosionssicherheit. Die Nachfrage nach Schiffen und der Ausbau der Infrastruktur für Wassertransportwege nehmen zu, ebenso wie der Bedarf an Automatisierungstechnologien.

¹ IBISWorld Industry Report I5292B Rail Air and Sea Freight Forwarding in Australia, 2023

² IBISWorld, Shipbuilding and Repair Services in Australia, 2023

Auch der Fährenbetrieb und die technische Umsetzung mit anspruchsvollen Meereskonditionen umzugehen ist das Kennzeichen der maritimen Wirtschaft in Australien.

Die australischen Fähren pflegen weiterhin ihren guten Ruf und australische Firmen wie bspw. Austal, INCAT und Strategic Marine sind wie bereits erwähnt führende Hersteller. So wurde INCAT Tasmania dafür ausgezeichnet, das weltweit schnellste Schiff gebaut zu haben, welches mit Flüssigerdgas angetrieben wird. Auch andere Antriebsarten werden vorangetrieben, wie zum Beispiel Austals wasserstoffbetriebenes Horizon X Projekt, oder INCATs elektrobatteriebetriebene Wasserdüsenfähre.

Die Motoren für die Schiffe und Boote werden in der Regel nach Australien importiert. Die größten Lieferanten von Schiffsmotoren sind Frankreich und die USA. Mit einem Wert von 7 Mio. EUR stammt jedoch auch ein wichtiger Teil der Importe von Schiffsmotoren aus Deutschland. Dies ist besonders bei großen Schiffsmotoren (über 375 kW) zu beobachten. Auch die Aluminiumverkleidung der Schiffe wird teilweise aus Europa importiert.³

Aufgrund der hohen Nachfrage im Schiffsbau im staatlichen, kommerziellen und Freizeitbereich besteht auch erhöhter Bedarf am Ausbau von Wassertransportwegen, der Erneuerung und Erweiterung von Hafenanlagen für Fährschiffe, Aus- und Neubau von Yachthäfen, aber auch beim Bau von Kränen und Lagermöglichkeiten für Schiffswerften, um weiterhin angesichts der Globalisierung wettbewerbsfähig zu bleiben. Im Bereich der Forschung und Entwicklung hat Australien ebenfalls einen steigenden Bedarf an Automatisierungstechniken und innovativen Lösungen.

Die Zahl der direkt angestellten Personen im Bereich der maritimen Wirtschaft liegt in Australien bei ca. 247.000 Personen.⁴ Die meisten hiervon sind im Wasserfrachttransport, Be- und Entladeservice von Schiffen und anderen Transportdienstleistungen beschäftigt. Allerdings wird in Australien ein wachsender Fachkräftemangel im Bereich der Industrie beobachtet, weshalb kontinuierlich aus Übersee rekrutiert wird. Industrie und die Regierung investieren in den kommenden Jahren zudem auch weiter und verstärkt in neue Technologien, um die Automatisierung voranzutreiben und die Abhängigkeit von manuellen und arbeitsintensiven Prozessen zu vermindern.⁵ Der internationale Konkurrenzdruck im kommerziellen Schiffbau treibt Innovationen voran, da ausländische Konkurrenz Zugang zu günstigeren Arbeitskräften hat.

Der Bereich Navigation, Abschlepper und Wassertransportdienstleistungen in Australien ist in den letzten fünf Jahren im Durchschnitt um 1,6% jährlich gewachsen. Im Finanzjahr 2023-2024 wird erwartet, dass sich der Umsatz auf 1,36 Mrd. EUR belaufen wird. Der Wassertransport von Passagieren wird hauptsächlich in folgende drei Komponenten gegliedert: Kreuzfahrtschiffdienstleistungen (35,3%), Fährenschiffahrt für Fahrzeuge (38,0%) und Fährenschiffahrt für Privatpersonen (26,7%). Die Pandemie hat in den vergangenen Jahren zu einem starken Rückgang in Passagierzahlen geführt und die gestiegenen Treibstoffkosten haben die Profitmargen zudem noch weiter verkleinert. Es wird aber erwartet, dass sich der Passagiertransportmarkt im Finanzjahr 2023-2024 stark erholen wird. In den nächsten fünf Jahren wird somit mit einem jährlichen Umsatzwachstum von 1,7% gerechnet.⁶

3.1.1.1 Passagierschiffe, Fähren, Kreuzfahrtschiffe

Australiens Passagierschiff-, Fähren- und Kreuzfahrtschiffsektor ist ein bedeutender Teil der maritimen Industrie des Landes. Die Branche umfasst verschiedene Akteure, von großen Herstellern bis hin zu Betreiberunternehmen. Zu den wichtigsten Herstellern gehört Austal. Mit Hauptsitz in Perth hat sich Austral auf den Bau von High-Speed-Fähren spezialisiert und hat weltweit über 300 Schiffe gebaut. INCAT in Tasmanien ist ebenfalls ein bedeutender Hersteller und hat das schnellste mit Erdgas betriebene Passagierschiff der Welt.

Im Kreuzfahrtsektor ist Carnival Australia der größte Betreiber, der eine Flotte von zehn Schiffen unter Marken wie P&O Cruises und Princess Cruises betreibt. In der Saison 2019-2020 besuchten mehr als 350.000 Passagiere Australien auf Kreuzfahrtschiffen, was einen wirtschaftlichen Beitrag von über 861 Mio. EUR leistete. Die australische Regierung hat in den letzten Jahren in den Ausbau von Hafenstruktur investiert, um den wachsenden Kreuzfahrt- und Importmarkt zu unterstützen. Mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit und umweltfreundliche Technologien wird die Branche voraussichtlich weiterwachsen und sich an die steigenden Anforderungen der Passagiere anpassen.

³ KPMG, Australia's Marine Industry Capability Report, 2017

⁴ Australian Institute of Marine Science – AMIS Index of Marine Industry 2023

⁵ IBISWorld Industry Report I5219 Navigation, Towage and Services to Water Transport in Australia, 2023

⁶ IBISWorld Industry Report I5219 Navigation, Towage and Services to Water Transport in Australia, 2023

3.1.1.2 Container- und Frachtschiffe

Der Wasserfrachttransport in Australien ist eine wichtige Verbindung zu globalen Märkten, insbesondere für den Export von Steinkohle, Eisenerz, Flüssigerdgas und landwirtschaftlichen Produkten. Insgesamt sind die Einnahmen der Branche in den letzten fünf Jahren um jährlich 1,2% gestiegen und werden sich 2023-2024 voraussichtlich auf 2,7 Mrd. EUR belaufen. Die Branche ist stark von der internationalen Wirtschaft, insbesondere von Ländern wie China und Japan abhängig. Die Schwankungen des australischen Dollars beeinflussen den Rohstoffexport erheblich.

Internationale Schiffsservices dominieren den Markt, wobei nur 10% des Handelsvolumens aus der Inlandsnachfrage stammen. Sinkende Schiffsfrachtraten und steigende Ladevolumina belasten die Gewinnmargen vieler Unternehmen, was zu einem Rückgang der Marktanteile führte. Dennoch zeigen die steigenden Exportvolumina, insbesondere im Kohlektor positive Trends. Den größten Marktanteil umfassen ANL-Container Line Pty Ltd (66,6%) und Maersk Australia Pty Ltd (18,9%) grundsätzlich umfasst der Markt 358 Unternehmen.⁷

Der Markt ist in drei Segmente unterteilt: Massengutfrachter (55,3% Marktanteil) z.B. Schüttgüter wie Kohle oder Getreide, allgemeine Containerschiffe (28,4% Marktanteil) und allgemeine Frachtdienste (16,3%). Die Hauptkunden stammen aus der Bergbauindustrie (44%), der produzierenden Industrie (31,3%) und der Landwirtschaft (7,1%).⁸

Im Jahr 2016 wurden bspw. innerhalb NSW 482 Mio. Tonnen Fracht bewegt, im Jahr 2036 werden es bis zu 618 Mio. Tonnen sein.⁹ Dies zeigt beispielhaft die Relevanz der Container- und Frachtschiffahrt in Australien.

3.1.2 Hafelogistik, Infrastruktur und Seetransport in Australien

Australiens Küste erstreckt sich über 37.000 Kilometer und das Land verfügt über 60 internationale Seehäfen. Der australische Güterverkehr hat sich in den letzten 40 Jahren erheblich entwickelt, wobei Straßen- und Zugfracht dominieren. 74% der Fracht zwischen Melbourne und Brisbane werden über Straßen transportiert. Die National Transport Commission Australia (NTC) prognostiziert eine Verdopplung des inländischen Güterfrachtvolumens zwischen 2007 und 2017 und einen Anstieg um 26% bis 2027. Im Rahmen des Inland Rail Freight Projects wird eine 1.700 km lange Verbindung von Melbourne nach Brisbane mit einem Investitionsvolumen von 5,2 Mrd. EUR geplant, um ländlichen Regionen eine kostengünstige Transportanbindung zu bieten.

Die großen Häfen und ihre Infrastruktur sind demnach entscheidend für eine effiziente Liefer- und Wertschöpfungskette in Australien. Die Privatwirtschaft dominiert das Hafenmanagement, während die Regierung den regulatorischen Rahmen setzt. Historisch sind die Staats- und Landesregierungen Eigentümer der Frachthäfen und verantwortlich für die Planung und Kontrolle der Landverbindungen. Im Jahr 2022-2023 betrug der Containerdurchsatz in Australiens Häfen 8,6 Mio. TEU, wobei die Hauptcontainerhäfen Melbourne, Sydney, Brisbane, Fremantle und Adelaide sind. Das Containervolumen blieb seit der Pandemie stabil, wird jedoch in den kommenden Jahren voraussichtlich zunehmen. Die fünf größten Rohstoffhäfen sind Port Hedland, Dampier, Newcastle, Port Walcott und Gladstone.

Die größten Unternehmen in der Instandhaltung, im Leasing sowie Operieren von Hafenterminals für den Transport von Passagieren oder Fracht sind NCIG Holdings Pty Ltd (9,3% Marktanteil), Pilbara Ports Authority (6,8% Marktanteil) Gladstone Ports Corporation Ltd (6,3% Marktanteil).¹⁰ Die Industrie besteht aus 176 Unternehmen und generierte im Jahr 2023/2024 einen Umsatz von 5,7 Mrd. EUR. Es wird prognostiziert, dass die Branche in den nächsten Jahren um durchschnittlich 0,7% auf 6 Mrd. EUR Umsatz wachsen wird.

Zwei Hauptfaktoren bestimmen dabei die Konzentration von Handel und Häfen: die Bevölkerungsdichte und Rohstoffabbau. Der hohe Anteil von Betrieben in New South Wales und Victoria reflektieren das höhere Handelsvolumen durch die Häfen von Sydney und Melbourne. Diese beiden Häfen wickeln den Großteil von Australiens Containerschiffen ab. West Australiens starker Bergbausektor und der Export von Mineralien begründet den hohen Anteil an Betrieben trotz einer verhältnismäßig kleinen Bevölkerung.¹¹ Die Verteilung der Transport- und damit auch Exportgüter auf die Häfen zeigt sich in folgender Abb. 1.

⁷ IBISWorld, Industry Report, Water Freight Transport in Australia, 2024

⁸ IBISWorld, Industry Report, Water Freight Transport in Australia, 2024

⁹ NSW Freight and Ports Plan 2018-2023

¹⁰ IBIS World, Industry Report, Port and Water Transport Terminal Operations in Australia, 2024

¹¹ Austrade, Australia's Capability in Commercial Shipbuilding and Services, 2017

Abbildung 1: Australiens Häfen inkl. Transportgütern



Quelle: Australian Infrastructure and Transport Statistics - Yearbook 2023

Trotz ihrer Bedeutung hat die Produktivität der australischen Häfen international abgenommen. Die Häfen müssen sich auf größere Containerschiffe und modernste Navigationstechnologien einstellen. Viele Häfen, wie Sydney und Brisbane, können derzeit die Anforderungen an Containergrößen von bis zu 20.000 TEU nicht erfüllen.

Die australische Regierung hatte 2022 eine umfassende Überprüfung der Hafeninfrastruktur in Auftrag gegeben, um Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren. Um Investitionen in neue Schiffe zu fördern, sollen die Häfen innerhalb der nächsten fünf Jahre erweitert werden. Beispielsweise verfolgt der Hafen von Melbourne die "Port of Melbourne 2050 Port Development Strategy", um die Abfertigungskapazitäten und die Landinfrastruktur zu verbessern.

Der NSW Freight and Ports Plan befindet sich im Jahr 2023 in einer aktiven Umsetzungsphase, in der über 70 Initiativen in verschiedenen Stadien der Umsetzung sind. Diese Initiativen zielen darauf ab, die Infrastruktur zu verbessern, die Verkehrsverbindungen zu optimieren und neue Technologien einzuführen, um die Effizienz im Frachtverkehr zu steigern.¹²

Ein zentrales Ziel des Plans ist die Erhöhung der Kapazität der Häfen, um den wachsenden Anforderungen des Containerverkehrs gerecht zu werden. Häfen wie Sydney und Brisbane haben in neue Kräne und Anlagentechnologien investiert, um die Handhabung größerer Container zu ermöglichen. Im Jahr 2022/2023 wurden an diesen großen Häfen mehrere Millionen TEU umgeschlagen, was die Bedeutung dieser Häfen für den Frachtverkehr unterstreicht.

Der NSW Freight and Ports Plan entwickelt sich kontinuierlich weiter und bleibt ein wichtiger Bestandteil der wirtschaftlichen Entwicklung und des Infrastrukturmanagements in New South Wales. Die Umsetzung des Plans wird voraussichtlich positive Auswirkungen auf den gesamten Frachtsektor im Bundesstaat haben.

¹² NSW Freight and Ports Plan, 2018-2023

Die NSW-Regierung hat außerdem angekündigt, weitere Investitionen in die maritime Infrastruktur zu prüfen, um den sich wandelnden Anforderungen des Frachtmarktes gerecht zu werden. Der NSW Freight and Ports Plan bleibt somit ein zentraler Bestandteil der strategischen Planung für die Logistik in New South Wales. Für die aktuellen Zahlen und Fortschritte ist es empfehlenswert, die offiziellen Berichte der NSW-Regierung oder der jeweiligen Hafenbehörden zu konsultieren.

So soll auch beispielsweise Brisbanes Hafen für Mio. 46,5 Mio. EUR ausgebaut werden. Der Port of Brisbane veröffentlichte hierzu bereits 2018 einen Masterplan, der genau aufzeigt, wie der Hafen bis 2048 erfolgreich erweitert werden soll. Derzeit handelt der Hafen etwa Mrd. 31 Mrd. EUR an Handelsumsatz mit 1,35 Mio. TEUs. In den nächsten 30 Jahren wird jedoch erwartet, dass diese Zahlen auf 4,8 Mio. TEUs ansteigen werden.¹³

Der Masterplan für den Hafen von Brisbane, der von 2023 bis 2053 umgesetzt werden soll, sieht Investitionen in Höhe von etwa 1,24 Mrd. EUR vor. Dieser Plan umfasst umfassende Maßnahmen zur Erweiterung und Modernisierung der Hafeninfrastruktur, um die Kapazität zu erhöhen und die Effizienz zu verbessern. Die Investitionen sind auf verschiedene Projekte verteilt, darunter der Ausbau von Terminals, die Verbesserung der Anlagentechnik und nachhaltige Praktiken.

3.1.3 On- und Offshore und Windkraft

Die australische Onshore- und Offshore Industrie für Erdöl und Erdgas ist eine zentrale Säule der Energieversorgung des Landes. Diese macht ca. 9% der maritimen Industrie Australiens aus. Hauptaktivitäten konzentrieren sich auf das North West Shelf, einer bedeutenden Quelle für Kohlenwasserstoffe. Fünf der sieben großen Sedimentbecken in Westaustralien, insbesondere das Carvon-Becken, spielen eine wichtige Rolle in der Erdgasproduktion.¹⁴

Australien unterteilt seine Erdgasfelder und -leitungen in drei Hauptregionen: die Ostküste, die Westküste und das Northern Territory. Die kürzlich fertiggestellte Northern Gas Pipeline verbessert die Energieverfügbarkeit zwischen der Ostküste und dem Northern Territory.

Erdgas ist nach Kohle und Uranium Australiens drittgrößte Energieressource und deckt ein Viertel des Energiebedarfs, mit steigender Tendenz. Zwischen 2010 und 2022 betrug die kumulierten Investitionen in den Öl- und Gassektor über 246,8 Mrd. EUR (DISR 2024).¹⁵

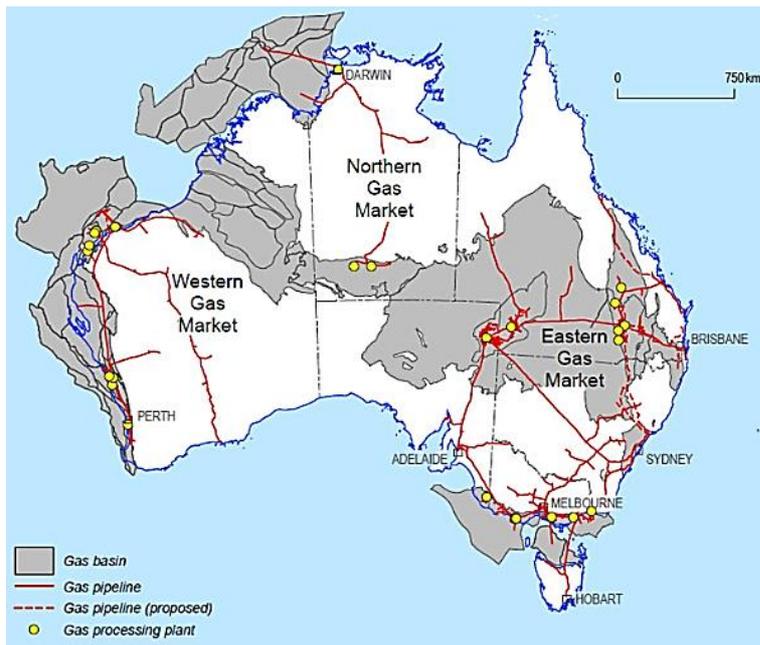
Der Offshore Bereich als unterstützender Sektor für die maritime Wirtschaft hat in den letzten Jahren eine turbulente Reise hinter sich, während 2017 und 2019 sehr positiv geprägt waren, wurden durch die Pandemie viele Offshore-Projekte verschoben oder gar ganz verworfen. Die nähere Zukunft sieht etwas positiver aus, da viele australische Offshore-Plattformen ihrem Ende entgegen schreiten und dies mit einer Zunahme von Offshore-Support Schiffen verbunden wird (S&P Global Commodity Insights – The turbulent journey of the offshore supply vessel market).

¹³ Port of Brisbane, [Master Plan](#), 2018

¹⁴ IBIS World, Oil and Gas Extraction in Australia, 2019

¹⁵ Australian Government, Oil and Gas Extraction in Australia, [6. Remaining a reliable trading partner for LNG and low-emissions gases | Future Gas Strategy | Department of Industry Science and Resources](#) 2022

Abbildung 2: Erdgasfelder und -infrastruktur Australiens



Quelle: Geoscience Australia, [Gas](#), 2020

Australiens Flüssigerdgas-Exporte (Liquid Natural Gas kurz: LNG, im folgenden LNG oder Flüssigerdgas) sind in den letzten zehn Jahren aufgrund mehrerer neuer Produktionsanlagen exponentiell gestiegen. Australien verfügt über die zweitgrößte LNG-Exportkapazität der Welt. Derzeit befindet sich Australien auf dem 7. Platz der weltweit größten Hersteller von Erdgas mit 151,7 Mrd. m³. Die Plätze 1 bis 6 belegen, die USA (1,35 Trillionen m³), Russland (586,4 Mrd. m³), Iran (251,7 Mrd. m³), China (234,3 Mrd. m³), Kanada (190,3 Mrd. m³) und Qatar (181 Mrd. m³).¹⁶

Nahezu 90% der weltweiten Exporte an LNG gehen an den asiatischen Markt, darunter Japan (36%), China (28%), Korea (14%) und Taiwan (11%). Australien gehört mittlerweile mit den USA, Russland, Qatar und Norwegen zu den Top 5 der größten Erdgasexporteure. So exportierte Australien im Finanzjahr 2022 ganze 106,3 Mio. Tonnen an verflüssigtem Erdgas (LNG).

Ende 2023 teilte das große australische Energieunternehmen Santos mit, dass es für 2024 mit einem Rückgang seiner Erdgasproduktion rechnet, da sich sein Bayu-Undan-Offshore-Gasfeld in der Timorsee der Erschöpfung nähert.¹⁷

Australien arbeitet derzeit aktiv an der Erschließung neuer Gasvorkommen, mit besonderem Schwerpunkt auf dem Offshore-Sektor. Dieser Bereich ist entscheidend, da viele der australischen LNG-Anlagen ihre Gasversorgung aus Offshore-Vorräten beziehen. Neben den Offshore-Vorkommen spielen jedoch auch Onshore-Ressourcen eine bedeutende Rolle in der nationalen Gasproduktion. Angesichts des wachsenden globalen Bedarfs an Flüssigerdgas (LNG) ist die Entwicklung neuer Projekte und die Erschließung bestehender Vorkommen von großer strategischer Bedeutung für Australiens. Öl- und Gasbetreiber planen bis 2027 4,7 Mrd. EUR für Offshore-Explorationsaktivitäten auszugeben.¹⁸

Die australischen LNG-Produzenten haben im Finanzjahr 2021-2022 infolge des Ukraine-Kriegs weltweit steigender Gaspreise bis zu 37,2 Mrd. EUR an unerwarteten Gewinnen erzielt. Die weltweiten Energiepreise schnellten Ende Februar 2022 in die Höhe. Die Preise für australische Flüssigerdgasexporte (LNG) verdoppelten sich von durchschnittlich 4,61 EUR pro Gigajoule in 2020-2021 auf 9,97 EUR pro Gigajoule in 2021-2022. Durch diesen Sprung ist der Wert der LNG-Exporte aus Australien von 28,2 Mrd. EUR im Jahr 2020-2021 auf 64,9 Mrd. EUR im Jahr 2021-2022 gestiegen. Nach Angaben der australischen Wettbewerbs- und Verbraucherkommission (ACCC) ist dieser Anstieg um 36,9 Mrd. EUR praktisch ohne Erhöhung der Produktionskosten erfolgt.¹⁹

¹⁶ Australian Financial Review, [LNG breaks record with \\$50.5b of exports](#), 2019

¹⁷ Australian Financial Review, [Top 10 Countries for Natural Gas Production \(Updated 2024\) | INN](#), 2024

¹⁸ GasFieldsCommission QLD, [Record LNG Exports leave Gladstone in FY21 - GasFields Commission Queensland 2021](#)

¹⁹ Australia Institute, [Gas Giants Reap \\$40 Billion in Windfall War Profits: Report - The Australia Institute](#), 2022

Ende Dezember 2023 betrug der Preis pro Gigajoule sogar 13,48 EUR. Bis April 2024 hat sich der Preis pro Gigajoule wieder auf 6,73 EUR stabilisiert.²⁰

Im Jahr 2023 erreichten die LNG-Exporte ihren Peak mit 56,6 Mrd. EUR. Für 2024 werden Einnahmen in Höhe von 42,4 Mrd. EUR prognostiziert.²¹ Die gesteigerten Umsätze ab 2022 rühren her aus 123 Mrd. EUR Investitionen in neue Produktionsstätten, die nun ihre ersten Exporte von Gas beginnen. So auch die Shell's ‚Prelude Floating Plant‘, die größte schwimmende Erdgas Plattform der Welt. Die jährliche Förderkapazität ist auf 3,6 Mio. Tonnen LNG sowie 1,3 Mio. Tonnen Kondensat und 400.000 Tonnen LPG veranschlagt.²²

Tabelle 1: Größte Unternehmen im Bereich Öl- und Erdgasförderung²³

Unternehmen	Marktkapitalisierung in Milliarden EUR
BHP Group Ltd	133,46
Woodside Energy Group Ltd	29,48
Santos Ltd	14,16
Origin Energy Ltd	10,76

In Victoria (VIC) wird die Offshore-Windkraft ebenfalls vorangetrieben. RWE hat kürzlich den ersten Vertrag für ein Offshore Projekt im Bereich Ausbau erneuerbarer Energien in der Region erhalten. Ziel ist die Energieproduktion zu diversifizieren und Reduktion von CO₂-Emissionen. Darüber hinaus findet seit nunmehr einigen Jahren die Planung der ersten Offshore Windparks statt. Die australische Regierung hat hierzu sechs Areale bestimmt, welche für solche Projekte in Frage kämen und die viktorianische Regierung plant bis 2040 rund 9 Gigawatt durch Offshore Windgeneration zu gewinnen. Der Lizenzvergabeprozess für den Windpark in der Bass Strait hat 2023 begonnen und es wird erwartet, dass dieser Prozess 2024 weiter voranschreitet.²⁴

Die folgende Tabelle stellt alle Projekte über einem Projektvolumen von 5 Mio. LNG dar.

Tabelle 2: Projekte im LNG-Bereich²⁵

Projekt	Projektstart	Jahresvolumen in Tonnen LNG
North West Shelf Venture, mit fünf Produktionseinheiten	1984	bis zu 11,4 Mio.
Queensland Curtis LNG	2014	bis zu 8,5 Mio.
Gladstone LNG	2015	bis zu 7,8 Mio.
Gorgon	2016	bis zu 15,6 Mio.
Wheatstone's	2017	bis zu 8,9 Mio.
Ichthys	2018	bis zu 9,3 Mio.

Die Version für 2050 der APGA beinhaltet außerdem die Nutzung von Erdgas für die Herstellung von Wasserstoff. So bestätigte die LNG-Produktionsfirma Woodside bereits, die Produktion von Wasserstoff auf Basis von Erdgas und Erneuerbaren Energien als weiteren Geschäftszweig aufbauen zu wollen.²⁶

3.1.4 Digitalisierung in der maritimen Wirtschaft

Die Digitalisierung in Australiens maritimer Wirtschaft ist ein entscheidender Prozess zur Integration digitaler Technologien in bestehende Sektoren, Abläufe und Prozesse. Die australische Behörde für maritime Sicherheit (Australian Maritime Safety Authority) forciert verschiedene Initiativen und Programme. Ziel ist es, die Navigationssicherheit zu erhöhen, Emissionen zu reduzieren und wirtschaftliche Vorteile zu schaffen.

Ein spezifischer Vorteil für Australien ist der verbesserte Schutz der einzigartigen marinen Ökosysteme.

²⁰ Australian Government, [LNG netback price series | ACCC](#), 2024

²¹ Statista, [Australia: LNG export value 2026 | Statista](#), 2024

²² Shell, [Pressemitteilung](#), 2013

²³ Statista, [Australia LNG companies 2024 | Statista](#), 2024

²⁴ APPEA, [Australian LNG Projects](#), 2020

²⁵ APPEA, [Australian LNG Projects](#), 2020

²⁶ The Guardian, [The perfect storm: hydrogen gains ground on LNG as alternative fuel](#), 2019

Durch fortschrittliche Navigationssysteme und ein optimiertes Verkehrsmanagement können Vorfälle in australischen Gewässern reduziert werden. Gleichzeitig steigert die Digitalisierung die Wettbewerbsfähigkeit Australiens, insbesondere im Hinblick auf Maritime Autonomous Surface Ships (MASS).²⁷

Wesentliche Initiativen umfassen den Ausbau hochgeschwindigkeitsfähiger Kommunikationskanäle, harmonisierte Datenübertragungen und verstärkte Cybersicherheit. Die Einführung des sog. Maritime Single Window wird den Informationsaustausch zwischen der Industrie und Regierungsbehörden erheblich vereinfachen, wodurch die Effizienz der Hafenoperationen verbessert und internationale gesetzliche Vorgaben eingehalten werden.

Diese digitale Plattform ermöglicht es, wichtige Informationen über Ankünfte, Aufenthalte und Abfahrten in Echtzeit zu teilen, wodurch die Effizienz der Häfen gesteigert wird. Die Zusammenarbeit mit dem Simplified Trade System Implementation Taskforce sichert zudem die Interoperabilität zukünftiger IT-Systeme, was die digitale Transformation in der maritimen Branche vorantreibt.

Nicht zuletzt soll auch durch das trilaterale Abkommen AUKUS die Digitalisierung in der maritimen Wirtschaft vorangetrieben werden. Die AUKUS-Partnerschaft zwischen Australien, den USA und dem Vereinigten Königreich spielt eine zentrale Rolle in der Digitalisierung der maritimen Wirtschaft Australiens. Die im April 2023 veröffentlichte Defence Strategic Review betont die Notwendigkeit, die nationale Verteidigung zu reformieren und eine "Strategie der Verweigerung" zu verfolgen. Diese Strategie erfordert eine verstärkte maritime Macht, um regionale Herausforderungen, insbesondere durch China, zu begegnen.²⁸

AUKUS umfasst zwei Säulen: den Erwerb nuklearbetriebener U-Boote und die Entwicklung technologischer Fähigkeiten wie künstliche Intelligenz und autonome Systeme. Diese Initiativen zielen darauf ab, die maritimen Fähigkeiten Australiens erheblich zu verbessern und die Effizienz sowie Sicherheit in maritimen Operationen zu steigern. Die Digitalisierung wird durch den Aufbau von Hochgeschwindigkeitskommunikation und harmonisierten Datenübertragungen unterstützt, was die Effizienz in den Häfen und die Einhaltung internationaler Standards fördert.

Insgesamt stellt AUKUS einen bedeutenden Schritt in Richtung einer disruptiven maritimen Macht dar, die es Australien ermöglicht, seine regionalen Interessen besser zu schützen und sich in einem sich wandelnden geopolitischen Umfeld zu behaupten.

3.2 Aktuelle Vorhaben und Projekte

Im Folgenden werden die aktuellen Vorhaben und Projekte zur maritimen Wirtschaft in Australien tabellarisch dargestellt. Dabei steht vor allem auch das trilaterale Abkommen AUKUS im Vordergrund, da zahlreiche Initiativen abgestoßen werden könnten. Zudem werden weitere relevante Projekte dargestellt.

Tabelle 3: Aktuelle Vorhaben und Projekte der maritimen Wirtschaft

Vorhaben/ Projekt	Beschreibung
AUKUS	AUKUS ist ein trilaterales Sicherheitsabkommen zwischen Australien, dem Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten, das 2021 ins Leben gerufen wurde. Hauptziel ist die Stärkung der militärischen Zusammenarbeit, insbesondere im Indo-Pazifik-Raum. Ein zentraler Bestandteil der Pläne ist der Bau von atomgetriebenen U-Booten für Australien, um dessen Verteidigungsfähigkeiten zu verbessern. AUKUS umfasst auch Zusammenarbeit in Bereichen wie Cybersecurity, künstliche Intelligenz und neue Technologien, um die strategische Sicherheit der Partnerländer zu fördern.
Queensland Superyacht Strategy 2021-2026	Die Queensland Superyacht Strategy ist eine Initiative der Regierung von Queensland zur Förderung des Superyacht-Sektors. Sie zielt darauf ab, Queensland als bevorzugtes Ziel für den Bau, die Wartung und die Reparatur von Superyachten zu positionieren. Wesentliche Aspekte sind der Ausbau der Infrastruktur, um die Bedürfnisse der Industrie zu erfüllen, sowie die Förderung nachhaltiger Praktiken im Schiffsbau.

²⁷ Australian Maritime Safety Authority, Digital transformation - making shipping operations safer and more efficient Maritime digitalisation

²⁸ Security & Defence: Aukus and the potential for a disruptive maritime power

	Die Strategie beinhaltet auch Marketingaktivitäten zur Steigerung des Bewusstseins für Queensland als Superyacht-Zentrum und fördert die Zusammenarbeit zwischen Regierung, Industrie und Bildungseinrichtungen zur Ausbildung von Fachkräften. Insgesamt soll die Strategie das Wachstum und die wirtschaftliche Entwicklung der Superyacht-Industrie in der Region unterstützen.
	Geschätzte Kosten: 62 Mio. EUR
Plan Galileo Naval Shipbuilding and Regional Maintenance Centres	Das Plan Galileo ist eine australische Initiative zur Stärkung der maritimen Verteidigungsindustrie, die sich auf Schiffbau und Wartung konzentriert. Ziel ist es, lokale Kapazitäten zu erweitern, um die australische Marine effizienter zu unterstützen und die Unabhängigkeit zu fördern. Zentrale Elemente sind regionale Wartungszentren, die Instandhaltungszyklen verkürzen und Fachkräfte ausbilden sollen. Der Plan fördert auch die Zusammenarbeit zwischen Regierung, Industrie und Hochschulen, um innovative Lösungen zu entwickeln und wirtschaftliche Impulse zu setzen. Insgesamt ist Plan Galileo entscheidend für die maritime Verteidigungsfähigkeit und die Entwicklung einer robusten Schiffbauindustrie in Australien. Durch verbesserte Infrastruktur und Fachkräfte-Schulung wird auch die Zusammenarbeit zwischen Regierung, Industrie und Hochschulen gefördert. Plan Galileo ist somit entscheidend für die maritime Verteidigungsfähigkeit und die lokale Wirtschaft.
Port of Melbourne 2050 Port Development Strategy	Die "Port of Melbourne 2050 Development Strategy" ist ein langfristiger Plan zur Weiterentwicklung des Hafens von Melbourne. Ziel ist es, den Hafen als wichtigen wirtschaftlichen Knotenpunkt auszubauen und gleichzeitig Umwelt- und Nachhaltigkeitsziele zu berücksichtigen. Die Strategie umfasst Maßnahmen zur Verbesserung der Infrastruktur, Effizienzsteigerung beim Gütertransport sowie den Umgang mit den Herausforderungen des Klimawandels. Dabei wird auch der Fokus auf moderne Technologien und Innovationen gelegt, um den Hafen zukunftssicher zu machen. Die geschätzten Kosten der "Port of Melbourne 2050 Development Strategy" belaufen sich auf mehrere Milliarden AUD. Der Projektstart wurde bereits 2021 initiiert, während die vollständige Umsetzung bis 2050 angestrebt wird. Die Strategie ist in mehrere Phasen unterteilt, wobei einige Entwicklungen bereits in den kommenden Jahren beginnen sollen.
2063 Masterplan von NSW Ports	Der 2063 Masterplan von NSW-Ports ist eine langfristige Entwicklungsstrategie, die darauf abzielt, die Hafeninfrastruktur und -kapazitäten in New South Wales bis 2063 zu verbessern. Der Plan fokussiert sich auf die Steigerung der Effizienz, die Förderung von Nachhaltigkeit und den Umgang mit dem wachsenden Güterverkehr. Zu den Hauptzielen gehören der Ausbau der Terminals, die Optimierung der Logistik sowie die Integration moderner Technologien, um Umweltauswirkungen zu minimieren und die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.
Star of the South	In Victoria wird das Offshore-Windkraftprojekt Star of the South realisiert, das Australiens erstes großes Vorhaben dieser Art darstellt. Mit einer geplanten Kapazität von bis zu 2,2 Gigawatt soll es etwa 1,2 Millionen Haushalte mit sauberer Energie versorgen. Das Projekt befindet sich 10 bis 25 Kilometer vor der Küste von Gippsland und soll in den kommenden Jahren mit dem Bau beginnen
Project Marinus	Dieses Projekt umfasst den Ausbau der Energieinfrastruktur in Tasmanien und den Bau einer Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragungsleitung zur Förderung von Offshore-Windprojekten.

3.3 Wettbewerbssituation

Die Wettbewerbssituation ist durch eine hohe Marktkonzentration gekennzeichnet, da die vier größten Unternehmen 50% des Marktes abdecken. Größere Schiffe reduzieren die durchschnittlichen Kosten pro Tonne, sodass große Anbieter gegenüber kleineren Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil genießen. Aufgrund der Insolvenz vieler kleiner Anbieter, hat sich die Marktkonzentration in den letzten fünf Jahren erhöht. Neue Unternehmen benötigen erhebliche Investitionen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Langzeitverträge und der Einsatz größerer Schiffe sind entscheidend für die Kostenkontrolle, wobei die Löhne in Australien relativ hoch sind. Der Coastal Trading Act 2012 verbietet zudem ausländischen Unternehmen, günstigere Arbeitskräfte einzusetzen. Im Folgenden wird die Wettbewerbssituation in den einzelnen Subsektoren beleuchtet.

Schiffbau und Reparatur: Die größten Unternehmen im Bereich der Schiffbau und Reparaturdienstleistungen unterteilen sich auf ASC Pty Ltd (25,1% Marktanteil), BAE-Systems Australia Holding Ltd. (16,1% Marktanteil), Thales Australia Holdings Pty Ltd. (15,9% Marktanteil) und Cimvec Construction & Engineering Pty Ltd. (7,4% Marktanteil).²⁹ Insbesondere diese großen Marktteilnehmer investierten zuletzt stark in ihre Werftanlagen.

²⁹ IBIS World, Shipbuilding and Repair Services in Australia, 2019

Ohne einen abgeschlossenen Vertrag baute Thales bereits eine neue Anlage in Newcastle. Auch Cvmec verkündete bereits 2016 Pläne zum Bau einer Schiffsbauanlage in Henderson (West Australien).³⁰ Die Anlage kostet etwa 49,6 Mio. EUR und soll 2020 fertiggestellt werden. Die vier größten Akteure vereinnahmen 64,5% des Marktanteils und dominieren somit den Markt.

Insbesondere im kommerziellen Schiffsbau steigt auch die Wettbewerbsintensität durch internationale Anbieter. Viele Anbieter aus anderen Ländern haben geringere Lohnkosten, konnten mit den Jahren Skaleneffekte durch Massenproduktion ausnutzen und können heute günstigere Preise auf dem Markt anbieten. Dies reduziert die Möglichkeit der kommerziellen Schiffsbauer, ihren Umsatz zu steigern und verstärkt die Relevanz an der Beteiligung von Marineprojekten der Regierung.

On- und Offshore: Die marktführenden Unternehmen im Bereich der Öl- und Erdgasförderung sind Chevron Australia Holding Pty Ltd. (15% Marktanteil), Woodside Petroleum Ltd. (13,7% Marktanteil), Shell Energy Holdings Australia Ltd. (10,8%), BHP Group Ltd. (8,2% Marktanteil) und die ExxonMobil Australia Pty Ltd. (7,9% Marktanteil).³¹ Auch hier zeigt sich ein durch große Unternehmen geprägtes lokales Marktumfeld. Viele der Industrieunternehmen sind hochspezialisiert, was den direkten Wettbewerb einschränkt. Dienstleister im Bereich Öl und Gas entwickeln oft spezialisierte Technologien und Prozesse die schwer nachzuahmen sind, wodurch die Branche vor externem Wettbewerb geschützt wird. Größere Dienstleistungsanbieter sind gut positioniert, um Aufträge zu gewinnen, da sie ein breites Spektrum an Dienstleistungen anbieten. Einige bedeutende Anbieter haben ihr Produktangebot durch Akquisitionen erweitert, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile zu erhöhen.

Schifffahrt- Fracht: Die Industrie wird von internationalen Schiffsservices dominiert, da nur 10% des Handelsvolumens auf die Inlandsnachfrage zurückzuführen ist. Folglich haben die globalen Marktbedingungen einen maßgeblichen Einfluss auf die Branche. So haben global sinkende Schiffsfrachtraten und der Ausbau an Ladevolumen der Containerschiffe dazu geführt, dass die Gewinnmargen von operierenden Unternehmen der Branche gesunken sind und zahlreiche Unternehmen nicht mehr profitabel wirtschaften konnten. Aufgrund dieser Entwicklung ist die Anzahl von Marktakteuren in der Schifffahrt in den vergangenen Jahren gesunken. Die zuletzt ansteigenden Exportvolumina haben diesen Trend jedoch abgeschwächt. Vor allem der Kohlesektor mit einem hohen Exportanteil trägt zu diesem Trend bei. Weiterhin sollen die Preise für Rohöl die nächsten fünf Jahre ansteigen und somit den Wettbewerbsvorteil, den der Landtransport derzeit gegenüber der Seefracht hat, reduzieren. Aufgrund dieser Entwicklungen geht IBIS World davon aus, dass der Umsatz der Industrie in den nächsten Jahren um durchschnittlich 3.3% jährlich auf 1,8 Mrd. EUR steigen wird.³²

3.4 Ausblick und Marktchancen

Wie bereits erwähnt werden im Bereich des **Schiffsbaus und der Reparaturdienstleistungen** Umsätze maßgeblich durch öffentliche Verträge vorangetrieben, welche durch die australische Regierung vergeben werden. Hierbei geht es zumeist um Schiffe und Unterseeboote für die Royal Australian Navy (RAN). Diese Verträge werden heutzutage vermehrt von ausländischen Unternehmen, wie BAE-Systems, Navantia, oder Luerssen gewonnen, was dazu geführt hat, dass die australische Regierung vorschreibt, dass die Schiffe vor Ort in Australien gebaut werden müssen. Ziel ist ein positiver Effekt auf die australische Wirtschaft und der Aufbau und Erhalt von Schiffsbaukenntnissen vor Ort.

Weitere Chancen im Bereich des Schiffsbaus bieten sich beim **Bau von Passagier- und Fahrzeugfähren**. Die australischen Fähren befriedigen die hohen lokalen und internationalen Ansprüche und die australischen Fährenbauer sind für ihre Innovationskraft bekannt. Hier werden besonders auch Navigationssysteme und digitale Lösungen für die Passagier- und Fährschifffahrt nachgefragt.

Da die **Seefracht**, vor allem für die Exportwirtschaft, von großer Bedeutung ist gibt es auch eine entsprechend große unterstützende Industrie. In dieser zeichnen sich auch klar Marktchancen für deutsche Unternehmen ab. Deutsche Produkte und Dienstleistungen sind hierzulande auch immer noch für ihre hohen Qualitätsstandards und Innovation bekannt.³³

³⁰ Cvmec, [Cvmec unveils plans for mega world-class shipbuilding facility at the Australian Marine Complex](#), 2016

³¹ IBIS World, Oil and Gas Extraction in Australia, 2019

³² IBISWorld, Industry Report, Water Freight Transport in Australia, 2019

³³ IBISWorld Industry Report: Shipbuilding and Repair Services in Australia (2023)

Marktchancen für deutsche Unternehmen liegen in diesem Bereich zum einen darin, solche größeren Bauverträge zu gewinnen, aber auch darin Zulieferverträge mit den Schiffsbauern abzuschließen.

Ein Beispiel hierfür ist das deutsche Unternehmen Schottel, dessen australisches Tochterunternehmen Schiffsantriebe, für die sich im Bau befindlichen Offshore Patrol Vessels der RAN an Lürssen liefert, welche den gesamten Bauvertrag gewonnen hatten.

Mit der Zunahme von **Container Shipping** und einer dauerhaften Vergrößerung von Containern und Containerschiffen müssen sich Australiens Häfen auf das Handling dieser Schiffe und Container ausrichten. Wie in den vorherigen Kapiteln aufgezeigt, können die Häfen in Sydney, Botany und Brisbane bisweilen den Anforderungen dieser Containergrößen bis zu 20.000 TEU nicht gerecht werden. Craig Carmody, CEO des Hafens in Newcastle, geht davon aus, dass Brisbane und Botany max. 10.000 TEU managen können, wobei 5.000 TEU die reguläre Containergröße darstellt. Die Kailinien und Kräne lassen derzeit keine größeren Kapazitäten zu. Der Verkehr im Hafen von Melbourne ist aufgrund der Westgate Bridge eingeschränkt, da keine größeren Container unter der Brücke durchpassen. Daher hat Transport for New South Wales im September 2018 den NSW Freight and Ports Plan veröffentlicht. Das Programm läuft voraussichtlich bis 2023 und ruft mit über 70 geplanten Initiativen zur Zusammenarbeit von Regierung und Industrie auf.³⁴

Trotz der Wichtigkeit effizienter Häfen ist Australien in Bezug auf Produktivität in den letzten Jahren hinter den internationalen Wettbewerb zurückgefallen. Mit der wachsenden Größe der Containerschiffe und der Einführung hochentwickelter Navigationstechnologie stehen viele Industriebetreiber vor der Herausforderung ihr Geschäftsmodell zu modernisieren, um weiter am Markt bestehen zu können.

Die Exportbranche rund um die Bergbauindustrie, sowie das anhaltend große Volumen an **Containerschiffen** hat des Weiteren zu einem guten Wachstum im Bereich des Wassertransport und der Schleppertransporte geführt. 2016 wurden bspw. innerhalb NSW 482 Mio. Tonnen Fracht bewegt, im Jahr 2036 werden es geschätzt bis zu 618 Mio. Tonnen sein. Auch hier bieten sich somit Chancen für deutsche Unternehmen.³⁵

Während die **Öl- und Gasindustrie** in Australien seit einiger Zeit etwas stagniert hat und kein nennenswertes Wachstum zu verzeichnen hatte, bilden sich trotzdem gewisse Chancen im Bereich der Offshore-Anlagen, welche in den letzten Jahren etwas in die Jahre gekommen sind und Erneuerungsarbeiten notwendig geworden sind und Umweltrisiken und potenziellen materialbedingten Ermüdungsprobleme vorzubeugen³⁶. Die Erkundung von neuen Vorkommen und folglich der Neubau von Förderungsanlagen hat sich in der jüngeren Vergangenheit zunehmend in den Onshore Bereich verschoben und Onshore hat 2019-20 die Offshore-Erkundung überholt, allerdings werden vermehrt Export-Terminals für Flüssiggas gebaut, um sowohl den Exportmarkt wie auch die australische Ostküste zu beliefern. Rund um den Bau dieser Terminals bieten sich ebenfalls immer wieder Chancen an.³⁷

Die **Offshore-Support Industrie** birgt, trotz einer turbulenten Zeit in den letzten Jahren, ebenfalls Potenziale. Australien hat eine bedeutende Offshore Öl- und Gasindustrie, in welcher auch weiterhin gute Wachstumsraten erwartet werden. Die Wachstumsraten entstehen nicht zuletzt da die australische Regierung weitere Offshore Gas- und Öl-Projekte freigeben hat, welche in den nächsten Jahren gebaut werden sollen.

Der Bau von **Gasexport Terminals**, das anhaltende Volumen an Containerschiffen und, vor allem, die immer grösser werdenden LNG-Containerschiffe stellen die australischen Hafenbetreiber zunehmend vor große Herausforderungen wie bereits oben erwähnt. Die Containerhäfen in den australischen Standorten sind den modernen Schiffen immer weniger gewachsen und es bietet sich hier die Möglichkeit für deutsche Unternehmen bei der Vergrößerung und dem Ausbau von Häfen und Anlegestellen, ihre Produkte oder Dienstleistungen zu platzieren.³⁸

Die Regierung hat im Bereich des nicht-zivilen Schiffbaus umfassende Zuschüsse in Höhe von 154,9 Mio. EUR bereitgestellt, um die Entwicklung der Industrie voranzutreiben. Diese finanziellen Mittel sollen Unternehmen unterstützen, ihre Kapazitäten auszubauen und die strategischen Prioritäten im Bereich der maritimen Sicherheit zu verwirklichen. Dazu gehören der fortlaufende Bau und die Instandhaltung von Marineschiffen sowie die Entwicklung und Integration autonomer Systeme, die zunehmend an Bedeutung gewinnen.

³⁴ NSW Government, [NSW Freight and Ports Plan](#), 2018

³⁵ IBISWorld Industry Report I5219: Navigation, Towage and Services to Water Transport in Australia 2023

³⁶ IBISWorld Industry Report OD5426: Oil and Gas Field Services in Australia 2023

³⁷ IBISWorld Industry Report B1011: Petroleum Exploration in Australia 2023

³⁸ IBISWorld Industry Report OD5523: Port Construction in Australia 2023

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die staatliche Förderung von qualifizierten Arbeitskräften im Schiffbau. Mit einem Budget von 94,7 Mio. EUR zielt die Regierung darauf ab, Fachkräfte zu gewinnen und langfristig im Sektor zu halten. Dies schließt ein Pilotprogramm zur Ausbildung in schiffbaulichen Berufen und Technologien ein, was die Attraktivität der Branche für neue Talente erhöht.

Diese Initiativen bieten deutschen Unternehmen die Möglichkeit, sich in einem wachsenden und technologisch fortschrittlichen Markt zu positionieren. Insbesondere die Zusammenarbeit in der Ausbildung und Entwicklung neuer Technologien kann potenziellen Partnern aus Deutschland helfen, sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Durch Investitionen in innovative Lösungen können deutsche Anbieter von den langfristigen Wachstumschancen profitieren, die sich aus der strategischen Ausrichtung Australiens auf seine maritime Industrie ergeben.

4 Einstiegs- und Vertriebsinformationen

4.1 Markteintritt, -barrieren und kulturelle Aspekte

Der australische Markt ermöglicht aufgrund der hohen rechtlichen und steuerlichen Transparenz einen relativ barrierefreien Markteintritt. Darüber hinaus verfügt Australien über große Rohstoffvorkommen, einen stabilen Finanzsektor und eine überaus hohe makroökonomische Stabilität. Nach massiven Investitionen in die Lagerstätten von Erdgas, Eisenerz oder Kohle vollzieht sich ein Exportboom. Zusätzlich wird die Wirtschaft durch die ausländische Nachfrage nach den Agrarerzeugnissen des Landes gestützt. Das Land befindet sich weiterhin im Aufschwung und hat seit 27 Jahren keine Rezession erlebt. Die australische Wirtschaft hat in den vergangenen 12 Jahren massiv vom chinesischen Wirtschaftswachstum und der Nachfrage nach Rohstoffen und Lebensmitteln profitiert. Die zunehmende Verflechtung mit den ASEAN-Staaten begünstigt Unternehmen in der Landwirtschaft, im Bausektor, im Bildungssektor und in der Medizinbranche. Gleichzeitig erhöht sich jedoch Australiens Abhängigkeit von der Entwicklung internationaler Rohstoffpreise und der Wirtschaftsentwicklung Chinas. Gleichzeitig bietet die Nähe zu den asiatischen Wachstumsmärkten zahlreiche Exportpotenziale.

Die Publikation „Verhandlungspraxis - Australien“³⁹ der Germany Trade and Invest bietet einen hilfreichen Kurzüberblick über die geltende Verhandlungspraxis in Australien. Einige hilfreiche Punkte können diesbezüglich zitiert werden:

Australier kommunizieren locker und direkt. Meinungsfreiheit wird hoch geschätzt, und „Political Correctness“ ist von großer Bedeutung. Daher sollte man niemals in Bezug auf Herkunft, Religion oder sexuelle Orientierung urteilen oder abwertende Kommentare abgeben. Es ist ratsam, nicht belehrend aufzutreten oder australische Politik, wie Flüchtlings- oder Energiepolitik, kritisch zu analysieren oder mit Europa zu vergleichen. Es wird aber durchaus geschätzt, wenn man sich vor einem Besuch über das aktuelle Geschehen in Australien informiert hat. Australier sind im Gegenzug sehr interessiert an politischen Entwicklungen in Europa und den USA.

Englisch sollte man zumindest sehr gut sprechen, da immer noch sehr wenige Australier eine Fremdsprache fließend in der Schule oder an der Universität erlernen; es sei denn, sie wurden im Ausland geboren oder haben einige Jahre im Ausland gelebt. An das australische Englisch müssen sich Neubesucher erst einmal gewöhnen, da die Australier die Tendenz haben, Wörter abzukürzen oder zu verniedlichen bzw. auch Eigenwörter in ihre Aussagen einzustreuen, die es im britischen oder amerikanischen Englisch einfach nicht gibt. Wirklich vorbereiten kann man sich auf diese Eigenarten nicht, wenn man noch nie in Australien gewesen ist. Ob der australische Akzent schwach, stärker oder britisch ausgeprägt ist, kommt eher auf das familiäre Umfeld an, weniger auf regionale Besonderheiten.

Hierarchien in Unternehmen sind flach; es wird nach Leistung befördert. Daher können Manager gut und gerne Anfang 30 sein. Mittlerweile gibt es immer mehr asiatische Nachwuchskräfte, die in Australien studiert haben und dadurch ein Arbeitsvisum erhalten, um den Sprung in den ersten Job zu schaffen. Es wird geschätzt, dass ca. 20% aller Geschäftsführer in Australien keinen traditionellen angelsächsischen Migrationshintergrund mehr haben, die Tendenz ist steigend.

Treffen am Montagvormittag oder Freitagnachmittag sind nicht gerne gesehen. Wenn Feiertage auf ein Wochenende fallen, werden sie in der Regel auf den folgenden Montag gelegt. Daher ist es gut möglich, dass man am Tag nach den Brückentagen oder am Tag vor den „langen Wochenenden“ kein Meeting arrangieren kann.

³⁹ Germany Trade and Invest, [Verhandlungspraxis Australien](#), Jan. 2023

Australier haben im Gegensatz zu deutschen Arbeitnehmern in der Regel nur 20 Urlaubstage im Jahr und nutzen daher diese langen Wochenenden für Kurzreisen. Geschäftsreisen an Ostern, Ende Juni (Abschluss des Finanzjahres) oder nach Neujahr bis Ende Januar sollte man nicht planen.

Telefonischer Kontakt mit unbekanntem australischen Gesprächspartnern sollte nur dann aufgenommen werden, wenn das Anliegen relevant, prägnant und in gutem Englisch formuliert ist. Oft gelangt man bei telefonischer Kontaktaufnahme nicht am Office Manager vorbei, der das Anliegen verstehen und an das Management weiterleiten muss. Falls der erste Kontakt per E-Mail erfolgt und nicht innerhalb einer Woche beantwortet wird, sollte man telefonisch nachhaken. Australier kommunizieren gerne per E-Mail; bleibt eine Antwort aus, besteht die Gefahr, dass das Anliegen missverstanden wird. Produktwerbung per E-Mail ist nicht gern gesehen und wird oft ignoriert.

Ein Geschäftstreffen sollte etwa vier Wochen im Voraus angefragt und ein bis zwei Tage vor dem Termin schriftlich bestätigt werden. Geringfügige Verspätungen von 5 bis 10 Minuten sind in der Regel unproblematisch. Es sollte vermieden werden, überpünktlich zu erscheinen, da dies als übereifrig wahrgenommen wird. Small Talk ist Pflicht – Gesprächsthemen können das Wetter, den bisherigen Verlauf der Arbeitswoche oder Beobachtungen auf dem Weg zum Meeting umfassen.

Man sollte alle beim Gespräch anwesenden Mitarbeiter wenigstens einmal direkt ansprechen. Es kann vorkommen, dass der Entscheider das Gespräch nicht selbst führt, sondern dem fachlich versierteren Mitarbeiter die Gesprächsführung überlässt. Es wird als sehr unhöflich wahrgenommen, wenn man sich nur auf den ranghöchsten Mitarbeiter konzentriert und alle anderen Team-Mitglieder mehr oder weniger ignoriert. Australier teilen gerne Informationen und entscheiden sehr oft gemeinsam. Weiterhin sollte man auch nicht unbedingt auf einen Termin mit dem Geschäftsführer pochen, wenn ein technischer Mitarbeiter größere Affinität zum Produkt hat.

Im ersten Meeting sollte man nur wichtige Punkte und das Kernanliegen kommunizieren und sein Gegenüber nicht mit Detailfragen überfordern. Mit einem Hard Sell kommt man in der Regel nicht weiter. Australier sind sehr bescheiden und legen keine aggressive Verhandlungsweise an den Tag. Darüber hinaus sind sie auch recht schwer zu beeindrucken und neigen zum Understatement. Wenn eine Standard-Präsentation genutzt wird, sollte diese am besten kurz und prägnant sein. Digitale Medien haben bei Präsentationen an Bedeutung gewonnen, einmal abgesehen von umfangreichen Produktkatalogen oder einer kurzen Firmenbroschüre sind gedruckte Materialien out. Australier erwarten in der Regel schnelle Ergebnisse, der Planungshorizont ist kurzfristig und Planungsfaktoren ändern sich schnell. Wenn eine Idee mit Begeisterung aufgenommen wird, heißt das nicht unbedingt, dass sich diese praktisch realisieren wird.

Wenn Erwartungen an eine Kooperation seitens der Australier von den Zielen des deutschen Gesprächspartners abweichen, wird dies unter Umständen sehr schnell und direkt mitgeteilt und das Gespräch beendet. Dies trifft auch zu, wenn Probleme vorhergesehen werden oder Punkte unklar kommuniziert worden sind. Gesprächsthemen sollten unbedingt vorbereitet werden, auch wenn im Meeting dann doch nicht darauf eingegangen werden sollte. Unbedingt die bestehende Produkt- und Leistungspalette des australischen Unternehmens im Voraus prüfen – es handelt sich um einen kleinen Absatzmarkt, Konkurrenzprodukte werden mitunter bereits angeboten. Das deutsche Angebot ist meist eine Alternative zum Status quo. Australier arbeiten mit Fakten, sind preisbewusst und kalkulieren genau. Deutsche Unternehmen sollten den lokalen Wettbewerb kennen und Vorteile des eigenen Angebots im Vergleich klar aufzeigen und kommunizieren können. Es wirkt oft Wunder, wenn man einen australischen oder asiatischen Bezug herstellen oder eine langfristig orientierte Kosten-Nutzen-Kalkulation vorrechnen kann. After-Sales-Service und Referenzprojekte vor Ort sind oft entscheidend, um einen Auftrag an Land zu ziehen.

Firmenunterlagen sollten im Nachgang des Gesprächs, am besten digital, weitergeleitet werden. Man sollte sich auch unbedingt schriftlich für das Meeting bedanken und auf diese Weise nochmals indizieren, dass weiterer Gesprächsbedarf besteht. Falls von australischer Seite konkretes Feedback versprochen wurde, kann man dieses im Anschluss schriftlich einfordern. Aufträge werden oft via Referenzen und persönlichem Kontakt innerhalb des geschäftlichen Netzwerkes vermittelt, daher sind bereits bestehende lokale Referenzen Gold wert. Diese sollte man unbedingt im Gespräch erwähnen, wenn sie relevant für den Gesprächskontext sind. Einen professionellen Internetauftritt in Englisch oder ein Nutzerkonto bei LinkedIn sollte man haben, da Australier dies oft als Referenz an Geschäftspartner empfehlen.

4.2 Handelsvertreter und Markteintritt

Unternehmen können dem australischen Markt mithilfe von Unternehmenszusammenschlüssen oder Unternehmensakquisitionen dichter kommen. Ein Beispiel hierfür ist ThyssenKrupp: Um die Geschäftspräsenz im Asien-Pazifik Raum zu stärken hat ThyssenKrupp das in Melbourne ansässige Unternehmen Australian Marine Technologies⁴⁰ akquiriert, um die Synergien beider Unternehmen für die Zukunftsmarkterschließung zu nutzen.

Zudem bietet sich für Unternehmen der Zusammenschluss mit Geschäftspartnern vor Ort an. Für einen hilfreichen Kurzüberblick im Hinblick auf die Geschäftspartnersuche vor Ort sowie Tipps zum geschäftlichen Engagement empfehlen wir die Publikation „Handelsvertretersuche“⁴⁰ von Germany Trade and Invest. Einige hilfreiche Punkte können diesbezüglich erwähnt werden:

Eine große Herausforderung für den Vertrieb von Waren und Dienstleistungen in Australien sind die gigantischen Entfernungen. Von Perth an der Westküste bis nach Sydney im Osten muss auf dem Landweg eine Distanz von 3.900 km überwunden werden, die Flugzeit beträgt rund 4 Stunden. Die Suche nach Handelsvertretern oder Vertriebspartnern, welche den gesamten Kontinent abdecken, ist nicht einfach. Deshalb lohnt es sich vorab zu erkunden, welche Regionen für das eigene Geschäftsmodell überhaupt ein interessantes Marktpotenzial bieten. Australien ist in hohem Maße urbanisiert, sodass sich die Wirtschaft auf wenige Ballungsräume konzentriert. Rund 78% der Bevölkerung leben in den Ostküstenstaaten Victoria, New South Wales und Queensland. Die Hauptstädte dieser drei Bundesstaaten Melbourne, Sydney und Brisbane vereinen zusammen wiederum rund 50% der Gesamtbevölkerung. Western Australia ist außerhalb von Perth hingegen sehr dünn besiedelt.

In vielen Regionen lohnt sich eine Vertriebspräsenz schon allein aufgrund hoher Transportkosten nicht. Ein oder mehrere Partner zur Bedienung der dichtbesiedelten Küstenregionen sind häufig schon ausreichend. Handelsvertreter, die nur in einer Metropole aktiv sind, verlangen häufig Gebietschutz. Der Importbedarf in Australien ist insgesamt sehr hoch. Viele Branchen sind deshalb nicht durch lokale Produzenten, sondern durch reine Vertriebsunternehmen geprägt, die sich auf die Vermarktung importierter Waren konzentrieren.

Vertriebspartner sind in Australien weniger kleingliedrig organisiert als in Europa und den USA. Sie haben in der Regel eine breitere Produktauswahl im Programm. Gründe hierfür sind die vergleichsweise geringe Bevölkerungszahl sowie die kleine industrielle Basis. Unter den Handelsvertretern gibt es deshalb mehr Generalisten als Spezialisten.

Die Vergabe von Exklusivrechten ist in Australien nicht einfach und kann gegen Bestimmungen des Australian Consumer Law verstoßen. Häufig finden sich deshalb Klauseln, dass ein Handelsvertreter nur mit schriftlicher Genehmigung für weitere Unternehmen mit Konkurrenzprodukten tätig werden darf.

Informationen über potenzielle Vertriebspartner können über die AHK Australien oder das australische Verbandswesen eingeholt werden. Es gibt mehrere Interessenvertretungen in Australien, diese sind jedoch nicht mit denen in Europa vergleichbar. In der Regel können australische Verbände zwar die Namen und Anschriften ihrer Mitglieder benennen, aktuelle Marktzahlen, Umsätze sowie Fakten zum Produktions- oder Leistungsumfang der lokalen Unternehmen sind dagegen nicht immer verfügbar. Der Besuch lokaler Messen ist eine weitere Möglichkeit, mit lokalen Partnern in Kontakt zu kommen.

Die AHK Australien bietet eine Reihe von Dienstleistungen an, beispielsweise die Unterstützung bei der Suche nach potenziellen Geschäftspartnern. Die Kunden erhalten eine individuell erstellte und geprüfte Liste potenzieller Partner vor Ort. Bei Bedarf können weitere Leistungen wie die telefonische Kontaktaufnahme oder die Organisation eines Treffens zwischen der deutschen Firma und dem australischen Händler übernommen werden.

Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (AHK Australien)

Level 6, 8 Spring Street, Sydney NSW 2000

Tel.: +61 (0)2 8296 0400, Fax: +61 (0)2 8296 0411

E-Mail: info@germany.org.au, Internet: www.germany.org.au

Anders als in Deutschland existiert in Australien keine gesetzliche Regelung für Handelsvertreter, die mit den Bestimmungen im deutschen Handelsgesetz vergleichbar ist. Umso wichtiger ist deswegen die Aushandlung eines umfassenden Vertragswerkes, das alle Aspekte des Vertragsverhältnisses auflistet und regelt.

⁴⁰ Germany Trade and Invest, [Recht Kompakt Australien](#), Okt. 2024

Aufgrund der fehlenden gesetzlichen Grundlage sollten Verträge unbedingt schriftlich abgeschlossen werden. Deutsche Unternehmen, die an einer Joint Venture-Partnerschaft in Australien interessiert sind oder in Australien investieren wollen, wenden sich am besten an die regionalen Standortagenturen der Bundesstaaten oder an die Australian Trade Commission in Frankfurt, sollten keine Standort-Präferenzen vorliegen.

- Australien / Australian Trade Commission (Frankfurt & Sydney): www.austrade.gov.au
- ACT / Innovation, Trade and Investment: www.business.act.gov.au
- NSW / NSW Department of Industry: www.industry.nsw.gov.au
- NT / InvestNT: <http://investnt.com.au>
- QLD / Trade & Investment Queensland (TIQ): www.tiq.qld.gov.au
- SA / Department of State Development: www.statedevelopment.sa.gov.au
- TAS / Department of State Growth: www.stategrowth.tas.gov.au
- VIC / Invest Victoria: www.invest.vic.gov.au
- WA / Department of State Development: <http://www.jtsi.wa.gov.au>

4.3 Öffentliche Vergabeverfahren und Ausschreibungen

Die Anforderungen an Bieter, die an Ausschreibungen in Australien teilnehmen wollen, sind komplex, vor allem, was die unterschiedlichen Anforderungen und Vorgaben der Bundesstaaten im Rahmen der Vergabeverfahren angeht. Bevor man ein geschäftliches Engagement plant, sollte man sich rechtlichen und steuerlichen Rat einholen, egal ob man als Subunternehmer eines australischen Unternehmens agieren oder bei Ausschreibungen selbstständig mitbieten will.

Es kommt auf konkrete und individuelle Umstände der Leistungserbringung und des Auftragsumfangs an. Befindet sich der Auftraggeber in öffentlicher Hand, ist in der Regel eine Registrierung für eine Australian Business Number (ABN) erforderlich, um Dienstleistungen anzubieten und zu erbringen. Es empfiehlt sich ebenfalls, direkt bei den Vergabestellen der Landesregierungen nach „Local Content“-Vorgaben zu fragen, da es möglich ist, dass am Markt neu agierende Unternehmen aufgrund dieser Vorgaben vom Bieten ausgeschlossen sind oder es nahezu unmöglich gemacht wird, innerhalb kurzer Ausschreibungszeiträume diese Vorgaben zu erfüllen.

In Bezug auf Vergabeverfahren und Ausschreibungen der öffentlichen Hand nachfolgend einige hilfreiche Quellen:

- Australien / Business Australia: <https://www.business.gov.au/products-and-services/selling-products-and-services/how-to-find-tenders-and-contracts>
- Webseite gibt Überblick zu öffentlichen Ausschreibungen in Australien und bei welchen Behörden man diese abrufen kann.
- Australien / Australian Government, Department of Finance Procurement: <http://www.finance.gov.au/procurement/>
- Website gibt Überblick zu verschiedenen Regeln hinsichtlich öffentlicher Ausschreibungen.
- Australien / AusTender: www.tenders.gov.au
- Webseite listet alle öffentlichen Ausschreibungen der australischen Regierung.

Informationsplattformen der einzelnen Bundesstaaten / Territorien hinsichtlich öffentlicher Ausschreibungen:

- ACT / ACT Government Procurement and Capital Works: www.procurement.act.gov.au sowie <https://tenders.act.gov.au/ets/index.do>
- NSW / NSW Procurement: <https://tenders.nsw.gov.au/>
- NT / Northern Territory Government: <https://nt.gov.au/industry/government> sowie <https://nt.gov.au/industry/government/find-tender-and-contract-opportunities/quotations-tenders-online>
- QLD / Queensland Tenders: <https://www.hpw.qld.gov.au/qtenders/>
- SA / South Australian Tenders: <https://www.tenders.sa.gov.au/>
- TAS / Tasmanian Government Tenders: <https://www.tenders.tas.gov.au/>
- VIC / Victoria Government Tenders: <https://www.tenders.vic.gov.au/tenders/index.do>
- WA / West Australia Government Tenders: <https://www.tenders.wa.gov.au/watenders/home.do>

5 Relevante Messen und Veranstaltungen

Die Standorte Melbourne und Sydney dominieren das Messegeschäft in Australien. Die wichtigen Fachmessen für beispielsweise die herstellende/verarbeitende Industrie, Bauindustrie und Ernährungswirtschaft wechseln jedes Jahr den Standort zwischen Melbourne und Sydney.

Es gilt zu beachten, dass einige Industriemessen meist nur alle zwei Jahre stattfinden. Einen Überblick über die wichtigsten internationalen Messen in Australien bietet der *Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V.* (www.auma.de). Die wichtigsten australischen Messeveranstalter sind:

Reed Exhibitions

Tower 2, 475 Victoria Ave, Chatswood NSW 2067

Tel.: +61 (0)2 9422 2500

E-Mail: enquiries@reedexhibitions.com.au, Internet: www.reedexhibitions.com.au

Diversified Exhibitions Australia

Level 5, 636 St Kilda Rd, Melbourne VIC 3004

Tel.: +61 (0)3 9261 4500, Fax: +61 (0)3 9261 4545

Internet: www.divcom.net.au

Die wichtigsten Messen und Veranstaltungen für die maritime Wirtschaft sind im Folgenden aufgelistet.

Tabelle 4: Messen und Veranstaltungen

Messe/ Veranstaltung	Website
Datum und Ort	
Sanctuary Cove International Boat Show 22.- 25.05.2025 Gold Coast, QLD	https://sanctuarycoveboatshow.com.au/
Adelaide Boat Show Datum Frühjahr 2025 Adelaide, SA	https://adelaideboatshow.com.au/
Brisbane Boat Show Datum Frühjahr 2025 Brisbane, QLD	https://www.brisbaneboatshow.com.au/
Melbourne Boat Show 17.- 20.10.2024 Melbourne, VIC	https://www.melbourneinternationalboatshow.com.au/
The Sydney International Boat Show 31.07.- 03.08.2025 Sydney, NSW	https://sydneyboatshow.com.au/
ASMEX 2025 19.- 21.05.2025 Sanctuary Cove, QLD	https://www.asmex-conference.com.au/
Indo Pacific International Maritime Exposition 2025 04.- 06.11.2025 Sydney, NSW	https://www.indopacificexpo.com.au/

6 Kontaktadressen

Tabelle 5: Branchenspezifische Adressen, Fachverbände und Netzwerke

Organisation/ Verband der maritimen Wirtschaft	Kurzbeschreibung
Australian Shipbuilding & Repair Group (ASRG)	Die Australian Shipbuilding & Repair Group (ASRG) ist die offizielle Interessensvertretung der australischen maritimen Industrie und unterstützt ihre Mitglieder mit News, Anlässen, Ausbildung und politischer Interessensvertretung.
Maritime Industry Australia Ltd	Maritime Industry Australia Limited (MIAL) ist die Stimme der australischen maritimen Wirtschaft. MIAL-Mitglieder arbeiten zusammen, um politische und strategische Ziele der Industrie zu erreichen und helfen sich gegenseitig um die Industrie als Ganzes voranzutreiben.
Boating Industry Association	Die Boating Industry Association verbindet mehr als 600 Organisationen, um die australische Bootsbranche zu fördern und bildet eine einheitliche Stimme, welche die Industrie vertritt.
Tasmania Maritime Network	Als vereinte Interessensvertretung der tasmanischen maritimen Industrie bildet TMN ein Netzwerk von Unternehmen aus dem Schiffsbau, dem Ingenieurwesen, der Logistik, der Ausbildung und aus dem Sicherheitsbereich sowohl für den zivilen wie auch dem Navy-Sektor.
Australian Institute of Marine Science (AIMS)	AIMS ist eine der weltweit führenden wissenschaftlichen Forschungsinstitutionen für tropische maritime Gewässer
Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation (CSIRO)	CSIRO ist eine Einrichtung der australischen Regierung, welche es zum Ziel hat, die wissenschaftliche Forschung in Australien voranzutreiben und die Forschung in praktische Lösungen zu übersetzen.
Standards Australia	Standards Australia ist der führende Branchenverband für Standards und ist der australische Vertreter der International Organization for Standardization (ISO) und the International Electrotechnical Commission (IEC). Standards Australia sind die Spezialisten für die Entwicklung von Standards, welche mit den internationalen Standards vereinbar sind.
Master Builders Australia	Master Builders Australia ist die nationale Stimme der australischen Bauindustrie und repräsentiert die Bauindustrieverbände der verschiedenen Bundesstaaten und deren 31000 Mitglieder auf nationaler Ebene.
Superyacht Australia	Superyacht Australia ist der Industrieverband der australischen Superyacht-Industrie. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Entwicklung und der Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des südpazifischen Raums als Reiseziel der globalen Superyacht Flotte, der Steigerung der Besuchszahlen von Superyachten in Australien und der Förderung der Fähigkeiten der australischen Superyacht-Industrie.
Maritime Union of Australia	Die Maritime Union of Australia ist die Gewerkschaft der Arbeitnehmer in der australischen maritimen Industrie und vertritt deren gesammelte Interessen.
Marina Industries Association	Die Marina Industries Association vertritt die Industrieinteressen der Jachthäfen in Australien
Centre for Marine Science and Technology (CMST)	Das CMST wurde 1985 gegründet und besteht aus einer Gruppe von erfahrenen Forschern und Spezialisten aus verschiedensten Richtungen, mit dem gemeinsamen Ziel die einzigartigen Probleme der australischen Marin-Industrie zu erforschen und passende Lösungen zu finden
Australian Energy Producers	Australian Energy Producers ist der Dachverband der australischen Oel und Gas Produzierenden Wirtschaft. Die Mitglieder von Australian Energy Producers decken rund 95% der australischen Oel- und Gas-Industrie ab.
Australian Marine Sciences Association (ASMA)	Die Australian Marine Sciences Association Inc. (AMSA) ist Australiens führender Berufsverband für Meereswissenschaftler aller Fachrichtungen und fördert seit über 50 Jahren alle Aspekte der Meereswissenschaft in Australien. Die AMSA arbeitet als gemeinnützige Organisation mit einem Netzwerk von Mitgliedern und Unternehmen.

[Australian Industry Group \(Ai Group\)](#)

Die Australian Industry Group (Ai Group®) ist eine führende nationale Arbeitgeberorganisation, die traditionelle, innovative und aufstrebende Industriezweige vertritt. Wir sind seit 150 Jahren im Namen von Unternehmen in ganz Australien tätig.

[Australian Commercial Marine Group \(ACMG\)](#)

Die Australian Commercial Marine Group (ACMG), ist die Interessensvertretung der australischen maritimen Branche. Sie widmet sich der Förderung und Unterstützung der australischen Betreiber von Handelsschiffen, Schiffbau- und Schiffsreparaturanlagen sowie der Hersteller einer Reihe von Handels- und Verteidigungsschiffen und der dazugehörigen Schiffsausrüstung, um ein beständiges Wachstum und die Entwicklung aller Facetten der australischen Handels-/Verteidigungsschiffahrtsindustrie zu gewährleisten und der Basis des Marinesektors wichtige Vorteile und Dienstleistungen zu bieten.

Tabelle 6: Allgemeine Adressen, Handelsvertretungen, Organisationen

Name	Anschrift	Kontakt	Website
AHK Australien	Level 6, 8 Spring Street, Sydney NSW 2000	Email: info@germany.org.au Tel: +61 (0) 2 8296 0400	https://australien.ahk.de
Deutsche Botschaft	119 Empire Circuit, Yarralumla, ACT 2600	Email: info@canberra.diplo.de Tel: +61 (0) 2 6270 1911	www.australien.diplo.de
Goethe Institute	90 Ocean Street, Woollahra, NSW 2025	Email: info-sydney@goethe.de Tel: +61 (0) 2 8356 8333	https://www.goethe.de/ins/au/en/spr/kur.html
Germany Trade and Invest – Sydney Office	Level 6, 8 Spring Street, Sydney NSW 2000	Tel: +61 2 8296 0494	https://www.gtai.de/en/invest/international-offices#75314
Department of Climate Change, Energy, The Environment and Water (DCCEEW)	23 Furzer Street, Phillip, ACT 2606	Email: enquiries@health.gov.au Tel: +61 (0) 2 6289 1555	https://www.health.gov.au/
Department of Home Affairs	6 Chan Street, Canberra, ACT 2617	Tel: +61 (0) 2 6196 0196	https://www.homeaffairs.gov.au
Department of Industry, Science and Resources	10 Binara Street, Canberra, ACT 2600	Tel: +61 (0) 2 6213 6000	https://www.industry.gov.au
New South Wales Government	2-24 Rawson Place, Sydney, NSW 2000	Tel: +61 (0) 2 8894 1555	www.nsw.gov.au
Victorian Government	1 Spring Street Melbourne, VIC 3000	Tel: +61 (0) 3 7037 3091	www.vic.gov.au
Queensland Government	1 William Street, Brisbane, QLD 4000	Tel: +61 (0) 7 3328 4811	www.qld.gov.au

Western Australia Government	4 Harvest Terrace, Perth, WA 6005	Tel: +61 (08) 9222 7222	www.wa.gov.au
Tasmanian Government	15 Murray St, Hobart, TAS 7000	Tel: +61 (0) 1300 16 55 13	www.tas.gov.au
Australian Capital Territory Government	GPO Box 158, Canberra ACT 2601	Tel: +61 (0) 2 6207 5111	www.act.gov.au
Northern Territory Government	29 Esplanade, Darwin, NT 0800	Tel: +61 (0) 8 8999 5511	www.nt.gov.au
Australian Trade and Investment Commission (Austrade)	Australian Consulate General, Main Tower, 28th Floor, Neue Mainzer Strasse 52-58 Frankfurt, 60311 Deutschland	Tel: +49 0 69 9055 80	www.austrade.gov.au

7 Schlussbetrachtung & SWOT- Analyse Australien

Tabelle 7: SWOT-Analyse Australien

Stärken	Schwächen
Bedeutende Rotstoffvorkommen (Gas, Eisenerz etc.)	Große Distanzen erschweren Logistik
Hohe Kaufkraft	Nachholbedarf bei der Transportinfrastruktur, insbesondere in den Großstädten
Rechtssicherheit	Kleiner Absatzmarkt
Hohes Maß an Transparenz bei öffentlichen Institutionen und Verfahren	Mangel an Fachkräften
Chancen	Risiken
Geplantes Freihandelsabkommen mit der EU	Starke Abhängigkeit von China
Großes Potenzial für erneuerbare Energien und grünen Wasserstoff	Hohe Dependenz von internationalen Rohstoffpreisen
Verstärkte Forderung von seltenen Erden und anderen kritischen Mineralien	Stark steigende Energiepreise
Massiver Ausbau der Infrastruktur, insbesondere im Bereich Verkehr	Steigendes Zinsniveau könnte das Konsumklima und den Immobilienmarkt belasten
Kleiner Binnenmarkt eignet sich als Testmarkt für Produkte oder Vermarktungswege	Hohe Anfälligkeit für Auswirkungen des Klimawandels, insbesondere für die Landwirtschaft

Quelle: GTAI SWOT-Analyse Australien 2023

Die Juni 2023 von Germany Trade and Invest (GTAI) veröffentlichte SWOT-Analyse fasst das Profil Australiens industrieübergreifend zusammen. Australien hat gewisse Stärken, wie zum Beispiel die große Rechtssicherheit, welche das Land zu einem attraktiven Markt für deutsche Unternehmen macht. Das geplante Freihandelsabkommen mit der EU verspricht Markteinstiegsbarrieren abzubauen und der Ausbau der Infrastruktur bieten konkrete Chancen für qualitative hochwertige Produkte und Technologien aus Deutschland.

Im Gegensatz zu den Stärken sieht sich das Land und die Wirtschaft auch mit Herausforderungen und Schwächen konfrontiert. Australien erlebt zurzeit eine hohe Inflationsrate, steigende Energiepreise und Zinssätze. Diese Faktoren werden sich sehr wahrscheinlich auf den Konsum, wie auch auf die Planung neuer Projekte auswirken. Wie viele westliche Länder, leidet auch Australien unter einem Mangel an Fachkräften, was die Talentsuche erschweren könnte. Markteinsteiger müssen sich auch der großen Distanzen und den damit zusammenhängenden Schwierigkeiten beim Warentransport (Produkte, Technologien und Anlagen) bewusst sein.

Zusammenfassend präsentiert sich Australien als versprechender Standort für deutsche Markteinsteiger. Die von der australischen Regierung implementierten Programme zur Stärkung der Wirtschaft zu Beginn der Covid-19 Pandemie, haben vor allem den Bau- und Technologiesektoren starken Aufwind gegeben. Die bereits geplanten, oder begonnenen Infrastrukturprojekte und die hohen Energie- und Rohstoffpreise haben dafür gesorgt, dass sich Australiens Wirtschaftswachstum im globalen Vergleich sehr gut entwickelt hat.

Es wird jedoch erwartet, dass sich dieses Wachstum in den nächsten Monaten wegen den obengenannten inflationären Trends etwas abschwächen wird. Chancen präsentieren sich dennoch für deutsche Unternehmen, unter anderem dank dem weiter anhaltenden Trend zur Digitalisierung aller Industriezweige und dem daraus resultierenden Cybersicherheitsbedarf. Dieser Trend ist vor allem in den Bereichen der Energieversorgung, Agrikultur und Nahrungsmittelproduktion, sowie in der Gesundheitswirtschaft spürbar.

Abkürzungsverzeichnis

ABS	Australian Bureau of Statistics
ACT	Australian Capital Territory
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation
ARF	Association of Southeast Asian Nations Regional Forum
ARTG	Australian Register of Therapeutic Goods
AUD	Australian Dollar
BIP	Bruttoinlandsprodukts
ca.	Circa
CRC	Cooperative Research Centre
ESG	Environmental, Social, and Governance
EZB	European Central Bank
G20	The Group of Twenty
HDI	Human Development Index
IMF	International Monetary Fund
IT	Information Technology
km	Kilometer
LNG	Liquid Natural Gas
Mio.	Millionen
NSW	New South Wales
NT	North Territory
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
QLD	Queensland
RBA	Reserve Bank of Australia
SA	South Australia
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats
TAS	Tasmania
TEU	Twenty-foot Equivalent Unit (Abk. TEU, deutsch: Zwanzig-Fuß-Standardcontainer)
VIC	Victoria

Quellenverzeichnis

APPEA, [Australian LNG Projects](#), 2020

APPEA, [Australian LNG Projects](#), 2020

Austrade, Australia's Capability in Commercial Shipbuilding and Services, 2017

Australia Institute, [Gas Giants Reap \\$40 Billion in Windfall War Profits: Report - The Australia Institute](#), 2022

Australian Border Force, [About us](#), 2020

Australian Border Force, [Evidence of Identity for Documentary](#), 2007

Australian Border Force, [Maritime Border Command](#), 2020

Australian Financial Review, [LNG breaks record with \\$50,5b of exports](#), 2019

Australian Financial Review, [Top 10 Countries for Natural Gas Production \(Updated 2024\) | INN](#), 2024

Australian Government, [Import Processing Charges Amendment Act 2015](#), 2015

Australian Government, [LNG netback price series | ACCC](#), 2024

Australian Government, Oil and Gas Extraction in Australia, [6. Remaining a reliable trading partner for LNG and low-emissions gases | Future Gas Strategy | Department of Industry Science and Resources](#) 2022

Australian Institute of Marine Science – AMIS Index of Marine Industry 2023

Australian Maritime Safety Authority, Digital transformation - making shipping operations safer and more efficient

Maritime digitalisation: <https://www.amsa.gov.au/maritime-digitalisation>

Civmec, [Civmec unveils plans for mega world-class shipbuilding facility at the Australian Marine Complex](#), 2016

GasFieldsCommission QLD, [Record LNG Exports leave Gladstone in FY21 - GasFields Commission Queensland](#)2021

Germany Trade and Invest, [Recht Kompakt Australien](#), Okt. 2024

Germany Trade and Invest, [Verhandlungspraxis Australien](#), Jan. 2023

Germany Trade and Invest, [Wirtschaftsdaten kompakt - Australien.](#), 2024

IBISWorld Industry Report B1011: Petroleum Exploration in Australia 2023

IBISWorld Industry Report I5219 Navigation, Towage and Services to Water Transport in Australia, 2023

IBISWorld Industry Report I5292B Rail Air and Sea Freight Forwarding in Australia, 2023

IBISWorld Industry Report OD5426: Oil and Gas Field Services in Australia 2023

IBISWorld Industry Report OD5523: Port Construction in Australia 2023

IBISWorld Industry Report: Shipbuilding and Repair Services in Australia 2023)

IBISWorld, Industry Report, Port and Water Transport Terminal Operations in Australia, 2024

IBISWorld, Industry Report, Water Freight Transport in Australia, 2024

IBISWorld, Industry Report, Water Freight Transport in Australia, 2019

IBISWorld, Oil and Gas Extraction in Australia, 2019

IBISWorld, Shipbuilding and Repair Services in Australia, 2023

KPMG, Australia's Marine Industry Capability Report, 2017

Maritime digitalisation

NSW Freight and Ports Plan 2018-2023

NSW Government, [NSW Freight and Ports Plan](#), 2018

Port of Brisbane, [Master Plan](#), 2018

Security & Defence: [Aukus and the potential for a disruptive maritime power.](#), 2024

Shell, [Pressemitteilung](#), 2013

Statista, [Australia LNG companies 2024 | Statista](#), 2024

Statista, [Australia: LNG export value 2026 | Statista](#), 2024

The Guardian, [The perfect storm: hydrogen gains ground on LNG as alternative fuel](#), 2019

