

Schiffahrtsmärkte entwickeln sich positiv

Bremer ISL verzeichnet Erholungstendenzen – Elbe Emissionshaus kommt mit Projektladungen gut durch die Krise

► von Seite 1

Dazu kommen müssten vor allem unternehmerisches Geschick „und die richtigen Produkte“. Dass sich mit Jahresbeginn der Himmel über der Branche etwas aufgehellt hat, ist unbestritten. Die Zahl der auftragslos auf Reede liegenden Fondsschiffe ging laut Ratingagentur Fitch um 40 Prozent zurück. Das Bremer Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) beobachtet, dass sich „die Weltwirtschaft allmählich aus ihrer schwersten Krise seit Jahrzehnten zu erholen scheint und mit dem wieder anziehenden internationalen Handel auch die Nachfrage in der Containerschiffahrt zu Wachstum zurückkehrt“. Trotz der Erholungstendenzen bleibt Jürgen Dobert skeptisch. Er sieht sich mit Experten darin einig, dass es mehrere Jahre brauchen werde, bis auf breiter Front wieder Wirtschaftlichkeit erzielt wird. Und er gibt zu bedenken: „Noch immer sind insbesondere Feederschiffe, deren Chartern jetzt oder demnächst auslaufen, potenzielle Sanierungsfälle.“

Besser sehe es in anderen Segmenten aus. Beispielsweise bei Mehrzweckfrachtern. „Hier beginnen selbst ärgste Konkurrenten schon, um Mehrzweckfrachter zu rangeln“, sagt Christian Büttner, geschäftsführender Gesellschafter des EEH Elbe Emissionshauses in Hamburg. Er war Mitte April in China zur Taufe des MS „Antje“ auf der Werft Dongfang Shipbuilding. Das Schiff mit einem 87 Meter langen, durchgehenden Laderaum, in dem Bohrgestänge, Schienen für Hochgeschwindigkeitszüge, Pipelinerohre oder Rotorblätter von Windkraftanlagen geschützt vor Wasser und Salzluf transportiert werden können, ist bereits für vier Jahre verchartert. „Zu sehr guten Raten“, betont Büttner. Das beweise, dass EEH „die richtigen Schiffe am Start hat“.

Der kleine, aber traditionsreiche Initiator aus der Hamburger Speicherstadt hat



Am 29. Juni in Dienst gestellt: „Hugo Selmer“, erster 176 000-Tonner für die Reederei Oskar Wehr



Experte Jürgen Dobert

2009 von Anlegern immerhin noch mehr als 17 Millionen Euro Kapital erhalten (2008: 45 Millionen Euro, 2007: 25 Millionen Euro) und sein kumuliertes Investitionsvolumen auf 239 Millionen Euro gesteigert. Im Vergleich zu Konkurrenten, die auf große Containerschiffe gesetzt haben, sei man „glücklich davongekommen“, meint Büttner, weil man sich auf Multipurpose-Schiffe spezialisiert habe: „Die 8000-Tonnen-Mehrzweckfrachter sind des deutschen Reeders liebtes Kind.“ Zehn MPV-8000er fahren derzeit, sechs davon gehören EEH, drei weitere hat das Unternehmen momentan in der Platzierung.

Dass EEH gut durch die Krise gekommen ist, wundert Manfred Brenneisen, Chef der Vertriebsgesellschaft Brenneisen Capital in Wiesloch, nicht: „Die machen das, womit sie sich seit Jahrzehnten auskennen.“ Das Zauberwort heißt Projektfahrten. Dabei werden oft fertig montierte, überdimensionale und besonders sperrige Güter transportiert. Solche Aufträge sind meistens langfristig angelegt und

von konjunkturellen Schwankungen weitgehend unabhängig. Windkraftanlagen werden auch in Schwächephasen installiert. Aber auch bei Aktionen wie dem Bau der Gaspipeline durch die Ostsee dürften solche Schiffe zum Einsatz kommen.

Jürgen Lange von der Bremer Landesbank sagt, die Pötte verfügten über langfristige Charterverträge und brächten gute Einnahmen. Darauf sollten Anleger bei Schiffsfonds unbedingt achten: „Heute entscheidet vor allem die Beschäftigung über die Rendite.“ Auch Schiffe, die schnell be- und entladen werden können und deswegen keine langen und teuren Liegezeiten in den Häfen benötigen, seien von der Branchenkrise weniger drastisch betroffen. Hohe Substanzwerte und geringe Weichkosten, die in der Regel zwischen fünf und zehn Prozent liegen, sind für Brenneisen und Lange ebenso Erfolgsfaktoren der mittelständisch geprägten Emissionshäuser wie die Unabhängigkeit von Banken und gute Kontakte zu familiengeführten Schiffahrtsunternehmen, bei denen, so Brenneisen, „ein Handschlag noch was zählt“.

Einen weiteren Punkt nennt Ralf Kuckertz von der Würzburger Vermittlungsfirma Finest Brokers: „Diese inhabergeführten Häuser müssen im Gegensatz zu börsennotierten nicht den Spagat zwischen Anleger- und Aktionärsinteresse machen.“ Finest Brokers vertritt seit 2005



Christian Büttner (EEH)

Produkte von inhabergeführten Emittenten.

Aber auch bei den Mittelständlern läuft nicht alles reibungslos. Das EEH Elbe Emissionshaus betreut derzeit 16 Einzelbeteiligungen, keine Dach- oder Flottenfonds. Ein Schiff liegt momentan im Hamburger Hafen ohne Beschäftigung auf, zwei Schiffe wurden saniert. Anders als in der Branche üblich hat der Initiator jedoch ins eigene Portemonnaie gegriffen und rund 400 000 Euro beigesteuert. „Das macht kein großer börsennotierter Emittent“, ist sich Büttner sicher. Seine Firma gehe ähnlich wie andere inhabergeführte Emissionshäuser mit den gekauften Schiffen sorgsam um, investiere viel in Wartung und Reparatur. Man stehe zur unternehmerischen Verantwortung eines Schiffsinitiators. Die Mehrzahl seiner rund 3500 Anleger interessiert sich für wirtschaftliche Zusammenhänge und sei deswegen „auch in Krisenzeiten wie zuletzt relativ ruhig geblieben“.

Auch die Oltmann Gruppe aus Leer hat 2009 mit Beteili-

gungen an Mehrzweckfrachtern, die von der befreundeten Reederei Briese konzipiert wurden, Erfolge erzielt: Vier Fonds wurden voll platziert, zwei teilplatziert, zwei Schiffe verkauft. Eine Besonderheit stellt der Blind-Pool „Schnäppchenfonds I“ dar, der mit eingeworbenen 36 Millionen Euro geschlossen wurde und bisher sieben gebrauchte Schiffe, vier Mehrzweckfrachter und drei Feederschiffe zu „günstigen Finanzierungsbedingungen“ gekauft hat, wie Fondsmanager Hendrik Jordan sagt. Außer von dem niedrigen Zinsniveau habe Oltmann von Kaufpreisabschlägen von bis zu 56 Prozent profitiert. So mancher Eigner sei froh, wenn er sein Schiff überhaupt loswerde. Oltmann hat im vergangenen Jahr insgesamt 54 Millionen Euro eingeworben, 44 Prozent weniger als 2008. „Damit liegen wir aber nur etwa 15 Prozent unter dem Durchschnittsvolumen der vergangenen fünf Jahre“, relativiert Jordan.

Eng mit mittelständischen Reedern in Norddeutschland arbeitet – ähnlich wie EEH – die Bremer Navalis Invest zusammen. Gemeinsam entscheide man, in welchem Größen- und Marktsegment der Schiffstonnage investiert wird. 34 Schiffsfonds hat Navalis bisher aufgelegt.

Und schließlich gehört sogar ein größerer Player zu den Gewinnern der Krisenmonate: Nordcapital erhielt von der Ratingagentur Scope einen Award für seine Offshore-Schiffsfonds. Über 100 Millionen Euro haben Anleger dem Hamburger Emissionshaus für Beteiligungen in diesem Nischensegment anvertraut. Die Spezialschiffe für die Versorgung der Öl- und Gasindustrie werden – die Katastrophe um die BP-Plattform vor der Küste der USA hin oder her – laut Geschäftsführer Reiner Seelheim gebraucht, „weil die Förderung von Öl und Gas auf dem Meer aufgrund der hohen Energie- und Rohstoffpreise ein Wachstumsmarkt ist“.