

Die Hamburger Bulkermanufaktur

Ein auf Bulker spezialisierter Initiator tritt erstmals an die breite Öffentlichkeit



Relativ stabil zeigt sich der Markt für Bulker (Massengutfrachter). In diesem Segment legt ein Hamburger Initiator - nahezu unbemerkt von der Öffentlichkeit - erfolgreich Fonds auf. Grund genug, die geschäftsführenden Gesellschafter Frau Claudia Humme und Herrn Dr. Olav Killinger nach Hintergründen zu fragen.

BeteiligungsReport@: Der Schiffsmarkt durchlebt derzeit eine Jahrhundertkrise. Ist die Talsohle durchschritten?

Dr. Killinger: Das Wort Jahrhundert würde ich vermeiden, es ist zwar beliebt, aber ist letztlich ohne Aussagekraft. Die Krise war sehr stark und sie kam, bedingt durch das Zusammenbrechen des Finanzmarktes plötzlich und abrupt. Die Talsohle ist wohl durchschritten. Bei Bulkern, Transportschiffen für Rohstoffe und Agrarprodukte in großen Mengen ist es bereits im Jahr 2009 schon wieder aufwärts gegangen. In der Containerschiffahrt hat sich das Szenario seit dem Frühjahr ein wenig aufgehellt, und dieser positive Trend setzte sich auch in den Monaten Juni / Juli 2010 fort.

Die Wachstumsprognosen für die Transportmengen weisen in allen Schiffsseg-

menten wieder nach oben, ob Container, Tanker oder Bulker.

BeteiligungsReport@: Als Spezialist für Bulker hat Orange Ocean sich einen Namen gemacht. Wo liegt der wesentliche Unterschied zum Containerschiff, galten doch Bulker als volatiler?

Humme: Ja, in der Tat ist der Bulkermarkt volatiler, das liegt zum großen Teil daran, dass, wie lange Zeit üblich, viele Bulker im kurzfristigen Reisemarkt eingesetzt werden. Langfristige Charterabschlüsse sind erst mit der drastischen Knappheit der Bulk-Tonnage in den Jahren 2007 und 2008 vermehrt von den Charterern akzeptiert worden. Und damit wären wir schon bei dem wichtigsten Merkmal für die Unterscheidung dieser beiden Schiffstypen. Containerschiffe, also Transportschiffe für Konsumgüter und veredelte Produkte und Waren, brauchen in der Regel eine ganz bestimmte, immer wiederkehrende Fahrtroute, einen Linienfahrplan, weil sie Container unterschiedlichster Transporteure an Bord nehmen. Bulker, die meist nur eine oder zwei Arten von Ladungen gleichzeitig transportieren, sind daher von den Fahrtrouten viel flexibler, sie fahren dorthin, wo letztlich der Befrachter, Charterer die Produkte la-

den oder löschen will. Der Bulker sucht sich sozusagen seine Ladung. Dadurch sind die Längen der Charterperioden oft kürzer, und die Höhe der Frachtraten reagiert schneller auf generelle Schwankungen des Marktes. Diesen Schwankungen begegnen wir durch unseren hauseigenen Einnahmepool. In diesen Pool bündeln wir die Schiffe einer bestimmten Größenklasse, die jeweils unterschiedlich lange verchartert sind und teilen deren Einnahmen durch die Anzahl der Schiffe, die in diesem Bündnis mitfahren. Damit gleicht man diese marktüblichen Schwankungen nach oben aus. Man sichert damit den einzelnen Schiffen stetige Einnahmen.

Dr. Killinger: Die weltweite Nachfrage nach Erz, Kohle und anderen Rohstoffen und Agrarprodukten - insbesondere der Schwellenländer und aufstrebenden Wirtschaftsmärkte in Asien - nimmt stetig zu. Benötigt werden Transportmittel, die große Mengen an trockenen Massen- und Schüttgütern aufnehmen können und diese Rohstoffe unter ökonomischen Gesichtspunkten zuverlässig aus aller Welt in alle Welt liefern. Die einzige Lösung dieser Transportfrage sind und bleiben Bulker; sie transportieren rund 37 Prozent aller Seegüter. Weitere 37 Prozent der Seegüter sind flüssige Stoffe und werden von Tankern befördert. Die Containerflotte macht lediglich circa 14 Prozent der Welthandelsflotte aus.

Humme: Wir haben uns von Beginn an für den Bulkermarkt entschieden, ganz speziell und bewusst auf die Größenklassen Handysize und Supramax. Diese sind flexibel am Markt einsetzbar, und durch eine Vielzahl von potentiellen Charterern schließt man eine Monopolstellung der Abnehmerseite aus, was sich wieder positiv auf die Ertragssituation auswirken soll.

BeteiligungsReport@: Sie haben auf diese Anforderungen mit einer eigenen Reederei reagiert. Wo liegen die Vorteile?

Dr. Killinger: Mit der Gründung einer eigenständigen und unabhängig operierenden Reederei UNITED SEVEN kann direkt Einfluss auf eine optimale Betreuung unserer Bulker genommen werden. Aber auch der Anleger und Investor hat somit direkten Zugriff auf Initiator und Reederei. Es kann sich keiner von beiden hinter dem Anderen verstecken. Marktchancen werden schneller erkannt, und Marktkenntnisse gelangen schneller zum Emissionshaus und zu den einzelnen Schiffgesellschaften und können sofort umgesetzt werden. Man kann sagen, wir sind eine Reederei mit angeschlossenen Emissionshaus. Mit der unternehmerischen Spezialisierung auf Handysize und Supramax Bulker haben wir Chancen frühzeitig erkannt und ein auf dem deutschen Markt einzigartiges Portfolio geschaffen.

BeteiligungsReport@: Hat sich dieser Ansatz auch für Ihre Anleger bewährt?

Humme: Für den Erfolg einer Schiffsbeteiligung sind zwei Faktoren entscheidend: Einnahmen und Kosten. Nur wenn beides unter Kontrolle ist, können die prognostizierten Auszahlungen an die Anleger geleistet und fällige Kapitaldienste bedient werden. Es ist also gerade so, weil die Führung des Schiffes aus letztlich einer Hand kommt, ist sie auch aus einem Guss, und parallel werden alle Erfolgsfaktoren zusammen gesteuert und aufeinander abgestimmt. Deswegen konnten wir auch im schwierigen Jahr 2009 die geplanten Auszahlungen des United Seven Handysize Pools von sieben Prozent an die Anleger vornehmen und alle Zins- und Tilgungsleistungen - teilweise sogar Sonder-tilgungen - bedienen. Darüber hinaus konnten wir deutlich Liquidität aufbauen, weil das niedrige Zinsniveau für Einsparungen sorgte. Unsere Anleger haben sich auf die vor einiger Zeit versandten Zwischenberichte sehr positiv geäußert und unser Handeln damit auf erfreuliche Weise bestätigt. Wir gehen davon aus, dass die prospektierten Auszahlungen in Höhe von sieben bis acht

Prozent planmäßig vorgenommen werden können.

BeteiligungsReport@: Was hat Orange Ocean an Projekten in der Pipeline und was dürfen wir aus Ihrem Haus noch erwarten?

Dr. Killinger: Unabhängig von der zu erwartenden Erholung des Gesamt-Schiffsmarktes erscheint es für die künftigen Beschäftigungsperspektiven vorteilhaft, dass mehr als 40 Prozent der internationalen Bulkerflotte im Bereich der „Handysize“-Klasse ein Alter von mindestens 25 Jahren haben und mittelfristig zur Verschrottung anstehen. Insofern ist die Schiffsklasse günstig gewählt, und es werden weitere ausgewählte Projekte folgen.

Humme: Orange Ocean hat bereits sechs Fonds aufgelegt und erfolgreich platziert. Der siebte Fonds - ebenfalls ein Handysize-Bulker aus der erfolgreich laufenden Serie - befindet sich gerade in der Platzierung. Bedingt durch die Einbindung eines Exklusivvertriebes geschah dies bislang, ohne signifikant in der Fondsbranche wahrgenommen zu werden.

Vielen Dank für das Gespräch.

Interviewpartner:



Dr. Olav Killinger, Claudia Humme
Geschäftsführung der
Orange Ocean GmbH & Co. KG

Weitere Informationen bei:
Orange Ocean GmbH & Co. KG
Burchardstraße 17
20095 Hamburg
Tel.: +49 40 30 30 66 - 0
Fax: +49 40 30 30 66 - 199
service@orangeocean.de
www.orangeocean.de



Eckdaten
SCHIFFSFONDS

Fondsname:
ORANGE OCEAN SEVEN
MS „UNITED TAKAWANGHA“

Initiator:
ORANGE OCEAN GmbH & Co. KG

Objekt:
Der Fonds investiert in einen Doppelhüllen-Handysize-Bulkcarrier mit eigenem Ladegeschirr, Übernahme im Januar 2010

Emissionskapital:
12,0 Millionen Euro

Mindestbeteiligung:
10.000,- Euro zuzüglich 5 Prozent Agio

Fondslaufzeit:
geplant bis Ende 2028

Ausschüttung:
zwischen 7 und 12 Prozent p.a., inkl. des Veräußerungserlöses sind Gesamttrückerflüsse von knapp 235 Prozent geplant.

Besonderheiten:

Das MS „UNITED TAKAWANGHA“ ist für vier Jahre an eine international tätige Unternehmensgruppe verchartert. Das Schiff fährt gemeinsam mit fünf baugleichen Schiffen in einem von United Seven gemanagten Einnahmepool, dem planmäßig bis Ende des Jahres weitere zwei Schwesterschiffe beitreten sollen.

Der Fonds konnte das Schiff zu einem Preis erwerben, der um drei Millionen US-Dollar unter dem ursprünglichen Kaufpreis liegt. Ein Ertragswertgutachten bestätigt, dass der Preis im Zusammenhang mit der vereinbarten Zeitcharter günstig ist und unter dem aktuellen Marktwert des Schiffes liegt.