

# Heuschrecken lernen schwimmen

Opportunistische Investoren entdecken den Schiffsmarkt für sich. Mangels alternativer Anlageformen wollen sie erstmals selbst Schiffe kaufen oder als Fondsanleger einsteigen. Die Emissionshäuser loten die Chancen für eine Zusammenarbeit aus.

**B**evor Griechenland mit negativen Meldungen ins Rampenlicht der Weltöffentlichkeit rückte, hatte schon Monate zuvor ein kleiner Teil der geschäftstüchtigen Hellenen für Schlagzeilen gesorgt – wenn auch nur von wenigen außerhalb der Schifffahrtsbranche beachtet. Griechische Reeder kauften trotz schwerer Wirtschaftskrise immer mehr Schiffe auf. Allein 2009 sind es 161 Frachter und Tanker mit einem Volumen von rund 3,1 Mrd. Dollar gewesen. „Sie kaufen wie verrückt“, meldete der griechische Rundfunk, weil sie „eine große Chance sehen, bald wieder Riesengewinne zu machen“. Aber auch die Chi-

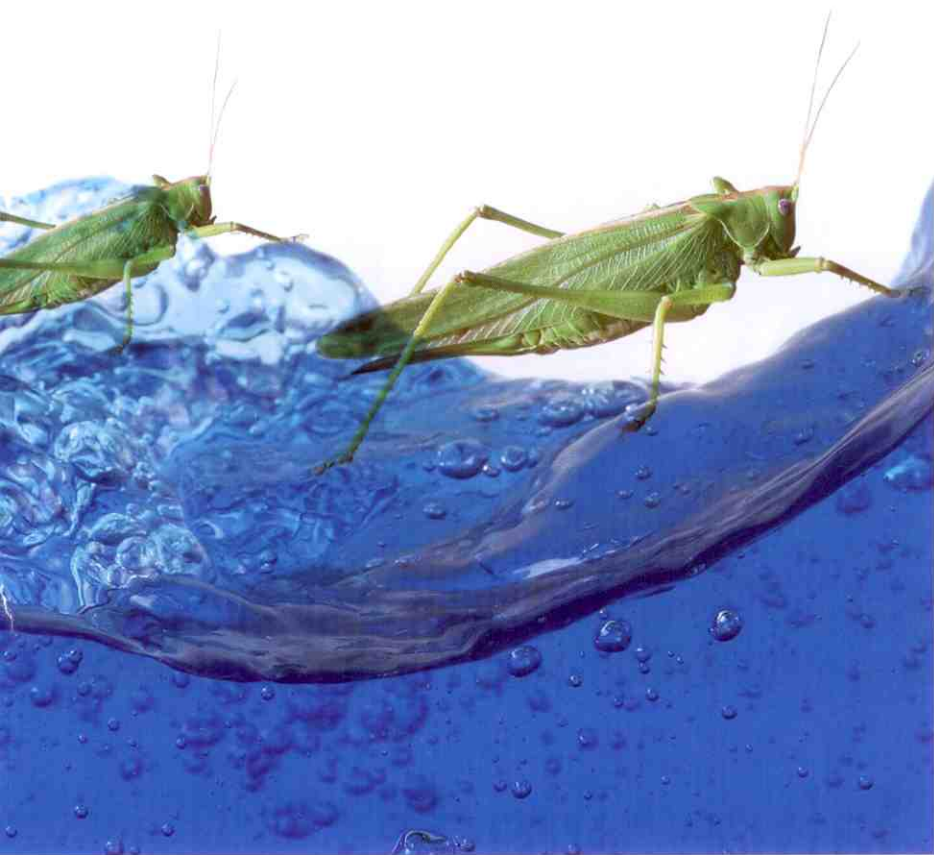
nesen haben mit 2,6 Mrd. Dollar zugeschlagen. Die Flaute am Schiffsmarkt, volle Orderbücher, unbeschäftigte Schiffe, Neublieferungen, für die es zurzeit keine Finanzierung mehr gibt – all das hat zum

Preisverfall geführt. „Schiffe sind günstig wie lange nicht,“ heißt die Parole. Und wer Kapital hat, deckt sich jetzt ein, bevor die Märkte wieder anziehen und die Charterraten ansteigen.



**Hans-Jürgen Kaiser-Blum**  
Geschäftsführer Ocean Partners Shipping

**Der Kaufrausch der Griechen und Chinesen hat erstmals auch opportunistische Anleger auf den Plan gerufen.** Plötzlich interessieren sich die amerikanische Investmentbank **JP Morgan**, das südkoreanische Finanzkonglomerat **Mirae Assets** und die **Finance and Investment Group FIG** für Schiffsinvestments. Mirae Assets plant, in den Bulkermarkt einzusteigen – mit bis zu



450 Mio. Dollar, bei FIG sollen für 150 Mio. Dollar Bulkschiffe eingekauft werden. Und JP Morgan will mit Hilfe von Livanos, dem griechisch-amerikanischen Reederei-Imperium, zwischen 500 Mio. und 1 Mrd. Dollar in unterschiedliche Schiffssegmente investieren. „Diese Investoren verstehen zwar nichts vom Schiffsmarkt, aber purzelnde Preise ziehen sie an“, kommentiert **Sönke Fanslow**. Geschäftsführer bei Hansa Treuhand, das Engagement der Unkundigen.

**So gibt es auch bei deutschen Schiffsemissionshäusern immer häufiger Anfragen von institutionellen Anlegern nach gemeinsamen Geschäftsmöglichkeiten.** Dabei kommt der traditionelle Schiffsfonds für solche Investoren nicht in Frage. Denn sie können die Vorteile der Tonnagesteuer – die geringe Besteuerung der Ausschüttung – nicht wie Privatanleger nutzen. Allein der Mangel an alternativen Investitionsmöglichkeiten treibt sie zurzeit an, erstmals selbst Schiffe zu kaufen oder sich zumindest daran zu beteiligen. „Die Frage ist, ob man da überhaupt zueinander findet“, so Fanslow. „Gibt es genug gleichgerichtete Interessen, wie lang oder kurz kann eine solche Kooperation sein?“ Zurzeit beschäftigen sich viele Emissionshäuser mit

diesen Fragen. Denn Schiffsinvestments sind langfristige Anlagen, opportunistische Anleger aber traditionell an kurzfristigen Engagements mit hohen Gewinnen interessiert. „Es geht nicht darum, eine Flotte aufzubauen, sondern um einen klaren Exit“, sagt Fanslow. „Das heißt: billig kaufen – schnell teuer verkaufen.“

**Aber für neue Schiffe liegt der aktuelle Marktpreis deutlich unter dem Bestellpreis bei den Werften.** Und viele Schiffe sind entweder gar nicht beschäftigt oder fahren zu so niedriger Charter, dass sie kaum die Betriebskosten decken. „Es ist deshalb sehr schwierig, Kooperationen oder andere Modelle zu entwickeln, die für alle Seiten attraktiv sind“, sagt **Hans-Jürgen Kaiser-Blum**, Geschäftsführer von Ocean Partners Shipping (OPS), die als Unternehmen der Aquila-Gruppe Schiffsinvestments tätigt und selbst einen so genannten Schnäppchenfonds aufgelegt hat – mit dem Ziel, in Krisenzeiten günstig Containerschiffe zu kaufen. „Einschiffs-Gesellschaften oder kleine Flottenfonds sind aufgrund des geringen Volumens und des gleichzeitig hohen Verwaltungsaufwands keine Anlageoptionen für opportunistische Anleger“, so Kaiser-Blum. „Und für Privatinvestoren gelten auch ganz andere

Parameter als für Opportunisten.“ Seit geraumer Zeit lotet man deshalb im Hause OPS die Chancen für andere Möglichkeiten einer Zusammenarbeit mit den potenziellen Geldgebern aus. „Wir erwarten gerade das erste Feedback von institutionellen Investoren auf unsere Ideen“, so Kaiser-Blum.

**Ganz neu ist der Gedanke, opportunistische Investoren mit an Bord zu nehmen, nicht:** Da gab es schon die Schiffsfahrts-AG-Modelle, wie etwa die vom Emissionshaus **König & Cie** und der **HSH Nordbank** entwickelte **Marenave Schiffsfahrts AG**. Sie war 2007 die erste börsennotierte Schiffsbeteiligungs-AG in Deutschland und gibt institutionellen Investoren die Möglichkeit, langfristig in chancenreiche zyklische Schiffsmärkte zu investieren und ihr Portfolio zu diversifizieren. Und 2008 legte **Lloyd Fonds** den ersten offenen Schiffsfonds in Luxemburg auf, der sich an Großanleger wendete und an ein Zertifikat für Privatanleger gekoppelt war. Investiert wurde in Tanker und Containerschiffe. Die erwirtschafteten Erträge auf Fondsebene blieben steuerfrei, weil die Schiffe in Singapur registriert waren.

**Künftig könnten Großanleger wie Hedgefonds oder Pensionskassen, Versicherungen oder große Investmentbanken** aber durchaus auch als reine Kapitalgeber für Zwischenfinanzierungen fungieren. Denn sie verfügen über genügend Kapital, und die klassischen Schiffsfinanzierer wie etwa die HSH Nordbank ziehen sich aus dem Geschäft zurück. Schon zu Beginn der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise haben die Banken signalisiert, dass sie sich künftig zurückhalten werden. Sowohl Emissionshäuser als auch Reeder haben aber nach wie vor großen Bedarf an Zwischenfinanzierungen – auch, wenn seit eineinhalb Jahren keine neuen Schiffe mehr bestellt wurden.

**Könnten die institutionellen Investoren die Lücke schließen, die durch den Rückzug der Banken entsteht?** „Ergänzen könnten sie das Bankgeschäft auf alle Fälle“, ist Kaiser-Blum überzeugt. Etwa als Mezzanin-Kapitalgeber mit entsprechender Renditevorstellung. Aber auch Fondskonstruktionen mit großen Volumina gehören zu den aktuellen Planspielen. „Wir werden schon in diesem Jahr neue Produkte sehen“, so Kaiser-Blum. ■

Susanne Osadnik