

Am Anfang einer großen Krise?

Containerschiffe in schwerer See

Die schwache Weltkonjunktur und sinkende Charter- und Frachtraten lassen die Containerschiffe in schwere See fahren. Anleger müssen deshalb bei Schiffsbeteiligungen aufpassen, dass sie nicht in Not geraten. Das Ende einer Erfolgsstory?

Eigentlich will Malcolm McLean nur Zigaretten aus dem Automaten holen. Doch als der Transportunternehmer aus den USA das Geld einwirft, bleibt sein Blick an den standardisierten Päckchen hängen. Ordentlich gestapelt liegen sie in ihren Schächten. Egal welche Marke, egal welcher Automat – die Schachteln passen immer. Geht das nicht auch im Großen? Die Idee vom Transportcontainer ist geboren. McLean verlegt seine unternehmerische Tätigkeit von dem Straßen- auf den Seetransport, baut einen Tanker um und befördert 1956 die ersten 56 Container.

Heute fahren nach Angaben der Londoner Klassifikationsgesellschaft Lloyds's Register rund 2.600 Containerschiffe mit Platz für 4,7 Millionen Standardcontainer (TEU) über die Weltmeere. Nach einer Studie von Professor Dr. Berthold Volk, Fachhochschule Oldenburg, ist der weltweite Containerumschlag zwischen 1980 und 2000 im Schnitt um fast 10 Prozent pro Jahr gewachsen – eine „Erfolgsstory“ titelt Volk in seiner Studie.

Doch die Flotte gerät derzeit in unruhiges Fahrwasser. „Ich sehe die Containerschiffahrt am Anfang einer großen Krise“, sagt Journalist und Schiffsfondsexperte Jürgen Dobert. Er hat kürzlich die Studie „Schiffsfonds und Schiffsförderung nach dem deutschen KG-Modell 1999-2000“ veröffentlicht. Auch der Hamburger Reeder Bertram Rickmers verbreitet Skepsis: „Aufgrund von Überkapazitäten und sinkender Kosungüternachfrage wird die Containerschiffahrt in den nächsten Jahren in schwere See geraten“, warnt er. Was ist passiert?

„Derzeit erleben wir auf den Containermärkten einen deutlichen Abschwung der Charraten, bedingt durch die sinkende internationale Nachfrage und ein Überangebot in bestimmten Schiffsklassen“, beschreibt Axel Steffen, Vorstand des Hamburger Emissionshauses Hansa Treuhand AG, die Situation. Er betont, dass besonders das Angebot von Post Panmax-Schiffen – große Containerschiffe, die den Panamakanal aufgrund ihrer Abmessungen nicht mehr passieren können – die Nachfrage deutlich übersteigt. Das belegt auch Doberts Studie: Demnach fällt das Schwergewicht des internationalen Auftragsbestands (Stand. 1 Quartal 2001) mit 151 bestellten Schiffen auf die Post-Panmax-Klasse, die Platz für mehr als 4.900 Standardcontainer (TEU) á 20 Fuß bietet. Das entspricht 20,3 Prozent der weltweit geordneten Schiffe.

Insgesamt umfasst der weltweite Auftragsbestand 743 Container- und Mehrzweck-Containerschiffsneubauten mit 2,1 Millionen TEU Ladekapazität. Dieser hohe Auftragsbestand gehört zu den Nachwehen der Asienkrise von 1999. Damals ließen die Dumpingpreise der asiatischen Werften die Bestellmenge an neuen, großen Containerschiffen nach oben schnellen. Den Schiffbauländern wie China, Japan, aber vor allem Südkorea hat das Auftragsvolumen zwar eine maximale Kapazitätsauslastung ihrer Werften bis Ende 2003//Anfang 2004 beschwert, aber dem weltweiten Containermarkt eine zunehmende Überkapazität an Schiffen. „Auch eine zu erwartende erhöhte Verschrottungsrate von Containerschiffen – von derzeit ein Prozent auf etwa 2,5 Prozent in 2002 (zirka 150.000 TEU) – wird sich nicht entscheidend angebotssenkend auswirken“, erwartet Ingolf Martens, Geschäftsführer der Magellan Chartering Services GmbH, Hamburg.

Das Fatale ist, dass Kapazitätszuwachs und Überangebot den Markt in eine neue Phase weltweiter Konjunkturschwäche mit gebremstem Wachstum treffen. Seit Mitte des Jahres 2000 hat sich die Konjunktur in den westlichen Industrieländern – nicht zuletzt auch wegen der schwächeren Entwicklung in den USA – merklich abgekühlt. „Die konjunkturelle Gesamtsituation und das hohe Wertauftragsvolumen sind die Ursachen der sinkenden Charraten besonders für große Containerschiffe“, resümiert denn auch Daniel Velte, Geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Haus Hamburg Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen mbH & Co. KG.

So zeigt der sogenannten Hamburg-Index, erhoben von der Vereinigung Hamburger Schiffsmakler und Schiffsagenturen, einen deutlichen Ratenverfall bei Schiffen, die 2000 bis 2299 TEU á 14 Tonnen laden können: Von 9,63 US-Dollar pro TEU und Tag im Januar 2001 sank die Rate auf 5,76 US-Dollar im September 2001. Allerdings sind Schiffsfonds, die wie die meisten der derzeit angebotenen Fonds über einen mittel- bis langfristigen Chartervertrag verfügen, nicht direkt betroffen. Die Charterer haben sich vertraglich verpflichtet, die vereinbarte Charter zu zahlen – solange sie können.

Denn ein Charterer, der dauerhaft Raten bezahlen muss, die über dem Marktniveau liegen, wird zwangsläufig in Probleme – bis hin zur Existenznot – geraten. „Bevor die Charterer mit den gemieteten Schiffen in die Pleite fahren, werden sie sich um Nachverhandlungen der Verträge beziehungsweise Charraten bemühen“, erklärt Dobert.

Derzeit setzt das Ratentief besonders denjenigen Fonds zu, deren Charterverträge auslaufen. So zum Beispiel das Fondsschiff „Mare Internum“ der Hansa Mare Reederei, Hamburg. Das 2.959-TEU-Schiff wurde Anfang Oktober 2001 über vier bis sechs Monate für 12.250 US-Dollar pro Tag verchartert. Für das Schwesterschiff „Mare Ionium“ dagegen wurde im März 2001 noch 23.600 US-Dollar pro Tag erzielt. „In dem Zeitraum von Januar bis Dezember 2001 haben sich die Charraten für 3.000 TEU-Schiffe in Extremfällen halbiert“, erläutert Dr. Jens Meier-Hedde, Geschäftsführer der Hansa Mare Reederei, Bremen.

Die schlechte Situation verschärfte sich mit den Terror-Anschlägen in den USA am 11. September 2001. Die Unsicherheit über die Entwicklung des Welthandels wuchs schlagartig. Versicherungen kündigten aus Furcht vor dem Risiko bestehende Verträge und erhöhten die Versicherungskosten.

So hat sich die Prämie für die so genannte Basiskriegsversicherung – der Schutz vor Kriegs- und Terrorschäden – seit dem Anschlag von 0,005 auf bis zu 0,05 Prozent des versicherten Schiffswertes vervielfacht. „Beispielsweise kostet ein für 50 Millionen Euro versichertes Schiff statt wie bisher 2.500 Euro nun 13.000 bis 25.000 Euro pro Jahr“, bestätigt Hans-Detlev Olsen, Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Leonhardt & Blumberg GmbH. Zusätzlich zur höheren Basiskriegsversicherung dehnten die Versicherer die Ausschlussgebiete auf Regionen wie das Rote Meer oder den Persischen Golf aus.

„Die Erhöhung der Versicherungsraten ist lediglich ein Versuch, die schlechten Prämien der letzten Jahre zu kompensieren“, wettet dagegen Schifffahrtsexperte Michael Rathmann, Berater des Schiffsvertriebs mira-anlagen.de, Buxtehude. „Da wird offenbar von der Versicherungswirtschaft eine weltwirtschaftliche Situation ausgenutzt, um die Ertragssituation zu verbessern“, pflichtet ihm Dr. Thomas Ritter, Geschäftsführer der hamburgischen Seehandlung, bei.

Während die Containerschifffahrt mit schwerer See zu kämpfen hat, ist die Nachfrage nach Schiffsbeteiligungen noch ungebrochen. Zwölf Prozent der angebotenen geschlossenen Fonds sind Schiffsbeteiligungen – das zeigt der **Cash.**-Marktüberblick in Heft 6/2001. Demnach ist das angebotene Fondsvolumen sprunghaft angestiegen: Es liegt um 105,4 Prozent über dem des letzten Quartals 2000.

Insgesamt investierten private Investoren in der Zeit von 1990 bis 2000 rund zehn Milliarden Euro in 1,200 Seeschiffe und finanzierten so eine moderne Handelsflotte mit einem Investitionsvolumen von mehr als 26 Milliarden Euro, belegt Doberts Studie.

„Schiffsfonds bieten steuerliche Vorteile und versprechen eine hohe Rendite von durchschnittlich acht bis zwölf Prozent pro Jahr“, beschreibt Dobert das Phänomen. Der Anleger kann mit Verlusten aus der Investitionsphase die Steuerlast aus anderen Einkünften mindern. Der Schifffahrtsexperte gibt aber auch zu bedenken, dass eine Einlage nicht nur unternehmerische Chancen bietet. Unter der vermeintlich ruhigen Oberfläche lauerten gefährliche Riffe: So könne im Fall eines Konkurses das Geld auch ganz verloren sein, warnt er.

Doch schwache Charterraten sind nicht das einzige Handicap, auf das sich Anleger einstellen müssen. Nach der Einführung der Mindestbesteuerung und des Paragraphen 2b Einkommensteuergesetz gibt es nun einen weiteren Vorstoß gegen steuerliche Vorteile für Kapitalanleger.

Auslöser sind zwei Urteile des Bundesfinanzhofes (BFH) aus Mai und Juni 2001, die in einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BFM) vom 24. Oktober 2001 (IV C 3 – S 2253 a – 15/01) aufgegriffen werden. So sollen bei Fonds, die ab 2002 aufgelegt werden, Dienstleistungskosten den Anschaffungskosten des Fondsobjektes zugeschlagen und über die Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Die BFH-Urteile betreffen Immobilienfonds, das BMF-Schreiben soll offenbar für alle geschlossene Fondsarten gelten.

Dennoch ist sich Steffen sicher: „Wirtschaftlich sinnvolle Projekte werden auch weiterhin Anleger finden. Wir planen die Fortsetzung unserer Platzierungspolitik insoweit, als dass sich aus Anlegersicht interessante Projekte realisieren lassen.“

Fakt ist, dass der Containertransport zu einer sich dynamisch entwickelnden Erfolgsstory geworden ist, deren Ende trotz der derzeitigen Krise nicht in Sicht ist. Für die kommenden Jahre rechnen Experten mit einem durchschnittlichen Wachstum für den weltweiten Containerumschlag von 7,5 Prozent.

„Auch wenn die Schifffahrt in den nächsten drei Jahren in schwere See geraten könnte, wird sich das gegenwärtige Handelsvolumen in den kommenden zwölf Jahren verdoppeln“, prognostiziert Rickmers. Diese Aussicht würde auch den vor wenigen Monaten verstorbenen McLean freuen. Er ist neben dem griechischen Reeder Aristoteles Onassis von dem amerikanischen Wirtschaftsmagazin „Forbes“ zu einem der wenigen Männer gezählt worden, „die die Welt verändert haben“.