

Interview mit Michael Rathmann, Mira GmbH & Co. KG

## Keine Angst vorm „Ablieferungstsunami“

*Herr Rathmann, in der öffentlichen Diskussion über Schiffsbeteiligungen dreht sich vieles um erhöhte Preise bei sinkenden Raten. Für wie erhitzt halten Sie den Markt?*

Den Markt halte ich nicht für erhitzt, lediglich die Diskussion darum wird zu hitzig geführt. Der Markt entwickelt sich, wie in allen Jahren zuvor, nach den klassischen Regularien von Angebot und Nachfrage. Da in den vergangenen zwei Jahren die Nachfrage nach Schiffe sehr viel größer war als das Angebot, hat sich dies zwangsläufig auf die Kauf- und Baupreise der Schiffe ausgewirkt. Seit einigen Monaten befindet sich der Markt in einer Konsolidierungsphase, aber die heraufbeschworene „Ablieferungstsunami“ von Neubauten wird den Markt nicht so treffen, wie es manche Schwarzmalerei behaupten. Führt man sich vor Augen, dass die Top Zehn der Schiffsbranche weiter wachsen möchten – und das gilt natürlich nicht nur für die, sondern für alle Reedereien – dann ist es berechenbar, wann die große Zahl der Neubauten vom Markt absorbiert sein werden. Diese Entwicklung ist ganz normal, und wir haben schon mehrere Ablieferungswellen in den vergangenen 15 Jahren erlebt. Jedes mal hat der Markt die Überangebote an Transportkapazitäten verdaut. Es wird jetzt nicht anders sein.

*Wie bewerten Sie die aktuellen Angebote bei Schiffsbeteiligungen insgesamt? Wie viel Prozent der Schiffe in etwa sollten für den Vertrieb eine Überlegung wert sein?*

Die Angebotspalette ist sehr gemischt und es gibt sehr ambitioniert gerechnete Beteiligungsangebote, bei denen schon recht viele Annahmen der Initiatoren eintreffen müssen, damit das Angebot die errechneten Werte erreicht. Genauso gibt es Angebote, die einfach in die Landschaft passen, weil die Annahmen eher zurückhaltend gemacht wurden und die Anleger dadurch auf der sicheren Seite sind. Um einen etwaigen Richtwert zu nennen: Ich halte ein Drittel der aktuellen Schiffsbeteiligungen für interessant.

*Mit welchem Umsatzvolumen rechnen Sie bei Schiffsbeteiligungen für dieses Jahr?*

Diese Frage ist schwierig zu beantworten. Sicherlich wird das Umsatzvolumen hinter den Vorjahren zurück bleiben, weil es vermutlich gar nicht so viele Schiffe gibt, die sich vernünftig rechnen und die angeboten werden. Außerdem erlebt derzeit die Börse als Anlagemöglichkeit eine Renaissance, und viele Anleger erliegen wieder dem Börsenfieber.

*Feederschiffe stellen bei Schiffsbeteiligungen zurzeit das beliebteste Segment. Halten Sie das Aufleben dieser Schiffsklasse in der momentanen Form für gerechtfertigt?*

Der Begriff des Feederschiffes muss sicherlich neu definiert werden. In der Vergangenheit verstand man unter Feederschiffen kleinere Containerschiffe mit einer Containerstellplatzkapazität von bis zu 700 Stellplätzen für 20-Fuß-Container. Durch den Wandel der Märkte und die immer größer werdenden Containerschiffe mit 8.000 bis 10.000 TEU leisten heute schon größere Containerschiffe bis zu 2.500 und sogar 3.000 TEU Feederdienste. Das sind Schiffe, die vor zehn Jahren noch als große Containerschiffe bezeichnet wurden. Aber die Umstrukturierung der Märkte macht es einfach erforderlich, mit der steigenden Zahl der so genannten Jumbocontainerschiffe immer mehr Feederschiffe nachzufragen. Dies ergibt sich einfach aus den Größenverhältnissen, weil Sie für die Entladung eines 10.000 TEU Schiffes 15 Containerschiffe einer Größe von 700 TEU benötigen. Das erklärt die starke Nachfrage.

*Wie lange wird die hohe Nachfrage nach Feederschiffen aus Ihrer Sicht noch andauern?*

Wenn der Begriff des Feederschiffes so definiert wird, wie eben dargelegt, also bis maximal 3.000 TEU, dann wird die Nachfrage losgelöst vom technischen Ersatzbedarf wegen Überalterung solange anhalten, wie der Grad der Containerisierung für die weltweiten Warenströme steigt, also sicherlich noch viele Jahre.

*Feederschiff ist nicht gleich Feederschiff. Worauf sollten Vertriebe bei Frachtern dieser Klasse achten?*

Auf das Management, dass sich um den Einsatz des Schiffes kümmert. Bei den kleinen Feedern sind dies zumeist große Organisationen wie Unifeeder oder Teamlines, um nur einige zu nennen. Bei den größeren Schiffen kümmern sich überwiegend namhafte Reedereien um den Betrieb der Schiffe. Schwieriger wird es mit Schiffen, die kein großes Management hinter sich haben. Früher nannte man das Sofareeder, die nur ein oder zwei Schiffe hatten und sich selbst um den Betrieb der Schiffe kümmerten, aber diese Zeiten neigen sich ihrem Ende zu. Schiffe mit unzureichendem Management sollten tunlichst nicht in den Breitenvertrieb gehen. Das Risiko eines Totalverlustes ist zu groß.

*Wie stark gewichten Sie Kaufpreis, Chartersrate und Charterlaufzeit bei den einzelnen Feederschiffen?*

Die Relationen müssen schon stimmen, damit sich ein Schiff auch vernünftig rechnet. Die Laufzeiten der Charterverträge sind abhängig von der Größe des Schiffes. Schiffe ab 700 bis 1.600 TEU haben gewöhnlich Charterverträge mit Laufzeiten von zwölf bis 36 Monaten. Die größeren Einheiten können Charterverträge mit Laufzeiten bis zu 60 Monate haben.

*Halten Sie Secondhand-Schiffe hier für eine sinnvolle Ergänzung? Oder können die alten Schiffe beispielsweise in punkto Ausstattung kaum noch mithalten?*

Secondhand-Schiffe sind sinnvoll als Ergänzung, wenn der Preis stimmt. Gerade in der Phase der extremen Nachfrage nach Tonnage sind viele Schiffe verkauft worden, um Kasse zu machen, was sich auch nachvollziehen lässt. Die Frage ist nur, ob sich solche sehr teuer gekauften Schiffe noch rechnen. Die technische Ausstattung ist bei Containerschiffen nicht so gravierend. Entscheidend ist der Intake, also wie viele Container das Schiff laden kann, und der Verbrauch an Treibstoff.

>>

*Die Regionen sind unterschiedlich ausgelastet. Welche Rolle spielt für den Erfolg eines Feederschiffes das Einsatzgebiet?*

Das Einsatzgebiet ist sehr entscheidend für die Konservierungskosten eines Schiffes. Die Belastung eines Schiffes in der Karibik ist durch die hohen Temperaturen deutlich größer als beispielsweise in den Fahrtgebieten China, Korea und Japan, in denen deutlich niedrigere Wassertemperaturen herrschen. In den Charraten sind die Unterschiede nicht so groß.

*Welche Schiffsklassen sind neben Feederschiffen am ehesten für weitere Investments geeignet?*

Schiffe um 4.000 TEU sind sehr stark nachgefragt, ebenso wie der Bereich zwischen 2.500 und 3.000 TEU. Bei den Jumbos ab 7.000 TEU kann es sicherlich zu Handling-Problemen kommen, weil die gar nicht alle Häfen anlaufen können. Deshalb bevorzuge ich die unteren Klassen.

*Die Marktberreinigung bei geschlossenen Fonds scheint im Segment Schiffsbeteiligungen noch nicht zu greifen. Denn immer noch kommen zu den etablierten Häusern neue Initiatoren hinzu. Wie bewerten Sie diese Entwicklung? Wann ist das Ende der Fahnenstange erreicht?*

Das Ende der Fahnenstange wird erst erreicht, wenn der Markt keine Schiffe mehr braucht. Die Gefahr ist ganz einfach, dass bei den neuen Emissionshäusern eventuell Fehler gemacht werden, die die alteingesessenen Häuser bereits vor Jahren gemacht haben und aus diesen Fehlern gelernt haben. Deutlich wird dies durch die Angebote von sehr teuren Schiffen, die von Newcomern angeboten werden. Diese Angebote wären von erfahrenen Initiatoren gar nicht angefasst worden. Bestes Beispiel dafür sind Häuser wie Conti oder Norddeutsche Vermögen, die sich dazu bekennen, lieber kein Geschäft zu machen als ein schlechtes Geschäft, weil die Schiffe zu teuer sind.

*Wie können sich junge Emissionshäuser bei wachsendem Marktdruck gegen etablierte Initiatoren überhaupt behaupten?*

Das wird sicherlich schwierig sein, weil die das Rad nicht neu erfinden können. Überzeugen können die Newcomer nur durch Leistung und wirklich gute Performanceaussichten ihrer Angebote. Das wird aber in der gegenwärtigen Marktsituation schwer zu schaffen sein, es sei denn man nähme ein Nischenprodukt, das als Alternativangebot gegen den etablierten Markt bestehen kann.

*Das Suchen nach Nischen ist das eine, die entsprechenden Produkte zu bekommen das andere. Welche Emissionshäuser haben sich für die nächste Zeit bereits hinreichend mit Produkten eingedeckt? Wo bestehen Engpässe?*

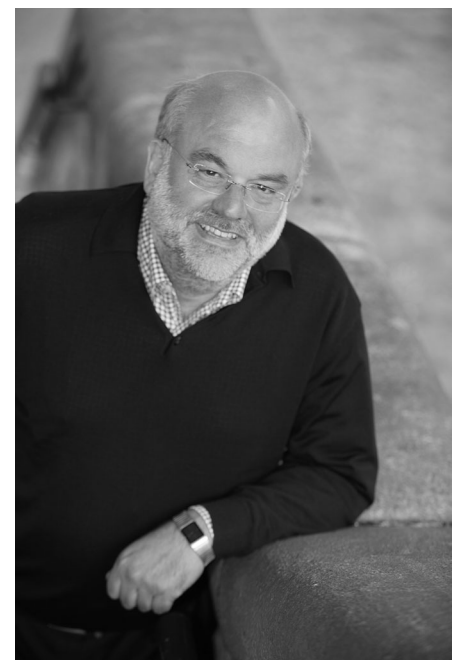
Die meisten kochen natürlich ihr Süppchen ganz heimlich, deswegen ist auch nicht abzusehen, was in diesem Jahr noch kommen wird. Von den etablierten Emissionshäusern haben lediglich Gebab und König & Cie. anklingen lassen, dass Sie noch Projekte haben, die zu guten Preisen eingekauft werden könnten.

*Werfen wir einen Blick voraus. Wo könnte der Markt für Schiffsbeteiligungen hinsichtlich der Anbieter und des Marktvolumens in fünf Jahren nach Ihrer Einschätzung stehen?*

Es wird sicherlich weiterhin gute Containerschiffe, Bulker oder Tanker geben. Auch bei Spezialschiffen wie Plattformversorgern, LNG-Tankern und schwimmenden Offshore-Raffinerien könnte es zu Publikumsfonds kommen. Auch Tanker für den Transport von Trinkwasser sind denkbar, gibt es doch seit einigen Jahren Überlegungen, Trinkwasser aus den Eisbergen der Arktis und Antarktis zu gewinnen. Sicherlich ein zukunftssträchtiges Investment, wenn man sich die Schlachten um das Gut Wasser anschaut, die die großen Versorger derzeit in diesem Bereich schlagen. Aber eine zuverlässige Prognose für die Entwicklung im Markt für Schiffsbeteiligungen abzugeben

ist schwierig, weil es einfach unternehmerische Beteiligungen sind, die den Marktgegebenheiten unterliegen. Gesichert ist allein die Erkenntnis, dass weiterhin ein hoher Bedarf an Schiffstonnage besteht, insbesondere im Bereich der Containerschiffe.

*Vielen Dank für das Gespräch.*



*Michael Rathmann  
Eigentümer der auf den Vertrieb von  
Schiffsbeteiligungen spezialisierten  
MIRA GmbH & Co.KG*