

ShipPress 2014

STUDIE ÜBER SCHIFFSFINANZIERUNG

HERAUSGEBER: WOLFHART FABARIUS



SHIPPRESS.DE

4.3 INTERVIEW

Interview mit Stefan Jüngerhans, Reederei Jüngerhans

Wo stehen die Märkte für die kleineren Containerschiffe, die MPP- und Heavy-Lift-Schiffe? Welche Rolle nehmen dabei die deutschen Reedereien im internationalen Geschäft ein?

Die Reedereien sind immer noch mit der Krisenbewältigung beschäftigt. Die Krise hält uns auf Trab und schränkt uns ein, weil die Handlungsoptionen, die wir haben, geringer geworden sind. Vordergründig geht es um die Bestandssicherung. Insbesondere die kleineren Schiffe leiden immer noch sehr stark. Wir müssen mit den niedrigen Einnahmen die Schiffe technisch und im Wert erhalten. Als Geschäftsführung ist es unser Ziel, die Schiffe weiter zu betreiben. Unsere

Ansprechpartner sind dabei hauptsächlich die finanzierenden Banken. An ihnen liegt primär, wie lange welche Schiffe noch betrieben werden. Dabei sind die Banken oft auch nicht frei in ihren Entscheidungen. An der steigenden Zahl der Insolvenzen sehen wir, dass es oft nicht mehr weitergehen soll oder kann. Aber im Gros versuchen die Banken immer noch, so viele Schiffe wie möglich durch die Krise zu bringen, um Verluste nicht realisieren zu müssen

Die Commerzbank hat aber sehr deutlich gemacht, dass sie mit Nachdruck ihr Engagement in der Schiffsfinanzierung abbaut. Das ist auch den jüngeren Schreiben von Schiffsfonds an die Anleger eindeutig zu entnehmen.

Die Commerzbank ist ein Sonderfall. Sie hat den Ausstieg aus der Seeschifffahrt offiziell beschlossen und kommuniziert. Die Zusammenarbeit mit dieser Bank ist also zeitlich begrenzt, und in jedem Einzelfall zeigt sich erst, wie die Bank mit den bestehenden Krediten umgeht. Fast jede andere Bank, die Schiffe finanziert hat, will aber langfristig grundsätzlich dabei bleiben. Manche machen sogar Neugeschäft – wenn auch stark eingeschränkt und selektiert.

Es klingt häufig so, dass die Commerzbank den Druck enorm erhöht hat und teilweise sogar frühere Zusagen zurückzieht. Das erschwert doch den Geschäftsführern der Schiffsgesellschaften, das nächste halbe Jahr zu planen, ganz zu schweigen von den kommenden drei bis fünf Jahren.

Das sind Extremfälle. Wir hatten solche Fälle noch nicht, mit keiner Bank.



Abb. 4-4 Stefan Jüngerhans, Geschäftsführer der Reederei Jüngerhans und der neu gegründeten Reederei STV – Shipping Trust & Values

Wie ist die Lage bei den Containerschiffen bis 1.900 TEU? Wie sieht die Nachfrage nach diesen Schiffen aus?

Bei den Schiffen bis 700 TEU ist es im Moment sehr schwer. Die Schiffe liegen immer wieder ohne Beschäftigung auf. Wenn ein Schiff zurückgeliefert wird, ist nicht gewährleistet, dass wir sofort eine neue Beschäftigung haben. Es kann im Extremfall einige Monate bis zu einer Anschlussbeschäftigung dauern. Die Raten sind entsprechend niedrig und liegen in etwa auf dem Niveau der Betriebskosten, manchmal leicht darüber. An den vollen Kapitaldienst ist bei diesen Raten aber nicht zu denken. Je größer die Schiffe sind, desto entspannter wird es relativ gesehen. Die Raten decken neben den Betriebskosten auch einen Teil der Zinsen. Diese Schiffe tragen sich also, wenn man mit der Bank eine Einigung für Zins- und Tilgungsraten hat. Im Vergleich dazu haben es die kleinen Schiffe bis 700 TEU besonders schwer.

Ist die Nachfrage so schlecht oder ist das Angebot so groß?

Von beidem etwas, je nachdem, von welcher Seite man diese Frage betrachtet. Wir merken, dass für kleinere Dienste lieber größere Schiffe engagiert werden, gerade dann, wenn es bei den Betriebskosten keine großen Unterschiede mehr gibt. Deshalb kommt der Druck noch stärker von der Nachfrageseite. Es ist sehr schwierig, die Schiffe unterzubringen.

Galt diese Situation im gesamten Jahr 2013 oder gab es zwischendurch Aufwärtstendenzen?

Die Nachfrage war im gesamten Jahr mehr oder weniger gleich schlecht, wobei es trotzdem saisonale Wellen gab. Ab und an schien es Besserungstendenzen zu geben. Das ist aber nicht mit Zahlen zu belegen.

Was erwarten Sie für die Jahre 2014 und 2015, auch vor dem Hintergrund, dass Sie in den vergangenen Jahren nur sehr wenige Schiffe verkauft haben? 2013 waren es zwei Schiffe. Bleibt es dabei oder müssen Sie jetzt ihr Portfolio bereinigen?

Wir mussten bisher wenige Schiffe verkaufen, weil wir Sanierungskonzepte gefunden haben, die von den Anlegern in ausreichendem Maße mitgetragen und von den Banken akzeptiert wurden. Die Frage ist, ob es uns auch in Zukunft gelingen wird, Sanierungs- und Fortführungskonzepte zu entwerfen, die Anleger auch weiterhin mittragen wollen oder können. Das hat uns bisher geholfen, aber ob wir damit in Zukunft rechnen können, ist fraglich.

Viele Anleger haben auch einfach nicht mehr das Geld, weil sie schon für viele Schiffe die Auszahlungen zurückgeführt haben. Das hat vor allem beim MPC-Fonds „Jüngerhans-Schiffe“ nicht so gut funktioniert.

Jedenfalls mussten wir bei diesem Fonds zwei Schiffe verkaufen, weil das Sanierungskonzept nicht in ausreichendem Maße mitgetragen wurde, obwohl sich der Fondsbeirat sehr engagiert für die Fortführung eingesetzt hat. Das ist bedauerlich.

Bedauerlicherweise haben viele Sanierungskonzepte, die umgesetzt wurden, nicht zum Erfolg geführt. Im Einzelfall mag das an unbeabsichtigten Rechenfehlern liegen. Es drängt sich aber die Frage auf: Waren die Konzepte hinsichtlich der Marktentwicklung zu optimistisch?

Die Prognosen, die getroffen wurden, sind nicht eingetreten. Auch wir haben das Ende der Krise früher gesehen.

Gibt es realistische Chancen, dass es bei den kleineren Containerschiffen in diesem Jahr wieder spürbar aufwärts geht? Oder wird sich dieser Markt seitwärts bewegen, weil Angebot und Nachfrage weiterhin nicht im Lot sind?

Für die kleinen Containerschiffe spricht, dass es keine Neubauten gibt. Im Gegensatz zur Großtonnage schrumpfte diese Flotte in den vergangenen Jahren deutlich. Das wird sich positiv auswirken. Aber das war auch in der Vergangenheit oft ein Argument, das aber nicht zum Tragen gekommen ist.

Die Flotte ist aber noch recht groß – trotz der erhöhten Verschrottungsaktivität. Weltweit gibt es noch rund 1.200 Schiffe bis 1.000 TEU.

Ja, das ist die klassische Größe der kleinen und mittleren deutschen Reedereien. Deswegen ist Deutschland von dieser Situation besonders stark betroffen. Trotzdem sehe ich uns auch in Zukunft in dem kleineren Segment. Wir werden zwar keine 500- bis 700-TEU-Schiffe mehr bestellen, aber auch keine 3.000- bis 5.000-TEU-Frachter. Die kleineren Feederschiffe werden ihren Markt wieder finden. Davon sind wir überzeugt. Allerdings wird es grundsätzlich umso schwieriger, je kleiner die Feederschiffe sind. Auch den kleineren Bauserien mit 200 bis 400 TEU wurde in früheren Krisen das Ende prophezeit. Aber auch diese Schiffe haben wieder einen Markt gefunden, und zwar in Nischen. Das sehe ich bei unseren Containerschiffen auch. Ich weiß aber nicht, wann das der Fall sein wird. Erst muss die Krise abgeschüttelt sein und die Nachfrage steigen, damit sich Charterer wieder Schiffe aussuchen – in exakt der Größe, die sie tatsächlich brauchen. Das wird erst dann geschehen, wenn für Containerschiffe keine Einheitsrate mehr besteht.

Gegen den Kaskadeneffekt wurde immer argumentiert, dass es die kleinen Schiffe immer geben wird, weil sie im regionalen Zubringerdienst zwingend benötigt werden. Gilt das noch oder werden die Zubringerschiffe auch immer größer?

Der Kaskadeneffekt wird weiterhin seine Gültigkeit haben. Momentan ist er aber gestört. Es werden größere Schiffe eingesetzt, obwohl sie nicht voll beladen fahren. Das liegt daran, dass bei den Charterraten und Betriebskosten die Unterschiede zwischen den Größen zu gering sind. Das wird sich wieder normalisieren, wenn wieder geregelte Chartermärkte existieren. Es muss wieder so sein, dass Charterer ausnahmslos nur Schiffe in der Größe einchartern, die sie brauchen. Da sind wir noch nicht.

Das Thema Slow Steaming spielt nur auf den langen Distanzen zwischen den Kontinenten eine Rolle?

Ja, und das Thema wird sich relativieren. Die Charterer haben Schiffe nach ihren Betriebskosten eingechartert und größere Schiffe, die sie eigentlich nicht gebraucht haben, langsam fahren lassen, um die Betriebskosten zu senken. Das wird sich wieder normalisieren. Aus technischer Sicht werden andere Aspekte wichtiger werden: technische Innovationen. Slow Steaming lohnt sich zudem auch nur auf langen Reisen, weniger im klassischen Feederverkehr.

Der Heavy-Lift-Markt galt zu Beginn der Krise als weniger krisenanfällig, weil die Staatsregierungen auf die Wirtschaftskrise mit Konjunkturprogrammen reagiert haben, die auch den Auf- und Ausbau von Infrastruktur umfassten. Wie hat sich der Markt entwickelt?

Der Markt hat sich im Vergleich zum Containermarkt immer noch positiv entwickelt. Auch da gab es Schwankungen, der Markt gab in Summe um 20 bis 30 Prozent nach. Zuletzt hat aber bei den Charterern eine fast ruinöse Konkurrenz eingesetzt. Sie wollen die Schiffe um jeden Preis voll bekommen. Darauf hat sich die Ladungsseite eingestellt. Das hat dazu geführt, dass Transporte nicht mehr bis zu sechs Monate, sondern nur noch wenige Wochen im Voraus gebucht werden, und dass letztlich die Zeitcharterraten unter höherem Druck stehen. Wir glauben aber, dass diese Entwicklung nicht nachhaltig ist.

Das heißt, die Ladungsseite kann sich die Schiffe aussuchen?

Die Ladungsseite kann zwischen mehreren Schiffen wählen. Das bringt den Druck in den Markt. Es gibt aber keine Auflieger am Zeitchartermarkt. Deshalb kann sich die Situation sehr schnell umkehren, nämlich dann, wenn die Ladungsseite ein Schiff buchen will, aber keines zur Verfügung steht. Wenn die Ladungsseite wieder einige Wochen auf ein Schiff warten muss, wird sie umdenken und lieber besser die Termine planen wollen, anstatt jeden Dollar bei der Rate herauszuholen. Man darf dabei nicht vergessen, dass bei der Projektladung die Transportkosten nur einen minimalen Teil der Gesamtkosten ausmachen. Die Markteffekte werden zwar für Ratenreduzierungen genutzt, aber das ist in diesem Segment nicht entscheidend. Es wird zukünftig wieder in erster Linie auf die Zuverlässigkeit ankommen.

Sind denn die fahrenden Heavy-Lift-Schiffe alle voll beladen?

Da gibt es große Unterschiede. Das ist auch eine Frage der Firmenpolitik, die darüber entscheidet, ob ein Schiff nur voll oder auch halb voll auf die Reise geht, zumal die Wartezeiten für die Ladung größer geworden sind. Hier gibt es große Unterschiede im Markt.

Wie hat sich die Flotte entwickelt?

Krisenbedingt sind die Neubaubestellungen stark zurückgegangen. Die Verschrottungen waren nicht so hoch wie bei den Containern, bei denen der Druck höher ist.

Funktioniert das Befrachtungsgeschäft wesentlich anders als im Containerverkehr?

Der Markt ist wesentlich kleiner. Es gibt nur eine Hand voll Anbieter. Je größer die Ladung, desto weniger Anbieter. Insgesamt ist der Markt sehr überschaubar.

Hat sich da die Spreu vom Weizen getrennt, indem sich Top-Befrachter Marktanteile sichern oder ausbauen konnten, während andere Anbieter immer weniger Aufträge etwa von den großen Maschinen- und Geräteherstellern bekommen?

Nein. Nach der Beluga-Pleite wurden die Schiffe am Markt relativ breit gestreut, sodass einige kleinere Anbieter an Tonnage gekommen sind, die sie sonst vielleicht gar nicht bekommen hätten. Daher hat es sogar mehr Anbieter gegeben. Einige Reedereien versuchen im Markt Fuß zu fassen. Diese Entwicklung muss man abwarten. Wir beobachten aber, dass die Großkunden auf etablierte Reedereien zurückgreifen, mit denen sie lange zusammenarbeiten.

Stichwort Beluga: Gibt es bei den Heavy-Lift-Reedereien auch eine Marktkonsolidierung?

In diesem Segment gibt es keine Reedereien, die nur ein oder zwei Schiffe betreiben. Es gibt anders als bei den Containern viel weniger Reedereien, die dafür aber größer sind. Deshalb wird dieser Markt wesentlich schwächer von einer Konsolidierung betroffen sein als das Container-Segment.

Welche Managementqualitäten sind in der Bestandssicherung und Unternehmensfortführung besonders gefragt? Wo können entscheidende Meter gewonnen oder auch verloren werden?

Wir werden von den Banken sehr stark im technischen Management gefragt. Die Banken wollen sichergehen, dass ihre Schiffe – momentan sind sie ja bei vielen Schiffen quasi alleiniger wirtschaftliche Eigentümer – im Wert, sprich im technischen Zustand erhalten bleiben. Da

sind viele Banken offenbar über den schlechten Zustand der Schiffe überrascht gewesen, als sie nach Jahren wieder begonnen haben, die Schiffe zu besichtigen. Das muss nichts mit schlechtem Management zu tun haben. Es spielt auch der wirtschaftliche Druck der Schifffahrtsgesellschaften eine Rolle. Wenn kein Geld da ist, kann auch keins für den Schiffsunterhalt ausgegeben werden. Trotzdem werden hohe Ansprüche an das technische Management gestellt. Ich hoffe, dass das auch in Zukunft so sein wird. In den Boomjahren sind höhere Betriebskosten nicht aufgefallen, so lange das gesamtwirtschaftliche Ergebnis stimmte. Aber in der Krise müssen einerseits die Betriebskosten niedrig und andererseits die Schiffe in einem guten Zustand sein. Daher hoffe ich, dass die Manager künftig nach diesen Kriterien bewertet werden.

Ist es angesichts der leeren Kassen überhaupt möglich, gutes technisches Management zu leisten?

Ja, aber natürlich nur im Rahmen des Möglichen. Häufig sind nur noch die nötigsten Reparaturen möglich. Da stellt sich gar nicht die Frage, ob das Management das Schiff ausbessern möchte. Die Manager müssen aber sicherstellen, dass es am Ende nicht zu bösen Überraschungen kommt. Die hohe Kunst ist also, die Schiffe mit geringen Mitteln technisch so zu managen, dass sie immer eingesetzt werden können. Es gibt aber Grenzen, insbesondere wenn die Klasse ansteht. Durch gutes Management lässt sich Geld einsparen, aber aktuell erwirtschaften viele Schiffe das Geld für die Klasse nicht. Hier sind die Banken gefragt, ob und wer die Klasse finanziert. Das sind aber wirtschaftliche Fragen. Derzeit werden Manager stark danach bewertet, wie sie mit dem Druck umgehen können.

Der Aufwand ist noch größer, wenn das Schiff in einem sehr schlechten und ungepflegten Zustand aus der Beschäftigung zurückkommt. Deshalb kommt es für die Reedereien auch auf gutes Personal auf See an, dass die hohen Anforderungen an Bord erfüllt. Gibt es ausreichend gutes Personal? Oder haben sich die erfahrenen Seeleute von der langen Krise gefrustet zum Teil verabschiedet?

Das gute Personal gibt es nach wie vor. Jede Reederei und Crewing-Agentur hat ihre eigene Firmenphilosophie, was die Ausbildung und Beschäftigung angeht. Praktisch ist es so, dass es trotz Krise kein Überangebot an Personal gegeben hat. Die Krise hat bei den Löhnen allerdings zu einigen Nullrunden geführt, nachdem zuvor eine Gehaltserhöhung nach der anderen anstand, weil Personalmangel herrschte. Aber: Eine Reduzierung von Heuern hat es nicht gegeben, weil die Nachfrage nach Seeleuten hoch geblieben ist. Denn die notleidenden Schiffe sind bis zur Verschrottung immer noch da. Selbst in der Insolvenz sind die Schiffe in der Regel weiter in Betrieb. Selbst die Auflieger, und das waren in der Spitze viele, haben nicht zu großer Arbeitslosigkeit geführt, weil parallel das Neubauprogramm aus den Vorjahren weiterlief.

Flugzeugpiloten benötigen für jeden Flugzeugtyp eine Ausbildung und Betriebsgenehmigung. Wie ist das in der Schifffahrt bei den Offizieren? Können sie zwischen den Schiffstypen springen, heute Containerschiff und morgen Heavy-Lift-Frachter?

Ein technischer Offizier kann grundsätzlich jede Schiffsbetriebsmaschine bedienen. Die Spezialisierung zum Beispiel auf Zwei- oder Vier-Takt-Motoren kommt nicht aus der Ausbildung, sondern aus Erfahrung. Ähnlich ist das bei den nautischen Offizieren, wobei es da schon gewisse Unterschiede gibt. Bei den Containerschiffen geht es um die Erfahrung in den Größenklassen. Bei den Schwergutschiffen dagegen werden an das nautische Personal höhere Anforderungen gestellt. Selbst ein erfahrener Containerschiffskapitän kann nicht ohne Weiteres auf ein Schwergutschiff wechseln. Das betrifft insbesondere das Be- und Entladen und die Ladungssicherung. Formal ist die Ausbildung bei den Schiffstypen gleich. Praktisch zählt aber auch die Erfahrung bei den jeweiligen Schiffen. Deshalb haben wir das Personal entsprechend eingeteilt und tauschen nur innerhalb der Schiffstypen.

Kommen wir zu Ihrer Flottenpolitik. Welche Themen stehen vorrangig auf der Agenda und welche neuen Schiffe sind für Sie interessant?

In der Bestandsflotte haben wir das wirtschaftliche Problem. Dabei geht es um die Frage, wie technische Neuerungen und Umrüstungen, um die Schiffe moderner zu machen, finanziert werden können. Das ist unsere Aufgabe in den kommenden Monaten.

Welche Umrüstungen meinen Sie? Werden die von den Charterern aktiv nachgefragt?

Aktuell noch nicht. Es geht aber um gesetzliche Anforderungen, die 2015 in Kraft treten werden und die Emissionsgrenzen an den Küsten in den USA und Nordeuropa angeht. Es wird darauf hinauslaufen, dass wir Schiffe, die Schweröl verbrennen, entweder technisch umrüsten oder aber künftig Diesel verbrennen lassen. Das würde die Emissionsvorschriften erfüllen, aber die Betriebskosten wesentlich erhöhen.

Lohnt sich das Umrüsten für die älteren Schiffe, beispielsweise aus dem Baujahr 1997?

Stand heute wohl kaum, weil man die Kosten ins Verhältnis zu den Charraten setzen muss. Das Alter spielt beim Umrüsten sicher eine Rolle, dabei gibt es aber keine fixen Altersgrenzen.

Die Umrüstung ist also keine technische, sondern eine wirtschaftliche Frage?

Aktuell ja. Bei dem niedrigen Niveau lässt sich die Umrüstung nicht finanzieren.

Beabsichtigen Sie, neue Schiffe zu bestellen?

Es gibt konkrete Pläne und Ideen. Unser Fokus liegt dabei ganz klar auf technischen Innovationen, mehr als in der Vergangenheit. Wir haben zwar immer schon darauf geachtet, dass wir keine Schiffe mit altem Design oder technischen Nachteilen bestellen. Aber jetzt muss man einen größeren Schritt machen. Wir können nicht mehr ein Schiff mit altem Design bestellen, das nur um einige Prozent effizienter ist. Gefragt sind große technische Fortschritte. An diesem Thema arbeiten wir sehr intensiv. Bei einigen Schiffstypen, die wir im Kopf haben, ist das mehr ausgeprägt, bei anderen weniger.

Welche größeren Neuerungen schweben Ihnen vor?

Es gibt technisch sehr anspruchsvolle Pläne, die auch eine andere Brennstoffart – Stichwort LNG – in Betracht ziehen, bis hin zu überarbeiteten Schiffsdesigns, bei denen wir in der Kombination von Schiffsrumpf und neuen Antriebsanlagen sehr große Effizienzsteigerungen erzielen können.

In welchem Segment wollen Sie neue Schiffe bestellen?

Wir bleiben in den Segmenten, in den wir jetzt auch aktiv sind. Das sind kleinere Containerschiffe und Mehrzweckfrachter.

Lässt sich die fahrende Flotte in „Green Ships“ umwandeln oder verdrängen neue „Green Ships“ die fahrenden Schiffe, soweit das durch Ablieferungen möglich ist?

Die neuen Schiffe, die auf dem aktuellsten Stand der Technik sind, werden der fahrenden Flotte sicherlich starke Konkurrenz machen.

Sind das schon „Green Ships“?

Ja, wobei es da Unterschiede gibt. Die Schiffe, die wir jetzt bestellen würden, heben sich komplett ab von den bestehenden Schiffen.

Man kann also noch Schiffe bestellen, die nicht dem neusten Technikstand entsprechen?

Die Werften werden solche Bestellungen dankbar annehmen, weil der Bau einfacher ist. Auch sie haben einen hohen Druck und wollen, dass Schiffe bestellt werden. Ich glaube aber nicht, dass noch viele Schiffe nach alten Designs bestellt werden. Sinnvoll ist aus unserer Sicht, die kommenden Umweltauflagen und alle möglichen Effizienzsteigerungen zu berücksichtigen. Die Alternative in der bestehenden Flotte, die Schiffe mit Diesel statt Schweröl anzutreiben,

ist wirtschaftlich nicht interessant, weil Diesel um 50 Prozent teurer ist und ältere Schiffe ohnehin schon weniger effizient sind.

Ist angesichts dieser Entwicklung mit einem steigenden Druck auf der Nachfrageseite zu rechnen, indem Charterer die abgelieferten neuen „Green Ships“ bevorzugen?

Der Druck auf die bestehende Flotte steigt eindeutig. Es werden sich jedoch unserer Meinung nach zwei Märkte etablieren: einer mit den komplett neuen Schiffen und einer mit allen anderen Schiffen.

Aber wer will alle anderen Schiffe außer die richtigen „Green Ships“ haben?

Die alte Tonnage kann nicht innerhalb von zwei bis drei Jahren komplett ausgetauscht werden. Wer die neuen „Green Ships“ haben will, wird sich darum bemühen und entsprechend hohe Charterraten zahlen. Alle anderen werden sich mit der Bestandstonnage begnügen.

Gibt es eigentlich schon eine Flotte mit richtigen „Green Ships“?

Der Begriff „Green Ships“ ist in Mode und noch ein sehr dehnbarer Begriff. Unsere letzten Schwergutschiffe haben vom Germanischen Lloyd auch schon ein „Green Ship“-Zertifikat bekommen. Bei zukünftigen „Green Ships“ wird es aber noch deutlichere Einsparungen beim Verbrauch und bei den Emissionen geben. Es ist in der Branche noch nicht genau definiert, was ein „Green Ship“ ist. Das wird aber über Kennzahlen zum Verbrauch und zu den Emissionen erfolgen.

Sind die technischen Neuerungen in der Wartung anspruchsvoller?

Nein, die Schiffe sind technisch nicht so kompliziert, als dass der technische Aufwand stark steigen würde. Eine größere Umstellung und Nachsorge bedeutet aber sicherlich der Wechsel des Antriebs vom Verbrennungsmotor zum LNG-Gas-Motor. Aber das ist nichts, was es nicht schon gibt.

Wie sehen Ihre Flottenpläne aus?

Wir glauben, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, neue Schiffe zu bestellen. Die Krise wird auf absehbare Zeit enden. Außerdem haben die Werftpreise in China die Talsohle erreicht. Vielmehr ziehen die Preise aktuell wieder an. Wir haben ganz klare Vorstellungen, wie die Schiffe aussehen müssen. Allerdings bleibt die Frage der Finanzierung eine Herausforderung.

Mit welcher Flottengröße planen Sie die Zukunft und in welchem Ausmaß würden Sie gern Schiffe bestellen, wenn sie bereits finanziert wären?

Wir haben unsere Ziel-Größe – knapp 50 Schiffe – in den vergangenen Jahren gehalten und denken weiter in diesen Dimensionen. Als mittelständisches Familienunternehmen fühlen wir uns mit dieser Flottengröße sehr wohl und gut positioniert. Im Boom hatten wir zum Beispiel nur 37 Schiffe, weil die Preise so hoch waren, dass wir Schiffe bewusst lukrativ verkaufen haben. Diese geringere Flottengröße können wir gegenwärtig durchaus auch wieder erreichen wenn wir Schiffe verkaufen wollen oder müssen. Die Abgänge sollen aber durch neue Schiffe kompensiert werden. Ziel bleibt eine Flotte von circa 50 Schiffen.

Die Krise zwingt viele Reedereien zur Zusammenarbeit mit anderen Branchenteilnehmern. Welche Rolle spielen in Ihren Plänen Partnerschaften, Fusionen und Netzwerke?

Kooperationen sind sehr wichtig, das war schon in der Vergangenheit so. Wir haben bereits vor vielen Jahren mit der Reederei Harren in Bremen eine Einkaufsgemeinschaft gegründet. Wir kaufen für weit mehr als 100 Schiffe zusammen ein und senken dadurch unsere Kosten. Auf der Befrachtungsseite arbeiten wir mit Arkon Shipping zusammen. Wir sind auch offen für neue Ideen und haben verschiedene Optionen geprüft, sehen da aber im Schiffsbetrieb momentan keinen Ansatz, der uns einen großen Vorteil bringen würde, weil wir viele Vorteile schon generiert haben. Würden wir zum Beispiel in der Einkaufsgemeinschaft für 200 statt 100 Schiffe einkaufen, wären die Kostenvorteile nicht wesentlich größer. Im Schiffsbetrieb sind wir durch unsere Größe so aufgestellt, dass wir unsere Schiffe effektiv managen können. Dieser ist schon optimiert.

Ist also die Zusammenarbeit auf der Befrachtungsseite noch wichtiger als die Zusammenarbeit mit anderen Reedereien?

Zumindest glaube ich, dass unsere Branche auf der Befrachtungsseite noch viel verbessern könnte, wenn es mehr Kooperationen gebe.

Die niemand will?

Die sich zumindest schwer durchsetzen lassen. Es gab in den vergangenen Jahren verschiedene Versuche, der letzte war die Containerfeeder-Genossenschaft. Diese legte einen guten Start hin, und es traten viele Reedereien bei. Aber als es dann um die praktische Umsetzung ging, ist die Genossenschaft gescheitert. Sprich: Bei der gemeinsamen Vermarktung der Tonnage auf dem Chartermarkt ist es zu keiner Kooperation gekommen.

Liegt das auch an der Mentalität der deutschen Reeder?

Dazu hat jeder seine eigene Meinung. Einige sagen, es liegt an der Mentalität. Andere sagen, es liegt an der Struktur bei den Reedern, aber auch bei den Maklern. Man hätte Vorbehalte im Vorfeld aus dem Weg räumen können. Ob das nun an der Mentalität und dem persönlichen Empfinden von Einzelnen gescheitert ist, lässt sich schwer sagen.

Stimmt es, dass kleinere Reedereien aus betriebswirtschaftlichen Gründen nur geringe Überlebenschancen haben, weil die Betriebsgröße nicht ausreicht, um kostendeckend und gewinnbringend wirtschaften zu können?

Ich glaube schon, dass es kleinere Reedereien schwer haben und es auch weiterhin schwer haben werden. Aber das ist oft gar nicht der Grund dafür, dass Unternehmen ihre Schiffe nicht im Griff haben. Im Gegenteil: Gerade die kleinen inhabergeführten Reedereien halten ihre Schiffe in technisch gutem Zustand, weil der Reeder vielleicht sogar selbst Hand anlegt. Aber es werden viele neue Anforderungen an die Reedereien gestellt, die den kleinen Betrieben die Zukunft weiter erschweren werden. Es ist ja immer wieder davon zu hören, dass Banken eine Mindestgröße des Unternehmens fordern, weil sie weg von der reinen Asset-Finanzierung hin zur Unternehmens-Finanzierung kommen wollen. Ob und inwieweit sich das durchsetzt, bleibt abzuwarten. Die Tendenz ist aber sicher da.

Sind denn Übernahmen von kleineren Reedereien für Sie ein Thema?

Wir wären offen für Gespräche. Ich sehe kleinere Reedereien aber eher als Partner in Kooperationen, die dann aber auch beiden Seiten etwas bringen müssen. Nur für zwei oder drei weitere Schiffe im Management mit einer anderen Reederei zusammenzugehen, wäre ein zu großer Schritt. Ich kann mir eher vorstellen, fremde Schiffe mit Dienstleistungsverträgen zu bereedern.

Ende 2012 haben Sie eine neue Reederei ins Rennen geschickt: das Joint Venture STV Shipping Trust & Values. Wie geht es hier voran? Im vergangenen Jahr hätte STV erste Investitionen tätigen sollen.

Wir feilen an der Umsetzung unserer technischen Ideen und sind im Gespräch mit Werften, die unsere Ideen auch wirklich umsetzen können. Parallel dazu führen wir Gespräche mit Banken und Eigenkapitalgebern. Da sind wir in den vergangenen Monaten ein ganzes Stück vorangekommen. Die Umsetzung wird aber sicherlich noch einige wenige Monate dauern. Wir sind unverändert guter Dinge.

Sie sprachen es an: Die Ein-Schiff-Finanzierung ist bei den Banken kaum noch gefragt. Alternativen müssen her. Wie können die aus Ihrer Sicht aussehen? Und womit haben Sie sich schon näher beschäftigt? Gibt es eines Tages eine Jüngerhans-Anleihe oder einen Börsengang Ihres Unternehmens?

Grundsätzlich sind wir für alle Möglichkeiten offen. Nun sind wir ja kein Finanzhaus. Wir würden uns also immer mit Partnern zusammenschließen, um die Möglichkeiten zu prüfen. Wichtig ist, dass die Finanzierungsmodelle im Einklang mit dem Betrieb der Schiffe stehen. Wir haben uns einiges angesehen und Kontakte aufgebaut und sind hier sehr aktiv im Gespräch. Anleihen und Private Equity haben wir genauso diskutiert wie die klassische Ein-Schiff-Finanzierung mit Privatinvestoren. Die neuen Regeln für die Alternativen-Investment-Fonds sind jedenfalls für alle eine große Herausforderung. Ich glaube übrigens nicht, dass der Schiffsfonds-Markt so tot ist wie das von vielen Seiten behauptet wird. Es gibt immer noch einzelne Investoren, die auch heute noch über Fonds in Schiffe investieren würden. Das gilt auch für Privatanleger. Das merken wir in unseren Gesprächen.

Wo liegen Ihre Präferenzen?

Grundsätzlich sehen wir uns als Unternehmer. Und je unternehmerischer ein Investor denkt, umso lieber ist uns das. Das sehen wir auch in den bisherigen Fonds. Mit Anlegern, die selbst Unternehmer sind, kann man anders diskutieren als mit Anlegern, die Schiffsfonds als reines Finanzprodukt verstehen. Darüber hinaus arbeiten wir gern mit Investoren zusammen, die ganz nah am Thema dran sind und sich intensiv mit der Schifffahrt beschäftigen.

Sie sagten, dass Sie kein Finanzhaus sind. Bisher haben Sie die meisten Schiffsfonds über andere Emissionshäuser aufgelegt und platziert. Planen Sie das auch für die Zukunft oder setzen Sie auf Ihre eigene Stärke fürs Neugeschäft?

Unser Hauptpartner ist die Oltmann Gruppe, mit ihr haben wir ein sehr gutes Verhältnis. Noch dazu ist die Oltmann Gruppe ein aktiver Marktteilnehmer, der erfolgreich Eigenkapital für Fonds einwirbt. Daher sprechen wir natürlich weiterhin mit der Oltmann Gruppe über neue Fonds.

Wollen Sie nicht Ihre eigene Marke stärker positionieren?

Jüngerhans war immer schon eine eigenständige Marke, die eben zusammen mit der Oltmann Gruppe, aber auch mit eigenen Private Placements in der Schiffsfiananzierung aktiv ist. Wir werden weiter mit Partnern zusammenarbeiten. Ob und inwieweit dies dann unter dem Label „Jüngerhans“ geschieht, hängt auch von unseren Partner ab.

Wo soll denn künftig das Fremdkapital herkommen? Denken Sie weiterhin vor allem an deutsche Banken oder schauen Sie auch über Landesgrenzen?

Wir sprechen nach wie vor mit deutschen Banken, und zwar primär mit den Banken, mit denen wir bisher unsere Schiffe finanziert haben. Viele unserer Hausbanken sind weiterhin bereit, Schiffe zu finanzieren. Das wird ergänzt von ausländischen Banken, mit denen wir auch den Kontakt gesucht haben. Diese Kontakte haben wir aber nicht intensiviert, weil wir weiterhin optimistisch sind, dass wir mit unseren bisherigen Partnern bei Bedarf auch wieder ins Geschäft kommen werden. Da spricht aus unserer Sicht nichts dagegen. Deshalb denken wir über Investoren-Vehikel, die Fremdkapital zur Verfügung stellen, momentan nicht nach.

Bei den deutschen Banken haben Sie aber weniger Auswahl als früher.

Ja, es sind weniger Banken geworden, und die Konditionen haben sich entsprechend verändert. Nichtsdestotrotz findet man heute noch eine Finanzierung bei den noch aktiven deutschen Banken.

Das Interview führte Alexander Endlweber.