

Die Traditionsveranstaltung HANSA-Forum »Schifffahrt | Finanzierung« fand in diesem Jahr bereits zum 20. Mal statt. Rund 350 Gäste kamen ins Hamburger Hotel Grand Elysée



## Ein wenig Licht und viel Schatten

Trotz der jahrelangen Krise finden innovative Ideen weiter ihren Platz. Die Rahmenbedingungen bessern sich allerdings nur punktuell. Auf dem 20. HANSA-Forum »Schifffahrt | Finanzierung« zeigte die Branche erneut ihre zwei Gesichter. Von *Michael Meyer*



Vor genau einem Jahr waren sich die meisten Teilnehmer einig, dass 2016 ein Jahr mit großen Marktverschiebungen werden würde. Sie sollten Recht behalten, wie diverse Fusionen, Übernahmen oder große Insolvenzen gezeigt haben.

»In der Zwischenzeit hat sich so manche Bürotür zwischen Elbe und Ems geschlossen«, leitete HANSA-Chefredakteur Krischan Förster ein. Michael Hollmann, der gemeinsam mit Förster erneut die Veranstaltung moderierte, ergänzte: »Es gibt

so viel Bewegung wie noch nie in der Schifffahrt.«

Zwar ist es nicht in jedem Fall ein großer Knall, mit dem sich die Konsolidierung zeigt, sondern oft ein schleicher Prozess, aber die Gemeinde der Schifffahrtstreibenden nicht nur Deutschland steckt mitten in der Restrukturierung. Vielerorts ist die Hoffnung, sich gesund zu schrumpfen. Nicht in allen maritimen Kontoren herrscht dabei Pessimismus. Und: Einige Akteure versuchen proaktiv, neue Modelle umzusetzen – mal alleine, mal mit einem oder mehreren Partnern, zum Teil aus Deutschland, zum Teil aber verstärkt auch aus dem Ausland, wo man an diversen Orten noch immer Interesse an hiesigen Akteuren oder deren Geschäften zeigt.

### Positive Signale für die Containerschifffahrt

Vorsichtig optimistisch zeigte sich etwa Hapag-Lloyds Finanzvorstand Nicolás Burr vor den über 350 Teilnehmern auf der Traditionsveranstaltung – noch immer die größte ihrer Art in Deutschland

#### **Abstract: A little bit of light and a lot of shadows**

*Despite years of crisis, innovative ideas still find a place. However, framework conditions only improve selectively. At the 20. HANSA-Forum the industry showed its two faces. Everybody agreed one year ago that 2016 would see a lot of shifting in the market. And they were right as was shown by many mergers, acquisitions and insolvencies. But there is also hope in the industry to shrink to a healthy size. Some try out new models, partly alone, partly together with other players. In the face of increased scrapping activity and less new ordering, Hapag-Lloyd's CFO Nicolás Burr was optimistic about the future. Managing Director of Seatrade, Philip Gray, demonstrated that even new-buildings can be feasible in niche markets. But selling instead of scrapping still hinders market recovery. James Frew of MSI warned about the high risks of »asset play« – buying used vessels and hoping for values to rise as scrapping thins out certain segments. While MPP operators Harren and Briese presented their cost-cutting pooling solution, others investigated options for new business. Jens Mahnke of Ernst Russ AG announced a »new business breakthrough« with two financial partners. Janos F. Koenig of Eurofin reported that the importance of chinese leasing money increases. But all efforts toward restructuring and new business do not solve the overcapacity problem, Chris Randall of Norton Rose Fulbright warned.*

*Further information: [redaktion@hansa-online.de](mailto:redaktion@hansa-online.de)*



Wie in jedem Jahr gab es angeregte Fachdiskussionen ...



... und ausgiebige Möglichkeiten zum Networking



Christian Zachariassen und Torsten Teichert



Die Teilnehmer sammelten wichtige Informationen

und mittlerweile in der 20. Auflage – im Hamburger Grand Elysée Hotel. Die Zuversicht zieht er vor allem aus einer Analyse des Tonnage-(Über-)Angebots. »Selbstverständlich gibt es noch einige Überkapazitäten, vor allem in Fernost. Wenn wir jedoch darüber hinaus auf die grundlegenden Rahmendaten blicken, sind wir ein wenig optimistischer als zuvor«, sagte der chilenische Finanzchef von Deutschlands größter Linienreederei.

Das verfügbare Transportvolumen sei nicht so überdimensioniert wie manche meinen könnten, vor allem dank eines Rekord-Volumens an Verschrottungen und geringer Neubau-Aktivitäten. Von dem prognostizierten 6,1%-igen Kapazitätszuwachs kann man seiner Ansicht nach 1,2% Wachstum abziehen, die durch Verschiebungen von Ablieferungen entstehen, weitere 2,4% durch Verschrottungen. Im Endeffekt gehe er daher von einem Netto-Wachstum von 2,5% aus. »Dieses Überangebot kann tatsächlich durch ein angemessenes Auflegen von Tonnage ausgeglichen werden. Daher erwarten wir, dass sich die Schere zwischen Tonnage-Angebot und -Nachfrage langsam schließen könnte«, argumentierte der Manager.

Dass auch Neubauten durchaus noch Sinn machen können, zeigte Philip Gray, Managing Director der Seatrade Group wenig später. Das niederländi-

sche Unternehmen ist spezialisiert auf Kühltransporte und hat ein vier Schiffe umfassendes Neubauprogramm, das stark auf den Nischenmarkt zugeschnitten ist. Dort ist die Überkapazität nicht so hoch, und moderne Tonnage wird nachgefragt.

Problematisch wird es für den Markt dann, wenn geplante Verschrottungen nicht umgesetzt, sondern die Schiffe billig aufgekauft und weiter betrieben werden – das war schon in den vergangenen Jahren zu beobachten. Das Ratenniveau konnte sich so nicht erholen.

James Frew vom britischen Analysedienstleister Maritime Strategies International war zuvor schon auf die verschiedenen Flotten und deren Entwicklung sowie ein mögliches »Asset Play« eingegangen. Als Beispiel nannte er Panamax-Containerschiffe. Deren Werte hätten zwar derzeit ein extrem niedriges Niveau. Dafür sei das Wertsteigerungspotential umso höher. Ein heute fünf Jahre Schiff zu kaufen und in fünf Jahren wieder zu veräußern berge die Chance auf eine Wertsteigerung von um die 58%, sagte Frew, weil Verschrottungen und eine mittelfristige leichte Erholung die Nachfrage wachsen lassen könnten. »Das Risiko ist jedoch zugegebenermaßen enorm. Man muss schon sehr mutig sein, jetzt in Panamax-Containerfrachter zu investieren.«

»Schere könnte sich schließen«

Nicolas Burr, Hapag-Lloyd

Fotos: Stelling/Wägener



Rege Diskussion auf dem Podium (v.l.): Moderator Michael Hollmann, Jan Hirschmann (Hanseatic Unity Chartering), Jens von Husen (HBC), Jens Mahnke (Ernst Russ AG), Ignace van Meenen (Rickmers Holding), Ingmar Loges (DVB Bank), Krischan Förster

Fotos: Stelling/Wägener



Jan Dieleman, Head of Ocean Transportation, Cargill



In den Pausen trafen sich die Gäste...



... diskutierten über die Situation der Branche ...



... und führten Fachgespräche

## OPEX und Pools im Fokus für Bulk- und MPP-Markt

Von der nötigen Kostendisziplin in der Branche besonders betroffen sind Shipmanager und Eigner, Betriebskosten stehen überall im Fokus. Dabei werden durchaus Erfolge erzielt. Die aktuelle OPEX-Studie, erstellt von der HANSA in Kooperation mit BDO Arbicon und vorgestellt von Autor Andreas Mietzner, belegt eindeutig, dass die Betriebskosten für Containerschiffe in den vergangenen Jahren deutlich reduziert wurden.

Auch im Bulker-Segment sind OPEX natürlich ein wichtiges Thema. Axel Steffen, Geschäftsführer der Vogemann Group, erläuterte die Strategie seiner Reederei. Sie setzt auf eine OPEX-Garantie sowie die Arbeit in Pools (siehe Artikel auf Seite 31).

Im Mehrzweck- und Schwergutsegment setzen die Reedereien Briese (Leer) und Harren & Partner (Bremen) auf einen Befrachtungspool. Während die Briese-Tochter BBC sich um die Basisauslastung kümmert, sorgt die H&P-Tochter Combilift für das Projektgeschäft. Die Geschäftsführer Martin Harren (H&P) und Frank Dreyer (Briese) präsentierten einige Kennzahlen. Der Pool performe über Marktniveau bei Raten und Pool-Erlösen.

Während also einige Redner positive Akzente zu setzen versuchten, fanden andere deutliche Worte zum Zustand der Branche und notwendigen Schritten.

Jan Dieleman, Head of Ocean Transportation bei Cargill – mit über 220 Mio. t Ladung pro Jahr einer der größten Charterer im Drybulk-Segment – kritisierte, der Schifffahrt mangle es an Progressivität und Risikomanagement. Man hänge zum Teil weit hinter anderen Industrien hinterher. »Wir können stärker werden, aber dafür müssen auch neue Ideen umgesetzt werden. Ich bin hier um

sie aufzufordern, dies zu tun.« Mehr Risikomanagement, Transparenz, Kooperation und eine höhere Standardisierung in Abläufen seien dringend nötig.

## Sorgen, Chancen und neue Projekte in der Finanzierung

Für Aufsehen sorgte auch Jens Mahnke, CEO der Ernst Russ AG. Mit zwei neuen Partnern wird ein Durchbruch im Neugeschäft angepeilt. Ein Joint Venture mit dem norwegischen Finanzdienstleister Pareto ist bereits gegründet. Es soll einen neuen Zugang zu Eigenkapital ermöglichen und Restrukturierungsprojekte vorantreiben. Darüber hinaus hat das Hamburger Schifffahrtsunternehmen eine Zusage von einem Private-Equity-Fonds, der 500 Mio. \$ für die aktive Teilnahme an der Konsolidierung der Branche zur Verfügung stellen will. (siehe Artikel auf Seite 30).

Auf dem Podium stießen die Projekte der Ernst Russ AG durchaus auf Anerkennung. Ingmar Loges, Head of Shipping Finance Western Hemisphere bei der DVB Bank – die seinen Angaben zufolge auch weiterhin offen für Neugeschäft mit einem Volumen über 2 Mrd. € ist – bewertete das Engagement von Pareto etwa als »grundsätzlich positiv« und »Signal nach vorn«.

Über die Finanzierungs- und Restrukturierungsseite sprach unter anderem auch Janos F. Koenig, CFO des Finanzberatungsunternehmens Eurofin Group, die bislang Geschäfte mit einem Gesamtvolumen von 20 Mrd. \$ arrangiert hat.

Er beobachtet zwar wie viele andere große Probleme, sieht aber auch nach wie vor Möglichkeiten. Nicht alle Akteure würden allerdings ausreichend Engagement zeigen. »Wenn man bei einer Restrukturierung wirklich eine Lösung finden will, ist es auch möglich«, so Koenig. Zwar ziehen sich mehr und mehr Schiffsbanken zurück oder reduzieren ihre Portfolios. Die Schifffahrt bleibe aber

### »Signal nach vorn«

Ingmar Loges, DVB Bank



Axel Steffen, Geschäftsführer der Vogemann Group



Moderatoren und Keynote Speaker (v.l.): Michael Hollmann, Jan Dieleman (Cargill), James Frew (MSI), Krischan Förster

sehr abhängig von Bankkrediten. Zunehmende Bedeutung gewinnen seiner Analyse nach chinesische Leasing-Firmen. »Allerdings finanzieren sie momentan noch vor allem die sehr großen Akteure. Kleine und mittelständische Unternehmen profitieren davon noch nicht«, so Koenig.

*»Wenn man Lösung wirklich will, ist es möglich«*

Janos F. Koenig, Eurofin Group

dass die Schifffahrt mehr Disziplin in Finanzfragen an den Tag legen müsste. Für 2017 erwartet er eine leichte Erholung auf den Märkten. Auch Börsengänge seien mittelfristig wieder denkbar. Der jüngste OTC-Transaktion von Songa Bulk in Oslo wollte Heszlein jedoch nicht überbewerten: »Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer.«

Als Alternativen zur Konsolidierung gelten gemeinhin Übernahmen und Fu-



Jens von Husen, Geschäftsführer bei Hamburg Bulk Carriers

**SERVICE AND COMPETENCE YOU CAN RELY ON**

Skuld is the only P&I club with a genuine German office. The local Hamburg team is solely dedicated to serving our German members and brokers and has a deep understanding of the market and its players.

**EHRlich - SOLIDE - NAH**

**SKULD**

**SKULD.COM**



Aufmerksam folgten die Gäste den Referenten



Janos F. Koenig, CFO der Eurofin Group (r.) und Jorgen Heszelein, Head of Shipping bei Arctic Securities



Fotos: Stelling/Wägener



Nicolas Burr, CFO der Hapag-Lloyd AG



Christian Nieswandt, Global Head of Shipping HSH Nordbank im Gespräch mit Krischan Förster



Chris Randall von Norton Rose Fulbright



Im Foyer wurde weiter diskutiert

sionen. Chris Randall von der Kanzlei Norton Rose Fulbright zeigte sich allerdings skeptisch: »M&A ist nicht die Lösung für alle Probleme in der Schifffahrt, weil es die Grundproblematik nicht löst: die Tonnageüberkapazität.« Joint Ventures sind seiner Meinung nach

schon eher geeignet, auch Kooperationen mit Private Equite bleiben wichtig.

Die Probleme der Branche kann und will niemand ernsthaft wegdiskutieren, die Situation spitzt sich derzeit eher noch zu. So mancher Akteur stand jüngst besonders im Fokus. Dazu zählen unter anderem die HSH Nordbank und die Rickmers-Gruppe, deren Vertreter Christian Nieswandt (Global Head of Shipping, HSH) und Ignace van Meenen (CEO, Rickmers Holding) offene Worte fanden.

Bei Rickmers war zuvor ein dringend notwendiges Restrukturierungsprogramm ins Stocken geraten, was einige Reaktionen in der Branche ausgelöst hatte. Zwei Wochen, bevor weitere große Schwierigkeiten und ein Zahlungsausfall beim Rickmers Maritime Trust bekannt wurden, forderte Van Meenen eine Versachlichung der Debatte und zeigte sich zuversichtlich, die Anteilseigner und Kapitalgeber des RMT von einem Teilverzicht und Umwandlungen von Forderungen überzeugen zu können. »Wir werden nun in kleineren Gesprächsgruppen noch einmal unser Konzept im Detail erläutern«, kündigte der CEO an.

Die HSH Nordbank war zuletzt unter anderem wegen ihres über 500 Mio. € schweren Schuldenerlasses für das Hamburger Unternehmen

Norddeutsche Vermögen des Reeders Bernd Kortüm in die Kritik geraten. Vor allem kleinere und mittelgroße Reedereien beklagen, dass es offenbar

unterschiedliche Strategien in der Bank bei der Behandlung fälliger Kredite gebe. Nieswandt bestätigte, dass jeder Fall als

Einzelfall betrachtet und bewertet werde. »Wir folgen da internen Modellen. Schiffe zu verkaufen macht bei dem derzeitigen Preisniveau keinen Sinn. Aber wir können ein Unternehmen auch nicht mit extrem hoher Verschuldung fortführen«, so der Manager. Daher sei ein Schuldenschnitt unerlässlich gewesen. »Das sieht nach außen zwar furchtbar aus, ist aber absolut begründet und reduziert am Ende sogar die Belastung für den Steuerzahler.«

Beim von der EU-Kommission geforderten Abbau des Schiffskreditportfolios kommt die Bank offenbar nur mäßig voran. Laut Nieswandt gab es Gespräche mit diversen interessierten Investoren, jedoch seien die Preise derzeit nicht hinnehmbar. Portfolioverkäufe hält er für die Zukunft »sehr schwierig«, die HSH werde vielmehr die bisherigen Ansätze mit Einzelverkäufen und »Nautilus«-Projekten fortsetzen. »Es würde dem Markt gut tun,

wenn man die Zahl der Bereederungsfirmen drastisch reduzieren könnte. Wir werden uns in den nächsten

Monaten daher bemühen, erheblichen Druck aufzubauen«, kündigte Nieswandt an. Unternehmen müssten damit rechnen, dass sie Schiffe verlieren.

Nicht jeder sieht ein rigoroseres Vorgehen der Schiffsbanken negativ. »Banken sollten noch aggressiver ihre Bücher be-

## Save the date

16. November 2017

21. HANSA-Forum2017

»Schuldenschnitt war unerlässlich«

Christian Nieswandt, HSH Nordbank



Frank Dreyer (Geschäftsführer Briese Schifffahrt) und Martin Harren (Geschäftsführer Harren & Partner) erläuterten die Vorteile des GHS-Pools



Angelica Kemene von Optima Shipbrokers sprach über Schiffswerte und »asset play«

reinigen«, sagte etwa Jens von Husen, Managing Director der bei Hamburg Bulk Carriers. Ebenso wie Jan Hirschmann, Managing Director von Hanseatic Unity Chartering, sieht er darin eine dringende Notwendigkeit, um die Märkte zu entlasten.

### Große Hoffnung ruht immer mehr auf Verschrottung

Ein vieldiskutierter Aspekt ist dabei die Verschrottung von Tonnage. Angelica Kemene von Optima Shipbrokers in Griechenland erwartet eine weitere Zunahme der Abwrackaktivitäten – zumindest mittelfristig, wenn sich die Preise etwas erholen. Als Gründe für ihre Bewertung führte sie neue Regularien für die Schifffahrt an, wie das Ballastwasser-Abkommen oder Emissionsvorschriften, die umfangreiche technische Anpassungen erfordern, die sich für einige ältere Schiffe nicht lohnen. Ungeachtet einiger Risiken wie mögliche neue Handelsbeschränkungen durch

protektionistische politische Maßnahmen in einigen Ländern gibt es für Kemene auch positive Signale. Der Tiefpunkt sei in einigen Segmenten – außer bei

*»Vielen Dank, dass Sie unser Schiff nehmen«*

Jan Hirschmann,  
Hanseatic Unity Chartering

Tankern – erreicht, Schiffswerte dürften wieder steigen. »Die Containerschifffahrt wird als erstes profitieren, noch vor Bulkern«, sagte die Griechin.

Für Verschrottungen sprachen sich auch Mahnke und von Husen aus. Der HBC-Geschäftsführer forderte neue Finanzierungsmodelle, zum Beispiel ein Modell a la »Scrap two, get one for free«.

Eine reduzierte Flotte würde den Markt entlasten. Profitieren würden auch die Tonnage Provider, für die es extrem schwierig ist, Beschäftigungen zu finden. »Es findet faktisch keine Befrachtung mehr statt wie früher. Linienreedereien geben uns vor, was sie zu tun bereit sind und wir sagen dann: Vielen Dank, dass Sie unser Schiff nehmen«, sagte Jan Hirschmann von Hanseatic Unity Chartering. ■



Philip Gray, Managing Director der Seatrade Group (l.) und Andreas Mietzner, Analyst und Autor des »HANSA Opex Survey«



Auch für das leibliche Wohl der Gäste war gesorgt

**Leading shipping companies use competence systems to improve performance**

**Seagull** WWW.SEAGULL.NO