

Schiffsfinanzierungsmarkt

Neuere Entwicklungen

Jürgen Monzel

German banks play a leading role in their domestic and in international ship finance markets. Along with the general readiness of many banks to provide large loan tranches in individual cases, a substantial increase in competition can be observed, said Dr. Jürgen Monzel, director of Landesbank Schleswig-Holstein, Girozentrale, commenting on current developments. He analyses the individual criteria which play an essential role in the decision-making process of a lending institute and examines new challenges in this area. In this analysis he also deals with the concept of providing finance where the decision of a bank is very much focused on the financial quality of the borrower and the cash flows generated. Under this concept, tonnage is primarily financed which is required by the market, so that a certain market stabilisation in the sense of lower swings in freight rates can be achieved. But the possibilities for an individual financial institution to influence the market are rather limited.

Dieser Beitrag war Grundlage eines Vortrages im Rahmen des 5. Kieler Seminars zu aktuellen Fragen der See- und Küstenschifffahrt der Deutschen Verkehrswissenschaftlichen Gesellschaft e.V. im Oktober 1995. Da seit diesem Zeitpunkt der Wettbewerb im Markt für Schiffsfinanzierungen noch zugenommen hat, haben die Ausführungen zu der o.g. Thematik nichts an ihrer Aktualität verloren.

Aus dem Thema ergibt sich, zunächst den Schiffsfinanzierungsmarkt zu bestimmen. Dabei soll nach Abschätzung des künftigen Finanzierungsbedarfs dargelegt werden, durch welche Produktangebote diese Nachfrage gedeckt werden kann, wer die Anbieter von Schiffsfinanzierungen sind und wie es um die gegenwärtige Wettbewerbssituation bestellt ist. Sodann werden die Kriterien erörtert, die im Entscheidungsprozeß eines Kreditinstituts eine wesentliche Rolle spielen. Es

sind dies die Seeverkehrsmärkte, die staatlichen Einflußnahmen auf Schiffbau und Schifffahrt, die rechtlichen Rahmenbedingungen, die limitierenden Faktoren bei den Kreditinstituten und die reedereibezogenen Kriterien. Bei der Analyse der einzelnen Kriterien werden jeweils die neueren Anforderungen an Kreditentscheidungen der Banken berücksichtigt. Schließlich werden in einer Schlußbetrachtung Folgerungen abgeleitet, die sich bei Anwendung der zuvor dargestellten Kriterien für das einzelne Reedereiunternehmen ergeben.

Der Schiffsfinanzierungsmarkt**Der Finanzierungsbedarf**

Die Determinanten des Gesamtfinanzierungsbedarfs sind der Ersatz- und Expansionsbedarf der Welthandelsflotte. Während der Ersatzbedarf aus der Altersstruktur und zusätzlichen technischen Anforderungen abgeleitet wird, ergibt sich der Expansionsbedarf im wesentlichen aus der Zunahme der Warentransporte über See. Letztere sind wiederum abhängig von der Welthandelsentwicklung. Entscheidend ist der in Tonnenseemeilen gemessene Anstieg der zu verschiffenden Güter.

Da die Schiffsneubauten in vielen Fällen leistungsfähiger sind als die zu ersetzenden älteren Schiffe, ist eine eindeutige Zuordnung nach Tonnage zur Deckung des Ersatz- bzw. Expansionsbedarfs nicht möglich. Daher wird auf die Abschätzung des Gesamtfinanzierungsbedarfs für Schiffsneubauten in der Studie „The Shipbuilding Market 1995“ von Drewry Bezug genommen.¹ Danach wird erwartet, daß das weltweite Neubauvolumen von USD 28 Mrd. in 1995 kontinuierlich auf USD 38 Mrd. p.a. bis zum Jahre 2000 ansteigt; unter Berücksichtigung des geschätzten Umbauvolumens von USD 2 Mrd. p.a. wird sich daher der im 6-Jahreszeitraum 1995 bis 2000 erwartete Gesamtfinanzierungsbedarf auf rd. USD 200 Mrd. belaufen. Nur ein geringer Teil dieses aggregierten Betrages wird von den Reedereien aufgebracht werden; andere Quellen müssen erschlossen werden, um dieses langfristig benötigte Kapital sicherzustellen.

Das Produktangebot

Zur Deckung des vorgenannten Kapitalbedarfs bieten unter den Finanzdienstlei-

stungsunternehmen vor allem Kreditinstitute eine umfangreiche Produktpalette. Dabei reicht das Produktangebot von der Mitwirkung an der Aufbringung der verschiedensten Formen von Eigenmitteln (Emission von Aktien, Einwerbung von Kommanditanteilen bzw. von Anteilen an Schiffsfonds-Gesellschaften), über die Ausgabe von Obligationen, der Privatplatzierung sowie Konstruktion von Finanzleasingmodellen bis hin zur am weitesten verbreiteten Form der Schiffsfinanzierung, dem durch eine Schiffshypothek unterlegten Darlehen.

Ergänzt wird die letztgenannte klassische Form des langfristigen Schiffshypothekenkredits durch Finanzinstrumente wie Swaps, Caps usw. Mit diesen derivativen Produkten wird das Ziel verfolgt, das Risiko der Reederei auf das dem Hauptgeschäft inhärente Risiko zu begrenzen. Dieses Risiko des Hauptgeschäftes liegt dominant in den Schwankungen der Frachtraten und der damit zusammenhängenden Fluktuation der second hand-Preise für die Schiffe.

Die Kreditinstitute als Anbieter von Schiffsfinanzierungen und die gegenwärtige Wettbewerbssituation

Die deutschen Banken spielen im heimischen und internationalen Schiffsfinanzierungsmarkt eine führende Rolle. Zum 31.12.1995 betrug das Volumen bei den acht in dieser Sparte führenden Kreditinstituten DM 31,2 Mrd.² Neben der Kreditanstalt für Wiederaufbau, auf die mit DM 11,04 Mrd. mit Abstand das größte Schiffskreditvolumen entfällt, sind vor allem die vier Landesbanken der Küstländer in diesem Geschäftszweig sehr aktiv. Dabei handelt es sich um die Landesbanken in Hamburg, Hannover, Bremen und Kiel. Darüber hinaus sind die zwei im Markt verbliebenen Spezialinstitute, die Deutsche Schiffsbank AG und die Schiffshypothekenbank zu Lübeck AG, in diesem Kreditbereich tätig.

Die Anteile an der Deutschen Schiffsbank AG werden zu je 40% von der Dresdner Bank und der Commerzbank gehalten; restliche 20% befinden sich im Eigentum der Vereins- und Westbank. Die Schiffshypothekenbank zu Lübeck AG ist seit 1989 eine 100%ige Tochtergesellschaft der Deutschen Bank, die auch selbst zu den acht führenden Instituten in der Schiffsfinanzierung zählt. Die Voraussetzungen für die Tätigkeit dieser beiden Spezialinstitute für Schiffsfinanzierungen wurden durch das Schiffsban-

¹ Vgl. Drewry Shipping Consultants, The Shipbuilding Market 1995, Analysis and Forecast of World Shipbuilding Demand 1995–2010, London 1995, S. 139 ff.

² Nach Angaben der Kreditinstitute

Der Autor:

Dr. Jürgen Monzel ist Direktor der Landesbank Schleswig-Holstein Girozentrale, Kiel

kengesetz 1933 (novelliert 1963) geschaffen; das Schiffsbankengesetz entstand in enger Anlehnung an das Hypothekendarlehenbankgesetz von 1899. Als Instrument stellt das Schiffsbankengesetz die Schiffshypothek zur Verfügung, die entsprechend der Grundstücksypothek des BGB ausgestaltet ist. Dessen wesentliches Merkmal liegt in der unmittelbaren Besicherung des Kredits durch das Beleihungsobjekt. Die beiden im Markt verbliebenen Spezialinstitute können sich die notwendigen langfristigen Refinanzierungsmittel durch Ausgabe von Schiffspfandbriefen mit einer Laufzeit bis maximal 15 Jahren beschaffen, der Kredit ist dann auf 60% des Schiffswertes begrenzt. Wie auch alle anderen Banken sind die Spezialinstitute dem Trend gefolgt, die Finanzierungen in der von Kunden jeweils gewünschten Euro-Währung zur Verfügung zu stellen. Da die Einkünfte der Reedereien überwiegend in US-Dollar erzielt werden, dominiert daher bei der Landesbank Kiel – wie wohl auch generell – diese Euro-Währung bei Schiffsfinauzierungen aus Gründen der Risikominimierung. Die vorgenannten sechs anderen Kreditinstitute sowie die weiteren in dem Markt für Schiffsfinauzierungen tätigen deut-

schen Banken unterliegen nicht dem Schiffsbankengesetz und sind damit frei in der Gestaltung ihrer Finanzierungs- und Sicherheitskonzeption.

Weitere Wettbewerber im internationalen Schiffsfinauzierungsmarkt sind in Nordeuropa ansässige norwegische, schwedische und dänische Banken. In Holland sind außer einem Spezialinstitut Banken mit Geschäftssitz in Amsterdam zu nennen. Von Paris aus sind eine Reihe französischer Banken tätig. Von London aus sind besonders aktiv Niederlassungen großer US-amerikanischer Banken. Die vorgenannten Banken treten indessen nicht nur als Wettbewerber um Schiffsfinauzierungen in Nord- und Mitteleuropa in Erscheinung, sondern sind auch zum Teil im griechischen und fernöstlichen Markt tätig. Für den griechischen Markt ist dabei bezeichnend, daß hier vor allem ausländische Banken mit Niederlassungen und Repräsentanzen vor Ort in Piräus agieren.

Dagegen wird der japanische Markt von großen heimischen Kreditinstituten beherrscht. Darüber hinaus spielen die japanischen Handelshäuser in der Finanzierung japanischer Neubauten eine große Rolle.

Zusammenfassend läßt sich feststellen,

daß die Zahl der Banken, die in der Schiffsfinauzierung aktiv sind, in den letzten Jahren wieder auf etwa 150 zugenommen hat, nach vorausgegangener erheblicher Reduzierung infolge der Schiffsfahrtskrisen in den 70er und 80er Jahren. Wie das in New York erscheinende Journal of Ship Finance „Marine Money“ ausführt, ist jedoch die Zahl der Kreditinstitute, die in diesem Spezialmarkt eine wesentliche Rolle spielen, in etwa gleich geblieben.³ Ferner ist neben einer generellen Bereitschaft vieler Banken, größere Kredittranchen je Einzelfall zu übernehmen, ein deutlich verschärfter Wettbewerb im Markt für Schiffsfinauzierung zu beobachten. Letzterer findet seinen sichtbaren Ausdruck vor allem in erheblich reduzierten Zinsmargen, die auch für langlaufende Finanzierungen fest vereinbart werden. Aus den vorgenannten Gründen ist die folgende Schlußfolgerung zu ziehen: Es gibt insgesamt eine gute Versorgung des Marktes mit langfristigem Fremdkapital und modernen Finanzinstrumenten für das Investitionsgut Schiff.

³ Vgl. hierzu im einzelnen Aufsatz „Every Step Means Fewer Basis Points“ in: Marine Money, Volume 11 No. 5, März 1995, S. 1 ff.

| Bank des Nordens. |

EINE PRIMA BANK



ERKENNT MAN
BEI FLAUTE.

Landesbank
Schleswig-Holstein
Girozentrale



Postfach 1122, 24100 Kiel · Tel. (04 31) 9 00 17 60 · Fax (04 31) 9 00 11 30

Neuere Anforderungen an Kreditentscheidungen der Banken – eine Analyse der Entscheidungskriterien

Die Seeverkehrsmärkte

Da jedes Reedereiunternehmen in einem oder mehreren Seeverkehrsmärkten tätig ist, ergibt sich als Grundvoraussetzung für die Analyse des Geschäftsfeldes der kreditnachfragenden Reederei die Notwendigkeit, über Lage und Entwicklungsperspektive der verschiedenen Märkte informiert zu sein. Zur Beurteilung der künftigen wirtschaftlichen Entwicklung eines Unternehmens kommt es daher nicht nur auf die Analyse der Teilmärkte, sondern auch auf die verschiedenen Segmente und ggf. auch auf die regionalen Besonderheiten in bestimmten Fahrtgebieten an. So zeigt z. B. im Rahmen der Analyse des Massengutmarktes das Segment für handy-size Bulker einen anderen Entwicklungsverlauf als das für cape-size Trockenfrachter. Selbst wenn ein Marktsegment gute Beschäftigungs- und Ertragsmöglichkeiten verspricht, wie z. B. in den letzten Jahren der Markt für Autotransporter, kann es für einen Newcomer schwierig oder gar unmöglich sein, sich zu etablieren, denn hier teilen sich weltweit wenige Adressen die Transportkontrakte, die die Automobilkonzerne zu vergeben haben.

Die wenigen vorgenannten Beispiele verdeutlichen bereits, daß die Seeverkehrsmärkte für sich gesehen und im Zeitablauf ein sehr differenziertes Bild mit sehr unterschiedlichen Entwicklungsperspektiven abgeben. Diese Entwicklungsperspektiven werden in besonderer Weise durch den jeweiligen Tonnagezuwachs bestimmt. Dieser entwickelte sich in der Vergangenheit häufig nach dem sogenannten Schweinezyklus. So stellt sich z. B. gegenwärtig die Frage, ob der nach wie vor expandierende Containerschiffmarkt das hohe Volumen an kontrahierten und noch abzuliefernden Neubauten wird aufnehmen können, ohne zu einer ruinösen Ratensituation zu führen, die dann die Bedienung der mit den Finanzierungen verbundenen Zins- und Tilgungsverpflichtungen gefährdet oder gar unmöglich macht.

Staatliche Einflußnahmen auf Schiffbau und Schifffahrt

Aus unterschiedlichen Motiven heraus haben die Schiffbau und Schifffahrt betreibenden Länder Fördermaßnahmen für ihre maritime Industrie geschaffen. Diese Fördermaßnahmen bestehen vor allem in direkten und indirekten Subventionen für Schiffbau- und Schifffahrtsunternehmen. Vorrangiges Motiv für diese Fördermaßnahmen ist ganz offensichtlich, die wirt-

schaftliche Entwicklung eines Landes bzw. einer Region voranzutreiben oder die Handelsflotte zu erhalten bzw. deren Kapazität zu erhöhen.

Hauptsächliche Formen der Fördermaßnahmen sind dabei die Zurverfügungstellung von Zinszuschüssen und subventionierten langfristigen Schiffbaudarlehen sowie die Gewährung von steuerlichen Vergünstigungen.

Zur Einschränkung dieses Subventionswettlaufs wurden in der Vergangenheit internationale Absprachen erzielt. Am bekanntesten in diesem Zusammenhang ist die von der OECD für Exportkredite geschaffene Vereinbarung; danach darf die Finanzierung für einen Neu- oder Umbau eines Schiffes maximal 80% des Kontraktpreises betragen, die bei einem Minimumzins von 8% p.a. und einer Laufzeit von höchstens 8 1/2 Jahren in 17 gleichen halbjährlichen Raten zurückzahlbar ist. Abweichend hiervon werden von einzelnen Staaten günstigere Bedingungen zugelassen oder Projekte ausdrücklich gefördert, wenn der Besteller seinen Sitz in einem Entwicklungsland hat oder wenn es sich um einen inländischen Käufer eines Schiffes handelt. Auch im Rahmen der Europäischen Union laufen seit Jahren Bemühungen, die Subventionen abzubauen. Nunmehr sollen in allen EU-Staaten bis 1998 die Vergünstigungen, die zur Zeit noch 9% bezogen auf den Kontraktpreis eines Schiffes ausmachen dürfen, stufenweise völlig abgebaut werden. Dies setzt allerdings voraus, daß das OECD-Schiffbau-Übereinkommen durch alle Mitgliedstaaten ratifiziert wird.

Die zuvor aufgezeigten Fördermaßnahmen bewirken nun auch, daß Schiffe zusätzlich gebaut werden, die bei Nichtbestehen der finanziellen Anreize nicht bestellt worden wären, mit der Folge, daß Überkapazitäten in bestimmten Marktsegmenten entstehen bzw. sich noch verstärken. Darüber hinaus werden die Kapitalkostenstrukturen der geförderten gegenüber den nicht geförderten Projekten unter der Annahme sonst im übrigen identischer Finanzierungsbedingungen begünstigt. Bei der Finanzierungsentscheidung sind diese sich durch die Fördermaßnahmen ergebenden Unterschiede zu berücksichtigen.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Bei der langfristigen Finanzierung und vorzunehmenden Eintragung von Schiffshypotheken ist zunächst festzustellen, nach welchem Recht die Registrierung der Sicherheiten beabsichtigt ist. Da die Ausgestaltung der Schiffsregister von Land zu Land sehr unterschiedlich sein kann, kommt es im Rahmen einer Prüfung darauf an, herauszufinden, ob eine

in einem ausländischen Register eingetragene Hypothek die gleiche Sicherheit bietet, wie im deutschen Register. Die Akzeptanz-Kriterien sind dabei die Sicherung der im Register eingetragenen Rangstelle und das auch international geltende Anerkenntnis, wegen einer fälligen Forderung Befriedigung durch Verwertung des Schiffes zu suchen. Im Falle der Verwertung unterwirft sich der Hypothekengläubiger der Jurisdiktion des Landes, in dem die Verwertung stattfindet. Da die vorgenannten Bedingungen für Schiffsregister, Hypotheken und Rechtsordnung sich ändern können, muß von Zeit zu Zeit neuerlich überprüft werden, ob diese noch erfüllt sind. Dabei sind den Kreditinstituten ihre im Ausland domizilierenden Vertrauensanwälte behilflich.

Die gleichen Überlegungen sind anzustellen, wenn eine deutsche Reederei sich entscheidet, vom nationalen in ein Billigflaggenreger zu wechseln, um Kostenvorteile durch Einsparung von Personalkosten und Steuern zu erzielen.

Einfluß auf die Finanzierungsentscheidung haben auch die von internationalen Organisationen erlassenen Vorschriften. In diesem Zusammenhang sollen als Beispiel die von der IMO der International Maritime Organization London verabschiedeten SOLAS (Safety of Life at Sea) genannt werden. Die SOLAS legen Sicherheitsstandards fest, die beim Bau und der Ausrüstung von Schiffen einzuhalten sind. Diese Vorschriften werden im Zeitablauf durch neuere technische Entwicklungen und Erkenntnisse aus der Praxis verändert bzw. verschärft. Für den Schiffsfinanzier bedeutet dies, bei einer angenommenen Kreditgewährung z. B. für eine Fährschiffsreederei, nicht nur den aktuellen Finanzbedarf zu ermitteln, sondern auch den, der sich aus der Anwendung der verschärften SOLAS-Vorschriften zur Anpassung bzw. zum Umbau eines Schiffes künftig ergibt. Im Interesse auch des kreditnachfragenden Unternehmens sollten bei den Finanzierungsgesprächen auch diese zusätzlichen Finanzierungsanforderungen mit einbezogen werden.

Neben den internationalen Vorschriften gibt es nationale Vorschriften, die von den Banken zu beachten sind. Hierzu gehört der Oil Pollution Act (OPA) von 1990. Nach den OPA-Vorschriften müssen alle nach Juni 1990 bestellten Tankerneubauten, die US-Häfen anlaufen, mit Doppelhülle ausgestattet sein. Bekanntlich handelt es sich bei OPA um die Konsequenz der US-Regierung aus der Havarie der „Exxon Valdez“ in Alaska 1989. OPA birgt für die Banken nun insofern höhere Risiken, da Ansprüche aus einer großen beispielsweise durch einen

Öltanker verursachten Umweltverschmutzung, die durch die üblichen Versicherungen nicht mehr ausreichend gedeckt sind, im Rang vor dem hypothekarisch gesicherten Kredit stehen mit der Folge, daß diese Sicherheit praktisch wertlos wird. Allerdings gibt es für dieses Risiko eine sogenannte Additional Perils Pollution Versicherung. Ob ein solches Risiko damit für alle Fälle einwandfrei abgesichert ist, konnte bisher – glücklicherweise – noch nicht getestet werden. Auch bei reinen Unternehmensfinanzierungen, die ohne spezielle hypothekarische Absicherung an Schiffen gewährt werden, sind diese erhöhten Risiken existent.

Limitierende Faktoren bei den Kreditinstituten

Die seit 1993 gültigen Eigenkapitalanforderungen bedingen bei allen Banken einen höheren Eigenmitteleinsatz bei der Kreditvergabe. Der Eigenmitteleinsatz beträgt 8%. Um diese Voraussetzungen zu erfüllen, müssen viele Kreditinstitute ihre Vergabepolitik reduzieren und ggf. umstrukturieren.

Darüber hinaus ist die Überprüfung der Kreditvergabe im Schiffsbereich auch noch aus einem anderen Grunde erforderlich. Viele Kreditinstitute, die im Schiffsfianierungsgeschäft tätig sind, haben in den Schiffskrisen der 70er und 80er Jahre erhebliche Verluste erlitten. Daher wird das Schiffsfianierungsgeschäft häufig als hoch risikobehaftet angesehen. Aus diesem Grunde sind in der Kreditpolitik vieler Banken Prioritäten gesetzt worden: im innerbetrieblichen Wettbewerb um die für Ausleihungen bestimmten Mittel erfolgt grundsätzlich die Zuteilung nach dem Prinzip der akzeptablen Zinsmarge und des Risikos im Einzelfall. Im nun folgenden Abschnitt soll aufgezeigt werden, wie den Risiken im Reedereibereich begegnet werden kann.

Reedereibezogene Kriterien

Gegenstand der Untersuchung sind hier alle in der

Sphäre des Kreditnehmers liegende Faktoren. Es handelt sich um die Organisationsstruktur des Unternehmens (Rechtsform und ggf. Organigramm des Unternehmens), die Zusammensetzung der Flotte (u.a. Angaben über Schiffstypen, Altersstruktur), die Analyse der Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen, die gegenwärtige und künftige Marktstellung anhand detaillierter Plandaten für Liquidität und Ertrag und die Kompetenz des Managements. Die Analyse der Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen hat zum Ziel, Erkenntnisse über die Vermögens-, Liquiditäts- und Ertragslage zu liefern. Eine zentrale Beurteilungsgröße im Rahmen der Analyse ist die Eigenkapitalquote, die sich als Relation von Eigenmittel zu Bilanzsumme ergibt. Zur Ermittlung der wirtschaftlichen Eigenmittelposition ist es in der Regel erforderlich, das Anlagevermögen, d.h. insbesondere die Position Schiffe, zu Marktwerten anzusetzen, um Aufschluß über die z. Z. vorhandenen stillen Reserven zu erhalten. Im Einzelfall können sich auch Abschläge vom Anlagevermögen als erforderlich erweisen, und zwar dann, wenn die Abschreibungen in der Vergangenheit zu niedrig angesetzt wurden oder die Marktwerte der vorhandenen Schiffe einem besonders starken Verfall unterlagen.

Über den Grad der kurzfristigen Liquidität der sogenannten Liquidität I informiert die Relation Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten. Die Anlagendeckung bzw. die Liquidität II ergibt sich aus dem Verhältnis von langfristigen Verbindlichkeiten und Eigenkapital zu Anlagevermögen.

Auskunft über die Ertragslage gibt die ertragsorientierte cash flow-Ziffer (Betriebsergebnis vor AfA) sowie die Gesamtkapitalrentabilität; letztere wird bestimmt durch das Verhältnis von Betriebsergebnis vor AfA zuzüglich Zinsen zur Bilanzsumme.

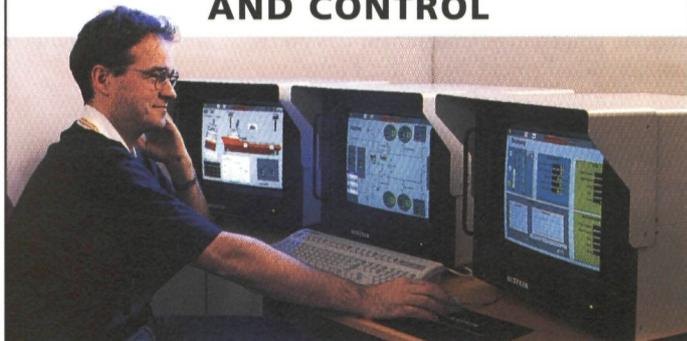
Im Rahmen dieser unternehmensbezogenen Kriterien



MONITORING...



AND CONTROL



ULSTEIN MARINE ELECTRONICS – YOUR AUTOMATION PARTNER

Ulstein Marine Electronics has been in business for over thirty years. Over this period, we have become a recognized supplier of integrated ship automation systems. All product development is carried out in close co-operation with the end-user. This philosophy ensures that the products supplied satisfy the market's present and future needs. The company is certified according to the ISO 9001 Standard.

A professional staff and a worldwide service- and agency network looks after the requirements of Ulstein Marine Electronics' customers. We, therefore, look forward to being of service to you in the design and production of:

- TANK LEVEL MEASURING SYSTEMS
- REMOTE CONTROL SYSTEMS
- ALARM- AND MONITORING SYSTEMS
- CONTROL CONSOLES AND PANELS
- MAIN SWITCHBOARDS AND STARTERS
- LIQUID TRANSFER CONTROL SYSTEMS



ULSTEIN MARINE ELECTRONICS AS

N-6293 Longva, Norway.
Tel.: +47-70 21 76 00. Telefax: +47-70 21 77 06.

kommen neben den vorgenannten vergangenheitsorientierten Jahresabschlußzahlen mit mindestens dem gleichen Gewicht zukunftsorientierte Kriterien bei der wirtschaftlichen Beurteilung des kreditnehmenden Reedereiunternehmens zum Zuge. Hierzu werden die vom Kreditnehmer eingereichten Ertrags- und Liquiditätsvorausschau für einen mehrjährigen Zeitraum analysiert. Diese Plan- und Daten, die sowohl für das einzelne Projekt – zufriedenstellende Prüfung seiner technischen Konzeption vorausgesetzt – als auch für das Unternehmen bzw. die Unternehmensgruppe als Ganzes vorliegen sollten, geben Aufschluß über die vorhandene Marktattraktivität und die Marktperspektiven. Dabei kommt es ganz entscheidend auf die kritische Prüfung der den Vorausschau zugrunde liegenden Prämissen an. Dies betrifft besonders die Art der Beschäftigungs- und Einnahmensicherung; liegt z. B. eine gesicherte langfristige Charter für das zu finanzierende Projekt bzw. die Flotte vor oder erfolgt die Beschäftigung durch Verträge mit kurzer Laufzeit? Darüber hinaus stehen den Banken üblicherweise auch externe Informationen zur Beurteilung der Wettbewerbsposition eines Unternehmens zur Verfügung.

Die vorgenannten qualitativen zukunftsorientierten Kriterien ermöglichen, ergänzt durch weitere Informationen in den Geschäftsberichten sowie durch Gespräche und Besuche bei der Reederei, eine Aussage über die Kompetenz des Managements.

Ferner sind bei der Kreditentscheidung die Höhe und Struktur des gesamten Kreditengagements mit dem Kreditnehmer und die Art der besonderen Absicherung kritisch zu würdigen, außer der hypothekarischen Sicherheit werden dabei in der Regel Abtretungen der Versicherungsansprüche sowie der Erträge vereinbart.

Abschließend ist im Rahmen des internationalen Schiffsfinanzierungsgeschäfts das Länderrisiko zu berücksichtigen und, sofern die Größe des Projekts oder eine portfolio-orientierte Risikosteuerungspolitik dies erfordert, muß eine Syndizierung, d. h. eine Beteiligung dritter Banken an der Finanzierung vorgenommen werden.

Zur Minimierung der Kreditrisiken und zur Steuerung des gesamten Kreditbestandes sind viele Banken dazu übergegangen, die genannten unternehmensbezogenen Faktoren zu bewerten, mit dem Ziel, ein Rating bzw. Risikoklassensystem zu schaffen; danach wird jedes Kreditengagement in eine Risikoklasse eingestuft.

Schlußbetrachtung

Nach Abschluß des bankinternen Entscheidungsprozesses, der die vorgenann-

ten Kriterien berücksichtigt, werden die projekt- und kundenspezifisch ausgehandelten Bedingungen in einem Grundsatzangebot für den Kreditnehmer verbindlich festgehalten.

An die Angebotsannahme schließt sich die Erstellung der Kreditdokumentation an; dabei werden die im Grundsatzangebot vereinbarten Bedingungen so präzisiert, daß sie auch für die Darlehenslaufzeit der beabsichtigten ausgewogenen Finanzierungskonzeption entsprechen.

Diese Konzeption, die sich – wie die Analyse der Entscheidungskriterien gezeigt hat – bei der Schiffsfinanzierung nicht vom Unternehmenskredit unterscheidet, trägt in optimaler Weise den Reedern und den sie finanzierenden Banken Rechnung: Auf diese Weise finanzierte Projekte verfügen in der Regel über eine ausreichende Stabilität, um auch Krisenzeiten gemeinsam bewältigen zu können.

Die Besonderheit bei der Schiffsfinanzierung besteht lediglich darin, daß

grundsätzlich bei der langfristigen Finanzierung für das langfristige Investitionsgut Schiff der Kredit neben den oben erörterten Finanzierungsbedingungen zusätzlich durch die dingliche Sicherheit der eingetragenen Schiffshypothek unterlegt wird. Mit anderen Worten: Die Objektsicherheit spielt nicht, wie bei sogenannten Asset-Finanzierungen üblich, die ausschlaggebende Rolle.

Da das hier vorgestellte Konzept der Orientierung am Unternehmenskredit spekulative bzw. am Objekt orientierte Finanzierungen ausschließt, wird damit auch ein gesamtwirtschaftlich gewünschter Beitrag geleistet. Es wird primär Tonnage finanziert, die der Markt benötigt, so daß eine gewisse Stabilisierung der Märkte im Sinne geringerer Frachtratschwankungen erreicht werden kann. Die Möglichkeiten eines einzelnen Kreditinstitutes in der Beeinflussung der Märkte in dem vorbeschriebenen Sinne sind allerdings begrenzt. ☼

HCI

Neues Open-Top-Schiff übernommen

Die HCI – Hanseatische Kapitalinvest, Jork bei Hamburg, bietet erneut ein hochmodernes Containerschiff, das Kapitalanlegern hohe und gesicherte Steuervorteile ermöglichen soll. Das auf den Namen „Sven“ getaufte Schiff ist ein weiterer Neubau der erfolgreichen Serie 160 der Sietas-Werft. Es kombiniert nach HCI-Angaben die Möglichkeit von hohen Steuerentlastungen für die Anleger mit aussichtsreichen Beschäftigungsmöglichkeiten. Die Open-Top-Konstruktion, sie besteht aus der Kombination von

drei geschlossenen und einem offenen Laderaum, ermöglicht erhebliche Zeitersparnisse beim Umschlag und eine flexiblere Planung der Containerstauung.

Außerdem kann dieser Schiffstyp unterschiedlich hohe Container laden, spart Hafengebühren wegen seiner günstigen Vermessung, reduziert Wartungsaufwendungen wegen nicht vorhandener Luken- und deckel und sichert Mehrerlöse durch zusätzliche Containerstellplätze. Nach einer Studie spart das MS „Sven“ laut HCI auf diese Weise bis zu 1000,- DM pro Tag gegenüber vergleichbaren Schiffstypen. Der Neubau bietet Stellplätze für 700 TEU, ist 121 m lang, hat eine Tragfähigkeit von 7000 tdw und eine Vermessung von 5360 BRZ.

Reeder des Schiffes ist Kapitän Wilfried Rambow, der neben der unbeschränkten persönlichen Haftung als Komplementär der Beteiligungsgesellschaft selbst mit 2,65 Mio. DM am Schiff beteiligt ist, mit dem er seine Flotte auf jetzt vier Containerschiffe ausbaut. Das gesamte Investitionsvolumen des Neubaus beträgt 30,545 Mio. DM. Davon stehen 10,395 Mio. DM Kapitalanlegern zur Zeichnung zur Verfügung.

Die HCI sieht sich als das führende deutsche Emissionshaus für Schiffsbeteiligungen. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen nach eigenen Angaben 351 Mio. DM Eigenkapital plazierte, mit dem die Investitionen für 24 Schiffe mit einem Gesamtvolumen von 1,085 Mrd. DM ermöglicht wurden. ☼



Taufe des MS „Sven“ auf der Norderwerft im Hamburger Hafen