

7. März 2008

Mit dem Reeder an einem Tisch

Bei der Privatplatzierung von Schiffen werden Investoren zu Mitunternehmern

Für ihre Schiffsfonds rühren Initiatoren für gewöhnlich kräftig die Werbetrommel. Wenn es um sogenannte Private Placements von Schiffen geht, ist dagegen Zurückhaltung oberstes Gebot. Die exklusive Aura hat ihren Grund: Wer mit einer kleinen Gruppe anderer Investoren gemeinsam einen Frachter finanzieren will, muss mindestens 200 000 Euro anlegen.

Schiffsfonds sind als GmbH & Co KGs strukturiert, an denen sich Anleger als Kommanditisten beteiligen. Das ist bei den Privatplatzierungen nicht anders. Allerdings ist die Investitionssumme deutlich höher und die Zahl der Beteiligten kleiner. Für Private Placements muss es keinen von der Finanzaufsicht genehmigten Prospekt geben. Die Konditionen besprechen Investoren, Initiatoren und Reeder hinter verschlossenen Türen.

„Hier sind die Investoren Mitunternehmer im klassischen Sinne“, sagt Thomas Ritter, Geschäftsführer des Fondshauses Hamburgische Seehandlung. Das Unternehmen hat 2007 zum ersten Mal eine Privatplatzierung angeboten, weitere Projekte sollen folgen. „Die Kunden setzen sich mit dem Reeder an einen Tisch“, sagt Ritter. Dabei könnten individuelle Wünsche der Investoren berücksichtigt werden, etwa wie die erwirtschaftete Liquidität verwendet werden kann.

„Es gibt kurze Entscheidungswege und weniger Anlauf- und Verwaltungskosten“, erklärt Tinus Brehm, Geschäftsführer der Vertriebsorganisation

Krüger-Gruppe. Das bedeutet ein höheres Renditepotenzial für Anleger. Wer sein Geld in Privatplatzierungen von Schiffen steckt, ist oft selbst Unternehmer, so Brehm. „Sie haben Erfahrung mit größeren Investments.“ Gegenseitiges Vertrauen spielt bei einer solchen Beteiligung eine viel größere Rolle als bei den üblichen Schiffsfonds, sagt Ritter. „Wir würden nicht jeden annehmen.“

Zahlen zum Volumen, das über Private Placements in der Schiffsfinanzierung bewegt wird, gibt es nicht. Die Nachfrage ist größer als das Angebot, und sie wächst weiter, beobachten die Branchenexperten. Für Thomas Ritter trägt die jüngste Finanzkrise dazu bei: „Dieses Investment hat nichts mit den üblichen virtuellen Bankprodukten zu tun, die sowieso niemand mehr durchschaut.“

Für eine Reederei, die eine Handvoll vermögender Anleger zur Stärkung des Eigenkapitals beim Schiffskauf sucht, ist ein Private Placement nicht zuletzt ein Schutz gegen neugierige Wettbewerber, erklärt Schiffsfinanzierungsexperte Jürgen Dobert. Der Kaufpreis des Schiffes oder die Charrate gelangt im Gegensatz zum üblichen Fonds mit seiner Prospektspflicht nicht an die Öffentlichkeit. „Manches wird eben gern geheim gehalten.“ Hinter Privatplatzierungen können sich so aber auch überbewertete Schiffe verbergen, warnt Dobert. Sie würden sich im klassischen Fonds gar nicht mehr rechnen, weil die Kosten dort höher sind.