

Die Schnäppchenjagd dauert an

Oltmann Gruppe erwartet anhaltende Marktturbulenzen und will weitere Schiffe günstig erwerben

Von Michael Hollmann

Die Oltmann Gruppe hat in den vergangenen beiden Jahren – anders als viele Wettbewerber – weiterhin kräftig Eigenkapital für Schiffsfonds eingesammelt. Mit dem Geld ist das Unternehmen aus Leer auf Schnäppchenjagd gegangen und will dies auch weiterhin tun. Denn 25 Mio. EUR sind noch in der Kasse.

Des einen Tod ist des anderen Brot: Wenn einer Reederei das Geld ausgeht und sie Schiffe verkaufen muss, stehen potente Käufer längst vor der Tür. Denn aus Notlagen heraus lassen sich moderne Frachter schon einmal weit unter Wert erstehen. In der nächsten Markthausse können sie dann mit saftigen Aufschlägen weiterverkauft werden.

Die in Leer beheimatete Jan Luiken Oltmann Gruppe hat dieses Jahr wie kein anderer deutscher Investor vorexerziert, wie man die extremen Täler im notorischen Schweinezyklus der Schifffahrtsmärkte für sich ausnutzt. Rund 74 Mio. EUR konnte das straff organisierte Emissionshaus in den vergangenen zwei Jahren für seine zwei Schnäppchenfonds bei deutschen Privatanlegern einwerben und sich damit in der Branchenrangliste bis weit nach oben vorkämpfen. Mehrere Schiffe wurden bereits günstig an- und teurer weiterverkauft.

Auch für 2011 hält sich die Firma noch Pulver trocken, um erneut zuschlagen zu können. „Die Zeit der Schnäppchen ist noch nicht vorbei“, trat Geschäftsführer André Tonn bei einem Pressegespräch in Hamburg dem Eindruck entgegen, dass die Schiff fährt schon wieder ganz aus dem Größten heraus ist. Der Experte rechnet kommendes Jahr durchgehend mit weiteren Gelegenheiten, weil

sich viele Reedereien und Ein-schiffsgesellschaften mithilfe der Banken nur vorübergehend Luft verschaffen konnten.

Mitte 2011 würden eine Reihe von Darlehensstundungen und Restrukturierungen aus den frühen Tagen der Krise im Jahr 2008 auslaufen. „Dann fragt sich, ob die Anleger noch einmal aushelfen können“, so Tonn. Wenn sich Schiffsbanken zum Verzicht auf Tilgungen bereiterklärten, mussten auch Kommanditisten der Schiffsgesellschaften ihren Beitrag in Form von Kapitalnachschüssen leisten.

Dadurch sind die Reserven vieler Investoren bereits stark aufgezehrt. Auch die Banken dürften kaum in der Lage sein, die Tilgungsstundungen über das dritte Jahr hinaus fortzuschreiben, weil sie dann zu erheblichen Wertberichtigungen gezwungen wären. Da die als Kreditsicherheit dienenden Schiffe durch den erneuten Wertanstieg in Folge der Konjunkturerholung häufig zumindest wieder das Schiffsdarlehen decken, könnten die Banken zudem verstärkt

Zwangsverwertungen vornehmen. „Diese Gefahr ist da“, sagte Tonn.

Millionen in der Hinterhand. Rund 25 Mio. EUR Eigenkapital hätten die Oltmann-Schnäppchenfonds noch auf der hohen Kante, um in solchen Situation schnell zugreifen zu können. Vielleicht sogar schon in den kommenden Wochen. „Es könnte bis Jahresende noch etwas geben. Wir sind permanent in Verhandlungen, aber die sind sehr zäh“, lässt Tonn durchbli-

cken. Allerdings steht die Firma auch unter Zugzwang seitens der Investoren, die in die Schnäppchenfonds eingezahlt haben. Sollten sich die Märkte schneller erholen und sich die Kassen der notleidenden Reedereien zügiger als erwartet wieder auffüllen, würden die Kalkulationen über den Haufen geworfen. Denn: Ohne Schieflagen kein Verkaufsdruck, ohne Verkaufsdruck keine Schnäppchen.

Die subjektiven Faktoren sind für viele Privatinvestoren jedoch überzeugend: **Durch die enge Zusammenarbeit mit der Reederei Briese in Leer, die ein weltweites Standortnetz für Projekt und Schwergutbefrachtung unterhält, hat Oltmann den Daumen am Puls der Märkte.** Dadurch werde die Firma viel schneller auf mögliche Investitionsgelegenheiten aufmerksam als Wettbewerber, die nur in Deutschland präsent sind, erklärt Tonn.

Dabei loten die Experten ein breites Marktspektrum aus, das von Reedereien in Liquiditäts- und Eigenkapitalnöten über Ban-

ken bis hin zu Werften mit fertigen, aber nicht abgenommenen Schiffen reicht. Die Projekte können auch den Charakter von Übergangskrediten haben. Beispiel: Aus einer Übersicht für die Fondskunden geht hervor, dass Oltmann 2009 von der Bremer Reederei Beluga die beiden Schwergutfrachter „Beluga Fidelity“ und „Beluga Faculty“ übernommen hat, um sie kürzlich – ein Jahr später – mit Eigenkapitalrenditen von knapp 10 und 19 Prozent an die Reederei zurückzuverkaufen.

Spitzenreiter unter den Oltmann-Schnäppchen war der Weiterverkauf von zwei Containerschiffs-Neubauten aus deutscher Produktion mit einer Rendite von 79 Prozent. Die Schiffe – gebaut auf den Ostseewerften in Wismar und Warnemünde – hatte Oltmann-Partner Briese mit dem Segen der Bank, die das Projekt ursprünglich finanziert hatte, übernehmen können. „Solch einen Deal macht man alle zehn Jahre einmal“, meint Tonn im Nachhinein.

Dass Oltmann im Gegensatz zu vielen größeren Fondshäusern aus Hamburg überhaupt in der Lage ist, neuen Projekten nachzugehen, wirft die Frage auf: Was haben die Leeraner während der Krise besser oder anders gemacht? So wie die börsennotierten Emissionshäuser HCI Capital, Lloyd Fonds und MPC hatte sich auch Oltmann zahlreiche Schiffsprojekte in den Boomzeiten aufgeladen, welche der Firma bei Einbruch der Märkte das Genick hätten brechen können.

Viel Verhandlungsgeschick. Tonn zufolge konnte das Unternehmen seine Platzierungsgarantien und Verbindlichkeiten in dreistelliger Millionenhöhe gegenüber Werften und Partnern aber mit Verhandlungsgeschick vollständig auflösen. In den meisten Fällen habe man reguläre Stornierungen erwirken können, ohne dass dabei millionenschwere Anzahlungen bei den Werften liegen geblieben seien. „Wir haben in allen Fällen unser Geld plus Zinsen zurückbekommen“, sagte Tonn, „das haben wir mit den Banken zusammen durchgeföhrt.“

DVZ 4.12.2010



Foto: Hollmann

»Vielleicht kaufen wir bis Jahresende noch ein Schiff«

André Tonn, Geschäftsführer Oltmann Gruppe, Leer