

DIE RIESENGROSSHÄNDLER

Schiffsmakler bewegen Feeder und Frachter, Tanker und Trawler – von einem Besitzer zum nächsten. Oft sind die Summen so gewaltig wie die Tonnage

Von Oliver Driesen

EINE KLEINE PORTION ABERGLAUBEN gehört schon dazu, ausgerechnet mit gebrauchten Frachtschiffen zu handeln. Deshalb demonstriert Christoph W. Bruhn auch nicht mal eben für den Besucher den „feinen, hellen Klang“ der kleinen Messingschiffsglocke, die innen am Fensterrahmen in der Hamburger Schiffsmaklerei Tetzner & Bruhn hängt. Es ist das Glöckchen des schwedischen Chemikaliertankers „Aldebaran“, des ersten Schiffes, das Bruhn als selbstständiger Makler 1990 vermittelte. Gebimmelt wird, mit einer kleinen Verrenkung vom Schreibtisch aus, nur nach erfolgreichen Deals. Bislang tönte es mehr als 200 Mal.

Doch bis es so weit ist, und deshalb lässt Bruhn hübsch die Hand vom Klöppel, drohen Dutzende von Stolperfallen: Naturtragödien, technisches Versagen, zwischenmenschliche Verwicklungen. Gerne auch noch nach Einigung und Vertragsabschluss. Denn die Geschäfte, bei denen ein 15 Jahre alter Massengutfrachter für sechs Millionen oder ein noch fast neuer Supertanker für 50 Millionen Dollar zwischen China und Schweden, der Türkei und Panama den Besitzer wechselt, sind nicht mit der Preisfindung für einen 1993er VW Golf mittels Blick in die Schwacke-Liste zu vergleichen.

Zunächst einmal beschäftigt jeder der beiden Verhandlungspartner einen Makler, der mit dem anderen im Auftrag seines Prinzipals, also Reeder, verhandelt. Beide Schiffsmakler erhalten nach Geschäftsabwicklung eine Provision von üblicher-

„Ramona B“ zu verkaufen Protokoll einer verzwickten Transaktion

Das Schiff Der Containerfrachter „Ramona B“ (Name und Daten von der Redaktion geändert), 15 Jahre alt, gebaut auf der Bremer Vulkan-Werft, 1800 TEU (Standardcontainer) Nutzlast, 172 Meter lang, liegt im Hafen von Valencia, Spanien. Der vereinbarte Verkaufspreis: 7,2 Millionen Euro.

Der Schauplatz Ein Konferenzraum in einer deutschen Landesbank, ovaler Konferenztisch. Verträge und Verkaufsprotokolle liegen in der neutralen Tischmitte „getabled“ zur Überprüfung durch Käufer und Verkäufer. Übliches Verfahren der Übergabe: erst das Geld, dann die Dokumente.

Anwesend Die beiden deutschen Reeder als Verkäufer, zwei Makler auf ihrer Seite; Makler und Anwalt der spanischen Reederei auf der Käuferseite; drei Landesbanker in der Mitte.

Nicht anwesend Der für den Eintrag ins spanische Schiffsregister zuständige spanische Registrar (Madrid), eine Mitarbeiterin der deutschen Makler (Madrid), der für die Löschung im deutschen Schiffsregister zuständige Registrar (Amtsgericht Brake), die spanische Hausbank (Madrid) und die niederländische Finanzierungsbank des Käufers (Rotterdam), der deutsche Reedersohn (an Bord in Valencia). Das Closing – die formelle Abwicklung des Verkaufs – ist für 11.00 Uhr angesetzt.

10.45 Uhr Die spanische Bank hat gefaxt, nun ihren Teil der Kaufsumme an die Landesbank zu überweisen. Allerdings

weise je einem Prozent des Kaufpreises. Und diese insgesamt zwei Prozent zahlt, im Gegensatz zum Wohnungsmarkt, der Verkäufer. Allerdings kommt dabei, nach bis zu einem Jahr Arbeit, nur ziemlich selten eine halbe Million Dollar je Maklerfirma heraus: „Manche Geschäfte sind so umfangreich, dass man für sein Prozent schon kämpfen muss, weil beide Prinzipale am Ende auf 0,75 bestehen“, sagt Bruhn.

Doch dass sich beide Reeder derart einig sind – etwa weil sie schon oft Geschäfte miteinander gemacht haben und eigentlich inzwischen ohne Makler auskämen –, kommt unter den durchaus eiteln Matadoren der Meere zum Glück seltener vor. „Das Schöne am Zwei-Makler-System ist ja“, lacht Bruhn, „dass jeder Prinzipal bei seinem Makler über den anderen Reeder herziehen kann, und wir müssen das dann filtern und konstruktiv weitergeben.“ Schließlich wollten die hohen Herren nicht durch zu unverschämte Verhandlungsführung das Gesicht verlieren.

Auch wegen kulturell und sprachlich bedingter Verhandlungsschwellen in diesem weltumspannenden Geschäft sind die Expertisen und das Fingerspitzengefühl der Makler gefragt. Wenn sich etwa Reeder aus Thailand betont freundlich geben, kann dies auch absolute Ablehnung bedeuten: „Ich habe schon tobende deutsche Reeder erlebt“, sagt Bruhn, „weil die Thai alles blockierten – aber mit stoischer Ruhe und Höflichkeit.“

Manche Griechen hingegen „poltern herum, versuchen, einen übers Ohr zu hauen und bei jeder Gelegenheit 50 Dollar herauszuschinden“. Bei Syrern oder Libanesen wiederum tut der Deutsche gut daran, nicht an eine „Kamelhändlermentalität“ zu glauben. Wenn im Nahen Osten jemand eine Million Dollar bietet, ist er nicht wirklich bereit, zwei Millionen zu geben. „Man kann froh sein, wenn man sich bei 1,1 Millionen einigt.“

Zunächst indes liefern sich Schiffsmak-



Die Reederei Ernst Jacob verkauft den Tanker „Four Springs“ nach Italien

ler weltweit nicht selten ein monatelanges Hin und Her mit technischen Inspektionen des Schiffes und zermürbenden Detailverhandlungen über den Wert von Treibstoffvorräten an Bord, Reparaturpflichten oder auch mal nur einen defekten Satellitenempfänger für 3000 Dollar. Ein Trick unter vielen: Die Trimmung – die Schwimmelage des Frachters im Wasser – wird leicht verändert, damit der Pegel des Tanks mehr Treibstoff anzeigt, was den Verkaufspreis erhöht. Wurde auch das durch Gutachter ausgeschlossen, eine Übereinkunft gefunden und zehn Prozent Anzahlung auf ein Treuhandkonto überwiesen, steht das Closing, der Geschäftsabschluss, bevor.

Dabei prüfen, meist in der Bank des verkaufenden Reeders, beide Seiten ein letztes Mal die Papiere, vollziehen die Überweisung des Geldes und bestätigen den Empfang.

Das schlichte amtliche Hauptformular, die Bill of Sale, existiert in fast unveränderter Form schon seit einem Jahrhundert. Hinzu kommen diverse Erklärungen, wie das Memorandum of Agreement und die Klassebescheinigung (vergleichbar einer TÜV-Zulassung) durch eine möglichst namhafte Klassifikationsgesellschaft wie Lloyd's Register oder das American Bureau of Shipping.

Ein zweiter Schauplatz während des Closing ist der Liegeplatz des Schiffes, meist in einem ganz anderen Teil der Welt. Von Bord aus melden Abgesandte der Parteien telefonisch, dass dort technisch alles in Ordnung ist, woraufhin in der Bank die Dokumente übergeben werden. Schließlich übertragen die Registerbehörden der beteiligten Länder noch die Schiffszulassung, und der Deal ist perfekt. Fehlt noch der Wach- und Flaggenwechsel an Bord. Normalerweise.

Denn auch beim Closing kann noch vieles aus dem Ruder laufen (siehe nebenstehendes Protokoll). So traf sich Dirk Bösch, erfahrener Leiter des Management Support in der Schiffsfinanzierung

nicht per Swift, dem fälschungssicheren Bankenkommunikationssystem. Die holländische Bank, zuständig für 5,4 Millionen Euro, hat sich überhaupt noch nicht gemeldet. Bis zum Vortag plante sie statt einer minutenschnellen Swift-Überweisung den Zeit raubenden Weg eines Payment-Letter. War eigentlich geklärt. Unruhe bei den deutschen Maklern.

11.08 Uhr Swift-Nachricht von der spanischen Bank: Das Geld ist freigegeben. Schlechte Nachricht aus Rotterdam: Holländische Bank hat Anwältin eingeschaltet, die Zahlungsmodalitäten verändern will. Deutscher Makler: „Was soll das juristische Bullshitting? Wir sind Kaufleute!“

11.15 Uhr Konferenzschaltung nach Rotterdam. Landesbank: „Wir warten auf Ihre Zahlung.“ Reaktion: Erst sollen alle Schiffsdokumente und vor allem der Entwurf der deutschen Lösungsbestätigung nach Holland und an den Registrar in Madrid gefaxt werden. Dann werde gezahlt. Aufregung bei den Verkäufern: „Überflüssig, umständlich!“

11.51 Uhr Alle Kopien sind gefaxt, Konferenzschaltung: Anwältin in Rotterdam ist zufrieden. Bank kündigt an, da man keine Swift-Verbindung habe, nun per Fax eine Zahlungsgarantie zu schicken. Aufregung der Reeder, ihr Makler ruft: „Not acceptable!“ Information trifft ein, dass der Registrar in Madrid um 13.00 Uhr ins verlängerte Feiertagswochenende aufbrechen wird. Wie kriegt man ohne Swift so schnell eine authentifizierte Zahlung hin? Ohne Registereintrag kein Deal. Makler an Holländer: „Sie haben doch Swift-fähige Partnerbanken in Deutschland, autorisieren Sie die zur Überweisung!“ Antwort: „Die



Das 1957 gebaute Kreuzfahrtschiff „Albatros“ geht an indische Abwracker

der HSH Nordbank, einmal um zehn Uhr morgens mit den Beteiligten eines Verkaufs, um das Geschäft zu besiegeln. Doch Stunde um Stunde verging mit Hinhalteaktionen des vermeintlichen Käufers, der sogar einen Taucher beorderte, um die Schiffsschraube zu überprüfen. Denn in Wahrheit war das Interesse des schwedischen Käufers ebenso wackelig geworden wie seine Finanzierung für den Zehn-Millionen-Dollar-Deal mit einer dänischen Reederei. Erst der Hinweis, im Fall des Scheiterns laut Vertrag persönlich Schadensersatzpflichtig zu sein, stimmte den Schweden um, der nach weiteren Stunden auch eine Bank in Luxemburg für die Überweisung fand.

Doch dann fielen alle Computer- und Telex-Systeme aus, die das Geld hätten fließen lassen können. Zuständige waren im Feierabend. Schließlich wurde der Leiter der Auslandsabteilung der heutigen HSH Nordbank auf einer Party aufgetrieben, der die Zahlung dann mit einem Bekannten im Luxemburger Geldinstitut per Telefon und Ehrenwort vereinbarte. „Als das Geschäft endlich zustande kam“, so Bösch, „war es Mitternacht.“ Durch den zusätzlichen Aufwand hatte sich aber auch die Bankprovision erheblich erhöht.

Schiffsmakler Bruhn dagegen sah in einem anderen Fall sein Honorar, 50 000 Dollar für ein halbes Jahr Arbeit, buchstäblich im Meer versinken. Ein von ihm bereits unterschrittsreif vermittelter Bulk Carrier nahm auf seiner Überführungsfahrt im Schwarzen Meer noch eine

Ladung Stahl an Bord – und sank, als die Fracht im Sturm verrutschte.

Ähnlich bewegt ist auch das Auf und Ab der Märkte, nach denen sich der Wert eines Gebrauchtschiffs richtet. Noch am ruhigsten ist die Großwetterlage in der Containerschiffahrt. Weil der weltweite Versand von Waren aller Art per Stahlkiste kontinuierlich wächst, werfen die Containerfrachter seit einer schweren Krise Mitte der achtziger Jahre zunehmend bessere Erträge ab. Entsprechend hoch sind die Charterraten und damit die Preise für Gebrauchte; Schiffsmakler Richard-Heinrich Mücke von der Hamburger Maklerfirma Allship spricht sogar von einem „Hype“.

Auch mit Massengutfrachtern, wenngleich eine riskantere Kategorie, lässt sich gutes Geld verdienen, denn die Frachtraten haben sich seit Mitte 2002 glatt verdoppelt. Richtig was für Zocker ist dagegen die Königsdisziplin, der volatilste Markt, wie Insider wissen: die Tankerschiffahrt. Ölschwemmen wechseln mit Ölkrisen, wie zuletzt beim Irak-Krieg, was Frachtraten, Gewinne und Schiffspreise innerhalb weniger Monate auf und ab schauen lässt wie Korken in der Brandung. Gerade in diesem Business tummeln sich nach wie vor die Machos der Meere, Reeder mit Onassis-Attitüde, wobei laut Makler Mücke allmählich ein anderer Typus durchschlägt: „Heute sind die Reeder in der Regel kühl kalkulierende Manager.“

Von ganz anderem Format ist der norwegische Tankerkönig John Fredriksen. Ein Selfmade-Milliardär aus einfachen Verhältnissen mit einer Vergangenheit aus Trinkgelagen, Steuerflucht und feindlichen

Zeit reicht nicht.“ Irritation an beiden Enden der Leitung.

12.15 Uhr Reedersohn fragt von Bord der „Ramona B“, wann er das Schiff übergeben kann, und erfährt: Das Geschäft steht auf der Kippe. Sein Vater: „Ich habe nicht das Vertrauen, mich hier nur auf ein Wort zu verlassen. Wenn die nicht wollen, können wir das Schiff auch zu einem besseren Preis an die Griechen verkaufen.“ Im Hintergrund wird hektisch eine Partnerbank der Holländer in Deutschland gesucht.

12.45 Uhr Anruf der Bank aus Rotterdam: Man wolle jetzt über die inzwischen gefundene Partnerbank eine authentifizierte Zahlungsfreigabe schicken. Aber dort sei die zuständige Mitarbeiterin zu Tisch. Aufschrei in der Runde: „Unbelievable!“ Die Vertreterin der Makler des Verkäufers beim spanischen Registrar erhält die Order: „Bezirze ihn, bis 14.00 Uhr zu bleiben!“ Bis dahin soll sie das zweite Original der Bill of Sale „mit dem Leben verteidigen, auch wenn zehn Spanier auf dich einreden“. Die Spanier im Konferenzraum bleiben indes locker, plaudern miteinander Privates.

13.26 Uhr Die Swift-Überweisung ist da. Aber mit einer merkwürdigen Klausel: „Bedingung ist eine autorisierte Person.“ Wer soll das sein? Unruhe. So ist es nur eine Treuhandzahlung, nicht ohne Weiteres verfügbar. Deutscher Makler: „Wir haben noch maximal 34 Minuten, das zu klären.“

13.35 Uhr Geschafft! Die Holländer hatten vergessen, den Textbaustein mit der Klausel aus der Überweisung zu löschen. Sie sei aber bedingungslos. Doch die Verkäufer zweifeln: „Das sollen die uns vor aller Ohren am Telefon bestätigen!“

Übernahmen – inklusive eines kurzen Knastaufenthalts, weil er im Verdacht stand, einen Teil seiner Rohölfracht als Treibstoff für das Schiff abgezweigt zu haben. Mit seiner Frontline-Reederei kontrolliert Fredriksen heute die größte Tankerflotte der Welt. Dabei kauft und verkauft er immer wieder schnell mal gebrauchte VLCCs, wie die Very Large Crude Carriers oder Supertanker abgekürzt werden.

So kam es, dass Jürgen Salamon den hemdsärmeligen Reeder kennen lernte. Salamon ist Geschäftsführender Gesellschafter des Dortmunder Handelshauses Dr. Peters, deutscher Marktführer bei Schiffsbeteiligungen. Fast 30 000 Kommanditisten legen dort ihr Geld in Schiffsfonds an, die durch die Vorteile der Tonnagebesteuerung während der zwölfjährigen Laufzeit einer Tankerbeteiligung eine Netorendite von mehr als sieben Prozent versprechen. Dazu kauft Salamon noch sehr junge, technisch tadellose Gebrauchtschiffe. Denn während ein heute bestellter Neubau erst 2006 fertig wird, habe man mit Gebrauchten mehr Planungssicherheit.

Salamon erhielt eines Tages einen Anruf von Fredriksen und machte sich kurz darauf in London sein eigenes Bild von dem Tycoon, den das US-Magazin „Forbes“ einmal einen „finsternen Charakter“ nannte. Salamon war angenehm überrascht. „Ich mache mit keinem ein Geschäft, dem ich nicht in die Augen gesehen habe. Wir sahen uns, und ich dachte: Mit dem Mann kannst du. Das ist wie eine Ehe auf Zeit – man ist zwölf Jahre miteinander verheiratet, da muss die Chemie stimmen.“ Inzwischen hat Salamon zehn Tanker von Fredriksen gekauft und gleich wieder an ihn zurückverchartert.

Dadurch wurde der persönliche Kontakt zum nordischen Onassis-Nachfolger so eng, dass die Geschäfte zwischen Salamon und Fredriksen heute eher informell ablaufen. „Die Kalkulationsabteilung gibt mir die Zahlen vor, und dann fliege ich zu John nach Oslo oder London. Dort setzen wir uns einen Tag zusammen, gehen am



Die Schnellfähre „Prometheus“ wechselt für 65 Millionen Dollar den Eigner

Nachmittag auseinander und haben das Geschäft.“ Salamons Messlatte dabei sind die acht Prozent Bruttorendite für die Kommanditisten, die aus Chartereinnahmen abzüglich Betriebskosten, Zins und Tilgung resultieren. „Das muss erreicht werden, sonst bricht der Deal zusammen. Ich gehe immer nur so lange mit, bis unser Ziel erreicht ist. Unter das Ziel gehe ich nicht.“ Oft genug werden sich die beiden einig. Erst im August kaufte Salamon von Fredriksen die beiden drei Jahre alten Supertanker „Front Tina“ und „Front Commodore“ – für je 75 Millionen Dollar, im gerade boomenden Markt.

Doch der hohe Preis trieb dem Dortmunder nicht die Tränen in die Augen. Fredriksen sei ein zuverlässiger, unbürokratischer Partner. Und da gilt noch immer das alte Geben und Nehmen: „Ich freue

13.47 Uhr Konferenzschaltung, offizielle Beteuerung der Bank in Rotterdam vor Zeugen: keine Bedingungen. Und sorry, dass es „nicht ganz so glatt“ gelaufen ist.

13.54 Uhr Der deutsche Makler beauftragt seine Mitarbeiterin in Madrid, dem Registrar die Bill of Sale auszuhändigen. Reeder ruft seinen Sohn an Bord der „Ramona B“ an: „Du kannst von der Gangway runter. Das Schiff ist verkauft, und das Geld ist auch hier.“ Landesbank ruft den deutschen Registrar an, der das Schiff nun aus dem hiesigen Register löschen kann. Spanischer Makler: „Das war heute ein ruhiger Job. Gute Stimmung. Niemand hat sich angeschrien.“ Deutscher Makler: langes, hörbares Aufatmen.



Arcalia Shipping zahlt 5,7 Millionen Dollar für die deutsche „Heicon“

mich immer, wenn es John gut geht, denn dann geht es auch uns gut.“

Oliver Driesen ist freier Wirtschaftsjournalist in Hamburg. Das Closing im Konferenzsaal einer deutschen Landesbank fand er „spannend wie im Spielkasino“. Auslöser für die Story war für **mare** der Gebrauchtschiffmarkt in der „Deutschen Schifffahrtszeitung“, die auch die Fotos zur Verfügung stellte.