

COMPANY TALK

Lange Vermögensberatung GmbH
ML Schiffsinvest 2

Februar 2011

TalkBackground

Die Lange Vermögensberatung GmbH, München, ist nach eigenen Angaben seit rd. 30 Jahren als Vertriebshaus im Markt geschlossener Fonds präsent. Der Schwerpunkt liegt im maritimen Sektor. Das Unternehmen hat allein im Zeitraum 2004 bis 2009 ein Eigenkapitalvolumen in Höhe von rd. EUR 600 Mio. platziert. Das Unternehmen bzw. der geschäftsführender Gesellschafter, Herr Michael Lange, ist in ca. 150 Beiratsgremien vertreten. Die Schiffsinvestoren der Lange Vermögensberatung GmbH sind an einer Flotte mit einem Gesamtinvestment von ca. EUR 6,8 Mrd. beteiligt. Das Portfolio weist eine Laufzeit von knapp neun Jahren auf. Die wirtschaftlichen Ergebnisse fallen bemerkenswert robust aus. Das sowohl die geplanten Tilgungen wie auch die Auszahlungen zeitgleich die Erwartungen übertreffen, können nur sehr wenig

Schiffsportfolios für sich in Anspruch nehmen. Ein Marktvergleich macht deutlich, dass die überdurchschnittliche Performance für das Schiffsportfolio der Lange Vermögensberatung GmbH nicht dem Zufall entspringt. Um für nahezu 80% aller Emissionsjahrgänge eine über den Gesamtmarkt liegende Performance zu erzielen, bedarf es einer entsprechend profunden Auswahl von Emissionshäusern, Vertragsreedern und nicht zuletzt natürlich an Schiffen. Mit dem heutigen CompanyTalk ist es FondsMedia möglich, Details zur Performance der „Lange-Schiffe“ persönlich nachzufragen. Weiterhin werden die bisherigen Ergebnisse für den „ML Schiffsinvest 2“ besprochen, der für sich nichts Geringeres in Anspruch nimmt als ein besonders anlegerfreundliches Konzept darzustellen.

FondsMedia:

Herr Lange, Ihr Unternehmen hat sich freiwillig einer umfassenden Performance-Analyse unterzogen. Das Projekt kann auf unserer Homepage von jedermann als PDF-Datei kostenfrei bestellt werden. Die Ergebnisse sprechen eine deutliche Sprache. Im Endergebnis ergibt sich für die Schiffsinvestoren Ihres Hauses nach einer gewogenen Laufzeit von neun Jahren ein Gesamtmittelrückfluss aus Tilgungen, Auszahlungen und bilanziellen Liquiditätsreserven in Höhe von 16,1% p.a. bezogen auf das investierte Anlegerkapital. Dieses Ergebnis liegt relativ gesehen mit +8,1% deutlich oberhalb der Ursprungserwartungen. Aufgrund der Laufzeit von neun Jahren

haben die Märkte diverse Zyklen durchlaufen. Insofern hat hier nicht eine kurzfristige Marktaufwärtsbewegung die Ergebnisse nach oben geliftet. Worauf achtet ein erfahrener „Schiffsmann“ wie Sie bei der Auswahl von Schiffsfonds wirklich? Heißt es Erbsen zählen oder geht es eher um Partnerqualität und ähnliches?

Michael Lange:

Basis für unseren überdurchschnittlichen Erfolg in der Schifffahrt ist das durchgängige Geschäftsmodell. Wir haben uns vor 20 Jahren entschieden, uns nur noch dann an einem Schiffsfonds größer zu beteiligen, wenn wir bereits bei der Prospekterstellung auf Konzeption



Interviewgast:

Michael Lange

Inhaber der Lange Vermögensberatung GmbH

Michael Lange gründete bereits im Jahr 1983 die Lange Vermögensberatung GmbH, die ihren Schwerpunkt in der Schifffahrt hat.

Michael Lange ist Beiratsvorsitzender von ca. 150 Schiffsgesellschaften namhafter Emissionshäuser und Reedereien (Hansa Treuhand, Gebab, König und Cie., Hartmann-Reederei, Norddeutsche Vermögen, Reederei Laeisz, Reederei Bernhard Schulte, Reederei Ahrenkiel, etc.). Die Philosophie der Lange Vermögensberatung GmbH zielt darauf ab, das langjährige Know-how und die damit verbundenen Netzwerke zum Wohle seiner Kunden einzusetzen.

und Kostengestaltung Einfluss nehmen können und in der Betriebsphase in die unternehmerische Führung via Beiratsvorsitz eingebunden sind.

Wir begnügen uns bei unseren Fonds nicht mit der Kontrollseite sondern nehmen einen vergleichbaren Einfluss, wie der Aufsichtsratsvorsitzende einer AG. Wir nehmen die hohen Haftungsrisiken, die für uns daraus entstehen bewusst in Kauf. Mit einem einmal im Jahr zur gemeinsamen Bilanz-Teestunde kommenden Beirat ist den Anlegern nicht wirklich gedient.

Noch einmal der Vergleich zur AG. Der Vorstand einer AG darf oft gemäß Vertrag keine Nebentätigkeiten ausüben. Er hat allein für das Wohl seiner Gesellschaft zu arbeiten. Und der Geschäftsführer eines Schiffsfonds: Er wird in der Regel vom Emissionshaus oder dem Vertragsreeder gestellt. Natürlich wird er immer auch die Interessen seines eigentlichen Brotgebers im Auge haben. Nur der Beirat wird von den tatsächlichen Kapitalgebern gewählt. Er muss sich unternehmerisch einbringen. Das ist erfolgreich nur mit Vollzeit-Einsatz und nicht nebenberuflich zu leisten.

FondsMedia:

Herr Lange, wie kann ein Beirat konkret auf die Entwicklungen von Schiffsfonds einwirken? Könnten Sie unseren Lesern hier einige zentrale Beispiele aufführen?

Michael Lange:

Nehmen wir „Peene Ore“ unser „Schiff des Jahres 1997“, das zusammen mit der Gebab konzipiert und von unserem Haus hälftig platziert und seit Start via Beiratsvorsitz mitgeführt wurde. Der Massengutfrachter mit 15-Jahres-Charter bei Krupp-Thyssen war nach vier Jahren komplett entschuldet (nach Charteranpassung und Ausgleichszahlung in Höhe von USD 30 Mio.) und schüttet seit 2001 jährlich 10-15% aus. Insgesamt bis Ende 2010 sind es 144%.

Im Gegensatz dazu haben wir die vielen in Deutschland gebauten Schiffe aus Überzeugung gemieden, weil sie uns zu teuer waren. Wir wollten das nicht anfassen. In diesem Zusammenhang vertreten wir die Meinung, dass die Hälfte des späteren Erfolges oder Misserfolges schon in der Ursprungsentscheidung begründet ist (zu teure Schiffe, zu hohe Weichkosten, zu niedrige Anfangschartern etc.).

Wir haben uns bei Gebab immer günstige Korea-Großschiffe mit Langfristchartern sichern können. Hierzu zählen die Erfolgsschiffe Brüssel, Chicago und Lisbon. Und natürlich auch MS „Buxcliff“. Dieses anfangs schwierige Großschiff (6.500 TEU) haben wir nach Übernahme des BR-Vorsitzes 2002 exklusiv zu Ende platziert. EUR 2 Mio. habe ich persönlich übernommen - getreu unserem Geschäftsmodell, immer die größte Einzelanlage in von unserem Hause platzierten Schiffen selbst zu halten.

Geschäftlich war Buxcliff anfangs hoch spekulativ (Fremdfinanzierung zu 100% in Yen). Mit unserem Einstieg wurde im Frühjahr 2002 komplett auf die Schifffahrts-Währung US-Dollar und die Charter-Währung Euro umgestellt. Seitdem konnten die Anleger und Michael Lange als Beirats-Vorsitzender relativ ruhig schlafen - und gut verdienen. Seit 2010 - nach nur 9,5 Jahren - sind wir komplett schuldenfrei und können für 2011 eine Ausschüttung von 16% erwarten. Der ursprünglich 8-jährige Chartervertrag bis Juli 2009 mit CMA CGM wurde in direkter Abstimmung zwischen Geschäftsführung und Beirats-Vorsitzendem glücklicherweise noch gerade rechtzeitig vor der Ratenkrise im August 2008 um drei Jahre bis Mitte 2012 verlängert. Generell halten wir es bei der Wertung von getroffenen Entscheidungen wie Napoleon: „Meine Generäle müssen auch Fortune haben.“

Zurück zu Buxcliff: In der tiefen Ratenkrise in der Containerschifffahrt ist der Charterer auf uns zugekommen und hat nach finanzieller Entlastung gefragt. Wir haben intensiv mit ihm verhandelt. Selbstverständlich muss man als Schiffseigner auch am Wohlergehen seines Mieters / Charterers interessiert sein. Nur: Schenken geht nicht. Stunden gegen Zinszahlung bzw. Vertragsverlängerung geht. Wir hatten hierzu in unseren Beirats-Berichten immer klar und konkret ausgeführt: Charterverträge müssen und werden erfüllt.

Bei Verhandlungen über Modifizierungen des Vertrages kann es nicht um einseitige Ermäßigungen der vereinbarten Charter sondern um wechselseitiges Geben und Nehmen gehen (z.B. Charter-Stundung gegen Zinsen + Laufzeit-Verlängerung zu künftigen Marktraten). CMA CGM hatte sich bei Buxcliff nach diversen Verhandlungen für die Beibehaltung des alten Vertrages und gegen Modifizierungen entschieden.

Das war uns genauso recht wie eine Änderung mit Stundung + verlängerter Laufzeit („less for longer“). Denn: Wir haben die hohe Rate von USD 37.000 bis auf den letzten Cent erhalten. Die Verhandlungen mit CMA CGM wurden übrigens von Geschäftsführung und Beirat gemeinsam geführt.

Eine unserer wichtigen erfolgreichen Grundsatz-Entscheidungen war, bei Währungsfragen konsequent zu bleiben. Bei den von uns mitgeführten ca. 40 Schiffen der Hansa Treuhand gibt es keine Yen-Kredite, die vielen Schiffsfonds die Ergebnisse verhagelt und sie in die Komplet-Abhängigkeit der finanzierenden Banken gebracht hat. Geschäftsführer Hermann Ebel und Beirats-Vorsitzender Michael Lange haben hierzu in Gesellschafter-Versammlungen auf die Empfehlung Zinsen durch Yen-Kredite zu sparen, stereotyp und gleichzeitig geantwortet, wer mit Währungen spekulieren möchte, soll dies selbst auf dem eigenen Bankkonto tun. Eine Schiffsgesellschaft sollte dagegen möglichst immer kongruent in der Einnahmewährung finanziert sein.

FondsMedia:

Im Anlagesegment Schiffsfonds stellen unabhängige Performance-Nachweise für die Beratungs- und Selektionsqualität eines Vertriebshauses ein unbeschriebenes Blatt dar. Woran liegt das eigentlich aus Ihrer Sicht?

Michael Lange:

Der Anleger muss schon ein eigenes Gespür entwickeln, wem er besseres Wirtschaften begründet zutrauen kann. Natürlich sind vorhandene (Langfrist-) Erfahrung und nachvollziehbare Erfolgsentscheidungen eine wichtige Partnerempfehlung. Natürlich aber auch der Nachweis von hohen Eigenkapital-Einlagen und genügsamen Weichkosten. Unsere Haus-Philosophie geht noch weiter und über normale Grenzen hinaus. Wir platzieren seit vier Jahren nur noch Fonds ohne die anfänglich üblichen Vertriebskosten.

FondsMedia:

Herr Lange, Ihr Unternehmen ist seit 1965 in der Vermögensberatung tätig, das analysierte Schiffsportfolio beginnt mit dem Emissionsjahr 1989. Würden Sie unseren Lesern erläutern, seit wann und warum Sie sich mit Schiffsfonds beschäftigen? Wie würden Sie Ihre schönsten und die unschönsten Erfahrungen in diesem Zusammenhang kennzeichnen?

Michael Lange:

Ich mache jetzt 30 Jahre Schifffahrt, nachdem ich zuvor 15 Jahre Finanzjournalismus betrieben habe. Schifffahrt ist ein faszinierendes Geschäft. Schifffahrt ist der wichtigste Wirtschaftsbereich der Welt. Ohne Schifffahrt geht gar nichts. Hier an führender Stelle dabei zu sein und für unsere 6.000 Mandanten das Steuer in der Hand zu halten, ist eine ausfüllende und dankbare Aufgabe. Natürlich habe ich viel erlebt - ausreichend für viele dunkle Winterabende.

Das schönste wirtschaftliche Ergebnis: Die Rettung des finanziell klammen Charterers ChoYang nach der Krise der „Tiger-Staaten“ (Korea, Thailand, Philippinen etc.) im Jahre 1999. Im Dreibund hatten Geschäftsführung (Norddeutsche Vermögen), Vertragsreeder (Laeisz) und Beiratsvorsitzender (Michael Lange) für die drei an den koreanischen Charterer ChoYang vercharterten Schiffe Ark, Atlas und Alpha Charter-Stundungen von insgesamt USD 45 Mio. zugestanden. Zur Besicherung erhielten die Schiffsgesellschaften von ChoYang Abtretungen auf Aktien der zweitgrößten koreanischen Lebensversicherung First Life. Hierzu die Erfolgsmeldung aus meinem Beiratsbericht zur GV am 3. September 1999 im O-Ton: „Hoffentlich Allianz versichert. Wir haben unsere Charterrückstände leider nicht gegen Ausfall versichern können. Aber letztlich hat die Allianz doch (indirekt) an uns gezahlt. Sie hat der ChoYang-Gruppe die Finanzgesellschaft First Life Insurance übernommen.“ Mit der Kaufpreiszahlung wurden die kompletten Forderungen unserer Schiffe ausgeglichen. Wir konnten pro Schiff ca. USD 10 Mio. Sonder-Tilgungen leisten und seither Jahr für Jahr gut ausschütten. Die auf den ersten Blick unverständliche Stundungsentscheidung hat sich schlussendlich finanziell voll ausgezahlt.

Das unschönste Ereignis: Die Finanz- und Ratenkrise des Jahres 2009. Der pure Horror. Charterern wurden nicht verhandelt. Man hat nur fragen dürfen, wo darf ich unterschreiben. Und das zur (Einheits-)Rate von USD/Tag 4.000. Jedes aktive Schifffahrtshaus saß zwischen allen Stühlen auf dem Boden. Zusammen mit der Reederei NSC hatte das Haus Lange 2006 vier 3.500-TEU-Container (Pago, Praia, Pescara + Partici) ohne Chartern günstig bestellt, die 2009 zur Ablieferung kamen. Zwischenzeitlich wähten wir uns um USD 10 Mio. pro Schiff reicher. Stattdessen war 2009 Schmalhans Küchenmeister. Seit August

2010 gibt es wieder bessere Kost. Für 2011 liegt die Pool-Rate für unsere P-Schiffe bei ca. USD 19.000 und Neuabschlüsse sind auf Termin auch zu USD 20.000 bis USD 22.000 möglich.

FondsMedia:

Für Ihren hauseigenen Schiffsfonds ML Schiffsinvest 2 zielen Sie darauf ab, ein diversifiziertes Schiffsportfolio durch Investitionen in Eigenkapitalerhöhungen (Neu-Kapital bzw. Vorzugs-Kapital), Zweitmarktanteile oder unmittelbar in Seeschiffe aufzubauen. Dabei sollen die Investitionen zu vergleichsweise günstigen Einstandspreisen realisiert werden. Fragt sich, wie viel Kapital Ihnen die Anleger wirklich zur Verfügung gestellt haben und wie sich diese hehren Vorsätze konkret auf die Investmentqualität manifestiert haben. Könnten Sie unseren Lesern hier eine kompakte Ergebnisübersicht liefern?

Michael Lange:

Bereits im April 2010 hatten wir an unsere Anleger geschrieben: „Wir sind der festen Überzeugung, dass der Turnaround in der Container-Schifffahrt im Februar 2010 begonnen hat“. Die Lage heute: Die erste Phase der Raten-Erholungen ist gelaufen. Aber: Normal-Raten sind insbesondere bei kleineren und mittleren Schiffen noch nicht erreicht. Es gibt noch günstige Einstiegsmöglichkeiten bei Kapital-Erhöhungen (Neu-Kapital) mit hervorragenden Vorzugs-Konditionen.

Unserer Stamm-Mandanten haben bislang EUR 75 Mio. in unsere Opportunity-Fonds ML Schiffsinvest 1 und 2 investiert. Mit dem Frühjahrsaufschwung 2011 und der Normalisierung der Containerraten ist das Zeitfenster für Investitionen in Neu-Kapital nicht mehr lange offen.

Für den ML Schiffsinvest 2 sind die ersten 11 Investitionen realisiert. Für weitere zehn Investitionen bestehen feste Kauf-Optionen. Die Rentabilität der erworbenen und noch zu erwerbenden Anteile Neu-Kapital liegt zweistellig bei jährlich 10 - 15% mit den üblichen Sicherungen (Vorzugsstellung und Sonderrechte betreffend Rückzahlung und Ausschüttungen). Daneben haben wir ein günstiges Schiff mitkaufen und uns an zwei lukrativen Neu-Bestellungen beteiligen können.

Die aktuelle Situation, dass man Neu-Kapital mit relativ hoher Sicherheit und gleichzeitig überdurch-

schnittlichen Konditionen zeichnen kann, bezeichnen wir als „10-Jahres-Chance“. Diese Beteiligungsmöglichkeit gibt es nur, weil die Schifffahrtskrise auf ein nicht funktionierendes (Schiffs-)Banken-System trifft. Wenn sich die Zeiten normalisieren, werden aber auch Schiffsfonds, die in einzelne Schiffe investieren, wieder gute Renditen abwerfen. Auch diese werden dann wieder ihre Anleger finden.

FondsMedia:

Herr Lange, wir sind der Auffassung, dass bei den starken Erholungstendenzen für Containerschiffe das Angebot für die Teilnahme an Kapitalerhöhungen abnimmt. Oder rennen Ihnen die Emissionshäuser wie beim Schiffsinvest 1 die Bude ein, damit der ML Schiffsinvest 2 zur Stelle ist? Schildern Sie uns die aktuelle Marktlage und Ihren Prüfungs-Mechanismus bei der Auswahl der zum Kauf anstehenden Anlagepakete.

Michael Lange:

Anfragen, ob wir als Co-Investor auftreten möchten, haben wir genügend, denn es wird viel Neu-Kapital im Markt gesucht. Aktuell vermehrt auch im Tankerbereich, der 2010 und 2011 ein unbefriedigendes Raten-Niveau aufweist. 2010 gab es hier kaum Kapital-Erhöhungen. Wir können unseren ML Schiffsinvest 2 also branchenmäßig besser auffächern als den abgeschlossenen ML Schiffsinvest 1. Was unverändert von Schiffstyp und Schiffsspezies bleibt: Das Neu-Kapital muss attraktive Konditionen und ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Verhältnis haben. Wir analysieren jedes Neu-Kapital gründlich. Wir bleiben wählerisch in der Auswahl. Wir lassen im Zweifel lieber eine Offerte ausfallen, wenn sie nicht voll überzeugend ist. Gerne beschreibe ich Ihnen unseren Analyse- und Auswahlprozess:

Zuerst schauen wir auf das Alter des Schiffes, den Schuldenstand und Besonderheiten, wie z.B. stille Beteiligungen. Als Zweites analysieren wir die Konditionen des Neu-Kapitals, d.h., den Gewinnvorab, den Auszahlungszeitpunkt und die Rückzahlungsquote. Anschließend analysieren wir die Kostenstruktur des Fonds, dazu gehören die laufenden Verwaltungskosten und der Beitrag des Initiators, z.B. in Form der Stundung von Treuhand- und Geschäftsführungsgebühren. Zum Schluss prüfen wir das Vertragswerk.

Erst wenn wir eine Grundrentabilität von mehr als 12% p.a. auf das Neu-Kapital erwarten können und die vertraglichen Konditionen für das Neu-Kapital fair sind, erarbeiten wir eine Entscheidungsvorlage, die dem Investitionsgremium vorgelegt wird.

Jegliche Investition bedarf der Genehmigung des Investitionsgremiums. In diesem sind wir zu viert. Mitglieder sind: Nikolaus H. Schües, geschäftsführender Gesellschafter der Reederei F. Laeisz, Torsten Wagner, der über 20 Jahre die weltweiten maritimen Aktivitäten der Deutschen Bank verantwortet hat, Philipp Freisem, der Partner in meiner Unternehmensgruppe ist und ich. Jede Investitionsentscheidung bedarf im Investitionsgremium der Zustimmung von mindestens drei Mitgliedern. Wir haben bisher jede Entscheidung einstimmig gefasst und ich gehe davon aus, dass wir das auch in Zukunft tun.

FondsMedia:

Ihre hauseigenen Fonds sind auch im Bereich der Neubestellungen von Schiffen engagiert. Welche Hintergründe spielen hier eine Rolle?

Michael Lange:

Die Preise für Second-Hand-Schiffe haben das Krisen-Niveau weit hinter sich gelassen und sind der Erholung der Charterraten um 6 bis 12 Monate voraus geeilt. Es ist heute wirtschaftlich oft besser, ein neues Schiff mit sparsamen Energie-Design zu ordern. Neubestellungen können sich nur kapitalstarke Fonds wie unsere Opportunity-Fonds ML Schiffsinvest 1 und ML Schiffsinvest 2 leisten. Zusätzlich bedarf es besonderer Bankbeziehungen.

Diese Neubestellungen hat der ML Schiffsinvest 2 gemeinsam mit der Reederei F.A. Vinnen aus Bremen und dem Handelshaus Wünsche, Hamburg, genutzt. Gemeinsam haben wir im Januar 2011 zwei 3.800-TEU-Wide-Beam-Containerschiffe (geeignet für den „neuen“ Panamakanal) bestellt. Ablieferung 2012/2013. Den Baupreis von ca. 50 Mio. \$ halten wir für sehr günstig. Für vergleichbare Schiffe wurden im 10-Jahres-Durchschnitt ca. 16% und im Boomjahr 2008 ca. 50% mehr bezahlt. Aus Sicherheitsgründen haben wir bei beiden Schiffen 5-Jahre-Festcharter bei Hamburg Süd (Oetker-Gruppe) und eine Fremdfinanzierung zu günstigen Konditionen abgeschlossen.

ML Schiffsinvest 2 wird in Partnerschaft mit einer renommierten Reederei zu gleichen Bedingungen (ohne Besserstellung der Reederei) einen weiteren Neubau tätigen. Als besonders chancenreich haben wir das neue Design „Wide Beam“ (38 m Breite, höhere Tragfähigkeit, kleinere Maschine, geringere Höchstgeschwindigkeit mit ca. 20% Einsparung beim Verbrauch) in den Schiffsgrößen 3.800 TEU bzw. 4.800 TEU identifiziert.

Die kommende Knappheit an Tonnage wird sich nach unserer Erwartung Preissteigerungen für marktgängige Schiffe und höheren Charterraten bringen. Wir wollen in zwei bis vier Jahren die Erholung nutzen, um dann mit Verkäufen der getätigten Krisen-Investitionen überdurchschnittliche Erträge einzufahren.

FondsMedia:

Die Publikation des FondsPortraits zum ML Schiffsinvest 2 löste seinerzeit kontroverse Debatten zum Thema „Kosten“ und „erfolgsabhängige Vergütungen“ aus. Wie reagieren denn diejenigen, welche die Party letztlich schmeißen, genannt „Anleger“? Und meinen Sie, dass sich Ihre spezielle Konstruktion zukünftig etwas einfacher für einen weiteren Fonds darstellen ließe?

Michael Lange:

Die Substanzquote des ML Schiffsinvest 2 ist mit 99,5% ausgesprochen hoch, herkömmliche Kostenquoten fallen weitaus höher aus. Bei einem Standard-Fonds fallen nennenswerte anfängliche und laufende Kosten an. Wir haben uns hingegen für ein anderes Vergütungsmodell entschieden. Nur wenn ausgezahlt wird, bekommen wir unseren Anteil. Die Auszahlung wird im Verhältnis 80:20 zwischen Anlegern und uns geteilt; genau sind es 82,66% für die Anleger und 17,34% für uns. Wir bewerten dieses Modell der erfolgsabhängigen Vergütung einfach, fair und nachvollziehbar. Eine erfolgsabhängige Vergütung, wie von uns praktiziert, konnte oder wollte sich nach unserer Beobachtung bisher niemand leisten. Ich habe jedenfalls noch keinen Fonds mit gleicher Vergütungsstruktur gesehen.

FondsMedia:

De facto werden die erfolgsabhängigen Vergütungen für das Fondsmanagement des ML Schiffsinvest 1 und 2 konstruktionsbedingt quasi steuerfrei vereinnahmt

(„Tonnagesteuer“). *Bewegen wir uns hier nicht am Rande des Gestaltungsmissbrauchs? Die Tonnagesteuer wurde ja schließlich nicht wirklich erfunden, damit Vertriebsgebühren quasi steuerfrei verdient werden.*

Michael Lange:

Die Tonnagesteuer wurde 1999 eingeführt, um den Schifffahrtsstandort Deutschland zu fördern und zu stärken. Genau das machen wir mit unserem Fonds. Wir stärken die Schiffe mit Eigenkapital, die aus Deutschland bereedert werden und zum Teil auch unter Deutscher Flagge fahren.

FondsMedia:

Herr Lange, wir haben uns erlaubt, die laufenden Fondsnebenkosten auszurechnen. Bis 2015 fallen konzeptgemäß ebenfalls minimale laufende Kosten von ca. 0,15% p.a. bezogen auf das Kommanditkapital an. Analog zu den anfänglichen Fondsnebenkosten erlauben wir uns die Frage, ob sich die Höhe der laufenden Fondsnebenkosten relativ zum Kommanditkapital verhält – oder sitzen die Anleger des ML Schiffsinvest 1 bei niedrigen Platzierungsergebnissen in der Kostenfalle?

Michael Lange:

Definitiv nein. Die laufenden Fondsnebenkosten betragen ca. EUR 70.000 jährlich für einen Fonds mit einem geplanten Volumen von EUR 50 Millionen. Selbst bei dem heutigen Platzierungsstand von ca. EUR 27 Millionen sind das 0,25% p.a. bezogen auf das Eigenkapital. Bei Voll-Platzierung sind es 0,12%. Auch hier glaube ich, dass wir mit äußerster niedriger Kosten auskommen. Lassen Sie mich noch hinzufügen. Von den oben genannten Kosten erhält unsere Unternehmensgruppe - für einen 50-Millionen-Fonds - EUR 10.000 jährlich und zwar EUR 5.000 für die Geschäftsführung und EUR 5.000 für die Treuhand. Die restlichen Beträge sind Drittkosten z.B. für Abschlussprüfung, Steuerberatung, etc.

FondsMedia:

Manche Schiffsbanken haben sich in Krisenzeiten nicht wirklich kundenorientiert verhalten. Vollentschuldete Schiffe sind nicht kreditwürdig, da kein Kreditausfallrisiko besteht. Schiffe, für die die Anleger bereit waren, Eigenkapital hinein zu geben, wurden zwangsverkauft. Könnte es sein, dass eigenkapitalfinanzierte Schiffsfonds, auch aus Ihrem Haus, die Schiffsfinanzierer zukünftig ein Stück weit ersetzen?

Michael Lange:

Nein. Es gehört zum Wesen von Immobilien- und Schiffsfonds, dass im erstrangigen Bereich immer günstige Bankdarlehen zum Einsatz kamen. Das wird auch so bleiben. In 1 bzw. 2 Jahren werden international die Banken wieder an rentablen Krediten Interesse haben. Über kurz oder lang wird im Finanzwesen wieder Normalität einkehren. Und es wird auch wieder Wettbewerb im Kreditbereich geben. Derzeit ist da Fehlanzeige. Das ist grauslich - aber eine Voraussetzung dafür, dass wir mit unserem Schiffsinvest 2 wie beim ML Schiffsinvest 1 günstiges Neu-Kapital einsammeln können.

FondsMedia:

Herr Lange, abschließend möchten wir Sie bitten, unseren Lesern Ihre Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung der Schifffahrtsmärkte, insbesondere der Containerschifffahrt, vorzustellen.

Michael Lange:

Für die Schifffahrt, insbesondere die Containerschifffahrt bin ich begründet optimistisch. Im Rahmen meiner Beiratstätigkeit gehen pro Woche einige Charterabschlüsse über meinen Schreibtisch, bzw. bedürfen meiner Genehmigung. Seit Mitte Januar 2011 ist eine deutliche Steigerung der Raten festzustellen. Wir haben zuletzt 4.500 TEU-Schiffe wieder für über 25.000 USD pro Tag geschlossen. Jetzt zeigt sich die Ratensteigerung auch bei den mittleren Schiffen - 3.500-TEU-Schiffe erhalten wieder ≥ 18.000 USD und auch bei den 2.700ern und 1.700ern steigen die Raten. Ich hatte schon im Februar 2010 prognostiziert, dass der Turnaround geschafft ist und wir uns innerhalb der nächsten 12 bis 24 Monate langfristigen Normalraten nähern werden.

Einer der Hauptgründe für die Erholung der Containerschifffahrt ist das Ende der Ablieferungswelle für Neubauten, die in Boomzeiten (2006/2007) bestellt wurden. Was 2009 und 2010 Hauptursache der Ratenkrise war (zu viele neue Schiffe aus einem übergroßen Orderbuch), wird 2012 und 2013 zu relativ hohen Charraten führen (geringe Schiffsbestellungen und extrem fallende Ablieferungen). Denn: Auch bei nur moderatem Wachstum der Weltwirtschaft werden neue Schiffe benötigt, die aufgrund fehlender Finanzierung nur von sehr Eigenkapital starken Bestel-

lern (z.B. Linienreederei) in Fahrt gebracht werden können. Spekulative Bestellungen (auf Kredit) wird es aufgrund fehlender Finanzierungen nicht geben können. Fazit: In 2012/2013 ist eine Unterversorgung möglich und eher das wahrscheinliche Szenario. Wer jetzt zum Niedrigpreis ein Schiff günstig bestellen kann, hat beste Aussichten, dauerhaft hohe Erträge zu erzielen (niedrige Rentabilitätsschwelle aufgrund des günstigen Bestellpreises).

Meine optimistische Einschätzung des Marktes teilt u.a. der aktuelle Markt-Bericht der Deutsche Bank Research mit dem Titel „Containerschiffahrt: Wendenmanöver gelungen“.

FondsMedia:

Noch eine letzte Nachfrage zum Gesamtmarkt. Die Bulkerflotte hat im Jahr 2010 Neutonnage in Höhe von 16,3% bezogen auf die Bestandstonnage zu verkraften gehabt. Die Zeitcharterraten sind ungeachtet der Neutonnage im Vergleich zum Vorjahr um 18,5% angestiegen. Wir beziehen uns hier auf Platou Oslo, Stand Dezember 2010, veröffentlicht im Januar 2011. Die Zeitcharterraten beziehen sich auf Einjahreskontrakte in USD/Tag, Größenklassen Capesize, Panamax, Supramax und Handysize. Ihre Investoren sind mit rd. EUR 129,0 Mio. im Schnitt seit ca. zehn Jahren an neun Bulkern beteiligt. Die Schiffe haben gemäß Leistungsbilanzen (Stand 31.12.2009) die wirtschaftlichen Erwartungen übertroffen und unter anderem Auszahlungen von knapp acht Prozent pro Jahr erwirtschaftet. Wir bitten Sie um Ihre Einschätzung zur aktuellen Pleite eines bedeutsamen Charterers und Konsequenzen für Ihre Investitionsstrategie.

Michael Lange:

Der Bulkermarkt hatte 2010 - für viele Marktteilnehmer überraschend - sehr gute wirtschaftliche Ergebnisse gebracht. Im Januar und Februar 2011 sind Bulker in ein tiefes Ratenloch gefallen. Die überraschende Insolvenz des wichtigen Markt-Players Korea Line mit Charter-Verpflichtungen für über 150 Bulker gab einem ohnehin nicht einfachen Markt (zu großes Orderbuch - zu viele Ablieferungen neuer Bulker in 2011) den finalen Baisse-Schub. Es wird jetzt einige Monate brauchen, um bei erwarteter guter Welt-Konjunktur für eine Erholung der Bulker-Raten zu sorgen. Wir halten uns beim ML Schiffsinvest 2

derzeit bei Bulkern komplett zurück, haben bislang kein Engagement getätigt und warten auf besondere Gelegenheiten (sprich: Schnäppchen).

FondsMedia:

Die schwere Krise ist einer Konsolidierung gewichen, nach und nach dürfte Normalität einkehren, heißt das für Sie über den Ruhestand mal etwas intensiver nachzudenken?

Michael Lange:

Solange ich gesund bleibe, werde ich mich nicht zur Ruhe setzen. Dafür macht mir meine tägliche Arbeit zu viel Spaß. Ich erfreue mich an der Arbeit und den Gesprächen mit unseren Kunden, Reedern, Emissionshäusern, Chartermaklern etc.

Wie schon erwähnt, bin ich Beiratsvorsitzender von ca. 150 Schiffsgesellschaften namhafter Emissionshäuser und Reedereien (Hansa Treuhand, Gebab, König und Cie., Hartmann-Reederei, Norddeutsche Vermögen, Reederei Laeisz, Reederei Bernhard Schulte, Reederei Ahrenkiel, etc.). Ich war an diversen wichtigen Neuerungen für Schiffsfonds - wie beispielsweise der Bildung von leistungsfähigen Einnahmen-Pools von typgleichen Schiffen und Einsparungen der Prämien für die Loss-of-Hire-Versicherung durch Bildung von LoH-Pools beteiligt. Diese Aufgabe kann man nur hauptberuflich ausüben. Circa zwei Drittel meiner Arbeitszeit verwende ich für die Beiratstätigkeit und damit zur Kontrolle des angelegten Vermögens meiner Kunden und meiner Familie.

Unabhängig davon ist es, insbesondere für unsere Kunden extrem wichtig zu wissen, dass für die Zukunft bestens vorgesorgt wurde und unsere Unternehmensgruppe optimal aufgestellt ist. Mit meinem Sohn Dirk Lange und meinem Partner Philipp Freisem ist die Kontinuität in der Vermögensberatung und Beiratstätigkeit sichergestellt. Beide sind bereits heute gleichberechtigte Partner in meiner Unternehmensgruppe.

FondsMedia:

Herr Lange, wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und wünschen Ihnen und Ihrem Team ein erfolgreiches Jahr 2011.

Hamburg, Februar 2011

Notizen



FondsMedia GmbH
Wichmannstr. 4
Haus 1 West
22607 Hamburg
Fon: ++49 (0)40 854 076 - 0
Fax: ++49 (0)40 854 076 - 40
info@fondsmedia.com
www.fondsmedia.com