

Portfolio

Schiffe steuern auf Finanzierungslücke zu

von Susanne Osadnik

Wegen einer bislang kaum beachteten Vertragsklausel drohen Anlegern mit Schiffsfonds künftig hohe Nachschüsse. Denn die Banken können die Anleger wegen einer bestimmten Klausel zur Kasse bitten.

In jedem Schiffsfinanzierungsvertrag findet sich ein "Loan to Value" genannter Zusatz, der das Verhältnis zwischen dem gewährten Bankkredit und den dafür bereitstehenden Sicherheiten beschreibt.

Weil die Schiffe im Zuge der Wirtschaftskrise deutlich an Wert verloren haben, ist der Anteil des Kreditvolumens am Verkehrswert drastisch gestiegen. Die Banken können deshalb Eigenkapitalnachschüsse verlangen - und damit die Anleger zur Kasse bitten.

Für Diskussion sorgte die Klausel zuletzt bei einem Immobilienfonds der [IVG](#). Der Euroselect 14 investierte in "The Gherkin", ein Prestigeobjekt in der Londoner City. Obwohl der Hauptmieter Swiss Re pünktlich seine Raten zahlt, müssen Anleger dieses und kommenden Jahr auf Ausschüttungen verzichten, weil die Bank zusätzliche Sicherheiten verlangt. Die vor zwei Jahren 600 Mio. Pfund teure Immobilie soll inzwischen nur noch 470 Mio. Pfund wert sein, dadurch hat sich der Beleihungswert von 60 auf 100 Prozent erhöht.

Bei Schiffsfinanzierern herrschte bis zuletzt trügerische Ruhe. "Wir haben die Klausel nicht gezogen", sagt etwa ein Sprecher der Nord/LB. "Auf dem Schiffsmarkt gibt es immer wieder starke Schwankungen. Es wird auch wieder bergauf gehen." Inzwischen allerdings haben einige Banken auf FTD-Anfrage zugegeben, in den letzten Monaten durchaus zusätzliches Kapital als Sicherheit für ein krisengebeuteltes Schiff verlangt zu haben - mal hätten die Anleger gezahlt, mal Reederei und Emissionshaus, manchmal auch alle gemeinsam. Details blieben sie schuldig. Beobachtern zufolge wird es jedoch nicht mehr lange dauern, bis erste konkrete Fälle von Schiffsfonds bekannt werden, in denen die Banken die Sicherheitsklausel gezogen haben.



Da tut sich eine Kluft auf: Das Darlehen darf einen bestimmten Anteil am Verkehrswert des Schiffs nicht überschreiten

"Als weltgrößter Schiffsfinanzierer können wir nicht ausschließen, dass wir künftig in dem einen oder anderen Fall auch Gebrauch von Loan to Value'-Klauseln machen werden - wie es im Übrigen alle schiffsfinanzierenden Banken weltweit tun oder noch tun werden", sagt

Harald Kuznik, Leiter des Schiffahrtbereichs der HSH Nordbank. "Aber es ist nicht Stil des Hauses, Loan to Value'-Klauseln von heute auf morgen umzusetzen und den Kunden im Regen stehen zu lassen." Es gäbe viele Möglichkeiten, den Problemen anders zu begegnen. Schließlich zählen zur Absicherung von Schiffskrediten nicht allein das finanzierte Schiff oder die Flotte. Auch Faktoren wie der Cashflow, den das finanzierte Schiffe generiert, sowie die Performance des Reeders oder die Sicherheit und Langfristigkeit von Charterverträgen spielten eine Rolle.

Beim jüngsten öffentlich bekannt gewordenen Krisenfall, dem Schiffsfonds Ownership V, hält die HSH bislang still. "Sie hätten die Klausel ziehen können, haben es aber nicht getan", sagt Ownership-Geschäftsführer Thomas Wenzel. Zwei von drei Schiffen aus dem Fonds fehlt Liquidität, die Gesellschaft verhandelt über eine Tilgungsstundung. "Jedes weitere Engagement seitens der finanzierenden Banken wäre an ein vorangehendes Engagement der Anleger geknüpft", so Wenzel. Jetzt sollen die Investoren eine Änderung des Gesellschaftsvertrags beschließen und damit die Voraussetzungen für einen Nachschuss von rund 5 Mio. Euro liefern. "Nur so kann die drohende Insolvenz abgewendet und für die kommenden zwei Jahre Planungssicherheit geschaffen werden", sagt Wenzel.

Vertragspartner der Banken bei Schiffsfonds ist die jeweilige Schiffs-GmbH & Co. KG als Kreditnehmerin. Damit sind deren Kommanditisten betroffenen - und das sind bei Schiffsfonds zu 90 bis 100 Prozent die Anleger, erklärt der Hamburger Schiffahrtsexperte Jürgen Dobert. "Natürlich müssen die aktiv Handelnden wie Emissionshaus und Bereederer alles tun, um Nachschüsse oder Rückzahlungen von Ausschüttungen zu verhindern", sagt Dobert. "Sie sind die Initiatoren und stellen als Komplementär die Geschäftsführung." Seriöse, starke Partner würden sich im Krisenfall nicht aus der Verantwortung stehlen und mit eigenen Mitteln aushelfen. "Rechtlich gesehen geschieht das aber aus Kulanz", betont Dobert.

Mithilfe der "Loan to Value"-Klausel könne die Bank aber nicht nur kurzfristig Nachzahlungen verlangen, sondern bei Neubauten auch die Auszahlung des gesamten Kredits verweigern - trotz verbindlicher Zusage, wie Dobert erläutert. Für die Darlehen seien zum Teil schon beträchtliche Bereitstellungsgebühren bezahlt worden. Dobert: "Reeder, bei denen die Finanzierung von Schiffsneubauten wegen Loan to Value' auf dem Spiel steht, machen ihrer Empörung deshalb mit Lästern Luft: Es gilt das gebrochene Wort'."