

Die HSH Nordbank und die Reeder, ein Parallel-Universum



In Sachen HSH Nordbank-»Rettung« wird das Handeln von Bank und politischer Führung immer chaotischer. Die Bank will in jedem Fall in die Privatisierung entfleuchen und schafft reihenweise Fakten, die Länder Hamburg und Schleswig-Holstein als Eigentümer scheinen nur zuzusehen. Aktuell bekanntes Beispiel ist ein Schuldenerlass an einen einzigen Reeder.

Von insgesamt 1,5 Mrd. US-Dollar Verschuldung bei der HSH sollen ihm 800 Mio. US-Dollar, das entspricht einer Größenordnung von etwa 680 Mio. Euro, erlassen werden! Und das ist kein Einzelfall, denn bereits im Vorfeld gab es deutliche Schuldenerlasse durch die HSH Nordbank, z.B. an MPC oder an die Reedergruppe Kortüm. Die Schuldenerlasse in beträchtlicher Größenordnung scheinen System zu haben.

Schauen wir uns die Entwicklungen und die Ursachen an, die zu einer Vergesellschaftung der Verluste führten. Dabei ist es sicher überflüssig zu erwähnen, dass die Gewinne aus Vorperioden von den verursachenden Personen im Hintergrund selbstverständlich privat abgeschöpft wurden. Bisher sind mindestens drei Schuldenerlasse der HSH Nordbank öffentlich soweit bekannt geworden, dass die Namen der Begünstigten durch die Presse gingen (MPC, Kortüm, Schoeller). Es tauchen immer wiederkehrende Muster auf. Es geht um umfangreiche Schiffsfinanzierungen, immer sind neben den »Reedern« Fondsgesellschaften im Spiel, nie oder überaus selten sind eigene Gelder der »Reeder« investiert worden. Im Zusammenhang mit den Schuldenerlassen tauchen immer wieder die gleichen Namen von Unternehmen und Namen von handelnden Personen auf.

»Reeder« muss man in dem Zusammenhang tatsächlich in Anführungsstrichen schreiben. Marnette hat diese Gruppe von »Reedern« mal als »Quasi-Reeder« bezeichnet. Es handelt sich im eigentlichen Sinne nicht um Reeder, sondern um »Investoren«, die nichts anderes im Sinne haben bzw. hatten als ihre eigene Vermögensoptimierung. Wie sich seit einigen Jahren herausstellt, ausschließlich zu Lasten und auf dem Rücken von anderen.

In den Boom-Jahren hatten diese »Reeder Schiffe bestellt, so viele sie bekommen konnten. Teilweise wurden mit einem Auftrag zum Beispiel an die koreanische Werft Hyundai Heavy Industries gleich mehrere Containerschiffe bestellt, um die Geschäftsmodelle am Laufen zu halten.

Das Geschäftsmodell für diese „Reeder“ sah dann wie folgt aus:

- Im ersten Schritt wurden die Schiffe geordert, eine vollständige Finanzierung durch die HSH Nordbank war im Vorfeld bereits gesichert. Die Schiffe wurden zu 100 % vorfinanziert. Bereits hier konnten sich diese »Reeder« die erste Tranche zu ihren Gunsten umbuchen, denn es gab aufgrund des Umfangs der Bestellungen bereits Rabatte bzw. Kick-backs.
- Im zweiten Schritt wurden diese Schiffe, selbstverständlich zu deutlich höheren Preisen, an Fondsgesellschaften verkauft, nahezu alle ansässig in Hamburg. Sind eben alles »ehrenwerte« Kaufleute. Die Differenz gingen ebenfalls an die »Reeder«.
- Im dritten Schritt wurden diese Schiffe nun abschließend finanziert, und zwar in Zusammenarbeit mit Fondsgesellschaften, die aus diesen Schiffen »geschlossene Fonds« machten. Nun gab es schicke Zeichnungsprospekte mit vielen Bildern, die das Blaue vom Himmeln versprachen. Das notwendige Fremdkapital im ersten Range der Finanzierung stellte die HSH Nordbank, das »Eigenkapital« stellten natürlich nicht der »Reeder« oder die Fondsgesellschaft, sondern gutwillige Zeichner von Fondsanteilen an diesen Geschlossenen Fonds. Die große Überschrift lautete »Steuroptimierung«.

Schiffsfonds – eine hoch spekulative Anlageform (1)

Explodierende Tankkosten, Überkapazitäten und ein harter Wettbewerb setzen den Reedereien erheblich zu. Ein deutliches Zeichen dafür, wie brisant die Lage der Branche ist. Weltweit lagen 2012 294 Schiffe irgendwo vor den Philippinen oder vor Skandinavien ungenutzt vor Anker – Milliardenwerte, die nicht benötigt werden. Das sind gut fünf Prozent der weltweiten Schiffsflotte, Mitte 2011 waren es noch 74 Frachtschiffe. Zwar gibt es neben dem Anstieg der Container auch Tendenzen zur Stabilisierung bei den Frachtraten, doch ist völlig unsicher, ob es im laufenden Jahr in der Containerschiffahrt zu einer nachhaltigen Trendumkehr kommen wird. Experten gehen davon aus, dass 2012 die Transportmengen um rund 7,6 Prozent steigen, die Kapazitäten der weltweiten Handelsflotte aber auch um rund 8,1 Prozent zunehmen werden. Dabei kommen zunehmend größere Schiffe zum Einsatz.

Das Kernproblem der Schifffahrtsbranche, die Überkapazitäten, bleibt damit weiter auf der Tagesordnung. Weil die Frachtkapazitäten stärker wachsen als die Nachfrage bleibt die Krise im Bereich der Reedereien akut. Immer mehr maritime Beteiligungsmodelle fahren deshalb nicht genügend Erträge ein, um die Kredite zu bedienen, mit denen die Schiffe finanziert wurden. Die zurückliegenden Monate herrschte in der Branche ein Preiskampf ohne Gnade, alle großen Reedereien mussten mitziehen. Zeitweise deckten die Frachtraten nicht einmal mehr die Kosten für den Treibstoff. Es war ein Jahr, in dem die meisten Reedereien der Welt viel Geld verloren.

Aber auch die Schiffsfonds gerieten in schweres Fahrwasser. Rund zehn Schiffsfonds in Deutschland sind in den vergangenen beiden Jahren zahlungsunfähig geworden. Bei anderen Beteiligungen mussten Anleger Nachschüsse leisten.

Die Lage für Anleger in Deutschen Schiffsfonds ist also weiterhin bedrohlich. Etliche Fonds stehen kurz vor der Insolvenz oder haben gar bereits Insolvenz angemeldet. Schiffsfonds sind geschlossene Beteiligungen, bei denen das eingesammelte Kapital in den Bau oder Kauf von Schiffen investiert wird. Diese werden verchartert und nach einer mehrjährigen Laufzeit verkauft. Der vorzeitige Ausstieg ist nicht einfach – man muss einen Anleger finden, der den Anteil kaufen will. In Deutschland haben solche Fonds 450.000 Investoren und kommen auf ein Anlagevolumen von 51,5 Mrd. Euro. Das durchschnittliche Investment lag 2008 bei 26.000 Euro.

Unter Anlegern mit einem hohen Spitzensteuersatz war diese Anlageform bis 2005 ein Klassiker, wurden diese doch geködert mit der Aussicht, Steuervorteile nutzen zu können. Dass es sich tatsächlich lediglich um Steuerstundungsmodelle und nicht um Steuersparmodelle handelte, tat der Attraktivität keinen Abbruch. Selbst diese Steuerverlagerungsmöglichkeiten sind mit Einführung der § 15a und 15b EStG in 2005 weitestgehend eingeschränkt worden.

Wie ist ein Schiffsfonds konstruiert?

Ein Schiffsfonds in geschlossener Form firmiert in der Regel als Kommanditgesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH & Co. KG). Ein benötigtes Anlagevolumen zur Anschaffung eines bestimmten Schiffes wird zugrunde gelegt, vom Kaufpreis des Schiffes werden üblicherweise bis zu 140% als Fondsvolumen definiert. Ist das Anlageziel erreicht, wird der Fonds »geschlossen«.

Wie bei einer Immobilienfinanzierung, werden die erstrangigen 30 bis 60% des Kaufpreises über eine schiffsfinanzierende Bank, wie z.B. die HSH Nordbank, kredit- bzw. »fremd«finanziert, der »Nachrang« wird durch das von Investoren eingesammelte Anlagekapital finanziert. Für den Fonds ist dieses Nachrangkapital nunmehr Eigenkapital.

Wie ist ein Schiffsfonds kalkuliert?

Bezogen auf 100 % des Kaufpreises eines Schiffes, ist ein solcher Schiffsfonds »für die Massen« zu etwa 140 bis 150 % mit Kapital ausgestattet. An dieser Stelle sei angemerkt, dass es sehr wohl seriös und anständig kalkulierte Schiffsfonds gibt und gab. Diese kleinen Fondsgesellschaften sprechen jedoch nicht »Massengeschäft« an, sondern Anleger mit jeweiligem Anlagevolumen von mind. 250.000 Euro. In diesen Fonds ist die Kostenladung deutlich niedriger und seriöser kalkuliert. Zudem werden die Kosten den Anlegern umfassend offengelegt.

Der den Kaufpreis übersteigende Kapitalanteil dient der Ausfinanzierung von Kosten wie Provisionen an Vermittler (20-30 % eines Fondsvolumens) sowie Anlaufkosten des Fonds. Diese dienen, wie übrigens durchaus üblicher Kapitalverzehr des Fonds, dazu, Ausschüttungen an Anteilseigner in den ersten Jahren zu finanzieren.

Geht es dem Fonds in späteren Jahren schlecht, können diese »finanzierten« Anlaufkosten von den Kapitalanlegern zurückgefordert werden. Dieses ist eine durchaus übliche und gängige Praxis.

Wie sieht die aufsichtsrechtliche Kontrolle bei Schiffsfonds aus?

Dieses ist schnell zu beantworten: Es gibt sie faktisch nicht, Schiffsfonds bewegen sich im »grauen Kapitalmarkt«. Vor Auflage eines Schiffsfonds muss, wie im übrigen bei allen geschlossenen Fonds, vor Beginn von vertrieblichen Aktivitäten eine sogenannte Prospektgenehmigung eingeholt werden. Diese bestätigt jedoch lediglich, dass der Prospekt formgerecht und formgemäß ausgestaltet ist. Weitere Prüfungen durch die BaFin erfolgen nicht. Zudem sind diese geschlossenen Fondskonstruktionen auch keinen Einlagensicherungsfonds angeschlossen.

Wie sieht das derzeitige Marktumfeld aus?

Der Markt selbst befindet sich derzeit in schwerem Fahrwasser, etliche Fonds und auch Reeder können seit Jahren selbst ihre Kapitaldienste nicht leisten. Die Schiffsbranche selbst leidet unter deutlich zu hohen Kapazitäten,

sinkenden Frachtraten und steigenden Energiepreisen.

Was bedeutet das für den Anleger?

Wie bereits erwähnt, treten bei Fonds-Schiefen keine Einlagensicherungssysteme ein. Im »Idealfall« kommt es »nur« zu einem Totalausfall des angelegten Geldes. Sollte es für die Anleger ganz schlecht kommen, so werden darüber hinaus Nachschüsse gefordert, fallen steuerliche Vorteile aus Vorperioden rückwirkend weg, und werden bereits in Vorperioden von Anlegern vereinnahmte Ausschüttungen zurückgefordert.

Was bedeutet das für eine schiffsfinanzierende Bank?

Betrachten wir an dieser Stelle das Beispiel HSH Nordbank, bis 2011 weltweiter »Marktführer« in Schiffsfinanzierungen. Laut Geschäftsbericht 2011 hat die HSH Nordbank ein Volumen von 21 Mrd. Euro in Schiffen investiert, hiervon ein sicherlich beträchtlicher Anteil an Fonds vergeben. Genaue Zahlen sind leider nicht zugänglich.

Kommen Schiffsfinanzierungen in Schieflage (z.B. Zahlungsstörungen), wird die HSH Nordbank diesen Kreditanteil in ihre eigene Restructuring Unit-Tochter (also die bankinterne bad bank) umbuchen und den Kredit kündigen. Als Sicherheit hält die Bank das Schiff, und zwar vollständig. Sie wird versuchen, das Schiff zu veräußern und kann sich aus dem Verkaufserlös befriedigen. Findet sich kein Käufer, so wird die Bank das Schiff abwracken lassen, und den Erlös aus dem Schrottwert vollständig vereinnahmen. Die nachrangigen Anleger bleiben vollständig »außen vor« und gehen leer aus.

Berücksichtigt man, dass die Bank auch in den Vertrieb involviert war und somit hohe Provisionseinnahmen von ihren Kunden generiert hat, so ist der zu erwartende Schaden für die Bank relativ überschaubar. Die Risiken sind schlichtweg auf Kunden und Anleger verlagert worden.

Die zunehmende Zahl der Insolvenzen von Fonds erschwert es den Reedereien, Finanzierungen zu erhalten, und es wird voraussichtlich auch zu höheren Verlusten bei den Banken kommen, die den Schiffsfonds Kredite gegeben haben. Dreizehn der 19 weltweit größten Banken für Schiffsfinanzierungen haben die Vergabe von neuen Krediten an die Branche gestoppt. Es gibt ein »extremes« Überangebot an Schiffen, was den Cashflow belastet und letztlich zur Pfändung von Schiffen führt.

Wie sieht die Zukunft des Marktes aus?

Um es mit den Worten des Segment-Verantwortlichen der HSH Nordbank zu sagen: »Der Markt für Schiffsfonds ist für die nächsten Jahre mehr oder weniger tot...« Der hausinterne Hintergrund: Die HSH Nordbank und wohl auch andere Kreditinstitute wollen ihre Schiffshypotheken schneller abbauen als zunächst vorgesehen.

Wenn die Banken schneller auf eine Verwertung drängen als bislang angenommen, ist dies eine schlechte Nachricht für die beteiligten Zeichner von Fondsanteilen. Kaum anzunehmen, dass sie ihren Einsatz wiedersehen, nachdem sich die Banken bedient haben. Die Preise für Containerschiffe, Tanker und Massengutfrachter sind weiterhin im Keller. Das spiegelt auch der Index für gebrauchte Fondsanteile wider.

Anleger haben das Vertrauen in die Schiffsmärkte verloren. Die Rahmenbedingungen stimmen noch immer nicht. So hat der New Context Frachtraten-Index seit Anfang des Jahres um vier Prozent nachgegeben. Und obwohl der weltweite Containerverkehr wachsen wird, dürfte das Plus nicht ausreichen, um die steigenden Kapazitäten auszugleichen, denn noch immer laufen Neubestellungen aus besseren Zeiten vom Stapel.

An den geschlossenen Fondsmodellen haben die Fondsgesellschaften sowie insbesondere die HSH Nordbank als Vertrieb dieser Fondsanteile kräftig mitverdient, die Margen (»weiche Kosten«) lagen wie oben beschrieben bei teilweise mehr als 30% der aufgelegten Fondssumme. (Zur Verdeutlichung: wenn eine Privatperson z.B. 10.000 Euro meinte gutgläubig in ein Schiff investiert zu haben, hat er lediglich 7.000 Euro in das eigentliche Schiff investiert, 3.000 Euro wurden sofort für Provisionen umgebucht.)

Und unsere »Reeder«? Auch sie verdienen kräftig mit. Um die Schiffe nun »auf Fahrt« zu bekommen, sortieren sie so gut wie alle notwendigen Dienstleistungen um die Schiffe herum. Beispiel Schoeller (ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

- Hanse Bereederungs GmbH, Große Elbstrasse 275, HH,
- Columbia Shipmanagement, Große Elbstrasse 275, HH,
- UPT United Product Tankers, Rödingsmarkt 20, HH,

- UFS United Fuel Services GmbH & Co. KG., Konsul-Smid-Str.8F, HB,
- Maritime – Gesellschaft für maritime Dienstleistungen mbH, An der Kaje 1, Elsfleth,
- Tsakos Columbia Shipmanagement (TCM) S.A. Greece,
- Columbia Cruise Services Ltd., Große Elbstrasse 275, HH,
- Columbia Objekteinrichtung GmbH, Große Elbstrasse 275, HH,
- MS Cape Moreton Schifffahrts GmbH und Co.KG, Große Elbstrasse 275, HH.

Und: Sobald latente Risiken für die Firmeninhaber auftraten, wurden die Gesellschaften im Vorfeld als »GmbH & Co. KG« gegründet. So ist KG »Vollhafter« für die Geschäftstätigkeit und für die entsprechenden Risiken des Unternehmens haftet lediglich die GmbH, ausgestattet mit marginalem und überschaubarem Eigenkapital.

Und wenn es »eng« wird, werden politische Parteien in Regierungsfunktion schon mal anlassbezogen überaus üppig mit Spenden versehen. So wurde die CDU am 17.12.2008 mit einer einmaligen Spende über 100.000 Euro bedacht. Spender war: Schoeller Holding Ltd., Zypern. Unseres Erachtens wurde das damals von der Presse in einen falschen Zusammenhang gebracht. Man hatte vermutet, dass es um die Hotel-Besteuerungen ging. Angesichts der nun bekannt gewordenen Lage der Schoeller Group und dem irritierenden Zeitpunkt der Spende scheint es eher um andere Ursachen gegangen zu sein.

Bei Schoeler als Beispiel haben wir uns darüber hinaus die Fondsgesellschaften angesehen, die mit dem Unternehmen zusammen arbeiten bzw. gearbeitet haben:

- Dr. Peters Group,
- König & Cie, GmbH und Co KG,
- Ernst Russ, vormals HCI-Capital,
- Nordinvest.

König & Cie war zwischenzeitlich für etwa zwei Jahre an US-Investoren verkauft worden, mittlerweile gehört es aber zur Ernst Russ-Gruppe. Deren Aufsichtsratsvorsitzender ist übrigens ein Alexander Stuhlmann. Alexander Stuhlmann war zu den Boom-Zeiten der Bank Vorstandsvorsitzender der HSH Nordbank. Irgendwie schließt sich immer der Kreis.

Volkswirtschaftlich haben diese »Investoren« – begünstigt durch das Steuerrecht – erhebliche Schäden angerichtet. Durch die geschaffenen Überkapazitäten an Schiffen leidet die weltweite Frachtschifffahrt seit Jahren, reihenweise gehen schiffsfinanzierende geschlossene Fonds in Insolvenz. Leidtragende sind eher weniger die »Reeder«, deren Schulden werden eher den SteuerzahlerInnen aufgebürdet, sondern private Personen, die sich von der vermeintlich lukrativen Geldanlage haben anlocken lassen.

Schiffsfinanzierer wie die HSH Nordbank oder die neu geschaffene HSH Portfoliomanagement AöR gehen mit tatsächlichen »Ein-Schiff-Reedern« ganz anders um: Ihnen werden die Schiffe entzogen, gepfändet, verwertet und die »Ein-Schiff-Reeder« in die Insolvenz geschickt.

Und die »Quasi-Reeder«? Die sitzen auf ihren deutschlandfernen Inseln, und lassen sich ihre Schulden im Rahmen von »Restrukturierungen« soweit erlassen, dass sie weiter ihren geldgeilen Geschäften nachgehen können und den echten Wettbewerb weiter verzerren.

Öffentliche Proteste? Begrenzt!

Die FAZ berichtet am 11.8.2017: Die Reedereigruppe Schoeller Holdings Ltd. mit Sitz in Limassol auf Zypern ist in eine Schieflage geraten und verhandelt seit geraumer Zeit mit der HSH Nordbank über einen Rettungsplan.

Rund 1,5 Mrd. Euro Schulden sollen Schoellers Unternehmen zeitweise bei der Bank gehabt haben, die sich in blindem Expansionswahn einst zum größten Schiffsfinanzierer auf der Welt aufgeschwungen hatte. Um die Schwierigkeit mit dem wichtigen Kreditkunden zu lösen, ist die HSH nun offenbar zu größeren Einschnitten bereit. Von informierten Personen hieß es, der Vorstand erwäge auf Forderungen in Höhe von rund 800 Mio. US-Dollar, umgerechnet rund 680 Mio. Euro, zu verzichten. Dies soll den Weg für eine Fusion von Schoellers Reederei mit dem zyprischen Wettbewerber Marlow Navigation freimachen, die den Betrieb auf eine stabilere Basis stellen soll. Schoeller und der Marlow-Eigner Hermann Eden sind offenbar bereit, 149 Mio. US-Dollar an eigenen Mitteln einzubringen.

Die kleine Opposition in der Bürgerschaft (CDU, FDP und Linkspartei) klafft die rotgrüne Koalition an: »Wir erwarten, dass Finanzsenator Peter Tschentscher und die Experten der Bank in der nächsten Sitzung des

Ausschusses für öffentliche Unternehmen die Hintergründe und Motive dieses Deals erklären.« Seit Tschentscher die Regie im Sanierungsfall HSH Nordbank in Hamburg übernommen hat, kann von bloßem Bemühen um demokratische Transparenz aber keinerlei Rede sein.

Es herrscht das große Schweigen – bis nach den Bundestagswahlen. Dann lässt sich der Verkauf nicht weiter verschleiern. Die Generalabrechnung kommt. Allerdings ein Verbot der Geschäftsmodelle oder eine Aufarbeitung (auch politisch) der Ursachen? Unsere Prognose: Wie bisher dominiert die Verschleierung.

Und warum gibt es für einzelne Adressen Schuldenerlasse? Eine transparente Argumentation ist gleichfalls nicht zu erhalten. Der übliche Verweis: Umschuldung mit Einsatz von Privatkapital, der Schuldenerlass hat das Ziel höhere Verluste zu Lasten der Bank oder letztlich der SteuerzahlerInnen zu vermeiden.

Das höhere Ziel: den Verkauf der Bank zu erreichen. Dieser Prozess soll im Herbst in die entscheidende Phase gehen. Für das profitable Kerngeschäft, die sogenannte Kernbank, gibt es angeblich mehrere Interessenten. Doch die hausinterne Abbaubank für faule Darlehen, in der auch die Kredite an Schoeller liegen, sorgt weiter für Sorgen und könnte den Verkauf gefährden.

Und hier liegt der Hund begraben: Es geht um eine möglichst saubere Kernbank, für die »Bad Bank« wollen die Käufer eine Mitgift sehen.

Der bisherige vorgesehene Finanzrahmen reicht dafür nicht. Zusätzlich zu den faktisch gezogenen Garantien in Höhe von 10 Mrd. Euro und dem Ankauf von notleidenden Schiffskrediten in Höhe von fünf Mrd. Euro durch Institute der Eigentümer Hamburg und Schleswig-Holstein sind wohl weitere Mittel in Höhe von drei bis vier Mrd. Euro unverzichtbar, um die Abbaubank einem Investor schmackhaft zu machen oder sie unter dem Dach der Länder abzuwickeln.

(1) Vgl. zum Folgenden: Joachim Bischoff / Norbert Weber, Schiffsfonds – eine hoch spekulative Anlageform, nordLINKS, 4. Mai 2012. Die Daten und zeitlichen Bezüge in der folgenden Darstellung beziehen sich z.T. auf die Situation 2012 und die Vorjahre. An der Grundkonstellation hat sich seitdem nichts geändert, wie das Beispiel Schoeller zeigt.

Quelle: https://www.vorort-links.de/nc/archiv/analysen_ansichten/detail/artikel/die-hsh-nordbank-und-die-reeder-ein-parallel-universum/