

Interview

Mit Reedern in einem Boot

Werner Großekämper 100 Tage im neuen Job

Seit rund 100 Tagen ist **Werner Großekämper** Geschäftsführer des neuen Schiffsfonds-Initiators **Maritim Equity**, eine Gesellschaft der Unternehmensgruppe **SALOMON INVEST**. Erfahrung in der Konzeption und dem Vertrieb von Schiffsbeteiligungen kann er nachweisen wie nur wenige in der Branche. Rund 25 Jahre lang war Großekämper in der Leitung des Unternehmens Norddeutsche Vermögen tätig.

Der Fondsbrief: Maritim Equity tritt mit einem völlig neuen Konzept auf den Markt. Was ist das Besondere daran?



Werner Großekämper: Unsere Anleger beteiligen sich an einem Dachfonds, über den sie mit leistungsstarken Reedereien in unterschiedliche Schiffe investieren, sowohl Neubauten als auch Secondhand-Schiffe aus den Bereichen Container-, Bulk- und Tankschifffahrt. Neu daran ist: Fondszeichner und Reedereien sitzen gemeinsam in einem Boot.

FB: Was genau heißt das?

Großekämper: Bei unserem Modell stellen die Reeder zwischen 25 bis 75 Prozent des Eigenkapitals, während unsere Anleger den verbleibenden Anteil übernehmen. Der Rest des Baupreises, üblicherweise zwischen 60 bis 70 Prozent, wird über Banken finanziert. Bei der Gewinnverteilung sind die Fondszeichner überwiegend bevorzugt. Sie erhalten ihren Teil der Auszahlungen vor den Reedern.

FB: Was haben die Reeder im Ausgleich davon?

Großekämper: Das gegenwärtige Auftragsvolumen bedeutet einen immensen Eigenkapitalbedarf, den der Reeder nicht immer aufbringen kann oder will. Durch die Hinzunahme „fremden“ Eigenkapitals lässt sich eine solide Eigenkapitalbasis darstellen, die einerseits zu einer größeren Bankenunabhängigkeit durch zum Beispiel ein verbessertes Rating, günstigere Konditionen etc. beiträgt. Dies erlaubt zusätzlich einen individuelleren und flexibleren Einsatz der Eigenmittel.

FB: Das ist aber nicht alles? Welche sonstigen Vorteile haben die Reeder? Schließlich lassen sie zu, dass die Anleger vorrangig ihr Geld bekommen.

Großekämper: Bei Investitionsentscheidungen besteht kein Platzierungsrisiko, denn es steht sofort verfügbares Eigenkapital bereit. Darüber hinaus bleibt der Reeder wesentlicher Miteigentümer des Schiffes und daher an der wirtschaftlichen Entwicklung der Schiffsgesellschaft, wie etwa dem Aufbau stiller Reserven beteiligt. Hierdurch ergibt sich auch eine Interessensgleichheit von Anlegerkapital und Eigenkapital des Reeders.

FB: Warum engagieren sich Reedereien nicht in ganz normalen Schiffs-KGs?

Großekämper: Dagegen haben viele Reeder eine gewisse Abneigung. Auf der einen Seite sind ihnen häufig die Weichkosten üblicher Schiffsfonds zu hoch, auf der anderen Seite möchten sie Reeder und nicht nur Manager des Schiffes sein und einen kompetenten Gesprächspartner bei allen Reedereientscheidungen haben.

FB: Wie hoch sind die Kosten in Ihrem Fonds?

Großekämper: Auf Ebene des Dachfonds summieren sich die Vorkosten auf zehn Prozent plus Agio. Bei den Investitionen in die einzelnen Schiffe fallen keine weiteren Kosten an.

FB: Da bleibt so viel für den Vertrieb gar nicht übrig. Die Berater sind gerade bei Schiffen doch ganz andere Provisionen gewohnt.

Großekämper: Das mag vereinzelt noch der Fall sein. Die sich verändernden Markt-Gegebenheiten, etwa auch durch neue Finanzierungsalternativen, werden zu einer nachhaltigen Reduzierung der Vorkosten führen. Dies wird auch von der Mehrzahl unserer Vertriebspartner akzeptiert.

FB: Wie hoch sind die Erträge für die Anleger?

Großekämper: Wir wollen unseren Anlegern keine unrealistischen Renditen in Aussicht stellen. Unser Ziel ist eine Vermögensvermehrung von sechs bis acht Prozent jährlich nach Steuern.