

Positionspapier **Schiffsfinanzierung**

Verband Deutscher Reeder –

Papier zur **aktuellen Lage der deutschen**

Schiffsfinanzierung

Juni 2024

I. Executive Summary	3
II. Ausgangslage	4
III. Das Engagement der deutschen schiffsfinanzierenden Banken	5
IV. Das Engagement der europäischen schiffsfinanzierenden Banken	7
V. Das Engagement der weltweiten schiffsfinanzierenden Banken	9
VI. Alternative Geldgeber	11
VII. Die besondere Bedeutung von Chinese Leasing	13
VIII. Bewertung – Absehbarer Mangel in der Kreditversorgung in Europa	15
IX. Mögliche Maßnahmen zur Belebung der deutschen Schiffsfinanzierung und Förderung der Flottenmodernisierung	17



I. Executive Summary

- **Ab 2008 befanden sich wesentliche Segmente der Schifffahrt für mehr als ein Jahrzehnt in einer tiefen Krise. Die Folgen für das maritime Cluster in Deutschland waren dramatisch** – mehr als zweitausend Handelsschiffe (und damit mehr als die Hälfte der deutschen Handelsflotte) und tausende von Arbeitsplätzen gingen verloren und es mussten sogar bedeutende schiffsfinanzierende Banken wie die Bremer Landesbank und die DVB Bank von ihren Gesellschaftern gestützt oder übernommen werden. **Deutsche Banken, die zuvor eine große Rolle in der nationalen und internationalen Schiffsfinanzierung spielten, reduzierten als Folge der langjährigen Schifffahrtskrise ihre Schiffs Kreditportfolien in einem gewaltigen Umfang von rund 85 Mrd. Euro.**
- Aufgrund der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie erholten sich die Charraten und Schiffswerte in den letzten Jahren im Bereich der für den deutschen Standort besonders wichtigen Containerschifffahrt massiv; viele Reedereien konnten insbesondere in den Jahren 2021 und 2022 Gewinne in einem vorher nicht gekannten Ausmaß verbuchen und ihre Eigenkapitalbasis erheblich stärken. **Das wirtschaftliche Umfeld hat Schiffsfinanzierungen damit wieder begünstigt, dennoch haben die europäischen Banken ihr Kreditangebot bislang nicht nennenswert ausgeweitet,** es wurde lediglich der fortgesetzte Abwärtstrend gestoppt. Nur asiatische Kreditgeber haben ihren Marktanteil zwischenzeitlich deutlich ausgebaut.
- **Das weltweite Flottenwachstum seit 2008/2009 wurde zu einem großen Teil auch durch Nichtbanken finanziert, namentlich durch Leasinghäuser, Kreditfonds und Eigenkapital der Reedereien.**
- Die maritime Industrie steht vor der gewaltigen Aufgabe, die Abkehr von der Nutzung kohlenstoffhaltiger Energieträger zu vollziehen und bis 2050 klimaneutral zu werden. Die Kosten der Flottenerneuerung lassen sich nicht seriös beziffern, dürften aber alle derzeit zur Verfügung stehenden Spielräume von etablierten Fremd- und Eigenkapitalgebern um ein Vielfaches übersteigen. Es erscheint gleichzeitig als zweifelhaft, ob europäische Banken ihr Kreditangebot künftig wieder nennenswert

ausweiten und damit einen entscheidenden Beitrag zur Energiewende leisten werden.

- Marktteilnehmer und Experten haben im Laufe der Jahre zahlreiche **Vorschläge zur Wiederbelebung der Schiffsfinanzierung** diskutiert und vorgelegt, darunter auch solche, die ohne staatliche Beihilfemaßnahmen auskommen. Eine Vielzahl dieser Initiativen hat sich allerdings als nicht wirksam oder impraktikabel erwiesen.
- Es gibt durchaus Zweifel und Bedenken, ob ein Impuls durch die öffentliche Hand sinnvoll und hilfreich ist. Viele Unternehmen befürchten angesichts des erheblichen Erneuerungs- und Modernisierungsbedarfs der Handelsflotte jedoch einen bevorstehenden signifikanten Engpass in der Kreditversorgung und fordern daher geeignete Maßnahmen, um die **Erneuerung der Flotte** vorantreiben und realisieren zu können.
- Impulse und Förderprogramme der öffentlichen Hand werden erforderlich sein, um weitergehendes Kapital in ausreichendem Umfang für die Dekarbonisierung der Seeschifffahrt zu mobilisieren, angesichts bestehender Marktrisiken und Unsicherheiten.
- Es ist daher essentiell, dass **praxisgerechte Förderprogramme zur Unterstützung von Investitionen in besonders fortschrittliche Technologien** zur Steigerung der Energieeffizienz und Reduzierung der CO₂-Emissionen in der Schifffahrt aufgelegt und dauerhaft mit einem nennenswerten Fördervolumen fortgeführt werden, etwa nach dem Vorbild der erfolgreichen NaMKü-Förderung der Bundesregierung. Solche Förderprogramme könnten aus Mitteln gespeist werden, die über die Ausweitung des EU ETS auf die Seeschifffahrt generiert werden.
- Um den Energiewandel bewältigen zu können, wird außerdem vorgeschlagen, ein geeignetes **Bürgschaftsinstrument** ins Leben zu rufen, das **grünen maritimen Schiffsfonds** zugute kommen soll. Diese Plattformen haben es sich zur Aufgabe gemacht, CO₂-Emissionen in der Schifffahrt deutlich zu reduzieren bzw. zu minimieren.

II. Ausgangslage

Nach langen Krisenjahren seit 2008/2009 haben sich wesentliche Segmente in der Schifffahrt als Folge der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie und z.T. auch des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine in den letzten Jahren, insbesondere in den Jahren 2021 und 2022, deutlich erholt. Die Weltwirtschaft wuchs 2021 von -3,1% im Vorjahr um 5,9%, während der Seehandel von -3,5% im Jahr zuvor um 4% wuchs. Das Flottenwachstum hingegen war auf 2,9% begrenzt. Der **Umschwung** wurde begünstigt durch eine große Nachfrage nach Gütern und Rohstoffen, ein sehr niedriges Zinsumfeld und geldpolitische Lockerungen der Zentralbanken. Im Ergebnis war die Welthandelsflotte und vor allem die Containerschiffsflotte sehr gut beschäftigt und es kam – auch in Folge von coronabedingten Einschränkungen und staatlichen Programmen zur Konsumankurbelung – zu einem **Nachfrageüberhang** sowie zeitweise zu Staus in den Häfen und Ratenexplosionen bei Containerschiffen. All dies hat das Umfeld für die Schiffsfinanzierung sehr begünstigt.

ERHOLUNG DER SCHIFFFAHRTSMÄRKTE, NICHT DER EUROPÄISCHEN SCHIFFSFINANZIERUNG

Die europäischen Banken haben in Summe dieses Umfeld bislang aber nicht genutzt, um erhebliches zusätzliches Kreditgeschäft zu buchen. Nur in vereinzelten Fällen wie etwa in Griechenland haben lokale Banken ihr Geschäft ausgebaut. **Die deutschen Banken hingegen haben ihre Portfolios zwischen 2018 und 2023 lediglich stabil gehalten.** Immerhin wurde der seit 2008 anhaltende starke Abwärtstrend gestoppt. Mehr und mehr ist die Industrie angewiesen auf den **Beitrag von nichteuropäischen Banken** (beispielsweise ist für größere Reedereien mit guter Bonität auch der japanische Markt inzwischen interessant und wird häufiger genutzt) und Nichtbanken. Hierbei sind in erster Linie chinesische Leasinghäuser, Kreditfonds, institutionelles Kapital und das Eigenkapital der Reedereien hervorzuheben. Dank der letzten guten Geschäftsjahre haben Unternehmen vermehrt Investitionen aus dem Cash flow darstellen können. Grundsätzlich wird jedoch auch weiterhin die Verfügbarkeit

von attraktiv bepreistem Fremdkapital maßgeblich darüber entscheiden, ob – und wo – Investitionen stattfinden oder nicht.

In den letzten zehn Jahren haben **chinesische Leasingfirmen** ein beispielloses Wachstum in der Schiffsfinanzierung verzeichnen können, von dem auch viele (größere) europäische Reedereien profitiert haben. Diese Adressen haben den Rückzug europäischer Banken zu einem erheblichen Teil kompensiert. Angesichts der **wachsenden geopolitischen Spannungen mit China** ist allerdings fraglich, inwieweit europäische und andere Reedereien sich auch künftig noch auf chinesische Geldgeber verlassen wollen und können. Während einige Unternehmen weiterhin offen für eine Kooperation sind, schließen Teile der Reederschaft bereits eine Zusammenarbeit mit Leasinghäusern und Banken aus China für die Zukunft aus. Sollte es zu Sanktionen gegen China kommen, sind die Folgen für die maritime Industrie insgesamt und speziell auch die Seeschifffahrt kaum abzuschätzen.

Nach der Überwindung des extrem lange währenden Abschwungs bzw. der mehr als zehnjährigen Schifffahrtskrise (insbesondere in der Containerschifffahrt) steht die Schifffahrt vor einer weiteren, nicht minder gewaltigen Herausforderung: der möglichst raschen **Dekarbonisierung der weltweiten Handelsflotte**. Die Erneuerung der Flotte wird Anstrengungen erfordern, die in finanzieller Hinsicht bisher kaum zu beziffern, aber jedenfalls gewaltig sind.

Es erscheint mehr als fraglich, ob die etablierten Fremd- und Eigenkapitalgeber dieser Herausforderung allein gewachsen sein werden. Es wird daher aller Voraussicht nach zusätzlich auch **staatlicher Impulse** bedürfen, um die Mehrkosten und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten von **Investitionen in moderne und besonders energieeffiziente und umweltgerechte Tonnage** bzw. Technologien und in die Nutzung entsprechender Kraftstoffe bewältigen zu können.

III. Das Engagement der deutschen schiffsfinanzierenden Banken

Der **Bestand an Schiffskrediten in deutschen Banken** hat sich nach unseren Erkenntnissen seit 2009 wie folgt entwickelt:

Bank	Kreditbestand in Mrd. EUR		
	2009	2018	2023
HSB/HCOB	29	4	3
Commerzbank	23	0	0
NORD LB/BLB	19,3	0,7	0
DVB	9,1	0,2	0
KfW IPEX	14,1	14	14,5
HVB Unicredit	8,2	1,5	0,6
Deutsche Bank	4,6	3	4
Helaba	1,9	1,2	0,2
OVB	0,3	0,4	0,4
Deka	1,5	1,2	1,1
DZ Bank	0,4	0,4	0,4
Warburg	0,4	0,4	0,4
Berenberg	0,3	0,2	0,1
Summe	112,1	27,2	24,7

Quelle: FRAN Ships Ltd.

Da einige Häuser wie etwa die Deutsche Bank oder die Berenberg Bank ihre Zahlen nicht veröffentlichen, handelt es sich teilweise um Annäherungswerte bzw. Schätzungen. Hinzu kommt, dass auch andere Banken wie etwa lokale Sparkassen durchaus in kleinerem Maßstab auch Schiffe finanzieren, ohne dass auswertbare Zahlen hierzu bekannt sind.

Insgesamt ist festzustellen, dass innerhalb von nur neun Jahren ein **Schiffskreditbestand von rund 85 Mrd. Euro von deutschen Banken abgebaut** wurde, was einem Rückgang des Kreditangebots von 76% entspricht. Diese Entwicklung wurde zwischen 2018 und 2023 zwar gestoppt, eine Trendumkehr ist bisher aber nicht zu erkennen.

Bekanntlich haben sich einige Häuser wie die **Commerzbank** und die **Nord LB** komplett aus dem Geschäftsfeld Schiffsfinanzierung zurückgezogen. Andere Häuser haben dieses Geschäft massiv zurückgebaut - wie etwa die **HSB (HCOB)** - oder wurden übernommen - wie die **Bremer Landesbank** - oder abgewickelt - wie die **DVB Bank**. Aus der obigen Liste verbleiben also gerade einmal noch 10 Häuser bzw. Banken in Deutschland, welche diesem Segment nach aktuellem Stand verpflichtet bleiben.

Das Commitment dieser Banken für die Schiffsfinanzierung beläuft sich auf rund 25 Mrd. Euro. Über die Hälfte dieses Kreditbuchs entfällt auf die **KfW IPEX**, also die Tochter einer staatseigenen Bank. Von deren Kreditzusagen

entfällt wiederum die Hälfte auf die großen ausländischen Kreuzfahrtadressen, welche in Europa ihre Neubauten bestellen.

NACH UNSERER EINSCHÄTZUNG LASSEN SICH SCHIFFSBANKEN GROB IN ZWEI LAGER UNTERTEILEN:

Das **erste Lager** akzeptiert nur Kreditnehmer, welche umfänglich mit ihrer Bilanz haften, wobei diese Bilanz sich durch eine gute Bonität auszeichnen sollte. Diese Banken bieten also nur **Unternehmenskredite** an, welche zusätzlich durch Schiffshypotheken abgesichert sind.

Das **zweite Lager** ist offen für projektbezogene Kredite, idealerweise mit (langlaufenden) Charterverträgen (und damit auch gesicherten Cashflows), ist aber eben auch bereit, Asset-/Restwert- und damit Marktrisiken zu nehmen. Diese Kredite sind größtenteils nicht durch eine voll werthaltige Garantie unterlegt. Experten bezeichnen dies als **Projektfinanzierungen**.

In der Praxis macht diese Unterscheidung einen großen Unterschied aus: Sofern eine Reederei nicht über eine vollkonsolidierte Bilanz mit einem guten Rating verfügt, kann sie in der Regel nur mit Kreditgebern aus dem zweiten Lager ins Geschäft kommen. Ausnahmen sind natürlich möglich, etwa wenn eine nichthaftende Reederei einen langfristigen Chartervertrag mit einem sehr guten Charterer vorzeigen kann.

Zur ersten Gruppe der Banken gehören in Deutschland die **KfW IPEX**, die **Deka Bank** und die **Deutsche Bank**. Alle drei Banken haben gute bis sehr gute Ratings, welche zu niedrigen Fundingkosten führen, und können daher Geschäft mit guten Kunden gewinnen. Die Ratingsysteme der **KfW IPEX** und der **Deka Bank** sind so kalibriert, dass ausschließlich Zieladressen mit sehr guten Ratings kreditwürdig sind. Bei der Deutschen Bank hingegen spielt auch eine Rolle, dass Kunden möglichst eine Vielzahl von Produkten der Corporate- und Investmentbank nutzen sollten. In den meisten Fällen wird daher keine dieser drei Banken mit einem kleinen oder mittelständischen Reedereiunternehmen ins Geschäft kommen.

Zur zweiten Bankengruppe gehören u.a. die **HCOB**, **OVB**, **Warburg** und **Berenberg Bank**. Diese Häuser sind grundsätzlich bereit, mit keiner oder nur begrenzten Haftungen von Reedern oder nicht laufzeitkongruenten Chartern zu arbeiten, so dass Restwert- und Marktrisiken in der Struktur verbleiben. Wegen geringer Bilanzgrößen dieser Häuser und aus Gründen der Risikostreuung sind deren Schiffsbücher jedoch übersichtlich.

Als eine der zuverlässigsten Adressen für kleine und mittelständische Unternehmen in der norddeutschen Region bzw. Nordwesten Deutschlands hat sich die **Ostfriesische Volksbank (OVV)** erwiesen, welche im Konsortium mit der **DZ Bank** und anderen Genossenschaftsbanken insgesamt ein Volumen von rund einer Mrd. in der Schiffsfinanzierung darstellt. Zahlreiche Reeder im Norden Deutschlands betrachten die **OVV** als ihre Hausbank. In der Regel reichen deren Adresslimite für mehrere Schiffsfinanzierungen pro Reederei aus, bei weitergehendem Kreditbedarf muss der Kunde jedoch eine weitere Bankverbindung suchen.

Zu den wenigen verbliebenen nennenswerten Schiffsbanken gehört ferner die **Hamburg Commercial Bank (HCOB)**. Wie andere Banken auch hat sie sich aus entfernten Märkten wie etwa Asien oder Amerika zurückgezogen und fokussiert sich seither auf Griechenland und Deutschland.

Auch Häuser wie die **Berenberg Bank** oder die **Warburg Bank** sind weiterhin aktiv. Sie zeichnen sich aber dadurch aus, dass sie nur geringe Beträge auf die eigene Bilanz nehmen können. Sie werben daher um Investoren, um die Risiken aus diesem Geschäft breiter streuen zu können.

Die **Berenberg Bank** hat zu diesem Zweck ein Fondsvehikel erfolgreich aufgesetzt und institutionelle Investoren gewonnen. Die Bank und die Investoren stellen in diesem Rahmen gemeinsam Schiffskredite dar, wobei die Bank nur 10% des Risikos tragen muss. Das Produkt konzentriert sich auf vorrangig besicherte Hypothekenkredite mit einer sehr konservativen Beleihung von bis zu 50% des Schiffswertes, um die Ausfallrisiken sehr gering zu halten. Insgesamt verwaltet der Fonds so ein Volumen von 1,2 Mrd. Euro (Stand 2022/2023).

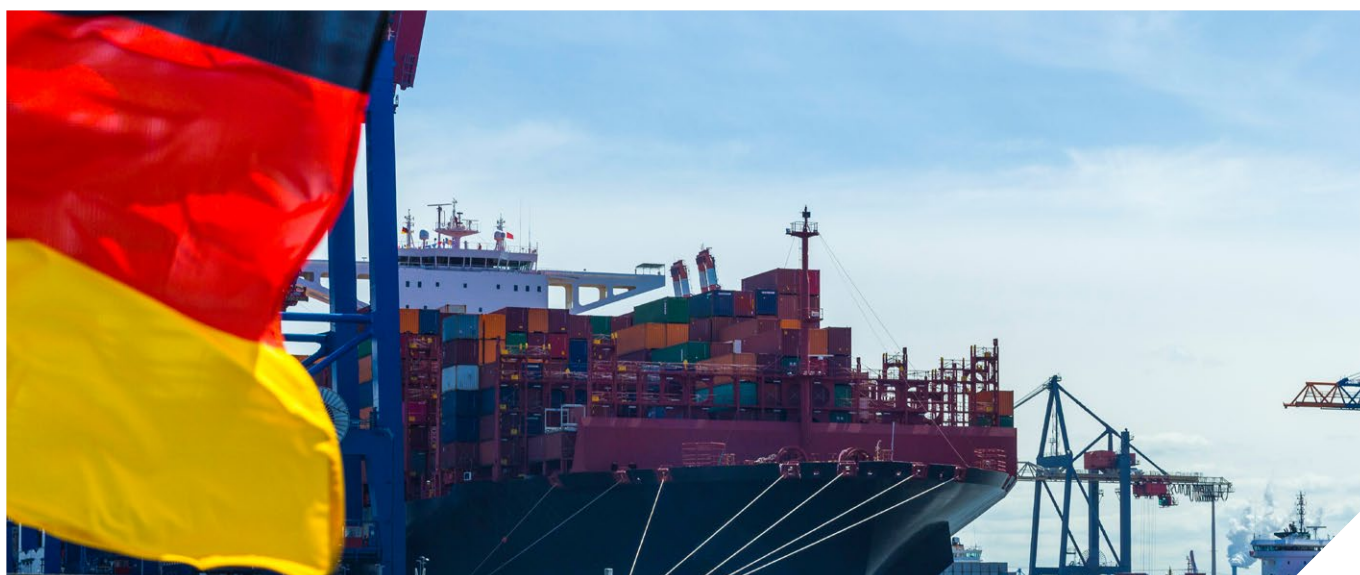
Auch wenn die **Berenberg Bank** die Zahl nicht veröffentlicht, lässt sich daraus ableiten, dass sie rund

120 Mio. EUR auf eigenes Risiko genommen hat. Die durchschnittliche Beleihung der Schiffe im Fonds betrug Ende 2022 lediglich 34%. Die **Berenberg Bank** hat sich damit klug positioniert und kann anderen Häusern als Vorbild dienen – sie nutzt ihre Marktnähe und ihre Kompetenzen, um risikoarme Geschäfte anbieten und darstellen zu können.

Was aus Sicht der Kreditgeber sinnvoll ist, stellt jedoch potentielle Kunden nicht immer zufrieden. Deren tatsächlicher Bedarf wird durch eine Beleihung von höchstens 50% vielfach nicht gedeckt. Insbesondere vor dem Hintergrund einer **Handelsflotte, deren Durchschnittsalter inzwischen bei über 15 Jahren liegt**, und der angestrebten raschen **Dekarbonisierung der Schifffahrt** ist der Finanzierungs- bzw. Fremdkapitalbedarf im Bereich der Schifffahrt in den kommenden Jahren beträchtlich.

Insgesamt können Kunden mit starker Bonität und überzeugenden Projekten nach wie vor mit großer Sicherheit erwarten, Fremdfinanzierungen von Kreditinstituten zu erhalten, insbesondere was größere Reedereien mit guter internationaler Vernetzung angeht. Kunden mit weniger guter Bonität und/oder einer überschaubaren Flotte können hingegen selbst bei sehr sinnvollen Projekten, etwa einer Flottenerneuerung, keineswegs davon ausgehen. Viele deutsche Reedereibetriebe sind damit in erster Linie auf die **regionalen Geschäftsbanken sowie sonstige europäische Häuser** angewiesen.

Den europäischen schiffsfinanzierenden Banken kommt damit nach wie vor eine besondere Bedeutung zu, zumal auch strategische Erwägungen angesichts der veränderten Sicherheitslage und zunehmender geopolitischer Spannungen für eine dauerhaft starke europäische Schiffsfinanzierung sprechen.



IV. Das Engagement der europäischen schiffsfinanzierenden Banken

Über Jahrzehnte haben in Europa neben Deutschland Banken aus Frankreich, Norwegen, UK und Holland die größte Rolle in der Schiffsfinanzierung gespielt, gefolgt von Dänemark und Griechenland.

- **Frankreich** hat eine lange Tradition in der Schiffsfinanzierung. Mittlerweile gehören französischen Banken zu den bedeutendsten Adressen in Europa. **BNP Paribas** ist mit einem Kreditbuch von 20 Mrd. Euro sogar die weltweit führende Bank. Seit 2008/2009 ist zwar auch in Frankreich das gesamte Kreditportfolio der Banken rückläufig gewesen, allerdings prozentual weniger stark als in anderen Ländern. **BNP Paribas, Calyon (Crédit Agricole), Société Générale, Natixis und CIC** stellen der maritimen Industrie immer noch ein Kreditvolumen von rund 40 Mrd. Euro zur Verfügung. Ein bedeutendes Produkt dieser Institute ist der French tax lease, mit dem diese Häuser unter bestimmten Bedingungen ihren Kunden eine 100%ige Finanzierung ihrer Projekte darstellen können. Die großen französischen Banken können ihren maritimen Kunden zudem eine umfassende Produktpalette anbieten, welche weit über das Kreditangebot hinausgeht.
- In **Norwegen** gehörten die **Nordea Bank und die DnB Nor** jahrzehntelang zu den weltweit führenden Häusern. Sie sind ein sehr wichtiger Bestandteil des maritimen Clusters in **Oslo**, das sich auszeichnet durch einen sehr regen Kapitalmarkt für maritime Unternehmen, eine Vielzahl an kundigen Investoren (zumeist family offices) und Investmentbanken. Infolge der Schifffahrts- und Offshorekrise haben beide Banken ihre Kreditbücher dramatisch reduziert - von einstmalen zusammen rund 40 Mrd. auf nunmehr rund 15 Mrd. Erklärte Strategie ist es, maritimen Unternehmen mit anderen, risikoärmeren Produkten zur Seite zu stehen, womit der Schiffskredit nur noch als Anker- und nicht mehr als Kernprodukt behandelt wird. Die genannten Häuser haben sich aus Asien und Amerika weitgehend zurückgezogen, um sich auf den europäischen Markt zu konzentrieren (**Nordea** und **DNB** sind allerdings vom Standort New York heraus noch recht aktiv). Bemerkenswert als neuer Player ist die **Maritime & Merchants (M&M) Bank**, welche mit einem fachkundigem Team Hypothekenkredite zu leicht erhöhten Konditionen anbietet. Ein erfolgreicher deutscher Reeder ist einer der Gründer dieser Bank, womit er als Vorbild für andere deutsche Unternehmer dienen kann.
- In **Großbritannien** haben sich die Banken in Gänze von der Schiffsfinanzierung verabschiedet. Der Rückzug von

sehr namhaften Adressen wie der **Royal Bank of Scotland, Lloyds sowie der Bank of Scotland** aus der Schiffsfinanzierung war dabei im Wesentlichen eine politische Entscheidung. Mehrere Kreditinstitute konnten nur mit Steuergeldern gehalten werden. Im Rahmen dieser Bankenrettung wurden die Häuser darauf verpflichtet, nur noch regionales und nationales Geschäft zu begleiten. Da es mittlerweile kaum noch nennenswerte englische Reedereien bzw. Reedereien mit Sitz in **London** gibt, haben die englischen Banken somit keine Zielkunden mehr.

- Auch in den **Niederlanden** gibt es eine lange und kraftvolle Tradition in der Schiffsfinanzierung, sowohl in der Hochsee- als auch in der Küstenschifffahrt. Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise gab es allerdings ebenfalls Veränderungen in der Bankenlandschaft, die direkte Auswirkungen auf die Schiffsfinanzierung hatten. Diesbezüglich ist in erster Linie an die **Fortis Bank** zu erinnern, welche auf die **ABN Amro** verschmolzen wurde. Zu den wesentlichen Häusern zählen heute noch die **ING, ABN Amro und NIBC Bank**, die ein Kreditbuch von etwa 20 Mrd. Euro auf sich vereinigen. Das Umfeld für Nichtbanken, vor allem Fintechs und Fonds, ist hier dynamisch und innovativ. Bei den Fintechs hat die noch junge Plattform **Direct Shipfinance** auf sich aufmerksam gemacht. Auf die Nichtbanken soll in Kapitel 6 näher eingegangen werden.
- In **Dänemark** wird die Schiffsfinanzierung im Wesentlichen von zwei Instituten getragen - **Danish Ship Finance und Danske Bank**. Die erste Adresse nimmt eine Ausnahmestellung ein, da sie (wie der Name besagt) als Spezialkreditinstitut ausschließlich Schiffe finanziert (insofern vergleichbar mit der nicht mehr existierenden **Deutschen Schiffsbank**) und seit 1961 über die Zyklen hinweg im Markt aktiv ist. Das Haus refinanziert sich über **Schiffspfandbriefe** und weist ein stabiles Investmentgrade-Rating auf, so dass es mit guten Kunden Geschäft gewinnen kann. Beide Banken stellen ein Kreditvolumen in der Größenordnung von zusammen rund 11 Mrd. Euro dar.
- Die Kreditinstitute in **Griechenland und Zypern** stehen ausschließlich der heimischen Kundschaft offen. Sie hatten lange Jahre zu kämpfen mit «non performing loans» in der griechischen Industrie, bei Immobilienkrediten und Privathaushalten, so dass nur die Schiffskreditbücher Stabilität brachten und ein gesundes Gegengewicht darstellten. Dass ausgerechnet

Schiffskredite kaum Probleme brachten, liegt in der Stärke der griechischen Reederschaft begründet. Die meisten griechischen Reedereien haften nicht mit konsolidierten Bilanzen und fragen daher bei internationalen Banken nur Projektfinanzierungen an. Griechische Banken haben jedoch durch persönliche Garantien, Wealth Management, Zahlungsverkehr und Immobilienkredite Zugang zum eigentlichen Vermögen dieser Reederschaft. In Europa haben ausschließlich griechische Banken in den vergangenen Jahren ihr Kreditbuch ausgebaut, wenn auch auf geringem Niveau.

- **Deutsche Reeder** können also grundsätzlich bei **europäischen Banken** vor allem in Frankreich, Norwegen, Holland und Dänemark vorstellig werden. **Die Zahlen zeigen jedoch, dass die Kreditversorgung insgesamt so massiv zurückgegangen ist, dass Banken generell nur noch sehr selektiv Neukunden aufnehmen.** In anderen Ländern wie **Spanien** ist die Schiffsfinanzierung weniger prominent vertreten, so dass man als deutsches Unternehmen in der Regel überhaupt keinen Ansatzpunkt hat.
- Als deutscher Kunde ist man ggf. aber auch für **nicht-europäische Banken** attraktiv.



V. Das Engagement der weltweiten schiffsfinanzierenden Banken

■ **Petrofin Research** schätzt die **weltweite Schiffsfinanzierung** auf einen Bestand von rund **500 Mrd. USD**. Der Anteil der **Banken** daran beträgt rund **340 Mrd. USD**, also etwa 2/3. Von diesem Kreditbestand haben die 62 führenden Schiffsbanken rund 309 Mrd. USD bzw. die 40 führenden Schiffsbanken rund 286 Mrd. Euro auf sich vereint (siehe Grafik unten).

Auf dieser Liste ist mit Ausnahme der KfW, die an Position 3 steht, keine deutsche Bank bei den Spitzenplätzen vertreten – die **HCOB** steht an Position 26 mit einem Buch von 4,4 Mrd. USD, gefolgt von wenigen anderen. Insgesamt haben die europäischen Adressen in den letzten Jahren deutlich an Marktanteilen verloren.

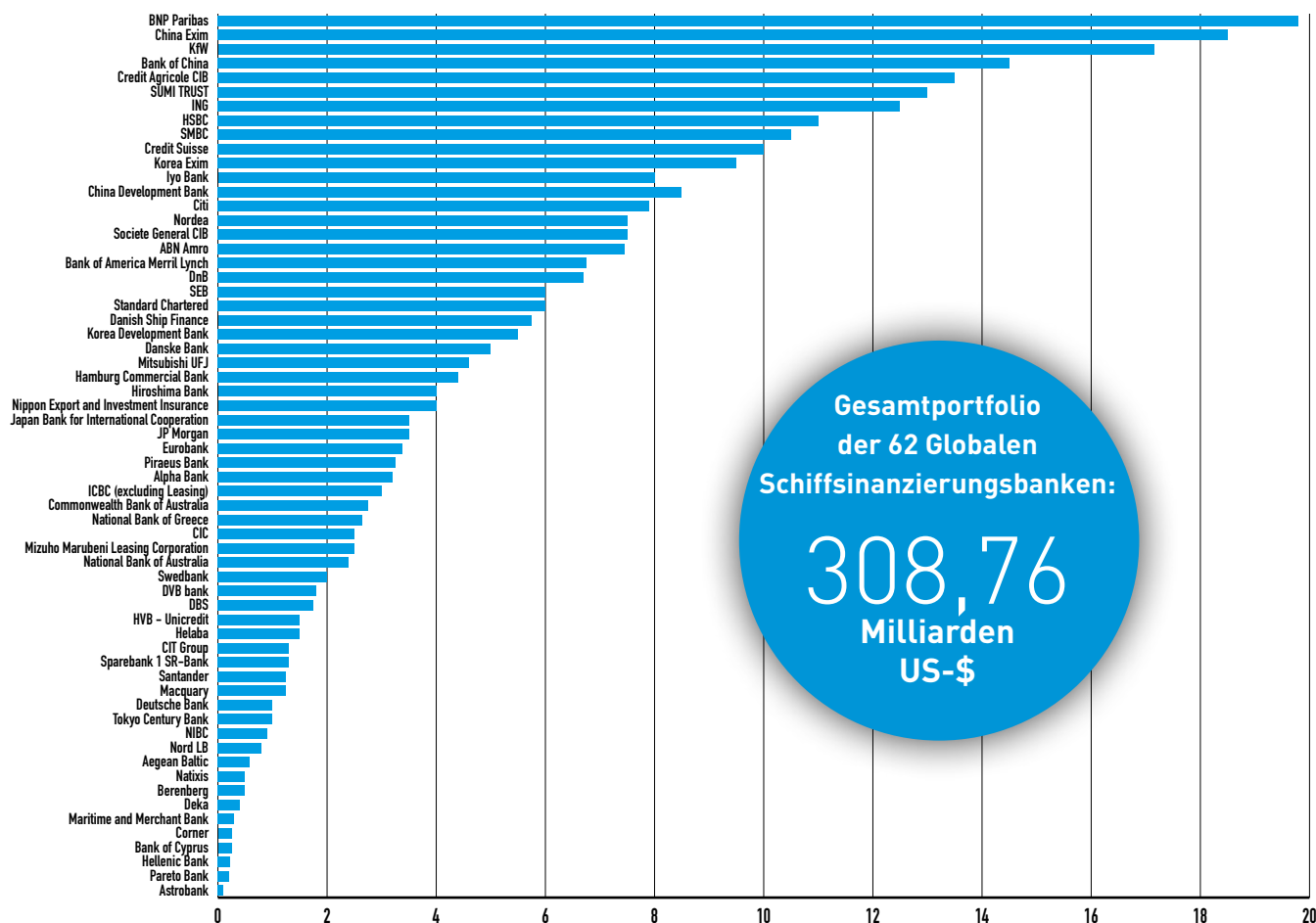
Schaut man auf die **40 führenden Banken im Bereich der Schiffsfinanzierung** weltweit, so stammen 21 aus Europa, 16 aus Asien bzw. Australien und 3 aus Nordamerika. Noch halten die europäischen Banken mit 157 Mrd. USD den größten Anteil, dieser sank jedoch zuletzt weiter von 58% auf

54%. Innerhalb Europas ging der Anteil der deutschen und skandinavischen Banken weiter zurück, während die griechischen Banken nennenswert um rund 14% im Vergleich zum Vorjahr wachsen konnten.

Die Aussichten für Europa bleiben durchwachsen – zwar gibt es auch hier neue Namen bzw. in der Schiffsfinanzierung aktive Institute, etwa die **M&M Bank, Bank of Cyprus oder Hellenic Bank oder Direct Shipfinance** – bei all diesen Namen handelt es sich jedoch um vergleichsweise kleine Adressen. Ferner sind immer wieder Rückschläge zu verzeichnen. Jüngstes Beispiel ist die Übernahmender **Crédit Suisse** durch die **UBS**. Die **Crédit Suisse** hat im globalen Ranking mit einem Kreditbuch von 10 Mrd. USD immerhin Platz 10 eingenommen. Auch wenn die **UBS** weiterhin bzw. wieder aktiv ist im Bereich der Schiffsfinanzierung und das Geschäft mit dem gleichen Geschäftsmodell betreibt, erscheint es doch fraglich, ob man hier das Commitment gegenüber der maritimen Industrie dauerhaft in gleichem Maße beibehalten wird.

DIE 62 GRÖSSTEN GLOBALEN SCHIFFSFINANZIERUNGSBANKEN 2021

Angaben in Milliarden US-Dollar



Stand: August 2022; Quelle: Petrofin Research

Das **Schiffskreditvolumen der asiatischen und australischen Banken** ist dagegen stetig gestiegen, mittlerweile macht ihr **Anteil am globalen Kreditbuch 40%** aus. Öffentliche asiatische Banken sind dabei stark im Ranking vertreten – zu sehen sind **China Exim** (Nr. 2), **Bank of China** (4), **China Development Bank** (13), **Korea Exim** (11), **Korea Development Bank** (23), **Japan Bank for International Cooperation** (29) und **ICBC** (35). Zusammen genommen stellen sie ein Kreditvolumen von über 60 Mrd. USD dar.

Alle Anzeichen sprechen dafür, dass sich die **Verschiebung der Schiffsfiananzierung nach Osten** hin weiter fortsetzen und beschleunigen wird. So gibt es in Asien starke neue Marktteilnehmer, etwa die Banken in Singapur (zum Beispiel **DBS**) und in Japan.

Die nachfolgende Grafik zeigt eindrucksvoll, dass die führenden 40 Schiffsbanken im Jahr 2011 mit 455 Mrd. USD ihren Höhepunkt erlebten und seither ein stetiger Rückgang zu verzeichnen ist, der im Jahr 2020 seinen Tiefpunkt verzeichnete (mit nur noch 287 Mrd. USD). Im Jahr 2021 war erstmals wieder eine kleine Erholung zu beobachten mit einem Anstieg auf 290 Mrd. USD (siehe Grafik unten).

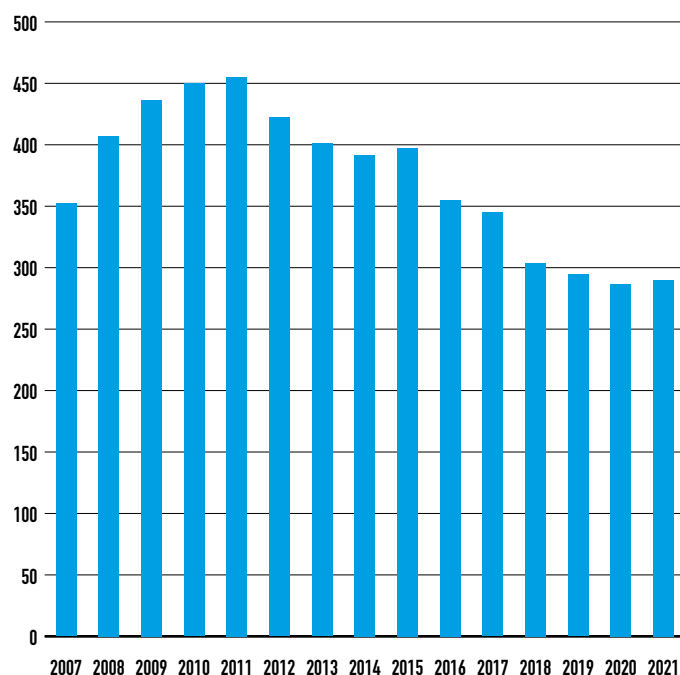
Für deutsche Reeder ist der Gang zu asiatischen, australischen und amerikanischen Banken allerdings nur in Ausnahmefällen erfolgversprechend:

- **Chinesische Banken** decken im Regelfall nur den Kreditbedarf ihrer heimischen Kunden; international aktiv sind sie über ihre Leasingtöchter, die in Kapitel 7 beleuchtet werden, siehe unten. Ferner sind sie aktiv bei Exportfinanzierungen, d.h. wenn ausländische Kunden Schiffe bei heimischen Werften bestellen.
- **Japanische Banken** sind ebenfalls in erster Linie in ihrem Heimatmarkt aktiv. Das maritime Cluster in Japan ist sehr stark, aber auch undurchlässig. Europäische Unternehmen müssen sich erst über einen längeren Zeitraum ein Netzwerk aufbauen und in Beziehungen investieren sowie über eine gute Bonität verfügen, bevor sie ins Geschäft kommen können.
- **Die US-Banken** mobilisieren in der Regel ungerne ihre Bilanz für langfristiges Kreditgeschäft. Budgets für europäische Kunden haben nur wenige von ihnen, namentlich sind das in erster Linie die Citi, Bank of America und CIT.
- **Aus Australien** kommen zwei Banken, welche auch in Europa sichtbar sind – Macquarie und die National Bank of Australia.

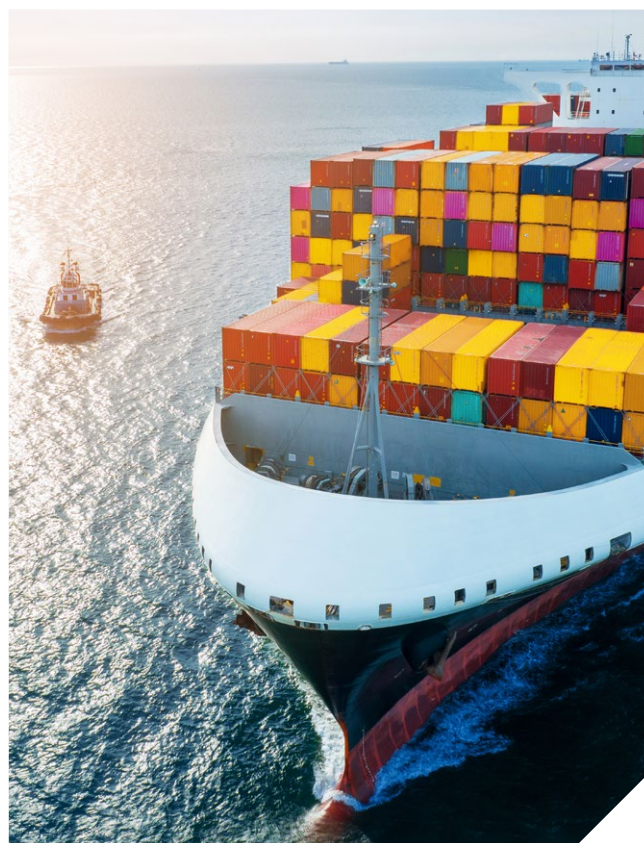
Faktisch ist damit das Kreditangebot außereuropäischer Banken insbesondere für kleinere und mittelständische deutsche Reedereien ziemlich begrenzt.

ENTWICKLUNG DES KREDITVOLUMENS DER TOP 40 BANKEN MIT SCHIFFSKREDITEN

Angaben in Milliarden US-Dollar, jeweils zum Jahresende



Quelle: Petrofin Global Bank Research 2023

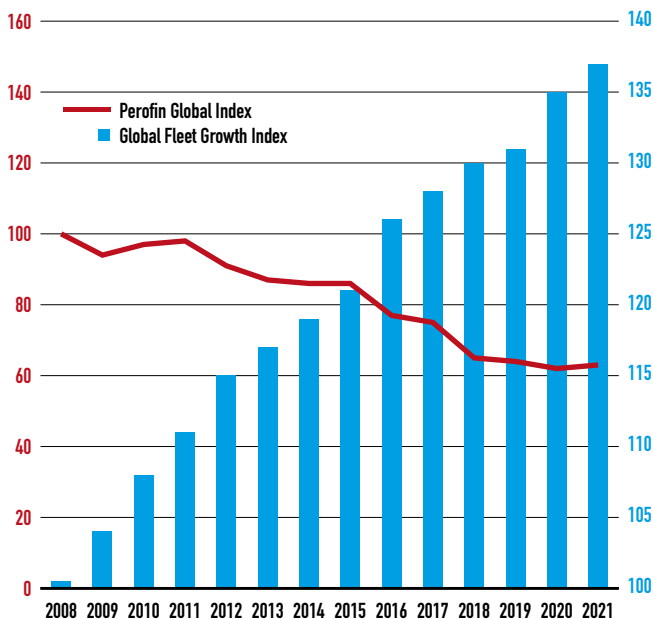


VI. Alternative Geldgeber

Nichtbanken haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Die herausragende Bedeutung von Banken in der Schiffsfinanzierung wird damit grundsätzlich und zunehmend infrage gestellt. Die nachfolgende Grafik von Petrofin veranschaulicht dies:

PETROFIN GLOBAL INDEX IM VERGLEICH ZUM GLOBAL FLEET GROWTH INDEX

Angaben in Milliarden US-Dollar



Quelle: Petrofin Global Bank Research 2023

Aus der Darstellung lässt sich ablesen, dass die weltweite Flotte seit 2008 um 35% gewachsen und gleichzeitig die Kreditversorgung durch Banken um über ein Drittel gesunken ist. Das Flottenwachstum wird also zu einem hohen Maße auch durch Eigenkapital oder von Nichtbanken finanziert – namentlich von Leasinghäusern, alternativem Kapital, Private Equity, den Kapitalmärkten und Investoren.

Fremdkapitalfonds werden entweder als Kredit- oder als Leasingprodukt angeboten. **Leasing** hat den Vorteil, dass der Leasinggeber unmittelbarer (wenn auch besitzloser) Eigentümer des Schiffes ist bzw. bleibt und nicht erst seine Rechte als Hypothekengläubiger vollstrecken muss, mit all den damit verbundenen Kosten und Risiken, um das Asset unter Kontrolle zu bekommen. **Eurazeo** hat diesen Weg gewählt, ebenso wie **Neptune Leasing**, die vom griechischen Unternehmer Latsis unterstützt werden.

Bei den Nichtbanken lassen sich aus unserer Sicht grob zwei verschiedene Gruppen von Fremdkapitalgebern unter-

scheiden – erstens solche Adressen, welche mit den Banken konkurrieren und eine alternative Lösung anbieten oder auch mit ihnen zusammenarbeiten wie beim Fondskonzept der **Berenberg Bank**. Zweitens sieht man Geldgeber, welche weniger kunden- als transaktionsorientiert agieren und deutlich höhere Renditeanforderungen haben.

Zu der ersten Gruppe gehören vermehrt **Kapitalsammelstellen, Versicherungen und Pensionsfonds**, die langfristigen Anlagebedarf haben und nach geeigneten Assets suchen. Sie alle haben sich in der Vergangenheit in erster Linie auf Investmentbanken verlassen, so dass sie ein natürlicher Bankpartner waren. Zwar ist dies nach wie vor der Fall, allerdings lassen sich in jüngster Zeit vermehrt Tendenzen beobachten, dass Direktgeschäfte mit Kunden ohne Einschaltung von Banken abgeschlossen werden. So ist unter anderem bekannt, dass sowohl die **Allianz** als auch **Ergo** Kreditgeschäfte mit Reedereien betreiben. Leider ist es faktisch ausgeschlossen, den Umfang dieser Geschäfte in Zahlen zu fassen.

Ferner gehören zur ersten Gruppe vermehrt sog. **grüne Fonds**, welche sich auf **umweltfreundliche Neubauten** fokussieren und sich mit Kreditlinien von Banken refinanzieren, um den Kunden ein wettbewerbsfähiges Angebot bieten zu können. Dieses Produkt ist noch jung. In der Regel dauert es Jahre, bis ein solcher Fonds zustande kommt, und anschließend hat der Fondsmanager ein paar Jahre Zeit, um die Mittel in Projekte zu investieren. Als Beispiele für erfolgreiche Gründungen sind **Prow Capital** aus den **Niederlanden** sowie **Eurazeo** aus **Frankreich** zu nennen. In Deutschland gibt es bisher noch keine vergleichbare Plattform.

Erfahrungsgemäß sind diese Fonds etwas teurer als Schiffsbanken, können diesen Nachteil aber zum Beispiel durch eine höhere mögliche Beleihung der Schiffe kompensieren. Grüne Themen sind bei vielen Investoren hoch im Kurs, so dass mit weiteren erheblichen Mittelzuflüssen in solche Fonds zu rechnen ist. **Zahlreiche Reedereien sind allerdings aktuell zurückhaltend bei der Bestellung neuer Schiffe, da weiterhin nicht ausreichend geklärt ist, welche grüne Antriebstechnologie (und welcher Treibstoff) sich mittel- bis langfristig durchsetzen und wirtschaftlich erfolgreich sein wird.** Die grünen Fonds haben aus diesem Grund aktuell Schwierigkeiten, ausreichend Projekte für das von ihnen eingeworbene Geld zu finden. Sobald sich die technischen und wirtschaftlichen Fragen geklärt haben, dürfte sich dieser Trend schnell umkehren. Die bisher sichtbaren grünen Schiffsfonds dürften bislang ein Kreditvolumen von kaum mehr als 1-2 Mrd. USD Kredit-

volumen auf sich vereinen, was angesichts der bevorstehenden Energiewende und den damit verbundenen Herausforderungen zur Erneuerung der Handelsflotte eine sehr kleine Zahl ist.

Zur zweiten Gruppe gehören in erster Linie namhafte **Private Equity Unternehmen** wie **Oaktree** oder **Cerberus** oder auch **Hedge Funds**. Aus Sicht dieser Geldgeber steht die Schifffahrt in Konkurrenz mit anderen Assetklassen, bei denen sich teilweise höhere Renditen bei einem geringeren Risikoprofil erzielen lassen. Da diese Adressen sehr große Anlagevermögen verwalten, haben sie ein starkes Interesse an großvolumigen Transaktionen. Aus diesem Grund war immer dann starker Wettbewerb zu beobachten, wenn europäische Banken ihre Schiffskredite in Portfoliotransaktionen zum Verkauf angeboten haben. Die Abschlüsse beim Kaufpreis stellten dabei den Investoren die erwarteten hohen Renditen in Aussicht.

Die namhaften Häuser dieser zweiten Gruppe verwalten sowohl **Kredit- als auch Eigenkapitalfonds**. Auf der Kreditseite belaufen sich die Renditeanforderungen aktuell auf

10 bis 20 Prozent. Viele Projekte in der Schifffahrt können dies allerdings nicht nachhaltig erwirtschaften. Sie lassen sich tatsächlich nur solange gut rechnen, wie der Zugang zu attraktiv bepreistem Fremdkapital sichergestellt ist. Im gegenwärtigen Zinsumfeld sind jedoch auch konventionelle Hypothekenkredite in USD bereits mit 8-9% Prozent Zinsen zu veranschlagen (allein der aktuelle 3 Monats SOFR beträgt rund 5,3%). Nur sehr gute Kunden können mit geringeren Zinskosten rechnen.

Private Equity ist für Kunden in erster Linie auf der **Eigenkapitalseite** bedeutsam. Auf der **Fremdkapitalseite** sind diejenigen **Fonds** eine sehr wichtige Alternative, welche bankähnliche Konditionen darstellen können. Die öffentliche Hand hat dies in einzelnen Mitgliedsstaaten und auch in Brüssel bzw. auf EU-Ebene teilweise bereits erkannt und schon reagiert – so unterstützt zum Beispiel der holländische Staat den **Schiffsfonds NESEC** mit einer **staatlichen Garantie**, welche von der EU-Kommission nicht als staatliche Beihilfe gewertet wurde, und der **grüne Kreditfonds** von **Eurazeo** wird vom Europäischen Investitionsfonds mit 70 Mio. Euro mitfinanziert.

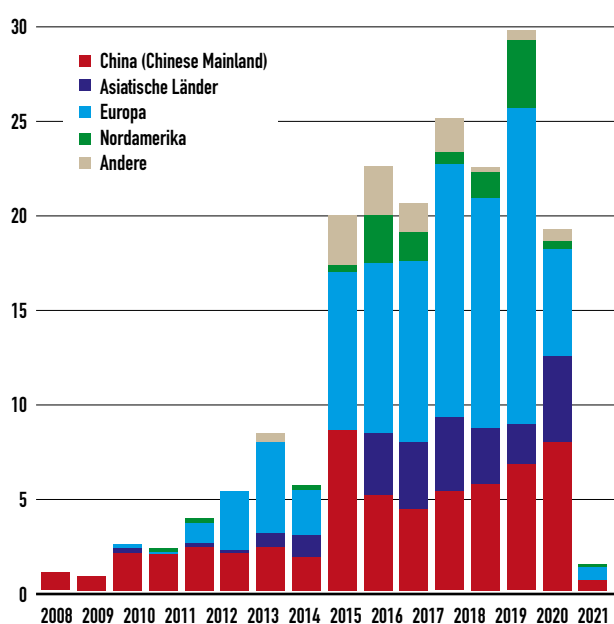


VII. Die besondere Bedeutung von Chinese Leasing

In den vergangenen gut zehn Jahren haben sich chinesische Leasinghäuser zunehmend als Alternative zum europäischen Bankenmarkt angeboten und etabliert. Die nachfolgende Grafik veranschaulicht, dass **Chinese Leasing** in den Jahren 2008-2011 zunächst im Inland sein Geschäft ausbaute und anschließend massiv ins Ausland expandierte, wobei Europa seitdem stets der wichtigste Zielmarkt gewesen ist.

JÄHRLICHER ZUWACHS DES LEASING-SCHIFFFAHRTSPORTFOLIOS NACH REGIONEN

Angaben in Millionen GT



Lorentzen & Co., survey June 2023

Trotz großer kultureller Unterschiede haben sich die chinesischen Leasinggeber bisher in der Regel als zuverlässige Partner erwiesen, welche Kunden auch in Problemsituationen konstruktiv begleitet haben.

Begünstigt werden diese Geldgeber durch eine andere Regulatorik – bei Leasing entstehen keine Eigenkapitalunterlegungspflichten. Zusätzlich können, anders als in Europa, Wertkorrekturen über einen langen Zeitraum in kleinen Schritten vorgenommen werden, so dass kaum Volatilitäten in den Büchern entstehen. In der Folge können diese Häuser Probleme deutlich besser verkraften als europäischen Banken.

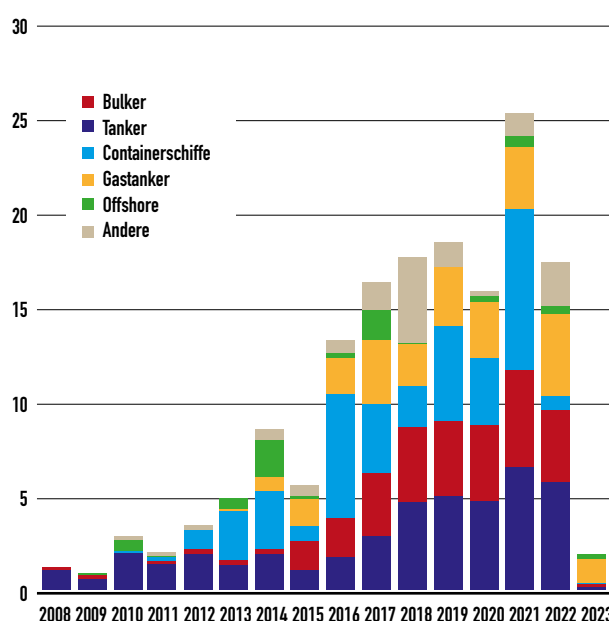
Hinzu kommt, dass die Mehrzahl der wichtigen chinesischen Leasinghäuser im Eigentum staatlicher Banken stehen (zum Beispiel ICBC, BoComm, CMBL) und insofern

nicht wirklich eigenständig sind. Dies zeigt sehr deutlich, dass die Finanzierung strategisch wichtiger Assets in China als **staatliche Aufgabe** von großer Bedeutung wahrgenommen wird. Während die chinesischen Banken in erster Linie auf dem chinesischen bzw. Heimatmarkt aktiv sind, fungieren ihre Leasingtöchter als Augen und Ohren des jeweiligen Konzerns, um internationale Usancen und Märkte kennenzulernen. Der starke Gesellschafterhintergrund sorgt gleichzeitig für eine Stabilität, welche den meisten europäischen Geldgebern nicht vergönnt ist.

Die Dimension des Neugeschäfts chinesischer Leasinghäuser lässt sich wie folgt darstellen:

JÄHRLICHER ZUWACHS DES LEASING-SCHIFFFAHRTSPORTFOLIOS NACH SCHIFFSTYPEN

Angaben in Milliarden US-Dollar



Lorentzen & Co., survey June 2023

Da Neugeschäft nur gemessen am Schiffsvolumen (mio gt) berichtet wird, nicht aber Tilgungen bzw. Charterzahlungen umfasst, ist der genaue Umfang der Schifffahrtsportfolien der chinesischen Leasinghäuser unbekannt.

Die Übersicht zeigt, dass die Lessoren von 2017-2022 jeweils mehr als 15 Mrd. USD in Schiffe investiert haben. Sie finanzieren sowohl Bestandsschiffe als auch Neubauten, sind aber gerade bei Neubestellungen eine nahezu unverzichtbare Finanzierungsoption für Reedereien. Kundige

Marktteilnehmer sind der Meinung, dass sich ohne diese Finanzierungsquelle die europäische Flotte nicht im erforderlichen Maße nachhaltig erneuern lassen wird.

Bedingt durch die zunehmenden **geopolitischen Spannungen** sehen wir aktuell einen starken Rückgang in der Nachfrage nach diesem Produkt. Es herrscht vermehrt die Sorge, dass es in den nächsten Jahren aufgrund eines Angriffs auf **Taiwan** zu Sanktionen gegenüber **China** kommen könnte, mit ggf. gravierenden wirtschaftlichen Folgen. Einige Reedereien haben zuletzt bereits erleben müssen, welche schwerwiegenden Folgen die Sanktionen gegen **Russland** haben können. Hierzu gehören Fälle, in denen Schiffe mit russischen Leasinggebern finanziert worden und nunmehr

auch finanzielle Schäden eingetreten sind, da die öffentliche Hand (**KfW, BMWK**) die für die deutsche Wirtschaft vorgesehenen Russland-Hilfen den Unternehmen in dieser Situation aus verschiedenen Gründen nicht mehr zur Verfügung stellt bzw. stellen konnte.

Aus heutiger Sicht lässt sich nicht genau prognostizieren, wie sich die weitere Nachfrage hinsichtlich **Chinese Leasing** entwickeln wird. Griechische Reedereien etwa sind zumeist noch positiv eingestellt gegenüber chinesischen Geldgebern und es herrscht vielfach auch die Einschätzung vor, dass China zu systemrelevant und wirtschaftlich letztlich nicht zu vermeiden ist, um einen Wirtschaftskrieg mit China zu riskieren.



VIII. Bewertung – Absehbarer Mangel in der Kreditversorgung in Europa

Die Bestandsaufnahme hat gezeigt, dass die weltweite Kreditversorgung durch Banken für Reedereien insgesamt massiv zurückgegangen ist. Europa und insbesondere Deutschland gehören zu den Regionen, die davon am stärksten betroffen sind. Dies ist sicherlich das Ergebnis der langjährigen Schiffs Krise insbesondere im Bereich der Containerschifffahrt, welche gerade die bis dahin in der Schiffsfinanzierung sehr stark engagierten europäischen (und speziell deutschen) Banken besonders getroffen hat. **Die Herausforderungen der Schifffahrt für die Banken sind vielfältig und bekannt:**

- **Schifffahrt ist ein zyklisches Geschäft**, damit können Charrerraten und Assetwerte starken Schwankungen unterworfen sein;
- auch **Krisen in einzelnen Segmenten**, etwa der Kreuzfahrt oder der Ölindustrie, können die jeweiligen Kreditportfolien erheblich belasten;
- das **Geschäft ist kapitalintensiv**, damit stehen hohe Volumina im Risiko;
- bei **Ratingverschlechterungen** steigen die Eigenkapitalanforderungen;
- Häuser aus dem Euroraum sind **Volatilitäten beim USD-Geschäft** ausgesetzt;
- der **Zahlungsverkehr in der Schifffahrt** erstreckt sich über zahlreiche Jurisdiktionen und ist nur mit hohem Aufwand zu überwachen.

Für größere Banken mit einer breiten Produktpalette ist der Schiffskredit vielfach nicht mehr ein Kern- sondern nur noch ein Ankerprodukt, um weitergehende und risikoreichere Mandate mit Kunden zu gewinnen.

Die Bereitschaft der Banken, Projektfinanzierungen bereitzustellen und damit **Restwertrisiken** auf Schiffe in ihre Kreditbücher zu nehmen, ist seit der Schifffahrtskrise deutlich gesunken. Zahlreiche Banken wie die **KfW** oder **Deka Bank** sind hierzu grundsätzlich nicht mehr bereit. Dasselbe gilt für zahlreiche ausländische Banken sowie auch für **Chinesische Leasing**. Dies erhöht den Druck auf Unternehmen, ihr Geschäftsmodell zu überprüfen und konsolidiert zu berichten. Aller Voraussicht nach werden die genannten Herausforderungen dafür sorgen, dass die Kreditbücher in Europa selbst dann nicht deutlich wachsen werden, wenn sich die Märkte weiter positiv entwickeln sollten.

Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass **Alternativen zu Bankfinanzierungen** deutlich an Bedeutung gewonnen haben. Dies schließt auch Eigenkapitalinvestitionen mit ein – viele Unternehmen (wie insbesondere Linienreedereien) haben in den letzten Jahren gut verdient, so dass sie Investitionen aus dem Eigenkapital bzw. cashflow darstellen konnten. Im Zuge von Marktkorrekturen und abschwächenden Raten wird sich dies jedoch langfristig nicht in gleichem Maße fortschreiben lassen.

Die Frage ist, ob die Kreditversorgung in Summe ausreichen wird, um den anstehenden Investitionsbedarf der Industrie zu decken. Die maritime Industrie steht durch die anstehende Dekarbonisierung der Handelsschifffahrt vor gewaltigen Herausforderungen. Die International Chamber of Shipping (ICS) als internationaler Leitverband Reederverbände und Schifffahrt bezifferte kürzlich die hierfür **erforderlichen Investitionen auf ca. 1 bis 1,4 Billionen USD**. Tatsächlich sind die **Kosten der Energiewende in der Seeschifffahrt** aber nicht seriös zu greifen, weil sie von vielen noch nicht gänzlich geklärten Faktoren abhängen, insbesondere von künftigen Maßnahmenpaketen und der Geschwindigkeit bei der Umsetzung. In jedem Fall wird der Kapitalbedarf gewaltig sein. Betrachtet man die deutsche Flotte, die aktuell mit rund 1.800 Einheiten zu Buche steht, wird dies konkreter greifbar – noch kaum eines dieser Schiffe kann letztlich als nachhaltig grün zu bezeichnen werden und wird daher früher oder später zu erneuern sein. **Unterstellt man Ersatz- oder Erneuerungskosten von durchschnittlich 30 Mio. USD pro Schiff, was eher konservativ bzw. niedrig angesetzt ist, summiert sich der Investitionsbedarf bereits für die komplette „Umrüstung“ bzw. den Umbau der deutschen Handelsflotte auf rund 54 Mrd. USD.**

Damit stellt sich die Frage, ob die schiffsfinanzierenden (und insbesondere europäischen) Banken über genügend Budget und Commitment (« firepower ») verfügen, um diese Aufgabe stemmen zu können. Unsere Antwort darauf lautet: leider nein. Bestehende Limite müssten massiv ausgeweitet und auch weniger bonitätsstarken Kunden zugänglich gemacht werden. All dies ist aber aktuell nicht zu erwarten. Gegen einen deutlichen Ausbau der Kreditportfolien sprechen alle schon genannten Herausforderungen für die Banken und die bestehenden Marktunsicherheiten hinsichtlich neuer Technologien und der Verfügbarkeit „grüner“ Treibstoffe. Hinzu kommt, dass besonders umweltfreundliche, neue Technologien die Schiffe überproportional teuer machen. Banken verlassen sich in ihren Wertermittlungen von Schiffen auf historische Daten und können daher wertsteigernde Zusatzkosten nicht angemessen bzw.

substanziell werterhöhend in ihren Tools abbilden, wodurch sie neue und grüne Technologie nicht angemessen mitfinanzieren können.

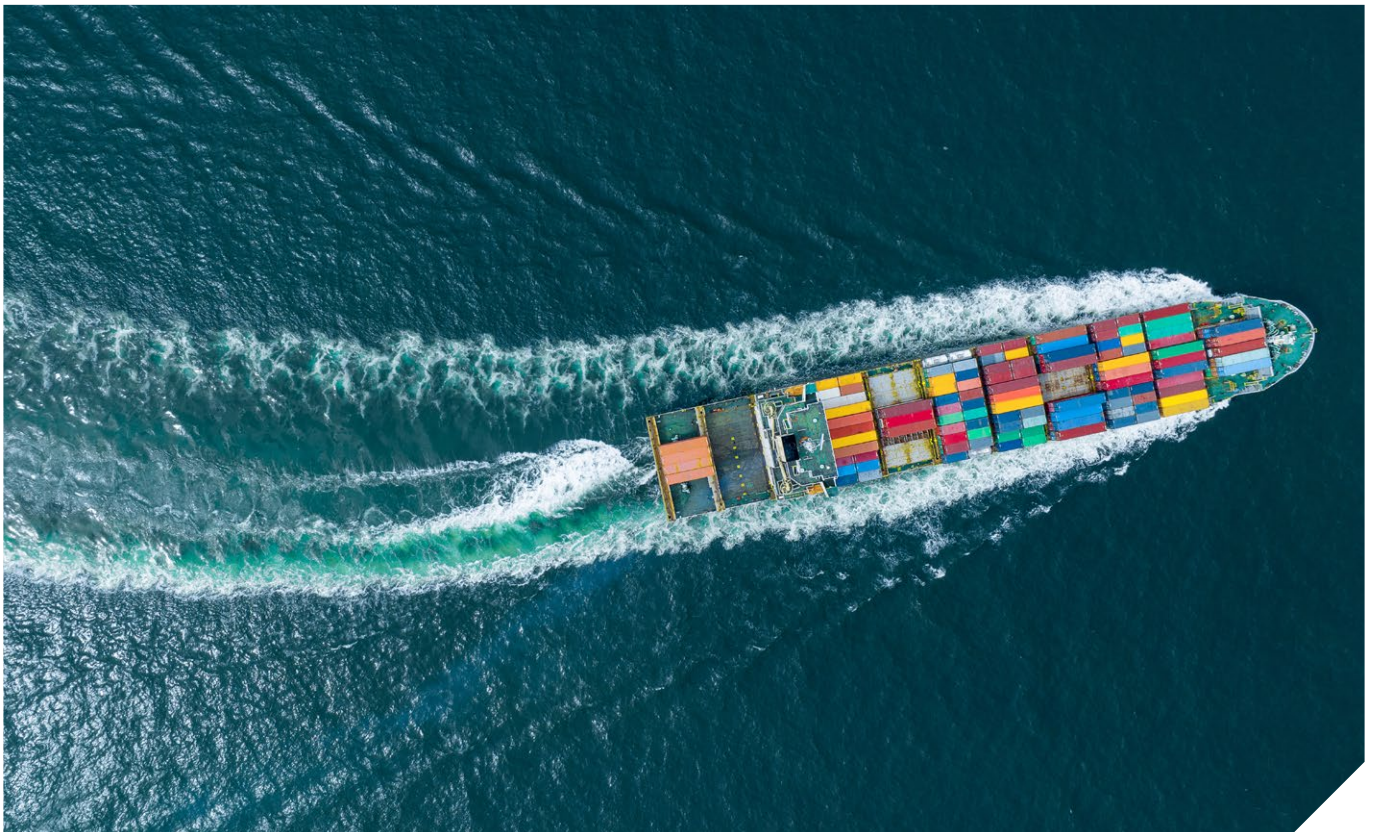
Weniger regulierte Kreditfonds haben an dieser Stelle einen Vorteil. Sie wollen der grünen Brückentechnologie zum Durchbruch verhelfen und richten ihre Finanzierungsgrundsätze daraufhin aus. Die grünen Kreditfonds sind im Gesamtkontext bisher allerdings nur – wie bereits erläutert – ein Nischenanbieter.

Die mit Abstand größten und stärksten Adressen stellen die asiatischen Banken und Leasinghäuser dar. Es ist daher derzeit nur schwer vorstellbar, dass die Energiewende ohne sie auf absehbare Zeit gelingen kann. Das Geschäftsmodell der chinesischen Leasinghäuser ist darauf ausgerichtet, mit internationalen Kunden zusammenzuarbeiten. Sollten eines Tages **Sanktionen gegen China** in Kraft treten, ist davon auszugehen, dass es zu einer massiven Fundinglücke für europäische Reedereien kommt. Auch wenn es politisch und aus strategischen Überlegungen nicht wünschenswert erscheint, lässt sich die **Bedeutungsverschiebung nach Asien** allerdings wohl kaum aufhalten – dies betrifft gleichermaßen Schiffbau, Handelsströme, Wertschöpfung und eben auch die Schiffsfinanzierung.

Aus heutiger Sicht erscheint unklar, wer nach dem massiven Rückzug europäischer Banken und der aktuellen, politisch

bedingten Zurückhaltung gegenüber chinesischen Leasingangeboten den bevorstehenden Fremdkapitalbedarf für die Dekarbonisierung der Schifffahrt decken und die Flottenerneuerung finanzieren soll. **Für deutsche Schifffahrtsunternehmen besteht zudem die konkrete Gefahr, dass sie ohne Kapital die erforderlichen Investitionen nicht bzw. nicht rechtzeitig tätigen können und den Anschluss an internationale, vor allem asiatische Wettbewerber verlieren.** Das deutsche maritime Cluster hat sich historisch ausgezeichnet durch eine Vielzahl an kleinen und mittelständischen Unternehmen, die sich u.a. durch ein hohes nautisch-technisches Know-how auszeichnen. Der selektive Ansatz der Banken kann jedoch dazu führen, dass zukünftig nur noch größere Unternehmen mit starken Bilanzen finanziert werden und durch diesen Konsolidierungsdruck die Vielfalt der Unternehmen am Standort mit ihren gewachsenen Stärken zunehmend schwindet.

Damit stellt sich die Frage, ob die künftige **Finanzierung der deutschen Handelsschifffahrt aus Deutschland heraus** gezielt gefördert werden sollte, um die notwendige Erneuerung und Modernisierung der Handelsflotte zu unterstützen und damit die **Ziele der Energiewende** zu erreichen, und wenn ja, wie ein sinnvolles **Konzept** hierfür konkret aussehen könnte. Diese Kosten könnten allerdings mit Mitteln gedeckt werden, die aus den **Erträgen des EU ETS** auf die Seeschifffahrt von der Wirtschaft an den Staat fließen.



IX. Mögliche Maßnahmen zur Belebung der deutschen Schiffsfinanzierung und Förderung der Flottenmodernisierung

Es gibt durchaus **Argumente, die gegen ein Eingreifen in den derzeitigen Prozess** sprechen, sofern dieser als letztlich unvermeidliches **Marktgeschehen** verstanden wird: Wer über ein attraktives Geschäftsmodell verfügt, kann wie bereits skizziert nach wie vor Kapital aus dem In- wie Ausland für die Seeschifffahrt mobilisieren. Von daher kann man durchaus den Standpunkt vertreten, dass im Bereich der Seeschifffahrt und Schiffsfinanzierung ein marktwirtschaftlicher Prozess stattfindet, bei dem kleine und nicht ausreichend starke Unternehmen ihren Platz räumen bzw. sich neu organisieren müssen.

Gleichwohl sprechen gewichtigere **Argumente dafür, Maßnahmen zur Förderung der Finanzierung der hiesigen Handelsschifffahrt und der Flottenmodernisierung** am Standort zu prüfen und ggf. zu ergreifen: Nicht einmal während der aktuellen Markterholung sind in- und ausländische (europäische) Kreditinstitute in größerem Maße in die Schiffsfinanzierung zurückgekehrt. Es ist lediglich eine Stabilisierung auf historisch niedrigem Niveau festzustellen. Daher besteht derzeit kein Anlass zur Hoffnung, dass die zusätzlichen Kosten der Energiewende mit herkömmlichen Mitteln finanzierbar sind. Hinzu kommt die **strategisch-politische Bedeutung einer eigenen starken deutschen und europäischen Handelsflotte**, deren Relevanz sich gerade in letzter Zeit sehr deutlich gezeigt hat.

Ein wichtiger **Impuls zur Förderung der deutschen Schiffsfinanzierung** sollte ansetzen bei einer Maßnahme, die realistische Aussichten auf eine Umsetzung hat. Idealerweise sollte die generelle Umsetzbarkeit und Wirksamkeit bereits unter Beweis gestellt worden sein. Insbesondere sollten keine schwerwiegenden rechtlichen und politischen Aspekte einer Realisierung von vornherein entgegenstehen.

Ein möglicher **Anreiz zur Dekarbonisierung der deutschen Handelsflotte und Belebung der Schiffsfinanzierung in Deutschland** sollte bei einem von zwei möglichen Marktteilnehmern ansetzen – (1) den Reedereien oder (2) den Nichtbanken. Anreize für Kreditinstitute sind zwar grundsätzlich ebenfalls denkbar, in der Praxis aber kaum umsetzbar. Banken sind komplexe und hochregulierte Gebilde, die nicht oder nur träge auf gezielte Anreize reagieren können. Die langanhaltende Schifffahrtskrise hat gezeigt, dass gestiegene Eigenkapitalanforderungen die Banken um ihre Existenz bringen können, wenn ein Portfolio notleidend wird und über einen längeren Zeitraum bleibt. Banken sind zudem mit zahlreichen Produkten in

vielen Industrien unterwegs, was auch der Risikostreuung dient, von daher werden sie in absehbarer Zeit nur bedingt Ressourcen und Budgets umsteuern können, zumal die Erinnerungen an die Schifffahrtskrise insbesondere in Europa noch sehr lebendig sind.

ES KOMMEN DAHER DIE FOLGENDEN BEIDEN MASSNAHMEN IN BETRACHT:

- 1. Umweltfreundliche Technologien für Schiffe bedeuten Zusatzkosten, welche nicht oder noch nicht vom Markt (in ausreichendem Maße) honoriert werden.** Unternehmen stehen damit vor der Frage, ob sie Investitionen tätigen sollten, die ggf. nicht angemessen vergütet werden. Die **öffentliche Hand** könnte von daher gezielt diese Zusatzkosten anvisieren und den Unternehmen ganz oder teilweise abnehmen bzw. sie kompensieren und das damit verbundene **wirtschaftliche Risiko abfedern**. Derartige **Förderprogramme** sind in Deutschland bestens bekannt, etwa durch das **LNG-Förderprogramm** in der Seeschifffahrt („Richtlinie für die Aus- und Umrüstung von Seeschiffen zur Nutzung von LNG als Schiffskraftstoff“), mit dem das Bundesministerium für Digitales und Verkehr (BMDV) die Aus- und Umrüstung von Seeschiffen zur Nutzung von verflüssigtem Erdgas als Schiffskraftstoff gefördert hat. Diese Art von Förderung belebt zwar nicht unmittelbar das Kreditgeschäft, kann jedoch einen wichtigen Baustein zur Gesamtfinanzierung von umweltfreundlichen Vorhaben darstellen. Ein anderes hervorragendes Beispiel hierfür ist die **Förderrichtlinie „Nachhaltige Modernisierung von Küstenschiffen“ (NaMKü)**, die die deutsche Küstenschifffahrt bei der Modernisierung von Bestandsschiffen unterstützen sowie die innovative und technologisch führende Ausrüstung von Schiffsneubauten in diesem Bereich fördern soll (siehe www.namkue.de). Derartige Förderprogramme sind schon heute mit Kriterien verbunden, die im Rahmen einer **Priorisierung der Förderfähigkeit der Projekte eine Wertschöpfung in Deutschland bzw. Europa** heranziehen.
- 2. Wünschenswert erscheint ebenfalls eine Unterstützung von Nichtbanken, welche sich der Finanzierung umweltfreundlicher Schiffe verschrieben haben.** Diese grünen Kreditfonds sind junge und fokussierte Plattformen, die in der Regel von einem kundigen Sponsor gestützt werden und mit hohem Sachverstand ausgestattet sind. Da sie im Wettbewerb mit Schiffsbanken stehen, müssen sie Konditionen anbieten, die sich für Reedereien rechnen

können. Hierfür ist es erforderlich, dass die Sponsoren keine übermäßigen Renditeanforderungen haben und sich die Fonds über Portfoliotransaktionen bei Banken refinanzieren. **Maritime grüne Kreditfonds** haben nur einen Geschäftszweck und sind in ihrem Geschäftsmodell damit deutlich anfälliger als Banken. Diese Plattformen könnten dadurch gestärkt und in ihrem Wirken unterstützt werden, wenn die öffentliche Hand eine anteilige Garantie bzw. Haftungsübernahme darstellen würde. Eine Beteiligung eines EU-Mitgliedsstaates oder eines EU-Fonds würde solche Fonds materiell erheblich stärken und gleichzeitig ihre Reputation fördern.

Hierfür gibt es bereits Präzedenzfälle. In den **Niederlanden** etwa wurde ein **250 Mio. USD-Fonds** zur Förderung der **Küstenschifffahrt** (bzw. short sea shipping) ins Leben gerufen, die für das niederländische maritime Cluster von besonderer Bedeutung ist. Der sogenannte **NESEC Shipping Fonds** legt hypothekenbesicherte Kredite heraus und wird anteilig vom **niederländischen Staat** garantiert; das Förderprogramm ist von der EU genehmigt worden. Ferner hat der **Europäische Investitionsfonds EIF**, im Eigentum der EU-Mitgliedsstaaten, eine **Refinanzierung des grünen Schiffsfonds von Eurazeo** vorgenommen, einem namhaften französischen Assetmanager.

Ein Impuls durch die öffentliche Hand würde dafür sorgen, dass auch in Deutschland eine kraftvolle Kultur maritimer grüner Fonds entstehen kann. Das Interesse der Marktteilnehmer ist dafür ebenso vorhanden wie die notwendige Expertise. Es gibt regelmäßig Anläufe zur Begründung solcher Fonds, doch sind Investoren im Regelfall nur schwer davon zu überzeugen, ein neu begründetes Produkt zu begleiten. Die Einführung einer öffentlichen Haftung (etwa nach dem Beispiel des NESEC) würde wie ein Gütesiegel wirken und könnte entsprechende Initiativen zum Erfolg führen.

Beide Maßnahmen erscheinen sinnvoll und gut begründbar. Für eine Förderung von grünen Kreditfonds (Option 2) spricht die Überlegung, dass der öffentlichen Hand dadurch voraussichtlich deutlich geringere Kosten entstehen dürften als bei der Etablierung breit angelegter, praxistauglicher Förderprogramme zu Dekarbonisierung der Seeschifffahrt. Mehrkosten aufgrund besonders umweltfreundlicher Technologien lassen sich nur durch direkte Zuschüsse auffangen, während Ausfallbürgschaften für Fonds nur dann zu Mittelabflüssen führen würden, wenn der betreffende Fonds tatsächlich Verluste erleidet.



X. Konkreter Vorschlag

Vor diesem Hintergrund wird vorgeschlagen,

- a) ein dauerhaftes Green-Shipping Förderprogramm zur Förderung von ambitionierten Maßnahmen zur Dekarbonisierung der Seeschifffahrt (nach dem Beispiel der NaMKü, aber ohne Schiffsgrößenbegrenzung, dauerhaft ausgelegt und mit wesentlich größerem finanziellen Fördervolumen, das gespeist werden könnte aus dem Rückfluss von Mitteln aus der EU ETS-Ausweitung auf die Seeschifffahrt) sowie
- b) ein Bürgschaftsprodukt für maritime Kreditfonds zu prüfen und umzusetzen.

Beide Instrumente sollten **praxisgerecht und marktmäßig ausgestaltet** sein; beim Fonds sollten die üblichen Fonds- bzw. Kreditgebühren die Kosten der Bürgschaft tragen können. Der so neu zu begründenden Kreditfonds würden einen Anreiz an der richtigen Stelle setzen - Kredit ist und bleibt das Ankerprodukt zur Finanzierung der Schifffahrt und muss nicht zwingend von Banken herausgelegt werden. Dieser Impuls würde zur Gründung von (grünen) Schiffkreditfonds führen, die ein Magnet sein können für gut ausgebildete Schiffsfinanzierer, die ihre Expertise weiterhin in dieser Industrie nutzen wollen.

Das langfristig angelegte **Green Shipping-Förderprogramm** könnte durch finanzielle Anreize Technologien fördern und zum Durchbruch verhelfen, die (derzeit) wirtschaftlich noch nicht ohne erhebliche Zusatzrisiken darstellbar sind. Es sollte unbedingt **schiffsgrößenunabhängig** ausgelegt werden und könnte zugleich, in dem es **EU-Wertschöpfungsaspekte als wesentliche Bewertungsparameter für eine Vergabe von Fördermitteln** berücksichtigt, auch den Technologie- und Wertstandort Europa stärken. **Die dafür notwendigen erheblichen finanziellen Mittel könnten aus den Einnahmen des EU ETS Shipping generiert und somit sinnvoll für die Dekarbonisierung der Branche verwendet werden.**

Bei der Ausgestaltung des **Bürgschaftsprodukts für maritime Kreditfonds** gibt es durchaus Spielräume, die von folgenden Überlegungen geleitet werden sollten:

- I. **Schiffskredite haben sich selbst in fortwährenden Krisenzeiten als werthaltig erwiesen, wenn ihre durchschnittliche Beleihung nicht mehr als 50-60% betrug;**
- II. **solange die Beleihung auf diese Größenordnung begrenzt ist, sollte somit für Standardschiffe keine Förderung vonnöten sein;**
- III. **Kreditprodukte erweisen sich dann als wettbewerbsfähig, wenn sie mindestens eine anfängliche Beleihung von 60 bis 70% ermöglichen;**
- IV. **eine eventuelle Ausfallbürgschaft sollte somit auf den Beleihungsanteil begrenzt werden, welcher den sicheren Schiffswert übersteigt;**
- V. **die Risiken hieraus sollten sich der Fonds und die öffentliche Hand teilen, nach einer noch festzulegenden Quote;**
- VI. **um die Risiken zu begrenzen und für beide Parteien überschaubar zu halten, sollte die anfängliche Beleihung von Schiffen einen Prozentsatz von 70% des Schiffswertes nicht überschreiten;**
- VII. **das Instrument sollte Assetmanagern offenstehen, welche einen guten Zugang zu Investorengeldern haben, sich durch eine hohe Fachexpertise auszeichnen und die die grüne Energiewende in der Schifffahrt mit einem adäquaten Kreditangebot unterstützen wollen.**

Das Produkt müsste gemäß EU-Recht gleichermaßen deutschen wie nichtdeutschen europäischen Reedereien offenstehen. Eine Ansiedelung in Deutschland bzw. Verankerung im deutschen maritimen Cluster würde jedoch automatisch dafür sorgen, dass das Angebot in erster Linie von heimischen Unternehmen gesehen und genutzt werden dürfte.

Dieser Impuls würde ein innovatives Produkt aus dem Ausland aufnehmen und wäre ein deutliches Statement zur Unterstützung der deutschen maritimen Industrie, gerade in Verbindung mit dem ebenfalls angeregten und langfristig angelegten Green-Shipping-Förderprogramm für innovative Schiffsneubauten und Maßnahmen nach dem Vorbild der **NaMKü**, gespeist aus EU ETS-Mitteln aus der Seeschifffahrt.

Dr. Klaus Stoltenberg

| Verband Deutscher Reeder

VDR – Verband Deutscher Reeder

Burchardstraße 24

20095 Hamburg

Telefon: +49 40 - 35 09 7 - 0

E-Mail: vdr@reederverband.de