



Forum Binnenschifffahrt Schiffsfiananzierung 2010

Über 150 Teilnehmer

Mehr als 150 Interessenten, Partikuliere ebenso wie hochrangige Vertreter der Reedereien, Experten von den Werften, Banken und der Finanzwirtschaft sowie Dienstleister der Binnenschifffahrt, aber auch aus der Politik und von den Verbänden diskutierten erstmals gemeinsam in einem eintägigen Forum über die wichtigsten Fragen zu dem Thema Schiffsfiananzierung.

Mainz – Keine Frage das »Forum Binnenschifffahrt Schiffsfiananzierung 2010 – die Binnenschifffahrt im Würgegriff von Markt Finanzen Politik« war nicht nur für die Organisatoren ein in dieser Deutlichkeit ebenso unerwarteter und bestätigender Erfolg, er sandte auch wichtige Signale – an die Politik in Berlin ebenso wie in den Landeshauptstädten, zu Verbänden und an die Finanzwirtschaft.

In seiner Grußbotschaft brachte es Ministerpräsident und Schirmherr Kurt Beck auf den Punkt: »Die Binnenschifffahrt und die Häfen in Rheinland-Pfalz sind unverzichtbarer Bestandteil der Logistikwirtschaft. Sie bieten Arbeitsplätze für viele Tausend Menschen im Land und sie werden in der Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen.«

Allerdings sind hierfür nicht nur Lob und Anerkennung, sondern auch auskömmliche Frachten Grundvoraussetzung, mahnte »Binnenschifffahrt«-Chefredakteur Friedrich Oehlerking in seiner Begrüßung. Die verschiedenen Gründe und Zusammenhänge erläuterte unter dem Titel

»Die Preise fallen und niemand fängt sie auf« die Mitglieder des ersten Panels. In der Tankschifffahrt etwa machte der BDB-Präsident Dr. Gunther Jaegers zum einen die in den Boomjahren in Auftrag gegebenen Überkapazitäten als Grund aus. In der Trockenschifffahrt würden sich zusätzlich die in der Krise geschlossenen Verträge auf das Niveau auswirken. Als Lösungen nannte Jaegers eine begrenzte Alt-für-Neu-Regelung zumindest für die Tankschifffahrt. Für die Trockenschifffahrt brachte er eine Abwrackprämie in die Diskussion. Auf jeden Fall sei aber eine massive Unterstützung erforderlich, wenn auch zeitlich befristet sowie begrenzt pro Schiff oder Betrieb. »Aber nicht nur mit kleinem Geld sondern durchaus mit der Hälfte.«

»Viele wären doch schon insolvent, würden sie nicht von den Banken am Leben gehalten«, machte der BDS-Vorstandsvorsitzende Jürgen Schlieter eine strukturelle Krise im Gewerbe aus. »Überkapazitäten drücken auf den Markt, der sich nicht erholen kann. Und die Entwicklung war vorher zu sehen. Und betroffen sind nun nahezu alle, auch auf solide finanziellen Boden stehende Unternehmen.« Er sieht zudem eine Lösung darin, im Augenblick die weitere Zunahme großer Schiffe zu begrenzen.

Der Generalsekretär der ZKR Jean-Marie Woehrling erklärte, dass die Organisation sicher stellen wolle, dass neue Schiffe sich auf dem aktuellsten Stand der Technik befinden. Für ältere Fahrzeuge würde entsprechend eine Übergangsvorschrift erlas-

Geballter Binnenschifffahrtssachverstand im Foyer des Forums: (am Stehtisch vorn) Dr. Gunther Jaegers (BDB, 2. v. re.), Klaus Ridder (Ministerialbeamter a.D. BMVBS, 1. v. re.), Michael Wempe, Präsident WSD West (1. v. li.), Moderator Helge Berger

sen. Bei der Terminierung verschiedener Vorschriften im Jahr 2003 sei jedoch nicht vorhersehbar gewesen, dass diese mit einer Wirtschaftskrise zusammen fallen würden. Die ZKR habe deshalb beschlossen, die vorgesehene Härteklausele anzuwenden, aufgrund dieser Maßnahme können Investitionen verschoben werden.

In der anschließenden Diskussion erklärte Roberto Spranzi von der Imperial Reederei + Spedition GmbH, dass zum einen auch die Möglichkeiten der Reedereien und Befrachter ebenfalls beschränkt seien. Zum anderen seien sie – sofern sie über eigenen Schiffsraum verfügen – selbst von der Krise betroffen. Ihren Partikulieren gebe Imperial alle mögliche Unterstützung »aber wir dürfen uns da auch nicht zu weit nach vorne bewegen, denn jeder ist für sein Unternehmen selber verantwortlich.« Ludwig Harms gab zu bedenken, dass es sich nicht um die erste Krise des Gewerbes handele und erinnerte an das Jahr 1993. »Ich kann jedem nur raten, sich mit seinen Partnern zusammen zu setzen. Nicht nur mit der Bank und dem Steuerberater, sondern zum Beispiel auch mit dem Versicherer, um dann Möglichkeiten zu finden um die Auswirkungen des Marktes abzufedern und alle finanziellen wie technischen Möglichkeiten auszunutzen.«

Zudem, so erklärte Partikulier Guido Hoppe aus dem BDS-Vorstand, müssten aber auch die Partikuliere untereinander mehr miteinander reden. Denn Reedereien und Befrachtern, so sein Vorwurf, fehle teilweise die Motivation oder der Leidensdruck, um für die Partikuliere auskömmliche Frachtraten zu erreichen. »Um seine Situation zu verbessern muss der Partikulier die



Das Finanzpanel 2: (vlnr) Helge Berger, Andreas Schick (UniCredit Leasing), Michael Wempe (WSD West), Helge Gramerstorff (SeaConsult), Markus Merzbach (KfW Bankengruppe), Klaus Voss (Fachanwalt für Schifffahrtsrecht), verdeckt: Johannes Bruns (OVV Leer)



Michael Wempe, Präsident der WSD West



(vlnr) Gunther Jaegers (BDB), Jürgen Schlieter (BDS), Jean-Marie Woehrling (ZKR), Manfred Holz (Nawatrans), Klaus Ridder (Ministerialbeamter a.D. im BMVBS), Guido Hoppe (BDS)

Fotos: Frönning

Unternehmenszukunft solide sichern

Für Helge Berger als Wirtschaftsbetreuer und Berater sowie Coach für Partikuliere, Reeder sowie anderen Unternehmen im Umfeld der Binnenschifffahrt ist die Schaffung eines profitablen Unternehmens mit einer gesunden Substanz, optimierten Abläufen und sich nachhaltig verbessernden Unternehmensergebnissen das erklärte Ziel.

Der WirtschaftsLotse deckt mit seiner Wirtschaftsbetreuung den Bedarf der Zeit, wie auch auf dem Binnenschifffahrtkongress in Mainz vom 28. Oktober 2010 deutlich geworden ist.

Denn nicht nur die Banken, Befrachter und Reeder fordern eine professionelle Führung der Partikulierunternehmen, sondern auch die Nachfrage von Partikulieren selbst nach einer externen Betreuung durch Spezialisten insbesondere im kaufmännisch/wirtschaftlichen Bereich ist groß wie nie zu vor.

Zum Standard einer Wirtschaftsbetreuung für die Binnenschifffahrt gehört es, während der gesamten Betreuungszeiträume seinen Mandanten gegenüber »Non-Stopp auf Stand By zu stehen«, wie Berger es formuliert. Ob aus dem Büro oder auch flexibel im Meeting an Bord – in allen Belangen des Unternehmens des Mandanten wie auch der jeweiligen Privatsituation. Im Vordergrund steht für Berger dabei, ein stabiles Vertrauensverhältnis aufzubauen »und bislang ist das, wie uns die Mandanten bestätigen, mit unserer Vorgehensweise immer gut gelungen.«

Nach einer gründlichen Aufnahme der aktuellen Situation und Feststellung des aktuellen Status werden gemeinsam die notwendigen Voraussetzungen geschaffen, um eine tragbare und zukunftsorientierte Rentabilitätsplanung darzustellen und den Partikulier zu entlasten. So kann dieser sich auf sein Schiff und die Ladung konzentrieren und weiß sich in der absoluten Sicherheit, dass parallel in seinem Unternehmen alles automatisch über die Wirtschaftsbetreuung in seinem Interesse läuft.

Im Vordergrund steht dabei auch eine enge Kommunikation mit

den Geschäftspartnern des Partikuliers: »Alle Abstimmungen, Verhandlungen oder Gespräche mit Werften, Banken, Versicherungen, Befrachtern, Anwälten, Behörden, Steuerberatern werden gemeinsam oder auf Wunsch auch eigenständig durch den Wirtschaftslotsen geführt.«

Berger: »Neben der Verwaltung und Betreuung von bestehenden Unternehmen begleite ich auch gerne motivierte Existenzgründer. Sei es bei der Vorbereitung, der Übernahmen durch die nächste Generation wie auch den Finanzierungsvorbereitungen bis zur Finanzierungsbestätigung.« Denn eine neutrale professionelle Beratung und Vorbereitung ist oft die beste Grundlage für eine spätere Finanzierungsbestätigung einer Bank, da diese erfahrungsgemäß einer professionell ausgeführten Anfrage bereits im Ansatz wesentlich positiver gegenübersteht. Auch sei es wichtig die entsprechenden Förderungsprogramme nutzbringend einzusetzen. Gerade bei dem Thema Doppelhüllenbauten ist die Problematik Eigenkapital eine Herausforderung der sich Berger immer wieder unter Berücksichtigung von Mitteln der KfW-Bankengruppe, der Wasser- und Schifffahrsdirektion (WSD) West wie auch Landesbürgschaften aber auch vermehrt privaten Investoren stellt.

Abschließend, fasst Berger zusammen: »In der heutigen Zeit ist es für ein erfolgreiches Unternehmen unumgänglich, sich als Unternehmer professionelle Unterstützung zu sichern um den steigenden Herausforderungen des Marktes gewachsen zu sein um sich auf seine Stärken zu konzentrieren.

Kontakt Daten »Ihr WirtschaftsLotse«:

Helge Berger, Tel.04243-5097558, Helge.Berger@online.de, Mobil 01525 3667858.



Helge Berger

Möglichkeiten erkennen und danach handeln, sich in eine bessere Marktposition bringen, sein Angebot erweitern, sich an die neue Situation anpassen. Das jedoch ist schwierig, außer wenn man sich zusammen schließt. Wir brauchen Partikuliergemeinschaften, die den Schiffsraum gemeinsam vermarkten, weitere logistische Dienstleistungen anbieten oder den Einkauf gemeinsam abwickeln.« Denkbar seien auch die Bildung von Personalpools oder Abrechnungsstellen. Solch eine Lösung könne nach EU-Recht sogar gefördert werden. Und eine Stabilisierung des Marktes kommen allen Beteiligten zu Gute.

Wenn es – egal aus welchen Gründen – zu finanziellen Schwierigkeiten kommt, sollte möglichst frühzeitig ein offenes Gespräch mit der Bank, dem Steuerberater und anderen Fachleuten stattfinden, betonten die Experten aus dem zweiten Panel »Sparschwein oder Dukatenesel – Finanzierung zwischen Forderung und Förderung«. Es gebe nur drei Parameter, auf die die Bank Einfluss nehmen könne, erläuterte in dem Zusammenhang Johannes Bruns, Vorstand der Ostfriesischen Volksbank: Verfügungsgrößen, Laufzeiten und Volumina. Entscheidendstes Kriterium sei immer der einzelne Kunde, betonte der Finanzexperte. Er und sein kaufmännisches Wissen seien die erste Sicherheit noch vor der Schiffshypothek. Aber auch die Fracht in Form des Befrachters und der geschlossenen Verträge würden bei jeder Einzelfallbegutachtung zu Rate gezogen. Schließlich sie aber nach wie

vor der Faktor »Eigenkapital« ebenfalls von großer Bedeutung. »Wir gehen zum Kunden. schauen uns den Kunden vor Ort in seiner natürlichen Umgebung an und prüfen jeden Fall individuell«, stimmte Andreas Schick, Direktor Vertrieb der UniCredit Leasing, zu. Aber er betonte, dass Leasing kein Heilmittel für fehlendes Eigenkapital sei: »Ohne Eigenkapital bekommen sie auch bei uns kein Geld.« Und auskömmliche Frachtraten seien für ihn wesentlicher als ein Prozent mehr oder weniger bei der Kreditmarge.

Dass Staat und Politik die Botschaften verstanden haben und in den letzten Jahren nicht untätig gewesen sind betonte Torsten Staffeldt, Berichterstatter der FDP-Bundestagsfraktion für Schifffahrt und Häfen sowie Sprecher der Parlamentarischen Gruppe Binnenschifffahrt, der durch eine kurzfristige namentliche Abstimmung in Berlin per Video-Link zugeschaltet war. Der Präsident der WSD West, Michael Wempe, stellte zudem in einem Überblick die verschiedenen Förderprogramme der Verwaltung vor.

Nach den interessanten Vorträgen und Statements schlossen sich anregende Diskussionen unter der gelungenen Regie des Moderators und WirtschaftsLotsen Helge Berger an, der als Finanzexperten ein intimer Kenner aller beteiligten Seiten ist. So war er mit seiner prägenden Moderation in der Lage, durch gezielte Nachfragen an die Referenten und die Einbeziehung des Publikums die Gespräche thematisch noch einmal zu erweitern, sie gleichzeitig aber

auch immer auf den Kern der Fragestellungen konzentriert zu halten. Zudem erreichte er es, trotz der manchmal trockenen Materie den Tag immer lebendig und interessant zu gestalten.

Neben dem Programm bot das Forum ausreichend Raum, um Einzelpunkte zu vertiefen oder mit anderen Experten oder den Referenten in ein Gespräch im engeren Kreis zu kommen. Sei es nun an dem immer gut gefüllten Buffet oder der inoffiziellen Raucherecke am Ufer des nahen Rheins. Zudem nutzten einige Unternehmen den gelungenen Rahmen, um sich und ihre Dienstleistungen den Besuchern vorzustellen.

Dabei wurde auch eine Nachricht diskutiert, die Chefredakteur Oehlerking noch mitteilen konnte: Prof. Peter Tamm kündigte an, dass sein Museum, das Internationale Maritime Museum Hamburg, Sammlung Peter Tamm, sich entschlossen hat, auf Deck 9, also im obersten Ausstellungsgeschoss, den Teil Binnenschifffahrt erheblich zu erweitern und mit einer Reihe hervorragender Exponate und Highlights demnächst neu zu eröffnen. Oehlerking wird dabei die Ehre haben, dem Museum beratend zur Seite zu stehen. Unter anderem soll in Zusammenarbeit mit dem Schifferberufskolleg Rhein in Duisburg eine eigens auf den Bedarf des Museums angepasste Version des Flachwassersimulators »Sandra« auf Deck 9 einziehen.

In den kommenden Ausgaben wird die Zeitschrift »Binnenschifffahrt« die gesamte Veranstaltung dokumentieren. *frön*