

Erik Schaffer



Makler-Kontor

KAPITALANLAGEN ✦ IMMOBILIEN ⚙ VERSICHERUNGEN ⚓ FINANZIERUNGEN

Oranienburger Straße 32
10117 Berlin

Phone 0049-30-282 41 90 ✦ Fax 0049-30-283 91599

www.Makler-Kontor.De

Schiffsbeteiligungen:

LEITFADEN
ZUR BEWERTUNG DER
KAUF-PREISE
VON
HANDELSCHIFFEN

E-Mail: Info@Makler-Kontor.de ✦ Bankverbindung: Bank für Schifffahrt, Bfz. 250 903 00, Konto-Nr. 3122 7554 00

ANSATZ

Vorderste Richtschnur einer jeden unternehmerischen Anschaffung sind fraglos die **ERTRÄGE**, die das zum Kauf stehende Wirtschaftsgut seinem Erwerber einbringen soll und **kann**. Je bewegter die Märkte, desto gründlicher haben wir folglich jene Erträge auszuloten, die wir **HEUTE und MORGEN** mit zureichender Gewißheit fassen mögen; sind uns doch die gestrigen für allemal außer Reichweite verflossen, lassen indes alleine im Lichte **wachsamster Umsicht** und Vorsicht **verwertbare RÜCKSCHLÜSSE** auf künftige Ergebnisse zu.

Zur Einpeilung eines **STICHHALTIGEN ERTRAGSWERTS** erfragen wir sohin an erster Stelle

- die **HEUTE** bereits durch Vertrag im Einklang mit dem gegenwärtigen Markt **GESICHERTEN EINKÜNFTE**,

imgleichen und **noch achtsamer** aber

- die für **MORGEN** triftig absehbaren:

So wie sie sich vor den Grundfesten **umfassend erhobener, mehrjähriger ERFAHRUNG** abzeichnen -

und **einzig**, sofern sie denn auch nach Auswertung sämtlicher greifbarer Erkenntnisse über die **DAUERHAFTEN WEICHENSTELLUNGEN von Bedarf und Nachfrage** bestehen können, **weil** wir ihre Triebkräfte, ihren Werdegang und ihre Stoßrichtungen **im übergreifenden Gefüge der Weltwirtschaft widerstandsfähig verankert** finden.

Genau diese **Gretchenfrage** nach der

- **Herleitung und Begründung KÜNFTIG AUF LANGE SICHT ERZIELBARER EINNAHMEN**

steht im **sichtbaren Mittelpunkt** unserer Betrachtung.

Und noch **weitere Fragen** und Bedingungen, wie sie nämlich aus den **Besonderheiten** so mancher **einzelner Schiffe** ihnen erwachsen, sind dazu allesamt aufzuspüren und **scharf zu beleuchten** - statt sie etwa gar unter den Tisch zu kehren: Was hauptberufliche Ratespieler und Ränkeschmiede gerne hinter den glatten Zahlen verbergen, die sie aus nachweislich hirnlosen Computerprogrammen saugen, müssen wir vielmehr **klar und deutlich aussprechen**, um offen den Blick darauf zu richten und sodurch **bewußte, sachkundige und vernünftige URTEILE** erst zu ermöglichen.

Zumal das **angemessene VERHÄLTNIS**, in welchem ein **wohlfeiler KAUFPREIS** zum **wetterfesten EINNAHMEN-SOCKEL** der **kommenden Jahre** zu stehen hat, läßt innerhalb einer gewissen Bandbreite doch durchaus abweichende Sichtweisen zu:

VORAUSSSETZUNGEN UND VERFAHREN

Als **GÜNSTIG** und **ANGEMESSEN** gilt der **NEUBAU-PREIS** eines **herkömmlichen Frachters** vorrangig dann, wenn er nicht höher liegt als **2.050 bis 2.100 TAGES-SÄTZE** derjenigen **ZEIT-CHARTER**, die das Fahrzeug **im langjährigen Schnitt** mit Fug erwarten darf.

Diese grobe Faustregel entspricht der billigen Forderung, daß ein anständiges Schiff **seinen KAUFPREIS innerhalb von höchstens 6 JAHREN WIEDER EINGENOMMEN** haben soll - das heißt selbstverständlich noch lange nicht „verdient“! Denn von der Charter-Rate gehen ja erst gut ein Drittel an Betriebskosten ab und sodann meist ein weiteres Drittel für das übliche Darlehen, also Ausgaben für Zinsen und Tilgung, nebst Gewinn-Ausschüttungen...

➤ Nun haben wir uns unter einem im **GEHOBENEN DURCHSCHNITT** angesiedelten Frachtschiff etwa einen **einwandfreien asiatischen Neubau** mit europäischer oder japanischer Kern-Technologie vorzustellen, für dessen tadellose Fertigung tunlichst eine sorgfältige **deutsche Bau-Aufsicht** bürgen sollte. Für solche Fahrzeuge setzen wir darum die Meßlatte auf **2.075 Tages-Raten**, womit sie ihren Einsatz also in **5 Jahren und 9 Monaten** wieder angeschafft hätten.

➤ Ein **HÖHERWERTIGES SCHIFF** hiegegen, mit deutlich **über dem Schnitt liegender Lebensdauer**, mit absehbar **geringeren Aufwendungen** für Wartung, Reparatur und Ersatzteile sowie entsprechend **seltenen Ausfall-Zeiten**, welche letztere übrigens bis zu einem gewissen Grad auch der immer erzielbaren Raten-Höhe zu Gute kommen, das wird nicht so leicht für weniger als 6 Jahres-Einnahmen zu haben sein:

Demnach wäre es lediglich billig und angemessen, für Fahrzeuge aus **bewährt zuverlässiger Fertigung in gehobener Machart**, wie sie namentlich von **niederländischen oder polnischen Werften** bekannt sind, etwa in Kampen oder Gorinchem, Danzig oder Stettin schon seit Jahren vom Stapel laufen, auch **2.150 Tages-Raten** auszulegen, den Einnahmen aus **6 vollen Jahren** entsprechend.

➤ **Erlesene SPITZENSCHIFFE aus deutscher**, zuweilen auch **skandinavischer Fertigung** schließlich verdanken ihre treffliche Güte durchwegs einem **beträchtlichen Aufwand**, von den ausgefeilten Entwürfen der Fachwerften über die zahlreichen wissenschaftlich geleiteten Erprobungs-Gänge bis hin zur Fertigung durch Präzisions-Roboter in witterungsgeschützten Schweiß-Hallen. Derartige Wertarbeit darf getrost abermals um **eine Stufe höher** entlohnt werden als der gute nordeuropäische Standard. Zumal für einen langlebigen Sietas oder einen bahnbrechenden HDI-Bau machen sich selbst **2.250 Tages-Verdienste** früher oder später bezahlt, was ja auch nicht mehr als **6 Jahren und 3 Monaten** entspricht. Dafür steht das deutsche Arbeitstier am Ende vielleicht um 3 oder gar 5 Jahre länger gut im Futter.

All diese zwar wohl begründeten **Eckpfeiler**, ohne die sich ein greifbarer **Ertragswert** nimmer erschließen läßt, beruhen unterdessen keineswegs auf ewigen Rechen-Gesetzen, sondern bemühen sich schlicht um eine **möglichst wirklichkeitsnahe und ausreichend vorsichtige Erfassung der WIRTSCHAFTLICHEN SACHLAGE**. Ob man nun allgemein 50 oder vielleicht auch 100 Tagessätze mehr oder weniger zugeben will, mag jedem anheim sein, solange man **gleiche Schiffe** auch mit **gleichen Maßstäben** mißt - ansonsten aber, für **unterschiedliche Maßstäbe**, auch einen **handfesten Grund** zu nennen hat, dessentwegen es sich eben **nicht** um **wirklich gleiche** Schiffe handelt.

Dazu läßt sich unser Verfahren auch in umgekehrter Richtung anwenden, um den **Preis der Bau-Qualität** vor Ihren Augen einer **gesonderten Betrachtung** frei zu stellen: Dorthin gelangen wir, indem wir zunächst für jedes Fahrzeug die **gleiche Zahl von Tagessätzen** nehmen, wobei wir uns tunlichst nicht zu weit von der **2.100** weg wagen sollten; um **erst am Ende** der damit ausgeführten Rechenschritte an Hand der dann gesichteten Ergebnisse selber zu entscheiden, wie viel Mehrwert oder auch Minderwert man dem Fahrzeug zubilligt.

Rein kaufmännisch gesehen nimmt es sich jedenfalls nicht viel, ob man diese Frage gleich während oder lieber erst am Schluß des Rechengangs stellt: An ihrer **Beantwortung** aber kann man sich so und so nicht vorbei drücken, noch weniger läßt sie sich aus blanken Formeln kratzen. Vielmehr liegt in ihr ja der **eigentliche KERN DES GANZEN SCHIFFSKAUFES**, worin er sich erst sinnig vom Schrotthandel, vom Schnäppchen Hamstern oder vom Anlachen einer ledigen Unterhalts- und Sorgspflicht unterscheidet.

Also einzig das freie Urteilsvermögen des menschlichen Verstandes, das ungetrübte Walten und Wirken seiner wachen Vernunft, die sich **sämtlichen Wahrnehmungen** des grenzenlosen Weltmarkts unvoreingenommen öffnet, sie vielmehr überall und ohne Unterlaß noch zielstrebig sucht und gründlich **ausforscht**, kann durch unseren Leitfaden **unterstützt** werden. **Keinesfalls** hingegen läßt sich das bewußte Denken durch dieses Werkzeug **ersetzen**, um selber vielleicht endlich Urlaub zu nehmen bis zum ersehnten Ruhestand, wie es uns ja die vielen Berufsvergleicher, selbsttätigen Analysten und anwenderfreundlichen Maschinen-Anbeter mit ihren ungeistigen geistigen Versorgungs-Angeboten immer so lockend versprechen.

Marktgemäße CHARTER-RATE

An der Erkenntnis einer **dauerhaft erzielbaren Rate**, welche man, so denn nicht sämtliche Stricke reißen und die Weltwirtschaft im Ganzen mit Getös zur Hölle saust, **über die Jahre hinweg auch beständig zu sehen kriegt**, hängt schon die **alles entscheidende anfängliche unternehmerische AUFRICHTUNG und kaufmännische Überschlagung des Schiffsbetriebes selber**.

Zur stimmigen Beurteilung jener **GRUNDLEGENDEN ANSCHAFFUNG**, aus der selbiger Schiffsbetrieb seinen **Ursprung und fortwährenden Bestand** ja erst schöpft, führt mithin gar **KEIN ANDERER WEG** als die vorderste aller Fragen nach den **AUF LANGE SICHT ernsthaft zu erwartenden Einnahmen** aus der **marktgerechten Vercharterung**.

- 1.) Vorsicht gebietet, die **LANGJÄHRIGE DURCHSCHNITTS-RATE** eines Frachters **keinesfalls höher** anzusetzen als die von vergleichbaren Schiffen **im Jahr 1997** allgemein erzielte.

Um zusätzliche Sicherheit zu gewinnen, kann man von diesem Wert noch an die **5% bis 15% abziehen**, da **jedes langjährige Mittel** sehr empfindsam **vom genauen Untersuchungs-Zeitraum abhängt** und von da stets mit gehöriger Vorsicht zu betrachten ist: Während etwa die Abschlüsse **kleineren Container-Fahrzeuge**, der **Zubringer** bis ungefähr **1.300 TEU**, auch 1997 noch lange einen **überdurchschnittlich hohen Stand** wahren konnten, gaben die der darüber liegenden **Handymax-** wie auch die der **Panamax-Klasse** in 1999 und erst 2002 **um so heftiger** nach.

Als genauestes und treffsicherstes Werkzeug für die Untersuchung der **einzelnen TEIL-MÄRKTE der Container-Flotte** hat sich der **HAX**, der **HAMBURG INDEX** der Vereinigung Hamburger Schiffsmakler und Schiffsagenten VHSS, ausgezeichnet bewährt. Zur Ausfindung tauglicher Vergleichs-Raten folgen wir daher in erster Linie den dort veröffentlichten Werten für die **10 wichtigsten Klassen gängiger Voll-Containerschiffe** unterhalb der Post-Panamax-Größe, die dazu vorrangig an Hand ihrer

LADEFÄHIGKEIT für einheitlich 14 TONNEN schwere TEU-Container unterschieden werden.

Leistungsgerechte FAHRZEUG-RATE

Zu den so aufgefundenen Werten wäre zunächst noch die **GESCHWINDIGKEIT** des zu bewertenden Fahrzeugs zu halten: Die in den **HAX** eingehenden Erhebungen berücksichtigen nur die Fahrzeuge **oberhalb einer für jede der 10 Klassen gesondert festgesetzten MINDEST-GESCHWINDIGKEIT**; langsamere Frachter haben nämlich über kurz oder lang keine all zu gesicherte Zukunft mehr.

Man kann sonach grob davon ausgehen, daß die

- **DURCHSCHNITTLICHE GESCHWINDIGKEIT** der Fahrzeuge einer jeden HAX-Klasse etwa um
- **1 KNOTEN ÜBER deren** ausbedingener **UNTERGRENZE** liegt.

SCHNELLERE SCHIFFE erbringen nun während ihrer Überfahrten **HÖHERE WIRTSCHAFTLICHE LEISTUNGEN und ERGEBNISSE**, da sie ihre Fracht **an jedem Reise-Tag über eine LÄNGERE STRECKE**, also näher an ihr Ziel befördern und schließlich dort **früher abliefern**, um erneut in See zu stechen. Derart verdienen sie **in der gleichen Zeit mehr Geld** für ihren Charterer und sind darob im selben Maße in der Lage, von diesem eine entsprechend **HÖHERE BEZAHLUNG** zu verlangen - obzwar ein wenig doch gedämpft durch den dann ebenfalls **höheren Bunker-Verbrauch**.

Setzen wir hiernach die **See-Strecken**, auf denen alleine die Reise-Geschwindigkeit der Schiffe ja zum Tragen kommt, mit ungefähr **VIER FÜNFTEL der bezahlten Einsatz-Tage** an, gegenüber den etwa **ein Fünftel** jeder Charter-Periode kostenden **Liegezeiten** in den Häfen:

- 2.) So hätten wir, den **höheren Verbrauch schon eingerechnet**,
- die **aus dem Wert von 1997 ermittelte VERGLEICH-RATE**
 - folglich um **DREI VIERTEL JENES PROZENT-SATZES zu bereinigen**, um den
 - die **DIENST-GESCHWINDIGKEIT** des untersuchten Fahrzeugs eben **VOM DURCHSCHNITT seiner Flotten-Abteilung abweicht -**
um dergestalt seine angemessene
 - **TAGES-RATE nach LEISTUNG** zu bestimmen.

Werthaltiger **RICHTPREIS**

Dem Anspruch gehorchend, daß ein tüchtiges Handelsschiff, so lange es unter Zeit-Charter fährt, seine Baukosten in etwa 6 Jahren zu verdienen hätte, errechnen wir einen

ANGEMESSENEN NEUBAU-PREIS aus

- **2.075 Tages-Raten für einwandfreie Frachter** hauptsächlich gut bewährter Asien-Werften,
 - **2.150 Tages-Raten für hochwertige Schiffe** besonders aus Nordwest-Europa,
 - **2.200 bis 2.250 Tages-Raten für gediegene Edel-Ausführungen** namentlich deutscher und skandinavischer Schiffbauer.
- 3.) Unumgänglich sinkt im Lauf der Zeit der **WIEDERVERKAUFS-WERT** eines Fahrzeugs in jedem Jahr, um das man sich mit dem späten Erwerb dann zwangsläufig eine bereits **VERKÜRZTE LEBENSDAUER** einhandelt.

Dabei stehen **kleinere Einheiten** allgemein **länger** ihren Mann ohne weich zu werden: Ihre Verbände arbeiten weniger heftig, sie sind nicht solchen Belastungen ausgesetzt, Ladung und Seegang greifen lange nicht mit derart gewaltigen Kräften an wie sie an den großen Schiffen tagein tagaus zerren.

Nach etwa **27 bis 30 Jahren** ist jedenfalls beim Gros der Schiffe der Schrottwert erreicht - selbigen bekäme man freilich auch nach 100 Jahren noch.

Ob dieser gewiß traurigen, wiewohl unabänderlichen Vergänglichkeit auch des stolzesten Kauffahrers müssen wir endlich **vom 2.075-fachen unserer Langzeit-Rate je**

- **3,5% ABZIEHEN für JEDES JAHR,**
das seit der in Dienst Stellung unseres Handelsfahrers verstrichen ist;
überdies sollte man bei Frachtern von mehr als 40.000 tdw Tragfähigkeit
stufenweise **bis zu 4%** hoch gehen, um diesen Wert dann längstens ab
100.000 tdw auch voll anzusetzen.

Vereinfachend rechnen wir demnach folgende

WERT-MINDERUNG:	
Schiffe bis 20.000 tdw	in jedem Jahr 3,5%
Schiffe bis 40.000 tdw	in jedem Jahr 3,6%
Schiffe bis 60.000 tdw	in jedem Jahr 3,7%
Schiffe bis 80.000 tdw	in jedem Jahr 3,8%
Schiffe bis 100.000 tdw	in jedem Jahr 3,9%
Schiffe über 100.000 tdw	in jedem Jahr 4,0%

Nun wäre es zwar grundsätzlich denkbar und zulässig, den Verschleiß-Abschlag für **höherwertige Schiffe** auf bis zu **3%** zu verringern; wenn wir indes bereits einen **höheren Faktor** zur Errechnung des **Neubau-Werts** eingesetzt haben, so dürfen wir nun keinesfalls übertreiben: Je nach Alter und Zustand des Fahrzeugs ist hier eben **fachkundiges Augenmaß** geboten, das über lebloses Formelwerk hinweg den **weltlichen Tatsachen** Achtung zu zollen hat.



An dieser Stelle haben wir den **WETTERFESTEN RICHTPREIS** bestimmt, der einen im steten Wellengang der vielfältigen Markt-Bewegungen nach menschlichem Ermessen doch überaus **haltbaren FAHRZEUG-WERT** verkörpert:

Einen **griffigen SACHWERT**, mit dessen Faustpfand sich **auch im Angesicht mißlicher Märkte** einige magere Tage und Jahre klaglos durchstehen lassen, weil man diesen Vermögenswert **allzeit INNERHALB EINER ERTRÄGLICHEN SPANNE**, schon auf einem **halbwegs aufgeklärten Schiffsmarkt**, auch wieder wird **EINLÖSEN** können.

Langfristige **SOCKEL-RATE**

Deutlich **verhaltener als der Wiederverkaufs-Wert sinkt** im Lauf der Zeit die **TAGES-RATE** eines Fahrzeugs, hauptsächlich wegen der **- immerhin sehr langsam! - häufiger werdender Dockungen** und Ausfall-Zeiten, sodann auch ob einzelner gegenüber Neubauten weniger marktgängiger Merkmale: Die **RATEN anständig erhaltener und gepflegter älterer Fahrzeuge** sind meist **NUR WENIG NIEDRIGER** als die vergleichbarer Neubauten, ein **wenig** aber eben **doch**.

4.) Dafür müssen wir

- **FÜR JEDES JAHR**, welches ein Frachter schon auf dem Buckel hat,
- **zwischen 0,8% und 1%**
vom zuletzt aus der Geschwindigkeit errechneten Wert **abziehen**.

Wobei die Abschläge **merklich zulegen**, wenn es einmal auf die **20 Dienstjahre** oder gar schon darüber geht - während man wiederum die **ERSTEN 5 JAHRE getrost außer Acht lassen** darf, da Schiffe bis zu diesem Alter gemeinhin **als NEUE FAHRZEUGE zu bewerten** sind, schließlich gibt es nicht nur Neubauten im Markt: Vielmehr berücksichtigt gerade der HAX wohlweislich **gar KEINE ERST-CHARTERN**, weil diese oftmals **gleich mit dem Kauf des Frachters verhandelt und**

ausbedungen, dabei häufig noch als **Koppel-Geschäft** beim Verkäufer selber untergebracht werden. Dagegen soll der **Index** der Hamburger Schiffsmakler ausdrücklich und unverfälscht die **im freien Markt** geschlossenen Raten abbilden. Zumal in den **kleineren Klassen** dürfte hierum **das durchschnittliche Alter** der Schiffe, deren Einnahmen der HAX widerspiegelt, sogar bei **10 bis 12 Jahren** oder noch höher liegen.

Wenn wir dennoch von Beginn an einen solchen Abschlag für jedes Jahr gleich nehmen, dann gewinnen wir namentlich bei älteren Schiffen einen stattlichen **SICHERHEITS-VORSPRUNG**.

Den wirklichen Verhältnissen am nächsten käme wohl folgende Staffel:

RATEN-ABSCHLÄGE:		
Für das 6. bis 10. Lebensjahr	je 0,8%	
+ für das 11. bis 15. Lebensjahr	je 1,2%	(+ 4% für 10 Jahre)
+ für das 16. bis 20. Lebensjahr	je 1,8%	(+ 10% für 15 Jahre)
+ für jedes ab dem 21. Lebensjahr	je 2,5%	(+ 19% für 20 Jahre)



Auf diesem Weg haben wir nun einen bodenständigen und biederen **RICHTWERT** gewonnen für die **im Schnitt zu erwartende**

➤ **SOCKEL-RATE** oder **BASIS-RATE**,

von der ein **Schiffsbetrieb AUF DAUER LEBEN** und dabei auch noch **seinen Eigner redlich und reichlich nähren** will.

Gerechtfertigter KAUFPREIS

Im Wogen der **TAGESMÄRKTE** erleben wir oft atemberaubende **ABWEICHUNGEN** der verlangten **UND GEZAHLTEN PREISE** von den **BLEIBENDEN Sachwerten**, welche letztere wir eben in einem **ÜBERGREIFENDEN Richtpreis** zu fassen suchten. Sinken die Preise während magerer Jahre schier in den Keller, so liegt die Beschwerneis ja einzig beim Verkäufer; klettern sie hingegen im Auftrieb blühender Nachfrage und saftiger Charter-Einnahmen himmelwärts, so müssen wir **scharf NACHRECHNEN, BIS ZU WELCHER SCHMERZGRENZE** wir mit einer **HÖHEREN KAUFSUMME** dennoch Zugang zu den **Füllhörnern der Stunde** erlangen - und ab wann wir bloß noch Lehrgeld bezahlen anstatt den eigenen Verstand zu bemühen.

Um also kein Schippchen Boden unter den Füßen zu verlieren, gehen wir beharrlich davon aus, daß wir mit unserem Schiff **so lange ausschließlich auf die DURCHSCHNITTLLICHE SOCKEL-RATE** bauen dürfen, wie wir nichts besseres **tatsächlich in der Hand haben:**

EINZIG HANDFESTE ABSCHLÜSSE oder **WERTHALTIGE BÜRGSCHAFTEN** wenigstens **IN UNMITTELBARER REICHWEITE** dürfen demnach in die geforderte **Break-Even-Rechnung** einfließen.



Liegen solche Abschlüsse jedoch tatsächlich vor, so gelangen wir **erst dann zu einer wirklich LOHNENDEN Entscheidung**, wenn wir uns ganz nüchtern vergegenwärtigen, daß wir einen allenfalls deutlich **über den echten Zeitwert langenden Aufpreis NIE und NIMMER FÜR EIN NACKTES FAHRZEUG** hinlegen, dessen **Neubau** vielleicht sogar ein Drittel **weniger gekostet** hat als man nun keck verlangt - und leider auch **allerorts mit Handkuß kriegt:**

Sondern **EINZIG** für unsere

- **FREIE FAHRKARTE IN EINEN KRAFTSTROTZENDEN MARKT**, dessen überschäumende Reichtümer von jedem neuen Ankömmling unumwunden einen gebührenden **EINTRITT** fordern.

So stellt sich,

NACH der Bestimmung eines **STATTHAFTEN SACHWERTS**,

die gleich nahtlos daraus entspringende Aufgabe:

Den **HINZU GESCHLAGENEN**,

wiewohl mit dem Sachkauf bis zur Unkenntlichkeit verknüpften,

doch unbedingt **GESONDERT ZU ACHTENDEN**

- **PREIS** einer solchen **EINTRITTSKARTE** **GLEICHFALLS** auf seine

ANGEMESSENHEIT zu durchleuchten.



Damit bleibt endlich die Pflicht, auf der anderen Seite noch diejenigen Kosten in die Waagschale zu werfen, welche hauptsächlich aus der **VORFINANZIERUNG** eines über den eigentlichen Sachwert reichenden Kaufpreis-Aufschlags erwachsen und keinesfalls etwa später aus der zu erwartenden Sockel-Rate zufließen können. Vielmehr hat alleine die anfängliche Beschäftigung, welche ja den Kaufpreis rechtfertigen soll, eben so dessen Mehrkosten zu vergelten. Bei einer stufenweisen Rückzahlung binnen 3 Jahren dürften derart **ZINSEN** etwa in Höhe von **8,5% DES AUFPREISES** in's

Haus stehen, die wir der Einfachheit halber überall da ansetzen, wo nicht handfeste Tatsachen Anderweitiges aussagen.



Die Kernfrage lautet alsdenn:

WIEVIEL muß ein Fahrzeug

**an den bereits geschlossenen Chartern, zumindest
IN DER ABSEHBAREN ZUKUNFT VERDIENEN,**

damit ALLEINE der

- **ÜBER DER LANGFRISTIGEN SOCKEL-RATE
LIEGENDE TEIL DIESER EINKÜNFTE**

einen auf den reinen Sachwert gepropften

- **PREIS-AUFSCHLAG**

- einschließlich seiner Beschaffung und Verzinsung -

**VOLLSTÄNDIG WETT MACHEN und tunlichst noch
übertreffen kann?**

Genau diese Frage gilt es also zu beantworten:

Durch die sorgfältige Ermittlung,

- **um wie viel**
- **die gesicherten EINKÜNFTE VON HEUTE**
- **dem Schiff MEHR EINBRINGEN**
- **als es mit der bloßen Sockel-Rate zu erwarten hätte!**

GELTUNG, AUSSAGEKRAFT, STELLENWERT

Die Stichhaltigkeit unseres Vorgehens gerät leicht in unsichtiges Fahrwasser, wenn wir es mit **richtig ALTEN SCHIFFEN** zu tun kriegen, die bereits **20 Jahre oder mehr** gedient haben.

Hier zieht uns **gerade die Strenge** unserer Rechen-Regel bald jede Handbreit Wasser unter dem Kiel weg: Hätten wir doch in Folge eines **Wert-Verlusts von 4% im Jahr nach spätestens 25 Jahren** einen jeden Frachter als Geschenk zu erwarten, selbst wenn er eben erst seine Klasse mit einer neuerlichen Laufzeit von 5 Jahren bestanden hätte. Ganz abgesehen von dem in manchen Jahren ganz ansehnlichen Batzen, den jeder Schrotthändler vor wie nach Ablauf der Klasse für den schieren Kasko hinblättern würde.

Um rechtschaffenen **VETERANEN** also gerecht zu werden, hätten wir zwar die Möglichkeit, unseren spröden Abzug von 3,5% bis 4% für jedes Einsatz-Jahr der Schiffsgröße gemäß auf **nur 3% bis 3,5%** abzumildern. Womit wir dann, etwas stimmiger, nach 27 bis 32 Jahren so ungefähr beim Schrottwert landen sollten. Dieser bedenkenswerte Versuch bliebe indes doch vom verkehrten, nämlich **vom bereits weit entlegeneren Ende** aufgezäumt.

Ungleich zweckmäßiger kriegen wir die Sache dagegen in den Griff, wenn wir, statt über **verstrichene Jahre** müßig hin und her zu rechnen, besser streng **voraus gucken** und an Hand einer gründlichen **Begutachtung des Fahrzeugs** uns selber ein möglichst nüchternes Bild von seiner **restlichen**, noch **vor ihm liegenden Lebensdauer** machen, die wir denn mit befriedigender Gewißheit auch erwarten dürfen! Nur auf diesem Weg werden wir einen **griffigen ERTRAGSWERT** finden, indem wir **innerhalb dieser verbleibenden Spanne** eben die gesicherten wie auch die anschließend noch billig zu erwartenden **ERTRÄGE** mit einem ebenfalls vorsichtig geschätzten **SCHROTTWERT** zusammen halten:

Marktabhängig schwanken die **Schrottpreise** zumeist zwischen 150,-- und 300,-- US\$ je Tonne, von der Rohstoff-Knappheit in 2005 sogar bis über 420,-- US\$ getrieben. Und das zu versilbernde **Totgewicht** eines Stahlschiffs ist nicht gerade unerheblich: Schon leichte Zubringer, die gerade 500 TEU

fassen und vielleicht 6.000 tdw Nutzlast tragen, bringen selber gut 2.000 Tonnen Eigengewicht zum Abwracker; ein großer Panamax, der bis über 70.000 tdw zulädt, mag leer gut 10.000 bis sogar 13.000 Tonnen wiegen. So kriegt man bei einem Schrottpreis von 200,- Dollar für die kleine Einheit allemal 400.000,- Dollar und für den großen Brocken satte 2,6 Millionen, in Jahren wie 2004 oder 2005 aber jeweils das Doppelte. Da sich dieser Kurs schwerlich je für mehr als vielleicht 2 Jahre voraussehen läßt, veranschlagt man gewöhnlich an die **5% des durchschnittlichen Neubau-Preises** als Ausbeute der letzten Reise, die nach Begleichung der Kosten für Abbruch und Verkauf jedenfalls noch bleiben sollte.

Wenn sich nun aus all diesen

- für die handfest **ABSEHBAREN LEBENSJAHRE**
- auch **gebühlich BERECHENBAREN ZUFLÜSSEN**

zu guter Letzt, also neben den immer ausreichend anzusetzenden Betriebskosten, den Darlehens-Zinsen und sonstigen Ausgaben, **am nahen Ende** noch **anständige Gewinne** herleiten lassen, dann und **nur dann** mag das Geschäft ja trotz des zweifelhaften Sachwerts durchaus lohnend ausgehen. Weiß man doch von etlichen selbst der ganz großen Reeder, die sich genau mit solchen für einen Spottpreis ergatterten Greisinnen ihre goldenen Nasen verdient haben - leider nur all zu oft auch ohne die geringsten Skrupel gegenüber Mannschaft, Mitgeschöpfen und irdischem Lebensraum.



Im Einkauf liegt der **GEWINN** doch **einzig dann**, wenn man sich ein **werthaltiges und ERTRAGSSTARKE** Wirtschaftsgut anschafft anstatt bloß Ladenhüter für wenig Geld abzustauben.

Aufgabe und Reichweite einer stimmigen **PREIS-BEWERTUNG** jedoch sehen wir alleine darin, die **wirtschaftliche Berechtigung und Einstufung** des verlangten **Sümmchens** unter für alle Schiffe möglichst **gleichen Bedingungen**, in Achtung vorurteilslos erhobener

Mittel- und Sockelwerte, sorglich auszusieben und sachlich abzuwägen.

Hier ist hingegen **nicht** der richtige Ort, die Frage nach allerlei - für die künftigen Einnahmen allerdings durchaus entscheidenden! -

Voraussetzungen vorgreifend zu beantworten oder damit auch gerade zu unterschlagen: Die **grundlegenden Weichenstellungen** der Nachfrage, des Flottenbaus und der technischen wie logistischen Entwicklung dürfen keinesfalls zu einer **unkennlichen Rechengröße** vermanscht in die **rein kaufmännische Vergleichsrechnung** gerührt werden, indem man etwa willkürlich an den einwandfrei belegten Durchschnitts-Raten schneidert.

Erst wenn ich ein Schiff ausgemacht habe, das einen **dauerhaft tragfähigen Bedarf** bedienen kann, dessen **Markt** zugleich nicht von Scharen ähnlicher Mitbewerber überlaufen und bald untergetaucht wird, und das auch in Entwurf, Ausführung und Bestückung höchsten Ansprüchen genügt: **Erst DANACH** ist die **vergleichende Bestimmung des Ertragswerts** an der Reihe, die uns schließlich **nicht mehr und nicht weniger** zeigen soll und kann, als ob das gute Stück nun auch sein **Geld wert** ist, ob es vielleicht klüger wäre, auf ein günstigeres Angebot zu warten, oder aber gar die vergebliche Reue einen nie wieder verliesse wenn man versäumen sollte, rechtzeitig zuzuschlagen.

In keinem Fall jedoch darf eine nackte **Preis-Beurteilung**, folge sie nun unserer oder wessen Urheberchaft immer, unbefugt dazu erhalten, den Erwerb eines **ansonsten fragwürdigen Frachters**, der auf See oder im Hafen wenig taugt, dessen Auslegung an den Forderungen der Verkehre vorbeigeht oder der sich vorrangig von absackenden Märkten nähren will, blindlings zu einer tollen Gelegenheit zu verherrlichen.



Unsere Darstellung berücksichtigt alle zugänglichen Quellen, die wir sorgfältig geprüft und unseren Aussagen zu Grunde gelegt haben. Bitte haben Sie Verständnis dafür, daß diese Zusammenfassung nicht vollständig sein kann und sämtliche Angaben ohne Gewähr erfolgen. Rechtsverbindlich sind ausschließlich die gesetzlichen Bestimmungen und die Unterlagen, die Sie von den jeweiligen Anbietern selbst erhalten. Namentlich handelt es sich bei unseren Ausführungen um keine Beratung, sondern bloß um eine **Erläuterung** und - mitunter auf Beispiele gestützte - **Veranschaulichung unserer Arbeitsweise**. Dadurch kann und soll weder eine ausführliche persönliche Anlageberatung ersetzt werden, die wir Ihnen kostenfrei und ohne Verpflichtungen anbieten, noch eine Rechts- oder Steuerberatung von dritter Seite, auf die Sie grundsätzlich nie verzichten sollten.