

Das eigene Schiff ist machbar

»Be your own captain«. Unter diesem Motto warb im vergangenen Jahr der Bundesverband Deutscher Binnenschiffer für beruflichen Nachwuchs. Sein eigener Kapitän zu sein, ist so verlockend wie schwierig. Wer als Existenzgründer neu beginnen will, muss so manche Hürde überwinden.

Von Hermann Garrelmann

Flexible Arbeitszeiten, gute Verdienstmöglichkeiten, nahe an moderner Technik zu sein und gleichzeitig nah an der Natur, es gibt viele Argumente, die junge Menschen dazu führen, eine Ausbildung als Binnenschiffer zu durchlaufen. Wenn dann irgendwann alle Patente und Streckenzeugnisse beisammen und alle zusätzlichen Lizenzen erworben sind, will mancher mehr, als »nur« als angestellter Schiffsführer zu arbeiten.

War es noch bis vor wenigen Jahren möglich, mit geringem Eigenkapital zu eigenem Schiffsraum zu kommen, stellt sich dies inzwischen schwierig dar. Der Traum von einem frischen Neubau ist schnell ausgeträumt, wenn die Frage nach dem Eigenkapital aufkommt.

Bei Kosten von 3 bis 4 Mio. € für ein neues Schiff braucht der Neuunternehmer schon ein paar 100.000 €. Welcher 30- oder 40-jährige wird das können? Und mit weniger Eigenmitteln dürfte sich heute keine seriöse Bank finden, die ein derartiges Projekt finanziert. Selbst wer einen langfristigen Befrachtungsvertrag vorlegen kann, braucht dann immer noch eine Menge eigenes Geld oder entsprechende Sicherheiten, um wirklich als Schiffseigner starten zu können.

Anders sieht das aus, wenn es sich um Vorhaben mit guten gebrauchten Schiffen handelt. Das Angebot auf dem Gebrauchtmärkte ist groß, die gefragten Preise drücken sich unter dem breiten Angebot gegenseitig nach unten. Von weniger als 200.000 € aufwärts bis in den kleinen siebenstelligen Bereich ist für den Existenzgründer heute eigener Schiffsraum zu haben.

Das sind, so weiß Dieter Schneider von der Bank für Schifffahrt (BfS) in Hannover, durchaus überschaubare Größenordnungen. »Bei Schiffen in dieser Preislage lassen sich 20 % Eigenkapital schon eher darstellen«, kommentiert der Banker. Allerdings, so Schneider, müsse man jedes Vorhaben für sich genau betrachten. »Das Gesamtpaket muss passen« nennt Schneider die Devise.

Mit Kombinationen zum Ziel

Wer eine gute fachliche und persönliche Grundlage mitbringt, mehrere Finanzierungsmodule kombinieren kann, vielleicht noch mit dem Verkäufer ein Restkaufgeld vereinbart, was er über mehrere Jahre ablöst, ist auf einem guten Weg«. Selbst mit 10 % Eigenkapital und ergänzenden Existenzgründungsdarlehen, die teils länderspezifisch gewährt werden, ließen sich Neugründungen darstellen. Bewährt sind neben beispielsweise KfW-Darlehen auch

Bürgschaften in unterschiedlicher Höhe und Ausprägung. »Die KfW spielt meist mit, allerdings braucht das manchmal ein wenig Zeit« macht Schneider jungen Nachwuchspartikulieren durchaus Hoffnung auf ein eigenes Business.

Je nach Bundesland stünden auch Eigenkapital ersetzende Darlehen oder Bürgschaften zur Verfügung. Er kenne, so Schneider, auch Fälle, in denen sich Bürgschaftsbanken als stille Gesellschafter beteiligt hätten.

In den neuen Bundesländern sowie strukturschwachen Gebieten mit entsprechender Förderkulisse bieten ERP-Regionalprogramme, aktuell mit Zinsen ab 1,21 %, möglicherweise eine passende Finanzierung. Immer aber bleibe die Vorgabe, dass bei gegebener Qualifikation das Geschäftsmodell schlüssig und die Rentabilität und nachgewiesen sein müsse. Insofern sei es durchaus möglich, sich als Partikulier selbstständig zu machen und sich eine unabhängige Zukunft aufzubauen.

Ebenso wie es Schiffseigner gibt, die im Bereich der Tankschifffahrt den Umstieg von der Ein- auf die Doppelhülle planen oder umsetzen. In den kommenden fünf Jahren muss diese Umstellung ohnehin vollzogen sein. Wenn teils ältere Einhüllen den Weg in die Abwrackwerft antreten, jüngere dagegen gern ins Ausland verkauft

Aus Erfahrung einfach gut!

THG
SCHIFFSMAKLER



Transportvermittlungs- und
Handelsgesellschaft mbH
Christian Hochbein

Obere Gasse 24 • 97828 Marktheidenfeld
Tel. 0049 9391 6006-0 • Fax -10 • info@bvg-thg.de

www.bvg-thg.de

Auch in Zukunft werden neben der Autobahn und der Bahn viele Güter per Binnenschiff transportiert.



werden, stellt der Verkaufserlös einen Teil des Eigenkapitals für das Nachfolgeschiff dar.

Ob neu gebaut oder gebraucht gekauft, im Grundsatz gelten auch hier die üblichen Finanzierungsmechanismen. Mit einer Mischung aus Eigenkapital, Darlehen und Bürgschaften, zudem noch mit einem Befrachtungsvertrag in der Tasche, kann man einem derartigen Projekt näher treten.

Rentenmodelle sind üblich

Während alternative Finanzierungsmodelle wie Leasing in der Binnenschifffahrt nicht sehr ausgeprägt sind, finden Neugründungen oder Betriebsnachfolgen häufig auf der Basis von Rentenmodellen oder Mietkauf eine machbare Regelung. Über einen vereinbarten Zeitraum zahlt der Erwerber dem Verkäufer einen festgelegten Betrag und erwirbt so nach dem Ende der Laufzeit das Eigentum.

Für einen solche Weg hat sich Bernd Kiepe aus Haren entschieden. Er fährt ab Anfang Oktober mit der »Cäcilia« auf eigene Rechnung als selbstständiger Partikulier. Der 26-jährige Jungunternehmer, der seine Freundin als Steuerfrau mit an Bord hat, steht familiär in bester Binnenschiffer-Tradition. Er lernte bei seinem Vater an Bord der »Stella Maris«, erwarb nach der Berufsschule in Duisburg alle nötigen Patente und Scheine und war zuletzt drei Jahre lang als Schiffsführer auf dem Tanker »Mirador« unterwegs.

Professionelle Beratung nötig

Kiepe fand bei der Suche nach einem eigenen Schiff in Helge Berger aus Twistringen einen kompetenten Berater, gerade in finanziellen Fragen. Als Genosse der DTG und dank einer Beschäftigungsvereinbarung habe er das Projekt »rund« bekommen. Bei der Duisburger Genossenschaft, die nach jungen Mitgliedsbetrieben suche, sei er auf offene Türen und offensive Unterstützung getroffen.

Dem Alteigentümer der »Cäcilia« aus Urmitz, der gelegentlich als Urlaubsvertretung wieder ans Ruder möchte, zahlt Kiepe über sechseinhalb Jahre einen vereinbarten Betrag, danach gehört die »Cäcilia« dem Harenen Nachwuchspartikulier. Jungen Kollegen aus der Branche, die sich ebenfalls mit dem Gedanken an ein eigenes Schiff tragen, rät Kiepe, sich unbedingt mit Hilfe professioneller Beratung auf den Weg zum »own capt'n« zu machen. ■

EIVIO ELECTRIC MARINE SUPPORT BINNENVAART B.V.



Fotos: Hermann Garrelmann

Früh übt sich, wer sein eigener Käpten werden will

VIRTUS GmbH



Neubau • Reparatur • Service

- Vakuum Anlagen
- Vakuumrohrleitungen und Steckrohrsysteme
- Kläranlagen und Fettabscheider
- Smell Killer
- Brennstoff Handling Systeme
- Ozongeräte
- Ersatzteile für Vakuumtoiletten und -Systeme
- Vakuum Dosiersysteme
- Chemikalien
- Alle Pumpen
- Ballastwasser
- Offshore Zertifizierung

VIRTUS GmbH • Kleines Wegfährels 10 • 21756 Osten • GERMANY
Tel.: +49 - 47 76 - 83 83 • www.virtus-ship.com • customer@virtus-ship.com