

Im Gespräch mit Dagfinn Lunde

«Mein Herz schlägt für die Schifffahrt»

ITZ-Chefredaktorin Ursula Schmeling sprach mit Dagfinn Lunde, Mitglied des Vorstands der DVB Bank, in Frankfurt/Main (Deutschland). Sein Herz schlägt für die Seeschifffahrt. Er ist stolz, am Aufstieg der DVB Bank mitwirken zu dürfen und unterstützt die Diversifizierung in alle Bereiche der Transportwirtschaft. Konservativ und innovativ sind für ihn keine Widersprüche.

Herr Lunde, Sie sind Norweger, haben unter anderem in den USA studiert und sind seit August 2000 bei der DVB Bank, wo Sie zunächst für die Integration der von der DVB übernommenen Nedship Bank in Rotterdam (Niederlande) zuständig waren. Seit 2002 sind sie Mitglied des Vorstands der DVB Bank. Ist ihre internationale Karriere typisch für DVB-Manager?

Ja, denn wir sind in einem sehr internationalen Geschäft. Als Bank haben wir uns auf die Transportbranche spezialisiert. Die Projekte, die wir finanzieren, haben meist einen internationalen Charakter. Da ist internationale Erfahrung unerlässlich. Wir beschäftigen in der Bank inzwischen fast 400 Mitarbeitende aus 27 Nationen. Neben der Zentrale in Frankfurt unterhalten wir Büros in London, New York, Rotterdam, Hamburg, Bergen, Piräus, Hongkong, Singapur, Tokio und Curaçao.



Fotos: DVB Bank

400 ist eine kleine Truppe verglichen mit den Universalbanken. Arbeiten Sie mit Agenten im Ausland?

Nein. Die Akquisition liegt allein bei unseren Mitarbeitenden. Das sind alles Spezialisten. Ich selbst suche auch Grosskunden auf. Diese persönliche Betreuung hat sich bewährt.

Warum konnte die DVB Bank so erfolgreich von einer kleinen, unbedeutenden Universalbank zu einer Transportbank mutieren und sich so gut in diesem Markt aufstellen?

Ein Grund ist sicherlich unsere Spezialisierung auf das langfristig, besicherte Transportfinanzgeschäft. Bei vielen Wettbewerbern ist Transportfinanzierung nur ein Geschäftssegment unter vielen. Die Tatsache, dass wir bei 70% aller Finanzierungslösungen im letzten Jahr eine führende Rolle übernommen haben, unterstreicht die Stärke der Bank.

«Wir wollen am Boom der Öl- und Gasindustrie teilhaben»

Die DVB Bank hat im letzten Jahr sehr gut gewirtschaftet. Rund 55,5% ihres Kundenkreditportfolios entfiel auf Schiffsfinanzierungen (5,73 Mrd. EUR). In diesem Segment konnten sie 2005 das Volumen um 33,6% (auf EUR Basis) steigern. Was waren die wichtigsten Transaktionen?

Ich würde sagen die Finanzierung von vier Kreuzfahrtschiffen im Wert von 225 Mio. USD für Silversea Cruise Holding, von Chemietanker für Stolt-Nielsen im Wert von 400 Mio. USD sowie der Einstieg in die Finanzierung von Containern und Offshore-Equipment. Vor allem die Finanzierung von Containern für Leasing-Gesellschaften und Reeder ist ein interessanter Wachstumsmarkt. Je grösser die Containerschiffe, um so mehr Boxen werden gebraucht. Beispielsweise



für ein einzelnes Containerschiff sind das knapp 20 000 Boxen, deren Wert bei circa 40 Mio. EUR liegt.

In der Containerschifffahrt drohen Überkapazitäten in den nächsten zwei Jahren. Wie sehen sie die Zukunft des Schifffahrtsmarktes?

Auf die Besitzer von Superpostpanmax- und Postpanmax-Schiffen sowie Rohöltankern sehe ich schwierige Zeiten zukommen. In Anbetracht der hohen Preise steigt die Nachfrage nach Öl nicht mehr so schnell wie zuvor. Ausserdem verlagert sich das Wachstum auf Routen, auf denen der Einsatz von Megashiffen nicht unbedingt rentabel ist.

Wo erwarten Sie denn die höchsten Zuwächse?

In den Segmenten Produktentanker, Chemietanker, kleinere Flüssiggastanker, Kreuzfahrtschiffe, Ropax- und RoRo-Schiffe, insbesondere im Mittelmeer und in der Nordsee, sowie im Bereich Öl- und Gas. Ich bin überzeugt, dass die Nachfrage nach Schleppern, Versorgungsschiffen, Schiffen, die als schwimmende Lager genutzt werden sowie Bohrplattformen weiter steigt. Darüber hinaus können wir davon ausge-

hen, dass je mehr Mega-Containerschiffe im Einsatz sind, um so mehr Feeder-Schiffe gebraucht werden.

Der gegenwärtige China-Boom hat die Nachfrage nach Kohle, Erzen und Stahl angeheizt. Wie sehen sie die Entwicklung in diesem Schifffahrtsbereich?

Die Nachfrage nach Kohle- und Erztransportkapazitäten steigt, aber es wurden zu viele Schiffe für dieses Marktsegment gebaut. Das gleiche trifft meines Erachtens auch auf die grossen Flüssiggastanker (VLGC) zu. Der Markt für Reefer-Schiffe schrumpft. Und obwohl die Weltflotte überaltert ist, sind die Aussichten nicht rosig. Immer mehr Perishables werden in Containern transportiert. Die Reefer-Reedereien erwirtschaften nicht genug Gewinne für Neuinvestitionen. Auch die Aussichten für Auto-Carrier schätzen wir eher neutral ein.

Ein weiterer wichtiger Bereich im DVB-Portfolio ist die Luftfahrt. Wie schätzen sie diesen Markt ein? Vor allem die Fluggesellschaften im Mittleren Osten kaufen derzeit stark ein, eine Kampfansage an die etablierten Airlines in Westeuropa und Nordamerika.

Auf die Luftfahrt entfiel 2005 rund 29% des Kundenkreditportfolios (2,99 Mrd. EUR). Dieser Bereich zeigte im vergangenen Jahr mit 35,9% (auf EUR Basis) den höchsten Zuwachs. Stolz sind wir vor allem auf die Leasingfinanzierungsabkommen, die wir mit Jazeera Airlines und Asiana Airlines abschliessen konnten.

«Wir werden mehr Frachtflugzeuge und Triebwerke finanzieren»

Sie finanzieren Passagier- und Frachtflugzeuge. Wo wollen Sie in Zukunft Prioritäten setzen?

Auf Basis der Flugzeugwerte in Euro entfiel 2005 nur 6,5% unseres Portfolios auf Frachtflugzeuge. Aber ihr Anteil soll steigen. Ausserdem wollen wir uns verstärkt in der Finanzierung von Triebwerken engagieren. Geografisch wird der Schwerpunkt zukünftig auf den Wachstumsmärkten Indien und Mittlerer Osten liegen.

Sie haben im letzten Jahr einen Investmentfond mit dem Kuwait Finance House aufgelegt. Werden Sie sich in Zukunft vermehrt in dieser Region engagieren?

Der Mittlere Osten ist ein Wachstumsmarkt mit vielen interessanten Projek-

ten in der See- und Luftfahrt. Wir werden sicherlich noch weitere islamische Fonds mit Partnern aus diesen Ländern auflegen, vielleicht demnächst in Dubai. Bei diesen Spezialfonds gehen wir bis zu 50% ins eigene Risiko.

Nach welchen Kriterien entscheiden sie, ob sie ein Projekt finanzieren wollen oder nicht?

Nun, das Kreditvolumen sollte mindestens 5 Mio. EUR betragen. Sonst lohnt sich der Aufwand für uns nicht. Im Durchschnitt haben die Projekte einen Wert von rund 20 Mio. EUR.

Hat sich die DVB Bank deshalb aus der Finanzierung von Distributionslagern zurückgezogen?

Ja, dieses war einer der Gründe.



Gibt es noch andere Entscheidungskriterien?

Beispielsweise engagieren wir uns nur dort, wo eine hohe Rechtssicherheit besteht und wir einen Zugriff auf die Assets haben.

Wie beurteilen Sie die Lage in Russland und China?

Wir sind sehr konservativ. Derzeit finanzieren wir keine Schiffe, die unter russischer oder chinesischer Flagge fahren. Wir akzeptieren aber die Hongkong-Flagge. Vielleicht ändert sich unsere Beurteilung des russischen Marktes, wenn Einzelheiten über das neue Schiffsregister bekannt werden.

Wo wird die DVB Bank in diesem Jahr Schwerpunkte setzen?

Wir wollen unsere Rendite steigern und können dieses Ziel nur mit neuen Produkten und innovativen Ideen erreichen. In der Schiffsfinanzierung wollen wir uns verstärkt die Nischen Yacht-Finanzierung und Finanzierung von FPSO (Floating Production Storage Offloading) vornehmen. Am 1. Januar haben wir eine Geschäftseinheit unter dem Namen «Floating Production Group» gegründet, die sich ausschliesslich diesem Markt widmen soll.

Ausserdem werden wir neue Finanzprodukte anbieten. Im letzten Jahr haben wir mit Aviation Financial Consultancy und mit der Verbriefung von Anlage- und Unternehmensfinanzierungen entsprechende Schritte eingeleitet. Über Islamic Funds haben wir schon gesprochen. Wir haben seit kurzem eine Lizenz, um auch im US-Kapitalmarkt tätig zu werden. Das wird unser Tätigkeitsfeld geografisch stark erweitern. Ziel ist die Möglichkeit eines One-Stop-Shopping für unsere Kunden.

Wie entwickelt sich 2006 für die Bank?

Wir sind hervorragend ins neue Finanzjahr gestartet. Das Ergebnis für das erste Quartal ist gut. Die Margen sind allerdings stark unter Druck, insbesondere im Segment Seeschifffahrt, da viele neue Mitbewerber in den Markt drängen und über den Preis Marktanteile gewinnen wollen.

«Wir wollen unsere Rendite steigern»

Sie haben bereits vor einiger Zeit Unternehmensziele für 2009 formuliert. Wie soll das Kreditportfolio gewichtet sein?

Idealerweise sollte rund 40% des Kreditvolumens auf die Seeschifffahrt, 40% auf die Luftfahrt und der Rest auf Transportinfrastruktur (Hafen-, Bahn- und Flughafen terminals, Bahnlinien und Mautstrassen) sowie Landtransport (Lokomotiven und Bahnwaggons) entfallen.

Für welches Segment schlägt ihr Herz am meisten?

Die Seeschifffahrt. Ich habe fast mein ganzes Leben für Schifffahrtsbanken bzw. Banken mit einem starken Interessen an der Seeschifffahrt gearbeitet. Und von 1995 bis 2000 war ich Managing Director von Intertanko, dem internationalen Verband der Tankerreederei.

Herzlichen Dank für das Gespräch.