

brand eins

Wirtschaftsmagazin

Sonderdruck
Oltmann Gruppe

Ohne

RÜCKSICHT

auf

Schwerpunkt

Anstand & Kapitalismus



Verluste



Der Nachfolger: André Tonn ist zwar kein Ostfrieser, führt die Oltmann Gruppe aber, als wäre er einer

Kurs halten

Kein Witz: Ostfriesen sind heute die erfolgreichsten Vermittler von Schiffsfonds. Mit den niedrigsten Nebenkosten, den höchsten Renditen und den strengsten Prinzipien in einer schillernden Branche.

Text von Harald Willenbrock
Fotografie von Martin Lebioda

• Er ist immer noch da. Mit seinem knorrigen Temperament und der norddeutschen Sturheit. Mit eisernen Prinzipien, die manchen Geschäftspartner verprellt, sein Unternehmen aber auf Kurs gehalten haben. Mit dieser Firma, die seinen Namen trägt und in der er heute letztlich noch jedes Projekt, jedes Vertragsdetail, jede Entscheidung bestimmt. Auch wenn Jan Luiken Oltmann schon seit mehr als zwei Jahren tot ist.

Selbst heute, an diesem sonnigwarmen Mainachmittag, an dem André Tonn, der junge Geschäftsführer der Oltmann Gruppe, mit ein paar Schweißern und Ingenieuren im Dock der Detlef Hege- mann Rolandwerft zusammensteht, ist Jan Luiken Oltmanns Einfluss zu spüren. Draußen auf der Unterweser dümpelt die fast fertige Spica J, ein 21 Millionen Euro teures Container-Feederschiff, bei dem Lackierer gerade die letzten Farbschichten auftragen. Es ist das 212. Schiffsprojekt der Oltmann Gruppe, entstanden nach dem klassischen Strickmuster der Schiffsfonds: Ein Reeder und ein Emissionshaus verabreden den Bau eines Schiffes, sammeln 40 bis 50 Prozent des benötigten Kapitals bei Anlegern und den Rest bei Banken ein und schicken den Kahn auf die Reise. In den kommenden Jahren schütten sie die Überschüsse aus Betrieb und Verkauf an die Investoren aus. Die können sich heute zwar nicht

mehr über hohe Verlustzuweisungen freuen, dafür aber dank Ton- nagesteuerabkommen über nahezu steuerfreie Gewinne – sofern denn welche anfallen.

So weit, so üblich. Schaut man sich die Spica J und ihren Initiator jedoch aus der Nähe an, fällt auf, dass das ostfriesische Emissionshaus so ziemlich alles anders macht als andere. Zum Beispiel, dass die Oltmann Gruppe in Wirklichkeit eher ein Grüpp- chen ist. Der fünftgrößte deutsche Schiffsfonds-Initiator wird von einem Vierzimmerbüro aus verwaltet. Untergebracht ist es im Dachgeschoss eines backsteinernen Bürgerhauses im ostfriesi- schen Kleinstädtchen Leer, dem – nach Hamburg, aber noch vor Bremen – zweitgrößten deutschen Reedereistandort. In der Haupt- verwaltung können der Geschäftsführer Tonn und seine fünf Mit- arbeiter, von denen zwei eine halbe Stelle haben, sich bequem um den einzigen Konferenztisch versammeln. Eng wird es allenfalls, wenn die Oltmann Gruppe ihre Vertriebsgruppe zusammenruft: 20 selbstständige Anlageberater, von denen die meisten bereits seit Jahren für die Ostfriesen vermitteln. („Den ältesten“, witzelt Tonn, „haben wir gerade mit 82 Jahren in den Vorruhestand geschickt.“) Zum Vergleich: Der Marktführer HCI setzt circa viermal so viel mit Schiffsfonds um, beschäftigt aber auch 278 ►



Der Gründer und Geist der Firma: Jan Luiken Oltmann †

Foto: © SKN Druck und Verlag

Mitarbeiter mit der Initiierung und Vermarktung von Investmentprojekten sowie eine Armee von mehreren tausend Vertriebspartnern. Tonn: „Wir machen in Klein-Klein. Aber auch in Bescheidenheit kann man gut Geld verdienen.“

Dieses „Klein-Klein“ summiert sich mittlerweile auf 100 Millionen Euro geringere Nebenkosten, die die knauserigen Oltmänner ihren Anlegern erspart haben. Werbung für Projekte wie die Spica J beispielsweise sucht man vergeblich, ganz einfach deshalb, weil das Unternehmen aus Prinzip noch nie einen Cent für Werbung ausgegeben hat. „Unsere Verkaufsprospekte“, räumt André Tonn ein, „sind die vermutlich langweiligsten, weil konservativsten der Branche. Wir leben ausschließlich davon, dass man uns empfiehlt.“ Also: kein Hochglanz, keine Marketingfloskeln, keine hochtrabenden Versprechungen. „Papier ist geduldig“, lautete ein Credo des Firmengründers, „aber am Ende steht für den Anleger immer ein Ergebnis. Und nur das zählt.“

„Gemessen an den Zahlen“, so Philip Nerb, selbstständiger Analyst für geschlossene Fonds, „ist die Oltmann Gruppe erfolgreichster und erfahrenster Schiffsfonds-Anbieter auf dem deutschen Markt.“ Durchschnittlich 28 Prozent Rendite pro Jahr fahren die Pötte der Oltmann Gruppe ein und produzieren auf dem Weg die niedrigsten Nebenkosten der Branche.

Auf einem Markt, der schillernd wie ein Spielcasino und für manche Kunden ähnlich verlustbringend wirkt, ist die Firma vom nordwestlichen Ende der Republik eine absolute Randerscheinung. Das liegt zum einen daran, dass es sich um ein durch und durch ostfriesisches Unternehmen handelt und damit in einer Gegend aktiv ist, in der ein großer Auftritt nichts und ein guter Ruf alles sind. „Wenn Sie es sich hier im Emsland mit jemandem verderben“, erklärt Geschäftsführer Tonn, der aus Hamburg zuge-

wandert ist, „spricht sich das sofort rum. Da brauchen Sie es in der ganzen Gegend nicht noch einmal zu versuchen.“

Das liegt aber vor allem am Firmengründer, einem Ostfriesen, geborenen Finanzvermittler und echten Unikum. Jan Luiken (sprich: Lüiken) Oltmann, Pastorensohn, geboren 1925 in Leer, bald Vollwaise, war konservativ, kantig, kompromisslos und knallhart, wenn es ums Geschäft ging. „Man hatte bei ihm nur einen Schuss“, erinnert sich André Tonn, der als 25-jähriger Vertriebsberater zu Oltmann kam und bald zum Vertriebsleiter aufstieg. „Und wenn man es sich mit ihm verscherzt hatte, konnte er sehr nachtragend sein.“

Oltmann selbst verfügte über den Vorteil, seine eigenen Fehler im Leben früh gemacht zu haben. Nach einer Ausbildung zum Kaufmann in einer Leerer Seifenhandlung machte er sich mit 40 Jahren als erster Anlageberater Ostfrieslands selbstständig – und zwar ausgerechnet als Vermittler für die Fondsgesellschaft IOS des amerikanischen Playboys Bernie Cornfeld, die nach einem enormen Höhenflug Ende der sechziger Jahre einen spektakulären Crash hinlegte. Wenngleich Oltmann nach eigenem Bekunden frühzeitig bei Cornfeld ausgestiegen war („Einen schlechten Ruf kann man sich nicht leisten und schon gar nicht als ostfriesischer Anlageberater“, soll es in seinem Kündigungsschreiben geheißen haben), prägte ihn das IOS-Trauma doch.

Fortan verlegte sich Oltmann auf die Vermittlung grundsolider Templeton-Investmentfonds und vermeintlich bodenständiger Schiffsanteile – nur um festzustellen, dass der graue Kapitalmarkt so heißt, weil es dort häufig grauenhaft verlogen zugeht. „Viele Mitspieler agieren schäbig und unehrenhaft“, klagte er dem maritimen Fachmagazin »Hansa«. „Die wollen doch alle nur die schnelle Mark machen.“

Tatsächlich lässt sich für einen Schiffsfonds-Initiator, der es darauf anlegt, ziemlich schnell ziemlich viel Geld abzweigen, ohne dass es die Anleger merken. Ein gängiger Trick besteht darin, mit kontinuierlich wachsenden Charraten zu kalkulieren – dabei reicht eine Krise, um sie weltweit absaufen zu lassen. Dank solcher Schönwetter-Prognosen lassen sich auch übertriebene Schiffe an den Anleger bringen, die kaum Chancen haben, jemals ihre prognostizierten Renditen einzufahren. Hat ein Anleger jedoch erst einmal gezeichnet, fallen in der Regel fünf Prozent Agio (Aufschlag) sowie Vermittlerprovisionen an, die „bis zu 30 Prozent der Anlagesumme erreichen“, so der Analyst Nerb. Weitere 0,5 Prozent werden als Aufwandsentschädigung für Treuhandgesellschaften fällig, die die Schiffe verwalten – was tendenziell deren Bereitschaft sinken lässt, ein Schiff zu verkaufen, selbst wenn es für die Anleger wirtschaftlich das Beste wäre.

Klar, dass so etwas einen wie Oltmann maßlos ärgerte. Noch im Alter von 61 Jahren entschloss er sich daher, selbst einen Schiffsfonds aufzulegen. 1986 lief die Jan Luiken vom Stapel – Oltmanns erstes eigenes Schiff, dem bald weitere Projekte folgten. Für alle galt: kein Agio, keine Treuhandgesellschaften, keine Bei-

ratsvergütungen, minimale Nebenkosten und Vertriebsprovisionen von höchstens zehn Prozent. Auch am laufenden Betrieb ihrer Schiffe verdient die Oltmann Gruppe nichts mehr. Verkauft wird, sobald sich eine gute Gelegenheit ergibt. Ergebnis: Kein Emissionshaus zahlt seinen Schiffsfonds-Anlegern ihr Geld schneller zurück, nämlich im Schnitt bereits nach 5,4 Jahren. „Keine Sorge, wir haben unser Auskommen“, sagt Tonn tiefstapelnd, „aber Glaspaläste wie die Wettbewerber an Alster und Elbe könnten und wollten wir uns nicht leisten.“

Statt von einer Vorstandsetage aus betrieb Jan Luiken Oltmann sein florierendes Vermittlungsgeschäft im Keller seines Einfamilienhauses in Leer. Zusammen mit Frau und Tochter – lange seinen einzigen Mitarbeitern – sammelte er durchschnittlich 100 Millionen Euro pro Jahr bei Anlegern ein und investierte sie auf seine eigene Art. „Zierfisch im Haifischbecken“ taufte ihn die »Welt am Sonntag« einmal, dabei wäre „Zackenbarsch“ treffender gewesen. „Hatte Oltmann einen unbequemen Gesellschafter – wie er selbst einer in zahllosen Schiffsfonds war – als ‚notorischen Nörgler‘ ausgemacht, konnte sich dieser kurzerhand von der Kundenliste gestrichen sehen“, ist in einem Oltmann-Nachruf zu lesen. „Wer ihn gründlich enttäuscht hatte, durfte nicht auf ‚Gnade‘ hoffen.“

Konservativ und mutig: Die Oltmänner glauben an die Renaissance des Segelantriebs

Entsprechend wählerisch war Oltmann bei seinen wichtigsten Geschäftspartnern, den Reedern. Er bevorzugte Ostfriesen, und zwar ausschließlich solche, die seine Philosophie teilten, also bereit waren, sich von ihren Schiffen zügig wieder zu trennen, wenn der Markt es hergab. „Das ist etwa so, als würde man von einem florierenden Taxiunternehmen verlangen, seinen besten Mercedes zu verkaufen“, erklärt der Oltmann-Vertriebschef Thomas K. Rogalla, „aber aus Anlegersicht gibt es nun einmal keine Alternative.“

Anstatt auf margenträchtige Containerschiffe und große Öltanker setzen die Leeraner lieber auf mittelgroße Frachter oder Feederschiffe, die so heißen, weil sie die Containerriesen von kleineren Häfen aus mit Containern befüttern. „Die sind“, erklärt der Rogalla, „für das Emissionshaus zwar bei gleichem Aufwand weniger gewinnträchtig, werden aber immer gebraucht. Und sind deshalb auch weniger krisenanfällig.“ Während die Charterraten von Tankern um bis zu 90 Prozent und jene von Containerschiffen um etwa 70 Prozent schwankten, brauche man Feederschiffe auch in Wirtschaftskrisen. Mit relativ gut kalkulierbaren Charterraten fahren sie in vergleichsweise ruhigem Wasser.

Stolz war Firmengründer Oltmann darauf, dass kein Anleger mit seinen Schiffen je Geld versenkt hat. Er selbst übrigens auch nicht, denn die Oltmanns legen grundsätzlich nur Schiffsfonds auf, an denen sie selbst beteiligt sind. „Bei jedem Schiff“, sagt André

Tonn, „ist entweder die Familie Oltmann oder die Oltmann Gruppe dabei.“ Wobei beides schwer zu trennen ist, denn die Jan Luiken Oltmann Gruppe GmbH & Co KG befindet sich zu 100 Prozent in Familienbesitz. Ein Börsengang, wie ihn die drei Branchengrößen vollzogen haben? Undenkbar. „Da würden wir jedes Quartal ein immer größeres Rad drehen müssen, und das verträgt sich nicht mit unserer Philosophie“, so Tonn.

Konservativ wie sie sind, erstaunt es, dass sich die Oltmanns für eine Luftnummer namens „SkySails“ erwärmt haben. Diese riesigen Zugdrachen, Erfindung eines jungen Hamburger Unternehmens, sollen irgendwann Frachtschiffe und Fischkutter lautlos und emissionsfrei über die Meere ziehen und damit bis zu 30 Prozent des Treibstoffs einsparen helfen (siehe brand eins 01/2003). „Wir wollten uns diese Sache erst gar nicht anhören“, erinnert sich Tonn, „aber dann haben wir es doch getan. Uns wurde schnell klar: Das ist eine Technologie, die die Welt verändern kann.“

Nachdem die Oltmann Gruppe zunächst mit eigenem Geld die Frühfinanzierung sicherte, sammelte sie über einen eigens aufgelegten Risikokapitalfonds 13 Millionen Euro für das Drachenprojekt. Derzeit wird die Technik noch auf norddeutschbedächtige Art getestet und optimiert, spätestens im Jahr 2009 sollen die Zugdrachen aber in Serie gehen. Würden alle 60 000 Handelsschiffe und Fischkutter, die man mit SkySails ausrüsten könnte, auch tatsächlich mit Zugdrachen versehen, rechnet Vertriebschef Thomas K. Rogalla vor, blieben der Umwelt 146 Millionen Tonnen Kohlendioxid im Jahr erspart. „Das ist eine Sache, die für uns übers Geldverdienen hinausgeht“, sagt Rogalla – aber was für die Umwelt gut ist, ist ja nicht unbedingt schlecht für die Kasse. „Hier wird ein Milliardenwert gebildet. Und es war Herrn Oltmanns größtes Bedauern, das weitere Werden von SkySails nicht mehr miterleben zu können.“

Seit Mitte der neunziger Jahre litt der Firmengründer an Magenkrebs. Sein Augenlicht ließ rapide nach, und er wusste wohl, dass er nicht mehr lange zu leben hatte. Wenn man den Vater von vier Kindern nach seinem Nachfolger fragte, antwortete er knapp, dafür sei „gesorgt“. Niemand wusste, wen der Senior sich ausgeguckt hatte, auch André Tonn nicht, bis vor sieben Jahren während seines Urlaub bei ihm das Telefon klingelte. Jan Luiken Oltmann war dran. „So, Herr Tonn, ab jetzt machen Sie das“, erklärte er in einem Ton, der keinen Widerspruch duldete. Besiegelt wurde die Bestellung auf die Art, wie die Ostfriesen Geschäfte machen: per Handschlag. Einen Geschäftsführervertrag hat Tonn bis heute nicht.

Im Juli 2004 starb der Firmengründer 79-jährig. Seitdem liegt es allein an seinem Nachfolger, die Gruppe auf Kurs zu halten. Zwar existieren neun schriftlich fixierte Oltmann-Geschäftsmaximen, strikt und kompromisslos wie der Gründer selbst. Maxime Nr. 9 fordert beispielsweise, „dem Management Dampf zu machen, wenn es versagt bzw. seine Budgets nicht einhält. Kündigungsmöglichkeiten offen halten!“. Es gibt einen fünf- ▶



Ein Stückchen Schiff – zu kaufen bei Oltmann

köpfigen Beirat aus ostfriesischen Schifffahrtsfachleuten, der Tonn in wichtigen Fragen zur Seite steht. Und es gibt Monika Oltmann, die Gattin des Gründers, die nominell zweite Geschäftsführerin der Gruppe ist, Tonn aber weitgehend freie Hand lässt.

Theoretisch, sagt der 38-Jährige, könne ihn also nichts davon abhalten, die Vertriebspositionen aufzublähen oder sonstwie vom strikten Oltmann'schen Kurs abzuweichen. „Aber warum sollte ich das tun? Wir sind erfolgreich, weil wir unser Geschäft genau so betreiben, wie wir es immer betrieben haben. Herr Oltmann hat mich ausgewählt, weil er überzeugt davon war, dass ich das Unternehmen in seinem Sinne weiterführen würde. Und ich glaube, er wäre stolz, wenn er sehen könnte, wie es läuft.“

Wenn Ende Juni 2007 die Spica J die Werft verlässt, wird sie eines von lediglich neun neuen Schiffen sein, die die Oltmann Gruppe in diesem Jahr vom Stapel lässt. Kapital und Kapitalgeber wären für ein Vielfaches vorhanden (der jüngste Oltmann-Fonds beispielsweise, ein Bulk Carrier namens Marie O., war

innerhalb von nur drei Tagen vollständig gezeichnet). Allein: Im aktuellen Schifffahrtsboom fehlt es an Schiffsprojekten, die günstig und gut genug wären, um den Oltmann'schen Maßstäben zu genügen. „Das sind natürlich alles Luxusprobleme“, winkt André Tonn ab, „aber mehr ist einfach nicht drin. Jedenfalls nicht nach unseren Kriterien.“ ■

Die großen fünf Emissionshäuser:

<i>Initiator</i>	<i>Investitionsvolumen*</i>	<i>Eigenkapital*</i>
<i>HCI Capital</i>	1254,86	394,46
<i>MPC Capital</i>	1179,60	410,11
<i>Lloyd Fonds</i>	593,67	206,27
<i>Dr. Peters</i>	455,27	218,74
<i>Oltmann Gruppe</i>	296,22	105,99

** in Millionen Euro*