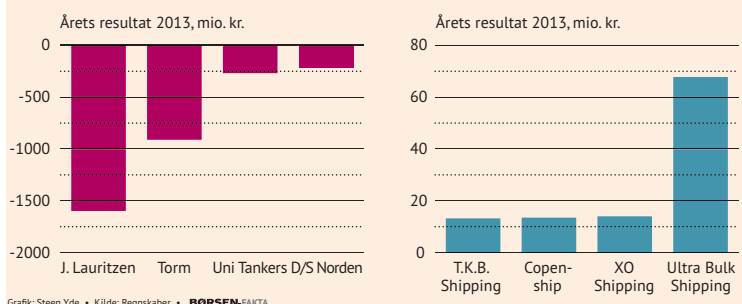


Effektive smårederier banker giganterne

Billige skibe på korte lejekontrakter sikrer flere mindre tørlastrederier stabile overskud, mens giganterne har blodrøde tal på bundlinjen

Små rederier bedst til overskud



Grafik: Steen Yde • Kilde: Regnskaber • BØRSEN.FAKTA

Af Nicolai Østergaard

Hvorfor eje, når man kan leje?

Sådan lyder filosofien blandt succesfulde smårederier i underskoven af dansk shipping.

Mens rederibranchens giganter som Norden, Torm og J. Lauritzen præsterer bloddryppende bundlinjer på stribe, har smårederierne leveret stabile overskud år efter år.

Forretningsmodellen er simpel: Rederierne kunne aldrig drømme om at købe deres egne skibe, men baserer deres forretning på billige udlejningskøbe – eller chartered skibe, som det hedder i den maritime fagjargon. Og helst på så kortvarige lejeaftaler som muligt.

I et kriseramte shippingmarked er fragtraterne ganske vist dårlige, men det er priserne på udlejningsskibene også – og

14
mio. kr. var XO Shippings overskud i 2013

med en flåde af billige tørlastskibe på korttidskontrakt er det muligt at tjene penge i selv et stærkt depressivt shippingmarked.

XO shipping

Det relativt nystartede XO Shipping er blandt dem, der omfavner modellen.

Vi fokuserer behårdt på at minimere risici,” forklarer hovedaktionær og shippingiværksætter Christian Levin.

Selv om XO Shipping blev stiftet for fire år siden midt i en af historiens værste ned-

ture for rederierhvervet, har XO haft sorte tal på bundlinjen hvert eneste år. Senest et overskud på 2013-regnskabet på 14 mio. kr.

I den anden ende af skalaen havde Danmarks næststørste rederi, Norden, et underskud på 2013-regnskabet på 275 mio. kr.

De to rederier er aktive i det samme marked.

“Det nemmeste i hele verden ville være at øge omsætningen ved at tage f.eks. 30 nye skibe ind på en længerevarende time-charter aftale – det ville bare ikke kunne fastholde vores rentabilitet,” forklarer Christian Levin.

Daytrader-model

XO Shipping er aktiv i det såkaldte spotmarked, hvor virksomhedens befragtere finder en last et sted i verden, og efterfølgende – groft sagt – skaffer det skib, der skal bruges til

opgaven. Forretningsmodellen kan sammenlignes med aktiemarkedets daytrader, hvor en lille og uafhængig aktør analyserer markedet på dag-til-dag basis og leder efter de lukrative lommer i markedet, der kan give en god indtjeningsmargin på en relativt kort bane.

Og flere andre og relativt ukendte rederier spiller med. F.eks. Copenship og TKB Shipping, som alle leverede pæne overskud på seneste regnskab.

TKB Shipping landede sidste år en omsætning på 750 mio. kr. og et overskud på 15,2 mio. kr. TKB har siden 2012 udelukkende baseret sin forretningsmodel på indchartrede skibe og ladningskontrakter.

TKB Shipping ejede mellem 2000 og 2012 egne skibe – men ifølge adm. direktør Thomas Boesen er timecharter med købsoption et meget attraktivt alternativ til tra-

ditionelt ejerskab af skibe. “Sådan som markedet er skruet sammen i øjeblikket, skal der bindes en meget stor mængde kapital i skibe, hvis du skal købe dem på traditionel facon. Omvendt kan du med fordel gå ud og chartre skibe med købsoption og dermed få nogenlunde de samme fordele, som hvis du rent faktisk købte skibene,” forklarer Thomas Boesen.

De store følger med

Også de helt store rederier er begyndt at anvende forretningsmodellen for at sikre sig mod fremtidige tab, der ligger på samme høje niveau, som det man har set i de seneste år. Direktør i Lauritzen Bulkers, Peter Borup, ser ikke længere noget meget stort incitament til at gå ud og kontrahere et større antal skibe på den gammeldags facon.

“Det er vigtigere for os at have stor fleksibilitet i vores flådesammensætning end par-tout at skulle eje alle skibene selv,” forklarer Peter Borup.

“Det betyder, at en væsentlig del af vores kerneflåde er timecharter skibe med købsoptioner. Dermed får vi billig finansiering, faste driftsomkostninger – og samtidig mulighed for at udnytte en mulig upside i værdien af skibene ved at udnytte købsoptionerne og sælge med fortjeneste, da man kan købe skibet til en forudbestemt pris,” forklarer Peter Borup.

nioe@borsen.dk

“Bankerne skal bare ikke ind over mit rederi”

Af Nicolai Østergaard

Rederiet XO Shipping blev redesignet til at fungere i et depressivt shippingmarked.

Det fastslår shippingiværksætteren Christian Levin, der stiftede rederiet i 2010, midt under krisen.

“Med skibe på korte kontrakter er vi fleksible og kan reagere hurtigt. Det første kvartal af 2014 var rigtig dårligt. Derfor skyndte vi os at skaffe os af med et større antal skibe og kunne derfor hurtigt komme tilbage i en situation, hvor vi kunne tjene penge. Det betyder, at antallet af skibe under vores kontrol kan variere vildt fra kvartal til kvartal. Forretningsmodellen gearer os godt til et dårligt marked. Men naturligtvis får vi så ikke en helt så høj indtjening, når mar-

kedet så buldrer opad igen,” forklarer Christian Levin.

Finansiell uafhængighed er hjørnesteinen i Levins verdensbillede. Han har været med i spillet siden 1992 og set både op- og nedture. Og han vil gøre alt for ikke at gentage de store rederiers fejltagelser og komme i finansielle problemer som følge af overinvesteringer i skibe.

“Hvis der er noget, som jeg har lært af krisen, så er det betydningen af at have styr på sin regnskabsmæssige balance. Hvis din balance løber ud af kontrol, så kan det på kort tid ende rivende galt, og pludselig har du eksterne investorer inde over – eller er helt blevet overtaget af bankerne.” Og sidstnævnte er et rent mareridt for Christian Levin.

“Det værste for et rederi er at komme i lommen på bankerne. For banker forstår i sagens na-

tur ikke at drive en kompliceret størrelse som et tørlastrederi – tørlast er ikke for amatører, kun for proffer. Bankerne skal ikke ind over mit rederi – det har været drivkraften for mig som iværksætter,” siger Christian Levin. XO Shipping har på den bag-

grund afstået fra at falde for de klassiske fristelser i shipping: Store investeringer i køb af skibe for at score en hurtig gevinst på at sælge dem i den næste optur. Eller at invitere risikovillige investorer med i ejerkredsen for at få kapital til ny vækst.

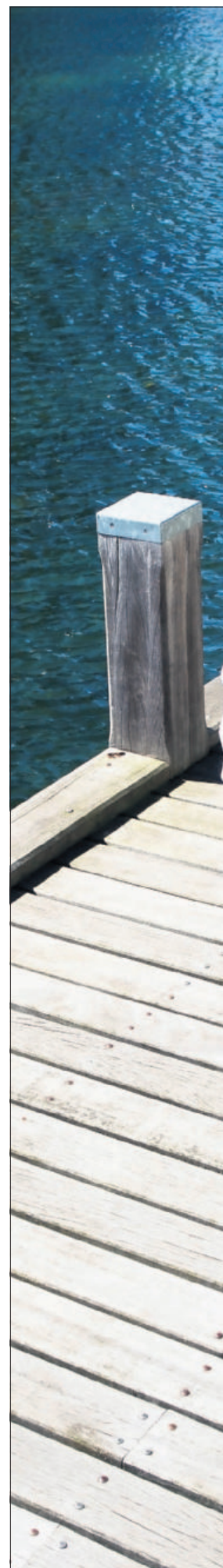
Men Christian Levin vil bevare XO Shippings frihed for enhver pris – også selv om kapitalfondene er særdeles interesserede i shipping – ikke mindst i rederier, der – som XO Shipping – har sorte tal på bundlinjen gennem flere år.

“Der kommer jævnligt tilbud fra interesserede investorer. Men de er blevet afvist. Vores gode resultater bunder i vores frihed – vi skal ikke have en pengetank ind i ejerkredsen, som presser på for at få os til at løbe en risiko, som vi ikke er trygge ved,” Levin. Han medgiver dog, at det ville være dejligt at have en pengestærk investor med på sidelinjen. “Det ville da gøre det muligt for os at operere 40 skibe i stedet for 20 – men vores succes bunder i, at vi netop ikke er faldet for den fristelse,” siger Christian Levin.

nioe@borsen.dk

FAKTA | XO Shipping og Christian Levin

- Transporterer korn, kul, jernmalm, gødningsprodukter mm og har størstedelen af aktiviteterne i Atlanterhavet, Sortehavet og Middelhavet.
- Ud af 2013 med overskud på knap 15 mio. kr. Forventer på nuværende tidspunkt at komme til at levere den hidtil bedste bundlinje i 2014-regnskabet.
- Rederiet har 13 medarbejdere. Stifter Christian Levin og direktør Kim Pihl er primære aktionærer.
- Christian Levin etablerede skibsmægleren Scanbroker i 1992 og Atlas Shipping i 1996, men solgte igen i 2005. I 2006 var han med til at stifte rederiet Custodia Shipping, som blev til Nordic bulk carriers, der i dag er amerikansk ejet. Rederiet drives fra Hellerup.





Christian Levin er shippingiværksætter og har etableret adskillige rederivirksomheder i sin karriere. For fire år siden skabte han XO Shipping, som har klareret sig bemærkelsesværdigt godt gennem shippingkrisen. Foto: Simone Astrid Pedersen



5 Spørgsmål

Af Nicolai Østergaard, journalist

Torm-tragedie lærte danske rederier at leje

1 Hvorfor har danske rederier kastet sig over en ny forretningsmodel?

Svaret har fire bogstaver: **Torm**. Det hæderkronede rederi investerede aggressivt i nye og dyre skibe i de fede år i shippingbranchen frem til 2008. Da krisen ramte, faldt skibsværdierne. Og nu har bankerne overtaget kontrollen med Torm. Den tragedie har jaget en skræk i livet på alle danske shippingfolk.

2 Er der tale om en international trend i shipping?

Ikke entydigt. Som søfartsnation har Danmark altid haft sin styrke i den netværksbaserede del af shipping, hvor dygtige befragtere fra danske shippingvirksomheder forstår kunsten at aflæse markedet og være til stede lige præcis i den region på kloden, hvor et grovvarereselskab eller stålværk har behov for at sende gods ud i verden. Det gør fordelene ved at leje mere entydige. I andre lande er der større tradition for køb og salg af skibe end herhjemme.

3 Hvorfor er lejemodellen så populær?

Fori der er så mange skibe på havene, at man via en lejeaftale kan få næsten de samme fordele som en regulær skibsejer, men vinke farvel til besværet. Man er sikret lav leje, fordi man lejer, mens markedet er dårligt. Hvis markedet går ind i en optur, kan man vælge at købe skibet til en tidligere fastsat pris. Og straks efter sælge skibet videre til den nu gældende langt højere markedspris. Nøjagtig som at være rigtig skibsejer – bare uden risiko.

4 Hvad er ulemperne?

At man trods købsoptionerne ikke kan høste en lige så stor gevinst i et fremtidigt shippingboom, som de rederier, der købte på bunden og nu kan sælge på toppen.

5 Er alle rederier med på fidusen?

Også de helt store rederier som **Norden**, **J. Lauritzen** og **Clipper** udnytter naturligvis fidusen til en vis grænse for at sikre sig mod fremtidige tab. Men f.eks. Norden har historisk set haft sine største fortjenester på at købe egne skibe, mens markedet var i bund, og sælge dem på toppen med tårnhøj fortjeneste. Det vil Norden fortsætte med og har igangsat et stort nybygningsprogram. Det eksponerer Norden for negative udsving i markedet – men giver også mulighed for store gevinster. Og den mulighed har Norden historisk været dygtig til at udnytte.

XO Shippings resultat

