

- ES GILT DAS GESPROCHENE WORT -



MARENAVE SCHIFFAHRTS AG

## Hauptversammlung

*Lage und Ausblick  
des Marktes und der Gesellschaft*

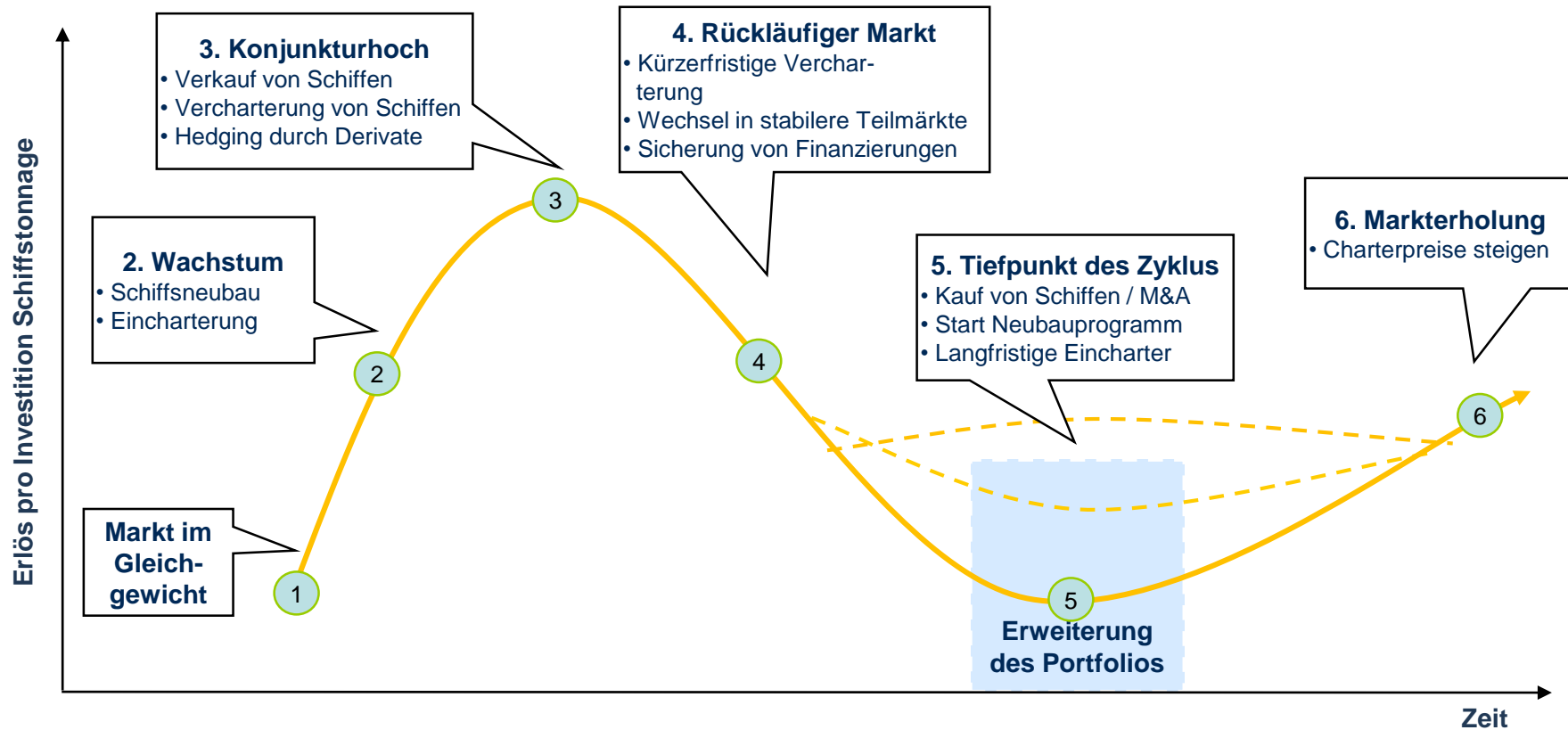
*Marriott Hotel Hamburg*

*11. Juni 2014*

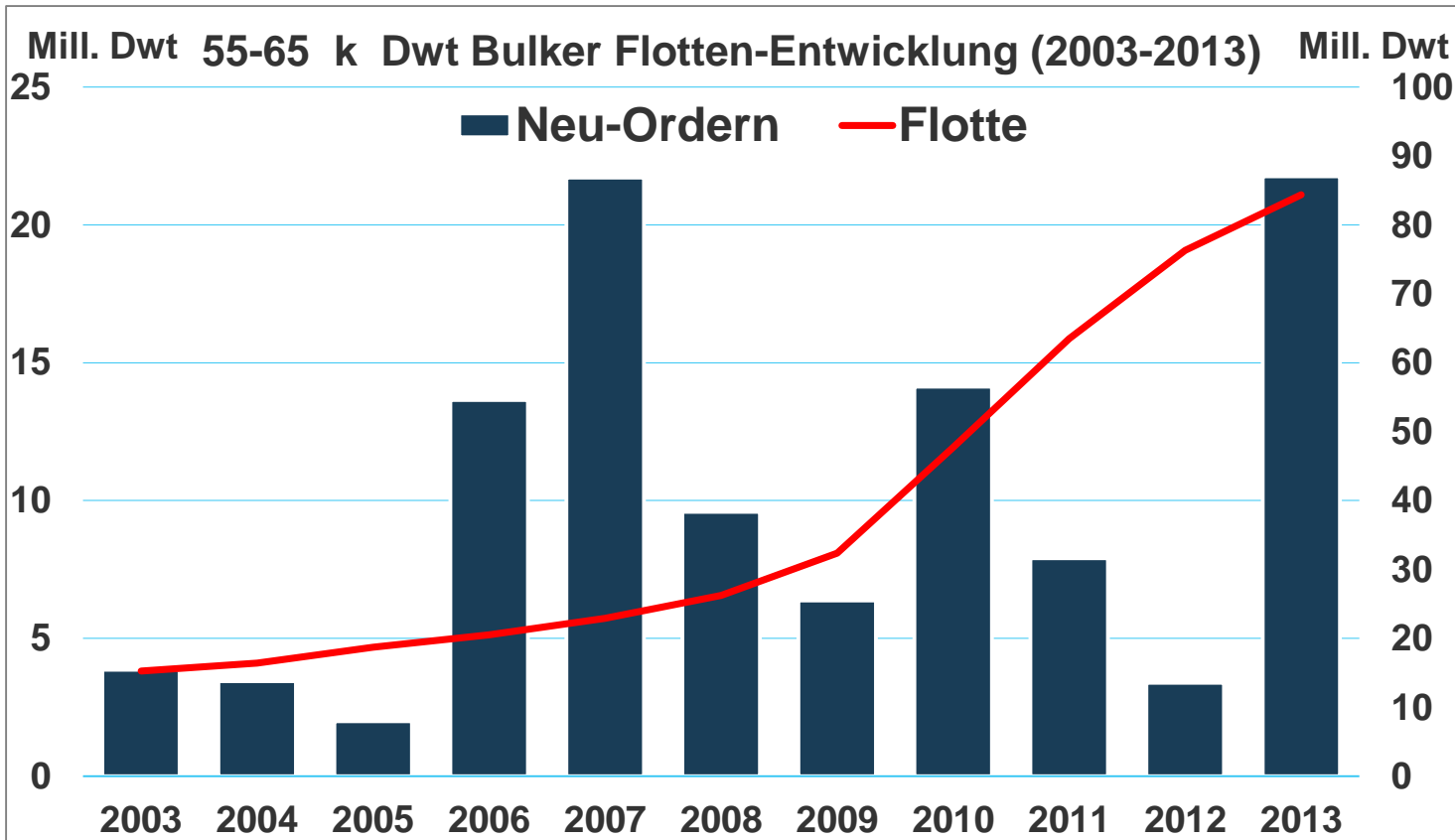
1. Der Markt
  - Schifffahrtssegmente Bulker, Tanker, Container
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. Das Unternehmen
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. Financials
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. Marktchancen
5. Zusammenfassung

1. **Der Markt**
  - Schifffahrtssegmente Bulker, Tanker, Container
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. **Das Unternehmen**
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. **Financials**
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. **Marktchancen**
5. **Zusammenfassung**

Das internationale Schifffahrtsgeschäft verläuft in ausgeprägten Zyklen, d.h. der Investitionszeitpunkt ist entscheidend für die Rendite: Heute sind die Preise für alle Assetklassen auf historischen Tiefständen.



- Der aktuelle Zyklus ist stärker und lang anhaltender als im historischen Durchschnitt
- Die sonst regulierende Kraft von sich zurückziehenden Schiffsfinanzierungsbanken wird aktuell durch Private Equity ersetzt.

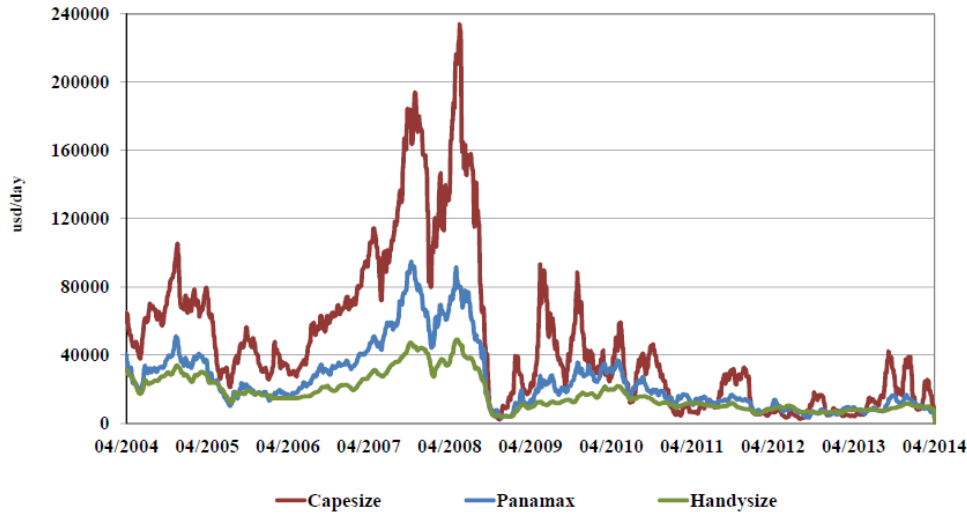


- Ordertätigkeiten der Vorkrisenjahre wurden in den letzten 5 Jahren „verdaut“.
- Ordern aus 2013/2014 (insb. im Ultramax-Bereich) belasten den gesamten Markt
- Ablieferungen der kommenden 3 Jahre bergen die Gefahr, den Aufschwung zu beschränken, bevor er sich richtig ausfallen konnte
- Markt ruft zu mehr Disziplin am Neubaumarkt.

Quelle: MSI

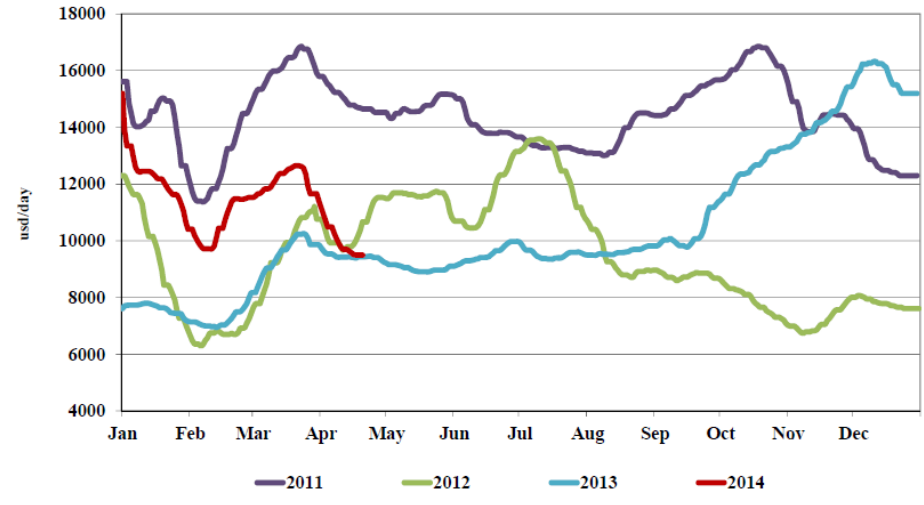
### Baltic Exchange Timecharter Averages - last 10 years

(source: the baltic exchange, daily data, usd/day)



### Baltic Exchange Supramax TC Average - Seasonality

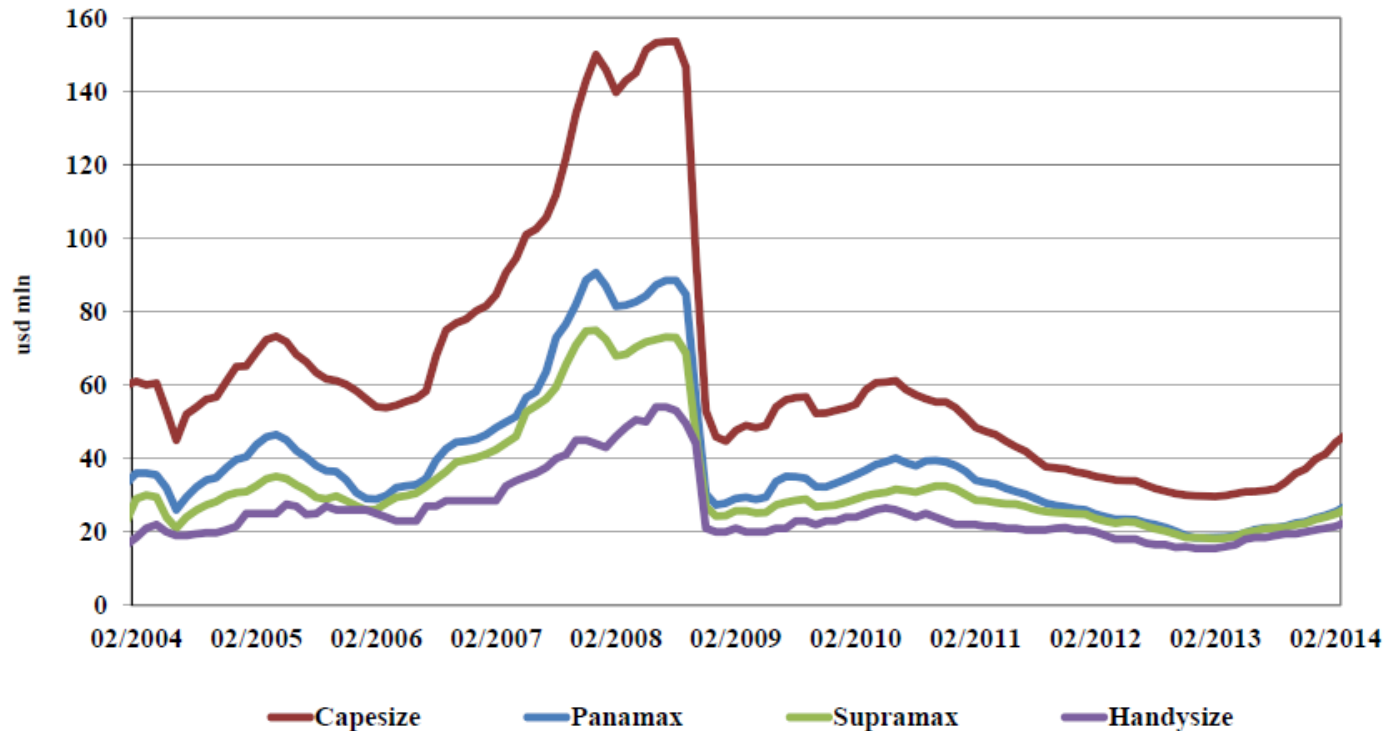
(source: the baltic exchange, daily data, usd/day)



- Lehman-Crash führte zu Rateneinbruch „über Nacht“ von bis zu 95 %
- Zyklizität vor allem im Capesize-Bereich (linker Graph)
- Für Marenave vor allem relevantes Untersegment der Supramaxe (rechter Graph) mit relativ konstanter – aber insgesamt unbefriedigender – Entwicklung
- Die vier langfristig vercharterten (2x 3 Jahre; 2x 5 Jahre) Marenave-Supramax-Bulker verdienten/verdienen während der gesamten Laufzeit des Vertrages das Doppelte vom Marktniveau.

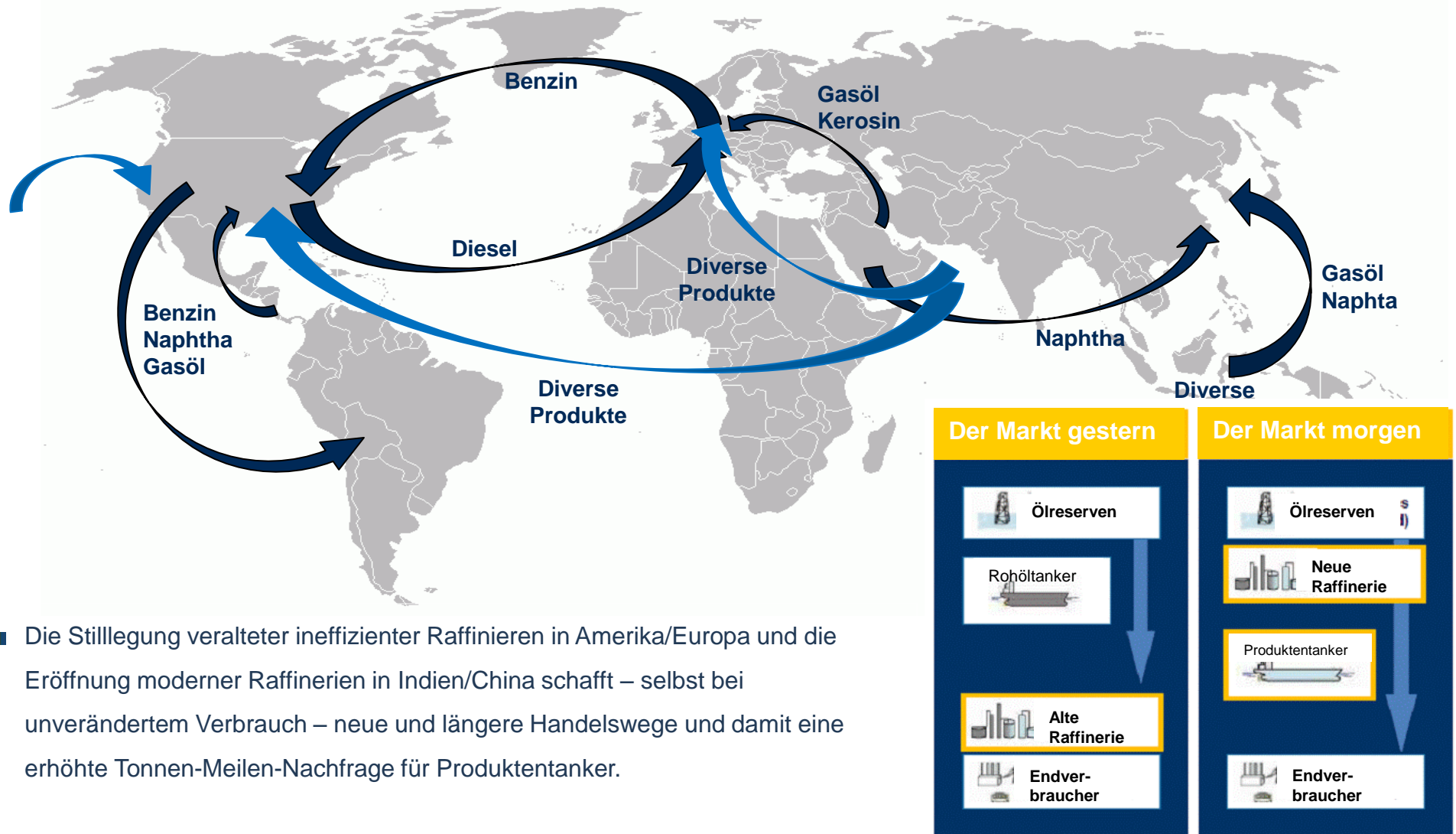
### Dry Bulk - 5 Year Old Secondhand Prices - last 10 years

(basis Korean built , indicative average , in USD mln)



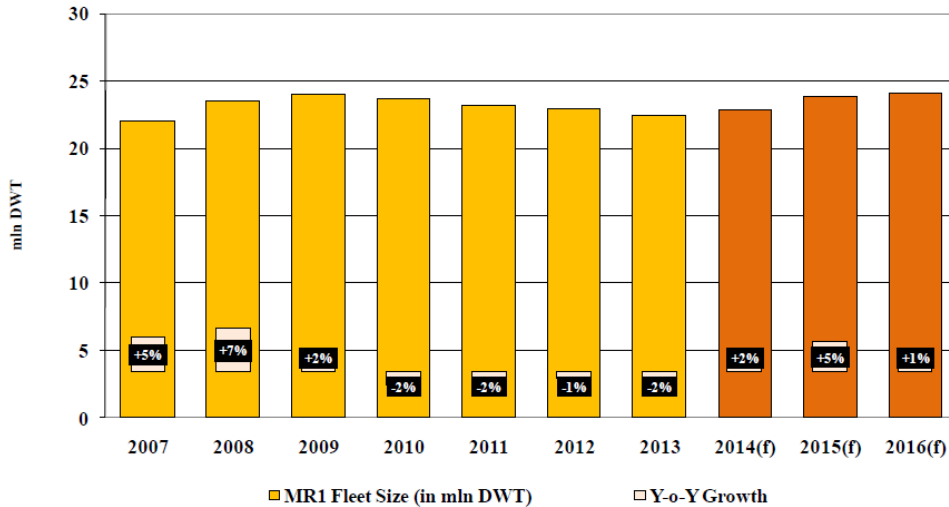
- Anstieg der Schiffspreise in den letzten Monaten nicht durch jüngste Ratenentwicklung unterlegt.
- Markt erwartet Anstieg des Ratenniveaus; FFA deuten insbesondere auf ein starkes 4. Quartal 2014 hin
- In letzten Monaten zu beobachtender Anstieg der Secondhand-Preise als Zeichen steigender Zuversicht
- Markt in 2007-2008 war ein einmaliges Ereignis und wird nicht zurückkehren („Und das ist auch gut so“)

Produktentankermärkte heute: Neue Raffineriekapazitäten verursachen Transformationsprozess im Produktenhandel

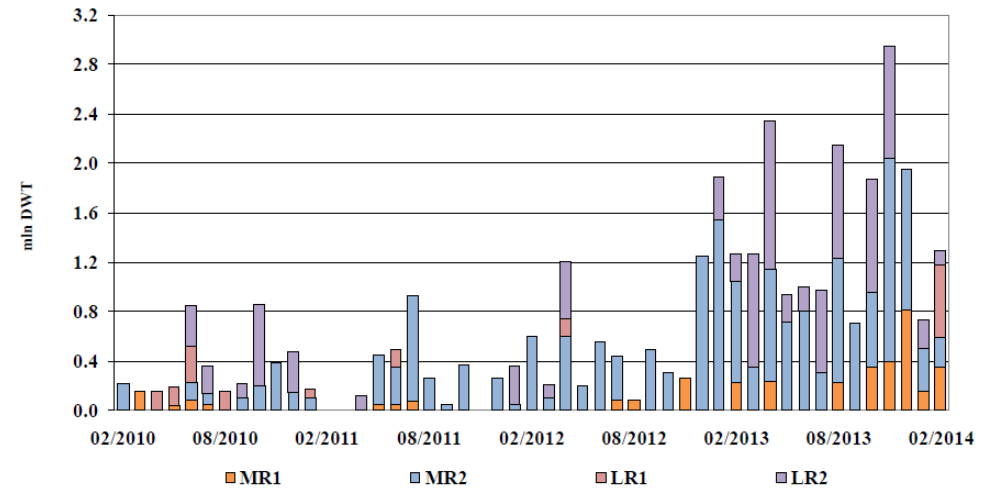




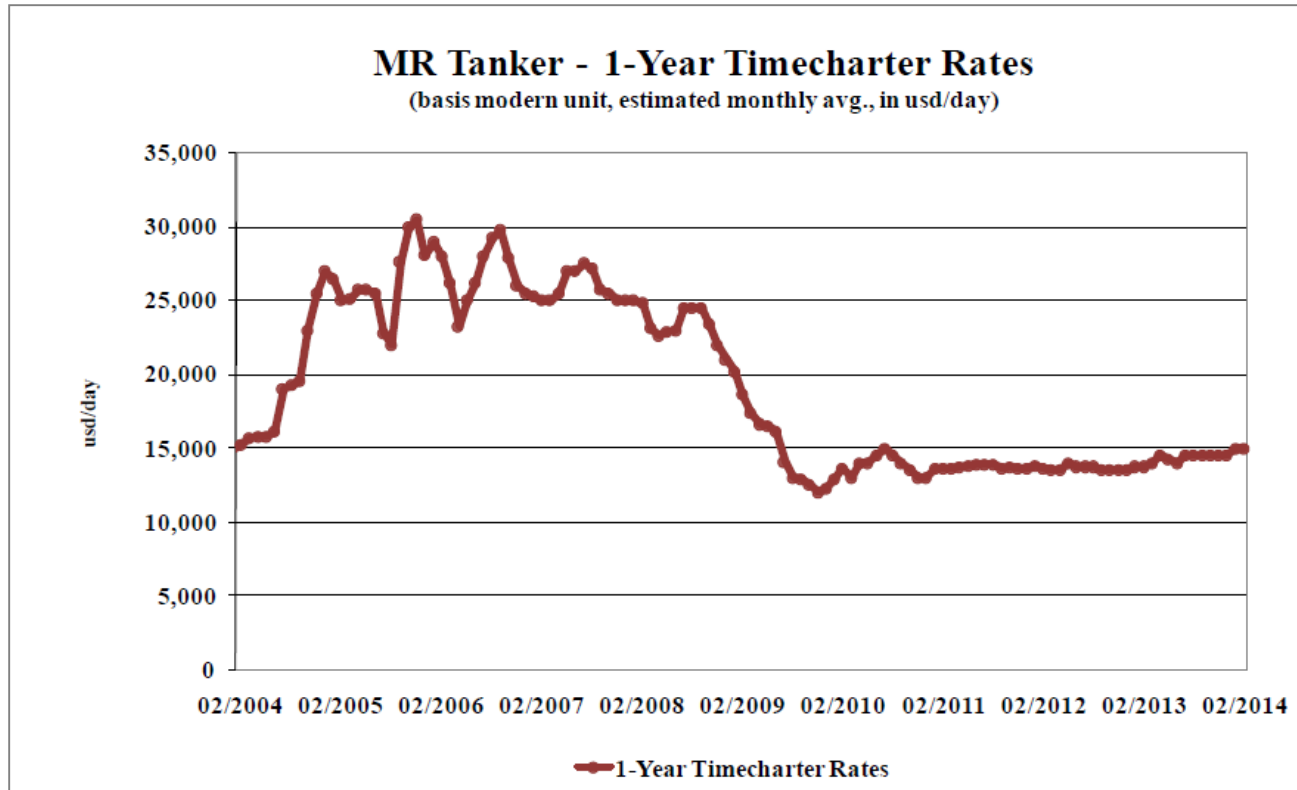
**Projected MR1 Tanker Fleet Growth**  
(coated product tankers of 30,000-41,999 dwt, in mln dwt)



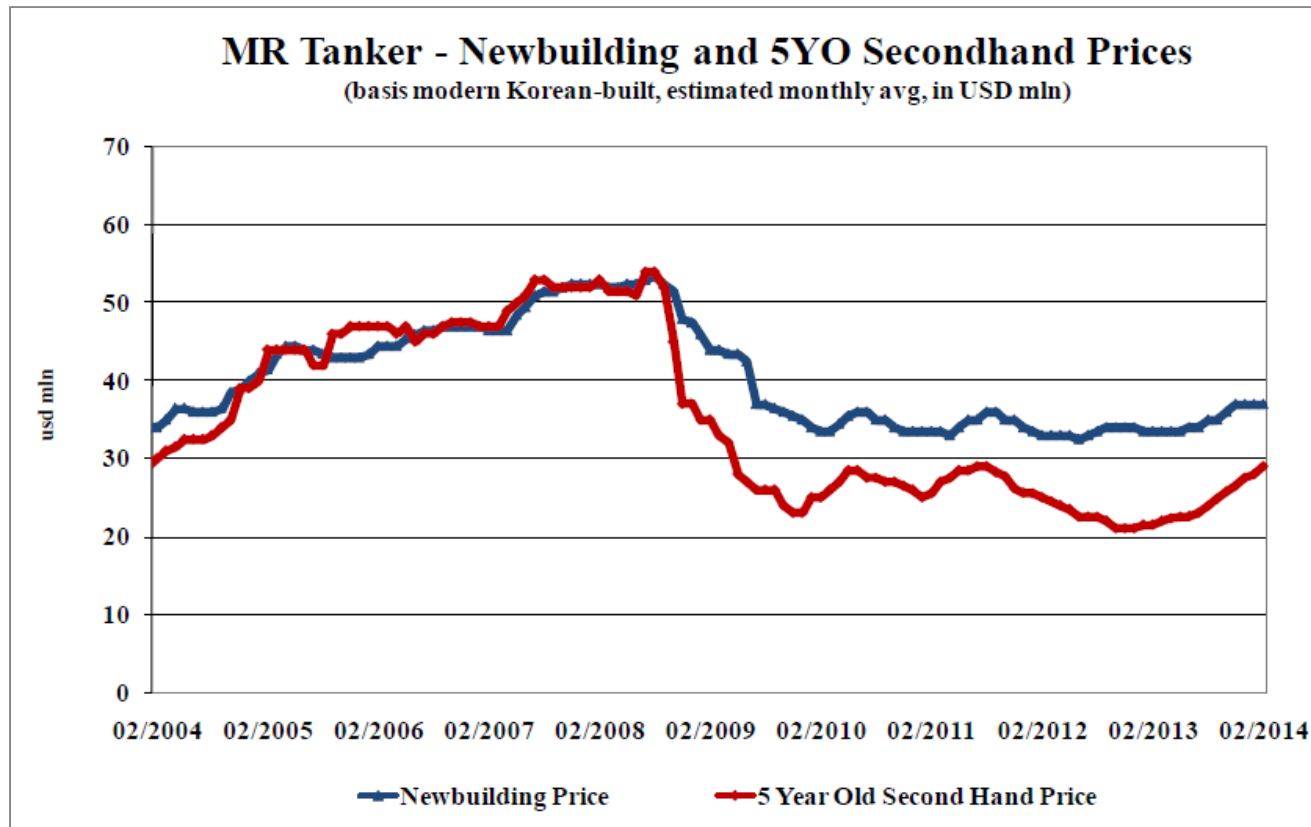
**Product Tanker Ordering Activity in DWT - Monthly**  
(all coated units 30,000-119,999 dwt, by size range of vessel)



- Jährliche Ablieferungen haben abgenommen seit 2009
- Verschrottungstätigkeit seit 2009 ebenfalls konstant auf hohem Niveau
- Für Marenave vor allem relevantes Untersegment der MR1/Handysize-Tanker (linker Graph) mit relativ überschaubarem Orderbuch
- Übergreifend (insb. MR2-Tanker; rechter Graph) wurden in 2013 aber 19 Mill. dwt Produktentanker geordert und damit dreimal mehr als in 2012 und das bei derzeit noch unbefriedigendem Ratenniveau. Ordern also getrieben von Zukunftserwartungen und „eco-story“.
- Ablieferungen der kommenden 3 Jahre bergen die Gefahr, den Aufschwung zu beschränken, bevor er sich richtig ausfalten konnte
- Markt ruft zu mehr Disziplin am Neubaumarkt.



- Einbruch des Ratenniveaus post-Lehman um mehr als ca. 50 Prozent innerhalb eines halben Jahres
- Seit nunmehr 5 Jahren stetiger – aber langsamer – Anstieg des Ratenniveaus
- Ehemals vorhandene Saisonalität weitestgehend nivelliert



## ■ Nota bene:

Spread zwischen Neubaupreisen (mit 2 Jahren Wartezeit bis Ablieferung) und prompt verfügbaren Secondhand-Schiffen spiegelt aktuell am Markt vorhandenes Einnahmepotential dar

- Bis Mitte 2008 sukzessive Überhitzung des Marktes
- Folgende drei Jahre zunächst scharfer Einbruch und dann weiterhin sukzessiver Rückgang des Preisniveaus
- Seit einem Jahr Anstieg des Preisniveaus; deutlich stärkerer Anstieg als Anstieg des Ratenniveaus, was steigenden Optimismus im Markt widerspiegelt.
- Gefahr: nicht durch Fundamentaldaten, sondern durch Liquiditätsflut von amerikanischen IPO's getriebener Anstieg

### Container Fleet (in 1,000 TEU)

	2014								2015				2016	2017	2018
	Fleet 1/1	No. of vessels	Deliveries	Order book	Scrappings	Estimated Scrappings	Fleet 31/12	Capacity Growth	Order book	Estimated Scrappings	Fleet 31/12	Capacity Growth	Order book	Order book	Order book
0-200 TEU	11	84	0	0	0	2	9	-13.8%	0	0.75	9	-8.0%	0.0	0	0
200-649 TEU	160	360	0	1	0	18	142	-10.9%	1	9	134	-5.9%	0	0	0
650-899 TEU	303	398	0	4	0	9	298	-1.7%	0	5	294	-1.5%	0	0	0
900-1,299 TEU	751	700	0	20	0	36	735	-2.1%	13	18	730	-0.7%	0	0	0
1,300-1,999 TEU	1,140	694	0	47	0	51	1,136	-0.4%	28	26	1,138	0.2%	14	0	0
2,000-2,999 TEU	1,708	673	0	56	0	53	1,711	0.2%	89	26	1,774	3.7%	3	0	0
3,000-3,949 TEU	903	262	0	81	0	75	910	0.7%	46	38	918	0.9%	11	0	7
3,950-5,199 TEU	3,475	772	0	124	0	57	3,543	1.9%	13	29	3,527	-0.4%	10	0	0
5,200-6,999 TEU	2,745	451	0	125	0	0	2,870	4.6%	45	0	2,915	1.6%	0	0	0
7,000-8,999 TEU	2,495	303	0	153	0	0	2,649	6.2%	140	0	2,788	5.3%	26	0	0
9,000-10,999 TEU	1,184	124	0	528	0	0	1,712	44.6%	475	0	2,188	27.8%	163	0	0
11,000+ TEU	2,236	167	0	636	0	0	2,873	28.5%	689	0	3,561	24.0%	158	0	0
<b>Total</b>	<b>17,112</b>	<b>5,020</b>	<b>0</b>	<b>1,776</b>	<b>0</b>	<b>300</b>	<b>18,588</b>	<b>8.6%</b>	<b>1,537</b>	<b>150</b>	<b>19,975</b>	<b>7.5%</b>	<b>385</b>	<b>0</b>	<b>7</b>

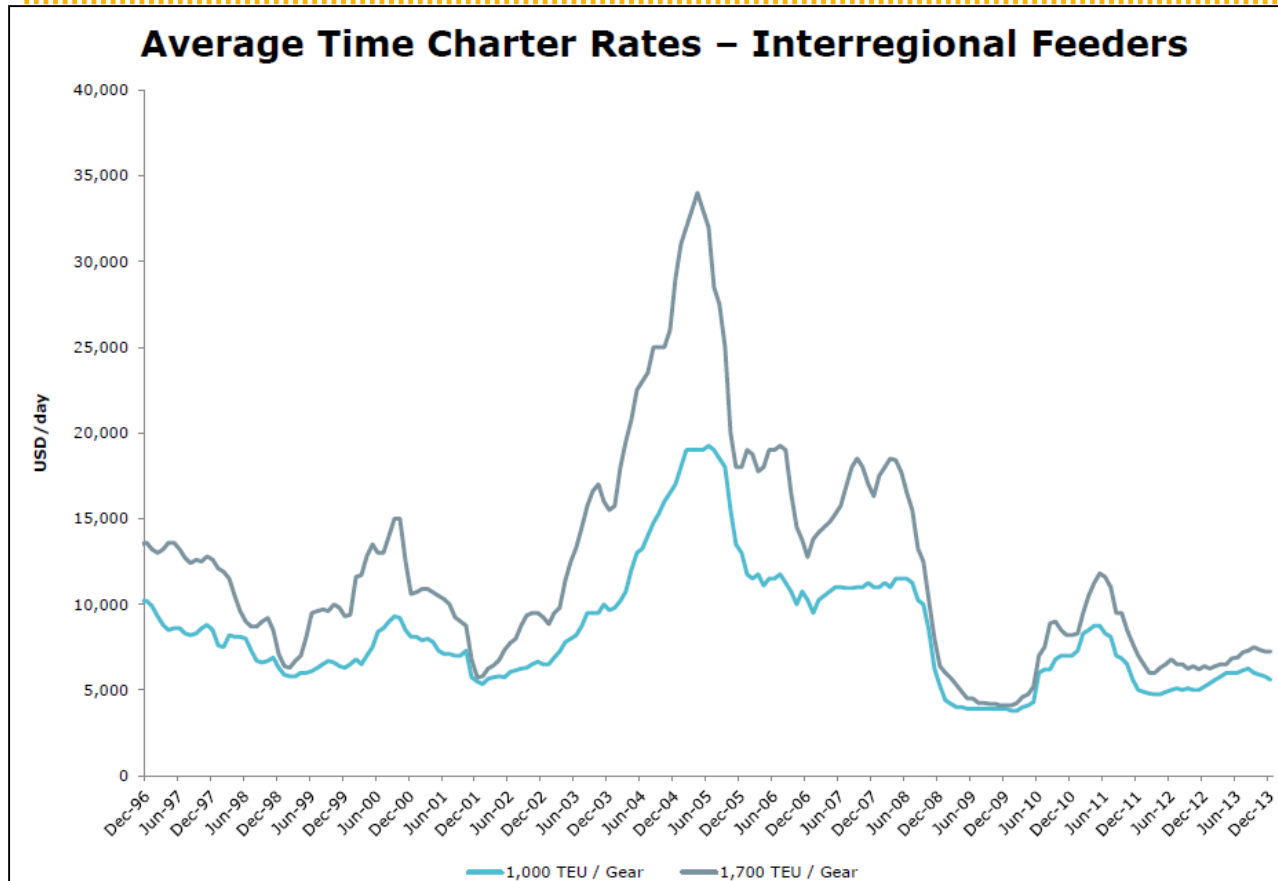
■ **Nota bene:**

Mega-Carrier (> 10.000 TEU) werden ganz überwiegend von den Linienreedereien selbst bestellt im Kampf um Effizienzen und Marktanteile.

Feederschiffe klassischerweise in Hand sog. Tramp-Owner

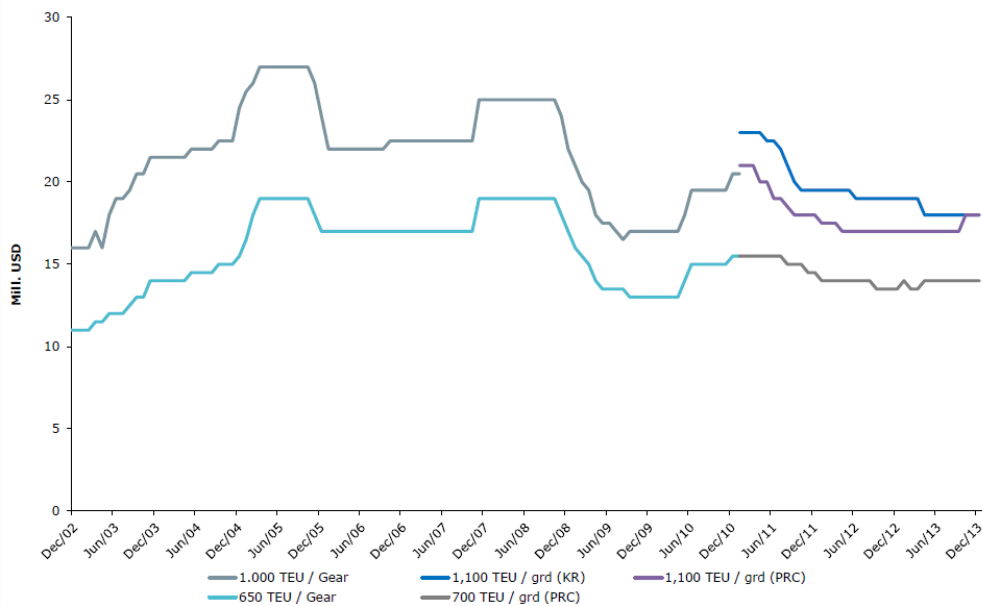
- Eine stark expandierende Mega-Carrier-Flotte steht einer bestenfalls stagnierenden Feeder-Flotte gegenüber.
- Kaskadeneffekt durch Hafenrestriktionen (Einsatz innerasiatischer Raum) begrenzt
- Verschrottung auf hohem Niveau, weiterer Anstieg erwartet, insbesondere in den Sub-Panamax-Klassen
- Da die Marenave-Container-Schiffe zu den kleineren Segmenten gehören, hat die dortige Kapazitätsverknappung positive Auswirkungen auf die zu realisierenden Charraten.

Quelle: Maersk Broker Container Fleet Update 1.1.2014

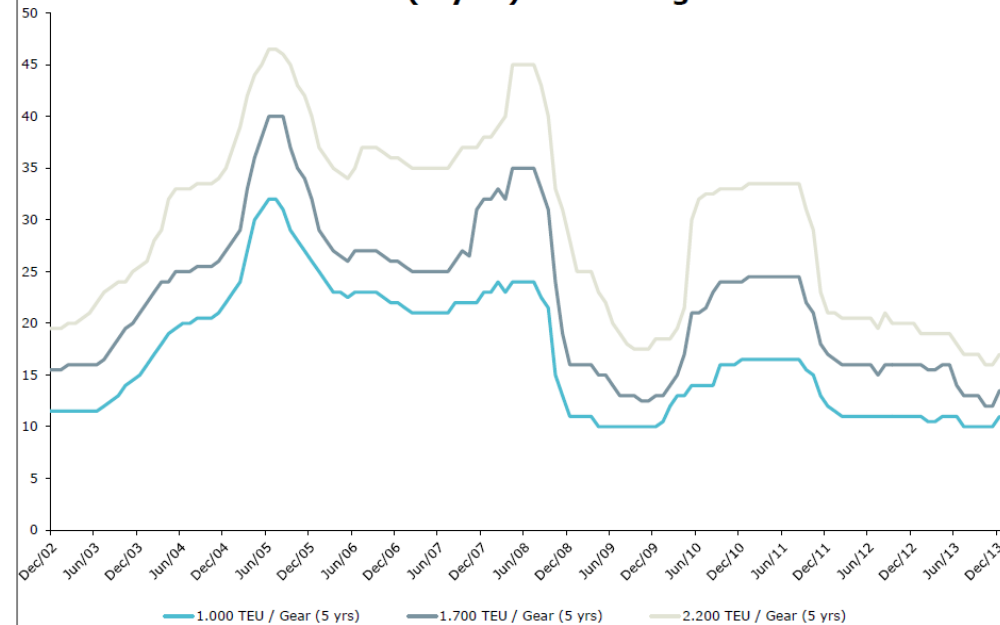


- Auch hier drastischer Rateneinbruch nach Lehman-Crash
- Klassische Double-Dip-Entwicklung
- Ratenunterschiede zwischen Schiffen unserer Größe (1.200 TEU) und anderen größeren Sub-Panamax-Klassen seit Ausbruch der Krise quasi nivelliert

### Newbuilding Prices – Regional Feeders



### Second Hand Prices (5 yrs.) – Interregional Feeders



- Schiffspreise folgen im Wesentlichen der Charratenerwicklung
- In letzten Monaten zu beobachtender Anstieg der Secondhand-Preise als Zeichen steigender Zuversicht



Grundsätzlich gilt:

Der Wert eines Schiffes reflektiert den aktuellen Wert der zukünftigen Einnahmeerwartungen.



Regulatorische Auflagen setzen härtere Rahmenbedingungen

Professionelles Management und Ersatzinvestitionen notwendig

**ECA/SECA-Zonen:**

(SOx-Verbrennung in Küstennähe)  
Ausweitung der Zonen  
Absenkung der Schwellenwerte

**Ballastwater-Treatment:**

(Kontrollierter Austausch Ballastwasser)  
Behandlung an Bord  
Anschaffung von Behandlungssystemen



**LNG als neuer Treibstoff**

Ersatzinvestitionen an Bord und im  
Hafen erforderlich

**Green Recycling**

EU-Kommission erlässt Richtlinien  
für umweltschonenderes und  
sicherheitserhöhendes Recycling

### Motivation zur Investition in eco-Tonnage trotz Angebotsüberhang und schwachem Ratenumfeld

- Verbesserte Einnahmen durch Treibstoffeinsparungen von USD 3.000 bis 5.000 pro Tag
- Geringere Schiffsbetriebskosten von ca. USD 500 pro Tag
- Immaterielle Vorteile: Charterer bevorzugen „Green Shipping“
- Wiederverkaufsvorteile: Wertbeständigkeit des Assets tendentiell höher als non-eco-Schiffe
- Leichteres Erfüllen kommender regulatorischer Auflagen

### Wird die “eco-story” ein Happyend haben?

**Bisher sind die Schiffe zu großen Teilen noch nicht abgeliefert und der Nachweis des Potentials steht aus.**

**Fragen, die die Zukunft beantworten muss:**

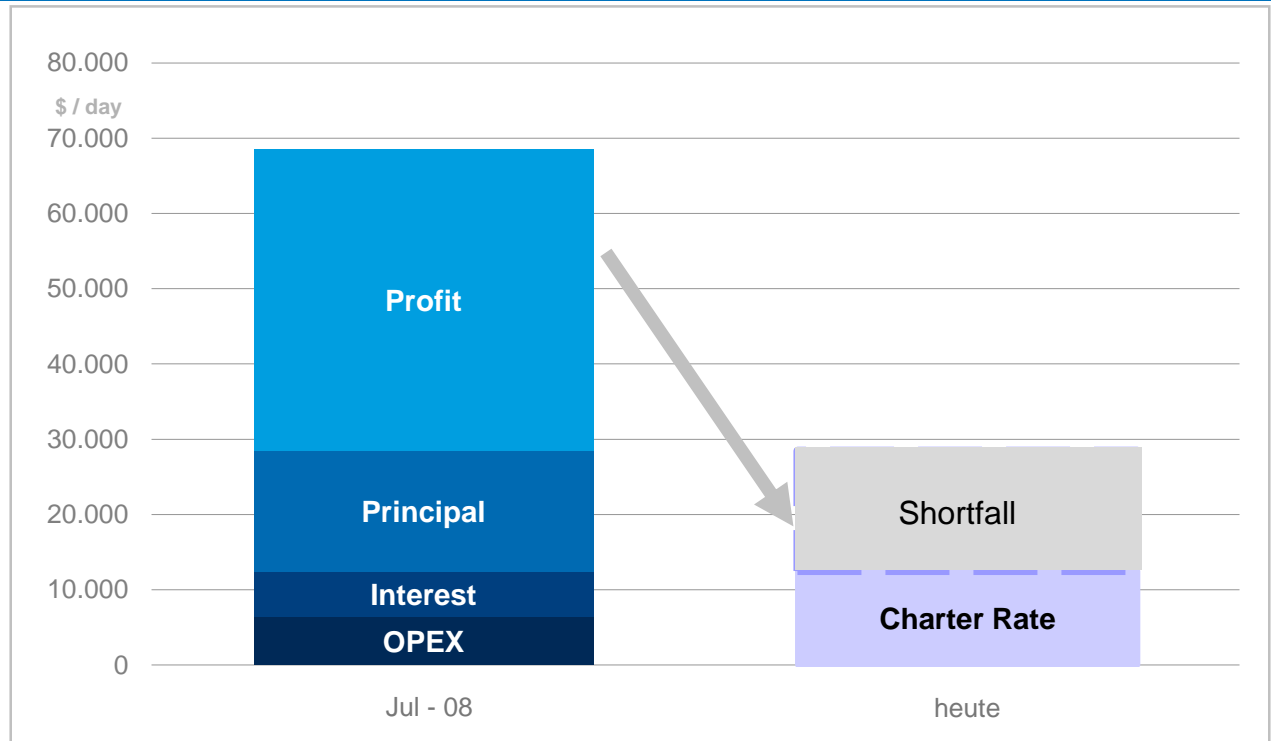
- Sind die Einsparungen tatsächlich realisierbar? Oder stellen sie sich nur theoretisch unter idealen Laborbedingungen ein?
- Wie verhalten sich die Schiffe, wenn „slow-steaming“ nicht mehr zeitgemäß ist (weil entweder die Raten stark ansteigen oder Ölpreis sinkt)? Können die eco-Schiffe full-steam dauerhaft leisten?
- Können die Einsparungspotentiale nicht durch „Retrofitting“-Maßnahmen annähernd genauso gut und günstiger erreicht werden, ohne den gesamten Markt durch zusätzliche Tonnage zu belasten?



Over Leverage: Reedereien, die in den Jahren kurz vor der Krise Schiffe kauften, brachen häufig die vertraglichen Sicherheitsvereinbarungen mit ihren Banken (loan-to-value ratio). Es ist davon auszugehen, dass dies weiterhin zu Zahlungsausfällen, Zwangsenteignung und schließlich einmaligen Kaufgelegenheiten führen wird.

## Der Effekt sinkender Charraten

- *Neubaupreise und Second-Hand-Preise sind stark gefallen. Der Wert eines fünf Jahre alten Panamax Massengutfrachters fiel z.B. seit Juli 2008 von US\$ 89 Mio. auf heute ca. US\$ 23 Mio.*
- *Mit heutigen Neubaupreisen können jedoch unverändert – auch mit den derzeit geringen Raten – Renditen eingefahren werden. Zusätzlich besteht größeres Upside-Potential durch Einstieg zu günstigen Einstandspreisen*



### Lessons learned:

- 70 % Leverage - erst recht in einem hohen Punkt des Cycles – sind zu viel.
- Chartervertragsgestaltungen mit Risikomanagement-Komponenten müssen vermehrt eingesetzt werden
- Strategische Partnerschaften mit Endabnehmern wichtig; nicht nur anonyme Vermietung von Tonnage

## Problemdarlehen - Welche Möglichkeiten gibt es für den Kreditgeber?

### Abwarten

- Setzen auf den Schiffsfahrtsaufschwung
- Aussetzen der in Verzug geratenen Kreditzahlungen
- Veränderungen der Interessen (PIK, PAYC)
- Rückzahlungen.....(PAYE)

#### Auswirkungen

- zurückgestellte Wertberichtigung/Abschreibungen
- Wertminderung der Schiffe
- Druck durch die Finanzierung auf der EK-Seite
- anhaltender hoher Kostendruck

### Finale Entscheidung

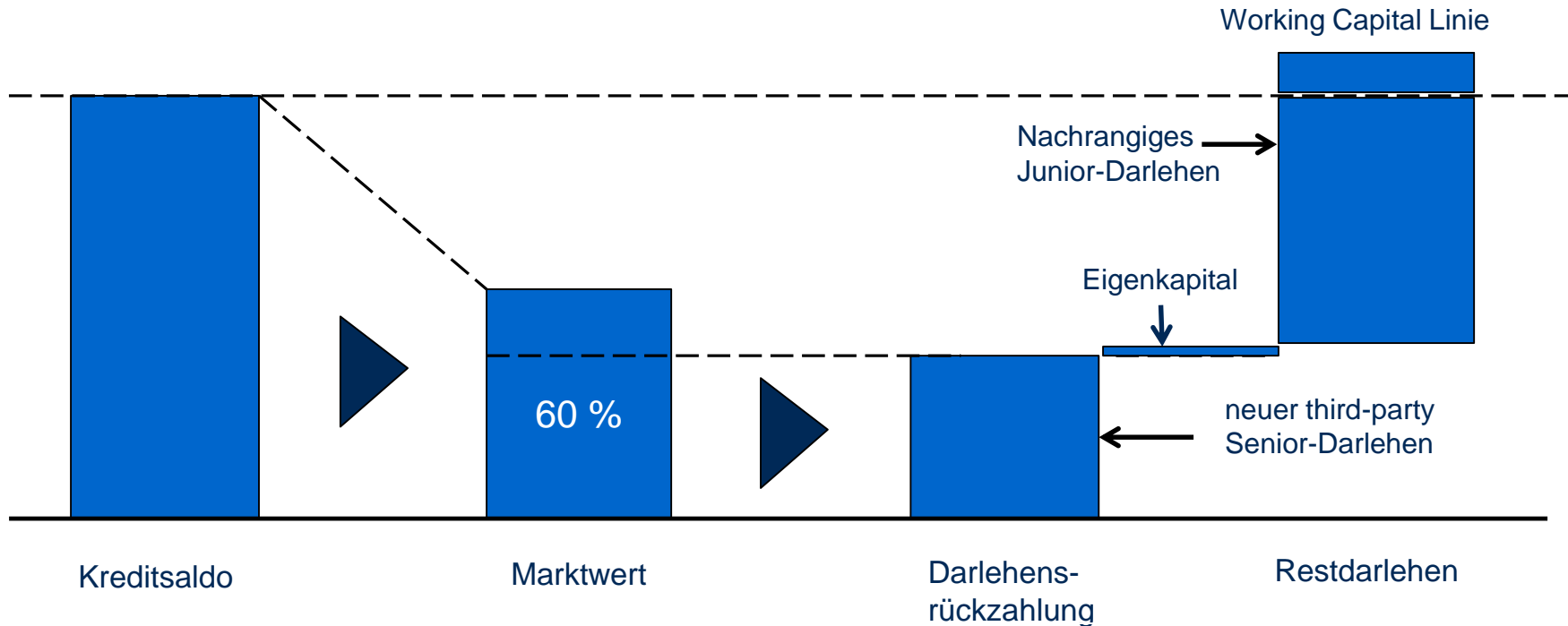
- Insolvenzverfahren
- Fokussierung auf den Verkauf
- Verschrottung der Schiffe

#### Auswirkungen

- sofortige Abschreibung
- Schiffsveräußerung zum Niedrigpreis
- keine Teilnahme am möglichen Aufschwung
- Entlastung auf der Kostenseite

Optionen nicht adäquat

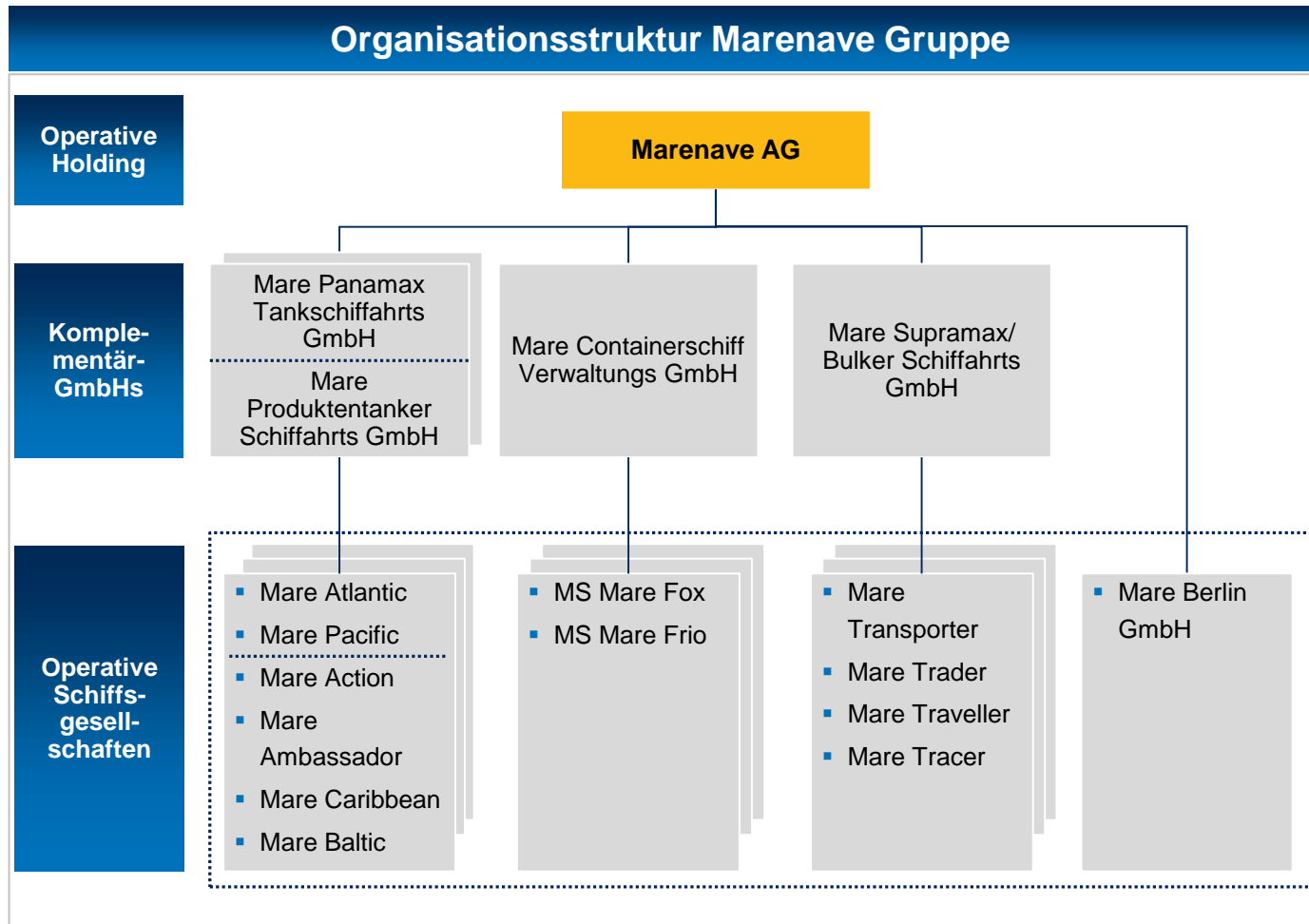
## Strukturierung von Kredit -Tranche basierend auf dem Marktpreis



- Äußerst geringer EK-Anteil
- Working Capital Linie erhält Vorzugsverzinsung (nach Senior, aber VOR Junior Loan) von 8-12 %
- Für amerikanische PE-Investoren zu geringe Rendite.
- Passend für klassische deutsche institutionelle Investoren?

1. Der Markt
  - Schifffahrtssegmente Bulker, Tanker, Container
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. Das Unternehmen
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. Financials
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. Marktchancen
5. Zusammenfassung

Kosteneffiziente Strukturen mit bedarfsgerechter Kapazitätsausnutzung

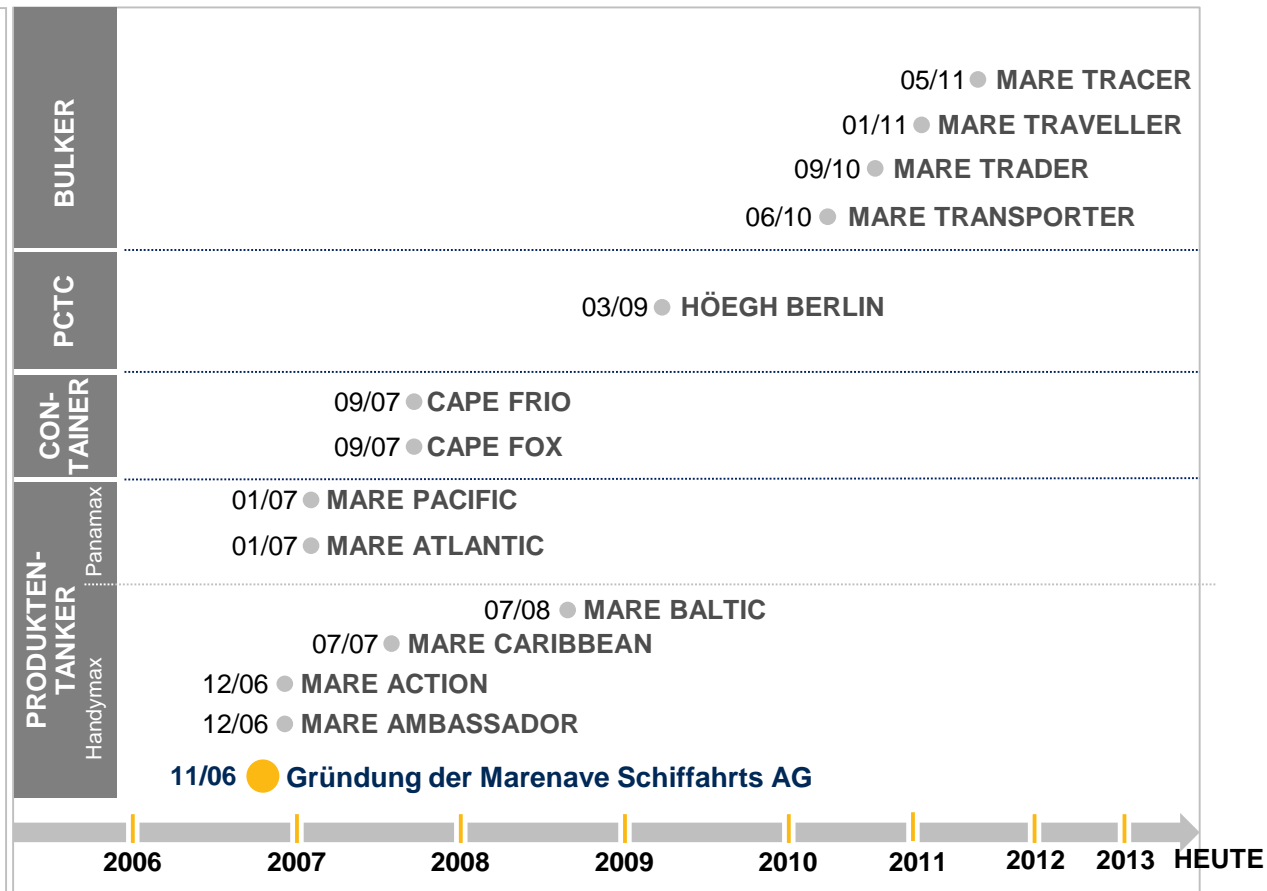


- ### Marenave Gruppe
- 1 Aktiengesellschaft
  - 4 Komplementär-GmbHs
  - 1 Schiffs-GmbH (Mare Berlin GmbH)
  - 12 Schiffs-KGs
  - Verschiedene Dienstleistungen werden an leistungsstarke Partner vergeben
  - Internalisierung relevanter Kernkompetenzen mit dem Ziel der Erweiterung der maritimen Wertschöpfungskette





Marenave besitzt 13 Schiffe – Im GJ 2013 erwirtschaftete die Flotte einen Umsatz von € 57 Mio.

## Investitions-Historie

- Einstieg in den Dry-Bulk-Bereich (Massen-/ Schüttgut)
- Vertiefung der erfolgreich umgesetzten Diversifikationsstrategie
- Langfristiges Leasing Geschäft als Rendite- und steuergetriebenes Sonderprojekt (Car Carrier)
- Einstieg in die Container-Feederklasse
- Einstieg in „Clean Products“ (saubere Ölprodukte)
- Diversifikation innerhalb des Sektors über 3 Größenklassen



Strategischer Fokus liegt auf Produkten-Tankern und Bulkern („Energy Transportation“)

	Bulker	Produkten-Tanker	Container	Car Carrier
<b>Beschreibung</b>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Transport von losen Massengütern</li> <li>Supramax-Klasse</li> <li>2 x lfr. verchartert an Hanjin, 2 x Spot Trade</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Doppelhüllen-, Rohöl- und Produktentanker</li> <li>Einsatz in Scorpio-, Panamax- und Handymax-Pools sowie Hafnia-MR-Pool</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Transport von ISO-Container</li> <li>Einsatz in HANSE Containership-Pool 1200/1400</li> </ul>	 <ul style="list-style-type: none"> <li>Autotransporter mit Bareboat-Charter</li> <li>Route Indien-Europa</li> <li>7.800 CEU*</li> </ul>
<b>Umsatz 2013</b>	21,4 Mio. EUR (38%)	23,8 Mio. EUR (42%)	3,0 Mio. EUR (5%)	8,8 Mio. EUR (15%)
<b>Anzahl Schiffe</b>	4	6	2	1

Anmerkung:(\*) Car equivalent unit

Das Geschäftsmodell wurde im Rahmen der Refinanzierungsverhandlungen extern validiert. Alle Voraussetzungen für Wachstum wurden geschaffen. Transformation vom Shipping REIT zur börsennotierten Reederei.

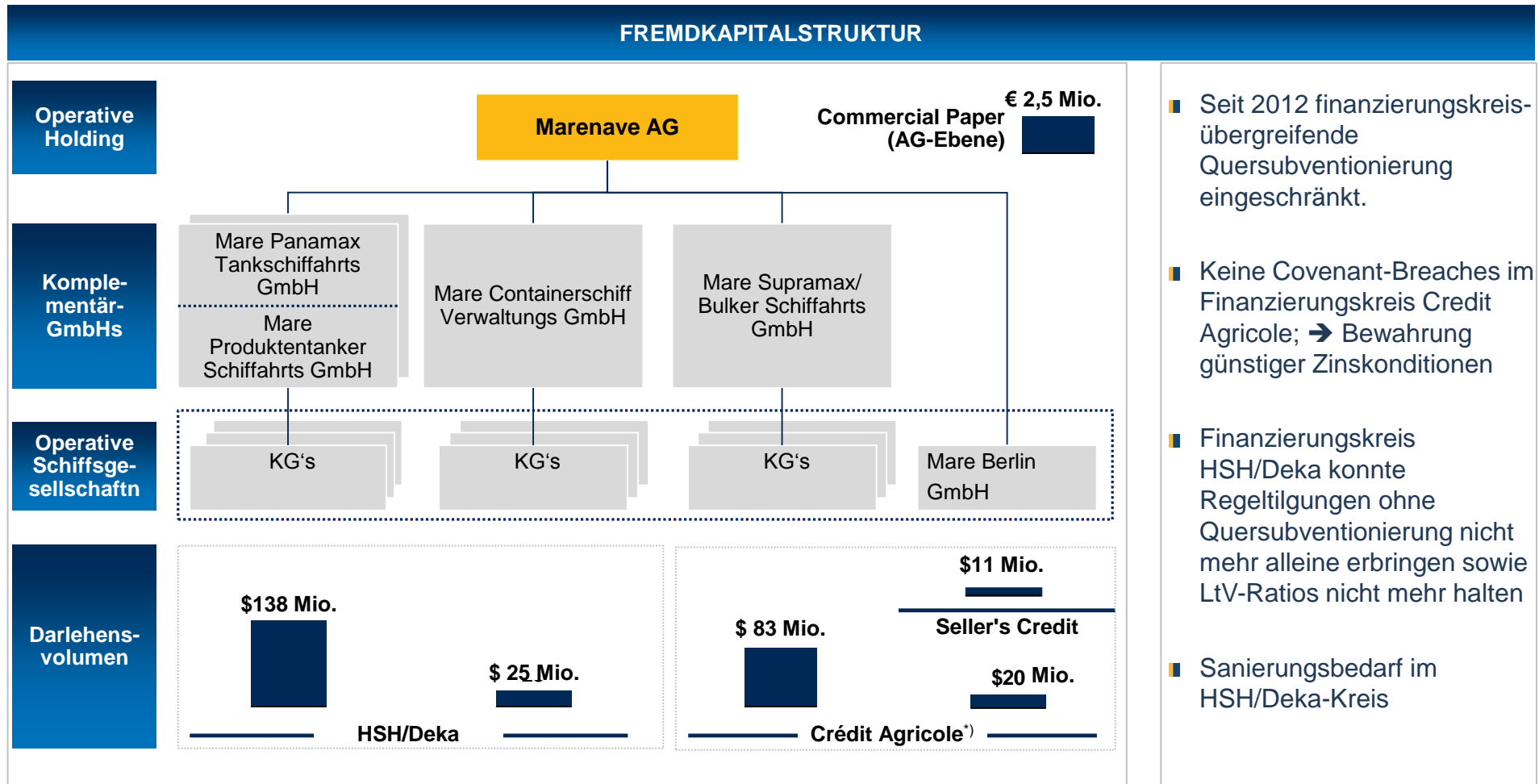


(\* externe Validierung erfolgte durch Benchmarking mit anderen Wettbewerbern (sowohl Schiff-KG's als auch internationale börsennotierte Reedereien)



1. **Der Markt**
  - Schifffahrtssegmente Container, Tanker, Bulker
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. **Das Unternehmen**
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. **Financials**
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. **Marktchancen**
5. **Zusammenfassung**

Fremdkapital wird aus zwei Finanzierungskreisen bereitgestellt



- Seit 2012 finanzierungskreis-übergreifende Quersubventionierung eingeschränkt.
- Keine Covenant-Breaches im Finanzierungskreis Credit Agricole; → Bewahrung günstiger Zinskonditionen
- Finanzierungskreis HSH/Deka konnte Regeltilgungen ohne Quersubventionierung nicht mehr alleine erbringen sowie LtV-Ratios nicht mehr halten
- Sanierungsbedarf im HSH/Deka-Kreis

Stand Mai 2014

Anmerkung: (\*) bei Bulkern Konsortialpartner Commerzbank

## ECKPFEILER DER SANIERUNGSVEREINBARUNG VOM 24. APRIL 2013

- **Aufnahme** von **reduzierten Tilgungen** ab **2013 bis 2015** in Form eines "**Cash-Sweep**"-Mechanismus – d.h. quartärlie Tilgung in der Höhe von 75% des in den vorangegangenen drei Monaten aufgelaufenen operativen Cashflows nach Zinsen bei einer Mindesttilgung von TUSD 100 je Quartal und Schiff
- **Ab 2016 Rückführung** der noch **ausstehenden Darlehen** durch erhöhte quartärlie Tilgungen
- **Quartärlie Sondertilgungen bei Überschreitung** einer **Mindestliquidität** auf Gruppenebene
- **Aussetzung** der **LtV-Covenants** bezüglich fälliger Sondertilgungen oder Zusatzsicherheiten bis Ende 2014 und dann Einführung einer moderaten schiffsspezifischen Staffelregelung über die Restlaufzeit der jeweiligen Darlehen

- Durch die gefundene Refinanzierungslösung ist der Bestand der aktuellen Flotte gesichert
- Keine akute Gefahr der Fälligkeit der Darlehen und damit keine akute Gefährdung der Existenz des Konzerns

- Neugeschäft durch etwaige Emissionserlöse zwar möglich; jegliche Liquiditätsüberschüsse fließen aber an die Bank
- Dividenden an Aktionäre bis zur Rückführung der Darlehen auf die ursprünglich geforderte LtV-Ratio von 70 % - selbst bei positiven Ergebnissen – nicht möglich.

Die Sanierungsplanung baut auf eine nachhaltige Erholung des Marktes. Diese setzte bisher kaum ein. Die Zukunftsplanung beinhaltet Unsicherheiten, die einerseits in der Entwicklung der Charraten und andererseits in den Rahmenbedingungen der Finanzierung liegen

### Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

	01.01. - 31.12.2013	01.01. - 31.12.2012	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
Umsatzerlöse	56.944	62.578	-5.634
Schiffsbetriebskosten	-28.690	-25.327	-3.363
<b>Schiffsbetriebsergebnis</b>	<b>28.254</b>	<b>37.251</b>	<b>-8.997</b>
Personalaufwendungen	-576	-588	12
Sonstige betriebliche Erträge	5.472	1.807	3.665
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.693	-2.792	-2.901
<b>Reedereiüberschuss</b>	<b>27.457</b>	<b>35.678</b>	<b>-8.221</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen	-19.332	-20.424	1.092
Wertminderungen	-104.840	-7.600	-97.240
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	562	42	520
Finanzierungsaufwendungen	-7.890	-8.652	762
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-104.043</b>	<b>-956</b>	<b>-103.087</b>
laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-387	-176	-211
latente Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-190	-377	187
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>-577</b>	<b>-553</b>	<b>-24</b>
<b>Konzernergebnis</b>	<b>-104.620</b>	<b>-1.509</b>	<b>-103.111</b>

### Highlights GuV

- Erfolgsrechnung dominiert von Impairments
- Operative Ergebnisse „Schiffsbetriebsergebnis“ und „Reedereiüberschuss“ um knapp 25 % gesunken aufgrund geringeren Ratenniveaus
- Erhöhung sbA und sbE im Wesentlichen aufgrund Ausweisänderungen (Brutto-Darstellung von Bunkeran-/verkäufen sowie Versicherungsschäden/-erstattungen)
- Gesunkene Finanzierungsaufwendungen im Zuge geringerer Darlehen und gesunkenen Libor-Niveaus
- Ohne Impairments „schwarze Null“

### Umsatzerlöse auf TCE-Basis nach Segmenten

	2013	2012	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
Produktentanker	21.786	22.716	-930
Containerschiffe	2.993	3.312	-319
Car Carrier	8.839	9.159	-320
Bulker	21.397	27.391	-5.994
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>55.015</b>	<b>62.578</b>	<b>-7.563</b>

### Konzernerfolg nach Segmenten VOR Impairments

	2013	2012	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
Marenave AG	-1.985	-2.318	333
Produktentanker	-5.358	-5.287	-71
Containerschiffe	-2.549	-2.147	-402
Car Carrier	4.585	4.011	574
Bulker	6.050	12.330	-6.280
Übrige	54	55	-1
<b>Konzernerfolg vor Impairment</b>	<b>797</b>	<b>6.644</b>	<b>-5.847</b>

### Kommentierung Umsatzerlöse

- TCE-Basis eliminiert Effekte aus Reise- vs. Zeitcharter
- Container und Car Carrier quasi unverändert; leichter Rückgang im Wesentlichen aufgrund Wechselkursentwicklung
- Tanker grdstzl. positiv, aber überraschend schwaches Q4
- Materieller Einbruch bei Bulkern, da zwei Schiffe aus lukrativer Erstcharter zurückgeliefert wurden

### Kommentierung Konzernenerfolg (vor Steuern)

- Umsatzeffekte schlagen sich 1:1 auf Ergebnis durch
- Leichte Kompensation vor allem durch geringere Abschreibungen und Zinsen)
- Umsatzerlöse sind DER Ergebnishebel, Kosten nur in äußerst geringem Maß proportional zum Output

### Bilanz

	31.12.2013	31.12.2012	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
<b>Vermögenswerte</b>			
Langfristige Vermögenswerte	226.385	363.216	-136.831
Kurzfristige Vermögenswerte	21.527	19.502	2.025
<b>Bilanzsumme</b>	<b>247.912</b>	<b>382.718</b>	<b>-134.806</b>
<b>Eigenkapital</b>			
	33.638	144.469	-110.831
<b>Schulden</b>			
Langfristige Schulden	193.249	93.424	99.825
Kurzfristige Schulden	21.025	144.825	-123.800
<b>Bilanzsumme</b>	<b>247.912</b>	<b>382.718</b>	<b>-134.806</b>

### Kapitalflussrechnung

	2013	2012
<b>Angaben in TEUR</b>		
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	29.168	35.053
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-2.144	108
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-21.777	-25.061
zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	5.247	10.100
+ / - wechsellkursbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-1.196	-2.275
+ Finanzmittelfonds am Anfang des Geschäftsjahres	10.301	2.476
= Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	14.352	10.301

### Kommentierung Vermögenslage

- Rückgang Anlagevermögen durch reguläre Abschreibungen und Impairments (und Währungseffekte)
- Abnahme EK durch negatives Konzernergebnis sowie Währungsumrechnung
- Abnahme Schulden durch Tilgungsleistungen (und Währungseffekte)

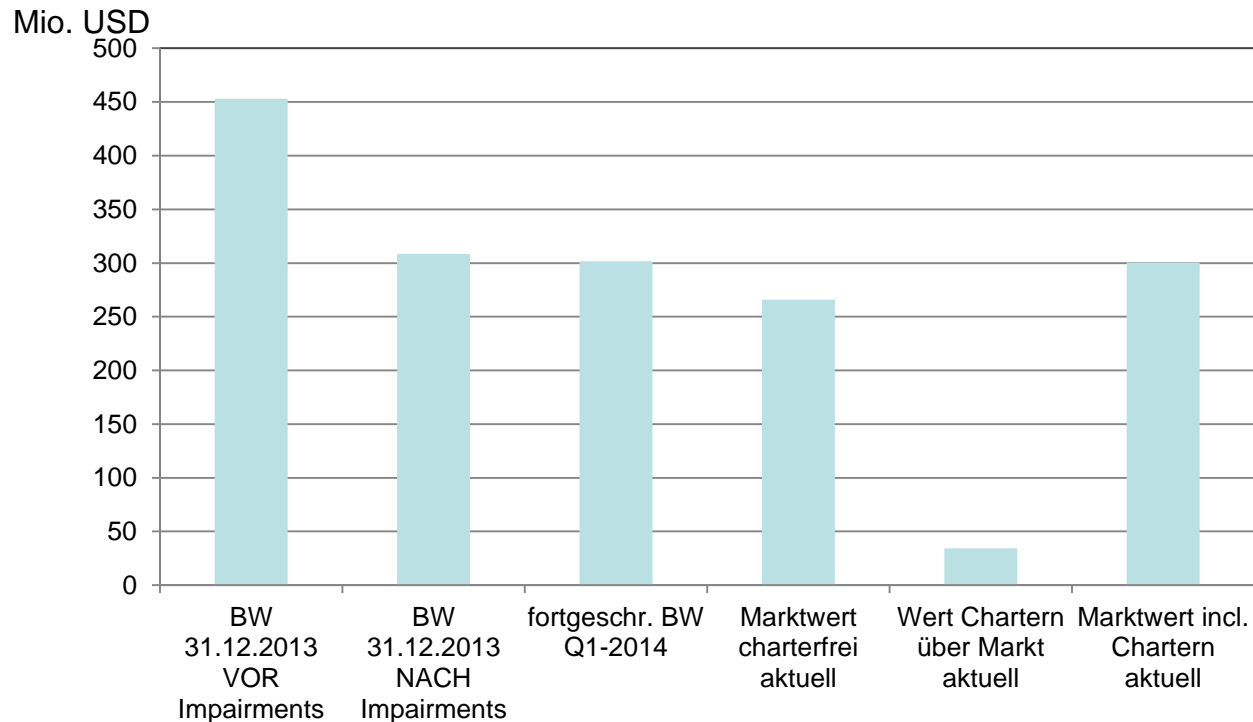
### Kommentierung Cashflow

- Unverändert deutlich positiver operativer Cashflow
- Investitions-Cashflow betrifft Drydocking dreier Schiffe
- Finanzierungscashflow getrieben von Tilgungen; nahezu ausschließlich auf Bulker und Car Carrier



## Werttreiber des Impairment Tests

- Verkürzung der zugrunde gelegten Nutzungsdauer von 25 auf 20 Jahre durch Konkurrenz von eco-Schiffs-Flut
- Abnehmendes Einnahmepotential ab einem Alter von 15 Jahren
- Abzinsungsfaktor schiffstyp- und altersspezifisch nochmals gestiegen auf 6,91 – 8,65 %



### Point of view:

Durch vorgenommene Impairments liegt nun eine marktnahe Bewertung vor, welche Transparenz für den Wert des Unternehmens und damit der Aktie liefert.

Impairments 'heute' verringern reguläre Abschreibungen 'morgen'  
 → vollständig liquiditätsunwirksam

### Umsatzerlöse nach Segmenten

	1. Quartal 2014	1. Quartal 2013	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
Tanker	6.238	7.477	-1.239
Container	928	741	187
Car Carrier	2.112	2.193	-81
Bulker	3.937	6.886	-2.949
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>13.215</b>	<b>17.297</b>	<b>-4.082</b>

### Konzernerfolg nach Segmenten

	1. Quartal 2014	1. Quartal 2013	+ / -
<b>Angaben in TEUR</b>			
Marenave AG	-694	-323	-371
Tanker	-218	-893	675
Container	-167	-540	373
Car Carrier	1.022	1.038	-16
Bulker	702	3.344	-2.642
Übrige	12	11	1
Konsolidierungsbuchungen	-17	-616	599
<b>Konzernerfolg</b>	<b>640</b>	<b>2.021</b>	<b>-1.381</b>

### Kommentierung Umsatzerlöse

- Starkes Quartal für Tanker (Aufholung schwaches Q4-2013); Rückgang nur durch einzelnes Schiff (beschäftigungslose Zeiten durch Drydocking und Poolwechsel) sowie Einzelreisen in Q1-2013 bedingt.
- Container relativ starker Anstieg; leicht durch Markt bedingt, vor allem durch Neu-Verhandlung Poolpunkte
- Bulker für Rückgang verantwortlich, da in Q1-2013 noch alle 4 Bulker in lukrativer Erstbeschäftigung;

### Kommentierung Konzernergebnis

- Umsatzrückgang schlägt sich im Wesentlichen bis zum Konzernergebnis durch
- AG-Ebene höhere laufende Steuern (im Vorjahr höhere latente Steuern)
- Positiv wirken sich geringere Abschreibungen (durch VJ-Impairment bedingt) und Zinsen aus.





- Aussagekraft des Aktienkurses aufgrund geringer Liquidität der Aktie seit jeher kritisch zu betrachten
- Seit Dezember 2013 führten einzelne Transaktionen zu einem weiteren Verfall des Aktienkurses auf Werte zwischen EUR 20 und EUR 25 je Aktie
- Impairment-Maßnahme und damit Bewertung auf Basis der Marktwerte schafft Transparenz bzgl. des Unternehmenswertes und damit der Aktie

- **Herstellung von Liquidität** der Aktie und damit Erfüllen der **Exit-Funktion** für Aktionäre mittelfristiges Ziel.

### Voraussetzungen:

- Marktgerechte Bilanzierung
- Aktienresearch
- Market Making
- Designated Sponsoring
- Breitere Aktionärbasis
- Intensiveres Investor Relations,

### aber vor allem:

Fortschreiben der Equity-Story durch Wiederbeleben der Gesellschaft essentiell

=> **Committment der Aktionäre**

1. Der Markt
  - Schifffahrtssegmente Bulker, Tanker, Container
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. Das Unternehmen
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. Financials
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. **Marktchancen**
5. Zusammenfassung

Die weltweite demographische Entwicklung liefert der Schifffahrt langfristig gute Fundamentaldaten

## Bevölkerungs- wachstum

Derzeit leben über 7,0 Mrd. Menschen auf der Erde (Trend steigend), die alle an Wohlstand partizipieren wollen

## Urbanisierung

Die Urbanisierung stieg stetig von 30% der Weltbevölkerung in 1950 auf derzeit über 50 %

## Infrastruktur Investitionen

Entwicklungsländer investieren große Summen in den Ausbau ihrer Infrastruktur

## Veränderte Essgewohnheiten

Mit zunehmendem Wohlstand steigt weltweit auch der Konsum von Fleisch

## Kapital-Intensität

Schifffahrt ist und bleibt ein kapitalintensives Geschäft

## Kapitalklemme

Mit zunehmender Zurückhaltung von Banken sind Reeder auf alternative Finanzierungsmodelle angewiesen

## Kapital - alternativen

Hoher Kapitalbedarf macht die Schifffahrt zu einem logischen Partner von institutionellen Investoren

**Opportunistischer Verkauf im starken Markt**

Ein Exit zu gestiegenen und normalisierten Asset-Preisen realisiert hohe Renditen bei geringem Downside-Potential

**Gute Einstiegspreise**

Positive Fundamentaldaten und hoher Schrottwert bieten gutes Chancen/Risiko-Szenario bei Asset-Preisen auf Allzeit-Tief-Niveau



**Große Chance in einem Käufermarkt**



**Kostendeckende Zeitchartern**

Die aktuelle Depression kann kostendeckend überbrückt werden

**Maßgeschneiderte Finanzierung**

Banken sind bei eigenen Problemkrediten zu Flexibilität bei Umstrukturierung gezwungen



Die Marenave Schifffahrts AG bietet Chancen aufgrund Ihrer besonderen und in Deutschland einzigartigen Struktur

Börsennotiz verleiht  
Corporate Structure

Konservative deutsche  
Aktionärsschaft

Offen für alle  
Schifffahrtssegmente



MARENAVE SCHIFFAHRTS AG

Internationale Vernetzung zu  
best-of-class-Bereederen  
und Pools

Keine Conflict-of-interest-  
Problematiken

Diese „unique selling points“ machen uns zu einem logischen Partner für die Zusammenarbeit mit schiffsfinanzierenden Banken bei der Suche nach einem neuen Heimathafen für Schiffe sanierungsbedürftiger Firmen.

1. Der Markt
  - Schifffahrtssegmente Bulker, Tanker, Container
  - Regulatorische Rahmenbedingungen und Trend zu Eco-Design
  - Schiffsfinanzierungsmarkt
2. Das Unternehmen
  - Unternehmensstruktur
  - Die Flotte – Struktur und Beschäftigung
3. Financials
  - Finanzielle Lage - Sanierungsvereinbarung
  - Geschäftsbericht 2013 – insb. Impairments
  - 1. Quartal 2014
  - Aktienkursentwicklung
4. Marktchancen
5. Zusammenfassung

- Die Schiffahrtsmärkte haben nach knapp sechs Jahren Krise die Talsohle durchschritten
- Prognosen Weltwirtschaftswachstum setzen durchaus robuste Rahmenbedingungen für internationale Schiffahrt
- Schiffspreise ziehen leicht an, sind aber noch auf historischen Tiefständen
- ABER: - Eine Rückkehr auf Vorkrisenniveau wird es durch Orderbuch und Liquidität auf absehbare Zeit nicht geben.  
- Das aktuelle Marktumfeld stellt vielmehr den neuen Normalzustand dar („accepting the new normal“)
  
- Das Unternehmenskonzept ist auf Wachstum ausgerichtet; Börsennotierung und Kapitalmarkterfahrung ist gegeben
- Günstige Kostenstruktur, skalierbare Organisation, Exzellenter Marktzugang durch professionelles Management
- Die Marenave Schiffahrts AG hat durch erfolgte Finanzierungsrestrukturierungen Zeit gewonnen
- Kein conflict-of-interest; als „deutscher Corporate“ zudem idealer Bankenpartner als „neuer Hafen für Problemschiffe“
- Im „new normal“ können unverändert gute Renditen verdient werden und durch das Beachten der Lehren aus der Vergangenheit gleichzeitig Risiken verringert werden.
  
- Um das vorhandene Potential zu heben, müssen die bestehenden Finanzierungen zunächst durch Zufuhr frischer Mittel auf ein Niveau restrukturiert werden, das die Handlungsfähigkeit der Gesellschaft wieder herstellt
- Dies erfordert Zugeständnisse sowohl der Gesellschaft/Aktionäre als auch der Banken
- Ohne Eigenkapitalzufuhr droht Gefahr einer reinen Abwicklungsgesellschaft



MARENAVE SCHIFFAHRTS AG

## Hauptversammlung

*Wir danken für Ihre Aufmerksamkeit.*

*Marriott Hotel Hamburg*

*11. Juni 2014*



Den Ausführungen liegen an den gekennzeichneten Stellen Quellen zugrunde, die die Marenave Schiffahrts AG für vertrauenswürdig erachtet. Für die Richtigkeit des Inhalts wird jedoch keine Haftung übernommen.

Die Informationen stellen weder ein Verkaufsangebot für die behandelte(n) Aktie(n) oder Wertpapier(e) noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar.

Diese Präsentation enthält möglicherweise bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung der Marenave Schiffahrts AG basieren. Die in die Zukunft gerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr abhängig von einer Vielzahl von Faktoren; sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in dieser Publikation gemachten Aussagen zu aktualisieren.