

Mener tiden er inne for shippingfond



GUNSTIG TIMING: – Den generelle ordreboken er lav, og med økende nybyggingspriser tror vi den vil forbli moderat. I tillegg ser økonomien og utsiktene i verden brukbare ut, så i sum mener vi det er et bra tidspunkt å gå inn i shipping på, sier Nicolai Heidenreich. FOTO: NOLA HEIDENREICH

SHIPPING: Nicolai Heidenreich og Ness, Risan & Partners vil vokse med etablering av nye shippingfond. Målet er å doble den investerte kapitalen i løpet av fem til syv år.

■ **BJØRN SEGRØV**
bjorn.segrov@finansavisen.no

I tillegg skal investorene kunne få årlige kontantutbetalinger på 5-8 prosent.

– I sum ser dette markedet ganske positivt ut nå, sier Heidenreich. Han vil konsentrere seg om investeringer i tørrlast, feeder container- og produkttankskip, og har i hovedsak bestemt seg for å styre unna offshore.

Etter ni år i Pareto, de siste fire som partner, sluttet Nicolai Heidenreich i 2012 og etablerte forvaltningsselskapet i egen regi gjennom selskapet Seahorse Maritime. For fire år siden innledet han et samarbeid med NRP Asset Management og Thorbjørn Pedersen.

Det resulterte i etablering av fond: Premium Maritime Fund og Premium Maritime Fund II, i 2015 og 2017, der Heidenreich har vært rådgiver.

Tilsammen har investorene innbetalt 50,6 millioner dollar, tilsvarende 425 millioner kroner, i egenkapital.

Pr utgangen av tredje kvartal har totalavkastningen vært på henholdsvis 15,9 og 20,3 prosent.

Flyt forvaltningsselskap

Nordtø har investert i 24 fartøyer med en flåteverdi pr. 30. juni 2018 på 300 millioner dollar, hvorav 85 millioner dollar er fondenes andel. Blant investorene som har skutt inn penger er Wilhelm Wilhelmsen-familien gjennom Skips-AS Tudor, Tom Erik Klaveness-familien gjennom Klaveness Invest og skipsreder Johan Odvar Odfjell i Bergen.

Nå har Heidenreich og Ness,

Risan & Partners etablert NRP Maritime Asset Management, som skal tilrettelegge og drive flere skipsinvesteringsselskaper.

NRP-gruppen eier 75 prosent av forvaltningsselskapet, mens Heidenreich sitter med en fjerdedel av aksjene.

Det nye selskapet, som skal ta seg av all maritim forvaltningsselskapet innenfor fond i NRP-gruppen – direkte investeringer gjennom finansinvesteringsselskaper fortsetter i NRP Finans – har som strategi å vokse videre.

Nye fond får en tidshorison på inntil seks år med mulighet for to års forlengelse ved aksjonærflertall, hvorav det første året benyttes til å bygge opp porteføljen. I tillegg vil man etterhvert vurdere å utvide produktspekteret mot potensielle andre typer shippingeksponering som for eksempel aksjer og gjeld.

Likvid tonnasje

Tidshorisonen er omtrent den samme som private equity-selskapene opererer med. Vi konsentrerer oss om investeringer i skip, der vi går for likvid, mellomstor tonnasje i de tre hovedsegmentene tørrlast, container og produkttank og en blanding av skip på kontrakter og fartøyer som opererer i spotmarkedet, gjerne gjennom en samselingspool.

Et nøkkelord er «arbeidshester»; vi investerer i standardtonnasje som det er behov for og som stort sett

alltid finner oppdrag, selv om inntjeningen kan variere, sier Heidenreich.

– Tørrlast snudde opp for drøye to og et halvt år siden. Er dere for sent ute?

– Ratene for bulkarriere bunnet ut i februar/mars 2016 etter å ha nådd de laveste nivåene på 30 år. Det er fortsatt god vekst i etterspørselen og vi følger konsensus som sier at tørrlast står foran noen gode år. I container

shipping peker også pilene opp, men der er økningen i raten og skipsverdiene i en tidligere fase. Og i tank og produkttank ser vi tegn til at fraktmarkede

det kan være i ferd med å stramme seg til, etter en lang periode med svak inntjening.

– Den generelle ordreboken er lav, og med økende nybyggingspriser tror vi den vil forbli moderat. I tillegg ser økonomien og utsiktene i verden brukbare ut, så i sum mener vi det er et bra tidspunkt å gå inn i shipping på, sier han.

Begrener risikoen

– I desember i fjor sa Dag Rasmussen i Rasmussen-gruppen at shipping er høyrisiko som med lange briller gir dårlig avkastning over tid. Hva ser du som ikke han så?

– Han har rett i at shipping er høyrisiko. Med vår modell begrenser vi risikoen mest mulig gjennom grundige inspeksjoner, inngåelse av kontrakter for endel

av skipene - pluss at vi legger stor vekt på å etablere en diversifisert portefølje. Jeg skal ikke bytte rederi, men finne gode investeringsmuligheter i sektoren for en tidsbegrenset periode.

– Mange investorer i skipssektoren kommanditt- og direkteinvesteringsselskaper har opplevd at det er vanskelig å selge når man ønsker det?

– Vi tar store andeler som gir oss mulighet til å ha kontroll på fondets egen exit. I de eksisterende fondene har vi eierskap som varierer mellom 20 og 55 prosent i skipene og rett til å kreve salg dersom vi mener det er riktig.

– Samtidig er vi opptatt av å ha med oss en investor i en direktør- eller rederrolle der vedkommende selv putter et betydelig beløp inn i «dealen». Og siktemålet er å kunne utbetale et årlig utbytte på mellom 5 og 8 prosent gjennom den løpende inntjeningen på skipene.

Moderat gjeld

– Vi skal ha en lav cash break-even så vi kan betale utbytte til investorene selv om markedet forblir nede lengre enn vi trodde. Dette gjøres blant annet ved å ha null gjeld i fondet og lite eller moderat med gjeld i de underliggende investeringene. I det ene fondet er den vektede gjeldsgraden 24 prosent og i det andre 39 prosent.

– Flere mener at det er mulig å gjøre gode kjøp i offshore service?

– Vi har holdt oss unna offshore frem til nå. Det er en annen bransje enn shipping, og det er ikke der vi har vært hovedfokus, sier Heidenreich.

Han har Cedric Huysman med på laget. Sammen skal de vurdere og analysere nye investeringsmuligheter for det som sannsynligvis får navnet Premium Maritime Fund III.

Den generelle ordreboken er lav, og med økende nybyggingspriser tror vi den vil forbli moderat
NICOLAI HEIDENREICH, NESS, RISAN & PARTNERS

– Bredt mandat

Nicolai Heidenreich sier at NRP Maritime Asset Management også skal kunne investere i prosjekter som tilrettelegges av andre finanshus enn NRP Finans:

- Vi har et bredt mandat.
- Målet er å bygge en diversifisert portefølje av store andeler

både i joint venture-dealer der vi forhandler frem avtaler med rederier direkte eller med et begrenset antall store investorer - og i tradisjonelle shippingprosjekter som syndikeres av prosjektmedejerhusene.

Minimumsinvesteringen i

de første fondene var 0,5 og 0,25 millioner dollar. Trolig vil man legge seg på samme nivå i de nye fondene.

- Dette er et investeringstilbud til større investorer, såkalte family offices og andre med betydelig kapital, sier han.

Vil kjøpe større andeler som kan utløse salg

MERK
KVALITET LØNNER SEG

Vår synlige i dine kunders hverdag!

Våre forhandlere lar deg velge og vrake i et stort sortiment av kjente merkevarer og profilprodukter.

post@merk-kjeden.no
T 48 08 11 11

merk-kjeden.no