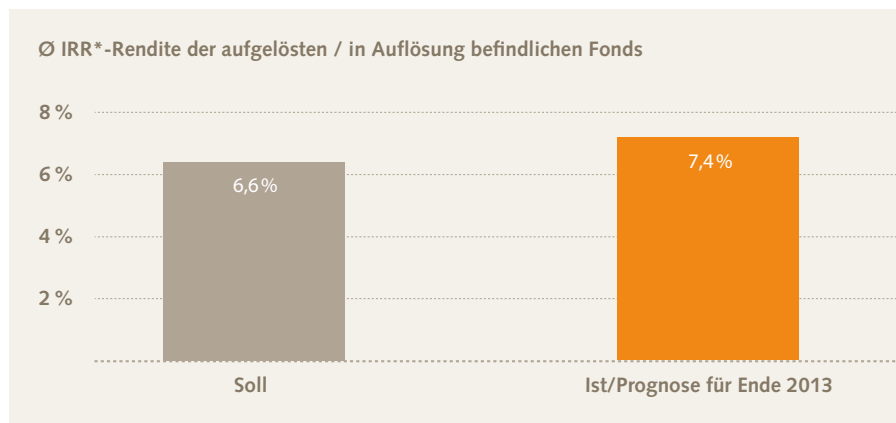


Hafenpost

Informationen für Buss-Capital-Investoren

Containerfonds: bewährtes Konzept

Die jüngsten Containerverkäufe haben gezeigt: Investitionen in Buss-Fonds zahlen sich für Anleger aus. Die Hafenpost fasst die Gründe für die Erfolge zusammen



staatlich zertifizierte Containermanager. Allein John Rhodes und Danny Wong, die Partner vor Ort, haben zusammen 70 Jahre Branchenerfahrung. Insgesamt arbeiten in Singapur mittlerweile über 20 Mitarbeiter für Buss-Capital-Firmen und -Fonds. Das Ergebnis: stabile laufende Auszahlungen.

3. Erfolgreiche Verkäufe

Allein 2012 haben Buss-Fonds Container für rund eine halbe Milliarde Dollar verkauft – darunter der größte Fondscontainerverkauf aller Zeiten an einen US-Investor. Auch an den guten Verkaufsergebnissen zeigt sich: Buss-Containerfonds sind eine Anlageklasse für sich.

Insgesamt neun Buss-Fonds haben seit dem Jahr 2010 ihre Containerportfolios verkauft – komplett oder in großen Teilen. Hätte sich ein Anleger mit jeweils einem gleich hohen Prozentsatz am Eigenkapital der Fonds beteiligt, würde er bis Ende 2013 voraussichtlich eine IRR-Rendite* vor Steuern von durchschnittlich rund 7,4 Prozent seines eingesetzten Kapitals erreichen. Die drei Erfolgsgründe im Überblick.

1. Robuster Markt

Der Trend zum Leasing geht ins vierte Jahr. Seit 2010 zeigt sich: Der Container-

leasingmarkt reagiert nicht nur rasch auf Marktschwankungen. Er profitiert sogar von der Schwäche der Schifffahrt. Denn die Reedereien sind knapp bei Kasse und mieten lieber Container statt sie zu kaufen. Diese Marktentwicklung wird sich auch 2013 fortsetzen, so die Marktexperten von Drewry.

2. Professionelles Assetmanagement

In Singapur kümmern sich professionelle Containermanager rund um die Uhr um die Buss-Containerinvestments. Nicht umsonst ist eine Tochtergesellschaft von Buss Capital Singapur der erste dort

Ein Anleger dankt

Täglich erreichen uns zahlreiche Anleger-Zuschriften. Die meisten davon sind Fragen zu Fonds und Märkten. Aber es gibt auch Lob. Etwa dieses hier von Franz-Josef M., der sich über den erfolgreichen Containerverkauf des Buss Global Container Fonds 2 freut: „An dieser Stelle ist es angebracht, allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen von Buss Capital für die sehr gute Arbeit in den vergangenen Jahren zu danken. Ihrem Hause ist es gelungen, trotz Wirtschaftskrise die angekündigten Ziele zu erreichen. Was will ein Anleger mehr?“

* Erläuterung siehe Seite 4

Die großen Investoren

Container: Institutionelle Anleger setzen vermehrt auf Container. Was die Profinvestoren daran reizt >> Seite 2

Der kleine Unterschied

Containerleasing: Warum der Markt sich von der Containerschifffahrt abgekoppelt hat >> Seite 3

Der mittlere Hafen

Aus der Buss-Welt: Warum der neue Hamburger Hafenentwicklungsplan Vorteile für Buss bringt >> Seite 4

In Kürze

Immer mehr Bananen kommen in Containern

Die Zeit der Bananendampfer neigt sich ihrem Ende entgegen. So stellte etwa in Bremerhaven der letzte Südfruchtfrachter-Liniendienst seinen Dienst bereits im September 2011 ein. Natürlich kommen aber nach wie vor Bananen in den deutschen Häfen an – nur eben nicht mehr auf eigenen Kühlschiffen, sondern in standardisierten Kühlcontainern, schreibt der „Tägliche Hafenbericht“ aus Hamburg. Insgesamt wird heute bereits über die Hälfte allen Kühlguts in Kühlcontainern transportiert.

Zweites Eco-Design-Schiff für Buss Shipping

Die Buss-Capital-Schwesterfirma Buss Shipping hat Anfang Januar ihr zweites Eco-Design-Schiff übernommen. Die MS „Olivia“ und ihre drei Schwesterschiffe verbrauchen bis zu 25 Prozent weniger Treibstoff als herkömmliche 1.700-TEU-Schiffe. Den Rumpf hat Buss Shipping gemeinsam mit der Germanischer-Lloyd-Tochter FutureShip nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen optimiert. Gleichzeitig sind die Schiffe aufgrund ihres geringen Tiefgangs und der flexiblen Ladekapazität vielseitig einsetzbar – besonders in den asiatischen Wachstumsmärkten, in denen zahlreiche Häfen nur von kleineren Schiffen angelaufen werden können.

Mit eigenen Kränen, einer hohen Anzahl an Kühlcontaineranschlüssen und verstärkten Laderaumböden kann die Olivia sehr flexibel eingesetzt werden und sogar Projektladung mitnehmen. Die Vorteile haben auch MCC Transport überzeugt: Die Ostasien-Tochter der weltgrößten Reederei Maersk setzt die Olivia und ihre Schwester MS „Ornella“ zwischen Korea, China und den Philippinen ein. Wie berichtet finanziert Buss Capital die Ornella über eine Privatplatzierung.

Kanadische Lehrer setzen auf Container

Ein US-Investor sichert sich das größte Buss-Portfolio. Ein Pensionsfonds kauft einen ganzen Containervermieter. Was Profi-Anleger am Containerleasing schätzen

Rund 300.000 kanadische Lehrer verlassen sich bei ihrer Alterssicherung demnächst auch auf Container. Denn Mitte Januar kaufte sich der „Ontario Teachers' Pension Plan“ die Leasinggesellschaft SeaCube. Mit rund 930.000 TEU verwalteter Container ist SeaCube der sechstgrößte Containervermieter der Welt.

Zwei große Deals innerhalb kurzer Zeit

Erst zwei Wochen zuvor hatte Buss Capital den größten Fondscontainerverkauf aller Zeiten bekannt gegeben. Eine Tochterfirma des US-Investors Lindsay Goldberg sicherte sich das gemeinsame Portfolio der Buss-Global-Fonds 2 und 3 (wir berichteten).

„Stabile Rückflüsse, langfristiges Wachstumspotenzial“

Also: Auch Profi-Anleger, in der Finanzbranche auch „institutionelle Investoren“ genannt, schätzen die Vorteile des Containerleasings. So setzt der kanadische Pensionsfonds vorzugsweise auf Investments mit stabilen Rückflüssen, mit langfristigem Wachstumspotenzial und einem niedrigen bis moderatem Risikoprofil, so die Pressemitteilung. Lee Sienna vom Ontario Teachers' Pension Plan fasst zusammen: „SeaCube passt gut zu unseren Investitionskriterien, die auf zuverlässige Einnahmen, kontinuierliche Performance und Wachstumsschancen setzen.“ Lee Sienna ist für die langfristigen Investitionen des Pensionsfonds verantwortlich.

Auch Buss Capital verzeichnet mehr Anfragen

Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital: „Container sind nicht nur für private Anleger inte-

ressant. In den letzten Monaten verzeichnen wir vermehrt Anfragen von institutionellen Investoren – wie zum Beispiel Stiftungen.“ Profi-Anleger legen dabei großen Wert auf maßgeschneiderte Investitionen, so Baldeweg weiter.



Container bestehen zum Großteil aus widerstandsfähigem Corten-Stahl. Um den harten Anforderungen auf See und im Logistikalltag gerecht werden zu können, sind sie mit einem Schutzlack versehen.

Lindsay wer ...?

Nein, bei Lindsay Goldberg handelt es sich nicht um einen Star aus Film oder Sport. Im Gegenteil: Die Muttergesellschaft des Containerportfoliokäufers ist ein professionelles Investmenthaus mit Hauptsitz in New York. Benannt ist es nach seinen Gründern Alan E. Goldberg und Robert D. Lindsay. Lindsay Goldberg hat bereits 92 Akquisitionen mit einem Unternehmenswert von rund 15,2 Milliarden US-Dollar in den Büchern. 15 Niederlassungen arbeiten weltweit für das Unternehmen. In Deutschland wird die Firma vertreten von Professor Dr. Dieter Vogel. Und der ist kein Unbekannter: Als Aufsichtsratsvorsitzender von Klöckner ist er bestens in der Wirtschaftswelt vernetzt.

Schiffe hop, Container top

Warum entwickeln sich Containerleasing und Containerschiffahrt in den letzten Jahren so unterschiedlich?

Die Hafenpost zeigt es – anhand einer einfachen Grafik

Wohin steuert ein Markt – und warum? Wer das wissen will, sieht sich am besten Angebot und Nachfrage genauer an.

Die Nachfrage nach Containern wächst – und auch nach Schiffen

Der Containerumschlag gilt als der zuverlässigste Nachfrage-Indikator – sowohl für das Containerleasing als auch für die Containerschiffahrt. Werden in den Häfen mehr Container umgeschlagen, benötigt der Markt mehr Boxen und mehr Schiffskapazität. Dem Bremer Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) zufolge hat der Umschlag im Jahr 2012 um rund sechs Prozent zugelegt. Für die Jahre bis 2020 prognostiziert das Institut im Schnitt ein Wachstum von jährlich rund 6,7 Prozent. Fazit: Die Nachfrage nach Containern wächst – und auch nach Schiffen.

Im Containerleasing gibt es einen weiteren positiven Trend: Die Reedereien mieten lieber Container statt sie zu kaufen. Das sorgt für zusätzliche Nachfrage nach Leasingboxen. Das bestätigten auch die Experten von Drewry, die regelmäßig Branchenzahlen veröffentlichen. Während bis 2009 die Linienreedereien den Großteil der Container bestellten, hat sich dies seit 2010 umgekehrt.

Das Container-Angebot hält Schritt – doch Schiffe gibt es nach wie vor zu viel

Doch es gibt einen grundlegenden Unterschied der beiden Märkte: ihre Anpassungsfähigkeit. Container sind simple Stahlboxen. Sie können rasch in größeren Stückzahlen produziert werden. Deshalb bestellt man sie erst dann, wenn der Bedarf tatsächlich absehbar ist. Das Containerangebot passt sich rasch der Nachfrage an.

Anders die Containerschiffahrt. Denn jedes Schiff ist ein technisches Großpro-

jekt. Zwischen Bestellung und Ablieferung vergehen bis zu drei Jahre. Der Schiffmarkt gleicht sich deshalb nur langsam wieder aus. Und das auch nur, wenn nicht dauernd neue Kapazität in den Markt kommt und die Flotte stärker wächst als der Umschlag. Das war aber in den letzten vier Jahren der Fall. Deshalb rechnen Marktexperten damit, dass die Schiffahrt auch in den kommenden Jahren mit Überkapazitäten zu kämpfen haben wird.

Fazit: Mit Containern schläft man besser

Während die Containerschiffahrt nur schwer aus dem Markttief seit 2009 herausfindet, hat sich das Containerleasing rasch erholt. Das zeigt sich auch an den wirtschaftlichen Ergebnissen. Die großen börsennotierten Containervermieter melden regelmäßig gute Zahlen. Und auch die Buss-Fonds profitieren.

Fragen Sie Dr. Box!



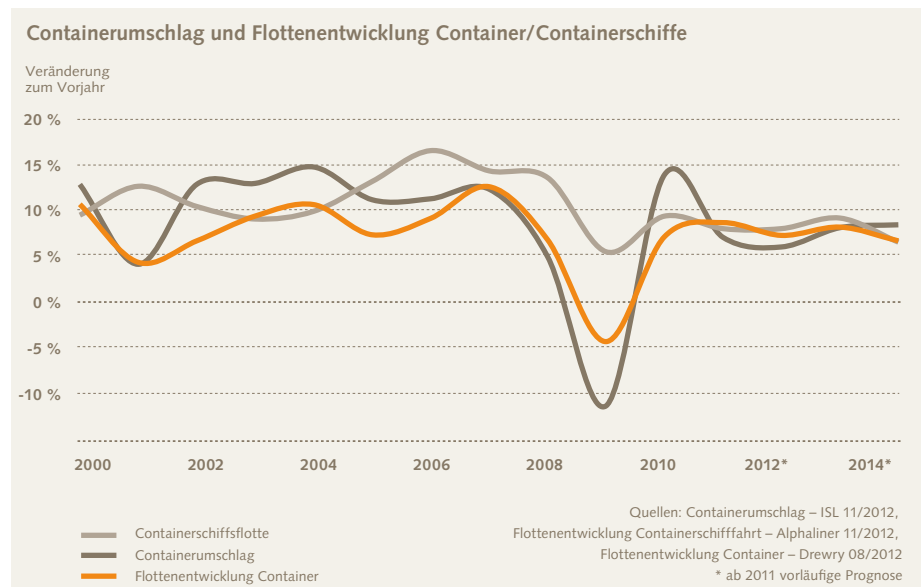
Dr. Dirk Baldeweg ist geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Er leitet die Sparte Container und Transport und hört auf den Spitznamen

„Dr. Box“. In der Hafenpost beantwortet er Anlegerfragen

Leser Martin J. aus Bad Königshofen fragt: „Wie hoch ist der Stahlkostenanteil an den Produktionskosten eines Containers?“

Dr. Box: „Die Kosten für Stahl machen bei Standardcontainern etwa 60 bis 70 Prozent des Preises aus. Bei einem 20-Fuß-Container wären das derzeit rund 1.500 Dollar, bei einem 40-Füßer schätzungsweise 2.500 Dollar.“

Sie haben auch eine Frage an Dr. Box? Dann schicken Sie einfach eine Mail an hafenpost@buss-capital.de. Redaktionsschluss für die nächste Ausgabe ist der 31. März 2013.



Das Angebot an Containern (orange) passt sich rasch der Nachfrage (dunkelgrau) an. So wurden 2009 so gut wie keine neuen Container produziert. Gleichzeitig gingen ältere Container aus dem Markt. Der Bestand schrumpfte. Dagegen kommt seit einigen Jahren mehr Schiffskapazität (hellgrau) in Fahrt als der Markt absorbieren kann. Effekt: Der Überhang an Schiffen baut sich kaum ab. Die Überkapazitäten belasten viele Reedereien. Sie mieten deshalb lieber Container statt sie sich zu kaufen. Quellen: ISL 11/2012, Alphaliner 11/2012, Drewry 08/2012; Containerumschlag 2011 vorläufig, ab 2012 Prognose.

Aus der Buss-Welt

Wolfsburg: Spatenstich für Logistikimmobilie

Kaum war der Auftrag besiegelt wurde auch schon losgebuddelt: Seit Ende November arbeiten die ersten Bagger auf dem Areal der neuen Ixocon-Logistikimmobilie in Wolfsburg. Schon ab August 2013 soll das VW-Werk aus den Hallen mit Teilen für die Modelle Touran und Tiguan versorgt werden. Ixocon lässt die Logistikimmobilie nach den Richtlinien für nachhaltiges Bauen errichten. Der Logistikimmobilienspezialist aus dem Hause Buss strebt eine DGNB-Zertifizierung an – wie schon bei seinen vorigen Immobilienprojekten.

* Erläuterung zur IRR.Rendite (Seite 1):

Die Renditeangaben basieren auf der IRR-Methode („Internal Rate of Return“). Sie drückt die rechnerische Verzinsung des durchschnittlich gebundenen (investierten) Kapitals aus. Neben der Höhe der Kapitalflüsse wird auch deren zeitlicher Bezug berücksichtigt. Die Rendite erlaubt keinen Rückschluss auf die Höhe der tatsächlich fließenden Beträge. Sie ist daher nicht mit den Renditeangaben anderer Kapitalanlagen vergleichbar (z.B. von Spareinlagen). Das Verständnis dieser Renditekennziffer erfordert fundierte finanzmathematische Kenntnisse und sollten daher nicht isoliert als Kriterium für die Investition herangezogen werden.

Impressum

Buss Capital GmbH & Co. KG
Am Sandtorkai 48
20457 Hamburg

Telefon: 040 3198-1600

Fax: 040 3198-1648

E-Mail: hafenpost@buss-capital.de

Internet: www.buss-capital.de

V.i.S.d.P.: Ulf Schönheim,
Leiter Unternehmenskommunikation

Rechtlicher Hinweis: Diese Information stellt keine Anlageberatung oder Anlageempfehlung dar. Maßgeblich für eine Vermögensanlage in Buss-Capital-Investments sind ausschließlich die jeweiligen Verkaufsprospekte und Verträge.

Ausbau nach Bedarf

Die Hamburger Hafenverwaltung HPA hat ihren Plan zur Weiterentwicklung überarbeitet. Warum sich die Hafentarbeiter von Buss darüber freuen können

Steinwerder, im Herzen des Hamburger Hafens. Eigentlich sollten hier keine Buss-Fahnen mehr wehen. Denn seit mehr als zehn Jahren wollen die Hamburger Hafentplaner hier ein neues Terminal bauen. Doch jetzt hat die Hamburg Port Authority ihre Ausbaupläne geändert.

Stufenweiser Ausbau „optimal“ ...

Anders als bisher soll im mittleren Hafen kein großes Containerterminal mehr entstehen. Stattdessen sei „eine Entwicklung des Areals aus mehreren Bausteinen optimal“, so der neue Hafententwicklungsplan. Deshalb können die Hafentarbeiter von Buss in Hamburg weiter Schwergut, Projektladung, Schüttgut und Container abfertigen – die Verträge wurden bis mindestens 2016 verlängert. Gleichzeitig werden die Containerkapazitäten auf den vorhandenen Terminals weiter gesteigert, um das erwartete Wachstum aufzunehmen.

... wie von Buss vorgeschlagen

Dass der mittlere Hafen am besten in mehreren Schritten weiterentwickelt wird, hatte Buss bereits im Jahr 2009 vorgeschlagen. Damals hatte die Hamburg Port Authority ein Markterkundungsverfahren anberaunt. Und Buss landete mit seinem Vorschlag eines modernen Mehrzweck-Terminals auf einem guten dritten Platz. Hafent-Insider sprachen damals davon, dass der Plan von Buss der einzig praktikable gewesen sei.

Ob Buss auch an einer zukünftigen neuen Anlage im mittleren Hafen beteiligt wird, ist heute aber noch offen. „Die Verlängerung des Mietvertrags für das Buss Hansa Terminal hat mit dem späteren Projekt CTS nichts zu tun“, so Buss-Geschäftsführer Heinrich Ahlers kürzlich gegenüber Hamburger Pressevertretern.



Heinrich Ahlers ist als Geschäftsführer für den Bereich Hafen der Buss-Gruppe verantwortlich. Buss Port Logistics betreibt sechs Terminals und bietet zahlreiche Hafendienstleistungen an.

„Gute Nachricht für die Mitarbeiter“

Sicher ist aber: Die verlängerte Frist bietet nicht nur Buss, sondern auch den Beschäftigten eine Perspektive. Auf dem Buss Hansa Terminal arbeiten in Spitzenzeiten bis zu 200 Mitarbeiter. Heinrich Ahlers: „Für die Mitarbeiter ist das eine gute Nachricht. Wir können nun auch für den Fall besser planen, dass wir das Terminal nach der Frist tatsächlich räumen müssen – und auch wieder investieren.“

Positives Medienecho auf die Pläne

Die neuen Pläne kommen auch bei den Hamburger Meinungsmachern gut an. Denn der Hafen sei trotz der Prägung auf den Containerverkehr ein Universalhafen geblieben, schreibt etwa Wirtschaftsredakteur Olaf Preuß in einem Leitartikel für das Hamburger Abendblatt.

„Nicht nur Millionen von Stahlboxen werden jährlich in der Stadt umgeladen, sondern auch Massengüter wie Getreide, Erze und Kohle, schwere Industriegüter oder Lokomotiven, neue und gebrauchte Automobile.“ Sein Fazit: „Eine schrittweise, gemischte und marktgerechte Entwicklung auf Steinwerder käme diesem Charakter des gesamten Hafens am besten entgegen. Die Stadt und die Hamburg Port Authority gehen damit den richtigen Weg. Konzepte für eine gemischte Nutzung eines neuen Steinwerder-Terminals – etwa der Entwurf des Unternehmens Buss – liegen dafür längst vor.“