

Hafenpost

Informationen für Buss-Capital-Investoren

Von Null auf 100.000 TEU

Container zu managen ist wie auf einen Sack Flöhe aufzupassen. Seit 2012 hat Buss Capital einen eigenen Boxen-Dompteur: Raffles Lease. Der Containervermieter wächst kräftig – auch dank der Buss-Anleger

Egal, ob groß oder klein: Die Buss-Fonds arbeiten mit vielen verschiedenen Containervermietern zusammen. Darunter Branchenriesen wie Textainer, Florens oder TAL. Jede dieser Leasinggesellschaften managt Boxen von rund einer Million TEU. Aber auch zahlreiche kleinere Firmen sind Vertragspartner bei der Containervermietung.

Zumindest bislang. Denn bei kleineren Containervermietern musste Buss Capital häufig nachsteuern.

Nachsteuern künftig vermeiden

„Durch die vielen Partner können wir vergleichen, wer gute Arbeit leistet und wer nicht“, sagt Dr. Dirk Baldeweg, geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Und dabei schnitten die kleineren Partner häufig schlechter ab. Deshalb entschied sich Buss Capital vergangenes Jahr, in Singapur eine eigene Leasinggesellschaft aufzubauen. Warum Singapur? Baldeweg: „Die Musik im weltweiten Containergeschäft spielt in Asien – und da speziell in Singapur. Deshalb haben wir



Fabrikneue Raffles-Lease-Container. Bei der jungen Firma kümmern sich bereits 14 Mitarbeiter und mehrere Agenten um Einkauf und Management der Container.

uns auch schon 2006 dafür entschieden, hier eine Tochter zu gründen: Buss Capital Singapur.“

Raffles Lease investiert kräftig

Auch der neue Buss-eigene Containervermieter sollte also seinen Sitz im südostasiatischen Stadtstaat haben. Prakti-

scherweise gab es die Gesellschaft dafür schon. Baldeweg: „Kurz bevor Danny Wong zu Buss kam, hatte unser singapurischer Gesellschafter eine eigene Leasinggesellschaft gegründet. Das kam uns jetzt zupass.“ Der Name des Containervermieters: Raffles Lease, benannt nach dem Gründer Singapurs, Thomas Stamford Raffles. Flugs wurde die Firma in die Buss-Capital-Gruppe Singapur integriert – und mit Kapital ausgestattet, um in Containerdepots, IT-Systeme und Personal investieren zu können. Nach wenigen Monaten beschäftigt Raffles Lease bereits 14 Mitarbeiter und Agenten.

Spätestens seit Buss Ende 2012 sein erstes Container-Direktinvestment auf den Markt gebracht hat, ist Raffles Lease auf einem steilen Wachstumspfad. Denn die privaten Containerkäufer in Deutschland erwerben bislang vor allem fabrikneue Boxen, die Raffles Lease an Reedereien weitervermietet.

Tankcontainer: günstiges Marktumfeld

Insgesamt managt Raffles Lease schon heute mehr als 100.000 TEU Container. Und will weiter wachsen – in nächster Zeit vor allem mit Tankcontainern. Denn: „Bei diesen hochwertigen Transportbehältern ist das Marktumfeld derzeit besonders günstig“, sagt Baldeweg. Auch in Zukunft wird es also attraktive Container-Angebote geben – gemanagt von Raffles Lease.

Stabilisierer

Sachwerte: Tagesgeldzinsen liegen häufig unter der Inflationsrate. Wie Anleger gegensteuern können >> Seite 2

Berater

Container-Direktinvestments: Worauf Anleger achten sollten, wenn sie sich eigene Container kaufen >> Seite 3

Verlader

Aus der Buss-Welt: Das Orange Blue Terminal in Eemshaven befindet sich im Aufwind >> Seite 4

In Kürze

Gute Noten

Die Finanzmedien geben Buss Capital und dem aktuellen Direktinvestment gute Noten. Das Magazin Fonds & Co. bewertet Buss Container 26 mit „sehr gut“. Focus Money hebt besonders die Erfolgsbilanz von Buss hervor. Die Artikel stehen im Pressespiegel unter buss-capital.de/medienecho.html zum Herunterladen zur Verfügung. Parallel untersuchte das Analysehaus Fondsmedia die Performance verschiedener Container-Anbieter. Ergebnis: Buss Capital schneidet am besten von allen acht untersuchten Häusern ab. Fondsmedia: „Die aufgelösten Containerfonds weisen zu 100 % positive Ergebnisse auf.“

Sieben Fonds verkaufen Investitionen

Zahlreiche Buss-Anleger profitieren derzeit von Verkäufen. Zwei Kreuzfahrtfonds haben verschiedene Investments verkauft. Die Anleger erhalten daraus Auszahlungen von gut 4,4 Millionen Euro. Das entspricht rund 9,5 Prozent auf ihre Einlagen. Die Fonds hatten bereits 2012 erste Investitionen veräußert. Parallel haben die Buss Containerfonds 2 bis 6 den Verkauf ihres Containerportfolios abgeschlossen. Nachdem die Fonds im Vorjahr den Großteil ihrer Boxen an zwei Containervermieter verkauft hatten, übernahmen schwedische Investoren nun die restlichen Container. Erlös: rund zwölf Millionen US-Dollar.

Positives erstes Halbjahr

Mehr als 1.000 private Anleger haben in den ersten sechs Monaten des Jahres rund 40 Millionen Euro Eigenkapital in Buss-Angebote investiert. „Damit konnten wir unsere Umsätze mit Container-Investments im Vergleich zum Vorjahr leicht ausbauen“, sagt Marc Nagel. Der Buss-Capital-Geschäftsführer ist mit den Ergebnissen im aktuellen Marktumfeld zufrieden. Die Direktinvestments würden sehr gut angenommen, so Nagel.

Vermögen stabilisieren – aber wie?

Über eine Billion Euro bunkern die Deutschen derzeit auf Giro- und Tagesgeldkonten. Der Effekt: Kapitalverlust. Sachwerte bieten eine Gelegenheit gegenzusteuern

Die Deutschen sind verunsichert. Seit Beginn der Finanzkrise setzen sie darauf, im Zweifel schnell an ihr Geld zu kommen. Sie parken ihr Geld auf Giro- und Tagesgeldkonten – im Jahr 2012 erstmals über eine Billion Euro. Das teilte die Bundesbank Ende Juni mit.

14,3 Milliarden Euro Verlust pro Jahr

Gleichzeitig befinden sich die Zinsen für Tagesgeld im Sinkflug. Ende 2012 lagen sie im Schnitt zwischen einem und zwei Prozent pro Jahr. Gleichzeitig lag die Inflationsrate bei rund zwei Prozent.

Das Ergebnis: Vermögen geht verloren. Aus Berechnungen der Dekabank und des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) ging kürzlich hervor, dass die deutschen Sparer allein bei den kurzfristig verfügbaren Einlagen rund 14,3 Milliarden Euro im Jahr verlieren. Das entspricht 0,5 Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts, so Deka-Chefvolkswirt Ulrich Kater gegenüber der *Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung*.

Was können Anleger tun?

Um gegenzusteuern, raten viele Experten dazu, in Sachwerte zu investieren. Also in Objekte, deren Wert inflationsunabhängig ist. Doch was genau sind Sachwerte? Viele Finanzmarktakteure rechnen zum Beispiel auch Aktien dazu. Dahinter stehe der Sachwert „Unternehmen“. Ihr Vorteil: Sie sind täglich handelbar. Doch mögliche Kurseinbrüche verschrecken viele Anleger.

Ein weiterer Sachwert-Klassiker: Immobilien. Doch: Kauft man sich eine Eigentumswohnung, können Verwaltung und Instandhaltung schnell teurer werden als gedacht. Immobilienfonds bieten eine Alternative.

Neben Immobilien hat die Fondsbranche zahlreiche weitere Sachwert-Investments entdeckt: Schiffe, Flugzeuge, Wälder oder Agrarflächen. Und natürlich Container: Die Deutschen haben allein in die bunten Boxen mittlerweile 9,7 Milliarden Euro investiert – mehr als in Flugzeuge. Und das natürlich auch über Buss-Capital-Fonds.



Container auf dem Buss Hansa Terminal im Hamburger Hafen. Kommt es zu einer Inflation, steigen sie aller Wahrscheinlichkeit nach im Wert. Fondsanleger können davon profitieren.

Augen auf beim Containerkauf

Direktinvestments sind beliebt. Allein im Jahr 2012 kauften sich deutsche Investoren Container im Wert von rund einer Milliarde Euro. Worauf sie achten sollten

Einfache Konzepte, hohe Planbarkeit, kurze Laufzeiten – das sind die Vorteile von Container-Direktinvestments. Deshalb liegen sie bei vielen privaten Investoren im Trend. Aber wie können sie bewerten, ob ein Angebot solide konzipiert ist?

Die Details des Angebots

„Anleger sollten sich zunächst das Angebot genau ansehen“, sagt Dr. Dirk Baldeweg, der Container-Experte in der Geschäftsführung von Buss Capital. Enthält es alle wichtigen Informationen zum Container? „Der Anleger sollte auf die Containerbeschreibung achten, insbesondere auf den Typ und sein Alter“, so Baldeweg. „Es kauft ja auch niemand einen Gebrauchtwagen ohne zu wissen, welches Fahrzeug mit welcher Laufleistung er erwirbt.“

Die Preisfrage

Die nächsten wichtigen Punkte: Preis und Währung. „Ein realistischer Kaufpreis ist für die Investoren die wichtigste Risiko-Absicherung“, erläutert Baldeweg. „So ist er nicht auf Gedeih und Verderb den Rückkauf-Zusagen des Vertragspartners ausgeliefert, sondern kann den Container ohne größere Abschläge im Notfall auch an Dritte verkaufen.“

Im Hinblick auf die Währung sei wichtig zu beachten, dass bis auf wenige Ausnahmen alle Frachtcontainer in Dollar gekauft und vermietet werden. Baldeweg: „Wenn ein Angebot für Standard-Container komplett in Euro gerechnet ist, drängen sich folgende Fragen auf. Gibt es eine Währungsabsicherung? Wenn ja, wie funktioniert sie, und wie viel Rendite kostet sie?“ Und wenn es keine Währungsabsicherung gibt? „Dann lautet die Frage, ob der Anbieter finanziell in

der Lage ist, Wechselkursschwankungen selbst auszugleichen, um den Vertrag zu erfüllen“, sagt Baldeweg.

Ein Blick in die Erfolgsbilanz

Der nächste Tipp von Dr. Baldeweg: „Werfen Sie auf jeden Fall auch einen Blick in die Erfolgsbilanz des Anbieters. Denn das Management hat eine sehr wichtige Funktion. Welche Erfahrung hat es? Kann es Erfolge im Containermarkt zweifelsfrei nachweisen? Wie viele Container managt es?“

Auch im Containerleasing gibt es keine Wunder

Wie in allen Märkten sollten sich Investoren auch bei Container-Direktinvestments eins immer vor Augen führen: „Die Referenz für alle Renditen ist und bleibt der Basiszins, gerade bei eher schwankungsarmen Investitionen“, sagt Baldeweg. Sauber kalkulierte Container würden deshalb keine außergewöhnlich hohen Renditen ausweisen, könnten dafür aber mit Zuverlässigkeit glänzen. „Verspricht jemand dagegen hohe Renditen bei geringen Risiken, so ist das ein Grund, genauer hinzuschauen. Denn Wunder gibt es auch im Containerleasing nicht“, fasst Baldeweg zusammen.



Bei Buss erwerben die Käufer derzeit vor allem fabrikneue Standardcontainer.

Fragen Sie Dr. Box!

Leser Adelbert S. aus Hann. Münden: „Was ist das größte Risiko bei Container-Direktinvestments?“

Dr. Box: „Das größte Risiko für Sie ist, dass Ihr Vertragspartner seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt – etwa, indem er die laufenden Mietzahlungen nicht mehr leisten oder die Container nicht zum vereinbarten Preis zurückkaufen kann. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass die Untermieter der Container – in der Regel Reedereien – nur geringere Mieten zahlen als Ihnen im Vertrag zugesagt wurde. Sollte Ihr Vertragspartner komplett zahlungsunfähig sein, müssten Sie sich neben dem möglichen Mietausfall selbst um die Verwaltung der Container kümmern. Diese Szenarien würden für Sie als Container-Eigentümer wirtschaftliche Nachteile nach sich ziehen. Trotzdem wären Ihre Container aber natürlich nach wie vor etwas wert, und durch die Container-Kennnummer Ihnen auch eindeutig zuzuordnen. Wie bei allen Geschäften gibt es daneben noch weitere Risiken. Ihnen stehen aber auch bestimmte Sicherheiten gegenüber, wenn Sie Ihre Container bei einem soliden Vertragspartner kaufen. Sehen Sie sich einfach mal unsere Container-Broschüre an. Sie können sie unter www.buss-capital.de/container26.html als PDF herunterladen oder bestellen.“



Dr. Dirk Baldeweg – genannt „Dr. Box“ – ist geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Er leitet die Sparte Container und Transport.

Sie haben auch eine Frage an Dr. Box? Schicken Sie einfach eine Mail an hafenpost@buss-capital.de. Dr. Dirk Baldeweg freut sich darauf!

Redaktionsschluss der nächsten Ausgabe ist am 31. Oktober 2013.

Aus der Buss-Welt

Buss ist beim Havelport dabei

Seit Mai dieses Jahres ist Buss Mitbetreiber des Güterverkehrszentrum Berlin-West/Wustermark. Im Mai hatte die HavelPort Berlin GmbH die Ausschreibung um den Binnenhafen gewonnen. Buss ist über die ElbePort Wittenberge GmbH dabei. Seit Juni ist die Betreibergemeinschaft aktiv und kann die ersten Erfolge verkünden. In den vergangenen zwei Monaten wurden bereits zahlreiche Schiffe abgefertigt. Zudem ist ab Ende August eine regelmäßige Linie zwischen Wustermark und Hamburg geplant. „Die zunehmende Nutzung des Hafens verbessert das logistische und wirtschaftliche Potenzial der Region signifikant“, so Michael Beyer, Geschäftsführer der HavelPort Berlin GmbH.

Ixocon plant in Frankfurt

Ixocon, der Logistikimmobilien-Entwickler der Buss-Gruppe, plant ein neues Logistikzentrum in Hammersbach nordöstlich von Frankfurt/Main. Auf einem rund 43.500 Quadratmeter großen Grundstück soll eine 20.500 Quadratmeter große Logistikimmobilie entstehen. Das Areal ist über einen direkten Anschluss an die A45 bestens an die Ballungsräume Rhein-Main, Rhein-Neckar und das Ruhrgebiet angebunden.

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 sind ausschließlich die jeweiligen Verkaufsprospekte und Verträge.

Niederländisches Buss-Terminal im Aufwind

Vergangenen Juni wurde groß gefeiert. Buss Port Logistics und Uniteam weihten gemeinsam das neue Mehrzweck-Terminal in Eemshaven ein

Wer an der Nordsee Windanlagen-Komponenten verladen will, kommt an Eemshaven kaum vorbei. Deshalb war das Orange Blue Terminal der Partner Buss Port Logistics und Uniteam auch schon zur Hälfte ausgelastet, als vor Kurzem die Eröffnung gefeiert wurde. Gerade einmal zwei Jahre hatte es gedauert, bis das 20 Hektar große Mehrzweck-Terminal fertiggestellt war.

„Goldrichtige Entscheidung“

„Die Entscheidung, ein Terminal in den Niederlanden aufzubauen, war goldrichtig“, so Heinrich Ahlers, Vorsitzender der Geschäftsführung von Buss Port Logistics. Dank der hervorragenden Zusammenarbeit mit den niederländischen Behörden und Groningen Seaports entstand in kurzer Zeit ein voll funktionsfähiger Betrieb, der vor allem den Anforderungen der Offshore-Wind-Logistik gerecht wird.

Zahlreiche Standortvorteile

Harm Post, Geschäftsführer Groningen Seaports, sieht die Investition der Buss-Gruppe als wesentlich für die Entwicklung Eemshavens in der Offshore-Windenergie-Industrie. „Dies ist die Bestätigung, dass die Lage Eemshavens optimal ist für den Bau von Offshore-Windparks vor der niederländischen und der deutschen Küste. Die kurze Revierfahrt der

teuren Spezialschiffe ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.“

Diese Standortvorteile nutzen der Hafendienstleister Buss und der Offshore Windkraftanlagenhersteller Areva, um künftige Windparks effizient aufzubauen. Erstes gemeinsames Projekt ist der Trianel Windpark Borkum. Sämtliche Komponenten der 40 zu installierenden fünf Megawatt produzierenden Windenergieanlagen werden auf dem Orange Blue Terminal umgeschlagen, zwischengelagert und vormontiert.

Eins von zehn Buss-Terminals

Ausstattung und Lage qualifizieren das Orange Blue Terminal aber auch für den Umschlag vieler anderen Arten von Gütern. So hat das Terminal seine Möglichkeiten auch bereits beim Handling von Generatoren, bei der Ausrüstung eines Kreuzfahrtschiffes oder bei Verladungen von holländischen Militärfahrzeugen bewiesen. Und auf ein besonderes Projekt freuen sich die Hafenlogistiker heute schon: Im August bringt einer der weltweit stärksten Schwimmkräne eine Öl- und Gasplattform aus der Nordsee an die Kaianten. Die Plattform wird dort anschließend demontiert. Die Hafenanlage in den Niederlanden ist eines von insgesamt zehn Mehrzweck-Terminals von Buss.

