

Hafenpost

Informationen für Buss-Capital-Investoren

„Zahl nicht zu viel für Container!“

Was macht ein gutes Containerportfolio aus? Worauf muss man beim Einkauf achten? Mitarbeiter von Buss Capital Singapur und Raffles Lease sprachen mit der Hafenpost über Containerinvestitionen

Hafenpost: Herzlich willkommen in Hamburg! Fangen wir doch einfach mit Eurer Heimatstadt an. Warum ist Singapur ein guter Standort für das Containerleasing?

Danny Wong: Singapur ist ein sehr wichtiges Zentrum für Schifffahrt und Finanzierung. Alle wichtigen Banken der Welt haben Niederlassungen in Singapur. Die singapurische Regierung setzt gezielt Anreize, um Unternehmen der Branche anzusiedeln. Und das singapurische



Danny Wong, Chef von Raffles Lease und geschäftsführender Gesellschafter in Singapur. Er hat mehr als 35 Jahre Container-Erfahrung.

Rechtssystem entspricht dem britischen. Das sorgt für das nötige Vertrauen.

Und was macht gute Containerinvestments aus?

Mark Tan: Die allerwichtigste Regel lautet: Zahl nicht zu viel für Container. Ein Portfolio kann gute Boxen mit guten Mietern haben – aber wenn man zu viel dafür bezahlt, kann daraus einfach keine gute Investition werden.

Wie sieht denn ein gutes Containerportfolio genau aus?

Mark Tan: Ein gutes Containerportfolio sollte sehr vielfältig sein. Eine breite Streuung ist sehr wichtig. Rund 80 Prozent der Flotte sollten an Top-25-Mieter vermietet sein. Die restlichen 20 Prozent können sich dann auf weitere 200 Mieter verteilen. Darüber hinaus wichtig: Breit diversifizierte Altersklassen und Mietlaufzeiten. Man möchte ja zum Beispiel nicht, dass die Mieter alle Container im Jahr 2015 zurückliefern. Sondern dass sich der Prozess auf mehrere Jahre verteilt.

Und welche Bedeutung hat das Management der Container?

Mark Tan: Die Buss-Flotten arbeiten derzeit mit rund 15 verschiedenen Containervermietern. Wir vergleichen die Vermieter untereinander. So sehen wir, welche Auslastungsraten, welche Nettomieterlöse und welche Verkaufspreise sie erzielen können. Das machen wir uns dann zunutze, um gute Ergebnisse zu erzielen.

Und wie geht ein großer Flottenverkauf vor sich?

Mark Tan: Wenn die Laufzeit eines Fonds abläuft, sehen wir uns den Verkaufsmarkt an. Ist er gut, stellen wir einen detaillierten Flottenbericht zusammen. Damit nehmen wir dann Kontakt zu möglichen



Mark Tan leitet die Abteilung Finanzierung und Fondsmanagement bei Buss Capital Singapur.

Buss und die Performance

Aktuell: Buss veröffentlicht eine Kurzleistungsbilanz – und bringt neue Container-Angebote >> Seite 2

Eemshaven und der Wind

Aus der Buss-Welt: An der Emsmündung werden riesige Fundamente für einen Nordsee-Windpark bewegt >> Seite 4

Ixocon und Volkswagen

Aus der Buss-Welt: Volkswagen zum Dritten – Ixocon baut eine weitere Logistikhalle für Auto-Teile >> Seite 4

In Kürze

Buss Capital: gute Ergebnisse 2013, Kurzleistungsbilanz veröffentlicht

Buss Capital meldet gute Ergebnisse für das Jahr 2013. Das Hamburger Investmenthaus hat vergangenes Jahr insgesamt rund 57 Millionen Euro eingeworben. Dazu trugen drei Containernfonds und acht Container-Direktinvestments bei. Parallel zu den Platzierungszahlen veröffentlichte Buss Capital im Januar eine Kurzleistungsbilanz. Die 16 laufenden Fonds zahlten im Jahr 2013 plangemäß rund 6,7 Prozent auf die Einlagen aus. Sie verwalteten ein Investitionsvolumen von insgesamt rund 1,5 Milliarden US-Dollar. Gleichzeitig waren zum 31. Dezember 2013 elf Fonds mit einem Investitionsvolumen von insgesamt mehr als 1,5 Milliarden US-Dollar aufgelöst oder in Auflösung. Buss-Capital-Geschäftsführer Marc Nagel: „Die Leistungsbilanz ist unsere beste Visitenkarte. Unser aktives Portfoliomanagement und der stabile Containerleasingmarkt zahlen sich für die Investoren aus.“

Zwei neue Container-Angebote – in US-Dollar und in Euro

Buss hat Anfang März zwei neue Container-Direktinvestments auf den Markt gebracht. Mit den Angeboten können private Investoren langlebige, hochwertige Tankcontainer erwerben. Tankcontainer transportieren unterschiedliche Güter: von Flüssigkeiten und Nahrungsmitteln bis hin zu Chemikalien. Die Mieter sind in der Regel Tanklogistiker und keine Reedereien. Die Nachfrage nach den Containern ist hoch und wächst konstant mit fünf Prozent pro Jahr. Der Einstiegszeitpunkt ist günstig, denn ein Tankcontainer kostet derzeit rund einen Drittel weniger als noch 2007. Buss bietet die Container-Direktinvestments in US-Dollar und Euro an. Die Mietdauer beträgt fünf (US-Dollar-Angebot) beziehungsweise drei Jahre (Euro-Angebot).

Käufern auf. Das können zum Beispiel institutionelle Investoren sein – letztes Jahr haben wir zum Beispiel ein großes Portfolio an einen Fonds von Lindsay Goldberg verkauft. Oder die Containerleasinggesellschaften selbst – wie 2011, als wir eine Flotte an Textainer verkauft haben. Von den Kaufinteressenten holen wir dann Gebote ein und sehen, ob sich der Verkauf für unsere Fondsinvestoren lohnt. Im Idealfall kommt dabei ein echter Bieterprozess in Gang.

Seit 2011 baut Buss seinen eigenen Containervermieter auf: Raffles Lease. Was ist der Hintergrund?

Danny Wong: Wir haben vor drei Jahren prognostiziert, dass die großen Containerleasinggesellschaft die Container zukünftig lieber im eigenen Bestand halten wollen als sie lediglich für Fonds zu vermieten. Deshalb haben wir angefangen, Raffles Lease aufzubauen. Heute wissen wir: Das war genau die richtige Entscheidung.

„Das Wichtigste ist, dass man Leute mit Expertise hat.“

Was ist wichtig, wenn man eine Leasinggesellschaft aufbaut?

Danny Wong: Das Wichtigste ist, dass man Leute mit Expertise hat, Leute mit den richtigen Verbindungen. Containerleasing ist immens von guten Beziehungen abhängig. Deshalb haben wir Leute wie Ian und Mogens geholt, die schon seit Jahren im Containergeschäft sind.

Mogens Hansen: Und auf der operativen Seite ist es sehr wichtig, dass jeder weiß, was wann zu tun ist. Dafür braucht man ein leistungsfähiges IT-System, das die Container von dem Moment an begleitet, an dem sie gekauft und vermietet werden. Ein System, das jede einzelne Bewegung abbildet, sowohl auf der Ertrags- als auch auf der Kostenseite.

Danny Wong: Das ist einer der Schlüsselfaktoren. Wir haben ein System, das wachsen kann. Wir können damit bis zu einer Million TEU managen.

Ian Routledge: Ich komme ja von einer anderen großen Leasingfirma. Ich bin sehr beeindruckt, wie Raffles Lease von Anfang

an für die Zukunft fit gemacht wird. Wir haben die richtigen Leute. Wir haben das richtige System. Buss arbeitet schon lange mit vielen verschiedenen Containervermietern zusammen. Also wussten wir, was gut funktioniert. Das ist ein großer Vorteil.



Ian Routledge ist Leiter Asien/Pazifik bei Raffles Lease. Der Brite lebt in Sydney und ist seit Januar 2013 an Bord.

Aktuell können die Buss-Investoren Tankcontainer kaufen. Was macht den Tankcontainermarkt interessant?

Ian Routledge: Der Markt hat eine andere Dynamik. Wir haben es mit ganz anderen Kunden zu tun – nämlich mit Logistikunternehmen und mit der Chemiebranche. Und: Der Markt wächst stetig um rund fünf Prozent pro Jahr. Denn immer mehr Güter werden in Tankcontainern transportiert statt in Fässern oder in Flexitanks.

Also ist der Prozess der Containerisierung bei Tanks nach wie vor im Gange?

Ian Routledge: Ja, genau. Dazu kommt: Ein Tank hat eine lange Einsatzdauer, etwa 20 Jahre. Und auch danach hat er noch einen hohen Wert. Er dient dann häufig als Lager für flüssige Güter.

Was unterscheidet Standard- von Spezialtanks?

Ian Routledge: Wir haben den Markt genau analysiert. Und uns dann entschieden, Standardtanks mit 24.000 bis 26.000 Litern Kapazität zu bauen. Wir nennen sie die Arbeitspferde des Markts. Denn in solchen Tanks werden weltweit die meisten Flüssiggüter transportiert. Spezialtanks dagegen haben andere Fassungsvermögen. Zum Beispiel gibt es

Tanks, mit denen Zement bewegt wird, oder welche, die für Säuren geeignet sind.

Ein weiteres neues Tätigkeitsfeld für Buss: Offshore-Container. Was ist der Hintergrund?

Danny Wong: Der Markt für Offshore-Container hat ein großes Potential – einfach, weil viele Bohrinseln immer weiter vom Festland entfernt liegen. Dazu kommt: Die Mietrenditen sind sehr gut. Die Ölfirmen zahlen sehr gute Preise. Und der Investitionsbedarf ist riesig. Wir haben eigens ein Joint-Venture gegründet – mit Leuten, die viel Expertise mitbringen.

Apropos Expertise. Mogens, du erwähnest eben die technischen Aspekte. Worauf muss man achten, wenn man neue Container kauft?

Mogens Hansen: Man braucht vor allem eine solide technische Spezifikation. Sie sagt dem Hersteller, wie er die Container bauen soll – die Materialien, die Stahlstärken, die Farbe, wie viel Zinkgrundierung und so weiter. Anschließend ist es eigentlich die Aufgabe der Hersteller, die Einzelteile zu besorgen – den Stahl, die Farbe, das Hartholz für den Boden, die Eckbeschläge, die Türen. Wir machen das ein wenig anders. Wir haben für jedes Einzelteil unsere eigene Lieferantenliste, aus der der Hersteller dann wählen kann. Denn wir gehen vorher die gesamte Lieferkette entlang. Wir schauen uns die Leute an, die die Türbeschläge bauen. Wir gehen zu den Herstellern der Farben und schauen uns deren Prozesse, Qualifikationen und Produkte an. Wir verwenden darauf viel Zeit – damit alles, was für die Container gebraucht wird, von hoher Qualität ist. So stellen wir sicher, dass die Container möglichst lange im Leasingmarkt einsetzbar sind – und danach noch gute Verkaufspreise im Zweitmarkt für gebrauchte Container erzielen.

Wie wird sich das Containerleasing in der näheren Zukunft entwickeln?

Danny Wong: Wenn man sich den Containermarkt insgesamt ansieht, ist er eng mit dem Welthandel und der Weltwirtschaftsleistung verknüpft. Schaut man zurück, dann sind beide jedes Jahr gewachsen – mit Ausnahme von 2009. Und in Zukunft?



Mogens Hansen ist seit zwei Jahren bei Raffles Lease und leitet die Betriebsabteilung. Zuvor war der Däne 23 Jahre im Containermanagement von Mærsk Line.

Es wird weiterhin Wachstum geben. Vielleicht nicht im selben Ausmaß wie in der Vergangenheit, aber die Märkte werden weiter wachsen. Und es wird immer den Ersatzbedarf geben: Ältere Container gehen aus dem Markt. Allein deshalb werden neue Container gebraucht.

„Container haben einen Mindestwert – das ist der Stahlpreis.“

Mark Tan: Genau. Eins sollte man auch immer im Blick haben: Ein Container ist eine Kiste aus zwei Tonnen Stahl. Der Schrottpreis für Stahl liegt momentan bei rund 300 Dollar pro Tonne. Also hat ein Container einen Wert von mindestens 600 Dollar.



Neue Standardtanks von Raffles Lease auf dem Fabrikgelände. Tankcontainer sind sehr langlebig: Sie werden im Schnitt rund 20 Jahre eingesetzt. Der Tank besteht aus hochwertigem Edelstahl.

Aber es gibt doch noch den Zweitmarkt, von dem Mogens eben sprach?

Mogens Hansen: Genau, das ist der Markt für gebrauchte Container. Ich komme ja von Mærsk, wo wir jedes Jahr eine große Mengen an gebrauchten Containern verkauft haben – rund 100.000 als ich gegangen bin, und es sollten bis zu 300.000 pro Jahr werden. Wir haben uns immer gefragt, kann der Markt all diese Boxen aufnehmen? Und Jahr für Jahr konnte er es. Es gibt immer neue Verwendungszwecke für gebrauchte Container. Zuerst nutzten US-Farmer sie für ihre Geräte, dann die großen Shopping-Center als Lagerräume. Heute baut man sogar Häuser aus gebrauchten Containern, weil das sehr günstig und schnell ist – und hochwertige Häuser ergibt. Es besteht also nach wie vor ein wachsender Bedarf für Secondhand-Container. Für den Containerpreis selbst gibt es mit Sicherheit eine Untergrenze, das ist der Stahlpreis, wie Mark gesagt hat. Aber ich glaube, dass gebrauchte Container immer mehr wert sein werden als das. Einfach, weil es für sie so viele Einsatzmöglichkeiten gibt.

Danny Wong: Also – Container sind immer ein gutes Investment.

Ein gutes Schlusswort, Danny. Vielen Dank für das Gespräch!

Aus der Buss-Welt

Volkswagen zum Dritten

Es ist die größte Halle, die Ixocon jemals gebaut hat – und der dritte Auftrag für den VW-Konzern. In Volkmarzen baut der Logistikimmobilien-Projektentwickler der Buss-Gruppe derzeit ein 90.000 Quadratmeter großes Logistikzentrum. Die Immobilie wird damit rund drei Viertel größer sein als die erste, die Ixocon vor zwei Jahren in der nordhessischen Gemeinde entwickelt hat. Auch in der neuen Immobilie werden wieder Kfz-Originalteile für den Volkswagen-Konzern gelagert, verpackt und versandt werden. Volkmarzen liegt nur rund 30 Kilometer vom Volkswagenwerk Kassel entfernt.

Buss jetzt auch in türkischem Hafen aktiv

Buss Port Logistics schlägt jetzt auch in der Türkei Güter um. Das deutsch-türkische Joint-Venture „Buss Erk“ übernimmt seit Mitte Februar den Umschlag von über zwei Millionen Tonnen Massen- und Stückgütern pro Jahr im Hafen von Iskenderun. Buss Erk wird dort 90 Hafearbeiter beschäftigen. Partner von Buss ist Erk Lojistik, ein etabliertes Logistikunternehmen aus Izmir. Buss Port Logistics ist damit an insgesamt neun Standorten mit elf Terminals in Deutschland, den Niederlanden und der Türkei vertreten.

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.

Offshore-Schergewichte verladen

Riesige Kräne, eine Plattform mit 24 Achsen – und ein sechsbeiniges Schiff: Auf dem Orange Blue Terminal werden die Fundamente für einen Windpark umgeschlagen, der mal 320.000 Haushalte versorgen können soll

Gewichtheben an der Emsmündung: Das Orange Blue Terminal (OBT) im niederländischen Eemshaven dreht gerade richtig dicke Dinger. Seit Januar gehen dort bis zu 700 Tonnen schwere Windkraft-Fundamente über die Kaikanten.

Ihr Ziel: Der Windpark „Borkum Riffgrund 1“ in der Nordsee. Die 78 Windräder des Parks sollen eine Nennleistung von gut 300 Megawatt erbringen – und damit rund 320.000 Haushalte versorgen.

Fahrbare Plattform mit 24 Achsen im Einsatz

Um die bis zu 66 Meter langen Fundamente bewegen zu können, setzen die OBT-Hafenlogistiker fahrbare Plattformen mit 24 Achsen ein. Zwischendurch werden die Fundamentteile auf Sandbetten gelagert. Dabei kommt auch ein 600-Tonnen-Raupenkran zum Einsatz.

Das Installationsschiff „Pacific Orca“ übernimmt anschließend die Bauteile,

um sie in der Nordsee zu installieren. Das 161 Meter lange Errichterschiff wird in Eemshaven mit einem 1.200-Tonnen-Kran beladen – und hebt sich dafür mit seinen sechs Beinen aus dem Wasser, um stabil zu bleiben.

Bindglied zwischen Land und See

„Wir freuen uns, dass sich Geo Sea für das Orange Blue Terminal und unser Logistikkonzept entschieden hat. Dies zeigt, dass wir mit dem Bau des OBT die Anforderungen der Offshore-Windindustrie nach geeigneten Hafenflächen und maßgeschneiderten Logistiklösungen umgesetzt erfüllen“, so Heinz Wasser, Managing Director des Orange Blue Terminals und Geschäftsführer bei Buss Port Logistics.

Das OBT ist in der Logistikkette das Bindeglied zwischen Land und See. Produziert werden die Komponenten im dänischen Aalborg. Von dort aus werden sie mit Schwergutschiffen nach Eemshaven gebracht.



Richtig dicke Dinger: Auf diesen Fundamenten werden die Windkraftanlagen des Offshore-Parks „Borkum Riffgrund 1“ in der Nordsee stehen.