

Hafenpost

Informationen für Buss-Capital-Investoren

Rückblick 2016: Ein anspruchsvolles Jahr neigt sich dem Ende

Das Jahr 2016 war herausfordernd – für die Sachwert-Investmentbranche, aber auch für verschiedene Teilcontainermärkte. Assetmanagementkompetenz war einmal mehr gefragt.

Im ersten Halbjahr 2016 widmete sich Buss Capital insbesondere dem Vertrieb des ersten geschlossenen alternativen Investmentfonds in seiner Angebotspalette. Der Buss Investment 1 ermöglichte Anlegern erstmals, an einem Containerinvestment nach Kapitalanlagegesetzbuch zu partizipieren, das in mehrere in den Container- und Transportlogistikmärkten tätige Gesellschaften investiert. „Als vollreguliertes Investment und einziges seiner Art sind wir auf großes Interesse im Markt gestoßen. Auch wenn wir bis heute merken, dass sich viele Vertriebe noch nicht vollständig auf die neuen Anforderungen des Gesetzgebers eingestellt haben und zurückhaltend sind. Der Beratungsprozess ist eben sehr aufwendig geworden“, so Buss-Capital-Geschäftsführer Marc Nagel. Buss Capital ist dennoch zufrieden: „Uns ist es gelungen, den AIF in der geplanten Dauer zu platzieren. Unsere Tochter Buss Investment GmbH konnte den risikogestreuerten AIF planmäßig zum 31.10.2016 schließen“, so Nagel weiter.



Gelungen ist es Buss Capital auch, seine Produktpalette im Jahr 2016 um eine neue Kategorie zu erweitern: Container-Direktinvestments nach Vermögensanlagegesetz. Die beiden Tankcontainer-Direktinvestments Buss Container 60 und 61 gab Buss Capital im Mai in den Markt. „Die weltweite Tankcontainerflotte wächst seit 2007 um durchschnittlich neun Prozent pro Jahr. Die erzielbaren Renditen sind zwar im Laufe der Jahre gesunken, aber immer noch auf solidem Niveau“, meint

Buss-Capital-Geschäftsführer Dr. Dirk Baldeweg. Anders bei Standardcontainern: Aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks und der infolge dessen gesunkenen Mietrenditen investierte Buss Capital deshalb auch im vergangenen Jahr nicht in Standardcontainer. Mittlerweile scheint die Talsohle jedoch durchschritten zu sein. Seit der zweiten Jahreshälfte 2016 verzeichnet der Standardcontainermarkt eine leicht positive Entwicklung, die sich zum Jahresende deutlich verstärkt hat. Besonders schwierig entwickelte sich 2016 der Markt für Offshore-Container. Durch die eingetrübte Weltwirtschaft und die Erwartung an deren künftige Entwicklung sowie den Ölpreisverfall ist der Bedarf an Offshore-Containern Anfang 2016 drastisch eingebrochen. Das hat letztlich dazu geführt, dass die von Buss Capital angebotenen Offshore-Containerdirektinvestments umstrukturiert werden mussten. Dazu Baldeweg: „Alle Investoren haben dem Konzept zugestimmt und wir konnten die notwendigen Umstrukturierungen umsetzen. Der Offshore-Containermarkt wird aber noch bis in das Jahr 2017 herausfordernd bleiben.“

Wiederum erfreulich waren die plangemäß realisierten Container-Rückkäufe mehrerer Standard- und Tankcontainerdirektinvestments im Juli und November 2016. Zufrieden zeigten sich auch die betroffenen Investoren (siehe Artikel auf Seite 2).

Raffles Lease

Nach wenigen Jahren bereits in den Top-Ten der Tankcontainervermieter. Geschäftsführer Mike Cooper berichtet über deren Erfolgsstrategie. >> Seite 2

Buss Capital

Containermarkt erklärt: „Worauf sollten Anleger bei dem Kauf eines Direktinvestments achten?“

>> Seite 3

Buss Port Logistics

Der Buss Hansa Terminal (BHT) schließt zum Jahresende seine Pforten. Die Gerd Buss Stevedoring bleiben dem Hamburger Hafen aber erhalten. >> Seite 4

Aktuelles

Rund fünf Millionen US-Dollar und 1,8 Millionen Euro Auszahlungen für Buss-Investoren

Im November 2016 zahlten die 30 Standard- und Tankcontainerdirektinvestments rund 980.000 US-Dollar und 1,8 Millionen Euro an Mieteinnahmen an die Investoren aus. Investoren der Buss Container 23, 24, 26 und 27, deren Verträge im dritten Quartal 2016 ausgelaufen sind, erhielten zudem rund 3,9 Millionen US-Dollar aus Rückkäufen. Die vier Direktinvestments erzielten damit plangemäße Ergebnisse.

Buss Capital führt dritte Zufriedenheitsbefragung durch

Im Rahmen der oben genannten Rückkäufe führte Buss Capital eine Zufriedenheitsbefragung bei den betroffenen Investoren durch und erzielte erfreuliche Rückmeldungen. Ähnlich wie bei den vorangegangenen Befragungen gaben rund 95 Prozent an, mit den Unterlagen und der Service-Qualität der Buss Investor Services GmbH zufrieden bzw. sehr zufrieden zu sein. Auch die Erwartungen an die Performance des Investments haben sich für den Großteil der befragten Personen erfüllt: Rund 93 Prozent gaben an, zufrieden oder sogar sehr zufrieden damit zu sein. Die Frage, ob sie noch einmal ein Investment von Buss zeichnen würden, bejahten rund 89 Prozent.

„Die Wiederanlagebereitschaft haben wir auch daran gesehen, dass viele der Investoren bereits in das als Vermögensanlage konzipierte Tankcontainer-Direktinvestment Buss Container 61 investiert haben. Buss Container 61 bot sich als US-Dollarinvestment mit kurzer Laufzeit an – die Investoren sind damit in der Währung ihrer Auszahlungen geblieben und mussten diese nicht in Euro zurücktauschen“, so Buss-Capital-Geschäftsführer Marc Nagel.

Im Gespräch mit Raffles Lease COO Mike Cooper

Raffles Lease hat es in wenigen Jahren unter die Top-Ten der Tankcontainervermieter geschafft. Geschäftsführer Mike Cooper berichtet über deren Erfolgsstrategie.



Mike Cooper ist seit 2013 Chief Operating Officer bei Raffles Lease

Mike, erzählen Sie uns ein wenig über sich selbst. Für was sind sie bei Raffles Lease zuständig? Was sind Ihre täglichen Aufgaben?

Ich arbeite seit mittlerweile über 20 Jahren in der Containerleasingbranche. Bei Raffles Lease verantworte ich heute Marketing und Vertrieb. Im Rahmen meiner Tätigkeit komme ich ziemlich viel rum. Ich pendle vor allem zwischen Großbritannien, Singapur, Shanghai und Hamburg und reise dorthin, wo wir vielversprechende Märkte sehen. So ist meine tägliche Arbeit ziemlich abwechslungsreich, aber auch herausfordernd: Häufig passieren unvorhersehbare Dinge und wir interagieren rund um den Globus zwischen unterschiedlichen Kulturen und Zeitzonen.

Wie sind Sie zu Raffles Lease gekommen?

Nach dem Studium habe ich zunächst für einen großen Lebensmittelhersteller gearbeitet. Irgendwann habe ich aber realisiert, dass ich kein echter Konzernmensch bin. Ich wollte lieber in einem kleinen Team arbeiten, etwas bewegen und nicht nur die Produkte verkaufen, sondern sie

auch mitgestalten. Als ich mich fünfeinhalb Jahre nach dem Studium mit ein paar ehemaligen Kommilitonen in einem Pub in London getroffen habe, erzählte einer meiner Universitätsfreunde von seiner Arbeit bei Genster Container Corporation (zu der Zeit, der weltweit größte Containervermieter). Er zog damals gerade mit seiner Niederlassung von London nach Singapur. Zeitgleich suchte Genster Container Corporation einen Nachfolger für ihn. Mein Studienfreund meinte, ich solle mich dort bewerben. Wenn ich mich recht erinnere, war sein Kommentar, dass ich ganz in Ordnung sei und als Nachtmensch gut in der Branche aufgehoben wäre. Ob das ein Lob sein sollte, weiß ich bis heute nicht, aber ich habe die Chance ergriffen und sie nie bereut.

Sie sind ständig unterwegs? Wo finden Sie Ausgleich, was ist ihr persönliches Erfolgsrezept?

Ich treibe seit jeher viel Sport. Das mache ich nicht nur für mich und meine Gesundheit. Ich bin der festen Überzeugung, dass Team sport ein gutes Fundament für Teamwork im Job ist. Die konstruktive und kreative Zusammenarbeit mit anderen Menschen ist mir sehr wichtig – ich glaube daran, dass sie zu effizienteren Ergebnissen führt. Ich bin sehr dankbar dafür, dass ich jeden Tag mit einem Team arbeiten darf, dem ich vollständig vertraue.

Warum hat sich Raffles auf Tankcontainer spezialisiert? Was macht den Markt so interessant?

Unser Business Plan basierte zunächst auf dem Wachstum der vier Teilcontainermärkte Standard-, Kühl-, Tank- und Spezialcontainer. Die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen Märkten

haben uns aber dazu bewogen, unsere Strategie anzupassen. So konzentrieren wir uns seit März 2015 vor allem auf Tankcontainer. Natürlich sehen wir auch in diesem Markt einen hohen Wettbewerbsdruck, die zu erzielenden Margen sind aber nach wie vor solide. Hinzu kommt: Tankcontainer sind extrem widerstandsfähig. Wir haben ISO-Tanks gesehen, die bei einem Unfall von der Straße gerollt sind und völlig demoliert waren. Aber nur augenscheinlich: Die Ladung war immernoch durch die robuste Stahlhülle gesichert – es ist nicht ein Tropfen ausgetreten. Dadurch sind sie im Schnitt rund 20 Jahre im Einsatz. Und selbst nach ihrer langen Einsatzdauer haben Tankcontainer wegen ihres hohen Stahlanteils einen hohen Restwert. Abhängig vom Stahlpreis liegt er dann bei einem Drittel und mehr des ursprünglichen Kaufpreises.

Raffles Lease etablierte sich sehr schnell im Tankcontainermarkt. Wie ist das gelungen?

Die Weichen für unseren Weg haben zunächst die Gesellschafter von Buss Global Holdings gestellt. Ohne ihre Unterstützung und ihr tiefes Vertrauen in Raffles Lease hätten wir es nicht geschafft. Aber ich denke, wir haben sie nicht enttäuscht. Wir haben uns in den letzten Jahren sehr engagiert, um zu der Marktposition zu gelangen, die wir heute haben. Strategisch haben wir uns besonders auf den Bereich Kundenservice fokussiert. Ihm ist es in dem hart umkämpften Markt gelungen, dort Geschäfte abzuschließen, wo ohne außerordentliches Engagement vielleicht nie welche entstanden wären.

Unsere Kunden sind völlig andere als im Standardcontainermarkt. So haben wir unser Netzwerk kontinuierlich weiter ausgebaut. Hinzu kommt: Die Verwaltung von ISO-Tanks ist hoch spezialisiert. Wir mussten somit einen intensiven Lernprozess durchlaufen – zusammen mit allen Beteiligten. Und auch für die Zukunft setzen wir darauf, gemeinsam – mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten – die Zukunft von Raffles Lease zu gestalten.

Wie funktioniert die Zusammenarbeit zwischen London, Singapur und Hamburg?

Die Zusammenarbeit zwischen Singapur, Shanghai, Hamburg und Großbritannien sowie unseren Agenturen ist entscheidend für unseren Erfolg. Sie funktioniert sehr gut. Würde sie das nicht tun, würde ich versuchen eine Lösung zu finden. Denn unsere interne Zusammenarbeit spiegelt sich unmittelbar in der Atmosphäre wider, die auch unsere Kunden wahrnehmen. Ein Teil unserer Geschäftspolitik ist, dass wir uns immer wieder gegenseitig herausfordern und gemeinsam zu Ideen und Lösungen finden.

Wie wird sich der Tankcontainermarkt in den kommenden Jahren entwickeln?

Es gibt viel Potenzial für den flüssigen Massenmarkt. Ein großer Teil wird durch das Grundbedürfnis nach Gesundheit und Sicherheit gesteuert, denn mit Tankcontainern werden beispielsweise unverzichtbare Chemikalien für die Pharmaindustrie transportiert. Anstatt Flüssiggüter in Fässern oder Flexi-Taschen zu verschiffen, nutzen immer mehr Unternehmen ISO-Tanks, weil sie praktischer und deutlich widerstandsfähiger sind. Somit wird die Nachfrage nach Tankcontainern weiter steigen. An der Containerleasing-Front erwarten wir verstärkten Wettbewerb mit neuen Marktteilnehmern. Allerdings ist genug Platz für alle Beteiligten und damit auch genügend Raum für weiteres Wachstum unserer Flotte. Raffles Lease belegt derzeit Rang sechs unter allen Tankvermietern weltweit und unser Ziel ist es, ein wichtiger Akteur in dem ISO-Tankmarkt zu bleiben. Zudem analysieren wir ständig weitere Marktnischen und werden sie besetzen, wenn sich die Chance ergibt.

Wir werden weiterhin über die Entwicklung von Raffles Lease informieren und danken Mike für das Gespräch.

Containermarkt erklärt



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

Hafenpost: „Worauf sollten Anleger bei dem Kauf eines Direktinvestments achten?“

Im Grunde ist ein Container kein Wunderinvestment. Mittlerweile fallen Container-Direktinvestments unter das Vermögensanlagegesetz und sind prospektpflichtig. Damit sind sie heute nochmal deutlich transparenter für den Anleger. Anleger können relativ einfach nachrechnen, was das Angebot laut Prospekt bringen soll und ob das funktionieren kann. Grundlegende Parameter wie Containerpreise kann heute jeder einfach im Internet recherchieren und erkennen, ob die im Prospekt angegebenen marktkonform sind. Doch auch den Anbieter des Investments sollten Anleger unter die Lupe nehmen. Buss Capital beispielsweise gibt jährlich eine Leistungsbilanz heraus, in der die Performance der Containerfonds und AIF dargelegt wird. Hieran können Anleger auch sehen, wie es um die Assetmanagement-Qualität eines Anbieters bestellt ist. Denn es ist eine Sache, ein Containerinvestment aufzulegen, es aber bis zum Ende der Laufzeit erfolgreich zu managen – möglicherweise auch durch schwierige Marktphasen zu bringen – und den Verkauf am Ende der Laufzeit zu gestalten, ist eine andere.

Meine Empfehlung daher für jeden Anleger: Achten Sie insbesondere auf zwei Aspekte:

- Ist die Klakulation nachvollziehbar?
- Welche Erfahrung bringt der Assetmanager des Investments mit?

Sie haben auch eine Frage zum Containermarkt? Schicken Sie Ihre Frage einfach per E-Mail an hafenpost@buss-capital.de.

Aus der Buss-Welt

Ixocon baut Metro-Logistikzentrum

Die Buss-Group-Tochter Ixocon realisiert auf einem rund zehn Hektar großen Areal eine Vollsortimentslagerhalle, die als regionales Distributionszentrum für die Großmärkte von METRO Cash & Carry und die SB-Warenhäuser von Real genutzt werden soll. Die Immobilie umfasst eine Größe von 50.000 Quadratmetern und wurde mit einem Vertrag über sieben Jahre von der METRO Logistics Services GmbH angemietet. Als Nutzer der Fläche wird die METRO Logistics knapp 380 Arbeitsplätze am Standort bereitstellen. Seit Oktober stehen bereits die Bauzäune und die ersten Bagger sind im Einsatz. Ab Juli 2017 soll der Betrieb eröffnet werden.

Buss-Terminal Orange Blue erhält Zuschlag für Windpark Nordsee One

Das Buss-Terminal Orange Blue und der international operierende Windenergieanlagenhersteller Senvion haben im November den Vertrag zum Offshore-Windpark Nordsee One unterzeichnet. Buss wird sich innerhalb des Großprojekts um sämtliche Leistungen kümmern, die vor und auf dem niederländischen Terminal anfallen: von der Planung über den Transport und die Zwischenlagerung auf der Terminalfläche bis hin zur Vormontage und der anschließenden Bereitstellung der Komponenten an der Kai.

Impressum

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

Telefon: 040 3198-1600
E-Mail: hafenpost@buss-capital.de
Internet: www.buss-capital.de

V.i.S.d.P.: Anke Dissel,
Leiterin Unternehmenskommunikation

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

Buss Port Logistics stellt sich neu auf

Der Buss Hansa Terminal (BHT) schließt zum Jahresende seine Pforten – der Mietvertrag mit der Stadt läuft dann aus. Die Dienstleistungen von Gerd Buss Stevedoring bleiben dem Hamburger Hafen aber erhalten.



Dr. Johann Killinger, geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe

Buss Port Logistics ist der Geschäftsbereich mit der längsten Tradition im Hause Buss. Bis heute beschäftigt er sich mit dem, womit die Hamburger Unternehmensgruppe einst begonnen hat: Hafenlogistik. Seit 1920, dem Gründungsjahr der Gerd Buss Stauerei, ist der Bereich über die Jahre gewachsen. Heute hat Buss Port Logistics mehrere Terminals und Terminalbeteiligungen in Deutschland, den Niederlanden und der Türkei. Eines wird allerdings bald nicht mehr zum Portfolio gehören: der Buss Hansa Terminal in Hamburg. Die Stadt hat die Pachtverträge zuletzt nicht mehr verlängert, weil sie den mittleren Freihafen neu beplanen möchte.

„Wir haben zahlreiche Gespräche mit der Stadt geführt, konnten sie aber nicht umstimmen. Natürlich ist das bedauerlich, aber wir akzeptieren die Entscheidung. Und: Hamburg wird dennoch weiterhin unser Hauptsitz sein. Mit unserer Zentrale in der HafenCity einerseits und mit der Gerd Buss Stevedoring GmbH andererseits. Mit letztgenannter bleibt dem Hamburger Hafen unsere Stauereikompetenz erhalten“, sagt Dr. Johann Killinger, geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe.

Fokus auf zwei Kernbereiche

Die anstehende Schließung, aber auch die Entwicklungen des Welthandels und die daraus resultierenden Konsequenzen für die internationale Transportlogistik haben „Buss Ports“ dazu veranlasst, sich künftig fokussierter aufzustellen. Vor allem im Bereich Stauereidienstleistung und der Werklogistik sowie im Bereich Offshore-Wind-Logistik hat sich Buss Ports im nationalen und internationalen Wettbewerb einen guten Namen erarbeitet. „Wir haben uns auf Projektladung und Schwergut spezialisiert, also auf die Verladung, den Transport und die Lagerung von Gütern, die nicht nach „Schema F“ erfolgen kann, sondern individuelle Logistiklösungen erfordert“, so Killinger weiter. Diese Dienstleistungen erfüllt der Hafenlogistiker auf den eigenen, aber auch auf Fremdterminals oder vor Ort beim Kunden wie beispielsweise bei Vattenfall. Für den Energiekonzern übernimmt Buss Ports bereits seit vier Jahren den Kohleumschlag mehrerer Heizkraftwerke in der Region Hamburg. Die Tätigkeit umfasst hier auch die Kontrolle der Abläufe und Anlagen bis hin zu deren Instandhaltung. In der Offshore-Wind-Logistik bietet Buss Ports neben Verlade-, Lagerungs- und Montagearbeiten auf den eigenen Offshore-Terminals auch reine Beratungsleistungen in diesem speziellen Marktsegment an und macht seinen Kunden damit sein Know-how aus zahlreichen Offshore-Wind-Projekten zugänglich.

„Mit der Fokussierung auf unsere beiden Kernbereiche fühlen wir uns gut für die Zukunft aufgestellt. Damit können wir uns im hiesigen, aber auch internationalen Wettbewerb gut behaupten“, schließt Killinger ab.