

Investmentreport 2019

Überblick über die Entwicklung der Buss-Containerdirektinvestments im Berichtszeitraum
1. Januar bis 31. Dezember 2019 und die Anbieterin Buss Capital





Inhalt

Buss Capital	4
Container im Fokus	4
Die Anbieterin und ihr Hintergrund	6
Das Management von Buss Capital	8
Die Buss-Global-Gruppe	10
Die Performance der Buss-Capital-Fonds	12
Erfolgsfaktor Container-Assetmanagement	14
Buss Containerdirektinvestments	16
Im Exit liegt die Wahrheit	16
Entwicklung der Containermärkte	18
Übersicht über die Auszahlungen der Buss Containerdirektinvestments	24
Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments	26
Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments	28
Auszug aus dem geprüften Jahresabschluss 2018	30
Auszug aus dem Jahresabschluss 2019	34
Fazit	36
Wichtiger Hinweis	38

Buss Capital: Container im Fokus

Buss Capital hat bislang insgesamt 88 Investments in Container, Immobilien und Schiffe vertrieben, an denen sich rund 31.000 Investoren mit rund 1,1 Milliarden Euro beteiligt haben. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf rund 2,5 Milliarden Euro. Buss Capital hat seinen Hauptsitz in Hamburg und gehört zur 1920 gegründeten Hamburger Buss-Gruppe.

Buss Capital in Zahlen*

- Gründung: 2003
- Vertriebene Investments: 88, davon 76 Containerinvestments inkl. Private Placements (Fonds, AIF, Direktinvestments, Namensschuldverschreibungen) sowie zwei Containerinvestments für Institutionelle Anleger
- Gesamtinvestitionsvolumen: ca. 2,5 Mrd. €, davon rund 2,3 Mrd. € in Container
- Eingeworbenes Eigenkapital: ca. 1,1 Mrd. €
- Anleger: rund 31.000
- Aufgelöste Investments: 52, ca. 1,85 Mrd. €
- Laufende Investments: 19, davon 15 Containerinvestments

*Stand: 31. Dezember 2019





2,5
Mrd. EUR

mit 88 Investments investiert



88
Projekte

Container · Immobilien
Schiffe · Kreuzfahrt



1,1
Mrd. EUR

platziertes Eigenkapital



1,85
Mrd. EUR

mit 52 Investments
erfolgreich aufgelöst



52
aufgelöste
Investments

Fonds, AIF, Direktinvestments



31.000
Anleger



Die folgenden Seiten enthalten unter anderem historische, vergangenheitsbezogene Entwicklungen. Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, oder Prognosen jeglicher Art sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlagen. Die steuerlichen Auswirkungen der Investition sind von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers abhängig und können zukünftig Änderungen unterworfen sein.

Die Anbieterin und ihr Hintergrund

Buss Capital ist eine Tochter der 1920 gegründeten Buss-Gruppe. Know-how in der Transportlogistik ist damit seit bald einem Jahrhundert verankert. Dies kommt Buss Capital als deutschem Marktführer von Containerfonds und Anbieter von Sachwertinvestments täglich zugute.

1920 im Hamburger Hafen: die Geburtsstunde von Buss

Rückblende: Sommer 1920. Im Herzen Hamburgs, dem Hafen, gründet Gerd Buss seine eigene Firma. Eine Stauerer für die Verladung von Seegütern. Das Handwerkszeug dafür bringt Gerd Buss mit: Er ist selbst jahrelang als Offizier zur See gefahren und kennt die Anforderungen an die Beladung von Schiffen ganz genau. Gemeinsam mit seinem Bruder Hinrich bringt er das junge Unternehmen rasch zur Blüte. Heute, fast hundert Jahre später, hat Buss seine Geschäftsbereiche um weitere ergänzt: An zahlreichen Standorten in Europa kümmern sich die Mitarbeiter der Unternehmensgruppe um Hafenumschlag, Logistikimmobilien, Schiffsbereederung oder Investments. Mit Hauptgesellschafter und Geschäftsführer Dr. Johann Killinger ist die Buss-Gruppe mittlerweile bis heute inhabergeführt.

www.buss-group.de

2003: Buss Capital: deutscher Marktführer für geschlossene Containerfonds

Herbst 2003: Dr. Johann Killinger verwirklicht eine Idee, die er schon länger hegt: Er gründet Buss Capital und verknüpft damit das Hafen- und Immobiliengeschäft der Buss-Gruppe mit den Eigenkapitalmärkten. Mit den guten Kontakten aus dem Hafen legt Buss Capital noch im selben Jahr seinen ersten Containerfonds auf. Er kommt bei den Anlegern an, weitere Fonds folgen. Innerhalb kurzer Zeit wird Buss Capital deutscher Marktführer für Containerfonds.

Seit 2007 investieren Fonds von Buss Capital in weitere Märkte, die sich mit den Geschäftsfeldern der Buss-Gruppe ergänzen: Schiffe und Immobilien. Der Fokus der Tätigkeit von Buss Capital bleibt allerdings bei Containern. Ab dem Jahr 2012 bietet Buss Capital auch Direktinvestitionen in Container an. Zudem bringt Buss Capital im Sommer 2015 über die hundertprozentige Tochtergesellschaft Buss Investment GmbH den ersten

geschlossenen Publikums-AIF heraus, der mittelbar in unterschiedliche Container- und Transportlogistikmärkte investiert.

2006: Gründung von Buss Global in Singapur

Um noch besser dort vertreten zu sein, wo der Puls des weltweiten Containergeschäfts schlägt, gründet Buss im Jahr 2006 eine Schwestergesellschaft in Singapur, die drei Jahre später als erstes Unternehmen in Singapur mit dem Titel „staatlich zertifizierter Container-Investmentmanager“ ausgezeichnet wird.

Alle Aktivitäten in Singapur bündelt heute Buss Global Holdings, zu der von 2011 bis 2019 auch die Tankcontainer-Leasinggesellschaft Raffles Lease gehörte. Das erfahrene Management der Buss Global Holdings leistet einen wichtigen Beitrag zum Erfolg der Containerinvestitionen von Buss.

2019: Gründung der Buss Capital Invest GmbH

Im Jahr 2019 gründete Dr. Johann Killinger die Buss Capital Invest GmbH. Die Gesellschaft konzipiert und vertreibt Containerinvestments außerhalb geschlossener Fonds und Direktinvestments. Ihr Schwerpunkt liegt auf Namensschuldverschreibungen und anderen ähnlichen Vermögensanlagen.

Die Eigentümerstruktur von Buss Capital Invest ist bewusst einfach und transparent gestaltet: Die Anteile werden direkt von Dr. Johann Killinger und Dr. Dirk Baldeweg gehalten. Die Gesellschaft setzt dabei auf das erfahrene Geschäftsführungsteam aus Dr. Johann Killinger, Dr. Dirk Baldeweg und Marc Nagel.

Buss Capital Invest wird zunächst Containerinvestitionen in Form von Namensschuldverschreibungen anbieten. Im Vergleich zu geschlossenen Fonds fallen hier deutlich geringere regulatorische Kosten an. In Zeiten einer weltweiten Niedrigzinsphase und fortlaufend steigenden Regulierungskosten ist dies ein wichtiger Erfolgsaspekt. Gleichzeitig erlauben Namensschuldverschreibungen,

anders als Direktinvestitionen, den Einsatz von Bankdarlehen. Diese werden international praktisch durchgängig bei Containerinvestitionen genutzt, da sich der niedrige Fremdkapitalzins positiv auf die Rendite auswirkt. Um wettbewerbsfähig zu sein und attraktive Investitionen tätigen zu können, ist es daher sehr wichtig, Bankdarlehen einsetzen zu können.

Auch für die Buss Capital Invest GmbH wird die Buss Global Gruppe der wichtigste Partner bei den Containerinvestitionen sein.

Das Management von Buss Capital



Dr. Johann Killinger

Dr. Johann Killinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe. Er wurde 1960 in Hamburg geboren. Im Jahr 1990 absolvierte er das zweite juristische Staatsexamen und promovierte darauf zum Dr. jur. Seine berufliche Laufbahn begann er bei der Unternehmensberatung Roland Berger.

1991 stieg Dr. Killinger in die Buss-Gruppe ein, an der seine Familie seinerzeit eine Minderheitsbeteiligung hielt. Er baute die Geschäftsbereiche Logistik und Immobilien auf und übernahm im Jahr 2002 die Mehrheitsanteile an der Buss-Gruppe. Im Jahr 2003 gründete Dr. Killinger Buss Capital und brachte noch im selben Jahr das erste Containerinvestment auf den Markt.



Dr. Dirk Baldeweg

Dr. Dirk Baldeweg ist neben Dr. Killinger geschäftsführender Gesellschafter von Buss Capital. Er wurde 1970 in Hamburg geboren. 1996 absolvierte er sein Studium als Wirtschaftsingenieur. Ein Jahr später startete er seine berufliche Laufbahn als Unternehmensberater bei Price Waterhouse.

Im Jahr 2002 gründete Dr. Baldeweg zusammen mit Geschäftspartnern die Unternehmensberatung Consulting Kontor. Im Jahr 2005 trat er als geschäftsführender Gesellschafter bei Buss Capital ein und verantwortet seitdem den Bereich Container- und Transportlogistik.

Ein Jahr später folgte die Promotion zum Dr. rer. Pol.



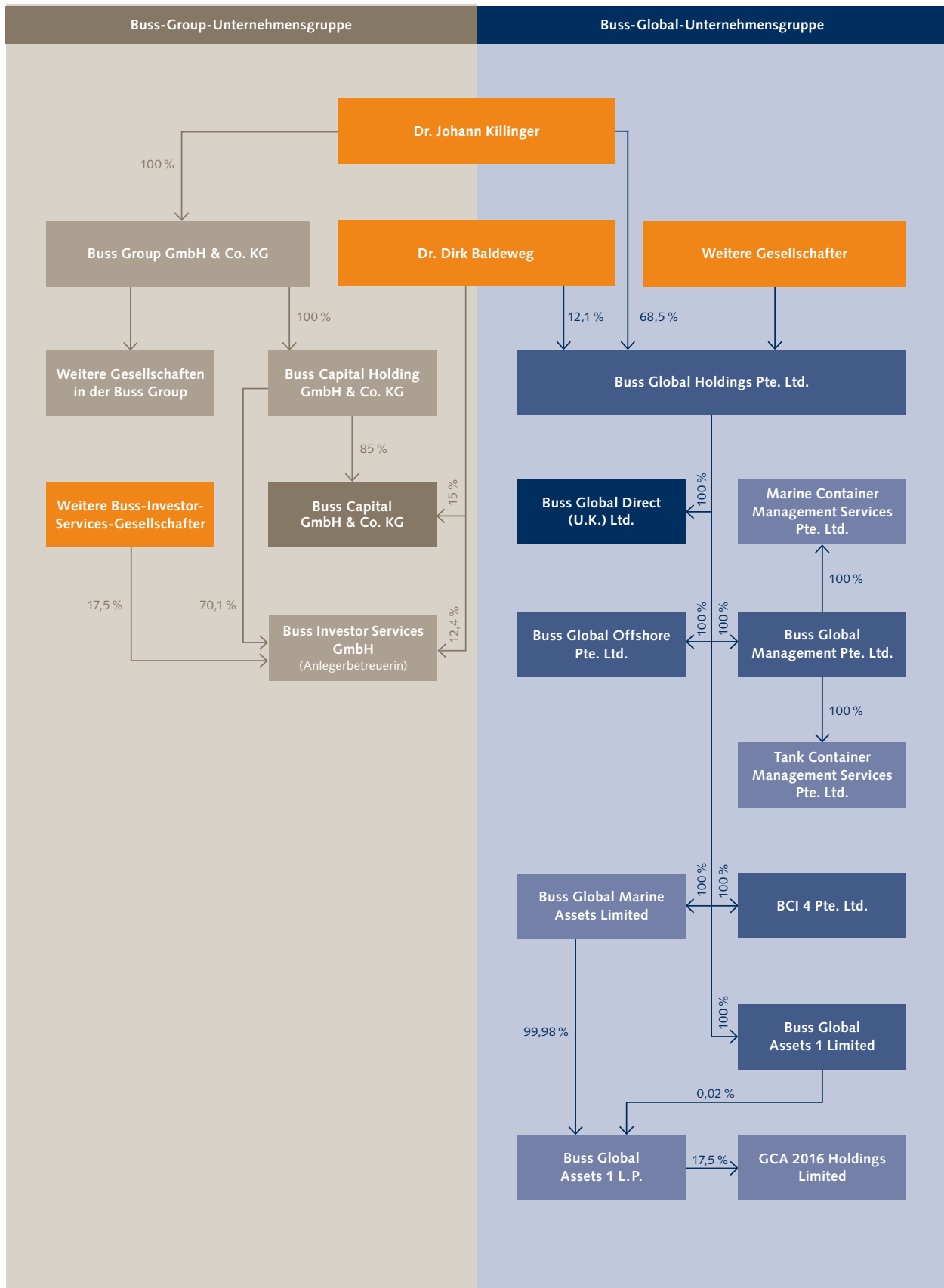
Marc Nagel

Marc Nagel wurde 1973 in Walsrode geboren. Während seines Studiums der Umwelt- und Wirtschaftswissenschaften gründete er eine Firma für Vertriebs- und Marketingberatung.

Nach Abschluss seines Studiums im Jahr 2003 stieg er in die Fondsbranche bei einem Emissionshaus für erneuerbare Energien ein.

2004 erfolgte der Wechsel zu Buss Capital. Im Jahr 2005 wurde Herr Nagel zum Prokuristen bestellt, 2006 folgte die Bestellung zum Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

Verflechtungen der wesentlichen Partner



Die Buss-Global-Gruppe

In Singapur schlägt das Herz der Containermärkte. Der Stadtstaat ist weltweit eines der wichtigsten Finanz- und Dienstleistungszentren für die maritime Wirtschaft und verfügt über hoch qualifiziertes Fachpersonal.

Buss Global Holdings: Erfolgsfaktor der Buss-Containerinvestments

Um in Singapur mit eigenen Mitarbeitern vertreten zu sein, gründete Buss Capital bereits im Jahr 2006 eine Tochtergesellschaft für die operativen Containeraktivitäten: Buss Capital Singapur.

Seit 2012 sind alle Aktivitäten in Singapur innerhalb der Buss Global Holdings gebündelt. Hierzu gehören insbesondere Beteiligungen an Containerinvestitionsgesellschaften, der Assetmanager Buss Global Management und die Buss Global Direct (U.K.) Limited, eine Emittentin von Direktinvestitionen in Tank- und Standardcontainer.

In den vergangenen Jahren realisierte die Buss Global Gruppe Containerverkäufe an fremde Dritte im Rahmen der Beendigung von Investitionen in Höhe von rund 1,85 Milliarden Euro. Beim Verkauf an fremde dritte Parteien zeigt sich, ob eine Investition wirklich erfolgreich war – ein Faktor, der oft übersehen wird.

Gut vernetzt mit den Top-Containerleasinggesellschaften für Standardcontainer

Buss Global Holdings pflegt seit Jahren intensive Kontakte zu den Top-Containerleasinggesellschaften wie Textainer, Seaco, Florens und Seacube. Gleichfalls bestehen langjährige Kontakte zu den großen containerfinanzierenden Banken. Dieses enge und über viele Jahre gewachsene Netzwerk ermöglichen es der Buss Global Holdings, attraktive Containerinvestitionen zu finden und umzusetzen.

Das Management von Buss Global Holdings

Die Mitarbeiter von Buss Global Holdings und deren Tochtergesellschaften verfügen über langjährige Erfahrung in den Containermärkten. Die Geschäftsführung (Board of Directors) setzt sich aus Danny Wong, Dr. Johann Killingner und Dr. Dirk Baldeweg zusammen. Gesellschafter John Rhodes steht Buss Global Holdings zudem beratend zur Verfügung.

Tom Chen verantwortet das operative Management der Containerflotten.



Danny Wong

Geschäftsführer und Gesellschafter **Danny Wong** ist seit mehr als 35 Jahren in der Containerleasingbranche tätig – davon mehr als 20 Jahre in führenden Positionen. Bevor er im Jahr 2006 zur heutigen Buss-Global-Unternehmensgruppe in Singapur kam, brachte er eine Containerleasinggesellschaft unter die weltweiten Top-15 des Markts.



John Rhodes

John Rhodes, der Buss Global Holdings zusammen mit Wong bis Mitte 2015 leitete, ist ebenfalls Gesellschafter der Buss Global Holdings und steht nach wie vor in finanziellen und rechtlichen Fragestellungen beratend zur Verfügung. John Rhodes verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung im Containerleasing. Unter anderem war er von 1987 bis 2000 Finanzchef von Textainer, dem drittgrößten Containervermieter der Welt.



Tom Chen

Tom Chen ist Geschäftsführer von Buss Global Management und seit 2008 bei Buss im Sourcing und Assetmanagement für Container tätig. Tom Chen hat umfangreiche Erfahrungen in der Strukturierung und Finanzierung von Containertransaktionen, im Management von Währungsrisiken und in der Betreuung von Containerleasinggesellschaften.

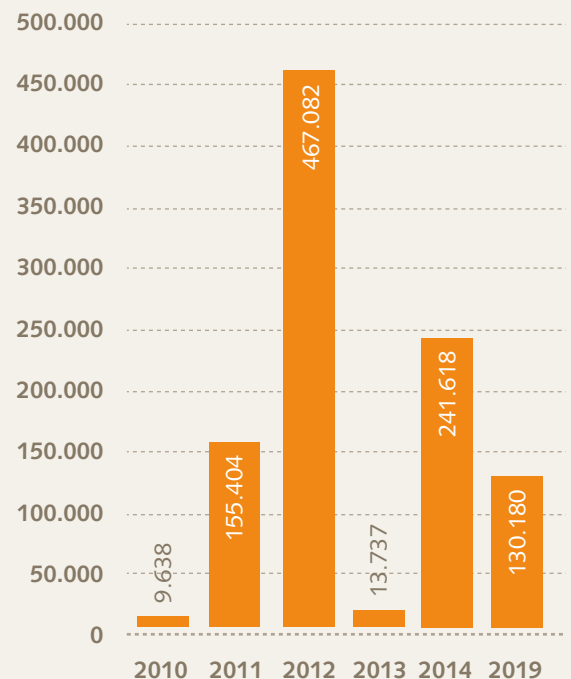
Performance der Buss-Capital-Fonds und realisierte Exits

Auf Basis der von unabhängigen Wirtschaftsprüfern testierten Jahresabschlüsse veröffentlicht Buss Capital jährlich eine Leistungsbilanz über die Entwicklung der geschlossenen Fonds und alternativen Investmentfonds.

Bis Ende 2015 hat Buss Capital 29 geschlossene Publikumsfonds nach Verkaufsprospektgesetz bzw. Vermögensanlagegesetz (in der Fassung vor dem 10. Juli 2015) – darunter 20 Containerfonds, drei Schiffsfonds, zwei Kreuzfahrtfonds und vier Immobilienfonds – sowie einen alternativen Investmentfonds im Umfang von insgesamt rund 2,3 Milliarden Euro vertrieben.

Bis zum 31. Dezember 2019 hat Buss Capital bereits 18 Fonds, darunter 15 Containerfonds, sowie den alternativen Investmentfonds aufgelöst. Insbesondere für die Containerinvestments wurde ein erfolgreicher Exit realisiert. Bis heute haben diese Containerfonds neben rund 516.000 CEU* laufender Verkäufe in den Zweitmarkt Portfolien im Umfang von 1,0 Millionen CEU* veräußert.

Portfolioverkäufe in CEU



* TEU = Twenty Feet Equivalent Unit; 1 20'-Standardcontainer = 1 TEU, CEU = Cost Equivalent Unit; Maßeinheit, die wirtschaftliche Faktoren wie Kosten und Erlöse berücksichtigt. Ein 20'-Standardcontainer entspricht 1 CEU. Ein 20'-Standard-Tankcontainer wird typischerweise mit 11 CEU bewertet, weil er etwa das 11-fache eines 20'-Standardcontainers kostet.

CAUTION
2.5 M WIDE

CAUTION
2.5 M WIDE

Erfolgsfaktor Container-Assetmanagement

Erfolgreiche Containerinvestments umfassen Flotten mit teilweise mehr als 100.000 Containern. Und die setzen sich zumeist aus Containern unterschiedlichen Typs und Alters zusammen.

Die Dauer der Mietverträge sowie die Mieter unterscheiden sich ebenfalls. Hinzu kommt: Container werden überall auf der Welt und von allen Hauptverkehrsträgern eingesetzt. Sie haben keinen festen Standort wie es beispielsweise bei Immobilien der Fall ist. So spielt für

Containerfonds ein aktives, kontinuierliches Management – ab dem Aufbau bis zur Verkaufsrealisierung am Ende der Laufzeit – eine zentrale Rolle. Es erfordert tiefes Markt-Know-how sowie ein gut ausgebautes internationales Netzwerk der Akteure.

Konzeption und Management eines Containerinvestments

Konzeption	Investition	Betrieb	Verkauf
Konservative Kalkulation	Breite Streuung	Aktives Assetmanagement	Zeitpunkt, Prozedere
<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Weichkosten • Erfolgsabhängige Vergütung • Reserven bei Verkauf- und Mieterlösen • Geprüftes Steuereinkommen 	<ul style="list-style-type: none"> • Containertypen • Containeralter • Mieter und Mietverträge 	<ul style="list-style-type: none"> • Eigene Mitarbeiter mit enger Marktbindung • Controlling der Leasinggesellschaften • Zinsen und Währung • Versicherung 	<ul style="list-style-type: none"> • Einleiten des Verkaufs zum richtigen Zeitpunkt • Erzielen eines bestmöglichen Preises durch aktive Streuung • Begleiten des Prozesses bis zur Übergabe der Flotte

Wichtige Meilensteine für die Containerinvestments von Buss

In der Betriebsphase

- Zusammenarbeit mit erstklassigen Partnern: Transfer von Containern zu großen Leasinggesellschaften (Containerfonds 2–6)
- Strukturierungs-Know-how: rechtliche Umgestaltung und Containertransfers nach Singapur (Global 2–3, Containerfonds 2–6)
- Krisenmanagement während der Transportmarkt-schwäche 2008/2009, Aufholen von Auszahlungsrückständen (Global 4–5)
- Umfinanzierungen großer Containerportfolios (Global 1, Global 6–8)
- Zinskostenreduzierung durch Platzierung von Anleihen am US-amerikanischen Kapitalmarkt (Global 9–11)
- Kauf der 182.000 TEU großen Magellan-Containerflotte im Jahr 2017 durch die Marine Container Management LP („MCM“) – ein Tochterunternehmen von Buss Global Holdings. Das Management der Flotte übernimmt seitdem erfolgreich die Textainer Group Holdings Limited.

In der Verkaufsphase

- Aufgelöste Containerfonds: 15 mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 1,7 Mrd. €
- Transparenter Verkauf komplexer Containerflotten mit über 100.000 CEU an unabhängige dritte Parteien mehrfach realisiert (Global 1, Global 2–3, Global 4–8, Tankcontainerflotte aus Direktinvestitionen und Fonds)
- Veräußerte Container: Rund 1,5 Mio. CEU Container erfolgreich veräußert, davon ca. 70 % über große Portfolioverkäufe und 30 % über laufende Verkäufe in den Zweitmarkt
- Akquirieren professioneller Käufer wie institutionelle Investoren, Private-Equity-Häuser und Containerleasinggesellschaften
- Mit Verkäufen an professionelle Käufer gehebelte Assetrenditen (interner Zinsfuß) zwischen 6 und 18 % vor Steuern erzielt

Wichtige Bausteine der Buss-Containerfonds

1. Eigene Expertise

- Deutscher Marktführer für Containerfonds
- Solide Leistungsbilanz
- Schwestergesellschaft Buss Global Holdings vor Ort in Singapur

2. Stabilitätsorientierte Konzeption

- Große, diversifizierte Containerflotte
- Konservative Kalkulation
- Geprüftes Steuerkonzept

3. Professionelles Assetmanagement

- Eigene Mitarbeiter
- Langjährige Erfahrung
- Erfolgsabhängige Beteiligung

4. Kundenorientiertes Produktdesign

- Investment in US-Dollar oder Euro
- Kurze Laufzeit
- Kein Agio



Im Exit liegt die Wahrheit – Die Kalkulationen müssen einem Verkauf an externe Käufer standhalten

Wie werden Container verkauft und warum ist wichtig, an wen verkauft wird?

Wie werden Container im Rahmen eines Containerinvestments verkauft?

Grundsätzlich unterscheidet man zwei verschiedene Märkte: Zum einen gibt es den sogenannten Zweitmarkt, in dem alte, unvermietete Container nach dem Ausscheiden aus dem aktiven Einsatz im Seeverkehr an Zweitnutzer verkauft werden. Zum anderen den Finanzmarkt, bei dem vermietete Container an Finanzinvestoren verkauft werden, die an den Mieterlösen und späteren Zweit-

markterlösen interessiert sind.

Bei dem Zweitmarkt handelt es sich um einen weltweiten Markt, in dem mittlerweile fast 2 Mio. TEU jedes Jahr verkauft werden. Der Verkauf erfolgt in vielen kleinen Einzeltransaktionen. Zeitlich ist dieser Verkauf kaum zu steuern, da man nur unvermietete Container im

Zweitmarkt veräußern kann und da es am Mieter liegt, wann er den Container zurückgibt. Es ist daher z.B. nicht möglich, eine große Menge alter Container zu verkaufen, wenn gerade Zweitmarktpreise sehr hoch sind. Ganz im Gegenteil ist in solchen Marktphasen eher davon auszugehen, dass die Preise so hoch sind, weil Mieter kaum Container zurückgeben. Dann stehen nur wenig Container zum Verkauf in den Zweitmarkt zur Verfügung. Zudem ist der Verkauf im Zweitmarkt wirtschaftlich nur am Ende des Containereinsatzes sinnvoll, da es kaum einen Mehrpreis für jüngere Container gibt. Es wäre daher unsinnig, z.B. lediglich sieben Jahre alte Container im Zweitmarkt zu veräußern.

Wenn man daher zu einem bestimmten Zeitpunkt Container verkaufen möchte, dann scheidet der Zweitmarkt aus. Stattdessen verkauft man Container dann an Finanzinvestoren. Dabei wird eine typischerweise größere Anzahl (mehr als 10.000) vermieteter Container an Finanzinvestoren veräußert. Der Preis für die Container resultiert letztlich aus den durch den Finanzinvestor erwarteten zukünftigen Miet- und (Zweitmarkt-)Verkaufserlösen der Container. Ein erfolgreicher Verkauf an Finanzinvestoren erfordert einiges Know-how vom As-



Dr. Dirk Baldeweg

setmanager. Der erzielbare Preis wird nämlich wesentlich dadurch beeinflusst, wie gut der Verkauf vorbereitet ist und welche Hilfestellungen der Verkäufer dem Käufer bieten kann, insbesondere bei der Finanzierung des Erwerbs.

Ist es eigentlich wichtig, an wen verkauft wird?

Für den Verkäufer ist es zunächst unwesentlich, an wen verkauft wird. Wenn man aber beurteilen möchte, wie erfolgreich ein Containerinvestment war, dann ist es ganz entscheidend, ob der Verkauf an eine fremde dritte Partei erfolgte oder ob ein direkt oder indirekt mit dem Verkäufer verbundenes Unternehmen die Container erworben hat. Nur bei einem Verkauf an eine fremde dritte Partei stellt der Verkaufserlös nämlich einen echten Marktpreis dar. Wird dagegen an ein verbundenes Unternehmen verkauft, so hat der Verkaufserlös keine Aussagekraft dafür, was die Container beim Verkauf wirklich wert waren. Damit kann wiederum keinerlei Aussage

darüber getroffen werden, ob die Containerinvestition erfolgreich war. Eine erfreuliche Vermögensmehrung beim Verkäufer könnte in einem solchen Fall schlicht aus einem überhöhten Verkaufspreis an das verbundene Unternehmen resultieren.

Dies ist dann besonders problematisch, wenn der „Erfolg“ der verkaufenden Gesellschaft als Werbung für Einsammlung neuen Kapitals beim Käufer genutzt wird. Es gilt daher: die Leistung eines Assetmanagers zeigt sich letztlich immer erst beim Verkauf an fremde Dritte. Dies kann selbstverständlich auch der Verkauf von Containern in den Zweitmarkt sein. Bei letzterem muss das Investment allerdings eine sehr lange Laufzeit haben. Bis nämlich der letzte Container in den Zweitmarkt verkauft wurde, vergehen oft fast 20 Jahre ab der Investition in neue Container.

Fazit: Im Exit liegt die Wahrheit.



Containerleasingmarkt

Eine Box revolutioniert die Welt. Schneller, kürzer, geringer – drei Attribute, die sich mit dem Transportsystem Container verbinden: schneller Güterumschlag, verkürzte Schiffs-liegezeiten, geringere Kosten

Container – unverzichtbar für den internationalen Handel

Noch vor wenigen Jahrzehnten wurden Güter in Säcken oder Fässern transportiert. Um sie zu verschiffen, brauchte man oft hunderte Hafentarbeiter. Die Beladung der Transportmittel war dadurch zeit- und kostenintensiv. Doch dann erfand der Amerikaner Malcom McLean den Container und revolutionierte den internationalen Warentransport. Er hat als Fuhrunternehmer in den 1950er Jahren zum ersten Mal Großbehälter für den Transport auf Lastkraftwagen und Schiffen eingesetzt. Um das übliche Umladen im Hafen einsparen zu können, soll er als junger Fuhrunternehmer im Jahr 1930er Jahren die Idee gehabt haben, zuerst ganze Lastwagen auf Schiffe zu verladen, später nur die Anhänger beziehungsweise Sattelaufleger mitsamt ihren geladenen Behältnissen und schließlich nur noch die Behältnisse selbst.

Seit seiner Erfindung ist der Container fester Bestandteil des internationalen Warenaustauschs und gilt als „Schrittmacher der Globalisierung“. Über 90 Prozent aller Waren werden heute mittels Container weltweit

importiert oder exportiert. In seinen Maßen standardisiert, ist er – weitgehend automatisiert – in wenigen Minuten von der Bahn oder dem Lkw aufs Schiff verladen. Transportzeiten und -kosten haben sich durch ihn deutlich verringert: sie betragen heute häufig weniger als ein Prozent des Warenwerts und spielen daher für den Warenendpreis kaum noch eine Rolle. Neben Kostenvorteilen sind es aber auch Sicherheitsaspekte, die für den Container als Transporthülle sprechen. Waren sind im Container vor Beschädigungen und Diebstahl geschützt.

Fachbegriffe: TEU und CEU

Um die verschiedenen Containertypen hinsichtlich Größe und Wirtschaftlichkeit vergleichen zu können, nutzt die Branche Abkürzungen wie TEU und CEU.

„TEU“ steht für „twenty-foot equivalent unit“ („zwanzig Fuß entsprechende Einheit“) und ist das gebräuchliche Maß in der internationalen Transportlogistik, um Schiffsrößen und Umschlagskapazitäten zu vergleichen. Die Einheit beruht auf dem 20-Fuß-Standardcontainer, der einem TEU entspricht. Ein 40-Fuß-Standardcontainer

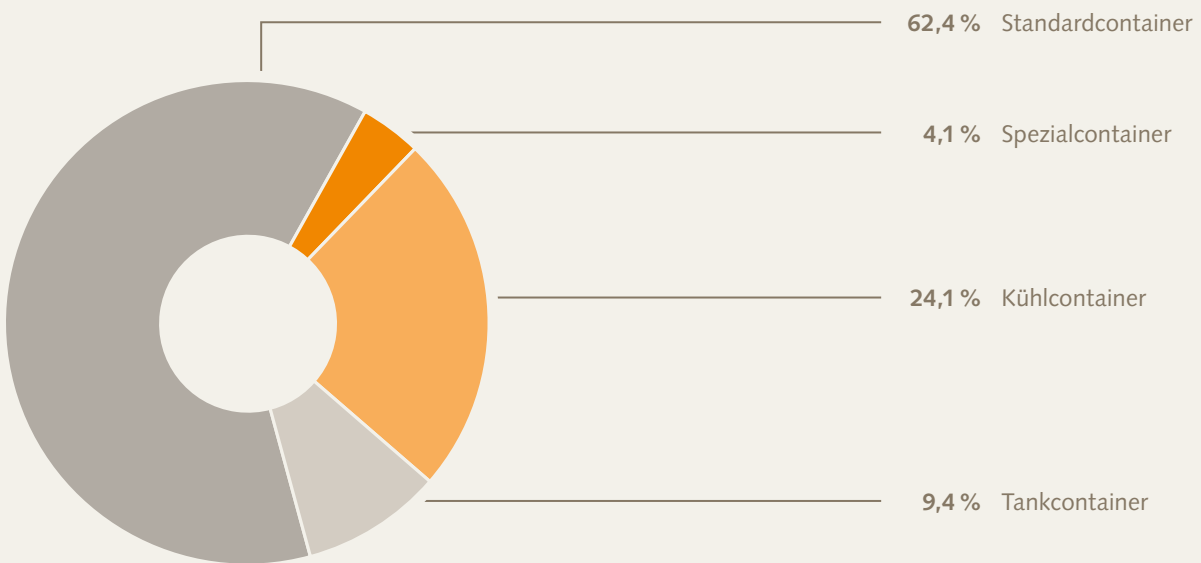
entspricht zwei TEU. Trotz seines größeren Fassungsvermögens wird auch der höhere 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer als zwei TEU gezählt. Ein Containerschiff, dessen Kapazität zum Beispiel mit 8.000 TEU angegeben ist, kann theoretisch 8.000 20-Fuß-Container laden, 4.000 40-Fuß-Container oder eine Mischung beider Größen, die zusammengerechnet 8.000 TEU ergibt.

“CEU“ steht für „cost equivalent unit“. Mit dieser Abkürzung vergleicht man unterschiedliche Containertypen hinsichtlich wirtschaftlicher Kennzahlen wie zum Beispiel Kosten und Erlöse. Ein 20-Fuß-Standardcontainer (ein TEU) entspricht einem CEU. Bei anderen Containertypen weicht die CEU- aber von der TEU-Zahl ab: Weil die Kosten (und damit zumeist auch die Mieterlöse) eines 40-Fuß-Standardcontainers etwa bei dem 1,6-fachen eines 20-Fuß-Standardcontainers liegen, entspricht er 1,6 CEU. Ein 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer entspricht 1,7 CEU, weil er etwa das 1,7-fache eines 20-Fuß-Standardcontainers kostet.

Container sind wertstabile Sachwerte

Container haben im Grunde zwei Leben. Die ersten rund 13 bis 14 Jahre werden Standardcontainer in der internationalen Transportlogistik eingesetzt, bis sie anschließend in den Zweitmarkt für gebrauchte Container verkauft werden. Dabei erzielen Standardcontainer zumeist Preise in Höhe von ca. 40 bis 50 Prozent des zum jeweiligen Zeitpunkt aktuellen Neupreises von Containern. Denn auch sie sind weltweit sehr gefragt: Sie werden unter anderem als wetterfester, robuster Abstell- oder Lagerraum, als stabile Verpackung für Transporte in entlegene Gebiete oder als Baucontainer verwendet. Zudem bestehen Container vor allem aus hochwertigem Stahl – dem sogenannten Corten-Stahl. Er macht mehr als 70 Prozent des Gesamtgewichts eines 20-Fuß-Standardcontainers aus. Das macht Container zu langlebigen, stabilen Sachwerten.

Aufteilung der weltweiten Leasingflotte gemessen in CEU



Quelle: Drewry Maritime Research: Container Census & Leasing 2019/2020, Seite 27

Containertypen

Schon lange nicht mehr ist Container gleich Container. Äußerlich haben Container zwar weitgehend normierte Maße, innerlich sind sie aber durchaus individuell und auf ihren Einsatzzweck zugeschnitten. Die stählernen Transportboxen haben sich über die Jahre stetig weiterentwickelt: Mittlerweile stehen für die unterschiedlichsten Güterarten die passenden Spezialausführungen zur Verfügung. Das Spektrum reicht von der Standard-ISO-Box (der „twenty-foot equivalent unit“ – kurz: TEU oder 20-Fuß-Standardcontainer) über Kühl- und Tankcontainer bis hin zu diversen regionalen Sonderformen. Eine Vielzahl weiterer Containertypen, die unterschiedliche Maße oder Eigenschaften aufweisen – wie zum Beispiel palettenbreite Container, 45-Fuß- und 48-Fuß-High-Cube-Container – runden das Bild ab.

Standardcontainer gelten als die Arbeitspferde unter den unterschiedlichen Containertypen, denn ihre Einsatzfä-

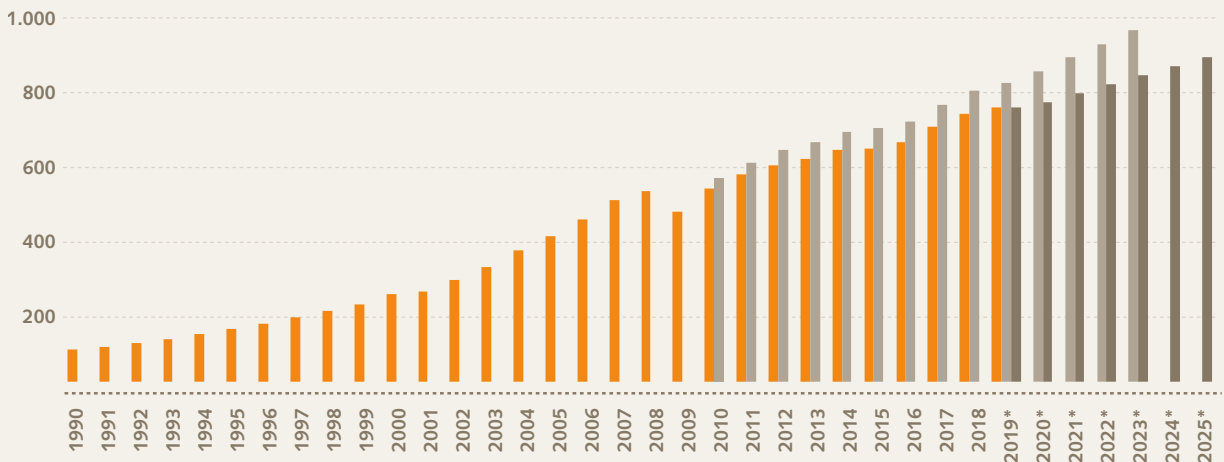
higkeit ist beinahe grenzenlos. Sie können für nahezu alle kälte- und wärmeunempfindlichen Stückgüter genutzt werden – ob für den Transport von Fernsehern, Maschinenteilen oder in Säcken verpackten Kaffee- oder Kakaobohnen. Mit rund 90 Prozent haben Standardcontainer den größten Anteil an der Weltcontainerflotte. In jedem der vier Segmente sind wiederum zahlreiche Containertypen zusammengefasst. Standard- und Kühlcontainer werden beispielsweise in unterschiedlichen Größen hergestellt, Tankcontainer teilen sich in Standard- und Spezialtanks auf.

Nachhaltiges Wachstum

Der weltweite Containerumschlag ist ein wichtiger Indikator für die Nachfrage nach im intermodalen Transport eingesetzten Containern. Das Wachstum hat sich in den letzten Jahren im Zuge des weitgehenden Abschlusses der Containerisierung des Welthandels abgeflacht, liegt aber immer noch auf einem soliden Niveau. Im Jahr 2019

Entwicklung des Containerumschlags und Prognosen bis 2025

in Mio. TEU

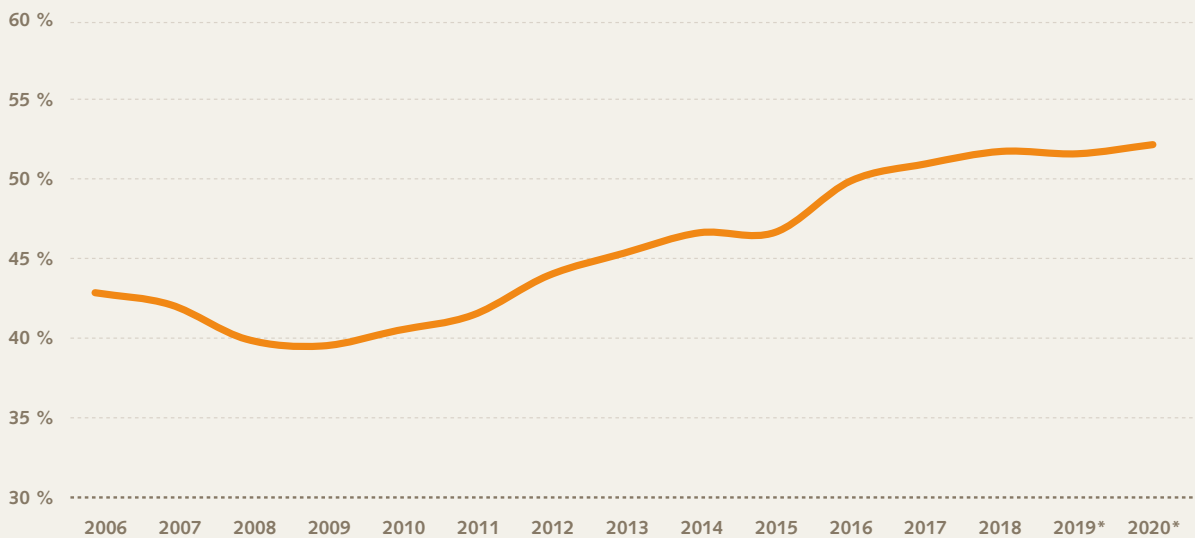


■ Ist ■ ISL-Prognose ■ Drewry-Prognose

*ab 2019 vorläufig/Prognose

Quelle: ISL 03/2020; Darstellung Buss

Anteil der Leasingcontainer an der Gesamtflotte



*Prognose
Quelle: Diverse, Darstellung Buss

ist der weltweite Containerumschlag nach vorläufigen Angaben des Instituts für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (nachfolgenden auch „ISL“ genannt) um 2,3 Prozent angestiegen. Für die Jahre 2020 und 2021 rechnet das ISL mit einem Wachstum von 2,3 beziehungsweise 3,0 Prozent. Im Zeitraum bis zum Jahr 2025 wird das durchschnittliche Containerumschlagswachstum Prognosen des ISL zufolge bei rund drei Prozent pro Jahr liegen.

Das Containerumschlagswachstum ist wesentlich bedingt durch Weltwirtschaft und Welthandel. Gemäß der Analysten des Internationalen Währungsfonds (nachfolgend auch „IWF“ genannt) vom Januar 2020 (World Economic Outlook) ist die Weltwirtschaft im Jahr 2018 um 3,6 Prozent gewachsen. Für die Jahre 2019 und 2020 prognostiziert der IWF ein Wachstum von 2,9 beziehungsweise 3,3 Prozent. Der Welthandel hat laut IWF im Jahr 2018 um 3,7 Prozent zugelegt. Für die Jahre 2019 und 2020 erwartet der IWF ein Plus von 1,0 beziehungsweise 2,9 Prozent. Selbst bei einem deutlich geringeren Wachstum wird in den kommenden Jahren mit einem hohen Containerbedarf gerechnet. Der Grund: Ange-

sichts des zuletzt gestiegenen Alters der Weltcontainerflotte entsteht allein in den Jahren 2019 und 2020 ein laufender Ersatzbedarf von jeweils rund 2,4 Millionen TEU.

Containerleasing

Reedereien und Logistikunternehmen mieten ihre Container für den Einsatz im intermodalen See- und Landtransport häufig von Containerleasinggesellschaften, statt eigene zu kaufen. Für die Mieter hat es den Vorteil, dass sie nicht selbst kapitalintensive Investitionen in Container vornehmen müssen und ihre Mittel an anderer Stelle einsetzen können – z. B. zur Finanzierung und zum Erhalt ihrer Schiffe. Darüber hinaus können Mieter von Containern flexibel auf Marktschwankungen reagieren. Erhöht sich der Bedarf, mieten sie zusätzliche Container an, sinkt ihr Bedarf, geben sie überflüssige zurück. Ein Marktmechanismus, der auch in den nächsten Jahren Bestand haben wird. Die Weltcontainerflotte wuchs in den Jahren 2017 und 2018 durchschnittlich um rund fünf Prozent.

Ende 2018 umfasste sie rund 41,6 Millionen TEU. Davon werden gut 53 Prozent, also rund 21,9 Millionen TEU, von Containerleasinggesellschaften verwaltet. Es gibt derzeit drei börsennotierte Leasinggesellschaften: Textainer, CAI und Triton. Sie nehmen zusammen einen Anteil von rund 45 Prozent des Containerleasingmarktes ein. Seit Mitte 2010 erzielen die großen Containerleasinggesellschaften im Bereich der intermodal eingesetzten Container durchschnittliche Auslastungsraten ihrer Flotten von über 90 Prozent.

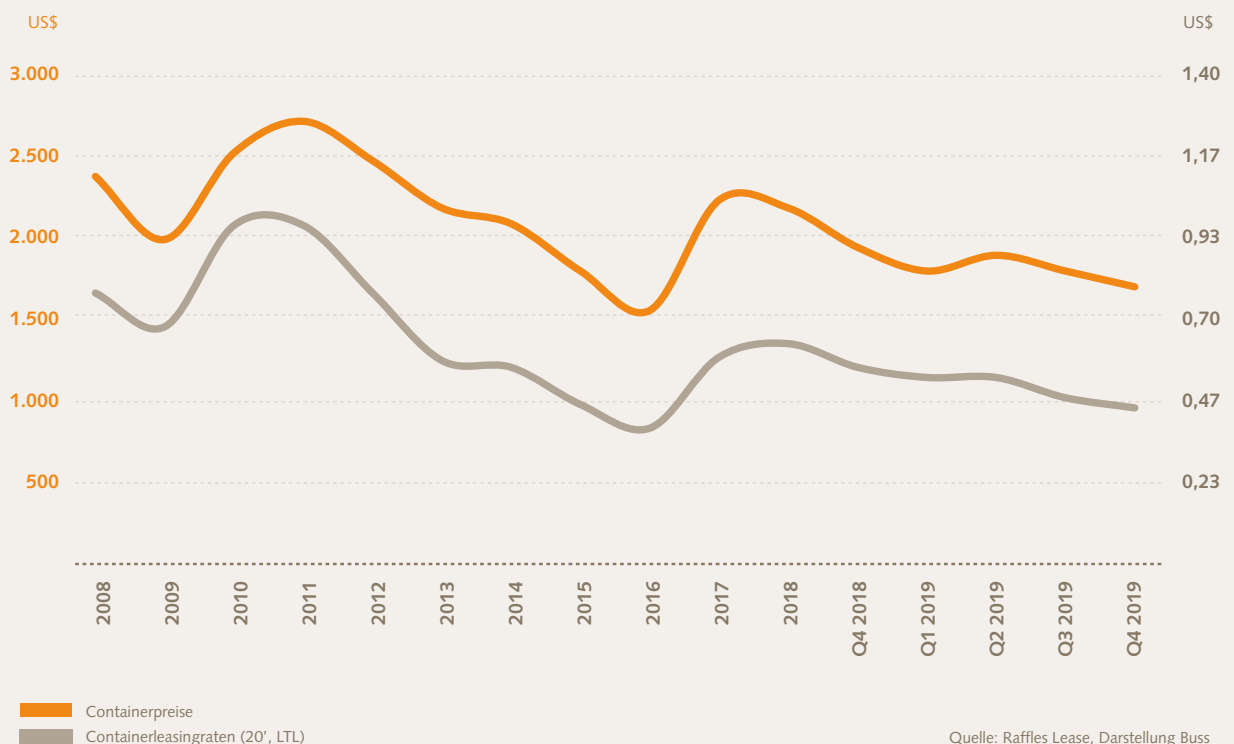
Für die Jahre 2017 und 2018 lag die Auslastungsrate der Weltcontainerflotte bei rund 96 beziehungsweise rund 97 Prozent. Dies sind Werte, die an die technische Vollauslastung grenzen, da Mietkunden immer einen gewissen Bestand verfügbarer Container erwarten. Die vermieteten Container gehören nicht immer den Leasinggesellschaften selbst, sondern befinden sich auch im Eigentum von Investoren wie beispielsweise Investmentgesellschaften, Versicherungen oder Privatanlegern.

Containerleasingmarkt

Die Preise für Neucontainer unterliegen Schwankungen. Neben dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage hat vor allem die Entwicklung des Stahlpreises einen wesentlichen Einfluss auf die Neupreise. Hintergrund: Der Kostenanteil für Stahl liegt bei rund 50 Prozent der Gesamtherstellungskosten eines 20-Fuß-Standardcontainers. Seit 2011 sind die Preise für neue Standardcontainer analog zu den Stahlpreisen deutlich gesunken. Ab Mitte 2016 stiegen die Preise spürbar an und blieben bis Mitte des Jahres 2018 auf einem weitestgehend konstanten Niveau von ca. 2.100 bis 2.200 US-Dollar. In der zweiten Jahreshälfte 2018 nahmen die Preise erneut ab und lagen im Jahr 2019 durchschnittlich bei ca. 1.750 US-Dollar.

Mieter von Standardcontainern sind, ebenso wie von Kühlcontainern, zum überwiegenden Teil Container-Linienereedereien. Im Vergleich zur Containerschifffahrt ent-

Entwicklung von Kaufpreisen und Leasingraten von 20-Fuß-Standardcontainern



wickeln sich die Leasingraten weniger volatil. Das liegt vor allem darin begründet, dass Container einen weit kürzeren Produktionsvorlauf haben als Schiffe. Während Schiffe bis zu drei Jahre im Voraus bestellt werden, bis sie in den Markt gehen, werden Standard- und Kühlcontainer typischerweise mit einer Vorlaufzeit von ca. drei Monaten hergestellt. Dadurch sind die Marktteilnehmer in der Lage, schnell auf Veränderungen zu reagieren.

Die Mietraten für Standardcontainer folgen daher im Grundsatz der Bewegung der Neupreise: Im Jahresdurchschnitt 2018 lagen sie bei 0,60 US-Dollar für einen neuen, langfristig vermieteten 20-Fuß-Standardcontainer. Seit der zweiten Jahreshälfte 2018 reduzierte sich die Mietrate und lag im Jahr 2019 bei durchschnittlich 0,47 US-Dollar pro Tag und 20-Fuß-Standardcontainer. In den gesunkenen Mieten spiegelte sich dabei neben dem niedrigen Neupreis für Container und dem niedrigen Zinsniveau auch eine gewisse Nachfragezurückhaltung im Markt aufgrund der weltweiten Handelstreitigkeiten

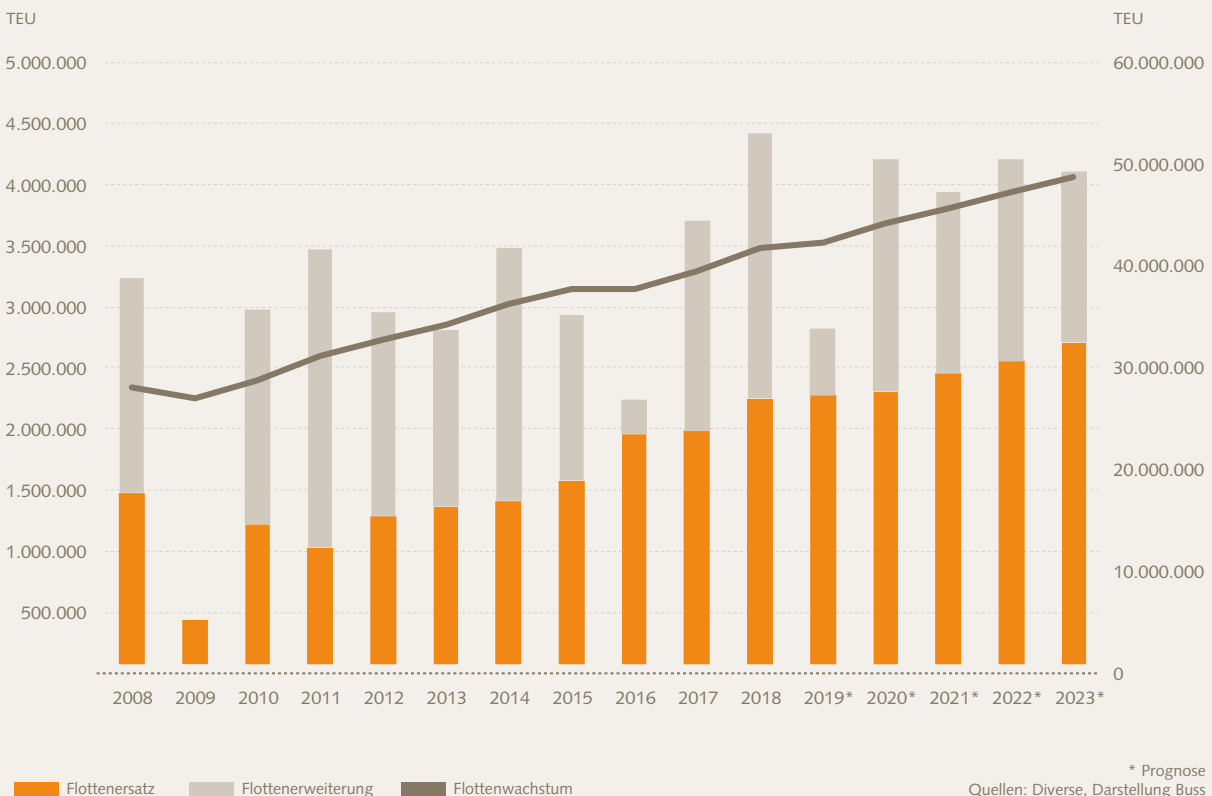
wider. Die Fabrikbestände an neuen Containern sind gleichzeitig auf einem sehr moderaten Niveau, so dass ein Erstarren der Nachfrage aus Sicht vieler Containerleasinggesellschaften voraussichtlich schnell zu einem Anstieg von Mietraten und Neubaupreisen führen wird.

Ersatzbedarf

Unabhängig von der Entwicklung des Welthandels und der Entwicklung der Weltcontainerflotte gibt es immer einen Bedarf an Ersatzcontainern, da Container altersbedingt im Schnitt vier bis fünf Pro-zent pro Jahr aus der Weltflotte ausscheiden.

Im Jahr 2017 lag der Ersatzbedarf bei ca. zwei Millionen TEU und stieg im Jahr 2019 auf ca. 2,3 Millionen TEU pro Jahr an. Die Leasinggesellschaften erwarten, dass der Ersatzbedarf alter Container bis 2025 auf ca. drei Millionen TEU pro Jahr ansteigt.

Entwicklung der Containerproduktion und -flotte weltweit



Übersicht über die Auszahlungen der Buss-Containerdirektinvestments

Buss Capital hat neben geschlossenen Containerfonds und dem alternativen Investmentfonds Buss Investment 1 bis zum 31. Dezember 2019 44 Containerdirektinvestments mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 212 Millionen Euro an private Anleger vertrieben.

Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments von Buss-Global-Holdings-Tochter Buss Global Direct (U.K.)

Für die 34 Publikums-Direktinvestments in Standard- und Tankcontainer wurden durch Buss Global Direct (U.K.) Limited bzw. durch die Buss Global Direct Pte. Ltd. in Singapur bis zum 31. Dezember 2019 Mietzahlungen in Höhe von rund 17,2 Millionen US-Dollar und 24,2 Millionen Euro sowie Rückkaufpreiszahlungen in Höhe von rund 35,7 Millionen US-Dollar und 88,2 Millionen Euro geleistet. Buss Global Direct (U.K.) Limited hatte die bis Ende 2015 von Buss Global Direct Pte. Ltd. abgeschlossenen Kauf-, Vermietungs- und Rückkaufverträge für Standard- und Tankcontainer mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 übernommen.

Höhere Rendite bei vorzeitigem Exit

Rund 80 Prozent der Buss-Tankcontainer-Direktinvestment-Anleger haben im April und Mai 2019 ihre Tankcontainer im Umfang von 27.720 CEU mit einer Laufzeitverkürzung von bis zu 21 Monaten an die Emittentin

Buss Global Direct (U.K.) zurückverkauft. Gleichzeitig erzielten sie mit ihrem Investment um 0,10 bis 5,06 Prozentpunkte höhere Renditen als ursprünglich erwartet.

In den Monaten April und Mai 2019 haben damit die 14 Tankcontainer-Direktinvestments neben den laufenden Mietzahlungen in Höhe von rund 164.000 US-Dollar und rund 195.000 Euro Rückkaufpreiszahlungen in Höhe von rund 13,3 Millionen US-Dollar und rund 23,1 Millionen Euro an die Anleger geleistet.

Die erfolgreiche Transaktion war möglich geworden weil Buss Global Direct (U.K.) den Großteil ihrer Tankcontainerflotte an Ermewa Intermodal (Suisse) S.A., einer Tochtergesellschaft der französischen Staatsbahn, verkaufen konnte.



Performance der öffentlich angebotenen Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments

Angebot	Typ	Währung	Platzierung	Volumen EK	Anteil vollständige Rückzahlung in %
Container 22	Stand.	US\$	2012-2013	2.505.414	100,0
Container 23	Stand.	US\$	2013	2.507.561	100,0
Container 24	Stand.	US\$	2013	5.675.663	100,0
Container 26	Stand.	US\$	2013-2014	5.675.663	100,0
Container 27	Stand.	US\$	2013-2014	2.974.373	100,0
Container 29	Tank	US\$	2013-2014	3.712.752	100,0
Container 30	Tank	EUR	2013-2014	12.640.866	100,0
Container 33	Tank	US\$	2014	3.736.110	100,0
Container 34	Tank	EUR	2014	1.560.579	100,0
Container 35	Stand.	US\$	2014	1.932.130	100,0
Container 36	Stand.	EUR	2014	1.560.579	100,0
Container 37	Tank	US\$	2014	3.786.437	100,0
Container 38	Tank	EUR	2014	7.632.028	100,0
Container 42	Tank	EUR	2014-2015	9.032.602	100,0
Container 43	Tank	US\$	2014-2015	4.594.810	100,0
Container 46	Tank	EUR	2015	3.284.250	100,0
Container 47	Tank	US\$	2015	1.161.838	81,5
Container 50	Tank	EUR	2015	4.921.364	100,0
Container 51	Tank	US\$	2015	1.246.207	74,1
Container 52	Tank	EUR	2015-2016	7.621.355	100,0
Container 53	Tank	US\$	2015-2016	1.786.138	81,9
Container 56	Tank	EUR	2015-2016	17.280.337	100,0
Container 57	Tank	US\$	2015-2016	3.262.101	100,0
Container 58	Tank	EUR	2016	355.650	100,0
Container 59	Tank	US\$	2016	168.180	100,0
Container 60	Tank	EUR	2016-2017	6.240.015	86,8
Container 61	Tank	US\$	2016-2017	1.731.273	95,0
Container 62	Stand.	EUR	2016	2.249.552	100,0
Container 63	Tank.	US\$	2017	1.782.258	100,0
Container 64	Tank.	EUR	2017-2018	17.573.929	96,9
Container 65	Stand.	US\$	2017	235.528	100,0
Container 66	Stand.	EUR	2017	2.013.145	100,0
Container 71	Tank	US\$	2018-2019	2.918.285	73,5
Container 72	Tank	EUR	2018-2019	8.478.669	66,5

Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.

Laufzeit (Plan) in Jahren	Laufzeit (Ist) in Jahren	Vermögenmehrung (Plan) pro Jahr in %	Vermögenmehrung (Ist) pro Jahr in %
6,0	5,7	5,3	2,4
3,1	3,1	4,3	4,3
3,4	3,4	4,2	4,2
3,0	3,0	4,1	4,1
3,0	3,0	4,0	4,0
5,0	5,0	4,7	4,7
3,0	3,0	4,0	4,0
5,0	5,0	4,6	4,6
3,0	3,0	3,9	3,9
3,0	3,0	4,1	4,1
3,0	3,0	3,2	3,2
5,0	4,9	4,6	4,6
3,0	3,0	3,8	3,8
3,0	3,0	3,7	3,7
5,0	4,5	4,5	4,5
3,0	3,0	3,6	3,6
5,0	4,2	4,4	4,4
3,0	3,0	3,7	3,7
5,0	4,1	4,4	4,5
3,0	3,0	3,6	3,6
5,0	3,8	4,4	4,5
2,0	2,0	3,9	3,9
3,0	3,0	4,3	4,3
2,0	2,0	3,8	3,8
2,0	2,0	4,2	4,2
3,0	2,5	3,6	3,6
3,0	2,6	4,0	4,0
3,0	3,0	4,2	2,5
2,0	1,8	4,1	4,1
2,0	1,7	3,7	3,7
2,0	2,0	3,4	3,4
2,0	2,0	3,1	3,1
2,0	0,8	4,4	5,2
2,0	0,8	3,4	4,1

Performance der Buss-Offshorecontainer-Direktinvestments von Buss-Global-Holdings-Tochter Buss Global Offshore Pte. Ltd.

Die zehn Offshorecontainer-Direktinvestments mussten im ersten Quartal 2016 aufgrund des dramatisch verschlechterten Marktumfelds im Offshorecontainer-Leasingmarkt umstrukturiert werden, weil die Buss Global Direct Pte. Ltd. nicht mehr in der Lage war, die vereinbarten Mietzahlungen zu leisten.

Noch im selben Jahr wurden mit den entsprechenden Investoren in diese Container neue Mietverträge mit variabler Miethöhe mit der Buss Global Offshore Pte. Ltd. in Singapur abgeschlossen. Wenngleich die ursprünglich in Aussicht gestellten Renditen nicht erreicht werden können, erhalten Anleger seitdem kontinuierliche Mietzahlungen, die in moderatem Maß steigen.

Der Leasingmarkt für Offshorecontainer entwickelt sich vollkommen unabhängig von dem Leasingmarkt für Standard- und Tankcontainer aufgrund einer vollkommen anderen Kundenbasis. Die für Standard- und Tankcontainer seit Ende des Jahres 2016 zu beobachtenden positiven Marktentwicklungen steigender Containerpreise und steigender Mietraten treffen für Offshorecontainer, die an Öl- und Ölservicegesellschaften für den Einsatz auf Bohr- und Förderplattformen vermietet werden, zwar nicht in dem Maße zu.

Durch den wieder angestiegenen Ölpreis folgt jedoch auch der Offshore-Containermarkt einer langsamen Markterholung. Für das Jahr 2020 ist für Offshore-Container wieder ein moderates, aber stetiges Wachstum der Nachfrage erwarten. Die Zahlungen für die Offshore-Container werden im Jahr 2020 zwar weiterhin unter den Restrukturierungsplanungen liegen, den leicht positiven Trend des Jahres 2019 aber voraussichtlich weiter fortsetzen.

Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments

Angebot	Typ	Währung	Miete Soll gem. Angebot bis Q4 2019	Miete Soll gem. Restrukturierung bis Q4 2019*	Miete Ist bis Q4 2019	Abweichung Angebot bis Q4 2019	Abweichung Restrukturierung bis Q4 2019*
Container 31	Offshore	US\$	1.938.186	879.356	521.941	1.416.245	357.415
Container 32	Offshore	EUR	3.031.347	1.372.225	799.143	2.232.204	573.083
Container 40	Offshore	EUR	7.278.514	3.004.057	1.616.697	5.661.817	1.387.361
Container 41	Offshore	US\$	3.802.339	1.565.025	857.200	2.945.139	707.825
Container 44	Offshore	EUR	14.329.069	5.293.541	2.557.129	11.771.940	2.736.411
Container 45	Offshore	US\$	6.648.397	2.432.575	1.190.771	5.457.626	1.241.804
Container 48	Offshore	EUR	17.522.542	5.892.126	2.534.571	14.987.971	3.357.556
Container 49	Offshore	US\$	8.240.911	2.757.944	1.218.207	7.022.704	1.539.738
Container 54	Offshore	EUR	11.066.282	3.156.081	1.019.193	10.047.089	2.136.888
Container 55	Offshore	US\$	2.777.020	765.399	244.183	2.532.837	521.216

* Enthält die Sollmieten zzgl. kum. Rückkäufe gem. Angebot.

** Werte sehr hoch, da noch keine Rückkäufe stattfanden.

Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.

Ausblick 2020

Für das Jahr 2020 wird für Offshorecontainer wieder ein moderates, aber stetiges Wachstum der Nachfrage erwartet, wobei negative Effekte durch den Corona-Virus nicht auszuschließen sind.

Die Zahlungen für die Offshorecontainer werden im Jahr 2020 zwar weiterhin unter den Restrukturierungsplanungen liegen, aber den leicht positiven Trend weiter fortsetzen. Die Vermietungsstruktur der Container wird im ersten Halbjahr 2020 optimiert. Für einen großen Teil der Container wird eine feste Mietvereinbarung mit der Offshore-Containerleasinggesellschaft OEG angestrebt, mit der feste Auszahlungen von voraussichtlich anfänglich 0,8 Prozent pro Quartal erzielt werden würden.

Nachdem eine grundsätzliche Einigung bereits erreicht wurde, kann allerdings angesichts der aktuellen Corona-Krise und ihren Folgeerscheinungen – wie insbesondere

ein dramatisch gesunkener Ölpreis – noch nicht gesagt werden, ob und wenn ja wann diese Umstrukturierung tatsächlich wie vereinbart umgesetzt werden kann.

Eine bereits umgesetzte Änderung betrifft eine kleinere Teilflotte der Container, für die eine Reduktion von Managementgebühren erreicht werden konnte. Weiterhin wird ein Kapitalerhalt angestrebt, der jedoch eine weitere Verlängerung der Laufzeit erfordern wird.



Auszug aus dem geprüften Jahresabschluss der Emittentin Buss Global Direct (U.K.) Limited zum 31. Dezember 2018 einschließ- lich Bestätigungsvermerk

– Deutsche Übersetzung –

Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2018

	31.12.2018 in US-Dollar	31.12.2017 in US-Dollar
Umsatz	6.498.837	8.715.308
Umsatzkosten	-1.688.472	-2.347.470
Bruttogewinn	4.810.365	6.367.838
Gewinn/Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen	-632.381	1.609.005
Verwaltungskosten	-2.129.831	-12.983.414
	2.048.153	-5.006.571
Sonstige betriebliche Erträge	1.509.048	3.424.908
(Betriebsverlust)/Betriebsgewinn	3.557.201	1.581.663
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-2.993.625	-3.513.821
Gewinn/Verlust vor Steuern	563.576	-5.095.484
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–	–
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	563.576	-5.095.484

Bilanz – 31. Dezember 2018

	31.12.2018 in US-Dollar	31.12.2017 in US-Dollar
Anlagevermögen		
Sachanlagevermögen	40.908.311	58.113.616
Kurzfristige Vermögenswerte		
Debitoren	23.088.191	23.534.134
Bankguthaben	2.409.329	4.395.960
	25.497.520	27.930.094
Kreditoren		
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge	12.952.610	20.220.099
Nettoumlaufvermögen	12.544.910	7.709.995
Gesamtvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten	53.453.221	
Kreditoren		
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge	56.542.548	69.476.514
Nettverbindlichkeiten/Nettovermögen	-3.089.327	-3.652.903
Kapital und Rücklagen		
Eingefordertes Kapital	1.660.630	1.660.630
Ergebnisvortrag	-4.749.957	-5.313.533
Gesellschaftsmittel	-3.089.327	-3.652.903



An die Buss Global Direct (U.K.) Limited mit Sitz in Ightham, UK (Company Nr. 09200793) zum Zwecke der Einreichung des Jahresberichtes für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2018 bis zum 31. Dezember 2018 beim elektronischen Bundesanzeiger der Bundesrepublik Deutschland:

Die von Ihnen zu erstellenden Jahresabschlüsse nach UK GAAP unterliegen gemäß Ihren Angaben aufgrund Ihrer Eigenschaft als Emittentin von Vermögensanlagen i.S.d. § 1 Abs. 2 Nr. 7 Vermögensanlagengesetz in Deutschland erweiterten Angabe-, Prüfungs- und Bestätigungspflichten. Dies vorausgeschickt, bestätigen wir, Mazars LLP, Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1DD, als Abschlussprüfer Folgendes:

- dass es sich bei den beigefügten Unterlagen um einen nach UK-Recht für Kapitalgesellschaften aufgestellten und nach International Auditing Standards (UK) geprüften Jahresabschluss (bestehend aus Bilanz, GuV und Anhang) und einem Lagebericht handelt.
- dass im Lagebericht die folgenden Angaben zu den im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlten Vergütungen gemacht wurden:
 - o die Gesamtsumme der im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlten Vergütungen, aufgeteilt in feste und variable vom Emittenten von Vermögensanlagen gezahlte Vergütungen, die Zahl der Begünstigten und gegebenenfalls die vom Emittenten der Vermögensanlagen gezahlten besonderen Gewinnbeteiligungen sowie
 - o die Gesamtsumme der im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlten Vergütungen, aufgeteilt nach Führungskräften und Mitarbeitern, deren berufliche Tätigkeit sich wesentlich auf das Risikoprofil des Emittenten von Vermögensanlagen auswirkt.
- dass die beigefügten Unterlagen aus den folgenden Elementen bestehen:

To Buss Global Direct (U.K.) Limited, having its business address in Ightham, UK (Company Nr. 09200793), for the purpose of filing the financial statement for the period from 1 January 2018 to 31 December 2018 with the electronic German Federal Gazette ("elektronischer Bundesanzeiger der Bundesrepublik Deutschland):

As you pointed out to us, due to the nature of your entity as issuer of investment offers ("Emittentin von Vermögensanlagen") pursuant to § 1 clause 2 no 7 of the law for investment offers ("Vermögensanlagengesetz" or "VermAnlG") in Germany, the financial statement pursuant to UK GAAP are subjected to additional duties regarding disclosure, audit and audit confirmation. Having this in mind we, Mazars LLP, Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1DD, herewith confirm the following:

- that the attached documents are financial statements (with balance sheet, profit and loss calculation and notes) and prepared according to UK-GAAP for corporations and audited in line with International Auditing Standards (UK), and the directors' report
- that the Report of the Directors makes the following statements regarding compensations paid in the concluded business year:
 - o the total sum of compensations paid in the concluded business year, split into fixed and variable compensations paid by the issuer of investment offers, the number of recipients of such compensations and, if applicable, the paid profit participations and
 - o the total sum of compensations paid in the concluded business year, split by managers and staff, whose professional work has a material impact on the risk profile of the issuer of investment offers

Mazars LLP - Tower Bridge House - St Katharine's Way - London - E1W 1DD
Tel: +44 (0)20 7063 4000 - Fax: +44 (0)20 7063 4001 - www.mazars.co.uk

Mazars LLP is the UK firm of Mazars, an integrated international advisory and accountancy organisation. Mazars LLP is a limited liability partnership registered in England and Wales with registered number OC308299 and with its registered office at Tower Bridge House, St Katharine's Way, London E1W 1DD.

Registered to carry on audit work in the UK and Ireland by the Institute of Chartered Accountants in England and Wales (details about our audit registration can be viewed at www.auditregister.org.uk under reference number C00113881)

VAT number: 829 8356 73





- o dem geprüfter Jahresabschluss, bestehend aus Bilanz, GuV und Anhang,
 - o dem geprüften Lagebericht,
 - o der Erklärung der gesetzlichen Vertreter der Emittentin, dass der Jahresabschluss nach bestem Wissen ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Buss Global Direct (U.K.) vermittelt und
 - o dem Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers einschließlich dieser zusätzlichen Bescheinigung.
- that the attached documents consist of the following elements:
- o the audited financials, consisting of balance sheet, profit and loss statement and notes,
 - o the reviewed report of the directors
 - o the declaration that the financial report of the company has been prepared to the best of the knowledge of the directors and that it represents a correct and complete picture of the assets and liabilities, the financial situation and the profitability of the issuer of investment offers
 - o the auditor's opinion including this additional statement.

Dieses Dokument wurde allein für die Nutzung und den Nutzen von BGDUK erstellt und Mazars LLP akzeptiert so weit wie gesetzlich möglich keine Verantwortung und weist alle Haftungsansprüche jeglicher dritter Parteien zurück, die vorgibt, dieses Dokument, seinen Inhalt, Schlüsse, jeglichen Auszug, Reinterpretation, Änderung und/oder Modifikation zu nutzen oder sich darauf zu verlassen.

Entsprechend erfolgt jegliches Vertrauen auf dieses Dokument, seinen Inhalt, Schlüsse, jeglichen Auszug, Reinterpretation, Änderung und/oder Modifikation durch eine dritte Partei auf deren eigenes Risiko.

This document was prepared solely for the use and benefit of Buss Global Direct (U.K.) Limited and to the fullest extent permitted by law. Mazars LLP accepts no responsibility and disclaims all liability to any third party who purports to use or rely for any reason whatsoever on this document, its contents, conclusions, any extract, reinterpretation, amendment and/or modification.

Accordingly, any reliance placed on this document, its contents, conclusions, any extract, reinterpretation, amendment and/or modification by any third party is entirely at their own risk.

Mazars LLP

Mazars LLP
Chartered Accountants
Tower Bridge House
St Katharine's Way
London
E1W 1DD
Date: 11 June 2019

Auszug aus dem Jahresabschluss der Emittentin Buss Global Direct (U.K.) Limited zum 31. Dezember 2019

– Deutsche Übersetzung –

Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2019

	31.12.2019 in US-Dollar	31.12.2018 in US-Dollar
Umsatz	1.977.816	6.498.837
Umsatzkosten	-567.199	-1.688.472
Bruttogewinn	1.410.617	4.810.365
Gewinn/Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen	5.163.619	-632.381
Verwaltungskosten	-1.462.770	-2.129.831
	5.111.466	2.048.153
Sonstige betriebliche Erträge	654.809	1.509.048
(Betriebsverlust)/Betriebsgewinn	5.766.275	3.557.201
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1.273.096	-2.993.625
Gewinn/Verlust vor Steuern	4.493.178	563.576
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	–	–
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	4.493.178	563.576

Bilanz – 31. Dezember 2019

	31.12.2019 in US-Dollar	31.12.2018 in US-Dollar
Anlagevermögen		
Sachanlagevermögen	5.674.770	40.908.311
Kurzfristige Vermögenswerte		
Debitoren	6.855.015	23.088.191
Bankguthaben	3.529.073	2.409.329
	10.384.088	25.497.520
Kreditoren		
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge	8.988.289	12.952.610
Nettoumlaufvermögen	1.395.799	12.544.910
Gesamtvermögen abzüglich kurzfristiger Verbindlichkeiten	7.070.570	53.453.221
Kreditoren		
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge	5.666.719	56.542.548
Nettverbindlichkeiten/Nettovermögen	1.403.851	-3.089.327
Kapital und Rücklagen		
Eingefordertes Kapital	1.660.630	1.660.630
Ergebnisvortrag	-256.780	-4.749.957
Gesellschaftsmittel	1.403.851	-3.089.327

Im Jahresabschluss 2019 der Buss Global Direct (U.K.) Ltd. spiegelt sich der Verkauf eines Großteils der Tankcontainer an Ermewa Intermodal (Suisse) S.A., einer Tochtergesellschaft der französischen Staatsbahn wieder.

Mit diesem Verkauf an eine dritte Partei konnte Buss Global Direct (U.K.) die prognostizierten Verkaufserlöse für seine Containerflotte erreichen und damit einen großen Teil der Direktinvestitionen von Anlegern erfolgreich beenden. Buss Global Direct (U.K.) plant, die verbleibenden Tankcontainer im Jahr 2020 in gleicher Weise zu veräußern.

Die Eigenkapitalquote von Buss Global Direct (U.K.) liegt auf Basis des positiven Eigenkapitals (Position „Gesellschaftsmittel“ in der Bilanz) von ca. 1,4 Millionen US-Dollar per Ende 2019 bei ca. 10 Prozent. Im Jahr 2020 wird die Eigenkapitalquote im Zuge der weiteren Reduzierung von Verbindlichkeiten weiter zunehmen.

Da zwischenzeitlich auch für Tankcontainer der Einsatz von Fremdkapital aus Sicht von Buss Global Direct für erfolgreiche Investitionen erforderlich ist, wird sie keine weiteren Direktinvestitionen in Tankcontainer anbieten.

Wichtiger Hinweis

Diese Broschüre „Investment Report Buss Capital“ enthält lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung der darin genannten unternehmerischen Investitionen sowie der Entwicklung unterschiedlicher Märkte. Die in der Broschüre enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung bzw. Empfehlung dar, sondern dienen ausschließlich der Information und Produktbeschreibung. Weitere Informationen, insbesondere zu Strukturen und Risiken, enthalten die jeweiligen Informationsbroschüren oder Verkaufsprospekte.

Zukunftsbezogene Aussagen (Prognosen) sind kein verlässlicher Indikator für künftige Entwicklungen der in dem Investment Report angeführten Märkte und unternehmerischen Investitionen. Prognosen unterliegen naturgemäß dem Risiko, dass sich die Annahmen und Erwartungen, nach denen sie erstellt wurden, ändern oder neue Entwicklungen eintreten, die bei der Erstellung der Prognose nicht berücksichtigt werden konnten. Aus den Ergebnissen der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Ergebnisse geschlossen werden. Bei unternehmerischen Investitionen mit Fremdwährungen kann die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

Die steuerliche Behandlung der jeweiligen Investition hängt von den persönlichen Verhältnissen des Anlegers ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Die in der Broschüre enthaltenen Marktangaben hat die Buss Capital GmbH & Co. KG Quellen entnommen, die sie als zuverlässig erachtet. Gleichwohl kann sie für deren Richtigkeit, Vollständigkeit und Angemessenheit keine Gewähr übernehmen.

Wir weisen darauf hin, dass dieser Investmentreport für von der Herausgeberin vorab definierte Prüfungsfelder bestimmten Prüfungshandlungen durch einen Sachverständigen unterzogen worden ist. Im Rahmen einer Auskunftvereinbarung ist ein Abruf der Prüfungsergebnisse durch Dritte möglich.