

Kompendium

Wissenswertes zu Containern, Leasing und Fonds



Inhalt

Fragen zum Container	4
Welche Waren werden im Container transportiert?	5
Wie wurden Waren vor Erfindung des Containers befördert?	5
Was sind die Vorteile des Containertransports?	5
Seit wann gibt es Container?	5
Sind die Maße von Containern festgelegt?	5
Was bedeutet das Anführungszeichen in der Containerbezeichnung?	5
Was bedeuten die Abkürzungen TEU und CEU?	5
Woraus bestehen Container?	6
Wie lange kann man einen Container nutzen?	6
Wo werden Container produziert?	6
Welche Containertypen gibt es?	7
Wie werden Container identifiziert?	8
Fragen zum Containermarkt	9
Wie viele Container gibt es?	9
Wie viele Container braucht man pro auf Schiffen vorhandenem Container-Stellplatz?	10
Wie hat sich die weltweite Containerflotte entwickelt?	10
Was kostet ein neuer Container, und wie entwickelt sich der Preis zurzeit?	10
Was kostet ein gebrauchter Container, und wie entwickelt sich der Preis zurzeit?	11
Wie kann man die Nachfrage nach Containern messen?	11
Fragen zum Containerleasing	12
Wie funktioniert Containerleasing?	12
Wer mietet Container?	12
Welche Vorteile hat es für die Reedereien Container zu leasen statt zu kaufen?	13
Welche Leasinggesellschaften gibt es?	13
Mit welchen Leasinggesellschaften arbeitet Buss Capital zusammen?	13
Wem gehören die vermieteten Container?	13
In welchen Größenordnungen werden Container vermietet?	13
Wie viele Mieter hat ein Containerfonds?	13
Wie sieht die Eigentümerstruktur des weltweiten Containerbestands aus?	13
Wie entwickelt sich die Eigentümerstruktur?	14
Welche Formen der Containervermietung gibt es?	14
Was ist unter „Long Term Lease“ (LTL) zu verstehen?	14
Was bedeutet „Master Lease“ (ML oder MLA)?	15
Welche Vertragstypen gibt es zwischen Fonds und Leasinggesellschaft?	15
Was sind Managementverträge?	15

Was sind Headlease-/Sublease-Verträge? 15

Was passiert mit ausgedienten Containern? 16

Werden überhaupt so viele gebrauchte Container benötigt wie jährlich ausgemustert werden? 16

Wie viele neue Container werden jedes Jahr gebaut? 17

Was zeichnet die Produktion von Containern aus? 17

Welche Marktzyklen gibt es im Containerleasing? 17

Sind die vermieteten Container versichert? 18

Wer erfasst den Aufenthaltsort von Containern? 18

Wie häufig gehen Container verloren? 18

Wie kann man sich vor Mietausfall schützen? 18

Fragen zu Containern als Kapitalanlage 19

Seit wann kann man in Container investieren? 19

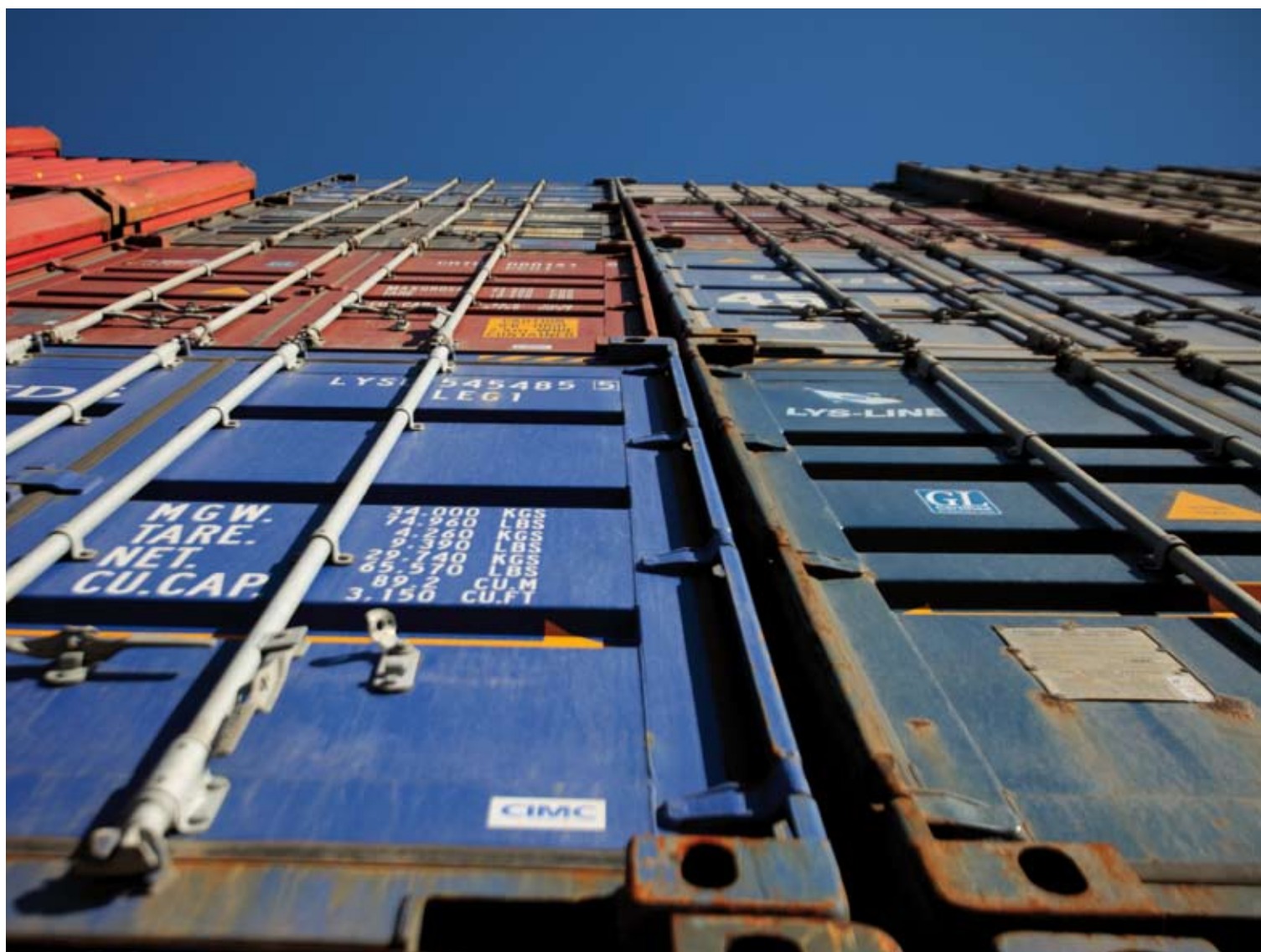
Welche Investitionskonzepte gibt es? 19

Wie funktionieren Container-Direktinvestments? 19

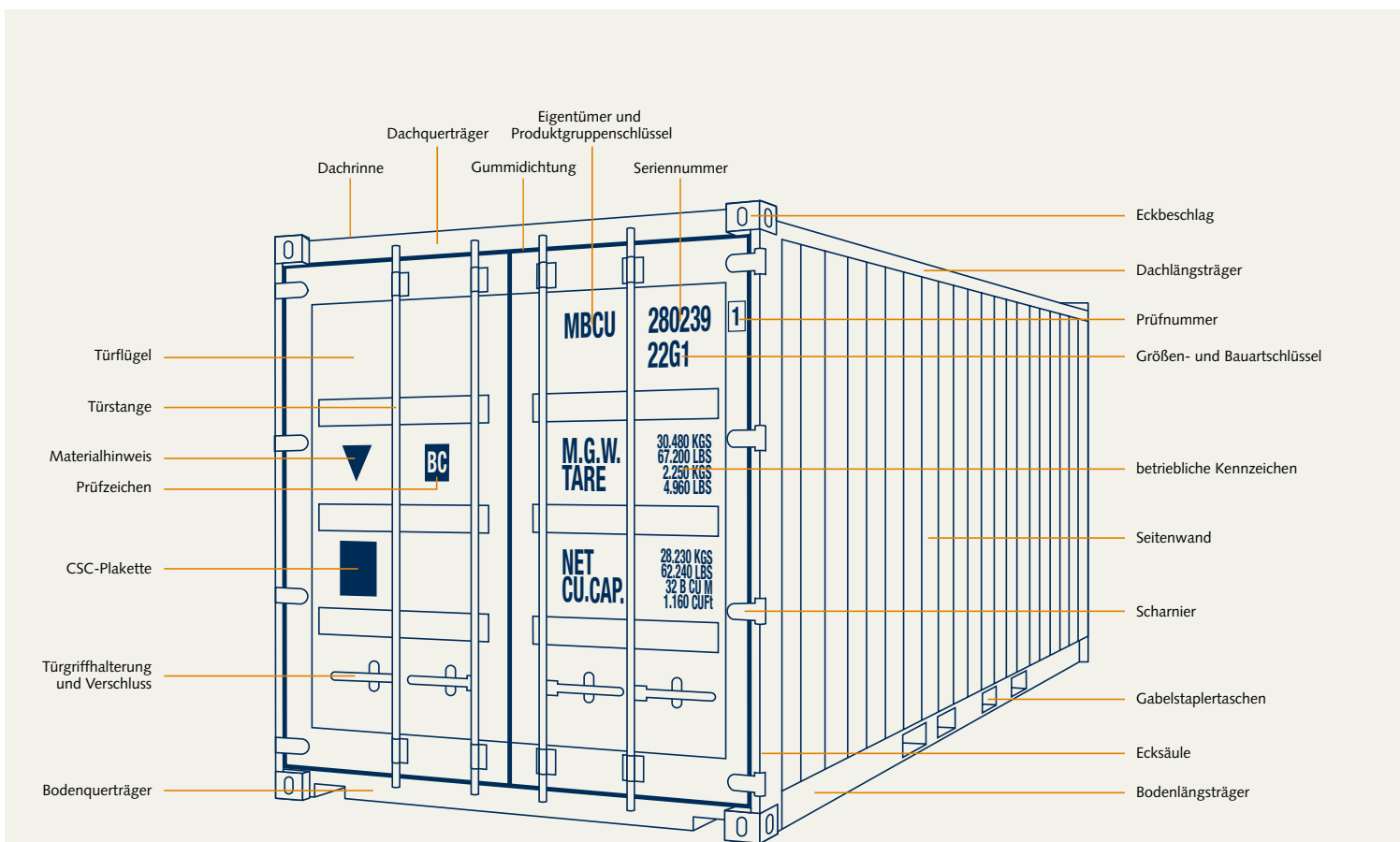
Wie funktionieren geschlossene Containerfonds? 19

Was sind die Aufgaben eines Fondsmanagers? 19

Was sind die Unterschiede zwischen Container- und Containerschiffsfonds? 19



Fragen zum Container



Welche Waren werden im Container transportiert?

Im Container werden vor allem Stückgüter transportiert. Als Stückgüter bezeichnet man in der Logistik diejenigen Waren, die sich in einem Stück transportieren lassen – also zum Beispiel Kisten, Pakete, Fässer oder beladene Paletten. Auch Maschinen oder Anlagenteile gehören dazu. Diese sind häufig allerdings zu groß für den Containertransport. Man unterscheidet deshalb zwischen containerisierbaren und nicht-containerisierbaren Stückgütern. Entwickelte Volkswirtschaften weisen aufgrund der Kostenvorteile des Containerverkehrs einen hohen Containerisierungsgrad der Stückgüter auf. Im Hamburger Hafen beträgt er beispielsweise ca. 98 %. Das Gegenteil von Stückgütern sind Massengüter – also Waren, die in Massen transportiert werden wie zum Beispiel Erz, Kohle oder Getreide.

Wie wurden Waren vor Erfindung des Containers befördert?

Vor der Einführung des Containers wurden Stückgüter einzeln auf Paletten, in Säcken, Kisten und Fässern transportiert. Die Fracht von einem Transportmittel auf ein anderes zu verladen war äußerst zeit- und kostenintensiv. Schiffe lagen viele Tage, manchmal Wochen in den Häfen, Beschädigungen und Verluste der Ladung waren an der Tagesordnung.

Was sind die Vorteile des Containertransports?

Vor der Erfindung des Containers lagen die Transportkosten bei ca. fünf bis zehn Prozent des Warenwerts. Durch den Container wurden sie auf oftmals unter ein Prozent reduziert. Damit können die Transportkosten heute innerhalb der weltweiten Logistikketten nahezu vernachlässigt werden – eine wichtige Voraussetzung für die Globalisierung der Weltwirtschaft. Denn umso mehr Waren im Container befördert werden, desto kostengünstiger wird der Transport. Dies lässt die zu befördernden Mengen ansteigen, wovon wiederum die Containertransporte profitieren. Neben den Zeit- und Kostenvorteilen ist der Containertransport sehr sicher: Die Waren werden nur selten beschädigt und gehen so gut wie nie verloren.

Seit wann gibt es Container?

Seit 1956. In diesem Jahr ließ der amerikanische Unternehmer Malcom McLean an der US-Ostküste erstmals 58 baugleiche Stahlbehälter von der Größe einer kompletten Lkw-Ladung auf ein Schiff verladen. Dies war die Geburtsstunde des modernen Containerverkehrs.

Sind die Maße von Containern festgelegt?

Ja, Container sind weltweit genormt. Im Jahr 1964 führte die Internationale Organisation für Normung („International Standardization Organisation“, ISO) einheitliche Maße für den Container ein (Länge: 20 oder 40 Fuß, Breite: 8 Fuß, Höhe: 8,5 Fuß). Auf Grundlage dieser Basismaße ist inzwischen eine große Vielfalt verschiedener Containertypen entwickelt worden (siehe „Welche Containertypen gibt es?“).

Für den Container bedeutete die ISO-Standardisierung den weltweiten Durchbruch. Es entstand ein weltweites, effizientes Logistiksystem, das Transporte günstiger, schneller und zuverlässiger machte.

Die Widerstandsfähigkeit von ISO-Containern ist im internationalen Übereinkommen für sichere Transportcontainer (International Convention for Safe Containers, CSC) festgelegt. Die CSC schreibt genau vor, welchen Belastungen die einzelnen Bauteile standhalten können müssen. Moderne Container überschreiten die vorgeschriebenen Mindestanforderungen heutzutage allerdings häufig.

Was bedeutet das Anführungszeichen in der Containerbezeichnung (z. B. bei „20'-Standardcontainer“)?

International kürzt man das angelsächsische Längenmaß „foot“ (Fuß) mit einem Apostroph ab. Die übliche Bezeichnung für den normalen Zwanzig-Fuß-Container ist deshalb 20'-Standardcontainer.

Was bedeuten die Abkürzungen TEU und CEU?

Mit Standard-Einheiten wie TEU und CEU kann man die verschiedenen Containertypen hinsichtlich Größe und Fassungsvermögen miteinander vergleichen.

„TEU“ steht für „twenty-foot equivalent unit“ („zwanzig Fuß entsprechende Einheit“) und ist die international gebräuchliche Maßeinheit, um Schiffsgößen und Umschlagkapazitäten im Containerverkehr zu vergleichen. Sie beruht auf dem 20'-Standardcontainer, der

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

„CEU“ steht für „cost equivalent unit“. Diese Abkürzung wird in der Containerbranche verwendet, um unterschiedliche Containertypen hinsichtlich wirtschaftlicher Faktoren wie zum Beispiel Kosten und Erlöse zu vergleichen.

Ein 20'-Standardcontainer (1 TEU) entspricht 1 CEU. Bei anderen Containertypen weicht die CEU- aber von der TEU-Zahl ab: Die Kosten und damit zumeist auch die Mieterlöse eines 40'-Standardcontainers liegen etwa bei dem 1,6-fachen eines 20'-Standardcontainers; er entspricht daher 1,6 CEU. Ein 40'-High-Cube-Standardcontainer entspricht 1,7 CEU, weil er etwa das 1,7-fache eines 20'-Standardcontainers kostet. Ein 40'-High-Cube-Kühlcontainer entspricht 10,5 CEU.

Woraus bestehen Container?

Standardcontainer bestehen im Wesentlichen aus Stahl, Holz und Lack. Die tragende Konstruktion, die Wände und das Dach bestehen aus speziell gehärtetem Stahl, dem Corten-Stahl. Um den harten Anforderungen auf See und im Logistikalltag widerstehen zu können, werden Container mit einem widerstandsfähigen Schutzlack versehen. Der Boden von Standardcontainern besteht überwiegend aus behandeltem, 25 bis 30 mm starken, widerstandsfähigem Holz. Die Böden von Flatracks und Open-Top-Containern bestehen hingegen meistens aus Stahl. Im Gegensatz zu Standardcontainern bestehen Kühl- und Tankcontainer häufig aus Edelstahl.

Wie lange kann man einen Container nutzen?

Container haben gewissermaßen zwei Leben. Im ersten Leben werden sie durchschnittlich ca. zwölf Jahre im Seetransport eingesetzt. Anschließend werden sie in den sogenannten „Container-Zweitmarkt“ verkauft. In ihrem zweiten Leben dienen sie oft noch lange als Einwegverpackung, Abstellraum oder Baucontainer, bevor sie endgültig verschrottet werden.

Wie werden Container verladen und an Bord gesichert?

Beim Verladen und Sichern spielen die Ecken des Containers eine wichtige Rolle. Die Eckbeschläge – im Fachjargon „Corner Castings“ genannt – weisen Löcher auf. Beim Verladen, Sichern (dem sogenannten „Containerlaschen“) und Transportieren der Container greifen mechanische Drehschlösser, die „Twistlocks“, in die Corner Castings. Durch eine leichte Drehung verkanten die Twistlocks und verbinden sich so sicher mit den Eckbeschlägen. Dabei wirken große Kräfte auf die Corner Castings. Sie müssen deshalb sehr robust sein.

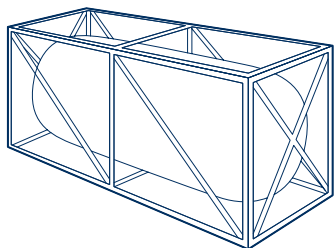
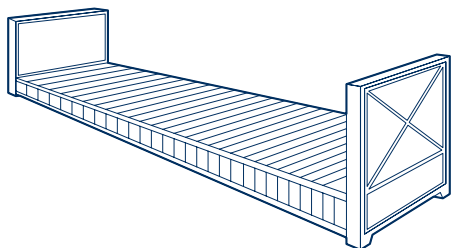
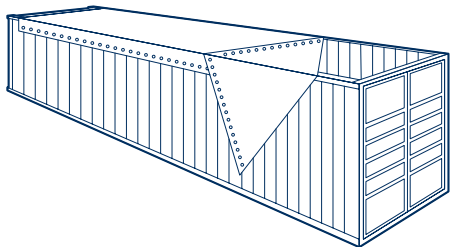
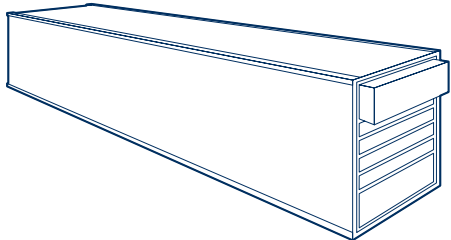
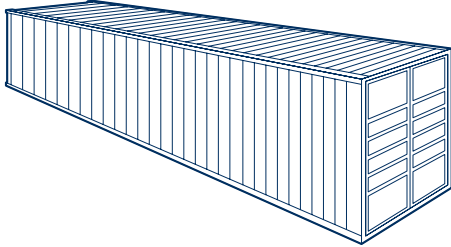
Wo werden Container produziert?

Die Containerproduktion hat sich in den letzten 40 Jahren überwiegend nach Asien verlagert. Heute werden dort 98 % der weltweiten Containerflotte produziert, über 95 % davon in China.

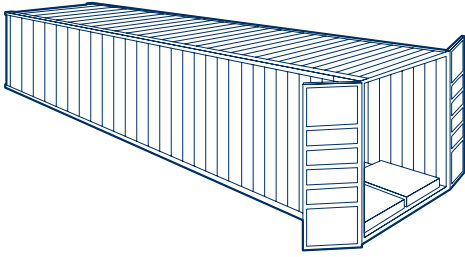
Der Grund für die Fertigung in China liegt zum einen in den niedrigen Arbeitskosten. Zum anderen stellt China als „Werkbank der Welt“ einen großen Anteil am weltweiten Export – in China produzierte Container können also direkt vor Ort beladen und verschifft werden. So entfallen kostenintensive Leerfahrten von Schiffen und Containern.

Welche Containertypen gibt es?

Container ist nicht gleich Container. Die Varianten reichen vom normalen 20-Fuß-Container (der twenty-foot equivalent unit – kurz: TEU oder 20'-Standardcontainer) über Kühl- und Tankcontainer bis hin zu diversen regionalen Sonderformen. Die wichtigsten Typen und ihre Einsatzbereiche im Überblick:



- Standardcontainer: Ca. 92 % des weltweiten Containerbestands sind Standardcontainer. Es gibt sie in den Abmessungen 20', 40', 40' High Cube und 45' High Cube. Ihre Einsatzmöglichkeiten sind fast grenzenlos und reichen vom Transport von Fernsehern, Motorrädern oder Autos bis zu losen Kaffee- oder Kakaobohnen. Die Nachfrage nach Standardcontainern ist weltweit nachhaltig und hoch.
- Kühlcontainer (20'/40'/40' High Cube) dienen dem Transport von Frisch- und Tiefkühlprodukten. Mit Hilfe eines Kühlaggregats wird die Temperatur bedarfsgerecht reguliert. Kühlcontainer verdrängen aufgrund ihrer Flexibilität und ihrer Kostenvorteile zunehmend konventionelle Kühlschiffe. Ihr Anteil am Transport gekühlter Ladung liegt inzwischen bei deutlich über 50 %. Bezogen auf die Anzahl der Container (TEU), haben Kühlcontainer einen Anteil von ca. vier Prozent an der Weltflotte. Der Anteil bezogen auf den Wert der Container (CEU) liegt aber bei gut 17 %. Der Hintergrund: Kühlcontainer sind aufgrund der verwendeten Materialien (u. a. Edelstahl und Isolierung) und des Kühlaggregats teurer als Standardcontainer.
- Open-Top-Container (20', 40') haben kein festes Dach, sondern sind mit einer Plane abgedeckt. So können sie nicht nur durch die Türen, sondern auch per Kran von oben beladen werden. Open-Top-Container dienen daher vor allem dem Transport sperriger Ladung wie zum Beispiel Maschinen, Anlagenteile oder Bauelementen. Aber auch Schüttgüter wie z. B. Kakao werden in Open-Top-Containern transportiert.
- Flatracks (20', 40') sind sehr stabile Transportplattformen mit der Länge und Breite eines Containers. Sie dienen dem Transport übermässiger und sehr schwerer Ladung, sogenannter Projektladung. Flatracks ermöglichen den Transport von eigentlich nicht containerisierbarer Ladung auf Containerschiffen.
- Tankcontainer (20'/30'/40') sind sehr hochwertige, zumeist aus Edelstahl hergestellte Container, die zum Transport von Flüssigkeiten (Chemikalien, Nahrungsmittel) und Granulaten genutzt werden. Tankcontainer unterliegen höchsten Sicherheitsstandards und entsprechen heutigen Umweltansprüchen. Einige Tankcontainer verfügen über Heiz-/Kühlaggregate.
- Palettenbreite Container (20'/40'/45') sind etwas breiter als Standardcontainer. Standardcontainer haben ein Innenmaß von 2,33 m und



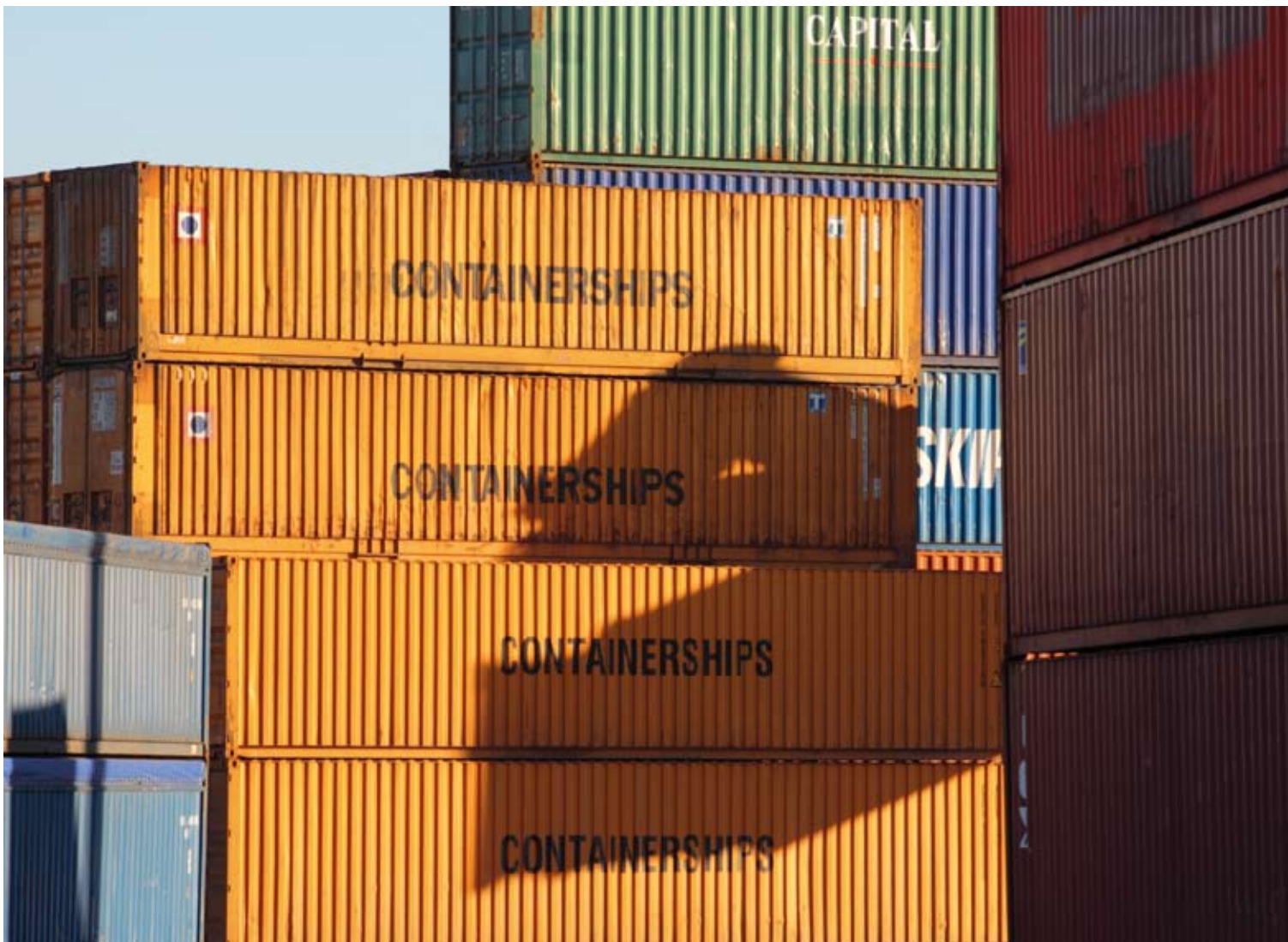
damit den Nachteil, dass Euro-Paletten (1,20 m x 0,80 m) darin nicht ohne Platzverlust nebeneinander verladen werden können. Eine Verbreiterung um wenige Zentimeter kombiniert die Vorteile der Systeme Container und Europalette. Palettenbreite Container bieten bei einem um nur vier Prozent größeren Volumen eine um 20 % höhere Palettenkapazität. Sie sind insbesondere für innereuropäische Transporte sehr gefragt. Die Stellplätze vieler Feeder-Schiffe sind auf die größeren Containermaße eingerichtet.

- Daneben gibt es weitere Spezialcontainer-Typen für spezielle Zwecke oder regionalen Einsatz (zum Beispiel 53'-Container für den Trucktransport auf US-amerikanischen Straßen).

Wie werden Container identifiziert?

Jeder Container hat eine eigene Kennung, die aus vier Buchstaben und sieben Ziffern besteht (siehe „Materialien und Hersteller“). Die vier Buchstaben bezeichnen den Manager des Containers (z. B. MSKU für Maersk oder TGHU für Textainer). Sechs der sieben Ziffern sind die Nummer des jeweiligen Containers. Die siebte Ziffer ist eine Prüfzahl, die aus den ersten sechs Ziffern errechnet werden kann. Mit dieser Prüfzahl können Zahlendreher ausgeschlossen werden.

Im „Bureau International des Containers“ (BIC) mit Sitz in Paris sind weltweit alle ISO-Container anhand dieser Kennung verzeichnet. Container sind normalerweise nicht mit GPS-Geräten ausgerüstet.

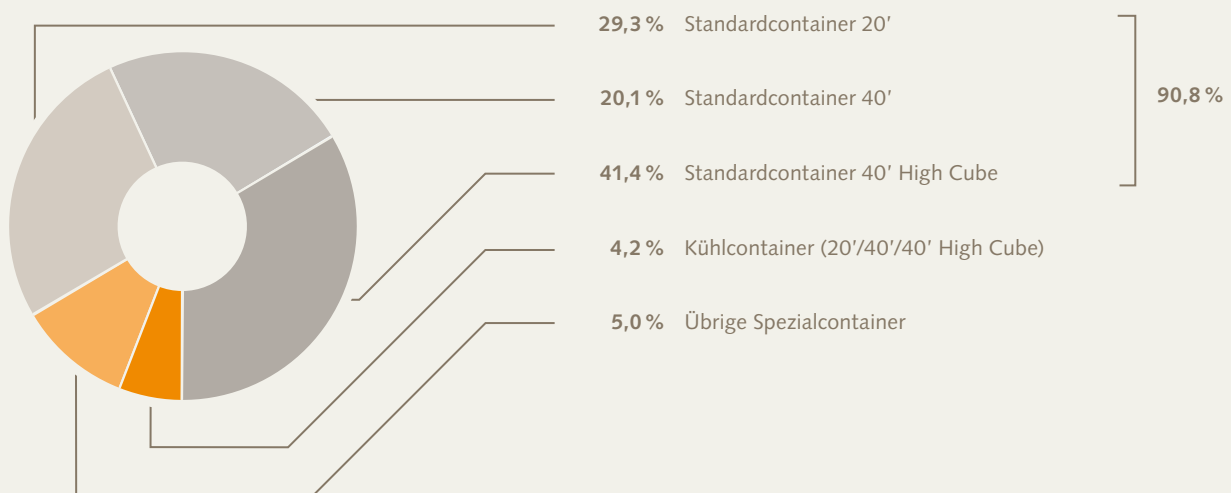


Fragen zum Containermarkt

Wie viele Container gibt es?

Mitte 2010 umfasste die weltweite Containerflotte 27,5 Millionen TEU Container. Ca. 92 % der Container sind Standardcontainer. Die Container befinden sich an Bord der Schiffe, in der Be- oder Entladung beim Versender oder Empfänger, auf Landtransportmitteln (Lkw, Bahn), auf den Containerterminals der Seehäfen oder in weltweit verteilten Containerdepots von Containerleasinggesellschaften.

Die Aufteilung der Weltcontainerflotte (2010)



Wie viele Container braucht man pro auf Schiffen vorhandenem Container-Stellplatz?

Mitte 2010 waren ca. 27,5 Mio. TEU Container im Umlauf. Das entspricht etwa dem 2-fachen der Stellplatzkapazität auf Containerschiffen. Bis vor Kurzem lag dieses Verhältnis noch bei dem ca. 2,3- bis 2,4-fachen. Die sinkende Tendenz ist darauf zurückzuführen, dass im Jahr 2009 weiterhin neue Schiffe, aber keine neuen Container auf den Markt gekommen sind. Darüber hinaus ist die Containerlogistik durch moderne Informationstechnologie effizienter geworden.

Wie hat sich die weltweite Containerflotte entwickelt?

Seit den 1960er Jahren ist die weltweite Containerflotte stetig gewachsen. In den letzten Jahren wurden jährlich bis zu 3 Mio. TEU produziert. Von dieser Gesamtproduktion entfiel ein Anteil von ca. 1 bis 1,5 Mio. TEU auf den Ersatz ausgedienter Container. Daher wuchs die weltweite Flotte bis 2008 jährlich um ca. 1,5 bis 2 Mio. TEU. Zwischen September 2008 und Ende 2009 wurden allerdings keine neuen Standardcontainer produziert, während gleichzeitig mehr als eine Million TEU alte Container aus dem Markt gingen. Dadurch schrumpfte die weltweite Flotte erstmals seit Beginn der Containerisierung, Experten schätzen um etwa 4 %. Seit Mitte 2010 gingen wieder mehr neue Container in den Markt. Das Flottenwachstum lag aber dennoch im Gesamtjahr mit 6 % deutlich unter dem Umschlagswachstum von 13 %. Im Jahr 2011 werden sich Experten zufolge Angebot und Nachfrage weiter annähern, ein Gleichgewicht wird jedoch nicht erreicht werden. Für die weltweite Containerflotte wird für das Jahr 2011 ein Wachstum von ca. 8,5 % prognostiziert, der Containerumschlag hingegen soll um ca. 9 % zunehmen.

Was kostet ein neuer Container, und wie entwickelt sich der Preis zurzeit?

Derzeit kostet ein neuer 20-Fuß-Container im Schnitt 2.800 US\$. Dies spiegelt die hohe Nachfrage wider. Grundsätzlich unterliegen die Containerpreise zyklischen Schwankungen. Der Preis sank in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre von 2.800 US\$ auf ca. 1.400 US\$ pro CEU. Zurückzuführen war dieser Trend unter anderem auf die wachsende Rolle Chinas in der Containerproduktion. Darüber hinaus gab es damals noch eine Vielzahl von Containerproduzenten, die sich einen scharfen Preiskampf lieferten. In den Jahren 2000 bis 2003



stabilisierte sich der Containerpreis auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Zwischen 2004 und 2008 zogen die Preise von 1.400 US\$ auf 2.500 US\$ pro CEU deutlich an. Hintergrund waren die hohe Nachfrage und der gestiegene Stahlpreis. Zwischen Ende 2008 und Ende 2009 gab der Containerpreis aufgrund der geringen Nachfrage auf ca. 2.050 US\$ pro CEU nach.

Auch in Zukunft werden die Container-Neupreise schwanken. Langfristig werden jedoch die Lohnkosten und Umweltbestimmungen in China steigen, womit sich auch Container weiter verteuern dürften. Dass sich die Containerproduktion in nennenswertem Umfang in Länder außerhalb Chinas verlagert, ist derzeit nicht zu erwarten. Der Hintergrund: China ist die sogenannte „Werkbank der Welt“. Neue Container können deshalb gleich vor Ort beladen werden, so dass neue Container kaum Leerfahrten absolvieren müssen.

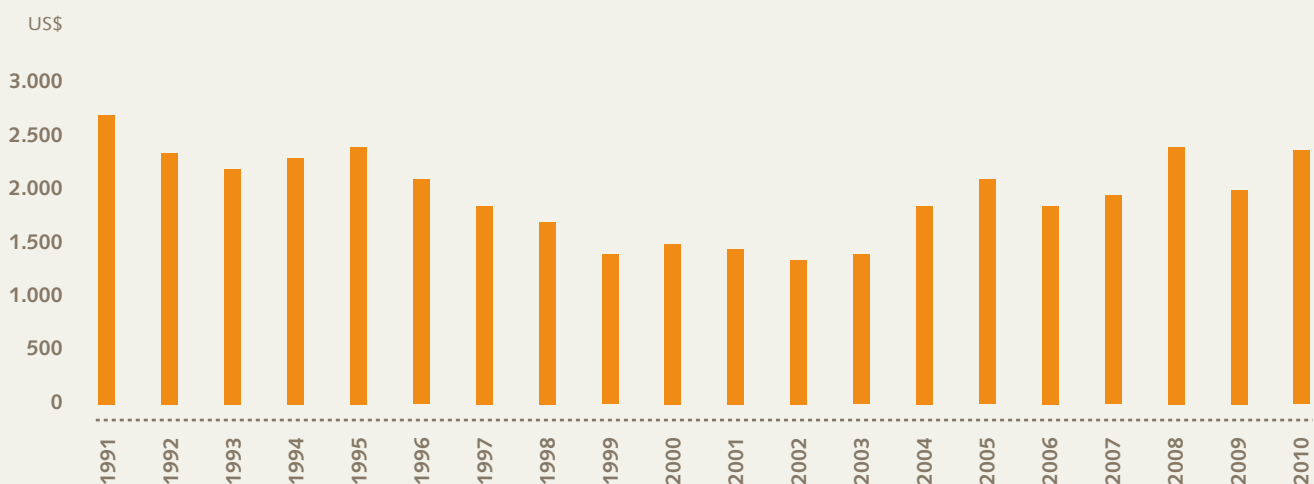
Was kostet ein gebrauchter Container, und wie entwickelt sich der Preis zurzeit?

Container können lange genutzt werden und haben aufgrund des hohen Stahlanteils einen hohen Materialwert. Gemessen an Neucontainerpreisen erzielen gebrauchte Container deshalb vergleichsweise hohe und stabile Preise. Im Jahr 2008 mit seinen sehr guten Containermärkten konnten für zwölf Jahre alte Standardcontainer Rekord Erlöse von durchschnittlich ca. 1.100 US\$ pro CEU erzielt werden. Mitte 2010 lagen die durchschnittlich erzielten Erlöse bei gut 1.000 US\$ pro CEU.

Wie kann man die Nachfrage nach Containern messen?

Der weltweite Containerumschlag liefert die beste Orientierung für die Nachfrage nach Containern. Die Anzahl der verfügbaren Stellplätze auf Schiffen dient nur bei guter Beschäftigungslage der Containerschifffahrt als Nachfrage-Indikator. Einen weiteren Anhaltspunkt für die Marktlage im Containerleasing geben die vierteljährlichen Geschäftszahlen der drei börsennotierten Leasinggesellschaften Textainer, TAL und CAI.

Durchschnittliche CEU-Preise ab Werk von 1990 bis Mitte 2010



Quelle: Containerisation International Market Analysis: Container Leasing Market 2010; Marktanalyse Buss Capital

Fragen zum Containerleasing

Wie funktioniert Containerleasing?

Ein Mieter – z. B. eine Linienreederei – mietet von einer Containerleasinggesellschaft lang- oder kurzfristig Container an. Die Leasinggesellschaften unterhalten weltweit Depots, in denen die Mieter Container aufnehmen und wieder abgeben können.

Wer mietet Container?

Container werden in der Mehrzahl von Reedereien gemietet, zu einem geringen Teil aber auch von Logistikunternehmen. Die größten zehn Linienreedereien der Welt verwalten zusammen Schiffe mit Stellplätzen für gut neun Millionen TEU und damit ca. 61 % der weltweit verfügbaren Containerstellplätze (siehe Tabelle).

Die größten Linienreedereien der Welt

	Linienreederei	Stellplatzkapazität in TEU	Anteil
1	A.P. Møller-Mærsk	2,147,831	14,49 %
2	MSC	1,863,449	12,57 %
3	CMA CGM	1,209,530	8,16 %
4	Evergreen	603,766	4,07 %
5	Hapag-Lloyd	596,774	4,03 %
6	APL	584,780	3,95 %
7	CSAV	579,296	3,91 %
8	COSCO	544,857	3,68 %
9	Hanjin Shg	476,955	3,22 %
10	CSCL	457,162	3,08 %
	Summe	9.064.401	61,17 %

Welche Vorteile hat es für die Reedereien Container zu leasen statt zu kaufen?

Container zu leasen hat für die Reedereien den Vorteil, dass sie kein Eigenkapital in Container investieren müssen. Durch diese sogenannte „Off-balance“-Finanzierung können sie ihre Eigenkapitalrendite erhöhen oder ihre Mittel an anderer Stelle einsetzen – zum Beispiel zur Finanzierung von Schiffen. Darüber hinaus können die Mieter flexibel auf Marktschwankungen reagieren. Wenn sich ihr Bedarf erhöht, mieten sie zusätzliche Container an. Sinkt der Bedarf, geben sie vermehrt Container zurück.

Welche Leasinggesellschaften gibt es?

Weltweit gibt es viele verschiedene Containerleasinggesellschaften. Die größten zehn verwalten ca. 90 % der weltweiten Leasingflotte.

Rangfolge nach verwalteter Containerflotte in TEU

Name	TEU
1 Textainer Group	2.310.000
2 Triton Container	1.750.000
3 Florens Group	1.640.000
4 TAL International	1.380.000
5 GEMSeaCo	940.000
6 SeaCube	840.000
7 CAI International	830.000
8 Cronos Group	660.000
9 Gold Container	530.000
10 Dong Fang	410.000

Quelle: Alphaliner, Newsletter 10, 2011

Mit welchen Leasinggesellschaften arbeitet Buss Capital zusammen?

Die Fonds von Buss Capital arbeiten unter anderem mit acht der zehn größten Leasinggesellschaften der Welt zusammen (Textainer, Florens, TAL, GEMSeaCo, SeaCube, CAI, Cronos und Dong Fang). Zu den anderen Leasinggesellschaften bestehen aber ebenfalls geschäftliche Kontakte.

Wem gehören die vermieteten Container?

Die Container, die die Leasinggesellschaften vermieten, gehören in der Regel nicht ihnen selbst, sondern institutionellen oder privaten Investoren (zum Beispiel Containerfonds).

In welchen Größenordnungen werden Container vermietet?

Reedereien mieten Container nicht einzeln, sondern typischerweise ganze Flotten zwischen 1.000 und 5.000 TEU. Vereinzelt wurden auch Verträge für große Flotten bis zu 50.000 TEU geschlossen.

Wie viele Mieter hat ein Containerfonds?

Da es weltweit sehr viele Linienreedereien und Logistikunternehmen gibt, können große Containerfonds zum Teil mehr als 200 unterschiedliche Mieter haben. Dies sorgt für eine breite Risikostreuung, macht aber auch ein aktives Fondsmanagement notwendig.

Wie sieht die Eigentümerstruktur des weltweiten Containerbestands aus?

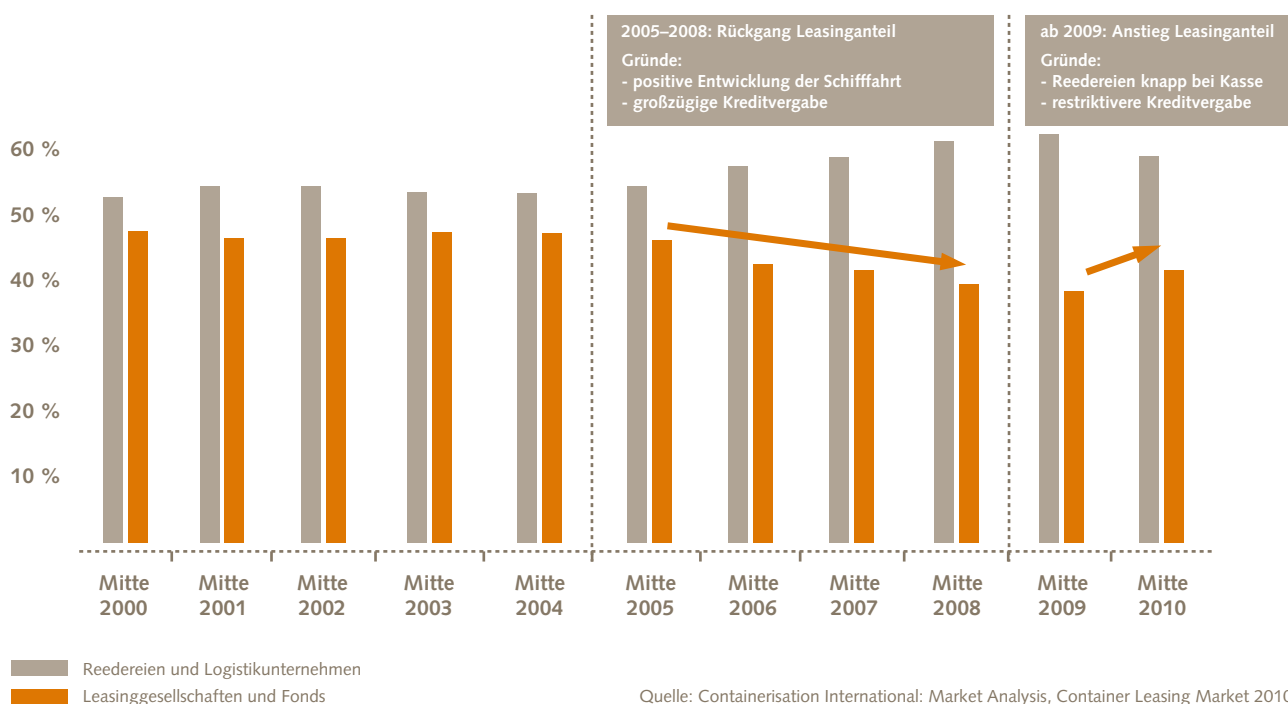
Mitte 2010 verwalteten die Containerleasinggesellschaften gut elf Mio. TEU, die sie überwiegend an Containerlinienreedereien vermieteten. Das entspricht etwa 41 % des weltweiten Containerbestands. Ca. 53 % des Containerbestands gehörten den Containerlinienreedereien selbst, ca. 6 % Logistikunternehmen. Im Gesamtjahr 2010 orderten die Containerleasinggesellschaften rund 60 % aller neuen Container.

Wie entwickelt sich die Eigentümerstruktur?

In den vergangenen Jahren haben die Reedereien Container zu fast 100 % von Banken finanziert bekommen – und das zu niedrigen Zinssätzen. Fast 70 % aller neuen Container wurden deshalb von den Reedereien selbst bestellt. Der Anteil der Leasinggesellschaften ging zurück.

Mittlerweile haben die Banken ihre Kreditvergaberegeln verschärft; die Reedereien müssen beim Kauf eigener Container mehr Eigenkapital einsetzen. Da dies aber an anderer Stelle dringender benötigt wird – z. B. zur Finanzierung neuer Schiffe – greifen sie vermehrt auf gemietete Container zurück. Viele Reedereien verkaufen sogar eigene Container und mieten sie anschließend zurück. Dieser Vorgang nennt sich „Sale-and-lease-back“ (auf deutsch etwa „Rückmietverkauf“). Der Leasinganteil wird deshalb voraussichtlich noch weiter steigen. Im Jahr 2010 kauften die Leasinggesellschaften bereits rund 60% aller neuen Container.

Entwicklung der Eigentümerstruktur (2000–2010)



Welche Formen der Containervermietung gibt es?

Es gibt zwei gängige Arten Container zu vermieten. Dies ist zum einen die langfristige Vermietung („Long Term Lease“, abgekürzt LTL) und zum anderen die Vermietung über eine kurze Zeit („Spot Lease“ bzw. „Master Lease“, abgekürzt ML). Rund 74 % der Weltcontainerleasingflotte sind langfristig vermietet.

Nach Ablauf der Mietzeit ist der Mieter verpflichtet, den Container in vertragsgemäßem Zustand zurückzugeben. Das bedeutet, dass der Mieter Schäden, die über die normale Abnutzung hinausgehen, beheben bzw. finanziell ausgleichen muss.

Was ist unter „Long Term Lease“ (LTL) zu verstehen?

Long-Term-Lease-Verträge sind Leasingverträge mit einer festen mehrjährigen Laufzeit von in der Regel fünf Jahren. Der Mieter zahlt eine von vornherein festgelegte Miete pro Tag und mietet eine feste Anzahl von Containern.

Nach Ablauf der Festmietzeit verlängern die Mieter die Mietverträge häufig, weil sie die Container zunächst in einen vertragsgemäßen Zustand bringen müssen und nur in bestimmten Depots zurückgeben dürfen. Für einige Depots ist zusätzlich eine so genannte Rückgabegebühr („drop-off charge“) zu entrichten. Insgesamt entstehen den Mietern bei Rückgabe erhebliche Kosten. Die Verlängerung beträgt zumeist mindestens ein Jahr und erfolgt häufig im Master Lease.

Was bedeutet „Master Lease“ (ML oder MLA)?

Master-Lease-Verträge sind darauf ausgerichtet, die Container über eine relativ kurze Zeit zu vermieten. Die Mindestmietlaufzeit beträgt dabei meist drei bis zwölf Monate. Die durchschnittliche tatsächliche Vermietungsdauer liegt im Master Lease bei ca. zwei Jahren. Einer formalen Verlängerung des Mietvertrags nach einer bestimmten Zeit bedarf es bei dieser Art von Mietverhältnis nicht. Der Mieter kann die Container nach Ablauf der Mindestmietzeit zu einem beliebigen Zeitpunkt in den Depots der Vermieter abgeben sowie bei Bedarf wieder Container aufnehmen. Für die Zeit des Depotaufenthalts zahlt der Mieter keine Miete. Die Tagesmiete ist entsprechend höher als beim Long-Term-Lease.

Welche Vertragstypen gibt es zwischen Fonds und Leasinggesellschaft?

Containerfonds schließen typischerweise zwei verschiedene Arten von Verträgen mit Containerleasinggesellschaften ab: Managementverträge oder sogenannte Headlease-Agreements (auch „Headlease-Sublease-Verträge“ genannt).

Was sind Managementverträge?

Bei einem Managementvertrag vereinbart der Fonds mit der Containerleasinggesellschaft, dass diese die Container im Namen und auf Rechnung des Fonds an mehrere Leasingnehmer (das sind im Normalfall Reedereien oder Logistikunternehmen) vermietet.

Der Manager wird typischerweise erfolgsorientiert vergütet: Er bekommt einen bestimmten Prozentsatz der Erlöse (der Satz variiert zwischen vier und 15 %, unter anderem abhängig von der Vermietungsart, dem Containertyp und der Flottengröße).

Die Containerleasinggesellschaft ist insbesondere dafür verantwortlich

- die Mietverträge für die Container abzuschließen,
- die Miete in Rechnung zu stellen und einzuziehen,
- die Container zu warten und in einem vermietungsfähigen Zustand zu halten,
- ältere Container in den Zweitmarkt zu verkaufen, wenn dies dem Eigentümer einen besseren Ertrag bringt als die weitere Vermietung sowie
- alle Erlöse aus der Vermietung und einem eventuellen Verkauf der Container nach Abzug von Betriebskosten sowie einer Managementgebühr an den Fonds weiterzuleiten.

Beim Container-Management trägt der Fonds das wirtschaftliche Risiko der Containervermietung, insbesondere also auch das Risiko einer geringeren Auslastung. Diesem Risiko steht als großer Vorteil gegenüber, dass die Erlöse aus den Containern des Fonds nicht davon berührt werden, wenn andere von der Containerleasinggesellschaft ebenfalls verwaltete Container in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten (etwa weil ein Mieter ausfällt). Es kann also keinen Domino-Effekt geben, wie er bei der Headlease-/Sublease-Struktur (s.u.) auftreten kann.

Was sind Headlease-/Sublease-Verträge?

Im Rahmen von Headlease-Sublease-Verträgen zahlt der Leasingnehmer dem Fonds garantierte, fest vereinbarte Leasingraten. Der Leasingnehmer vermietet die Container mit weiteren Mietverträgen an Subleasingnehmer (Reedereien und Logistikunternehmen). Die Leasinggesellschaft generiert ihre Erlöse dadurch, dass sie die Differenz zwischen der dem Fonds garantierten Miete und den Erlösen aus den Sublease-Verträgen einbehält. Reichen die Erlöse aus den Sublease-Verträgen nicht aus, um die garantierte Miete abzudecken, muss die Leasinggesellschaft die Differenz aus eigenen Mitteln aufbringen.

Details der Vermietung werden dem Fonds nicht offengelegt. Der administrative Aufwand für die Containerleasinggesellschaft ist daher deutlich niedriger als bei Managementverträgen. Jüngere und kleinere Leasinggesellschaften schließen daher häufiger Headlease-Verträge mit Containerfonds.

Bei Headlease-Verträgen trägt der Leasingnehmer das Auslastungsrisiko. Der Fonds als Leasinggeber trägt dafür das Risiko des Ausfalls des Leasingnehmers. Problematisch sind hier zwei Aspekte:

- Es kann einen Domino-Effekt geben: Schwierigkeiten der Leasinggesellschaft wirken sich automatisch auf alle von ihr vergebenen Headlease-Verträge aus. Damit ist es möglich, dass die Container eines Eigentümers zwar eigentlich problemlos in Sublease-Verträgen beschäftigt sind, dass aber die Leasinggesellschaft aufgrund von Mietausfällen bei anderen Containern nicht mehr in der Lage ist, die vereinbarten Headlease-Mieten für andere, eigentlich nicht betroffenen Container zu bezahlen.
- Bei einem Ausfall der Leasinggesellschaft kann die Verbindung zu den Subleasingnehmern verloren gehen. In diesem Fall fehlt der zentrale Ansprechpartner für die Subleasingnehmer, die im Gegenzug teilweise ihre Mietzahlungen einstellen. Gleichzeitig ist der Eigentümer selbst in der Regel nur schlecht über den tatsächlichen Vermietungsstand der Container informiert.

Insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sind Managementverträge einer Headlease-/Sublease-Struktur vorzuziehen.

Was passiert mit ausgedienten Containern?

Die Reparatur- oder Repositionierungskosten sind für ältere Container relativ hoch. Ab einem gewissen Alter des Containers ist es deshalb häufig nicht mehr wirtschaftlich, ihn reparieren oder leer repositionieren zu lassen. In diesem Fall ist es sinnvoller, den Container in den sogenannten Container-Zweitmarkt zu verkaufen. Anschließend werden Container für unterschiedlichste Zwecke genutzt – als wetterfester Abstell- oder Lagerraum, als stabile Einwegverpackung für Transporte verschiedener Art (insbesondere in abgelegene, seeferne Gebiete), als Baucontainer und für viele andere Zwecke.

Werden überhaupt so viele gebrauchte Container benötigt wie jährlich ausgemustert werden?

Ja. Aufgrund ihrer vielfältigen Einsatzmöglichkeiten ist die Nachfrage nach gebrauchten Containern sehr stabil und vergleichsweise unabhängig von der Konjunktur. In den letzten Jahren wurden jedes Jahr mehr als eine Million TEU in den Zweitmarkt verkauft.



Wie viele neue Container werden jedes Jahr gebaut?

Die weltweite Produktionskapazität lag laut der Fachzeitschrift Containerisation International im Jahr 2008 bei ca. 5,5 Mio. TEU pro Jahr. Mangels Nachfrage wurde die Containerproduktion im Jahr 2009 eingestellt, und die Fabriken bauten eine hohe Anzahl an Arbeitsplätzen ab. Mit der angezogenen Nachfrage seit Anfang 2010 schoben sie die Produktion wieder an, jedoch gelang es vielen nicht, die fehlenden Arbeitskräfte anzubinden. Bis heute arbeiten daher eine Reihe der Hersteller im Einschichtbetrieb, und die Produktionskapazitäten sind nach wie vor begrenzt. Im Jahr 2010 gingen rund 2,75 Mio. TEU an neuen Containern in den Markt, für 2011 erwarten Marktexperten eine Produktion von 4–5 Mio. TEU.

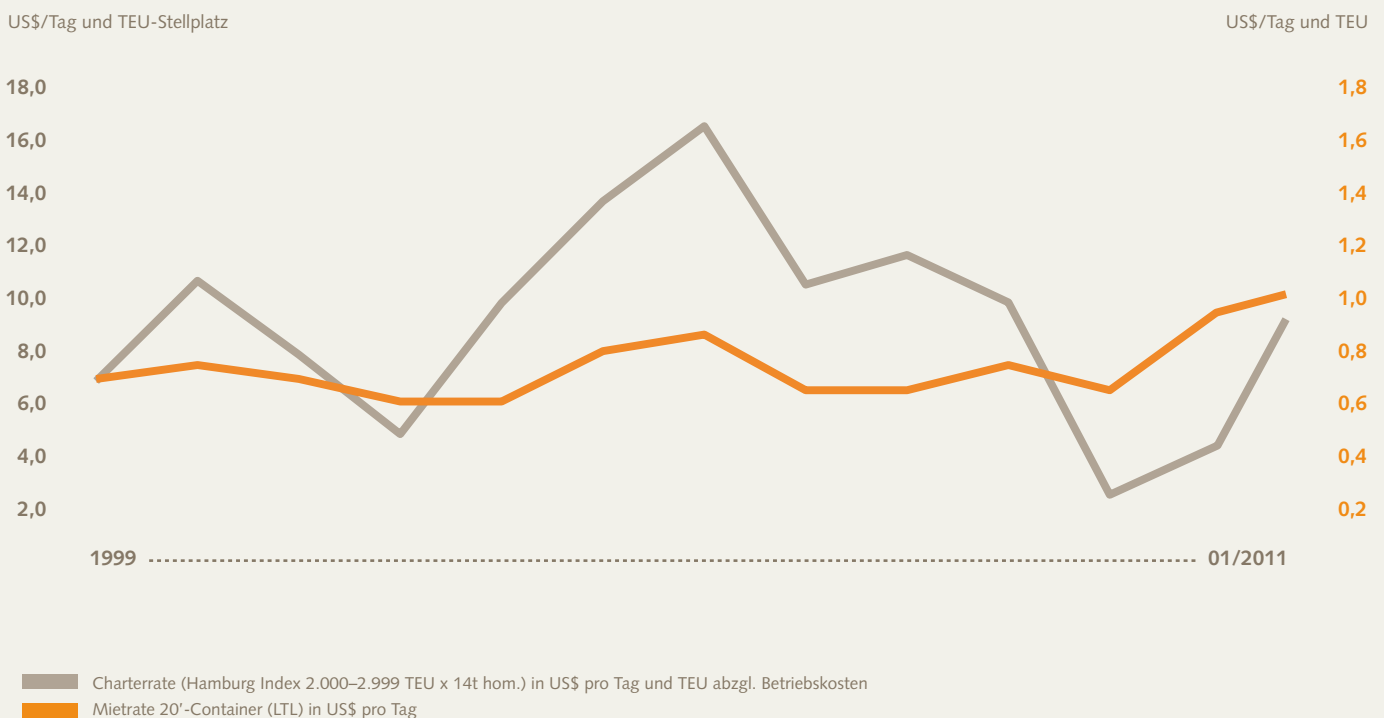
Was zeichnet die Produktion von Containern aus?

Anders als Containerschiffe werden neue Container aufgrund ihrer einfachen Konstruktion (siehe oben unter „Herstellung“) aber innerhalb von maximal drei Monaten hergestellt und geliefert. Die Containerproduktion kann sich dabei sehr flexibel auf unterschiedliche Marktsituationen einstellen: Werden viele Container benötigt, legen die Hersteller Sonderschichten ein. Gehen die Bestellungen zurück, wird die Produktion eingestellt. So wird verhindert, dass es ein dauerhaftes Unter- oder Überangebot an Containern gibt. Angesichts der sinkenden Nachfrage auf den Transportmärkten wurde die Produktion von Standardcontainern Ende 2008 eingestellt. Mit der Aufwärtsbewegung im Containermarkt kehrte die Nachfrage zurück, die Hersteller begannen wieder zu produzieren – allerdings zeitverzögert. Die Produktionskapazitäten sind aufgrund mangelnder Arbeitskräfte begrenzt, wobei Angebot und Nachfrage sich immer weiter annähern.

Welche Marktzyklen gibt es im Containerleasing?

Wie viele Märkte unterliegt auch das Containerleasing regelmäßigen Marktzyklen. Dies zeigt sich in schwankenden Auslastungs- und Leasingraten. Aufgrund der flexiblen Produktionskapazitäten (siehe oben) sind diese Schwankungen aber viel geringer als in der Containerschifffahrt. Während die durchschnittlichen um die Betriebskosten bereinigten Charrterraten für Containerschiffe um 80 % und

Containermietraten und Schiffscharterraten im Vergleich



mehr schwanken, bewegen sich die durchschnittlichen Nettoleasingraten für Container lediglich innerhalb einer Schwankungsbreite von ca. 50 % (siehe Grafik Seite 17).

In der Nettoleasingrate wird unter anderem die Auslastung der Containerflotten berücksichtigt. Die Bruttoleasingraten sind dementsprechend stabiler als die Nettoleasingraten. Der Hintergrund: Auch in schlechteren Marktzeiten senken die Leasingunternehmen selten die Raten, vielmehr geht eher die Auslastung zurück.

Auch die Auslastung der weltweiten Leasingflotte ist zyklischen Schwankungen unterworfen. Nachdem sie 2009 deutlich schwächer war, verzeichnen die Leasinggesellschaften seit Mitte 2010 wieder Auslastungsraten von rund 98 %.

Sind die vermieteten Container versichert?

Ja, die Mieter der Container sind vertraglich verpflichtet, sich gegen bestimmte Fälle zu versichern – zum Beispiel dagegen, dass Container beschädigt, zerstört oder gestohlen werden oder bei einem Unwetter über Bord gehen.

Wer erfasst den Aufenthaltsort von Containern?

Anhand seiner individuellen Kennung aus vier Buchstaben und sieben Ziffern (siehe „Wie werden Container identifiziert?“) ist jeder Container eindeutig zu identifizieren. Auf Hafenterminals und Schiffen wird mittels EDV-Technik verfolgt, welcher Container sich wo befindet. Container sind normalerweise nicht mit GPS-Sendern ausgestattet. An Land übernehmen die Containerdepots typischerweise die Lokalisierung: Die individuelle Container-Kennnummer gibt Aufschluss über den Containermanager.

Wie häufig gehen Container verloren?

Im Durchschnitt geht ungefähr einer von 10.000 Containern im Jahr über Bord – das entspricht einer Verlustquote von ca. 0,01 %. Dank der individuellen Kennnummern gehen an Land nur selten Container verloren. Steht ein Container einmal längere Zeit „herrenlos“ herum, meldet sich das Depot beim entsprechenden Eigentümer. Fallen Container auf See über Bord, so ist der Verlust versichert. Um bei schweren Stürmen die Schiffsstabilität nicht zu gefährden, werden die obersten Containerlagen sogar so verzurrt, dass sie sich bei zu großer Schiefelage des Schiffes von selbst lösen können.

Wie kann man sich vor Mietausfall schützen?

Versicherungen decken das Mietausfallrisiko teilweise ab; es gibt aber immer Selbstbehalte. Am besten kann man das Risiko durch ein großes Containerportfolio mit vielen verschiedenen Mietern verringern. Auch professionelles Fondsmanagement spielt eine wichtige Rolle: Erfahrene Containermanager vermieten nur vergleichsweise geringe Containermengen an wirtschaftlich schwächere Mieter – und wenn, dann fließt das Risiko in die Mietrate ein, wird also eingepreist. Darüber hinaus zeichnen sich finanzielle Schwierigkeiten von Mietern im Vorfeld meist dadurch ab, dass sich die Zahlungsmoral verschlechtert. Ist dies der Fall, kann der Containermanager die Anzahl der an den jeweiligen Mieter vergebenen Container nach und nach reduzieren.

Trotzdem ist der Mietausfall ein Risiko für geschlossene Containerfonds. Eine konservative Fondskalkulation plant daher für diesen Fall immer eine gewisse Reserve ein.

Fragen zu Containern als Kapitalanlage

Seit wann kann man in Container investieren?

In den USA investieren institutionelle Anleger wie Versicherungen oder Pensionsfonds bereits seit mehreren Jahrzehnten in Container. In Deutschland bietet die Firma P&R seit Mitte der 1970er Jahre Container-Kapitalanlagen in Form der sogenannten Direktinvestments (siehe unten). Erste geschlossene Containerfonds kamen in Deutschland Anfang dieses Jahrzehnts auf den Markt.

Welche Investitionskonzepte gibt es?

Private Investoren können in Deutschland auf zwei Arten in Container investieren: per Container-Direktinvestment und dem geschlossenen Fonds.

Wie funktionieren Container-Direktinvestments?

Bei den sogenannten Direktinvestments erwirbt der Investor einzelne Container von einem Initiator. Der Initiator mietet die Container anschließend faktisch vom Anleger zurück, entweder über eine Mietgarantie oder über einen direkten Mietvertrag. Der Initiator vermietet die Container anschließend mit Hilfe von Containerleasinggesellschaften im Rahmen von Managementverträgen oder über Headlease-/Sublease-Verträge (siehe Seite 15) an Reedereien und Logistikunternehmen. Am Ende der Laufzeit bietet der Initiator des Direktinvestments dem Anleger an, die Container zu einem festen Preis zurückzukaufen.

Auf den ersten Blick wirken Direktinvestments einfach und risikoarm: Der Initiator garantiert sämtliche Zahlungen und trägt so das vollständige wirtschaftliche Risiko aus der Containervermietung. Für den Anleger ist allerdings das Investment trotzdem nicht risikofrei: Er trägt das Risiko eines Ausfalls des Initiators. Dabei gilt der gleiche Dominoeffekt wie bei der Headlease-/Sublease-Struktur: Kann der Initiator seine Verpflichtungen aus der Mietgarantie nicht mehr vollständig erfüllen (zum Beispiel weil einige Mieter zahlungsunfähig sind), kann ihm sogar die Insolvenz drohen. Dies wirkt sich gleichermaßen auf alle Anleger des jeweiligen Initiators aus – auch wenn die einzelnen Container vieler Anleger wirtschaftlich gut laufen. Ein weiteres Problem ist, dass die Anleger im Insolvenzfall kaum die Möglichkeit haben, ihre Container (die sich zum Beispiel in einem Depot in China befinden) in Besitz zu nehmen oder selbst wieder zu vermieten. Reedereien oder Leasinggesellschaften mieten Container nicht einzeln, sondern nur in größeren Mengen.

Im Risikoprofil entsprechen Direktinvestments damit Anleihen an Unternehmen, die weder ein Investmentrating haben noch detailliert über ihre finanziellen Verhältnisse Auskunft geben. Der Anleger muss aufgrund der Historie des jeweiligen Initiators darauf vertrauen, dass dieser seine Miet- und Ankaufverpflichtungen auch in Zukunft erfüllen wird. Ist dies in Gefahr, droht im Ernstfall der Totalverlust der Anlage.

Wie funktionieren geschlossene Containerfonds?

Geschlossene Containerfonds funktionieren genau wie andere geschlossene Fonds: Private Kapitalanleger treten als Kommanditisten einer Fondsgesellschaft bei. Zusätzliches Kapital stellen international tätige, häufig auf Transportmärkte spezialisierte Banken zur Verfügung. Mit diesen Mitteln erwirbt die Fondsgesellschaft genau spezifizierte Container, die von Containerleasinggesellschaften an Reedereien und Logistikunternehmen vermietet werden (mehr dazu oben unter „Vertragstypen“).

Im Vergleich zu Direktinvestments haben geschlossene Fonds den Vorteil höherer Transparenz. Darüber hinaus sind insbesondere solide konzipierte und aktiv gemanagte Fonds für die Auswirkungen schlechter Wirtschaftslagen deutlich weniger anfällig. Der Fonds trägt zwar das Risiko des Mietausfalls, kann aber im Fall geringerer Einnahmen seine Auszahlungen für eine gewisse Zeit absenken, ohne dass der gesamte Fonds in seiner Existenz bedroht wäre. In besseren Zeiten können gekürzte Auszahlungen wieder nachgeholt werden. Zudem sind die Fonds rechtlich selbständig: Gibt es Probleme bei einem Fonds eines Initiators, betrifft dies die Anleger anderer Fonds nicht. Ein weiterer Vorteil von Fonds liegt in der Bündelung der Container: Statt einzeln nicht vermietbarer Container verfügen Fonds über große Containerflotten, die sie problemlos über Leasinggesellschaften vermieten können. Bringt eine Leasinggesellschaft nicht die erwarteten Leistungen oder gerät in finanzielle Schwierigkeiten, können die Container des Fonds vergleichsweise einfach zu einer anderen Gesellschaft transferiert werden.

Was sind die Aufgaben eines Fondsmanagers?

Ein Fondsmanager ist für das professionelle Management der Container zuständig. Dies ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Containerinvestments. Das Fondsmanagement sollte über weitreichende Marktkenntnisse und ein exzellentes Netzwerk verfügen. Seine Funktionen im Überblick:

Beim Containereinkauf

- Entscheidungsgrundlagen für Containerinvestitionen erstellen
- Investitionsberechnungen (insbesondere Renditeberechnungen)
- Due Diligence prüfen bzw. selbst durchführen
- Kauf in Zusammenarbeit mit finanzierenden Banken abwickeln

Während der Laufzeit des Fonds

- Vermietungs- und Verkaufsleistungen der Leasinggesellschaften, über die die Container vermietet sind, permanent überwachen und kontrollieren
- Liquidität des Fonds planen, steuern und kontrollieren
- Prognosen erstellen und Risikofaktoren ermitteln
- ständigen Kontakt zu Banken halten, u. a. für das laufende Zins- und Währungsmanagement
- Unterstützung bei den Jahresabschlüssen der Fonds; Berichte für die Investoren, Banken und Entscheidungsträger und Leistungsvergleiche der Leasinggesellschaften erstellen

Beim Verkauf der Container und Auflösung des Fonds

- Informationen über die zu verkaufende Containerflotte professionell aufbereiten
- Kaufangebote einholen und prüfen
- ggf. Käufer bei der Finanzierung unterstützen, um den Verkaufspreis zu maximieren
- Verkauf abwickeln

Was sind die Unterschiede zwischen Container- und Containerschiffsfonds?

1. Besonderheiten in der Investitionsphase

Containerfonds weisen im Gegensatz zu Containerschiffsfonds einige konzeptionelle Besonderheiten auf. Besonders deutlich wird dies während der Investitionsphase sowie des ersten Rumpfgeschäftsjahres.

Während beispielsweise die Übernahme eines Schiffes auf einen genau festgelegten Zeitraum fällt, erstreckt sich der Einkauf eines großen Containerportfolios über einen längeren Zeitraum. Bei Schiffsfonds kann das erste Geschäftsjahr relativ gut prognostiziert werden; bei Containerfonds kann die Investition zügiger oder langsamer als geplant verlaufen. Dies kann Auswirkungen auf die Kennzahlen des ersten Rumpfgeschäftsjahres haben. Um den Verlauf eines Containerfonds nicht falsch zu interpretieren, sollte das Rumpfgeschäftsjahr daher isoliert betrachtet werden.

2. Anpassung des Fondsvolumens

Eine weitere konzeptionelle Besonderheit ist die Möglichkeit der Fondsgeschäftsführung, das Fondsvolumen in einem im Prospekt definierten Rahmen den Marktgegebenheiten anzupassen. Die Geschäftsführung kann das Fondsvolumen bei ungünstig erscheinenden Marktsituationen verringern oder bei einer günstigen Beschaffungssituation ausweiten. Für den Anleger führt eine Ausweitung des Fondsvolumens zu geringfügig niedrigeren Verwaltungskosten.

3. Besonderheiten beim Verkauf

Anders als bei Ein-Schiffs-Gesellschaften fällt auch der Verkauf der Container nicht auf nur einen Zeitpunkt. Insbesondere bei größeren, im Master Lease vermieteten Containerflotten kann der Fondsmanager je nach Marktlage auch während der Fondslaufzeit ältere Container verkaufen, sobald sich abzeichnet, dass der jeweilige Verkaufserlös höher liegt als die Mieterlöse, die der Container voraussichtlich noch erzielen kann. Der Fonds generiert also seine laufenden Einkäufe nicht nur aus Mieten, sondern auch aus permanenten Verkäufen.



Buss Capital GmbH & Co. KG
Reiherdamm 44 | 20457 Hamburg
(voraussichtlich ab September 2011: Am Sandtorkai 48, 20457 Hamburg)
Telefon: +49 (0)40 3198-1600
Telefax: +49 (0)40 3198-1648
info@buss-capital.de | www.buss-capital.de

