

Des Rätsels Lösung?

Wolfgang Spang



© Lloyd's

Seit einiger Zeit beschäftigt mich eine Frage: „Wieso läuft der Markt für Container-Investments so ruhig, wo alle anderen Märkte und insbesondere die Schiffsmärkte heftig gebeutelt werden?“

Stutzig wurde ich, als ich in einer der vielen Finanzgazetten, die mir regelmäßig ins Haus flattern, las, dass das Hamburger Analysehaus FondsMedia in einer Studie zu dem Ergebnis kam, dass die weitaus meisten Unterlagen der Container-Investment-Anbieter an Transparenz zu wünschen übrig ließen und nachvollziehbare Informationen Mangelware seien. Flugs orderte ich mir für teures Geld die Studie. Von sechs analysierten Anbietern wurde nur einer positiv beurteilt, die restlichen fünf mehr oder weniger schlecht. Insbesondere der Marktführer, der mehr als die Hälfte des in diesem Marktsegment investierten Kapitals eingestrichen hat, kommt schlecht weg: „[...] ... hat es mit Bravour geschafft, Milliardenbeträge ‚einzusammeln‘ und dabei jahrzehntelang auf eine aktuelle, attestierte und aussagekräftige Leistungsbilanz zu verzichten. [...] nach Einschätzung von FondsMedia ist ... keinesfalls als seriöses Unternehmen für Container-Investments einzustufen.“ Das ist harter Tobak. Interessant fand ich auch die Mitteilung in dem oben erwähnten Artikel, dass eben jener Branchenführer seinen Anlegern einen 40-Fuß-Highcube-Container für 4.360 EUR verkaufe, während der Marktpreis im Einkauf laut Lloyd's List zwischen 2.878 EUR und 3.533 EUR liege. Wenn das stimmt, dann schlägt der „seriöse“ Branchenprimus nur mal eben 23 bis 50 Prozent auf seinen Einkaufspreis drauf und verkauft die Kiste mit dieser ordentlichen Marge an seine Anleger. Die Container sollen zum Zeitpunkt des Erwerbs bereits an renommierte internationale Container-Leasinggesellschaften vermietet sein. Da drängt sich doch gleich die Frage auf: Wie neu sind die Container, die hier zu stolzen Preisen an Anleger verkauft werden, und wie lange waren sie vorher schon vermietet?

Etwas misstrauisch geworden habe ich daraufhin ein paar Gedankenexperimente angestellt, die mir die wundersame und pflegeleichte Geldvermehrung bei Container-Investments erklären halfen.

Laut Wikipedia haben Stahlcontainer eine übliche Lebensdauer von 12 bis 13 Jahren. Aber das ist laut dem „Containerkompendium 2011“ des zweitgrößten Container-Investment-Anbieters BUSS Capital nur das erste Leben eines Seecontainers, denn danach wird er „in den sogenannten ‚Container-Zweitmarkt‘ aufs Festland verkauft. Container können lange genutzt werden und haben aufgrund des hohen Stahlanteils einen hohen Materialwert. Gemessen an Neu-Containerpreisen erzielen gebrauchte Container vergleichsweise hohe und stabile Preise. [...]“ Aha, dachte ich mir und fand ganz interessant, dass ebenfalls nach diesem „Compendium“ ein 1998 für rund 1.500 US-Dollar gekaufter 20-Fuß-Container in 2010 am Gebrauchtmittelmarkt noch für rund 1.000 US-Dollar verkauft werden konnte.

Dann habe ich auf der Webseite des Marktführers gestöbert und fand dort zahlreiche „Beurteilungen“ seiner Angebote durch den „Invest-Report“, aus denen ich die folgenden Daten gezogen habe: Im Jahre 2010 bot der Marktführer seinen Anlegern ein Leasingmodell mit drei

Jahren Dauer an, in dem der Anleger für einen 40-Fuß-Highcube-Container 3.400 EUR bezahlte. Nach drei Jahren kaufte der Initiator diesen Container wieder zurück zum Preis von 2.650 EUR. Justament in diesem Jahr bietet dann der Initiator „gebrauchte“ Container dieser Größenklasse zum Kauf an. Der Anleger bezahlt pro Container 3.050 EUR und erhält in fünf Jahren einen garantierten Wiederverkaufspreis von 1.875 EUR. Ich habe mich natürlich gleich gefragt, ob der Initiator dem Anleger hier womöglich den gleichen Container verkauft, den er ihm kurz vorher zum Festpreis abgekauft hat. Und dann hat sich bei mir im Kopf noch eine Frage festgesetzt: Wer prüft eigentlich nach, welchen Container ein Anleger hier kauft und wie alt der Container wirklich ist? Könnte es auch sein, dass ein und derselbe Container jeweils mit ordentlichem Margenaufschlag von einer Beteiligung zur nächsten weitergereicht wird?

Ich male mir dann folgendes Szenario aus: Im Jahre 2000 kauft der marktführende Initiator einen 20-Fuß-Container für ca. 1.500 EUR vom Hersteller (Marktpreis lt. BUSS Compendium in 2000). Den verkauft er dann für 2.608 EUR an einen Anleger. Sofortgewinn 1.108 EUR (= 74%). Der Anleger erhält sechs Jahre lang Miete, danach kauft ihm der Initiator den Container für „garantierte“ 1.125 EUR ab. Die nächste Station im Jahre 2006 ist das „Gebrauchtcontainer-Leasingprogramm“. Hier wird der Container mit einem Aufschlag von 43 Prozent dem Anleger zum Preis von 1.615 EUR erneut verkauft mit dem Versprechen, ihn nach fünf Jahren zum Preis von 840 EUR zurückzukaufen.

Im Jahre 2011 wird der Container wie versprochen vom Initiator für 840 EUR zurückgekauft und ins nächste „Gebrauchtcontainer-Investitionsprogramm“ eingebracht. Und dem Anleger mit einem „kleinen“ Aufschlag von 1.295 EUR (= 154 %) zum dritten Mal verkauft, diesmal zum Preis von 2.135 EUR. Ich zähle dann zusammen und komme bei einem Kaufpreis von rund 1.500 EUR zu einem Ertrag von rund 2.893 EUR für den Initiator. Schlagartig verstehe ich, warum es bei den Mietzahlungen nie Probleme gibt. Aber vielleicht täusche ich mich und in Wirklichkeit läuft alles ganz anders, und zugegeben, der Initiator hat in jedem Fall auch Glück gehabt, weil im Zuge des Rohstoffbooms bis 2008 die Stahlpreise und damit die Neu- und Gebrauchtpreise für Container gestiegen sind. Aber bei dem Geschäftsmodell, das ich mir da so ausmale, kann fast nichts schiefgehen, denn offensichtlich profitieren alle Beteiligten. Ich befürchte aber, dass das System nicht mehr so gut funktioniert, wenn tatsächlich vollständige Transparenz hergestellt würde.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang
 Alexanderstr. 139, 70180 Stuttgart
 Tel.: 0711 6571929
 E-Mail: info@economia-s.de
www.economia-vermoegensberatung.de



Wolfgang Spang
 Infos zum Autor

Weniger Papier, mehr Gewinn

Karteikartenlos zum Erfolg

- schneller Datenzugriff
- Wegfall doppelter Dokumentation
- bessere Übersicht
- Platzersparnis



DAMP SOFT

Zahnarztsoftware