

# Wahlmöglichkeiten locken Container-Anleger

Vermögensanlagen haben neuerdings ein Verfallsdatum. 12 Monate nach Billigung muss der Vertrieb beendet und ein Nachfolgeangebot bei der BaFin erneut gebilligt werden. Das hat bei einigen Anbietern schon zu monatelangen Vertriebsstopps geführt, bietet aber auch die Chance, ein Angebot zu überarbeiten und an aktuelle Markttrends anzupassen.

Die Anbieter von Container-Direktinvestments haben kein leichtes Jahr hinter sich. Die Magellan-Pleite trübte die Stimmung. Heute mehren sich die Meinungen, dass Hauptgründe für die Insolvenz viel mehr in der Unternehmens- und Produktstruktur zu finden sind, als im Containervermietmarkt an sich. Trotz der Schwierigkeiten zeigen sich verschiedene Anbieter in ersten Statements zum abgelaufenen Jahr 2016 überraschend zufrieden. Sie haben leicht zugelegt, die Verunsicherung hat wohl nur ein deutliches Wachstum abgeschwächt, aber das Vertrauen zu den Anbietern scheint wenig getrübt. Das ganze Segment bleibt also weiter im Trend, kann es doch mit einigen Pluspunkten



**André Wreth**  
Geschäftsführer  
SOLVIUM CAPITAL GmbH

aufwarten: Anleger können das Geschäftsmodell leicht verstehen, bzw. Vermittler dieses leicht erklären, die Laufzeiten sind kurz, die monatlichen oder quartalsweisen Mieten sind hoch, die versprochenen Renditen attraktiv, das Risiko scheint überschaubar.

## **Ein Ende der Preisrückgänge**

Die Mietpreise für Seefrachtcontainer weltweit sind deutlich stabiler als die Frachtraten für die Schiffe, die nur zu einem geringen Teil aus Containermietraten bestehen. Denn fast alle Container werden in China gebaut und in Zeiten geringer Nachfrage wird die Neuproduktion kurzerhand reduziert oder gleich ganz eingestellt. Dennoch gab es in den letzten Jahren einen Rückgang der Preise für neue Container und in Folge auch einen Rückgang der Preise für gebrauchte Container und Raten für neu abgeschlossenen Miet- oder Leasingverträge. Dieser Trend scheint nun aber gestoppt. Ein Grund überrascht: China kümmert sich um Umweltschutz bzw. um die Ge-

sundheit der Arbeiter und hat für den Erstanstrich neuer Container wasserlösliche Lacke vorgeschrieben. Die sind deutlich teurer als die bisher gebräuchlichen Lacke und die Hersteller konnten die höheren Kosten erfolgreich bei den Bestellern durchsetzen. Wie sich die Preise für gebrauchte Container entwickeln, bleibt abzuwarten.

## **Gebrauchte Standardcontainer im Visier**

Das Jahr 2017 bringt neue Container-Angebote mit sich. Während scheinbar der gesamte Markt auf den Branchenprimus P & R wartet, startet SOLVIUM dieses Jahr bereits die 2. Vermögensanlage mit dem Namen „Container Select Plus Nr. 2“. Mit diesem Angebot bietet SOLVIUM CAPITAL den Anlegern große Flexibilität in der Laufzeit. Grundsätzlich ist es auf 3 Jahre konzipiert, die Anleger haben aber schon nach 2 Jahren die Möglichkeit auszusteigen. Wer nach 3 Jahren immer noch Vertrauen in den Markt



hat und keine attraktiven Alternativen sieht, kann bei gleichen Mietraten um 2 Jahre verlängern, nach 5 Jahren noch einmal. Die maximale Laufzeit beträgt also 7 Jahre. Die IRR-Rendite liegt bei der 3-Jahres-Variante bei rd. 4,50 % per anno. Zudem lockt SOLVIUM mit verschiedenen Rabatten, wie beispielsweise einem für Frühzeichner.

SOLVIUM investiert grundsätzlich in gebrauchte Standardcontainer, da sich das Verhältnis zwischen Einkaufspreis und Miete deutlich besser zeigt als das bei fabrikneuen Containern der Fall ist. Beim aktuellen Angebot sind es die großen 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer, die immer beliebter werden, für alle Waren mit großem Volumen aber geringem Gewicht, z. B. Textilien. Trotzdem sind die Kolosse auf 27 Tonnen Tragfähigkeit ausgelegt.

### **Unabhängig von großen Reedereien**

Schwestergesellschaften von SOLVIUM CAPITAL in Asien besorgen neben anderen das Vermieten und das Manage-



**Marc Schumann**  
Geschäftsführer  
SOLVIUM CAPITAL GmbH

ment der Container an mittelgroße Reedereien und Logistikunternehmen. Mit den großen Reedereien zusammenarbeiten lohnt sich nicht, erklärt SOLVIUM-Geschäftsführer **Marc Schumann**: „Die Top-10-Reedereien fragen große Kontingente neuer Container nach und schreiben sie in Tranchen von regelmäßig 10.000 international aus. Das ist ein margenarmes Massengeschäft, an dem wir uns nicht beteiligen. Mittelgroße Reedereien wissen die zusätzlichen Serviceleistungen unserer Vermietmanager zu schätzen und sind bereit, dafür Mieten zu zahlen, die deutlich höher sind als im Massengeschäft. Und für uns und unsere Anleger ist es wichtig, das Risiko von Mietausfällen durch die Streuung auf viele Mieter zu senken.“

Der Grundpreis für einen Container beträgt 2.465 Euro und kann durch 2 Rabatte noch um 25 Euro gesenkt werden. 10 Euro gibt es als sog. Frühzeichnerbonus bis Ende April dieses Jahres. SOLVIUM erklärt das mit den Kosten für die Optionierung der noch anzukaufenden Container. Diese sind naturgemäß umso geringer, je kürzer die Option läuft. Den 2. Rabatt von 15 Euro kann erhalten, wer in der Korrespondenz auf Briefe per Post verzichtet. Hier gebe man einfach die Kostenersparnis weiter, erklärt SOLVIUM Geschäftsführer **André Wreth** auf Nachfrage: „Ausdrucken von Unterlagen, Eintüten und natürlich auch das Porto

entfallen, wenn Anleger mit uns per E-Mail korrespondieren. Immer mehr Anleger wünschen dies so, weil sie selbst ihre Unterlagen elektronisch ablegen wollen, nicht in Ordnern – das ist ein Trend, den wir begrüßen und unterstützen. Das ist Digitalisierung im Kleinen.“

### **Im Trend: Modelle mit Kapitalverzehr**

Wie schon beim Vorgängerangebot ist der Rückkaufpreis nach Ende der Laufzeit niedriger als der Kaufpreis. Den laufenden Ausschüttungen von 10,4 % pro Jahr stehen Rückkaufwerte von rd. 80 % bei 3-jähriger, bzw. bis rd. 50 % bei der maximalen Laufzeit von 7 Jahren gegenüber. Diese Modelle mit Kapitalverzehr liegen im Trend, weil Anleger während der Laufzeit neben den Mieteinnahmen auch einen Teil des Eigenkapitals zurückerhalten. Wenn die Märkte gut laufen, gibt es am Ende noch einmalig 2 % des Kaufpreises als Bonus obendrauf. So liegt die IRR-Rendite zwischen 4,44 und 5,05 % jährlich, bei Nutzen der beiden Rabatte in der Spitze sogar bei 5,27 %.

Es bleibt abzuwarten, mit welche Produktideen anderen Marktteilnehmer Kunden und Vermittler 2017 erreichen möchten, unbestritten bleibt die Nachfrage nach Sachwert-Direktinvestments bestehen und die Nachfrageaussicht positiv. (jr)