Werteanalysen
Analysen geschlossener Fonds
Waldemer & Nerb GdbR, Nandlstädter Str. 19, 85419 Mauern
4/06, 27. April 2006

Inhalt

■ **Wundersames in der Wüste** 2
Dubai-Fonds – ein schwieriges Kapitel

■ **Die Analysen** 4
Fundamentalgarantietrust 1 5
Hannover Leasing 167 / Airbus 6
HCI Real Estate Growth I USA 8
Lloyd Flottenfonds X / LF 70 10
Jurinvest Prozeßkostenfonds 11
DS-Fonds 119 „DS REPUBLIC“ 13
HL 169 / Maritime Werte 1 15

■ **Impressum** 16

Durch einen Klick auf die Überschrift gelangen Sie direkt zum betreffenden Artikel. Den aktuellen Plazierungsstand finden Sie auf unserer Internetseite ▸www.werteanalysen.de unter „Aktuelle Angebote“.

Titelbild: Fonds Maritime Werte 1, Initiator Hannover Leasing

Ein Schiff wird kommen

Liebe Leser, wo bleiben die Angebote? Zahlreiche Initiatoren haben seit Jahresanfang Fonds beworben, die nun sämtlich in der Umsetzung stekkengeblieben zu sein scheinen. Wir nutzen die Zeit, um unseren Auftritt zu überarbeiten. Bis zur nächsten Ausgabe wird sich unser Internetauftritt in wichtigen Punkten ändern. Kleinere Änderungen im Layout sehen Sie bereits in dieser Ausgabe umgesetzt. Über pro-aktives Zugehen auf die bundesweite Presse werden wir den Bekanntheitsgrad der Marke „Werteanalysen – Analysen geschlossener Fonds“ deutlich erhöhen. Die „Probephase“ ist erfolgreich durchlaufen, nun heißt das Motto der Stunde „Marktpenetranz“. Daher erstellen wir seit dieser Ausgabe (wieder) Schiffsanalysen. Hier scheint sich der Markt deutlich beruhigt zu haben – die Angebote werden nicht mehr über Nacht ausplaziert. Daher kann ich als Analyst mich auch tiefergehend mit den Angeboten befassen. Wie stets freue ich mich auf Ihre Resonanz, auf unsere Inhalte und unsere Änderungen. ■ **Ihr Philip Nerb**

Wundersames in der Wüste

Dubai-Fonds – ein schwieriges Kapitel

Nach dem Ende des Doppelbesteuerungsabkommens ist das Geschäft mit Dubai-Fonds tot. Doch der Boom geht weiter – ohne deutsche Anleger.

Von **Alexander Heintze**
Freier Wirtschaftsjournalist, München

Sultan Schahriar war überzeugt von der Untreue seiner Frauen. Um nicht enttäuscht zu werden, ließ er jede nach der ersten Nacht töten. Nur Scheherazade rettete ihr Leben, indem sie dem Sultan in 1001 Nächten so viele Wunder erzählte, daß er ihre Ermordung ständig aufschob und schließlich aufgab.

Auf ein ähnliches Wunder hoffen derzeit die Anbieter der Dubai-Fonds. Sie locken die hoffnungsvollen Anleger mit sagenhaften – und weitgehend steuerfreien – Renditen zwischen neun und zwölf Prozent in das Wüstenparadies. Doch dann kam Sultan Schahriar in Gestalt des Bundesfinanzministeriums und kündigte an, das im August auslaufende Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) mit den Vereinigten Arabischen Emiraten nicht zu verlängern. Stattdessen wird neu verhandelt. Wann das neue Abkommen unterzeichnet wird, ist nicht abzusehen. Und ob die weitgehend steuerfreie Ausschüttung von Immobilienfonds erhalten bleibt, ist zumindest fraglich. Das Vorgehen zeigt ganz grundsätzlich, welche Gefahr bei Investitionen in aufstrebende Länder herrscht. Daß DBA ganz auslaufen ist zwar selten – seit Januar besteht übrigens auch das DBA mit Brasilien nicht mehr –, Änderungen an bestehenden Abkommen sind aber auch bei wirtschaftlich eng verbundenen Ländern wie den USA üblich.

Keine Attraktivität, aber Zukunft

Die Attraktivität von Dubai-Fonds ist damit gegen Null gesunken. Doch das Thema Arabische Emirate hat sich noch lange nicht erledigt. Spätestens wenn das neue Steuerabkommen in Kraft getreten ist, wird es wieder Wüstenfonds geben. Vielleicht sogar mehr als bisher. Denn den Initiatoren brechen die Renditen weg. In den klassischen Anlegerländern machen es ihnen die hohen Einkaufpreise und die weltweiten Zinserhöhungen schwer, ab einem gewissen Zeitpunkt sogar unmöglich, die Renditen für die Anleger über Kredite zu hebeln. Dabei haben sich die anlagewilligen Geldgeber an hohe Ausschüttungen gewöhnt. Sie nun mit niedrigeren Versprechungen abzuspeisen, dürfte schwer sein. Der Druck, sich nach Ländern umzuschauen, in denen im Prospekt mit mindestens einer acht vor dem Komma geworben werden kann, nimmt also zu. Wenn dann das Ganze noch mit einer fantastischen Wachstumsstory verknüpft werden kann, umso besser.

Das alles kann Dubai liefern. Das Land boomt wie kein zweites. Wachstumsraten beim Bruttosozialprodukt von 17 Prozent waren in den vergangenen Jahren die Regel. In den kommenden Jahren wird sich dieses Tempo zwar verlangsamen, acht bis zehn Prozent jährlich sind trotzdem möglich. Der Ölpreis läßt die Einnahmen in die Höhe schnellen. Doch in dem kleinen Emirat am Golf geht die Haupteinnahmequelle zu Neige. In zehn bis 40 Jahren, je nach Schätzung, sind die Ölreserven erschöpft. Anstatt auf ein Wunder zu hoffen, versucht Dubais Kronprinz, Scheich Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, sein Fürstentum mit viel Geld unabhängig vom Öl zu machen. Dazu macht er Dubai zum Wunderland. Um die Investoren ins Land zu holen, sind die Bedingungen für ausländische Firmen geradezu märchenhaft. Auflagen beim Umweltschutz oder zur Arbeitssicherheit gibt es kaum. Die Geld- und Warenströme können fast ungehindert fließen. Steuern werden nicht erhoben. Weder auf das Einkommen noch für die meisten Unternehmen. Lediglich Banken und Ölfirmen müssen Abgaben leisten. Verbrauchsteuern gib es nur für wenige Dienstleistungen und das auf einem niedrigen Niveau. Wichtigstes Standbein soll der Tourismus werden. Fast fünf Millionen Menschen besuchen Dubai schon jetzt jedes Jahr. Bis 2010 soll diese Zahl auf 15 Millionen steigen. Parallel dazu soll Dubai die Finanzdrehscheibe der Region werden. Derzeit entsteht dafür ein modernes Finanzquartier.

Baukräne sind die Markenzeichen

Den Boom kann man sehen. Baukräne sind die Markenzeichen der Stadt. Die HSBC Bank schätzt, daß derzeit Immobilienprojekte im Wert von rund 42 Milliarden US-Dollar verwirklicht werden. Mehr als 80 Milliarden Dollar sind schon fest verplant. Die Bauvorhaben in allen angrenzenden Golfstaaten zusammen machen gerade einmal die Hälfte davon aus. Doch der Boom hat Grenzen. Bei Hotels und Luxusappartments zeichnen sich langsam Über-

kapazitäten ab, bei bezahlbaren Wohnungen und Büros hält das Angebot mit der Nachfrage noch nicht mit. Das könnte sich bald ändern. Die kürzliche Einführung eines Grundbuches verschafft ausländischen Investoren mehr Sicherheit. Bislang war der Kauf oder die Pacht von Wohnungen, Büro- und Gewerbeflächen nur in bestimmten Zonen, den „Freehold Properties“ möglich. Nun gilt das Grundbuch auch in der Wüste als offizieller Nachweis für das Eigentum an einer Immobilie oder einem Grundstück. Als Reaktion darauf zogen die Preise bereits an.

Risiken werden ausgeblendet

Diese Sicherheit und die Wachstumschancen werden bald noch mehr Initiatoren anlocken. Wie bei jedem Boom wollen möglichst viele Anleger daran teilhaben. Und wie in jedem überschäumenden Markt werden die Risiken einfach ausgeblendet. Erste starke Anzeichen für die Überhitzung gab es schon. So brachen im März die Kurse an den arabischen Aktienmärkten entgegen dem weltweiten Trend deutlich ein. Damit endete eine mehrjährige Kursralley, die sehr stark an die Übertreibungen des Neuen Marktes erinnert. Viele Unternehmen wurden nur aufgrund ihrer fantastischen Möglichkeiten bewertet und nicht aufgrund von fundamentalen Daten.

Gleiches gilt für die Immobilien. Bei einigen Objekten sind Preissteigerungen von 60 Prozent und mehr pro Jahr möglich, in der Breite ist ein zweistelliger Wertzuwachs üblich. Davon profitieren aber nicht die Fondsanleger. Das große Geld läßt sich vor allem mit kurzfristigen Spekulationen verdienen. Manche Immobilen wechseln mehrmals den Besitzer, bevor sie überhaupt fertig gestellt sind.

Auch viele andere Wüstenwunder sind skeptisch zu sehen. So ist das Emirat nicht der einzige Wüstenfleck am Golf, der sich vom Öl emanzipieren muß. Abu Dhabi und Sharjah, Katar, der Oman und Kuwait wollen mit Urlaubern Geld verdienen. Ob sich die Touristenströme auch wirklich einstellen, ist eine andere Frage. Bei Temperaturen, die im Sommer auf bis zu 50 Grad im Schatten klettern und selbst im Winter noch 30 Grad erreichen können, ist die Reisezeit begrenzt.

Die ausländischen Firmen und die pro-westliche Einstellung der islamischen Scheichs sind den Fundamentalisten schon lange ein Greuel.

Touristen und Firmen, die ihre Mitarbeiter an den Golf schicken, könnten auch ausbleiben, wenn die oft heruntergespielte Terrorgefahr Realität wird. Die Vereinigten Arabischen Emirate sind Unterstützer und Stützpunkt für die amerikanischen Feldzüge am Golf. Die ausländischen Firmen und die pro-westliche Einstellung der islamischen Scheichs sind den Fundamentalisten schon lange ein Greuel. An verschiedenen Orten Saudi-Arabiens und in Katar gab es im vergangenen Jahr bereits Anschläge. Ausländische Firmen haben daraufhin ihre Angestellten nach Dubai beordert. Das Fürstenhaus soll sich die Sicherheit angeblich mit dikken Schecks an die Terrorvereinigung Al Kaida erkaufen. Was aber, wenn die Firmen ihre Mitarbeiter wieder abziehen? Entweder, weil sich die hochgesteckten Geschäftserwartungen nicht erfüllt haben, oder weil die Lage doch zu unsicher geworden ist? Nachmieter stehen für die Flächen kaum zur Verfügung. Noch können fast alle Firmen Neubauten beziehen. Das Angebot an Büroflächen wächst beinahe täglich. Dagegen ist die Zahl an potentiellen Nachmietern begrenzt. Für die meisten mittelständischen Unternehmen lohnt sich ein dauerhaftes Engagement am Golf noch nicht, oder sie sind gerade mal mit wenigen Mitarbeitern vor Ort. Auch die einheimischen Firmen sind als Mieter nicht sonderlich attraktiv. Die Zahlungsmoral in den VAE ist erschreckend schlecht.

Auch steuerlich ist längst nicht alles auf ewig gesichert. Das DBA macht dabei die wenigsten Probleme. Der Druck der Wirtschaft auf die Politik ist groß, so schnell wie möglich ein neues Abkommen zu unterzeichnen. Doch wenn das Öl versiegt, müssen die Scheichs nach anderen Einnahmequellen Ausschau halten, um ihren Lebensstandard und die gigantischen, energiefressenden Einrichtungen am Laufen zu halten. Die weitgehende Steuerfreiheit kann dann quasi über Nacht aufgehoben werden.

Die Alleinherrschaft der Scheichs kann auch Auswirkungen auf die Währung haben. Der Dirham ist zwar an den Dollar gebunden, doch welche negativen Auswirkungen das haben kann, zeigt das Beispiel China. Staatlich festgelegte Wechselkurse unterliegen der Laune der Herrscher. Solange die Koppelung positiv ist, wird sie beibehalten, wenn nicht, wird das System halt geändert. Das muß dann nicht zum Vorteil der Anleger sein.

Angst vor Anschlägen

Es gilt also die Fondsweisheit: Ein Investment muß sich auch ohne steuerliche Anreize rechnen. Doch das ist in Dubai genauso schwierig. Ganze Stadtzentren verschieben sich mit dem Bauboom. Objekte, die bislang noch als A-Lage gelten, können bald schon ins Abseits rutschen weil neue Finanz-, oder Bürozentren entstehen. Selbst die staatliche Jubelpresse läßt durchblicken, daß sich das Königshaus Sorgen wegen des Immobilienbooms macht. Das sind erste Anzeichen, daß die Emirate-Blase schneller platzen kann, als es den Investoren am Golf lieb ist. Wer hier dabei sein möchte, muß sich auf einige Überraschungen gefaßt machen. Für die meisten Investoren wird das Wunder in der Wüste auf reichlich Sand gebaut sein. ■

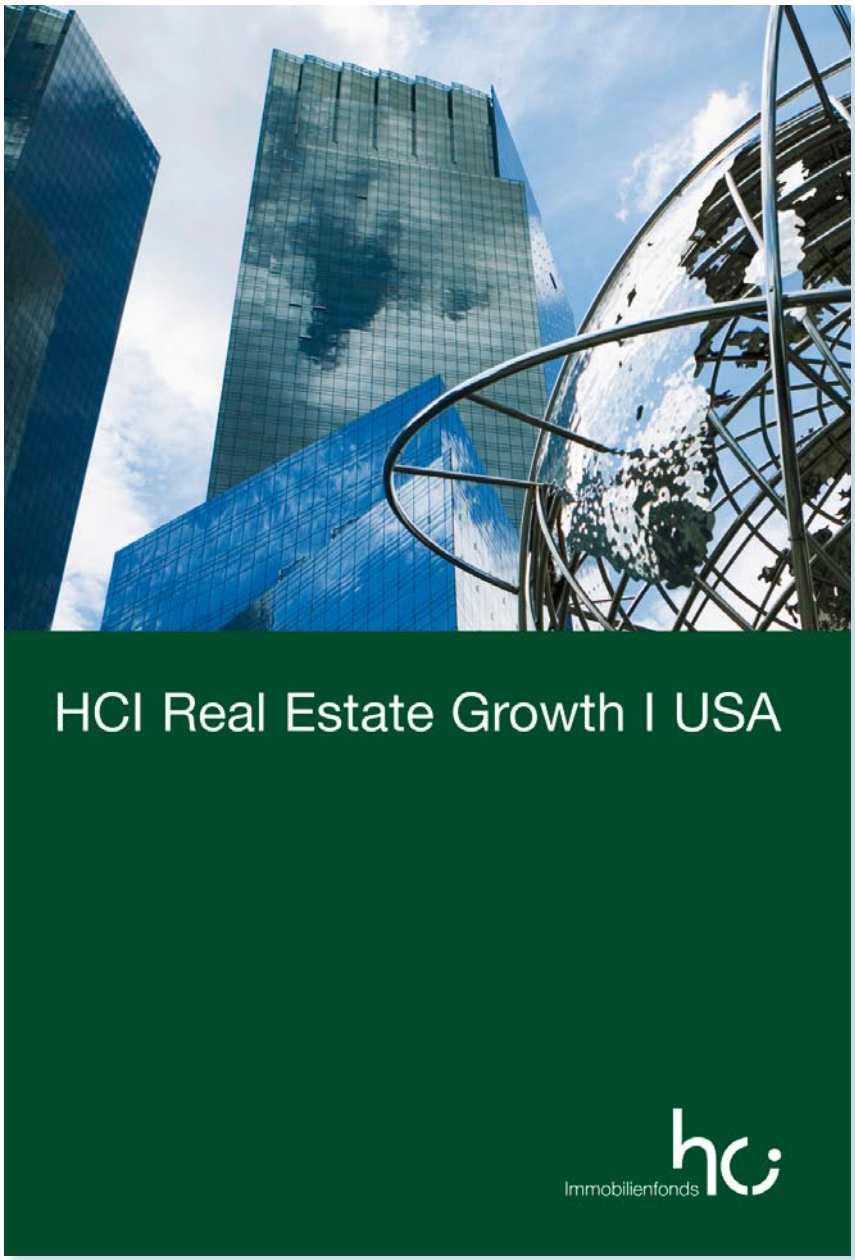
Links

- **Informationsportal über Dubai: ▸ www.dubai.de**
- **Die offizielle Seite der Herrschers Scheich Mohammens Bis Rashid Al Maktoum: ▸ www.sheikhmohammed.ae/german/index.asp**

Von **Philip Nerb**
MFC, Experte für geschlossene Fonds

Liebe Leser, wie eingangs erwähnt, wird es beim Auftritt von Werteanalysen einige Änderungen geben. Offensichtlich ist das neue Analysesegment „Schiffe“. Die Expertise hierfür stammt noch aus früheren Zeiten. Zudem stehen mir stets die einzelnen Initiatoren als Informationsquelle zur Verfügung – denn schließlich: Jeder Initiator muß die Qualität seines Angebots argumentativ nachvollziehbar belegen können.

Das Layout des Magazins und der Analysen hat sich ebenfalls leicht geändert. Hierzu würde mich Ihre Meinung interessieren. Weiter wird es auf meiner Internetpräsenz www.werteanalysen.de einige Änderungen geben. Künftig kann der interessierte Leser einige Seiten des aktuellen Magazins als Leseprobe herunterladen. Es wird einen geschlossenen Bereich für Journalisten geben. Die sehr positive Resonanz auf meine Analysen bestätigt die Qualität der Dienstleistung. Nunmehr muß vor allem der Bekanntheitsgrad gesteigert werden. Diesem Ziel sind die nächsten Jahre gewidmet. Aktuelle finden Sie im Analyseteil neben Schiffsanalysen wieder einmal ein „schwarzes Schaf“ unter den Anbietern. Ich freue mich schon darauf, Ihnen für die folgende Ausgabe ein deutlich voluminöseres Exemplar versprechen zu können. ■



Die Analysen

- Fundamentalgarantietrust 1 5
- Hannover Leasing 167 / Airbus 6
- HCI Real Estate Growth I USA 8
- Lloyd Flottenfonds X / LF 70 10
- Jurinvest Prozeßkostenfonds 11
- DS-Fonds 119 „DS REPUBLIC“ 13
- HL 169 / Maritime Werte 1 15

Durch einen Klick auf die Überschrift gelangen Sie direkt zum betreffenden Artikel. Den aktuellen Plazierungsstand finden Sie auf unserer Internetseite ▸www.werteanalysen.de unter „Aktuelle Angebote“

Die Bewertung

- 1+ hervorragend
- 1 ausgezeichnet
- 1- sehr gut
- 2+ einwandfrei
- 2 gut
- 2- ordentlich
- 3+ befriedigend
- 3 bedingt empfehlenswert
- 3- nicht empfehlenswert
- 4 mangelhaft
- 5 indiskutabel

Fundamentalgarantietrust 1

Investitionsobjekt
Sämtliche Produkte mit Kapitalerhaltgarantie
Mindestzeichnungssumme
€ 2.500 zzgl. 5% Agio oder € 6.000 zzgl. 5% Agio als Ratensparer
Geplante Laufzeit
Unbegrenzt, erstmalig kündbar durch Anleger nach 36 Monaten (Einmalanlage) bzw. 15 Jahren (Ratensparer)
Emissionsvolumen
€ 50 Mio. zzgl. 5% Agio
Fremdkapital
ohne
Geplante Ausschüttungen
Prognostiziert 7 – 12% auf Investitionsebene
Weichkosten
14,9%, 2,7% p.a.
Investitionsquote
90.28%
Plazierungsgarantin
Keine
Alleinstellungsmerkmale
Keine dezidierte Beschreibung des Auswahl- und Investitionsprozesses. Zielsegmente: gebrauchte Lebensversicherungen und Private Equity werden auf je einer Spalte „erläutert". Ungeeignete Zielgruppe.

Der Initiator Die Fundamental Garantie Trust, München, ist ein vielschichtiges Geflecht aus verschiedenen Firmen, sämtlich aus dem Bereich der Finanzdienstleistungen. Gegründet 2006, ist das vorliegende Angebot das erste seiner Art dieses Anbieters. Zu den einzelnen Entscheidungsträgern liegen keine Expertiseaussagen vor, nur der Geschäftsführer wird auf der Homepage beworben. Mir stellt sich dabei allerdings die Frage, ob ein Status als ehemaliger Offizier und langjähriger Finanzdienstleister notwendigerweise zum Emittenten befähigt. Deren Spezialisten erfahren zumindest eine langjährige Ausbildung, über die keiner der Entscheidungsträger zu verfügen scheint. Der Initiatorauftritt wirkt professionell, allerdings scheint der Schwerpunkt mehr im Bereich Marketing als emissionsspezifischer Leistung zu liegen.

Schwächen – Ungenügend dokumentierte Befähigung der einzelnen Leistungsträger.

Note für Außenauftritt – 3

Der Prospekt Mit 76 Seiten fällt der Prospekt ausgesprochen schlank aus. Vergleichbare Angebote, die unter anderem ebenfalls auch in gebrauchte Lebensversicherungen oder Private Equity investieren, sind in der Regel mindestens doppelt so umfangreich. Beim vorliegenden Prospekt ist das jeweilige Zielsegment völlig unzureichend erläutert. Die Aufmachung entspricht in keiner Weise dem üblichen Auftreten seriöser Angebote. Hier wird wieder einmal die große Schwäche der rein formalen Bafin-Prüfung offensichtlich.

Schwächen – Ein inhaltlich völlig ungenügender Prospekt.

Die Anlagestrategie Der Anbieter wirbt mit „Investitionsgrundsätzen" und einer „laufenden aktiven Mittelverwendungskontrolle". Die Grundsätze sind denkbar „grundsätzlich", mit ihnen liefert der Investor sein Kapital gutwillig einer beliebigen Anlage aus – solange sie nur über eine Kapitalerhaltgarantie verfügt. Allerdings dürfen Beträge, welche eine Kapitalerhaltgarantie übersteigen, völlig beliebig investiert werden. Neben gebrauchten Lebensversicherungen und Private Equity – zwei ausgesprochenen Spezialsegmenten, die neben einer hohen Expertise vor allem auch einen exzellenten Marktzugang unabdingbar machen – können auch Firmenbeteiligungen, Fonds, (atypisch) stille Beteiligungen oder Genussrechtskapital erworben werden. Bei dem vielschichtigen Firmengeflecht, in welches das Konzept eingebunden ist, stellt sich mir automatisch die Frage, ob das Kapital in eben diese Firmen fließen soll. Feststeht auf jeden Fall, daß dem Anbieter zustehende Gebühren vorrangig auszuzahlen sind. Ein Anleger soll sein Kapital für mindestens drei Jahre (Einmalanlage) bzw. 15 Jahre (ratierlich) in Hände geben, die offenbar keine nach außen transparenten Anlagevorstellungen haben. Dies wäre für einen Mitunternehmer, ein solcher soll ein Anleger ja werden, durchaus von Interesse.

Schwächen – Völlig unzureichend dokumentierte Anlagestrategie. Zu allgemeine Investitionsgrundsätze, die dem Anbieter völlig freie Hand lassen. Geplante Zielsegmente sind ausgesprochene Spezialsegmente, die einem derartig fachfremden Initiator verschlossen sind.

Die Partner Die in die Konzeption eingebundenen Partner wirken professionell – im Marketing und der Verwaltung von Geldern. Eine Expertise in der Investition ihnen anvertrauter Gelder wird nicht nachgewiesen. Geeignete Partner für eine professionelle Anlage der Fondsgelder sind offensichtlich nicht vorhanden. Ob hinter diesem Fondskonzept Betrugsabsichten stehen, sei dahin gestellt. Auf jeden Fall aber sollte heute jeder Marktteilnehmer – ob Anleger oder Anbieter – wissen, daß die von diesem Fondsanbieter in Aussicht gestellten Beteiligungsmärkte einen ausgesprochen begrenzten Marktzugang haben.

Schwächen – Keine Partner für eine professionelle Investition angebunden.

Das Konzept Der Anleger soll sein Kapital in einen Blind-Pool mit Kapitalerhaltgarantie investieren. Zumindest der größte Teils der Investitionssumme soll durch bonitätsstarke Investmentgesellschaften abgesichert sein. Dabei soll in die unterschiedlichsten Produktgruppen investiert werden. Neben gebrauchten Lebensversicherungen bewirbt der Anbieter dabei auch Investitionen in den Private Equity Markt, Private Placements und Unternehmensbeteiligungen. Dabei wird der interessierte Leser völlig im Dunkeln gelassen, wie derartige Anlagen konkret ausgewählt und erschlos-

sen werden sollen. Alles in allem ist der Prospekt inhaltlich völlig ungenügend, mag er auch formal den Bafin-Bestimmungen genügen. Bei einer Mindestlaufzeit von drei bzw. fünfzehn Jahren sucht der Anbieter die in meinen Augen falsche Zielgruppe zu werben. Mindestanlagesummen von € 2.500 bzw. ratierlich € 50/ Monat ziehen höchstens Laienanleger an. Diese sind unprofessionell und für die vorgestellten hochrisikoreichen Anlagesegmente meines Erachtens nicht geeignet. Nicht umsonst beginnen bei zahlreichen seriösen Anbietern im Bereich Private Equity die Mindestanlagesummen im höheren fünfstelligen Bereich. Die Firmenverflechtungen sind beim vorliegenden Angebot deutlich dargestellt. Mir persönlich sind die eingebundenen Unternehmen insofern suspekt, als keiner davon eine Emissionshistorie nachweisen kann.

Schwächen – Völlig unzureichende Investitionsparameter. Falsche Zielgruppe. Risiko der erwähnten Zielsegmente wird nicht richtig wiedergegeben.

Summa summarum *halte ich das aktuelle Angebot „Fundamentalgarantietrust 1" für völlig indiskutabel. Der mangelhafte Außenauftritt verdient eine Initiatornote mit 3. Das Angebot zeigt die Nachteile einer rein formalen Prüfung durch die Bafin deutlich auf. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „indiskutabel" (5) verdient.* ■

Hannover Leasing 167 / Airbus

Investitionsobjekt
Airbus Technologiepark und Golden Tulip Hotel (4 Sterne), beides Hamburg
Nutzungsart
Bürogebäude und Fertigung; Hotel
Fertigstellung
2002 bis 2004; März 2007
Gesamtmietfläche
16.751m², 280 Stellplätze (plus 100 ab 2007); 7.524m², 96 Stellplätze
Vermietungsstand
100% an 46 Mieter; 100%
Restmietlaufzeit
18 Monate bis 13 Jahre; Pachtlaufzeit 20 Jahre ab Übergabe (2x Option à 5 Jahre)
Mindestzeichnungssumme
€15.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
mit Andienungsrecht 10 Jahre, erstmals Kündigung durch Anleger zum 31.12.2021
Gesamtinvestition (Fondsebene)
€43.821.650
Kommanditkapital
€15,09 Mio. zzgl. 5% Agio
Fremdkapital (64,7%)
€28,05 Mio.
Darlehen
Zinsfestschreibung bis Ende 2015, Laufzeitende 12.2016, 1,5% Tilgung
Geplante Ausschüttungen
6,5% p.a., steigend auf 8,5% p.a. (2016), Schlußausschüttung 170,5%
Weichkosten
26,9% (bez. auf EK); 8,6% (bez. auf GK)
Inflationsrate
2%;
Plazierungsgarantin
Delta Vermietungs GmbH, Pullach, 100%ige Tochtergesellschaft von HL
Alleinstellungsmerkmale
Andienungsrecht der Gesellschaftsanteile an Altgesellschafter zum Ende 2016; Ankaufsrecht durch Altgesellschafter 2021.

Der Initiator Die HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG, Pullach, gehört zu den führenden Emissionshäusern. Das Unternehmen finanziert Immobilien im In- und Ausland, Flugzeuge, Schienenfahrzeuge, internationale Kinofilmproduktionen, kommunale Infrastrukturmaßnahmen und medizinische Einrichtungen. Seit über 20 Jahren verwaltet sie ein Vermögen von über €11,1 Mrd. Bislang haben rund 34.000 Anleger Eigenkapital von rund €7,5 Mrd. investiert. An dem Unternehmen sind die Landesbank Hessen-Thüringen (50 %), mittelbar die IVG Immobilien AG (25 %) sowie das Management der Hannover Leasing (25 %) beteiligt. Laut Leistungsbilanz (2004) wurden bisher insgesamt 97 Fonds emittiert. Die Mehrheit der Fonds (96) hat die Prognosen erfüllt. Insgesamt handelt es sich hier um einen sehr erfahrenen Initiator, der konservativ konzipiert. Der Initiatorauftritt ist professionell, wenn auch relativ zurückhaltend und verdient eine 2.

Stärken – Professioneller Initiator mit einem sehr breiten Emissionsspektrum.

Note für Außenauftritt – 2

Der Prospekt Mit 130 inhaltlich relevanten Seiten fällt der nach IDW S4-Standard verfaßte Prospekt umfangreich aus. Die Aufmachung ist ansprechend, die Bild- und Textgestaltung gelungen. Teilweise könnten die Satzstrukturen weniger komplex ausfallen. Inhaltlich sind alle relevanten Fakten umfassend aufbereitet.

Stärken – Ein optisch ansprechender und inhaltlich umfassender Prospekt.

Der Standort Der Makrostandort Hamburg ist im Bürosektor etabliert. Als zweitgrößte Stadt Deutschlands sind die Wirtschaftszahlen Hamburgs sehr gut. Die Arbeitslosenquote hält sich in Grenzen, die Stadt gilt als reichste Deutschlands. Der Mesostandort wird derzeit zu einem modernen Büro- und Technologieareal entwickelt. Konzerne der Luftfahrtindustrie mit ihren hochspezialisierten Tochtergesellschaften sind dort angesiedelt. Nachteilig ist dabei die einseitige Ausrichtung auf die Luftfahrtindustrie, die damit eine hohe Abhängigkeit von dieser Branche mit sich bringt. Die beiden Fondsimmobilien liegen nebeneinander in unmittelbarer Nähe zum Airbus-Produktionsstandort.

Der Mesostandort liegt rund 10 km

südwestlich des Hamburger Stadtkerns. Der Individualverkehr ist über eine BAB erschlossen. Zudem besteht eine Fährverbindung zur Innenstadt. Der ÖPNV ist in fußläufiger Entfernung von den Objekten erreichbar. Airbus hat Investitionen in den Standort i. H. v. € 660 Mio. getätigt. Zusätzlich hat die Stadt Hamburg rund € 665 Mio. investiert. Dies spricht für ein nachhaltiges Interesse am Standort. Positiv für das Hotel dürfte sich auswirken, daß derzeit keine weiteren Hotels in unmittelbarer Nähe existieren.

Schwächen – Abhängigkeit von der Luftfahrtindustrie.

Stärken – Gut erschlossener Standort; offensichtlich langfristiges Interesse der maßgebenden Industrie.

Der Airbus Technologiepark bei Nacht.

Die Objekte

Der Airbus Technologiepark besteht aus einem 4- bzw. 5geschossigen Bürokomplex mit drei angeschlossenen Lager- und Fertigungshallen, einem weiteren 3geschossigen Bürogebäude mit Casino im Erdgeschoß sowie 280 Stellplätzen. Weitere 100 Stellplätze werden bis 2007 erstellt. Der Airbus Technologiepark wurde in vier Bauabschnitten zwischen 2002 bis 2004 fertig gestellt. Die Gesamtmietfläche beträgt 16.751m². Der Büroinnenbereich ist flexibel unterteilbar, damit ließe sich eine anderweitige Nutzung darstellen. Die Außengestaltung ist optisch ansprechend.

Optisch ansprechend: Die Fassade des Airbus-Komplexes.

Das „Golden Tulip Hotel“ soll bis März 2007 fertiggestellt sein. Das 4-Sterne-Objekt verfügt über eine Gesamtmietfläche von 7.524m ² und 96 Stellplätzen.

Schwächen – Hotelimmobilie ist naturgemäß nur eingeschränkt nutzbar.

Stärken – Neubauobjekte. Bürogebäude sind flexibel unterteilbar.

Die Mieter

Beide Fondsimmobilien sind komplett vergeben. „Airbus Technologiepark“ ist an Airbus Deutschland (34%) und Zulieferfirmen vermietet. Die vertraglichen Grundmietzeiten betragen 5 Jahre (für Airbus 13 Jahre), was für Deutschland ungewöhnlich ist. Diese Regelung muß nicht unbedingt nachteilig sein. Die damit einhergehende Flexibilität sichert beiden Vertragsparteien die Möglichkeit, auf sich ändernde Marktgegebenheiten zu reagieren. Allerdings ist vor allem Airbus auf Grund des hohen Eigeninvestitionsvolumens auf den Standort fixiert, die anderen Mietparteien sind teilweise auf die Nähe zu ihrem Kunden Airbus angewiesen. Die Verträge sind zu 100% indexiert. Die Verkäuferin hat eine Mietgarantie über € 2 Mio. bis Ende 2016 abgegeben, wobei nicht überprüfbar ist, wie valide diese ist. Pächterin der Hotelimmobilie ist die 2002 gegründete RIMV Vermögens- und Verwaltungsgesellschaft, Hamburg. Sie erzielte 2005 nach eigenen Aussagen mit 545 Mitarbeitern einen Umsatz von € 35 Mio. Das Unternehmen ist etabliert im Bereich Umstrukturierung unrentabler Hotels und als Betreiber-Gesellschaft. Dabei werden die jeweiligen Hotels stets unter deren angestammten Namen betrieben. Für das Fondsobjekt geht der Betreiber von einer nur 25%igen Abhängigkeit von Airbus aus. Das Hotel ist fest für 20 Jahre verpachtet. Als Sicherheit liegt eine Patronatserklärung der Franchisemutter vor.

Schwächen – Mieterinteresse am Standort wird primär von Airbus getragen.

Stärken – Etablierte Mieter, hohes Mieterinteresse am Standort.

Das Konzept

Der Anleger soll in den „Airbus Technologiepark“ und das „Golden Tulip Hamburg Aviation Hotel“, beide Hamburg, investieren. Die Objekte, errichtet bis 2004, bzw. März 2007, sind derzeit vollvermietet. Der

Initiator geht von einer durchschnittlichen „Verzinsung“ des Anlagekapitals über 15 Jahre von über 8% p.a. aus. Der Weichkostenanteil liegt mit rund 8,6% (bez. auf GK) im Marktdurchschnitt. Es ist bemerkenswert, daß der Anbieter trotz der hohen Kosten auf eine für eine deutsche Immobilie vergleichsweise hohe „Verzinsung“ kommt. Grundsätzlich rechnet der Initiator mit einem Verkaufsfaktor, der unter dem tatsächlichen Einkaufsfaktor liegt. Die Planungsparameter sind konservativ. Die Sicherheitsreserven und Entwicklungsprognosen sind kaufmännisch vorsichtig geschätzt. Die Prognosen in der Hotelbranche sind erfahrungsgemäß sehr schlecht kalkulierbar. Für diese Pachteinnahmen liegt als Absicherung eine Patronatserklärung der Franchisemutter vor. Die Standort- und Objektqualität ist ausreichend gut. Durch hohe Eigeninvestitionen des Hauptmieters ist eine offensichtliche Interessensbekundung gegeben. Die Abhängigkeit vom Hauptmieter am Standort und in den Prognosen ist deutlich spürbar.

Insgesamt sehe ich eine hohe Gesamtanlagesicherheit gegeben. Über einen Andienungsvertrag können die Objekte Ende 2016 an die Altgesellschafter zurückgegeben werden. Bei dieser Notfallösung würde der Anleger rund 95% seines Nettokapitals zurückerhalten.

Schwächen – Abhängigkeit von der Luftfahrtindustrie bzw. Airbus.

Stärken – Konservatives Konzept mit einer hohen Prognoseerfüllungssicherheit. Andienungsvertrag. Eindeutiges Standortinteresse durch Airbus bzw. Hamburg.

Summa summarum *halte ich das aktuelle Angebot „167/Airbus“ des Initiators Hannover Leasing für interessant. Der professionelle Auftritt des Initiators verdient eine 2. Die Fondskonzeption ist konservativ. Das Ertrags-Risiko-Profil ist sehr gut. Es besteht eine Abhängigkeit von Airbus, die jedoch auf Grund der stabilen Wachstumszahlen nicht negativ sein muß. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „sehr gut“ (1-) verdient.* ■

HCI Real Estate Growth I USA

Investitionsobjekte
indirekte Beteiligung an sieben US-amerikanischen Immobilien-Projektentwicklungs-, Umstrukturierungsfonds
Nutzungsart
beliebig
Mindestzeichnungssumme
US$ 10.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
bis 31.12.2014 (plus max. 3x 1 Jahr),
Gesamtinvestition
geplant US$ 100 Mio. (zzgl. 5% Agio), Aufstockung bis US$ 150 Mio. möglich
Geplante Rendite
160% des Eigenkapitals (vor Steuern und nach Gebühren)
Eigenkapital
US$ 100 Mio. zzgl. 5% Agio, Aufstokkung aus bis zu US$ 150 möglich
Fremdkapital
ohne, Zwischenfinanzierung bis zu US$ 50 Mio.
Inflationsrate:
2,5%
Weichkosten
12,31% (incl. Agio)
Investmentberater
Townsend Group
Investitionsquote Zielfonds
87,7%
Zielfonds
Portfolio aus sieben sich einander thematisch und geographisch ergänzenden und etablierten Zielfondsanbietern
Treuhandkommanditist
Konzernunternehmen
Plazierungs- und Einzahlungsgarantie
HCI Capital AG, Hamburg
Alleinstellungsmerkmale
Dachfondskonstruktion ermöglicht eine Beteiligung in sieben sehr renommierte Immobilienentwicklungsfondsanbieter. Beteiligung soll in vier Tranchen abgerufen werden. Sehr erfahrener Investmentberater. Initiator ist selbst am Fonds beteiligt. Kooperation mit Townsend.

Der Initiator Die HCI Gruppe wurde 1985 gegründet. Bis dato wurde ein Gesamtinvestitionsvolumen von über €10 Mrd. realisiert. Über 74.500 Anleger investierten bisher rund €3,9 Mrd. Eigenkapital. Damit ist HCI einer der führenden bankenunabhängigen Initiatoren Deutschlands. Bis dato wurden €916 Mio. in Immobilienprojekte investiert. Das vorliegende Angebot ist das erste seiner Art von diesem Anbieter. Von 29 Fonds mit ausländischen Immobilien erfüllten laut Leistungsbilanz 2004 17 die Prognosen, 7 verfehlten sie, 5 leisten Ausschüttungen über den Prognosen. Der Marktauftritt ist professionell.

Stärken – Neben einer exzellenten Kundenbetreuung wurden in der Vergangenheit Anlageobjekte sehr sorgfältig ausgewählt.

Initiatornote – Professioneller Auftritt (2).

Der Prospekt Mit 124 Seiten fällt der Prospekt leicht überdurchschnittlich umfangreich aus. Das für die meisten Anleger vermutlich neue Immobilienmarktsegment der Projektentwicklung / Umstrukturierung / Neupositionierung ist ausgezeichnet erläutert. Der Text ist verständlich, die Aufmachung in Bild und Wort ansprechend.

Stärken – Ansprechender Prospekt, der die Besonderheiten des Angebots hervorragend erläutert.

Der Markt Der Initiator belegt im Prospekt eindrucksvoll den Wachstumsmarkt „Immobilien“ in den USA. Mit dem vorliegenden Konzept soll die gesamte mögliche Wertschöpfungskette in einer Immobilieninvestition abgegriffen werden – bis auf die langfristige Verwertungsphase. Während die Erträge von klassischen Immobili-

en hauptsächlich als Mieteinnahmen über eine längere Haltedauer erwirtschaftet werden, werden die Erträge beim vorliegenden Konzept aus einer signifikanten Wertsteigerung über eine eher kurze Haltedauer erzielt. Bei einer opportunistischen / chancenorientierten Anlagestrategie setzt das Unternehmen auf chancenreiche Investitionsgelegenheiten. Zielobjekte können dabei von Hotels über Bürobauten bis zu Wohnimmobilien sein. Der Manager investiert in Immobilien, von denen er erwartet, innerhalb einer kurzen Zeit durch aktives Vorgehen Wertschöpfung generieren zu können. Neben einer reinen Umfinanzierung kann auch in komplette Neuentwicklungen investiert werden. Dazu werden über einen Investmentberater spezialisierte und etablierte Zielfonds ausgewählt, die insgesamt ein breit diversifiziertes Portefeuille ermöglichen. Im Bereich „Real Estate Private Equity" wurden 2004 rund 30 Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von US$ 18 Mrd. aufgelegt. Die Haltezeit derartiger Immobilien liegt in der Regel zwischen zwei und sechs Jahren. Die durchschnittliche Laufzeit der Fonds liegt meist zwischen sechs und zehn Jahren, die Renditen bewegen sich zwischen 12-20% p. a. (IRR-Methode).

Schwächen – Enger Markt, der hervorragende Kontakte und extrem professionelles Arbeiten essentiell macht.

Stärken – Hochrentabler und etablierter Markt, der bei einer kurzen Investitionszeit hohe Renditen bietet.

Die Partner

Als Investmentberater vor Ort fungiert die Townsend Gruppe. Sie partizipiert nachrangig am Fondsergebnis. Die Townsend Gruppe ist der größte Immobilien-Investmentberater für institutionelle Investoren in den USA. Gegründet 1983, kann Townsend eine Leistungsbilanz vorlegen, die mit einer Durchschnittsrendite von 43% über dem Vergleichsindex NCREIF liegt. Das derzeit verwaltete Treuhandvermögen beläuft sich auf rund US$ 100 Mrd., die in rund 400 Zielfonds investiert sind. Townsend investiert auch eigenes Kapital in die ausgewählten Zielfonds und wird aktiv in den Anlageausschüssen der Zielfonds. Derzeit sind rund US$ 2,14 Mrd. an Kundengeldern investiert. Die Auswahlkriterien für die Zielfonds sind im Prospekt nachvollziehbar erläutert. Hauptaugenmerk wird neben einer breiten Diversifikation vor allem auf die Erfahrung des Managements und auf die Leistungsbilanz des Zielfondsanbieters gerichtet. Dabei ist auch die interne Kostenstruktur wichtig. In Folge weist das vorliegende Angebot eine Kostenstruktur auf, die tatsächlich niedriger ist als bei manchen Einzelfonds. Derzeit sind sieben Zielfonds ausgewählt, von denen sechs bereits vertraglich gebunden sind. Sämtliche Zielfondsanbieter sind etabliert und ergänzen sich ausgezeichnet zu einem breiten Investitionshintergrund.

Stärken – Bestmöglicher Investmentberater für großvolumige Fonds. Sehr erfahrene Zielfonds, die jeweils beeindruckende Leistungen nachweisen können. Sämtliche Partner werden (auch) erfolgsabhängig und nachrangig entlohnt.

Das Konzept

Der Anleger soll über eine Dachfondskonstruktion in sieben verschiedene Zielfonds aus dem Bereich Immobilien-Projektentwicklung und -Umstrukturierung investieren. Dadurch beteiligt er sich indirekt an einem Immobilien-Portefeuille von ca. US$ 30 Mrd. Sechs Zielfonds sind bereits vertraglich gebunden. Auf Ebene der Zielfonds handelt es sich um einen Blindpool, wobei die einzelnen Investitionsgebiete klar definiert sind. Bei einer geplanten Laufzeit von rund 8 Jahren sollte der Investor mit einer marktüblichen Rendite im zweistelligen Bereich nach Gebühren und Steuern rechnen können. Die durchschnittliche Kapitalbindungsdauer liegt bei rund 4,5 Jahren. Die Rückflüsse werden anteilig verteilt: der Anleger erhält nach Rückzahlung seiner Beteiligung bis zu 8% Vorzugsausschüttung, ehe die Partner beteiligt werden. Townsend als Investmentberater vor Ort ist ausgesprochen erfahren und im Markt etabliert. Der Initiator selbst hat sich mit €2 Mio. Eigenkapital am Fonds beteiligt. Die Auswahlparameter für die Zielfonds sind nachvollziehbar. Die thematische und geographische Diversifikation sorgt für ein optimales Risikoprofil. Die sieben Zielfonds sind als sehr professionell einzustufen. Die zielfondsinternen Planrenditen liegen sämtlich im höheren zweistelligen Bereich. Die US-Partner sind jeweils in die eigenen Zielfonds investiert (Principal Beteiligung), damit erhöht sich die Seriosität der Angebote. Die Anleger investieren gemeinsam mit professionellen Großinvestoren in die Zielfonds. Die gesamte Anlage ist in US$ dotiert, damit entsteht durch die Anlage ein Wechselkursrisiko. Abgesehen von einer möglichen Zwischenfinanzierung kommt der Fonds auf Anlegerebene ohne Fremdmittel aus. Die Zielfonds arbeiten mit einer marktüblichen Fremdmittelquote von 65% bis 80%. Auf Portefeuille-Ebene ergibt sich eine max. Fremdfinanzierungsquote von 66,5%. Die Kosten für das Erstellen der US-Steuererklärung fallen angemessen aus.

Schwächen – Großes Fondsvolumen sorgt für Anlagedruck. Fremdwährungsrisiko auf Anlegerebene.

Stärken – Professionelle Partner. Sicherheitsgewinn durch breite Diversifikationsmöglichkeiten der einzelnen Zielfonds. Nachrangige Entlohnung der Partner, hohe Eigenbeteiligung der Partnerunternehmen in den jeweils eigenen Zielfonds. Initiator ist selbst am Fonds beteiligt.

Summa summarum

halte ich das vorliegende Angebot „Real Estate Growth I USA" des Initiators HCI für ausgesprochen attraktiv. Für seinen professionellen Außenauftritt verdient der Anbieter eine Bewertung mit (2). Das Anlagekonzept ist hochinteressant, die langfristig übliche Durchschnittsrendite liegt weit über der konventioneller Immobilienfonds. Das Konzept ist sehr konservativ erarbeitet, in die Planung sind sehr viele Reserven eingebaut. Die Beratung durch Townsend und die eingebundenen Zielfonds erschließen eine Vielzahl chancenorientierter Immobilieninvestments bei einem sehr ausgewogenen Chancen-Risiko-Verhältnis. Alles in allem verdient das aktuelle Angebot meiner Meinung nach eine Bewertung mit „sehr gut" (1-). ■

Lloyd Fonds – Flottenfonds X / LF 70

Investitionsobjekte
MS „NEWARK“ / MS „MIAMI“
Nutzungsart
Containerschiffe mit
3.388 TEU / 5.085 TEU
Hersteller
Hanjin Heavy Industries & Construction Co., Ltd, Südkorea
Fertigstellung / Übergabe
Geplant Dez 2006 / Jan 2008
Reeder
NSC Schifffahrtsgesellschaft
mbH & Cie. KG
Charterer
APL, Bermuda / A.P. Moller-Maersk, Dänemark
Charterdauer
Mind. 8 bis max. 9 Jahre / mind. 8 bis max. 10 Jahre
Mindestzeichnungssumme
€ 15.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
19 Jahre
Gesamtinvestition
€ 129.865 Mio.
Emissionskapital
€ 52,5 Mio. zzgl. 5% Agio
Schiffshypothekendarlehen (57,29%)
€ 74,405 Mio., komplette Tilgung bis Ende 2024
Geplante Ausschüttungen
Kumuliert 233,8%, 7% p.a. (2008), steigend auf 18% p.a. (2024), Schlußausschüttung 64,8%
Verkaufserlös
Prognostiziert 32%
Weichkosten (incl. Agio)
26% (bez. auf EK), 11% (bez. auf GK)
Prognostizierte Kostensteigerungsrate
2,5% p.a. (ab 2008/9)
Gutachten
Zu technischer Qualität und Einkaufspreisen
Plazierungsgarantin
Lloyd Fonds AG, Hamburg,
NSC Schifffahrtsgesellschaft
Alleinstellungsmerkmale
Vier Einzahlungstranchen.

Der Initiator Die Lloyd Fonds wurde 1995 gegründet und Ende 2001 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Bis dato wurden insgesamt 69 Beteiligungsangebote initiiert. Das bisherige Investitionsvolumen liegt bei über € 2,6 Mrd. Bisher haben sich mehr als 20.000 Anleger an den Fonds beteiligt. Das vorliegende Angebot ist das 62te seiner Art. Der Initiator kann speziell im Schiffsbereich als sehr erfahren und konservativ prognostizierend gelten. 50 von 56 laufenden Angeboten haben die prognostizierten Ausschüttungen eingehalten oder übertroffen (Leistungsbilanz 2004). Der Außenauftritt ist professionell und funktioniert reibungslos, daher erhält die Lloyd Fonds AG die Initiatornote 2.

Stärken – Erfahrener Anbieter mit einer sehr guten Leistungsbilanz.

Initiatornote – 2

Der Prospekt Mit 119 inhaltlich relevanten Seiten fällt der nach IDW S4-Standard verfaßte Prospekt umfangreich aus. Die Aufmachung ist sehr ansprechend. Die Bild- und Textgestaltung sind gelungen. Positiv fällt vor allem die exzellente Markterläuterung auf.

Stärken – Ein optisch ansprechender, inhaltlich angenehm zu goutierender Prospekt.

Der Markt Der Containermarkt weist ein seit Jahren stabiles Wachstum auf. Als Motor dafür sehen Prognosen übereinstimmend ein weiteres Weltwirtschaftswachstum. Container sind als internationales Transportmittel mittlerweile Standard. Das überseeische Transportvolumen steigt auf Grund einer stabilen internationalen Nachfrage (speziell aus Asien) konstant mit zweistelligen Raten an. Der Bedarf an neuen Containerfrachtern steigt parallel, hier werden vor allem (44%) großvolumige Frachter (über 4.000 TEU) bestellt. Grundsätzlich durchläuft der Containermarkt Preiszyklen, wie alle anderen Märkte auch. Derzeit sind die Charterraten im kurzfristigen Mittel noch vergleichsweise hoch, wenn auch seit Ende 2004 deutlich im Rückgang. Im 10-Jahres-Mittel sind die derzeitigen Charterraten vergleichsweise hoch. Auf Grund eines prognostizierten Weltwirtschafts- und Containermarktwachstums sollten sich die Charterraten auf einem hohen Mittelwert einpendeln.

Schwächen – Abhängigkeit von weltweiten politisch-ökonomischen Entwicklungen.

Stärken – Langfristig stabil wachsendes Marktumfeld.

Die Objekte Die beiden Fondsobjekte MS „NEWARK“ und MS „MIAMI“ sind hochmoderne Vollcontainerschiffe, die sich derzeit noch in der Bauphase befinden. Die MS „NEWARK“ soll im Dezember 2006, die MS „MIAMI“ im Januar 2008 übergeben werden. Beide Schiffe sind Weiterentwicklungen der Bauwerft, die technische Ausrüstung ist exzellent. Mit einer Stellplatzkapazität von 3.388 TEU bzw. 5.085 TEU liegen die beiden Schiffe in den Größenklassen mit den größten bereitgestellten Ladekapazitäten. Der Bedarf in den Größenklassen bis 4.000 TEU und darüber wächst im gesamten Transportmarkt am stärksten an. Die Lebenserwartung derartiger Schiffe

liegt in der Regel bei 25 bis 30 Jahren. Für beide Schiffe liegen Gutachten vor, welche die technische Qualität bestätigen. Die anfänglichen Charterraten von US$ 25.950/Tag bzw. US$ 31.875/Tag liegen am oberen Rand der aktuellen Marktwerte (MS „NEWARK“) bzw. im Mittel (MS „MIAMI“). Die Einkaufspreise werden per Gutachten als günstig eingestuft.

Stärken – Neue und moderne Vollcontainerschiffe in Größenklassen, für die eine steigende Nachfrage besteht.

Die Partner

Gegründet 1937, zählt Hanjin Heavy Industries, Südkorea, nach eigenen Aussagen zu den weltweit zehn größten Bauwerften.

Die NSC Schifffahrtsgesellschaft mbH & Cie. KG verfügt als Reeder derzeit über eine Flotte von 14 Schiffen. Bis Ende 2008 soll die Flotte auf 50 Einheiten erweitert werden. Der Initiator hat von 2003 bis Ende 2004 erfolgreich acht Beteiligungsgesellschaften mit diesem Reeder realisiert. Die Reederei hat sich an beiden Schiffsgesellschaften mit insgesamt € 450 Tsd. beteiligt.

Die aktuellen Charterer, APL, Bermuda, und A.P. Moller-Maersk, Dänemark, sind beide global tätige Unternehmen mit sehr guten Risikoeinstufungen durch die Rating-Agentur Dynamar.

Stärken – Bonitätsstarke Charterer, erfahrener Vertragsreeder.

Das Konzept

Der Anleger soll in die hochmodernen Vollcontainerschiffe MS „NEWARK“ und MS „MIAMI“ investieren. Die Schiffe sollen im Dezember 2006 bzw. Januar 2008 übergeben werden. Die Schiffe verfügen über eine Kapazität von 3.388 TEU bzw. 5.085 TEU. Der Einkaufspreis und die technische Ausstattung sind durch einen Gutachter bestätigt. Der Initiator prognostiziert über 19 Jahre kumulierte Ausschüttungen von 233,8%. Der Weichkostenanteil liegt mit rund 11% (bez. auf GK, incl. Agio) über dem Marktdurchschnitt. Die Schiffshypothekendarlehen sollen zu rund 30% in Yen valutieren. Sie sollen zum geplanten Ende der Fondslaufzeit 2024 vollständig getilgt sein. Sämtliche eingebundenen Partner sind professionell und etabliert. Die Reederei ist mit einem Eigenanteil von € 450 Tsd. investiert. Die aktuellen Charterraten liegen im breiten langfristigen Mittel. Der Initiator rechnet zur Sicherheit mit deutlichen Abschlägen, was einen deutlichen Sicherheitspuffer darstellt. Positiv ist die lange Anfangscharterdauer von acht bis max. neun/zehn Jahren. Das Marktumfeld ist sehr gut, wenn auch schlecht einschätzbar, da hohe Abhängigkeiten von weltweiten politischen und ökonomischen Entwicklungen bestehen. Langfristige Prognosen erwarten übereinstimmend ein stabiles Wachstum im Containerbereich.

Das Chancen-Risiko-Verhältnis ist beim vorliegenden Konzept sehr gut.

Schwächen – Schlecht einschätzbarer Markt.

Stärken – Konservatives Konzept mit einem ausgewogenen Chancen-Risiko-Verhältnis. Risikostreuung durch Diversifikation in zwei Schiffsgrößen und zwei Charterer. Hochmoderne Anlageobjekte. Lange anfängliche Charterlaufzeit.

Summa summarum

halte ich das aktuelle Angebot „Flottenfonds X“ des Initiators Lloyd Fonds AG für einwandfrei. Der professionelle Auftritt des Initiators verdient eine 2. Die Fondskonzeption berücksichtigt ausreichend Sicherheitspuffer. Positiv ist die Diversifikation auf zwei unterschiedliche Schiffsklassen und zwei unterschiedliche sehr bonitätsstarke Charterer. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „einwandfrei“ (2+) verdient. ■

Jurinvest Erster Prozeßkostenfonds

Investitionsgegenstand
Prozeßkostenfinanzierung
Steuerliche Einkünfte
gewerblich
Laufzeitende
geplant 5 Jahre, 31.12.2009
Mindestbeteiligung
€ 10.000 zzgl. 5% Agio

Kommanditkapital
€ 5 Mio. zzgl. 5% Agio
(kann abweichen)
Fremdfinanzierung
ohne
geplante Rendite
17% p.a., kumuliert 74%
Weichkosten
18,7%
Investitionsquote
38% (incl. Agio)
Treuhänder
Fremdunternehmen
Plazierungsgarantie
ohne
Alleinstellungsmerkmale
Keine

Der Initiator

Die Jurinvest GmbH, Düsseldorf, ist ein Neuling auf dem Feld der Prozeßfinanzierer.

Das vorliegende Angebot ist das erste seiner Art. Der Initiator wirbt im Prospekt mit der Erfahrung der einzelnen Schlüsselpersonen, allerdings ohne diese nachvollziehbar zu belegen. Der Außenauftritt des Initiators weist Schwächen auf. Entgegen mehrfacher Versprechen lag nach über 7 Wochen noch keine Reaktion auf den Analyseentwurf vor. Der Auftritt im Internet wirkt unprofessionell. Die einzelnen Ansprechpartner sind nicht deutlich erkennbar.

Schwächen – Bisher liegt noch keine Leistungsbilanz für die Vorgängerfonds vor.

Initiatornote – Verbesserungsfähiger Außenauftritt, verdient m. E. eine Bewertung mit 3.

Der Prospekt

Mit rund 84 Seiten Umfang fällt der Prospekt schlank aus. Das Angebot ist detailliert dargestellt, allerdings ist die Expertise auf Seiten des Initiators sowie des Partners in meinen Augen nicht ausreichend dargestellt. Der Text ist verständlich, wenn teils auch sperrig abgefaßt. Das Vertragswerk bedarf an manchen Stellen eines geschulten Verständnisses. Der Markt ist gut dargestellt. Die grafische Aufmachung ist wenig ansprechend.

Schwächen – Optisch wenig ansprechend. Inhaltlich mangelhaft, da die notwendige Expertise nicht ausreichend dargestellt ist.

Der Markt

Laut Initiator liegt das Volumen der Streitfälle, die nicht vor Gericht gelangen, bei rund € 2 Mrd./ Jahr. Gründe für den Verzicht eines Gerichtsganges sind hohe Prozeßkosten, ein allgemein bekanntes Erfolgsrisiko und fehlende Liquidität, um die durchschnittlich 3 Jahre bis Urteilsfindung zu überbrücken. Interessant ist die Aussage, daß offenbar rund die Hälfte der Gerichtsfälle für den Kläger positiv ausgeht. Der Initiator konzentriert sich auf Streitwerte ab € 100 tsd./ Fall bis € 5 Mio./ Fall. Damit bewegt er sich im Bereich der Mittelstandsfinanzierung, also unternehmerischer Rechtsstreitigkeiten. Hier soll ein sehr gutes Einsatz/ Chancenverhältnis vorhanden sein. Mit dem Fondsvolumen von € 5 Mio. soll ein Gesamtstreitwert von € 50 Mio. finanziert werden. Jurinvest plant eine Erfolgsquote von 70%. Diese Quote kann auf Grund fachkundiger Vorprüfungen möglich sein. Allerdings kann der Außenstehende nicht überprüfen, wie fachkundig der Selektionsprozeß ist, da der Auswahlvorgang allein bei einem hoch- und vorrangig entlohnten Partnerunternehmen in der Schweiz lieg. Externe Gutachten werden nicht explizit in Auftrag gegeben. Die durchschnittliche Verfahrensdauer liegt bei 3 Jahren. Zuvor liegt laut Konzept eine Kapitalisierungs- und Investitionszeit von rund 2,5 Jahren. Sollten einzelne Streitigkeiten länger dauern als die prognostizierten 3 Jahre, kann der Initiator die Laufzeit um dreimal ein Jahr verlängern.

Schwächen – Bisher keine Expertise auf Seiten des Anbieters. Prüf- und Selektionsraster sind nicht ausreichend dargelegt.

Stärken – Exzellenter Markt mit hohen Wachstumschancen. Wenige Marktteilnehmer.

Der Partner

Als Geschäftsbesorger, mithin wichtigstem Glied im vorliegenden Konzept, ist die JFC Jur-Finanz & Consult AG, Zürich, Schweiz tätig. Sie ist zuständig für die Vermittlung der Rechtsstreitigkeiten im Fondsvolumen, das Ausweiten der Tätigkeiten in andere Rechtsmärkte, sowie das regelmäßige Prüfen und die Auswahl von Finanzierungsanfragen. Diese Arbeiten sollen auf eigene Kosten und eigenes Risiko erfolgen. Allerdings wird der Partner in keiner Weise am Ende der Fondslaufzeit entlohnt. Er erhält seine komplette Entlohnung nach Abschluß der einzelnen Arbeitsschritte. Im Gegenteil ist der Partner berechtigt, sein Gesamthonorar i.H.v. € 2,5 Mio. bevorrechtigt während der Fondslaufzeit aus den Zuflüssen zu entnehmen. Damit ist für den Anleger m. E. keine ausreichende Absicherung für die Arbeitsqualität dieses so essentiellen Partners gegeben. Aus dem Prospekt geht in keiner Weise hervor, ob dieser Partner in den einzelnen Arbeitsbereichen erfahren und etabliert ist. Die faktische Auswahl der vom Partner vorselektierten Prozesse trifft der von der Gesellschafterversammlung gewählte Beirat. Damit wird die steuerlich wichtige Konstellation einer tatsächlichen Mitunternehmerschaft der Beteiligten gewährleistet. Wie fachkundig der Beirat tatsächlich eine qualifizierte Auswahl des Investitionsgutes treffen kann, dies ist m. E. mehr als fraglich.

Schwächen – Partnerqualifikation ist nicht ausreichend dokumentiert. Partner wird nicht leistungsabhängig entlohnt.

Das Konzept

Der Anleger soll in den interessanten Markt der Prozeßfinanzierungen investieren. Grundsätzlich wächst das Marktpotential an, bei gleichzeitig wenigen Marktteilnehmern. Die Fondslaufzeit ist terminiert

Eine nachvollziehbare Gewinnchance, vor allem in der avisierten Höhe, sehe ich aus dem vorliegenden Prospekt nicht gegeben

auf Ende 2009 (mit dreimaliger Verlängerungsoption à 1 Jahr). Damit ist die Laufzeit sehr kurz. Insgesamt plant der Initiator eine Nachsteuerrendite von 17% p.a. Die Weichkosten fallen mit rund 18,7% durchschnittlich hoch aus. Eine Fremdfinanzierung ist nicht vorgesehen. Die internen Prüfmechanismen der angetragenen Fälle durch den Partner sind nicht nachvollziehbar. Externe Gutachten sind nicht zwingend vorgeschrieben. Der Partner enthält eine erfolgsunabhängige Entlohnung aus den Anlegergeldern und den Erlösen, wodurch die Anlagemittel deutlich geschmälert werden. Insgesamt soll laut Prospekt dem Fonds ein Anlagegrundstock von € 2 Mio. zur Verfahrensfinanzierung verbleiben, also rund 38%. Die ganze Konzeption wirkt wie der Versuch, dem für den Anleger nicht einsichtigen Schweizer Partner eine sichere und ergiebige Einnahmequelle zu sichern. Eine nachvollziehbare Gewinnchance, vor allem in der avisierten Höhe, sehe ich aus dem vorliegenden Prospekt nicht gegeben.

Schwächen – Keine nachvollziehbare Auswahl der Prozesse. Partner entzieht dem Fonds sehr hohe Mittel während der Anlagephase. Partner ist nicht nachrangig und erfolgsabhängig entlohnt.

Stärken – Kurze Laufzeit. Hochinteressantes Marktfeld. Ausreichend Marktpotential.

Summa summarum *halte ich das vorliegende Angebot „Erster Prozeßkostenfinanzierungsfonds“ des Initiators Jurinvest für mangelhaft. Der Außenauftritt des Initiators weist Schwächen auf und rechtfertigt für mich die Initiatornote 3. Das Angebot wirkt so konzipiert, daß primär dem Partnerunternehmen eine hohe und sichere Einnahmequelle erschlossen wird. Für den Anleger sind die Prüfmechanismen nicht einsichtig und nachvollziehbar. Dies wäre essentiell, da es sich bei diesem Fonds um ein Erstlingswerk handelt. Das Risiko-Gewin-Verhältnis läßt von einer Beteiligung abraten. Aus meiner Sicht halte ich eine Benotung mit „mangelhaft“ für gerechtfertigt (4).* ■

DS-Fonds 119 „DS REPUBLIC“

Investitionsgegenstand
MS „HYUNDAI REBUBLIC“
Nutzungsart
Containerschiff mit 6.479 TEU (Postpanamax-Klasse)
Hersteller
Hyundai Heavy Industries Co. Ltd, Südkorea
Fertigstellung / Übergabe
März 2001 / Januar 2006
Reeder
DS Schiffahrt GmbH & Co. KG, Hamburg
Charterer
Hyundai Merchant Marine Co. Ltd.
Charterdauer
Restlaufzeit bis März 2011 (+/- 60 Tage)
Mindestzeichnungssumme
US-$ 20.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
10 Jahre, früheste Kündigung durch Anleger zum 31.12.2025
Gesamtinvestition
US-$ 96,2 Mio. zzgl. 5% Agio
Emissionskapital
US-$ 67,9 Mio. zzgl. 5% Agio
Schiffshypothekendarlehen (29%)
US-$ 28 Mio., komplette Tilgung bis Ende 2012
Geplante Ausschüttungen
Kumuliert 204%, 5% p.a. (2006), steigend auf 13% p.a. (2024), Schlußausschüttung 23,4%
Verkaufserlös
Prognostiziert 9,3% (Schrotterlös)
Weichkosten (incl. Agio)
17,1% (bez. auf EK), 12,1% (bez. auf GK)
Prognostizierte Kostensteigerungsrate
2% p.a. (ab 2006)
Gutachten
Zu technischer Qualität und Einkaufspreis
Plazierungsgarantin
JS Holding GmbH & Co. KG. und Dr. Peters GmbH & Co. KG
Alleinstellungsmerkmale
Einzahlung sowohl in US-$ als auch € möglich; Tilgung innert 6 Jahren

Der Initiator Gegründet in 1960, hat Dr. Peters bisher ein Volumen von über € 4 Mrd. emittiert, was einem Eigenkapitalvolumen von rund € 1,9 Mrd. entspricht. Damit gehört dieser Emittent zu den alteingesessenen und größten bankenunabhängigen Anbietern auf dem Markt. Bis Ende 2005 wurden 115 Fonds aufgelegt, die auf 42.500 Beteiligungen aufgeteilt sind. Rund 80% der aufgelegten Fonds, gewichtet nach Anleger, entwickelten sich in der Vergangenheit wie prospektiert, oder besser. Der Anbieter arbeitet durchschnittlich solide. Der Außenauftritt ist professionell und rechtfertigt die Initiatornote 1.

Stärken – Überdurchschnittlich lange Emissionshistorie mit einem breit diversifizierten Angebotsportefeuille.

Initiatornote – 1

Der Prospekt Mit 92 Seiten fällt der Prospekt schlank aus. Das Angebot ist detailliert dargestellt, alle möglichen Eventualitäten sind beschrieben. Die grafische Aufmachung ist ansprechend, die Sprachführung verständlich.

Stärken – Ein angenehm zu lesender Prospekt, inhaltlich ausführlich und verständlich.

Der Markt Der Containermarkt weist ein seit Jahren stabiles, allerdings zyklisches, Wachstum auf. Motor hierfür ist nach übereinstimmenden Analysen das Weltwirtschaftswachstum. Prognosen erwarten für die nächsten Jahre ein weiteres stabiles Wachstum. Container sind als internationales Transportmittel mittlerweile Standard. Das überseeische Transportvolumen steigt auf Grund einer stabilen internationalen Nachfrage (speziell aus Asien) konstant mit zweistelligen Raten an. Der Bedarf an

neuen Containerfrachtern steigt parallel, auffallend sind die wachsenden Schiffsgrößen. Aktuell liegen Schiffsneubestellungen vor, die 50% des bestehenden Gesamtflottenbestandes ausmachen. Grundsätzlich durchläuft der Containermarkt Preiszyklen, wie alle anderen Märkte auch. Derzeit sind die Charterraten im kurzfristigen Mittel noch vergleichsweise hoch, wenn auch seit Mitte 2005 deutlich im Rückgang. Im 10-Jahres-Mittel sind die derzeitigen Charterraten vergleichsweise hoch. Auf Grund eines prognostizierten Weltwirtschafts- und Containermarktwachstums sollten sich die Charterraten auf einem hohen Mittelwert einpendeln.

Schwächen – Abhängigkeit von weltweiten politisch-ökonomischen Entwicklungen.

Stärken – Langfristig stabil wachsendes Marktumfeld.

Das Objekt Die MS „HYUNDAI REBUPLIC“ ist ein solides Vollcontainerschiff, fertig gestellt 2001. Mit einer Stellplatzkapazität von 6.479 TEU fällt das Schiff in die Postpanamax-Klasse, also die Klasse der größten Containerschiffe. Diese sind so groß, daß sie den Panamakanal nicht befahren können. Haupteinsatzgebiet für das Fondsschiff ist daher die transpazifische Route. Der Transportbedarf in der Größenklasse über 4.000 TEU wächst im gesamten Transportmarkt am stärksten an. Die Lebenserwartung derartiger Schiffe liegt in der Regel bei 25 bis 30 Jahren. Ein Gutachten bestätigt die technische Qualität und einen günstigen Kaufpreis. Die anfänglichen Charterraten von US-$ 30.250/Tag liegen am oberen Rand der aktuellen Marktwerte. Die aktuelle Festcharter endet 2011.

Stärken – Solides Vollcontainerschiff in einer Größenklasse, für die eine steigende Nachfrage besteht.

Die Partner Hyundai Heavy Industries, Südkorea, ist die weltgrößte Werft für den Bau von Handelsschiffen. Gegründet in 1972, beschäftigt sie 11.570 Angestellte, bis heute wurde ein Gesamtvolumen von 215 Mio. TEU ausgeliefert.

Als Reeder fungiert eine Tochtergesellschaft des Initiators, die DS Schiffahrt GmbH & Co. KG, Hamburg. Die betreute Flotte zählt derzeit 31 Nutzschiffe. Mit 40 Mitarbeitern verfügt das Unternehmen nach eigenen Aussagen über eine qualifizierte Mannschaft, um den umfangreichen Aufgabenkatalog eines Reeders und „Schiffsmanagers“ zu bewältigen.

Der Charterer, die Hyundai Merchant Marine Co. Ltd., Korea, ist seit 1976 als Schiffahrtsunternehmen tätigt und gehört heute weltweit zu den 20 größten Containerlinienreedereien. Das Eigenkapital des börsennotierten Unternehmens betrug Ende 2005 rund € 1,2 Mrd., der Partner ist damit als bonitätsstark einzustufen. Ein Dynamar-Rating stuft den Charterer mit 3 (auf einer Skala bis schlechtestens 10) ein.

Stärken – Bonitätsstarker Charterer, erfahrener „Schiffsmanager“.

Das Konzept Der Anleger soll in das solide Vollcontainerschiff MS „HYUNDAI REPUBLIC“ investieren. 2001 fertig gestellt, ist das 6.479 TEU-Schiff der Postpanamax-Klasse in das Eigentum der Beteiligungsgesellschaft übergegangen. Der Einkaufspreis und die technische Ausstattung sind durch einen Gutachter bestätigt. Der Initiator prognostiziert konservativ über 18 Jahre kumulierte Ausschüttungen von 204%. Die Weichkosten liegen mit 12% (bez. auf GK) über dem Marktdurchschnitt. Die Schiffshypothekendarlehen (29% der Gesamtinvestition) sollen bis Ende 2012 getilgt sein, was außergewöhnlich schnell ist. Die Vertragspartner sind sämtlich etabliert. Der Initiator und der „Schiffsmanager“ sind mit einem Eigenanteil von geringen € 25 Tsd. investiert. Der Anleger kann beliebig in US-$ oder € investieren. Die Prognosen sind insgesamt sehr konservativ. So rechnet der Initiator bspw. mit dem Schrottwert als möglichem Verkaufserlös am Ende der geplanten Fondslaufzeit des dann 24 Jahre alten Schiffs. Die Anschlußscharterraten (US-$ 33.000/Tag) werden konstant von der Basis der ersten Verlängerungsoption extrapoliert. Die benötigte Mindestcharterrate, um sämtliche Kosten und das Fremdkapital rückzuführen, läge bei rund US-$ 8.000/Tag (nach Rückführung des Fremdkapitals in 2012). Damit weist das Konzept ein sehr gutes Chancen-Risiko-Profil auf. Das Marktumfeld ist sehr gut, wenn auch schlecht einschätzbar, da hohe Abhängigkeiten von weltweiten politischen und ökonomischen Entwicklungen

bestehen. Langfristige Prognosen erwarten übereinstimmend ein stabiles Wachstum im Containerbereich, vor allem auch im Bereich der übergroßen Vollcontainerschiffe.

Schwächen – Schlecht einschätzbarer Markt.

Stärken – Konservatives Konzept mit einem sehr guten Chancen-Risiko-Verhältnis. Außergewöhnlich schnelle Fremdfinanzierungstilgung.

Summa summarum *halte ich das aktuelle Angebot 119 „DS REPUBLIC" des Initiators Dr. Peters für einwandfrei. Der professionelle Auftritt des Initiators verdient eine 1. Die Fondskonzeption ist ausgesprochen konservativ. Das Marktumfeld und die Konzeptqualität können eine Beteiligung als Basisanlage interessant machen. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „einwandfrei" (2+) verdient.* ■

Hannover Leasing 169 / Maritime Werte 1

Investitionsobjekt
MS Merkur Gulf
Nutzungsart
Containerschiff mit 2.556 TEU
Hersteller
Hyundai Heavy Industries, Südkorea
Fertigstellung/ Übergabe
Oktober 2005, Oktober 2006
Gesamtmietfläche
2.556 Stellplätze
Reeder
F.A. Vinnen & Co, Bremen
Charterer
CMA CGM S.A., Marseilles
Mietlaufzeit
Ab Übernahme weitere vier Jahre
Mindestzeichnungssumme
USD 15.000 zzgl. 5% Agio
Geplante Laufzeit
15 Jahre
Gesamtinvestition
USD 52,473 Mio.
Kommanditkapital
USD 24,88 Mio. zzgl. 5% Agio
Schiffshypothekendarlehen (50,45%)
USD 26,473 Mio., komplette Tilgung bis Ende 2021
Geplante Ausschüttungen
7,5% p.a., steigend auf 8,5% p.a. (2020), Schlußausschüttung 51%
Weichkosten (incl. Agio)
17,25% (bez. auf EK), 9,88% (bez. auf GK)
Prognostizierte Kostensteigerungsrate
2,5% p.a. (ab 2007)
Gutachten
Einkaufspreis, Anschlußcharter, geplanter Verkaufserlös,
Plazierungsgarantin
Delta Vermietungs GmbH, Pullach, 100%ige Tochtergesellschaft von HL
Alleinstellungsmerkmale
Hohes Einnahmesteigerungspotential nach Ablauf der aktuellen Festcharter.

Der Initiator Die HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG, Pullach, gehört zu den führenden Emissionshäusern mit einer breitgefächerten Produktpalette. Seit über 20 Jahren verwaltet sie ein Vermögen von über € 11,1 Mrd. Bislang haben rund 34.000 Anleger Eigenkapital von rund € 7,5 Mrd. investiert. An dem Unternehmen sind die Landesbank Hessen-Thüringen (50 %), mittelbar die IVG Immobilien AG (25 %) sowie das Management der Hannover Leasing (25 %) beteiligt. Laut Leistungsbilanz (2004) wurden bisher insgesamt 97 Fonds emittiert. Die Mehrheit der Fonds (96) hat die Prognosen erfüllt. Insgesamt handelt es sich hier um einen sehr erfahrenen Initiator, der konservativ konzipiert. Der Initiatorauftritt ist professionell, wenn auch relativ zurückhaltend und verdient eine 2.

Stärken – Professioneller Initiator mit einem sehr breiten Emissionsspektrum.

Note für Außenauftritt – 2

Der Prospekt Mit 120 inhaltlich relevanten Seiten fällt der nach IDW S4-Standard verfaßte Prospekt umfangreich aus. Die Aufmachung ist ansprechend, die Bild- und Textgestaltung gelungen. Inhaltlich ist das Angebot auch dem Laienleser nachvollziehbar erläutert.

Stärken – Optisch ansprechend, inhaltlich „leicht verdaulich".

Der Markt Der Containermarkt weist ein seit Jahren stabiles Wachstum auf. Als Motor dafür sehen Prognosen übereinstimmend ein weiteres Weltwirtschaftswachstum. Container sind als internationales Transportmittel mittlerweile Standard. Das überseeische Transportvolumen steigt auf Grund einer stabilen internationalen Nachfrage (speziell aus Asien) konstant mit zweistelligen Raten an. Der Bedarf an neuen Containerfrachtern steigt parallel, hier werden vor allem (44%) großvolumige Frachter (über 4.000 TEU) bestellt. Grundsätzlich durchläuft der Containermarkt Preiszyklen, wie alle anderen Märkte auch. Derzeit sind die Charterraten im kurzfristigen Mittel noch vergleichsweise hoch, wenn auch seit 2004 deutlich im Rückgang. Im 10-Jahres-Mittel sind die derzeitigen

Charterraten vergleichsweise hoch. Auf Grund eines prognostizierten Weltwirtschafts- und Containermarktwachstums sollen sich die Charterraten auf einem hohen Mittelwert einpendeln.

Schwächen – Abhängigkeit von weltweiten politisch-ökonomischen Entwicklungen.

Stärken – Langfristig stabil wachsendes Marktumfeld.

Das Objekt

Die MS „Merkur Gulf“ ist ein modernes Containerschiff der Klasse Feedermax. Sie wurde im Oktober 2005 fertig gestellt und soll im Oktober 2006 in das Eigentum der Fondsgesellschaft übergehen. Die Lebenserwartung derartiger Schiffe liegt in der Regel bei 25 bis 30 Jahren. Laut Gutachten in das Schiff gut gebaut und in der Nutzung effizient. Es handle sich um ein für den Charterer attraktives Schiff. Der Kaufpreis ist laut gutachterlicher Aussage vor dem aktuellen Markt angemessen. Die aktuelle Charterrate von USD 20.000/ Tag liegt deutlich unter den aktuellen Marktpreisen. Damit liegt nach Auslauf der Charter in rund vier Jahren ein Einnahmesteigerungspotential vor.

Stärken – Neues und modernes Schiff in einer Größenklasse, für die eine steigende Nachfrage besteht.

Die Partner

Hyundai Heavy Industries, Südkorea, ist die weltgrößte Werft für den Bau von Handelsschiffen. Gegründet in 1972, beschäftigt sie 11.570 Angestellte, bis heute wurde ein Gesamtvolumen von 215 Mio. TEU ausgeliefert.

Seit sieben Generationen ein Familienbetrieb, ist die Reederei F.A. Vinnen & Co, Bremen, einer der ältesten deutschen Schiffahrtsbetreiber. Derzeit besteht die Flotte aus zehn Containerschiffen, derzeit werden rund 300 Seeleute beschäftigt. Offenbar genießt das Unternehmen einen guten Ruf, laut Initiator liegt eine positive Bankauskunft vor. Die Reederei ist am Fonds mit einer Kommanditeinlage von USD 1 Mio. beteiligt.

Der Charterer, die CMA CGM S.A., Marseilles, ist die weltweit viertgrößte Linienschiffahrtgesellschaft. Gegründet 1978, kann sie heute rund 20.000 Kunden vorweisen, die Flotte besteht aus 195 Containerschiffen. Bis 2008 soll die Flottenstärke auf 311 Schiffe zunehmen.

Stärken – Etablierte Partner, teilweise mit international bedeutenden Marktpositionen.

Das Konzept

Der Anleger soll in das moderne Containerschiff MS „Merkur Gulf“ investieren. Das Schiff wurde im Oktober 2005 fertig gestellt und soll im Oktober 2006 in das Eigentum der Gesellschaft übergehen. Das Schiff der Feedermax-Kategorie (2.556 TEU) ist modern und gutachterlich für attraktiv befunden. Der Initiator prognostiziert eine durchschnittliche „Verzinsung“ des Anlagekapitals über 14 Jahre von rund 6% p.a. Der Weichkostenanteil liegt mit rund 9,88% (bez. auf GK, incl. Agio) noch im Marktdurchschnitt. Die Finanzierung soll zum geplanten Ende der Fondslaufzeit in 14 Jahren vollständig getilgt sein. Sämtliche eingebundenen Partner sind professionell und etabliert. Die Reederei ist mit einem Eigenanteil von USD 1 Mio. investiert. Die Charterraten weisen nach Auslauf der aktuellen Verträge Steigerungspotential auf. Das Marktumfeld ist sehr gut, wenn auch schlecht einschätzbar, da hohe Abhängigkeiten von weltweiten politischen und ökonomischen Entwicklungen bestehen. Langfristige Prognosen erwarten übereinstimmend ein stabiles Wachstum im Containerbereich.

Das Chancen-Risiko-Verhältnis ist beim vorliegenden Konzept sehr gut.

Schwächen – Schlecht einschätzbarer Markt.

Stärken – Konservatives Konzept mit einem sehr guten Chancen-Risiko-Verhältnis.

Summa summarum

halte ich das aktuelle Angebot „169 / Maritime Werte 1“ des Initiators Hannover Leasing für ein gelungenes Erstlingswerk in diesem Fondssegment. Der professionelle Auftritt des Initiators verdient eine 2. Die Fondskonzeption ist konservativ, die Sicherheitspuffer scheinen ausreichend. In meinen Augen hat das vorliegende Angebot eine Bewertung mit „einwandfrei“ (2+) verdient. ■

Impressum

Anschrift und Kontakt
Waldemer & Nerb GdbR
Nandlstädter Str. 19
85419 Mauern
Telefon 0700. 72 999 999

anfragen@werteanalysen.de
www.werteananalysen.de

St.-Nr. 115/181/01007
Ust.-Id.Nr. DE 176855038

Bankverbindung:
Freisinger Bank
Konto 27901
BLZ 701 696 14

Abonnement und Vertrieb
www.werteanalysen.de

Preise
Einzelausgaben: € 11,-
Die Kosten für einen Sonderdruck eines Artikels oder einer Analyse entnehmen Sie bitte unserer Homepage.

Verantwortlich für Inhalt und Redaktion (V.i.S.d.P.)
David Schauer
(Anschrift wie Verlag)

Layout und Gestaltung
Max Voigtmann
Mairoth und Voigtmann GbR
mv@mairoth-und-voigtmann.de

Nachdruck, AGB
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Weiterverbreitung sowie die elektronische Archivierung der Inhalte ist nur mit schrifticher Erlaubnis der Waldemer & Nerb GdbR gestattet. Trotz Überprüfung der zugrunde liegenden Quellen wird keine Gewährleistung für deren Inhalt übernommen. Jegliche Haftung für aus der Berichterstattung entstandene Schäden ist ausgeschlossen.
Es gelten unsere Allgemeinen Nutzungs- und Geschäftsbedingungen, zu finden unter unter „Impressum“ auf
www.werteanalysen.de.