

Unternehmens-Portrait

## Buss Capital GmbH & CO. KG



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung  
Stand: Februar 2020

Diese Informationen werden Ihnen zur Verfügung gestellt von ExecNews -  
der Nachrichten-Zeitung für Executives der Finanzdienstleistungsbranche

[www.exxecnews.de](http://www.exxecnews.de)

## 5x5 Fragebogen

### Die Antworten

EXXECNEWS hat in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt. Vorbild ist der Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Dieser ist seit 2014 zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden.

Die Antworten wurden auszugsweise in EXXECNEWS vorab veröffentlicht.

### Buss Capital GmbH & Co. KG

#### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

##### (1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?

Anbieterin und prospektverantwortlich der Vermögensanlagen ist die Buss Capital GmbH & Co. KG mit Sitz in Hamburg. Geschäftsführer sind: Dr. Dirk Baldeweg (geschäftsf. Gesellschafter), Marc Nagel (GF Vertrieb und Marketing), Dr. Johann Killinger (auch geschäftsführender Gesellschafter der Buss Group GmbH & Co. KG)

##### (2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Buss Capital ist eine 100-prozentige Tochter der Buss Group GmbH & Co. KG. 15 Prozent der Anteile hält Dr. Dirk Baldeweg, 85 Prozent hält die Buss Capital Holding GmbH & Co. KG, die eine 100-prozentige Tochter der Buss Group ist.

##### (3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

Dr. Dirk Baldeweg

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

Laufbahn als Unternehmensberater bei Price Waterhouse. Im Jahr 2002 gründete Dr. Baldeweg zusammen mit Geschäftspartnern die Unternehmensberatung Consulting Kontor. Im Jahr 2005 trat er als geschäftsführender Gesellschafter bei Buss Capital ein und verantwortet seitdem den Bereich Container- und Transportlogistik. Ein Jahr später folgte die Promotion zum Dr. rer. Pol.

Marc Nagel

Marc Nagel wurde 1973 in Walsrode geboren. Während seines Studiums der Umwelt- und Wirtschaftswissenschaften gründete er eine Firma für Vertriebs- und Marketingberatung. Nach Abschluss seines Studiums im Jahr 2003 stieg er in die Fondsbranche bei einem Emissionshaus für erneuerbare Energien ein. 2004 erfolgte der Wechsel zu Buss Capital. Im Jahr 2005 wurde Herr Marc Nagel zum Prokuristen bestellt, 2006 folgte die Bestellung zum Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

Dr. Johann Killinger

Dr. Johann Killinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Buss Group. Er wurde 1960 in Hamburg geboren. Im Jahr 1990 absolvierte er das zweite juristische Staatsexamen und promovierte darauf zum Dr. jur. Seine berufliche Laufbahn begann er bei der Unternehmensberatung Roland Berger. 1991 stieg Dr. Killinger in die Buss-Gruppe ein, an der seine Familie seinerzeit

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

##### (4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg (beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Wir halten eine Beteiligung von Geschäftsleitern am Unternehmen für ebenso sinnvoll wie entsprechende erfolgsabhängige Vergütungen. Beide Modelle werden bei uns genutzt.

##### (5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Nein

#### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

##### (1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Vorrangig Container-Investitionen, in Form von AIF, Direktinvestitionen und Namensschuldverschreibungen.

##### (2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

Mit einem platzierten Eigenkapital von rund einer Milliarde Euro haben wir in den letzten Jahren in hohem Umfang in Container investiert. Wir haben bis heute bereits rund 1,5 Millionen CEU

erfolgreich wieder veräußert. Derzeit managen wir eine Containerflotte von rund 724.000 CEU. Damit sind wir der größte Assetmanager für Container in Deutschland. Wir haben uns nie von Platzierungszahlen leiten lassen, sondern von den Märkten. Wir haben stets nur dann Produkte aufgelegt, wenn das Marktumfeld entsprechend und der Investitionszeitpunkt sinnvoll war. Aktuell liegt unser Fokus auf dem Assetmanagement. Mittelfristig gehen wir von einem Platzierungsvolumen zwischen 30 bis 50 Millionen Euro im Durchschnitt pro Jahr aus.

##### (3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?

Nein

##### (4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmevorschrift § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?

Wir bieten auch Privatplatzierungen an.

##### (5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?

Private Investoren, über Private Placements auch Großinvestoren und institutionelle Anleger.

#### III. Asset- und Risikomanagementansatz

##### (1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio, um zielgruppengerecht anbieten zu können?

Wir beobachten kontinuierlich Marktentwicklungen auf Asset- und Produktebene über Research sowie Gespräche mit unserem nationalen und internationalen Netzwerk. Wir verfügen über langjährige Beziehungen zu Top-Containerleasinggesellschaften und tauschen uns mit diesen aus. Über Gespräche mit Vertriebspart-

nern sehen wir frühzeitig Anlegertrends.

**(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?**

In einer Leistungsbilanz für geschlossene Fonds und AIF und einen Investmentreport für Direktinvestments

**(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?**

Grundsätzlich spielt das Risikomanagement bei den von Buss angebotenen Produkten immer eine sehr wesentliche Rolle. Die umfangreichen Vergleichsdaten aus allen bei Buss Capital und der Schwestergesellschaft Buss Global Management in Singapur betreuten Gesellschaften sowie das große Netzwerk von Buss im Containerleasingmarkt ermöglichen bei allen Produkten ein sehr effizientes Risikomanagement.

Bei Vermögensanlagen wird das Risikomanagement durch die Emittentin übernommen.

AIF (KVG): Wie beschrieben, wird Risikomanagement von einem Mitglied der Geschäftsführung übernommen.

**(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikoermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?**

**(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?**

Ja

**IV. Vertrieb und Geschäftspartner**

**(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?**

Banken und freie Finanzberater

**(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausrei-**

**chend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?**

Neben Verkaufsprospekt, VIBs und Prospektgutachten durch umfassende Markt- und Produktpräsentation. Zu jedem Angebot gibt es einen Prospektprüfungsbericht sowie ein Testat, das bestätigt, dass die vertriebllich eingesetzten Unterlagen WpHG-konform sind.

**(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?**

Wir arbeiten mit langjährigen und erfahrenen Vertriebspartnern zusammen. Die Sachkunde sowie sämtlichen rechtlichen Zulassungen müssen vorhanden sein.

**(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?**

Bislang nicht, wir setzen uns aber mit dem Thema auseinander.

**(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?**

Den klassischen Vertrieb wird es weiterhin geben. Elektronische Zeichnungsmöglichkeiten werden sich aber daneben durchsetzen.

**V. Transparenz und Haftung**

**(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondspersormance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?**

Wir veröffentlichen jährlich eine Leistungsbilanz und einen Investmentreport. Entsprechend

bieten wir Conference Calls bei wichtigen Informationen zu den Investments an oder stehen für Veranstaltungen zur Verfügung .

**(2) Wo ist ihr Sitz?**

Siehe oben

**Wie hoch ist Ihre Kapitalausstattung?**

BC hat ein Kommanditkapital von einer Million Euro.

**Wann wurde Sie ins Handelsregister eingetragen?**

BC wurde am 02.10.2003 im HR eingetragen

**Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?**

Nein

**Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?**

Sorgfältige Arbeit bei der Prospektierung.

**Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?**

Siehe oben

**(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?**

Beides, siehe oben

**(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern?**

**Wie informieren Sie die Presse?**

Es gibt einen geschlossenen Anleger-Bereich.

Zudem geben wir mindestens zweimal im Jahr unser Anlegermagazin heraus, in dem wir über Marktentwicklungen, gesetzliche Änderungen und Neuigkeiten aus der Buss-Gruppe informieren. Über unsere Internetseite können Vertriebspartner, Anleger sowie die interessierte Öffentlichkeit außerdem unseren Newsletter abonnieren, über den wir über unsere Produkte, Neuigkeiten aus den Containermärkten etc. informieren. Mit Vertriebspartnern kommunizieren wir direkt. Wir bemühen uns, Presseanfragen stets zeitnah zu beantworten und legen dabei großen Wert auf Transparenz.

**(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?**

**Ergänzungsfrage:**

**Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).**

Die heutigen Verkaufsprospekte sind sehr ausführlich und enthalten bis hin zum Jahresabschluss sehr umfangreiche Informationen über handelnde Personen, Verflechtungen, Risiken etc. Ansonsten haben wir zahlreiche Informationen auf unseren Websites, geben regelmäßig Newsletter und 2-3 Mal im Jahr unser Anlegermagazin heraus. Die Buss Investor Services informiert Anleger zudem regelmäßig über den Stand ihrer Beteiligung.