

Investmentreport 2018

Überblick über die Entwicklung der Buss-Containerdirektinvestments im Berichtszeitraum
1. Juli 2017 bis 31. Dezember 2018 und die Anbieterin Buss Capital



Inhalt

Buss Capital	4
Container im Fokus	4
Die Geschichte eines Containerexperten	6
Das Management von Buss Capital	8
Performance der Buss-Capital-Fonds und realisierte Exits	10
Erfolgsfaktor Container-Assetmanagement	12
Buss Containerdirektinvestments	14
Das Management von Buss Global Holdings	16
Worauf bei einer Vermögensanlage in Container achten?	17
Entwicklung der Containermärkte	20
Übersicht über die Auszahlungen der Buss Containerdirektinvestments	24
Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments	26
Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments	28
Deutsche Übersetzung des geprüften Jahresabschlusses	30
Wichtiger Hinweis	50

Buss Capital: Container im Fokus

Buss Capital hat bislang insgesamt 82 Investments in Container, Immobilien und Schiffe vertrieben, an denen sich rund 31.000 Investoren mit rund 1,1 Milliarden Euro beteiligt haben. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf rund 2,5 Milliarden Euro. Buss Capital hat seinen Hauptsitz in Hamburg und gehört zur 1920 gegründeten Hamburger Buss-Gruppe.

Buss Capital in Zahlen*

- Gründung: 2003
- Vertriebene Investments: 82, davon 65 Containerinvestments (20 Containerfonds, ein Container-AIF und 44 Container-Direktinvestments)
- Gesamtinvestitionsvolumen: ca. 2,5 Mrd. €, davon rund 2,3 Mrd. € in Container
- Eingeworbenes Eigenkapital: ca. 1,1 Mrd. €
- Anleger: rund 31.000
- Aufgelöste Fonds: 17, ca. 1,7 Mrd. €
- Laufende Fonds: 10+1 AIF



*Stand: 31. Dezember 2018



Die folgenden Seiten enthalten unter anderem historische, vergangenheitsbezogene Entwicklungen. Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, oder Prognosen jeglicher Art sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlagen. Die steuerlichen Auswirkungen der Investition sind von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers abhängig und können zukünftig Änderungen unterworfen sein.

Die Geschichte eines Containerexperten

Buss Capital ist eine Tochter der 1920 gegründeten Buss-Gruppe. Know-how in der Transportlogistik ist damit seit bald einem Jahrhundert verankert. Dies kommt Buss Capital als deutschem Marktführer von Containerfonds und Anbieter von Sachwertinvestments täglich zugute.

1920 im Hamburger Hafen: die Geburtsstunde von Buss

Im Herzen Hamburgs, dem Hafen, gründet Gerd Buss seine eigene Firma. Eine Stauerei für die Verladung von Seegütern. Selbst jahrelang als Offizier zur See gefahren, kennt er die Anforderungen an die Beladung von Schiffen ganz genau. Gemeinsam mit seinem Bruder Hinrich bringt er das junge Unternehmen rasch zur Blüte. Heute, bald 100 Jahre später, hat Buss seine Geschäftsbereiche um weitere ergänzt. Die Mitarbeiter des bereits in dritter Generation inhabergeführten Unternehmens kümmern sich an zahlreichen Standorten in Europa um Hafendienstleistungen, Logistikimmobilien, Schiffe und Investments.

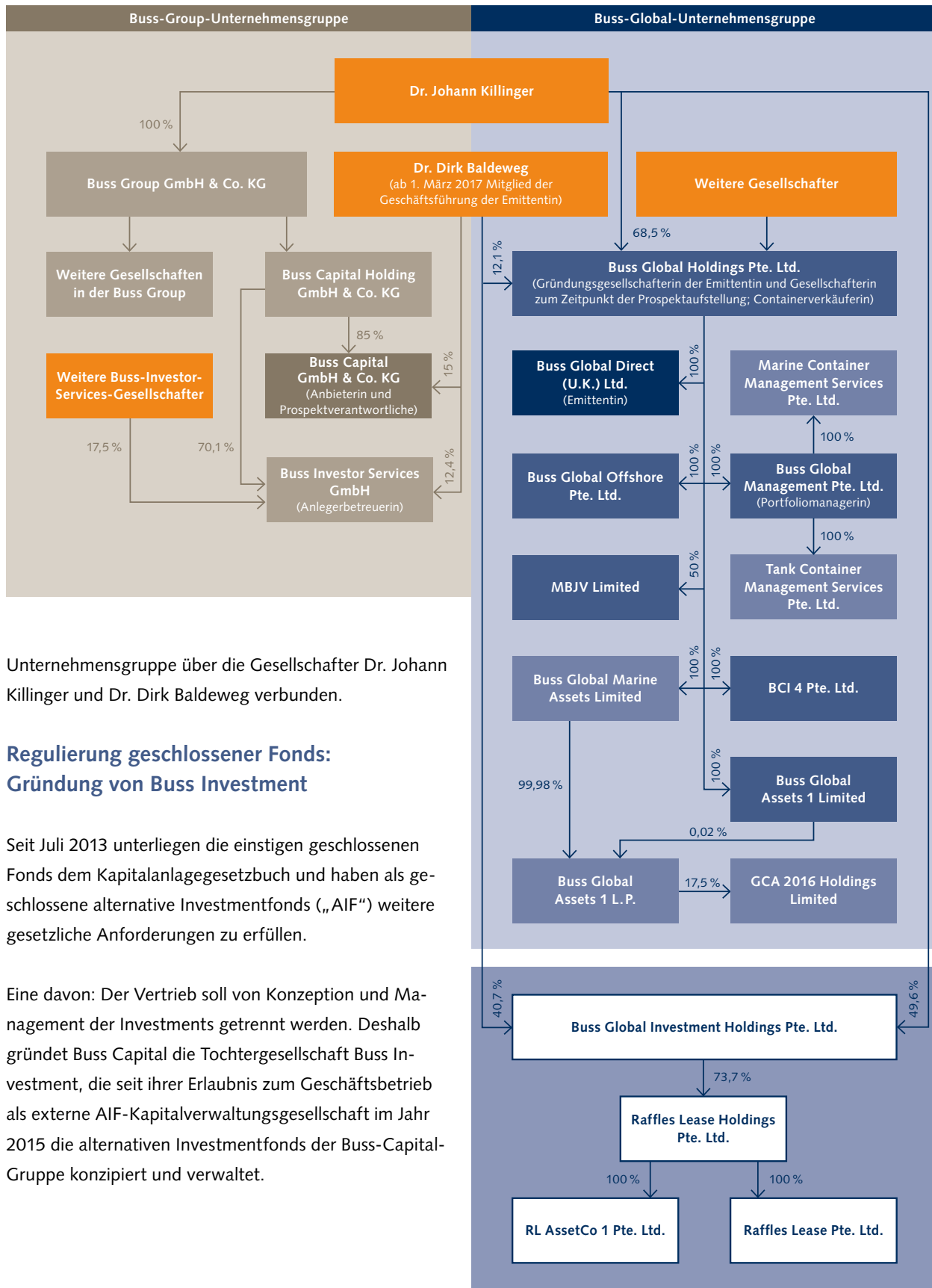
Buss Capital: deutscher Marktführer für geschlossene Containerfonds

Im Jahr 2003 gründet Buss das Tochterunternehmen Buss Capital und verknüpft damit das Hafen- und Im-

mobiliengeschäft der Buss-Gruppe mit den Eigenkapitalmärkten. Mit den guten Kontakten aus dem Hafen legt Buss Capital noch im selben Jahr seinen ersten Containerfonds auf. Er stößt bei den Anlegern auf großen Anklang, entsprechend folgen weitere Fonds. Innerhalb kurzer Zeit wird Buss Capital deutscher Marktführer für Containerfonds.

Um noch besser dort vertreten zu sein, wo der Puls des weltweiten Containergeschäfts schlägt, gründet Buss im Jahr 2006 eine Schwestergesellschaft in Singapur, die drei Jahre später als erstes Unternehmen in Singapur mit dem Titel „staatlich zertifizierter Container-Investmentmanager“ ausgezeichnet wird. Alle Aktivitäten in Singapur bündelt heute Buss Global Holdings, zu der seit 2011 auch die Tankcontainer-Leasinggesellschaft Raffles Lease gehört. Buss Global Holdings hat ihren Hauptsitz dort, wo der zweitgrößte Containerhafen der Welt sowie die wichtigsten Containervermieter und -finanzierer beheimatet sind: in Singapur. Mit Buss Capital ist die

Verflechtungen der wesentlichen Partner



Unternehmensgruppe über die Gesellschafter Dr. Johann Killinger und Dr. Dirk Baldeweg verbunden.

Regulierung geschlossener Fonds: Gründung von Buss Investment

Seit Juli 2013 unterliegen die einstigen geschlossenen Fonds dem Kapitalanlagegesetzbuch und haben als geschlossene alternative Investmentfonds („AIF“) weitere gesetzliche Anforderungen zu erfüllen.

Eine davon: Der Vertrieb soll von Konzeption und Management der Investments getrennt werden. Deshalb gründet Buss Capital die Tochtergesellschaft Buss Investment, die seit ihrer Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft im Jahr 2015 die alternativen Investmentfonds der Buss-Capital-Gruppe konzipiert und verwaltet.

Das Management von Buss Capital



Dr. Johann Killinger

Dr. Johann Killinger ist geschäftsführender Gesellschafter der Buss-Gruppe. 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.



Dr. Dirk Baldeweg

Dr. Dirk Baldeweg ist neben Dr. 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 Nagel zum Prokuristen bestellt, 2006 folgte die Bestellung zum Geschäftsführer Vertrieb und Marketing.

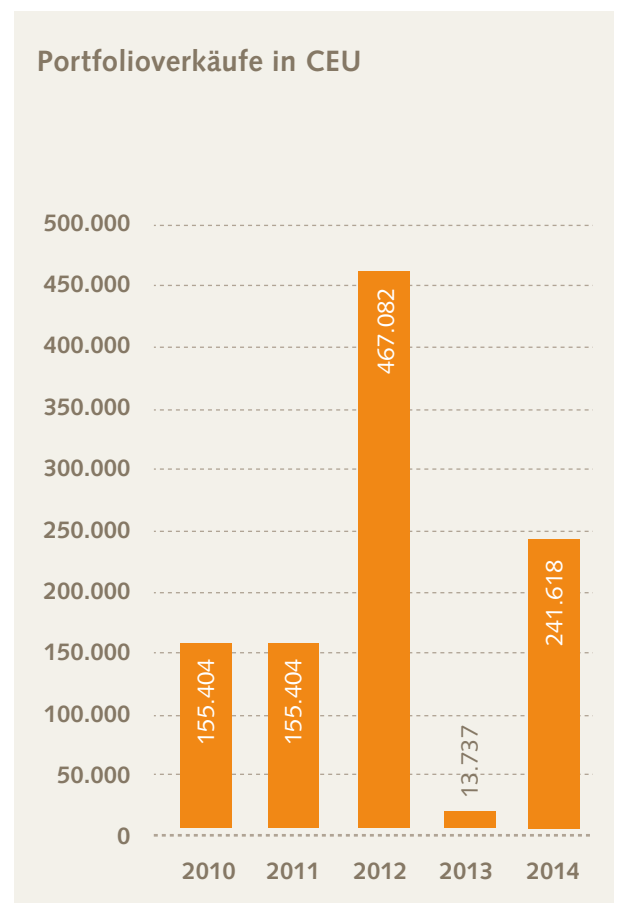


Performance der Buss-Capital-Fonds und realisierte Exits

Auf Basis der von unabhängigen Wirtschaftsprüfern testierten Jahresabschlüsse veröffentlicht Buss Capital jährlich eine Leistungsbilanz über die Entwicklung der geschlossenen Fonds und alternativen Investmentfonds.

Bis Ende 2015 hat Buss Capital 29 geschlossene Publikumsfonds nach Verkaufsprospektgesetz bzw. Vermögensanlagegesetz (in der Fassung vor dem 10. Juli 2015) – darunter 20 Containerfonds, drei Schiffsfonds, zwei Kreuzfahrtfonds und vier Immobilienfonds – sowie einen alternativen Investmentfonds im Umfang von insgesamt rund 2,3 Milliarden Euro vertrieben. Bis zum 31. Dezember 2018 hat Buss Capital bereits für 17 Fonds, darunter 15 Containerfonds, einen erfolgreichen Exit realisiert. Bis heute haben diese Containerfonds neben rund 480.000 CEU* laufender Verkäufe in den Zweitmarkt Portfolien im Umfang von rund 900.000 CEU* veräußert.

Die Entwicklung der Fonds veröffentlicht Buss Capital jährlich in einer Leistungsbilanz, die im Wesentlichen auf von unabhängigen Wirtschaftsprüfern testierten Jahresabschlüssen basiert. Interessenten finden diese im Internet unter www.buss-capital.de/leistungsbilanz/ zum Download.



* TEU = Twenty Feet Equivalent Unit; 1 20'-Standardcontainer = 1 TEU, CEU = Cost Equivalent Unit; Maßeinheit, die wirtschaftliche Faktoren wie Kosten und Erlöse berücksichtigt. Ein 20'-Standardcontainer entspricht 1 CEU. Ein 20'-Standard-Tankcontainer wird typischerweise mit 11 CEU bewertet, weil er etwa das 11-fache eines 20'-Standardcontainers kostet.

CAUTION
2.5 M WIDE

CAUTION
2.5 M WIDE

Erfolgsfaktor Container-Assetmanagement

Containerfonds investieren in Flotten mit teilweise mehr als 100.000 Containern. Und die setzen sich zumeist aus Containern unterschiedlichen Typs und Alters zusammen.

Die Dauer der Mietverträge sowie die Mieter unterscheiden sich ebenfalls. Hinzu kommt: Container werden überall auf der Welt und von allen Hauptverkehrsträgern eingesetzt. Sie haben keinen festen Standort wie es beispielsweise bei Immobilien der Fall ist. So spielt für Containerfonds ein aktives, kontinuierliches Manage-

ment – ab dem Aufbau bis zur Verkaufsrealisierung am Ende der Laufzeit – eine zentrale Rolle. Es erfordert tiefes Markt-Know-how sowie ein gut ausgebautes internationales Netzwerk der Akteure.

Konzeption und Management eines Containerfonds

Konzeption	Investition	Betrieb	Verkauf
Konservative Kalkulation	Breite Streuung	Aktives Assetmanagement	Zeitpunkt, Prozedere
<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Weichkosten • Erfolgsabhängige Vergütung • Reserven bei Verkauf- und Mieterlösen • Geprüftes Steuereinkommen 	<ul style="list-style-type: none"> • Containertypen • Containeralter • Mieter und Mietverträge 	<ul style="list-style-type: none"> • Eigene Mitarbeiter mit enger Marktbindung • Controlling der Leasinggesellschaften • Zinsen und Währung • Versicherung 	<ul style="list-style-type: none"> • Einleiten des Verkaufs zum richtigen Zeitpunkt • Erzielen eines bestmöglichen Preises durch aktive Streuung • Begleiten des Prozesses bis zur Übergabe der Flotte

Wichtige Meilensteine für die Buss-Containerfonds

In der Betriebsphase

- Zusammenarbeit mit erstklassigen Partnern: Transfer von Containern zu großen Leasinggesellschaften (Containerfonds 2–6)
- Strukturierungs-Know-how: rechtliche Umgestaltung und Containertransfers nach Singapur (Global 2–3, Containerfonds 2–6)
- Krisenmanagement während der Transportmarktschwäche 2008/2009, Aufholen von Auszahlungsrückständen (Global 4–5)
- Umfinanzierungen großer Containerportfolios (Global 1, Global 6–8)
- Zinskostenreduzierung durch Platzierung von Anleihen am US-amerikanischen Kapitalmarkt (Global 9–11)
- Kauf der 182.000 TEU großen Magellan-Containerflotte im Jahr 2017 durch die Marine Container Management LP („MCM“) – ein Tochterunternehmen von Buss Global Holdings. Das Management der

Flotte übernimmt seitdem erfolgreich die Textainer Group Holdings Limited.

In der Verkaufsphase

- Aufgelöste Containerfonds: 15 mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 1,7 Mrd. €
- Transparenter Verkauf komplexer Containerflotten mit über 150.000 CEU mehrfach realisiert (Global 1, Global 2–3, Global 4–8)
- Veräußerte Container: Rund 1,3 Mio. CEU Container erfolgreich veräußert, davon ca. 70 % über große Portfolioverkäufe für 15 Fonds und 30 % über laufende Verkäufe in den Zweitmarkt
- Akquirieren professioneller Käufer wie institutionelle Investoren, Private-Equity-Häuser und Containerleasinggesellschaften
- Mit Verkäufen an professionelle Käufer gehebelte Assetrenditen (interner Zinsfuß) zwischen sechs und 18 Prozent vor Steuern erzielt

Wichtige Bausteine der Buss-Containerfonds

1. Eigene Expertise

- Deutscher Marktführer für Containerfonds
- Solide Leistungsbilanz
- Schwestergesellschaft Buss Global Holdings vor Ort in Singapur

2. Stabilitätsorientierte Konzeption

- Große, diversifizierte Containerflotte
- Konservative Kalkulation
- Geprüftes Steuerkonzept

3. Professionelles Assetmanagement

- Eigene Mitarbeiter
- Langjährige Erfahrung
- Erfolgsabhängige Beteiligung

4. Kundenorientiertes Produktdesign

- US-Dollar-Fonds oder Euro-Beteiligung mit Währungssicherung
- Kurze Laufzeit
- Kein Agio



Buss-Containerdirektinvestments

Im Jahr 2012 bietet Buss Capital erstmals eine neue Produktkategorie an: Container-Direktinvestments. Sie ermöglichen Investoren, auf reiner Eigenkapitalbasis an unterschiedlichen Teilcontainermärkten zu partizipieren.

Erfolgreiche Erweiterung der Produktpalette

Bereits im Juli 2016 gibt Buss Capital sein erstes als Vermögensanlage konzipiertes Direktinvestment in den Markt. Das Konzept ist leicht nachvollziehbar: Anleger erwerben über die Buss-Direktinvestments Container und schließen gleichzeitig einen Vertrag über deren Vermietung bis zum Ende der Laufzeit ab, in der die Höhe der Mieten festgelegt ist. Ebenfalls vertraglich vereinbart sind der Rückkauf der Container sowie dessen Konditionen. Die Laufzeiten liegen in der Regel bei zwei bis fünf Jahren und sind somit vergleichsweise überschaubar.

Gebündelte Containerexpertise begleitet die Buss-Direktinvestments

Emittentin der als Vermögensanlagen konzipierten Buss-Direktinvestments ist Buss Global Direct (U.K.) Limited, ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Buss Global Holdings (siehe Schaubild auf Seite 7). Das Assetmanagement – insbesondere das Währungsmanagement und die Vermittlung von Käufern und/oder Finanzierungen im Zusammenhang mit dem Rückkauf der Container – unterstützt Buss Global Management, ebenfalls

Tochter von Buss Global Holdings. Ihre Kompetenzen hat Buss Global Management schon mehrfach im Rahmen des Managements der Buss-Capital-Containerfonds unter Beweis gestellt. Zuletzt kamen ihre Schlüsselkontakte und ihre Expertise in der Containerfinanzierung sowie im Container-Assetmanagement dem großen Fonds-Containerverkauf zum Jahreswechsel 2014/2015 zugute. Zwei singapurische Partnerships und eine weitere

Die größten Container-Leasinggesellschaften

	Mio. TEU	Anteil an der Gesamtleasingflotte
1 Triton	5,6	27,2 %
2 Florens	3,7	17,9 %
3 Textainer	3,3	15,9 %
4 Seaco	2,4	11,5 %
5 Beacon	1,3	6,4 %
6 CAI	1,2	5,9 %
7 Seacube	1,1	5,5 %
8 Touax	0,5	2,6 %
9 Blue Sky	0,4	1,8 %
10 UES	0,3	1,3 %

Quelle: Drewry Maritime Research: Container Census and Leasing 2018/19, Seite 51

Gesellschaft veräußerten seinerzeit ihre Containerflotten im Umfang von gut 250.000 CEU an eine Gruppe institutioneller Investoren. Die im Schnitt über acht Jahre alten Container konnten zu einem Durchschnittspreis von rund 1.450 US-Dollar pro CEU veräußert werden. Ein hervorragendes Ergebnis – im selben Zeitraum kosteten neue Standardcontainer rund 1.950 US-Dollar pro CEU. Buss Global Management strukturierte die Transaktion zusammen mit einer Investmentbank und begleitete den Verkaufsprozess eng bis zum erfolgreichen Abschluss.

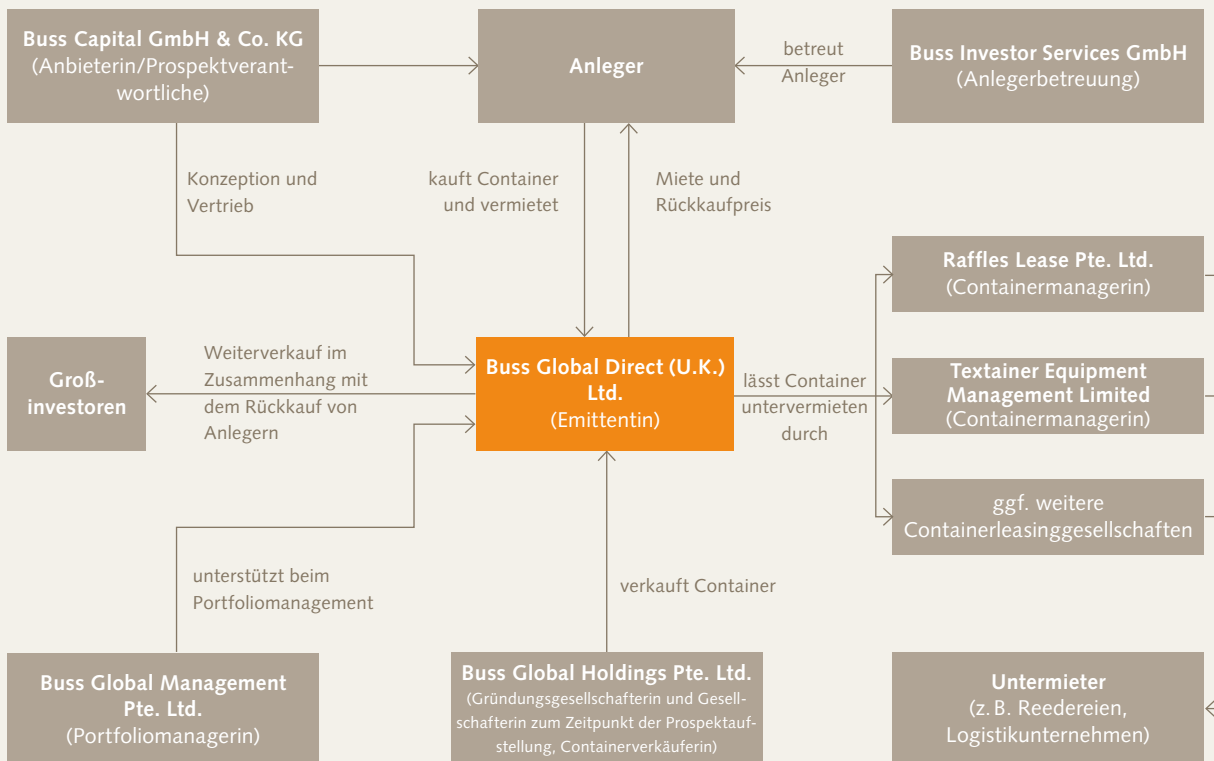
Zusammenarbeit mit renommierten Containerleasinggesellschaften

Die Vermietung von Tankcontainern ist ein eigenes Geschäftsfeld, das Marktkenntnis und gute Kontakte erfordert. Verschiedene Leasinggesellschaften haben sich mittlerweile darauf spezialisiert. Eine davon: Raffles Lease. Sie verantwortet auch das operative Management – insbesondere die Vermietung – der Tankcontainerflotte von Buss Global Direct (U.K.) Limited. Laut Jahresbericht

der International Tankcontainer Organisation (ITCO) belegte Raffles Lease zum 31.01.2018 mit einer Tankcontainerflotte von rund 11.500 Einheiten weltweit Rang sechs unter den Tankcontainerleasinggesellschaften. Mittlerweile verfügt Raffles Lease gemäß eigener Angaben über eine Flotte von rund 13.000 Tankcontainern.

Das international operierende Unternehmen hat Niederlassungen in Shanghai, in der Nähe von London, in Dublin und Hamburg sowie Repräsentanzen in Houston, Dubai und Sydney. Buss Global Holdings pflegt seit Jahren intensive Kontakte zu den Top-Containerleasinggesellschaften für Standardcontainer wie Textainer, SeaCo, Florens and Seacube. Leasinggesellschaften, die neben Raffles Lease als operative Partner für das Management der von Buss Global Direct (U.K.) Limited für Direktinvestments erworbenen Standardcontainer in Frage kommen. Seacube managt bereits einen Großteil der bilanzierten Standardcontainer von Buss Global Direct (U.K.) Limited.

Schematische Investitionsstruktur der Buss-Container-Direktinvestments



Das Management von Buss Global Holdings

Buss Global Holdings und deren Tochtergesellschaften beschäftigen 25 Mitarbeiter, die teilweise über jahrzehntelange Erfahrung in den Containermärkten verfügen. Die Geschäftsführung (Board of Directors) setzt sich aus Danny Wong, Jason Kennedy, Dr. Johann Killinger und Dr. Dirk Baldeweg zusammen. Gesellschafter John Rhodes steht Buss Global Holdings zudem beratend zur Verfügung.



Danny Wong

Geschäftsführer und Gesellschafter Danny Wong ist seit mehr als 35 Jahren in der Containerleasingbranche tätig – davon mehr als 20 Jahre in führenden Positionen. Bevor er im Jahr 2006 zur heutigen Buss-Global-Unternehmensgruppe in Singapur kam, brachte er eine Containerleasinggesellschaft unter die weltweiten Top-15 des Markts.



John Rhodes

John Rhodes, der Buss Global Holdings zusammen mit Wong bis Mitte 2015 leitete, ist ebenfalls Gesellschafter der Buss Global Holdings und steht nach wie vor in finanziellen und rechtlichen Fragestellungen beratend zur Verfügung. John Rhodes verfügt über rund 30 Jahre Erfahrung im Containerleasing. Unter anderem war er von 1987 bis 2000 Finanzchef von Textainer, dem drittgrößten Containervermieter der Welt.



Jason Kennedy

Jason Kennedy ist Finanzchef und ebenfalls Gesellschafter von Buss Global Holdings. Er ist bereits seit 2010 für die Buss-Global-Unternehmensgruppe tätig. Zuvor verantwortete er den Finanzbereich verschiedener Investmentfonds.

Worauf bei einer Vermögensanlage in Container achten?



Dr. Dirk Baldeweg

Container-Direktinvestments fallen heute unter das Vermögensanlagengesetz und sind damit prospektpflichtig. Für Anleger bedeutet dies ein hohes Maß an Transparenz, denn dem Verkaufsprospekt können sie sämtliche Informationen über das Investment entnehmen, die zu dessen Beurteilung wichtig sind.

Wir wollen von Buss-Capital- und Buss-Global-Holdings-Geschäftsführer Dr. Dirk Baldeweg wissen, worauf Anleger beim Lesen des Verkaufsprospektes besonders achten sollten.

Wie erhalte ich alle relevanten Informationen über Investment und Anbieter?

„Direktinvestment sind kein Hexenwerk, dennoch sollten Anleger auf die Parameter achten, die wirklich entscheidend für dessen Performance sind. Aus meiner Sicht sollten Sie insbesondere Antworten auf die folgenden Fragen erhalten:

- Ist die Kalkulation nachvollziehbar?
- Sind die Kauf- und Rückkaufpreise realistisch und überprüfbar?
- Decken die tatsächlich von der Emittentin erzielten Untermieterlöse mit Endmietern die in Aussicht gestellten Mieten ab?
- Welchen Track Record hat der Anbieter?
- Welche Exits hat er bereits realisiert?
- Wie transparent zeigt er sich – gibt er testierte Leistungsbilanzen heraus, zeigt er sich offen gegenüber Fragen von Fachjournalisten?“

Woran erkenne ich, ob die in Aussicht gestellten Mieten den Untermieterlösen der Emittentin entsprechen?

„Die Verkaufsprospekte unserer nach Vermögensanlagengesetz emittierten Direktinvestment erhalten beispielsweise den testierten Jahresabschluss unserer Emittentin Buss Global Direct (U.K.), die von allen dieser Vermögensanlagen die Emittentin ist. Ihr Jahresabschluss ermöglicht einen detaillierten Überblick über sämtliche unserer Tank- und Standardcontainerinvestitionen und er weist für diese die tatsächlich erzielten Untermieterlöse aus – nicht nur für das jeweilige Investment, sondern für die Gesamtsumme sämtlicher Direktinvestitionen in Tank- und Standardcontainer. Wenn die Emittentin immer neu eingesetzt wird, sollten Anleger ein Augenmerk darauf legen, ob der Verkaufsprospekt stattdessen beispielsweise eine konsolidierte Darstellung der Containerflotte aller herausgegebenen Vermögensanlagen enthält.

Dieser Aspekt ist deshalb so wichtig, weil er Kern einer verlässlichen Direktinvestment-Kalkulation ist. Diese kann nur aufgehen, wenn die den Anlegern in Aussicht gestellten Mieten aus den tatsächlich von der Emittentin erzielten Untermieterlösen mit Endmietern gezahlt werden können. Auf dieser Kalkulation bauen auch die Rückkaufwerte zentral auf, denn die institutionellen Investoren, die die Container unserer Standard- und Tankcontainerdirektinvestments am Ende der Laufzeit kaufen, bezahlen letztlich den zukünftigen Cash-Flow

der Container. Unsere prognostizierten Weiterverkaufserlöse spiegeln somit die tatsächliche Untervermietung der Container wider und sind damit auch tatsächlich erzielbar.“

Ist mein Eigentum sichergestellt?

„Unsere Anleger erhalten grundsätzlich ein Eigentumszertifikat für ihren Container. Dieses ist zwar nicht mit einem Grundbuch oder KFZ-Brief vergleichbar, ihm sind aber die tatsächlichen Seriennummern der Container zu entnehmen. Damit wird der Bestimmtheitsgrundsatz bei der Übertragung des Eigentums erfüllt. Zusammen mit dem Kauf-, Miet- und Rückkaufvertrag ist das Eigentumszertifikat der Nachweis darüber, dass der Anleger das Eigentum an den Containern erworben hat. Weiterhin kommt es beim Kauf der Container in den Datenbanken von Buss Investor Services zu einem entsprechenden Eintrag, der einen spezifischen Container einem spezifischen Investor zuordnet. Ein Container kann in der Datenbank von Buss Investor Services nur einmal zugeordnet werden. Wichtig ist aber vor allem, dass ein Anbieter den Containerbestand nachweisen kann. Im Rahmen der Jahresabschlussprüfung überprüft bei Buss ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer die Finanzzahlen der Emittentin und prüft in dem Zuge ebenfalls, ob die von Anlegern eingezahlten Mittel auch korrekt für den Kauf von Containern verwendet wurden.“

Die Vergangenheit hat bereits gezeigt, dass die Anzahl der vertriebenen Investments nicht unmittelbar für die Verlässlichkeit eines Anbieters spricht. Warum sollte also der Track Record wichtig sein?

„Weniger entscheidend ist tatsächlich die Anzahl oder das Volumen platzierter Investments als der Umfang bereits erfolgreich realisierter Exits. Container lassen sich nicht einzeln, sondern nur in größeren Flotten wieder veräußern. Gemeinsam mit unserer singapurischen Schwester Buss Global Holdings haben wir bereits mehrfach große Containerflotten strukturiert und am US-amerikanischen Anleihenmarkt veräußert. Bis heute haben wir 15 Containerfonds mit einem Investitionsvolumen von rund 1,7 Milliarden Euro erfolgreich wieder

aufgelöst. Dahinter standen rund 900.000 CEU*, die wir neben rund 480.000 CEU* regelmäßiger Verkäufe in den Zweitmarkt wieder verkauft haben.

Natürlich bedeutet das nicht, dass bei unseren Investments immer alles wie prognostiziert läuft. Auch wir haben schon mehrfach auf Marktveränderungen reagieren oder ihnen entgegenwirken müssen. Für den Standardcontainermarkt waren zuletzt die Jahre 2015/2016 besonders herausfordernd, als die Neu- und Gebrauchtcontainerpreise infolge gefallener Stahlpreise abrutschten und sich der Wettbewerbsdruck unter den Leasinggesellschaften immer weiter zuspitzte. In dieser Phase haben wir nur sehr selektiv Standardcontainer-Direktinvestments herausgegeben, weil die zu erzielenden Mietrenditen in der Regel keine sinnvolle Investition zuließen. Betroffen von dieser Marktphase waren aber dennoch unsere laufenden Containerfonds, die wir in einem sehr gesunden Marktumfeld in den Jahren 2010 bis 2012 aufgelegt hatten. Gerade dann ist es für Anleger wichtig, dass Sie es mit einem Anbieter zu tun haben, der auch dazu in der Lage ist, externe Einflussfaktoren zu managen.

Auch als der Offshore-Ölmarkt unerwartet einbrach, haben wir uns aus diesem Teilcontainermarkt unmittelbar gänzlich zurückgezogen. Unsere Offshore-Containerdirektinvestments haben wir in Folge des Markteinbruchs umstrukturiert und damit erreicht, dass die Investments aus heutiger Sicht mindestens einen Kapitalerhalt erzielen sollten.“

* CEU = cost equivalent unit. In der Containerbranche verwendete Größe, die es ermöglicht, unterschiedliche Containertypen hinsichtlich wirtschaftlicher Faktoren (z. B. Kosten und Erlöse) miteinander zu vergleichen. Ein 20-Fuß-Standardcontainer entspricht 1 CEU. Ein 40'-Standardcontainer entspricht etwa 1,6 CEU.

Checkliste Container-Direktinvestments

1. Marktkompetenz

Verfügt der Anbieter über Erfahrungen im Containermarkt? Verfügt er über ein eigenes Assetmanagement und arbeitet er mit renommierten Leasinggesellschaften zusammen? Kann er bereits Exit-Erfolge nachweisen? Hat er in der Vergangenheit auch schwierige Marktphasen erfolgreich gemeistert?

2. Kalkulation

Ist die Kalkulation nachvollziehbar? Basiert sie auf marktkonformen Annahmen beispielsweise hinsichtlich angegebener Containerpreise und Mietraten?

3. Untermieterlöse

Stimmen die Untermieterlöse mit tatsächlich erzielten Mieterlösen überein? Gilt dies auch für alle von der Emittentin herausgegebenen Investments? Kann die Emittentin dies nachweisen, beispielsweise über einen testierten Jahresabschluss?

4. Eigentumsnachweis

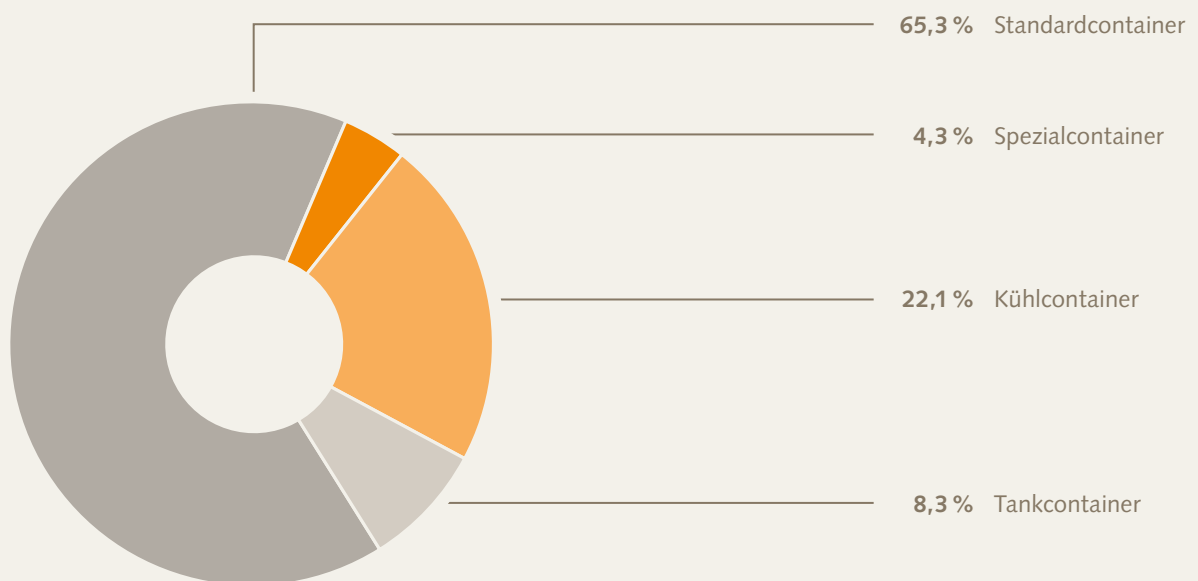
Erhalten Anleger von der Emittentin ein Eigentumszertifikat? Enthält dieses tatsächliche Container-Seriennummern? Kann die Emittentin den Containerbestand nachweisen, beispielsweise über einen testierten Jahresabschluss?



Entwicklung der Containermärkte

Seit seiner Erfindung Anfang der 1960er Jahre ist der Container fester Bestandteil des internationalen Warenaustauschs. Transportzeiten und -kosten haben sich durch ihn auf ein Minimum reduziert und spielen für den Warenendpreis kaum noch eine Rolle.

Aufteilung der weltweiten Leasingflotte gemessen in CEU



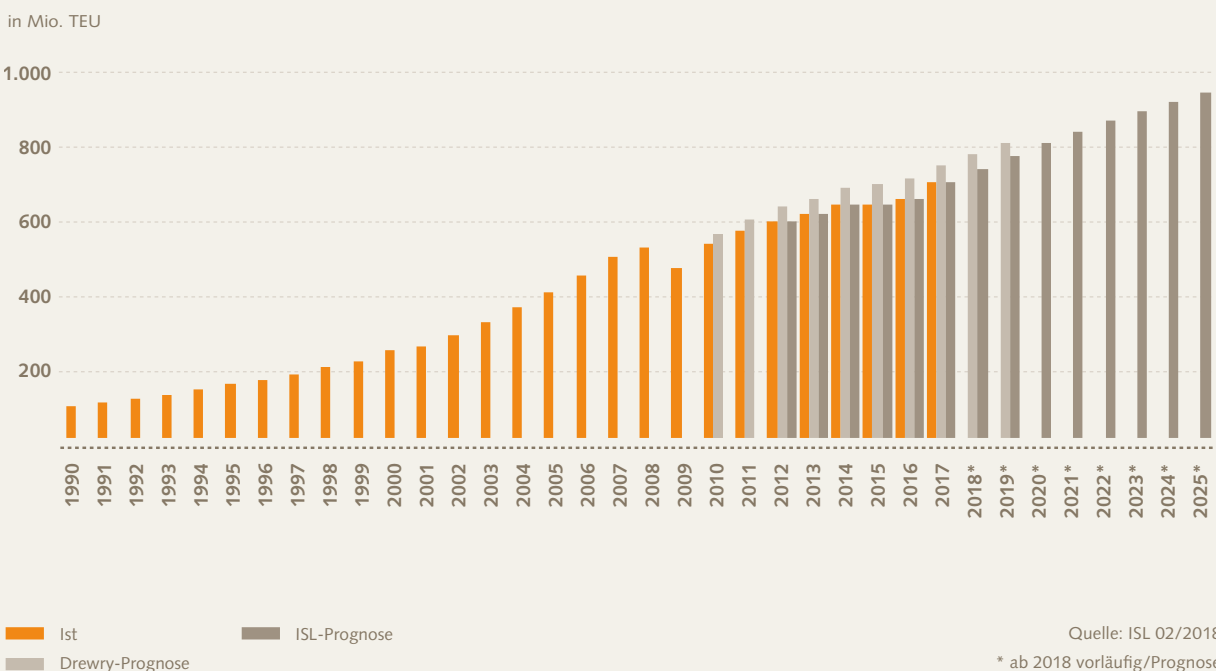
Neben Kostenvorteilen sind es aber auch Sicherheitsaspekte, die für den Container als Transporthülle sprechen. In ihren Maßen genormt, besteht die weltweite Containerflotte bei weitem nicht nur aus Standardcontainern. Die stählernen Transportboxen haben sich über die Jahre stetig weiterentwickelt: Mittlerweile stehen für die unterschiedlichsten Güterarten die passenden Containertypen zur Verfügung. Insbesondere für den Transport von Flüssiggütern gewinnen Tankcontainer daher immer mehr an Bedeutung. Die Weltcontainerflotte umfasste Ende 2017 rund 39,5 Millionen TEU. Im Jahr 2018 ist sie voraussichtlich um 3,9 Prozent auf 41,1 Millionen TEU angewachsen. Der wieder deutlichere Zuwachs ist insbesondere auf die hohe Nachfrage nach Containern zurückzuführen. Gemessen wird die Nachfrage nach im intermodalen Transport eingesetzte Container vor allem am weltweiten Containerumschlag. Laut dem Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) wuchs dieser im Jahr 2018 voraussichtlich um 5,5 Prozent. Für das Jahr 2019 rechnet das ISL mit einem Zuwachs von 4,8

Prozent. Hinzu kommt ein jährlicher laufender Containerersatzbedarf von rund 1,5 Millionen TEU. Weil die Containerhersteller die Produktion recht flexibel steuern können, befinden sich Angebot und Nachfrage weiterhin im Gleichgewicht.

Containerleasing

Die Vermietung von Containern hat sich längst zu einem eigenen Geschäftsfeld entwickelt. Reedereien und Logistikunternehmen mieten ihre Container für den Einsatz im intermodalen See- und Landtransport häufig von Leasinggesellschaften, statt eigene zu kaufen. Die Container, die Leasinggesellschaften vermieten, gehören nicht immer ihnen selbst, sondern beispielsweise Investmentgesellschaften, Versicherungen oder privaten Investoren. Nach Containersegmenten teilt sich die Weltcontainerleasingflotte wie auf Seite 20 dargestellt auf. In jedem der vier Segmente sind wiederum zahlreiche Containertypen zusammengefasst. Standard- und Kühl-

Entwicklung des Containerumschlags und Prognosen bis 2025



container werden beispielsweise in unterschiedlichen Größen hergestellt, Tankcontainer teilen sich in Standard- und Spezialtanks auf und zu Spezialcontainern zählen verschiedenste Nischensegmente wie beispielsweise palettenbreite Container und Wechselbrücken.

Standardcontainer – die Arbeitspferde des Containermarkts

Standardcontainer gelten als die Arbeitspferde des Containermarkts, denn ihre Einsatzfähigkeit ist beinahe grenzenlos. Sie können für nahezu alle kälte- und wärmeunempfindlichen Stückgüter genutzt werden – ob für den Transport von Fernsehern, Maschinenteilen oder in Säcken verpackten Kaffee- oder Kakaobohnen. Mit rund 65 Prozent haben Standardcontainer gemessen in CEU den größten Anteil an der weltweiten Containerflotte. Die flexibel einsetzbaren Boxen bestehen vor allem aus hochwertigem Stahl – dem sogenannten Corten-Stahl. Er macht mehr als 70 Prozent des Gesamtgewichts eines 20-Fuß-Standardcontainers aus.

Standardcontainer werden vornehmlich von Linienreedereien gemietet. Zur Ausstattung ihrer Schiffe benötigen Reedereien pro Stellplatz etwa zwei Container. Bei einem Schiff mit 16.000 TEU Stellplatzkapazität wären es beispielsweise 32.000 20-Fuß-Container beziehungsweise 32.000 TEU. Ausgehend von einem historisch durchschnittlichen Containerpreis von rund 2.000 US-Dollar müsste eine Reederei demnach zusätzlich 64 Millionen US-Dollar für die Ausstattung ihres Schiffes ausgeben – eine kostspielige Angelegenheit also. So gehören heute über 50 Prozent den Container-Leasinggesellschaften. Die Auslastungsrate der börsennotierten Leasinggesellschaften Triton, Textainer und CAI lag in den ersten drei Quartalen 2018 durchschnittlich bei rund 99 Prozent und damit erneut über dem langfristigen Durchschnitt von rund 92 Prozent.

Die Preise für neue Standardcontainer sind infolge gefallener Stahlpreise seit 2011 deutlich gesunken und im ersten Quartal 2016 mit durchschnittlich 1.350 US-Dollar pro 20-Fuß-Standardcontainer auf den tiefsten Stand seit 2003 gefallen. Im zweiten Quartal 2016 hat sich

jedoch eine leichte Aufwärtsbewegung abgezeichnet, die sich insbesondere ab dem vierten Quartal deutlich verstärkt hat. Bis zum Jahresende 2017 stieg der durchschnittliche Preis für einen 20-Fuß-Standardcontainer auf 2.250 US-Dollar. Auf dem Niveau verblieb dieser auch über weite Strecken des Jahres 2018, allerdings mit einem Dämpfer zum Jahresende. Anfang Januar 2019 gab der Preis auf rund 1.700 US-Dollar nach. Dazu haben einerseits die fortgesetzten Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China sowie andererseits ein leichter Rückgang der Produktionskosten geführt.

Die Containermietmärkte weisen hinsichtlich der erzielbaren Mietrenditen für neue Container eine deutlich geringere Volatilität als die der Containerschiffahrtsmärkte auf. Das liegt vor allem darin begründet, dass Container einen weit kürzeren Produktionsvorlauf haben als Schiffe. Während Schiffe bis zu drei Jahre im Voraus bestellt werden, bis sie in den Markt gehen, werden Standardcontainer typischerweise mit einer Vorlaufzeit von maximal drei Monaten hergestellt. Die Entwicklung der Leasingraten folgte den Containerpreisen. Lag die durchschnittliche Mietrate für einen langfristig vermieteten 20-Fuß-Standardcontainer im vierten Quartal 2016 etwa bei 0,40 US-Dollar pro Tag, stieg sie bis zur Mitte des Jahres 2018 auf durchschnittlich 0,62 US-Dollar pro Tag an. Auch sie erlebte jedoch zum Jahresende einen ähnlichen Dämpfer wie die Kaufpreise. Eine Besonderheit bei Standardcontainern ist die Möglichkeit für günstige Fremdfinanzierungen an den amerikanischen Kapitalmärkten. Hier stieg die Aktivität in den Jahren 2017 und 2018 stark an: Mehr als fünf Milliarden US-Dollar wurden in den beiden Jahren in Form von Anleihen mit Zinsen zwischen vier und 4,5 Prozent emittiert. Die sehr günstigen Fremdfinanzierungen führen trotz der guten Nachfragesituation zu vergleichsweise geringen Renditen vor Einsatz von Fremdkapital.

Tankcontainer – die Allrounder für Flüssiggüter

Was der Standardcontainer für Stückgut, ist der Standard-Tankcontainer für alles Flüssige. Seiner flexiblen Einsatzfähigkeit verdankt er eine stetig steigende Nach-

frage. An der Gesamtcontainerflotte haben Tankcontainer mittlerweile einen Anteil von gut acht Prozent gemessen in CEU. So hat sich auch deren Vermietung zu einem lukrativen Geschäftsfeld entwickelt.

Tankcontainer sind hochwertige, größtenteils aus Edelstahl hergestellte Container, die zum Transport von Flüssigkeiten wie Säften, Spirituosen, Öle oder Chemikalien genutzt werden. Standard-Tankcontainer sind in einem standardisierten Rahmen eingefasst, sodass sie im intermodalen Transport eingesetzt werden können. Dieser ermöglicht weltweit einen schnellen Umschlag von einem Transportmittel auf das andere und bietet eine erhöhte Sicherheit sowie Zeit- beziehungsweise Kostenvorteile. Aufgrund ihrer soliden Bauweise und ihres hohen Edelstahlanteils haben Tankcontainer eine besonders lange Lebensdauer von 20 Jahren und mehr. Neben hohen Sicherheitsanforderungen unterliegen sie umfangreichen Wartungs- und Reparaturstandards.

Gemessen an der Stückzahl ist die Tankcontainerflotte seit 2007 im Schnitt um rund zehn Prozent pro Jahr gewachsen – Tendenz steigend. Denn im Gegensatz zum Standardcontainermarkt ist die Containerisierung auf dem Tankcontainermarkt noch nicht abgeschlossen. Anfang 2018 umfasste sie laut der International Tankcontainer Organisation (ITCO) rund 552.500 Einheiten.

Leasinggesellschaften sind vielfach spezialisierte Tankcontainer-Vermieter. Eine davon: Raffles Lease – mittlerweile die sechstgrößte Tankcontainerleasinggesellschaft der Welt. Mieter von Tankcontainern sind hingegen in der Regel Tanklogistiker und nicht, wie von Standardcontainern, Reedereien. Wie auch auf dem Standardcontainermarkt, sind die Tankcontainerpreise seit Ende 2016 gestiegen, ebenfalls aber mit einem gewissen Dämpfer zum Jahresende 2018. Nach Einschätzung von Raffles Lease kosteten Standard-Tankcontainer im vierten Quartal 2018 durchschnittlich rund 14.000 US-Dollar ab Fabrik. Anders als bei Standardcontainern ist beim Einkaufspreis zusätzlich zu berücksichtigen, dass Mieter die Container in der Regel nicht von der Fabrik aus anmieten, sondern von Orten, wo jeweils ein hoher Bedarf an Flüssigkeitstransporten besteht. Dementsprechend müs-

sen Tankcontainer positioniert werden, was die jeweilige Gesamtinvestitionssumme um 500 bis 1.500 US-Dollar erhöht.

Die Leasingraten für Tankcontainer folgen wie bei Standardcontainern in der Regel den Kaufpreisen. Ende 2018 lagen sie laut Raffles Lease bei durchschnittlich 4,0 US-Dollar pro Tag und Tankcontainer. Kaufpreise und Leasingraten stehen somit weiterhin in einem gesunden Verhältnis zueinander. Da Tankcontainer ein kleineres Marktsegment als Standardcontainer darstellen, entfällt der starke Preisdruck durch den amerikanischen Kapitalmarkt. Dementsprechend liegt die Mietrendite im Schnitt zwischen neun und zehn Prozent nach Managementgebühr und damit trotz eines geringeren jährlichen Wertverlusts von Tankcontainern gegenüber Standardcontainern rund einen Prozentpunkt über der von Standardcontainern. Tankcontainer eignen sich damit auch für Investitionsstrukturen, die ohne Bankdarlehen oder ähnliches günstiges Fremdkapital auskommen müssen.

Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.

Die größten Tankcontainer-Vermieter (TEU)

	Mio. TEU
1 Exsif	52.000
2 Seaco Global	42.000
3 Eurotainer	35.000
4 Trifleet	14.192
5 Triton International	13.500
6 Raffles Lease	11.500
7 TWS	8.000
8 NRS Group	7.000
9 International Equipment	6.000
10 CS Leasing	5.200
Weitere	50.608

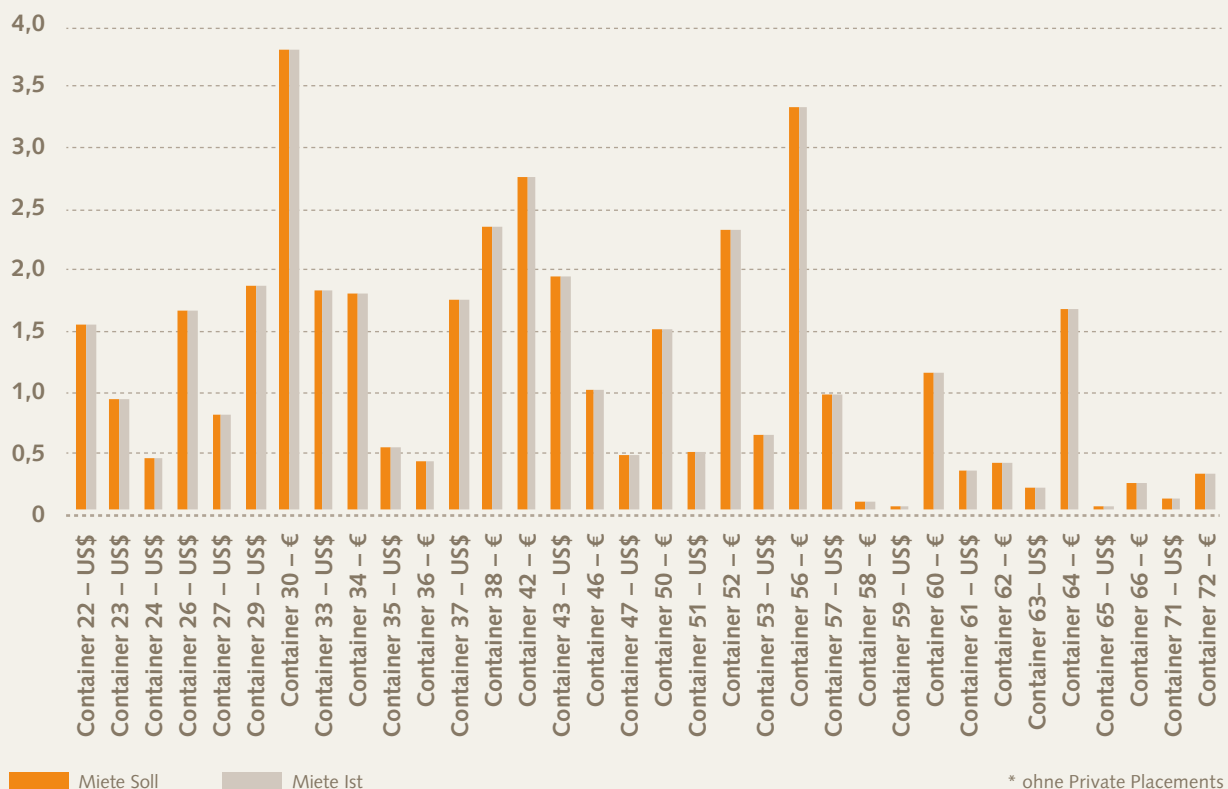
Quelle: ITCO, Tank Container Fleet Survey 2018, S. 12, Stand: Januar 2018

Übersicht über die Auszahlungen der Buss-Containerdirektinvestments

Buss Capital hat neben geschlossenen Containerfonds und dem alternativen Investmentfonds Buss Investment 1 bis zum 31. Dezember 2018 44 Containerdirektinvestments mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 212 Millionen Euro an private Anleger vertrieben.

Performance der Buss-Tank- und Standardcontainer-Direktinvestments zum 31.12.2018*

in Mio. US\$/€



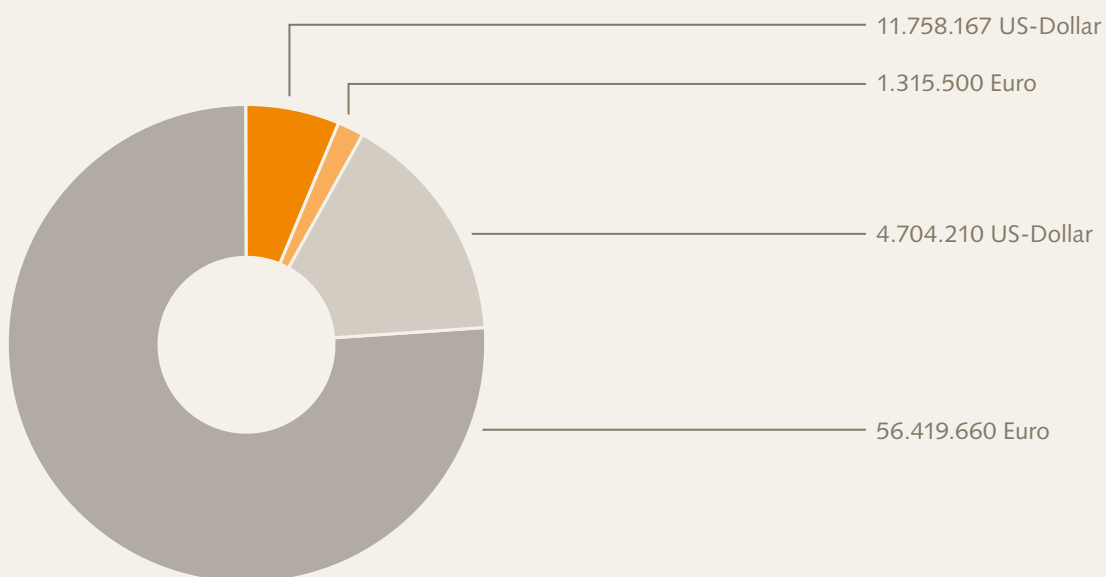
Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.

Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments von Buss-Global-Holdings-Tochter Buss Global Direct (U.K.)

Für die 34 Publikums-Direktinvestments in Standard- und Tankcontainer wurden durch Buss Global Direct (U.K.) Limited bzw. durch die Buss Global Direct Pte. Ltd. in Singapur bis zum 31. Dezember 2018 plangemäÙe Mietzahlungen in Höhe von rund 19,8 Millionen US-Dollar

und 30,5 Millionen Euro sowie plangemäÙe Rückkaufpreiszahlungen in Höhe von rund 16,5 Millionen US-Dollar und 57,7 Millionen Euro geleistet. Buss Global Direct (U.K.) Limited hatte die bis Ende 2015 von Buss Global Direct Pte. Ltd. abgeschlossenen Kauf-, Vermietungs- und Rückkaufverträge für Standard- und Tankcontainer mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016 übernommen.

Alle vertraglich vereinbarten Rückkäufe der Buss-Direktinvestments verliefen bis zum Stichtag 31.12.2018 plangemäÙ.



Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments

Angebot	Typ	Währung	Miete		Miete		Miete	
			Soll 2013	Ist 2013	Soll 2014	Ist 2014	Soll 2015	Ist 2015
Container 22	Stand.	US\$	224.655	224.655	259.150	259.150	259.150	259.150
Container 23	Stand.	US\$	168.483	168.483	259.150	259.150	259.150	259.150
Container 24	Stand.	US\$	67.799	67.799	128.538	128.538	128.538	128.538
Container 26	Stand.	US\$	176.513	176.513	546.942	546.942	532.710	532.710
Container 27	Stand.	US\$	9.072	9.072	287.952	287.952	259.915	259.915
Container 29	Tank	US\$			388.342	388.342	370.449	370.449
Container 30	Tank	EUR	390	390	1.312.126	1.312.126	1.266.331	1.266.331
Container 33	Tank	US\$	–	–	278.335	278.335	382.228	382.228
Container 34	Tank	EUR	–	–	432.602	432.602	594.366	594.366
Container 35	Stand.	US\$	–	–	103.338	103.338	169.835	169.835
Container 36	Stand.	EUR	–	–	77.204	77.204	131.243	131.243
Container 37	Tank	US\$	–	–	190.369	190.369	385.477	385.477
Container 38	Tank	EUR	–	–	383.771	383.771	778.837	778.837
Container 42	Tank	EUR	–	–	3.869	3.869	1.051.100	1.051.100
Container 43	Tank	US\$	–	–	–	–	526.022	526.022
Container 46	Tank	EUR	–	–	–	–	282.372	282.372
Container 47	Tank	US\$	–	–	–	–	100.466	100.466
Container 50	Tank	EUR	–	–	–	–	374.981	374.981
Container 51	Tank	US\$	–	–	–	–	97.812	97.812
Container 52	Tank	EUR	–	–	–	–	281.747	281.747
Container 53	Tank	US\$	–	–	–	–	65.295	65.295
Container 56	Tank	EUR	–	–	–	–	491.357	491.357
Container 57	Tank	US\$	–	–	–	–	105.395	105.395
Container 58	Tank	EUR	–	–	–	–	–	–
Container 59	Tank	US\$	–	–	–	–	–	–
Container 60	Tank	EUR	–	–	–	–	–	–
Container 61	Tank	US\$	–	–	–	–	–	–
Container 62	Stand.	EUR	–	–	–	–	–	–
Container 63	Tank.	US\$	–	–	–	–	–	–
Container 64	Tank.	EUR	–	–	–	–	–	–
Container 65	Stand.	US\$	–	–	–	–	–	–
Container 66	Stand.	EUR	–	–	–	–	–	–
Container 71	Tank	US\$	–	–	–	–	–	–
Container 72	Tank	EUR	–	–	–	–	–	–

Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.

Miete		Miete		Miete		Gesamt (kumuliert)	
Soll 2016	Ist 2016	Soll 2017	Ist 2017	Soll 2018	Ist 2018	Soll bis Q4 2018	Ist bis Q4 2018
259.860	259.860	259.150	259.150	261.892	261.892	1.523.857	1.523.857
128.204	128.204	53.190	53.190	48.484	48.484	916.660	916.660
73.647	73.647	19.666	19.666	10.928	10.928	429.116	429.116
358.078	358.078	17.950	17.950	7.175	7.175	1.639.368	1.639.368
222.046	222.046	1.472	1.472	–	–	780.457	780.457
371.464	371.464	370.449	370.449	346.929	346.929	1.847.634	1.847.634
1.195.897	1.195.897	27.718	27.718	–	–	3.802.462	3.802.462
383.275	383.275	382.228	382.228	382.228	382.228	1.808.294	1.808.294
595.994	595.994	161.764	161.764	–	–	1.784.726	1.784.726
170.300	170.300	66.497	66.497	–	–	509.969	509.969
131.603	131.603	54.039	54.039	–	–	394.089	394.089
386.533	386.533	385.477	385.477	385.477	385.477	1.733.332	1.733.332
780.971	780.971	395.066	395.066	–	–	2.338.645	2.338.645
915.622	915.622	769.510	769.510	1.762	1.762	2.741.863	2.741.863
466.028	466.028	464.755	464.755	464.755	464.755	1.921.558	1.921.558
329.986	329.986	329.084	329.084	46.712	46.712	988.154	988.154
117.596	117.596	117.275	117.275	117.275	117.275	452.611	452.611
495.747	495.747	494.393	494.393	119.411	119.411	1.484.532	1.484.532
126.307	126.307	125.962	125.962	125.962	125.962	476.042	476.042
794.055	794.055	770.588	770.588	465.090	465.090	2.311.480	2.311.480
186.538	186.538	180.255	180.255	180.255	180.255	612.344	612.344
1.710.893	1.710.893	1.116.804	1.116.804	2.668	2.668	3.321.722	3.321.722
320.695	320.695	316.346	316.346	206.531	206.531	948.967	948.967
24.217	24.217	31.719	31.719	7.521	7.521	63.457	63.457
10.437	10.437	15.148	15.148	4.710	4.710	30.295	30.295
69.816	69.816	507.950	507.950	544.982	544.982	1.122.748	1.122.748
17.600	17.600	152.488	152.488	152.990	152.990	323.078	323.078
101.709	101.709	142.533	142.533	142.533	142.533	386.774	386.774
–	–	42.382	42.382	141.989	141.989	184.371	184.371
–	–	293.838	293.838	1.356.117	1.356.117	1.649.955	1.649.955
–	–	7.866	7.866	17.692	17.692	25.557	25.557
–	–	65.190	65.190	147.518	147.518	212.707	212.707
–	–	–	–	86.346	86.346	86.346	86.346
–	–	–	–	292.517	292.517	292.517	292.517

Performance der Buss-Offshorecontainer-Direktinvestments von Buss-Global-Holdings-Tochter Buss Global Offshore Pte. Ltd.

Die zehn Offshorecontainer-Direktinvestments mussten im ersten Quartal 2016 aufgrund des dramatisch verschlechterten Marktumfelds im Offshorecontainer-Leasingmarkt umstrukturiert werden, weil die Buss Global Direct Pte. Ltd. nicht mehr in der Lage war, die vereinbarten Mietzahlungen zu leisten.

Noch im selben Jahr wurden mit den entsprechenden Investoren in diese Container neue Mietverträge mit variabler Miethöhe mit der Buss Global Offshore Pte. Ltd. in Singapur abgeschlossen. Wenngleich die ursprünglich in Aussicht gestellten Renditen nicht erreicht werden können, erhalten Anleger seitdem kontinuierliche Mietzahlungen, die in moderatem Maß steigen.

Der Leasingmarkt für Offshorecontainer entwickelt sich vollkommen unabhängig von dem Leasingmarkt für Standard- und Tankcontainer aufgrund einer vollkommen anderen Kundenbasis. Die für Standard- und Tankcontainer seit Ende des Jahres 2016 zu beobachtenden positiven Marktentwicklungen steigender Containerpreise und steigender Mietraten treffen für Offshorecontainer, die an Öl- und Ölservicegesellschaften für den Einsatz auf Bohr- und Förderplattformen vermietet werden, zwar nicht in dem Maße zu. Durch den wieder angestiegenen Ölpreis folgt jedoch auch der Offshore-Containermarkt einer langsamen Markterholung. Für das Jahr 2019 ist für Offshore-Container ein moderates, aber stetiges Wachstum der Nachfrage erwarten, unterstützt durch die positive Entwicklung des Rohölpreises. Die Zahlungen für die Offshore-Container werden im Jahr 2019 zwar weiterhin unter den Restrukturierungsplanungen liegen, den leicht positiven Trend des Jahres 2018 aber voraussichtlich weiter fortsetzen.

Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments

Angebot	Typ	Währung	Miete Soll gem. Angebot bis Q4 2018	Miete Soll gem. Restrukturierung bis Q4 2018*	Miete Ist bis Q4 2018	Abweichung Angebot bis Q4 2018	Abweichung Restrukturierung bis Q4 2018*
Container 31	Offshore	US\$	1.938.186	718.444	492.342	1.445.844	226.103
Container 32	Offshore	EUR	3.031.347	1.114.736	751.416	2.279.931	363.320
Container 40	Offshore	EUR	7.278.514	2.380.024	1.501.435	5.777.079	878.589
Container 41	Offshore	US\$	3.802.339	1.244.566	799.284	3.003.055	445.282
Container 44	Offshore	EUR	14.329.069	4.064.055	2.329.237	11.999.832	1.734.817
Container 45	Offshore	US\$	6.648.397	1.875.149	1.089.128	5.559.269	786.022
Container 48	Offshore	EUR	17.522.542	4.383.972	2.255.950	15.266.592	2.128.021
Container 49	Offshore	US\$	8.240.911	2.065.205	1.091.813	7.149.098	973.391
Container 54	Offshore	EUR	10.081.959	2.195.964	841.230	9.240.729	1.354.734
Container 55	Offshore	US\$	2.400.212	530.742	201.019	2.199.193	329.723

* Enthält die Sollmieten zzgl. kum. Rückkäufe gem. Angebot.

** Werte sehr hoch, da noch keine Rückkäufe stattfanden.

Frühere Entwicklungen von Faktoren, die für die Vermögensanlagen zukünftig relevant sein könnten, sind kein verlässlicher Indikator für die künftige tatsächliche Wertentwicklung der Vermögensanlage.



Deutsche Übersetzung des geprüften Jahresabschlusses der Emittentin zum 31. Dezember 2017 einschließlich Lagebericht und Bestätigungsvermerk

(Hinweis: Zur Verbesserung der Lesbarkeit und aus Formatierungsgründen kann die Darstellung im Vergleich zum Original an einigen wenigen Stellen geringfügig abweichen. Inhaltliche Änderungen sind nicht vorgenommen worden.)

Buss Global Direct (U.K.) Limited Jahresabschluss und Lagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2017 der Buss Global Direct (U.K.) Limited

Geschäftsführer	M. A. F. Cooper, N. J. Boulter, Dr. D. K. Baldeweg
Geschäftssitz	The Old House, Redwell, Ightham, Sevenoaks, Kent TN15 9EE
Eintragungsnummer	09200793 (England and Wales)
Wirtschaftsprüfer	Mazars LLP, Tower Bridge House, St Katharine's Way, London

Die Geschäftsführer stellen ihren Lagebericht und den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 vor.

Grundlegende Informationen

Die Buss Global Direct (U.K.) Limited („BGDUK“) ist eine seit 2014 eingetragene Gesellschaft mit Schwerpunkt auf Investitionen und Management im Bereich Schiff-container. Die BGDUK finanziert ihre Investitionen über Sale-and-Lease-Back-Transaktionen mit Privatanlegern in Deutschland („Erstinvestoren“). Das Unternehmen

vermietet Container hauptsächlich an Reedereien und Logistikunternehmen.

Die BGDUK nahm ihre Tätigkeit am 4. Februar 2016, mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2016, durch die Übernahme von ca. 9.500 Standard-Trockengut-Containern und etwa 5.050 Tankcontainern auf. Im Jahr 2016 und 2017 investierte die BGDUK in weitere Container, hauptsächlich Tankcontainer. Gleichzeitig verkaufte sie Containerportfolios an Finanzinvestoren in Verbindung mit einem Rückkauf von Containern von Erstinvestoren. Dadurch verringerte sich die Gesamtsumme der Finanzverbindlichkeiten aus Sale-and-Lease-Back-Verträgen im Laufe des Jahres.

Die funktionale Währung der BGDUK ist der US-Dollar. Der Jahresabschluss wird in US-Dollar erstellt.

Prognose- und Risikobericht

Prognosebericht

Die Preise für neue Standard-Trockengut-Container blieben im Jahresverlauf 2017 weitgehend stabil. Der durchschnittliche Preis lag bei 2.100 US-Dollar und damit deutlich über dem Niveau von 2016. Für 2018 wird

mit einem durchschnittlichen Preis in Höhe von 2.200 US-Dollar pro CEU (cost equivalent unit) gerechnet. Die Barmittelrendite liegt bei etwa 11 Prozent und dürfte vor dem Hintergrund einer nachhaltig hohen Auslastung in der Branche – und damit einem geringeren Preisdruck – weiter steigen. Darüber hinaus stützen steigende Zinsen die Renditeentwicklung.

Bei Tankcontainern fielen die Preisbewegungen 2017 deutlich niedriger aus als bei Standardcontainern. Seit Ende 2017 ist jedoch ein deutlicher Aufwärtstrend erkennbar. Die Preise für Standard-Tankcontainer mit einem Fassungsvermögen von 25.000 Litern liegen wieder über 14.000 US-Dollar. Die Nachfrage nach Tankcontainern liegt im ersten Quartal 2018 weiterhin auf einem hohen Niveau. Die BGDUK rechnet für 2018 mit einem sehr erfolgreichen Jahr im Tankcontainer-Leasing.

Zusätzlich geht die BGDUK von einem positiven Marktumfeld für Flottenverkäufe an institutionelle Investoren aus. Für Deutschland erwartet die BGDUK nach der Insolvenz des größten deutschen Emittenten von Direktinvestitionen in Standardcontainer – der P&R Transport-Container GmbH („P&R“) – ein deutlich schwierigeres Umfeld. Zwar liegt der Fokus der BGDUK mit Tankcontainern auf einer leicht unterschiedlichen Produktgruppe. Dennoch sind bedeutende Folgewirkungen unvermeidbar. Andererseits hat die BGDUK eine positive Erfolgsbilanz und eine überzeugende Flottenperformance vorzuweisen, und setzt Investoren gegenüber stets auf Transparenz. Dies wird trotz eines herausfordernden Umfelds die Mittelbeschaffung erleichtern.

Chancen und Risiken

Für den wirtschaftlichen und allgemeinen Erfolg der BGDUK ist es ausschlaggebend, dass ihre Umsätze aus Untervermietung und Containerverkäufen an Finanzinvestoren höher sind als die Kosten und Mittelabflüsse für das Leasing der Containerflotte von Erstinvestoren und deren schrittweiser Rückkauf.

Demnach bestehen drei wesentliche Risiken, die zum Teil zusammenhängen: Erstens könnten Untermieterlöse niedriger als erforderlich ausfallen, und sich damit auf die Wirtschaftlichkeit und letztlich die Finanzstabilität

der BGDUK auswirken. Eine solche Situation könnte als Folge einer niedriger als erwarteten Auslastung der Containerflotte, niedrigeren Untermietraten oder Kundensolvenzen auftreten. Zweitens könnte die BGDUK ihre Containerportfolios nicht zu einem ausreichend hohen Preis an Finanzinvestoren verkaufen, um die Kosten des Rückkaufs von Erstinvestoren zu decken. Auch in diesem Fall könnten niedriger als erwartete Untermieteinnahmen die Ursache sein, wodurch die Flotte für Finanzinvestoren weniger attraktiv würde. Auch eine Verschlechterung der Lage auf den Finanzmärkten würde negativ zu Buche schlagen, da sie entweder zu höheren Renditeerwartungen potenzieller Investoren oder, schlimmer noch, zu gar keinem Interesse an Containerinvestitionen führen könnte. Drittens könnte der Euro gegenüber dem US-Dollar an Stärke gewinnen, womit die auf Euro lautenden Finanzierungsleasing-Verpflichtungen steigen würden, was höhere Leasing- und Rückkaufkosten zur Folge hätte.

Den ersten zwei Risiken begegnet die BGDUK mit genauer Überwachung der Containerflotten-Auslastung und des erwarteten Wertes gegenüber potenziellen Investoren. Währungsrisiken werden ebenso aufmerksam beobachtet, sodass Devisentermingeschäfte zur angemessenen Zeit erfolgen können.

Die Chancen reflektieren Risiken insofern, dass bei der jeweils gegenläufigen Entwicklung ein Risiko sich in eine Chance verwandelt: Untermieterlöse oder Erlöse aus Flottenverkäufen könnten besser als erwartet ausfallen und der Euro könnte sich gegenüber dem US-Dollar weiter abschwächen.

Wirtschaftsbericht

Wirtschaftliche und branchenspezifische

Rahmenbedingungen

Die Nachfrage nach Containern hängt stark mit der Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels zusammen. Die Weltwirtschaft wuchs nach Angaben des Internationalen Währungsfonds (IWF) um ca. 3,5 Prozent (2016: 3,2 Prozent). Der Welthandel legte um etwa 3,6 Prozent zu, und lag damit deutlich über dem Vorjahreswert (2016: 2,3 Prozent). Vor allem aber verlief das Wachstum in den größten Regionen (USA, Europa

und Asien) einheitlich, was sich handelspolitisch als vorteilhaft erweist. Die weltweite Containerproduktion lag 2017 bei 3,6 Millionen TEU, der zweithöchste Wert seit Beginn der Datenerhebung. Diese Entwicklung steht in Einklang mit der ungewöhnlich niedrigen Produktionsmenge im Jahr 2016. 2017 waren die Preise für neue Standard-Trockengut-Container weitgehend stabil. Der durchschnittliche Preis lag bei 2.100 US-Dollar. Die Barrendite stieg im Jahresverlauf von 9 auf 12 Prozent und pendelte sich schließlich bei ca. 11 Prozent ein. Ähnlich verhielt es sich mit Tankcontainern, wengleich der Rückgang und Anstieg der Preise und Leasingraten weniger ausgeprägt waren.

Geschäftsentwicklung

Für den Großteil der BGDUK-Container bestanden bzw. bestehen langfristige Leasingverhältnisse, so dass sich Angebots- und Nachfrageschwankungen nur begrenzt auswirken. Die Insolvenz einer der weltweit größten Reedereien, Hanjin Shipping, im Jahr 2017 traf die BGDUK vergleichsweise moderat, da nur weniger als 2 Prozent der BGDUK-Containerflotte (auf CEU-Basis) betroffen waren und die entsprechenden Gegenmaßnahmen der Container-Leasinggesellschaften gut vorankamen. Die Vermietung bei den durch die BGDUK neu angeschafften Tankcontainern entwickelte sich 2017 sehr gut. Die Flottenauslastung lag durchgehend deutlich über 90 Prozent und erreichte zeitweise mehr als 95 Prozent. Diese positive Marktdynamik setzte sich 2018 fort: die Flotte war im zweiten Quartal 2018 fast vollständig untervermietet.

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Das Gesamtvermögen der BGDUK betrug zum 31. Dezember 2017 insgesamt 86,04 Millionen US-Dollar. Zum 31. Dezember 2016 lag der Wert bei 103,21 Millionen US-Dollar, was auf höhere Veräußerungen als Neuinvestitionen zurückzuführen ist. Die wichtigsten Vermögenswerte umfassen Container (58,11 Millionen US-Dollar), Finanzierungsleasing-Forderungen (4,96 Millionen US-Dollar) sowie Mietforderungen (1,73 Millionen Euro), welche in Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

und gegenüber Managern bestehende Forderungen unterteilt sind.

Das negative Eigenkapital lag zum 31. Dezember 2017 bei 3,65 Millionen US-Dollar. Im Vergleich dazu betrug das positive Eigenkapital zum 31. Dezember 2016 insgesamt 1,07 Millionen US-Dollar. Ursächlich für die negative Eigenkapitalsituation sind im Wesentlichen Währungsverluste, die sich nicht auf die Liquidität der BGDUK auswirken. Stille Reserven in der Containerflotte der BGDUK decken den negativen Buchwert des Eigenkapitals vollständig ab. Verbindlichkeiten stammen hauptsächlich aus Sale-and-Lease-Back-Verträgen mit Erstinvestoren und werden als besicherte Schulden in Höhe von 73,08 Millionen US-Dollar (2016: 85,48 Millionen US-Dollar) bilanziert sowie sonstige Verbindlichkeiten in Höhe von 14,33 US-Dollar (2016: 12,94 Millionen US-Dollar) die vorwiegend aus Containerrückkäufen, welche etwa 40 Tage nach dem Rückkaufdatum an Investoren gezahlt werden, resultieren.

Vermögens- und Finanzlage

Die verfügbaren Barmittel der BGDUK lagen zum 31. Dezember 2017 bei 4,40 Millionen US-Dollar (2016: 1,34 Millionen US-Dollar). Bareinnahmen stammen aus Containerverkäufen an Erstinvestoren in Höhe von 30,41 Millionen US-Dollar (2016: 8,73 Millionen US-Dollar), wovon 30,44 Millionen US-Dollar (2016: 6,79 Millionen US-Dollar) als Anstieg der besicherten Schulden bilanziert wurden, Untervermietung von Containern im Wert von 8,77 Millionen US-Dollar (2016: 10,23 Millionen US-Dollar) und Containerverkäufen an Finanzinvestoren nach deren Rückkauf von Erstinvestoren in Höhe von 45,67 Millionen US-Dollar (2016: 15,48 Millionen US-Dollar). Die Barmittel wurden hauptsächlich für den Kauf von Anlagen im Wert von 25,60 Millionen US-Dollar (2016: 7,76 Millionen US-Dollar) und die Rückzahlung von Finanzierungsleasing-Forderungen von 50,61 Millionen US-Dollar (2016: 23,63 Millionen US-Dollar) eingesetzt. Im Berichtszeitraum verfügte die BGDUK zu jeder Zeit über ausreichend liquide Mittel.

Dank ihrer soliden Vermögens- und Finanzlage einschließlich stiller Reserven wird die BGDUK ihre Finanzverpflichtungen im Jahr 2018 voll bedienen können.

Ertragslage

Für das Jahr 2017 wies die BGDUK einen Nettoverlust von 5,09 Millionen US-Dollar aus (2016: 0,22 Millionen US-Dollar). Ursächlich dafür war die Abschwächung des US-Dollar gegenüber dem Euro, was zu einer Erhöhung der auf Euro lautenden Finanzierungsleasing-Verpflichtungen und damit letztlich zu einem Nettoverlust aus Währungseinflüssen von etwa 7,89 Millionen US-Dollar führte. Dieser negative Effekt konnte durch die stabile operative Entwicklung der Containerflotte und Gewinne aus der Veräußerung von Anlagen in Höhe von 4,55 Millionen US-Dollar nur teilweise kompensiert werden.

Die Geschäftsführer der BGDUK erhalten überwiegend eine Festvergütung mit variablen Komponenten. Die drei Geschäftsführer der BGDUK – Michael Andrew Frank Cooper, Nicholas John Boulter und Dr. Dirk Klaus Baldeweg – sind Führungskräfte. Sie sind die einzigen Begünstigten von Ausgleichsleistungen durch die BGDUK.

Die BGDUK beschäftigte im Jahr 2017 einen Geschäftsführer, Michael Cooper. Die BGDUK zahlte Michael Cooper ein Gesamtgehalt von 51.916 US-Dollar im Jahr

2017 (2016: 40.126 US-Dollar), welches sich aus festen Bezügen in Höhe von 45.916 US-Dollar (2016: 40.126 US-Dollar) und einem Bonus von 6.000 US-Dollar (2016: Null) zusammensetzte.

Die BGDUK zahlte dem Geschäftsführer Nicholas Boulter ein Honorar in Höhe von 3.000 britischen Pfund für das Jahr 2017 (2016: 3.000 britische Pfund), welches zu 100 % ein Fixgehalt war. Der Geschäftsführer Dr. Dirk Baldeweg erhielt für 2017 kein Gehalt oder Honorar von der BGDUK.

Demnach zahlte die BGDUK seinen Geschäftsführern eine Gesamtsumme von ca. 55.961 US-Dollar (2016: 44.500 US-Dollar), davon den Großteil in Form von Fixgehältern.

Die BGDUK beschäftigt keine weiteren Mitarbeiter, insbesondere Mitarbeiter, deren Aktivitäten sich Wesentlich auf das Risikoprofil der BGDUK auswirken. Es gibt keine Vereinbarungen über besondere Gewinnbeteiligungen.

Die BGDUK zahlte zusätzlich folgende Summen, die nicht Teil der gemäß § 24 Absatz 1 Satz 3 des deutschen Vermögensanlagengesetzes zu veröffentlichenden Informationen sind, an die folgenden drei Empfänger:

Art der Vergütung	Empfänger	Betrag
Konzeptions- und Marketinggebühren	Buss Capital GmbH & Co. KG, Hamburg	585.566 US\$
Vertriebsprovisionen	Buss Capital GmbH & Co. KG, Hamburg	1.034.420 US\$
Verwaltungsgebühren	Buss Investor Services GmbH, Hamburg	259.296 US\$
Vermögensverwaltungsgebühren	Buss Global Management Pte. Ltd., Singapur	22.916 US\$

Vertreter der Geschäftsführung

M. A. F. Cooper – Geschäftsführer

Datum: 8. Juni 2018

Die Geschäftsführer stellen ihren Lagebericht und den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 vor.

Dividenden

Für das am 31. Dezember 2017 abgelaufene Geschäftsjahr werden keine Dividenden ausgeschüttet (2016: Null).

Geschäftsführung

Die unten genannten Geschäftsführer waren seit 1. Januar 2017 bis zum Berichtsdatum durchgehend im Amt.

- M. A. F. Cooper
- N. J. Boulter

Es gab folgende Änderungen in der Geschäftsführung:

- J. R. Rhodes – zum 1. März 2017 ausgeschieden
- Dr. D. K. Baldeweg – zum 1. März 2017 ernannt

Zuständigkeiten der Geschäftsführer

Die Geschäftsführer sind für die Erstellung des Lageberichtes und Jahresabschlusses in Übereinstimmung mit dem anwendbaren Recht und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich.

Nach dem Gesellschaftsrecht müssen die Mitglieder der Geschäftsführung für jedes Geschäftsjahr einen Jahresabschluss erstellen. Dementsprechend haben die Geschäftsführer den Jahresabschluss gemäß den in Großbritannien allgemein anerkannten Bilanzierungsgrundsätzen (United Kingdom Accounting Standards und anwendbares Recht), einschließlich des Financial Reporting Standard 102 ‚Der im Vereinigten Königreich und der Republik Irland anzuwendende Finanzberichterstattungsstandard‘, erstellt. Nach dem Gesellschaftsrecht darf die Geschäftsführung den Jahresabschluss nicht genehmigen, wenn sie nicht davon überzeugt ist, dass der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Lage des Unternehmens bzw. des Jahresergebnisses vermittelt. Bei der Erstellung des Jahresabschlusses müssen die Geschäftsführer:

- geeignete Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden auswählen und sie konsequent anwenden;

- angemessene und sorgfältige Ermessensbeurteilungen und rechnungslegungsrelevante Schätzungen treffen;
- den Jahresabschluss unter Annahme der Unternehmensfortführung erstellen, sofern die Annahme, dass die Geschäftstätigkeit fortgesetzt wird, nicht unangebracht ist.

Die Geschäftsführer sind dafür verantwortlich, eine ordentliche Buchhaltung zu gewährleisten, aus der die Transaktionen und die Finanzlage der Gesellschaft jederzeit mit angemessener Genauigkeit zu entnehmen sind, und die es ihnen ermöglicht sicherzustellen, dass der Jahresabschluss die Bestimmungen des Companies Act 2006 (Aktiengesetz) erfüllt. Sie verantworten zudem die Sicherung der Vermögenswerte der Gesellschaft und damit die Durchführung angemessener Maßnahmen zur Verhinderung und Aufdeckung von Betrugsfällen.

Unternehmensfortführung

Die Geschäftstätigkeit des Unternehmens sowie die Faktoren, die seine zukünftige Entwicklung, die Vermögens- und Finanzlage und das Preis-, Kredit-, Liquiditäts- und Cashflow-Risiko beeinflussen können, sind im Lagebericht auf den Seiten 2 bis 4 [Anm.: In der deutschen Übersetzung im Nachtrag Nr. 1 auf den Seiten 32 bis 34] beschrieben.

Zum Ende des Geschäftsjahres wies das Unternehmen eine negative Eigenkapitalposition von 3.652.903 US-Dollar aus. Die Unternehmensfortführung ist davon abhängig, dass das Unternehmen aus der Untervermietung seines Anlagevermögens sowie der anschließenden Realisierung von Vermögenswerten im Rahmen seiner normalen Geschäftstätigkeit ausreichend Cashflows generieren kann, um seine Verbindlichkeiten zu bedienen.

Nach Prüfung der Cashflow-Erwartungen und -Prognosen gehen die Geschäftsführer mit hinreichender Sicherheit davon aus, dass das Unternehmen über ausreichende Ressourcen verfügt, um die operative Tätigkeit auf absehbare Zeit fortzuführen. Dies ist unter anderem auf das starke Leasing-Geschäft zurückzuführen (was sich etwa in der hohen Flottenauslastung widerspiegelt), im Rahmen dessen das Unternehmen langfristige

Leasing-Verträge mit einer Vielzahl von Kunden und Lieferanten in verschiedenen Regionen sichern konnte. Darüber hinaus wurden durch die höheren Tagesmiet-sätze und gestiegenen Tankcontainer-Preise im Zuge des Aufschwungs in der Containerleasing-Branche im Jahr 2017 stille Reserven geschaffen. Diese stillen Reserven in Form von künftigen operativen Leasingzahlungen sind im etwaigen Verkaufspreis von Anlagen bereits berücksichtigt und nehmen entsprechend den verbesserten Marktbedingungen weiter zu. Zudem besteht eine feste Verpflichtung zum Verkauf eines Teils der Tankcontainer an ein nahestehendes Unternehmen, wobei der Verkauf zu vereinbarten Preisen und in mehreren Tranchen in den Jahren 2018 und 2019 erfolgen soll. Die Erlöse werden zur teilweisen Rückzahlung eines in dem Zeitraum fälligen Darlehens verwendet. Auf Grundlage dieser Annahmen zeigen die Cashflow-Erwartungen und -Prognosen, dass sich die Cashflow-Position des Unternehmens in absehbarer Zeit im positiven Bereich bewegen dürfte, was zur Deckung der negativen Eigenkapitalposition zum Jahresende ausreicht.

Ungeachtet dessen hat das Unternehmen auch die Auswirkungen künftiger Wechselkursänderungen berücksichtigt, die die Rückzahlung des ausstehenden Darlehens, welches zu 64,5 % auf Euro lautet, beeinflussen könnten. Mithilfe von Sensitivitätsanalysen in Form von Terminkurven bei der Cashflow-Prognose konnten die Geschäftsführer darlegen, dass die Cashflow-Position des Unternehmens selbst unter Berücksichtigung künftiger Wechselkursänderungen auf absehbare Zeit positiv bleiben wird.

Folglich ist die Geschäftsführung der Ansicht, dass das Unternehmen gut dafür aufgestellt ist, die Geschäftsrisiken erfolgreich zu steuern, und geht für 2018 von einem starken Containerleasing-Geschäft aus. Daher wird der Jahresabschluss weiterhin unter der Annahme der Unternehmensfortführung erstellt.

Haftung der Geschäftsführer

Das Unternehmen hat einem oder mehreren Geschäftsführern gemäß den in Absatz 234 des Companies Act 2006 dargelegten Bedingungen eine Haftungsfreistellung gegenüber Klagen Dritter gewährt. Eine solche Haf-

tungsfreistellung gegenüber Dritten ist zum Zeitpunkt der Genehmigung des Lageberichts in Kraft.

Offenlegung von Informationen an Wirtschaftsprüfer

Soweit der Geschäftsführung bekannt ist, gibt es keine prüfungsrelevanten Informationen (gemäß Paragraph 418 des Companies Act 2006), die den Wirtschaftsprüfern nicht bekannt sind. Jedes Mitglied der Geschäftsführung hat sämtliche, in seiner Kapazität als Geschäftsführer notwendigen Schritte unternommen, um sich über prüfungsrelevante Angaben zu informieren und sicherzustellen, dass diese Informationen den Wirtschaftsprüfern zugänglich gemacht werden.

Wirtschaftsprüfer

Der Wirtschaftsprüfer, Mazars LLP, wird bei der kommenden Hauptversammlung zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Vertreter der Geschäftsführung:

M. A. F. Cooper – Geschäftsführer

Datum: 8. Juni 2018

Bilanzeit für den Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis zum 31. Dezember 2017

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass der Jahresabschluss gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt wurde und ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes und vollständiges Bild der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens vermittelt. Außerdem bestätigen wir, dass der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Geschäftsentwicklung, der Lage des Unternehmens und der sich aus der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft ergebenden wesentlichen Chancen und Risiken beschreibt.

M. A. F. Cooper - Geschäftsführer

8. Juni 2018

Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss der Buss Global Direct (U.K.) Limited (das ‚Unternehmen‘), bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhängen zum Jahresabschluss, einschließlich einer Beschreibung der relevanten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Er wurde nach geltendem Recht und den in Großbritannien geltenden Rechnungslegungsvorschriften, einschließlich des FRS 102, „Der im Vereinigten Königreich und der Republik Irland anzuwendende Finanzberichterstattungsstandard“ (United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice), aufgestellt.

Wir stellen fest:

- der Jahresabschluss vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zum 31. Dezember 2017 und der Verluste für das zu dem Datum abgeschlossene Geschäftsjahr;
- der Jahresabschluss wurde nach den im Vereinigten Königreich geltenden Rechnungslegungsvorschriften (United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice) aufgestellt; und
- der Jahresabschluss wurde gemäß den Anforderungen des Companies Act 2006 aufgestellt.

Grundlage für unser Urteil

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach den International Standards on Auditing (ISA, UK) und geltendem Recht vorgenommen. Unsere Verantwortlichkeiten gemäß den vorgenannten Standards werden im Detail im Abschnitt Verantwortlichkeiten des Abschlussprüfers im Rahmen der Abschlussprüfung dargestellt. Wir sind gemäß den für unsere Abschlussprüfung im Vereinigten Königreich relevanten ethischen Anforderungen, einschließlich des Ethical Standard des Financial Reporting Council, von der Gesellschaft unabhängig. Wir haben unsere sonstigen ethischen Pflichten gemäß diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass wir

ausreichende und geeignete Prüfungsnachweise erlangt haben, sodass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unser Prüfungsurteil darstellt.

Verwendung des Prüfberichts

Dieser Bericht ist ausschließlich für die Gesellschafter als Gremium erstellt, gemäß Kapitel 3 von Teil 16 des Companies Act 2006. Unsere Prüfung wurde ausschließlich zu dem Zweck durchgeführt, den Gesellschaftern des Unternehmens diejenigen Sachverhalte darzulegen, zu deren Darlegung wir im Prüfungsbericht verpflichtet sind. In dem Umfang, wie es das geltende Recht gestattet, schließen wir, außer gegenüber dem Unternehmen und dessen Gesellschaftern als Gremium, jegliche Haftung für unsere Arbeit, für diesen Bericht und für das abschließende Urteil aus.

Folgerungen in Bezug auf die Unternehmensfortführung

Im Hinblick auf unsere Verpflichtungen gemäß den ISA (UK) haben wir nichts zu berichten. Gemäß den ISA sind wir verpflichtet an Sie zu berichten, wenn:

- die Annahme zur Unternehmensfortführung als Grundlage für die Erstellung des Jahresabschlusses nicht angemessen ist; oder
- die Geschäftsführer im Jahresabschluss wesentliche Unsicherheiten, die erhebliche Zweifel an der Fähigkeit des Unternehmens aufwerfen, die Annahme der Unternehmensfortführung als Grundlage für die Rechnungslegung für einen Zeitraum von mindestens 12 Monaten nach Genehmigung des Jahresabschlusses zu verwenden, nicht offengelegt haben.

Sonstige Informationen

Für die sonstigen Informationen sind die Geschäftsführer verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen Informationen im Strategiebericht, im Lagebericht der Geschäftsführung und im Jahresabschluss, die nicht Teil des Jahresabschlusses und unseres entsprechenden Prüfberichts sind. Unsere Beurteilung über den Jahresabschluss erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir, soweit in unserem

Bericht nicht ausdrücklich anders vermerkt, keine Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

In Zusammenhang mit der Prüfung des Jahresabschlusses besteht unsere Aufgabe darin, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu prüfen, ob sie wesentlich im Widerspruch mit dem Jahresabschluss oder unseren bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen stehen, oder sonstige wesentliche Falschaussagen enthalten. Falls wir solche wesentlichen Widersprüche oder Falschaussagen identifizieren, sind wir verpflichtet zu ermitteln, ob es sich um Falschaussagen im Jahresabschluss oder Falschaussagen in den sonstigen Informationen handelt. Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten.

Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Feststellung zu den Vorschriften des Companies Act 2006

Auf Grundlage der von uns während der Prüfung durchgeführten Arbeiten sind wir der Überzeugung, dass:

- die Angaben im Lagebericht der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr, für das der Jahresabschluss erstellt wurde, mit den Angaben im Jahresabschluss übereinstimmen; und
- der Lagebericht in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften erstellt wurden.

Sonstige Sachverhalte, die wir im Ausnahmefall prüfen müssen

Auf Grundlage der im Rahmen unserer Prüfung gewonnenen Erkenntnisse über das Unternehmen und sein Umfeld haben wir keine wesentlichen Falschaussagen im Strategiebericht oder im Lagebericht festgestellt.

Im Hinblick auf unsere Verpflichtungen unter dem Companies Act 2006 haben wir nichts zu berichten. Unter dem Companies Act 2006 sind wir verpflichtet an Sie zu berichten, wenn wir der Ansicht sind, dass:

- die Bücher nicht angemessen geführt oder von den Zweigstellen der Gesellschaft, die wir nicht aufgesucht haben, uns keine adäquaten Prüfungsunterlagen zur Verfügung gestellt wurden, oder
- der Jahresabschluss nicht mit den Buchführungs- und Prüfunterlagen übereinstimmt, oder
- bestimmte gesetzlich vorgeschriebene Angaben zur Vorstandsvergütung nicht im Jahresabschluss enthalten sind, oder
- wir nicht alle für unsere Prüfung relevanten Informationen und Erläuterungen erhalten haben.

Verantwortung der Geschäftsführer

Wie im Bericht über die Verantwortlichkeiten der Geschäftsführer auf Seite 5 [Anm.: In der deutschen Übersetzung im Nachtrag Nr. 1 auf Seite 35] entsprechend dargelegt, ist die Geschäftsführung für die Erstellung des Jahresabschlusses verantwortlich. Darüber hinaus stellt sie sicher, dass der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Die Geschäftsführer sind außerdem für die Umsetzung eines nach ihrem Ermessen notwendigen internen Kontrollsystems verantwortlich, um die Erstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen Falschangaben als Folge von Verstößen oder Irrtümern ist.

Bei der Erstellung des Jahresabschlusses liegt es in der Verantwortung der Geschäftsführer, die Fortführungsfähigkeit des Unternehmens zu bewerten, die damit zusammenhängenden Informationen offenzulegen und den Jahresabschluss unter der Annahme der Unternehmensfortführung zu erstellen, sofern nicht beabsichtigt wird, das Unternehmen aufzulösen oder den Betrieb einzustellen oder es keine realistische Alternative zum Vorgenannten gibt.

Unsere Verantwortlichkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung

Unsere Aufgabe ist es, mit angemessener Sicherheit eine Aussage darüber zu treffen, ob der Jahresabschluss frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstößen oder Irrtümern ist, und einen Prüfbericht

einschließlich unserer Feststellungen zu erstellen. Angemessene Sicherheit versteht sich als hohes Maß an Sicherheit, stellt jedoch keine Garantie dar, dass eine nach den ISA (UK) durchgeführte Prüfung jede wesentliche Falschaussage entdeckt. Falschaussagen können als Folge von Betrug oder Irrtümern entstehen und sind dann wesentlich, wenn davon auszugehen ist, dass sie einzeln oder in der Summe die wirtschaftlichen Entscheidungen, die Nutzer auf der Grundlage des Jahresabschlusses treffen, beeinflussen könnten.

Eine detaillierte Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung ist auf der Website des Financial Reporting Council unter www.frc.org.uk/

auditorsresponsibilities zu finden. Diese Beschreibung ist Teil unseres Prüfberichts.

Paul Hodgett (Senior Statutory Auditor)

im Namen von Mazars LLP

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Tower Bridge House

St Katharine's Way

London

E1W 1DD

Datum: 8. Juni 2018

Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2017

	Anhang	31.12.2017 \$	31.12.2016 \$
UMSATZ	4	8.715.308	9.228.160
Umsatzkosten		<u>-2.347.470</u>	<u>-2.438.240</u>
BRUTTOGEWINN		6.367.838	6.789.920
Gewinn aus der Veräußerung von Sachanlagen		1.609.005	63.273
Verwaltungskosten		<u>-12.983.414</u>	<u>-4.602.834</u>
		-5.006.571	2.250.359
Sonstige betriebliche Erträge	5	<u>3.424.908</u>	<u>2.095.862</u>
(BETRIEBSVERLUST)/BETRIEBSGEWINN	6	1.581.663	4.346.221
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	7	<u>-3.513.821</u>	<u>-4.563.106</u>
VERLUST VOR STEUERN		-5.095.484	-216.885
Steuern auf Verluste	8	<u>-</u>	<u>-</u>
JAHRESFEHLBETRAG		<u><u>-5.095.484</u></u>	<u><u>-216.885</u></u>

Gesamtergebnisrechnung

	Anhang	31.12.2017 \$	31.12.2016 \$
JAHRESFEHLBETRAG		-5.095.484	-216.885
SONSTIGE ERGEBNIS		-	-
GESAMTERGEBNIS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR		<u>-5.095.484</u>	<u>-216.885</u>

**Bilanz
31. Dezember 2017**

	Anhang	31.12.2017		31.12.2016	
		\$	\$	\$	\$
ANLAGEVERMÖGEN					
Sachanlagevermögen	9	58.113.616		77.443.242	
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE					
Debitoren	10	23.534.134		24.423.225	
Bankguthaben		4.395.960		1.340.033	
		<u>27.930.094</u>		<u>25.763.258</u>	
KREDITOREN					
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge	11	<u>20.220.099</u>		<u>21.329.432</u>	
NETTOUMLAUFVERMÖGEN			<u>7.709.995</u>		<u>4.433.826</u>
GESAMTVERMÖGEN AB- ZÜGLICH KURZFRISTIGER VERBINDLICHKEITEN			65.823.611		81.877.068
KREDITOREN					
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge	12		69.476.514		80.810.854
NETTOVERBINDLICHKEITEN/NETTO VERMÖGEN			<u>-3.652.903</u>		<u>1.066.214</u>
KAPITAL UND RÜCKLAGEN					
Eingefordertes Kapital	15		1.660.630		1.284.263
Ergebnisvortrag	16		<u>-5.313.533</u>		<u>-218.049</u>
GESELLSCHAFTSMITTEL			<u>-3.652.903</u>		<u>1.066.214</u>

Der Jahresabschluss wurde durch die Geschäftsführung am 8. Juni 2018 genehmigt und in seinem Auftrag unterschrieben durch:

M A F Cooper - Geschäftsführer

Eigenkapitalveränderungsrechnung zum 31. Dezember 2017

	Eingefordert es Kapital	Ergebnis- vortrag	Gesamt- kapital
	\$	\$	\$
Saldo am 1. Januar 2016	-	-1.164	-1.164
Eigenkapitalveränderungen			
Kapitalerhöhung	1.284.263	-	1.284.263
Gesamtergebnis	-	-216.885	-216.885
Saldo am 31. Dezember 2016	<u>1.284.263</u>	<u>-218.049</u>	<u>1.066.214</u>
Eigenkapitalveränderungen			
Kapitalerhöhung	376.367	-	376.367
Gesamtergebnis	-	-5.095.484	-5.095.484
Saldo am 31. Dezember 2017	<u>1.660.630</u>	<u>-5.313.533</u>	<u>-3.652.903</u>

Kapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2017

	Anhang	31.12.2017 \$	31.12.2016 \$
Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit			
Operativer Cashflow	1	-11.675.081	86.129.542
Zinsaufwand		-3.513.821	-4.563.106
Mittelzuflüsse aus laufender Geschäftstätigkeit		<u>-15.188.902</u>	<u>81.566.436</u>
Cashflows aus Investitionstätigkeiten			
Erwerb von Sachanlagevermögen		-25.604.765	-100.369.446
Verkauf von Sachanlagevermögen		<u>43.473.227</u>	<u>18.858.780</u>
Mittelzuflüsse aus laufender Investitionstätigkeit		<u>17.868.462</u>	<u>-81.510.666</u>
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten			
Eigenkapitalzuführungen		<u>376.367</u>	<u>1.284.263</u>
Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeiten		<u>376.367</u>	<u>1.284.263</u>
Zunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		3.055.927	1.340.033
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Jahresanfang	2	<u>1.340.033</u>	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Jahresende	2	<u>4.395.960</u>	<u>1.340.033</u>

Anhang zur Kapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2017

1. ÜBERLEITUNG DES VERLUSTS VOR STEUERN AUF DEN OPERATIVEN CASHFLOW

	31.12.2017	31.12.2016
	\$	\$
Verlust vor Steuern	-5.095.484	-216.885
Abschreibungskosten	3.070.169	4.130.697
Verlust aus der Veräußerung von Sachanlagen	-1.609.005	-63.273
Finanzierungskosten	3.513.821	4.563.106
	<u>-120.499</u>	<u>8.413.645</u>
Rückgang/(Anstieg) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Aktiva	889.091	-24.423.225
(Rückgang)/Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	<u>-12.443.673</u>	<u>102.139.122</u>
Operativer Cashflow	<u><u>-11.675.081</u></u>	<u><u>86.129.542</u></u>

2. ZAHLUNGSMITTEL UND ZAHLUNGSMITTELÄQUIVALENTE

Die in der Kapitalflussrechnung dargestellten Beträge in Bezug auf Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beziehen sich auf folgende Bilanzbeträge:

Geschäftsjahr per 31. Dezember 2017

	31.12.2017	01.01.2017
	\$	\$
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	<u>4.395.960</u>	<u>1.340.033</u>

Geschäftsjahr per 31. Dezember 2016

	31.12.2016	01.01.2016
	\$	\$
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	<u>1.340.033</u>	<u>-</u>

Anhang zum Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017

1. Rechtliche Informationen

Die Buss Global Direct (U.K.) Limited ist eine in England und Wales eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Eintragungsnummer und Geschäftssitz sind der Unternehmenswebsite zu entnehmen.

Die Darstellungswährung für den Jahresabschluss ist der US-Dollar (\$).

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Grundlagen zur Erstellung des Jahresabschlusses

Der vorliegende Jahresabschluss wurde in Übereinstimmung mit dem Financial Reporting Standard 102, dem im Vereinigten Königreich und der Republik Irland geltenden Finanzberichtsstandard, und dem Companies Act 2006 erstellt. Der Jahresabschluss wurde auf Basis des historischen Anschaffungskostenprinzips erstellt.

Unternehmensfortführung

Der vorliegende Jahresabschluss wurde unter der Annahme der Unternehmensfortführung aufgestellt,

welche die Realisierung von Vermögenswerten und die Tilgung von Verbindlichkeiten im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vorsieht. Nach Prüfung der Erwartungen und Prognosen des Unternehmens gehen die Geschäftsführer mit hinreichender Sicherheit davon aus, dass das Unternehmen über ausreichende Ressourcen verfügt, um die operative Tätigkeit auf absehbare Zeit fortzuführen. Weitere Informationen sind im Lagebericht der Geschäftsführung aufgeführt.

Sachanlagevermögen

Das Unternehmen erwirbt sowohl neue als auch gebrauchte Anlagen. Die Anlagen werden zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten und anschließend zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen.

Neue Anlagen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer beginnend mit dem Datum der Herstellung auf einen geschätzten Restwert abgeschrieben.

Gebrauchte Anlagen werden linear über die geschätzte Restnutzungsdauer (entspricht der geschätzten Nutzungsdauer ab der ersten Inbetriebnahme abzüglich des Alters des Containers bei Erwerb) auf einen geschätzten Restwert in US-Dollar abgeschrieben. Ist das Datum der ersten Inbetriebnahme nicht zu ermitteln, wird das Herstellungsdatum des Containers als Startdatum zur Bestimmung der Restnutzungsdauer herangezogen.

Der Restwert und die Nutzungsdauer der Anlagen stellt sich wie folgt dar:

Anlagentyp	Ab Herstellung – Restwert in USD je Anlage	Geschätzte Nutzungsdauer
Standard-Trockengut-Container	Zwischen 850 \$ und 1.000 \$	12 Jahre
Tankcontainer	3.900 \$	20 Jahre

Bei Stilllegung oder anderweitigem Abgang von Anlagen werden die Anschaffungskosten und die entsprechenden kumulierten Abschreibungen dieser Anlagen ausgebucht und die daraus resultierenden Gewinne oder Verluste bei der Ermittlung der Nettoeinkünfte des laufenden Geschäftsjahres berücksichtigt.

Leasingverhältnisse

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung als Leasingverhältnis zu behandeln ist oder ein solches enthält, bezieht sich auf den tatsächlichen Gehalt der Vereinbarung und erfordert eine Beurteilung, ob die Erfüllung der Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswertes oder von Vermögenswerten abhängt und ob durch die Vereinbarung das Recht zur Nutzung dieses Vermögenswertes übertragen wird.

Leasingverhältnisse, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Vorteile beim Unternehmen verbleiben, werden als operatives Leasing klassifiziert. Die im Zusammenhang mit operativem Leasing geleistete Zahlungen (abzüglich der vom Leasinggeber gewährten Incentives) werden linear und für die Dauer des Leasingverhältnisses in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht. Die meisten davon sind entweder langfristige Leasingverhältnisse oder Master Lease Agreements, d.h. operative Leasings. Im Rahmen langfristiger Leasingverhältnisse werden Anlagen dem Leasingnehmer in der Regel für einen Zeitraum von ein bis fünf Jahren überlassen. Im Rahmen von Master Lease Agreements sind die Leasingnehmer nicht verpflichtet, während der Laufzeit des Leasingverhältnisses eine Mindestmenge von Anlagen zu mieten und können diese jederzeit unter bestimmten Einschränkungen abholen und zurückgeben. Sonstige operative Leasingarten sind Spot, One-Way und Repositioning Lease, die im Allgemeinen dazu genutzt werden, Anlagen von Standorten mit geringer Nachfrage an Standorte mit höherer Nachfrage zu verlagern.

Leasingverhältnisse, bei denen das Unternehmen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Vorteile an den Leasingnehmer überträgt, werden als Finanzierungsleasing klassifiziert. Das Unternehmen bilanziert Finanzierungsleasings als Veräußerungen, wobei sämtliche Gewinne aus Veräußerungen über die Dauer des Leasingverhältnisses und sämtliche Verluste aus Veräußerungen zu Beginn der Leasingverhältnisse erfasst werden. Künftige Leasingzahlungen, abzüglich der verbundenen noch nicht realisierten Einkünfte, werden als Forderungen aus Finanzierungsleasings in der Bilanz ausgewiesen.

Derivative Finanzinstrumente

Zur Reduzierung des Fremdwährungsrisikos bedient sich das Unternehmen Fremdwährungskontrakte. Diese derivativen Finanzinstrumente können nicht als Cashflow-Hedge erfasst werden. Dies würde erfordern, dass sie das Risiko von Cashflow-Schwankungen absichern, die (i) einem spezifischen Risiko im Zusammenhang mit einem bilanzierten Vermögenswert oder einer bilanzierten Verbindlichkeit oder (ii) einer mit hoher Wahrscheinlichkeit eintretenden geplanten Transaktion zuzuordnen sind. Daher werden diese derivativen Finanzinstrumente „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert“ verbucht. Derivative Finanzinstrumente werden zunächst zum beizulegenden Zeitwert am Datum des Vertragsbeginns erfasst und anschließend erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Derivative mit einem positiven beizulegenden Zeitwert werden als Vermögenswerte verbucht, Derivative mit einem negativen beizulegenden Zeitwert als Verbindlichkeiten.

Umsatzrealisierung

Der Umsatz wird zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenen Gegenleistung aus dem Bruttozufluss wirtschaftlichen Nutzens während des Geschäftsjahres, welcher aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Unternehmens resultiert, bewertet und wird abzüglich der damit verbundenen Umsatzsteuer, geschätzten Renditen, Disagios und Mengenrabatten ausgewiesen.

Einkünfte aus Vermietung

Mieteinkünfte resultieren aus der Vermietung von Anlagen im Rahmen des operativen Leasings an verschiedene internationale Reedereien und sonstige Transportunternehmen und werden zum Realisierungszeitpunkt gemäß den Bedingungen des zugrunde liegenden Vertrags verbucht. Die meisten operativen Leasingverträge können von den Leasingnehmern mit bestimmten Einschränkungen und Strafen gekündigt werden.

Erbringung von Dienstleistungen

Umsätze aus DPP-Versicherungen verbucht das Unternehmen grundsätzlich, wenn sie erwirtschaftet werden (über die Dauer des Leasingverhältnisses zum Tagessatz und bei Rückgabe eines Containers zu einem Pauschalbetrag). Verbundene Reparaturkosten werden bei Anfall erfasst.

Steuern

Die für das Jahr anfallenden Steuern setzen sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen. Steuern sind in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, ausgenommen in dem Umfang, in dem sie sich auf Posten beziehen, die im sonstigen Ergebnis oder unmittelbar im Eigenkapital verbucht wurden.

Laufende bzw. latente Steueransprüche und -schulden werden nicht abgezinst.

Laufende Steuer wird unter Berücksichtigung der Steuersätze und Steuervorschriften, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gelten, angesetzt.

Latente Steuer

Latente Steuern werden dann gebildet, wenn es zu zeitlichen Differenzen kommt, die zum Bilanzstichtag nicht revidiert wurden.

Zeitliche Differenzen entstehen durch die Einbeziehung von Einkünften und Aufwendungen in die Steuerfestsetzung in einem von der Verbuchung im Jahresabschluss abweichenden Zeitraum. Latente

Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze und Steuervorschriften bewertet, die zum Jahresende gelten oder im Wesentlichen gelten und die bei Auflösung der zeitlichen Differenzen voraussichtlich gelten.

Volle Steuerverluste und sonstige latente Steueransprüche werden nur in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass sie gegen die Auflösung von passiven latenten Steuern oder sonstige steuerpflichtige Gewinne in der Zukunft verrechnet werden können.

Fremdwährungen

Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung werden mit dem Wechselkurs zum Bilanzstichtag in US-Dollar umgerechnet. Transaktionen in Fremdwährung werden mit dem Wechselkurs zum Bilanzstichtag in US-Dollar umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden bei der Ermittlung des operativen Ergebnisses berücksichtigt.

Ermessensbeurteilungen und wichtige Grundlageninformationen zu Schätzungsunsicherheiten

Die Erstellung des Jahresabschlusses erfordert Ermessensbeurteilungen, Schätzungen und Annahmen, die den Wert der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie der Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahres beeinflussen können. Diese Schätzungen und Annahmen werden regelmäßig überprüft, um zu gewährleisten, dass alle relevanten, zum Bilanzstichtag zur Verfügung stehenden Informationen bei der Erstellung des Jahresabschlusses berücksichtigt werden. Es liegt in der Natur der Sache, dass die tatsächlichen Ergebnisse von den Schätzungen abweichen können. Die folgenden Ermessensbeurteilungen (mit Ausnahme derer, die Schätzungen beinhalten) hatten die wesentlichsten Auswirkungen auf die im Jahresabschluss ausgewiesenen Beträge.

Nutzungsdauer und Restwert von Anlagen

Die Abschreibungskosten für Anlagen (Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich des Restwerts) werden linear über die geschätzte Nutzungs-

dauer der einzelnen Anlagen abgeschrieben. Auf der Grundlage von Faktoren wie Anlagennutzung, erwartete Nutzung der Anlagen und erwarteter Marktwert der Anlagen werden die geschätzte Nutzungsdauer und der geschätzte Restwert der Anlagen jährlich überprüft. Änderungen an den genannten Faktoren können zu Änderungen der Schätzungen führen, was sich wesentlich auf das Betriebsergebnis auswirken kann. Änderungen des erwarteten Nutzungsgrades und technologische Entwicklungen können sich ebenfalls auf die Nutzungsdauer und den Restwert von Anlagen auswirken.

Wertminderung von Anlagen

Anlagen werden immer dann auf Wertminderungen überprüft, wenn Hinweise dafür vorliegen, dass der Buchwert einer Anlage wertgemindert sein könnte. Für das Berichtsjahr wird geprüft, ob Hinweise auf eine Wertminderung der Anlagen vorliegen. Liegen solche Hinweise vor, wird der erzielbare Betrag der Anlage geschätzt. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Auf Grundlage bisheriger Erfahrungen ist davon auszugehen, dass bei den Ergebnissen der nächsten Berichtsperiode, die von den Annahmen abweichen, eine wesentliche Anpassung des Buchwerts der betroffenen Salden erforderlich sein wird. Der Buchwert von Anlagen zum Ende der Berichtsperiode ist in Anhang 9 aufgeführt.

Leasingverhältnisse

Leasingverträge werden bei Abschluss als Operating oder Finanzierungsleasings klassifiziert. Diese Klassifizierung wird nicht nachträglich geändert, es sei denn, es gibt Änderungen an den Vertragsdokumenten. Verträge, bei denen alle mit dem zugrunde liegenden Vermögenswert verbundenen wesentlichen Risiken und Vorteile an den Leasingnehmer übertragen werden, werden als Finanzierungsleasing klassifiziert. Dazu zählen in der Regel langfristige Leasingverträge oder Verträge, bei denen das Eigentum zum Ende der Mietdauer auf den Leasingnehmer übertragen wird. Alle Vertragsbedingungen werden

geprüft und die Klassifizierung hängt bis zu einem gewissen Grad von Ermessensbeurteilungen auf Basis der tatsächlichen Umstände des Vertrags ab. Für als Finanzierungsleasing gehaltene Vermögenswerte gelten die gleichen Unsicherheiten in Bezug auf Nutzungsdauer und Restwert sowie die gleichen Grundsätze beim Werthaltigkeitstest wie für eigene Vermögenswerte.

Steuern

Das Unternehmen erfasst Steuerverbindlichkeiten und Steuerforderungen auf Basis einer Schätzung der voraussichtlichen Steuerschuld. Dies erfordert wesentliche Ermessensbeurteilungen in Bezug auf die Bestimmung des endgültigen Steuerbetrags für bestimmte Posten. Wenn der sich aus diesen Sachverhalten ergebende tatsächliche Betrag von diesen Schätzungen abweicht, wirken sich diese Differenzen auf die Ertragssteuer und die latenten Steuern in dem Zeitraum aus, in dem diese Beträge ermittelt wurden. Darüber hinaus trifft das Management Ermessensbeurteilungen bei der Ermittlung der erfassten laufenden und latenten Steuern bei der Entscheidung darüber, in welchem Umfang die Beträge angesetzt werden sollen oder können. Latente Steueransprüche werden dann für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge angesetzt, wenn es als wahrscheinlich gilt, dass das Unternehmen in künftigen Perioden ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis erwirtschaftet, um aus der Verringerung der Steuerzahlungen einen Vorteil zu ziehen. Dazu trifft das Management im Rahmen seiner Steuerplanung Annahmen, die regelmäßig überprüft werden, um veränderten Umständen und steuerlichen Bestimmungen Rechnung zu tragen. Darüber hinaus berücksichtigt die Bewertung der latenten Steuerforderungen und Steuerschulden die Art und Weise, in der das Unternehmen erwartet, den Buchwert eines Vermögenswerts zu realisieren oder seine Schulden zu begleichen. Folglich sind Wahrscheinlichkeitsbewertungen ihrem Charakter entsprechend wertend und stellen keine genaue Bestimmung dar. Die Ertragsteuern sind in Anhang 8 aufgeführt.

3. Mitarbeiter und Geschäftsführer

	31.12.2017	31.12.2016
Löhne und Gehälter	55.961 \$	43.860 \$
Durchschnittliche monatliche Zahl der Mitarbeiter im Jahresverlauf:		
Management	1	1
Vergütung der Mitglieder der Geschäftsführung	55.961 \$	43.860 \$

4. Umsatz

In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Umsätze:

	31.12.2017	31.12.2016
Vermietung von Anlagen	8.715.308 \$	9.228.160 \$
Die Haupttätigkeit des Unternehmens ist die Vermietung von Anlagen.		

5. Sonstige betriebliche Erträge

Der Betriebsverlust nach Aufschlag/Abzug von:

	31.12.2017	31.12.2016
Nettoerträge aus Finanzierungsleasings	2.325.876 \$	2.095.862 \$
Erträge aus derivativen Finanzinstrumenten	1.099.032	–
Summe	3.424.908	2.095.862

6. Operatives Ergebnis

Der operative Verlust (2016 – operativer Gewinn) setzt sich nach Hinzurechnung/Abzug folgender Positionen wie folgt zusammen:

	31.12.2017	31.12.2016
Miete für Anlagen und Maschinen	6.420 \$	6.420 \$
COS – Leasingzahlungen	507.330 \$	430.853 \$
Abschreibung – eigene Vermögenswerte	3.070.169 \$	4.130.697 \$
Währungsverluste/(-gewinne)	7.822.503 \$	(2.329.140 \$)
Honorare für Wirtschaftsprüfer	29.662 \$	14.252 \$

7. Zinsen und ähnliche Aufwendungen

	31.12.2017	31.12.2016
Zinsaufwand		
– Investoren	3.513.821 \$	4.563.106 \$

8. Steuern

	31.12.2017	31.12.2016
Ertragssteueraufwand	–	–

Eine Belastung mit britischer Körperschaftssteuer ist weder für das am 31. Dezember 2017 abgelaufene Geschäftsjahr, noch für den am 31. Dezember 2016 endenden Zeitraum entstanden.

Die im Jahresergebnis ausgewiesene Ertragssteuer weicht von dem Betrag ab, der sich bei Anwendung des in Großbritannien üblichen Körperschaftsteuersatzes von 19 % (2016: 20 %) ergibt. Die Überleitung der Abweichungen stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2017	31.12.2016
Verlust vor Steuern	5.095.484 \$	216.885 \$

Zum in Großbritannien üblichen Körperschaftsteuersatz von 19 % (2016: 20 %) berechnete Steuern	968.142 \$	43.377 \$
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	(229.831 \$)	(813.485 \$)
Nicht zu versteuernde Erträge	–	770.108 \$
Nicht bilanzierte latente Steuern	(738.311 \$)	–
Ertragssteueraufwand gesamt	–	–

Nicht erfasste steuerliche Verluste

Das Unternehmen weist im Vereinigten Königreich entstandene steuerliche Verluste in Höhe von 23.216.236 US-Dollar (2016: 10.888.612 US-Dollar) aus, die unbegrenzt mit künftigen steuerbaren Gewinnen, in den Perioden, in denen die Verluste entstanden sind, verrechnet werden können. Für diese Verluste wurden keine latenten Steueransprüche angesetzt, da Unsicherheiten in Bezug auf die Realisierbarkeit bestehen.

9. SACHANLAGEVERMÖGEN**ANSCHAFFUNGSKOSTEN**

	Container \$
Zum 1. Januar 2017	80.754.482
Zukäufe	25.604.765
Veräußerungen	(44.721.319)
Zum 31. Dezember 2017	<u>61.637.928</u>

ABSCHREIBUNG

Zum 1. Januar 2017	3.311.240
Aufwände für das Jahr	3.070.169
Bei Veräußerung ausgebucht	(2.857.097)
Zum 31. Dezember 2017	<u>3.524.312</u>

NETTOBUCHWERT

Zum 31. Dezember 2017	<u>58.113.616</u>
Zum 31. Dezember 2016	<u>77.443.242</u>

10. DEBITOREN

	31.12.2017	31.12.2016
	\$	\$
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.876.055	2.173.745
Wertberichtigungen	(468.499)	(430.963)
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	12.705.691	11.468.416
Forderungen aus Finanzierungsleasings	1.024.846	1.719.423
Zu zahlende Gebühr für Schuldtitelemision	2.053.917	2.107.510
Forderungen von/gegenüber Managern	6.568	-
Vorsteuer	175	1.275
Vorauszahlungen	62.205	-
Mark-to-Market Hedge-Wert	201.519	-
Sonstige Forderungen	-	197.550
	<u>17.462.477</u>	<u>17.236.956</u>
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge:		
Forderungen aus Finanzierungsleasings	<u>6.071.657</u>	<u>7.186.269</u>
Gesamt	<u>23.534.134</u>	<u>24.423.225</u>

11. KREDITOREN: INNERHALB EINES JAHRES FÄLLIGE BETRÄGE

	31.12.2017	31.12.2016
	\$	\$
Sonstige Darlehen (siehe Anhang 13)	3.605.828	4.670.636
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	61.106	801.063
Sozialabgaben und sonstige Steuern	2.411	2.206
Forderungen von/gegenüber Managern	-	91.527
Lieferantenverbindlichkeiten - System	8.097	22.726
Rückstellungen und Rechnungsabgrenzungsposten	16.466.411	15.276.472
Angefallene Kosten	69.385	31.844
Mark-to-Market Hedge-Wert	-	426.762
Verschobene regelmäßig fällige Zahlungen	6.861	6.196
	<u>20.220.099</u>	<u>21.329.432</u>

12. KREDITOREN: NACH MEHR ALS EINEM JAHR FÄLLIGE BETRÄGE

	31.12.2017	31.12.2016
	\$	\$
Sonstige Darlehen (siehe Anhang 13)	<u>69.476.514</u>	<u>80.810.854</u>

13. DARLEHEN

Eine Auswertung der Darlehensfälligkeiten ist nachstehend aufgeführt:

	31.12.2017	31.12.2016
	\$	\$
Innerhalb eines Jahres oder täglich fällige Beträge:		
Investoren – HAM-Darlehen – aktuell	<u>3.605.828</u>	<u>4.670.636</u>
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge:		
In Raten zu zahlen		
Investoren – HAM-Darlehen	<u>69.476.514</u>	<u>80.810.854</u>

14. FINANZINSTRUMENTE

Das Unternehmen hat über eine verbundene Gesellschaft einen Fremdwährungskontrakt mit einem Finanzinstitut abgeschlossen, um die Risiken im Zusammenhang mit Wechselkursschwankungen beim Euro/US-Dollar für die erstmalige Umrechnung der von den Anlegern erhaltenen Mittel (von Euro auf US-Dollar) und die erwarteten vierteljährlichen Rückzahlungen des Unternehmens an ihre Anleger (von US-Dollar auf Euro) abzusichern.

Der Fremdwährungskontrakt des Unternehmens stellt sich zum Jahresende wie folgt dar:

2017:

<u>Handelstag</u>	<u>Datum der Endfälligkeit</u>	<u>Nennbetrag</u>	<u>Wechselbetrag</u>	<u>Wechselkurs</u>	<u>Erfolgswirksam verbuchte Erhöhung des beizulegenden Zeitwertes</u>
27. Okt. 2017	29. März 2018	8.000.000 €	9.412.000 US\$	1,1765	201.519 US\$

2016:

<u>Handelstag</u>	<u>Datum der Endfälligkeit</u>	<u>Nennbetrag</u>	<u>Wechselbetrag</u>	<u>Wechselkurs</u>	<u>Erfolgswirksam verbuchte Erhöhung des beizulegenden Zeitwertes</u>
22. Nov. 2016	3. Juli 2017	10.000.000 €	10.753.000 US\$	1,753	(141.762 US\$)
14. Nov. 2016	7. Febr. 2017	7.500.000 €	8.175.000 US\$	1,090	(285.000 US\$)

Da der Fremdwährungskontrakt die Kriterien zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften nicht erfüllt, wurde der kumulierte Gewinn/(Verlust) aus der Anpassung des beizulegenden Zeitwertes in Höhe von 201.519 US-Dollar (2016: (426.762 US-Dollar)) erfolgswirksam verbucht und der beizulegende Zeitwert eines derivativen Vermögenswerts/einer derivativen Verbindlichkeit als Forderung gegenüber/Verbindlichkeit gegenüber verbundenen Unternehmen erfasst, da alle Derivative mit Konzerngesellschaften kontrahiert werden.

Das Unternehmen verzichtet auf einen detaillierten Vergleich der Finanzinstrumente nach Kategorien von Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten, da keine Unterschiede zwischen den Buchwerten und den beizulegenden Zeitwerten bestehen. Es ist unpraktikabel, den innerhalb eines Jahres eingesetzten Betrag zu schätzen.

Der beizulegende Zeitwert des Fremdwährungskontrakts basiert auf dem aktuellen Differenzbetrag zwischen dem vertraglich vereinbarten Wechselkurs und dem Marktkurs zum Ende der Berichtsperiode. Zur Bewertung werden am Markt beobachtbare Daten herangezogen.

15. EINGEFORDERTES KAPITAL

Zuteilt und ausgegeben:

Anzahl:	Klasse:	Nennwert:	31.12.2017	31.12.2016
			\$	\$
1.184.500	Stammaktie	1 £	<u>1.660.630</u>	<u>1.284.263</u>

Im Jahr wurden 289.000 Stammaktien zu einem Preis von 1 britischen Pfund je Aktie im Gesamtwert von 289.000 britischen Pfund ausgegeben.

16. ERGEBNISVORTRAG

	Gewinn- rücklagen
	\$
Zum 1. Januar 2017	(218.049)
Jahresfehlbetrag	<u>(5.095.484)</u>
Zum 31. Dezember 2017	<u><u>(5.313.533)</u></u>

17. OBERSTE BEHERRSCHENDE PARTEI

Der Deutsche Dr. Johann Killinger ist nach Auffassung der Geschäftsführung die oberste beherrschende Instanz der Gesellschaft. Per 31. Dezember 2017 hielt Dr. Johann Killinger einen Anteil von 68,5 % an Buss Global Holdings Pte. Limited, einer in Singapur ansässigen Firma, welche das Mutterunternehmen und alleiniger Anteilseigner der Buss Global Direct (U.K.) Limited ist.

18. KONZERNBILANZ

Die Konzernbilanz wurde von Buss Global Holdings Pte. Ltd. mit Berücksichtigung der Gesellschaft erstellt. Die Bilanz ist bei Buss Global Holdings. Pte. Ltd. unter der Adresse 72 Anson Road, #12-03 Anson House, Singapore 079911 zu beziehen.

Wichtiger Hinweis

Diese Broschüre „Investment Report Buss Capital“ enthält lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung der darin genannten unternehmerischen Investitionen sowie der Entwicklung unterschiedlicher Märkte. Die in der Broschüre enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung bzw. Empfehlung dar, sondern dienen ausschließlich der Information und Produktbeschreibung. Weitere Informationen, insbesondere zu Strukturen und Risiken, enthalten die jeweiligen Informationsbroschüren oder Verkaufsprospekte.

Zukunftsbezogene Aussagen (Prognosen) sind kein verlässlicher Indikator für künftige Entwicklungen der in dem Investment Report angeführten Märkte und unternehmerischen Investitionen. Prognosen unterliegen naturgemäß dem Risiko, dass sich die Annahmen und Erwartungen, nach denen sie erstellt wurden, ändern oder neue Entwicklungen eintreten, die bei der Erstellung der Prognose nicht berücksichtigt werden konnten. Aus den Ergebnissen der Vergangenheit kann nicht auf zukünftige Ergebnisse geschlossen werden. Bei unternehmerischen Investitionen mit Fremdwährungen kann die Rendite infolge von Währungsschwankungen steigen oder fallen.

Die steuerliche Behandlung der jeweiligen Investition hängt von den persönlichen Verhältnissen des Anlegers ab und kann künftigen Änderungen unterworfen sein. Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.

Die in der Broschüre enthaltenen Marktangaben hat die Buss Capital GmbH & Co. KG Quellen entnommen, die sie als zuverlässig erachtet. Gleichwohl kann sie für deren Richtigkeit, Vollständigkeit und Angemessenheit keine Gewähr übernehmen.

Wir weisen darauf hin, dass dieser Investmentreport für von der Herausgeberin vorab definierte Prüfungsfelder bestimmten Prüfungshandlungen durch einen Sachverständigen unterzogen worden ist. Im Rahmen einer Auskunftvereinbarung ist ein Abruf der Prüfungsergebnisse durch Dritte möglich.