

Solvium Container Vermögensanlagen GmbH & Co. KG, Hamburg

Lagebericht für das Rumpfgeschäftsjahr vom 3. November bis 31. Dezember 2017

1. Grundlagen der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft

Der Geschäftszweck der Gesellschaft ist die Durchführung von Investitionen, insbesondere der Erwerb, die Vermietung und die Veräußerung von Transportmitteln. Zudem die Konzeption und die Umsetzung von Vermögensanlagen im Bereich Transportmittel und Logistik sowie alle damit im Zusammenhang stehenden Geschäfte.

Zur Umsetzung des Geschäftszwecks werden sogenannte Direktinvestments in überwiegend gebrauchte Standardcontainer angeboten. Diese Direktinvestments unterliegen dem Vermögensanlagengesetz. Mit dem Vertrieb der Direktinvestments ist die Komplementärin der Gesellschaft, die Solvium Capital GmbH, beauftragt.

Anleger haben die Möglichkeit, diese Standardcontainer von der Gesellschaft zu erwerben und diese für eine feste Laufzeit an die Gesellschaft zu vermieten. Hieraus erhalten die Anleger Mietzahlungen und die Standardcontainer werden am Ende der Laufzeit der Mietvereinbarung an die Gesellschaft zurückverkauft.

Mit jedem Anleger wird ein schuldrechtlicher Vertrag abgeschlossen, der den Verkauf der Standardcontainer an den Anleger, die Vermietung an die Gesellschaft und den Rückverkauf an die Gesellschaft regelt (nachfolgend als "Kauf- und Mietvertrag" bezeichnet).

Der Anleger wird weder Gesellschafter der Gesellschaft noch ist er auf irgendeine andere Weise unternehmerisch an der Gesellschaft beteiligt.

Die Gesellschaft ist im Rahmen des Endnutzerauswahlprozesses (Auswahl der Reedereien, die als Großkunden die von der Gesellschaft (indirekt) finanzierten Container nutzen) bestrebt, mit potentiellen Risiken verantwortungsbewusst umzugehen. Jede Auswahlentscheidung wird auf Basis einer soliden Mischung aus Vorsicht und Risikobereitschaft kalkuliert, ohne dabei das nötige Verhältnis zwischen Rendite und Risiko und damit die Rentabilität aus dem Auge zu verlieren.

Ziel der Gesellschaft bei jeder Vermietung der Standardcontainer ist es, eine attraktive Mietrendite zu erzielen und möglichst lang laufende Mietverträge abzuschließen. Zudem vereinbart die Gesellschaft in der Regel mit ihren Mietvertragspartnern die Rückgabe der Standardcontainer in nachfragestarken Regionen, um die Möglichkeiten der nahtlosen Weitervermietung zu geeigneten Mietraten zu erhöhen bzw. zum Ende der Laufzeit der Vermögensanlage ein nachfrageorientiertes Marktumfeld für den Verkauf der Standardcontainer zu nutzen.

Die Gesellschaft hat vor Abschluss der entsprechenden Mietverträge die Bonität und Solvenz der Endnutzer in enger Abstimmung mit Containerleasingmanagern intensiv geprüft. Unter Einschaltung internationaler, renommierter Wirtschaftsauskunfteien wurden gegebenenfalls vor Vertragsabschluss

die Finanzdaten der entsprechenden Endnutzer zusätzlich analysiert. Die Gesellschaft hat dabei Endnutzer ausgewählt, die nach ihrer Einschätzung überwiegend eine hohe Sicherheit für regelmäßige Mietzahlungen gewährleisten; zudem wurde das Endnutzerportfolio stark diversifiziert, indem die Gesellschaft Mietverträge mit zahlreichen Endnutzern abgeschlossen hat. Auf diese Art und Weise entsteht ein Mieteinnahmenpool, der aus Sicht der Gesellschaft Planungssicherheit für die Mieteinnahmen ermöglicht.

2. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Durch immer effizientere Transport- und Logistikketten scheint die Welt kleiner zu werden. 90 % der Handelsgüter werden auf dem Seeweg transportiert. Dabei spricht man von einem Bedarf von durchschnittlich 2 Containern je Stellplatz auf den vorhandenen Containerschiffen. Über die 3 Haupthandelsrouten Transpazifik (24 %), Asien-Europa (22 %) und Innerasien (10 %) wurden bereits im Jahr 2016 über 50 % des weltweiten Seehandels abgewickelt. Da verwundert es kaum, dass die gemessen am Umschlag weltweit größten Häfen im asiatischen Raum, insbesondere in der Volksrepublik China, zu finden sind. Während europäische Häfen wie Rotterdam und Hamburg Platz 12 bzw. 17 und der erste amerikanische Hafen Los Angeles erst Platz 18 einnehmen, rangieren die asiatischen Häfen Shanghai, Singapur und Shenzhen auf den Plätzen 1 bis 3.¹ Die Entwicklung des Containermarktes ist naturgemäß abhängig von der Entwicklung des Welthandels. Bei steigendem Welthandel steigt der Bedarf an Transportkapazität und umgekehrt.

In den Jahren 2004 bis 2016 stieg das an TEU gemessene Umschlagsvolumen weltweit um etwas mehr als 192 %, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 5,6 % entspricht. Einzig im Jahr 2009 gab es einen Rückgang an Umschlagsvolumen.²

Durch die Möglichkeit, neue Container nur kurzfristig in Auftrag geben und nicht jahrelang im Voraus disponieren zu müssen, in Kombination mit der regelmäßigen Ausmusterung alter Container, ist der Markt in der Lage, auch bei stagnierendem oder rückläufigem Wachstum für hohe Auslastungsraten zu sorgen.

Container werden durch Befrachtungsunternehmen, meist Reedereien, auf der Straße, den Schienen und zumeist auf dem Seeweg verwendet und transportiert. Dabei gehört nur rund die Hälfte aller Container tatsächlich diesen Logistikunternehmen.

Die andere Hälfte der Container ist im Besitz von Containerleasingunternehmen oder Investoren. Während der Anteil der Leasingcontainer im Jahre 2009 noch rund 41 % ausmachte, waren es im Jahr 2016 erstmals seit 35 Jahren über 50 % – ein Trend, der sich in Zukunft fortsetzen wird. Ein Grund hierfür ist in den anhaltenden Schwierigkeiten im Bankenmarkt zu sehen. Zudem gestaltet sich für die Reedereien eine Finanzierung aus dem laufenden Cashflow aufgrund des margenarmen Transportgeschäftes derzeit schwierig. Es ist für die Zukunft davon auszugehen, dass die Reedereien aus Bilanz- und Liquiditätsgründen weiterhin und zunehmend auf Leasingcontainer zurückgreifen werden.³

¹ Lloyd's List (2017): One hundred Ports, S.20

² Drewry Maritime Research (2017): Container Census & Lease Industry – Survey and Forecast of Global Container Units, S.18

³ Drewry Maritime Research (2017): Container Census & Lease Industry – Survey and Forecast of Global Container Units, S.27.

Die Entwicklung der Weltwirtschaft bleibt ein entscheidender Faktor für den Bedarf an weltweiter Transportkapazität und Containern. Marktexperten gehen auch für das Jahr 2017 von einem Wachstum des Containerumschlags zwischen 4,0 % und 4,5 % aus. Für die nächsten Jahre bis 2020 erwarten sie ein Wachstum zwischen 2,2 % und 4,4 % pro Jahr. Zudem werden für die kommenden Jahre weiterhin hohe Preise für Neucontainer erwartet. Da durch steigenden Wettbewerbsdruck und das nach wie vor international niedrige Zinsumfeld weiterhin viel Liquidität in den Markt drängen wird, bleiben die Mietraten auch in dieser Zeit auf niedrigem Niveau, aber stabil. In dem aktuellen Marktumfeld gibt es für die Vermögensanlagen weiterhin gute Möglichkeiten, Investitionsobjekte mit geeignetem Rendite-Risiko-Verhältnis anzubieten.⁴

3. Geschäftsverlauf

Da die benötigte Billigung des Verkaufsprospektes durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht erst am 20.12.2017 vorlag, hat die Gesellschaft ihr originäres Geschäft erst nach dem Abschlussstichtag aufgenommen. Insofern beinhaltet das Rumpfgeschäftsjahr 2017 lediglich die im Zusammenhang mit der Gründungsphase angefallenen Geschäftsvorfälle.

Für 2018 plant die Gesellschaft 8.300 Stück 20 Fuß Standardcontainer sowie 1.000 Stück 40-Fuß High-Cube Standardcontainer zu erwerben und an Anleger zu veräußern, mit denen die Gesellschaft in der Lage sein wird, zukünftig alle Verpflichtungen pünktlich und vollständig zu erfüllen. Es ist dabei nicht geplant, andere Verpflichtungen als diejenigen, die sich aus den Kauf- und Mietverträgen mit den Anlegern ergeben, einzugehen.

4. Lage des Unternehmens: Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Da die Gesellschaft erst nach dem Abschlussstichtag ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen hat, bestanden zum 31.12.2017 keine nennenswerten Vermögensgegenstände oder Verbindlichkeiten; die liquiden Mittel waren entsprechend gering, die Finanzlage insgesamt geordnet.

Aufgrund der erst nach dem Bilanzstichtag aufgenommenen Geschäftstätigkeit beinhaltet die Ertragslage für das Rumpfgeschäftsjahr insbesondere die im Zusammenhang mit der Gründung angefallenen Kosten bzw. laufende Verwaltungskosten.

5. Chancen- und Risikobericht

In der Wirtschaftskrise 2008/2009 hat sich der Containerleasingmarkt, auch Containervermietmarkt genannt, als stabil und relativ krisenresistent erwiesen. Aus diesem Grund rückt er seit mehreren Jahren immer stärker in den Fokus privater und institutioneller Investoren, wie zum Beispiel Pensionsfonds, Versicherungen und Family Offices. Diese zumeist sicherheitsorientierten Investoren, die eher geringere Renditeanforderungen an die Investments stellen, drücken auf die Margen bei der Containervermietung, was in den vergangenen Jahren zu sinkenden Mieten geführt hat. 2016 war das Wachstum mit 2,5 % zudem recht moderat, wobei aber durch konsequente Abverkäufe älterer Container beständig auch weiterhin neue und junge gebrauchte Container nachgefragt werden. In der Containerschifffahrt wird

⁴ Boston Consulting Group (2016): The New Normal in Global Trade and Container Shipping, S.15.

ein Container durchschnittlich ca. 12 bis 15 Jahre eingesetzt, wodurch jedes Jahr ca. 6 % des Bestands aus dem Markt genommen werden.⁵ Dies kann für die Rentabilität von besonderem Vorteil sein.

Auch hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass bei Bedarfsrückgängen, wie beispielsweise im Jahr 2009, die Neuproduktionen reduziert oder eingestellt werden. Hieraus lassen sich bei steigendem Bedarf wiederum positive Effekte auf den Gebrauchtcontainervermietmarkt ableiten. Container werden „on demand“ bestellt und hergestellt. Dies bedeutet, dass nur bei Bedarf Containerneubauten in Auftrag gegeben werden. Die Bestellfristen sind mit 6 bis 8, maximal 10 Wochen sehr kurz. So reguliert sich der Markt auch bei nachlassender Nachfrage selbst und ist nicht auf ein dauerhaftes Wachstum angewiesen. Für Reedereien und Leasingunternehmen ist es damit einfach, auf Marktänderungen zu reagieren. Im Falle einer Nichtbeschäftigung fallen lediglich Lagerkosten von rund 15,00 EUR je Monat und TEU an. Es gibt keine laufenden Betriebskosten für Standardcontainer. Die durchschnittliche Lebensdauer eines Standardcontainers im „ersten Leben“ (für den Seefrachtverkehr geeignet) beträgt ca. 15 Jahre. Dies bedeutet, dass je nach Bedarf und Zustand rund 5 % bis 7 % des Weltbestands an Containern jährlich in die Zweitmärkte überführt werden. Im „zweiten Leben“ werden Container zum Beispiel für Inlandtransporte, als Lager-, Büro- oder Baucontainer oder Ähnliches verwendet. Aufgrund der Tatsache, dass sich die Preise für gebrauchtes Equipment an den Neucontainerpreisen orientieren, werden für Alt-container regelmäßig Preise von rund 50 % der jeweils gültigen Neucontainerpreise erzielt.⁶

Der wirtschaftliche Erfolg der Gesellschaft unterliegt naturgemäß verschiedenen externen Einflussfaktoren, die von der Geschäftsführung stets beobachtet werden, um im Zeitablauf hierauf bestmöglich reagieren zu können. Hierzu zählen u.a. die Entwicklung des weltweiten Containerhandels sowie des Containervermietmarkts im Speziellen, das Zinsniveau im US-Dollar-Bereich sowie die Wechselkursentwicklung zwischen EUR und USD. Die Mietraten waren in den letzten Jahren im Marktdurchschnitt rückläufig, aber dieser Trend konnte in 2017 gestoppt werden. Einhergehend mit den seit 2011 nachlassenden Stahlpreisen sanken auch die Preise für Neu- und Gebrauchtcontainer bis Anfang 2016 weiter. Seit März 2016 haben sich die Stahlpreise wieder erholt, so dass auch die Neucontainerpreise angezogen haben.⁷ In 2017 lagen die Neucontainerpreise über ihrem langjährigen Mittel, was zum Teil auch der Umstellung der Containerproduktion von lösungsmittelbasierten auf wasserbasierte Lackierungen geschuldet war. Die Mietraten haben sich der Neupreisentwicklung angepasst, so dass die Mietrenditen nicht sanken, sondern im Gegenteil bis Mitte 2017 leicht gesteigert werden konnten. Mittelfristig wird mit konstanten Preisen für Neucontainer gerechnet, bei gleichbleibenden Mietrenditen. Die Preise für gebrauchte Container orientieren sich, wie die Historie beweist, an den jeweils aktuellen Neucontainerpreisen.

Große Namen bedeuten keine Sicherheit: Nach wie vor ist die Profitabilitätssituation der Containerreedereien angespannt. Auch große Unternehmen waren gezwungen, sich zu restrukturieren oder durch Zukäufe effizienter zu werden. Zudem ist eine der weltweit größten Containerreedereien im September 2016 in die Insolvenz geraten. In den letzten Jahren ist so aus den ehemals Top-20-Reedereien, die die großen Handelsrouten in der Containerschifffahrt dominierten, eine Top-11-Gruppe geworden. Hieraus ergeben sich besondere Kauf- und Vermietungsmöglichkeiten. Die Größe einer Reederei allein ist kein Indiz mehr für die Risikoarmut eines Geschäftes mit ihr. Eine Insolvenz einer

⁵ Drewry Maritime Research (2017): Container Shipping Demand Outlook, S.1

⁶ Drewry Maritime Research (2017): Container Census & Lease Industry – Survey and Forecast of Global Container Units, S.68

⁷ CAI International Inc. (2018): Investor Presentation, S.5

Reederei führt nicht nur zu Mietausfällen, sondern es sind zum Teil erhebliche Aufwendungen erforderlich, um die Container wieder zu beschaffen und neu in Vermietung zu bringen. Dies kann die wirtschaftliche Situation der Gesellschaft signifikant beeinträchtigen. Um diese Effekte abzumildern, prüft die Gesellschaft die Bonität der Endnutzer vor jeder Investitionsentscheidung und betreibt zur Vermeidung von Klumpenrisiken eine sorgfältig abgewogene Mieterdiversifizierung. Genaue Marktkenntnisse und -erfahrungen sind erforderlich, um die passenden Endnutzer zu finden.

Die Gesellschaft erhält fast ausschließlich Mietzahlungen in US-Dollar und muss diese in EUR umtauschen, da sie verpflichtet ist, Zahlungen an die Anleger in EUR vorzunehmen. Steigt der Wert des EUR im Vergleich zum US-Dollar, besteht das Risiko, dass die Gesellschaft geringere als die prognostizierten Mieteinnahmen in EUR erhält. Dies kann dazu führen, dass die Gesellschaft nicht über die erforderliche Liquidität verfügt, um die Mietzahlungen an die Anleger vollständig und zum vereinbarten Zeitpunkt zu leisten. Um dies zu vermeiden, beobachtet die Geschäftsleitung fortlaufend die Wechselkursbewertungen, um ggf. frühzeitig risikominimierende Schritte einleiten zu können.

6. Prognosebericht

Für das Geschäftsjahr 2018 sieht die Unternehmensplanung der Gesellschaft die Realisierung von Umsätzen in Höhe von TEUR 1.584 vor.

Hinsichtlich der Zinsaufwendungen (aus laufenden "Mietauszahlungen" an die Investoren) geht die Gesellschaft von einem voraussichtlichen Gesamtaufwand in Höhe von TEUR 553 für das kommende Geschäftsjahr aus.

Insgesamt rechnet die Gesellschaft nach Berücksichtigung von Abschreibungen und sonstigen Kosten mit einem Jahresergebnis in Höhe von TEUR -1.939 für das erste operative Geschäftsjahr 2018.

Bis zum Bilanzstichtag 31.12.2018 plant die Gesellschaft im Rahmen der Produktplatzierung ein Gesamtvolumen in Höhe von TEUR 13.959 aus dem Verkauf von Containern entsprechend den prospektierten Angeboten einzusammeln und diese wiederum in Höhe von TEUR 12.982 in Anlagengegenstände zu investieren. Da zwischen dem Abschluss der Kauf- und Mietverträge und der Zahlung des Kaufpreises durch die Anleger erfahrungsgemäß einige Zeit vergeht, geht die Geschäftsführung davon aus, dass hierbei noch die zeitlichen Verschiebungen kommen kann.

Auf Grundlage des gesamten Planungshorizonts für das Direktinvestments ergibt sich in der 5-Jahres-Prognose insgesamt ein positives Unternehmensergebnis für die Gesellschaft.

7. Ergänzende Angaben und Informationen nach dem Vermögensanlagegesetz

Hinsichtlich der in den Lagebericht nach § 24 Abs. 1 Satz 3 Nr. 1 VermAnlG aufzunehmenden ergänzenden Angaben liegen für das Rumpfgeschäftsjahr vom 3.11.2017 bis zum 31.12.2017 aufgrund der erst im Januar 2018 aufgenommenen operativen Geschäftstätigkeit keine berichtspflichtigen Sachverhalte vor.

In Bezug auf die Darstellung der Angaben nach § 24 Abs. 1 Satz 3 Nr. 2 VermAnlG im Lagebericht ist festzustellen, dass die Gesellschaft weder Führungskräfte noch Mitarbeiter beschäftigt hat und insofern keine berichtspflichtigen Angaben vorliegen.

Hamburg, den 4. April 2018

Marc Schumann

André Wreth

Geschäftsführer Solvium Capital GmbH
(Komplementärin der Gesellschaft)