

Investmentreport

Containerinvestments im Fokus: Überblick über die Entwicklung der Buss-Containerdirektinvestments und die Anbieterin Buss Capital

C S F U 9 6 7 4 3 0 4

4 E G 1

2,9m
9'6"





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	18
Übersicht über die Auszahlungen der Buss Containerdirektinvestments	22
Performance der Standard- und Tankcontainer-Direktinvestments	24
Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments	26
Deutsche Übersetzung des geprüften Jahresabschlusses	28
Wichtiger Hinweis	44

Buss Capital: Container im Fokus

Buss Capital hat bislang insgesamt 72 Investments in Container, Immobilien und Schiffe vertrieben, an denen sich rund 31.000 Investoren mit rund einer Milliarde 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: 72, davon 63 Containerinvestments (20 Containerfonds, ein Container-AIF und 42 Container-Direktinvestments)
- Gesamtinvestitionsvolumen: ca. 2,5 Mrd. €, davon rund 2,3 Mrd. € in Container
- Eingeworbenes Eigenkapital: ca. 1 Mrd. €
- Anleger: rund 31.000
- Aufgelöste Fonds: 17, ca. 1,7 Mrd. €
- Laufende Fonds: 10+1 AIF



*Stand: 30. Juni 2017



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. Seit 2017 kooperiert Raffles Lease mit der Financial Products Group Co., Ltd. und firmiert seitdem als FPG Raffles.

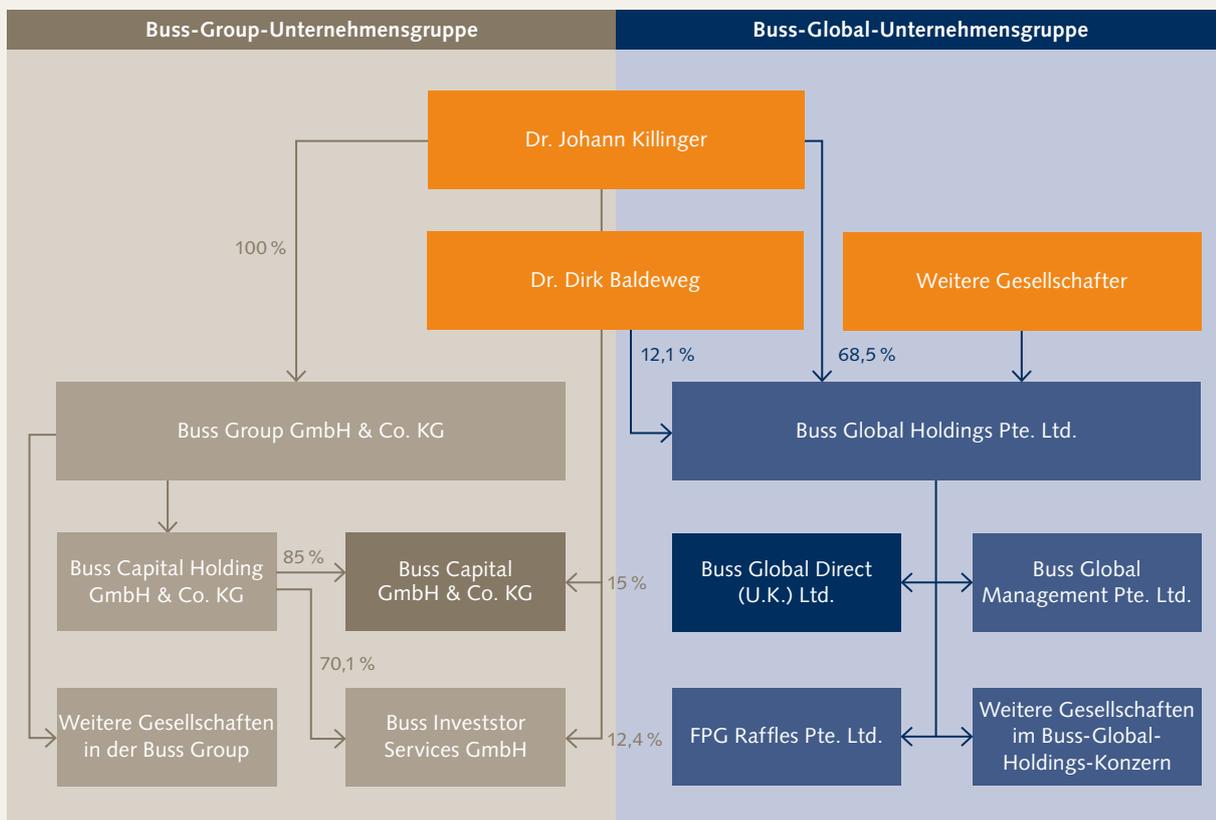
Buss Global Holdings hat ihren Hauptsitz dort, wo der zweitgrößte Containerhafen der Welt sowie die wichtigsten Containervermieter und -finanzierer beheimatet sind: in Singapur. Mit Buss Capital ist die Unternehmensgruppe über die Gesellschafter Dr. Johann Killinger und Dr. Dirk Baldeweg verbunden.

Regulierung geschlossener Fonds: Gründung von Buss Investment

Seit Juli 2013 unterliegen die einstigen geschlossenen Fonds dem Kapitalanlagegesetzbuch und haben als geschlossene alternative Investmentvermögen („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.

Buss Capital und ihre Schwestergesellschaften



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.

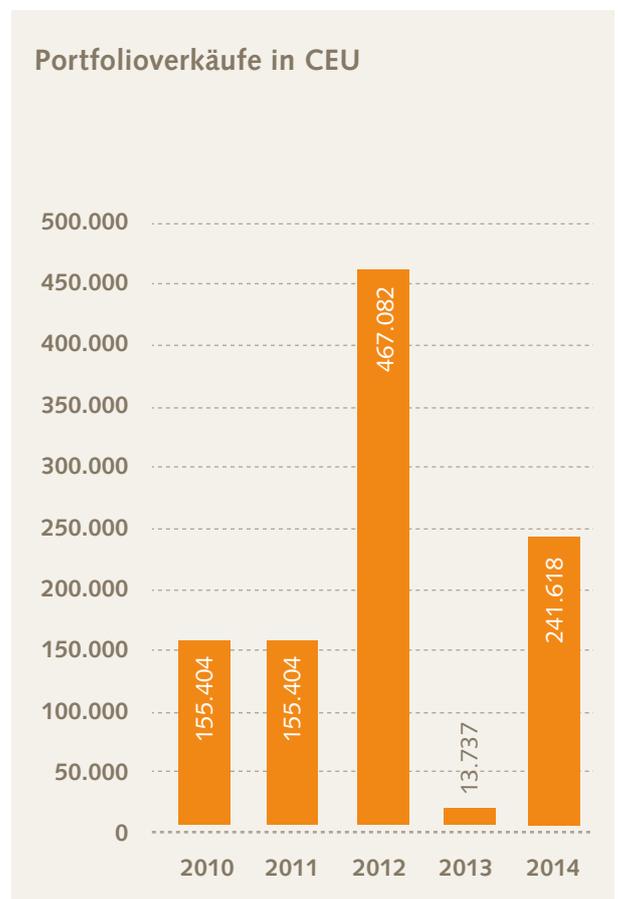


Performance der Buss-Capital-Fonds und realisierte Exits

Buss Capital veröffentlicht jährlich eine testierte Leistungsbilanz über die Entwicklung der geschlossenen Fonds und alternativen Investmentfonds. Diese kann auf der Internetseite von Buss Capital unter www.buss-capital.de eingesehen oder von dort heruntergeladen werden.

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 2016 hat Buss Capital bereits für 17 Fonds, darunter 15 Containerfonds, einen erfolgreichen Exit realisiert. Neben rund 410.000 CEU* laufender Verkäufe in den Zweitmarkt haben diese Containerfonds Portfolien im Umfang von rund 900.000 CEU veräußert.

Die Entwicklung der Fonds veröffentlicht Buss Capital jährlich in einer von unabhängigen Wirtschaftsprüfern geprüften und testierten Leistungsbilanz. Die Leistungsbilanz für das Berichtsjahr ist Anfang Oktober 2017 erschienen. Im Jahr 2016 haben alle Containerfonds planmäßige Auszahlungen an die Anleger geleistet. Ein Immobilienfonds und ein Schiffsfonds mussten diese kürzen. Insgesamt zahlten die zehn laufenden Fonds 2016 rund 20,6 Millionen Euro bzw. im Schnitt 6,3 Prozent an die Anleger bezogen auf die Kommanditeinlagen aus.



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

Kurzdarstellung der Leistungsbilanz zum 31.12.2016

		Gesamt- investitions- volumen	Emissions- kapital	Liquidität zum 31.12.2016	Darlehen zum 31.12.2016	Auszahlungen kumuliert zum 31.12.2016 ⁴⁾
		in TUS\$	in TUS\$	in TUS\$	in TUS\$	in TUS\$
Laufende Fonds						
Neu- und Gebrauchcontainerfonds (US-Dollar)¹⁾	Soll ^{2) 3)}	798.678	288.280	11.883	79.000	261.800
	Ist	719.154	288.280	5.736	63.957	263.151
Buss Global Container Fonds 4–6, Buss Global Containerfonds 11, Buss Global Containerfonds 13						
		in T€	in T€	in T€	in T€	in T€
Neu- und Gebrauchcontainerfonds (Euro)	Soll ^{2) 3)}	510.143	221.605	20.317	86.977	136.840
	Ist	473.431	221.605	8.644	77.452	131.008
Buss Global Container Fonds 6 Euro, Buss Global Containerfonds 7–10, Buss Global Containerfonds 12						
Schiffsfonds	Soll ²⁾	14.216	7.535	315	3.315 ⁵⁾	1.343
	Ist	13.946	7.585	-49	3.883 ⁵⁾	318
Buss Schiffsfonds 4						
Immobilienfonds	Soll ²⁾	78.010	39.500	696	34.579	12.932
	Ist	78.100	39.590	1.381	34.220	12.505
Buss Immobilienfonds Holland 1 ⁶⁾ , Buss Immobilienfonds 2, 3 und 4 ⁶⁾						
Alternative Investmentfonds (AIF)	Soll ²⁾	11.508	11.498	101	-	351
	Ist	11.508	11.498	133	-	216
Buss Investment 1 ⁷⁾						
Aufgelöste Fonds						
		in T€	in T€			in T€
Neucontainerfonds	Soll ²⁾	204.148	78.803			112.719
	Ist	203.801	78.803			109.373
Buss (Logistics) Container Fonds 1–6 ⁸⁾						
		in TUS\$	in TUS\$			in TUS\$
Neu- und Gebrauchcontainerfonds (US-Dollar)	Soll ²⁾	1.220.229	284.840			389.142
	Ist	1.220.121	281.270			420.224
Buss Global Container Fonds 1–3 ⁸⁾						
		in T€	in T€			in T€
Kreuzfahrtfonds	Soll ^{2) 3)}	46.640	46.605			67.602
	Ist	46.640	46.605			72.948
Buss Kreuzfahrtfonds 1 und 2						
Schiffsfonds⁹⁾	Soll ²⁾	35.065	10.525			
	Ist	35.262	10.525			
Buss Schiffsfonds 1 und 2						
Abweichung vom Sollwert^{4) 10)}						
Fonds über Plan		2	0	5	1	4
Fonds im Plan		24	30	0	3	17
Fonds unter Plan		4	0	6	4	7

¹⁾ In den dargestellten Kennzahlen ist der dem Buss Global Container Fonds 6 Euro aufgrund seiner Beteiligung am Buss Global Container Fonds 6 zuzurechnende Anteil enthalten.

²⁾ Bei den angegebenen Sollwerten handelt es sich je nach Fonds um die Werte aus Prospekt, Nachtrag zum Prospekt oder Prospekt modifiziert.

³⁾ Bei den Buss Global Container Fonds 4 und 5 sowie den Buss Kreuzfahrtfonds 1 und 2 liegen ab dem Jahr 2015 keine Prospektwerte mehr vor. Bei den Buss Global Containerfonds 5, 6, 6 Euro, 7 und 8 liegen ab dem Jahr 2016 keine Prospektwerte mehr vor.

⁴⁾ Für die Darstellung der kumulierten Auszahlungen wurden die prozentualen Werte der Auszahlungen herangezogen (pro rata temporis).

⁵⁾ Der prospektierte Darlehensstand wurde zum Prospektwechselkurs von 1,34 US\$/€ in Euro umgerechnet. Der Ist-Darlehensstand wurde zum Stichtagskurs zum 31.12.2016 (1,0541 US\$/€) in Euro umgerechnet.

⁶⁾ Bei den Daten, die die Jahre 2015 und 2016 betreffen, handelt es sich um Daten aus ungeprüften Jahresabschlüssen.

⁷⁾ Der Buss Investment 1 befand sich zum 31.12.2016 noch in der Investitionsphase.

⁸⁾ Bei den Daten, die das Jahr 2014 nach dem vollständigen Verkauf der Container betreffen, handelt es sich um Daten aus ungeprüften Jahresabschlüssen.

⁹⁾ Die Schiffsfonds 1 und 2 wurden bereits im Jahr 2010 aufgelöst. Buss Capital hat im Jahr 2009 die Beteiligungen aller Anleger zum Nominalwert inkl. Agio zurückgekauft.

¹⁰⁾ Fonds mit einer prozentualen Abweichung der Ist-Werte von den Prospektwerten von +5 bis -5 Prozent werden als „im Plan“ gewertet.

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

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)

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
- Über 30.000 Containerfonds- und Direktinvestment-Anleger, von denen viele ihre Zufriedenheit in Umfragen und Wiederanlagequote ausgedrückt haben

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
1 Triton	5,1
2 Florens	3,5
3 Textainer	3,2
4 Seaco	2,4
5 Seacube	1,2
6 CAI	1,1
7 Beacon	1,1
8 Touax	0,7
9 Blue Sky	0,4
10 UES	0,2

Quelle: Drewry Container Census and Leasing Industry 2017, Seite 54

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.

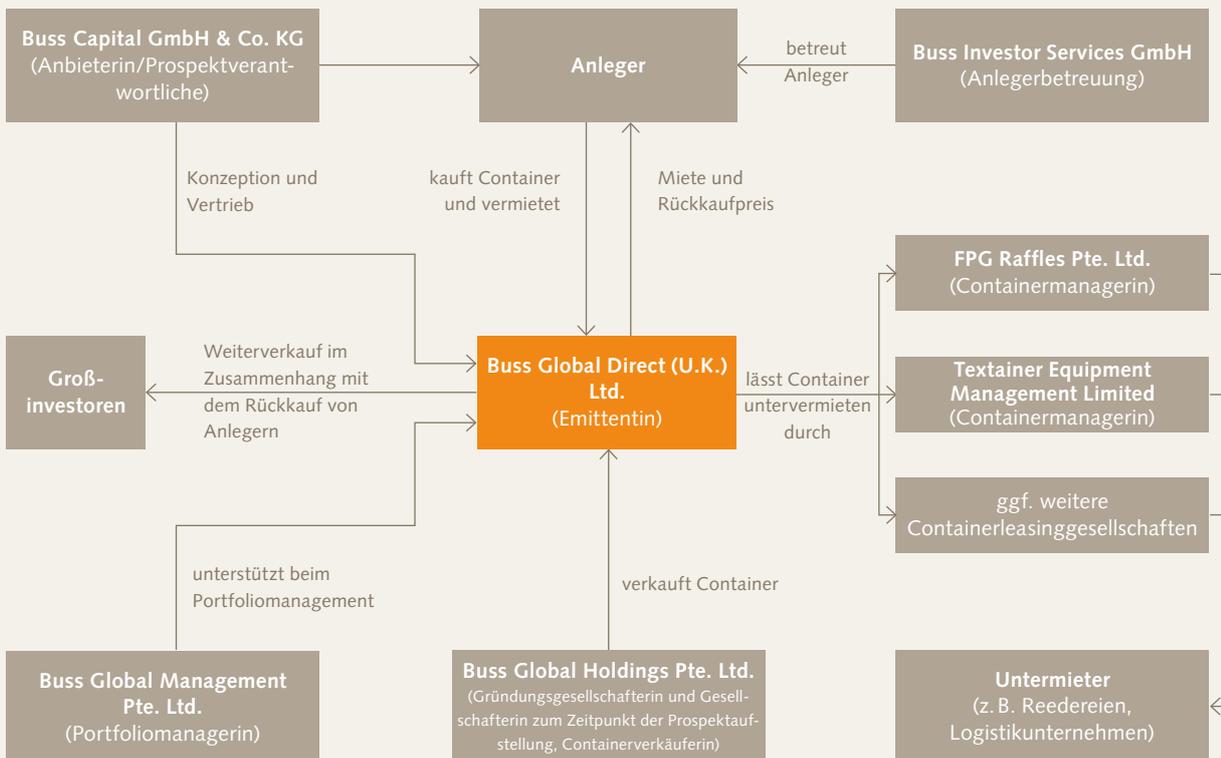
Zusammenarbeit mit renommierten Containerleasinggesellschaften

Die Vermietung von Tankcontainern ist ein eigenes Geschäftsfeld, das Marktkenntnis und gute Kontakte erfordert. Verschiedene Leasinggesellschaften haben sich mittlerweile darauf spezialisiert. Eine davon: FPG Raffles. 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 FPG Raffles zum 31.01.2017 mit einer Tankcontainerflotte von rund 8.400 Einheiten weltweit Rang fünf unter den Tankcontainerleasinggesellschaften. Mittlerweile verfügt FPG Raffles gemäß eigener Angaben über eine Flotte von rund 10.500 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 FPG Raffles 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 prospektierungspflichtig. 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, welche Aspekte von der Emittentin im Prospekt beschrieben werden.

„Zunächst einmal das Asset selbst und der Markt, in den Anleger damit investieren. Die einzelnen Teilcontainermärkte entwickeln sich zum Teil sehr unterschiedlich und auch die Container selbst unterscheiden sich beispielsweise hinsichtlich Kaufpreisen, zu erzielenden Leasingraten, Nutzungsdauern oder Wiederverkaufswerten. Daher ist es für Anleger wichtig, Informationen darüber zu erhalten, ob der dem Direktinvestment zugrunde liegende Kaufpreis des Neu- oder Gebrauchtcontainers marktgerecht ist. Dasselbe gilt für die in Aussicht gestellte Miete und den Rückkaufpreis am Ende der Laufzeit. Diese Informatio-

nen müssen in den Kontext des Gesamtmarkts und natürlich der vorhandenen Risiken, die beide im Prospekt ausführlich beschrieben sind, gebracht werden. Ebenso wichtig und auch im Prospekt veröffentlicht sind Informationen über die Untervermietung der Container an Reedereien und Logistikgesellschaften, insbesondere zur Höhe der tatsächlich mit Untermietern erzielten bzw. zukünftig geplanten Untermieterlöse.

Weiterhin informiert der Prospekt detailliert über die Vertragspartner. Bei Container-Direktinvestments sind das die Emittentin, die Anbieterin, der Containermanager, Leasinggesellschaften, über die die Container vermietet werden sollen, die Anlegerbetreuung und gegebenenfalls weitere Partner. Es geht also auch hervor, über welche Expertise die handelnden Personen verfügen. Geprüfte Jahresabschlüsse und Leistungsbilanzen geben außerdem Auskunft über Bonitäten und die Performance vorangegangener Beteiligungen.

Gerade bei Containerinvestments ist das Assetmanagement ein zentraler Bereich. Ein solches Investment zu kalkulieren ist eine Sache, aber es über die gesamte Laufzeit zu begleiten und den Verkauf am Ende der Laufzeit zu gestalten, ist eine andere. Bereits realisierte Verkäufe sind entsprechend neben der Anzahl der vertriebenen Investments ein ebenfalls interessanter Faktor.

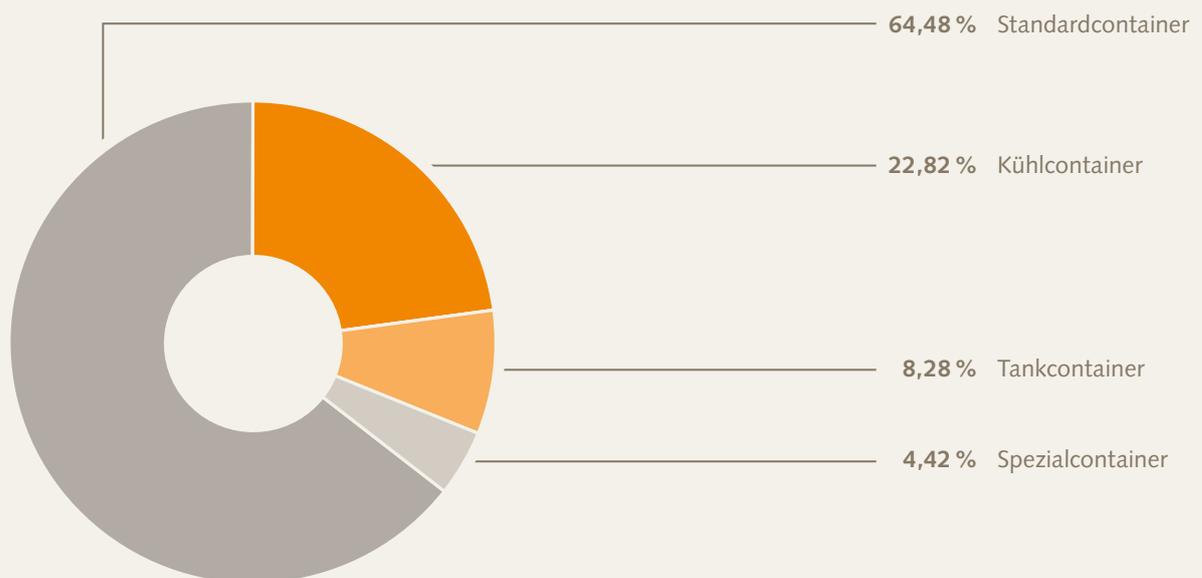
Ein Containerinvestment ist kein Hexenwerk, aber Anleger sollten sich den Verkaufsprospekt intensiv ansehen. Er enthält alle wichtigen Angaben zum Produkt, die für die eigene Investitionsentscheidung ausschlaggebend sind.“

Es handelt sich bei diesen Containerdirektinvestments um unternehmerische Investitionen, die mit Risiken verbunden sind. Es besteht unter anderem das Risiko, dass ein Anleger nur geringe oder sogar keine Mietzahlungen bzw. Rückkaufpreiszahlungen erhält, was bis hin zum Totalverlust des investierten Kapitals führen kann.

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. Ende 2016 umfasste die Weltcontainerflotte rund 38 Millionen TEU. Damit ist sie im Jahr 2016 gegenüber dem Vorjahr um lediglich ein Prozent gewachsen. Bedingt durch ein schwächeres Nachfragewachstum zum Anfang des Jahres 2016 haben die Containerhersteller ihre Produktion gedrosselt und dafür erneut dafür gesorgt, dass es keinen nennenswerten Angebotsüberhang im Containermarkt gibt.

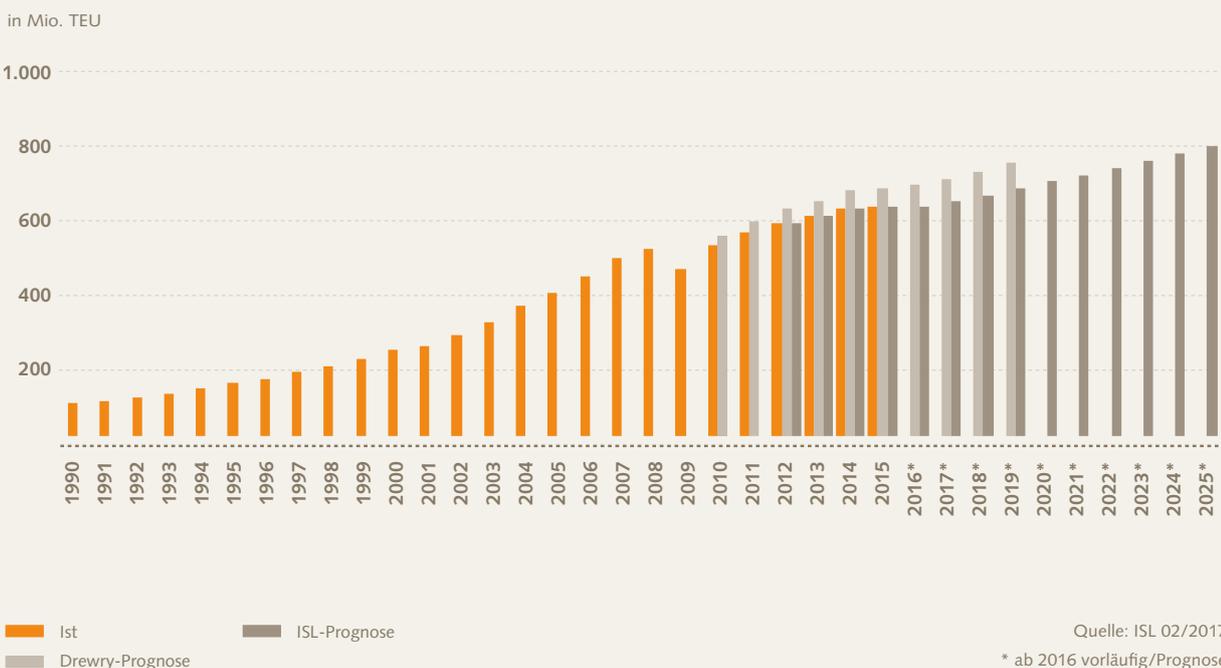
Gemessen wird die Nachfrage nach im intermodalen Transport eingesetzte Container vor allem am weltweiten

Containerumschlag. Laut dem Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) wuchs dieser im Jahr 2016 mit 0,5 Prozent nur moderat. Für das Jahr 2017 erwartet das ISL ein stärkeres Containerumschlagswachstum in Höhe von zwei Prozent. Allerdings ergibt sich selbst ohne Umschlagswachstum ein jährlicher laufender Containerersatzbedarf von rund 1,5 Millionen TEU.

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 18 dargestellt auf. In jedem der

Entwicklung des Containerumschlags und Prognosen bis 2025



vier Segmente sind wiederum zahlreiche Containertypen zusammengefasst. Standard- und Kühlcontainer 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 gut 50 Prozent der Container Leasinggesellschaften. Die Auslastungsrate der börsennotierten Leasinggesellschaften Triton, Textainer und CAI lag im zweiten Quartal 2017 durchschnittlich bei rund 95 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 ers-

ten 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. So lagen die Preise für neue 20-Fuß-Standardcontainer im zweiten Quartal 2017 bei rund 2.200 US-Dollar pro CEU.

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. Der im Vergleich zu den Schiffahrtsmärkten geringeren Marktvolatilität steht jedoch ein scharfer Wettbewerb zwischen den Containervermietern gegenüber. Als Konsequenz dieses Wettbewerbsdrucks sowie des weltweit sehr niedrigen Zinsniveaus sind die Mietraten für Standardcontainer analog zu den Kaufpreisen in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken. Seit dem zweiten Quartal 2016 haben sie sich jedoch ebenfalls leicht aufwärts bewegt. So erzielten neu vermietete 20-Fuß-Standardcontainer im zweiten Quartal 2017 eine Tagesmiete von rund 0,53 US-Dollar.

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 Nachfrage. 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 neun Prozent pro Jahr gewachsen. Ende 2016 umfasste sie rund 458.200 Einheiten. Für das Jahr 2017 erwartet die International Tankcontainer Organisation (ITCO) einen Anstieg der Tankcontainerflotte um weitere rund 10,9 Prozent auf 508.000 Einheiten.

Bei Tankcontainern ist der Leasinganteil noch höher als bei Standardcontainern: Ende 2016 gehörten rund 52 Prozent der weltweiten Tankcontainerflotte Containerleasinggesellschaften, der Rest gehörte Tanklogistikunternehmen, die gleichzeitig Mieter der Leasingcontainer sind. Leasinggesellschaften für Tankcontainer sind vielfach spezialisierte Tank-Vermieter. Eine davon: FPG Raffles – mittlerweile die fünftgrößte Tankcontainerleasinggesellschaft der Welt.

Die Preise für neue Tankcontainer sind in den letzten Jahren ebenso wie die Preise von Standardcontainern gesunken. Im ersten Halbjahr 2016 lagen sie bei nur noch 13.000 US-Dollar und damit über 55 Prozent unter denen im Jahr 2007. Ursache dafür waren auch hier unter anderem die gesunkenen Materialkosten für Stahl und Edelstahl. Im Verlauf des zweiten Halbjahres, vor allem im vierten Quartal 2016, hat sich der Stahlpreis wieder erhöht und infolge dessen der Preis für Tankcontainer. Nach Einschätzung von FPG Raffles kostete ein Standard-Tankcontainer ab Fabrik seit Jahresende 2016 durchschnittlich etwa 13.500 US-Dollar. Bei Tankcontainern ist – anders als bei Standardcontainern – 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 müssen 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. Seit dem vierten Quartal 2016 liegen sie laut FPG Raffles zwischen 3,50 und 4,50 US-Dollar pro Tag und Tankcontainer. Die Rate ist dabei auch wesentlich vom Ort der Anmietung und der damit verbundenen unterschiedlich hohen Positionierungskosten abhängig. Aufgrund der Trendumkehr bei der Entwicklung des Tankcontainerpreises sowie der wieder steigenden Zinsen im US-Dollar erwartet FPG Raffles für das Jahr 2017 einen Anstieg des Mietratenniveaus.

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	46.400
2 Seaco Global	44.400
3 Eurotainer	35.300
4 Trifleet	13.520
5 Triton International	12.250
6 FPG Raffles	8.400
7 TWS	7.500
8 NRS Group	7.000
9 International Equipment	6.000
10 Multistar	5.173
11 TML	5.000
12 Tankspan	3.492
13 Peacock	2.500
14 Weitere	18.330

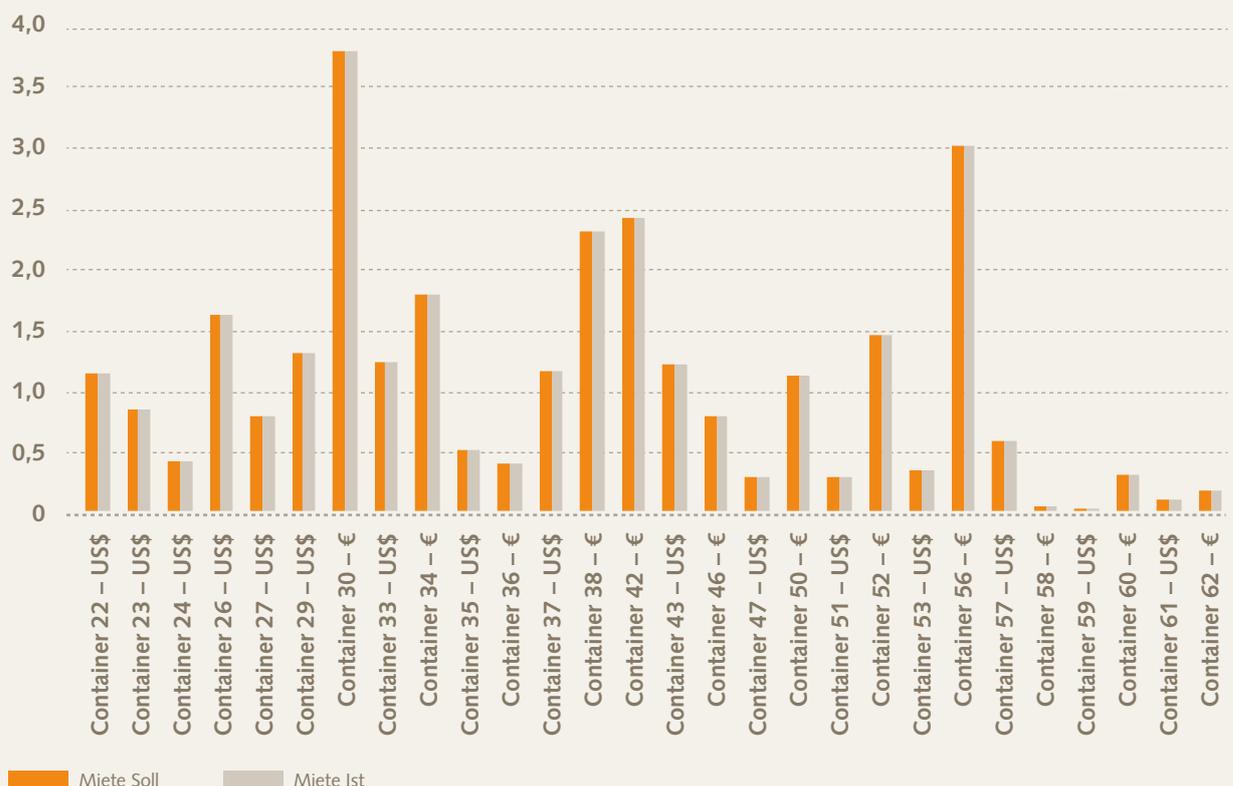
Quelle: ITCO, Tank Container Fleet Survey 2017, S. 11,
Stand: Januar 2017

Übersicht über die Auszahlungen der Buss-Containerdirektinvestments

Buss Capital hat neben geschlossenen Containerfonds und dem alternativen Investmentfonds Buss Investment 1 bis zum 30.06.2017 38 Containerdirektinvestments mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 181 Millionen Euro vertrieben.

Performance der Buss-Tank- und Standardcontainer-Direktinvestments zum 30.06.2017

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 28 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 30. Juni 2017 plangemäÙe Mietzahlungen in Höhe von rund 11,8 Millionen US-Dollar und 17,6 Mil-

lionen Euro sowie plangemäÙe Rückkaufpreiszahlungen in Höhe von rund 11,4 Millionen US-Dollar und 19,6 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.



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	–	–	–	–	–	–

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		Gesamt		Abweichung
Soll 2016	Ist 2016	Soll 1. Hj. 2017	Ist 1. Hj. 2017	Soll bis 1. Hj. 2017	Ist bis 1. Hj. 2017	
259.860	259.860	128.510	128.510	1.131.325	1.131.325	–
128.204	128.204	26.931	26.931	841.918	841.918	–
73.647	73.647	11.567	11.567	410.089	410.089	–
358.078	358.078	13.225	13.225	1.627.468	1.627.468	–
222.046	222.046	1.472	1.472	780.457	780.457	–
371.464	371.464	183.702	183.702	1.313.957	1.313.957	–
1.195.897	1.195.897	27.718	27.718	3.802.462	3.802.462	–
383.275	383.275	189.543	189.543	1.233.381	1.233.381	–
595.994	595.994	161.764	161.764	1.784.726	1.784.726	–
170.300	170.300	66.497	66.497	509.970	509.970	–
131.603	131.603	53.352	53.352	393.402	393.402	–
386.533	386.533	191.154	191.154	1.153.533	1.153.533	–
780.971	780.971	367.209	367.209	2.310.788	2.310.788	–
915.622	915.622	452.808	452.808	2.423.399	2.423.399	–
466.028	466.028	230.467	230.467	1.222.517	1.222.517	–
329.986	329.986	163.190	163.190	775.548	775.548	–
117.596	117.596	58.155	58.155	276.217	276.217	–
495.747	495.747	245.165	245.165	1.115.893	1.115.893	–
126.307	126.307	62.463	62.463	286.582	286.582	–
794.055	794.055	382.127	382.127	1.457.929	1.457.929	–
186.538	186.538	89.387	89.387	341.220	341.220	–
1.710.893	1.710.893	822.344	822.344	3.024.594	3.024.594	–
320.695	320.695	156.873	156.873	582.963	582.963	–
24.217	24.217	15.729	15.729	39.946	39.946	–
10.437	10.437	7.512	7.512	17.949	17.949	–
69.816	69.816	232.892	232.892	302.708	302.708	–
17.600	17.600	75.364	75.364	92.964	92.964	–
101.709	101.709	70.681	70.681	172.390	172.390	–

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. Inzwischen wurden mit den entsprechenden Investoren in diese Container neue Mietverträge mit variabler Miethöhe mit der Buss Global Offshore Pte. Ltd. in Singapur abgeschlossen. Die ersten Zahlungen auf Basis der neuen Verträge wurden geleistet.

Der Leasingmarkt für Offshorecontainer entwickelt sich vollkommen unabhängig von dem Leasingmarkt für Standard- und Tankcontainer aufgrund einer vollkommen anderen Kundenbasis. Die für Standard- und Tank-

container 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, noch nicht zu. Auch für das Jahr 2017 muss für diesen Teilmarkt, anders als für Standard- und Tankcontainer, von schwierigen Marktverhältnissen ausgegangen werden. Die Zahlungen für die Offshorecontainer werden daher im Jahr 2017 voraussichtlich unter den Restrukturierungsplanungen liegen.

Performance der Offshorecontainer-Direktinvestments

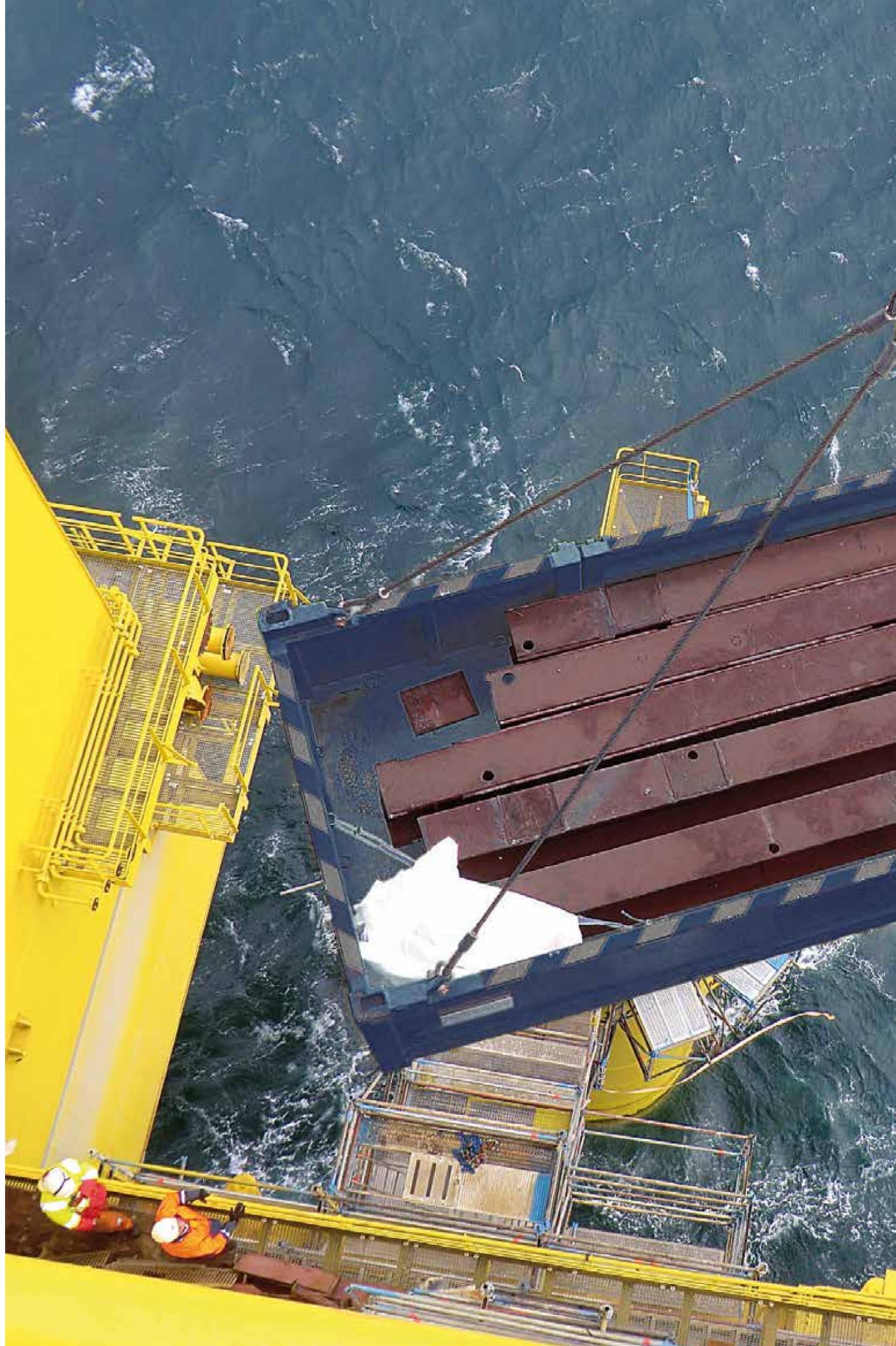
Angebot	Typ	Währung	Miete Soll gemäß Angebot bis Q2 2017	Miete Soll gemäß Restrukturierung bis Q2 2017*	Miete Ist bis Q2 2017	Abweichung Angebot bis Q2 2017	Abweichung Restrukturierung bis Q2 2017*
Container 31	Offshore	US\$	652.777	514.523	462.613	-190.164	-51.910
Container 32	Offshore	EUR	985.029	788.553	705.840	-279.189	-82.713
Container 40	Offshore	EUR	2.325.863	1.591.530	1.391.357	-934.506	-200.173
Container 41	Offshore	US\$	1.253.109	844.076	741.496	-511.613	-102.580
Container 44	Offshore	EUR	3.946.295	2.506.565	2.111.617	-1.834.678	-394.948
Container 45	Offshore	US\$	1.877.268	1.168.733	988.907	-888.361	-179.826
Container 48	Offshore	EUR	4.216.301	2.473.470	1.989.005	-2.227.296	-484.465
Container 49	Offshore	US\$	2.057.171	1.187.307	963.829	-1.093.342	-223.478
Container 54	Offshore	EUR	2.087.960	979.707	671.288	-1.416.672	-308.419
Container 55	Offshore	US\$	531.628	233.366	157.666	-373.962	-75.700

*Auszahlungen gemäß Basisszenario des Restrukturierungskonzepts. In Folge des Nachfragerückgangs nach Offshorecontainern als Konsequenz aus umfangreichen Einsparprogrammen der Ölgesellschaften haben die Offshorecontainer-Investoren im Mai 2016 einer Restrukturierung ihrer Direktinvestments zugestimmt, die den Transfer der Offshorecontainer auf einen neuen Vertragspartner beinhaltet. Die als Eigenkapital von der Buss Global Holdings eingebrachten Offshorecontainer werden zusammen mit den angemieteten Offshorecontainern der Investoren in einem Einnahme-Pool vermietet.

Die aus der Untervermietung tatsächlich erzielten Mieterlöse werden seitdem abzüglich Gesellschaftskosten und unter Berücksichtigung einer Liquiditätsreserve in Höhe von 100.000 US-Dollar als Miete ausgezahlt. Die Laufzeit des neuen Mietvertrags endet mit Verkauf der Offshorecontainer der Investoren, spätestens aber im Jahr 2021.

Die prognostizierten IRR-Renditen bis Ende 2021 gemäß Restrukturierungskonzept liegen zwischen 2,44 und 2,90 Prozent und damit rund 2,2 bis 3,5 Prozentpunkte unter den in den ursprünglichen Angeboten dargestellten. Die Prognose bezieht sich je Angebot auf den spätesten Vertragsabschluss ohne Rabatt.

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 2016 einschließlich Lagebericht und Bestätigungsvermerk

Buss Global Direct (U.K.) Limited

Lagebericht der Geschäftsführung und Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 für Buss Global Direct (U.K.) Limited Buss Global Direct (U.K.) Limited Unternehmensinformationen zum 31. Dezember 2016

Direktoren	M A F Cooper, N J Boulter, Dr D K Baldeweg
Geschäftsanschrift	The Old House, Redwell, Ightham, Sevenoaks, Kent TN15 9EE
Registrierungsnummer (Registered Number)	09200793 (England and Wales)
Abschlussprüfer	AH Partnership, Stanley House, 49 Dartford Road, Sevenoaks, Kent, TN13 3TE

Die Geschäftsführer stellen ihren Lagebericht und den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 vor.

Dividenden

Für das am 31. Dezember 2016 abgelaufene Geschäftsjahr werden keine Dividenden ausgeschüttet.

Geschäftsführer

Die unten genannten Geschäftsführer waren seit 1. Januar 2016 bis zum Berichtsdatum durchgehend im Amt.

- M A F Cooper
- N J Boulter

Es gab folgende Änderungen in der Geschäftsführung:

- Dr D K Baldeweg – zum 17. Oktober 2016 ernannt – am 17. Oktober 2016 ausgeschieden
- Dr D K Baldeweg wurde nach dem 31. Dezember 2016 zum Geschäftsführer ernannt, jedoch vor dem Berichtsdatum.
- J R Rhodes schied als Geschäftsführer nach dem 31. Dezember 2016 aus, jedoch vor dem Berichtsdatum.

Grundlegende Informationen

Buss Global Direct (U.K.) Limited („BGDUK“) ist eine seit 2014 eingetragene Gesellschaft mit Schwerpunkt auf Investitionen und Management im Bereich Schiffscontainer. BGDUK finanzierte seine Investitionen über Sale-and-Leaseback-Transaktionen mit Privatanlegern

in Deutschland („Erstinvestoren“). Das Unternehmen vermietet Container hauptsächlich an Reedereien und Logistikunternehmen.

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

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

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. 3,1 Prozent (2015: 3,2 Prozent). Der Welthandel legte um etwa 2,3 Prozent zu, und lag damit ebenfalls knapp unter dem Vorjahreswert (2015: 2,6 Prozent).

Die weltweite Containerflotte dürfte im vergangenen Jahr um etwa 1 Prozent gewachsen sein und bleibt damit deutlich unter dem Vorjahreswert zurück (2015: 3,8 Prozent). Diese Entwicklung schaffte die Voraussetzung für eine Wiederherstellung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage im Jahr 2017.

Anfang des Jahres 2016 fielen die Preise für neue und gebrauchte Standard-Trockengut-Container und erreichten ein Tief im zweiten Quartal. Seitdem haben sich die Preise, wie auch Leasingraten, schrittweise erholt. Ähnlich verhielt es sich mit Tankcontainern, wenngleich der Rückgang und Anstieg der Preise und Leasingraten weniger ausgeprägt waren.

Geschäftsentwicklung

Für den Großteil der BGDUK-Container bestanden bzw. bestehen langfristige Leasingverhältnisse, sodass sich Angebots- und Nachfrageschwankungen nur begrenzt auswirken. Die Insolvenz einer der weltweit größten Reedereien, Hanjin Shipping, traf BGDUK vergleichsweise moderat, da nur weniger als zwei Prozent der BGDUK-Containerflotte (auf CEU-Basis) betroffen waren. Die Leasing-Aktivität bei den durch BGDUK neu angeschafften Tankcontainern fiel im zweiten und dritten Quartal gering aus, konnte im vierten Quartal jedoch deutlich zulegen. Dieser positive Trend setzt sich 2017 fort: Die Flotte ist im zweiten Quartal 2017 fast vollständig vermietet.

Vermögenswerte und Verpflichtungen, Vermögens- und Finanzlage und Ertragslage

Vermögenswerte und Verpflichtungen

Die Bilanzsumme von BGDUK betrug zum 31. Dezember 2016 insgesamt 103,21 Millionen US-Dollar. Weil BGDUK seine Tätigkeit erst 2016 aufnahm, lag die Bilanzsumme des Vorjahres bei fast Null. Die wichtigsten Vermögenswerte umfassen Container (77,44 Millionen US-Dollar), Finanzierungsleasing-Forderungen (6,57 Millionen US-Dollar) sowie Mietforderungen (1,93 Millionen Euro), welche in Handelsforderungen und gegenüber Managern bestehende Forderungen unterteilt sind.

Das Eigenkapital lag zum 31. Dezember 2016 bei 1,07 Millionen US-Dollar. Verpflichtungen stammen hauptsächlich aus Sale-and-Lease-back-Verträgen mit Erstinvestoren. Sie werden als besicherte Schulden (insgesamt 85,48 Millionen US-Dollar) und andere Verbindlichkeiten bilanziert und resultieren vorwiegend aus Containerrückkäufen. Sie werden etwa 40 Tage nach dem Rückkaufdatum an Investoren gezahlt (12,94 Millionen US-Dollar).

Vermögens- und Finanzlage

Die verfügbaren Barmittel von BGDUK lagen zum 31. Dezember 2016 bei 1,34 Millionen US-Dollar. Bareinnahmen stammen aus Anlagenverkäufen an Erstinvestoren (8,73 Millionen US-Dollar, wovon 5,66 Millionen US-Dollar als Anstieg der besicherten

Schulden bilanziert wurden), Vermietung von Anlagen (10,23 Millionen US-Dollar) und Anlagenverkäufen an Finanzinvestoren nach deren Rückkauf von Erstinvestoren (15,48 Millionen US-Dollar). Die Barmittel wurden hauptsächlich für den Kauf von Anlagen (7,74 Millionen US-Dollar) und die Rückzahlung von Finanzierungsleasing-Forderungen (23,67 Millionen US-Dollar) eingesetzt. Im Berichtszeitraum verfügte BGDUK zu jeder Zeit über ausreichend liquide Mittel.

Dank seiner soliden Vermögens- und Finanzlage wird BGDUK seine Finanzverpflichtungen im Jahr 2017 voll bedienen können.

Ertragslage

Für das Jahr 2016 wies BGDUK einen Nettoverlust von 216.885 US-Dollar aus. Dem lagen zwei Faktoren zugrunde, die sich gegenseitig weitgehend aufhoben: Ein negativer Effekt beruht auf der Tatsache, dass BGDUK neue Container erwirbt, die zum Teil noch vermietet werden müssen. Das führt in der Anfangsphase zu Finanzierungskosten und Abschreibungen ohne, dass dem entsprechende Mietumsätze gegenüberstehen. Dieser negative Effekt wird in der Regel durch Gewinne ausgeglichen, die beim Rückkauf solcher Container von Erstinvestoren und deren Weiterverkauf an Finanzinvestoren entstehen. Bedingt durch die schwache Rückkauf-Aktivität im Jahr 2016 konnte dieser negative Effekt allerdings nicht ausgeglichen werden. Stattdessen führte die Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro zu einer Reduzierung der auf Euro lautenden Finanzierungsleasing-Verpflichtungen und damit letztlich zu einem Bilanzgewinn aus Währungsgewinnen von etwa 1,76 Millionen US-Dollar.

Ausblick und Risikobericht

Ausblick

Die Preise für neue Standard-Trockengut-Container legten im vierten Quartal 2016 und im ersten Quartal 2017 deutlich zu. Der Anstieg wurde im Wesentlichen durch Sonderfaktoren begünstigt. Das BGDUK-Management rechnet damit, dass sich die Containerpreise bei etwa 1.700 bis 1.800 US-Dollar pro CEU (cost equivalent

unit) einpendeln werden. Die Barmittelrenditen für erstmalige Vermietungen stiegen ebenfalls und erreichten neun Prozent und mehr. BGDUK rechnet grundsätzlich mit einer Fortsetzung dieser Entwicklung, sieht aber eine leichte Korrektur nach unten aufgrund niedrigerer Anfangskosten und daher eines niedrigeren jährlichen Wertverlusts der Container.

Bei Tankcontainern fielen die Preisbewegungen deutlich niedriger aus als bei Standardcontainern. Dennoch war ein leichter Aufwärtstrend erkennbar, der sich laut BGDUK fortsetzen dürfte. Die Nachfrage nach Tankcontainern ist, insbesondere im ersten Quartal 2017, deutlich gestiegen. BGDUK rechnet für 2017 mit einem sehr erfolgreichen Jahr im Tankcontainer-Leasing.

Zusätzlich erwartet BGDUK eine stabile Nachfrage seitens Erstinvestoren sowie ein positives Marktumfeld für Flottenverkäufe an institutionelle Investoren.

Chancen und Risiken

Für den wirtschaftlichen und allgemeinen Erfolg von BGDUK ist es ausschlaggebend, dass seine Umsätze aus Anlagenvermietung 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 Mietumsätze niedriger als erforderlich ausfallen, und sich damit auf die Wirtschaftlichkeit und letztlich die Finanzstabilität von BGDUK auswirken. Eine solche Situation könnte als Folge einer niedriger als erwarteten Auslastung der Containerflotte, niedrigeren Mietraten oder Kundeninsolvenzen auftreten. Zweitens könnte BGDUK seine 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 Mieteinnahmen 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 Rendi-

teerwartungen 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 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 sich bei der jeweils gegenläufigen Entwicklung ein Risiko in eine Chance verwandelt: Mietumsätze oder Erlöse aus Flottenverkäufen könnten besser als erwartet ausfallen und der Euro könnte sich gegenüber dem US-Dollar weiter abschwächen.

Weitere Angaben gemäß dem deutschen Vermögensanlagegesetz

BGDUK beschäftigte im Jahr 2016 einen Geschäftsführer, Michael Cooper. BGDUK zahlte Michael Cooper eine Gesamtvergütung von 40.126 US-Dollar im Jahr 2016, welche sich zu 100 Prozent aus festen Bezügen zusammensetzte.

Zusätzlich zahlte BGDUK dem Geschäftsführer Nicholas Boulter ein Honorar in Höhe von 3.000 britischen Pfund für das Jahr 2016, ebenfalls zu 100 Prozent ein Fixgehalt.

Der Geschäftsführer John Rennolds Rhodes erhielt kein Gehalt oder Honorar von BGDUK.

Demnach zahlte BGDUK seinen Geschäftsführern eine Gesamtsumme von ca. 44.500 US-Dollar an Fixgehältern.

BGDUK zahlte zusätzlich folgende Summen an die folgenden drei Empfänger:

Art der Vergütung	Empfänger	Betrag in US\$
Konzeptions- und Marketinggebühren	Buss Capital GmbH & Co. KG, Hamburg	184.044
Vertriebsprovisionen	Buss Capital GmbH & Co. KG, Hamburg	330.462
Verwaltungsgebühren	Buss Investor Services GmbH	246.448
Vermögensverwaltungsggebühren	Buss Global Management Pte. Ltd., Singapur	2.030

Zuständigkeiten der Geschäftsführer

Die Geschäftsführer sind für die Erstellung des Lageberichtes und des 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 and anwendbares Recht) 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 An-

nahme, dass die Geschäftstätigkeit fortgesetzt wird, nicht unangebracht ist.

Die Geschäftsführer sind dafür verantwortlich, eine ordentliche Buchhaltung zu gewährleisten, aus der 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 erfüllt. Sie verantworten zudem die Sicherung der Vermögenswerte der Gesellschaft und damit die Durchführung angemessener Maßnahmen zur Verhinderung und Aufdeckung von Betrugsfällen.

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, AH Partnership, wird bei der kommenden Hauptversammlung zur Wiederwahl vorgeschlagen.

Im Namen der Geschäftsführung/des Vorstandes (für das Board):

N J Boulter – Direktor
30. Juni 2017

Bilanzzeit für den Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016

Wir bestätigen, dass der Jahresabschluss gemäß den Bestimmungen von Teil 15 des Companies Act 2006 erstellt wurde und ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes und vollständiges Bild der Vermögens-

Finanz- und Ertragslage des Unternehmens vermittelt. Außerdem bestätigen wir, dass der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes und vollständiges Bild der Geschäftsentwicklung, der wesentlichen Chancen und Risiken und der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschreibt.

Ightham, 30. Juni 2017

Nicholas John Boulter – Direktor

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers an die Gesellschafter der Buss Global Direct (U.K.) Limited

Wir haben den Konzernabschluss der Buss Global Direct (U.K.) Limited für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr (Seiten 8 bis 21) geprüft. Er wurde nach geltendem Recht und den in Großbritannien geltenden Rechnungslegungsvorschriften (United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice), einschließlich des Financial Reporting Standard 102, dem im Vereinigten Königreich und der Republik Irland geltenden Finanzberichtsstandard, aufgestellt.

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.

Verantwortung des Vorstands und des Abschlussprüfers

Wie im Bericht über die Verantwortlichkeiten des Vorstands auf Seite 6 eingehender dargelegt, ist der Vorstand für die Erstellung des Konzernabschlusses verantwortlich. Darüber hinaus stellt er sicher, dass der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt. Unsere Aufgabe ist es,

den Konzernabschluss gemäß dem geltenden Recht und den International Standards on Auditing zu prüfen und auf Grundlage unserer Prüfung ein Urteil abzugeben. Gemäß der vorgenannten Standards haben wir die Berufspflichten des Auditing Practices Board einzuhalten.

Umfang der Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung umfasst die Erlangung von Prüfnachweisen für die im Konzernabschluss enthaltenen Wertansätze und Angaben, um mit hinreichender Sicherheit beurteilen zu können, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen falschen Darstellungen als Folge von Verstößen oder Irrtümern ist. In diesem Zusammenhang prüfen wir, ob die Bewertungsmethoden den Verhältnissen des Unternehmens angemessen sind und ob sie durchgängig angewandt und angemessen offengelegt wurden, die Angemessenheit der vom Vorstand vorgenommenen Schätzungen und die Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses. Darüber hinaus lesen wir die im Lagebericht der Geschäftsführung enthaltenen finanziellen und nicht-finanziellen Informationen, um wesentliche Unstimmigkeiten mit dem Konzernabschluss sowie Informationen zu identifizieren, die wesentlich falsch dargestellt sind oder wesentlich im Widerspruch mit unseren bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen stehen. Stellen wir augenscheinliche Falschaussagen oder wesentliche Widersprüche fest, berücksichtigen wir deren Konsequenzen für unseren Bericht.

Unsere Feststellungen in Bezug auf den Konzernabschluss Wir stellen fest:

- Der Konzernabschluss vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens zum 31. Dezember 2016 und der Verluste für das zu dem Datum abgeschlossene Geschäftsjahr;
- Der Konzernabschluss wurde gemäß der United Kingdom Generally Accepted Accounting Practice, einschließlich des Financial Reporting Standard 102, dem im Vereinigten Königreich und der Republik Irland geltenden Finanzberichtsstandard, aufgestellt. Es müssen jedoch

weitere Angaben in den Erläuterungen zum Konzernabschluss unter Bewertungsmethoden, Mit Aktien verbundene Rechte und Transaktionen mit verbundenen Parteien gemacht und ein Strategiebericht erstellt werden, um die Anforderungen von FRS 102 vollständig zu erfüllen;

- Der Konzernabschluss wurde gemäß den Anforderungen des Companies Act 2006 aufgestellt.

Feststellung zu den Vorschriften des Companies Act 2006

Nach unserer Überzeugung stimmen die Angaben im Lagebericht der Geschäftsführung für das Geschäftsjahr, für das der Konzernabschluss erstellt wurde, mit den Angaben im Konzernabschluss überein.

Sonstige Sachverhalte, die wir im Ausnahmefall prüfen müssen

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 Konzernabschluss nicht mit den Buchführungs- und Prüfungsunterlagen übereinstimmt, oder
- bestimmte gesetzlich vorgeschriebene Angaben zur Vorstandsvergütung nicht im Konzernabschluss enthalten sind, oder
- wir nicht alle für unsere Prüfung relevanten Informationen und Erläuterungen erhalten haben.

John Gibbs ACA (Senior Statutory Auditor) im Namen von AH Partnership, Abschlussprüfer

Stanley House, 49 Dartford Road, Sevenoaks, Kent, TN13 3TE

24. Juli 2017

Buss Global Direct (U.K.) LimitedGewinn- und Verlustrechnung
zum 31. Dezember 2016

	Anhang	Geschäftsjahr per 31.12.2016 \$	Zeitraum von 3.9.2014 bis 31.12.2015 \$
UMSATZ		9.228.160	-
Umsatzkosten		<u>2.438.240</u>	<u>-</u>
BRUTTOGEWINN		6.789.920	-
Verwaltungskosten		<u>9.102.667</u>	<u>1.164</u>
		(2.312.747)	(1.164)
Sonstige betriebliche Erträge		<u>2.095.862</u>	<u>-</u>
BETRIEBSERGEBNIS und VERLUST VOR STEUERN	4	(216.885)	(1.164)
Steuern auf Verluste	5	<u>-</u>	<u>-</u>
JAHRESFEHLBETRAG		<u>(216.885)</u>	<u>(1.164)</u>

Buss Global Direct (U.K.) LimitedSonstige Ergebnis
zum 31. Dezember 2016

	Anhang	Geschäftsjahr per 31.12.2016 \$	Zeitraum von 3.9.2014 bis 31.12.2015 \$
JAHRESFEHLBETRAG		(216.885)	(1.164)
SONSTIGE ERGEBNIS		<u>-</u>	<u>-</u>
GESAMTERGEBNIS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR		<u>(216.885)</u>	<u>(1.164)</u>

Buss Global Direct (U.K.) Limited (Eintragsnummer: 09200793)Bilanz31. Dezember 2016

	Anhang	31.12.2016		31.12.2015	
		\$	\$	\$	\$
ANLAGEVERMÖGEN					
Materielle Vermögenswerte	6		77.443.242		-
KURZFRISTIGER VERMÖGENSWERT					
Schuldner	7	24.423.225		222.075	
Bankguthaben		<u>1.340.033</u>		<u>-</u>	
		25.763.258		222.075	
GLÄUBIGER					
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge	8	<u>21.329.432</u>		<u>1.164</u>	
NETTOUMLAUFVERMÖGEN			<u>4.433.826</u>		<u>220.911</u>
GESAMTVERMÖGEN ABZÜGLICH KURZFRISTIGER VERBINDLICHKEITEN			81.877.068		220.911
GLÄUBIGER					
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge	9		<u>80.810.854</u>		<u>-</u>
NETTOVERMÖGENSWERTE			<u>1.066.214</u>		<u>220.911</u>
KAPITAL UND RÜCKLAGEN					
Eingefordertes Kapital	11		1.284.263		222.075
Gewinnrücklagen	12		<u>(218.049)</u>		<u>(1.164)</u>
GESELLSCHAFTSMITTEL			<u>1.066.214</u>		<u>220.911</u>

Der Jahresabschluss wurde durch den Aufsichtsrat am 30. Juni 2017 genehmigt und in seinem Auftrag unterschrieben durch:

N J Boulter - Geschäftsführer

<u>Buss Global Direct (U.K.) Limited</u>			
<u>Eigenkapitalveränderungsrechnung</u> zum 31. Dezember 2016	Eingefordertes Gesamt- Kapital \$	rücklagen \$	Gewinn- kapital \$
Saldo am 3. September 2014	148	-	148
Eigenkapitalveränderungen			
Kapitalerhöhung	221.927	-	221.927
Gesamtergebnis	-	(1.164)	(1.164)
Saldo am 31. Dezember 2015	<u>222.075</u>	<u>(1.164)</u>	<u>220.911</u>
Eigenkapitalveränderungen			
Kapitalerhöhung	1.062.188	-	1.062.188
Gesamtergebnis	-	(216.885)	(216.885)
Saldo am 31. Dezember 2016	<u>1.284.263</u>	<u>(218.049)</u>	<u>1.066.214</u>

<u>Buss Global Direct (U.K.) Limited</u>			
<u>Kapitalflussrechnung</u> zum 31. Dezember 2016	Anhang	Geschäftsjahr per 31.12.2016 \$	Zeitraum von 3.9.2014 bis 31.12.2015 \$
Cashflows aus Betriebstätigkeit			
Operativer Cashflow	1	<u>81.566.436</u>	-
Mittelzuflüsse aus laufender Betriebstätigkeit		<u>81.566.436</u>	-
Cashflows aus Investitionstätigkeiten			
Erwerb von Sachanlagen		(100.369.446)	-
Verkauf von Sachanlagen		<u>18.858.780</u>	-
Mittelzuflüsse aus Investitionstätigkeiten		<u>(81.510.666)</u>	-
Cashflows aus Finanzierungstätigkeiten			
Aktienemission		<u>1.284.263</u>	-
Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeiten		<u>1.284.263</u>	-
Zunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		<u>1.340.033</u>	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Jahresanfang	2	-	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zum Jahresende	2	<u>1.340.033</u>	-

Anhang zur Kapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2016

1. Rechtliche Informationen

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

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.

Umsatz

Der Umsatz wird zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenen Gegenleistung bewertet, ohne Preisnachlässe, Rabatte, Umsatzsteuer und sonstige Verkaufssteuer.

Sachanlagevermögen

Abschreibungen werden in den folgenden Jahresraten vorgenommen, sodass jede Anlage nach ihrer geschätzten Nutzungsdauer abgeschrieben werden kann.

Anlagen und Maschinen – Rate nach geschätzter Nutzungsdauer

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.

Mietkauf und Leasingverpflichtungen

Kosten aus Operatingleasingverhältnissen werden linear und für die Dauer des Leasingverhältnisses im Jahresergebnis verbucht.

3. Mitarbeiter und Geschäftsführer

	Geschäftsjahr per 31.12.2016	Zeitraum vom 03.09.2014– 31.12.2015
Löhne und Gehälter	43.860 \$	–
Management	1	1
Vergütung der Mitglieder der Geschäftsführung	43.860 \$	–

4. Betriebsverlust

Der Betriebsverlust nach Aufschlag/Abzug von:

	Geschäftsjahr per 31.12.2016	Zeitraum vom 03.09.2014– 31.12.2015
Mieten für Anlagen und Maschinen	437.273 \$	–
Abschreibung - eigene Vermögenswerte	4.130.697 \$	–
Gewinn aus der Veräußerung von Anlagevermögen	(63.273 \$)	–
Honorare für Wirtschaftsprüfer	14.252 \$	–
Gründungskosten		1.164 \$

5. Steuern**Analyse der Steuerlast**

Eine Belastung mit britischer Körperschaftssteuer ist weder für das am 31. Dezember 2016 abgelaufene Geschäftsjahr, noch für den am 31. Dezember 2015 endenden Zeitraum entstanden.

6. Sachanlagevermögen**Anschaffungs- oder Herstellungskosten**

	Anlagen und Maschinen \$
Zukäufe	100.369.446
Veräußerungen	(19.614.964)
Zum 31. Dezember 2016	80.754.482

Abschreibungen

Aufwände für das Jahr	4.130.697
Bei Veräußerung ausgebucht	(819.457)
Zum 31. Dezember 2016	3.311.240

Nettobuchwert

Zum 31. Dezember 2016	77.443.242
-----------------------	------------

7. SCHULDNER		
	31.12.2016	31.12.2015
	\$	\$
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge:		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.173.745	-
Wertberichtigungen	(430.963)	-
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	11.468.416	-
Forderungen aus Finanzierungsleasings		
	1.719.423	-
Zu zahlende Gebühr für Schuldtitlemission	2.107.510	-
USt.	1.275	-
Nicht gezahltes eingefordertes Kapital	-	222.075
Mark-to-Market - Vermögenswert	197.550	-
	<u>17.236.956</u>	<u>222.075</u>
Nach mehr als einem Jahr fällige Beträge:		
Forderungen aus Finanzierungsleasings	<u>7.186.269</u>	<u>-</u>
Gesamt	<u>24.423.225</u>	<u>222.075</u>
8. GLÄUBIGER: INNERHALB EINES JAHRES FÄLLIGE BETRÄGE		
	31.12.2016	31.12.2015
	\$	\$
Sonstige Kredite (siehe Anhang 10)	4.670.636	-
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	942.825	-
Sozialabgaben und sonstige Steuern	2.206	-
Forderungen von/an Manager(n)	91.527	-
Lieferantenverbindlichkeiten - System	22.726	-
Rechnungsabgrenzungsposten	15.276.472	-
Angefallene Kosten	31.844	1.164
Mark-to-Market Hedge-Wert	285.000	-
Verschobene regelmäßig fällige Zahlungen	6.196	-
	<u>21.329.432</u>	<u>1.164</u>
9. GLÄUBIGER: NACH MEHR ALS EINEM JAHR FÄLLIGE BETRÄGE		
	31.12.2016	31.12.2015
	\$	\$
Sonstige Kredite (siehe Anhang 10)	<u>80.810.854</u>	<u>-</u>
10. KREDITE		
Eine Auswertung der Kreditfälligkeiten ist nachstehend aufgeführt:		
	31.12.2016	31.12.2015
	\$	\$
Innerhalb eines Jahres oder täglich fällige Beträge:		
Investoren - HAM-Kredit - aktuell	<u>4.670.636</u>	<u>-</u>
Nach mehr als fünf Jahren fällige Beträge:		
In Raten zu zahlen		
Investoren - HAM-Kredit	<u>80.810.854</u>	<u>-</u>

11. EINGEFORDERTES KAPITAL

Zugeteilt und ausgegeben:

Anzahl:	Klasse:	Nennwert:	31.12.2016	31.12.2015
895.500	Stammaktie	1 £	\$ <u>1.284.263</u>	\$ <u>222.075</u>

Im Jahr wurden 745.500 Stammaktien zu einem Preis von 1 britischen Pfund je Aktie im Gesamtwert von 745.500 britischen Pfund ausgegeben.

12. RÜCKLAGEN

	Gewinnrücklagen
	\$
Zum 1. Januar 2016	(1.164)
Jahresfehlbetrag	<u>(216.885)</u>
Zum 31. Dezember 2016	<u>(218.049)</u>

13. Oberste beherrschende Partei

Der Deutsche Dr. Johann Killinger ist nach Auffassung der Geschäftsführung die oberste beherrschende Instanz der Gesellschaft. Per 31. Dezember 2015 hielt Dr. Johann Killinger einen Anteil von 68,5 Prozent 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.

14. 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.

Überleitungsrechnung des Eigenkapitals

3. September 2014

(Zeitpunkt des Übergangs auf FRS 102)

	UK GAAP \$	Auswirkungen des Übergangs auf FRS 102 \$	FRS 102 \$
KURZFRISTIGER VERMÖGENSWERT			
Schuldner	<u>148</u>	-	<u>148</u>
GESAMTVERMÖGEN ABZÜGLICH KURZFRISTIGER VERBINDLICHKEITEN	<u>148</u>	-	<u>148</u>
NETTOVERMÖGENSWERTE	<u>148</u>	-	<u>148</u>
KAPITAL UND RÜCKLAGEN			
Eingefordertes Kapital	<u>148</u>	-	<u>148</u>
GESELLSCHAFTSMITTEL	<u>148</u>	-	<u>148</u>

Überleitungsrechnung des Eigenkapitals - Fortsetzung
31. Dezember 2015

Anhang	UK GAAP \$	Auswirkungen des Übergangs auf FRS 102 \$	FRS 102 \$
KURZFRISTIGER VERMÖGENSWERT			
Schuldner	<u>222.075</u>	-	<u>222.075</u>
GLÄUBIGER			
Innerhalb eines Jahres fällige Beträge	<u>(1.164)</u>	-	<u>(1.164)</u>
NETTOUMLAUFVERMÖGEN	<u>220.911</u>	-	<u>220.911</u>
GESAMTVERMÖGEN ABZÜGLICH KURZFRISTIGER VERBINDLICHKEITEN	<u>220.911</u>	-	<u>220.911</u>
NETTOVERMÖGENSWERTE	<u>220.911</u>	-	<u>220.911</u>
KAPITAL UND RÜCKLAGEN			
Eingefordertes Kapital	222.075	-	222.075
Gewinnrücklagen	<u>(1.164)</u>	-	<u>(1.164)</u>
GESELLSCHAFTSMITTEL	<u>220.911</u>	-	<u>220.911</u>

Überleitung des Verlusts
für den Zeitraum vom 3. September 2014 bis zum 31. Dezember 2015

	UK GAAP \$	Auswirkungen des Übergangs auf FRS 102 \$	FRS 102 \$
UMSATZ	-	-	-
Verwaltungskosten	<u>(1.164)</u>	-	<u>(1.164)</u>
BETRIEBSERGEBNIS	(1.164)	-	(1.164)
und			
VERLUST VOR STEUERN	(1.164)	-	(1.164)
Steuern auf Verluste	-	-	-
JAHRESFEHLBETRAG	<u>(1.164)</u>	-	<u>(1.164)</u>

Handelsergebnis und Erfolgsrechnung
zum 31. Dezember 2016

	Geschäftsjahr per		Zeitraum	
	31.12.2016		3.9.2014 bis 31.12.2015	
	\$	\$	\$	\$
Umsatz				
Umsatz - pro Tag	8.987.462		-	
Umsatz - pro Tag dpp	782		-	
Bearbeitungsgebühr	84.956		-	
On/off-Hire-Survey	34.797		-	
Pro Tag - Non-Galaxy	33.448		-	
Versicherungsleistungen	86.715		-	
		9.228.160		-
Umsatzkosten				
Miete für Anlagen und Maschinen	430.853		-	
UK - Lagerkosten	303.820		-	
UK - Damage Protection Plan	705		-	
UK - Gutachten	152.566		-	
UK - Agenturprovision	62.223		-	
UK - Flottenversicherung	109.384		-	
UK - Forderungsausfall	128.025		-	
UK - Sonstiges	23.410		-	
UK - Managementgebühren	789.626		-	
Vertriebsprovision - Container	12.019		-	
UK - Marketinggebühren	181.382		-	
Agenturprovision	370		-	
Gutachten	300		-	
Flottenversicherung	10.185		-	
Forderungsausfall	184.351		-	
Managementgebühren	46.733		-	
Sonstige Aufwendungen	788		-	
Abschreibung auf Anlagen	1.500		-	
		2.438.240		-
BRUTTOGEWINN		6.789.920		-
Sonstige Einkünfte				
Umsatz - FL Zinsen	764.465		-	
Umsatz - FL Veräußerung	1.330.487		-	
Umsatz - sonstige FL	910		-	
		2.095.862		-
		8.885.782		-
Kosten				
Vergütung der Geschäftsführung	43.860		-	
Porto und Schreibwaren	696		-	
Buchhaltung	23.788		-	
Rechtskosten	1.775		-	
Honorare für Wirtschaftsprüfer	14.252		-	
Gründungskosten	-		1.164	
Miete für Anlagen und Maschinen	6.420		-	
		90.791		1.164
Übertragen		8.794.991		(1.164)

Handelsergebnis und Erfolgsrechnung
zum 31. Dezember 2016

	Geschäftsjahr per 31.12.2016		Zeitraum 3.9.2014 bis 31.12.2015	
	\$	\$	\$	\$
Fortgeführt		8.794.991		(1.164)
Finanzierungskosten				
Bankgebühren	15.049		-	
Währungsgewinne/-verluste	(2.329.139)		-	
Portfolio-Servicegebühren	2.030		-	
Servicegebühren	246.448		-	
Zinsaufwand - Investoren	4.563.106		-	
Abschreibung von Emissionskosten	2.020.195		-	
Mark-to-Market Hedge-Kosten	426.763		-	
		<u>4.944.452</u>		<u>-</u>
		3.850.539		(1.164)
Abschreibung				
Anlagen und Maschinen		<u>4.130.697</u>		<u>-</u>
		(280.158)		(1.164)
Gewinn aus der Veräußerung von Anlagevermögen				
Anlagen und Maschinen		<u>63.273</u>		<u>-</u>
NETTOVERLUST		<u>(216.885)</u>		<u>(1.164)</u>

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.