

ASSET RESEARCH

OPS Ocean Partners Shipping GmbH & Co. KG
»Ocean Partners Shipping Invest 3«

- FondsPortrait

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	2
Allgemeine Hinweise.....	3
Managementressourcen.....	4
Marktumfeld.....	7
Investitionskonzept.....	10
Asset Management.....	12
Fazit	14

Allgemeine Hinweise

In dieser Untersuchung werden Vergangenheitswerte genutzt, um bestimmte Auswertungen vornehmen zu können. Es gibt keinerlei Garantie oder Gewähr dafür, dass diese oder vergleichbare Ergebnisse in der Zukunft eintreten. Es liegt daher nicht in der Absicht des Verfassers, vergangene Ergebnisse als Indikator für zukünftige Ergebnisse oder Zukunftserwartungen zu deklarieren. Identisches gilt für prognostizierte Entwicklungen gleich welcher Art.

Die für diese Studie genutzten Quellen werden allgemein für glaubwürdig und zuverlässig befunden. Der Autor übernimmt jedoch keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Sofern nicht anders angegeben, stellt der Verkaufsprospekt zur Ocean Partners Shipping Invest 3 GmbH & Co. KG vom 29. Dezember 2009 die Informationsquelle dar.

Haftungsansprüche gegen FondsMedia, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

Die Inhalte dieser Studie dienen lediglich der Information und stellen keine Anlageberatung, Empfehlung oder Aufforderung für eine Investition dar.

Alle in dieser Studie genannten und ggf. durch Dritte geschützten Marken- und Warenzeichen unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichnungsrechts und den Rechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer. Allein aus der bloßen Nennung ist nicht der Schluss zu ziehen, dass Marken- und Warenzeichen nicht durch Rechte Dritter geschützt sind.

Das Urheberrecht für veröffentlichte, von FondsMedia selbst erstellte Objekte verbleibt allein bei FondsMedia. Eine Vervielfältigung oder Verwendung der Grafiken und Texte dieser Publikation in anderen elektronischen oder gedruckten Publikationen ist ohne ausdrückliche Einwilligung von FondsMedia nicht gestattet. Entsprechendes gilt gegenüber Dritten.

Der Vermögenszuwachs errechnet sich aus der Summe aller Mittelrückflüsse nach Steuern, von denen die Beteiligung plus – sofern erhoben – Agio abgezogen wird. Der verbleibende Überschuss wird dann durch die Laufzeit und die Nominaleinlage geteilt. Der Vermögenszuwachs ist im Gegensatz zur Methode des internen Zinsfußes mit den Ergebnissen anderer Anlageklassen problemlos vergleichbar.

Hamburg, im Oktober 2010

Managementressourcen

Die OPS Ocean Partners Shipping GmbH & Co. KG (Ocean Partners Shipping) ist ein auf den Schifffahrtsbereich spezialisiertes Emissionshaus und Anbieterin des Beteiligungsangebotes OPS Ocean Partners Shipping Invest 3 GmbH & Co. KG (in dieser Untersuchung »Ocean Partners Shipping Invest 3« oder auch Fondsgesellschaft genannt). Die Kernstrategie des »Ocean Partners Shipping Invest 3« besteht darin, Privatinvestoren eine Investition in derzeit besonders preisgünstige, mittelgroße Containerschiffe zu ermöglichen. Mittelfristig ergibt sich hieraus bei einem sukzessive normalisierten Charterrateniveau ein überdurchschnittliches Wertsteigerungspotenzial.

Für eine erfolgreiche Umsetzung des Konzeptes für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« sind adäquate Ressourcen für das Fondsmanagement und das Assetmanagement erforderlich. Ocean Partners Shipping wurde von der Howe Robinson Financial Services GmbH & Co. KG (Howe Robinson Financial Services) und der Aquila Capital Shipinvest GmbH & Co. KG gegründet. Weiterer Gesellschafter ist die K & K Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen mbH & Cie. KG.

Die Geschäftsführung von Ocean Partners Shipping und mittelbar für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« erfolgt durch Herrn Hans-Jürgen Kaiser-Blum. Herr Dipl.-Betriebswirt Kaiser-Blum ist seit 1989 in leitender Position für verschiedene Unternehmen im Markt geschlossener Fonds aktiv.

Von 1989 bis 1999 war er bei H.C.M. Hypo Capital Management für die Auswahl und Platzierungskoordination von ca. 250 Beteiligungsangeboten und Private Placements verantwortlich. Von 2000 bis 2007 war Hans-Jürgen Kaiser-Blum geschäftsführender Gesellschafter von Nordcapital. Das Emissionshaus Nordcapital ist ein renommierter Schiffsspezialist mit langjähriger Schifffahrtserfahrung. Seit 2008 ist Herr Kaiser-Blum Geschäftsführer und Gesellschafter von Ocean Partners Shipping und den bislang emittierten Fondsgesellschaften. Herr Kaiser-Blum bringt damit jahrzehntelange Management-Erfahrung für maritime Investments in den »Ocean Partners Shipping Invest 3« ein. Dabei ist positiv anzumerken, dass sich die Geschäftsführung von Herrn Kaiser-Blum mit Unternehmensanteilen verbindet. Eine Beteiligung an dem zu führenden Emissionshaus begünstigt eine auf Kontinuität ausgerichtete Identifikation mit entsprechenden Qualitätsansprüchen.

Weiterhin ist seit Mai 2009 Frau Cristina Bülow in die Geschäftsführung von Ocean Partners Shipping eingebunden. Frau Dipl.-Kfr. Cristina Bülow ist seit ca. zwanzig Jahren auf internationale Kapitalmarkttransaktionen spezialisiert. Nach Stationen bei der Citibank, Arthur Andersen und der Europäischen Investitionsbank verantwortete Frau Bülow seit 2001 als Partnerin der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Ernst & Young in Hamburg die Strukturierung von geschlossenen Fonds und institutionellen Kapitalanlagen. Frau Bülow ist insbesondere für Produkte von Ocean Partners Shipping für institutionelle Investoren verantwortlich.

Mit Hinblick auf das Asset Management kann Ocean Partners Shipping durch den Joint Venture-Partner Howe Robinson Financial Services auf die Ressourcen eines seit 1883 weltweit in der Schifffahrt aktiven Shipbrokers zugreifen. Das Dienstleistungsspektrum von Howe Robinson & Co. Ltd, London (UK, Howe Robinson), als Muttergesellschaft von Howe Robinson Financial Services umfasst die Vermittlung von Charterverträgen, die Vermittlung von An- und Verkaufstransaktionen von Schiffen und Neubaukontrakten, die Recherche und Analyse marktrelevanter Daten im Schifffahrtsbereich sowie die Erstellung von Wertgutachten für zahlreiche Schiffstypen.

Weltweit beschäftigt Howe Robinson rd. 150 Mitarbeiter. Neben der Zentrale in London werden Niederlassungen in Hamburg, Piräus, Hongkong, Shanghai, Singapur, Tokio und Johannesburg unterhalten. Howe Robinson ist seit dem Jahr 1985 als Makler für die Vercharterung von Containerschiffen aktiv und verfügt damit über eine ausgesprochen langjährige Vernetzung speziell in diesem Schifffahrtssegment. Die Fokussierung des »Ocean Partners Shipping Invest 3« auf mittelgroße Containerschiffe erweist sich mit den Alleinstellungsmerkmalen von Howe Robinson als plausibel und sinnvoll. Für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« ergibt sich durch die Einbindung von Howe Robinson Financial Services ein exzellentes Know how und Netzwerk für die Identifikation geeigneter Assets. Weiterhin stellt diese strukturelle Vernetzung die Umsetzung zielorientierter Transaktionen sowie die Vercharterung und den Wiederverkauf der Fondsschiffe sicher.

Der erste konzeptgleiche Schiffsfonds von Ocean Partners Shipping wurde nach einer Emissionsphase von ca. einem Jahr im Dezember 2009 mit einem Eigenkapital von ca. US\$ 29 Mio. geschlossen. Die Sicherstellung einer zeitnahen, nennenswerten Kapitalisierung der Fondsgesellschaft ist äußerst positiv zu beurteilen und blieb vielen anderen Emissionshäusern mit vergleichbaren Fondsangeboten versagt.

Im April 2010 hat Ocean Partners Shipping nach schriftlicher Auskunft der Geschäftsführung mit dem Ankauf des MS "OPS Hamburg" das erste Investment realisiert und zeitgleich das Schiff übernommen. Das Ende 2007 in Fahrt gesetzte 1.100-TEU-Containerschiff MS "OPS Hamburg" wurde zu einem Kaufpreis in Höhe von US\$ 14,38 Mio. erworben. Der Kaufpreis liegt auf US\$-Basis gerechnet 40,1% unterhalb des Durchschnittspreises für fünf Jahre alte 1.000-TEU-Containerschiffe im Preishochjahr 2007.¹

Ocean Partners Shipping hat im Juni 2010 zwei weitere Investments in die Containerschiffe MS "Hansa Freyburg" und MS "Hansa Marburg" realisiert. Verkäufer der Schiffe ist die renommierte Hamburger Reederei Leonhardt & Blumberg, welche mit einem erheblichen Eigenkapitalanteil in den Schiffen investiert bleibt und auch künftig die Bereederung der Schiffe übernimmt.² Bei den Investitionsobjekten handelt es sich um zwei von der Guangzhou Wenchong Shipyard gebaute 1.700-TEU-Containerschiffe. Die Schiffe verfügen über zwei bord-eigene Kräne sowie 292 Kühlcontaineranschlüsse. Die MAN B&W Hauptmaschine erzeugt eine Leistung von 14.325 KW und ermöglicht bei einem Tiefgang von 10,90 m eine Reisegeschwindigkeit von ca. 20,5 Knoten.³

Für das im Jahr 2003 gebaute MS "Hansa Freyburg" wird ein Kaufpreis von ca. US\$ 18,9 Mio. genannt. Der Kaufpreis liegt auf US\$-Basis gerechnet 46,0% unterhalb des Durchschnittspreises für fünf Jahre alte 1.700-TEU-Containerschiffe im Preishochjahr 2007. Die Finanzierung der Transaktion erfolgt neben dem Eigenkapital des Reeders und zweier Fonds der Serie Ocean Partners Shipping Invest über ein Schiffshypothekendarlehen. Für das im Jahr 2007 in Fahrt gegangene MS "Hansa Marburg" wird vorbehaltlich der Übernahme der bestehenden Finanzierung ein Kaufpreis von knapp US\$ 25 Mio. angesetzt. Dieser Kaufpreis liegt 28,6% unterhalb des Spitzenpreisniveaus im Jahr 2007.⁴ Vor dem Hintergrund der deutlich verbesserten Ertragsperspektiven im Größensegment der 1.700 TEU Schiffe geht Ocean Partners Shipping davon aus, dass die Investitionen einen über Prospekt liegenden Renditebeitrag leisten werden.⁵

¹ Quelle: Clarkson Research Services, World Shipyard Monitor, 2007/2008.

² Quelle: Ocean Partners Shipping, Pressemitteilung vom 29. September 2010.

³ Ebenda.

⁴ Quellen: Clarkson Research Services, World Shipyard Monitor, 2007/2008, Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, November 2008, RS Platou, Platou Monthly, Stand August 2010. Das Spitzenpreisniveau bezieht sich auf 5 Jahre alte Schiffe.

⁵ Quelle: Ocean Partners Shipping, a.a.O., 29. September 2010.

Mit den realisierten Transaktionen wurde eine Vollinvestition der Fondsgesellschaften sichergestellt. Seitens einer Bank ist beabsichtigt, einen Teil des Eigenkapitals des MS "OPS Hamburg" zu refinanzieren. Hierdurch wäre die Akquisition eines weiteren Containerschiffes möglich, aktuell werden Ankaufsverhandlungen für ein weiteres 1.100-TEU-Containerschiff durchgeführt. Im Endergebnis hat Ocean Partners Shipping als eines der sehr rar gesäten Emissionshäuser für chancenorientierte Schiffsfonds unter Beweis gestellt, nennenswerte Kapitalvolumina zeitnah platzieren und überaus chancenreich investieren zu können. Es ist vorgesehen, dass der »Ocean Partners Shipping Invest 3« einen Teil des Kapitals an den jüngst angekauften Schiffen übernehmen wird.

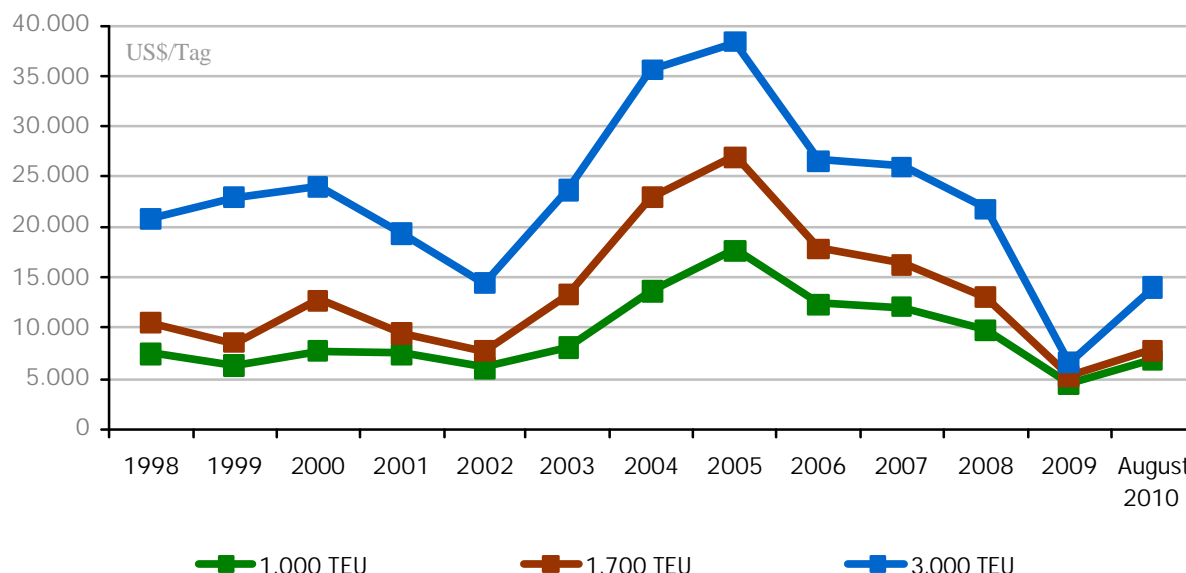
Marktumfeld

Im Zuge der Weltwirtschaftskrise hatte sich das Umschlagsvolumen in der Containerschifffahrt im Jahr 2009 erstmalig in ihrer Markthistorie rückläufig entwickelt. Experten gehen von einem Minus in Höhe von 11,0% im Vergleich zum Vorjahr aus.⁶ Das drastisch verminderte Umschlagsvolumen im Jahr 2009 hat in Verbindung mit der Ablieferung von Neubauten zu einem Einbruch der Charraten geführt. Auf der Beschäftigungsseite kam es zu dramatischen Effekten, so waren im Februar 2010 insgesamt 532 Containerschiffe bzw. ca. 11% der Tonnagekapazitäten ohne Beschäftigung.⁷

Im ersten Halbjahr 2010 verzeichnete die Containerschifffahrt aufgrund einer Wiederbelebung der Nachfrage in Verbindung mit verringerten Dienstgeschwindigkeiten und erheblichen Verschrottungen alter Schiffe eine Reduzierung der aufliegenden Flotte auf ca. 2,5% der Flottenkapazität.⁸ Im Vergleich zur Durchschnittscharter 2009 erzielen Containerschiffe der Größenklassen 1.000, 1.700 und 3.000 TEU mit Vercharterung im August 2010 um ca. 87% höhere Chartererlöse als im Vorjahresdurchschnitt.⁹ Das existentiell bedrohliche Charratengefüge im Jahr 2009 hat sich bis August 2010 auf das Niveau im Jahr 2002 eingependelt. Dieses Marktjahr markierte im Zeitraum 1998 bis Ende 2009 das bisherige Markttief. Seinerzeit setzte ab dem Jahr 2003 ein massiver Marktaufschwung ein.

Das nachfolgende Chart zeigt die Entwicklung der Charraten für Containerschiffe der Größenklassen 1.000, 1.700 und 3.000 TEU, jeweils in US\$/Tag, im Zeitraum 1998 bis August 2010 auf. Es handelt sich mit diesen Größenklassen um den Investitionsfokus für den »Ocean Partners Shipping Invest 3«. Für die Vorjahre wird die jeweilige Jahresdurchschnittscharter angegeben.¹⁰

Charrateneentwicklung in der Containerschifffahrt 1998 bis August 2010



⁶ Quelle: Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL), Marktbericht Februar 2010.

⁷ Quelle: Alphaliner, Februar 2010.

⁸ Quelle: Alphaliner, Juli 2010.

⁹ Quelle: RS Platou Oslo, September 2010.

¹⁰ Quellen: Drewry Shipping Consultants Ltd., Clarkson Research Services Ltd., RS Platou Oslo, diverse Jahrgänge bis September 2010.

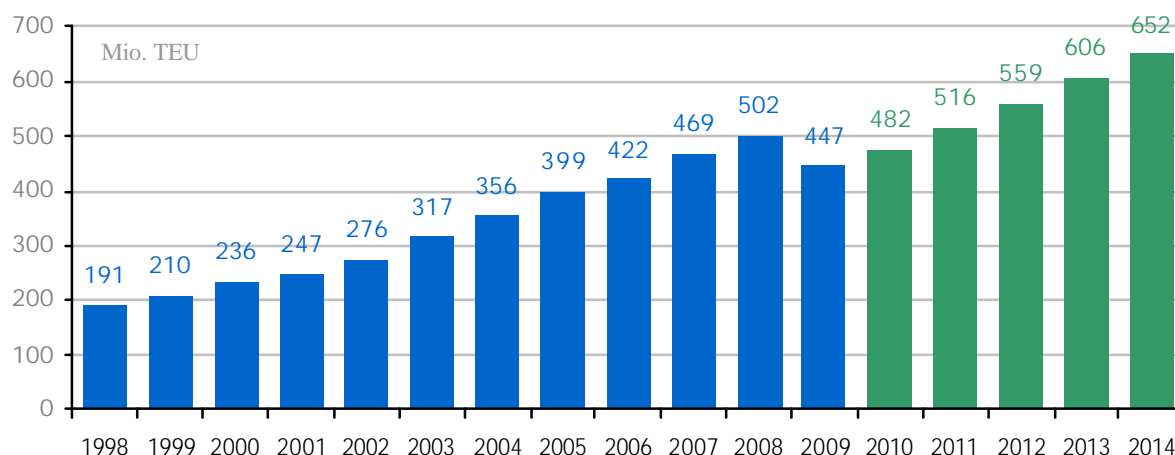
Trotz der Marktkonsolidierung waren in der Größenklasse ab 500 TEU bis 2.999 TEU mit Stand Juli 2010 insgesamt 146 Schiffe beschäftigungslos, dabei handelt es sich mit einem Anteil von rd. 84,2% weitüberwiegend um Chartertonnage.¹¹ Für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« ergibt sich hieraus ein erhebliches Investitionspotenzial.

Positiv auf die derzeitige Marktkonsolidierung haben sich Verschrottungen, Stornierungen von Bauaufträgen u.ä. ausgewirkt. Im Vorjahresvergleich verzeichnen Schiffe mit bis zu 1.000 TEU einen Kapazitätsrückgang von -4,8%, in der Größenklasse 1.000 bis 1.999 TEU sind es -2,9%. Die verfügbare Kapazität von mittelgroßen Containerschiffen mit 2.000 bis 3.999 TEU hat sich mit 3,6% nur leicht erhöht. Aus dem derzeitigen Stand der Orderbücher ergibt sich für diese Größenklassen - ohne Ansatz potenzieller Verschrottungen - ein durchschnittliches Kapazitätswachstum in den kommenden drei Jahren von ca. 2,4% p.a.¹² Überkapazitäten, resultierend aus der Ablieferung neuer Schiffe, sind derzeit nicht zu erwarten.

Für Containerschiffe mit mehr als 4.000 TEU hat sich die verfügbare Kapazität im Vorjahresvergleich um 18,2% erhöht. Zwar hat sich die erholte Nachfrage auch für Schiffe dieser Größenklasse positiv ausgewirkt, so dass die Charraten im August 2010 gegenüber der Durchschnittscharter 2009 um +91,9% angestiegen sind. Die Orderbücher ergeben allerdings ein weiteres Wachstum in dieser Größenklasse bis zum Jahr 2012 von durchschnittlich ca. 13,6% p.a.¹³ Für die größeren Containerschiffe könnte demnach ein Rückgang des Umschlagsvolumens die bisherige positive Charratenerwicklung jäh unterbrechen, da in diesem Fall Überkapazitäten zu befürchten sind.

Für die kommenden ca. fünf Jahre (Zeitraum 2010 bis 2014) gehen Marktexperten von durchschnittlichen Wachstumsraten für das Umschlagsvolumen von rd. 7,9% p.a. (Basisfall) bis 9,3% p.a. (optimistischer Fall) aus.¹⁴

Umschlagsentwicklung in der Containerschiffahrt 1998 bis 2009
(weltweiter Containerumschlag in TEU, Total Port Handling, ab 2010 Prognose Basisfall)



¹¹ Quelle: Alphaliner, Juli 2010.

¹² Quelle: RS Platou Oslo, a.a.O., September 2010.

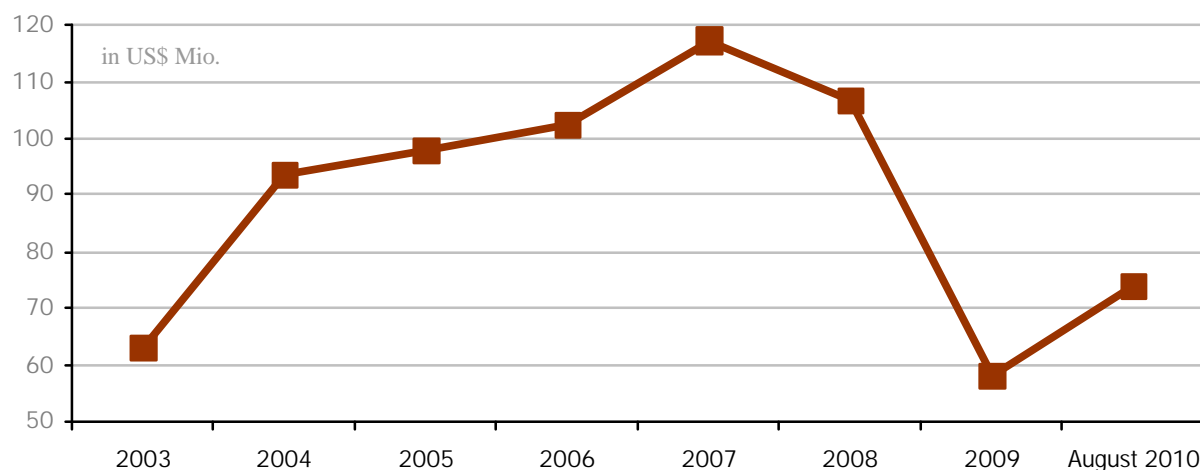
¹³ Ebenda.

¹⁴ Quelle: ISL, Differenzierte Betrachtung der absehbaren Nachfragerückgänge bei Containerschiffen, Fokus 1.000 bis 3.000 TEU, Oktober 2009.

Für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« erweist sich das derzeitige Investitionsklima als günstig, da sich die Schiffspreise ungeachtet der positiven Ertragsentwicklung nach wie vor auf einem niedrigen Niveau bewegen. Gegenüber dem Preisniveau im Markthoch 2007 fallen die Gebrauchtpreise für fünf Jahre alte Containerschiffe mit 1.000, 1.700 und 3.000 TEU im Schnitt um ca. 37,0% niedriger aus.¹⁵

Die Schiffsbewertungen hängen zentral von der jeweiligen Chartermarktsituation ab. Das nachfolgende Chart zeigt die Entwicklung der Gebrauchtpreise für Containerschiffe der Größenklassen 1.000, 1.700 und 3.000 TEU, jeweils in Mio. US\$, im Zeitraum 2003 bis August 2010 auf. Die Preise beziehen sich auf fünf Jahre alte Schiffe.¹⁶ Die Schiffspreise werden kumuliert dargestellt, um so eine verdichtete Marktentwicklung aufzeigen zu können.

Kumulierte Gebrauchtpreise für Containerschiffe der Größenklassen 1.000, 1.700 und 3.000 TEU im Zeitraum 2003 bis 2010



Es ist deutlich erkennbar, dass bei steigenden Charterraten die Schiffspreise ebenfalls mit nach oben klettern. Aufgrund der derzeitigen Umschlagsprognose und absehbaren Knappheit mittelgroßer Schiffe wird die Wertsteigerungsstrategie des »Ocean Partners Shipping Invest 3« von den Fundamentaldaten über einen mittelfristigen Zeitraum gesehen bestätigt.

¹⁵ Quelle: RS Platou Oslo, a.a.O., September 2010.

¹⁶ Quellen: The Platou Report, Ausgaben 2001, 2004, 2005, Drewry Shipping Consultants, The Drewry Container Market Review, 2002, HSBC Shipping Services, Global Shipping Market Review, 2006, 2007, Clarkson Research Services, World Shipyard Monitor, 2007 und 2008, Clarkson Research Services, Container Intelligence Monthly, November 2008, Clarkson Research Services, Shipping Intelligence Monthly, November 2008, RS Platou, Platou Monthly, Stand August 2010. Für den Zeitraum 2005 bis 2007 wurden die Marktpreise für die Größenklasse 3.000 TEU aus dem Mittelwert für Schiffe mit 2.750 und 3.500 TEU errechnet.

Investitionskonzept

Bei dem »Ocean Partners Shipping Invest 3« handelt es sich um einen „Blind Pool“, d.h. die Investitionsobjekte stehen zum Zeitpunkt der Prospekterstellung noch nicht fest. Gleichwohl liegt dem Fondskonzept ein differenziert formuliertes Investitionskonzept zugrunde. Während der Investitionsphase ist eine formale Mittelverwendungskontrolle durch die Assensis GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft vorgesehen. Für die Identifikation überdurchschnittlich lukrativer Schiffsinvestments nutzt das Fondsmanagement des »Ocean Partners Shipping Invest 3« die Ressourcen und das Know how von Howe Robinson.

Im Fokus des Investitionskonzeptes zum »Ocean Partners Shipping Invest 3« stehen Vollcontainerschiffe mit einer Stellplatzkapazität von 1.000 TEU bis 3.500 TEU, die ab dem Jahr 1998 in Fahrt gesetzt wurden. Dabei sind der Vollerwerb, Co-Investitionen und die Teilnahme an Kapitalerhöhungen möglich. Hierdurch wird die notwendige Flexibilität für Investitionsentscheidungen gewährleistet. Nicht beabsichtigt ist der Erwerb von Zweitmarktanteilen. Die zukünftigen Investitionen erfolgen über zwischengeschaltete Zielgesellschaften, zwei Kommanditgesellschaften wurden hierfür im Vorfeld gegründet.

Die zukünftigen Schiffsinvestitionen für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« müssen alle Anforderungen für die Inanspruchnahme der „Tonnagesteuer“ erfüllen. Hieraus ergeben sich auf Anlegerebene nahezu vollständig steuerfreie Mittelrückflüsse. Eine spezifische Beschäftigungssituation für das anzukaufende Schiff ist von den Investitionskriterien nicht vorgesehen, was insbesondere mit Hinblick auf die derzeitige Marktdynamik sinnvoll erscheint.

Auf Ebene der Zielgesellschaften ist die Finanzierung des Kaufpreises des Schiffes einschließlich der Anschaffungsnebenkosten über Schiffshypothekendarlehen geplant. Es kann dabei auch um die Übernahme bestehender Schiffshypothekendarlehen gehen. Über alle Zielgesellschaften gesehen soll die Finanzierungsquote dabei 70% nicht übersteigen. Potenzielle Fremdfinanzierungen sollen währungskongruent zu den Chartererlösen in US\$ valutieren. In der Investitionsplanung zum »Ocean Partners Shipping Invest 3« wird ein Fremdmittelanteil von 54,7% bezogen auf die Anschaffungspreise inkl. Anschaffungsnebenkosten kalkuliert.

Auf Ebene des »Ocean Partners Shipping Invest 3« sind keine Fremdmittel vorgesehen. Die Fondsgeschäftsführung wäre allenfalls zur Überbrückung kurzfristiger Liquiditätsengpässe berechtigt, einen Kontokorrentkredit in Höhe von bis zu US\$ 1 Mio. aufzunehmen. Damit wird einer hinreichenden Flexibilität zur Sicherstellung einer angemessenen Liquiditätsreserve vorgebeugt.

Als Dokumentationsgrundlage für positive Investitionsentscheidungen ist ein technisches Gutachten erforderlich, das unter Berücksichtigung des Baujahres des Schiffes im Mindestfall eine marktübliche Qualität bestätigt. Weiterhin soll der Kaufpreis durch ein profundes Wertgutachten als marktgerecht bestätigt werden. Nach Ablauf der Platzierungsfrist, d.h. mit Berufung durch die erste Gesellschafterversammlung, bedürfen die geplanten Investitionen der Zustimmung des Beirates. Das Gremium verfügt gemäß Gesellschaftsvertrag zum »Ocean Partners Shipping Invest 3« über weitreichende Zustimmungsrechte. Weitreichende wirtschaftliche Entscheidungen können somit nicht im Alleingang durch die Fondsgeschäftsführung getroffen werden.

Das geplante Eigenkapital für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« beläuft sich auf US\$ 25,0 Mio. und kann bei entsprechender Nachfrage auf bis zu US\$ 50,0 Mio. erhöht werden. Eine Platzierungsgarantie liegt nicht vor. Nach Auskunft von Ocean Partners Shipping wurden bis zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Untersuchung bereits über US\$ 5 Mio. platziert.

Aufgrund der Platzierungsergebnisse für den Vorgängerfonds des »Ocean Partners Shipping Invest 3« in Verbund mit dem bereits platzierten Eigenkapital kann eine Rückabwicklung weitgehend ausgeschlossen werden.

Die Zeichnungsfrist endet spätestens am 30. Juni 2011. Anleger, die der Fondsgesellschaft beitreten, erhalten während der Platzierungsphase einen „Frühzeichnerbonus“ in Höhe von 5% der jeweils eingezahlten Nominalbeteiligung (exkl. Agio). Die Mindestbeteiligung beträgt US\$ 25.000, ein Agio wird nicht erhoben. Die Einzahlung der Einlage erfolgt zu 50% sofort, die verbleibenden 50% werden nach Aufforderung durch die Fondsgeschäftsführung fällig, spätestens zum Ende der Zeichnungsfrist. Mit dem marktüblichen „Frühzeichnerbonus“ handelt es sich um ein reines Vertriebsinstrument, substantielle Mittelrückflüsse setzen Cash Flows aus realisierten Schiffsinvestments voraus.

Bei dem »Ocean Partners Shipping Invest 3« handelt es sich um einen US\$-Fonds, gleichwohl können auf Wunsch Ein- und Auszahlungen wahlweise auch in EUR erfolgen. Damit kann der Investor kursbedingte Entwicklungen flexibel für sich nutzen. Treuhänderin der Fondsgesellschaft ist die Caveras Treuhand GmbH, eine 100%ige Tochtergesellschaft der Aquila Capital Structured Assets GmbH.

Die Laufzeit des »Ocean Partners Shipping Invest 3« ist auf zehn Jahre bis zum 31. Dezember 2020 ausgelegt. Es bestehen Möglichkeiten zur Laufzeitverkürzung bzw. Laufzeitverlängerung. Da die Fondslaufzeit letztlich von dem Verkauf des letzten Schiffes (bzw. der Zielgesellschaft) abhängt, erweist sich diese Planung als wirtschaftlich vernünftig. Positiv ist anzumerken, dass prospektseitig auf werbewirksame, besonders „kurz“ erscheinende Laufzeiten verzichtet wird.

Durch die Rechtsform der GmbH & Co. KG ist die Haftung der Anleger des »Ocean Partners Shipping Invest 3« auf die geleistete, nicht durch Entnahmen reduzierte Einlage begrenzt. Eine Nachschusspflicht ist gesellschaftsvertraglich nicht vorgesehen. Eine Nachschussverpflichtung der Gesellschafter ist ausgeschlossen, sofern die Gesellschafter nicht einstimmig die Leistung eines Nachschusses beschließen. Die in das Handelsregister einzutragende Hafteinlage beläuft sich auf ca. 10% der Nominaleinlage (umgerechnet in EUR).

Auf Basis zweier Beispielinvestitionen in ein 1.700-TEU-Containerschiff und einem 2.500-TEU-Containerschiff wird im Beteiligungsprospekt zum »Ocean Partners Shipping Invest 3« eine Ertragsmatrix auf Anlegerebene hochgerechnet. Die Prognose basiert auf transparent dargestellten Annahmen zu den betriebswirtschaftlich relevanten Faktoren (Charterraten, Schiffsbetriebskosten, Zins und Tilgung, Gesellschaftskosten, Verkaufserlöse). Die Anlegerprognose ermittelt auf Basis unterschiedlicher Kaufpreise und Charterraten einen potenziellen Vermögenszuwachs von 4,9% p.a. bis 21,5% p.a. (kalkulierte Laufzeit zehn Jahre). Nennenswerte Steuerzahlungen sind aufgrund der konzeptgemäßen Inanspruchnahme der „Tonnagesteuer“ nicht zu erwarten. Auf die unvermeidbaren zeitlichen und finanziellen Unwägbarkeiten für eine solche Prognose wird im Beteiligungsprospekt zum »Ocean Partners Shipping Invest 3« ausführlich hingewiesen.

Die anfänglichen Fondsnebenkosten für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« belaufen sich bei einem geplanten Eigenkapitalvolumen von US\$ 25,0Mio. auf rd. US\$ 4,17 Mio. bzw. 16,7% bezogen auf das Eigenkapital.¹⁷ Die anfänglichen Fondsnebenkosten liegen damit auf marktüblicher Höhe.

¹⁷ Es handelt sich um die Summe der fondsabhängigen Kosten zzgl. der kalkulierten Nebenkosten der Vermögensanlage.

Sofern die derzeitigen günstigen Schiffspreise für Ankäufe genutzt werden, steht den Nebenkosten im Vergleich zu Investitionen in Preishochphasen ein wesentlich höherer Substanzwert gegenüber. Die anfänglichen Fondsnebenkosten sind zu 93,5% an das verfügbare Eigenkapitalvolumen gekoppelt, so dass sich geringere Platzierungsvolumina nicht nennenswert kostenerhöhend auswirken würden.

Hochrechnungen auf Basis quantitativer Angaben im Beteiligungsprospekt ergeben für den Prognosezeitraum 2011 bis 2020 laufende Fondsnebenkosten in Höhe von durchschnittlich ca. 1,6% p.a. bezogen auf das Eigenkapital.¹⁸ Die Fondsgesellschaft trägt ihre Verwaltungskosten selbst, in der Hochrechnung wurden hierfür EUR 100.000 p.a. veranschlagt. Es handelt sich um eine marktübliche laufende Fondsnebenkostenquote.

Asset Management

Das Asset Management für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« übernimmt im Sinne des Vertragsreeders die OPS Ocean Partners Shipmanagement GmbH & Co. KG (Ocean Partners Shipmanagement). Die Leistungen des Vertragsreeders umfassen den Einsatz und die Beschäftigung der Schiffe, das technische Management, die Organisation der Besatzung des Schiffes sowie das kaufmännische Management einschließlich Finanz- und Liquiditätsplanung, Währungs- und Kreditmanagement sowie alle im Zusammenhang mit dem Schiffsbetrieb anfallenden Versicherungsangelegenheiten.

Für das Asset Management erhält Ocean Partners Shipmanagement eine marktübliche Bereederungsgebühr von jährlich TUS\$ 80 und 3,25% der Brutto-Chartereinnahmen der Zielgesellschaften. Nimmt das Schiff an einem Pool teil, wird die Vergütung nach der Brutto-Poolrate berechnet. Sofern externe Managementpartner in das Asset Management eingebunden werden, mindert sich die Bereederungsgebühr für Ocean Partners Shipping um deren Gebühren.

Ocean Partners Shipmanagement ist berechtigt, andere Reedereien in das Asset Management einzubinden. Es ist konzeptionell vorgesehen, mit erfahrenen Vertragsreedern, Crewing- und Shipmanagementgesellschaften zusammenzuarbeiten. Im Fall der Beauftragung eines externen Managementpartners übernimmt Ocean Partners Shipmanagement neben Teilen des kommerziellen Managements und der Befrachtung die Koordinierung und Überwachung der Bereederung sowie das Controlling der Schiffe. Hierfür erhält das Unternehmen eine Vergütung in Höhe von 1,25% der Brutto-Chartereinnahmen der Zielgesellschaften. Die Geschäftsführung der Vertragsreeders Ocean Partners Shipmanagement ist identisch mit dem Managementteam des Emissionshauses Ocean Partners Shipping (siehe Kapitel Managementressourcen).

Das Fondsmanagement Ocean Partners Shipping erhält bei Verkauf eines von einer Beteiligungsgesellschaft gehaltenen Schiffes für die Abwicklung einen Gewinnvorab in Höhe von 3% des Bruttoveräußerungserlöses. Es handelt sich der Art und Höhe nach um eine marktübliche Vergütung.

¹⁸ Es handelt sich hier um Beiratsvergütungen, Treuhandgebühren, Haftungsvergütungen, kalkulierten Verwaltungskosten sowie einen Gewinnvorab. Der Gewinnvorab wird nur für den Fall ausreichender positiver handelsrechtlicher Ergebnisse fällig. Bei negativen Ergebnissen ist der Gewinnvorab zeitlich vorzutragen. Es wurde eine Vollplatzierung von US\$ 25,0 Mio. zum 1.1.2011 unterstellt und eine Investition in zwei Zielgesellschaften angenommen.

Sofern die Anleger des »Ocean Partners Shipping Invest 3« einen Vermögenszuwachs vor Steuern von durchschnittlich mehr als 8% p.a. erzielt haben, erhält das Fondsmanagement eine erfolgsabhängige Managementvergütung. Zur Erzielung der erfolgsabhängigen Managementvergütung ist der Verkauf sämtlicher Assets erforderlich. Es handelt sich also um eine Schlussrechnung, die eine kontinuierlich positive und langfristig orientierte Managementleistung zwingend voraussetzt. Der als Erfolgsbarriere gesetzte Vermögenszuwachs von 8% p.a. setzt eine vollständige Rückführung des Anlegerkapitals voraus.

Die zeitliche Bezugsbasis zur Berechnung der erfolgsabhängigen Managementgebühr beginnt mit dem Zeichnungsschluss. Es kann davon ausgegangen werden, dass nach Beendigung der Eigenkapitalplatzierung ein gewisser Zeitraum bis zur Vollinvestition erforderlich sein wird. Auch für diesen Zeitraum muss das Fondsmanagement im Endergebnis eine jährliche Verzinsung auf Anlegerebene von mehr als 8% p.a. sicherstellen.

Vier Fünftel der potenziellen Mehrerlöse für Anleger des »Ocean Partners Shipping Invest 3«, die in diesem Fall einen Vermögenszuwachs > 8% p.a. erzielt haben, verbleiben auf Anlegerebene. Geht man exemplarisch davon aus, dass die Anleger einen Vermögenszuwachs von 12% p.a. erzielen, ergibt sich nach Abzug der erfolgsabhängigen Managementgebühr ein Vermögenszuwachs (quasi nach Steuern) von 11,2% p.a. Es handelt sich somit um eine äußerst anlegerorientiert geregelte Erfolgspartizipation für das Fondsmanagement von Ocean Partners Shipping. Die erfolgsabhängige Managementvergütung bewirkt dauerhaft, dass die Interessen der Anleger und des Fondsmanagement gleichgerichtet ausgerichtet werden.

Fazit

Anleger des »Ocean Partners Shipping Invest 3« können mit Ocean Partners Shipping auf ein Emissionshaus bauen, dass zwei entscheidende Voraussetzungen für ein erfolgreiches antizyklisches Schiffsinvestment nachweislich erfüllen konnte: Das Unternehmen hat den Vorgängerfonds mit US\$ 29 Mio. kapitalisiert und zwei ausgesprochen preisgünstige Schiffsankäufe durchgeführt. In Sachen Schiffsankauf ist dabei anzumerken, dass Ocean Partners Shipping diverse Offerten akribisch geprüft hat und viele scheinbar günstige Angebote ausschlug. Der preisgünstige Ankauf eines technisch neuwertigen Containerschiffes mit einer soliden Schiffperformance ist keine triviale Angelegenheit. Auf der Verkäuferseite werden – wenig überraschend – eher „alte Gurken“ oder „chronische technische Underperformer“ wohlfeil geboten. Unerfahrene Emissionshäuser haben sich hier in der jüngsten Vergangenheit gehörig die Finger verbrannt.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal für den »Ocean Partners Shipping Invest 3« ist das Joint Venture mit Howe Robinson. Der Vorteil, einen der weltweit größten Schiffsmakler mit Fokus auf Containerschiffe quasi mit an Bord zu haben ist eigentlich selbsterklärend. Denn ein Containerschiff nützt niemanden etwas, wenn kein geeignetes Netzwerk für eine dauerhafte Beschäftigung vorhanden ist. Howe Robinson ist seit 1985 in der Vercharterung von Containerschiffen aktiv, kennt die Bedarfe der Linienreedereien entsprechend aus dem Nähkästchen und weiß, worauf die Charterkunden Wert legen.

Das Investitionstiming für den auf überdurchschnittliche Wertsteigerungen fokussierten »Ocean Partners Shipping Invest 3« könnte kaum günstiger sein. Die anhaltende Marktkonsolidierung hat den Glauben vieler Marktteilnehmer an die Containerschiffahrt als Bindeglied für den internationalen Welthandel wiedererstarken lassen. Derzeit liegt eine Schere zwischen der Entwicklung der Charraten und den Schiffsbewertungen vor. Während die Charraten im August im Vergleich zum Vorjahresdurchschnitt um 87% angestiegen sind (Größenklassen 1.000, 1.700 und 3.000 TEU), haben sich die historischen Tiefpreise des Jahres 2009 lediglich um knapp 28% erhöht (identische Größenklasse). Dass derzeit diverse griechische und asiatische Käufergruppen gezielt Containerschiffe auf der Einkaufsliste haben, ist kein wirtschaftlicher Zufall.

Die konzeptionellen Merkmale des »Ocean Partners Shipping Invest 3« ergeben eine solide, faire und insbesondere marktkonforme Beteiligungsofferte. Insbesondere die erfolgsabhängige Managementvergütung reflektiert einen hohen Leistungsanspruch des Fondsmanagements im Sinne des Ziels, überdurchschnittliche Ergebnisse für die Schiffsinvestoren erzielen zu wollen.

Chancenorientierte Schiffsinvestoren, die insbesondere hohen Wert auf einen überdurchschnittlichen Substanzwert legen, finden mit dem »Ocean Partners Shipping Invest 3« eine Beteiligungsofferte par excellence. Für den Sachwert Schiff wurden die erfolgreichsten Investitionen schon immer in medial als „schlecht“ verkündeten Zeiten aufgestellt.



FMG FondsMedia GmbH
Wichmannstrasse 4
Haus 1 West
22607 Hamburg
Phone: ++49 (40) 854 076 - 0
Fax: ++49 (40) 854 076 - 40
info@fonds-media.de
www.fondsmedia.com