

## PRESSEINFORMATION

Containerschiff-Verkäufe ziehen im 1.Quartal 2010 stark an. Preise steigen wieder.

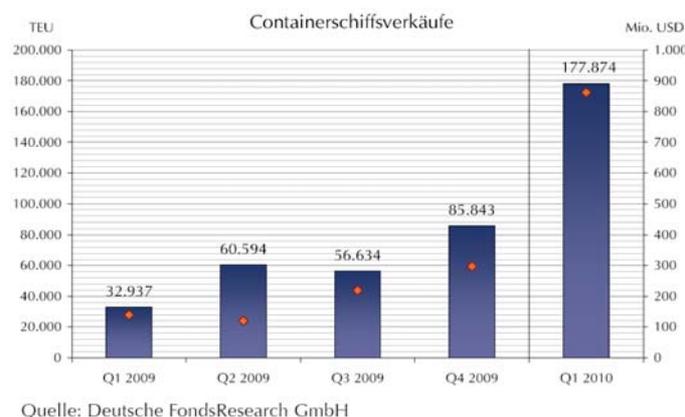
### Containerschiffe: Schnäppchenzeit geht zu Ende

- Griechische und asiatische Reeder kaufen massiv Containerschiffe. Erste Bietergefechte treiben die Preise
- Containerschiffe mit einer Kapazität von 177.874 TEU wechselten im 1.Quartal 2010 bereits den Besitzer – gut doppelt so viel wie im 4.Quartal 2009
- „Erfahrung und Know-how sind wichtiger als Schnäppchen, um erfolgreich zu sein“, sagt Dr. Werner Großekämper, Geschäftsführer von Maritim Equity

**Hamburg, 28. April 2010.** Griechische Reeder haben sich in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder als risikobereite antizyklische Investoren hervorgetan. Bisher konzentrierten sie sich aber auf Massengutfrachter und Tanker. Angelockt von den historisch niedrigen Kaufpreisen sind sie nun auch im Containerschiffmarkt aktiv. So kündigte Anfang des Jahres die griechische Reederei Diana Shipping an, über eine neue Gesellschaft rund 50 Millionen US-Dollar in Containerschiffe zu investieren. Und die griechische DryShips Inc., die Bulker und Spezialschiffe betreibt, nutzte kurzfristig die Chance, einen fertig gestellten 6.500 TEU-Frachter direkt von der Werft zu kaufen. Nur zwei Beispiele von vielen, sagt Dr. Werner Großekämper, Geschäftsführer der Maritim Equity Beteiligungsgesellschaft: „Die griechischen Reeder sind bekannt für ihr kurzfristiges Asset Play – kaufe billig, verkaufe teuer. Sie wissen, dass Containerschiffe noch nie so günstig waren und spekulieren auf steigende Preise.“

### Handel mit Containerschiffen zieht sprunghaft an

Besonders interessant ist der Zeitpunkt der Investitionen. „Ende 2009 wurde klar, dass der weltweite Containerumschlag um historisch einmalige 10 Prozent gefallen war. Der Markt war am Tiefpunkt – und die Griechen begannen zu kaufen. Und nun sind auch asiatische Reeder auf den Zug aufgesprungen“, erläutert Großekämper. Angetrieben von diesen Investitionen ist das Umsatzvolumen auf dem An- und Verkaufsmarkt für Containerschiffe im 1.Quartal 2010 sprunghaft angestiegen. Schiffe mit einer Kapazität von 177.874 Standardcontainern (TEU) wurden in den vergangenen drei Monaten verkauft – mehr als doppelt so viel wie im Vorquartal, in dem 85.843 TEU gehandelt wurden.



### Zwangsversteigerungen bleiben Randerscheinung

Die oft prophezeiten Zwangsversteigerungen sind aber nicht der Grund für den regen Schiffshandel. „Es gibt bisher praktisch keine Zwangsversteigerungen. Und das Thema wird auch in Zukunft ein Randthema bleiben“, so Großekämper. Die verstärkten Schiffsverkäufe sind vielmehr das Ergebnis der positiveren Stimmung im Containermarkt. Der Branchendienst AXS Alphaliner prognostiziert für 2010 ein Wachstum des Containerumschlags von rund 10 Prozent weltweit. Und auch eine Langfrist-Prognose von Maersk Broker sieht für den weltweiten Containerumschlag ein Wachstum von rund 12

Prozent pro Jahr bis 2015 voraus. „Kapitalstarke Reeder rüsten langfristig ihre Flotte auf. Andere geben Schiffe ab, um Liquidität für Neubauten frei zu machen, die jetzt zur Ablieferung kommen“, sagt Großekämper.

## **Bietergefechte steigern Preise. Neubestellungen kein Tabuthema mehr**

Die aktuelle Marktsituation bietet nach wie vor gute Einkaufsbedingungen, aber das Zeitfenster für den Kauf attraktiver Second-Hand-Schiffe und Re-Sales wird kleiner. Erste Bietergefechte steigern die Preise. So wurde kürzlich ein sieben Jahre alter 2.800 TEU-Frachter für 22 Millionen Euro angeboten. Mehrere Bieter gaben Gebote ab und steigerten den Preis letztlich auf 24,3 Millionen Euro. Zum Vergleich: Ein Schwesterschiff gleicher Bauart wurde 2009 noch für 18 Millionen Euro verkauft. Nun denken einige Reeder sogar wieder über Neubestellungen nach. „Die Neubaupreise sind so stark gefallen, dass ein Reeder, der seine Flotte langfristig vergrößern will, mit einer Neubestellung unter Umständen eine wirtschaftlich sinnvollere Alternative hat als beim Kauf von gebrauchter Tonnage und dem Warten auf die Markterholung“, sagt Großekämper.

Kurzfristige Spekulationen auf steigende Schiffspreise haben die Fonds von Maritim Equity nicht im Visier. „Wir arbeiten treuhänderisch mit Anlegergeldern. Da verbietet es sich, extreme Risiken einzugehen, in dem man beispielsweise beschäftigungslose Schiffe kauft und hofft, dass sie kurzfristig im Wert steigen. Unser Fondskonzept haben wir schon 2007 entwickelt, um Anleger langfristig zu Finanzierungspartnern auf Augenhöhe mit Reedereien zu machen und Schiffe dauerhaft zu betreiben. Somit sind wir nicht auf Tiefstpreise angewiesen“, so Großekämper.

## **Aktuell in der Platzierung: Maritim Equity III**

Noch bis zum 31. Dezember 2010 können Anleger den Fonds Maritim Equity III zeichnen. In zwei Containerschiffe hat der Fonds bereits zusammen mit der Reederei Carsten Rehder investiert. Die Schiffe wurden inklusive Chartervertrag zu einem Preis erworben, der rund 50 Prozent unter den Höchstpreisen von Anfang 2008 liegt. Sie fahren nun schon seit ihrer Übernahme im September 2009 Erträge für den Fonds ein. Der überwiegende Teil des Anlegerkapitals wird dabei bevorrechtigt mit neun Prozent bedient. Darüber hinaus partizipieren die Anleger zu gleichen Teilen mit dem Reeder an weiteren Liquiditätsüberschüssen und den stillen Reserven der Schiffe. Die Mindestzeichnungssumme des Maritim Equity III beträgt 20.000 Euro zuzüglich fünf Prozent Agio.

*Abdruck frei. Beleg erbeten.*

## **Über Maritim Equity**

*Die Maritim Equity Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG ist ein im Jahr 2007 von Salomon Invest gegründetes Emissionshaus für innovative Beteiligungskonzepte im Schifffahrtsbereich. Die Gesellschafter und Geschäftsführer des Hamburger Unternehmens bringen über 30 Jahre Erfahrung in der Schifffahrt und der Konzeption von ertragreichen Schiffsfonds mit. Die Anleger erhalten über Maritim Equity-Fonds Zugang zu einem attraktiven, breit diversifizierten Portfolio aus Handelsschiffen mit unterschiedlichen Größen, Segmenten, Charterern und Reedereien, die über geschlossene Fonds sonst nicht angeboten werden.*

## **Presseinformationen: Sebastian Bucher**

redRobin. Strategic Public Relations GmbH, Altonaer Poststraße 13a, 22767 Hamburg  
Tel: 040-692 123-24, Fax: 040-692 123-11, E-Mail: bucher@red-robin.de