

**HANSA
TREUHAND**



HANSA TREUHAND in Zahlen

		1983–2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Schiffe								
Finanzierte Schiffe, kumuliert		91	93	96	99	101	101	101
Schiffsverkäufe, kumuliert		22	23	25	27	28	28	31
Fahrende Flotte		67	68	69	70	73	73	70
Tragfähigkeit in tdw		2.387.939	2.423.709	2.538.257	2.675.624	2.697.994	2.697.994	2.648.714
davon Containerschiffe		60	61	60	60	63	63	61
Tragfähigkeit in tdw		2.213.339	2.249.109	2.266.939	2.298.312	2.214.688	2.214.688	2.059.414
Stellplatzkapazität in TEU		146.084	148.848	152.273	153.693	156.473	156.473	153.252
Das Kapital (TEUR)								
Investitionsvolumen, kumuliert		3.301.198	3.391.084	3.542.050	3.679.979	3.772.783	3.772.783	3.824.715 *
Eigenkapitalvolumen, kumuliert		1.544.593	1.583.709	1.645.612	1.717.022	1.762.929	1.762.929	1.814.861 *
Anzahl der Zeichnungen, kumuliert (ohne BFK in 2010)		26.980	27.938	29.421	31.245	32.113	32.113	32.113
Durchschnittliche Zeichnungssumme (in EUR)		57.250	56.687	55.933	54.953	54.898	54.898	56.515
* in 2010 inkl. Rückzahlung von Ausschüttungen bzw. Kapitalerhöhungen von 51,9 Mio. EUR aufgrund von Betriebsförderungskonzepten								
Die Ergebnisse								
Brutto-Chartererlöse p.a.	(in TEUR)	–	401.438	420.843	385.595	362.635	285.460	215.932
	(in TUSD)	–	499.790 ¹⁾	528.831 ³⁾	528.496 ⁵⁾	533.364 ⁷⁾	398.160 ⁹⁾	286.261 ¹¹⁾
Betriebsüberschüsse p.a.	(in TEUR)	–	228.575	234.514	182.780	149.476	98.184	40.268
	(in TUSD)	–	284.576 ¹⁾	294.690 ³⁾	250.518 ⁵⁾	219.850 ⁷⁾	136.947 ⁹⁾	53.383 ¹¹⁾
Tilgungen p.a.	(in TEUR)	–	133.566	90.893	68.431	65.445	39.884	49.235
	(in TUSD)	–	157.675 ²⁾	119.506 ⁴⁾	100.491 ⁶⁾	91.302 ⁸⁾	57.309 ¹⁰⁾	65.748 ¹²⁾
davon Sondertilgungen	(in TEUR)	–	59.849	32.858	12.209	5.601	-22.161	-19.022
	(in TUSD)	–	70.652 ²⁾	43.202 ⁴⁾	17.929 ⁶⁾	7.814 ⁸⁾	-31.843 ¹⁰⁾	-25.402 ¹²⁾
Ausschüttungen an Fonds-Zeichner (ohne Verkäufe)	(in TEUR)	–	108.598	131.793	121.985	104.131	21.108	30.361
	(in %)	–	10,4%	12,5%	11,0%	9,0%	1,8%	2,5%
Private Equity								
Investitionsvolumen, kumuliert in TEUR	Gesamt (Berenberg Private Capital und HANSA TREUHAND FINANCE)			13.110	36.227	36.227	40.585	47.474
	davon HANSA TREUHAND FINANCE			6.453	16.974	16.974	18.410	19.273
Anzahl der Zeichnungen, kumuliert	Gesamt (Berenberg Private Capital und HANSA TREUHAND FINANCE)			229	624	624	743	830
	davon HANSA TREUHAND FINANCE			119	343	343	381	413
Durchschnittliche Zeichnungssumme in EUR				57.250	58.056	58.056	54.623	57.198
Anzahl Zielfonds (IST)				7	16	22	24	25
Flugzeuge								
Investitionsvolumen, kumuliert							46.245	183.245
Eigenkapitalvolumen, kumuliert							20.171	77.763
Anzahl der Zeichnungen							884	3.045
Durchschnittliche Zeichnungssumme in EUR							52.313	60.179
Jahreskurs im Durchschnitt	EUR/USD:	–	¹⁾ 1,2450	³⁾ 1,2566	⁵⁾ 1,3706	⁷⁾ 1,4708	⁹⁾ 1,3948	¹¹⁾ 1,3257
Jahresendkurs	EUR/USD:	–	²⁾ 1,1805	⁴⁾ 1,3148	⁶⁾ 1,4685	⁸⁾ 1,3951	¹⁰⁾ 1,4369	¹²⁾ 1,3354

Nach den tiefen Einschnitten des Jahres 2009 stand das Jahr 2010 im Zeichen der langsamen globalen wirtschaftlichen Erholung. Die konjunkturelle Belebung machte sich ab dem 2. Halbjahr – schneller als erwartet – auch in der Containerschifffahrt bemerkbar. Die Frachtraten zogen wieder an und das durchschnittliche Niveau der Chartern für Containerschiffe ist seit dem Tiefpunkt im Dezember 2008 inzwischen um 200% gestiegen. Gründe dafür sind die robuste Nachfrage und das Anspringen der Produktion, der Wiederaufbau der Lagerbestände sowie der positive Konjunkturverlauf vor allem in Asien, aber auch in Europa. Der weltweite Containerumschlag stieg in 2010, nach vorläufiger Schätzung, um gut 12%, und auch für 2011 wird ein Anstieg um knapp 10% erwartet, so dass von einer Konsolidierung des Containermarktes ausgegangen werden kann.¹⁾

Durch die Aufwärtsbewegung des Marktes konnte die Quote der Containerschiffe ohne Beschäftigung bis auf einen Restbestand von 71 Containerschiffen, bei denen es sich vorwiegend um überalterte, nicht einsatzfähige Schiffe handelt, nahezu vollständig abgebaut werden. Die Zahl der Auflieger hatte Ende 2009 mit annähernd 600 Einheiten ihren Höhepunkt erreicht.²⁾

Die Schifffahrtsmärkte haben sich jedoch uneinheitlich entwickelt. Tanker und Bulker mussten auch im vergangenen Jahr zum Teil deutliche Ratenrückgänge hinnehmen. Beide Segmente leiden unter den zahlreichen zusätzlichen Schiffen, die in Zeiten hoher Chartern bestellt wurden und nun zur Ablieferung kommen. Eine Verbesserung der Ertragsituation dieser Schifffahrtssektoren ist voraussichtlich frühestens in 2012 zu erwarten.

Auch ein Teil unserer Schiffe hatte 2010 mit den Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise zu kämpfen, so dass wir zur Sicherung der Liquidität für 18 Fonds Betriebsfortführungskonzepte erarbeitet haben. Die vorgeschlagenen Modelle überzeugten unsere Gesellschafter und wurden mit großer Mehrheit angenommen. In sechs Fällen erwies sich der Schiffsverkauf als die wirtschaftlich vernünftigere Alternative. Für das Vertrauen, dass Sie uns auch in schwierigen Zeiten entgegen gebracht haben, bedanken wir uns ganz herzlich. Die erfreuliche Entwicklung, die der Containermarkt seitdem genommen hat, bestätigt bereits jetzt die Erfolgsaussichten der Konzepte.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Aktivitäten lag im vergangenen Jahr im Bereich Luftfahrt. Nachdem der erste Flugzeugfonds unseres Hauses, der „Sky Cloud-A380“, eine sehr positive Resonanz erfuhr, ging im November 2010 der Nachfolger „Sky Cloud II-A380“ an den Start. Als Leasingnehmer haben wir uns erneut für die außerordentlich erfolgreiche Fluglinie Emirates entschieden. Auch dieser Fonds erfreute sich großer Beliebtheit, so dass das Fondskapital bereits nach drei Monaten komplett platziert war. Bei dem Airbus A380 handelt es sich um das

derzeit größte und modernste Flugzeug der Welt, das nicht nur emotional begeistert, sondern vor allem aufgrund seiner Wirtschaftlichkeit und seines Komforts überzeugt. Mit dem Leasingnehmer Emirates, dessen Heimatbasis Dubai das Drehkreuz im Zentrum des Luftfahrtswachstums ist, lässt sich unserer Ansicht nach ein sehr attraktives Investitionspaket schnüren. Die Möglichkeit, in 2011 zwei weitere Flugzeuge des Typs A380 zu finanzieren und an Emirates zu verleasen, nehmen wir daher mit den Nachfolgern „Sky Cloud III + IV“ gern wahr.

Nach zwei schwierigen Jahren tendiert auch im Private Equity-Markt der Richtungsanzeiger wieder nach oben. Die sogenannten „Emerging Markets“ gelten dabei als aussichtsreiche Investitionsziele. Der „Private Equity Partners 2“, der in die Wachstumsmärkte des asiatischen und pazifischen Raums investiert, wurde zum Jahresende 2010 planmäßig geschlossen und ist bereits an diversen Unternehmen verschiedener Branchen beteiligt.

In der vorliegenden – kurzen – Leistungsbilanz haben wir für Sie alle wesentlichen Informationen zum Verlauf der Fonds zusammengestellt. Die ausführliche Version wird voraussichtlich im Herbst 2011 als Download zur Verfügung stehen.

Die Geschäftsleitung, Juni 2011



¹⁾ Clarkson Container Intelligence Monthly, March 2011

²⁾ Alphaliner, Newsletter Nr. 18

Geschichte der HANSA TREUHAND

Die 1983 gegründete HANSA TREUHAND gehört zu den erfahrenen sowie renommierten Initiatoren der Schiffsbeteiligungsbranche und disponierte per Ende 2010 eine Flotte mit 70 in Dienst befindlichen fondsfinanzierten Schiffen, die sich durch Kontinuität und Ertragsstärke auszeichnet. Darüber hinaus betreibt die Firmengruppe 13 weitere reedereieigene Schiffe. Seit Gründung hat das Unternehmen 101 Schiffe mit einem Investitionsvolumen von rd. 4 Mrd. EUR und einem Eigenkapitalvolumen von ca. 1,9 Mrd. EUR finanziert. Bis einschließlich 2010 wurden 31 Fonds durch Verkauf bzw. Versicherungsschaden der Schiffe erfolgreich aufgelöst.

Die HANSA TREUHAND Gruppe vereinigt heute verschiedene Geschäftsbereiche unter einem Dach. Im Jahr 1987 verstärkte sich das Unternehmen um den Bereich Bereederung. Gemeinsam mit dem Reeder Frank Leonhardt gründete Hermann Ebel die Leonhardt & Blumberg Schiffahrtsgesellschaft mbH & Co. KG (L&BS), an der er seitdem mit 25% beteiligt ist. L&BS bereedert aktuell 28 Schiffe, welche gemeinsam mit der HANSA TREUHAND entwickelt, bestellt und finanziert wurden.

Mit der Gründung der HANSA SHIPPING/HANSA SHIPMANAGEMENT GmbH & Co. KG im Jahr 1995 setzte die HANSA TREUHAND Gruppe ihre Diversifizierungsstrategie fort. Aktuell bereedert die Gesellschaft 37 Schiffe (28 Containerschiffe, 5 Tanker sowie 4 Kreuzfahrtschiffe), 10 Containerschiffe in den Größen 3.100 TEU bis 6.500 TEU werden bis 2013 von Werften in China übernommen. Seit dem Jahr 2000 zeichnet HANSA CHARTERING für die effiziente Befrachtung und Auslastung der HANSA SHIPPING-Flotte verantwortlich und verhandelt zudem die Schiffsankäufe und -verkäufe sowie die Neubaufträge der HANSA TREUHAND Gruppe.

Mit dem Kauf der legendären Viermastbark »SEA CLOUD« stieg die Firmengruppe 1994 in den Kreuzfahrtbereich ein. Die Flussyacht »RIVER CLOUD« folgte 1996. Ergänzt wurde die Fünf-Sterne-Kreuzfahrtflotte in den Jahren 2000 und 2001 um je eine weitere Segel- und Flussyacht, die »SEA CLOUD II« und »RIVER CLOUD II«. Der Bau des dritten Kreuzfahrtschiffes, der »SEA CLOUD HUSSAR«, ist aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten der spanischen Bauwerft aktuell leider zum Stillstand gekommen und eine Übernahme des Schiffes somit völlig offen. Vermarktung und Betrieb der Kreuzfahrtschiffe erfolgt durch die gruppeneigene SEA CLOUD CRUISES GmbH. Für die technische und nautische Betreuung ist HANSA SHIPPING zuständig.

Die HANSA TREUHAND FINANCE GmbH & Co. KG betreut den Bereich Alternative Investments und verantwortet die Emission und Abwicklung der HANSA TREUHAND Beteiligungsangebote außerhalb der Schifffahrt. Dies sind neben den Private Equity-Fonds „Private Equity Partners 1“ und „Private Equity Partners 2“ die Flugzeugfonds der „Sky Cloud-A380“-Serie. Bis auf das jüngste Beteiligungsangebot, „Sky Cloud III-A380“, der seit Mai 2011 in der Platzierung ist, sind alle Fonds geschlossen.



Die HANSA TREUHAND hat mit innovativen Konzepten wie der Einnahmepooling oder der Entwicklung von Flottenfonds ihre Vorreiterrolle innerhalb des Marktes häufig unterstrichen und war einer der ersten Anbieter von reinen Tonnagesteuerfonds. Die Konzeptionsqualität der HANSA TREUHAND stößt auch bei Analysten auf breite Anerkennung, so erhielt die HANSA TREUHAND, neben dem Cash-Award 2004 für die Flottenfondsserie, in 2005 den erstmalig vergebenen Scope Investment Award der Kategorie „Geschlossene Schiffsfonds-Tanker“. Die Experten würdigten den bewussten Verzicht auf die vertriebsfördernden, aber risikoreichen Kombimodelle und die ausdrückliche Zurückhaltung in überhitzten Märkten. Auch der „Private Equity Partners 1“ erfuhr schnell eine sehr positive Resonanz und erhielt im September 2006 den „Financial Advisors Award“ in der Kategorie „Geschlossene Fonds“. Die Leistungsbilanzen der HANSA TREUHAND werden regelmäßig mit Bestnoten bewertet. Bereits zum dritten Mal in Folge verlieh uns das Deutsche Finanzdienstleistungs-Informationszentrum D.F.I. das Prädikat „ausgezeichnet“.

Vorstand

Hermann Ebel (Vorsitz), Jan Bartels, Sönke Fanslow,
Klaus Gerken


Aufsichtsrat

Friedrich Hueck (Vorsitz), Prof. Dr. h.c. Manfred Lahnstein,
Dr. Detlef Thomsen

Aktionäre

Hermann Ebel Maritime Beteiligungs GmbH & Co. KG (74,9 %)
Stiftung Maritim Hermann & Milena Ebel (25,1 %)

HRB 93592, Haftkapital: 3 Mio. EUR

Emission	Reederei	Touristik	Brokerage
 <p>HANSA TREUHAND Schiffsbeteiligungs GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * S. Fanslow *</p> <p>HRA 89174 Haftkapital: 1.533.875,64 EUR</p>	 <p>HANSA SHIPPING GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel *, J. Bartels* K. Gerken * P. Mackeprang*</p> <p>HRA 93856 Haftkapital: 100.000 EUR</p>	 <p>SEA CLOUD CRUISES GmbH</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * K. Gerken</p> <p>HRB 25803 Haftkapital: 500.000 DM</p>	 <p>HANSA CHARTERING GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * J. Bartels *</p> <p>HRA 95093 Haftkapital: 100.000 EUR</p>
 <p>HANSA TREUHAND FINANCE GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * S. Fanslow *</p> <p>HRA 101341 Haftkapital: 100.000 EUR</p>	 <p>Unicrewing Hamburg GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung P. Mackeprang J.D. Firth K. Gerken</p> <p>HRA 98383 Haftkapital: 5.000 EUR</p>	 <p>SEA CLOUD CRUISES Inc. New Jersey</p> <p>Geschäftsleitung K. Gerken A. Ringel</p> <p>Florida Business Corporation Center Section 607.0821 Haftkapital: 1.000 USD</p>	 <p>UNITED MARITIME BROKERS GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * J. Bartels J. Hinrichsen</p> <p>HRA 106123 Haftkapital: 50.000 EUR</p>
 <p>HANSA MARITIME CONSULT GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * S. Fanslow T. Schlüter</p> <p>HRA 93264 Haftkapital: 50.000 EUR</p>	 <p>Unishipping Ltd. London</p> <p>Geschäftsleitung J.D. Firth K. Gerken K. Read</p> <p>Companies House No. 1305537 Haftkapital: 40.000 GBP</p>	 <p>RIVER CLOUD CRUISES GmbH</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * K. Gerken</p> <p>HRB 60383 Haftkapital: 51.000 DM</p>	 <p>HANSA SHIPBUILDING & ENGINEERING GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung H. Ebel * T. Schlüter</p> <p>HRA 91658 Haftkapital: 516.404,80 EUR</p>
	 <p>Leonhardt & Blumberg Schiffahrtsgesellschaft mbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsleitung F. Leonhardt *, S. Bade H. Ebel *</p> <p>Gesellschafter Frank Leonhardt Holding GmbH & Co. KG (50 %) Harald Block Vermögens- verwaltungsgesellschaft mbH & Co. KG (25 %) Hermann Ebel Maritime Beteiligungs GmbH & Co. KG (25 %)</p> <p>HRA 94310 Haftkapital: 1.022.421,77 EUR</p>		

* Geschäftsführender
Gesellschafter



1.000 – 1.600 TEU

MS »HANSA HAMBURG«	1.012	MS »HS LISZT«	1.338
MS »HANSA OSLO«	1.012	MS »HS PUCCINI«	1.338
MS »HANSA STETTIN«	1.012	MS »HANSA AALESUND«	1.550
MS »MERKUR BRIDGE«	1.012	MS »HANSA ARENDAL«	1.550
MS »HANSA BERLIN«	1.015	MS »HANSA KRISTIANSAND«	1.550
MS »HANSA LONDON«	1.015	MS »HANSA NARVIK«	1.550
MS »HANSA ROSTOCK«	1.015	MS »HANSA TRONDHEIM«	1.550
MS »HANSA WISMAR«	1.015	MS »HANSA RIGA«	1.576



1.600 – 1.800 TEU

MS »HANSA CALEDONIA«	1.645	MS »FLOTTBEK«	1.730
MS »HANSA CALYPSO«	1.645	MS »RISSEN«	1.730
MS »HANSA CASTELLA«	1.645	MS »HANSA BRANDENBURG«	1.740
MS »HANSA CATALINA«	1.645	MS »HANSA OLDENBURG«	1.740
MS »HANSA CENTAUR«	1.645	MS »HANSA NORDBURG«	1.740
MS »HANSA CENTURION«	1.645	MS »HS SCHUBERT«	1.740
MS »HANSA COMMODORE«	1.645	MS »HS SMETANA«	1.740
MS »MERKUR BEACH«	1.728		



2.000 – 2.500 TEU

MS »CHAMPION«	2.078	MS »PRIMUS«	2.078
MS »GLORY«	2.078	MS »HANSA LIBERTY«	2.466
MS »MASTER«	2.078	MS »HANSA VICTORY«	2.466



2.600 – 2.900 TEU

MS »BELLA«	2.672	MS »MERKUR BAY«	2.794
MS »BONNY«	2.672	MS »HS OCEANO«	2.794
MS »BRAVO«	2.672	MS »HS ONORE«	2.794
MS »CHIEF«	2.672	MS »HS SCOTT«	2.794
MS »HS CHALLENGER«	2.672	MS »HANSA CENTURY«	2.810
MS »HS DISCOVERER«	2.672	MS »HANSA CONSTITUTION«	2.810
MS »MENTOR«	2.672		



3.400 – 3.600 TEU

MS »HS RAVEL«**	3.100 TEU	MS »HS HAYDN«	3.535 TEU
MS »HS ROSSINI«*	3.100 TEU	MS »HS WAGNER«	3.535 TEU
MS »HANSA AFRICA«	3.424 TEU	MS »HS BACH«	3.586 TEU
MS »HANSA INDIA«	3.424 TEU	MS »HS BERLIOZ«	3.586 TEU
MS »LÜTJENBURG«	3.534 TEU	MS »HS BIZET«	3.586 TEU
MS »HS BRUCKNER«	3.535 TEU	MS »HS CHOPIN«	3.586 TEU
MS »HS DEBUSSY«	3.535 TEU		



4.200 – 4.800 TEU

MS »HS BAFFIN«**	4.250	MS »HS CARIBE«	4.389
MS »HS SHACKLETON«**	4.250	MS »HS COLON«	4.389
MS »HANSA ATLANTIC«	4.322	MS »HS MOZART«	4.389
MS »HANSA PACIFIC«	4.322	MS »HS EVEREST«**	4.800
MS »HS BEETHOVEN«	4.389	MS »HS MARCO POLO«**	4.800

* Übernahme 2011

** im Bau



5.000–5.500 TEU

MS »HS HUMBOLDT«	4.994
MS »HS LIVINGSTONE«	4.994
MS »HS COLUMBIA«	5.500



6.500 TEU

MS »HS LISBON«**	6.500
MS »HS MADRID«**	6.500
MS »HS PARIS«**	6.500
MS »HS ROME«**	6.500



Tanker

MT »HS ELEKTRA«	106.000 tdw	AFRAmax
MT »HS CARMEN«	113.000 tdw	AFRAmax
MT »HS MEDEA«	113.000 tdw	AFRAmax
MT »HS TOSCA«	115.000 tdw	AFRAmax
MT »HS ALCINA«	160.000 tdw	Suezmax



Kühlschiffe

MS »HANSA BREMEN«	589.615 cbft
MS »HANSA VISBY«	589.615 cbft
MS »HANSA LÜBECK«	592.295 cbft
MS »HANSA STOCKHOLM«	592.295 cbft

Kreuzfahrtschiffe



Hochseesegler

S.Y. »SEA CLOUD«	69 Pass.
S.Y. »SEA CLOUD II«	96 Pass.



Flussyachten

»RIVER CLOUD«	90 Pass.
»RIVER CLOUD II«	88 Pass.

** im Bau

Geschäftsverlauf

Die globale Wirtschafts- und Finanzkrise der Jahre 2008 und 2009 hat die gesamte Containerschiffahrt bis in das Jahr 2010 hinein hart getroffen. Der weltweite Containerumschlag sank 2009 zum ersten Mal in der Geschichte der Branche. Das Minus lag nach Angaben von Drewry Shipping Consultants bei ca. 9%. Die Weltwirtschaftskrise war durch den Einbruch der Handels- und Investitionsaktivitäten erheblich geprägt. Dadurch wurde die Containerschiffahrt in Mitleidenschaft gezogen, da diese Branche stark mit dem Welthandel korreliert.

Die bereits in der letztjährigen Leistungsbilanz beschriebene katastrophale Marktentwicklung in der Containerschiffahrt verbesserte sich im 1. Halbjahr 2010 zunächst langsam. Seitdem hat die allgemeine Markterholung eingesetzt, früher als erwartet. Über das Gesamtjahr 2010 stieg das Ladungsvolumen nach aktuellen Berechnungen mit hoher Dynamik um über 12% wieder an. Die Trendwende nach der Krise ist erreicht.

Für die Flotte der HANSA TREUHAND war das Geschäftsjahr 2010 (wie auch schon 2009) geprägt von der Vermeidung hoher Aufliegezeiten und damit der Sicherstellung der Liquidität der Schiffahrtsgesellschaften. Da die finanzierenden Banken u.a. mit der „Lehmann Pleite“ Ende 2008, den Basel II/III Regularien und der gesamtwirtschaftlichen, depressiven Marktstimmung selbst in unsicheres Fahrwasser gerieten, war nur noch sehr wenig bzw. überhaupt keine Bereitschaft für neues Kreditengagement zur Zwischenfinanzierung vorhanden. Nur unter Einbeziehung aller Beteiligten und eines Gesamtkonzeptes zur Betriebsfortführung waren die Banken bereit, sich an der Restrukturierung von Gesellschaften zu beteiligen.

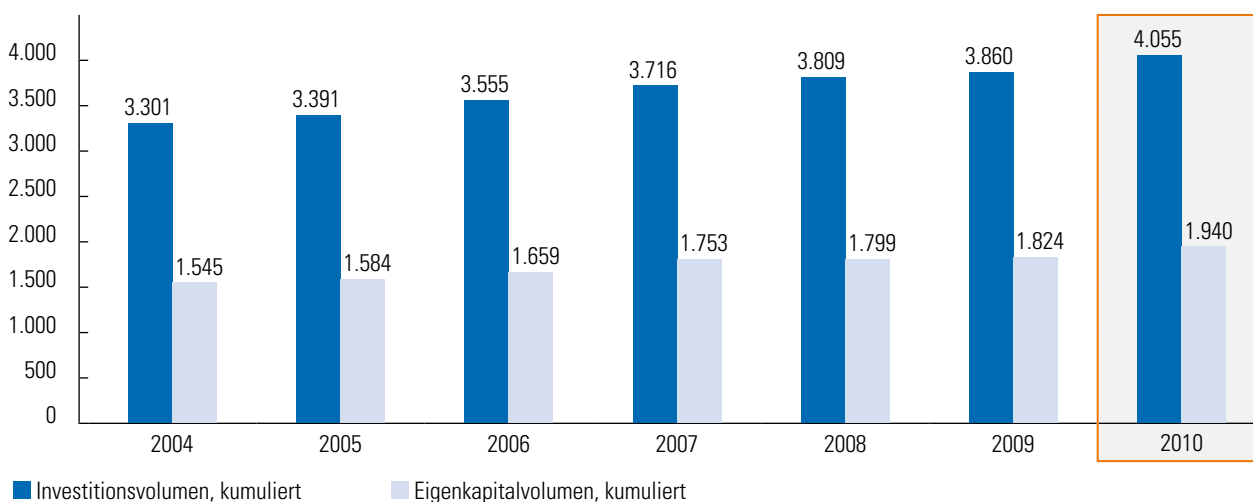
Zur Sicherstellung des Schiffsbetriebes wurden bei 18 Fonds zusammen mit den Gesellschaftern entsprechende Betriebsfortführungskonzepte mit freiwilliger Teilnahme beschlossen und erfolgreich umgesetzt.

Die Zustimmungquoten lagen zumeist bei über 95%. Die betroffenen Gesellschafter haben zusätzliches Kapital i.H.v. 12% bis 28%, bezogen auf die jeweilige Zeichnungssumme, bereitgestellt. Damit haben sich alle Beteiligten in der tiefsten Krise der (Container-) Schiffahrt äußerst umsichtig und verantwortungsbewusst verhalten. Nur so konnte der Wert der Beteiligungen erhalten und ein unkontrollierter Verkauf der Schiffe vermieden werden.

Die bereits im Vorjahr (2009) zurückgegangenen Poolergebnisse erreichten im Jahr 2010 ihren Tiefpunkt. Zwar wirkten diese noch vereinzelt stabilisierend, für die Deckung der Betriebskosten bzw. Bedienung des Kapitaldienstes reichte es in aller Regel nicht mehr aus. Soweit Voraustilgungen vorhanden waren, wurden diese nach Absprache mit den Banken für Tilgungsverrechnungen des laufenden Jahres eingesetzt. In anderen Fällen konnten vereinzelt Tilgungstundungen erzielt werden bzw. die zuvor genannten Betriebsfortführungskonzepte brachten die notwendige Liquidität. In Ausnahmefällen wurden auch kurzfristige, interne Darlehen in Anspruch genommen. Schuldenfreie Schiffe konnten häufig auf noch nicht ausgeschüttete Liquiditätsreserven zurückgreifen. Bei 6 Schiffen wurde aufgrund des Alters bzw. fehlender, längerfristiger Fortführungsprognose mit den Gesellschaftern der Verkauf beschlossen.

Laufende Ausschüttungen aus dem operativen Ergebnis konnten von Schiffen/Fonds erwirtschaftet werden, die noch über auskömmliche, häufig längerfristige Charterverträge verfügten. Dies betraf mehrheitlich Schiffe über 3.000 TEU, die im Jahr 2010 zwischen 5% und 19% an die Gesellschafter auszahlten. Im Durchschnitt entspricht dies rd. 2,5% (Vorjahr 1,8%) über die Gesamtflotte und ist Hinweis auf die eingetretene Marktverbesserung.

Investitions- und Eigenkapitalvolumen in Mio. EUR (Schiffe/Private Equity/Flugzeug)



Geschäftsentwicklung der Schiffsfonds

Emission Schiffe

Im Jahr 2010 erfolgte keine Neuemission von Schiffsbeteiligungen. Zur Sicherstellung der Liquidität, und damit des Schiffsbetriebes, wurden bei 18 Schiffen Betriebsfortführungskonzepte mit freiwilliger Teilnahme im Gesellschafterkreis umgesetzt. Hierbei wurden insgesamt rd. 51,9 Mio. EUR durch die Gesellschafter in Form einer freiwilligen Rückzahlung bereits erhaltener Ausschüttungen und/oder einer freiwilligen Kapitalerhöhung eingezahlt.

Verkäufe / Abgänge

Im Jahr 2010 wurden 6 Schiffverkäufe beschlossen, wovon drei Schiffe bis Ende Dezember verkauft wurden. Im September erfolgte der Verkauf des 25-jährigen Gastankers MT »SANTA CLARA« zu einem Preis von 2,1 Mio. USD an einen südamerikanischen Käufer. Daneben wurden die beiden 17 Jahre alten 1.578 TEU Vollcontainerschiffe MS »HARMONY« und MS »TRIUMPH« zu Preisen von 10,935 Mio. USD bzw. 10,95 Mio. USD verkauft. Käufer sind Gesellschaften aus Deutschland bzw. Indonesien. Zwei 1.012 TEU Schiffe wurden im März 2011 verkauft, eines befindet sich aktuell im Verkaufsprozess.

Investitionen

Insgesamt hat die HANSA TREUHAND bei den Schiffsfonds bis zum Jahresende 2010 ein kumuliertes Investitionsvolumen von rd. 3,82 Mrd. EUR (inkl. Betriebsfortführungskonzepte) realisiert. Dieses Investitionsvolumen wurde teilweise durch Hypothekenkredite von rd. 2,01 Mrd. EUR finanziert. Etwa 18.000 Anleger schenken unserem Unternehmen das Vertrauen und investierten bisher insgesamt rd. 1,81 Mrd. EUR Eigenkapital. Die durchschnittliche Eigenkapitalquote bewegt sich mit rd. 47% auf dem Niveau der Vorjahre.

Chartererlöse

Die Chartererlöse erreichten einen Wert von rd. 286 Mio. USD (2009: rd. 398 Mio. USD) und verringerten sich aufgrund der geschilderten Markt- und Ratenentwicklung gegenüber dem Vorjahr um rd. 28%. In Euro bewertet ergaben sich kursbedingt niedrigere Chartererlöse i.H.v. rd. 216 Mio. EUR (2009: rd. 285 Mio. EUR). Zusätzlichen Einfluss hatte hierbei auch der wieder leicht an Stärke gewonnene Jahresdurchschnittskurs von EUR/USD 1,32 (Vorjahr EUR/USD 1,39).

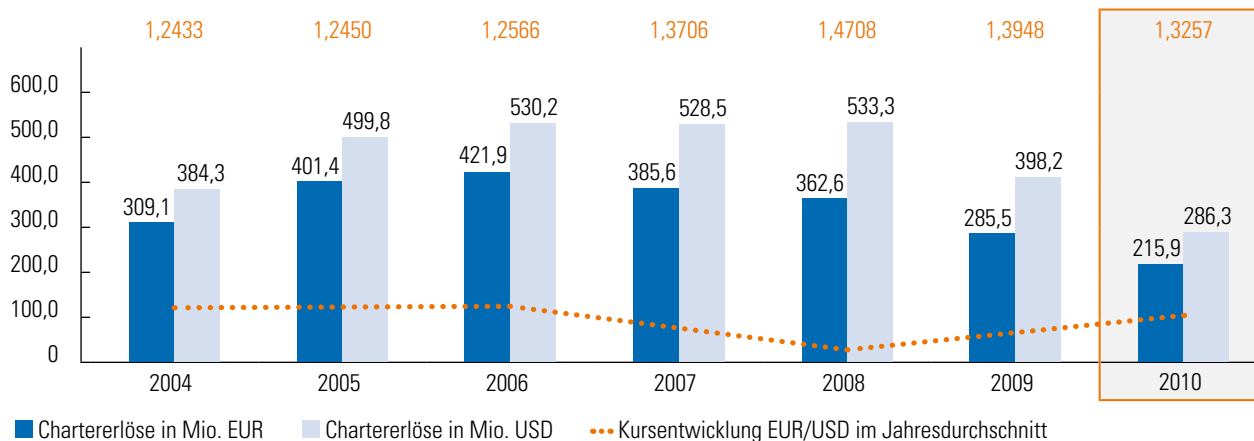
Betriebsüberschüsse

Die Betriebsüberschüsse erreichten rd. 53 Mio. USD (2009: rd. 137 Mio. USD). In Euro betrachtet beläuft sich der Gegenwert auf rd. 40 Mio. (2009: rd. 98 Mio. EUR). Das aus den Vorjahren erhöhte Kostenniveau, insbesondere im Personalbereich, aber auch bei Ersatzteil- und Reparaturkosten, macht sich weiterhin über die Gesamtflotte bemerkbar und konnte nur in Einzelfällen reduziert werden.

Tilgungen

Über die Summe aller Schiffe konnten die Plantilgungen von rd. 91 Mio. USD (ca. 68 Mio. EUR) marktbedingt auch im Jahr 2010 nicht erreicht werden. Tatsächlich wurden rd. 66 Mio. USD (ca. 49 Mio. EUR) an die Kreditinstitute geleistet. Aufgrund der in den Vorjahren durch Sondertilgungen gelegten Reserven, konnte allerdings für einen Großteil der Schiffe die Jahrestilgung verrechnet werden. Vereinzelt konnten Tilgungsstundungen mit den finanzierenden Banken erreicht werden. Die Voraustilgung der Flotte ist zum Jahresende mit durchschnittlich rd. einem halben Jahr weiter zurückgegangen.

Brutto-Chartererlöse und USD-Kurs



Geschäftsverlauf Flotte 2010

Ausschüttungen

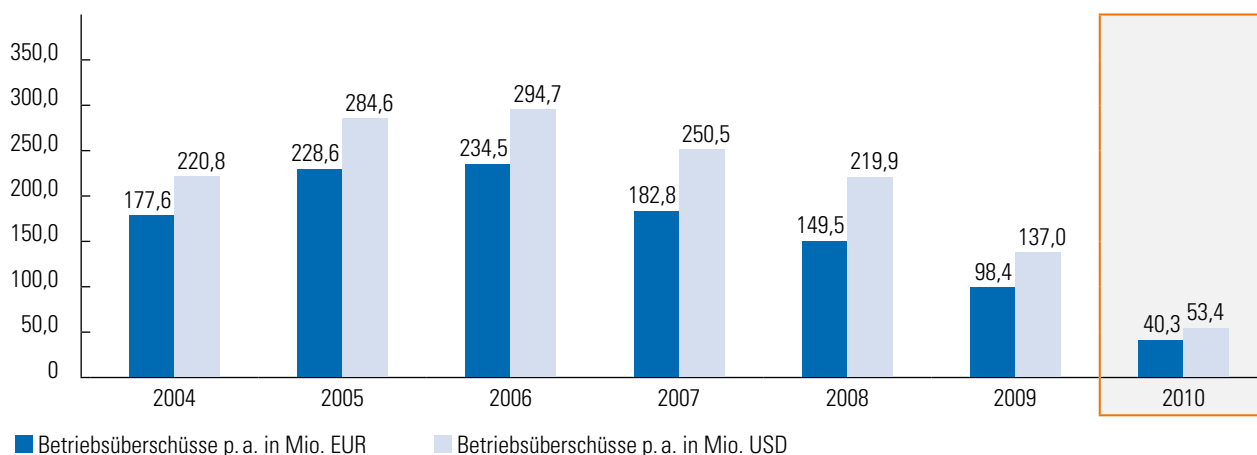
Laufende Ausschüttungen an Gesellschafter i.H.v. rd. 30,4 Mio. EUR (Vorjahr rd. 21,1 Mio. EUR) wurden von 14 Schiffen/Fonds erwirtschaftet, die schuldenfrei waren oder über längerfristige, noch auskömmliche „Altverträge“ verfügten. Zusätzlich konnten im Einzelfall Liquiditätsreserven des Vorjahres aufgelöst werden. Über die Gesamtflotte ergibt sich hieraus ein Durchschnitt von 2,5% (Vorjahr durchschnittlich 1,8%). Prospektiert war eine durchschnittliche Auszahlung von ca. 9,4%. Durch die Tonnagesteuer bleibt die Ausschüttung überwiegend steuerfrei und entspricht somit nahezu einer „Nettoausschüttung“.

Ausblick

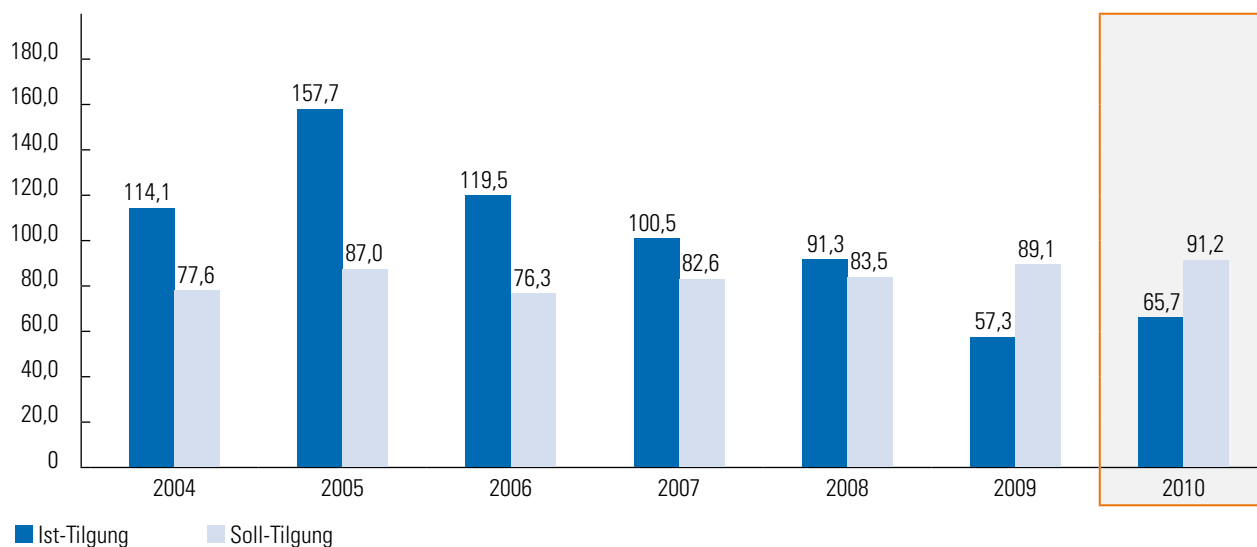
Nachdem das Weltwirtschaftswachstum in 2010 um 5% gestiegen ist, rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) mit einer Fortsetzung der Erholung und einem Plus von 4,4% in 2011. In seiner Prognose vom

April 2011 geht der IWF im Euro-Raum von einem Wachstum i.H.v. 1,6% aus. Risiken gehen in vielen entwickelten Volkswirtschaften von der fortwährend hohen Arbeitslosigkeit aus. Die finanziellen Probleme einiger Staaten am Rande der Euro-Zone gefährden ebenfalls das Wachstum. Für die USA wird nach einem Plus von 2,8% in 2010 für das laufende Jahr eine Steigerung in gleicher Höhe prognostiziert. Steuerpolitische Initiativen der US-Regierung versprechen eine wirtschaftlich stimulierende Wirkung, gehen jedoch mit wachsender Verschuldung und steigendem Inflationsdruck einher. China bleibt mit +9,6% der Wachstumsspitzenreiter, Indien folgt mit +8,2% auf Platz zwei. Der ökonomische Verlauf der meisten Schwellenländer ist robust, dennoch besteht u.a. aufgrund des hohen Kapitalzuflusses in diesen Ländern die Furcht vor Inflation und Überhitzung. Welche Auswirkungen die Unruhen in Nordafrika und Syrien sowie das Erdbeben in Japan und die Vorfälle im Atomkraftwerk Fukushima haben werden, lässt sich noch nicht abschätzen.

Entwicklung der Betriebsüberschüsse



Hypothekentilgung in Mio. USD



Das insbesondere für die Schifffahrtsmärkte wichtige Wachstum des Welthandelsvolumens lag im Jahr 2010 bei 12,4%. Für 2011 erwarten die Experten einen Anstieg von ebenfalls sehr erfreulichen 7,4%.

Nach einem Rückgang des Containervolumens in 2009 um 9% stieg das Ladungsaufkommen in 2010 nach aktuellen Berechnungen um ca. 12%. Demgegenüber stand in 2010 ein Wachstum der Container tragenden Schiffe i.H.v. 8,3%. Der Tonnagezufluss konnte durch die wirtschaftliche Erholung voll absorbiert werden. Nach Expertenprognosen wird das Ladungsaufkommen im laufenden Jahr um 9,8% steigen. Demgegenüber steht eine Ausweitung der Kapazität im Containerschiffbereich von 7,2% (unter Berücksichtigung aller Container tragenden Schiffe ergibt sich ein Plus von 6,8%). Für 2011 wird insgesamt damit gerechnet, dass die Nachfrage das Angebot um mindestens 2 Prozentpunkte übersteigt.

Seit Jahresbeginn 2011 haben die Raten für den Containermarkt deutlich angezogen und konnten die saisonal bedingte Delle des 4. Quartals 2010 wieder wettmachen. Der positive Verlauf gibt Anlass zur Hoffnung auf eine weitere Charratenerholung. Alle relevanten Marktindizes spiegeln die positive Entwicklung ebenfalls wider. So stand beispielsweise der BOX Index Anfang Mai 2011 bei rd. 100 Punkten. Gegenüber dem Jahresbeginn 2011 ist der Index um ca. 33% gestiegen. Mittlerweile macht sich die anziehende Dynamik der Märkte auch in der Beschäftigung der Schiffe bemerkbar. Ende April 2011 waren lediglich noch 71 Schiffe in Warteposition. Experten rechnen mit einem weiteren Rückgang der Aufliegerzahl.

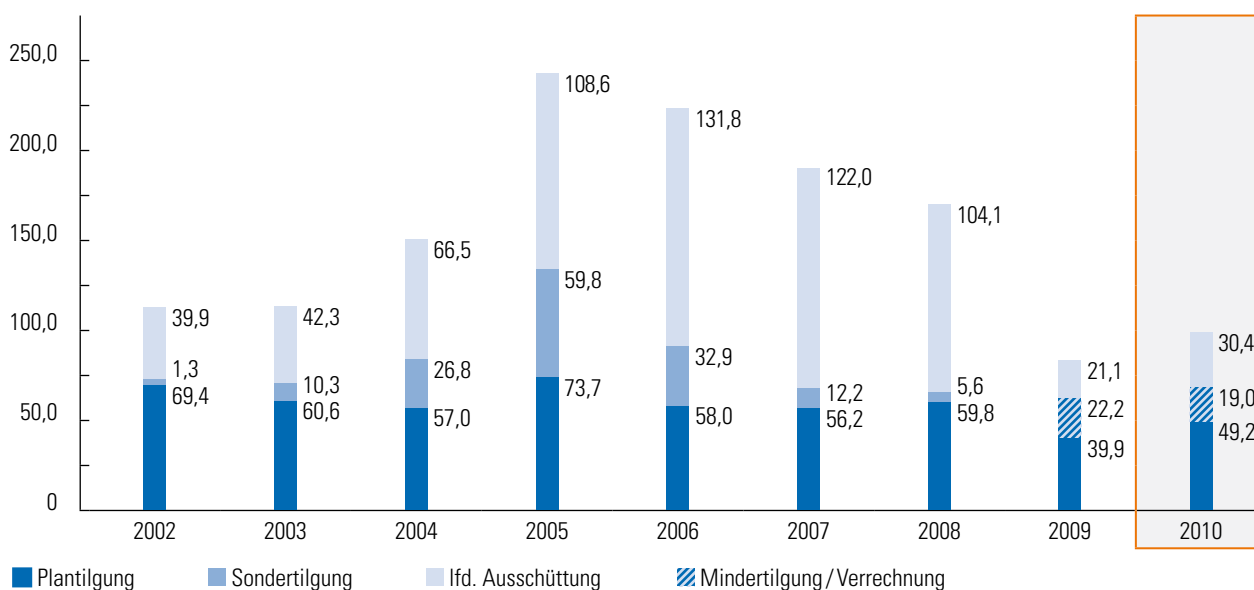
Diese positiven Marktaussichten spüren die Schiffe der HANSA TREUHAND Flotte insbesondere seit Jahresanfang. Über alle Schiffsklassen hinweg sind die Charraten gestiegen und führen zu einem Anstieg der durchschnittlichen Poolraten im Jahr 2011. Wir erwarten hierdurch eine deutliche Liquiditätsverbesserung, die dazu führt, dass in aller Regel die Betriebskosten und Zinsen wieder erwirtschaftet werden können. Jahresplantilgungen sind teilweise möglich, können ansonsten mit Sondertilgungen verrechnet werden oder sind weiterhin vereinbarungsgemäß gestundet.

Die Umsetzung der Betriebsfortführungskonzepte verläuft planmäßig, und die noch ausstehende 2. Einzahlungsrate einzelner Schiffs-Gesellschaften wird im Laufe des Jahres 2011 angefordert. Damit kann der Schiffsbetrieb für die gesamte Flotte auch im Jahr 2011 sichergestellt werden.

Ausschüttungen an die Gesellschafter können wie im Vorjahr noch nicht über die Gesamtflotte, sondern nur in Einzelfällen geleistet werden, da sich das Rateniveau noch nicht über alle Schiffsklassen nachhaltig erholt hat. Dies werden im Wesentlichen schuldenfreie Schiffe bzw. Schiffe mit noch länger laufenden (Alt-) Charterverträgen sein, die voraussichtlich in einer Bandbreite von 5 bis 15% ausschütten werden.

Risiken für die Marktentwicklung gehen von den aktuell wieder aufflammenden Marktanteilkämpfen der Linienreedereien sowie der anziehenden Aktivität im Bereich Neubestellungen aus. Beide können einer Erholung der Fracht- und Charraten entgegenstehen. Zudem bereiten der steigende Rohölpreis und die damit verbundenen höheren Treibstoffkosten den Schiffbetreibern Sorge.

HANSA TREUHAND Flotte Verwendung des Cash-Flow in Mio. EUR





Seit Januar 2005 besteht die Fondsbörse Deutschland, eine Initiative der Börsen Hamburg, Hannover und München, über die Anleger geschlossene Fonds kaufen und verkaufen können. Als Makler nimmt die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG Kauf- und Verkaufsanträge von Anlegern entgegen und vermittelt diese. Die Preisfeststellung richtet sich nach Angebot und Nachfrage und ist im Internet einsehbar.

Insgesamt wurden im Jahr 2010 an der Fondsbörse geschlossene Fonds im Wert von nominal 162,5 Mio. EUR gehandelt (Vorjahr: 83,6 Mio. EUR). Dabei wechselten ca. 3.000 Anteile an geschlossenen Fonds den Besitzer. In 2009 waren es etwa 2.000.

Eine Besonderheit des Zweitmarktes an der Fondsbörse Deutschland ist das so genannte Premiumsegment, in dem die Fonds ausgewählter Initiatoren, wie der HANSA TREUHAND, gehandelt werden. Im Premiumsegment existiert eine Ausführungsgarantie, d.h. es besteht eine Garantie der für den Zweitmarkt zuständigen Maklergesellschaft, bestimmte Fondsanteile jederzeit zu einem festgelegten Mindestpreis zu kaufen.

Über die verschiedenen Zweitmarktplattformen wechselten im Jahr 2010 HANSA TREUHAND Fondsanteile mit einem Nominalkapital von 9,86 Mio. EUR den Eigentümer. Davon wurden Beteiligungen i.H.v. rd. 1,73 Mio. EUR über die Fondsbörse gehandelt. Der rechnerische Durchschnittskurs aller gehandelten HANSA TREUHAND Schiffsbeteiligungen lag bei 76,1%.

Nähere Informationen zu aktuellen Kursen, Abwicklungshinweisen, etc. sind unter den Internetadressen www.zweitmarkt.de oder www.fondsboerse.de zu finden. Zudem veröffentlicht die HANSA TREUHAND unter der Internetadresse www.hansatreuhand.de sowohl die zuletzt an der Fondsbörse abgewickelten Kurse als auch die aktuellen außerbörslichen Transaktionen.

Rendite aller öffentlich platzierten und wieder verkauften Schiffe per 31.12.2010

Schiffsname	Indienststellung	Übergabe an den Käufer	Kommanditkapital TEUR	Investitionsvolumen TEUR	Mittelrückfluss nach Steuern je 100 TEUR Zeichnungssumme	jährliche Rendite (IRR) nach Steuern %
JOHN M	12/83	12/97	3.980	18.343	147.493	24,60
EMSGAS	6/84	12/92	5.225	22.528	154.638	31,80
LEDAGAS	9/84	12/92	5.992	23.282	152.051	33,70
MARCON	10/84	6/00	6.698	33.978	69.579	5,87
MERKUR SEA	12/84	11/07	13.690	32.608	232.232	20,30
NOBLE EAGLE	6/85	2/96	7.184	21.579	179.596	31,06
SAN MARTIN	8/85	9/94	7.833	30.466	199.275	47,26
BRAVE EAGLE	10/85	11/98	7.005	21.518	141.722	22,80
SANTA CLARA	10/85	09/10	15.415	32.211	174.863	11,56
SANTA CATARINA	1/86	11/94	11.248	42.795	175.705	40,00
FINE EAGLE	4/86	10/97	8.590	24.159	168.722	20,40
VILLE DE SATURNE	3/87	11/91	11.709	30.470	178.522	45,64
WESTERN GALLANTRY	9/87	10/96	4.704	27.761	136.227	12,57
VILLE DE MARS	5/88	8/95	11.248	32.518	173.302	25,09
HANSA CARRIER	2/89	12/98	11.964	32.401	158.617	18,11
HANSA CLIPPER	3/90	9/98	14.827	33.464	137.041	7,70
TROPHY	11/90	12/07	15.748	31.087	250.374	12,14
NORDBURG	12/91	2/04	7.925	17.128	78.039	N.A.
HANSA ASIA	8/93	5/02	19.838	43.613	177.470	14,31
HANSA EUROPE	10/93	5/02	21.635	46.944	166.358	13,71
HARMONY	2/94	11/10	13.907	29.031	182.804	9,49
TRIUMPH	6/94	12/10	14.470	30.039	166.839	10,29
HANSA AMERICA	12/93	5/02	22.709	48.018	165.562	12,56
HANSA AUSTRALIA	12/93	5/02	22.977	48.266	161.075	11,83
HANSA DANZIG (Versicherungsschaden)	10/94	3/96	14.316	30.463	144.293	37,80
LUDWIGSBURG	2/95	10/03	22.538	47.652	163.735	12,17
MERKUR DELTA (Versicherungsschaden)	11/95	7/06	15.363*	31.521	228.388	11,80
HANSA CONSTANCE	11/98	11/06	10.686	52.975	172.477	17,27
Gesamtdurchschnitt:					165.607	20,07

Auf Basis aller öffentlich platzierten und wieder verkauften Schiffe ergab sich für einen an allen abgewickelten Schiffen beteiligten Anleger, bei einer durchschnittlichen Haltedauer von gut 11 Jahren, ein durchschnittlicher Mittelrückfluss nach Steuern von ca. 165,6%.

* inkl. Kapitalerhöhung



Schiffe ohne Soll-Daten

Kapitalüberschuß der Schiffe, deren Prospektrechnung bereits beendet ist
Gebundenes Kapital je 100.000 EUR Mustereinlage per 31.12.2010 (in EUR)

Emissionsjahr	Schiffsname	Kapitaleinsatz	Steuervorteile	Steuern auf lfd. Gewinne	Ausschüttungen	Kapitalüberschuss
1989	HANSA BREMEN	-105.000	81.564	-10.310	71.152	37.406
1989	HANSA VISBY	-105.000	86.495	-16.266	62.056	27.285
1990	HANSA LÜBECK	-105.000	72.149	-1.493	60.972	26.628
1991	HANSA LONDON	-105.000	64.253	-5.467	85.000	38.786
1991	HANSA OSLO	-105.000	64.538	-15.400	85.000	29.138
1991	HANSA STOCKHOLM	-105.000	75.691	-1.138	54.040	23.593
1992	HANSA HAMBURG	-105.000	66.094	-5.282	81.000	36.812
1992	HANSA STETTIN	-105.000	68.741	-3.443	58.000	18.298
1992	HANSA WISMAR	-105.000	63.003	-4.732	93.000	46.271
1992	MERKUR BRIDGE	-105.000	61.345	-830	51.000	6.515
1993	HANSA BERLIN	-105.000	61.580	-2.806	74.000	27.774
1993	HANSA RIGA	-105.000	61.866	-2.525	97.000	51.341
1994	HANSA ROSTOCK	-105.000	53.510	-1.134	70.000	17.376
1994	LÜTJENBURG	-105.000	58.280	-3.046	210.600	160.834
1995	HANSA PACIFIC	-105.000	62.422	-3.946	126.000	79.476
1996	HANSA INDIA	-105.000	56.985	-1.538	184.000	134.447
1995	GLORY	-105.000	67.225	-873	65.000	26.352
1995	HANSA ATLANTIC	-105.000	62.423	-3.410	119.000	73.013
1995	PRIMUS	-105.000	74.776	-1.227	60.000	28.549
1994	MERKUR BEACH (ohne Kapitalerhöhung)	-105.000	64.103	-214	17.000	-24.112
	(mit Kapitalerhöhung 2000)	-105.000	70.801	-214	17.000	-17.413
1996	CHAMPION	-105.000	69.038	-850	61.000	24.188
1996	HANSA AFRICA	-105.000	74.780	-1.877	125.130	93.033
1996	HANSA CATALINA	-105.000	74.573	-189	43.000	12.384
1996	MASTER	-105.000	76.413	-1.112	64.000	34.301
1997	HANSA CENTAUR	-105.000	72.995	-195	43.000	10.800
1997	HANSA CENTURY	-105.000	57.164	-760	118.000	69.404
1997	HANSA COMMODORE	-105.000	57.162	-345	49.000	817



In der nachfolgenden Tabelle „Gesamtdepot“ sind alle 33 Fonds (43 Schiffe) abgebildet, die zum Jahresende 2010 in die Bewertung des Gesamtdepots der HANSA TREUHAND einfließen, einschließlich eines reedereieigenen Investments. Zu diesen Schiffen sind Informationen in der Einzeldarstellung der ausführlichen Leistungsbilanz 2010 zu finden, die ab Herbst 2011 als Download auf unserer Internetseite bereitsteht.

Nicht enthalten sind weitere 27 in Fahrt befindliche Schiffe, deren Prospektrechnung 2009 oder früher endete, so dass keine Soll-Daten mehr vorhanden sind. Die bisherige wirtschaftliche Entwicklung und Kapitalüberschüsse dieser Schiffe ist tabellarisch auf der gegenüberliegenden Seite 14 dargestellt. In der Summe befanden sich zum Jahresende 2010 insgesamt 70 Schiffe im Einsatz unter Management der HANSA TREUHAND Gruppe.

Das Gesamtdepot stellt die Abweichung der prospektierten (Soll) von den tatsächlichen (Ist) Werten aus Anlegersicht dar. Hierbei beziehen sich die Abweichungen auf die relevanten Kriterien Steuervor- und -nachteile sowie Ausschüttungs- und Tilgungsdifferenzen. Die geringfügigen Liquiditätsreserven wurden nicht gesondert dargestellt, da sie i.d.R. zeitlichen Verschiebungen unterliegen, zudem gibt es Abgrenzungsschwierigkeiten und Definitionsunterschiede im Vergleich zum Prospekt, die eine Darstellung in einer Abweichungsanalyse als nicht sinnvoll erscheinen lassen. Zugrunde gelegt wurde eine Zeichnung von jeweils 100.000 EUR unter Annahme der Höchststeuersätze zzgl. Solidaritätszuschlag ohne Kirchensteuer. Die ausgewiesene Gesamtabweichung ergibt sich aus dem Saldo der Spalten „Differenz Steuervorteil“ zzgl. Ausschüttungen, zzgl. Tilgungen und abzgl. Gewinnsteuern“. An der Gesamtabweichung kann der Anleger somit die Performance des Fonds im Verhältnis zu den prospektierten Werten ablesen. Hieraus lassen sich allerdings keine Rückschlüsse auf die tatsächlich erzielte Rendite ableiten; diese lässt sich erst abschließend nach erfolgtem Schiffsverkauf ermitteln.

Zur Erhöhung der Transparenz und aus Gründen des Anlegerschutzes wird das Gesamtdepot seit 2002 laufend durch einen unabhängigen Wirtschaftsprüfer testiert.

Für die Bewertung der Ist-Hypothekenstände werden die Anschaffungskurse zum Zeitpunkt der Darlehensaufnahme berücksichtigt. Zudem wurden alle Soll-Tilgungsstände exakt den Prospekten entnommen, wogegen in früheren Darstellungen die Werte aus den Darlehensverträgen zugrunde gelegt wurden. Faktisch fallen die Ergebnisse hierdurch ungünstiger aus, da anfänglich tatsächlich geringere Darlehensaufnahmen nicht berücksichtigt wurden.

Die Soll-Ausschüttungen entsprechen jeweils jahresgenau den prospektierten Ergebnisvorschauen und wurden nicht erst im Folgejahr nach dem notwendigen Gesellschafterbeschluss (gemäß Prospekt)

berücksichtigt. Weiterhin wurde bezüglich der Bewertung des USD-Hypothekendarlehens in Euro die aktuelle Rechtsauffassung aufgrund des hierzu ergangenen BFH-Urteils vom 23. April 2009 (IV R 62/06) berücksichtigt. Danach sind Kursverluste steuerlich nicht mehr anzuerkennen.

Aus den zuvor genannten Änderungen zur Erhebung des Zahlenmaterials ergeben sich teilweise negative Abweichungen gegenüber früheren Jahren bis Ende 2001. Trotz dieser Effekte hat sich die HANSA TREUHAND im Zuge des Testats für eine Umstellung der Berechnungsmethode entschieden, nicht zuletzt auch, um für einen dauerhaften Standard zu sorgen.

Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Schiffe nach ihrer steuerlichen Konzeption zusammengefasst. Diese Darstellung ermöglicht eine erhöhte Transparenz gegenüber neueren Emittenten von Schiffsfonds, die erst zu deutlich späteren Zeitpunkten in den Markt eingetreten sind. Hierbei zeigt sich, dass die Beteiligungen ab 1998 (bzw. steuerlich negative Anfangsergebnisse bis zu 100%) im Vergleich zu den prospektierten Werten einen sehr positiven Verlauf genommen haben. Im Zuge der Weltwirtschaftskrise 2009 und 2010 sind durch den Markteinbruch in der Containerschifffahrt, und die daraus resultierende fehlende Liquidität für Ausschüttungen und Tilgungen, deutliche Abweichungen im Prospekt Soll/Ist-Vergleich festzustellen.



Im Management befindliche Fonds

Gesamtabweichung des emittierten USD-Fonds 2005 unter Tonnagesteuer

Emis- sions- jahr	Schiffsname	Differenz Steuervorteil USD ¹⁾	Differenz Gewinnsteuer USD ²⁾	Differenz Aus- schüttungen USD ³⁾	Differenz Tilgung USD ⁴⁾	Gesamt- abweichung zum Prospekt USD	
2005	HS MEDEA (USD-Fonds)	0	75	-4.000	6.283	2.358	
Summe:		0	75	-4.000	6.283	2.358	2,36%

Gesamtabweichung der emittierten Fonds 2003–2009 unter Tonnagesteuer

Emis- sions- jahr	Schiffsname	Differenz Steuervorteil EUR ¹⁾	Differenz Gewinnsteuer EUR ²⁾	Differenz Aus- schüttungen EUR ³⁾	Differenz Tilgung EUR ⁴⁾	Gesamt- abweichung zum Prospekt EUR	
2003	HT-FLOTTENFONDS II	0	108	-12.485	14.664	2.287	
2004	HT-FLOTTENFONDS III	0	117	-11.500	8.253	-3.130	
2006	HT-FLOTTENFONDS IV	0	0	-14.000	14.127	127	
2007	HT-TWINFONDS V	0	2	-14.000	-620	-14.618	
2008	HT-TWINFONDS	0	7	-2.000	6.647	4.654	
2004	HS MOZART	0	20	-20.000	-4.519	-24.499	
2005	HS CARMEN	0	16	-4.000	8.200	4.216	
Summe:		0	270	-77.985	46.752	-30.963	-4,42% ⁵⁾

Gesamtabweichung der emittierten Fonds 2001–2003 mit einem Steuervorteil bis 60%

Emis- sions- jahr	Schiffsname	Differenz Steuervorteil EUR ¹⁾	Differenz Gewinnsteuer EUR ²⁾	Differenz Aus- schüttungen EUR ³⁾	Differenz Tilgung EUR ⁴⁾	Gesamt- abweichung zum Prospekt EUR	
2001	BELLA	1.585	-3.540	-45.000	-11.196	-58.151	
2001	BONNY	4.765	32.226	-40.000	-5.749	-8.758	
2001	BRAVO	8.960	-321	-47.000	-6.972	-45.333	
2001	CHIEF	8.101	-3.192	-50.000	-11.129	-56.220	
2001	HANSA ARENDAL	5.152	-11.580	-31.000	21.317	-16.111	
2001	HS COLON	-3.709	-9.883	5.845	26.117	18.370	
2002	HT-FLOTTENFONDS I	-1.060	-5.718	-18.799	0	-25.577	
2002	HANSA BRANDENBURG	-2.005	-5.676	-8.000	15.552	-129	
2002	HANSA KRISTIANSAND	-1.539	-5.204	-24.000	-20	-30.763	
2002	HS CARIBE	-3.877	-9.221	6.000	33.968	26.870	
2002	MENTOR	3.998	-3.772	-40.000	-10.055	-49.829	
2003	HANSA OLDENBURG	-6.876	-4.104	-1.000	43.453	31.473	
2003	HS LIVINGSTONE	-19.168	-4.124	-23.000	-6.849	-53.141	
Summe:		-5.673	-34.109	-315.954	88.437	-267.299	-20,56% ⁵⁾

Schiffe unter Tonnagesteuer

- ¹⁾ - = weniger Steuervorteil; + = mehr Steuervorteil
²⁾ + = weniger Steuerlast; - = mehr Steuerlast
³⁾ - = weniger Ausschüttung; + = mehr Ausschüttung
⁴⁾ - = weniger Tilgung; + = mehr Tilgung
⁵⁾ = Durchschnittliche Gesamtabweichung aller Fonds

Gesamtdarstellung der tatsächlichen steuerlichen sowie wirtschaftlichen Entwicklung im Vergleich zu den Prospektangaben, bezogen auf eine Zeichnungssumme von 100.000 EUR; persönlicher Steuersatz 56 % bis 1989, 53 % ab 1990, 51 % in 2000, 48,5 % bis 2003, 45 % in 2004 und 42 % ab 2005.

Gesamtabweichung der emittierten Fonds 1997–2002 mit einem Steuervorteil bis 100 %

Emis- sions- jahr	Schiffsname	Differenz Steuervorteil EUR ¹⁾	Differenz Gewinnsteuer EUR ²⁾	Differenz Aus- schüttungen EUR ³⁾	Differenz Tilgung EUR ⁴⁾	Gesamt- abweichung zum Prospekt EUR	
1997	HANSA CONSTITUTION	681	43.018	7.000	0	50.699	
1999	FLOTTBEK	-11.683	26.570	-15.000	-8.487	-8.600	
1999	HANSA LIBERTY	-6.282	21.858	-14.100	29.609	31.085	
1999	HANSA VICTORY	-7.980	21.930	-13.000	30.275	31.225	
1999	RISSEN	-4.767	24.273	-5.090	-2.389	12.027	
2000	HS COLUMBIA	-7.664	-18.139	-9.000	43.180	8.377	
Summe:		-37.695	119.510	-49.190	92.188	124.813	20,80 % ⁵⁾

Gesamtabweichung der emittierten Fonds 1994–1998 mit einem Steuervorteil über 100 %

Emis- sions- jahr	Schiffsname	Differenz Steuervorteil EUR ¹⁾	Differenz Gewinnsteuer EUR ²⁾	Differenz Aus- schüttungen EUR ³⁾	Differenz Tilgung EUR ⁴⁾	Gesamt- abweichung zum Prospekt EUR	
1997	HANSA CALEDONIA	5.879	38.007	-44.000	-4.570	-4.684	
1998	HANSA CALYPSO	654	31.097	-32.000	-22.041	-22.290	
1998	HANSA CASTELLA	6.176	38.543	-52.000	0	-7.281	
1998	HANSA CENTURION	1.779	29.306	-34.000	-15.254	-18.169	
1998	HANSA NARVIK	282	30.931	-39.000	-15.097	-22.884	
1998	HANSA TRONDHEIM	-827	34.101	-41.000	-3.685	-11.411	
Summe:		13.943	201.985	-242.000	-60.647	-86.719	-14,45 % ⁵⁾

Schiffe unter Tonnagesteuer

- ¹⁾ – = weniger Steuervorteil; + = mehr Steuervorteil
²⁾ + = weniger Steuerlast; – = mehr Steuerlast
³⁾ – = weniger Ausschüttung; + = mehr Ausschüttung
⁴⁾ – = weniger Tilgung; + = mehr Tilgung
⁵⁾ = Durchschnittliche Gesamtabweichung aller Fonds

Gesamtdarstellung der tatsächlichen steuerlichen sowie wirtschaftlichen Entwicklung im Vergleich zu den Prospektangaben, bezogen auf eine Zeichnungssumme von 100.000 EUR; persönlicher Steuersatz 56 % bis 1989, 53 % ab 1990, 51 % in 2000, 48,5 % bis 2003, 45 % in 2004 und 42 % ab 2005.



Die HANSA TREUHAND hat sich im Jahr 2002 nach Abstimmung mit Anlegern, Rating-Agenturen und Fachjournalisten entschlossen, das Gesamtdepot, das heißt die Darstellung der Abweichung zwischen prospektierten und tatsächlichen Daten aus Anlegersicht, zur Erhöhung der Transparenz und zur Verbesserung des Anlegerschutzes testen zu lassen. Hierbei ergaben sich gegenüber früheren Leistungsbilanzen Bewertungsunterschiede, auf die im Textteil des Gesamtdepots hinge-

wiesen wird. Um dem Anspruch auf Aktualität gerecht zu werden, setzen sich die testierten Zahlen für das Gesamtdepot der Leistungsbilanz 2010 sowohl aus vollständig geprüften Werten bis zur Veröffentlichung, als auch vereinzelt – dies gilt für noch ungeprüfte Schiffahrtsgesellschaften – aus vorläufigen Werten der jeweiligen Jahresabschlüsse zusammen. Für diese Gesellschaften erfolgt die erforderliche Anpassung jeweils im Folgejahr.



BESCHEINIGUNG

Auftragsgemäß haben wir das auf den vorstehenden Seiten dargestellte "Gesamtdepot 2010" der Hansa Treuhand Schiffsbeteiligungs GmbH & Co. KG, Hamburg, geprüft. Aufgabe unserer Prüfung war es festzustellen, dass die in dem Gesamtdepot enthaltenen Berechnungen zu den Beteiligungsangeboten, insbesondere im Vergleich zu den jeweiligen Prospektangaben, nach den uns zur Verfügung gestellten Unterlagen vollständig und richtig wiedergegeben werden.

Als Unterlagen standen uns für die Jahre bis 2009 für alle Beteiligungen die geprüften Jahresabschlüsse zur Verfügung. Für 2010 standen uns teilweise die geprüften Jahresabschlüsse, teilweise die Vorabberichte über die Prüfungen der Jahresabschlüsse sowie die vorläufigen Zahlen der Beteiligungen zur Verfügung.

Wir haben uns davon überzeugt, dass die Angaben in dem "Gesamtdepot 2010" unter Berücksichtigung der Annahmen, die in dem Text zur Erläuterung des Gesamtdepots genannt werden, den Tatsachen entsprechen sowie rechnerisch und sachlich richtig entwickelt sind.

Hamburg, 19. Mai 2011
Hon/Schä-sa

Dr. Steinberg & Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft


Matthias Wempe
Wirtschaftsprüfer


Matthias Hondt
Wirtschaftsprüfer



Nach einem Rückgang des globalen Bruttozialproduktes in 2009 um 2,3% wurde in 2010 ein Wachstum von 3,8% erreicht. Die Industrienationen trugen nur mit einem moderaten Anstieg dazu bei, den Hauptanteil der Entwicklung erbrachten die Entwicklungsländer. Nach Berechnungen der Bank HSBC erzielten die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) gemeinsam ein Wachstum von durchschnittlich 7,5%. Auch die übrigen Schwellenländer lieferten mit einer Expansion ihres Bruttozialproduktes von 7,6% ein ähnlich positives Ergebnis. Das Wachstum der Industrienationen lag bei ca. 2,6%.

Die Schifffahrt litt im Jahr 2009 besonders unter dem Rückgang der weltweiten Exporte. Aufgrund der Unsicherheit an den Weltmärkten sank die globale Investitionstätigkeit in 2009 im Vergleich zu 2008 um ca. 3%, der globale Konsum um 0,7%. Beides schlug sich in 2009 in einem Rückgang der Exporte i.H.v. 14,7% nieder. Mit -20,4% verringerten sich besonders die Ausfuhren der BRIC-Länder drastisch. Mit einem Plus von 15,6% zeigten sich die Exporte in 2010 erholt, und auch die BRIC-Staaten machten ihre Defizite mit einem Exportzuwachs von 26,3% im Vergleich zum Vorjahr mehr als wett.

Die Chartermärkte der verschiedenen Schiffsklassen entwickelten sich äußerst unterschiedlich. Im Containermarkt, dem aufgrund der negativen Entwicklung der Nachfrage nach Konsumgütern in 2009 sowie des großen Orderbuchs für Neubautonnage ein äußerst schwieriges Jahr 2010 vorhergesagt wurde, entwickelten sich die Charraten besonders für größere Tonnage überaus positiv, so dass in einigen Größenklassen Raten geschlossen werden konnten, die teilweise den langfristigen Durchschnitt der entsprechenden Schiffsklasse erreichten.

Trotz der grundsätzlich positiven Fundamentaldaten der Nachfrage für Tanker und Massengutschiffe, konnten die Charraten in diesen Bereichen die unerwartet positiven Ergebnisse des Jahres 2009 nicht wiederholen. Besonders im Bulkerbereich war der Markt von einer starken Volatilität geprägt.

Unerwartet hoch waren auch die Aktivitäten im Schiffbau. Nachdem in 2009 nur ca. 300 Schiffe mit einer Tragfähigkeit von insgesamt ca. 34 Mio. Tonnen kontrahiert wurden, summieren sich die Bestellungen in 2010 auf insgesamt 125 Mio. Tonnen bzw. ca. 1.600 Schiffe. Somit ist 2010 nach den Jahren 2006, 2007 und 2008 das aktivste Jahr in Bezug auf die Neubaubestellungen. Durch die Ablieferungen des Jahres 2009 war insgesamt jedoch ein Rückgang im Orderbuch zu verzeichnen. Betrag dieses in 2009 noch ca. 516 Mio. Tonnen Tragfähigkeit, reduzierte es sich in 2010 auf 443 Mio. Tonnen. Hierfür sind auch Stornierungen von Neubaukontrakten verantwortlich. So schätzt das Pariser Schiffsmaklerunternehmen BRS, dass 350 Schiffe in 2008, 700 Schiffe in 2009 sowie ca. 640 Schiffe in 2010 aus den Orderbüchern der Werften gestrichen werden mussten.

Der Containermarkt

Die unerwartet starke Entwicklung der Containermärkte war die maritime Erfolgsstory des Jahres 2010. Zu Beginn des Jahres lag die Flotte der unbeschäftigten Schiffe mangels Nachfrage bei 11% der Gesamttonnage. Einige Marktbeobachter gingen davon aus, dass diese Zahl auf bis zu 16% steigen würde, aber das Gegenteil war der Fall: Durch die starke Zunahme des Ladungsaufkommens sowie durch die weiterhin von den Containerlinien durchgeführte Maßnahme des „Slow steaming“ wurde unbeschäftigte Tonnage wieder in Fahrt gesetzt, so dass sich die aufgelegte Flotte bis Ende des Jahres auf 2,3% reduzierte. Hierbei sollte auch beachtet werden, dass nicht nur unbeschäftigte Tonnage wieder in Fahrt gebracht wurde, sondern ebenfalls die von den Werften in 2010 abgelieferten Neubauten vom Markt absorbiert wurden.

Nach Angaben des Analystenhauses Alphaliner wuchs die Flotte der Containerschiffe im Jahr 2010 um 9,2%. Durch Stornierungen von Neubaukontrakten und Verschiebungen von Ablieferungen lag diese Zahl deutlich unter der ursprünglich erwarteten Anzahl von Ablieferungen. Unter Berücksichtigung von Verschrottungen von Containerschiffen betrug das Nettoflottenwachstum 1,25 Mio. TEU.

Die Krise der letzten Jahre löste eine große Welle von Schiffverschrottungen aus, die es in dieser Stärke in der Geschichte der Containerschiffahrt bisher nicht gegeben hat. Nach Angaben von Alphaliner entfernten die Eigner von Oktober 2008 bis Januar 2011 Schiffe mit einer Gesamttragfähigkeit von insgesamt ca. 630.000 TEU aus der Flotte. Davon wurden ca. 94% tatsächlich verschrottet, ca. 4% wurden in andere Schiffstypen umgebaut.

Wie schon erwähnt, hatte die unerwartet gute Entwicklung der Nachfrage nach Transport einen erheblichen Anteil an der Entwicklung des Containermarktes. Nachdem im Jahr 2009 der Transport von containerisierten Gütern um 9% zurückging, verzeichnete das Jahr 2010 ein Wachstum von 12,1%. Während die Hauptrouten wie z.B. Transatlantik, Transpazifik und Fern Ost-Europa einen Zuwachs im Ladungsaufkommen von 10-12% verbuchten, waren es besonders die Nebenrouten, die ein überdurchschnittlich hohes Wachstum vorweisen konnten. So lag das Wachstum bei den Ost-West-Nebenstrecken bei ca. 17%.

Chartermarkt

Abgesehen von den üblichen saisonalen Schwankungen, z.B. verursacht durch das Chinesische Neujahr oder die Vorweihnachtszeit, zeigte sich die Entwicklung der Charraten durchgehend und vielfach auch überraschend positiv.

So profitierten alle Schiffsklassen von der starken Nachfrage, wobei besonders die Größenklasse ab 3.500 TEU im Laufe des Jahres zulegte. Während nach Angaben des Londoner Analystenhauses Clarksons Research die durchschnittlichen Raten für Schiffe mit einer Tragfähig-



keit von 3.500 TEU und 4.400 TEU in 2009 noch bei 6.575 USD respektive 7.763 USD pro Tag lagen, konnten diese Klassen in 2010 im Durchschnitt Raten von 13.250 USD bzw. 18.875 USD pro Tag erzielen. Dies entspricht einem Plus von rd. 101 bzw. 143%. In der Größenklasse über 4.400 TEU wurden im Jahr 2010 Abschlüsse getätigt, die wieder deutlich über 20.000 USD pro Tag lagen.

Für Schiffe unter 3.000 TEU wurde Anfang 2010 ungeachtet der Größe teilweise die gleiche Ratenhöhe, nämlich 4.000 USD pro Tag, bezahlt. Im Jahresverlauf stiegen die durchschnittlichen Charterraten um ca. 43%. Ein ähnliches Bild zeichnten Schiffe mit einer nominalen Tragfähigkeit von 1.000 TEU mit Kränen: Über das Jahr stiegen die durchschnittlichen Charterraten um 50%.

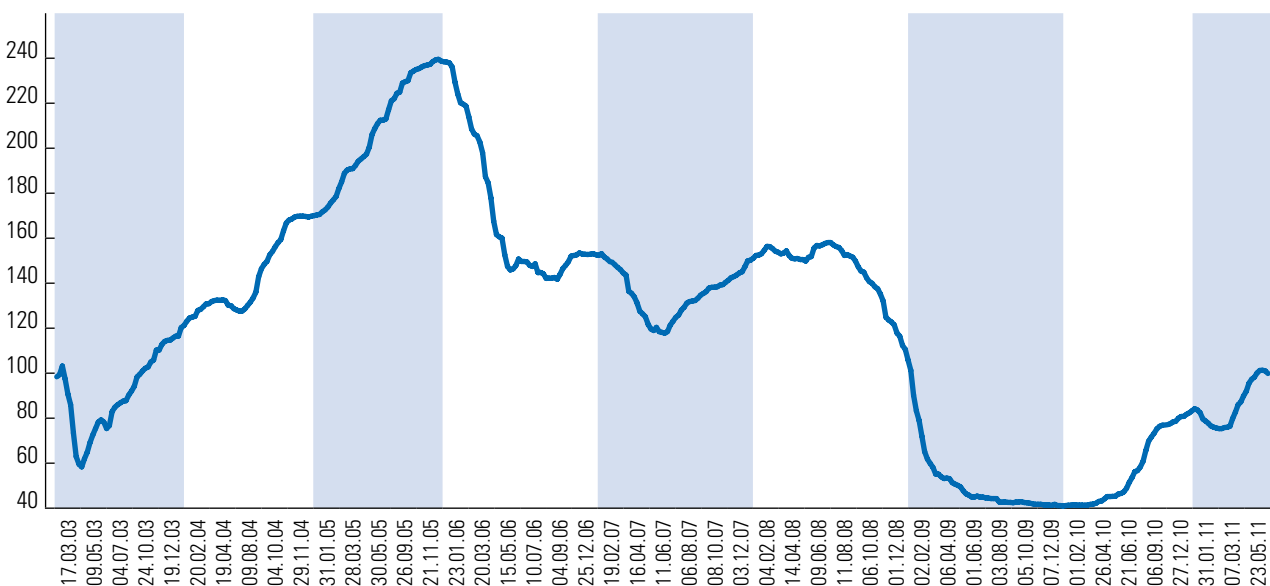
Eine Besonderheit des Jahres 2010 war, dass Charterer für eine längere Periode von über einem Jahr grundsätzlich eine Prämie bezahlen mussten. Während in einem normalen Marktumfeld üblicherweise für

eine kürzere Charterdauer eine höhere Rate bezahlt wurde, ließen sich Reeder nun längere Perioden, aufgrund der Erwartung kontinuierlich steigender Raten, höher bezahlen.

Neubauten

Nachdem im Zeitraum von Mitte 2008 bis Mitte 2010 fast keine Bestellungen für neue Containerschiffe erfolgten, wurden in der zweiten Jahreshälfte 2010 wieder die ersten Aufträge für Neubauten registriert. Bemerkenswert ist hierbei, dass die Aktivität hauptsächlich von den Linienreedereien ausging. So waren insbesondere die Linien NOL und Evergreen aktiv, die während des Orderbooms der Jahre 2006-2008 nicht im Neubaumarkt präsent waren. NOL bestellte eine Serie von 10.700 TEU- sowie 8.400 TEU-Schiffen und Evergreen zeichnete eine Serie von 20 Schiffen mit einer Kapazität von je 8.800 TEU bei der koreanischen Samsung Werft. Somit blieben beide Reedereien ihrer Philosophie treu, sich nicht in den größten Schiffsklassen zu engagieren. Diesen Schritt wagte Hapag Lloyd. Die größte deutsche

Charterratenentwicklung/The BOX Index (BOXI)* 250–4.250 TEU



* nachgebildet nach Braemer Container/Shipping & Chartering Ltd.

Linienreederei änderte eine bestehende Bestellung von 6 Schiffen à 8.750 TEU in 13.000 TEU- Schiffe und erweiterte diese Order gleichzeitig auf 10 Schiffe. In 2010 wurden insgesamt 122 Schiffe bestellt, von denen allein 54 eine Tragfähigkeit von über 7.000 TEU haben.

Trotz der Inaktivität der letzten Jahre waren die Werften aufgrund der immer noch gut gefüllten Orderbücher in der Lage, weiterhin gute Preise zu erzielen. Natürlich lagen diese nicht auf dem Niveau der Rekordjahre 2007 und 2008, das von einigen Marktbeobachtern erwartete Preisdumping blieb jedoch aus. Im Durchschnitt lagen die Preise für Neubauten ca. 25% unter den Höchstpreisen der Jahre 2007 und 2008. Zudem lassen die stabilen Preise für Stahl und Ausrüstung den Werften derzeit nur einen begrenzten Spielraum in der Preisbestimmung.

Ende des Jahres 2010 betrug das Orderbuch für Containerschiffe ca. 27% der fahrenden Flotte. Wie schon in den letzten Jahren dominiert größere Tonnage. Derzeit entfallen fast 68% der bestellten Tonnage gemessen in TEU auf Schiffe mit einer Tragfähigkeit von 7.500 TEU und mehr. 587 Schiffe mit einer Gesamtkapazität 3,85 Mio. TEU befinden sich derzeit in den Auftragsbüchern der Werften.

An- und Verkaufsmarkt Containerschiffe

Im Bereich An- und Verkauf war im Jahr 2010 große Aktivität zu beobachten. Obwohl, wie bereits in 2009, die große Welle von Notverkäufen ausblieb, wurden insgesamt ca. 205 Containerschiffe regulär verkauft. Mit ca. 90 veräußerten Schiffen fanden im Segment der Schiffe zwischen 900-2.000 TEU die meisten Transaktionen statt, in der Größenklasse über 3.000 TEU wurden mehr als 50 Schiffe verkauft.

Die stärksten Preisanstiege fanden in der Größenklasse von 2.000-3.000 TEU statt. Da es sich um eine, sowohl auf dem Chartermarkt wie auch auf dem An- und Verkaufsmarkt, sehr liquide Klasse handelt, trafen

die vielen Kaufinteressenten nur auf wenige Verkaufskandidaten. Daraus resultierte besonders in dieser Größenklasse ein Preisanstieg von fast 60% verglichen mit ähnlichen Verkäufen in 2009. Auch in den anderen Größenklassen bewegten sich die Kaufpreise deutlich nach oben. Die Preise stiegen im Jahresverlauf kontinuierlich an, so dass in 2010 durchschnittlich 20-40% höhere Preise als im Jahr 2009 bezahlt wurden.

Während die meisten Schiffe (60) an Käufer in Griechenland gingen, waren die deutschen Reeder vornehmlich auf der Verkäuferseite zu finden. Über 70 in Deutschland kontrollierte Schiffe wurden in 2010 veräußert. Auch bei japanischen Reedereien überwogen die Verkäufe, sie trennten sich im vergangenen Jahr von insgesamt 25 Containerschiffen.

Ausblick

Auch für die folgenden Jahre gehen die Analysten von einer weiterhin positiven Entwicklung der Containerverkehre aus. So prognostiziert Clarkson derzeit für das Jahr 2011 eine Steigerung i.H.v. 9,8%. Auch wenn dies nicht an das starke Wachstum des Jahres 2010 heranreicht, so wird die durchschnittliche Quote der letzten fünf Jahre doch deutlich überschritten. Ähnlich wie im Jahr 2010 geht wiederum ein großer Teil des Wachstums von den Nord-Süd Verkehren sowie den Intra-Asien Verkehren aus.

Diese Entwicklung sollte sich weiterhin positiv auf die Chartermärkte auswirken, so dass für das Gesamtjahr 2011, abgesehen von saisonalen Schwankungen, von steigenden Charterraten ausgegangen werden kann.

Des Weiteren wird für das Jahr 2011 eine anhaltende Aktivität bei der Bestellung von Neubauten erwartet. Die ersten drei Monate des Jahres haben dies bereits bestätigt. Der dänische Marktführer Maersk Line hält dabei den Druck auf seine Konkurrenten aufrecht:



Ende Februar berichtete das Unternehmen über eine Bestellung von 10 Schiffen mit einer Tragfähigkeit von je 18.000 TEU, die bei ihrer Ablieferung die größten Containerschiffe der Welt sein werden. Die Schiffe, denen Maersk Line den Namen „Triple E“-Klasse gegeben hat, werden von der südkoreanischen Werft Daewoo gebaut.

Nachdem die Linienreedereien in 2010 durchgehend gute bis sehr gute Ergebnisse erzielt haben, wird ihnen in 2011 ein eher schwieriges Jahr vorausgesagt. Aufgrund der steigenden Anzahl der zur Ablieferung kommenden Schiffe der 13.000 TEU-Klasse erhöht sich der Druck auf die Frachtraten. Aber auch die stetig steigenden Preise für Treibstoff haben einen negativen Effekt auf die Ergebnisse der Linienreedereien. Zudem besteht auch künftig das Risiko, dass das Wachstum der Nachfrage nach Konsumgütern, besonders aus den westlichen Nationen, hinter den Erwartungen zurück bleibt. Dieser Aspekt muss vor allen Dingen vor dem Hintergrund der immer noch spürbaren Folgen der Finanzkrise gesehen werden, die weiterhin die Bilanzen einer Reihe von Staaten belasten.

Tankermarkt

Die Tankermärkte erlebten in 2010 ein sehr uneinheitliches Jahr. Die Großtanker der VLCC-Klasse (Very Large Crude Carriers) profitierten

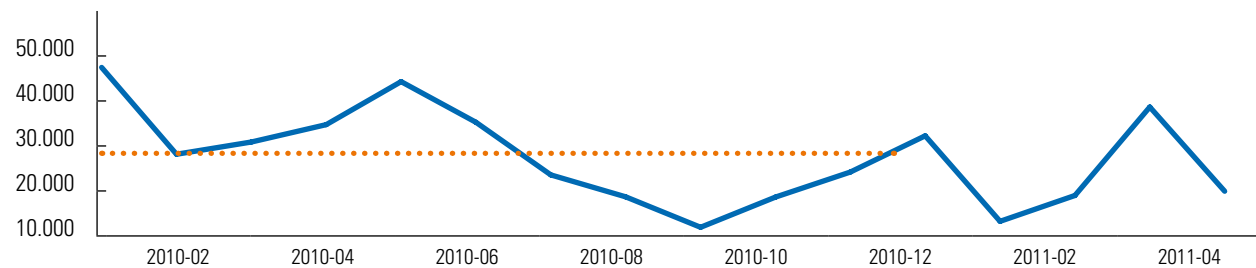
besonders in der ersten Jahreshälfte von der Nachfrage nach Schiffen, die zum kurzfristigen Einsatz als Lagerschiffe genutzt wurden. Diese Nachfrage resultierte aus der Contango Situation an den Ölmärkten, an denen die Preise für Öl-Future höher als die Spot Preise notierten. Anhand dieser Konstellation wurde deutlich, dass viele Händler steigende Preise erwarteten und – um davon zu profitieren – Rohöl zum späteren Verkauf einlagerten. Für diese Lagerung wurden hauptsächlich Tanker der VLCC-Klasse genutzt. Der Marktentwicklung zuträglich war auch die stark steigende Nachfrage aus Asien. So erhöhte sich die chinesische Nachfrage nach Rohöl in 2010 z.B. um ca. 12,6%.

Insgesamt stieg die Nachfrage nach Öl in 2010 nach Angaben der International Energy Agency (IEA) um 2,9 Mio. Barrels pro Tag (bpd), was im Vergleich zum Jahr 2009 einen Anstieg um 3,4% bedeutete.

Chartermarkt

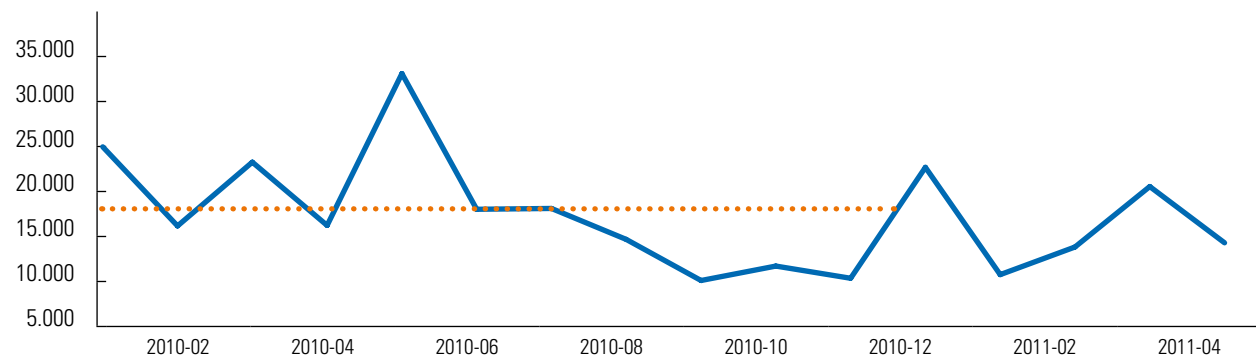
Die positive Chartermarktentwicklung des 1. Halbjahres 2010 setzte sich im 2. Halbjahr nicht fort. Die Anzahl der abgelieferten Neubauten nahm deutlich zu, und die zusätzliche Tonnage setzte den Markt unter Druck. Dennoch konnten, im Vergleich zu dem sehr schlechten Jahr 2009, Ratenzuwächse verzeichnet werden, die im Durchschnitt vornehmlich aus dem starken 1. Halbjahr 2010 resultierten.

Suezmax Average Earnings Modern in USD/Tag



Quelle: Clarkson Research ●●● Jahresdurchschnitt 2010 ca. 29.390 USD

Aframax Average Earnings Modern in USD/Tag



Quelle: Clarkson Research ●●● Jahresdurchschnitt 2010 ca. 18.140 USD

Die Großtanker der VLCC-Klasse, die in erster Linie auf den Haupt-routen der Rohölfahrt vom Persischen Golf Richtung Asien und in die USA eingesetzt werden, konnten im Jahr 2010 auf dem Spotmarkt durchschnittliche Chartereinnahmen auf Basis des Zeitcharteräquivalents von ca. 38.000 USD pro Tag erzielen. Dies bedeutete gegenüber den Charterraten des Jahres 2009 einen Anstieg von ca. 18%. Bei den Zeitcharterraten zeigte sich eine umgekehrte Situation. Konnten VLCC's im Jahr 2009 für eine Periode von einem Jahr eine durchschnittliche Rate von ca. 39.500 USD pro Tag erzielen, lag die vergleichbare Einnahme in 2010 bei lediglich ca. 38.000 USD pro Tag. Diese Tendenz war ebenfalls bei den anderen Rohöltankern zu erkennen. So verdienten Suezmax-Tanker im Jahr 2010 im Spotmarkt durchschnittlich ca. 31.000 USD pro Tag – ca. 10% mehr als in 2009. Noch deutlicher konnte der Anstieg in den Charterraten bei den AFRAMax-Tankern verfolgt werden: Im Jahr 2009 verdiente diese Schiffsklasse im Durchschnitt ca. 15.400 USD im Spotmarkt, 2010 lag die vergleichbare Rate bei 19.700 USD pro Tag, was einem Anstieg von rd. 28% entspricht.

Neubauten

Durch die Ablieferung einer Anzahl von Neubauten, besonders in der 2. Jahreshälfte, wurde das Orderbuch für Tanker weiter reduziert. Nach Angaben von Clarkson verzeichneten die Orderbücher der Werften Ende des Jahres 2009 noch 1.472 Tanker, Ende des Jahres 2010 waren es „nur“ noch 1.122 Schiffe. Gemessen in Tonnen Tragfähigkeit reduzierte sich die bestellte Tankertonnage um 16,2 Mio. Tonnen auf 124,5 Mio. Tonnen. Derzeit stellt sich das Orderbuch, mit Ablieferung bis 2014, für die einzelnen Größenklassen wie folgt dar:

	Anzahl	Dwt (Mio. Tonnen)	% der fahrenden Flotte
VLCC	179	56,2	33
Suezmax	150	23,3	36
AFRAMax	135	14,8	16
Panamax	79	5,8	20
Handy/ Handymax:	298	13,8	18

Die Kapazität der Gesamtflotte von Tankern mit einer Tragfähigkeit >10.000 Tonnen wächst, gemessen an der derzeit fahrenden Flotte, somit in den nächsten Jahren um 26%. Im Vergleich zum Höhepunkt des Orderbuchs Ende 2008, als sich 46% in den Orderbüchern der Werften befanden, wird allerdings deutlich, dass bereits eine Konsolidierung stattgefunden hat.

An- und Verkaufsmarkt Tanker

Entgegen der volatilen Chartermärkte zeigte sich der An- und Verkaufsmarkt recht stabil. Verkäufer moderner Tonnage blieben bei hohen Preisvorstellungen, da besonders in diesem Bereich die Nachfrage

nach Tonnage das Angebot überstieg. So ist es auch nicht verwunderlich, dass die Preise für gebrauchte Tanker nach Angaben von Clarkson im Jahr 2010 um Durchschnitt ca. 10% stiegen.

Insgesamt wechselten im Jahr 2010 269 Tanker den Besitzer. Die überwiegende Zahl der Schiffe, insgesamt 160, wurde in der Größenklasse der Handysize- bis Panamax-Klasse veräußert. Dazu kamen 52 Großtanker der VLCC-Klasse sowie Verkäufe von 23 Suezmax- und 34 AFRAMax-Tankern.

Ausblick

Obwohl auch für 2011 mit einer weiterhin steigenden Ölnachfrage gerechnet wird, ist die Überkapazität der Flotte aufgrund der noch anstehenden Neubauablieferungen die große Herausforderung, die einen erheblichen Einfluss auf den Chartermarkt haben wird. Für das Jahr 2011 geht die IEA von einer Zunahme der Ölnachfrage um ca. 1,4 Mio. bpd aus, was einem Wachstum von 1,7% entspricht.

Sowohl die geopolitisch bedingte Unsicherheit an den Ölmärkten, als auch die Wiederbelebung der Weltwirtschaft haben ihren Anteil an den aktuell sehr hohen Ölpreisen, die sich momentan bei über 100 USD pro Barrel bewegen. Hierin liegt ein weiteres Risiko für die Schifffahrt, da der hohe Ölpreis die Erholung der westlichen Industrienationen negativ beeinflussen könnte.

Im Jahr 2011 stehen insgesamt 603 Tanker mit einer Tragfähigkeit von ca. 54,6 Mio. Tonnen zur Ablieferung. Dieses entspricht einem Bruttoflottenwachstum von rd. 12%. Für die VLCC's wird ein Wachstum von ca. 23,6 Mio. Tonnen Tragfähigkeit erwartet, die Flotte der Suezmax-Tanker wird um 8,8 Mio. Tonnen Tragfähigkeit wachsen, bei den AFRAMax-Tankern werden Neubauablieferungen mit einer Tragfähigkeit von 7,5 Mio. Tonnen erwartet.

Entlastung für die Chartermärkte könnten jedoch weitere strukturelle Veränderungen der Handelsrouten für Tanker bringen. Zum einen versucht China, seinen massiven Rohöldurst zu stillen, indem Öl auch aus alternativen Quellen wie z.B. Nigeria und Venezuela bezogen wird. Diese neuen und längeren Routen, verglichen mit den traditionellen Persischer Golf-China Relationen, führen dazu, dass Tonnage auf längeren Reisen gebunden wird.

Massengutmarkt

Nachdem das Jahr 2009 deutlich besser als erwartet verlaufen war, nahm der Druck auf die Massengutmärkte in 2010 stetig zu. In der 1. Jahreshälfte war der Markt zudem von einer starken Volatilität geprägt. Trotz eines sehr starken Wachstums der fünf großen Massengutarten Eisenerz, Kohle, Getreide, Bauxite und Phosphate von insgesamt 12%, gaben die Neubauablieferungen den entscheidenden Impuls. Anfang des Jahres 2010 standen insgesamt über 365 Capesize-Schiffe (über 120.000 Tonnen Tragfähigkeit) zur Ablieferung. Zwar wurde die

Lieferung einer Reihe von Schiffen verzögert, es wurden Schiffe abbestellt oder in andere Schiffstypen gewandelt, dennoch kamen letztendlich 186 Einheiten zur Ablieferung. Im Gesamtjahr 2009 waren es nur 96. Unter Einbeziehung von Verschrottungen von insgesamt 5,8 Mio. Tonnen, wuchs die Flotte in 2010 um 23% (gemessen in Tonnen).

Beflügelt durch das massive Stimulationsprogramm der chinesischen Regierung für die heimische Wirtschaft, stiegen in 2009 die chinesischen Rohstoffimporte deutlich an. Daraus resultierte eine sehr positive Entwicklung der Chartermärkte für Massengutschiffe mit vergleichsweise guten Raten. In 2010 fielen die durchschnittlichen Charraten für Massengutschiffe insbesondere in der 2. Jahreshälfte. Verdienten Capesize Bulkcarrier in 2009 durchschnittlich ca. 39.000 USD, konnte diese Schiffsklasse im Jahr 2010 nur noch 30.500 USD pro Tag verdienen, dies entspricht einem Rückgang von ca. 28%.

Trotz dieser negativen Entwicklung wurden über 1.000 Bulkerneubauten kontrahiert, so dass es in den folgenden Jahren zu einem starken Flottenwachstum kommen wird. Derzeit beträgt die Größe des Gesamtorderbuchs für Massengutschiffe ca. 47,3% der fahrenden Flotte (gemessen in Tragfähigkeit). Hervorzuheben ist hier besonders die Capesizeflotte, die in den nächsten Jahren um ca. 55% wachsen wird, sowie die Flotte der Panamaxtypen, die mit ca. 54% einen ähnlichen Zuwachs erwartet.

Die bisherige Entwicklung der Charraten des Jahres 2011 ist schwach. Somit setzt sich der in der zweiten Jahreshälfte 2010 begonnene Negativtrend fort. Trotz weiterhin wachsender Nachfrage nach Transport von trockenen Massengütern, ist aufgrund des starken Flottenwachstums mit einem weiterhin schwierigen Marktumfeld zu rechnen.

Andere Schifffahrtsmärkte

Der Kühlschiffmarkt

Der Kühlschiffmarkt in 2010 hat sich nur langsam erholt und bleibt im Vergleich zu anderen Schifffahrtssegmenten zurück.

Nachdem in 2009 die Raten für Zwölfmonats-Zeitcharterabschlüsse um teilweise bis zu 30-40% gefallen sind, stiegen diese von niedrigem Niveau in 2010 um ca. 5% gegenüber dem Vorjahr wieder leicht an. Die Kühlschiff „Peak Season“ im Frühjahr war verhältnismäßig kurz, dementsprechend lagen auch die Spot Raten in 2010 im Jahresdurchschnitt nur knapp über denen des Jahres 2009.

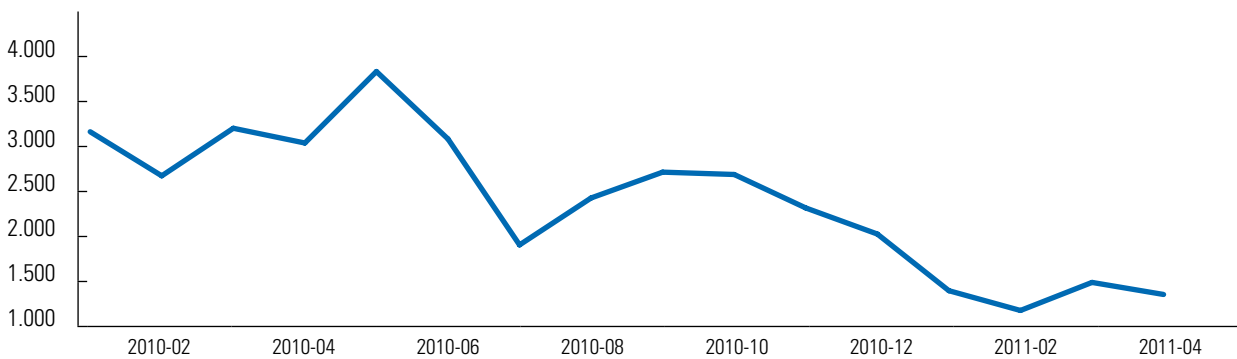
Das auf See zu transportierende Volumen verderblicher Kühlgüter stieg in 2010 um gut 4% an, wobei dieses Mehrvolumen hauptsächlich von Kühlcontainern aufgenommen wurde. Durch diesen Trend wird die Kühlschiffsflotte kontinuierlich kleiner. Marktanalysten erwarten, dass im Jahr 2015 ca. 75% aller verderblichen Kühlgüter in Containern transportiert werden. Diese Prognose wird auch durch 48 Kühlschiffe, die in 2010 verschrottet wurden, gestützt. Seit mittlerweile drei Jahren in Folge werden Kühlschiffe in hoher Zahl verschrottet. Dem gegenüber steht, mit zwei zur Ablieferung kommenden Kühlschiffen, ein fast nicht existentes Neubaubuch .

Insgesamt besteht die Kühlschiffsflotte aus ca. 730 Einheiten mit einer Größe von über 100.000 cbft plus ca. 84 Tiefkühlschiffe („Freezer“). Das Durchschnittsalter dieser Flotte stieg auf nunmehr 22 Jahre an. Im Hinblick auf das Alter, die hohen Bunkerpreise / Betriebskosten sowie den erhöhten Konkurrenzkampf mit der wachsenden Containerflotte – und damit der Anzahl von Kühlcontainern – muss man davon ausgehen, dass sich die Kühlschiffsflotte in den nächsten Jahren weiter deutlich dezimieren wird.

Der An- und Verkaufsmarkt für gebrauchte Schiffe zeigte wenig Aktivität. Nur wenige Schiffe fanden neue Eigner. Dabei handelte es sich meist um kleinere, ältere Schiffe, deren Abnehmer im Fischgeschäft, hauptsächlich in Fernost, tätig sind.

Im Sommer 2010 ist von den Betreibern Seatrade und Laskaridis (Alpha Reefer/Frigoship) ein großer, neuer Pool gegründet worden. Der „Hamburg Reefer Chartering (HRC)“ Pool mit 77 Kühlschiffen zwischen

Baltic Exchange Dry Index (1st Nov 1999 = 1334)



Quelle: Baltic Exchange

180 - 355.000 cbft startete im August, später in 2010 gab auch Green Reefers aus Norwegen bekannt, in den Pool einzusteigen und ihre Flotte von ca. 30 Schiffen dieser Größe einzubringen. Somit schreitet die Konsolidierung in diesem Segment weiter voran.

Der Kreuzfahrtmarkt

Wie die Containerschifffahrt entwickelte sich auch die Kreuzschifffahrt im Jahr 2010 besser als erwartet. Mit einem Nachfragewachstum von ca. 7% wurde das durchschnittliche jährliche Wachstum der letzten 20 Jahre erreicht. Trotzdem setzten sich, wie in den Vorjahren, strukturelle Veränderungen in diesem Markt fort. Getragen werden diese vor allen Dingen von einem starken Wachstum des Passagieraufkommens in den europäischen Staaten. Somit konnten auch die Rekordablieferungen von 13 Schiffen (in den Jahren 2008 und 2009 wurden zusammen nur 9 Schiffe abgeliefert) mit einer Gesamtkapazität von über 31.000 Passagieren vom Markt aufgenommen werden.

Die weiterhin steigende Nachfrage ermöglichte es den Kreuzfahrtreedereien, nach starken Abschlüssen bei den Ticketpreisen in 2009, einen Teil dieser Einbußen wieder wett zu machen, auch wenn die sehr guten Preise von 2008 noch nicht wieder erreicht wurden.

Mit der 6.300 Passagiere tragenden „Allure of the Seas“ wurde in 2010 das größte Kreuzfahrtschiff der Welt abgeliefert. Insgesamt wurden 10 Schiffe geordert. Alle Bestellungen gingen von den Marktführern Carnival, MSC und NCL aus, die damit ihre Marktstellung besonders im 4-Sterne-Segment weiter ausbauen. Aus deutscher Sicht ist besonders die NCL-Order erfreulich, da mit diesem Auftrag ein treuer Kunde zur Meyer Werft in Papenburg zurückkehrt.

Ausblick

In den ersten Monaten des Jahres 2011 gab es bereits eine überproportional hohe Anzahl von unerwarteten Ereignissen, die teilweise

erheblichen Einfluss auf die Schifffahrtsmärkte hatten. Starke Überflutungen in Queensland, Australien, sowie der darauf folgende Zyklon, das Erdbeben in Christchurch, Neuseeland, aber besonders das Erbeben in Sendai, Japan, mit dem daraus resultierenden Tsunami und den Schäden am Atomkraftwerk Fukushima, werden die Schifffahrtsmärkte noch für einige Zeit beschäftigen. Die Folgen der australischen Naturkatastrophen haben besonders für die Massengutschifffahrt gravierende Auswirkungen, da sowohl die Getreideernte als auch die Minenindustrie schwer von dem Unglück betroffen wurden.

Die Fundamentaldaten für die Weltwirtschaft für das Jahr 2011 sind grundsätzlich positiv. So geht der Internationale Währungsfonds IWF derzeit von einem Wachstum der Weltwirtschaft von ca. 4,4% aus, für den Welthandel 2011 erwartet der IWF 7,4%

Die Erholung der Weltwirtschaft gewinnt somit an Stärke, trotzdem bestehen weiterhin einige Risikofaktoren. Dazu gehören die teilweise hohe Arbeitslosigkeit in den Industrieländern sowie die starken Preissteigerungen bei Lebensmitteln und Rohstoffen, die besonders in Entwicklungsländern negative Auswirkung auf politischer, sozialer und wirtschaftlicher Ebene haben können. Besonders sei hier noch einmal der Ölpreis erwähnt, dessen konstanter Anstieg einen negativen Effekt auf das Verbraucherverhalten besonders in den Industrienationen hat. Zudem bleiben die Entwicklung in einigen nordafrikanischen und arabischen Staaten sowie die hohe Staatsverschuldung diverser europäischer Staaten, aber auch der US-amerikanischen Volkswirtschaft, weiterhin Risikofaktoren.

Während im Bereich der Tank- und Massengutschifffahrt ein weiterhin schwieriges Jahr bevorsteht, kann besonders in der Containerschifffahrt vorsichtig optimistisch in die Zukunft geblickt werden.



Sicherheitskonzept

Schiffsbeteiligungen der HANSA TREUHAND bieten ein umfangreiches Sicherheitskonzept, bestehend aus Versicherungen und verschiedenen Poolkonstruktionen, welches das Risiko des Verlustes der Gesellschaftereinnahme sowie von Einnahmeausfällen reduziert.

Versicherungen

Für den Fall, dass ein Schiff vor Übernahme in Totalverlust gerät, sind die Gründungs-, Anlauf- und Platzierungskosten im Rahmen einer so genannten Interessenversicherung abgedeckt. An die Bauwerft geleistete Anzahlungen sind durch Bankgarantien gesichert und werden im Falle der Nichtlieferung eines Schiffes einschließlich Zinsen zurückgezahlt. Ab Infahrtsetzung besteht für alle Schiffsgesellschaften ein umfangreicher Versicherungsschutz für Seeschiffe. Mit der Kaskoversicherung (Hull & Machinery) sind das Schiff selbst, seine maschinellen Einrichtungen, Zubehör und Ausrüstung versichert. Sie umfasst grundsätzlich auch Risiken wie Totalverlust oder Teilschäden (z.B. Maschinenschäden). Kollisions-Haftpflichtansprüche Dritter werden ebenfalls abgegolten. Darüber hinaus wird eine Haftpflichtversicherung (Protection & Indemnity) abgeschlossen, mit der sich der Reeder gegen weitere aus dem Betrieb des Schiffes resultierende Haftpflichtschäden schützt. Die P&I-Versicherung deckt u.a. Ladungsschäden ab, übernimmt Krankheitskosten und Rückführungen erkrankter Crewmitglieder oder auch Verschmutzungsschäden durch Öl oder Chemikalien. Schiffe der HANSA TREUHAND sind zusätzlich auch gegen allgemeine Kriegsrisiken versichert. Sollte es zu regional begrenzten kriegerischen Auseinandersetzungen kommen, werden die Versicherungsgesellschaften die betroffenen Gebiete zu Kriegsgebieten erklären. Das bedeutet, dass Schiffe, die in diesen Gebieten verkehren, einen zusätzlichen Kriegsversicherungsschutz benötigen. Die Kosten hierfür tragen aufgrund der Charterverträge die Charterer und nicht die Schiffahrtsgesellschaften. Auch bei Passagen durch Pirateriegebiete ist das Schiff versichert.

Poolung

Poolung ist die Zusammenfassung der Einnahmen mehrerer, in der Charterbewertung vergleichbarer Schiffe. Die Einnahmen aller im Pool befindlichen Schiffe werden durch die Anzahl der Schiffe geteilt. Die Unterschiedlichkeit der Charterlaufzeiten und Charterer führt zu einer Verstärkung der Einnahmen bei reduziertem Risiko. Daneben werden die Verhandlungsposition gestärkt, die Flexibilität erhöht und die Befrachtungsaktivitäten erleichtert, da die HANSA TREUHAND in der Lage ist. Charterern komplexe Lösungen, die meist nur im Verbund mit mehreren Schiffen zu realisieren sind, anzubieten. Diese Politik verfolgt unser Haus bereits seit 1993, insofern ist Risikostreuung keine Novität, sondern wird seit Jahren mit Erfolg für die Anleger praktiziert. Nähere Erläuterungen zu diesem Thema finden sich in der HANSA TREUHAND Broschüre „Einnahmepoolung als Instrument der Risikoabsicherung“, die gerne auf Anfrage verschickt wird und als Download im Internet bereit steht.

Derzeit hat die HANSA TREUHAND, teilweise zusammen mit befreundeten Reedern, die über baugleiche Containerschiffe verfügen, zwölf verschiedene Pools in den Größenklassen zwischen 1.000 TEU bis 5.000 TEU gebildet. Insgesamt sind hierin aktuell ca. 90% der fahrenden Containerflotte zur Einnahmeabsicherung organisiert. Insbesondere in den schwierigen Jahren 2009 und 2010 konnten marktbedingt beschäftigungslose Schiffe von der Solidaritätsfunktion der Pools profitieren.

Des Weiteren hat die HANSA TREUHAND maßgeblich an der Gründung der „Containership Association“ (CSA) mitgewirkt. Hierbei handelt es sich um einen Solidaritätsfonds für Schiffe der Größenklassen von 1.000 TEU bis 2.100 TEU, dem zum 31. März 2011 insgesamt 116 Schiffe von 20 Reedereien angehören. Auch diese Einrichtung zeigte in der Krise stabilisierende Wirkung und unterstützte zahlreiche Schiffe.

Charter-Ausfall-Pool

In der internationalen Seeschifffahrt ist es üblich, gegen technisch bedingte Charterausfälle entsprechende Vorsorge zu treffen. Meistens geschieht dies über eine Versicherung. Die HANSA TREUHAND Gruppe hat einen anderen Weg des Risikoausgleiches für die ersten 104 Tage gesucht und 1993 einen eigenen Charter-Ausfall-Pool gegründet, in welchem ihre Flotte und die befreundeter Reedereien zusammengefasst sind. Besonders ist, dass hier nicht fortlaufend Beiträge erhoben werden, sondern nur tatsächliche Schadensfälle ab dem 15. bis zum 104. Tag (Selbstbehalt für die ersten 14 Tage) reguliert werden. Dies ist unter anderem deshalb sinnvoll, da die von dieser Reedergruppe betriebenen Schiffe im Durchschnitt jung sind und sich in einem sehr guten technischen Zustand befinden. Somit treten faktisch nur geringe Ausfallzeiten auf. Über diese erste Absicherung hinaus, hat sich die Gruppe 2006 entschlossen, für eine weitere Frist von 90 Tagen eine Loss-of-Hire Versicherung abzuschließen. Maßgeblich hierfür waren die teilweise langen Lieferzeiten für Groß-Ersatzteile und die eingeschränkte Verfügbarkeit von Reparaturdocks. Beides war der sehr guten Neubaukonjunktur der letzten Jahre geschuldet, als in Fernost viele Reparatur-Kapazitäten in Neubauplätze umgewandelt worden sind.

Für die HANSA TREUHAND Flotte bedeutet dieses Modell erfolgreich durchgeführtes Kostenmanagement.

Marktentwicklung

Der Erfolg von Private Equity-Projekten ist eng mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verbunden. Die stetige Erholung der Realwirtschaft und der Finanzmärkte im Jahr 2010 hatte dementsprechend einen positiven Einfluss auf die Private Equity-Branche. Nach den Tiefständen im Jahr 2009 hat sich vor allem das operative Geschäft der meisten Unternehmen deutlich verbessert, was auch zu einer Entspannung bei den Fremdkapitalgebern geführt hat. Die wirtschaftlichen Ergebnisse des Jahres 2010 liegen für die meisten Unternehmen über dem Vorjahresniveau. Die Renditen im Segment Buyout haben sich zwischenzeitlich ebenfalls erholt. Nach den deutlichen Abwertungen Ende 2008 und Anfang 2009 werden die bestehenden Portfolios wieder höher bewertet. Teilweise ist dies auf eine Stabilisierung der Realwirtschaft und teilweise auf den Anstieg der Bewertungen vergleichbarer börsennotierter Unternehmen zurückzuführen. Insbesondere der Mega-Buyout-Bereich, der die größten Abwertungen vornehmen musste, hat sich sehr schnell erholt.

Trotz der verbesserten allgemeinen Wirtschaftslage und der Entspannung an den internationalen Kapitalmärkten blieben die weltweiten Platzierungsaktivitäten („Fundraising“) schwach: Laut dem auf alternative Investments spezialisierten Analysehaus Preqin lag das globale Fundraising in 2010 mit 225,9 Mrd. USD ca. 16% unter dem Volumen des Vorjahres und damit auf dem niedrigsten Niveau seit 2004. Der deutsche Private Equity-Markt zeichnet ein ähnliches Bild: Die im Jahresverlauf neu eingeworbenen Mittel erreichten lediglich eine Höhe von 927 Mio. EUR – dies ist ein Rückgang um 13% gegenüber dem Vorjahr und der niedrigste Wert seit 1996. Auch das europäische Fundraising konnte die Talfahrt in 2010 nicht stoppen: Nachdem das Fundraisingvolumen im Jahr 2009 bereits 50% unter dem Vorjahreswert lag, entfielen in 2010 lediglich 50,2 Mrd. USD auf 122 Fonds, was einem weiteren Rückgang um ca. 39% entspricht. Das US-amerikanische Fundraising hielt in etwa das Vorjahresniveau: 242 Fonds sammelten Kapital i.H.v. 134,6 Mrd. USD ein. Auch das Fundraising der „Emerging Markets“ zeigte sich mit eingeworbenen 23,5 Mrd. USD (2009: 22,6 Mrd. USD) numerisch stabil; die Schwellenländer konnten allerdings ihren Anteil am globalen Fundraising aufgrund der Schwäche anderer Regionen auf 11% erhöhen.²⁾ Lateinamerika, angeführt von Brasilien, rückte in 2010 stärker in den Fokus der Investoren. Verbesserte politische und ökonomische Rahmenbedingungen versprechen auch hier langfristig die Realisierbarkeit lukrativer Engagements. Dieses Interesse ging nicht zu Lasten „Emerging Asias“, das seinen Status als bevorzugte Investitions-Destination behaupten konnte: 64% der im Segment „Emerging Markets“ investierten Dollar flossen in diese Region.

Nicht nur in den Schwellenländern sondern weltweit haben sich die Investitionsaktivitäten deutlich erhöht. Die aktuelle Kombination steigender Investitionen bei geringerem Fundraising ist positiv zu beurteilen: Niedrige Volumina an neu eingesammeltem Kapital verbunden mit einer regen Investitionsaktivität führen zum Rückgang des Kapitalüberhangs, der im Moment noch eine der Sorgen der Branche ist, insbesondere im Mega-Buyout-Bereich.

In Deutschland wurden in 2010 insgesamt 4,44 Mrd. EUR investiert – rd. 59% mehr als 2009. Die Erholung hatte sich bereits zum Jahresende 2009 angedeutet und im Jahresverlauf 2010 fortgesetzt. Von den Rekordergebnissen der Boomjahre 2007 bzw. 2008 ist der Markt allerdings noch weit entfernt. Die Investitionen des Jahres 2010 entfielen vor allem auf Buyouts, die 57% der Investitionen ausmachten. Die bevorzugten Branchen der Investoren waren Industrieerzeugnisse (24%), Handel und Konsumgüter (23%) sowie Kommunikationstechnologie (20%). Auch die Zahl der durch Beteiligungskapital finanzierten Unternehmen erhöhte sich in 2010 und lag mit 1.382 ca. 8% über dem Vorjahreswert.

Obwohl die Eigenkapitalquoten weiterhin auf höherem Niveau als vor der Krise liegen, ist zudem ein leichter Zugang zu Fremdkapital spürbar. Die Besserung der Bewertungen und die Wiederbelebung der Kreditmärkte haben auch dazu geführt, dass erfolgreiche Verkäufe, wie z.B. der des Unternehmens Tommy Hilfiger, getätigt werden konnten.

Der „Private Equity Partners 1“

Der „Private Equity Partners 1“ wurde prospektgemäß zum 31.12.2007 geschlossen. Der Dachfonds investiert größtenteils in Europa und Nordamerika, wobei der Investitionsschwerpunkt auf den Branchen Dienstleistungen und Produktion liegt.

Die verbindlichen Investitionszusagen im „PEP1“ belaufen sich zurzeit auf rd. 32 Mio. EUR, dies entspricht ca. 85% des Fondsvolumens von 34,5 Mio. EUR. Damit wurde ein breit diversifiziertes Portfolio von 24 Zielfonds aufgebaut, über die der Anleger an ca. 250 Unternehmen beteiligt ist. 70% plus 5% Agio wurden bei den Investoren abgerufen und 24,13 Mio. EUR bisher von den Zielfonds in Unternehmen investiert. Insgesamt wurden 17 Beteiligungen wieder veräußert, 2 Beteiligungen mussten vollständig abgeschrieben werden. Die aus den „Exits“ erzielten Rückflüsse werden gemäß Beteiligungskonzept zunächst für weitere Kapitaleinlageverpflichtungen gegenüber den Zielfonds verwendet.

¹⁾ In den nachfolgenden Ausführungen wurde vor allem auf Marktstudien von Preqin Ltd. und des Bundesverbandes deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) e.V. Bezug genommen.

²⁾ EMPEA Emerging Markets Private Equity Association

Fonds-Allokation „Private Equity Partners 1“

Zielfonds	Auflegungsjahr	Volumen	Fonds-Typ	Region	Währung	Beteiligung
AUCTUS II B GmbH & Co. KG	2007	38,6 Mio. EUR	BO	Europa	EUR	1.250.000,00
Bowmark Capital Partners IV, L.P.	2008	265 Mio. GBP	BO	Europa	GBP	700.000,00
Cape Natixis Due	2007	195 Mio. EUR	BO	Europa	EUR	1.250.000,00
CDH China Fund III, LP	2006	1,2 Mrd. USD	BO	Asien/Andere	USD	1.500.000,00
CDH SUPPLEMENTARY FUND III, LP	2006	400 Mio. USD	BO	Asien/Andere	USD	500.000,00
CVC European Equity Partners Tandem Fund (B), LP	2008	11 Mrd. EUR	BO	Europa	EUR	2.500.000,00
CVC European Equity Partners V	2006	4,123 Mrd. EUR	BO	Europa	EUR	1.000.000,00
DW Healthcare Partners II, LP	2006	162 Mio. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
EOS Capital Partners IV, LP	2007	600 Mio. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
Harvest Partners V, LP	2006	792,5 Mio. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
Index Venture Growth I, L.P.	2008	406 Mio. EUR	VC	USA/Europa	EUR	1.000.000,00
Index Ventures IV (Jersey), LP	2006	355 Mio. EUR	VC	Europa	EUR	500.000,00
Mid Europa Fund III, LP	2007	1,53 Mrd. EUR	BO	Europa	EUR	3.000.000,00
Millenium Technology II	2010	280 Mio. USD	VC	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
New Venture Partners IV, LP	2005	264 Mio. USD	VC	USA/Amerika	USD	500.000,00
Pátria – Brazilian Private Equity Fund III, LP	2007	625 Mio. USD	BO	Asien/Andere	USD	1.000.000,00
Platinum Equity Capital Partners II, LP	2007	2,639 Mrd. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
Prime Technology Ventures IIIb, CV	2007	60 Mio. EUR	VC	Europa	EUR	2.000.000,00
Riverside Capital Appreciation Fund V, LP	2008	900 Mio. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
Sterling Capital Partners III, LP	2007	1 Mrd. USD	BO	USA/Amerika	USD	2.000.000,00
TCV VII	2007	3 Mrd. USD	VC	USA/Amerika	USD	3.000.000,00
Waterland Private Equity Fund III B.V.	2006	404 Mio. EUR	BO	Europa	EUR	500.000,00
Waterland Private Equity Fund IV C.V.	2008	650 Mio. EUR	BO	Europa	EUR	2.000.000,00
Xenon Private Equity V	2009	150 Mio. EUR	BO	Europa	EUR	1.000.000,00

BO = Buyout
VC = Venture Capital

Der „Private Equity Partners 2“ – Asien/Pazifik

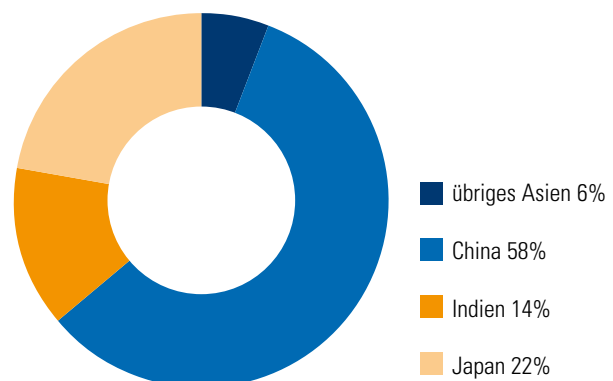
Der „Private Equity Partners 2“ wurde prospektgemäß zum 31.12.2010 mit einem Gesamtkapital i.H.v. 14,955 Mio. USD (exkl. Agio) geschlossen. Der „PEP2“ hat 13,5 Mio. USD des eingeworbenen Kapitals in den Dachfonds Adveq Asia II C.V. investiert. Insgesamt hat der Adveq Asia II eine Fondsgröße i.H.v. rd. 155,6 Mio. USD erreicht. Das Kapital soll zu ca. 50% in China, ca. 25% in Indien und ca. 25% in Japan und Australien investiert werden.

Der „PEP2“ ist über den Adveq Asia II mittelbar bereits an über 80 Unternehmen beteiligt, die sich in unterschiedlichen Stadien ihrer Entwicklung befinden und damit eine ausgewogene Investitionsbalance gewährleisten. Ca. 27% sind Unternehmen der Handelsbranche, weitere Schwerpunkte bilden die Industriezweige Dienstleistungen und Konsumgüter sowie Kommunikation und Informationstechnologie.

Die Investitionsstrategie des „PEP2“ ist auf das Wachstum der Binnenmärkte des asiatisch-pazifischen Raums ausgerichtet. Diese Märkte,

allen voran China und Indien, haben in den letzten Jahren ein beispielloses Wachstum erlebt. Struktureller Wandel, insbesondere die fortschreitende Privatisierung ehemals staatlicher Betriebe, verbunden mit einer wachsenden Mittelschicht haben die Voraussetzungen für einen

Adveq Asia II: Kapitalzusagen und Allokation zum 31.12.2010 nach Regionen



Private Equity-Markt geschaffen. Zunehmende Urbanisierung, das nachhaltige Streben nach Prosperität, ein steigendes Bildungsniveau sowie die Motivation, die Entwicklungslücke zu westlichen Ländern zu schließen, lassen auch künftig auf überdurchschnittliche Wachstumsquoten schließen. So erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) für 2011 ein chinesisches Wirtschaftswachstum i.H.v. 9,6%. Auch die wirtschaftlichen Aussichten Indiens sind mit +8,2% weiterhin sehr positiv.

Ausblick

Die Private Equity-Branche hat sich im vergangenen Jahr spürbar erholt. In den ersten Monaten des Jahres 2011 setzte sich die Belegung des Marktes fort und deutet auf einen weiteren positiven Jahresverlauf hin.

Laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG (PwC) hat die Private Equity-Branche die Finanzkrise besser und mit weitaus geringeren Änderungen am Geschäftsmodell gemeistert als erwartet. Knapp die Hälfte der im Rahmen des „Private Equity Trend Report 2011“ befragten 200 internationalen Gesellschaften gaben an, im abgelaufenen Jahr mehr investiert zu haben als in 2009, während nicht einmal jede fünfte ihr Engagement zurückgefahren hat. Für das laufende Jahr planen sieben von zehn Finanzinvestoren höhere Neuinvestitionen; bei den deutschen Befragten sind es sogar über 80%. Mehr als die Hälfte der Befragten hält die Rahmenbedingungen in der Bundesrepublik für gut oder sehr gut, nur 15% bewerten sie als schlecht oder sogar sehr schlecht. Noch 2008 überwogen die negativen Einschätzungen. Innerhalb weniger

Jahre ist es Deutschland damit gelungen, seine Bedeutung als Investitionsstandort für Beteiligungskapital ins Positive zu wenden.

Das Investitionsgebiet „Emerging Markets“ gilt auch künftig als erfolgversprechend und wird von vielen Investoren für 2011 favorisiert.

Generell ist das Marktumfeld für neue Investitionen weiterhin günstig. Mit der Erholung der Realwirtschaft sind die Bewertungen der potenziellen Zielunternehmen zwar wieder gestiegen, sind aber immer noch als attraktiv zu beurteilen. Da sich beide Private Equity-Fonds der HANSA TREUHAND in der Investitionsphase befinden, profitieren die Zeichner von den angepassten Unternehmensbewertungen und daraus resultierenden Chancen günstiger Investments.



Marktentwicklung

Als Transportmittel ist das Flugzeug für Menschen und Güter nicht mehr wegzudenken. Reisen über 350 Kilometer sind mit dem Flugzeug, in der Gesamtbilanz betrachtet, ökonomisch wie ökologisch sinnvoller als mit jedem anderen Transportmittel für Passagiere.²⁾

In den zurückliegenden 30 Jahren ist der Luftverkehr im Durchschnitt um rd. 5% p.a. gewachsen. Dieses dynamische Wachstum der zivilen Luftfahrt wurde auch von immer wieder auftretenden volkswirtschaftlichen Krisen und einschneidenden Ereignissen, wie beispielsweise den Terroranschlägen vom 11. September 2001, den beiden Golfkriegen oder der Infektionskrankheit SARS, nicht aufgehalten.

Durch diese Ereignisse hervorgerufene Rückgänge bei den Passagierzahlen wurden regelmäßig durch ein überproportionales Wachstum in den Folgejahren kompensiert und hatten in der Vergangenheit keinen bleibenden negativen Einfluss auf den langfristigen Wachstumstrend.

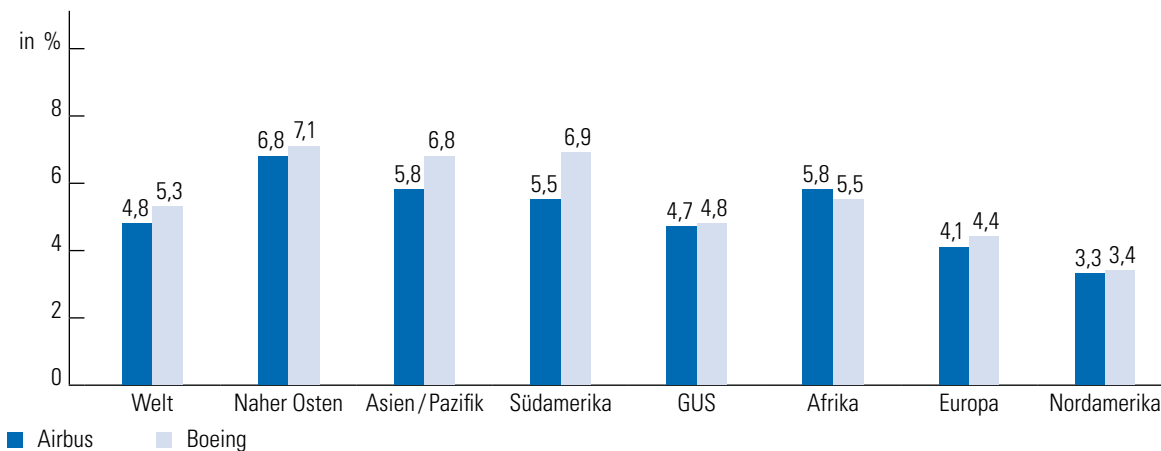
Die Anzeichen einer finanziellen Erholung nach der Bankenkrise in den Jahren 2008 bis 2009 haben sich in der Luftverkehrsindustrie bereits Ende des Jahres 2009 gezeigt. Die Bewegung aus der Rezession und hin zu einem erstarkenden Wirtschaftswachstum ging hauptsächlich von den Schwellenländern Asiens, des Nahen Ostens und Lateinamerikas aus und stärkte zunächst den Luftfrachttransport und dann den Passagierverkehr. Die International Air Transport Association (IATA) erwartet in ihrem Ausblick bis 2014, dass in der Region Asien/Pazifik die internationale Nachfrage der Passagiere um durchschnittlich 7,6% p.a. wachsen wird. Der Nahe Osten wird bis zu diesem Zeitpunkt mit durchschnittlich 9,4% p.a. der am schnellsten wachsende Markt sein.³⁾

Boeing prognostiziert für das Jahr 2029 ein Passagieraufkommen von über 12 Billionen Passagierkilometern, was gegenüber dem aktuellen Niveau einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 5,3 % entspricht. Als wichtigste Treiber für diesen Trend werden das wirtschaftliche Wachstum der Schwellenländer, der weiter voranschreitende Globalisierungsprozess, die stetige Liberalisierung des internationalen Luftverkehrsmarktes sowie eine steigende Nachfrage nach Flugreisen zu weiter entfernten Zielen gesehen.

Durch die erwähnte Liberalisierung des internationalen Luftverkehrsmarktes wurden und werden weitere internationale Routen freigegeben und Märkte für neue Marktteilnehmer erschlossen. So hat sich die Zahl der Non-Stop-Strecken auf den drei maßgeblichen Langstreckenrouten (Trans-Atlantik, Europa-Asien und Trans-Pazifik) in den letzten 20 Jahren verdoppelt und repräsentiert heute 70% des Langstreckenverkehrs. Airbus prognostiziert in seiner aktuellen Studie, dass bis zum Jahr 2028 rd. 400 zusätzliche Flugrouten auf diesen drei Langstrecken benötigt werden.

In erster Linie werden aufgrund des hohen Wachstumspotenzials im Mittleren Osten sowie dem asiatisch-pazifischen Raum Fluggesellschaften aus diesen Regionen von der Entwicklung profitieren. Es wird erwartet, dass sich das nationale Flugverkehraufkommen von China und Indien mehr als verfünffachen wird. Die Fluggesellschaften der Golfstaaten wie etwa der Vereinigten Arabischen Emirate haben ihr Streckennetz bereits frühzeitig auf die expandierenden Flugrouten zwischen Asien/Pazifik und anderen Regionen sowie innerhalb Asiens ausgerichtet.

Prognostiziertes durchschnittliches jährliches Luftverkehrswachstum 2010 bis 2029 (in RPK⁴⁾)



Quelle: Boeing Current Market Outlook 2010-2029; Airbus Global Market Forecast 2010-2029

¹⁾ In den nachfolgenden Ausführungen wurde vor allem auf Marktstudien von Airbus und Boeing Bezug genommen

²⁾ Wolfgang Mayrhuber, Lufthansa Magazin, 08/07, S. 40

³⁾ Centre for AsiaPacific Aviation, 15. Februar 2011; IATA vom 14. Februar 2011

⁴⁾ Revenue Passenger Kilometer: Anzahl der Passagiere multipliziert mit den von ihnen geflogenen Kilometer pro Jahr

Ein Risiko für die Entwicklung des Luftverkehrs stellt der stark gestiegene Kerosinpreis dar. Viele Fluglinien verzeichnen aufgrund höherer Treibstoffausgaben sinkende Erträge. Um zumindest einen Teil der Mehrkosten zu kompensieren, werden bereits jetzt Kerosinzuschläge auf die Ticketpreise erhoben. Dies kann sich wiederum negativ auf die Nachfrage nach Transport auswirken.

Nachfrage nach Flugzeugen

Verschiedene Studien gehen davon aus, dass sich die Anzahl der Flugzeuge mit zwei Gangreihen (Widebodies) und einer Sitzplatzkapazität von über 200 Passagieren in den kommenden 20 Jahren mehr als verdoppeln wird. Die zunehmende Bedeutung der Großraumflugzeuge und die infolgedessen erwartete Ausweitung des Marktanteils entsprechender Flugzeugmodelle sind auf unterschiedliche Ursachen zurückzuführen. Ein wesentlicher Punkt sind die großen Entfernungen

im asiatisch-pazifischen Raum. Es wird prognostiziert, dass über 40% aller Widebodies in den kommenden 20 Jahren an Fluggesellschaften in Asien ausgeliefert werden. Insbesondere auf Verbindungen zwischen international bedeutenden Wirtschaftszentren sowie auf Routen zwischen den stetig wachsenden Mega-Städten der Schwellenländer kann der Einsatz größerer Flugzeuge nicht nur für eine Entlastung der Luftraumkapazitäten, sondern auch für eine höhere Wirtschaftlichkeit des Flugbetriebes bei gleichzeitiger Reduktion von Schadstoffemissionen sorgen. Nicht zuletzt aufgrund von Kapazitätsbegrenzungen am Boden und in der Luft können nur größer konzipierte Flugzeuge das prognostizierte Passagierwachstum von 5% p.a. bewältigen. Der Einsatz einer höheren Anzahl an Maschinen stellt keine Lösung dar. Auch Flughafenbetreiber richten daher ihre Ausrüstung, Gebäude und Betrieb auf größere Flugzeuge aus, die als Zukunft der Luftfahrt gesehen werden.





„Sky Cloud-A380“ und „Sky Cloud II-A380“

Ende 2009 hat die HANSA TREUHAND FINANCE mit dem „Sky Cloud-A380“ ihren ersten Flugzeugfonds angeboten. Anlass des Einstieges der HANSA TREUHAND in das Segment Flugzeugfonds war die Gelegenheit, den Anlegern mit dem Airbus A380, dem derzeit größten, modernsten und ökoeffizientesten Passagierflugzeug, ein absolutes „Premiumobjekt“ zur Investition anbieten zu können. Der Fonds wurde im November 2010 mit rd. 68,5 Mio. EUR (exkl. Agio) geschlossen. Im Anschluss folgte das Angebot des „Sky Cloud II-A380“ mit einem Zeichnungskapital von 42,5 Mio. EUR (exkl. Agio). Bereits Anfang 2011 wurde der Fonds geschlossen.

Aufgrund eines deutlich günstigeren Zwischenfinanzierungsdarlehens, das zur Übernahme des „Sky Cloud-A380“ in Anspruch genommen wurde, konnte eine höhere freie Liquidität als prospektiert aufgebaut werden. Hinsichtlich der Tilgung des Hypothekendarlehens sowie der Ausschüttungen ist der Fondsverlauf prospektgemäß. Auch der „Sky Cloud II-A380“ entwickelt sich entsprechend der prospektierten Werte.

Leasingnehmer des „Sky Cloud-A380“ und des „Sky Cloud II-A380“ ist die Fluglinie Emirates. Die Airline aus Dubai ist als schnell wachsende internationale Fluggesellschaft mit einer der jüngsten Flotten und weltweit über 400 Auszeichnungen für Qualität ein erstklassiger Partner.

Emirates weist eine beeindruckende Unternehmensgeschichte auf: Ungeachtet der zwischenzeitlich schwachen Marktphasen konnte

Emirates nach Abschluss des Geschäftsjahres 2010/2011 zum 23. Mal in Folge positive Ergebnisse präsentieren. Mit einem Gewinn i.H.v. 1,6 Mrd. USD übertraf die Emirates-Gruppe den Vorjahreswert um knapp 43%. Das „Sky Cloud-A380“-Duo fügt sich optimal in die Qualitäts- und Wachstumsstrategie von Emirates ein. Daher hat sich Emirates die Verfügbarkeit der Flugzeuge über einen Zeitraum von 18 bzw. 14 Jahren vertraglich zusichern lassen, was für den Anleger „ein weit über der Norm liegendes Maß an Sicherheit“¹⁾ bietet.

Die mittlerweile 234 Bestellungen für den Airbus A380 bestätigen die Marktakzeptanz des Flugzeugs. Es wird einige Jahre bis hin zu einem Jahrzehnt dauern, die vorliegenden Bestellungen abzuarbeiten, daher stellt ein Airbus A380 ein auf absehbare Zeit knappes Gut dar.

Projekte 2011

Nach der erfolgreichen Platzierung des „Sky Cloud-A380“ und des „Sky Cloud II-A380“ bietet die HANSA TREUHAND FINANCE seit Mitte Mai 2011 ihren dritten Flugzeugfonds, den „Sky Cloud III-A380“, zur Zeichnung an. Langfristiger Leasingnehmer ist erneut die Fluglinie Emirates. Das Eigenkapital des Fonds beträgt rd. 61 Mio. EUR (exkl. Agio). Ende des Jahres 2011 ist zudem der Vertriebsstart des „Sky Cloud IV-A380“ geplant. In seinen Eckdaten wird dieses Beteiligungsangebot weitgehend der Konzeption des „Sky Cloud III-A380“ entsprechen.

¹⁾ FondsMedia FondsPortrait „Sky Cloud-A380“, S. 18

Stärkere Regulierung des Finanzmarktes

Als Reaktion auf die Finanzmarktkrise wurden sowohl auf nationaler wie auf europäischer Ebene Gesetze zur stärkeren Kontrolle des Kapitalmarktes und seiner Akteure sowie zur Verbesserung des Anlegerschutzes erarbeitet. Die Entwürfe wurden im Vorfeld kontrovers diskutiert: Mehr Bürokratie, weniger Flexibilität und höhere Kosten waren die Hauptkritikpunkte. Mittlerweile sind entsprechende Gesetze verabschiedet, so dass zukünftig auch der Bereich geschlossener Beteiligungen einer erheblichen Regulierung unterworfen sein wird.

Am 30. April 2009 hat die europäische Kommission den **Richtlinienentwurf zur Aufsicht alternativer Investmentfonds-Manager („AIFM“)** veröffentlicht. Die Richtlinie sieht umfassende Zulassungs-, Verhaltens- und Transparenzanforderungen jetzt auch für die Initiatoren von geschlossenen Fonds vor. Hierzu gehören insbesondere eine adäquate Eigenkapitalausstattung, die Einführung eines Risikomanagements, die Pflicht zur jährlichen Bewertung der Fonds, die Sicherung der Anlegergelder auf dem Konto einer unabhängigen Verwahrstelle sowie umfangreiche Informations- und Berichtspflichten gegenüber Anlegern und Aufsichtsbehörden, wie z.B. die Veröffentlichung eines geprüften Jahresberichts sowie die umfassende Erläuterung der Risiken der Investition.

Nach langwierigen Verhandlungen wurde der Richtlinienentwurf am 11. November 2010 im europäischen Parlament verabschiedet. Die formale Zustimmung des Rates erfolgte am 27. Mai 2011. Die nationalen Gesetzgeber haben nun zwei Jahre Zeit, die Regelungen in nationales Recht umzusetzen.

Die Finanzmarktkrise hat auch bei der Beratung der Käufer von Finanzmarktprodukten vermeintliche Defizite offen gelegt. Aufgrund dessen hat der Bundestag am 11. Februar 2011 den Entwurf des Gesetzes zur **Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes** (Anlegerschutzverbesserungsgesetz) beschlossen, den der Bundesrat mittlerweile abschließend gebilligt hat.

Das Gesetz sieht vor, dass die rd. 300.000 Bankberater in einer zentralen Datei bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gespeichert werden. Bei Fehlberatung drohen den Banken Bußgelder, den Beratern sogar Berufsverbot von bis zu zwei Jahren. Die Regelungen gelten nicht für freie Finanzberater, diese werden künftig von den Gewerbeaufsichtsamtern kontrolliert. So müssen die freien Finanzvermittler eine Sachkundeprüfung sowie eine Berufshaftpflichtversicherung vorweisen und weitere Beratungs-, Dokumentations- und Informationspflichten erfüllen, die sie an das Niveau der Pflichten der Bankberater heranbringen sollen.

Verbraucher sollen zudem vor dem Kauf eines Finanzproduktes einen kurzen, verständlichen „Beipackzettel“ erhalten, der die Risiken, Erträge und Kosten eines Anlageproduktes klar beschreibt und so die Produkte verschiedener Anbieter vergleichbarer macht. Banken sind bereits seit dem 1. Januar 2010 verpflichtet, Privatanlegern ein Protokoll auszuhändigen, das den Inhalt jeder Anlageberatung nachvollziehbar zusammenfasst.

Entwicklung der Märkte und Projektplanung der HANSA TREUHAND

Wie in dieser Leistungsbilanz beschrieben ist der voraussichtliche Verlauf der Schifffahrtsmärkte in 2011 uneinheitlich: Tanker und Bulker haben mit hohen Bunkerkosten und Überkapazitäten zu kämpfen, die das Rateniveau und die Erträge niedrig halten. Der Containermarkt entwickelt sich positiv, dennoch sind die Rahmenbedingungen für die Platzierung von Schiffsfonds schwierig. In Erwartung weiter steigender Raten ist derzeit eine langfristige Vercharterung eines Schiffes wirtschaftlich nicht sinnvoll, ein solches Investment erscheint dem Anleger allerdings weniger sicher. Hier gilt es, einen Mittelweg zu finden. Als direkter Marktteilnehmer verfolgt die HANSA TREUHAND die Trends und Tendenzen permanent und prüft stets die Möglichkeit der Konzeption eines Schiffsfonds, der unseren qualitativen Anforderungen entspricht. Nach aktueller Einschätzung könnte dies durchaus noch in diesem Jahr der Fall sein.

Flugzeugfonds erfreuen sich bei den Anlegern großer Beliebtheit. Das stetig steigende Passagieraufkommen und die Möglichkeit langfristiger Leasingverträge machen Flugzeuge zu einem attraktiven Investment. Die Verfügbarkeit interessanter Flugzeuge ist begrenzt, daher ist für einen Initiator der Zugang z.B. zu einem A380 nicht selbstverständlich. Wir freuen uns, mit weiteren A380ern die „Sky Cloud“-Serie fortsetzen und unseren Anlegern noch in diesem Jahr zwei weitere Flugzeugfonds anbieten zu können. Leasingnehmer ist die renommierte Fluggesellschaft Emirates, die aktuell einen Gewinn i.H.v. 1,5 Mrd. USD für das Jahr 2010/2011 gemeldet hat (Gewinn der Emirates-Gruppe: 1,6 Mrd. USD).

Im Bereich Private Equity sind kurz- und mittelfristig keine weiteren Investments geplant. Die beiden Private Equity-Fonds des Hauses befinden sich noch in der Investitionsphase, gemäß der J-Kurve bedeutet dies typischerweise, dass sich ein deutlicher Aufwärtstrend erst nach drei bis vier Jahren einstellt. Dass die erwarteten Renditen erzielt werden können, sollen die Fonds in den nächsten Jahren beweisen, um das Vertrauen der Anleger zu bestätigen und neue Investoren zu überzeugen.



HANSA TREUHAND

HANSA TREUHAND Gruppe
An der Alster 9, 20099 Hamburg
Tel. + 49 (0) 40 - 30 95 91 - 0
Fax + 49 (0) 40 - 30 95 91 11
info@hansatreuhand.de
www.hansatreuhand.de

