

Second Hand ist immer öfter auch First Class



Dr. Guido Komatsu
Vorstand der TradeOn AG

*Das Interview führte
Edmund Pelikan.*

Lloyd Fonds ist im vergangenen Jahr mit der Tochtergesellschaft TradeOn in den Zweitmarkt eingestiegen. Haben sich Ihre Erwartungen in Bezug auf die Marktentwicklung bisher erfüllt?

Wir sind mit der Entwicklung zufrieden. Bisher haben wir gut 900 Schiffe analysiert und bewertet und können neben einem umfassenden Service ein schnelles Angebot bieten, das dem Verkäufer die Preisfindung verschiedener Parameter und Prognosen nachvollziehbar macht. Bisher haben wir Anteile im Wert von 18 Millionen Euro angekauft. Derzeit bauen wir unser Bewertungstool für Immobilienfonds auf.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung im Segment „Zweitmarkt“ generell?

Der Zweitmarkt für Fondsanteile hat in den letzten Monaten eine rasante Entwicklung genommen. Zuletzt waren die Preise aufgrund der hohen Zahl der Käufer etwas überhitzt. Wir als TradeOn haben diese Rallye nicht mitge-

macht, was sich an unserem Ankaufovolumen zeigt. Derzeit sehen wir eine „Normalisierung“ der Preisfindung.

Wie kann die Transparenz bei der Preisfindung verbessert werden?

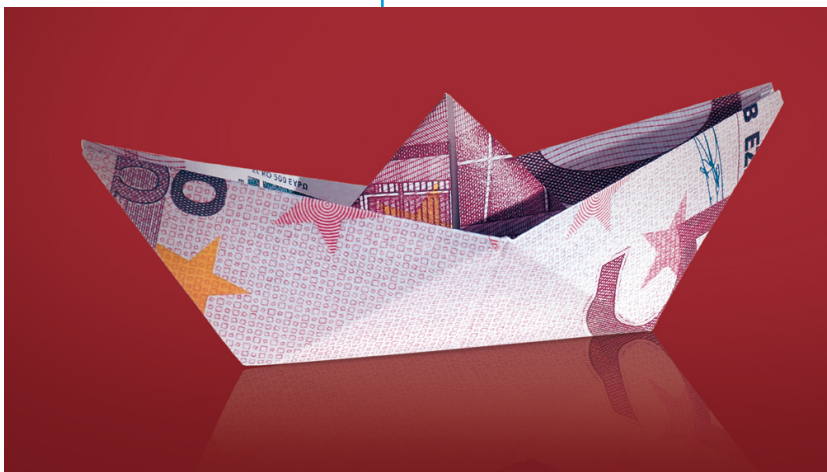
Durch die Nachvollziehbarkeit der Berechnungsgrundlagen. Wie hoch ist der aktuelle Marktwert des Schiffes und von welcher Entwicklung kann man künftig ausgehen? Welche Annahmen werden zur Dollar-Entwicklung getroffen? Welche steuerlichen Ergebnisse wurden erzielt? Wir geben unseren Kunden ein Datenblatt mit den wichtigsten Fakten und Annahmen an die Hand, um unsere Preisfindung transparent zu machen.

Bei den Finanzberatern ist sicherlich noch Aufklärungsbedarf im Markt.

Wie klären Sie die Finanzberater auf, mit denen Sie arbeiten?

Man hört immer wieder von Praktiken, dass Kommanditisten abtelefoniert werden, um sie zu „überreden“, sich von ihrem Fondsanteil zu trennen. Dieses Geschäftsgebaren liegt nicht in unserem Sinne. Wir wollen Kunden, die aus was für Gründen auch immer entschieden haben, sich von ihrem Fondsanteil zu trennen, eine Ausstiegsmöglichkeit bieten. Finanzberater, die mit uns arbeiten, werden von uns dahingehend geschult, dass sie im Sinne einer umfassenden Beratung verkaufswilligen Kunden eben auch die Möglichkeiten und die Funktion des Zweitmarktes vorstellen können.

Die Anteile, die von TradeOn gekauft werden, sollen sukzessive in



Interview mit Dr. Guido Komatsu

Portfolios „geschnürt“ werden, die wieder am Markt angeboten werden. Einen ersten Fonds, den „Best of Shipping I“ haben Sie bereits im Vertrieb. Gibt es Ihrerseits Schiffstypen, die Sie beispielsweise als Bestandteil dieses Fonds wählen?

Im Sinne einer möglichst breiten Diversifizierung des Portfolios mischen wir sämtliche Schiffstypen und Größenklassen für „Best of Shipping I“. Dadurch gibt es kein Klumpenrisiko durch zu starke Konzentration auf beispielsweise nur eine Schiffsklasse. Damit kann der Fonds jeweils an den unterschiedlichen Marktzyklen partizipieren.

Auf welche Kriterien bei der Beurteilung der Fondsanteile setzen Sie?

Neben den allgemeinen Daten zum Fonds sind die Parameter zum Schiff ausschlaggebend: der Schiffstyp, die Tragfähigkeit, die Verkaufs- bzw. Verschrottungswerte, die Charraten und Betriebskosten geben einen Überblick über die Einnahme- und Ausgabensituation. Die jeweiligen Prognosen der Fondsgesellschaft und unsere eigenen Annahmen lassen dann Aussagen über den „Wert“ des Fondsanteils zu.

Es wird erwartet, dass besonders institutionelle Anleger (Banken, Versicherungen, Stiftungen) bereit sind, in ein Portfolio von Zweitmarktfondsanteilen zu investieren. Wie sind diesbezüglich Ihre Erfahrungen?

Wir stehen in Kontakt mit institutionellen Investoren, die ihre Kapitalanlagen mit einem Investment in die Schifffahrt



diversifizieren wollen. Für diese können wir spezielle Portfolios strukturieren, die genau auf deren Anforderungen abgestimmt sind. Die Schifffahrt ist für institutionelle Investoren deshalb so interessant, weil sie sich nahezu unabhängig von den Aktien- und Rentenmärkten entwickelt.

Welche steuerlichen Auswirkungen sind bei einem Verkauf einer KG-Beteiligung zu beachten? (Zum Beispiel: Thema „Unterschiedsbetrag“)

Die wichtigste steuerliche Besonderheit beim Verkauf von Schiffsfondsanteilen ist der sogenannte Unterschiedsbetrag. Bei Schifffahrtsgesellschaften, die zur so genannten Tonnagesteuer optiert haben (§ 5a EStG), ist dieser unter Umständen zu versteuern. Der Unterschiedsbetrag ist unabhängig von dem tatsächlich realisierten Verkaufserlös. Unter Unterschiedsbetrag versteht man die Differenz zwischen dem Buchwert und dem Verkehrswert des Schiffes zum Zeitpunkt der Option zur Tonnagesteuer.

Vielen Dank für das Gespräch. 🐟