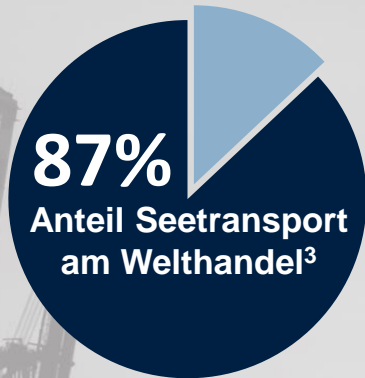


Fact Sheet

Private Shipping Debt

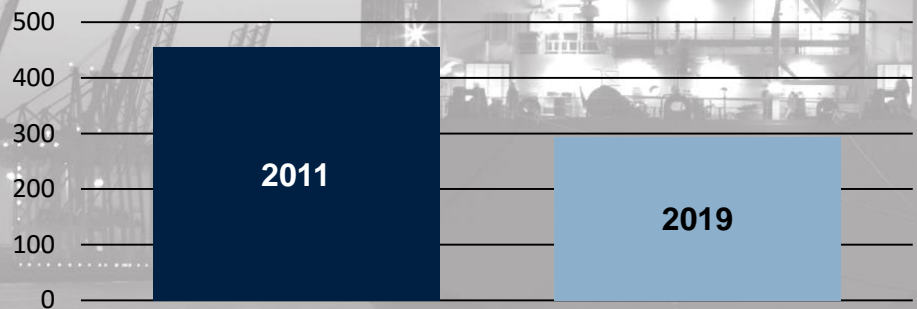


~7%
Orderbuch
im Verhältnis zur
Welthandelsflotte
per Ende 2020¹⁰

~100.000
Anzahl Schiffe der
globalen Handelsflotte⁴



-35%
Finanzierungsvolumen
der Top 40 Banken
in der Schifffahrt
von 2011 bis 2019
(in Mrd. USD)^{5,6}



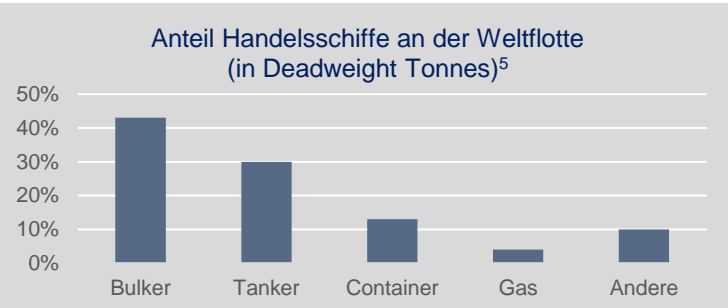
Shipping Debt in sieben Thesen

1. Die Bedeutung von Schifffahrt für den globalen Handelsverkehr ist ungebrochen. Massengut-, Tank- und Containerschiffe sind dabei die wichtigsten Arten von Handelsschiffen.
2. Schifffahrt als Assetklasse bildet eine große Bandbreite unterschiedlicher Rendite-Risikoprofile ab. Da Schiffe in den relevanten Typen und Größenklassen eine hohe Liquidität und Fungibilität aufweisen, eignet sich Shipping in besonderem Maße für assetbasierte und besicherte Finanzierungen.
3. Aufgrund des Rückzugs einer Vielzahl an europäischer Banken innerhalb der letzten Jahre ist eine Finanzierungslücke entstanden, die Investoren besetzen können.
4. Mit einem Verhältnis des Orderbuchs zur Weltflotte von ~7% markierten die Schiffsbestellungen Ende 2020 einen Tiefpunkt der vergangenen 30 Jahre.
5. Als konservativer Einstieg eignen sich erstrangig besicherte Finanzierungen mit konservativem Beleihungsauslauf. Hierdurch können volatile Assetpreise besser kompensiert werden.
6. Schifffahrt ist, anders als andere Industrien, international organisiert. Dies erleichtert die globale Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen.
7. Schifffahrtsinvestments weisen eine hohe Komplexität auf. Eine sorgfältige Auswahl des Zugsangswegs und der Partner sind unerlässlich.

Was ist Private Shipping Debt?

Bei Private Shipping Debt spricht man von erstrangigen Hypothekenkrediten, die durch die Schiffe selbst sowie deren Cashflows besichert sind und die durch Banken oder alternative Kapitalgeber und ohne Einschaltung des Kapitalmarktes vergeben werden.

Die Schifffahrt ist das Rückgrat des globalen Handels. Im Zuge der Globalisierung und der kontinuierlich wachsenden Weltbevölkerung hat sich der Seehandel (in Tonnen) seit 1990 verdreifacht und ist auch in Relation zur Weltbevölkerung stark gestiegen^{1,2}. Heute werden 87% aller Güter über den Seeweg transportiert, wofür weltweit per Februar 2021 rund 100.000 Handelsschiffe zur Verfügung standen^{3,4}. Der Marktwert aller Schiffe der Welthandelsflotte wird auf ca. USD 970 Milliarden geschätzt⁴.



Je nach transportierter Ladung unterscheidet man bei Handelsschiffen zwischen den drei Hauptsegmenten: Massengut-, Tank- und Containerschiffe⁵. Während Massengutschiffe – auch Bulker genannt – primär Schüttgüter (z. B. Erze, Kohle oder Getreide) transportieren, sind Tankschiffe auf flüssige Massengüter (z. B. Rohöl oder Ölprodukte) spezialisiert.

Containerschiffe transportieren hingegen Stückgüter (z. B. Konsumgüter wie Elektronik oder Möbel) in standardisierten Containern. Weitere Schifffahrts-Segmente sind meist stark spezialisiert und weisen weniger liquide Märkte bei gleichzeitig deutlich höherer Marktkomplexität auf.

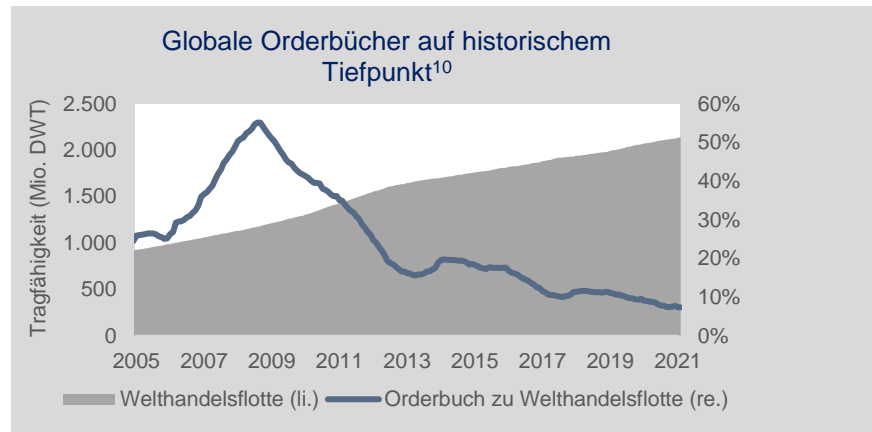
Warum wird in Private Shipping Debt investiert?

Die Welt der Schiffsfinanzierungen hat sich im letzten Jahrzehnt substantiell verändert: Traditionell schiffsfinanzierende Kreditinstitute vor allem aus Europa haben sich in den vergangenen Jahren in Folge der letzten Schifffahrtskrise vollständig aus dem Markt zurückgezogen. 2011 betrug das globale Kreditvolumen der 40 größten schiffsfinanzierenden Banken noch USD 455 Mrd.⁶. Acht Jahre später wurden lediglich noch USD 294 Mrd. durch diese Gruppe Banken finanziert⁶. Dies entspricht einem Rückgang von ca. 35% bei einem gleichzeitigen Wachstum der Weltflotte in diesem Zeitraum von ca. 40% (nach Tragfähigkeit in Deadweight Tonnes)^{6,7}.

In Erwartung risikoadjustierter Überrenditen auf Grund der erheblichen Finanzierungslücke sind alternative Investoren, Leasinggesellschaften und institutionelle Anleger seit einigen Jahren verstärkt in diesen Markt eingetreten – ohne allerdings die Finanzierungslücke vollständig zu schließen. Daher besteht weiterhin ein Nachfrageüberhang nach Fremdkapital. Der Zeitpunkt für ein Engagement in der Assetklasse Shipping scheint auch vor einem weiteren Aspekt fundamental attraktiv: Im Vergleich zur letzten Krise 2008/2009 liegen die Neubau-Preise im März 2021 (129,42 Punkte) rund 32% unterhalb des Peaks aus August 2008 (191,51 Punkte) und 6,3% unterhalb des 20-Jahres-Durchschnitts⁸.

Unterstreichen lässt sich diese Einschätzung auch durch die geringe Anzahl an Neubaubestellungen. Mit einem Verhältnis des Orderbuchs zur Weltflotte von etwa 1 zu 13 markierten die Bestellungen Ende 2020 einen neuen Tiefpunkt der vergangenen 30 Jahre^{9,10}. Wesentliche Gründe hierfür sind die nach der Finanzmarktkrise aufgebauten und nun allmählich abgebauten jahrelangen Überkapazitäten sowie regulatorische und

technologische Unsicherheiten hinsichtlich der Entwicklung neuer Schiffsdesigns und umweltschonender Antriebsarten. Infolge des geringen Orderbuchs der letzten Jahre ist die Zahl der aktiven Werften stark zurückgegangen. Heute gibt es ca. 60% weniger Neubaukapazität als noch 2009, sodass aktuell kein Neubau-Boom in Sicht ist¹¹. Selbst wenn sich dies ändern sollte, hätte es angesichts üblicher Bauzeiten einen Vorlauf von ca. zwei bis drei Jahren, bis Neubauten eine spürbare Auswirkung auf Angebot / Nachfrage entfalteteten.



Der Lackmestest für die Schifffahrtsbranche insgesamt und Shipping Debt im Speziellen war das Jahr 2020. Während andere Branchen deutliche Gewinneinbrüche in Folge der Covid-19-Pandemie hinnehmen mussten, zeigte sich die Schifffahrt als sehr robust und konnte insgesamt in den Hauptsegmenten Container-, Massengut- und Tankschifffahrt eine solide Performance verzeichnen. Die Märkte für Massengut- und Containerschiffe wiesen in der ersten Jahreshälfte 2020 deutlich niedrige Einnahmen auf. Im gleichen Zeitraum profitierte der Tankermarkt von sehr niedrigen Ölpreisen und somit einer historisch hohen Nachfrage nach Transportkapazität. In der zweiten Jahreshälfte wendete sich das Blatt: Im Massengut- und Containersegment wurde ein Großteil der Nachfrage nachgeholt. Der Tankermarkt zeigte sich hingegen wesentlich schwächer, da hohe Ölpreise und -bestände, sowie die Pandemie die Nachfrage deutlich dämpfte. Insgesamt wurde deutlich, dass Shipping Debt in diesem schwierigen Marktumfeld, auch wegen der im Vergleich zu anderen Kreditsegmenten konservativen und investorenfreundlichen Kreditstandards, eine attraktive Beimischung im Fixed Income-Portfolio sein kann.

Welche Formen von Private Shipping Debt gibt es?

Der Einstieg in die Assetklasse Shipping erfolgt für Investoren in der Regel über ein Engagement in erstrangig besicherte Schiffshypothekenfinanzierungen. Typische Beleihungsausläufe liegen zwischen 40% und 60% des Marktwertes und orientieren sich damit an der im Pfandbriefgesetz gesetzten Höchstgrenze. Als Hauptsicherheit dient die erstrangige Schiffshypothek, welche beim jeweilig zuständigen Schiffsregister eingetragen wird. Kreditmargen für diese Art von Asset-basierten Finanzierungen – zumeist in Form von Tilgungsdarlehen – bewegen sich zwischen 300 und 500 Basispunkten p.a. Die Gesamtverzinsung setzt sich in den meisten Fällen aus einer variablen Referenzrate (z. B. 3-Monats-USD LIBOR) zuzüglich der genannten Kreditmarge zusammen. Sofern Investoren bereit sind, höhere Beleihungsausläufe (LTV, loan-to-value) und somit mehr Risiko zu akzeptieren, sind Kreditmargen von ca. 5 bis 12% p.a. erzielbar. Neben dem Primärmarkt können Schiffshypothekendarlehen auch sekundär von anderen Banken oder Fonds erworben werden – oftmals mit einem Abschlag, was die Rendite über die Zinsmarge hinaus steigert.

Für die initiale (bei Kreditvergabe) und laufende Bewertung einer Schiffsfinanzierung ist der LTV von zentraler Bedeutung. Gängige Handelsschiffe weisen im Vergleich bspw. zu stationärer Infrastruktur oder Immobilien den Vorteil einer (Sekundärmarkt-)Liquidität sowie globalen Markttransparenz und Fungibilität auf. In den letzten 20 Jahren wurden jährlich durchschnittlich 6% der gesamten Bulker-Flotte gehandelt¹². Im Tanker-Markt waren es 6,4% p.a. und im Container-Markt 2,7% p.a.¹². Diese über Jahre gute Sekundärmarktliquidität sowie eine hohe globale Markttransparenz hinsichtlich umgesetzter Schiffsan- und verkäufe ermöglichen die laufende Ermittlung belastbarer Marktwerte für die finanzierten Schiffe. Hierdurch können Kreditengagements regelmäßig (z. B. quartalsweise) auf Werthaltigkeit überprüft werden. Im Falle einer Verletzung vertraglicher Kennzahlen (Covenants) können kurzfristig werterhaltende Maßnahmen zur Heilung wie Eigenkapitalnachschieß oder in

letzter Instanz auch die Verwertung des Schiffes eingeleitet werden, für die es international rechtlich etablierte Durchführungswege gibt. Hierfür ist ein vorhandenes Netzwerk von rechtlichen, technischen und kommerziellen Dienstleistern von großem Vorteil.

Umgang mit Risiken

Der Betrieb von Handelsschiffen ist mit einem hohen Maß an Komplexität verbunden, dies gilt gleichermaßen für die Finanzierung. Je nach Struktur und Ausgestaltung unterscheiden sich Shipping-Investments grundlegend in ihrem Risikoprofil, dennoch lassen sich folgende Risikodimensionen zusammenfassen:

1. Beschäftigung der Schiffe / Einnahmen und Ausgaben

Die für die ordnungsgemäße Bedienung von Zins und Tilgung erforderlichen Cashflows speisen sich meist aus den Charraten des Schiffs abzgl. Betriebskosten. Auf der Einnahmenseite wird dabei unterschieden, in welcher Art und Weise und mit welcher Laufzeit das Schiff oder dessen Laderaum einem Dritten zur Verfügung gestellt, also ‚vermietet‘ wird. Unterschieden werden dabei die Vermietung für nur eine Reise oder als ‚Zeitcharter‘, entweder kurzfristig für z. B. drei bis zwölf Monate oder längerfristig für typischerweise ein bis fünf Jahre. In einer Schiffsfinanzierung dient die Abtretung der Einnahmen an den Kreditgeber als zusätzliche Sicherheit. Dem gegenüber stehen auf der Ausgabenseite Kosten für den Schiffsbetrieb, darunter Heuerzahlungen, Versicherungen, Proviant oder Schmierstoffe, Managementgebühren sowie Dockungskosten. Die Kosten für den Treibstoff zahlt in der Regel der Zeitcharterer.

Wie in anderen Branchen sind auch in der Schifffahrt Qualität und Laufzeit kontrahierter Cashflows wesentliche Beurteilungsfaktoren, weshalb ein solides Marktverständnis und die Analyse der Charterer grundlegend sind.

2. Wertstabilität der Assets

Auf lange Sicht sind (erwartete) Charraten und Schiffswerte voneinander abzuleiten, kurz- und mittelfristig kann es auf Grund von Sondereffekten jedoch durchaus zu einem Auseinanderlaufen kommen. Die Marktpreisentwicklung von Massengut-, Tank- und Containerschiffen unterliegen oftmals schwer nachvollziehbaren Gesetzmäßigkeiten, was die Notwendigkeit eines ausgewogenen Portfolios und niedriger Beleihungsausläufe mit ausreichend großem Puffer des ausstehenden Kreditvolumens zum Marktwert unterstreicht.

Zur Absicherung außerordentlicher Risiken gehört der Abschluss eines branchenüblichen Versicherungspakets zum notwendigen Standard, das dem Kreditgeber ebenfalls abgetreten wird. Hierzu zählen neben Kasko- und Haftpflichtversicherungen unter anderem auch spezielle Assekuranzen wie Drogen- und Deviationsversicherung.

3. Fremdwährungsrisiken

Da Schifffahrt ein internationales Geschäft ist, sind die Cashflows der Schiffe und dementsprechend auch die Finanzierungen in aller Regel in USD denominated. In seltenen Fällen sind auch EUR-Finanzierungen möglich.

Sofern mittels eines Fondsvehikels in USD-Kredite investiert wird, besteht die Möglichkeit, innerhalb des Sondervermögens eine Währungsabsicherung umzusetzen und so eine Bewertungseinheit herzustellen.

4. Technischer und kommerzieller Schiffsbetrieb

Ein professionelles Management ist Voraussetzung für den erfolgreichen Betrieb des Schiffes und somit auch für die Finanzierung. Der Schiffsmanger übernimmt gegen eine Gebühr die technische Instandhaltung (unter anderem Bemannung (Crewing), regulatorische, technische Auflagen sowie Sicherheitsanforderungen) und / oder das kommerzielle Management (unter anderem Befrachtung bzw. Vercharterung) des Schiffes. Zusätzlich kommen vermehrt Regularien bezüglich Nachhaltigkeit und Digitalisierung auf die Schifffahrt zu, die es zu berücksichtigen gilt, um im Bedarfsfall entsprechende Änderungen oder Nachrüstungen am Schiff vorzunehmen.

Nachhaltigkeit

Der Seeweg ist nach wie vor der kostengünstigste, der CO₂ effizienteste (pro Tonne Ladung) und in vielen Fällen auch der einzige Transportweg¹³. Daher befördern Schiffe heute 87% aller Güter und sind für den globalen Rohstoff- und Gütertausch auch in Zukunft unverzichtbar³. Dies schafft eine besondere Relevanz für Aspekte der Nachhaltigkeit in den Bereichen Environment (E), Social (S) und Governance (G).

Anders als andere Industrien ist die Schifffahrt international organisiert und durch verschiedene weltweit anerkannte Institutionen reguliert. Die größten sind unter anderen die International Maritime Organisation (IMO) und die International Labour Organisation (ILO). Sie sind Sonderorganisationen der Vereinten Nationen (UN), befassen sich bereits seit Jahrzehnten mit Sicherheits-, Umwelt- und arbeitsrechtlichen Themen in der Schifffahrt und sind befugt, für die Schifffahrt global regulierende Beschlüsse zu treffen.

Im Bereich **Environment** etablierte die IMO bereits 1973 die International Convention for the Prevention of Pollution from Ships (MARPOL)¹⁴. Sie gilt als grundlegende Konvention zum Schutz der Weltmeere und zur Bekämpfung von Verunreinigungen durch die Schifffahrt. Seit ihrem Inkrafttreten wurde sie sukzessive erweitert und zuletzt im Jahr 2020 durch weltweite Auflagen zur Reduktion des Schwefelanteils im Treibstoff ergänzt. Dennoch besteht weiterhin großes Potenzial, die Schifffahrt umweltfreundlicher zu gestalten. Daher hat die IMO zum Beispiel das Pariser Klimaabkommen und die 17 Sustainable Development Goals in verschiedene Ziele übersetzt¹⁵. In diesem Rahmen wurde in den letzten Jahren unter anderem beschlossen, die Artenvielfalt in den Weltmeeren durch verpflichtende Ballastwasser-Aufbereitungsanlagen zu schützen, die Umweltbelastung durch nachhaltigeres Verwerten von Schiffen zu reduzieren und die Treibhausgasemissionen durch neue Antriebssysteme und Effizienzsteigerungen bis 2050 zu halbieren.

Letzteres beschäftigt die Industrie derzeit sehr, denn noch hat sich keine neue Antriebstechnologie in der Breite durchgesetzt, die über die Lebensdauer eines Schiffes Investitionssicherheit verspricht. Somit ist das Bestellverhalten vieler Reeder zurückhaltend und die Erneuerung der Flotte wird hinausgezögert. Reedereien, die dennoch Schiffe bestellen, setzen derzeit verstärkt auf Antriebe, die sowohl mit konventionellen wie auch mit alternativen Brennstoffen angetrieben werden können. Zum Beispiel bestellte Hapag-Lloyd, eine der führenden Reedereien im Container-Segment, Ende 2020 sechs große Containerschiffe mit Dual-Fuel-Motoren¹⁶. Diese können sowohl mit herkömmlichen Brennstoffen als auch mit LNG betrieben werden. Welche nachhaltigen Antriebe und Technologien sich auf Sicht von 10 bis 15 Jahren durchsetzen, bleibt allerdings abzuwarten. Gute Chancen werden Biodiesel, grünem Ammoniak und Wasserstoff zugeschrieben.

Im Bereich **Social** wurde 2006 die Maritime Labour Convention (MLC) von 97 Mitgliedsstaaten, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbänden der ILO angenommen, um grundlegende Beschäftigungs- und Sozialrechte für Seeleute zu etablieren¹⁷. Somit findet die Konvention heute auf über 90 Prozent der weltweiten Flotte (gemessen in Bruttoregistertonnen) Anwendung. Weiterhin sind 1914 mit den Safety of Life at Sea (SOLAS) und 1987 mit den Standards for Training, Certification and Watchkeeping (STCW) grundlegende Standards bezüglich der Sicherheit auf See und der Ausbildung von Seeleuten geschaffen worden, um die Gefahren in der Schifffahrt zu reduzieren^{18,19}. Diese Konventionen wurden seitdem kontinuierlich ergänzt.

Im Bereich **Governance** lässt sich in der Schifffahrt ein Fokus auf die regulatorische Aufsicht legen. Neben internationalen Einrichtungen übernehmen die Flaggenstaaten und Klassifikationsgesellschaften diese Aufgabe. Somit ist bei der Investition in ein Schiff darauf zu achten, welche Flagge und somit welches Recht an Bord Anwendung findet, welche Klassifikationsgesellschaft das Schiff inspiziert hat und ob Auffälligkeiten während der letzten Hafenstaatenkontrollen bekannt sind. Weiterhin sollte die Reederei und deren Umgang mit Seeleuten, Schiffen und der Umwelt bei einer Investition berücksichtigt werden.

Trotz des bereits Erreichten hat der Aspekt der Nachhaltigkeit in der Schifffahrt derzeit noch weiteres Entwicklungspotenzial. Transparenz und die Entwicklung von branchenweiten Standards, um eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen, sind wichtige Stellschrauben für die Zukunft. Investoren sollten daher mit einem Partner zusammenarbeiten, der neueste Entwicklungen in diesem Bereich berücksichtigt, um in Zukunft den erhöhten Offenlegungs- und Informationsauflagen gerecht zu werden.

Wer investiert in (Shipping) Private Debt?

Infolge des eingangs skizzierten Rückzugs vieler Kreditinstitute aus der Schiffsfinanzierung steigt das Interesse alternativer Kapitalgeber an dieser Assetklasse. Finanzierungen mit hohen Beleihungsausläufen oder die Begleitung notleidender Kredite werden dabei häufig durch Maritime Debt Funds mit entsprechendem Risiko-Rendite-Profil dargestellt.

Institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen, die bereits Erfahrungen mit illiquiden Anlagen gemacht haben, nach alternativen, Asset-gedeckten Investments suchen und dabei eine adäquate Rendite erwirtschaften müssen, zeigen besonderes Interesse an konservativen Strategien.

Zugang zu Investments

Der Zugang zu Investments kann über verschiedene Wege erfolgen. Wichtige Kriterien bei der Auswahl sollten dabei die langjährige Branchen-Expertise sowie ein einwandfreier Track Record des Asset Managers sein, außerdem dessen Zugang zu einer breiten Auswahl attraktiver Transaktionen. Ein transparenter Kreditanalyse- und Investmentprozess sowie ein professionelles laufendes Reporting sollten nachweislich etabliert sein. Aufgrund des internationalen Charakters des Grundgeschäfts sowie der USD-Denominierung der Kredite ist zudem der Zugang zu einer international agierenden Bank für Zahlungsverkehr, Devisengeschäfte und Zinssicherungen von Vorteil.

Die konkrete Umsetzung sollte sich – wie auch bei anderen Assetklassen wie z. B. Infrastruktur oder Real Estate – am Bedarf und den verfügbaren Ressourcen des Investors orientieren. In der Regel ist hier ein Investment in einen Kreditfonds das Mittel der Wahl, da dabei das komplette laufende Management ausgelagert ist. Im Erwerbsprüfungsprozess sollte ein Schwerpunkt daraufgelegt werden, dass das spätere externe Reporting über geeignete Schnittstellen in das eigene Berichtswesen übernommen werden kann.

Neben indirekten Anlageformen eignen sich Schiffsfinanzierungen auch für die Direktanlage. Geeignete Ticketgrößen beginnen hier im mittleren einstelligen Mio.-Bereich pro Investment. Hierbei ist – wie in der Direktanlage üblich – zu berücksichtigen, dass der Prüfungsprozess und die laufende Überwachung einen deutlich höheren Ressourcenbedarf beim Anleger nach sich ziehen. Über entsprechende Mandate besteht die Möglichkeit, sich durch einen Asset Manager über den gesamten Lebenszyklus des Investments begleiten zu lassen. Dies hat vor allem in der Erwerbs-Prüfungsphase den Vorteil, das Zahlenwerk eines Schiffes inkl. der kaufmännischen Kennzahlen fachgerecht bewerten zu lassen. Auch für den Fall einer Kreditstörung oder sogar im Verwertungsfall begleitet der Manager den Prozess. Für VAG-Anleger kann über die Direktanlage eine quotenschonendere Einordnung der Finanzierungen nach §2 Absatz 1 der AnIV erzielt werden. Die oft schon recht auskömmlich dotierten Nummern 13b und 17, in die Kreditfonds (ohne Verbriefung) i.d.R. einzusortieren sind, können so geschont werden.

Stand: März 2021 • Kontakt BAI: info@bvai.de • Kontakt Berenberg: cb@berenberg.de

- ¹ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Seaborne Trade Million Tonnes (SIN: 98793)* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 22.02.2021)
- ² Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Seaborne Trade per Capita Tonnes (SIN: 541941)* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> am 22.02.2021 (abgerufen am 22.02.2021)
- ³ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Seaborne Trade as % of World Total Trade % (SIN: 541945)* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 22.02.2021)
- ⁴ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Fleet Monitor February 2021* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 24.03.2021)
- ⁵ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Total Bulkcarrier Fleet Development (SIN: 30213), Total Tanker (10+ DWT) Fleet Development (SIN: 29845), Total Containerships Fleet Development (SIN: 31945), Total LPG Fleet Development (SIN: 31937), Total LNG Fleet Development (SIN: 31940), World Fleet (100+ GT) (SIN: 1979130)* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 23.03.2021)
- ⁶ Petrofin Global Bank Research, *Key Developments and Growth in Global Ship Finance* (02.2021). <https://www.petrofin.gr/wp-content/uploads/2020/08/Petrofin-Global-Bank-Research-and-Petrofin-Index-of-Global-Ship-Finance-end2019.pdf> (abgerufen am 22.02.2021)
- ⁷ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Fleet (100+ GT) DWT Millionen (SIN: 1979130)* (02.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 22.02.2021)
- ⁸ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Newbuilding Price Index (SIN: 58039)* (03.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 23.03.2021)
- ⁹ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Orderbook Ratio Lowest for more than 30 years*, (22.09.2021). <https://sin.clarksons.net/News/Article/155329> (abgerufen am 22.02.2021)
- ¹⁰ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, World Orderbook % Fleet (SIN: 542189), World Fleet (100+ GT) (SIN: 1979130)* (03.2021). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 23.03.2021)
- ¹¹ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Number of 'active' shipyards globally, and those to receive an order for at least one vessel (1,000+ GT)*, (10.2020), erhalten per E-Mail von Clarksons Research Services Limited am 19.10.2020
- ¹² Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Sales and Fleet Development for the Segments Bulker, Tanker and Container calculated from the following Timeseries: SIN: 33344, 30269, 33347, 30271, 33350, 30273, 33353, 30275, 33327, 29931, 33330, 29933, 33333, 29935, 33336, 29937, 33341, 29940, 532511, 537783, 538125, 537777, 538123, 537771, 538121, 537765* (02.2022). <https://sin.clarksons.net/> (abgerufen am 22.02.2021)
- ¹³ Clarksons Research Services Limited, *Shipping Intelligence Network, Analysis – Fuelling Transition: Tracking CO2 Emissions* (2020) <https://sin.clarksons.net/News/Article/156126> (abgerufen am 08.03.2021)
- ¹⁴ International Maritime Organization, *International Convention for the Prevention of Pollution from Ships (MARPOL)* (n.d.) [https://www.imo.org/en/About/Conventions/Pages/International-Convention-for-the-Prevention-of-Pollution-from-Ships-\(MARPOL\).aspx](https://www.imo.org/en/About/Conventions/Pages/International-Convention-for-the-Prevention-of-Pollution-from-Ships-(MARPOL).aspx) (abgerufen am 22.03.2021)
- ¹⁵ International Maritime Organization, *IMO and the Sustainable Development Goals* (n.d.). [https://www.imo.org/en/MediaCentre/HotTopics/Pages/SustainableDevelopmentGoals.aspx#:~:text=In%202018%2C%20IMO%20adoted%20an,out%20as%20soon%20as%20possible.&text=They%20cover%20air%20pollution%2C%20energy,greenhouse%20gas%20\(GHG\)%20emissions](https://www.imo.org/en/MediaCentre/HotTopics/Pages/SustainableDevelopmentGoals.aspx#:~:text=In%202018%2C%20IMO%20adoted%20an,out%20as%20soon%20as%20possible.&text=They%20cover%20air%20pollution%2C%20energy,greenhouse%20gas%20(GHG)%20emissions) (abgerufen am 23.02.2021)
- ¹⁶ Hapag-Lloyd, *Hapag-Lloyd bestellt sechs Großcontainerschiffe von 23.500+ TEU* (23.12.2020). <https://www.hapag-lloyd.com/de/press/releases/2020/12/newbuilds.html> (abgerufen am 08.03.2021)
- ¹⁷ International Labour Organization, *MLC, 2006: What it is and what it does* (n.d.). <https://www.ilo.org/global/standards/maritime-labour-convention/what-it-does/lang--en/index.htm> (abgerufen am 23.03.2021)
- ¹⁸ International Maritime Organization, *SOLAS* (n.d.) <https://www.imo.org/en/KnowledgeCentre/ConferencesMeetings/Pages/SOLAS.aspx> (abgerufen am 23.03.2021)
- ¹⁹ International Maritime Organization, *International Convention on Standards of Training, Certification and Watchkeeping for Seafarers (STCW)* (n.d.). <https://www.imo.org/en/OurWork/HumanElement/Pages/STCW-Conv-LINK.aspx> (abgerufen am 23.03.2021)

Bei dieser Information handelt es sich um eine Marketingmitteilung. Diese Information richtet sich ausschließlich an Kunden der Kundengruppe „Professionelle Kunden“ gem. § 67 Abs. 2 WpHG und/oder „Geeignete Gegenparteien“ gem. § 67 Abs. 4 WpHG und ist nicht für Privatkunden bestimmt.

Bei diesem Dokument und bei Referenzen zu Emittenten, Finanzinstrumenten oder Finanzprodukten handelt es sich nicht um eine Anlagestrategieempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 34 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 oder um eine Anlageempfehlung im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Nummer 35 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 jeweils in Verbindung mit § 85 Absatz 1 WpHG. Als Marketingmitteilung genügt diese Information nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegt keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen. Diese Information soll Ihnen Gelegenheit geben, sich selbst ein Bild über eine Anlagemöglichkeit zu machen. Sie ersetzt jedoch keine rechtliche, steuerliche oder individuelle finanzielle Beratung. Ihre Anlageziele sowie Ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse wurden ebenfalls nicht berücksichtigt. Wir weisen daher ausdrücklich darauf hin, dass diese Information keine individuelle Anlageberatung darstellt. Eventuell beschriebene Produkte oder Wertpapiere sind möglicherweise nicht in allen Ländern oder nur in bestimmten Anlegerkategorien zum Erwerb verfügbar. Diese Information darf nur im Rahmen des anwendbaren Rechts und insbesondere nicht an Staatsangehörige der USA oder dort wohnhafte Personen verteilt werden. Diese Information wurde weder durch eine unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch durch andere unabhängige Experten geprüft.

Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen basieren entweder auf eigenen Quellen des Unternehmens oder auf öffentlich zugänglichen Quellen Dritter und spiegeln den Informationsstand zum Zeitpunkt der Erstellung der unten angegebenen Präsentation wider. Nachträglich eintretende Änderungen können in diesem Dokument nicht berücksichtigt werden. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, auf solche Änderungen hinzuweisen und/oder eine aktualisierte Information zu erstellen.

Zur Erklärung verwendeter Fachbegriffe steht Ihnen auf www.berenberg.de/glossar ein Online-Glossar zur Verfügung. Stand: 24. März 2021 / © Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG