

HAMBURGER FINTECH MARVEST

STARTET DRITTE PROJEKTFINANZIERUNG

Erstrangige Crowd-Finanzierung der MS Manisa Floyen in Höhe von bis zu 2 Mio. EUR

Mit dem Massengutfrachter MS Manisa Floyen steht aktuell das dritte Projekt auf der Investmentplattform des Hamburger Unternehmens Marvest als Anlagemöglichkeit zur Verfügung. Das MS Manisa Floyen ist ein im Jahre 2006 gebautes Mehrzweckschiff. Es hat eine Tragfähigkeit von rd. 8.100 Tonnen und ist im portugiesischen Schiffsregister verzeichnet. Durch die von Marvest vermittelte Crowd-Finanzierung werden gemäß Planung zwei Mio. EUR für die Vergabe eines Darlehens gesammelt.

Erstmals in diesem Umfang ist dabei die Schiffsfinanzierung über ein erstrangig besichertes Darlehen möglich. Das von den Anlegern investierte Kapital wird mittels eines Weiterleitungskredits zwischen der Emittentin (Manisa Floyen Beteiligungs GmbH) und der Einschiffsgesellschaft der MS Manisa Floyen durch eine im Schiffsregister erstrangig eingetragene Hypothek besichert.

Erfolgreich abgeschlossen hat Marvest zuvor bereits die Finanzierung der Frachtschiffe Louise Auerbach und FL Levante. Wie bei der Platzierung der Vorgängerprojekte profitieren Investoren auch bei der aktuellen Schiffsfinanzierung von überdurchschnittlichen Zinsen bei einem gebührenfreien Investment i. H. v. mindestens 500 EUR.

GROSSE SEED-RUNDE SICHERT WEITEREN WEG DER INTERNATIONALISIERUNG

Die Erfolge zahlen sich aus: Das Hamburger Fintech Marvest hat sich in einer erfolgreichen Seed-Runde einen siebenstelligen Euro-Betrag gesichert. Als First Mover im Bereich der digitalen

Schiffsfinanzierung wird Marvest somit auch zukünftig den Fokus auf die Internationalisierung des Unternehmens, die Entwicklung neuer Produkte sowie den Ausbau der digitalen Plattform legen.

„Das Ergebnis der ersten Seed-Runde ist für Marvest nicht nur ein Beleg für die Notwendigkeit neuer Finanzierungsmöglichkeiten in der Schifffahrt, sondern auch ein klares Zeichen dafür, dass sich der Markt konsequent diesen innovativen Finanzierungskonzepten öffnet. Als First Mover konnten wir eine Plattform schaffen, die Investoren wieder einen zeitgemäßen Zugang zur Asset-Klasse Schiff verschafft“, kommentiert Nikolaus Reus, Gründer der Marvest GmbH, die positive Entwicklung des Unternehmens. „So bietet der Schifffahrtsmarkt höchst attraktive Investmentchancen, die die letzten Jahre ausschließlich institutionellen Investoren vorbehalten waren.“

Weitere Informationen finden Sie auf:
www.marvest.de

Foto: Wägner / HANSA-Forum 2019

INTERVIEW

► **Herr Reus, Marvest hat ein neues Produkt im Portfolio. Wie unterscheidet sich das neue von den ersten beiden Projekten?**

Die ersten beiden Projekte MS Louise Auerbach und der Massengutfrachter FL Levante waren Mezzanine-Tranchen, die unsere Investoren finanziert haben. Sie stellen das nachrangige Darlehen an das jeweilige SPV (Einschiffsgesellschaft) zur Verfügung. In der aktuellen Struktur stellen unsere Investoren das erstrangige Darlehen über eine Beteiligungsgesellschaft zur Verfügung, die eine erstrangige Besicherung zu Gunsten der Investoren ermöglicht. Dies garantiert den Gläubigern ein höheres Maß an Sicherheit.

Wir wollen Marvest als digitalen One-Stop-Shop für Schiffsfinanzierungen etablieren und der Branche einen neuen Zugang sowohl zu Fremdkapital als auch Eigenkapital verschaffen. Darüber hinaus möchten wir das Vertrauen

der Investoren in die Schifffahrtsbranche (insbesondere in Deutschland) zurückgewinnen und legen daher den Fokus auf ein stimmiges Risiko-Rendite-Profil sowie auf die Investitionssicherheit. Aktuell sehen wir im Investitionsmarkt, dass insbesondere Privatanleger, die ihr Vermögen aufgrund der Null-Zins-Politik der EZB schwinden sehen, dringend nach Anlagemöglichkeiten mit einem ausgewogenen Risiko-Rendite-Profil suchen. Deshalb wollen wir diesen Anlagebedürfnissen gerecht werden und ihnen ein renditestarkes Produkt mit einer Sicherheitsstruktur in Form einer erstrangigen Besicherung durch eine im Schiffsregister eingetragene Hypothek anbieten.

► **Welche Investorengruppen sprechen Sie an? Wer ist dabei auf Investorensseite Ihre Zielgruppe?**

Das hängt stark von dem Produkt ab, das wir anbieten. Wir glauben, dass Privatanleger, die

nach einer alternativen Anlage zu Tagesgeld o. ä. mit einem passenden Risiko-Rendite-Profil suchen, geeignete Investoren für unsere festverzinsten Darlehen sind. Wenn wir auf die Eigenkapitalseite gehen, bieten wir häufig Club-Deal-Strukturen für eine ausgewählte Anzahl von semi-professionellen und institutionellen Investoren an.

Die Schifffahrtsindustrie ist in hohem Maße von frischem

Kapital für Investitionen in die Modernisierung der Flotte und in Neubauten abhängig. Neben einem vollständig digitalisierten Investitions- und Reporting-Prozess erhält jeder Investor einen zeitgemäßen und übersichtlichen Zugang zu den Schifffahrtprojekten und kann mit kleineren Ticketgrößen investieren, wodurch es einfacher wird, das Vertrauen der Investoren in die Branche zurückzugewinnen. Darüber hinaus ist die Reichweite zu verschiedenen Investoren über das Internet unbestreitbar höher und effizienter als über Offline-Vertriebskanäle. Auch sind wir als digitales Finanzunternehmen über das Vermögensanlagegesetz für Neuemissionen von verschiedenen Vermögensanlagen aufsichtsrechtlich privilegiert.

► **Planen Sie Projekte mit größeren Schiffen und höheren Volumina?**

Wie bereits erwähnt haben wir die Plattform vor zwölf Monaten in Betrieb genommen und sind mit der Entwicklung im ersten Betriebsjahr zufrieden. Mittelfristig ist es unsere Absicht dieses Geschäftsmodell auszubauen und dem Markt größere Kapitaltranchen zur Verfügung zu stellen. Zeitgleich müssen wir auch eine Erwartungshaltung gegenüber den Reedereien erfüllen, weshalb wir derzeit etwas niedrigere Tranchen vermitteln. Unser Investoren-Netzwerk wächst von Tag zu Tag, was mittelfristig automatisch dazu führen wird, dass wir mehr Kapital in kürzerer Zeit platzieren können. Hierbei sind wir überzeugt, dass die Reichweite und der Informationsfluss über eine digitale Plattform zu den verschiedenen Investorengruppen ein effizienter und zeitgemäßer Weg ist, um das Vertrauen der Investoren in die Schifffahrtsindustrie zu stärken.



Marvest-Gründer
Nikolaus Reus beim
23. Hansa-Forum
im November 2019

PROJEKTE UND MEILENSTEINE BEI MARVEST



07.03.2018
Gründung Marvest



27.11.2018
1. Projekt & Plattform-Launch:
LOUISE AUERBACH



01.04.2019
2. Projekt:
FL LEVANTE



01.08.2019
Seed-Runde siebenstellig
abgeschlossen



15.11.2019
3. Projekt mit neuer Besicherungsstruktur:
MANISA FLOYEN



08.01.2019
Internationalisierung
der Plattform