



Managementreview

Solvium

SOLVIUM ✓



LSI Rating zur Managementleistung der Solvium (04/2023): sehr gut

Hinweis: Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, Verwendung, Verarbeitung, Veröffentlichung oder Speicherung, gleich in welcher Art und Weise, privat wie gewerblich, ist ohne die Einholung eines ausdrücklich schriftlichen Nutzungsrechtes strengstens untersagt. Urheber und Autor der Analyse: **LSI Sachwertanalyse**.

Executive Summary

Die 2011 gegründete Solvium Gruppe ist ein international agierender Manager für mobile Logistikausrüstungsgegenstände und eröffnet Investoren durch unterschiedliche Investitionsvehikel die Partizipation an europäischen und weltweiten Transportmärkten.

Anbieterübersicht

	Rahmendaten
Emissionshaus	Solvium Capital
Muttergesellschaft	Solvium Holding AG; früher: ConRendit Holding AG
Gründungsjahr	2011
Emissionstätigkeit	2011
Gründer	Olaf Will
aktuelle Eigentümer mit jeweiliger Anteilshöhe (zugleich Stimmrechtsverteilung)	Olaf Will (46 %), Christian Petersen (16,34 %), Marc Schumann (16,34 %), André Wreth (16,34 %), Dr. Max Rössler (5 %)
Eigenkapital der Eigentümer	555.000 €
Unternehmensführung	Olaf Will, Christian Petersen, Marc Schumann, André Wreth
Eigeninvestment der Eigentümer	ja
emittierte Investitionsvehikel	Direktinvestments, Namensschuldverschreibungen, SICAV und AIF
Regulierungsrahmen	Vermögensanlagengesetz (Schwerpunkt), Kapitalanlagegesetzbuch
Anlageklasse	Logistikausrüstungsgegenstände: Wechselkoffer, Tank- und Standardcontainer, Eisenbahnwaggons
Spezialisierung auf Anlageklasse	ja
Aktivitätsspektrum innerhalb der Assetklasse	Ankauf, Vermietung, Management und Verkauf von Logistikausrüstungsgegenständen
anlagenklassenrelevante Erfahrung	zwischen 15 - 25 Jahren
Institutionelle Investoren	ja; Pensionskassen
Anzahl der Emissionen (inkl. Private-Placements)	> 200
Anzahl der Emissionen im Plan (+/- 2 %)	100 %
Anzahl der Emissionen über Plan	0
Anzahl der Emissionen unter Plan	0
Anzahl der Produktabwicklungen	> 60
kumuliertes Emissionsvolumen	> 500 Mio. €
kumuliertes Rückzahlungsvolumen (inkl. Mieten und Zinsen)	> 350 Mio. €
Anzahl der Firmenstandorte	Hamburg und Cham
Anzahl der Mitarbeiter	27
Anzahl betreuter Anleger	> 9000
aktuell verwaltetes Vermögen	> 300 Mio. €

Historie, Organisation & Management

Die Solvium Capital GmbH wurde 2011 durch die Herren Olaf Will, Marc Schumann und Raphael Saorin Hita als Spezialist für mobile Logistikausrüstungsgegenstände gegründet. Zu Beginn war sie Teil der ConRendit Holding AG, die im Jahr 2017 in die Solvium Holding AG umbenannt wurde.

Hauptaktionär der Solvium Holding AG ist Herr [Olaf Will](#) (Jahrgang 1965). Er studierte Betriebswirtschaftslehre und war zu Beginn seiner Karriere bei einer Unternehmensberatung mit Schwerpunkt Unternehmenssanierungen tätig. Im Jahr 1995 übernahm er die Leitung für eine Vertriebsgesellschaft im Bereich Schiffskomponenten. Ab dem Jahr 2000 war er dann Geschäftsführer bei einer großen Containerhandels- und vermietungsgesellschaft, ehe er im Jahr 2009 unbeabsichtigt die ersten Weichen für die heutige Solvium Gruppe stellte.

Dies resultieren daraus, dass Herr Will in diesem Jahr in die von Torben Reuter (Jahrgang 1975) und Andreas Wohlers (Jahrgang 1963) bereits in 2002 gegründete Firma [ConRendit](#) als angestellter Manager bzw. Vorstand und Sanierer geholt worden war. Dies erfolgte vor dem Hintergrund, dass das Unternehmen als reine Vertriebsgesellschaft für Container, Trailer, Sattelaufleger und Anhängeraufbauten über keine eigenes funktionierendes Asset-Management verfügte, sondern ausschließlich auf externe Manager angewiesen war. Durch die Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 / 2009 und die anschließende Schifffahrtskrise sind einige der eingekauften Logistik-Manager in die Insolvenz gerutscht oder aus dem Markt ausgeschieden. In existenzielle Bedrängnis ist die Firma auch deswegen gekommen, da viele ihrer Mieter infolge der Krise Zahlungsstörungen aufwiesen, ConRendit mangels eigenen Know-hows unvorteilhafte Mietverträge abgeschlossen hatte, die Mieterbetreuung nicht darstellen konnte, sich neben der Containervermietung auch noch auf managementintensive Logistikspezialitäten eingelassen hatte, fehlerhafte Exitszenarien zugrunde gelegt hatte und allgemein mit einem hohen Fremdkapitalhebel operierte. Zu allem Überfluss ist Torben Reuters gesundheitsbedingt aus der ConRendit ausgeschieden. Die Firma trudelte in eine Managementvakuum und büßte schnell und erheblich an wirtschaftlicher Stärke und Reputation ein. Olaf Will nahm die Herausforderung zur Restrukturierung der ConRendit an und stabilisierte die Firma. Vergegenwärtigt man sich noch einmal obigen porträtierten Lebenslauf von Herrn Will, so passen seine bisherigen beruflichen Stationen und seine erworbenen Fähigkeiten sehr gut zur [Sanierung und Rettung](#) der Firma ConRendit.

Nachdem es auch mit dem einstigen Gründer Andreas Wohlers zum Bruch gekommen war, wurde Olaf Will ab 2013 [Hauptaktionär](#) der ConRendit Holding AG. Zur weiteren Stabilisierung des Unternehmens und für die ordnungsgemäße Bewirtschaftung der Logistikausrüstungsgegenstände akquirierte Herr Will fachlich versierte Manager in -mittlerweile- sein Unternehmen und verstand es, eine effiziente und schlagkräftige Firmenstruktur aufzubauen. Am Ende konnte Herr Will die der ConRendit anvertrauten Kundengelder zu einem Drittel mit Gewinn zurückzahlen, rund ein weiteres Drittel der Anleger erhielt zumindest ihre Einlage wieder zurück und nur das letzte Drittel musste Einbußen von 50 % und mehr verkraften. Ein letzter noch verbliebener ConRendit-Fonds wird heute durch die Solvium Holding AG sehr erfolgreich weiterbetreut.

Aus den Turbulenzen rund um ConRendit gewann auch die Solvium Gruppe selber in einem fairen Bietverfahren Teile ihrer Logistikausrüstungsgegenstände. Dies hängt mit dem oben porträtierten Umstand der damaligen Fremdfinanzierung zusammen. In diesem Zusammenhang dienten nämlich große Teile der Containerflotte den Banken als Sicherheit. Im Zuge ihres Risikoabbaus aus dem ConRendit-Engagement setzten die Banken einen Verkaufsprozess in Gang und ließen die Container in kleineren Portfolien veräußern. Bei einigen dieser Portfolien trat Solvium als Höchstbietender auf, gleichwohl

die abgegebenen Preise immer noch unter den damaligen Marktpreisen lagen. Herr Will begleitete diesen Prozess sehr dicht und verhinderte einen unkontrollierten Abverkauf durch die Banken.

Der Mitgründer der Solvium Capital GmbH, Herr [Marc Schumann](#) (Jahrgang 1975), wurde durch Herrn Will im Rahmen der kompletten Firmenneustrukturierung in das Managementteam und den Vorstand der Holding geholt. Herr Schumann hat eine Lehre zum Bankkaufmann durchlaufen und im Anschluss daran ein Betriebswirtschaftsstudium absolviert. Seine berufliche Karriere startete er bei einer internationalen Großbank und spezialisierte sich dort ab dem Jahr 2005 auf die Containerfinanzierung. In diesem Zusammenhang betreute er verschiedene Emissionshäuser für Containerinvestments und internationale Containerleasinggesellschaften. Anfang 2007 wechselte er zu einem der weltweit größten Containermanager und stieg dort rasch zum Leiter der Finanzabteilung auf. Ab Mitte 2011 wurde Herr Schumann schließlich zum Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH ernannt, 2013 als einer von zwei Geschäftsführern (Director) der Noble Container Leasing Ltd. (Hongkong/Singapur) und im Jahr 2020 als einer von zwei Geschäftsführern der Axis Beteiligungsgesellschaft mbH ernannt. Auf Grund seines großen Fachwissens im Bereich Containerleasing war er jahrelang Gastdozent an der Frankfurt School of Finance & Management. Seine sehr gute Vernetzung im Markt für Logistikausrüstungsgegenstände hilft der Solvium Gruppe, ihre Markt- teilweise Oligopolstellung zu bewahren und weiter auszubauen.

Als weiterer Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH und Mitglied des Vorstandes der Holding wurde Herr [André Wreth](#) (Jahrgang 1976) im Jahr 2013 bestellt. Bereits 2012 ist er zum Unternehmen Solvium gestoßen, um bei der seinerzeit sehr wichtigen Funktion der Unternehmens (neu)strukturierungen zu unterstützen. Er verantwortet heutzutage als Vorstand die Bereiche Produktkonzeptionierung, Marketing und Vertrieb. Insbesondere für letzteren Aufgabenbereich bringt er viel Erfahrung und ein breites Netzwerk mit, war Herr Wreth doch rund zehn Jahre Vertriebsleiter bei zwei anderen Unternehmen und dort mit der Akquise, dem Aufbau, der Betreuung und der Schulung von Vertriebspartnern betraut. Als ehemaliger Offizier der Bundeswehr ist er mit den Bereichen Menschenführung, Organisation wie auch mit Lagebeurteilungen bestens vertraut. Herr Wreth weist eine beeindruckende und vielschichtige praktische und universitäre Ausbildung im Bereich Finanzdienstleistungen, Finanzberatung und Finanzmanagement auf. Dadurch ist es ihm möglich, ausgereifte Finanzprodukte zu konzipieren, die auch die Bedürfnisse der Vertriebspartner berücksichtigt. Seine praktischen Erfahrungen wie auch seine intellektuellen Fähigkeiten erlauben es ihm immer wieder, für die Solvium Gruppe auf Grund der voranschreitenden gesetzlichen Regulierung passgenaue Produktantworten zu finden.

Ebenfalls Mitglied des Vorstandes ist Herr [Christian Petersen](#) (Jahrgang 1981). Herr Petersen hat eine Ausbildung zum Sparkassenkaufmann absolviert. Im Anschluss wechselte er zum obig portraitierten Container-Emissionshauses ConRendit und stieg dort zum Geschäftsführer der Fonds- und Anlegerverwaltung auf. Er ist der einzige Mitarbeiter aus der wechselhaften ConRendit Geschichte, den Herr Will auf Grund seines Wissens- und Erfahrungsschatzes sowie seiner Kompetenz übernommen hat. Heutzutage hat sich Herr Petersen auf die Prozessoptimierung und Durchführung von IT-Projekten fokussiert. Folgerichtig obliegt ihm innerhalb der Solvium Gruppe die kaufmännische und organisatorische Geschäftsleitung in Deutschland wie auch die gesamte IT-Infrastruktur.

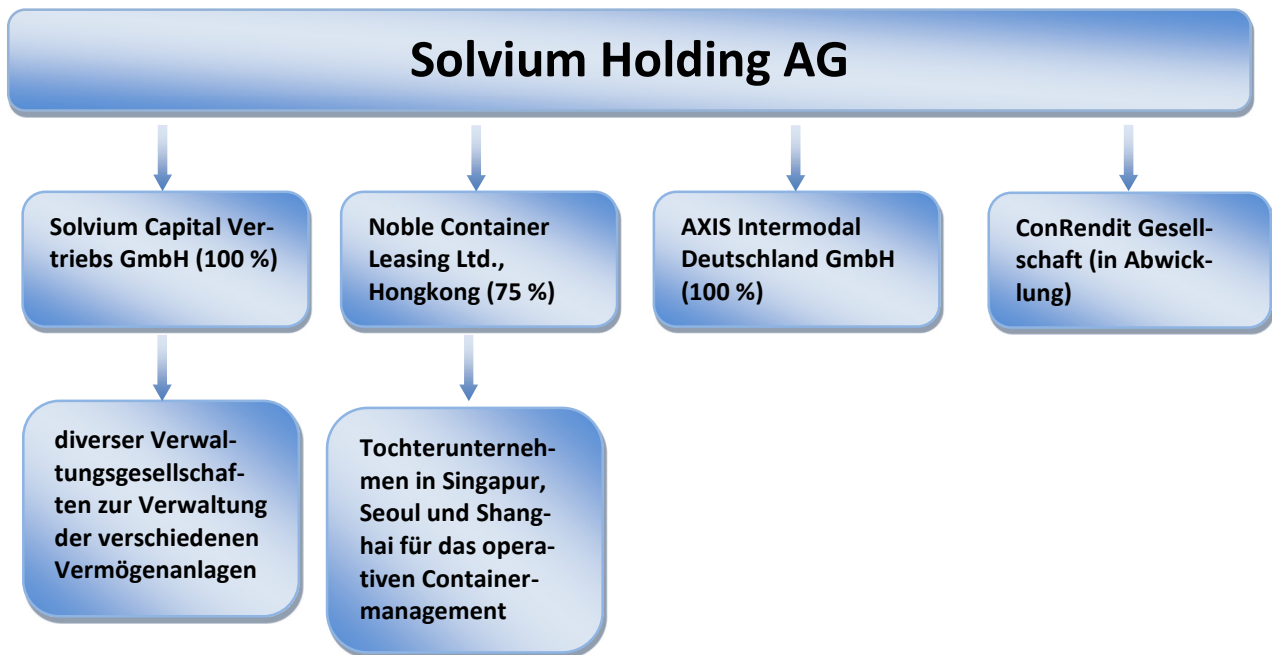
Ein Anteil von 5 % an der Solvium Holding AG hält der Schweizer Investor und Mäzen [Dr. Max Walter Rössler](#) (Jahrgang 1940). Es handelt sich hier um ein reines Finanzinvestment, wobei Herr Rössler weder in das operative Geschäft bei Solvium eingreift noch eine Geschäftsführungsposition besetzt.

Zu Beginn der Solvium-Firmengeschichte wurden der Fokus auf [Standardcontainer](#) und [Tankcontainer](#) gelegt. Die handelnden Personen sind mit diesen Logistikausrüstungsgegenständen auf Grund früherer Tätigkeiten bereits bestens vertraut gewesen. Sie konnten dadurch ihre Erfahrung im Bereich Beschaffung, Finanzierung und Bewirtschaftung für die Strukturierung von Kapitalanlageprodukte gewinnbringend einbringen. Von Beginn der Unternehmenstätigkeit hat sich die Solvium Gruppe allerdings nicht nur auf die bloße Produktstrukturierung konzentriert, sondern hegte den Anspruch, die Wertschöpfungskette rund um das Containergeschäft möglichst vollständig und selbständig abzubilden sowie aktiv zu managen. Dies war eine wesentliche Erkenntnis aus der damaligen Restrukturierung der Con-Rendit Holding AG.

Zu diesem Zwecke wurde die markterfahrene [Noble Container Leasing Limited](#) 2013 in Hongkong (China) und Shanghai (China) durch die Solvium Holding AG übernommen. Die Noble Container Leasing Limited ist eine Containervermietungs-gesellschaft, die bereits 2002 gegründet wurde und heutzutage eines der innerasiatisch führenden mittelständischen Vermietungsunternehmen für Standardcontainer und Tankcontainer ist. Im Jahr 2014 wurden dann auch noch die heutigen Niederlassungen in Seoul (Südkorea) und Singapur durch die Solvium Gruppe übernommen. Der Rückgriff auf einen bereits etablierten Marktteilnehmer wie die Noble Container Leasing Ltd. verschaffte Solvium (kulturelle) Akzeptanzvorteile sowie Kundenzugänge. Die Standortwahl in Asien ist für das Containervermietungs-geschäft als sehr positiv zu bewerten. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass 90 % aller Container in China produziert werden und das Land selbst auf Grund seiner unzähligen Fertigungsbetrieben als bedeutender Exporteur in der Welt auftritt. Während Europa und Nordamerika Container-Nettoimporteure sind, findet man in Asien das gegenteilige Bild vor. Zum anderen befinden sich aktuell mit nur einer einzigen Ausnahme die zehn größten Containerhafenanlagen gemessen am Umschlagvolumen in Asien, namentlich in China (7), Singapur (1) und Südkorea (1).

Im Jahr 2014 erfolgte nach vorheriger umfangreicher Analyse der Einstieg in den [Wechselkoffermarkt](#). Damit fokussierte sich die Solvium Gruppe auf ein europäisches Logistikausrüstungssegment. Durch den spezifischen Zuschnitt auf die Abmaße von Europaletten werden Wechselkoffer ausschließlich in Europa und hier im Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz eingesetzt. Konzipiert wurden sie in den 1970er-Jahren, um die Effizienz und Umschlaggeschwindigkeit in der Kurier-, Express- und Paketlogistik zu erhöhen. Gleich zu Beginn des Markteintrittes von Solvium erfolgte die Kooperation mit der [Axis Intermodal Deutschland GmbH](#), die die Wechselkoffer an durchaus namhafte Logistikdienstleister vermietet und sich um deren Verwaltung verantwortlich zeigt. Ähnlich wie im Containerbereich hat sich die Solvium Gruppe nicht mit der reinen Finanzierungsfunktion des Logistikmaterials begnügt, sondern im Rahmen des Wertschöpfungskettenmanagements die Axis Intermodal Deutschland GmbH im Jahr 2020 vollständig übernommen und in die Solvium Holding AG eingegliedert.

Nachdem sowohl das Container- und Wechselkoffergeschäft einen durchgehend stabilen und erfolgreichen Geschäftsverlauf aufwiesen, wurden weitere Logistikausrüstungsgegenstände zur Portfolioanreicherung geprüft. Einem ausgewogenen Rendite-Risikoprofil folgend wurden [Eisenbahngüterwagons](#) auf Grund ihrer langen Lebensdauer und ihres Einnahmenprofils ab 2020 mit in das Investitionsprogramm von Solvium aufgenommen. In Anlehnung an die Vorgehensweise im Bereich Container und Wechselkoffer plant die Solvium Gruppe aktuell den Kauf eines fachlich versierten Eisenbahnvermietungsunternehmens, um dann seine Geschäftsprozesse dort ebenfalls einzuführen. Erklärtes Ziel ist auch hier die zeitnahe Integration eines operativ tätigen Tochterunternehmens in die Solvium Holdingstruktur.



eigene vereinfachte Darstellung; Quelle: Solvium und Handelsregisterauszüge

Geschäftsmodell

Die Solvium Unternehmensgruppe ist als voll integrierter Assetmanager darauf spezialisiert, Logistikausrüstungsgegenständen in Form von Wechselkoffern, Tank- und Standardcontainern sowie Eisenbahnwaggons zu beschaffen, zu vermieten, zu managen und später das gebundene Kapital wieder freizusetzen. Das Geschäftsmodell beruht ganz wesentlich auf den mit einer Vielzahl von Logistikdienstleistern abgeschlossenen **Mietverträgen**, die die Einkommensquelle für Solvium und damit auch für die Anleger darstellen. Für den nachhaltigen Betrieb des Geschäftsmodells kommt es im Zeitablauf wiederkehrend darauf an, dass das beschaffte Logistikmaterial nach Ablauf des Erstmietvertrages einer rentablen **Zweitverwendung** entweder durch einen Mietverlängerungsabschluss, Neuvertragsabschluss, Andienung an Mieter oder Verkauf am Markt zugeführt wird.

Als beobachtbare Lehre aus der Wirtschafts- und Finanzkrise war es der Solvium Gruppe von Beginn ihrer Geschäftstätigkeiten sehr wichtig, Abhängigkeiten von Dritten in der Verwaltung von Logistikausrüstungsgegenständen gering zu halten bzw. gar nicht erst entstehen zu lassen. In Krisenmodi ist generell die Beobachtung zu machen, dass Drittparteien zuvorderst eigene wirtschaftliche Interessen verfolgen. Dies würde allerdings mit dem Selbstverständnis der Solvium Gruppe kollidieren, das die Anleger in den Mittelpunkt ihres unternehmerischen Handelns stellt. Den Verantwortlichen kam es deshalb darauf an, ein **eigenes Wertschöpfungskettenmanagement** bei den jeweiligen Ausrüstungsgegenständen vorzuhalten und dieses möglichst fremdeinwirkungsfrei zu betreiben. Auch wurden nur solche Logistikteilmärkte ausgewählt, die von den Verantwortlichen in ihrer spezifischen Funktionsweise vollständig durchdrungen wurden. Im nächsten Schritt wendet Solvium das Prinzip der **Vorwärtsintegration** an. Mangels eigener, langjährig etablierter Tochterunternehmen schaut sich die Solvium Gruppe in den definierten Zielmärkten nach geeigneten Partnern für den jeweiligen Logistikausrüstungsgegenstand genaustens um. Nach positivem Auswahlprozess werden die akquirierten, operativ tätigen Unternehmen in die Holdingstruktur als vollkonsolidierte Tochterunternehmen integriert. Vor diesem Hintergrund ist der Erwerb der Noble Container Leasing Ltd. im Container- und Tankcontainerbereich und der Axis Intermodal Deutschland GmbH im Wechselkofferbereich zu sehen. Es handelt sich um zwei unmittelbar marktverhaftete Unternehmen, die neben ihrer operativen Bewirtschaftungstätigkeit auch als Sammelstelle für Marktinformationen fungieren und damit der Solvium Gruppe ungefiltert zur Verfügung stellen. Die (weitere) Integration von operativ tätigen Tochterunternehmen dient damit in erster Linie und nicht ausschließlich -wie sonst üblich- einem Wachstumsstreben. Sie ist, vor dem Hintergrund der gerade geschilderten Firmenphilosophie, die notwendige praktische Umsetzung der Vorwärtsintegration zur Beherrschung der Wertschöpfungskette und eines etwaigen Eingreifens vor Ort. Diese Vorgehensweise schaltet das Drittparteirisiko auf der Ebene des Assetmanagements aus, sodass nur noch das reine Mietparteirisiko verbleibt.

Die Diversität des Logistikequipments lässt es zu, dass die Solvium Gruppe zum einen **unterschiedliche Mieterzielgruppen** ansprechen kann, die ausnahmslos alle im gewerblichen Bereich wiederzufinden sind. Somit entfällt bereits das individuelle Bonitätsrisiko einer natürlichen Person, die vorliegend durch eine breite Firmenbonitätsbasis ersetzt wird. Zu den Kunden zählt Solvium im Bereich der Wechselkoffer namhafte Paketzusteller und Logistikunternehmen. Standard- und Tankcontainer wiederum werden an Reedereien, Logistikunternehmen, Spediteure oder Containerleasingfirmen ausgereicht. Im Bereich der Eisenbahngüterwaggons vermietet Solvium an verschiedene Eisenbahnverkehrsunternehmen in Europa. Eine bereite Ansprache wird durch das heterogene Güterwaggonportfolio bestehend aus Kesselwaggons, offenen und geschlossenen Schüttgutwaggons, Containertragwaggons, offenen Güterwaggons und Flachwaggons ermöglicht. Diese breite Mieterbasis sichert einen **granularen Mieterstrom** ohne das Risiko größerer Einzelmietterabhängigkeiten.

Zum anderen ist es der Solvium Gruppe auf Grund des beweglich einsetzbaren Logistikmaterials möglich, die Ausrüstungsgegenstände in unterschiedlichen **geografischen Räumen** einzusetzen. Auf Grund der weltweit vorhandenen und normierten Infrastruktur im Containerbereich ist ein weltweiter Einsatz dieser Stahltransportboxen problemlos möglich. Wechselkoffer sind auf Grund ihrer speziellen Abmaße für Euro-Paletten und der gewachsenen Struktur im Kurier-, Express- und Paketbereich auf dem europäischen Kontinent und hier im Schwerpunkt in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und die Schweiz) und in dazu benachbarten Ländern zugeschnitten. Eisenbahngüterwaggons benötigen denotwendige eine Schieneninfrastruktur und müssen sich an der Spurweite orientieren. Durch die europaweit sehr verbreitete Normalspur und die Liberalisierung des Eisenbahnverkehrs eröffnen sich für dieses rollende Transportmittel ebenfalls eine Reihe von europäischen Einsatzgebieten. Die Vermietungsaktivitäten der Solvium Gruppe konzentrieren sich damit auf den europäischen und asiatischen Wirtschaftsraum. Da sich diese Räume nochmals unterteilen lassen, profitiert der Anbieter von unterschiedlichen Konjunkturverläufen in den einzelnen Ländern, was insgesamt portfoliostabilisierende Vermietungseffekte nach sich zieht.

Logistikausrüstungsgegenstand	Anzahl	Anteil am Solvium-Portfolio	Ø-Auslastungsgrad	Anzahl der Mieter	geografisches Einsatzgebiet
Standardcontainer	26.884	36,6 %	> 97 %	159	weltweit mit Schwerpunkt Südostasien
Tankcontainer	616	7,4 %	> 95 %	52	weltweit mit Schwerpunkt Südostasien
Wechselkoffer	15.148	45,2 %	> 98 %	287	Deutschland, Österreich, Schweiz, Benelux
Güterwaggons	373	8,3 %	100 %	20	europaweites Normalspurnetz mit Schwerpunkt Polen und Tschechische Republik

eigene vereinfachte Darstellung; sonstige Logistikausrüstungsgegenstände: 2,5 %; Quelle: Solvium; stichprobenartig geprüft durch Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft / Steuerberatungsgesellschaft; Stand: 31.12.2021

Da die Unternehmensgruppe lediglich mobile Ausrüstungsgegenstände zur Verfügung stellt, kommt dem Mietvertragsmanagement als auch dem Zugriffsrecht eine hohe Bedeutung zu. Integraler Bestandteil des Geschäftsmodells ist ein umfassendes **Risikomanagement**.

Vor und während der Vermietung der Logistikausrüstungsgegenstände wird eine umfassende und laufende **Mieterbonitätsprüfung und -überwachung** durchgeführt. Vor Vermietung wird die finanzielle Stabilität und Bonität der Kunden betrachtet. Dabei nimmt Solvium auch die Firmenstruktur des Mieters unter die Lupe, um die Einbettung des Mieters zu verstehen als auch etwaige Finanzrisiken im Firmenverbund zu erkennen. Denn zur Beurteilung ist es in aller Regel nicht ausreichend, nur die Finanzkraft des jeweiligen Mieters zu betrachten, sondern auch die Leistungsfähigkeit der Muttergesellschaft bzw. Holding mit einzubeziehen. Auch die Eigentümerstruktur eines Mietinteressenten wird durchleuchtet, auch um etwaige Sanktionsregelungen oder Geldwäscherisiken auszuschließen. Sämtliche Kunden sind verpflichtet, einmal im Jahr ihre Jahresabschlüsse und Zwischenzahlen offenzulegen. Dieses Vorgehen entspricht einer laufenden Kreditüberwachung. Somit können bei beobachtbarer

Verschlechterung rechtzeitig [Gegenmaßnahmen](#) eingeleitet werden. Selbst im Fall eines auch nur geringen Mietzahlungsverzuges würde Solvium aktiv in den Mietprozess eingreifen. Mögliche Maßnahmen können vorzeitige Teilrückführungen von Logistikausrüstungsgegenständen, Umwandlung von einem Mietkaufvertrag in ein operatives Leasinggeschäft oder sofortige Arrestierungen der Ausrüstungsgegenstände im Falle eines Zahlungsausfalles sein. Anhand der weiter oben bereits porträtierten Firmenaufbaustruktur wird ersichtlich, dass die Solvium Gruppe tatsächlich in der Lage ist, diese konkreten Maßnahmen auch um- und durchzusetzen. In der bisherigen Unternehmensgeschichte sind Zahlungsverzüge sehr selten aufgetreten und ein Totalausfall eines Mieters bisweilen überhaupt nicht zu beklagen, was für das Risikomanagement und den Mietauswahlprozess bei Solvium spricht.

Bei der Mieterbonitätsprüfung bedient sich Solvium einer externen Agentur. LSI wurden einige [Bonitätsgutachten](#) zur Einsichtnahme vorgelegt. Es handelt sich hierbei um dezidierte Ausarbeitungen zu jedem einzelnen Mieter unter Betrachtung der Konzern- und Eigentümerstruktur, einer umfassenden Analyse der finanziellen Kennzahlen und des bisherigen Zahlungsverhaltens. Die Gutachten kommen durch offengelegten Scoring Matrizen zu nachvollziehbaren Bonitätseinschätzungen mit jeweils konkreten Empfehlungen an die Solvium Gruppe, bis zu welcher wertmäßigen Höhe Logistikausrüstungsgegenstände an den untersuchten Mieter ausgereicht werden sollten. Diese Werturteile sind von hoher Relevanz, da Solvium [Mietvolumenbegrenzungen](#) nach dem Wert der ausgereichten Logistikausrüstungsgegenständen definiert. Lediglich durch Sicherheitsleistungen, Mietvorschusszahlungen oder Bürgschaften können diese (temporär) ausgeweitet werden.

Des Weiteren erfolgt ein umfangreiches Controlling der Ausrüstungsgegenstände im Rahmen des Mietmanagements. Dabei werden über 100 Attribute zu den Logistikausrüstungsgegenständen wie etwa aktuelle Mietpreishöhe, Anschlussvermietungsraten, durchgeführte Wartungen und Reparaturen, Instandhaltungen, spezifische Containermerkmale, Verkaufspreise, Einsatzgebiete etc. in einer hausinternen [Datenbank](#) eingepflegt. Diese wird fortlaufend aktualisiert sowie vom Risikomanagement überwacht. Auf dieser Weise ist es Solvium möglich, eine zügige Auswertung zu jedem einzelnen Transportausrüstungsgegenstand nach Region und Mieter zu fahren und im Falle einer Mietvertragsstörung zügig einzugreifen.

Die Beschaffung eines Logistikausrüstungsgegenstandes ist im Hause Solvium unverrückbar mit seiner initialen [monetären Lebenszyklusplanung](#) verbunden. Neben den Anschaffungs- und Bewirtschaftungskosten wird vor allem der Mieteinnahmenstrom betrachtet. Dies ist von Beginn an deswegen möglich, weil Logistikausrüstungsgegenständen in aller Regel nur dann zu Investitionszwecken angebunden werden, wenn diese im Vorhinein fest vermietet sind. Dies stellt zum einen sicher, dass das Kapital unverzüglich investiert wird. Zum anderen liefert es bereits laufende monatlichen Einnahmen. Dieser Vorgehensweise sichert allen Investoren eine [Liquiditäts- und Investitionskongruenz](#) ihrer Kapitalanlage. Zur Freisetzung und Rückzahlung des gebundenen Anlegerkapitals wird bereits mit Erwerb eine belastbare Verkaufsplanung durchgeführt. Da sich Solvium prinzipiell auf gebrauchtes Equipment fokussiert und erst im Falle vollständiger Markträumung neues Material ordert, bewegen sich die Restwerte in stabilen, vorhersehbaren Bandbreiten, da sich Logistikausrüstungsgegenstände im Zeitablauf ihrem Restwert asymptotisch annähern. Die generalstabsmäßigen Planungsrechnungen, das laufende Controlling als auch das [Liquiditätsmanagement](#) sind mit eines der wesentlichen Gründe dafür, warum der Anbieter bisher eine 100%ige Erfüllungsquote seiner Produkte vorweisen kann.

Teil des Risikomanagements ist ebenfalls das [Währungsmanagement](#), da der internationale Warenverkehr in US-\$ fakturiert wird. Dies trifft ganz besonders für den Transport per Container zu. Sollte die Geschäftsführung zu der Überzeugung gelangen, dass der US-\$ gegenüber dem Euro vor einer längeren

und stärkeren Phase der Abwertung steht, werden Absicherungsinstrumente eingekauft, um dem Wechselkursrisiko zu begegnen.

Die Solvium Gruppe hat bei der Strukturierung ihrer Kapitalanlagen den **Sicherheitsaspekt** höher gewichtet als die Wahrnehmung unternehmerischer Chance. Hierzu hat sie ein ganzes Bündel an Maßnahmen ergriffen. Neben dem vorgestellten Risikomanagement entlang der gesamten Wertschöpfungskette werden fortwährend **Sicherheitspuffer** eingebaut. Hierzu zählen etwa die erzielten Mehrerlöse aus Mietverträgen als Liquiditätsreserve, der Aufbau einer Reserveflotte durch Thesaurierungseffekten oder der gezielte Aufbau einer Reserveflotte bei früheren Produktreihen. Kalkuliert wird mit einem jährlichen Verlust (Abschreibungsbedarf) von 4 %, der für gebrauchte Logistikausrüstungsgegenstände erfahrungsgemäß niedriger ausfällt. Durch die konsequente Eigenkapitalfokussierung gibt es keine erstrangigen Gläubiger, weswegen die Interessen der Anleger in den Mittelpunkt gestellt werden können. Für Investorensicherheit sorgt auch die stark vorherrschende und gelebte Transparenz im Hause Solvium. Darüber hinaus ist es eine Selbstverständlichkeit, dass für sämtliche Logistikausrüstungsgegenstände grundsätzlich eine Allgefahrenversicherung abgeschlossen wird, um den Umstand des zufälligen Verlustes oder Untergangs Rechnung zu tragen. Somit trägt eine breite Sicherheitsarchitektur zum Erreichen der wirtschaftlich in Aussicht gestellten Ziele bei.

Zukunftsfähigkeit

Die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells der Solvium Gruppe hängt vom **internationalen Warenaustausch** und der weiteren Entwicklung im Güterhandel ab. Auf Grund der weltweiten Arbeitsteilung und dem Ausnutzen von komparativen Kostenvorteilen in den einzelnen Produktionsländern besteht auch weiterhin die Notwendigkeit, Vor- und Endprodukte zu transportieren. Zudem besteht ein natürlicher Transportbedarf im Bereich der Rohstoffe, da deren Exploration an feste Orte gebunden sind und diese aber auf der ganzen Welt gebraucht werden. Ganz allgemein divergieren Produktions-, Weiterverarbeitungs- und Konsumort von Gütern, weswegen der Einsatz von Logistikausrüstungsgegenständen als **Waretransportmedium** benötigt werden.

Zur Hebung des Lebensstandards und zur Förderung der heimischen Wirtschaft werden von Staaten immer wieder Freihandelszonen oder Handelsabkommen ins Leben gerufen. Je höher der **Offenheitsgrad** einer Volkswirtschaft ist, desto stärker seine Abhängigkeit vom Im- und Exportgeschehen. Einige Staaten, insbesondere in Europa, haben in der Vergangenheit ihren Offenheitsgrad sehr stark ausgeweitet. Daher ist eine Rückkehr zum Modell der geschlossenen Volkswirtschaft weder denkbar noch praktisch oder politisch umsetzbar. Lediglich der Ausprägungsgrad der Globalisierung schwankt im Zeitablauf und mit ihr die Auslastung bei Logistikausrüstungsgegenständen.

Zwar können Rezessionen und exogene Schocks zu einer Verlangsamung der Wachstumsraten im Logistikbereich und zu negativen Preis- und Mietverschiebungen für Logistikausrüstungsgegenstände führen. Allerdings hat die Vergangenheit gleich während mehrerer Krisen gezeigt, dass das Transportniveau selbst in Phasen des Abschwungs eine **Grundresilienz** aufweist und bei Marktstabilisierungen zügig an alte Warenumschniveaus anknüpfen kann. Krisen pandemischer Art haben paradoxerweise gezeigt, dass die Nachfrage nach Logistikausrüstungsgegenständen sogar stark ansteigen kann.

Ein permanenter Grundbedarf allein zur Erhaltung volkswirtschaftlicher Prozesse und zur Befriedigung menschlicher Grundbedürfnisse ist fortwährend gegeben und es ist auch nicht absehbar, dass dieser zukünftig wegfallen oder wesentlich kleiner werden wird, ohne Wohlstandsverluste in Kauf nehmen zu wollen. Durch das Wachstum der Weltbevölkerung und ihrer Versorgung wird der Rohstoff- und

Warenaustausch perspektivisch weiter zunehmen. Hieraus lassen sich positive, exogene Wachstumsvorzeichen ableiten. Davon wird der Containerbereich weiter stark profitieren, zumal **90 % aller Güterbewegungen** durch den Einsatz dieser Stahlboxen bewerkstelligt werden. Der steigende Welthandel wird zu einem **jährlichen Containerbedarfswachstum zwischen 3 - 4 %** führen.

Ein jährlicher **endogener Ersatzbedarf** im Containerbereich wird durch Salzwasserkorrosion, Verlust bei stürmischer See, Beschädigung und Ausmusterung hervorgerufen. Trotz der robusten Bauweise endet die Seeverwendungsfähigkeit eines Containers als Transportmittel in der Schifffahrtslogistik nach 15 Jahren, sodass jährlich rund 5 - 7 % der Weltcontainerflotte aus der Erstverwendung ausscheiden. Selbst ohne ein Wachstum im Welthandel ergibt sich ein beständiger Neucontainerbedarf, dessen Finanzierungsbedarf pro Jahr bei mehr als 2 Milliarden US-\$ liegt. Diesen finanziert die Solvium Gruppe als einer von vielen Marktteilnehmern mit.

Die Zukunftsfähigkeit speziell des Containerleasinggeschäftes wird auch durch **finanzspezifische Faktoren** getragen. Hier sind zum einen die verschärften Eigenkapitalanforderungen nach Basel III zu nennen, wonach sich insbesondere Reedereien schwerer (re-)finanzieren können und daher Container vorrangig anmieten. Dies entlastet die Bilanz, verringert die Eigenkapitalbindung im Vergleich zum Kauf bzw. erhöht nicht den Schuldengrad, sofern Container fremdfinanziert werden müssen. Abgesehen davon sind Logistikausrüstungsgegenstände auf Grund ihres mobilen Charakters generell schwerer zu finanzieren. Leasing hilft somit Bonitätsratings stabil zu halten und erhöht die Containerflottenflexibilität. Da Reedereien in der Vergangenheit mit geringer Profitabilität zu kämpfen hatten und sich vorrangig um die Finanzierung ihrer Schiffsflotte Gedanken machen mussten und müssen, wird die notwendige Beschaffung von Logistikausrüstungsgegenständen auch weiterhin über das Modell des Containerleasings erfolgen (müssen).

Der Containermarkt ist ein seit Jahrzehnten sehr transparenter Markt. Dies liegt nicht nur an den auf Containern spezialisierte Analysehäusern, sondern ist auch der Tatsache geschuldet, dass die größten Containerleasinggesellschaften der Welt börsennotiert sind und ihren Aktionären regelmäßig transparent berichten müssen. Hieraus lässt sich erlesen, dass das Containervermietungs-geschäft margenstark ausgeprägt ist, wenn auch einigen Zyklen unterliegt, die allerdings nicht allzu stark schwanken. Hintergrund sind die extrem schnellen Marktanpassungsmechanismen und die sehr kurzen Produktionszeiten für Neucontainer. Auch die öffentlich zugänglichen **Drittberichte** zeigen, dass von einem weiter wachsendem Marktsegment auszugehen ist. Insofern sind die aufgestellten Wachstumsprognosen und Extrapolationen im Containerbereich seitens der Solvium Gruppe zutreffend.

Die mittlerweile fest etablierte, **digitale Warenbestellung** über Ländergrenzen hinweg sorgt für weitere Transportraumnachfrage. Die Anlandung von Konsumgütern nach Europa und Nordamerika wird in sehr hohem Maße aus Asien mittels Containers bewerkstelligt. Innerhalb Europas werden die weiteren logistischen Prozesse und die Verteilung vor allem durch den Einsatz von Wechselkoffern abgebildet. Hierfür hat Solvium den Marktführer für die Vermietung von Wechselkoffern in die Holding integriert.

Insbesondere in der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) haben sich feste Strukturen und Logistikprozesse herausgebildet, die auf das Transportmittel des Wechselkoffers ausgerichtet sind. Die fahrzeugunabhängige, flexible Bereitstellung wie auch die effiziente Fahrzeugträgerauslastung sprechen für die auf Europaletten ausgerichteten Transportboxen. Erst der Einsatz von Wechselkoffern ermöglicht den effizienten und kostengünstigen Pakettransport für den Endkonsumenten, weshalb an dem bewährten System festgehalten wird. Das langjährige **Wachstum im Bereich der Wechselkoffer belief sich seit 2010 auf durchschnittlich rund 6 % p. a.** Durch den weiter voranschreitenden Onlinehandel, den E-Commerce und durch das Teleshopping können diese Wachstumsraten

weiterhin angenommen werden, wenn auch mit leicht fallender Tendenz. Ein jährlicher endogener Ersatzbedarf im Wechselkofferbereich ergibt sich durch die natürliche Lebensdauer von rund 20 Jahren.

Vor dem Hintergrund weltweiter Klimadiskussionen und der Notwendigkeit der CO₂-Reduktion wird insbesondere in Europa die Verlagerung des Straßengüterverkehrs auf die Schiene politisch unterstützt und mit Zielquoten vorangetrieben. Auch durch die anhaltende Überlastung der Straßeninfrastruktur ergibt sich die Notwendigkeit einer [Verlagerung des Güterverkehrs](#) auf (Binnen-) Schiff und Eisenbahn. Insbesondere für den letzteren Bereich und seinen Ausbau werden in den kommenden Jahren erhebliche Finanzmittel von öffentlicher Seite bereitgestellt, sodass der Intensitätsgrad des Warenverkehrs auf der Schiene steigen dürfte. Da zudem der Anteil des europäischen Schienengüterverkehrs am europäischen Gesamttransportvolumen noch stark ausbaufähig ist, kann berechtigterweise in den nächsten Jahren von einem Wachstum im Güterschienenverkehr ausgegangen werden.

Einen erheblichen endogenen [Ersatzbedarf](#) weist ebenfalls der Güterwaggonmarkt auf. Auf Grund der Robustheit und der damit einhergehenden langen Lebensdauer stammt der Großteil der europäischen Güterwagenflotte aus den 1970er-Jahren. Es handelt sich hierbei auch um die letzte größere Investitionswelle. Bei einer Lebensdauer des Waggonchassis von 50 bis 70 Jahren läuft der Markt in einen [gesteigerten Neuanschaffungsbedarf](#) hinein. Der Mehrheit der (ehemaligen) staatlichen Eisenbahnverkehrsunternehmen ist nicht in der Lage, diese Belastung finanziell zu stemmen. Gleiches gilt für den privaten Bereich, wobei hier wieder -wie beim Containersegment bereits ausgeführt- die Herausforderungen im Rahmen der Finanzierung bestehen, die durch Basel IV weiter zunehmen dürften. Zur Erhöhung und Flexibilisierung der Fahrzeugflotte wird ein starker Rückgriff auf Mietleasingmodelle notwendig werden. Die Solvium Gruppe bietet mit unterschiedlichen Güterwaggontypen Eisenbahnverkehrsunternehmen ein breitgefächertes Angebot und eine Entlastung ihrer Bilanz an.

Logistikausrüstungsgegenstände sind und bleiben das [notwendige Bindeglied](#) im weltweiten Warenaustausch und sind für jede einzelne Volkswirtschaft notwendig, um komparative Kostenvorteile zu monetarisieren, offene Volkswirtschaftsmodelle sowohl auf der Import- als auch auf der Exportseite zu unterstützen und vielfach den Grundstein für die Generierung des (Welt-) Bruttosozialproduktes zu legen. Die Solvium Gruppe hat sich im Markt entsprechend positioniert und bietet aktiv gemangtes Logistikmaterial unterschiedlicher Ausprägung für den europäischen und weltweiten Warenhandel an, weswegen die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells als langfristig gesichert anzusehen ist.

Leistungsnachweise & Fondsbewertungen

Die Solvium Gruppe bietet Kapitalanlegern mittels diverser Produktschienen vor allem zinsbasierte Auszahlungsmodelle an, die durch das vermietete Logistikequipment generiert werden müssen. Trotz eines immer bestehen bleibenden unternehmerischen Risikos strebt Solvium an, die in Aussicht gestellte Zinszahlungen und Renditeversprechen punktgenau einzuhalten. Gleiches gilt auch für den prognostizierten Rückzahlungsbetrag. Den Spagat zwischen in Aussicht gestellten Zinsen und dem Marktrisiko hat die Solvium Gruppe bisweilen durch ein sehr gut abgestimmtes Liquiditäts-, Risiko-, Vermietungs- und Sicherheitenmanagement überzeugend hinbekommen, wovon die Leistungsbilanz Zeugnis abliefern. Da sich LSI Sachwertanalyse primär auf Sachwertbeteiligungen fokussiert, bei denen die Wahrnehmung unternehmerischer Chancen und nicht feste Zinszahlungsversprechen im Vordergrund stehen, erfolgte bislang kein LSI Produktrating für Emissionen aus dem Hause Solvium. Zudem können die angebotenen Logistikausrüstungsgegenstände naturgemäß ihren Ausgangswert bereits absehbar nicht halten, was der Denkweise von LSI über Sachwerte als werterhaltende Anlagegüter

entgegensteht. Vorliegend geht es aber einzig und allein um die Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Managements sowie den Umgang mit den Spezifika und Risiken bei Logistikausrüstungsgegenständen und nicht um die Bewertung eines spezifischen Anlageproduktes.

Produktgesellschaft	Anzahl der Einzelprodukte	Anzahl beendeter Produkte	Platzierungszeitraum	Logistikausrüstungsgegenstände	Erfüllungsquote der Miet- / Zinszahlungen in %	Erfüllungsquote der Eigenkapitalrückzahlung in %
Solvium Capital Portfolio GmbH & Co. KG	83	23	2011 - 2018	Standardcontainer, Tankcontainer, Trailer	100 %	100 %
Solvium Capital Container Investment GmbH & Co. KG	31	2	2013 - 2017	Standardcontainer, Güterwaggon, diverses Container-Equipment	100 %	100 %
Solvium Capital Exklusiv GmbH & Co. KG	5	5	2013	Standardcontainer	100 %	100 %
Solvium Capital Intermodal GmbH & Co. KG	99	28	2014 - 2018	Wechselkoffer, verschiedenes Wechselkoffer-Equipment	100 %	100 %
Solvium Capital Vermögensanlagen GmbH & Co. KG	2	0	2016 - 2017	40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer	100 %	100 %
Solvium Capital Intermodale Vermögensanlagen GmbH & Co. KG	4	0	2016 - 2017	Wechselkoffer	100 %	100 %
Solvium Capital Container Vermögensanlagen GmbH & Co. KG	2	0	2018	20- und 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer	100 %	100 %
Solvium Capital Wechselkoffer Vermögensanlagen GmbH & Co. KG	3	0	2018 - 2019	Wechselkoffer	100 %	100 %
Solvium Capital Logistik Opportunitäten	3	0	2019 - 2021	diverse Logistikausrüstungsgegenstände	100 %	100 %

eigene vereinfachte Darstellung; Quelle: Solvium; stichprobenartig geprüft durch Mazars GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft / Steuerberatungsgesellschaft; Stand: 31.12.2021

Die Solvium Gruppe lässt bei der Angebotsreihe Logistik Opportunitäten während der Platzierungsphase nachgelagerte und geprüfte Investitionsberichte anfertigen, in denen die erzielte Rentabilität der bisher angeschafften Logistikausrüstungsgegenstände offen gelegt wird. Dadurch wird unmittelbar nachvollziehbar, ob die den Investoren in Aussicht gestellten Renditen tatsächlich durch operative Vermietungstätigkeiten erwirtschaftet werden können oder quersubventioniert werden müssen. Ausweislich der Prüfberichte wird für das durch Solvium angeschaffte Logistikportfolio Renditen oberhalb von 9 % p. a. erzielt. Die Solvium Gruppe selbst fordert über ihr gesamtes Logistikportfolio eine Nettoinvestitionsrentabilität (nach kalkulierten 4 % Abschreibungen) von 8,9 %. Andernfalls werden Investitionen nicht vorgenommen.

Auf Grund der gelebten Transparenz, der breiten Strukturierungskompetenz und dem Wertschöpfungskettenmanagement ist die Solvium Gruppe in der Lage, auch anspruchsvolle, gesetzlich regulierte wie auch satzungsmäßig beschränkte institutionelle Investoren, von sich zu überzeugen und zu bedienen. Die hohe Verlässlichkeit des Zinsmodells ist für eine Reihe von institutionellen Investoren von großem Interesse. Die Leistungsfähigkeit der Solvium Gruppe hat bereits erste Pensionskassen überzeugt.

Verkaufsprospekt & Berichterstattungen

Die Jahresabschlussprüfung für die Holding mit konsolidierter Gruppenbilanz erfolgt durch eine renommierte Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Ebenso werden die Jahresabschlüsse der einzelnen Vermögensanlagen geprüft und testiert. Danach erfolgt die freiwillige Portfolioberichterstellung (Leistungsbilanz) durch die Solvium Gruppe, die auch von einem Wirtschaftsprüfer geprüft wird. Letztgenanntes wird nur durch eine vollständige Transparenzdarlegung ermöglicht. Um Abhängigkeiten bzw. Gefälligkeiten zu vermeiden, wurde die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft schon zweimal gewechselt.

Die Testate der Wirtschaftsprüfer sind bislang sämtlich ohne irgendwelche Einschränkungen versehen worden. Anderweitige Auffälligkeiten oder Unregelmäßigkeiten konnten über die Jahre seitens LSI nicht festgestellt werden. In jüngster Zeit wurde im Auftrag der Verbraucherzentrale Bundesverband ein sogenanntes Gutachten angefertigt, das pauschal alle Anbieter von Vermögenslagen und damit mittelbar auch Solvium in ihrer Arbeitsweise diskreditiert. Der Studienautor griff das Haus besonders heftig an und versuchte unterschwellig das Haus Solvium auf eine Stufe mit gescheiterten Containeranbietern vergangener Zeiten zu stellen. Nach eingehender Auswertung handelt es sich bei dem Gutachten insgesamt um eine mittelmäßige journalistische Leistung, wobei der Studienautor eindeutig zu erkennen gibt, dass er die Spezifika des Firmenaufbaues der Solvium Gruppe als auch die operativen Feinheiten und Überlegungen des Managements nicht verstanden hat. Vielmehr finden sich in dem sogenannten Gutachten eine Reihe von Falschaussagen zur Solvium Gruppe. Es handelt sich daher eher um ein politisch motiviertes Auftragsgutachten, und nicht um ein wissenschaftlichen Ansprüchen gerecht werdendes Werk, weshalb es nicht als seriöse Diskussionsgrundlage Verwendung finden kann. Weitere negative Berichterstattungen gibt es auch immer wieder auf der Plattform investmentcheck.de und diebstwertung.de. Bei beiden Plattformen fällt bei näherer Betrachtung auf, dass sie sich mit dem Logistikmarkt, den dahinter stehenden Prozessen als auch mit der Geschäftspolitik der Solvium Gruppe nie richtig auseinandergesetzt haben. Die Autoren der jeweiligen Seiten geben zu verstehen, dass sie bisweilen selbst mit großen Verständnisschwierigkeiten zu kämpfen haben. Daher können auch diese oberflächlichen Kritiken, deren Vorwürfe sich teilweise leicht widerlegen lassen, nicht ernsthaft weiterverfolgt werden.

Kunden und Vertragspartner äußern sich auf diversen Foren im Internet sehr positiv, insbesondere über die Solvium Capital Vertriebs GmbH. Der hohen Bewertungsnote liegt dabei eine breite Grundgesamtheit zugrunde. Die Bewertenden stellen insbesondere die gute Kommunikation als auch die Nachbetreuungsleistung des Unternehmens positiv heraus. Negative Bewertungen von Kundenseite wurden hingegen überhaupt nicht abgegeben.

Von der Stiftung Finanzbildung wurde Solvium wiederholt als vertrauenswürdiger Asset-Manager ausgezeichnet. Darüber hinaus erhielt der Anbieter im Jahr 2022 den Deutschen Beteiligungspreis in der Kategorie TOP Managementseriosität. Auch Außenstehende können sich über die Solvium Gruppe ein eigenes Bild machen. Es gehört zur Geschäftspolitik des Unternehmens, dass über den jährlich erscheinenden Portfoliobericht, die zweimal im Jahr stattfindenden Konferenzen zum Geschäftsverlauf bei Solvium und über den Logistikmarkt sowie auch zu Produkteinführungen Onlinemeetings abgehalten

werden. Diese werden aufgezeichnet und sind später für jedermann im Internet abrufbar. Dabei führt der Vorstand persönlich durch die Präsentation und beantwortet fortwährend die Fragen der Zuhörerschaft. Damit wird dem Transparenzgedanken praktisch Rechnung getragen.

Konklusion

Auch wenn die Solvium Unternehmensgruppe erst im Jahr 2011 gegründet worden ist und damit zu den jüngeren Emittenten am Sachwertmarkt gehört, konnte das Haus seine Leistungsfähigkeit über die Jahre eindrucksvoll unter Beweis stellen. Das Haus hat sich im Zeitablauf zu einem Asset-Manager hochgearbeitet, der die Wertschöpfungsketten der einzelnen Logistikausrüstungsgegenstände und ihre jeweiligen Märkte beherrscht. Die anfängliche Konzentration auf Container und später Wechselkoffer ermöglichte es Solvium, seine Assetmanagementqualitäten unter Beweis zu stellen. Diese Chance hat der Anbieter genutzt. Nach dem Aufbau funktionierender Container- und Wechselkoffer-Produktserien wurde das bestehende Logistikgeschäftsfeld durch zuletzt Eisenbahngüterwaggons erweitert. Auch dieser Entwicklungsschritt ist geglückt, gleichwohl weitergehende Leistungsnachweise noch ausstehen.

Der Aufbau der Firmengruppe ist so gewählt worden, dass die laufenden Firmenkosten gering ausfallen, die Interessen des Anlegers im Vordergrund stehen, damit die proklamierte Produktzuverlässigkeit eingehalten werden kann. Die Solvium Gruppe fokussiert sich in ihrer täglichen Arbeit darauf, die prospektierten Renditen nach Abzug sämtlicher Kosten zu erwirtschaften. Auch versucht das Management den Spagat zwischen zusätzlichen anlegerschützenden, aber bisweilen kostenintensiven Elementen auf der einen und der Renditeerwartungshaltung von Investoren auf der anderen Seite gerecht zu werden. Bislang hat Solvium diesen Trade-Off hinbekommen, wobei punktueller Diskussionsbedarf seitens LSI gesehen wird.

Die Analyse und Beobachtungsleistung seitens LSI datieren bis in das Jahr 2014 zurück. In den folgenden Jahren wurden immer wieder Gespräche mit dem Management und leitenden Mitarbeitern geführt. Dabei konnte LSI im Zeitablauf den verfestigten Eindruck gewinnen, dass das Management eine hanseatische Bodenständigkeit und Verbindlichkeit lebt. Insbesondere der Vorstand für das Ressort Vertrieb strebt nach höchst möglicher Transparenz und reagiert auf Nachfragen von Vertriebspartnern, Anlegern und Analysten in sehr hoher Reaktionsgeschwindigkeit und in einer zufriedenstellenden Antworttiefe. Konstruktive Kritik wird stets als Ansporn zur Verbesserung verstanden.

Aus den bisher gewonnenen Erkenntnissen, Beobachtungen, praktischen Erfahrungen, Recherchen und Analysen ist das **Management** personell, kompetenzmäßig und organisatorisch in der Lage, das gewählte **Geschäftsmodell** langfristig, nachhaltig und mit den für Investoren versprochenen Renditen zu betreiben, was durch die bisherige **Leistungsübersicht** untermauert werden kann. Auf Basis dieser Analyse besteht die hinreichende Wahrscheinlichkeit, dass das Management in den nächsten Jahren das gezeigte Leistungsvermögen aufrechterhalten und die wirtschaftlichen Erwartungen weiter erfüllen kann.

Die von LSI interviewten und verantwortlichen Personen sind jederzeit auskunftsbereit und um größtmögliche Transparenz bestrebt gewesen. Unaufgefordert wurden interne Geschäftsdokumente, Handelsregisterauszüge, Mieterunterlagen, Präsentation und Interviewmitschnitte übersandt. Rückfragen wurden stets ausführlich und sehr zeitnah beantwortet; fehlende Unterlagen wurden sehr zügig nachgereicht. Die Analysearbeit wurde zu keinem Zeitpunkt behindert, beeinflusst oder in eine wohlgefällige Richtung gelenkt. Auf die Vergabe der LSI Rating-Note hatte Solvium zu keinem Zeitpunkt die Möglichkeit gehabt, Einfluss zu nehmen, da Solvium die Notenvergabe erst mit allgemeiner Marktveröffentlichung mitgeteilt worden ist (sog. Blind Rating Prozess).

SWOT

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> ◆ inhabergeführte Firmengruppe ◆ fachlich kompetente und krisenerprobte Geschäftsführung ◆ kompetent besetzter Aufsichtsrat (Holding) als Kontrollgremium ◆ organisch gewachsene Firmenstruktur ◆ eigenes Wertschöpfungsketten- und Risikomanagement ◆ operativ aktive Tochterunternehmen im Bereich Wechselkoffer und Container ◆ reine Eigenkapitalfinanzierung ◆ Spezialisierung auf fest definierte Logistikausrüstungsgegenstände ◆ unterschiedliche Logistikteilmärkte ◆ breite Mieterbasis aus unterschiedlichen Branchen ◆ belastbarer Produkt-Track-Record mit 100 %-iger Erfüllungsquote ◆ belastbare Produktkonzeptionierung ◆ durchgängige Produktpipeline ◆ schlanke Kosten- und Gebührenstrukturen ◆ signifikantes Stammkapital ◆ belastbare, weltweite Vernetzung im Logistikbereich ◆ Vor-Ort-Repräsentanz im weltweit führenden Containerproduktions- und umschlagmarkt China ◆ CO2-freundliches Geschäftsmodell im Bereich Güterwaggontransport ◆ erfahrenes Vertriebsteam mit starker Kapitaleinwerbungskompetenz ◆ sehr hohe Transparenzstandards ◆ fairer Umgang mit Vertrieb und Anlegern 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ keine externen Ankaufsgutachten ◆ keine externe Überwachung des Ankaufprozesses ◆ keine laufende, nur nachgelagerte Mittelverwendungskontrolle ◆ fehlender Leistungsnachweis im Bereich Eisenbahnwaggons ◆ ausgelagerte Mieterbonitätsprüfung ◆ weit gegliederte Holdingstruktur ◆ Geschäftsmodell mit geringen Markteintrittsbarrieren ◆ CO2-belastendes Geschäftsmodell im Bereich Container- und Wechselkoffertransport ◆ Schlüsselpersonenrisiko ◆ potenzielle Interessenkonflikte
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ausbau der Marktposition und Vergrößerung des Marktanteils ◆ Steigerung der Marktrepputation ◆ Akkumulierung von weiterem Logistik-Know-How ◆ Verfeinerung des Risikomanagements ◆ Erweiterung der Palette an Logistikausrüstungsgegenständen ◆ Erschließung von weiteren Logistikteilmärkten ◆ Transitions Gewinner beim Ausbau des Schienengüterverkehrs ◆ Verbreiterung der Mieterbasis und weitere Diversifikationsgewinne 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ steigende Regulierungskosten und Überregulierung ◆ politische Interventionen im Bereich des Vermögensanlagegesetzes und KAGB ◆ Verlust von Schlüsselpersonen ◆ Fehleinschätzung des externen Dienstleisters bei der Bewertung von Mieterbonitäten ◆ überlastetes und marodes Schieneninfrastrukturnetz in der BRD ◆ Wechselkursrisiken (US-\$ / Euro) im Containerbereich ◆ kumulierte Mieterausfälle ◆ zunehmende Rechts- und Steuerrisiken (BRD) ◆ allgemeine Politik- und Wirtschaftsrissen ◆ Handelsbeschränkungen und Rezessionen ◆ exogene Marktverwerfungen

LSI Analyseprozess

LSI Sachwertanalyse	
LSI-Managementgespräche	ja
LSI-Leistungsbilanzanalyse	ja
LSI-Geschäftsberichtsanalyse	ja
LSI-Handelsregisterauswertung	ja
LSI-Produktanalyse	ja
LSI-Research	ja

LSI Rating zur Managementleistung der Solvium (04/2023): **sehr gut**

LSI Rating als Bewertung für die Wahrscheinlichkeit des Impacts und des Fähigkeitspotenzials des Managements:

> 95 %: sehr gut	74 % - 70 %: befriedigend +
94 % - 90 %: sehr gut -	69 % - 65 %: befriedigend
89 % - 85 %: gut +	64 % - 60 %: befriedigend -
84 % - 80 %: gut	59 % - 55 %: ausreichend +
79 % - 75 %: gut -	54 % - 50 %: ausreichend



Hinweis: Das Rating zur Managementleistung verliert drei Jahre nach Veröffentlichung seine Gültigkeit und muss sodann erneuert werden. Jüngere Managementreviews ersetzen ältere.

Disclaimer

Es handelt sich vorliegend nicht um ein Rating gemäß EG Verordnung 1060/2009 noch sind derartige Regelungen hier anzuwenden. Weiterhin stellt das Dokument keine Finanzanalyse im Sinne des § 34 b WpHG dar und darf auch nicht anderweitig als Ratinggrundlage verwendet werden. Bei der notentechnischen Einkategorisierung handelt es sich lediglich um ein Werturteil von LSI Sachwertanalyse, dass, wie der Rest der Analyse, eine grundgesetzlich geschützte Meinung darstellt. Das Dossier erhebt abschließend keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Insofern wurde auch keine Prüfung der hier dargestellten Aussagen durch eine weitere unabhängige Instanz (z.B. Wirtschaftsprüfer oder Aufsichtsbehörden) durchgeführt. LSI Sachwertanalyse hat für die Erstellung der Analyse teilweise auf öffentlich zugängliche Daten zurückgegriffen, die als vertrauenswürdig erachtet werden. LSI Sachwertanalyse hat dabei die Zuverlässigkeit der Quelle soweit möglich sichergestellt, aber nicht jede der in der Quelle genannten Information unabhängig geprüft. Daher wird die Ausgewogenheit, Genauigkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit der in der Analyse enthaltenen Tatsachen und Werturteile weder ausdrücklich gewährleistet noch eine solche Gewährleistung impliziert. Der Empfänger dieser Analyse sollte sich auf diese Tatsachen oder Werturteile nicht verlassen. Die vorliegenden Unterlagen stellen keine Wirtschafts-, Vermögens-, Steuer- oder Rechtsberatung dar, noch ersetzen sie eine solche. Auch stellt sie keine Geeignetheitsprüfung dar. Eine Anlageentscheidung kann und darf auf Basis dieser Information daher nicht begründet werden. Eine Haftungsübernahme für den Eintritt der hier portraitierten wirtschaftlichen, gesellschafts- und steuerrechtlichen Ergebnisse wird ausdrücklich nicht übernommen. Maßgeblich für eine abschließende Entscheidung sind alleine die genehmigten Verkaufsprospekte einschließlich sämtlicher Nachträge. Es wird keine Haftung für die Inhalte, welche sich aus den Emissionsprospekten bzw. Risiken, die sich aus dem Erwerb des jeweiligen Beteiligungskonzepts ergeben, übernommen. Ebenso erfolgten keine Haftungsübernahmen für die hier zusammengetragenen Informationen; diese können sich mittlerweile wieder geändert haben. Eine Aktualisierung wird nicht geschuldet. Es handelt sich hierbei um unternehmerische Beteiligungen; die vollständigen Risiken sind den Verkaufsprospekten einschließlich sämtlicher Nachträge zu entnehmen. Die hier angegebenen Renditeprognosen sind keinesfalls garantiert; ein Einlagensicherungssystem ist nicht vorhanden. Ein Totalverlust inkl. Agio und weitere darüber hinaus zu leistende Beiträge sind nicht ausgeschlossen. Ausdrücklich ist vorliegend kein Angebot zur Abgabe einer Willenserklärung oder Aufforderung zur Zeichnung zu sehen, auch nicht konkludent. Ebenso kann hieraus kein wie auch immer geartetes Vertragsverhältnis abgeleitet werden, noch wird eine individuelle Leistungsverpflichtung auf Basis dieses Dokumentes geschuldet oder zugesagt. Die Verwendung dieses Dokumentes ersetzt nicht die individuelle Plausibilitätsprüfung des Finanzintermediärs noch wird hiermit konkludent ein Auslagerungsvertrag geschlossen. Das hier analysierte Emissionshaus kann allenfalls ein kostenpflichtiges Nutzungs- und Verbreitungsrecht erwerben. Die Analyse wird allerdings unabhängig von einer derartigen Lizenznehmerschaft erstellt. LSI hält keinerlei Beteiligung an dem bewerteten Emissionshaus. Die Analyse unterliegt dem Urheberrecht. Daher darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung keine der in dem Dossier enthaltenen Meinungen kopiert oder anderweitig vervielfältigt, verwendet, veröffentlicht, gespeichert oder in irgendeiner Form teilweise oder komplett weiterverbreitet werden. Vereinzelt Zitate aus der Analyse sind mit einer Quellenangabe zu versehen. Darüber hinausgehende Nutzungen bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch LSI Sachwertanalyse. Sämtliche Rechte bleiben vorbehalten.