

Corona lässt
digitale Finanzplattformen
boomen

Bedarfsanalyse
nach DIN kommt an

Vermittlerbranche
bleibt trotz Pandemie stabil

Vertriebsgipfel FinanzBusiness 2021



Fintech oder persönlicher Kontakt bei der Altersvorsorge?

Honorarberatung gewinnt zunehmend an Bedeutung

**Große Mehrheit der Finanzprofis erwartet weiter
fortschreitende Digitalisierung der Beratung**

Solvium Capital GmbH gewinnt FinanzBusinessPreis 2021

Mit dem FinanzBusinessPreis zeichnet FinanzBusinessMagazin.de, das Onlinemagazin für Entscheider der Finanzbranche, u.a. Unternehmen aus, die für eine außergewöhnliche, innovative Unternehmensentwicklung und erfolgreiche Investmentangebote stehen. In der Kategorie "Sachwertinvestments" wurde Solvium Capital GmbH aus Hamburg ausgezeichnet.



„Solvium Capital GmbH hat in den letzten Jahren im Segment der Sachwertinvestments eine außergewöhnliche Unternehmensentwicklung genommen, vom Container-Direktinvestments-Nischenanbieter hin zum internationalen Logistikunternehmen. Mit transparenter Informationspolitik, einem renditestarken Trackrecord für bisher getätigte Investmentangebote, konnte das Unternehmen in den letzten Jahren Anleger und Vermittler überzeugen. Nun haben die Hamburger mit neuen Investmentprodukten auch den internationalen Markt im Visier. Besonders hervorzuheben ist trotz des Unternehmenswachstums die stets intensive Zusammenarbeit mit freien Vertrieb. Herzlichen Glückwunsch!“, so Friedrich Andreas Wanschka, Chefredakteur von FinanzBusinessMagazin.de, bei der Übergabe des FinanzBusinessPreis 2021 an André Wreth, Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH. Die Preisverleihung fand im Rahmen des Vertriebsgipfel Tegernsee am 6. September 2021 in Rottach-Egern statt.

INTERVIEW

FBM: *Solvium Capital hat sich in den letzten Jahren zu einem erfolgreichen Asset-Manager entwickelt. Was sind die Unterschiede zu anderen Sachwertanbietern?*

André Wreth: Die Solvium-Gruppe ist ein weltweit agierender, vollintegrierter Manager von Logistik-Assets. Das bedeutet, wir beherrschen sämtliche Teile der Wertschöpfungskette und können sie entscheidend steuern. Beispielsweise kaufen und vermieten Unternehmen der Solvium-Gruppe Container im asiatischen Raum. Als Dienstleister kümmern sich diese Unternehmen unter anderem um Reparaturen und die Instandhaltung von Containern. Zudem dirigieren sie die Container an die für eine Vermietung attraktivsten Standorte. Die Finanzierung der Container erfolgt größtenteils über Finanzprodukte im deutschen Kapitalanlagemarkt.

Bei Solvium stehen also nicht nur die Konzeption einer Produktverpackung oder der Vertrieb eines Produktes im Mittelpunkt. Vielmehr geht es um die Entscheidung eines Anlegers für einen Partner, der vollumfänglich im Markt agiert und damit nicht nur umfangreiches Fachwissen, sondern auch wichtige Problemlösungskompetenz mitbringt.

FBM: *Wie steht Solvium Capital aktuell im Beteiligungsmarkt da?*

André Wreth: Solvium befindet sich im 11. Jahr der Unternehmensgeschichte. Gestartet sind wir 2011 mit den damals noch unregulierten Container-Direktinvestments. Heute bieten wir privaten, semiprofessionellen und institutionellen Anlegern Möglichkeiten, sich am Megatrend der Logistik in Form von



*Interview mit **André Wreth**, Geschäftsführer, Solvium Capital GmbH*

Vermögensanlagen, Alternativen Investmentfonds und SICAV-Fondslösungen zu beteiligen. Mittlerweile haben wir uns im Markt der Sachwertanlagen nachhaltig etabliert und glauben sagen zu können, dass wir uns durch unsere einwandfreie Leistungsbilanz, Servicequalität und Transparenz einen besonders positiven Ruf bei Anlegern und Vermittlern erarbeitet haben.

FBM: *Warum sollten Vermittler ihren Kunden eine Investition in Angebote der Solvium Capital empfehlen?*

André Wreth: Logistik bewegt die Welt, und das nicht nur in Coronazeiten. Ich bin mir sicher, dass es für viele Anleger interessant ist, nicht nur für Onlinebestellungen zu bezahlen, sondern vielleicht auch daran mitzuverdienen. Und lukrativ ist es obendrein. Diese Story kombiniert mit Produkten, die sich unter anderem durch eine Laufzeit von 3 bis 6 Jahren und monatliche bzw. halbjährliche Auszahlungen auszeichnen, macht die Zusammenarbeit mit Solvium für Vermittler attraktiv.

FBM: *Was waren die wichtigsten Entwicklungsschritte des Unternehmens?*

André Wreth: Die Unternehmensentwicklung war und ist durch viel Engagement und Dynamik der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der Unternehmensleitung geprägt. Insofern könnte ich an dieser Stelle eine ganze Reihe von Meilensteinen erwähnen. Besonders war sicherlich, das erste Unternehmen im deutschen Kapitalanlagemarkt mit einem Prospekt für Direktinvestments nach dem Kleinanlegerschutzgesetz gewesen zu sein. Auch der in diesem Jahr in den Vertrieb gegebene Alternative Investmentfonds und die SICAV-Fondslösungen freuen uns sehr. Auf Seiten des Asset-Managements sind der Kauf und der Ausbau des Containermanagers Noble Container Leasing mit Niederlassungen in Hongkong, Shanghai, Singapur und Seoul seit 2013 sowie der Kauf des größten europäischen Vermietmanagers für Wechselkoffer, der Axis Intermodal Deutschland GmbH, im Jahr 2020 für uns besonders wichtige Entwicklungsschritte.

FBM: *Wie haben Solvium-Kunden bisher abgeschnitten? Gibt es einen Track Record?*

André Wreth: Ja, wir haben eine 100-prozentige Erfüllungsquote bei sämtlichen Angeboten unseres Hauses. In unserer mittlerweile 10-jährigen Unternehmensgeschichte haben wir über 14.500 Verträge mit Anlegern geschlossen und über 400 Mio. EUR für Anleger

investieren dürfen. Alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen wurden planmäßig und pünktlich geleistet. Vermutlich auch aus diesem Grund haben wir eine Nachzeichnungs- bzw. Wiederanlagequote von weit über 50 %, in den vergangenen Monaten sogar über 70 %. Unsere Vermittler und Kunden sind mit unserer Leistung sehr zufrieden.

FBM: *Wie wollen Sie das Unternehmen weiterentwickeln?*

André Wreth: Wir möchten die Produktvielfalt gerne aufrechterhalten, solange es die rechtlichen Rahmenbedingungen zulassen, und es so den verschiedenen Anlegergruppen weiterhin ermöglichen, sich an diesem Markt zu beteiligen und regelmäßige attraktive Auszahlungen zu erhalten.

FBM: *Auf welche Leistung sind Sie besonders stolz?*

André Wreth: Solvium hat es geschafft, zu einem vollintegrierten, international aufgestellten Asset- Manager mit sehr gutem Ruf zu wachsen und sich in den jeweiligen Teilmärkten zu etablieren.

FBM: *Wie sehen Sie die Zukunft für Ihr Geschäftsmodell?*

André Wreth: Ambivalent: Wir werden auch in Zukunft bemüht sein, transparente, einfach nachvollziehbare und rentable Investments zu konzipieren und zu vertreiben. Jedoch werden wir auch regelmäßig vor neue Herausforderungen in Form von zusätzlichen Regulierungen gestellt. Manche erachten wir als durchaus sinnvoll, bei manch anderen haben wir das Gefühl, dass das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird. Trotzdem nehmen wir die Herausforderungen an und versuchen weiterhin, für unsere Vermittler und Anleger Produkte nach dem Win-win-win-Prinzip zu konzipieren.

FBM: *Welchen Stellenwert hat der Finanzvertrieb für Solvium Capital?*

André Wreth: Insbesondere der freie Finanzvertrieb liegt uns besonders am Herzen. Wir haben viele Vertriebsunternehmen und Vertriebspartner, mit denen wir quasi seit der ersten Stunde bzw. seit vielen Jahren intensiv, vertrauensvoll und zukunftsorientiert zusammenarbeiten. Diesen Weg wollen wir auch in Zukunft gehen. Wir empfinden Demut und große Dankbarkeit gegenüber der Leistung und dem Vertrauen, das uns regelmäßig entgegengebracht wird.

Wichtige Hinweise

Dies ist eine Marketingmitteilung der Solvium Capital Vertriebs GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg, die ausschließlich Informationszwecken dient. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch eine Anlageempfehlung/ Finanzanalyse noch ein Angebot zum Erwerb eines Anlageprodukts dar. Eine Anlageentscheidung muss immer auf der Prüfung des Verkaufsprospekts des jeweiligen Produkts beruhen. Die vollständigen Angaben zum jeweiligen Produkt, einschließlich der Darstellung der jeweiligen wesentlichen Risiken, sind einzig dem jeweiligen Verkaufsprospekt zu entnehmen. In der Vergangenheit erzielte Erträge bzw. Renditen und Prognosen sind keine Garantie und kein Indikator für zukünftige Gewinne bzw. Auszahlungen.

Hinsichtlich der Vermögensanlage „Logistik Opportunitäten Nr. 3“ ist zusätzlich zu beachten:

Der Erwerb der Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Der veröffentlichte Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt sind auf der Internetseite www.solvium-capital.de/logo3 abrufbar oder können kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten Nr. 3 GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg angefordert werden. Verkaufsunterlagen zu etwaigen weiteren von der Solvium Capital Vertriebs GmbH vertriebenen Anlageprodukten sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.solvium-capital.de abrufbar.

IHR SPEZIALIST FÜR LOGISTIK-INVESTMENTS



Gründung
2011



Logistikinvestments
> 200



Standorte
**HAMBURG
CHAM
KÖLN** (Oberpfalz)



Mit Investoren
geschlossene Verträge
> 14.500



Mitarbeiter in Deutschland
> 40



Anlegerkapital in EUR
> 400 Mio.



Erfüllungsquote
100%



Geleistete Miet-, Zins- und
Rückzahlungen in EUR
> 200 Mio.

Vollintegrierter Asset-Manager: Zur Unternehmensgruppe gehören u.a. die Axis Intermodal Deutschland GmbH, das größte Vermietunternehmen für Wechselkoffer in Europa, der Containermanager Noble Container Leasing Ltd. mit Standorten u.a. in Hongkong, Singapur und Seoul sowie eine Beteiligung an dem Datensicherheits- und Datenbankspezialisten Maverick Media Consulting GmbH.

100%-Erfüllungsquote: Seit Unternehmensgründung im Jahr 2011 wurden alle Miet-, Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen in voller Höhe erfüllt. Alle Investments laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen.



Wichtige Hinweise: Die ist eine Marketingmitteilung der Solvium Capital Vertriebs GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg, die ausschließlich Informationszwecken dient. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch eine Anlageempfehlung/Finanzanalyse noch ein Angebot zum Erwerb eines Anlageprodukts dar. Eine Anlageentscheidung muss immer auf der Prüfung des Verkaufsprospekts des jeweiligen Produkts beruhen. Die vollständigen Angaben zum jeweiligen Produkt, einschließlich der Darstellung der jeweiligen wesentlichen Risiken, sind einzig dem jeweiligen Verkaufsprospekt zu entnehmen. In der der Vergangenheit erzielte Erträge bzw. Renditen und Prognosen sind keine Garantie und kein Indikator für zukünftige Gewinne bzw. Auszahlungen. Hinsichtlich der Vermögensanlage „Logistik Opportunitäten Nr. 3“ ist zusätzlich zu beachten:

Der Erwerb der Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.

Der veröffentlichte Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt zu dieser Vermögensanlage und evtl. Nachträge hierzu sowie das Vermögensanlagen-Informationsblatt sind auf der Internetseite www.solvium-capital.de/logo3 abrufbar oder können kostenlos bei der Solvium Logistik Opportunitäten Nr. 3 GmbH, Englische Planke 2, 20459 Hamburg angefordert werden.

Verkaufsunterlagen zu etwaigen weiteren von der Solvium Capital Vertriebs GmbH vertriebenen Anlageprodukten sind in deutscher Sprache auf der Internetseite www.solvium-capital.de abrufbar.