



Produktanalyse

Solvium Transportlogistik Fonds GmbH & Co. geschlossene InvKG



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

Der Alternative Investmentfonds Solvium Transportlogistik Fonds beabsichtigt mittels Objektgesellschaften in ein breit diversifiziertes Portfolio von mobilen Logistikausrüstungsgegenständen zu investieren, wobei der Anteil an Güterwaggons auf Grund der Verfolgung nachhaltiger Investitionsziele überwiegen wird.

Fondsübersicht

	Rahmendaten
Emittent	Solvium Transportlogistik Fonds GmbH & Co. ges. InvKG
Emissionsphase	01/2025 - 06/2026
Regulierungsrahmen	Kapitalanlagegesetzbuch
Kapitalverwaltungsgesellschaft	Hamburg Asset Management HAM Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Verwahrstelle	CORDES TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Investitionsvehikel	geschlossener inländischer Publikums-AIF
Ausgestaltungsform	Blind-Pool-Konzept; risikogemischt
EU-Offenlegungsverordnung	Artikel-8-Fonds
Investitionsobjekte und Mindestinvestitionsquoten	Logistikausrüstungsgegenstände: insbesondere Güterwaggons (mind. 51 %), Standardcontainer, Wechselkoffer (mind. 10 %)
Beginn Portfolioaufbau	Q3 2025
Mindestbeteiligungssumme und Aufgeld	5.000 € und 5 % Agio
Haftsumme	1 % der Kapitaleinlage
Stimmrecht	je 100 € eine Stimme
geplante Fondslaufzeit	31.12.2034; Verlängerungsoption um bis zu 3 Jahre
Investitionsvolumen	21,43 Mio. €
Kommanditkapital ohne Agio	25 Mio. € mit Erhöhungsoption auf 50 Mio. €
Fremdkapitalquote	0 %
Investitionsquote	88,63 %
Investitionsquote + Liquiditätsreserve	91,59 %
Ausschüttungshöhe	4 % p.a.
Ausschüttungsrhythmus	quartalsweise
Schlussauszahlung	105 %
Gesamtausschüttung	148,24 % (zzgl. Gewinnbeteiligung 5,24 %)
Mehrerlösverteilung	20 % an KVG bei Hurdle Rate von 4 % und 105 % Einlagenrückgewähr
Übertragungsmöglichkeit	jederzeitige Übertragung nach vorheriger Zustimmung der geschäftsführenden Kommanditistin und der KVG
Härtefallregelung	keine
steuerliche Behandlung	Einkünfte aus Gewerbebetrieb / persönlicher Steuersatz
approximierte Gesamtkostenquote	1 % p.a.

Management und Historie

Die Solvium Capital GmbH wurde 2011 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 worden ist. Bei der ConRendit hatte es seinerzeit erheblichen Restrukturierungs- und Stabilisierungsbedarf gegeben. Einer der Gründer von Solvium, Herr Olaf Will (Jahrgang 1965), nahm sich diesen Herausforderungen an und stabilisierte die Firma. Das Erfahrungswissen und die gewonnenen Erkenntnisse leben heute in der Solvium-Gruppe weiter und findet bei der Strukturierung von Kapitalanlageprodukten Berücksichtigung. Aus den Turbulenzen rund um ConRendit gewann auch die Solvium-Gruppe in einem fairen Bieterverfahren erste Logistikausrüstungsgegenstände. Den damaligen Lehren folgend findet man bei Solvium keinerlei Fremdkapital.

Ein weiterer Gründer der Solvium Capital GmbH ist Herr Marc Schumann (Jahrgang 1975), der für das Portfoliomanagement und die kaufmännische Geschäftsführung zuständig ist. Seine berufliche Karriere startete er bei einer internationalen Großbank und spezialisierte sich dort ab dem Jahr 2005 auf die Containerfinanzierung. Anfang 2007 wechselte er zu einem der weltweit größten Containermanager. 2011 wurde Herr Schumann zum Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH ernannt, 2013 als einer von drei Geschäftsführern der Noble Container Leasing Ltd. (Hongkong/Singapur) und im Jahr 2020 als Geschäftsführer der Axis Beteiligungsgesellschaft mbH ernannt.

Als weiterer Geschäftsführer der Solvium Capital GmbH und Mitglied des Vorstandes der Holding wurde Herr André Wreth (Jahrgang 1976) im Jahr 2013 bestellt. Er verantwortet 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 erfolgreich tätig.

Ebenfalls Mitglied des Vorstandes ist Herr Christian Petersen (Jahrgang 1981). Herr Petersen war beim obig portraitierten Container-Emissionshauses ConRendit beschäftigt und stieg dort zum Geschäftsführer der Fonds- und Anlegerverwaltung auf. Diese Position besetzt er auch heute bei Solvium. Er ist der einzige Mitarbeiter aus der wechselhaften ConRendit Geschichte, den man auf Grund seiner Erfahrung und Kompetenz übernommen hat.

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 Kapitalanlageprodukte einbringen. Von Beginn der Unternehmenstätigkeit hat sich die Solvium-Gruppe nicht nur auf die bloße Produktstrukturierung konzentriert, sondern hegt den Anspruch, die Wertschöpfungskette rund um das Containergeschäft möglichst vollständig und vor allem eigenständig abzubilden bzw. zu managen.

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 weitere Niederlassungen in Seoul (Südkorea) und Singapur durch die Solvium-Gruppe übernommen. Die Standortwahl in Asien ist für das Containervermietungs-geschäft sehr entscheidend. Dies hängt zum einen damit zusammen,

dass über 90 % aller Container in China produziert werden und das Land selbst auf Grund seiner unzähligen Fertigungsbetriebe 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).

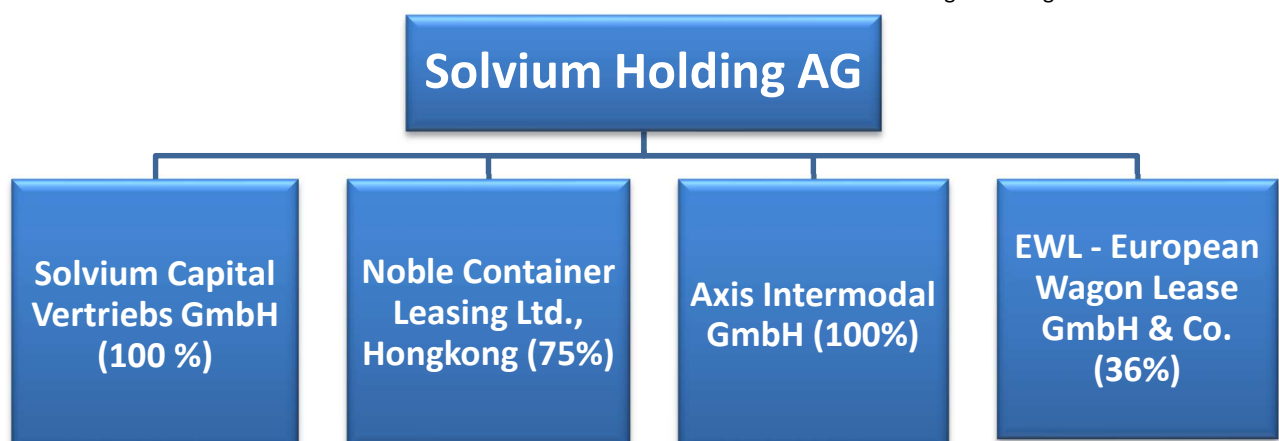
Im Jahr 2014 erfolgte der Einstieg in den [Wechselkoffermarkt](#). Damit fokussierte sich die Solvium-Gruppe auf ein europäisches Logistikausrüstungssegment. Durch den spezifischen Zuschnitt auf die Abmaße von Europaletten werden Wechselkoffer ausschließlich in Europa und hier im Schwerpunkt in Deutschland, Österreich und der Schweiz benötigt und 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 Markteintritts von Solvium erfolgte die Kooperation mit der Axis Intermodal Deutschland GmbH, die die Wechselkoffer an namhafte Logistikdienstleister vermietet und sich um deren Verwaltung kümmert. Ähnlich wie im Containerbereich hat sich Solvium nicht mit der reinen Finanzierungsfunktion des Logistikmaterials begnügt, sondern im Rahmen des Wertschöpfungskettenmanagements die Axis Intermodal Deutschland GmbH im Jahr 2020 vollständig übernommen.

Nachdem sowohl das Container- und Wechselkoffergeschäft einen stabilen und erfolgreichen Geschäftsverlauf aufweisen, wurden weitere Logistikausrüstungsgegenstände zur Portfolioanreicherung geprüft. Seit dem Jahr 2020 wurden [Eisenbahngüterwaggons](#) auf Grund ihrer langen Lebensdauer und ihres Einnahmenprofils mit in das Investitionsprogramm aufgenommen. Hierzu wurde eine Beteiligung an der EWL - European Wagon Lease Asset GmbH & Co. KGaA mit Sitz in Hamburg eingegangen. EWL ist seit dem Jahr 1990 insbesondere in der Vermietung von Güterwaggons im osteuropäischen Raum im Einsatz. Geleitet wird das Unternehmen von Herrn Jan Schröder. Solvium ist eine Beteiligung von 36 % an EWL eingegangen und plant dieses Engagement zu erweitern.

Die emittierten Kapitalanlageprodukte sind so konzipiert und mit werthaltigen Logistikausrüstungsgegenständen ausgestattet worden, dass Solvium seit 2011 bislang sämtliche Aus- und Rückzahlungsverpflichtungen punktgenau einhalten konnte. Es ist nicht eine Produktstörung bekannt; die [Leistungsbilanz](#) weist über alle Produktarten eine 100%ige Erfüllungsquote auf.

[Solvium hat sich über die Jahre einen belastbaren Leistungsnachweis in verschiedenen Transportsegmenten aufgebaut und wird von einem erfahrenen und kompetenten Managementteam geleitet.](#)

Diagramm: eigene vereinfachte Darstellung



Anlagestrategie und Zielmarkt

Die Anlagestrategie der hier vorliegenden Investmentgesellschaft sieht die Gründung und Beteiligung an mindestens einer Objektgesellschaften vor, die den direkten oder indirekten Erwerb sowie die Vermietung und die Verleasung, die Instandhaltung und den Verkauf von Containern, Wechselkoffern und schienengebundenen Transportbehältern vorsehen. Es sollen mindestens 51 % des investierten Kapitals in Güterwaggons mit Einsatz im europäischen Schienensystem und mindestens 10 % des investierten Kapitals in Wechselkoffer mit Einsatz in Europa angelegt werden. Der Übergewichtung der Eisenbahngüterwaggons liegt die Überlegung des Fondsmanagements und auch zahlreicher Studien zugrunde, dass der Schienengüterverkehr 80 % weniger Treibhausgase verursacht als der Güterverkehr per Lkw. Damit kann der Fonds einen messbaren Beitrag zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes im Transportsektor leisten und qualifiziert als Artikel 8-Fonds gemäß EU-Offenlegungsverordnung.

Die Anlagestrategie umfasst ebenso die Ertüchtigung von gebrauchten Eisenbahnwaggons, die wieder dem Markt zugeführt werden sollen. Nicht einsatzfähiges Rollmaterial kann in aller Regel günstig erworben werden. Investitionen sind dabei insbesondere in die Bremsanlage, die Radsätze, die Kupplungen oder die Aufbauten vorzunehmen. Nicht selten sind an gebrauchten Waggons lediglich 20 % an Originalteilen vorhanden. Die Erneuerungsmöglichkeiten erklären das hohe Alter der Güterwaggons bzw. der Fahrgestelle (Chassis). Die Eisenbahngüterwaggonflotte in Europa ist in Bezug auf die Fahrgestelle überaltert und muss verjüngt werden, da die Chassis nach 60 bis 70 Jahren an ihr Einsatzende gelangen. Reinvestitionen wurden in der Vergangenheit europaweit vernachlässigt. Daher besteht ein größerer Modernisierungs- und Ersatzbedarf. Innovationen gibt es bei Güterwaggons im Bereich der Lärmemission und der Laufruhe aber auch von automatischen Kupplungssystemen. Hier

müssen zum jeweiligen Stand der Technik oder nach politischer Vorgaben Investitionen vorgenommen werden. Aus nachfolgenden Gründen besteht zudem ein Erweiterungsbedarf.

Seit 1999 ist Beförderungsleistung per Bahn um 50 % gestiegen. Zur Erreichung klimapolitischer Ziele und zur Entlastung des Straßenverkehrs muss dieses Wachstum fortgesetzt werden. Trotz den Anstrengungen in der Vergangenheit werden gerade einmal 20 % auf dem Schieneweg transportiert. Ein entsprechendes Steigerungs- und Marktpotenzial ist im Bahnverkehr unübersehbar vorhanden. Zumal nach Maßgabe der Europäischen Union bei Transportleistungen von über 300 km 30 % der Güter bis zum Jahre 2030 auf der Schiene transportiert werden sollen und dieser Anteil bis zum Jahr 2050 auf 50 % steigen soll. Eine wichtige Triebfeder sind in diesem Zusammenhang die Emissionen. Während der Transport per Lkw einen CO₂-Austausch von 121 Gramm/Tonnenkilometer (g/tkm) verursacht, beträgt er beim Transport per Schiff rund 36 g/tkm und bei der Bahn lediglich 16 g/tkm. Im direkten Vergleich Straße versus Schiene ergibt sich für letztgenannte eine Treibhausgasreduktion von 80 %. Da Europa eine Vorreiterrolle in Sachen Klimaschutz eingenommen hat, erhält der Schienentransport starken politischen Rückenwind und zukünftig größere Finanzmittel. Denn die Schieneninfrastruktur ist in einigen europäischen Ländern veraltet und mit Kapazitätsproblemen konfrontiert. Dies torpediert die europäischen Verlagerungspläne bezüglich des Gütertransportes auf die Bahn. Mit dem vierten Eisenbahnpaket von Oktober 2020, einem umfassenden Gesetzeswerk der EU, soll Abhilfe geschaffen und ein einheitlicher europäischer Eisenbahnraum (SERA) geschaffen werden. Wachstumshemmnisse ergeben sich in einigen europäischen Ländern noch durch zu hohe Trassenpreise. Insgesamt ist im europäischen Schienengüterverkehrsmarkt noch ein erhebliches Verbesserungspotenzial zu erblicken.

Denn die großen Eisenbahnverkehrsunternehmen in Europa haben alle einen staatlichen Hintergrund bzw. Ursprung und entsprechende Altlasten. Mit der Liberalisierung des Bahnverkehrsmarktes in den 1990er Jahren bekamen sie zunehmende Konkurrenz und büßten Marktanteile ein, was sich auch in der Kasse der staatlichen Akteure niederschlug. Neue, private Marktteilnehmer haben hingegen keine Altlasten wie Pensionsverpflichtungen früherer verbeamteter Bahnbediensteter oder Netzinfrastrukturinvestitionskosten. Auf Grund diverser (nicht) operativer Verbindlichkeiten, hoher Schuldenstände und/oder mangelndem Eigenkapital ist das Wachstum vieler staatlichen Eisenbahnverkehrsunternehmen beschränkt. Daher gehen sie dazu über, vermehrt Rollmaterial bei privaten Anbietern anzumieten, um ihre Bilanz zu entlasten und ihre Liquidität zu schonen. Es wird daher prognostiziert, dass der Anteil an Güterwaggons von privaten Eisenbahnverkehrsunternehmen bis Ende 2030 auf rund die Hälfte des europäischen Gesamtmarktes anwachsen soll. Damit hat sich die privaten Güterwaggonvermietung zu einem ausgereiften Markt entwickelt, auf den staatliche Eisenbahnverkehrsunternehmen in einigen Ländern zurückgreifen müssen, um ihre Transportleistung vollständig erbringen zu können.

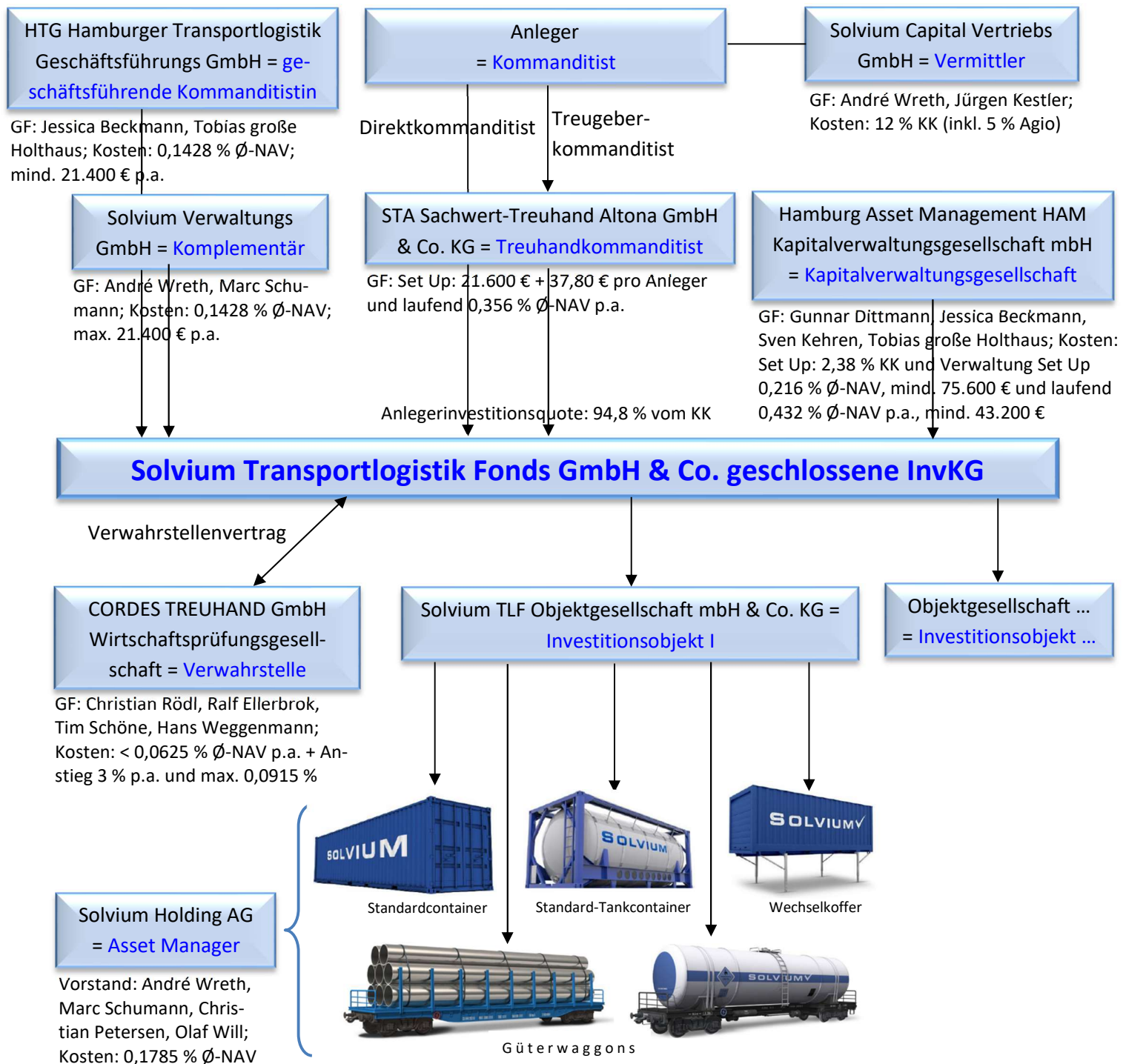
Deutschland gilt auf Grund seiner Lage in Europa als das Drehkreuz für den Eisenbahnverkehr und besitzt 28 % am europäischen Eisenbahnmarkt. Auf Grund seiner überwiegend maroden Bahninfrastruktur und Kapazitätsengpässen sind die Transportzeiten für Güter auf der Schiene, da der Personennahverkehr Vorrang genießt, deutlich länger. Das wiederum bedeutet eine zeitlich längere Bindung von Güterwaggons und eine größere Nachfrage nach Rollmaterial. Bereits heute schon reicht die bestehende Eisenbahngüterwaggonflotte in Deutschland von rund 170.000 nicht aus. Gemäß dem Eisenbahn-Bundesamt werden 190.000 Waggons benötigt, wobei die ökologischen Transformationsziele hierbei noch nicht

eingepreist sind. Speziell die Deutsche Bahn schiebt einen Schuldenberg von über 32 Mrd. € vor sich hin und hat jahrelang zu wenig in die Netzinfrastruktur investiert, so dass ihr heutzutage das Geld für die Förderung des Schienengüterverkehrs fehlt. Der Rückgriff auf private Anbieter ist auch deswegen notwendig, weil in Europa zu wenig Güterwaggons produziert werden. Diese liegen jährlich bei etwa 10.000 bis 15.000 Eisenbahnwaggons; gebraucht werden aber mindestens 25.000. Dies hängt damit zusammen, dass es nur eine Handvoll Waggonbauer für die Normalspur gibt und weil es von der Herstellung bis zur Auslieferung rund 24 Monate dauern kann. Aber auch die erwähnten jahrelangen Unterinvestitionen sind verantwortlich, dass sich die Hersteller mit dem Aufbau von Kapazitäten bislang zurückhielten. Politische Transportvorgaben und steigende Transportbedarfe verschärfen den Mangel an Rollmaterial zusätzlich. Europaweit stehen zum Zeitpunkt der Analyse rund 800.000 Güterwaggons zur Verfügung. Der Bedarf wird dagegen auf einen Millionen Einheiten geschätzt.

Da der Wertverlust bei neuen Eisenbahnwaggons in den ersten Jahren mit durchschnittlich 4 % zu Buche schlägt, konzentriert sich Fondsanlagestrategie auf gebrauchtes Rollmaterial, denn hier sind die buchhalterischen Abschreibungssätze mit 2 % deutlich geringer. In der Praxis weisen gebrauchte Eisenbahnwaggons keinen Wertverlust auf. Vielmehr führt die Inflation dazu, dass auch die Güterwaggonpreise weiter steigen, da diese zu realen und nicht nominalen Preisen weiterverkauft werden. Mietverträge laufen i.d.R. zwischen 3 bis 6 Jahren.

Seit 2020 bietet Solvium Eisenbahngüterwaggons als Direktinvestments an. Diese werden überwiegend an osteuropäische Eisenbahnverkehrsunternehmen mit einer durchschnittlichen Brutto-Mietrendite von 12 % vermietet. In den nächsten Jahren ist mit einer jährlichen Marktwachstumsrate von 2,5 % zu rechnen, weswegen Solvium in einem Wachstumsmarkt unterwegs ist.

Organigramm, personelle Verflechtungen, Kostenbelastungen



Σ laufende Vergütung [KVG, Komplementär, Treuhänder, Verwahrstelle; alle Ebenen] $\leq 1,542$ % Ø-NAV

Erläuterungen: KK = Kommanditkapital, FK = Fremdkapital, GF = Geschäftsführer, NAV = Nettoinventarwert, KP = Kaufpreis, VP = Verkaufspreis, < = bis zu (-Klausel), Set Up = Einrichtungsgebühren

Hinweis: eigene vereinfachte Darstellung; Bildmaterial: Solvium

Konkrete Investitionsausgestaltung

Der Fonds investiert in Logistikausrüstungsgegenstände mit Schwerpunkt Güterwaggons. Darunter werden insbesondere Flachwaggons, Schüttgutwaggons, Kesselwaggons oder Containertragwaggons verstanden. Mindestens 51 % fließen in diese Assetklasse, wobei eine Quote von 60 % angestrebt wird. Mindestens 10 % wird in Wechselkoffer investiert. Das restliche Fondsvolumen wird in 20-Fuß-Standardcontainer, 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer oder Standard-Tankcontainer investiert. Neben der Anschaffung gehört auch die Bewirtschaftung in Form der Vermietung dieser Ausrüstungsgegenstände und der Verkauf zu den Aktivitäten des Fondsmanagements. Zum Zeitpunkt der Analyse wurden noch keine Ausrüstungsgegenstände erworben. Es liegen aber belastbare Portfolioaufbaukonzepte aus früheren Angeboten des Anbieters vor, die LSI jeweils begleitet hat. Der Anbieter kann nach Ansicht von LSI den Portfolioaufbau mühelos bei vorliegendem Fonds durchführen.

Basis für die Tragfähigkeit des wirtschaftlichen Konzeptes werden die abzuschließenden Mietverträge sein. LSI wurde in der Vergangenheit bei ähnlich gelagerten Produkten Mieterlisten, Mieterzusammensetzungen und Mietverträge zur Verfügung gestellt. Es wurden dabei die jeweils größten Mietparteien untersucht, um die Bonität und die Verlässlichkeit des Vertragspartners einschätzen zu können. Mit voranschreitender Kapitaleinwerbung wird es zu ersten Ankäufen von Logistikausrüstungsgegenständen kommen und dem Abschluss von Mietverträgen. Sodann wird LSI wiederum in die Prüfung der Vertragswerke einsteigen. In der Vergangenheit zeichnet sich Solvium dadurch aus, dass diese Unterlagen vollständig und umfassend vorgelegt worden sind.

Die Fondsgesellschaft wird grundsätzlich nur bereits vermietete oder vertraglich vorvermietete Ausrüstungsgegenstände anbinden. Neben einem kritischen Mieterauswahlprozess,

der in erster Linie auf die Bonität, die Solvenz, das Mietzahlungsverhalten und die zuverlässige Rückgabe der Logistikausrüstungsgegenstände abzielt, achtet die Emittentin auf die Erfüllung ihrer Mindestrenditeanforderung für laufende Ausschüttungen. Der Fondsgeschäftsführung ist es ausdrücklich erlaubt, Logistikausrüstungsgegenständen während der Laufzeit zu veräußern, besser rentierliches Material anzukaufen oder in dieses zu tauschen. Dadurch wird der Fonds in die Lage versetzt, sich bietende Marktopportunitäten gezielt wahrzunehmen und flexibel zu agieren.

LSI wurden in der Vergangenheit zu den größten Mietern umfassende Credit Reports vorgelegt. Auch bei vorliegendem Transportlogistikfonds werden Sie LSI erneut vorgelegt. Die Credit Reports werden von einem unabhängigen Dienstleister angefertigt und geben Auskunft über Mieterbonitäten, der Mietersolvvenz und dem (bisherigen) Zahlungsverhalten. Da die laufenden Auszahlungen auf den kalkulierten Mietzahlungen fußen, kommt den Credit Reports über die Mieter eine entscheidende Bedeutung zu. Sie gehen neben der allgemeinen Mieterdarstellung auf die Firmen- und Eigentümerstruktur, die Beschreibung des operativen Geschäftsmodells und auf eine Reihe von finanziellen Kennzahlen detailliert ein. Auch werden die Umsatz- und Ertragslage, die Verschuldungssituation und Cash-Flow-Zahlen umfassend betrachtet. Durch die Bemühung der Vergangenheit kann ein Mehrjahresvergleich und eine Entwicklung der Kennzahlen dargestellt werden. In den Reports wird abschließend die Bonität eingeschätzt und Empfehlungen abgegeben, welches Vermietungsvolumen aus Risikogesichtspunkten nicht überschritten werden sollte. Auf dieser Grundlage -nicht nur- trifft das Management Investitionsentscheidungen.

Der größte Mieter wird aus der Eisenbahnwaggonvermietung kommen und gehört zur Solvium-Gruppe. Dieser schließt seine

Mietverträge wiederum mit einer Vielzahl von Drittparteien ab, so dass die Verträge und die hieraus resultierenden Einnahmen marktdäquat abgestützt werden.

Um der kalkulierten Abschreibung der Güterwaggons, der Wechselkoffer und der (Tank-) Container von gemittelt und gewichtet 2,85 % p.a. Rechnung zu tragen, werden rund 5 % der Mieteinnahmen jedes Jahr in weiteres Logistikmaterial investiert, anstatt diese ebenfalls auszuschiütten. Hiermit wird gegen die Abnutzung bestehenden Equipments investiert und eine sogenannte Reserveflotte aufgebaut, die ebenfalls Mieteinnahmen generiert und später mit abverkauft werden soll. Damit die Fondsanleger nach Abzug der laufenden Fondskosten, der sich amortisierenden Weichkosten über die Fondslaufzeit und dem Wertverlust der Anlagegüter einen Kapitalrückfluss von 105 % erhalten, müssen die Logistikausrüstungsgegenstände eine Mindestrendite von 11,54 % erwirtschaften. Aus vorangegangenen Analysen ist LSI bekannt, dass insbesondere Eisenbahnwaggons mit einer jährlichen Rendite von 12 % p.a. vermietet worden sind. Standard-(Tank-) Container fuhren in der Vergangenheit zwischen 12 bis 15 % und Wechselkoffer um die 14 bis 15 % Rendite pro Jahr ein. Die Mindestrenditeanforderungen sollten sich daher erfahrungsgemäß erfüllen lassen.

Dieses Vorgehen ist deswegen notwendig, um den Kapitalerhalt der Kommanditeinlagen zu gewährleisten. Denn nur der Verkauf des ursprünglich angeschafften Logistikequipments

wäre auf Grund des Wertverlustes dafür nicht ausreichend. Durch den Aufbau der Reserveflotte können die wirtschaftliche Abnutzung kompensiert werden. Der Fonds nimmt eine bewusst konservative Ausschüttungspolitik vor, um diese Thesaurierung darzustellen. Für gebrauchtes Logistikequipment liegen hinreichend belastbare markt- und anbieterseitige Erfahrungswerte vor. Im Vergleich zum Ausgangsniveau werden nach 8 Jahren mengenmäßig rund 50 % an Logistikmaterial mehr zur Verfügung stehen bzw. in diese investiert worden sein. Diese generieren ebenfalls Mieteinnahmen, welches den Anlegern zugutekommen werden bzw. für die Rückzahlung der Kommanditeinlage herangezogen werden können.

Damit die Logistikausrüstungsgegenstände mit einem fairen Wert in der Fondsgesellschaft angebunden werden, erfolgt eine doppelte Ankaufsprüfung. In einem ersten Schritt wird das Equipment auf Marktpreisgerechtigkeit geprüft. Logistikmaterial, das signifikant über den Marktpreisen liegt, fällt damit heraus. In einem zweiten Schritt wird geprüft, ob die angedachten Investitionen -vor allem unter Renditegesichtspunkten- in das Portfolio passen. Hierbei geht es um die Angemessenheit der Investitionen für die Objektgesellschaft und die Erzielbarkeit der notwendigen Mindestrenditen. Der zweistufige Bewertungsprozess während des Ankaufs von Logistikmaterial führt dazu, dass die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Fonds hinreichend sicher geprüft worden ist.

Gesellschaftsvertrag

Regelungen (Auszug)	Ausgestaltung (Auszug)
§ 3 Geschäftsjahr, Dauer der Gesellschaft	Dauer der Gesellschaft bis 31.12.2034, danach Liquidation oder Verlängerung um bis zu drei Jahren; keine ordentliche Kündigung möglich
§ 4 Gesellschafter und Kapitaleinlage	Haftsumme von 1 % der Kapitaleinlage
§ 7 Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft	persönlich haftende Gesellschafterin, die geschäftsführende Kommanditistin und die Mitglieder der Geschäftsführung sind von dem In-Sich-Geschäftsverbot nach § 181 BGB befreit und unterliegen keinem Wettbewerbsverbot
§ 9 Gesellschafterbeschlüsse	Entscheidung mit einfacher Mehrheit bei: Erwerb von weiteren Beteiligungen an Unternehmen abseits des Verkaufsprospektes, Eingehung von Verbindlichkeiten und Darlehen über 1 Mio. €, Eingehung von Wechselverbindlichkeiten sowie Übernahme von Bürgschaften, Patronatserklärungen, Schuldbeitritten und Garantien für Dritte sowie Stundung von Zahlungsansprüchen; Entscheidungen mit 3/4-Mehrheit bei: Veräußerung, Verpfändung oder dingliche Belastung der Anteile an einer Objektgesellschaft oder Aufgabe der Tätigkeit der Gesellschaft
§ 11 Konten der Gesellschafter	Kapitalkonto I: Einlagenkonto - Kommanditeinlage: Grundlage für sämtliche Gesellschafterrechte und Entnahmerechte nach § 14 Kapitalkonto II: Erfolgssonderkonto; Verbuchung der Gewinn- und Verlustanteile, negativer Saldo begründet keine Forderung, Verbuchung von Einnahmen, sofern Guthaben vorhanden ist Kapitalkonto III: gesondertes Entnahmekonto, Verbuchung von Einlagen und Entnahmen, Agio ist gesamthänderisch gebundene Kapitalrücklage
§ 14 Ergebnisverteilung	Kostengleichstellungsabrede
§ 15 Entnahmen	keine Auszahlungen und keine Entnahmen, die wirtschaftlich eine Rückgewähr der Haftsumme darstellen
§ 16 Haftung, Nachschüsse	keine Verlustausgleichsverpflichtung; keine Abbedingung von § 707 BGB; keine Nachschusspflicht; kein Wiederaufleben der Einlageverpflichtung bei Entnahmen
§ 17 Gesellschafterversammlung, Beschlussfassung	Abstimmung grundsätzlich im schriftlichen Verfahren; Präsenzversammlung ab 10 % des Kommanditkapitals; außerordentliche Präsenzversammlung ab 10 % des Kommanditkapitals; Beschlussfähigkeit ab 25 % der Stimmen; je 100 € eine Stimme; Änderung der Anlagebedingungen oder Änderung der Kostenstruktur nur mit 2/3 Mehrheit möglich; einfache Mehrheit für Laufzeitverlängerung erforderlich
§ 18 Informationsrechte	Bucheinsichtsrechte nach § 166 HGB
§ 19 Übertragung und Belastung von Kommanditanteile	Übertragung oder Belastung nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der geschäftsführenden Kommanditistin und der KVG
§ 21 Ausscheiden eines Gesellschafters	Ausscheiden bei außerordentlicher Kündigung, Eröffnung des Insolvenzverfahrens; Pfändung durch privaten Gläubiger
§ 22 Auseinandersetzungsguthaben	Anspruch auf Auseinandersetzungsguthaben bei Ausscheiden nach § 21 in Höhe des Nettoinventarwertes abzüglich 5 % Aufwendungsersatz
§ 23 Liquidation der Gesellschaft	Liquidator: Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG)
§ 25 Schlussbestimmungen	Gerichtsstand: Hamburg

SWOT-Analyse

Stärken	Schwächen
◆ inhabergeführte Firmengruppe mit Spezialisierung auf Logistikausrüstungsgegenständen ◆ langjährige Marktpräsenz und belastbare, weltweite Vernetzung im Logistikbereich ◆ fachlich kompetente und krisenerprobte Geschäftsführung mit Aufsichtsrat ◆ spezialisierte Tochtergesellschaften zwecks dichter operativer Begleitung ◆ Leistungsbilanz mit 100%iger Erfüllungsquote ◆ breite Investition in unterschiedliche Logistikausrüstungsgegenständen in verschiedenen, kaum korrelierten Märkten ◆ ausführliche Zielmarktbeschreibungen ◆ zweistufiger Bewertungsprozess (Ankauf) ◆ breite Mieterbasis aus unterschiedlichen Branchen zur Cash-Flow-Sicherung ◆ kritischer Endnutzerauswahlprozess ◆ aktives Ausrüstungsmanagement ◆ laufende Mieterbonitäts- und Solvenzprüfung sowie des Mieterzahlungsverhaltens ◆ reines Eigenkapitalkonzept ◆ Struktur- und Übersichtsdiagramm ◆ schlanke Gebühren- und Kostenstruktur ◆ niedriges Quorum für außerordentliche Gesellschafterversammlung ◆ Berücksichtigung von Nachhaltigkeit durch CO₂-Vermeidung im Transportsegment ◆ übersichtlicher Verkaufsprospekt	◆ Blindpool; eingeschränkte wirtschaftliche Beurteilungsfähigkeit ◆ Interessenkonflikte und personelle Verflechtungen ◆ fehlender langjähriger Leistungsnachweis im Bereich Eisenbahnwaggons ◆ starke Übergewichtung von Eisenbahnwaggons zu Lasten anderer Logistikausrüstungsgegenstände ◆ niedrige Hurdle Rate
Chancen	Risiken
◆ positive Änderung der steuerlichen Gegebenheiten auf Anlegerebene ◆ Verbreiterung der Mieterbasis und Diversifikationsgewinne ◆ Erhöhung der Vermietungsquote zur Stärkung der Liquiditätsbasis	◆ Fehleinschätzung bei der Bewertung von Mieterbonitäten und -solvenzen ◆ starker Preisverfall bei Logistikausrüstungsgegenständen und folglich Rückzahlungsrisiken ◆ Wechselkursrisiken (US-\$/Euro) bei Container ◆ kumulierte und dauerhafte Mieterausfälle ◆ einige europäische Länder mit unterinvestierter Schieneninfrastruktur ◆ Trassenpreispolitik ◆ Transportbeschränkungen oder -verbote ◆ Einsatz von Güterwaggons in osteuropäischen Gebieten durch kriegerische Auseinandersetzung stärker ausfallgefährdet ◆ allgemeine Politik- und Wirtschaftsrisiken ◆ exogene Marktverwerfungen und Marktstörungen (von Handelsrouten)

LSI Analyseprozess

LSI Sachwertanalyse	
LSI-Managementgespräche	ja
LSI-Investitionskalkulationsanalyse	ja
LSI-Leistungsbilanzanalyse	ja
LSI-Credit Reports-Analyse (historisch)	ja
LSI-Präsentationsauswertung	ja
LSI-Research	ja

LSI Fazit

Mit einem weiteren vollregulierten Investmentfonds setzt Solvium seine 2011 begonnene Anlagestrategie im Bereich der Logistikausrüstungsgegenstände weiter fort. Allerdings wird dieses Mal der Schwerpunkt auf Eisenbahngüterwaggons gesetzt, damit sich der Fonds als nachhaltig bezeichnen darf. Durch die deutliche Reduzierung der CO₂-Emissionen im Vergleich zum Straßengütertransport handelt es sich hierbei tatsächlich um einen messbaren Beitrag zum Umweltschutz und nicht um eine reine Marketingaktion. Aus der Vergangenheit lässt sich ableiten, dass auch dieses Mal wieder ein breites Portfolio an Transportequipment mit einer breiten Mieterbasis aufgesetzt werden wird.

Der Aufbau des Portfolios soll im dritten Quartal 2025 erfolgen. Da die Logistikausrüstungsgegenstände zum einen schnell verfügbar und zum anderen von ihren Anschaffungswerten sehr überschaubar sind, können die eingeworbenen Gelder zeitnah investiert werden. Das Management von Solvium hat bereits in der Vergangenheit mehrfach gezeigt, dass es den Investitionsprozess beherrscht und entsprechende Marktzugänge hat bzw. selber geschaffen hat. Eine hohe Kapitaleffizienz ist die Grundlage für einen gesicherten Einnahmestrom. Die quartalsmäßigen Ausschüttungen geben den Anlegern ein wiederkehrendes Feedback zur Funktionsfähigkeit des Geschäftsmodells.

Da der wirtschaftliche Erfolg maßgeblich von den Mieterträgen abhängt, kommt den Mieterbonitäten bzw. Mietersolvenzen eine entscheidende Bedeutung zu. Diese konnte mangels des Blind-Pool-Charakters noch nicht abschließend beurteilt werden, da LSI logischerweise noch keine Credit Reports der größten Mietparteien übersandt werden konnten. Von der Granularität und Bonität der Mietverträge kann auf Grund der Erfahrungen in der Vergangenheit erneut ausgegangen werden. Jedoch ist mit Beginn des Portfolioaufbaus und seines weiteren Verlaufes eine erneute kritische Betrachtung vorzunehmen. Solvium ist über die gesamte Fondslaufzeit angehalten, die Bonitäten der Mieter laufend zu überwachen, neu zu bewerten und bei Mietzahlungsstörungen sofortige Gegenmaßnahmen bis hin zur Einziehung der Logistikausrüstungsgegenstände vorzunehmen.

LSI Rating zum Solvium Transportlogistik Fonds GmbH & Co. geschlossene InvKG: gut +

LSI Rating als Bewertungswahrscheinlichkeit für den Eintritt des wirtschaftlichen Erfolges und des Rendite-Risiko-Profiles

> 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



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. 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 ist allein der genehmigte Verkaufsprospekt 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 erfolgt 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 dem Verkaufsprospekt 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. 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. Vereinzelte Zitate aus der Analyse sind mit einer Quellenangabe zu versehen. Darüber hinausgehende Nutzungen bedürfen der schriftlichen Genehmigung durch LSI Sachwertanalyse. Sämtliche Rechte bleiben vorbehalten.