



**Stefan Löwer, Ressortleiter Sachwertanlagen & Immobilien**  
loewer@cash-online.de

## Transport-Mittel

Die vergangenen gut zwei Jahre haben uns bewusst gemacht, wie stark die Wirtschaft international verflochten ist. Kaum eine Branche kommt ohne Rohstoffe, Vorprodukte und Bauteile aus dem Ausland aus, vielfach aus Fernost. Sind die Lieferketten gestört, geht oft nichts mehr. Sei es durch die Pandemie mit gesperrten Fabriken und Häfen in China, plötzlich geschlossenen Grenzen in Europa und massenhaft erkrankten oder in Quarantäne befindlichen Lkw-Fahrern, sei es durch eine Havarie und Blockade im Suez-Kanal oder nun durch den Ukraine-Krieg: Die Auswirkungen sind enorm.

Schon in der bundesweiten IHK-Konjunkturumfrage zu Jahresbeginn, also vor dem Überfall Russlands auf die Ukraine, haben 84 Prozent der deutschen Industriebetriebe mittlere bis erhebliche Lieferschwierigkeiten gemeldet. Wie lange diese noch anhalten werden, ist ungewiss. Doch so oder so bleibt die Erkenntnis: Eine funktionierende Logistik ist eminent wichtig.

Neben den Produkten selbst sind Mittel zum Transport erforderlich. Dazu zählen nicht nur Schiffe, Güterzüge, Lkw und Flugzeuge, sondern auch die Behältnisse für die Waren. So ermöglichen normierte Container den effizienten Schiffs-, Bahn- und überregionalen Lkw-Transport. Wechselkoffer, also abnehmbare Lkw-Laderäume mit ausklappbaren Standbeinen, sorgen hauptsächlich für die regionale und lokale Verteilung der Waren. Auch diese Transport-Mittel sind für eine funktionierende Logistik – und damit für die gesamte Wirtschaft – unerlässlich.

### 130 Ecke auf Ecke gestapelt

Das A&O von Logistik-Equipment ist Normierung. Nur so können verschiedene Nutzer es gleichermaßen einsetzen.

### 132 „Kurzfristige Trends interessieren uns nicht“

Interview mit Solvium-Geschäftsführer André Wreth zur Marktsituation, den Aussichten und seinen Planungen.

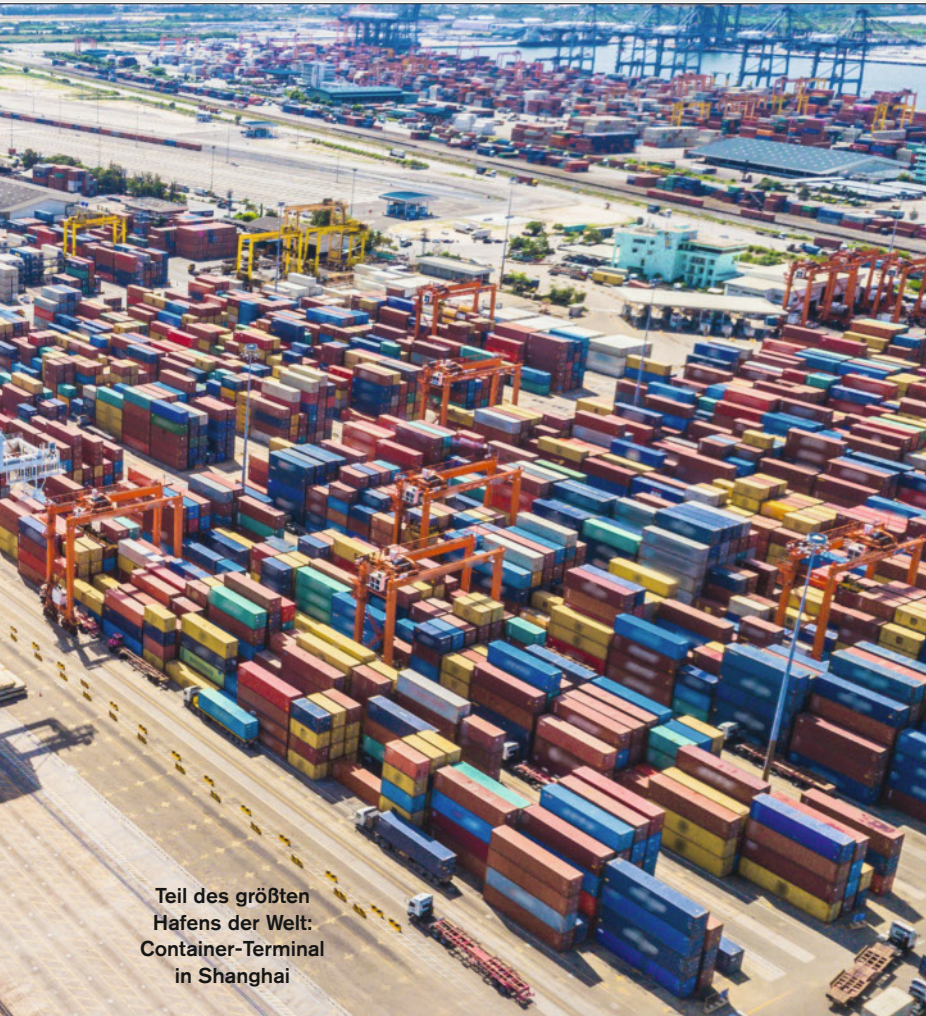


# Ecke auf Ecke gestapelt

Ein Großteil der Container auf den Schiffen, Güterzügen oder Lkw gehört nicht den Reedereien oder Transportunternehmen selbst. Sie sind, wie weiteres Equipment auch, gemietet. Damit ist die Containerleasing-Branche ein unerlässlicher Teil einer funktionierenden Logistik.

Von STEFAN LÖWER, CASH.

FOTO: ANNA MUTTER



Teil des größten Hafens der Welt: Container-Terminal in Shanghai

Jeder kennt wohl diese Bilder: Türme aus bunten Quadern, soweit das Auge reicht. Sechs, sieben Lagen übereinander. Riesige Kräne, die einzelne der normierten Stahl-Boxen zentimetergenau zu den anderen auf ein Schiff bugsieren. Ecke auf Ecke. So gestapelt passen bis über 20.000 Container mit 20-Fuß-Standardmaß (TEU) auf ein einziges Schiff.

Fast immer, wenn Redaktionen über den Welthandel – oder dessen Störung – berichten, illustrieren sie die Artikel oder Sendungen mit solchen Fotos beziehungsweise Film-Sequenzen. Das ist kein Zufall: Die Containerschifffahrt ist – neben Massengutfrachtern und Tankern – das Rückgrat des internationalen Handels.

Die Bilder stammen meistens aus Hamburg oder aus Shanghai in China, also dem etwa fünfmal so großen und weltweit riesigsten Container-Umschlagplatz. Dieser ist zuletzt besonders häufig zu sehen. Denn dort stockt es. Im April hat die chinesische Regierung nach Corona-Ausbrüchen in der Stadt einmal mehr rigorose Lockdowns verhängt, die auch Teile des Hafens beziehungsweise der Hafentarbeiter umfassen. Die Folge: Ein riesiger Schiffsstau vor Shanghai, nach Medienberichten von zeitweise über 300 Frachtern. Die weltweiten Auswirkungen sind gravierend. Allerorten fehlen Produkte, Bauteile und vor allem Computerchips sowie andere Elektronik-Komponenten. Die Industrie beklagt Produktionsausfälle oder -verzögerungen. Das Stichwort „internationale Lieferketten“ hat nie geahnte Bekanntheit erlangt.

Auch für die Schifffahrt selbst haben die andauernden Turbulenzen Folgen. Doch diese sehen anders aus, als vielleicht mancher glaubt. So sanken die Charraten für Containerschiffe, also die Mieten für die Frachter, mit dem ersten Corona-Schock Anfang 2020 nur kurz ab. Danach stiegen sie steil an und erreichten im April 2022 nach einigen Auf- und Abs ein neues Hoch.

Ein ähnliches Bild, wenn auch weniger volatil, zeigt sich bei den Mieten für Container. Wie die Schiffe gehören auch diese nur zum Teil den Reedereien selbst. Nach einer Statistik des maritimen Dienstleisters Drewry stammt gut die Hälfte des weitweiten Containerbestands von Leasinggesellschaften, die sie ihrerseits zum Teil für andere Investoren, darunter auch Privatanleger, verwalten und an die Reedereien sowie andere Transportunternehmen vermieten. Die Stahlboxen einschließlich Kühl-, Tank- und sonstige Spezialcontainer sind dabei der größte Bereich des Logistik-Equipments, aber auch für andere Segmente wie Wechselkoffer oder Güterwaggons gibt es spezialisierte Eigentums- und Vermietungsgesellschaften. Das funktioniert nur, weil das Equipment so normiert ist, dass es nicht nur auf verschiedenen Transportmitteln eingesetzt werden kann, sondern ohne größere Umstände auch von unterschiedlichen Nutzern.

Auch diese Märkte unterliegen durchaus zyklischen Schwankungen. So hat sich laut Drewry etwa der Preis für einen 40-Fuß-Highcube-Standardcontainer zwischen dem 2. Quartal 2020 und dem 2. Quartal 2021 um 95 Prozent erhöht. Doch die Zyklen bei Containern sind traditionell kürzer und flacher als bei den Schiffen. Das wird vielfach mit der kürzeren Bauzeit begründet. Bei einem Standardcontainer vergehen zwischen Bestellung und Ablieferung um die sechs Wochen, bei Schiffen gerne mal zwei Jahre

oder mehr. Die Containerleasinggesellschaften können also schneller auf geänderte Nachfrage oder Überkapazitäten reagieren und ihre Bestellungen anpassen. Zudem erlaubt der geringe Preis für eine einzelne Box den Vermietern, das Risiko durch Pakete mit verschiedenen Vertragslaufzeiten, unterschiedlichen Mietern und mehreren Equipment-Typen zu streuen.

Dazu zählen auch Wechselkoffer. Diese mobilen Lkw-Laderäume mit ausklappbaren Standbeinen können ohne Kräne abgestellt und vom gleichen oder einem anderen Lkw wieder aufgenommen werden. Auch in diesem Fall ist die Normierung das A&O. Sie werden auf Schienen und Straßen vor allem von Kurier-, Express und Paketdiensten (KEP) für kürzere Strecken und kleinere Mengen eingesetzt und sind somit ein wichtiger Teil der lokalen und regionalen Lieferketten.

Auch dieses Segment wies schon vor der Pandemie kontinuierliches Mengenwachstum auf. Es hat durch den explodierenden Online-Einkauf in den letzten zwei Jahren noch einmal spürbar zugelegt. Nach einer Befragung der KEP-Unternehmen durch die KE-Consult wird auch über 2022 hinaus jährlich weiteres Wachstum der Branche erwartet. Anders als bei den Schiffen ist indes mit einem Aufholeffekt nach der Pandemie wohl eher nicht zu rechnen. Die Containerfrachter hingegen dürften einiges – auch im wörtlichen Sinne – nachzuholen haben, wenn die Fabriken und Häfen vor allem in China wieder voll einsatzbereit sind. Sie alle brauchen dann eines: Container. **C.**

## „Kurzfristige Trends interessieren uns nicht“

Solvium Capital bietet Privatanlegern Investitionen in Logistik-Equipment an – sowohl über eine Vermögensanlagen-Emission als auch, zusammen mit einer Service-KVG, in Form eines Alternativen Investmentfonds (AIF). Interview mit Geschäftsführer und Holding-Vorstand André Wreth über die Situation in der Logistik, die Aussichten und seine Planungen.

*Inwieweit haben sich seit dem Beginn der Corona-Pandemie und auch durch den Ukraine-Krieg – soweit heute absehbar – die weltweiten Warenströme und damit auch die Logistik verändert?*

**Wreth:** Die Corona-Pandemie hat die Logistikketten der Welt erheblich ins Stocken gebracht. Container stapeln sich in den Häfen, Containerfrachter müssen vor den Häfen auf freie Plätze zum Entladen warten. Containerfabriken standen still oder arbeiteten nur im Einschichtbetrieb, statt wie üblich im Zwei- oder Drei-Schichtbetrieb. Weltweit gibt es nach wie vor Engpässe und Unterbrechungen bei den Lieferketten. Auch wenn wir beobachten, dass sich diese langsam auflösen, gehen wir davon aus, dass die Lieferketten noch längere Zeit beeinträchtigt sein werden. Weitere Verzögerungen sind möglich, wenn es zu noch mehr lockdownähnlichen Maßnahmen kommt. Wir alle kennen Beispiele aus der Presse, in denen ganze chinesische Städte wegen weniger Corona-Fälle dichtgemacht wurden. Soweit für uns absehbar ist, spielt der Ukraine-Krieg, dessen direkt Beteiligte weniger als 2,5 Prozent des Welthandels ausmachen, keine wesentliche Rolle für die weltweiten Warenströme. Die ineffizienteren Logistikketten und der Mangel an Containern führten und führen zu einer starken Leasingnachfrage mit gestiegenen Preisen und längeren Mietlaufzeiten. Hiervon profitiert unser Markt und damit auch unsere Anleger. Wechselkoffer werden eher zentraleuropäisch, also in Deutschland, Österreich und in der Schweiz eingesetzt und dies hauptsächlich in der Kurier- und Paketbranche. Dieser Markt hat dank sprunghaften Anstiegs des E-Commerce, also des TV- und Online-shoppings, von der Corona-Pandemie besonders profitiert.

*Sind das temporäre Folgen oder entstehen daraus langfristige Trends?*

**Wreth:** Derzeit fehlen nach unseren Schätzungen coronabedingt weltweit rund 1,5 bis zwei Millionen Container. Dies entspricht einer üblichen Jahresproduktion. Ohne weitere Lockdowns wird es voraussichtlich bis mindestens 2024 dauern, bis der Welthandel wieder

ähnlich effizient arbeitet wie vor 2020. Wir glauben nicht, dass sich die Preise für gebrauchte und neue Container sowie die Mietraten zukünftig wieder auf die Niveaus vor 2020 bewegen werden. Trotzdem kalkuliert Solvium vorsichtig und geht davon aus, dass die Preise und Mietraten langfristig wieder auf alte Niveaus zurückkommen. Nur so können wir sicherstellen, dass auch in diesen Fällen nicht nur die Miet- und Zinszahlungen, sondern auch alle Rückzahlungen an die Anleger mit hoher Sicherheit erfolgen können.

*Welche Folgen hätte eine zunehmende De-Globalisierung, also die Reduktion internationaler Lieferketten zugunsten heimischer Produktion, für Ihre Zielmärkte und das Geschäftsmodell?*

**Wreth:** Nun, unser Geschäftsmodell ist es, weltweit Container und europaweit Wechselkoffer sowie Güterwagen möglichst attraktiv und langfristig zu vermieten. Dabei ist es uns wichtig, dass dieses Logistikequipment in den Zielmärkten flexibel eingesetzt werden kann, also keine Spezialanfertigungen oder Ähnliches nötig werden. Werden nun durch Veränderung von Warenströmen, und nichts anderes ist eine zunehmende De-Globalisierung, beispielsweise Container an anderen Orten benötigt, verändert dies unser Geschäftsmodell nicht. Reedereien und Logistikunternehmen mieten derzeit Container, Güterwagen und Co. in der Regel für fünf bis acht, teilweise auch über zehn Jahre von Solvium. Der Einsatzort und die jeweilige Einsatzdauer ist für Solvium insofern nicht relevant.

*Wie reagieren Sie auf die Veränderungen? Planen Sie beispielsweise Anpassungen in der Gewichtung der Assets oder in der generellen Vertragsgestaltung?*

**Wreth:** Unsere Investitionsschwerpunkte folgen der mittel- bis langfristigen Nachfrageentwicklung. Kurzfristige Trends interessieren uns in der Regel nicht. Ein Beispiel: 2012 lag der Schwerpunkt auf 20-Fuß-Standardcontainern, den damals häufigsten Containern auf der Welt. Im Laufe der Jahre verschob sich die Nachfrage Stück für Stück hin

André Wreth,  
Solvium Capital



zu 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainern. Dieser Entwicklung sind wir gefolgt und haben seit 2019 im Schwerpunkt entsprechende Container angeschafft und vermietet. Heute sind die 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainer die weltweit häufigsten Container. Solvium bietet sowohl einen AIF als auch Vermögensanlagen an. Soll das so bleiben und inwiefern unterscheiden sich die beiden Produktschienen hinsichtlich Kunden-Zielgruppe, Vertriebswegen und Platzierungserfolg?

**Wreth:** Ja, das soll so bleiben. Wir sprechen mit den verschiedenen Produktmöglichkeiten unterschiedliche Vermittler und Kunden an und erreichen somit eine breitere Marktdurchdringung und die Ansprache vieler tausend potenzieller Kunden. Seit 2011 sind wir im Bereich der Direktinvestments aktiv. 2015 wurde dieser Bereich durch den Gesetzgeber zu den Vermögensanlagen reguliert. In diesem Segment haben wir nicht nur langjährige Erfahrung, sondern auch viele tausend zufriedene Kunden und Vermittler. Seit 2021 haben wir uns dem Markt der Alternativen Investmentfonds (AIF) geöffnet. In Deutschland gibt es circa 7.000 aktive Finanzberater und Finanzberaterinnen, die sich auf diesen Bereich fokussieren. Diesen Markt wollen wir für uns weiter erschließen und ausbauen. Mit der Platzierung unseres ersten AIF Solvium Logistic Fund One sind wir zufrieden. Der Vertriebsstart für den Nachfolger ist bereits für das dritte Quartal 2022 in Planung. Sie haben im Februar die erste überregionale Vermögensanlage nach Inkrafttreten des Anlegerschutzstärkungsgesetzes auf den Markt gebracht. Was hat sich gegenüber dem vorherigen Angebot verändert?

**Wreth:** Unter anderem sieht das neue Gesetz das Verbot von Blindpools vor. Dies ist auch die größte Veränderung unseres aktuellen Angebotes Logistik Opportunitäten Nr. 4 im Vergleich zu den Vorgängerprodukten. Während das Management bisher relativ freie Hand bei den Investitionen hatte, gibt es nun noch klarere Vorschriften, in welche Gattungen mit welcher Gewichtung investiert werden darf. Dabei erhält der Anleger vor seiner Zeichnung bereits sehr genaue Beschreibungen über die einzelnen Gattungen. Dies sind neben den technischen Daten auch Informationen über das Alter, die Nutzungsart und den prozentualen Anteil am Gesamtportfolio. Dies setzt sich bei Logistik Opportunitäten Nr. 4 aus 40,5 Prozent 40-Fuß-High-Cube-Standardcontainern, 36 Prozent Wechselkoffern, zehn Prozent 20-Fuß-Standardcontainern und 13,5 Prozent Standard-Tankcontainern zusammen.

*Im Januar haben Sie zusammen mit Marc Schumann und Christian Petersen - beide ebenfalls langjährige Geschäftsführer in der Gruppe - 49 Prozent der Aktien der Solvium Holding AG übernommen und sind auch in den Vorstand aufgerückt. Zudem ist ein weiterer Aktionär und Kapitalgeber bei Solvium eingestiegen. Was ist der Hintergrund und wie wird sich dadurch Ihre Strategie und/oder Ihr Produktangebot verändern?*

**Wreth:** Alle Beteiligungen erfolgten im Rahmen der mittel- beziehungsweise langfristigen strategischen Planung für die Solvium Gruppe. Dr. Max Rössler ist eine Beteiligung an der Solvium Holding AG in Höhe von fünf Prozent eingegangen. Zudem hat er der AG finanzielle Möglichkeiten für weitere strategische Zukäufe und für Unternehmensbeteiligungen eingeräumt. Seit 2013 gehört zur Unternehmensgruppe die Noble Container Leasing Limited unter anderem mit den Standorten Singapur und Hongkong. Seit 2020 gehört der größte Vermietmanager für Wechselkoffer, die Axis Intermodal Deutschland GmbH, ebenfalls zur Solvium Gruppe. Unter anderem diese Zukäufe waren mitentscheidend für den Erfolg Solviums in den letzten Jahren. Diese Expansionsstrategie wollen wir gerne fortsetzen. Mit Christian Petersen (40), Marc Schumann (46) und mir, Andre Wreth (46), als Mitaktionäre und Vorstände wird die Unternehmensleitung der AG verjüngt und damit gleichzeitig stabiler und zukunftsfähiger beziehungsweise langfristig aufgestellt. Weiterhin Mehrheitsaktionär bleibt der Vorstandsvorsitzende Olaf Will. **C.**

**„Derzeit fehlen coronabedingt weltweit rund 1,5 bis zwei Millionen Container“**

**HINWEIS:** Der Erwerb dieser 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. Prognosen sind kein zuverlässiger Indikator für künftige Entwicklungen. Dieses Cash.Extra stellt keine Anlageberatung dar und enthält kein Angebot und keine Aufforderung zur Investition in die Vermögensanlage beziehungsweise den Fonds. Basis für eine etwaige Investition sind jeweils ausschließlich die vollständigen Emissionsunterlagen, verfügbar unter [www.solvium-capital.de](http://www.solvium-capital.de).