



Dienstag,
15.09.2026

Webinar via
Zoom

SACHWERT-UNTERNEHMERTAG DIGITAL

Sachwerte, Nachfolge & Steuern, Vertriebserfolg

Sehr geehrte Sachwert-Unternehmerinnen und Sachwert-Unternehmer,

zwischen dem Depot Ihres Kunden und seinem eigentlichen Vermögen liegt ein Gespräch, das kaum jemand führt. Genau hier setzt der Sachwert-Unternehmertag Digital in diesem Jahr an – mit einem klaren Schwerpunkt: Vererben, Schenken und Steueroptimierung, ergänzt um Impulse zu Sachwerten in unruhigen Zeiten und um konkretes Handwerk für Ihren Vertriebserfolg.

Im Mittelpunkt steht die Frage, wie Sie das Thema Vermögensnachfolge zum Türöffner für das gesamte Kundenvermögen machen. Sie erwarten praxisnahe Einblicke zu den steuerlichen Chancen der Betriebsaufgabe, zur fundierten Nachfolgeplanung und zur steueroptimierten Vermögensübertragung mit gewerblichen Sachwerten – flankiert von Transportlogistik als Sachwert-Investment und einem Vertriebscoaching, das zeigt, wie Sie beim Kunden Notwendigkeit wecken und Einwände entwerfen.

Ein Highlight: der Impulsvortrag „Reale Werte in unruhigen Zeiten“ von Philipp Vorndran (Flossbach von Storch). Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihr Wissen zu erweitern und Ihre Positionierung in einem dynamischen, wettbewerbsintensiven Marktumfeld zu stärken.

KEYNOTESPEAKER



Philipp Vorndran
Flossbach von
Storch AG



**Dr. Bastian
Schmidt-Vollmer**
Rechtsanwalt für Nach-
folgeplanung & Erbrecht



André Wreth
Solvium-Gruppe



Marc Schumann
Solvium-Gruppe



Peter Kunze
Der Wertpapiersteuerer

**Jetzt
anmelden!**

www.sc123.de/sun



PROGRAMM | DIENSTAG, 15.09.2026

9:15 Uhr

Begrüßung und Kurzvorstellung

André Wreth (Solvium Capital)

9:30 Uhr

Reale Werte in unruhigen Zeiten: Argumente, die Kunden überzeugen – von Inflation bis Geopolitik

Was gibt Halt, wenn politische Entscheidungen immer schwerer kalkulierbar werden und Provokationen die Märkte in Atem halten? Wenn die Inflation nicht weicht und die Zinsen schwanken? Gerade dann kommt Sachwerten eine besondere Rolle zu. Doch welche taugen zum Fels in der Brandung – und welche sind nur solide Fassade? Antworten und Impulse erhalten Sie in diesem Vortrag!

Philipp Vorndran (Flossbach von Storch)

10:30 Uhr

Transportlogistik für die Ruhe im Depot

Erfahren Sie, wie Märkte und Investments im Bereich Transportlogistik in turbulenten geopolitischen Zeiten reagieren und performen.

Marc Schumann (Solvium Capital)

11:00 Uhr

Kurzvorstellung des Solvium Transportlogistik Fonds und Ertragsteuerliche Chancen bei der Betriebsaufgabe

Es gibt einen besonderen steuerlichen Einmal-Vorteil, den die meisten Ihrer Kunden ungenutzt verfallen lassen – und der Ihnen den Zugang zu einer Lebensphase mit großen Vermögensentscheidungen eröffnet. Für wen lohnt sich das Gespräch? Hier erhalten Sie Antworten und fertige Vertriebsansätze.

Jürgen Kestler (Solvium Capital)

11:30 Uhr

Pause

11:40 Uhr

Die teuersten Irrtümer bei der Vermögensnachfolge: Was Ehepaare, Patchwork- und Unternehmerfamilien wirklich regeln müssen

Wer glaubt, ohne Testament sei alles automatisch gut geregelt, irrt oft teuer – und merkt es zu spät. Wie greift die gesetzliche Erbfolge wirklich? Was passiert mit dem Unternehmen, dem Pflichtteil, der Immobilie im Ausland? Und wie sichern Nießbrauch, Familiengesellschaft oder Stiftung das Vermögen über Generationen?

Dr. Bastian Schmidt-Vollmer

(Rechtsanwalt für Nachfolgeplanung & Erbrecht)

12:25 Uhr

Gewerblicher AIF als Instrument steueroptimierter Nachfolge- und Ertragsplanung

Millionen weitgehend steuerfrei in die nächste Generation übertragen – einer der größten Hebel für vermögende Kunden, den kaum jemand kennt. Warum greift ein gewerblicher Fonds genau dort, wo klassische Freibeträge längst ausgeschöpft sind? Und wie wird Vermögensnachfolge zum Türöffner für das gesamte Vermögen Ihres Kunden – nicht nur das Depot? Antworten und fertige Vertriebsbausteine erhalten Sie in diesem Vortrag!

André Wreth (Solvium Capital)

12:55 Uhr

Pause

13:05 Uhr

Sachwerte verkaufen sich nicht von selbst: Wie Sie beim Kunden Notwendigkeit wecken, statt nur Produkte anzupreisen

Der beste Sachwert nützt nichts, wenn der Kunde die Notwendigkeit nicht spürt – und genau hier scheitern die meisten Beratungsgespräche. Wie erkennen Sie in Sekunden, welcher Kundentyp vor Ihnen sitzt? Mit welchen Nutzenargumenten drehen Sie Skepsis in Überzeugung? Und wie entwaffnen Sie die typischen Einwände, bevor sie das Gespräch abwürgen? Hier erfahren Sie praxiserprobte Werkzeuge und fertige Formulierungen für Ihren Vertriebs Erfolg.

Peter Kunze (Der Wertpapiersteuerer)

14:00 Uhr

Abschluss & Ende der Veranstaltung

KEYNOTESPEAKER

Philipp Vorndran
Kapitalmarktstrategie



Philipp Vorndran ist seit Januar 2009 als Kapitalmarktstrategie bei Flossbach von Storch tätig. Bereits seit 2005 sitzt er im Aufsichtsrat (Supervisory Board) der Flossbach & von Storch AG, bevor er in den operativen Investmentbereich wechselte.

Zuvor war er globaler Chefstrategie bei Credit Suisse Asset Management sowie Chief Executive Officer (CEO) bei Credit Suisse Asset Management Deutschland. Sein berufliches Fundament legte er bei der Schweizer Bank Julius Bär, wo er von 1992 bis 1996 unter anderem den Bereich Derivate in Frankfurt und Zürich verantwortete.

Über seine Tätigkeit hinaus ist Philipp Vorndran auch als Autor aktiv. Er veröffentlichte Ratgeber wie „Geld anlegen – einfach machen“ (Münchner Verlagsgruppe) und „Die Schuldenlawine“, die sich mit Vermögensschutz in Krisenzeiten beschäftigen.



Flossbach von Storch

Dr. Bastian Schmidt-Vollmer
Rechtsanwalt für
Nachfolgeplanung & Erbrecht



Dr. Bastian Schmidt-Vollmer, Partner bei BKL, ist strategischer Vordenker in der **Vermögensnachfolge** sowie im **Erb- und Gesellschaftsrecht**. Als Dozent an der Bonner Hochschule für Finanzwirtschaft & Management schlägt er zudem die Brücke zwischen wissenschaftlicher Exzellenz und der Praxis komplexer unternehmerischer Nachfolgedesigns.

Für seine herausragende Expertise listet ihn das **Handelsblatt** auch 2026 wieder unter den **Best Lawyers im Gesellschaftsrecht**.

BKL Fischer Kühne + Partner Rechtsanwälte mbB mit Büros in Bonn, Hamburg und München ist auf die Gebiete des Bank- und Kapitalmarktrechts, des Erbrechts und der Vermögensnachfolge sowie des Steuer- und Gemeinnützigkeitsrechts spezialisiert. Zu den Mandanten zählen Banken, Sparkassen, unabhängige Finanzdienstleister, Family Offices, Stiftungen und Non-Profit-Verbände sowie vermögende Privatpersonen.

BKL

Peter Kunze
Der Wertpapiersteuerer



Peter Kunze ist seit 2014 ein unabhängiger und praxisnaher Unternehmensberater, Vertriebstrainer und Businesscoach für die Finanzbranche. Er verfügt über 25 Jahre Vertriebserfahrung im Privatkundengeschäft und mehr als 15 Jahre Führungserfahrung. Als diplomierter Bankbetriebswirt und ehemaliger Bereichsleiter für das Privatkundengeschäft hat er sich auf Provisionssteigerungen, Wertpapiervertrieb sowie nachhaltige Vertriebssteuerung spezialisiert.

Der Fokus seiner Verkaufstrainings liegt auf folgenden Inhalten: Im Kundengeschäft spielt das Erkennen der verschiedenen Kundentypen für eine passende Nutzenargumentation eine wichtige Rolle. Beim Analysegespräch werden neben verkaufpsychologischen Formulierungen auch verkaufsrhetorische Fähigkeiten geschult, die das Kundengespräch angenehmer machen. Für das Präsentationsgespräch werden auch Einwandbehandlung und Abschlusstechniken geübt, damit die Berater schneller und leichter erfolgreich sind.

Seine Kunden profitieren mehrfach: Die Haftungsrisiken werden durch eine verständliche Beratung minimiert und die Beratungskompetenz wird durch innovative Anlagen deutlich gesteigert. Durch eine effiziente Kundenansprache sinkt der Beratungsaufwand, während sich die Trainingsinvestition über den vereinnahmten Ertrag schnell wieder amortisiert.

KEYNOTESPEAKER

Marc Schumann
Solvium-Gruppe



Marc Schumann hat sein kaufmännisches Handwerk in einer internationalen Großbank von der Pike auf gelernt. Als ausgewiesener Experte für Containerfinanzierungen betreute er zahlreiche unterschiedliche Emissionshäuser sowie weltweit agierende und marktführende Container-leasingmanager.

Zu seinen operativen Tätigkeiten zählten über die Jahre außerdem das Managen von und das Handeln mit Containern. Im Rahmen seiner wissenschaftlichen Tätigkeit als Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management investierte Marc Schumann zudem viel Zeit in die Ausbildung des Nachwuchses und hielt unter anderem regelmäßig Vorlesungen über das Containerleasinggeschäft.

Bei Solvium verantwortet er die globale Strategie sowie das globale Asset Management, einschließlich der Tochtergesellschaften Axis Intermodal Deutschland GmbH und Noble Container Leasing Ltd. Zusammen mit Christian Petersen führt er den Finanzbereich.



Jürgen Kestler
Solvium-Gruppe



Nach seinem Studium zum Betriebswirt (VWA) begann **Jürgen Kestler** seine Laufbahn bei einem führenden Finanzvertrieb. Anschließend konzentrierte er sich auf die Gewinnung von Anlageberatern und -vermittlern für Maklerpools und Produktanbieter.

Sein Fachwissen vertiefte er als Produktverantwortlicher für Sachwertinvestments und später im Ausbau des Vertriebs für Anbieter geschlossener Sachwertinvestments. Kontinuierlich bildete er sich weiter, unter anderem zum zertifizierten Fondsberater (EAFP) und zertifizierten Stiftungsberater (DSA). 2012 wurde er Vertriebspartner der Solvium-Gruppe und kurz darauf als Vertriebskoordinator eingebunden. Zur Stärkung der persönlichen Betreuung eröffnete er 2014 die Niederlassung Süd in Cham (Oberpfalz).

Im Januar 2020 wurde er neben André Wreth zum zweiten Geschäftsführer der Solvium Capital Vertriebs GmbH ernannt. Seit Januar 2026 ist Jürgen Kestler zudem Chief Sales Officer (CSO) der Solvium Holding AG und vertritt die Unternehmensgruppe seither mit großem Engagement und Überzeugung nach außen.



Moderation

André Wreth
Vorstand Solvium Holding AG



André Wreth startete seine Karriere als Finanzmakler und entwickelte sich rasch zu einem versierten Vertriebsexperten. Durch seine Tätigkeit in verschiedenen Führungspositionen eines Maklervertriebs gewann er tiefe Einblicke in die Bedürfnisse von Anlegern, Intermediären und Vertriebsgesellschaften.

Neben seiner beruflichen Entwicklung investierte André Wreth kontinuierlich in seine Weiterbildung. Er erwarb verschiedene Finanzberater-Qualifikationen und schloss erfolgreich ein MBA-Studium ab. Diese Kombination aus akademischem Wissen und praktischer Erfahrung bildet das Fundament für seine innovative und strukturierte Herangehensweise im Finanzsektor.

Als Vorstand verantwortet er die Bereiche Produktstrukturierung und -konzeption sowie Vertrieb und Kommunikation. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt in der Entwicklung von Produktinnovationen, die er gemeinsam mit seinem Team für den deutschen, luxemburgischen und Schweizer Markt vorantreibt. Unter seinem Mitwirken entstehen maßgeschneiderte Finanzlösungen, die regulatorische Anforderungen und die Erwartungen anspruchsvoller Investoren erfüllen.

