



PRESSEMITTEILUNG

SOLIT Gruppe 2022 auf der Überholspur: Edelmetallhändler expandiert erfolgreich am Goldmarkt

Hohe Nachfrage bei SOLIT Gruppe im ersten Halbjahr – meistverkaufte Münze vor Ort und online: 1 Unze Gold Maple Leaf gefolgt von Krügerrand und 100 g Barren von C.Hafner – Umsatzsteigerung in den letzten Jahren um 40% - Ankaufsangebot für Kunden erweitert – GoldSilberShop.de mit neuen Auszeichnungen - SOLIT intern: neue Personalien für Marketing und M&A

Wiesbaden, 22.06.2022: Seit neuestem können Besucher der SOLIT Gruppe und der GoldSilberShop.de Niederlassungen eine Imitation eines 10.000 Kilo schweren Goldbarrens vor dem Unternehmenssitz und den Niederlassungen bestaunen. Wäre der Barren echt, hätte er heute einen Wert von über 560 Millionen Euro. „Die Ausmaße einer solchen Menge Gold, verdichtet auf einen Barren mit einer Kantenlänge von 1,70 mal 70 Zentimetern, zu sehen, ist beeindruckend,“ so der Geschäftsführer Tim Schieferstein. „Die Deutschen Privatanleger sind mit dem Besitz von über 9000 Tonnen Gold Vizeweltmeister in dieser Anlageform. Wir glauben, dass die Nachfrage nach Gold in Deutschland ungebrochen hoch ist. Für uns ist das der Ansporn, unsere Position im Edelmetallhandel erheblich auszubauen.“

Insgesamt konnte sich die SOLIT Gruppe im ersten Halbjahr 2022 über eine hohe Nachfrage freuen, auch wenn der Verkauf zum Teil seitens der Produzenten durch pandemiebedingt lange Lieferzeiten der Goldmünzen und -barren erschwert wurde.

Meistverkaufte Münzen waren sowohl online als auch in der Niederlassung die 1 Unze Goldmünze von Maple Leaf, gefolgt von der 1 Unze Krügerrand in Gold und auf Platz 3 der recycelte 100g Goldbarren von C. Hafner, der sich gerade bei nachhaltig orientierten Geldanlegern großer Beliebtheit erfreut. Im Silbersegment sind neben dem Maple Leaf vor allem der 1 kg Silberbarren und die 1 Unze Silber Kangaroo besonders gefragt.



„Das erste Halbjahr 2022 war mit den vergangenen Jahren nicht vergleichbar. Diese Nachfrage nach Edelmetallen haben wir so auch noch nicht erlebt“, so Schieferstein und erläutert weiter: „Wir haben unseren Umsatz in den letzten Jahren um etwa 40% steigern können und im ersten Halbjahr konnten wir diesen Trend klar fortsetzen“, so Geschäftsführer Tim Schieferstein. „Die SOLIT Gruppe hat ihr Angebot immer wieder strategisch erweitert und ausgebaut. In diesem Jahr haben wir zum Beispiel den Ankaufsprozess optimiert, d.h. der Kunde kann jetzt nicht nur Barren und Münzen über GoldSilberShop.de verkaufen, sondern auch unabhängig von der Form sämtliches Altgold. Unter www.goldsilbershop.de/ankauf kann der Verkäufer einen Preis ermitteln, fixieren und das Gold über uns versichert an GoldSilberShop.de senden.“

SOLIT bietet seinen Kunden ein umfassendes Angebot zum Vermögensauf- und -ausbau mit Edelmetallen, das neben dem klassischen Erwerb von Barren und Münzen auch vielfältige Edelmetallsparpläne und eine sichere Aufbewahrung beinhaltet. In den Produkt- und Kompetenzvergleichen des Magazins Focus Money wurde GoldSilberShop.de sieben Mal in Folge als bester Goldhändler bzw. 2022 in der neuen Kategorie als bester Edelmetallhändler bewertet. Laut dem Magazin Euro am Sonntag ist GoldSilberShop.de einer von zwei Onlineshops, die mit der Bestnote sehr gut+ ausgezeichnet wurden. Auch die Goldsparpläne wurden von Focus Money bereits sieben Mal mit „sehr gut“ ausgezeichnet.

Auf GoldSilberShop.de steht Kunden eine vielfältige Produktpalette an Barren und Münzen aus Gold, Silber, Platin, Palladium und sogar Kupfer zur Auswahl. Ein besonderes Highlight: Wer es besonders funkelnd mag, kann als Anlage auf Diamanten setzen. Und wer vor Ort in den Niederlassungen in Mainz oder Wiesbaden einkauft und Wert auf Diskretion legt, der kann den Drive-In Schalter nutzen, d.h. im Geschäft einkaufen und in der Tiefgarage, die direkt vom Laden aus zugänglich ist, unbeobachtet verstauen.

Auch intern wird SOLIT das Unternehmen durch neue Köpfe optimieren: ab Juli wird Carmen Wittmer das Marketing als Chief Marketing Officer verstärken. Carmen Wittmer bringt über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmensstrategie, Markenführung und vertriebsorientiertem Marketing aus großen deutschen Unternehmen mit. Ebenfalls ab Juli begrüßt SOLIT für strategische Projekte Kai Baumgartner am Standort Schweiz als Chief Business Development Officer (CBDO). Dort wird er vorrangig die Themenbereiche M&A, Partnerschaften und



strategische Zukunftsprojekte bündeln. Seine langjährige Berufserfahrung beinhaltet Stationen als Unternehmensberater in der Private Equity, als Partner im Venture Capital und als Führungskraft in Zentralfunktionen im europäischen Edelmetallhandel.

Über die SOLIT Gruppe

Im Bereich Edelmetall hat die SOLIT Gruppe seit Unternehmensgründung im Jahr 2008 die Angebotspalette zur realen Vermögenssicherung aufgebaut sowie ein optimiertes Portfolio im Bereich der physischen Anlagen von Gold und Silber, dem zentralen Kerngeschäft. Zum Unternehmen gehört auch der seit 2012 service-orientierte Online-Edelmetallhandel GoldSilberShop.de mit zwei Filialen in Mainz und Wiesbaden. Die SOLIT Gruppe realisiert jährlich Edelmetallvolumina im dreistelligen Euro-Millionenbereich.

Die Mitarbeiterzahl erhöhte sich seit 2008 von 5 Mitarbeitern auf 113 Mitarbeiter 2021. Seit dem Jahr 2013 wurde das Angebotsspektrum um den Bereich von Edelmetalldirektinvestments erweitert und mit der Gründung der SOLIT Fonds GmbH im Jahr 2016 um offene alternative Investmentfonds erneut ausgebaut. Die SOLIT Gruppe bietet somit ihren Kunden ein vollständiges Anlageportfolio, bestehend aus Edelmetallsparplänen, diversen Lagerkonzepten sowie sachwertbasierten Investmentfonds an.

SOLIT Management GmbH

Herr Tim Schieferstein
Otto-von-Guericke-Ring 10
D-65205 Wiesbaden

T +49 (0) 6122 58 70-58

F +49 (0) 6122 58 70-22

M presse@solit-kapital.de

www.solit-kapital.de | www.goldsilbershop.de

Pressekontakt

Sabine Dabergott
financial relations GmbH
Louisenstraße 97
61348 Bad Homburg
T +49 (0) 6172-27159-30
F +49 (0) 6172-27159-69
M s.dabergott@financial-relations.de