



DIGEST

**Top Story – Seiten 1 und 2**

**ELTIF – Ein Erfolgsmodell für private Anleger?** Der Versuch eines Nachweises.

**Produkte – Seite 3**

**Sachwertinvestments**

**GLS** kombiniert bei ELTIF Energieinfrastruktur mit ökologischer und sozialer Verantwortung. ♦

**Investmentfonds**

**Ampega** ergänzt Terrassisi-Fonds um europäische Aktien. ♦

**Finreon** und **Universal Investment** lancieren Fonds mit Volatilitätsstrategie auf Gold. ♦

**Edmond de Rothschild Asset Management** legt Laufzeitfonds auf. ♦

**Aramea** bringt Fonds mit Fokus Osteuropa. ♦

**From the Desk – Seite 4**

Unser Autor **Sebastian Fuchs**, Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der **FK Invest GmbH**, gibt eine Einschätzung zu Solarinvestments. ♦

**Unternehmen – Seiten 5 und 6**

Unsere neue Serie „**Finanz-Startup-Radar**“ stellt das Unternehmen **NAO** vor. ♦

**Trade Republic**: Bafin-Erlaubnis für eigenen Handelsplatz. ♦

**MPC Capital** und **Storm Capital** starten Investment-Plattform. ♦

**Kariere**

Neue Aufgaben für **Denis Dollaku**, **Marc Drießen** und **Jörgen Hausberger**. ♦

**Märkte/Assetklassen – Seite 7**

**Hedgefonds-Branche** steuert auf Fünf-Billionen-Dollar-Marke zu. ♦

**Immobilienmärkte Nordamerika**: Steigendes Investitionsvolumen erwartet. ♦ Weltweiter M&A-Markt geht mit Schwung ins neue Jahr. ♦

**Für Sie gelesen – Seite 8**

**Digital Wallets**: Vertrauen der Kunden verschafft Banken laut Unternehmensberatung **Cofinpro** einen Vorteil. ♦

**DataPulse**: In 26 von 30 Ländern reichen staatliche Renten nicht für den Ruhestand. ♦

\*\*\* TOP STORY

## ELTIFs – ein Erfolgsmodell für private Anleger? Der Versuch eines Nachweises

Ein Anlagekapital für Investitionen von 65 bis 70 Milliarden Euro bis Ende kommenden Jahres, prognostizierte das Analysehaus Scope für die ELTIFs, für die European Long Term Investment Funds. Bis 2024 waren ELTIFs eher professionellen und institutionellen Investoren als Anlagevehikel in Assetklassen wie Infra-

struktur und Private Equity vorbehalten. Seit 2024 stehen ELTIFs auch dem breiten Anlegerpublikum für die Kapitalanlage außerhalb von Börsen offen – ein Mega-Markt für Privatanleger wurde erwartet. Nur – wie kommt der private Kapitalanleger zum ELTIF? Ganz einfach scheint es nicht zu sein.

### Zunächst einmal die Frage, was ist ein ELTIF überhaupt?

ELTIFs investieren in Vermögenswerte, die nicht an Börsen gehandelt werden - in „Private Markets“ wie Private Equity, Private Debt, Erneuerbare Energien, Infrastruktur und Immobilien. Sie sind auf eine lange Anlagedauer ausgelegt (daher: „long term investment funds“), bieten aber Anlegern definierte Zeitfenster in diese Fonds ein- und auszusteigen. Und sie können überall in der Europäischen Union angeboten werden (daher: „european“). Die Registrierung in einem Land der Europäischen Union (meist: Luxemburg) reicht aus, um sie auch in anderen Ländern anbieten zu können. Es ist nur erforderlich, sie der jeweiligen nationalen Aufsichtsbehörde anzuzeigen.

durch die ELTIFs EU-länderübergreifende Kapitalsammelbecken großen Ausmaßes mit risiko-gestreuten Investments in den einzelnen Assetklassen anbieten konnten. So hat beispielsweise der ELTIF „**klimaVest**“, der von der deutschen **Commerzbank-Gruppe** angeboten wird, ein Volumen von rund 1,7 Milliarden Euro. Die Scope-Prognose – 65 bis 70 Milliarden Volumen aller ELTIFs im kommenden Jahr – ist plausibel.



### Investments in „Private Markets“

„Investieren wie es bislang nur professionellen und institutionellen Investoren möglich war.“ Das war die Botschaft, als 2024 mit der in Kraft getretenen „**ELTIF-2.0-Verordnung**“ das Anlagemedium European Long Term Investment Fund (ELTIF) dem breiten Anlegerpublikum für „Private Markets“, Anlagen in Assetklassen außerhalb der Börsen wie Private Equity, Infrastruktur und Erneuerbare Energien zugänglich gemacht wurde. Solche Investments standen Privatanlegern auch schon vorher offen. Gedacht sei nur an Private-Equity-Fonds von **Munich Private Equity** oder von **MIG Capital AG**. Oder Fonds für Erneuerbare Energien von **hep**, **Ökorenta** oder **reconcept**.

### Wie kommt aber ein privater Kapitalanleger zu einer ELTIF-Beteiligung?

Meistens wohl über den eigenen Bankberater oder Finanz- und Vermögensverwalter. Der empfiehlt den ELTIF, der den Interessen des Anlegers entspricht, und stellt ihm auch alle Informationen wie die gesetzlich vorgeschriebenen Verkaufsunterlagen Prospekt und Basisinformationsblatt zu Verfügung. Zumindest im Idealfall.

Neu war aber, dass die globalen Big-Financial Players wie die **BlackRocks**, die **JB Morgans**, die **Morgan Stanleys** und andere nunmehr

### ELTIF-Erstinformation: Finanzpresse

Wie aber geht der private Anleger bei der Suche nach einem passenden ELTIF auf eigene Faust los? Erste Informationen bekommt er über die Finanzpresse wie **DFPA** und **EXXECNEWS** und andere. Dort werden ELTIFs vorgestellt und beschrieben – eine Orientierungshilfe für den Anleger. Eine weitere Übersicht über ELTIFs

Fortsetzung auf Seite 2

## Redaktionsprogramm EXXECNEWS 2026: Schwerpunkte

<b>März:</b>	<b>Ausgabe 07/2026</b> – 23.03.2026 Schwerpunkt: <b>Wohnimmobilienmarkt – Mieten, Preise, Kosten – die Entwicklung ländlicher und urbaner Lagen</b>
<b>Mai:</b>	<b>Ausgabe 10/2026</b> – 04.05.2026 Schwerpunkt: <b>Deutsche Gewerbeimmobilien – Büro-, Handels- und Logistikmärkte</b>
<b>Juni:</b>	<b>Ausgabe 13/2026</b> – 15.06.2026 Schwerpunkt: <b>Erneuerbare Energien – Die große Herausforderung im Zeichen des Klimawandels</b>
<b>September:</b>	<b>Ausgabe 20/2026</b> – 21.09.2026 Schwerpunkt: <b>HealthCare – Kapitalanlage in Sozialimmobilien und im Gesundheitswesen</b>
<b>November:</b>	<b>Ausgabe 24/2026</b> – 16.11.2026 Schwerpunkt: <b>Private Equity – Privatkapital für Zukunftstechnologien</b>



\*\*\* TOP STORY

Fortsetzung von Seite 1

bieten die privaten Datenbanken <https://eltif.info> und <https://eltif.world>. Beide Datenbanken vermitteln kompakt grundlegende Informationen zu ELTIFs wie Assetklasse, Mindestinvestment und Anlagestrategie. Für eine Anlageentscheidung stellen diese Informationen allerdings keine ausreichende Grundlage dar.

Den kompletten Überblick über ELTIFs bietet das ELTIF-Register bei der europäischen Wertpapierbehörde **ESMA** (European Securities and Markets Authority). Derzeit sind dort 277 zugelassene ELTIFs registriert. Nicht alle davon sind für das Angebot in Deutschland zugelassen, nicht alle sind für private Anleger offen. Auch dürfte das ESMA-Register den wenigsten privaten Anlegern bekannt sein. Und bei der Auswahl für eine Investition hilft es auch nicht weiter.

Die in Deutschland angebotenen ELTIFs sind bei der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) erfasst. Über die Investmentfonds-Datenbank als „EU-/ausländische vertriebsberechtigte Fonds“ können sie eingesehen werden. Allerdings ist das zusammen mit allen anderen Fondsarten eine Liste mit 12.518 Einträgen, wovon auf ELTIFs nur 78 Einträge (Fonds und Unterfonds) entfallen. Auch die dortige Suche hilft dem privaten Anleger nicht wirklich weiter.

**ELTIF-Recherche im Internet**

Wie kommt also der Anleger weiter, wenn er einen für ihn möglicherweise passenden ELTIF identifiziert hat? Recherche am Computer – Namen eingeben. Und mit Glück landet der Anleger einen Volltreffer – beispielsweise beim ELTIF „**klimaVest**“: Da ist er direkt auf der Website des ELTIF mit allen erforderlichen Informationen und Unterlagen.

Anders wenn der Anleger auf die Websites der großen Investmentanbietern wie **Amundi Asset Management**, **BlackRock**, **Neuberger Berman**, **Pictet Asset Management** oder **Partners Group** geht. Da kann die Suche nach ELTIF-Unterlagen zeitaufwendig werden und oftmals ins Nichts verlaufen. Dies liegt zum einen an der großen Zahl der von diesen Unternehmen verwalteten Fonds, andererseits auch an der Komplexität ihrer Websites. Aber auch hier sind Verbesserungen zu erkennen: Über entsprechende Suchfunktionen wird zunehmend der Weg zum gesuchten ELTIF erleichtert.

Noch ist die Suche des Anlegers unverbindlich. Er will sich vorerst nur informieren. Dem werden allerdings einige Anbieter nicht gerecht: Ein schlechtes Beispiel ist der niederländische „**Carbon Equity Access to Climate Tech Fund II**“, bei dem eine Kontoeröffnung gefordert wird („Create account to access investment documents.“). Dieser ELTIF investiert in Venture Capital-, Private Equity – und Infrastrukturfonds, die eine klimawirksame Anlagestrategie aufweisen. Oder der französische „**GFI France Valley Patrimoine**“, der die Möglichkeit der Investition in ein diversifiziertes Portfolio von mehr als 200 französischen Wäldern bietet. Hier müssen Name, E-Mail-Adresse und Telefonnummer zwingend angegeben werden – plus die voraussichtliche Anlagensumme.

**Barrierefreie Anlegerinformation**

Dagegen ist die barrierefreie Anlegerinformation ist der „**AC One Planet**“ geradezu exemplarisch. Auf seiner Website wird der Fonds klar beschrieben und über das Dropdown-Menü „Downloads“ stehen übersichtlich Prospekt, Basisinformationsblatt, Broschüren, Pressemitteilungen und Berichte zur Verfügung. Ähnliches gilt für die von der **Hansainvest Lux S.A.** verwalteten ELTIFs. Die Website der deutschen **Hansainvest Hanseatische Investment GmbH**, Hamburg, bietet auf der Homepage über das Feld „Fondswelt“ eine Übersicht aller verwalteter Fonds. Mit Eingabe eines Fondsnamens – beispielsweise „**hep Solar Invest ELTIF**“ – erscheint das Fondsporträt, ein Fondsprofil (Eckdaten) sowie die Download-Funktionen für den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt.

Gerade das Basisinformationsblatt soll Anleger „unmissverständlich“, also in klarer und eindeutiger Sprache (so die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin), über den ELTIF und seine Anlagestrategie informieren. Damit kommt dem



Basisinformationsblatt eine größere Praxisbedeutung zu als dem Verkaufsprospekt, der meist über rund 100 Seiten hinweg gedrängte Information zur Verfügung stellt. Der Verkaufsprospekt des „**Morgan Stanley Private Markets ELTIF**“ schafft es sogar auf stattliche 376 Seiten. Wird wirklich erwartet, dass sich ein Privatanleger vor seiner Anlageentscheidung durch so viel Papier durcharbeiten soll?

**Wenig aussagekräftig: Risikoindikatoren**

Aber auch das Basisinformationsblatt wirft für Anleger Fragen auf. Nicht nachvollziehbar ist, warum bei gleicher Assetklasse der „Risikoindikator“ von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich gesetzt, das Risiko also unterschiedlich eingestuft wird. Eine Begründung fehlt. Ist ja auch etwas schwierig, wenn der Emittent das Anlagerisiko selbst einschätzen soll – zu hoch? zu niedrig? In beiden Fällen geht es gegen die eigenen Interessen: Zu niedrig kann vielleicht Haftungsansprüche auslösen. Zu hoch: Verprellt vielleicht Anleger. Nicht verwunderlich also, dass die Risikoeinschätzung bei ELTIFs auf einer Skala von ein bis sieben überwiegend bei „3“ und „4“ liegt – nach dem Motto: ein Risiko ist bei Kapitalanlagen immer vorhanden, aber es liegt im Mittelfeld.

Ein weiteres Hindernis: Die Klassifizierung nach Anteilsklassen, die auch eine Auswirkung auf die Angaben im Basisinformationsblatt – insbesondere bezüglich des prognostizierten Ergebnisses – hat. So gibt es beispielweise beim „**Patrizia Infrastructure Invest**“ 15 verschiedene Anteilsklassen – unterscheidend nach ausschüttend oder thesaurierend, für Privatanleger oder Professional, „clean“ bei Privatanlegern oder Professionals. Wer die Wahl hat, hat die Qual.

**Nicht nachvollziehbar: Performance-Szenarien**

Ähnlich auch bei den im Basisinformationsblatt enthaltenen „Performance-Szenarien“ – Stressszenario, pessimistisches Szenario, mittleres Szenario und optimistisches Szenario. Welche Parameter wurden jeweils verwendet, welche verändert? Eine nachvollziehbare Erläuterung fehlt. In den Verkaufsprospekten vor Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) wurden verpflichtend „sensitivities“ erwartet – die klare Beschreibung, wie sich ändernde Annahmen auf das Anlageergebnis auswirken. Um für Anleger wirklich Transparenz bei ELTIF-Beteiligungen zu erreichen, ist hier noch reichlich Raum für Nachbesserungen gegeben.

Der Standardsatz beim Basisinformationsblatt trifft es auf den Punkt und gilt nicht nur für ELTIFs: „*Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann.*“ Sollte doch im Anlegerinteresse (und im Platzierungsinteresse) einfach sein: Komplette Angebotsunterlagen mit verständlicher Erläuterung prominent auf den Anleger-Websites – barrierefrei – zu platzieren.

**Nur dann werden ELTIF-Platzierungen bei Privatanlegern die Größenordnung erreichen, die gewünscht und erwartet werden – als Investitionskapital in Infrastruktur, Erneuerbare Energien und wirtschaftlichen Fortschritt durch Private Equity.** (Leo J. Heintl) ♦

In der kommenden Ausgabe veröffentlicht **EXXECNEWS** eine Übersicht über die aktuell in Deutschland angebotenen ELTIFs mit ihren wichtigsten Kennziffern – Risikoklassen, Mindestinvestment und Ergebniserwartung.

## GLS kombiniert bei ELTIF Energieinfrastruktur mit ökologischer und sozialer Verantwortung

Die **GLS-Gruppe** hat den „**GLS Eltif – Energieinfrastruktur Fonds**“ aufgelegt. Mit Direktinvestitionen in reale Vermögenswerte verfolgt der Fonds das Ziel, langfristige und stabile Renditen zu erwirtschaften im Einklang mit ökologischer Verantwortung und gesellschaftlichem Mehrwert.

**Im Fokus steht ein Core-Plus-Ansatz mit bewährten Technologien wie Wind- und Solaranlagen im laufenden Betrieb.** Ergänzend beteiligt sich der Fonds (Artikel 9 EU Offenlegung) selektiv an Projekten in Entwicklungs- und Bauphasen sowie an Netzinfrastruktur und Speicherlösungen – für ein diversifiziertes und zukunftsorientiertes Anlageprofil. **Für effektives Liquiditätsmanagement investiert der Evergreen-Fonds ohne feste Laufzeit zusätzlich in Aktien und Anleihen aus dem GLS-Anlageuniversum.** Es gibt keine Mindestanlage bei Anlageklasse A, die Mindestanlage bei Anlageklasse B beträgt 200.00 Euro. Verwahrstelle ist die **DZ Privatbank.** **Jakob Heidecke**, Senior Nachhaltigkeitsanalyst für Private Markets in der GLS Investments und zuständig für die Nachhaltigkeitsbewertung im GLS ELTIF - Energieinfrastruktur Fonds erklärt zur Ausrichtung des Fonds: „Wir schauen uns jedes Projekt aus sozial-ökologischer Perspektive ganz genau an: auf Basis unserer Bewertungskriterien, die von

*Biodiversität über Flächenkonkurrenz bis hin zur Akzeptanz in der Bevölkerung reichen. Dabei orientieren wir uns am GLS Zukunftsbild Erneuerbare Energien: Der Fonds investiert ausschließlich in 100 Prozent erneuerbare Energieprojekte, fördert innovative Technologien und setzt auf ein regional diversifiziertes und dezentrales Portfolio aus Wind- und Solarparks. Gleichzeitig haben wir das Ziel, sozial und ökologisch gerecht zu investieren. Wie bei den anderen GLS Fonds sind dafür unsere strengen Anlage- und Finanzierungsgrundsätze der Maßstab. Das Kriterium Bürgernah des Zukunftsbilds erfüllt der GLS ELTIF – Energieinfrastruktur Fonds, indem er Privatkunden erstmalig ermöglicht, sich mit geringen Einstiegshürden direkt an Wind- und Solarparks und erneuerbarer Energieinfrastruktur zu beteiligen.“ (DFPA/MB/AZ) ♦*



Jakob Heidecke

Foto: Unternehmen

[www.gls.de](http://www.gls.de)

## Ampega ergänzt Terrassisi-Fonds um europäische Aktien

Die Fondsgesellschaft **Ampega** erweitert ihre nachhaltige „**Terrassisi**“-Fondsfamilie um einen europäischen Aktienfonds. Mit dem neu aufgelegten Publikumsfonds „**Terrassisi Aktien Europa**“ erweitert sich der Anlagehorizont erstmals gezielt auf europäische Unternehmen.

Der Fonds ergänzt den seit dem Jahr 2000 bestehenden, global investierenden „**Terrassisi Aktien**“, der inzwischen ein Volumen von rund 1,5 Milliarden Euro erreicht hat. Während das bisherige Flaggschiff weltweit anlegt, konzentriert sich der neue Fonds laut Anbieter auf europäische Unternehmen mit hoher finanzieller Stabilität, starken Wettbewerbsvorteilen und überzeugender ESG-Performance. Europa bietet derzeit strukturelle Chancen etwa in den Bereichen Energie- und Netzinfrastruktur, Digitalisierung und industrielle Modernisierung.

Wie bei den übrigen Terrassisi-Fonds fließt auch beim neuen Produkt ein Teil der Verwaltungsvergütung in die Projektarbeit des Hilfswerks „**Franziskaner Helfen**“, das die Fondsreihe ursprünglich initiiert hat. Ampega sieht den neuen Fonds als regionalen Qualitätsbaustein, mit dem Anleger ihr globales nachhaltiges Aktienengagement gezielt ergänzen können. (DFPA/ABG) ♦

[www.talanx.de](http://www.talanx.de) , [www.ampega.de](http://www.ampega.de)

## Edmond de Rothschild Asset Management legt Laufzeitfonds auf

Die Investmentgesellschaft **Edmond de Rothschild Asset Management** hat den „**EdR SICAV Millesima 2032**“ aufgelegt. Dabei handelt es sich um den dreizehnten Laufzeitfonds der seit 2008 bestehenden Millesima-Reihe, die insgesamt knapp fünf Milliarden Euro Kapital eingesammelt hat. **Der neue Fonds ermöglichte Engagement in High-Yield-Unternehmensanleihen von Emittenten, die in den Industrieländern der OECD, des Europäischen Wirtschaftsraums oder der Europäischen Union ansässig sind.**

Mit einem Anlagehorizont bis zum 31. Dezember 2032 zielt der Fonds darauf ab, Chancen an den internationalen Anleihemärkten zu nutzen. **Das Portfolio kann bis zu einer Quote von 100 Prozent in Hochzinsanleihen investiert sein.**

Der große und ausgereifte High-Yield-Markt in Europa ist in den letzten 25 Jahren um mehr als das 20-fache gewachsen und zeichnet sich durch eine hohe sektorale Diversifikation sowie ein durchschnittliches BB-Rating aus, so die Investmentgesellschaft. Damit bietet das Segment attraktive Carry-Erträge mit einer jährlichen Netto-Rendite von 4,2 Prozent.

Dabei verfolgt das Portfoliomanagement nicht nur eine reine Carry-Strategie, sondern nimmt auch abhängig von der Marktentwicklung aktiv Umschichtungen vor. Er ist gemäß Artikel 8 der europäischen Offenlegungsverordnung (SFDR) klassifiziert. Der Fonds ist seit dem 2. Dezember 2025 für private und institutionelle Anleger in Deutschland, Belgien, der Schweiz, Spanien, Frankreich, Italien und Portugal zugänglich. (DFPA/MB) ♦

[www.edmond-de-rothschild.com](http://www.edmond-de-rothschild.com)

## Aramea bringt Fonds mit Fokus Osteuropa

Mit dem aktiv gemanagten Aktienfonds „**Aramea Aurora Equity**“ von **Aramea Asset Management** soll der Zugang zur Wachstumsregion Osteuropa geschaffen werden. Der Fonds investiert unabhängig von einer Benchmark in Zentral- & Osteuropa, Südosteuropa sowie in ausgewählten Grenz- und benachbarten Wachstumsmärkten. Dazu gehören Länder wie Polen, Tschechien und Ungarn, aber auch Griechenland.



Lars Dollmann

Foto: Unternehmen

Aus einem Investmentuniversum von mehr als 1.000 Unternehmen wählen die Portfoliomanager **Lars Dollmann** und **Robert Barnjak** anhand von Kriterien wie Cashflow, Wachstumspotenzial, Qualität der Produkte und des Managements sowie Bewertungsfaktoren 25 bis 40 Unternehmen für das Portfolio aus. Untermauert wird der Investmentprozess von konsequentem Risikomanagement und einer permanenten Überprüfung der Investmentthese.

Lars Dollmann, der bereits in der Vergangenheit einen milliardenschweren Osteuropa-Aktienfonds verwaltet hat, erläutert, was die Region aus seiner Sicht für Investoren interessant macht: „*Osteuropa wächst strukturell schneller und ist deutlich geringer verschuldet als der Westen des Kontinents. Darüber hinaus profitiert die Region in besonders hohem Maße von Investitionen seitens China oder der westeuropäischen Rüstungsindustrie.*“ (DFPA/LJH) ♦

<https://www.aramea-ag.de/>

## Finreon und Universal Investment lancieren Fonds mit Volatilitätsstrategie auf Gold

Gemeinsam mit **Universal Investment** hat **Finreon** den Publikums-AIF „**Finreon Golden Income Fonds**“ lanciert. Bereits wenige Wochen nach Auflage beläuft sich das Fondsvolumen auf über 100 Millionen Euro. Der Fonds mit seiner systematischen Volatilitätsstrategie auf Gold bietet Investoren einen exklusiven Zugang zur Goldvolatilitätsprämie. Anleger profitierten von den Eigenschaften der Anlageklasse Gold und vereinnahmten gleichzeitig regelmäßige attraktive Erträge. Die Finreon-Golden Income-Strategie weist zudem eine geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen auf und bietet daher die Möglichkeit, die Diversifikation von Anlageportfolios zu verbessern und das Rendite-Risiko-Profil zu optimieren. **Die Fondsstrategie basiert auf dem systematischen Verkauf von Kauf- und Verkaufsoptionen auf Gold.** Mit diesem neuen Fonds erweitert Finreon seine Opportunities-Lösungspalette, die aus gemeinsam mit Universal Investment lancierten Fonds besteht. Es ist der fünfte gemeinsame Fonds. Die einzelnen Strategien ergänzen sich gegenseitig und ermöglichen Investoren einen effizienten Zugang zu planbaren Erträgen auf Basis modernster Anlagelösungen. Finreon hat sich als Spin-off der Universität St.Gallen (HSG) auf die Entwicklung innovativer Anlagelösungen spezialisiert. (DFPA/MB) ♦ [www.universal-investment.com](http://www.universal-investment.com)

## Markteinschätzung

## Solarinvestments: Neue Perspektiven für Anleger

**Photovoltaik hat sich in den vergangenen Jahren spürbar von einem rein technischen Thema zu einem wirtschaftlichen Faktor entwickelt. Während Solarenergie lange vor allem mit Eigenversorgung und Klimaschutz assoziiert wurde, rücken heute verstärkt Kapitalanleger in den Fokus. Steigende Strompreise, regulatorische Anreize und der Wunsch nach realwirtschaftlich unterlegten Investitionen haben dazu beigetragen, dass Solarinvestments zunehmend als eigenständige Anlageform wahrgenommen werden.**



Sebastian Fuchs

Foto: Unternehmen

Dabei geht es weniger um kurzfristige Renditeerwartungen als um planbare Zahlungsströme, steuerliche Effekte und die Einbindung in langfristige Vermögenstrategien. Gleichzeitig zeigt sich, dass der Markt komplexer geworden ist. Nicht jedes Projekt eignet sich gleichermaßen für Anleger, und wirtschaftlicher Erfolg hängt stärker denn je von Struktur, Standort und technischer Auslegung ab.

**Solarinvestments im Wandel der Anlagewelt**

Im aktuellen Marktumfeld gewinnen Sachwertinvestitionen an Bedeutung, die reale Erträge generieren und nicht ausschließlich von Kapitalmarktschwankungen abhängen. Gerade vor dem Hintergrund hoher Inflation und volatiler Finanzmärkte suchen Anleger nach stabileren Ertragsquellen. Photovoltaikprojekte erfüllen diese Kriterien grundsätzlich, unterscheiden sich jedoch erheblich in ihrer Ausgestaltung.

Für Investoren kommen vor allem großskalige Dachanlagen sowie Freiflächenanlagen infrage. Dachanlagen sind häufig an bestehende Gebäude gebunden, wodurch Ausrichtung und Neigungswinkel nicht frei gewählt werden können. Diese Einschränkungen wirken sich unmittelbar auf den Energieertrag aus. Freiflächenanlagen bieten demgegenüber größere planerische Flexibilität und lassen sich gezielt auf maximale Stromproduktion auslegen.

Innerhalb dieser Projektkategorie spielt die verwendete Technik eine entscheidende Rolle. Während fest installierte Module geringere Investitionskosten verursachen, ermöglichen sonnengeführte Systeme eine bessere Flächenausnutzung. Über die Laufzeit betrachtet kann dieser Unterschied erhebliche Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit haben, insbesondere bei steigender Bedeutung der Flächeneffizienz.

**Warum Solarinvestments steuerlich relevant sind**

Ein zentrales Argument für Photovoltaikprojekte liegt in ihrer steuerlichen Behandlung. Der Investitionsabzugsbetrag nach § 7 EStG erlaubt es, geplante Investitionen bereits vor der Umsetzung steuermindernd zu berücksichtigen. Ergänzend kann im Jahr der Anschaffung eine Sonderabschreibung genutzt werden.

In der Praxis bedeutet das, dass ein Teil der Investitionssumme über Steuererstattungen refinanziert werden kann. Abhängig von Einkommen und individueller Steuersituation lassen sich so signifikante Liquiditätseffekte erzielen. Diese Mittel können wiederum in die Finanzierung eingebunden werden, wodurch sich der reale Kapitaleinsatz reduziert und Fremdkapitalquoten sinken.

Gerade für Anleger mit hoher Steuerlast entsteht dadurch ein struktureller Vorteil. Allerdings setzen diese Effekte voraus, dass das zugrunde liegende Projekt wirtschaftlich tragfähig ist und langfristig positive Ergebnisse erwarten lässt. Steuerliche Anreize ersetzen keine solide Projektkalkulation, sondern wirken ausschließlich unterstützend.

**Ertragslogik und wirtschaftliche Grenzen**

Die Erträge eines Solarprojekts ergeben sich im Wesentlichen aus der eingespeisten Strommenge und der jeweils gültigen Vergütung. Gleichzeitig fallen laufende Kosten für Betrieb, Wartung, Versicherung und Finanzierung an. Entscheidend ist daher nicht allein die Höhe der Einnahmen, sondern das Verhältnis zwischen Ertrag und Fixkosten über die gesamte Laufzeit.

Hinzu kommt die Finanzierungssituation. In den vergangenen Jahren haben Banken ihre Anforderungen an Photovoltaikprojekte verschärft. Höhere Eigenkapitalquoten und gestiegene Zinssätze wirken sich unmittelbar auf die Wirtschaftlichkeit

aus. Entsprechend gewinnt eine konservative Kalkulation an Bedeutung, die auch Stressszenarien berücksichtigt. Ein weiterer Faktor ist die Entwicklung der Strompreise. Phasen mit negativen Börsenstrompreisen führen dazu, dass für eingespeisten Strom keine Vergütung gezahlt wird. Diese Zeiträume haben zuletzt deutlich zugenommen und beeinflussen die Ertragsprognosen messbar. Projekte, die nicht in der Lage sind, Strom flexibel zu speichern oder zeitlich versetzt zu vermarkten, reagieren auf diese Entwicklung besonders sensibel.

**Solarinvestments und die Rolle von Batteriespeichern**

Vor diesem Hintergrund rücken Batteriespeicher zunehmend in den Mittelpunkt wirtschaftlicher Betrachtungen. Sie ermöglichen es, Stromüberschüsse zwischenspeichern und zeitlich versetzt einzuspeisen. Damit lassen sich Ertragschwankungen abfedern und negative Preisphasen zumindest teilweise umgehen.

Allerdings ist nicht allein das Vorhandensein eines Speichers entscheidend, sondern auch dessen vertragliche Einbindung. Je nach Modell erwerben Anleger Eigentum am Speicher oder zahlen laufende Nutzungsentgelte. Diese Unterschiede wirken sich direkt auf die Kostenstruktur aus und sollten im Gesamtkontext des Projekts bewertet werden.

Fehlt ein Speicher vollständig, steigt das wirtschaftliche Risiko spürbar. Die Abhängigkeit von kurzfristigen Marktpreisen nimmt zu, während Fixkosten unverändert bestehen bleiben. Mit zunehmendem Ausbau Erneuerbarer Energien dürfte sich dieser Effekt weiter verstärken.

**Worauf Anleger bei Solarinvestments achten sollten**

Neben Technik und Standort ist die Qualität der Projektstruktur entscheidend. Der Photovoltaikmarkt ist stark gewachsen, zugleich zeigt sich eine zunehmende Konsolidierung. Für Anleger bedeutet das, Anbieter sorgfältig zu prüfen und Vorleistungen möglichst zu begrenzen. Investitionen in bereits weit fortgeschrittene oder ans Netz angeschlossene Anlagen reduzieren Umsetzungs- und Fertigstellungsrisiken erheblich.

Ebenso wichtig ist eine realistische Wirtschaftlichkeitsrechnung. Annahmen zu Modulalterung, Ertragsentwicklung, Kostensteigerungen und Strompreisvolatilität sollten transparent und nachvollziehbar sein. Pauschale Fortschreibungen greifen zu kurz, da einzelne Kosten- und Erlösfaktoren unterschiedlichen Dynamiken folgen.

Auch die steuerliche Anerkennung spielt eine Rolle. Die Finanzverwaltung prüft zunehmend, ob mit einer Anlage eine nachhaltige Gewinnerzielungsabsicht verfolgt wird. Bleiben Erträge dauerhaft hinter den Erwartungen zurück, kann das steuerliche Konsequenzen nach sich ziehen. Eine frühzeitige und fachlich fundierte Begleitung ist daher empfehlenswert.

**Fazit: Solarinvestments differenziert betrachten**

Photovoltaikprojekte bieten Anlegern die Möglichkeit, in reale Infrastruktur zu investieren und langfristige Erträge zu erzielen. Solarinvestments profitieren dabei von steuerlichen Anreizen, politischer Unterstützung und der wachsenden Bedeutung Erneuerbarer Energien. Gleichzeitig erfordern sie eine sorgfältige Analyse technischer, wirtschaftlicher und steuerlicher Faktoren.

Wer diese Aspekte berücksichtigt und Projekte nicht isoliert, sondern im Gesamtzusammenhang bewertet, kann Risiken kalkulierbar halten. Damit lassen sich Solarinvestments als sachwertorientierter Baustein sinnvoll in eine langfristige Anlagestrategie integrieren. ♦

**Unser Autor:**

**Sebastian Fuchs** ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der FK Invest GmbH. Er ist spezialisiert auf die Entwicklung moderner Photovoltaik-Großanlagen. Sein Fokus liegt auf Projektentwicklung, Finanzierung und steuerlicher Gestaltung, insbesondere dem Investitionsabzugsbetrag (IAB).

<https://fk-invest.de/>

# Finanz-STARTUP-Radar:



Die Finanzbranche befindet sich im Wandel. Startups treiben diese Entwicklung mit frischen Ideen und digitalen Geschäftsmodellen voran. In unserer neuen Serie „Finanz-Startups im Fokus“ stellen wir junge Unternehmen vor, die etablierte Strukturen hinterfragen und innovative Lösungen für Anleger, Unternehmen und Vermittler entwickeln. Wir beleuchten ihre Konzepte, sprechen mit den Gründern und ordnen Chancen sowie Herausforderungen ein. Unsere Einschätzung dazu finden Sie jeweils am Ende des Artikels visuell dargestellt als Sternbewertung in vier Kategorien. Unser Ziel: Innovationen verständlich einzuordnen und einen Blick auf die Finanzwelt von morgen zu werfen. In Teil eins der Serie widmen wir uns dem Berliner Startup NAO.



Robin Binder

## Alternative Investments für eine neue Anlegergeneration

Lange galten alternative Investments als exklusive Spielwiese institutioneller Investoren und sehr vermögender Privatkunden. Beteiligungen an Infrastrukturprojekten, Private Equity oder Private Debt waren für viele Anleger kaum erreichbar – zu komplex, zu kapitalintensiv, zu wenig transparent. An diesem Punkt setzt das Berliner Startup **NAO** (<https://www.investnao.com>). an. Das im Jahr 2022 in Berlin von **Robin Binder** (CEO), **Philipp Nowakowski** und **Amel Hasanovic** gegründete und im Sommer 2023 gestartete Unternehmen möchte den Zugang zu diesen Anlageklassen vereinfachen und für eine breitere Zielgruppe öffnen. Motto: „Invest like a Millionaire“. **Über die NAO-App ermöglicht das Unternehmen, das 18 Mitarbeiter beschäftigt, privaten Anlegern Investitionen in alternative Vermögenswerte. Investieren lässt sich unter anderem in Private Equity, Venture Capital, Infrastruktur, Private Debt und Hedgefonds** - von Banken und Asset Managern wie beispielsweise Moonfare, UniCredit, BNP Paribas, UBS und Partners Group – jeweils mit Mindestanlagen von 1.000 Euro. Seit August 2025 bietet NAO zudem einen Sparplan ab einem Euro in alternative Investments an. Durch Partnerschaften mit Anbietern wie beispielsweise Ark Invest Europe (seit Januar 2026) und Hansemerkur (seit Dezember 2025) erhalten Anleger beispielsweise Zugang zu ELTIFs, die unter anderem in Rechenzentren, Künstliche Intelligenz (KI) und Energiespeicherung investieren. Auch eher ungewöhnliche Produkte sind im Angebot: Seit November 2025 ist in Kooperation mit der Plattform für die Finanzierung von Musikrechten Twelvebytwelve erstmals der Zugang zu direkten Musik-Cashflow-Investments für Privatanleger möglich. Ab 1.000 Euro kann dabei in den „Future of Music Bond 2025-1“ investiert werden.

### Seed-Finanzierung in Höhe von 4,5 Millionen Euro

NAO finanziert sich durch Gebühren für die Vermittlung und Verwaltung von Anlageprodukten sowie durch Risikokapital. So sicherte sich das Unternehmen im Dezember 2024 insgesamt 3,4 Millionen Euro in einer Seed-Runde, angeführt von einem Schweizer Family Office. In einer weiteren Finanzierungsrun-

de im März 2025 kam zusätzliches Kapital in Höhe von über einer Million Euro zusammen. Beteiligt an der zweiten Runde ist unter anderem Wagniskapitalgeber Jens Hilgers, Founding General Partner Bitkraft Ventures. Zum Umsatz macht das Fintech NAO, das Mitte 2024 nach Österreich expandierte und im September 2025 in die Niederlande, auf Nachfrage keine Angabe.

Verkündet wurde aber jüngst die nächste Wachstumsphase mit einer Verstärkung des Managements: Marketing-Veteran **Aaron Rosen** wurde als Chief Marketing Officer (CMO) ins Boot geholt. Mit diesem Schritt reagiert NAO laut eigener Angabe auf die steigende Nachfrage nach zugänglichen Private-Markets-Investments. **Rosen bringt Erfahrung im Schaffen und Umsetzen international skalierbarer Marketing- und Wachstumsstrategien mit: Er baute das Growth-Team bei Trade Republic auf und trieb den Aufstieg zum führenden europäischen Neo-Broker mit voran.** Zudem unterstützte er Facebook beim Markteintritt in Deutschland. Als Berater begleitete Rosen mehr als 50 Unternehmen – darunter eBay, idealo und WorldRemit – bei Marketing-Transformationen. Bei NAO wirkte Rosen zuvor als externer Berater und Mitglied des Advisory Boards mit, bevor er nun zum festen Bestandteil des Führungsteams wurde. Parallel zur CMO-Ernennung stellt NAO die operative Struktur neu auf: **Hendrik Schmidt**, seit April 2023 einer der ersten Mitarbeiter und bisher Head of Growth, verantwortet als Director Growth das Performance Marketing, die Nutzerakquise und die Skalierung aller Wachstumskanäle. Für CEO Binder eine perfekte Kombination aus „strategischer Vision und operativer Exzellenz.“

EXXECNEWS sprach mit Robin Binder, der zuvor das Neo Family Office **ZEITGEIST GROUP** sowie den Fintech-VC **Zeitgeist X Ventures** aufbaute, über Skalierung, Zielkonflikte und die Positionierung des Unternehmens.

**Auf die NAO-Plattform kommen nur Strategien, bei denen wirtschaftlicher Erfolg und nachhaltige Wirkung langfristig zusammenpassen, etwa in Infrastruktur, Transformation oder bei wachstumsstarken Unternehmen mit klaren Werten.**

Robin Binder, Geschäftsführer NAO

## EXXECNEWS: Wie differenziert sich NAO im zunehmend umkämpften Markt für alternative Investments gegenüber anderen Anbietern und Neobanken?

**Robin Binder:** Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern haben wir uns von Beginn an ausschließlich auf Private Markets spezialisiert. NAO bietet Zugang zu Private-Market-Investments in echter Family-Office-Qualität – mit strenger Selektion nach institutionellen Standards, hoher Transparenz und persönlicher Begleitung. Unser Investment-Team prüft jeden Fonds sehr detailliert und arbeitet ausschließlich mit ausgewählten, erfahrenen Asset-Managern zusammen. Entsprechend kuratiert ist auch das Angebot: von Private Equity und Venture Capital über Infrastruktur bis hin zu Private Debt und Hedgefonds. Gleichzeitig kombinieren wir diese institutionelle Qualität mit niedrigen Einstiegshürden. Investments sind bereits ab einem

Euro möglich, auch als Sparplan. Ein klarer Unterschied zu vielen Neobanken ist zudem unser Serviceanspruch: Fragen unserer Kundinnen und Kunden beantworten wir werktags innerhalb von 15 Minuten, per Chat oder telefonisch. Diese Kombination aus Spezialisierung, Qualität und persönlichem Service macht NAO im Markt einzigartig.

**EXXECNEWS: Wie stellen Sie sicher, dass die angebotenen Investments sowohl attraktive Renditen als auch messbaren Impact liefern – und wo liegen dabei die Zielkonflikte?**

**Binder:** Rendite und Impact schließen sich nicht aus, stehen aber durchaus in Spannung. Entscheidend ist deshalb eine sehr saubere Auswahl unserer Investments. Wir prüfen Fonds nicht nur auf Zielrenditen und Track Record, sondern auch darauf,

Fortsetzung auf Seite 6

Fortsetzung von Seite 5

welchen Einfluss die Geschäftsmodelle und Projekte auf die Gesellschaft haben. Zielkonflikte entstehen dort, wo Impact rein marketinggetrieben ist. Auf die NAO-Plattform kommen daher nur Strategien, bei denen wirtschaftlicher Erfolg und nachhaltige Wirkung langfristig zusammenpassen, etwa in Infrastruktur, Transformation oder bei wachstumsstarken Unternehmen mit klaren Werten. Für mich ist reines Impact-Investing zu kurz gedacht – jede Firma, die nachhaltig erfolgreich sein will, muss nachhaltig, also mit positivem Impact, wirtschaften. Demnach geht es mir primär um die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells und die Werte der Belegschaft.

**EXXECNEWS: Wie sieht Ihr Weg zur Skalierung aus: Wachstum über neue Märkte oder neue Anlageklassen?**

**Binder:** Beides, aber mit klarer Priorisierung. Skalierung darf bei Private Markets nicht zulasten der Qualität gehen. Deshalb wachsen wir mit unserem Produktangebot bewusst kontrolliert: durch eine gezielte Erweiterung unseres Angebots in bestehenden Anlageklassen wie Private Equity, Private Debt, Infrastruktur und Venture Capital. Neue Märkte spielen für uns eine wesentliche Rolle, denn unser klares Ziel ist es, die führende Plattform für Private Markets in Europa zu werden. Daher fokussieren wir uns stark auf den Eintritt in ausgewählte neue Märkte in Europa.

**EXXECNEWS: Was war der strategische Auslöser für Ihre Expansion nach Österreich, und warum haben Sie sich zunächst für diesen Markt entschieden?**

**Binder:** Österreich war für uns ein sehr naheliegender Markt: hohe Finanzbildung, starke Affinität zu Sachwerten und eine vermögende, zugleich bislang unterversorgte Zielgruppe im Bereich Private Markets. Hinzu kommt ein regulatorischer Rahmen, der dem deutschen fast identisch ist und eine saubere, effiziente Expansion ermöglicht. Unser Anspruch war es, zunächst in Märkten zu wachsen, in denen wir unsere Beratungs- und Qualitätsphilosophie eins zu eins umsetzen können. Österreich war da der logische erste Schritt. Neben Österreich ist NAO seit Oktober 2025 auch in den Niederlanden verfügbar. Beide Märkte sind Teil unserer europäischen Expansionsstrategie, die wir 2026 und in den kommenden Jahren weiter forcieren werden.

**EXXECNEWS: Wo soll NAO in fünf Jahren stehen?**

**Binder:** Unser Ziel ist klar: NAO soll in Europa zum Synonym für hochwertige Private-Market-Investments werden. Diese Anlageklasse soll für eine breitere Zielgruppe selbstverständlich zugänglich sein, ohne ihren exklusiven Qualitätsanspruch zu verlieren. Kurz gesagt: exklusiv in der Qualität, inklusiv im Zugang. (MB) ♦

Kriterium	Bewertung
Innovationsgrad	★★★★☆
Marktpotenzial	★★★★☆
Risikoprofil	★★★☆☆
Nachhaltigkeit & Wirkung	★★★★☆

**Trade Republic: Bafin-Erlaubnis für eigenen Handelsplatz**

Der Neobroker **Trade Republic** hat über eine Tochtergesellschaft namens **Trade Republic Business III GmbH** von der **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin) die **Erlaubnis zum „Betrieb eines multilateralen Handelssystems“** erhalten. Das geht aus einem Eintrag in der Unternehmensdatenbank der Behörde hervor, der auf den 23. Januar 2026 datiert ist. Das Unternehmen hat sich bislang nicht öffentlich dazu geäußert. Die Erlaubnis ermöglicht es dem Unternehmen, das bislang mit dem Dienstleister **Lang & Schwarz** zusammenarbeitet, selbst als Market Maker aufzutreten. Das Unternehmen reagiert damit möglicherweise auf das im Juli 2026 in Kraft tretende Verbot sogenannter Rückvergütungen oder „Payment for Order Flow“ (PFOF) durch die EU. Der Handelsplatz beziehungsweise ein sogenannter Market Maker zahlt dem Broker hierbei für ausgeführte Orders eine Provision aus der Differenz zwischen Kauf- und Verkaufskurs, dem „Spread“. So könnte Trade Republic das Verbot umgehen und selbst als Market Maker agieren. (DFPA/MB) ♦ [www.traderepublic.com](http://www.traderepublic.com)

**Marc Drießen** ist Head of Product Development Real Estate bei Berenberg. Er wird dort neue Immobilieninvestments entwickeln. Die vergangenen drei Jahre war Drießen Vorstand des von ihm mitgegründeten Investmentmanagers Evolv. Zuvor war Drießen unter anderem CEO bei Engel & Völkers Capital, Geschäftsführer der Hansainvest, Vorstand bei Hesse Newman Capital, Teil des Management Boards der HSH Real Estate und Geschäftsführer der Dr. Peters Group. ♦



Marc Drießen

Foto: Unternehmen



Denis Dollaku

Foto: Unternehmen

**Denis Dollaku** hat die Position des CEO der State Street Bank International GmbH (SSBI) übernehmen. Er tritt damit die Nachfolge von Dr. Andreas Przewloka an. Dollaku ist seit mehr als 25 Jahren im Finanzdienstleistungsbereich tätig, rund 15 Jahre bei State Street. Zuletzt war er Dollaku Head of Business für SSBI und Länderchef (Country Head) für Italien. ♦

**Jörgen Hausberger** wurde zum Partner bei Genesis Capital, einer der führenden Private-Equity-Gesellschaften in Zentraleuropa ernannt. Seit mehr als zwei Jahrzehnten ist Hausberger als Managing Partner bei Invest Equity tätig. Darüber hinaus bekleidete er mehrere Aufsichtsratsmandate und war Mitgründer der Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation (AVCO). Seit nahezu einem Jahrzehnt arbeitet Jörgen Hausberger eng mit Genesis Capital zusammen und ist Mitglied des Investment Committees der Private-Equity-Fonds des Hauses. ♦



Jörgen Hausberger

Foto: Unternehmen

**MPC Capital und Storm Capital starten Investment-Plattform**

Der Hamburger Investmentmanager und Servicedienstleister **MPC Capital** und der norwegische Asset Manager **Storm Capital Management** haben den Start ihrer gemeinsamen Investment-Plattform **MPC Storm Maritime Opportunities** (MSO) bekannt gegeben. Mit dem ersten Closing konnten bereits Eigenkapitalzusagen in einem Volumen von 35 Millionen von Investoren mit umfassender maritimer Expertise eingeworben werden. Ziel von MSO sei es, insgesamt mehr als US-Dollar 70 Millionen Eigenkapital einzuwerben, um opportunistisch in maritime Assets über verschiedene Marktsegmente hinweg zu investieren. **Der Fokus liegt dabei auf modernen Second-Hand-Schiffen in den Bereichen Bulk, Tanker, Container und Offshore.** Die Beschäftigungsstrategien reichen vom Spotmarkt bis hin zu langfristigen Charterverträgen.

**Morten E. Astrup**, Founding Partner von Storm Capital Management, kommentiert: „Ich habe nach einer belastbaren Plattform für meine Schifffahrtsinvestitionen gesucht – und sie in MSO gefunden. Sie baut auf unserer selektiven Eigenkapital- und Projekterfahrung auf. MPC Capital ist ein renommierter Partner mit tiefem Industrie-Know-how. Gemeinsam schaffen wir eine einzigartige Plattform, um attraktive Chancen über den gesamten Schifffahrtszyklus hinweg zu nutzen.“

Das erste Closing wurde durch die Beteiligung von Investoren wie Klaveness Marine, Portline und Uthalden ermöglicht. Zudem wurde ein „signifikantes“ Co-Investment von MPC Capital sowie Morten E. Astrup in MSO getätigt. **Die Strategie von MSO basiert auf einem diversifizierten Portfolioansatz sowie selektiven Co-Investments gemeinsam mit etablierten Industriepartnern.** Angestrebt wird eine Kombination aus einer Nettorendite von rund 15 Prozent jährlich IRR und einer laufenden Rendite in Abhängigkeit von der Projektstruktur. Die typischen Beteiligungsquoten liegen zwischen 20 und 50 Prozent und werden durch eine konservative Finanzierungsstruktur unterstützt.

Die Plattform ist zunächst als Private Partnership strukturiert und soll im Rahmen des zweiten Closings in eine regulierte Fondsstruktur in Luxemburg überführt werden. (DFPA/MB) ♦

[www.mpc-capital.de](http://www.mpc-capital.de)

## Hedgefonds-Branche steuert auf Fünf-Billionen-Dollar-Marke zu

Das weltweit in Hedgefonds verwaltete Kapital ist **im dritten Quartal 2025 auf ein Rekordniveau von 4,98 Billionen US-Dollar gestiegen** und nähert sich damit erstmals der Marke von fünf Billionen Dollar. Das geht aus dem aktuellen „**Global Hedge Fund Industry Report**“ des US-amerikanischen Analysehauses **HFR** hervor.

Demnach wuchs das Branchenvermögen gegenüber dem Vorquartal um 238,4 Milliarden Dollar, getragen von Nettomittelzuflüssen in Höhe von 33,7 Milliarden Dollar – dem höchsten Quartalswert seit 2007. Seit Jahresbeginn summieren sich die Zuflüsse auf 71 Milliarden Dollar. Zugleich legten Hedgefonds im dritten Quartal deutlich zu: Der breite „**HFR Fund Weighted Composite Index**“ gewann 5,4 Prozent, angeführt von Aktienstrategien, Makro- und einer Erholung bei Krypto-Fonds.

Besonders stark wuchsen Equity-Hedge- und Event-Driven-Strategien, während auch Relative-Value- und Makro-Fonds Kapitalzuflüsse verzeichneten. Die größten Manager mit mehr als fünf Milliarden Dollar Anlagevolumen profitierten erneut am stärksten von den Mittelzuflüssen. Laut HFR-Präsident **Kenneth Heinz** treiben unter anderem steigende M&A-Aktivität, wachsende Krypto-Investitionen, sinkende geopolitische Risiken und Erwartungen niedrigerer Zinsen das Branchenwachstum weiter an. (DFPA/ABG) ♦

<https://www.hfr.com/>



Kenneth Heinz

Foto: Unternehmen

## Immobilienmärkte Nordamerika: Steigendes Investitionsvolumen erwartet

Der Immoledienstleister **CBRE** hat den „**2026 North American Investor Intentions Survey**“ veröffentlicht. Demnach ist für 2026 mit einem steigenden Investitionsvolumen zu rechnen. Rund 74 Prozent der Anleger planen, in diesem Jahr mehr zu kaufen als im vergangenen. Angetrieben von stabilisierenden Zinssätzen, reichlich Liquidität, attraktiven Preisen im Vergleich zu anderen Anlageklassen und zyklischen Chancen planen 55 Prozent der Investoren, ihre Kapitalallokation in Immobilien in diesem Jahr zu erhöhen, gegenüber 48 Prozent im Vorjahr. **Multi Family bleibt dabei der bei weitem bevorzugte Sektor, doch kehren Investoren auch in die Bereiche Retail und Office zurück. Der Fokus liegt dabei auf hochwertigen Objekten in gute Lage.** Rund ein Drittel der Investoren plant, im Jahr 2026 sowohl Value-add- als auch Core-plus-Strategien zu verfolgen. Das Interesse an opportunistischen Strategien ist dagegen gesunken.

**Große Städte im Sun Belt und stark performende Sekundärmärkte ziehen auch 2026 weiterhin Investoren an, dabei bleibt Dallas zum fünften Mal in Folge der beliebteste Markt. Atlanta und Miami stehen ebenfalls hoch im Investoreninteresse. San Francisco machte einen großen Sprung auf den dritten Platz der beliebtesten Märkte.** Unter den kanadischen Investoren war Toronto der attraktivste Markt, gefolgt von Vancouver und Calgary.

Die meisten Investoren sind aufgrund ihrer Erwartungen an zukünftige Mietsteigerung bereit, kurzfristige negative Hebelwirkungen zu tolerieren. Dies wird durch die Erwartung gestützt, dass die Schuldenkosten niedriger sein werden, wenn die Vermögenswerte in den nächsten Jahren refinanziert werden. Die Toleranz für ein negatives Leverage über 12 Monate ist dagegen stark gesunken. Die Investoren erwarten, dass die Cap Rates in den nächsten 24 Monaten moderat über alle Immobilienarten hinweg unter Druck geraten. (DFPA/AZ) ♦ [www.cbre.com](http://www.cbre.com)

## Weltweiter M&A-Markt geht mit Schwung ins neue Jahr

Der weltweite Markt für Fusionen und Übernahmen (M&A) ist gut aufgestellt, seinen Aufwärtstrend auch 2026 fortzusetzen. Das Transaktionsvolumen stieg im vergangenen Jahr um 40 Prozent auf insgesamt 4,9 Billionen US-Dollar – und damit auf den zweithöchsten jemals gemessenen Wert. Zu diesem Ergebnis kommt die Unternehmensberatung **Bain & Company** in ihrem „**Global M&A Report 2026**“.

Auch der deutsche M&A-Markt profitierte von der globalen Erholung: **2025 wuchs das gesamte Transaktionsvolumen hierzulande um 39 Prozent auf rund 125 Milliarden US-Dollar, während die Zahl der Deals über 30 Millionen US-Dollar um elf Prozent zulegte.**

Grundlage des positiven Ausblicks ist eine Befragung von 300 M&A-Verantwortlichen, die Bain im Rahmen des Reports weltweit durchgeführt hat. So erwarten 80 Prozent, ihre Transaktionsaktivitäten 2026 auf dem aktuellen Niveau zu halten oder weiter auszubauen. Das Marktumfeld gilt als günstig: Die makroökonomischen Rahmenbedingungen verbessern sich vielerorts, während sich gleichzeitig

ein wachsender Bestand an Private-Equity- und Venture-Capital-Assets auf den Exit vorbereitet. Zugleich erkennen die Befragten branchenübergreifend, dass viele etablierte Geschäftsmodelle die Grenzen ihrer bisherigen Wachstumstreiber erreicht haben.

„Die Voraussetzungen für ein weiteres starkes M&A-Jahr sind gegeben – nach der nahezu rekordverdächtigen Erholung in den vergangenen zwölf Monaten“, sagt Bain-Partner und M&A-Experte **Kai Grass**. „Unternehmen müssen sich neu erfinden, um technologischer Disruption, einer post-globalisierten Wirtschaft und sich verlagernder Profitpools voraus zu sein. M&A wird bei dieser Neuausrichtung 2026 eine zentrale Rolle spielen.“

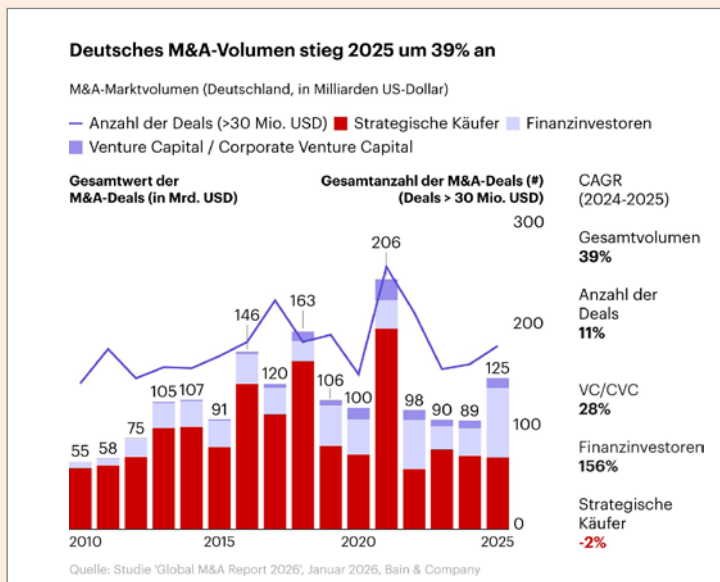


Kai Grass

Foto: Unternehmen

In Deutschland zeigte sich diese Dynamik insbesondere in einzelnen Branchen: Während der strategische Dealwert im Bereich Industriegüter und -dienstleistungen um 26 Prozent zurückging, legten Transaktionen im Bereich Technologie um 328 Prozent und im Bereich Finanzdienstleistungen sogar um 454 Prozent zu. (DFPA/MB) ♦

[www.bain.de](http://www.bain.de)



Deutsches M&A-Volumen, Global M&A Report 2026 von Bain & Company

## IMPRESSUM

Verantwortlich i.S.d. HH Pressegesetzes:

EXXECNEWS Verlags GmbH  
Alsterdorfer Str. 245, 22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0)40/ 50 79 67 60  
Fax: +49 (0)40/ 50 79 67 62

E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)

Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)

Verantwortlich für diese Ausgabe:

Leo J. Hehl (LJH)  
Redaktion: Melanie Bobrich (MB),  
Achim Griesel (ABG), Leo J. Hehl (LJH), Axel  
Zimmermann (AZ)

Autoren: Sebastian Fuchs

**Chef v. Dienst:** Axel Zimmermann

**Marketing/Anzeigen:** Achim Griesel  
E-Mail: [redaktion@exxecnews.de](mailto:redaktion@exxecnews.de)

**Grafik & Reinzeichnung:** Silveria Grotkopf,  
Axel Zimmermann

**Preis:** 2,50 €

**Nächste Ausgabe:** 23. Februar 2026

**Hinweis:** Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.

©EXXECNEWS sind sämtliche Rechte vorbehalten. Nachdruck, Übernahme in elektronische Medien oder auf Internetseiten – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.  
Gültige Anzeigenpreise vom 01.01.2026.

Studie von Cofinpro analysiert Nutzerverhalten bei Wallets

## Vertrauen der Kunden: Banken bei digitalen Brieftaschen im Vorteil

In Deutschland haben sich digitale Wallets schon längst etabliert: 83 Prozent der Verbraucher nutzen bereits mindestens eine digitale Geldbörse, beispielsweise für Online-Zahlungen, im stationären Handel oder für Geldtransfers. Der Markt wird bislang vor allem von Big-Tech-Unternehmen geprägt. **Die Studie „Digital Wallets – die Zukunft der Geldbörsen“ der Unternehmensberatung Cofinpro zeigt jedoch, dass Banken beim Thema Wallets über einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verfügen, den sie bislang nur unzureichend nutzen: das Vertrauen ihrer Kunden.** „Wallets entscheiden über die Kundenschnittstelle der Zukunft“, sagt **Joachim Butterweck**, Director bei Cofinpro. „Wer zögert, gibt Daten- und Ertragspotenziale aus der Hand.“ Seiner Ansicht nach haben die Banken eine starke Ausgangsposition, auch wenn die aktuellen Nutzungszahlen etwas anderes vermuten lassen: „Finanzinstitute genießen bei 80 Prozent der Umfrageteilnehmer hohes Vertrauen bei sensiblen Daten. Damit sind sie Technologiekonzernen weit voraus, die nur einen Wert von 35 Prozent erreichen.“ Die Studienergebnisse verdeutlichen die Marktdynamik: 71 Prozent der Befragten verwenden PayPal als Wallet-Lösung. Apple Pay, Google Pay und vergleichbare Lösungen erreichen insgesamt rund 40 Prozent. Die Nutzung ist besonders ausgeprägt bei jüngeren Zielgruppen: Fast die Hälfte der unter 35-Jährigen nutzt Apple Pay oder Google Pay bereits regelmäßig im Alltag. Damit setze diese Altersgruppe Maßstäbe für künftige Erwartungen an digitale Finanzservices. **Die Kunden erwarten von einer Wallet mehr als reine Bezahlungsfunktionen. So wünschen sich 42 Prozent der Befragten digitale Ausweise in ihrer Wallet, 39 Prozent Bonus- und Loyalty-Programme und 37 Prozent die Integration der Gesundheitskarte oder des Impfpasses.** Wallets entwickeln sich somit aus Sicht vieler Nutzer zu einer digitalen Alltagsplattform, die unterschiedliche Lebensbereiche miteinander verbindet. „Wer die Wallet kontrolliert, begleitet seine Kunden vom Bezahlen über Mobilität bis hin

zu Behördengängen“, so Butterweck. „Für Banken ist das keine technische Detailfrage, sondern eine strategische Weichenstellung für ihre langfristige Relevanz.“

### Wechselbereitschaft ist besonders bei Jüngeren ausgeprägt

Die Studie zeige zugleich das hohe Potenzial bankeigener Wallet-Lösungen. So würden 62 Prozent der Befragten eine Wallet ihrer Hausbank nutzen, sofern diese über erweiterte Funktionen verfügt. In der Altersgruppe der 18- bis 34-Jährigen liegt dieser Anteil sogar bei über 75 Prozent. **Auch eine grundsätzliche Bereitschaft zum Wechsel der Bank ist erkennbar, wenn diese eine überzeugende Wallet-Lösung anbieten würde.** Bei den jüngeren Befragten ist dieser Wert mit 42 Prozent (18 bis 25 Jahre) beziehungsweise 56 Prozent (26 bis 34 Jahre) besonders deutlich ausgeprägt. „Wallets sind damit nicht nur ein Instrument zur Kundenbindung, sondern auch ein potenzieller Hebel für die Neukundengewinnung“, sagt Butterweck. „Ob Banken dieses Potenzial realisieren, hängt davon ab, wie konsequent sie Wallets aus Kundensicht denken.“ Sicherheits- und Datenschutzaspekte spielen dabei eine zentrale Rolle. **So ist 70 Prozent der Befragten eine schnelle Sperrmöglichkeit bei Geräteverlust besonders wichtig und 66 Prozent legen Wert auf eine Datenspeicherung innerhalb Europas.** „Genau hier können regulierte Finanzinstitute ihre Stärken ausspielen“, sagt Butterweck. „Vertrauen, Transparenz und klare Verantwortlichkeiten lassen sich nicht kurzfristig kopieren – sie sind das Fundament nachhaltiger Wettbewerbsfähigkeit.“ (DFPA/MB) ♦ [www.cofinpro.de](http://www.cofinpro.de)

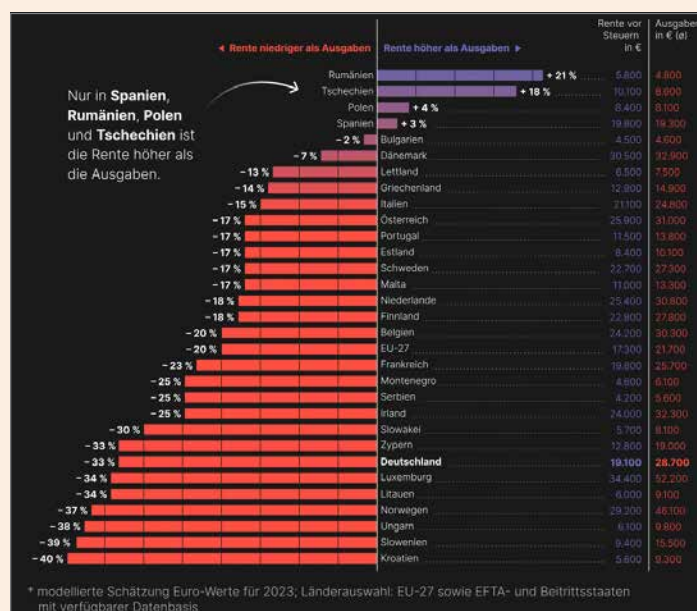
#### Digitale Wallet:

Eine **digitale Wallet** (digitale Geldbörse) ist eine App oder Software, die beispielsweise Zahlungsmittel, Ausweise und Tickets auf dem Smartphone oder Computer speichert. Sie ersetzt physische Brieftaschen für kontaktloses Bezahlen im Geschäft (zum Beispiel Google Wallet oder Apple Pay) sowie Online-Transaktionen.

### DataPulse-Modellierung zeichnet ernüchterndes Bild der Altersvorsorge

## In Mehrzahl der Länder reicht staatliche Rente nicht für den Ruhestand

Reicht die staatliche Rente für einen sorgenfreien Ruhestand? Eine neue Analyse des Datenanbieters **DataPulse Research** zeichnet ein ernüchterndes Bild: In 26 von 30 untersuchten europäischen Ländern deckt die staatliche Altersrente die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten älterer Menschen nicht ab, und das bereits vor Abzug von Steuern. Die Analyse basiert auf einer Modellierung von Eurostat-Daten zu Renten, Preisen und Konsumausgaben in 27 EU-Ländern sowie Norwegen, Montenegro und Serbien (Renten, HICP-Preise und Konsumausgaben). Nur in Spanien, Polen, Tschechien und Rumänien liegt die durchschnittliche Rente über den typischen Ausgaben von Menschen über 60. Im restlichen Europa klafft eine teils dramatische Lücke: In Ländern wie Kroatien, Slowenien oder Norwegen liegt die staatliche Unterstützung mehr als ein Drittel unter den tatsächlichen Kosten. Die Studie macht zudem die extremen Wohlstandsunterschiede sichtbar: Während ein Rentner in Luxemburg durchschnittlich über 52.000 Euro pro Jahr aus gibt, liegt das Ausgabenniveau in Bulgarien und Rumänien bei rund 4.500 Euro. In Deutschland, Frankreich und Italien bewegen sich die Kosten zwischen 24.000 und 29.000 Euro. **Ein überraschendes Ergebnis der Studie ist das „Renten-Paradoxon“: Ein hohes Rentendefizit führt nicht zwangsläufig zu Altersarmut.** Länder wie Norwegen oder Luxemburg weisen trotz einer rechnerisch unzureichenden staatlichen Rente ein niedriges Armutsrisiko auf. Dort greift das „Drei-Säulen-Prinzip“: Ein stabiles Netz aus betrieblicher Vorsorge, privaten Ersparnissen und teilweise einer hohen Wohneigentumsquote fängt das staatliche Defizit auf. In Süd- und Osteuropa hingegen ist die staatliche Rente oft die einzige Brandmauer gegen die Armut.



Reicht das Geld im Ruhestand? Rentenbetrag vor Steuern im Vergleich zu durchschnittlichen Ausgaben. Grafik: Datapulse

### Altersrenten unterscheiden sich erheblich

In Europa hängt die Frage, ob die Menschen sorgenfrei genießen können, also weit weniger von einer einzelnen Rentenhöhe ab als vom Verhältnis zwischen der Höhe der Rentenzahlungen und den tatsächlichen Kosten des Ruhestands. Die staatlichen Altersrenten unterscheiden sich nominal erheblich, und obwohl die Kaufkraftbereinigung diese Unterschiede verringert, beseitigt sie sie nicht. Der „Vorsorgekompass 2026“ des **Centers für Intergenerative Finanzwissenschaft** an

der WHU in Vallendar etwa, der für den Asset Manager **Union Investment** erstellt wurde, hat ermittelt, dass Ruheständler im Durchschnitt monatlich 3.148 Euro ausgeben. Davon entfallen fast 50 Prozent auf Wohnkosten, weitere wichtige Ausgabenbereiche sind Lebensmittel, Mobilität und Alltagskosten. Dem gegenüber stehen laufende Einnahmen von 2.988 Euro pro Monat aus gesetzlichen und anderen Einkommensquellen. „Die Lücke von rund 160 Euro wird aktuell durch Vermögensentnahmen ausgeglichen – eine Strategie, die angesichts sinkender Rentenleistungen und steigender Kosten künftig nicht mehr für alle tragfähig sein wird“, betont Studienleiter **Prof. Dr. Christian Hagist**. Die Studie zeige auch, dass die gesetzlichen Versorgungssysteme im Schnitt nur etwa 60 Prozent der Ausgaben abdecken.

**Fazit:** In manchen Ländern reichen vergleichsweise hohe Renten und niedrigere Lebenshaltungskosten für einen Großteil der typischen Ausgaben im Ruhestand durch staatliche Renten. In anderen Ländern reichen selbst durchschnittliche Renten bei Weitem nicht aus, um die jährlichen Ausgaben älterer Menschen zu decken, was eine starke Abhängigkeit von Ersparnissen, betrieblicher Altersvorsorge oder familiärer Unterstützung bedeutet. (DFPA/MB)