

# Antworten aus der Umfrage an Vertriebe und Maklerpools 2026

Vollständig erschienen in EXXECNEWS 03-2026 (26. Januar 2026)

Komprimierte Ergebnisse zusammengestellt vom Herausgeber

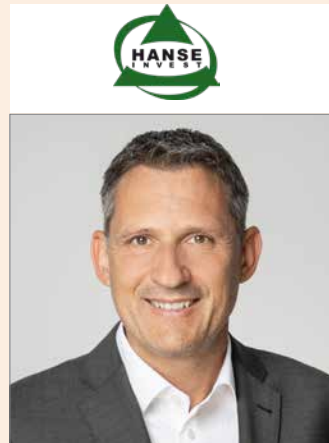
Teilgenommen haben:



Daniel Arndt



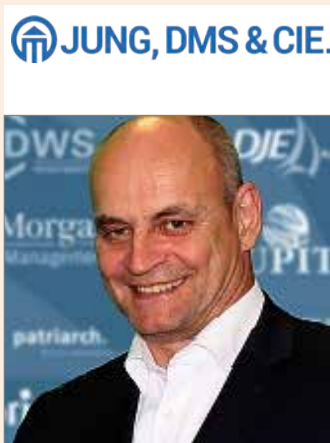
Jörg Wesel



Ralph Heller



Axel Hermann



Helmut Schulz-Jodexnis



Felix Knaak



Lars Gentz

**1** **Rückblick: Sind Sie mit Ihren Platzierungsergebnissen im Sachwertbereich für 2025 zufrieden? Wie war das Jahr im Vergleich zu den Vorjahren?**

**Daniel Arndt, Abteilungsleiter Investment der Fonds Finanz:** Das Jahr 2025 war im Sachwertbereich ein schwaches Platzierungsjahr. Private Anleger scheuen langfristige Kapitalbindungen und agieren aufgrund diverser Insolvenzen am Beteiligungsmarkt sehr verhalten.

**Jörg Wesel, Geschäftsführer bei Fondsnet:** Ja, 2025 war für uns ein erfolgreiches Jahr. Gegenüber 2024 konnten wir den Umsatz im Sachwertbereich spürbar steigern. Sachwert-investments haben sich erneut als stabiler und gefragter Baustein in der Vermögensallokation unserer Kunden bestätigt.

**Ralph Heller, geschäftsführender Gesellschafter HW HanseInvest GmbH:** Das Ergebnis weist in den strukturierten Konzepten (geschlossene AIF) eine leichte, bei den Direkt-Investments eine sehr deutliche Steigerung gegenüber dem Jahr 2024 aus.

**Axel Hermann, Prokurist Hörtkorn Finanzen GmbH:** Wir sind sehr zufrieden mit den Platzierungsergebnissen. Unsere Investoren haben sich mit 57,91 Millionen Euro Eigenkapital an unseren

empfohlenen Sachwertanlagen beteiligt.

**Helmut Schulz-Jodexnis, Prokurist/Bereichsleiter Sachwerte & Immobilien, Jung, DMS & Cie. AG:** In den Bereichen Erneuerbare Energien, Logistik und Private Placements verzeichneten wir steigende Umsätze. ... Insgesamt also ein sehr gemischtes Jahr mit weiter rückläufiger Tendenz im AIF-Bereich.

**Felix Knaak, Referent Vertriebsrecht und Produktmanager Geschlossene Beteiligungen und Kapitalanlagen Plansecur:** Besonders im vierten Quartal haben wir eine spürbare Zunahme der Platzierungsdynamik festgestellt.

**Lars Gentz, Geschäftsführer Walnut Live:** Die mehr als 10.300 durchgeführten Live-Meetings zeigen zudem, dass digitale Beratung im Vertrieb spürbar an Bedeutung gewinnt.

**2** **Ausblick: Was für ein Platzierungsgeschäft erwarten Sie für kommendes Jahr?**

**Daniel Arndt:** Nachfrage sehen wir vor allem in den Bereichen Immobilien, Infrastruktur sowie Private Equity – insbesondere im Zusammenhang mit ELTIFs.

**Jörg Wesel:** Für 2026 erwarten wir eine weitere Belebung des Platzierungsgeschäfts. Ein erweitertes Produktangebot sowie die hohe Nachfrage nach stabilen Sachwerten in einem politisch und wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld sprechen klar für weiteres Wachstum.

**Ralph Heller:** Wir erwarten insgesamt gegenüber 2025 steigende Platzierungsvolumina. Im Bereich der geschlossenen AIF sehen wir aufgrund des absehbar breiteren Marktangebots gute Absatzchancen.

**Axel Hermann:** Aus unserer Sicht werden sich im kommenden Jahr interessante Gelegenheiten insbesondere im Immobilienbereich ergeben.

**Helmut Schulz-Jodexnis:** Wir denken, dass Spezialsegmente stabil bleiben werden und auch Zuwächse verzeichnen werden. Im Immobilienbereich wird es Zeit brauchen, um das Vertrauen der Anleger wiederzugewinnen. **Direktinvestitionen bei Immobilien und PV-Anlagen, Batterie-Speicher etc. dürften dagegen zunehmen.**

**Felix Knaak:** Wir erwarten eine Belebung des Platzierungsgeschäfts. Die jüngsten Produkte und deren attraktive Renditeprofile geben Anlass zu Optimismus.

**Lars Gentz:** Unser Ziel ist es, noch mehr Berater von den Vorteilen digitaler Beratung und Zeichnung zu überzeugen und so das Abwicklungsvolumen weiter zu steigern.

**3 Kundenresonanz: Welche Assetklassen werden besonders nachgefragt? Welche Anlagevehikel? Wie groß ist das Interesse der Kunden beim Thema ELTIF? Wie ist das durchschnittliche Anlagevolumen? Gibt es hierbei Veränderungen über die Jahre? Gibt es Verschiebungen im Kundenkreis? Welche Rolle spielen Junganleger?**

**Daniel Arndt:** Beliebte Assetklassen: Immobilien-AIF (Wohn- und Nahversorgungsimmobilien), Infrastrukturprojekte wie Logistik sowie Private-Equity-Investments. Anlagevehikel: AIF und zunehmend auch ELTIFs. ELTIF-Interesse: Leicht ansteigend, da diese den Zugang zu Private Equity und Infrastruktur erleichtern.

**Jörg Wesel:** Der Schwerpunkt lag klar auf geschlossenen alternativen Investmentfonds (gAIF). ... **ELTIFs profitieren von regulatorischen Verbesserungen, sind im Markt jedoch weiterhin erklärungsbedürftig.**

**Ralph Heller:** ELTIF: Die Nachfrage ist überschaubar, **aktuell beobachten wir den Markt und sind noch nicht aktiv tätig.**

**Axel Hermann:** Wir nutzen in der Umsetzung unserer Anlageempfehlungen nahezu ausschließlich AIF (Publikum-/Spezial AIF). **Das aktuell oft gespielte Thema ELTIF spielt für uns keine Rolle. ... Bei jüngeren Menschen unseres Kundenstamms mit größerem Vermögen liegt der Fokus eher auf hochrentierlichen Investments im Private-Equity-Segment.**

**Felix Knaak:** Wir sehen eine anhaltend starke Nachfrage nach Zweitmarkt-Immobilieninvestments. ... Bei den Anlagevehikeln dominieren weiterhin geschlossene AIF, derzeit platzieren wir keine offenen und

geschlossenen ELTIFs. ... Junganleger spielen bislang eine untergeordnete Rolle im Bereich geschlossener AIF, zeigen aber wachsende Neugier – insbesondere, wenn ESG-Aspekte integriert sind.

**5 Positionierung: Planen Sie Veränderungen, beziehungsweise sehen Sie Anpassungsbedarf (etwa Digitalisierung, KI..)?**

**Daniel Arndt:** Bei ELTIFs zeigt sich jedoch ein anderes Bild: **Hier besteht Potenzial, bereits vorhandene digitale Beratungstrecken auszubauen.**

**Jörg Wesel:** Ja. Der klare Fokus liegt auf der weiteren Digitalisierung der Prozesse. Ziel ist es, die Abwicklung von Beteiligungsinvestitionen für Berater deutlich einfacher, effizienter und komfortabler zu gestalten. Wir haben schon heute bei Fondsnet eine durchgehend rechtssichere digitale Zeichnungsstrecke. Allerdings akzeptieren noch nicht alle Emittenten diesen papierlosen Weg.

**Felix Knaak:** Digitalisierung bleibt ein zentrales Thema – insbesondere bei der Optimierung von Beratungs- und Abwicklungsprozessen. Darüber hinaus prüfen wir den Einsatz von KI-gestützten Tools zur Effizienzsteigerung.

**Lars Gentz:** Unser Ziel ist es, Zeichnungsprozesse so abzubilden, dass Berater und ihre Kunden sie intuitiv, effizient und rechtssicher durchlaufen können. Verständlichkeit und Transparenz stehen dabei im Mittelpunkt.

**6 Handlungsbedarf für die Politik: Wünschen Sie sich von der Politik weitere Vorgaben oder Klarstellungen? Oder bedarf es eher einer regulatorischen Zurückhaltung?**

**Axel Hermann:** Wenn ich eine Empfehlung äußern dürfte, dann wäre es **die Einstiegshürden (Kosten) für neue Marktteilnehmer auf der Anbieterseite deutlich zu reduzieren. Die Überregulierung hilft vor allem größeren Organisationen.**

**Helmut Schulz-Jodexnis:** Wir würden uns wünschen, dass die Staatsanwaltschaften Anfangsverdachtsfälle und Hinweise von Anlegern nachdrücklicher verfolgen, um Schadensbegrenzung zu betreiben.

**Lars Gentz:** In der Sachwertbranche zeigt sich ein gemischtes Bild: Einige Anbieter stehen unter starkem Druck. Gleichzeitig gewinnen Infrastruktur- und Energiethemata weiter an Bedeutung, und Private Markets rücken verstärkt in den Fokus privater Anleger. Damit verschiebt sich der Fokus stärker auf den Vertrieb: **Produkte müssen verständlich erklärt, regulatorische Vorgaben sauber umgesetzt und der Zeichnungsprozess für alle Beteiligten angenehm gestaltet werden.** Genau an dieser Stelle kann Digitalisierung unterstützen. ♦

Hamburg, den 16. März 2026



Dr. Dieter E. Jansen,  
EXXECNEWS-Herausgeber