AIF
Sachwerte
Investmentfonds
Beratung
Recht
Versicherungen

EXXECNEWS

KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

15. Jahrgang
Ausgabe 23
02. November 2026

DIGEST

*** TOP STORY

Top Story – Seiten 1 bis 4
Die DFPA- und EXXECNEWS-Awards 2026:
Man of The Year 2026 ist Paul Schloz. **KVG-Reporting-Awards** gehen an derigo GmbH & Co. KG, DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH, Jamestown US-Immobilien GmbH, die Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG, sowie die Alpha Ordinatum GmbH. **ESG-Reporting-Awards** erhalten die LHI Group und die Ökorenta-Gruppe. Mit **Special-Awards** wurden die BVT-Unternehmensgruppe die Hahn-Unternehmensgruppe, die Munich Private Equity Funds AG, die portagon GmbH und die NAO Co-Investment GmbH ausgezeichnet. ◆

Produkte – Seite 6
Investmentfonds
Generali Investments bringt erste tokenisierte Fondsklasse auf den Markt. ◆ **Sycomore AM** legt auf europäische Souveränität ausgerichtete Aktienstrategie auf. ◆ **Lazard Asset Management** startet quantitativen europäischen Aktienfonds. ◆
Sachwertinvestments
Ökorenta-Gruppe lanciert ersten Erneuerbare-Energien-Fonds für institutionelle Investoren. ◆

From the Desk – Seite 5
Unsere Autorin **Alexandra Symeonidi** von William Blair Investment Management, schreibt darüber, wie Schwellenländer vom Streben nach Energiesicherheit profitieren. ◆

Unternehmen – Seite 6
Apella erweitert mit **Portagon** Angebot für Vertriebspartner. ◆ Fondsboutique **Fortequa** gegründet. ◆ **Arcesium** startet Datenmarktplatz für institutionelle Investoren. ◆
Finanz-Startup-Radar
UnitPlus: Digitales Cash Management für Unternehmen. ◆

Märkte/Assetklassen – Seite 7
Analyse: **Strom** so teuer wie seit vier Jahren nicht mehr. ◆ **Agrar-Marktbericht**: Preissteigerung für Ackerland in Deutschland. ◆

Für Sie gelesen – Seite 8
Generation Z: Die unterschätzte Macht, so analysiert das **Feri Cognitive Finance Institute**. ◆ **„Family Barometer 2026"**: Mangelnde Einigkeit erschwert laut Wealth-Management-Gruppe **Julius Bär** die Unternehmensübertragung. ◆

Die DFPA- und EXXECNEWS-AWARDS 2026

Bemerkenswerte unternehmerische Leistungen, Innovationen bei Produkten und im Vertrieb, anlegerorientierte Transparenz – seit 2018 zeichnen DFPA und EXXECNEWS Unternehmerpersönlichkeiten und Emittenten des Kapitalanlagemarktes aus. Ausgezeichnet werden ausführliche Unternehmensberichterstattung („KVG-Reporting-Award"), herausragende Nachhaltigkeits-Strategien („ESG-Reporting-Award"), langjährige, konstante Emissionstätigkeit („Emissionskonsistenz"), Innovationen bei Produkten („Produkt-Pionier") und im Vertrieb („Online-Vertriebs-Pionier).

Im Mittelpunkt der Award-Vergabe 2026 steht der

Man of the Year 2026

Ausgezeichnet wird 2026 **Paul Schloz**, geschäftsführender Gesellschafter der **azm Investment GmbH**, Oberhaching. Der Text der Urkunde liefert unsere Begründung:

„Paul Schloz, Junior-Chef der asuco Fonds GmbH, Oberhaching, Emissionshaus von Vermögensanlagen zur Investition am Zweitmarkt von Immobilienfonds-Anteilen, hat mit Gründung der Kapitalverwaltungsgesellschaft azm Investment GmbH, Oberhaching, als geschäftsführender Gesellschafter den Schritt zum geregelten Kapitalanlagemarkt gemacht.

Paul Schloz stellte damit die von seinem Unternehmen angebotenen Investments in den wichtigen Fonds-Zweitmarkt auf eine höhere Stufe des Anlegerschutzes.

Während Vermögensanlagen im Wesentlichen nur Restriktionen hinsichtlich der Produktausgestaltung und der aufsichtsrechtlichen Genehmigung von Angebotsunterlagen unterliegen, bedürfen Kapitalverwaltungsgesellschaften als Emittenten von alternativen Investmentfonds (AIF) der Registrierung beziehungsweise Zulassung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), unterliegen ihrer Aufsicht sowie erheblichen Publizitätspflichten hinsichtlich ihres Unternehmens und ihrer Investmentprodukte.

Paul Schloz vollzieht mit dem Schritt in den geregelten Kapitalanlagemarkt einen Paradigmen-Wechsel, der geeignet ist, das Vertrauen in den Zweitmarkt von Fondanteilen und dessen Reputation zu stärken.

Seine unternehmerische Entscheidung, sich zugunsten eines deutlichen Anlegerschutzes den strikten Regularien des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) zu unterwerfen, liefert die Begründung, warum Paul Schloz unser ‚Mann des Jahres 2026' ist."

Zur Auszeichnung als „Man of the Year 2026" sagt Schloz: *„Wir freuen uns, dass wir durch Gründung der azm Investment GmbH Anlegern auch zukünftig Zugang zum Zweitmarkt für geschlossene Immobilienfonds verschaffen können. Die Auszeichnung mit dem Man of the Year Award bestätigt uns darin, dass der Schritt in die regulierte Welt richtig war. Wir blicken mit Zuversicht auf die Zukunft und die Zusammenarbeit mit alten und neuen Partnern."*

Foto: Unternehmen

Paul Schloz mit Award

Auf die von Schloz genannte Zukunft nahm **EXXEC**NEWS-Herausgeber Dr. Dieter E. Jansen anlässlich der Übergabe des Awards Bezug und fragte, wie groß das Reservoir der „gebrauchten Fondsanteile" wäre. „Altfonds sind genug da", meinte Schloz und wies auf die Vorteile des Zeitmarktes hin: Die Fonds verfügten bereits über ein Ausschüttungshistorie, Erwerber profitieren von den bereits im Fonds geleisteten Tilgungen, der Kaufpreis liege regelmäßig unter dem ursprünglichen Zeichnungsbetrag, wodurch ein Erwerber beim endgültigen Exit des Fonds einen Windfall-Profit erziele.

Fortsetzung auf Seite 2

DEUTSCHE FINANZ DFPA PRESSE AGENTUR

Die neue gemeinsame Hompage von
DFPA und EXXECNEWS
www.dfpa.info

EXXECNEWS KAPITALANLAGE-NEWS FÜR EXECUTIVES

Fortsetzung von Seite 1

KVG-Reporting Awards

Gleich zwei Awards gehen an die Münchner **BVT-Unternehmensgruppe**: Ihre Kapitalverwaltungsgesellschaft **derigo GmbH & Co. KG** erhält abermals den **„KVG-Reporting-Award 2026"** für die detaillierte Beschreibung ihrer wirtschaftlichen Lage und ihrer im Rahmen des „Prognoseberichts" überprüfbaren Erwartungen. derigo-Geschäftsführerin **Claudia Bader** sagt dazu: *„Transparenz ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Risikomanagements und unserer Unternehmensphilosophie. Dass die EXXECNEWS-Redaktion unsere Lageberichte mit dem ‚KVG-Reporting Award 2026' auszeichnet und uns als Vorbild für Publizität sieht, ehrt uns sehr. Ich danke meinem Team für die konstant exzellente Arbeit, mit der sie unsere Expertise im Bereich alternativer Investmentfonds für den Markt sichtbar machen."*

Foto: Unternehmen

Claudia Bader, Geschäftsführerin & Chief Risk Officer, derigo Verwaltungs GmbH und Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf, Geschäftsführender Gesellschafter der BVT Holding GmbH & Co. KG und Geschäftsführer der derigo Verwaltungs GmbH

Mit ihrem Publikums-AIF „BVT Batteriespeicher Beteiligungen" etabliert die **BVT-Unternehmensgruppe** eine neue und zukunftsorientierte Assetklasse, der überragende Bedeutung in der Transformation von der fossilen zur klimaneutralen Wirtschaft zukommt. Sie erhält dafür den **Special-Award „Produkt-Pionier 2026"**. Der geschäftsführende Gesellschafter der BVT Holding GmbH & Co. KG **Tibor von Wiedebach und Nostitz-Jänkendorf** sagt: *„Innovation bedeutet für uns, heute die Lösungen zu schaffen, die morgen den Standard setzen. Die Verleihung des Special Awards ‚Produkt-Pionier 2026' durch die EXXECNEWS-Redaktion freut uns sehr und würdigt unsere Arbeit bei der Etablierung der Batteriespeichersysteme als zeitgemäße Assetklasse. Wir freuen uns, einen aktiven Beitrag zur klimaneutralen Wirtschaft leisten zu können und danken unserem Team sowie unseren Partnern für das Vertrauen in diesen zukunftsweisenden Weg."*

Ebenfalls zwei Awards gehen an die **Hahn-Unternehmensgruppe** in Bergisch Gladbach: Mit 202 Anlagefonds und einem verwalteten Immobilienvermögen von rund sieben Milliarden steht sie für nachhaltige Solidität der Anlage in geschlossene Publikums-AIF und erhält dafür den **Special-Award „Emissionskonstanz"**. *„Seit 1982 setzen wir auf versorgungsorientierte Handelsimmobilien, und die zügigen Platzierungen unserer Fonds zeigen, wie sehr Anleger diese Solidität schätzen. Die Auszeichnung bestätigt unseren Kurs"*, sagt **Paschalis Christodoulidis**, Vertriebsleiter der Hahn-Gruppe. Daneben wurde die transparente Unternehmensberichterstattung der Kapitalverwaltungsgesellschaft der Hahn-Gruppe, die **DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH**, abermals mit dem „KVG-Reporting-Award 2026" ausgezeichnet. *„Transparenz ist für uns die Grundlage vertrauensvoller Partnerschaften mit Anlegern und Vertriebspartnern. Dass die Jury unsere Lageberichte erneut auszeichnet, bestätigt unseren Anspruch, die Arbeit als Kapitalverwaltungsgesellschaft umfassend und nachvollziehbar offenzulegen"*, ergänzt Christodoulidis.

Foto: Unternehmen

Paschalis Christodoulidis, Prokurist & Leiter Vertrieb, Hahn Gruppe mit Awards

Wie bereits in den Vorjahren erhielten die **Jamestown US-Immobilien GmbH**, Köln, die ***D*r. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG**, Dortmund, sowie die **Alpha Ordinatum GmbH**, Mannheim, jeweils den „KVG-Reporting-Award 2026". *„Die erneute Auszeichnung mit dem KVG-Reporting Award der EXXECNEWS-Redaktion freut uns sehr. Wir sind der Ansicht, dass Reporting gerade dann am wertvollsten ist, wenn die Zeiten herausfordernd sind, denn in solchen Phasen zeigt sich, wie transparent und ehrlich ein Initiator tatsächlich berichtet. Es macht uns stolz, dass die Jury dies wiederholt honoriert. Mein Dank gilt allen Kolleginnen und Kollegen, die mit ihrer Arbeit dazu beitragen. Die Auszeichnung ist für uns Bestätigung und Ansporn zugleich, auch künftig so offen und nachvollziehbar zu berichten"*, sagt dazu Jamestown-Geschäftsführer **Fabian Spindler**. Und **Gordon Grundler**, Geschäftsführer der Alpha Ordinatum, meint: *„Die auch in diesem Jahr erfolgte Auszeichnung des Service-Awards ist eine Bestätigung unseres Anspruchs, Anleger verlässlich, transparent und serviceorientiert zu begleiten. Dazu gehört für uns seit einiger Zeit auch eine bewusste Gliederung unserer Kommunikation – so erhalten Anleger neben dem Jahresbericht eine ergänzende Anlegerinformation. Uns ist sehr bewusst, wie wichtig es für Anleger ist, auch auf den ersten Blick möglicherweise ‚kryptische' Zahlen und Fakten in nachvollziehbarer Form aufbereitet zu bekommen und auf wesentliche Aussagen eines Jahresabschlusses zu verweisen. Dieser Mehraufwand ist rechtlich nicht vorgeschrieben, für uns aber ein wichtiger Teil guter und verantwortungsvoller Kommunikation. Schön, dass dieser bürokratische Mehraufwand und somit die im Hintergrund verantwortlichen Personen in dieser Form Anerkennung erhalten."*

ESG-Reporting Awards

Die **„ESG-Reporting-Awards 2026"** für die vorbildliche Umsetzung der verbindlichen „ESG-Zielen" (die Berücksichtigung von ökologischen und sozialen Belangen bei gleichzeitiger verantwortungsbewusster Unternehmensführung) gingen an die **LHI Group** in Pullach und die **Ökorenta-Gruppe** in Aurich. *„Wir freuen uns über den ‚ESG-Reporting Award 2026' von EXXECNEWS. Für uns ist die Auszeichnung eine Bestätigung für unseren Anspruch, transparent und nachvollziehbar über unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten zu informieren"*, sagt **Markus Niedermeier**, Geschäftsführer der LHI Group. *„Der Unternehmenszweck der Ökorenta-Gruppe, profitable Finanzanlagen im Bereich der Erzeugung Erneuerbarer Energien zu schaffen, ist per se von nichts anderem bestimmt, als nachhaltiges Wirtschaften attraktiv und renditestark für breite Anlegerkreise zu erschließen. Dass Werte von Aufrichtigkeit, sozialem Miteinander und langem Denken uns weit abseits der Regulatorik im Reporting als Leitmotiv und Grundlage für unser einmaliges Team und die Herangehensweise an unser Tun dienen, ist die Basis für mehr als ein Vierteljahrhundert Erfolg am Markt. Die Ökorenta-Gruppe und die Auricher Werte als KVG sagen danke für diese wunderschöne Würdigung unserer Anstrengungen"*, sagt **Andy Bädeker**, Leiter Portfoliomanagement der Auricher Werte GmbH, der Kapitalverwaltungsgesellschaft der Ökorenta-Gruppe.

Fortsetzung auf Seite 3

Fortsetzung von Seite 2

Foto: Unternehmen

Markus Niedermeier, Geschäftsführer LHI Gruppe, Clemens Richter, Generalbevollmächtigter LHI Gruppe und Alexander von Dobschütz, Geschäftsführer LHI Gruppe mit Award (v.l.)

Foto: Unternehmen

Andy Bädeker, Leiter Portfoliomanagement der Auricher Werte GmbH (als KVG der Ökorenta Gruppe) mit Award

Foto: Unternehmen

Jamal El Mallouki, Geschäftsführer der portagon GmbH mit Award

Special Awards

Mit dem **Special-Award „ELTIF-Pionier 2026"** wurde die **Munich Private Equity Funds AG**, München, ausgezeichnet: Als erste Kapitalverwaltungsgesellschaft hat sie den von ihr aufgelegten ELTIF von der deutschen Kapitalaufsicht BaFin und nicht in Luxemburg genehmigen lassen. Anleger sind damit nicht mit Rechtsfragen des Auslands konfrontiert. **Armin Proksch**a, Vorstandsmitglied der Munich Private Equity, sagt: *„Seit 1999 legen wir in Deutschland Private-Equity-Dachfonds für Privatkunden auf und verwalten sie mit einem bewährten Team in unserer deutschen Kapitalverwaltungsgesellschaft. Auch für die Private-Equity-Dachfonds nach der ELTIF-Verordnung nutzen wir selbstverständlich diese Erfahrung und die bewährten Ansprechpartner für unsere Kunden, jetzt schon in der zweiten ELTIF-Generation. Bei der Zulassung von Fonds arbeiten wir seit jeher konstruktiv und vertrauensvoll mit der Bafin zusammen."*

Die **portagon GmbH**, Frankfurt am Main, erhielt den **Special-Award „Online-Vertriebs-Pionier 2026"**. Sie hat im privaten Kapitalmarkt eine B2B-Distributionsplattform geschaffen, in der Investments in alternative Assets ebenso zugänglich und transparent gemacht werden wie öffentliche Kapitalanlagen und damit neue Wege geschaffen, Emittenten und Vermittler die rechtsichere, volldigitalisierte Beratung und Vermittlung zu ermöglichen. *„Dass die EXXECNEWS-Redaktion unsere Arbeit mit dem ‚Special Award' würdigt, werten wir als wichtiges Signal. Neue Anlageformen wie ELTIFs brauchen Vertriebswege, die Anleger und Vermittler im Alltag erreichen. Genau hier setzen wir an: digital, nachvollziehbar und rechtssicher. Unser Dank gilt der Redaktion und allen, die diesen Weg mit uns gehen. Für uns ist die Auszeichnung eine Verpflichtung, die Plattform konsequent weiterzuentwickeln",* sagt **Jamal El Mallouki**, geschäftsführender Gesellschafter der portagon GmbH.

Die **NAO Co-Investment GmbH**, Berlin, bietet über ihre NAO-App Privatanlegern die Möglichkeit, bereits mit kleinem Kapitalaufwand rechtssicher in ELTIFs unterschiedlicher As-

Fortsetzung auf Seite 4

Fabian Spindler, Managing Partner Jamestown US-Immobilien GmbH

Vanessa Meinker, Geschäftsführerin der Dr. Peters Kapitalverwaltungsgesellschaft

Fotos: Unternehmen

Gordon Grundler, Geschäftsführer Alpha Ordinatum GmbH

Fortsetzung von Seite 3

setklassen wie Private Equity, Infrastruktur oder Private Credit zu investieren. Sie hat damit eine zeitgemäße neue Form der volldigitalisierten Vermittlung von Private-Market-Investments geschaffen und erhält ebenfalls den **Special-Award „Online-Vertriebs-Pionier 2026"**. NAO-Geschäftsführer **Robin Binder** sagt dazu: *„Wir freuen uns riesig über den ‚EXXECNEWS Special Award 2026' als Online-Vertriebs-Pionier. Die Auszeichnung gehört unserem ganzen NAO-Team, das die Vermittlung von Private-Markets-Investments von Grund auf neu und volldigital gebaut hat. Und genauso den Asset Managern, die ihre Produkte über unsere Plattform anbieten. Danke an EXXECNEWS und Herausgeber Dr. Dieter E. Jansen für diese Anerkennung!"* (LJH) ◆

Foto: Unternehmen

Armin Proksch (Vorstand), Sabine Seidenschwann-Harrer (Syndikusrechtsanwältin), Sunanda Tajhya (Vorständin) und Julia Gentz-Schwarzin (Referentin) von Munich Private Equitymit dem Award (v.l.)

Foto: Unternehmen

Robin Binder,
Managing Director Nao Co-Investment GmbH, mit EXXECNEWS-Award

ADVERTORIAL

Die Wohnungskrise macht keine Zinspause

Was die neue Kaufzurückhaltung für Wohnimmobilien-Anleger bedeutet

Eine Familie braucht mehr Platz. Ein Berufsanfänger zieht für seinen ersten Job um. Ein Paar trennt sich. Solche Lebenssituationen lassen sich selten bis zur nächsten Zinssenkung vertagen. Auf dem Immobilienmarkt wird dagegen wieder stärker abgewartet. Genau diese unterschiedliche Entwicklung verdient die Aufmerksamkeit von Anlegern.

Das Forschungsinstitut GEWOS erwartet für 2026 rund 4,4 Prozent weniger Käufe von Wohnimmobilien als im Vorjahr. Das Mehrfamilienhaussegment zeigt sich dabei insgesamt stabil. Die Neuvertragsmieten in Mehrfamilienhäusern lagen laut vdp im zweiten Quartal dagegen bundesweit 3,2 Prozent über dem Vorjahresniveau. Weniger Kaufabschlüsse sind kein Beweis für weniger Wohnbedarf.
Auch der Wohnungsbau sorgt bislang für wenig Entlastung: 2025 wurden nach Angaben des Statistischen Bundesamts 206.600 Wohnungen fertiggestellt, 18 Prozent weniger als im Vorjahr. Die inzwischen steigenden Genehmigungszahlen sind erfreulich. Doch in einer Baugenehmigung kann niemand wohnen.

Für Anleger entsteht daraus eine interessante Konstellation. Wenn Käufer vorsichtiger werden, können sich Verhandlungsspielräume öffnen. Zugleich bleiben gut gelegene, bezahlbare Mietwohnungen gefragt. Daraus wird allerdings erst dann eine Anlagechance, wenn Kaufpreis, Gebäudezustand, Finanzierung und örtliche Nachfrage zusammenpassen. Die Wohnungsknappheit saniert kein Dach und bezahlt keine zu teure Finanzierung.

Gerade deshalb lohnt sich der genaue Blick auf den Bestand. Ein vermietetes Haus hat eine überprüfbare Ausgangslage: bestehende Mietverträge, tatsächliche Einnahmen und einen besichtigbaren Zustand. Hinzu kommt die Frage, was sich verbessern lässt. Leerstand abbauen, Wohnungen bedarfsgerecht renovieren, technische Maßnahmen sinnvoll staffeln und Mieter verlässlich betreuen – darin liegt die tägliche Arbeit am Immobilienwert.

Mit dem „WIDe Fonds 10" verfolgen wir diesen Ansatz. Im Mittelpunkt stehen Bestandswohnimmobilien, deren Entwicklung wir vom Einkauf über die Bewirtschaftung bis zum späteren Verkauf begleiten. Der erste Ankauf in Leipzig ist erfolgt. Entscheidend ist für uns, welches Ergebnis ein Objekt über die Haltedauer nach Kosten erwarten lässt. Eine hohe Anfangsrendite allein beantwortet diese Frage ebenso wenig wie die Hoffnung auf steigende Verkaufspreise.

Foto: Unternehmen

Dieter Lahner

Auch Bestandsinvestitionen tragen Risiken. Instandhaltung kann teurer werden, Mieten können ausfallen und Verkaufspreise hinter den Erwartungen zurückbleiben. Ein geschlossener Immobilienfonds ist eine langfristige unternehmerische Beteiligung mit Verlustrisiken bis zum Totalverlust. Deshalb gehören Reserven und eine nachvollziehbare Kalkulation zur Investitionsentscheidung.
Für Vermittler und ihre Kunden bietet die Schlussphase der Platzierung jetzt einen konkreten Anlass, den „WIDe Fonds 10" zu prüfen. Das Platzierungsende ist nach aktuellem Stand für den 31. Dezember 2026 vorgesehen. Wer eine Beteiligung erwägt, sollte Unterlagen, Anlagehorizont und Risikotragfähigkeit rechtzeitig besprechen und offene Fragen klären. Ob ein Investment passt, entscheidet die sorgfältige Prüfung. Der Wohnbedarf macht unterdessen keine Zinspause.

Unser Autor:

Dieter Lahner ist Geschäftsführer und Gesellschafter der WIDe Wertimmobilien Deutschland Fondsmanagement GmbH und seit mehr als 40 Jahren im Immobiliengeschäft tätig.
https://www.wide-kvg.de

ADVERTORIAL

Kooperationen mit Stadtwerken und regionalen Versorgern

Investitionen in Infrastruktur sind kapitalintensiv. Angespannte Haushaltslagen und ein wachsender Investitionsstau erschweren es Stadtwerken und regionalen Versorgern zunehmend in dringend benötigte Infrastrukturprojekte zu investieren. Dadurch geraten der Bau, Ausbau sowie die Modernisierung der sozialen als auch der technischen Infrastruktur ins Stocken beziehungsweise sind kaum realisierbar. Dies betrifft ebenso den für die Energiewende essenziellen Ausbau Erneuerbarer Energien.

Laut einer Studie im Auftrag der **KfW** und **PwC** beträgt allein der Investitionsbedarf in Strom- und Gasverteilernetze sowie die netzgebundene Wärmeversorgung auf regionaler Ebene bis zum Jahr 2045 rund 535 Milliarden Euro. Die klassische Kreditfinanzierung stößt hier an ihre Grenzen.

Institutionelle Investoren – insbesondere aus dem öffentlichen Sektor – können einen entscheidenden Beitrag leisten. Sie verfolgen langfristige Anlageziele, was für regionale Versorger von großer Bedeutung ist. Im Mittelpunkt stehen nicht kurzfristige Gewinnmaximierung, sondern Versorgungssicherheit und stabile Cashflows.

Durch die Beteiligung externer Investoren müssen Stadtwerke und regionale Versorger weniger Eigenkapital aufbringen, was die kommunale Bilanz entlastet und das Risiko einer Überschreitung von Verschuldungsgrenzen reduziert. Gleichzeitig bleiben sie in der Regel Betreiber der Anlagen. Das stärkt ihre regionale Rolle – durch gesicherte Arbeitsplätze, lokale Wertschöpfung und ihre Position als zentrale Akteure der Energiewende.

Institutionelle Investoren profitieren deutlich von diesem Kooperationsmodell. Stadtwerke und regionale Versorger sind nicht nur verlässliche Partner, sondern verfügen zudem über langjährige Erfahrung im Betrieb von Energieinfrastruktur. Das reduziert Betriebsrisiken und macht die Erreichung prognostizierter Erträge wahrscheinlicher.
Hinzu kommt, dass institutionelle Investoren strengen regulatorischen Anforderungen unterliegen. Die Zusammenarbeit mit kommunalen Versorgern ist auch deshalb attraktiv, weil diese oft hohe ökologische und soziale Standards erfüllen. Das erleichtert Investoren die Einhaltung von ESG-Kriterien und verbessert die Nachhaltigkeitsqualität ihrer Portfolios.

Wind- und Solarparks passen hier bestens ins Bild, da diese Laufzeiten von rund 20 bis 25 Jahre haben und Stadtwerke und regionale Versorger in Jahrzehnten denken und planen. Die Cashflows sind stabil und die Projektentwicklungsrisiken gering: Geeignete Flächen, Genehmigungen und Netzanschlüsse sind häufig bereits vorhanden. Investoren steigen somit in ein weitgehend derisked Projekt ein.

Foto: Unternehmen

Dieter Seitz

Die LHI bietet hier ein Investment, dass genau diese Vorteile für institutionelle Investoren, Stadtwerke und regionale Versorger bietet. Das Produkt investiert in Vermögensgegenstände der qualifizierten Infrastruktur, primär in Wind- und Solarparks in Deutschland und den Nachbarländern.

Ergänzend ist geplant, dass Speicher, Netze, Wärmeprojekte und Geothermieanlagen das Portfolio abrunden. Hierbei sollen Kooperationen mit Stadtwerken und öffentlichen Versorgungsunternehmen den Schwerpunkt bilden.

Die **LHI Gruppe** ist eine Structured Finance- und Investment-Boutique mit hoher Strukturierungs- und Assetklassenexpertise in den Bereichen Immobilien, Erneuerbare Energien und Infrastruktur.

Das Know-how aus über 50 Jahren Erfahrung in der Strukturierung und Finanzierung sowie rund 37 Wind- und 80 Solarparks im Portfolio macht sie für Kooperationsmodelle wie oben beschrieben zum bestmöglichen Partner.

Unser Autor:

Dieter Seitz ist Geschäftsführer der LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft.
https://www.lhi.de

Ökorenta-Gruppe lanciert ersten Erneuerbare-Energien-Fonds für institutionelle Investoren

Die **Ökorenta-Gruppe**, deutscher Asset Manager mit 27 Jahren Erfahrung im Bereich der Erneuerbare-Energien-Infrastruktur, erweitert ihr Produktangebot für institutionelle Investoren. Mit dem **„Ökorenta Institutional Renewables 26"** legt das Unternehmen erstmals einen Spezialfonds als Luxemburger SICAF-RAIF auf.
Der Artikel-9-Fonds setzt auf ein risikooptimiertes Multi-Asset-Portfolio und **strebt im Base Case eine prognostizierte Gesamtrendite von durchschnittlich mehr als 7,5 Prozent jährlich (IRR) an. Die Mindestzeichnungssumme beträgt fünf Millionen Euro**.
Die geschlossene Investmentgesellschaft (SICAF) ist als Reserved Alternative Investment Fund (RAIF) nach Luxemburger Recht strukturiert und qualifiziert sich als Artikel-9-Fonds gemäß der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) für höchste Nachhaltigkeitsstandards. Das Anlagekonzept setzt auf eine Multi-Asset-Allokation, die gezielt in Windenergie, Photovoltaik und großskalierte Stromspeicher investiert. Durch die Kombination von Erzeugung, Speicherung und intelligenter Vermarktung nutze der Fonds eine integrierte Wertschöpfung, die das Portfolio von klassischen Konjunkturzyklen entkoppelt und institutionellen Anlegern robuste, planbare Cashflows liefert. Der geografische Fokus liegt auf breit diversifizierten Standorten mit einem klaren Investitionsschwerpunkt in Deutschland. Um ein optimales Risiko-Rendite-Profil zu gewährleisten, erstreckt sich die Strategie über verschiedene Projektstadien: Sie reicht von „Ready-to-Build"-Projekten über die Bauphase bis hin zu etablierten Bestandsanlagen in der Betriebsphase. Durch diesen diversifizierten Ansatz sowie eine tiefgehende technische und kaufmännische Prüfung werden Entwicklungs- und Fertigstellungsrisiken im Sinne eines professionellen Risikomanagements laut Unternehmen minimiert. (DFPA/MB) ◆ www.oekorenta.de

Sycomore AM legt auf europäische Souveränität ausgerichtete Aktienstrategie auf

Der Vermögensverwalter **Sycomore Asset Management** (Sycomore AM), Teil von Generali Investments, hat die Auflegung des Fonds **„Sycomore European Strategic Sovereignty"** bekannt gegeben. Hierbei handelt es sich um einen auf Conviction-basierten Aktienfonds, der in börsennotierte europäische Unternehmen investiert, die in Bereichen tätig sind, die für die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit und die industrielle Autonomie Europas von zentraler Bedeutung sind. Der Begriff Conviction-Fonds bezeichnet aktiv verwaltete Investmentfonds, deren Management stark von den eigenen Überzeugungen (Conviction) geleitet wird. Der Fonds „Sycomore European Strategic Sovereignty" ist als Artikel-8-Fonds gemäß der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR) klassifiziert und investiert vorwiegend in Unternehmen aller Marktkapitalisierungsgrößen mit Sitz in Kontinentaleuropa mit einem Fokus auf Frankreich, Italien und Deutschland.Angesichts geopolitischer Spannungen, der Neuordnung globaler Lieferketten,

Foto: Unternehmen
Pierre-Alexis Dumont

des zunehmenden Bedarfs an Reindustrialisierung und Europas Bestrebungen nach größerer Autonomie in den Bereichen Energie und Technologie, habe sich die europäische Souveränität zu einem strukturellen Anlagethema entwickelt.
Der Fonds basiert auf den vier Anlagethemen digitale Transformation und technologische Innovation (Halbleiter, Künstliche Intelligenz, Cloud-Infrastruktur, Rechenzentren und Cybersicherheit), Energieunabhängigkeit und kritische Infrastruktur, kritische Rohstoffe und industrielle Wertschöpfungsketten sowie Sicherheit. „Wir glauben, dass die europäische Souveränität eines der wichti*gsten Anlagethemen der kommenden Jahrzehnte sein wird. Um dieses Ziel zu erreichen, wird beträchtliches Kapital entlang strategischer Wertschöpfungsketten benötigt. Die Chancen erstrecken sich dabei nicht nur auf die größten Unternehmen, sondern auch auf weniger sichtbare Small- und Mid-Cap-Unternehmen, die für die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit und strategische Autonomie Europas von entscheidender Bedeutung sind. Unsere Aufgabe besteht darin, diejenigen zu identifizieren, die die stärksten langfristigen Investment Cases aufweisen*", erklärt **Pierre-Alexis Dumont**, CIO von Sycomore AM. (DFPA/MB) ◆ www.sycomore-am.com

Generali Investments bringt erste tokenisierte Fondsklasse auf den Markt

Der Asset Manager **Generali Investments** hat die Auflage einer direkten tokenisierten Fondsklasse des **„Generali Money Market Fund"** bekannt gegeben. Dabei handelt es sich um einen bestehenden, in Luxemburg domizilierten Geldmarktfonds, der von Generali Asset Management aufgelegt und verwaltet wird. **Die neue Anteilsklasse nutzt die Distributed-Ledger-Technologie (DLT), um Fondsanteile darzustellen und zu erfassen.**
Die tokenisierte Fondsklasse ist ausschließlich ausgewählten Unternehmen der Generali-Gruppe vorbehalten und steht anderen Anlegern nicht zur Verfügung.
Die tokenisierte Fondsklasse wurde für die Investmentaktivitäten der Generali-Gruppe eingeführt und markiere den ersten Meilenstein bei der Entwicklung eines umfassenderen Angebots an tokenisierten Investmentmöglichkeiten. Ziel sei es, diese Technologie schrittweise auf alle Kunden von Generali Investments auszuweiten.

Foto: Unternehmen
Emiliano Di Giammatteo

Der Markt für tokenisierte reale Vermögenswerte hat sich seit Anfang 2025 fast vervierfacht und erreichte bis September 2026 ein Volumen von 39 Milliarden US-Dollar. Anleihen und Geldmarktfonds führen diese Expansion an und entwickeln sich für die traditionelle Finanzwelt zum wichtigsten Einstiegspunkt in digitale Märkte. Mit Blick auf die Zukunft könnten sich tokenisierte reale Vermögenswerte bis zum Beginn des nächsten Jahrzehnts zu einem Markt im Wert von mehreren Billionen Dollar entwickeln.
Bei der Tokenisierung wird ein realer Finanzvermögenswert in einem verteilten Hauptbuch („Distributed Ledger") in Form eines sogenannten Tokens digital dargestellt. In einem Investmentfonds repräsentieren Token Anteile beziehungsweise Einheiten am Fonds, während Smart Contracts und die DLT-Infrastruktur Ausgabe, Übertragung und Verwaltung dieser Anteile beziehungsweise Einheiten automatisieren. **Emiliano Di Giammatteo**, Chief Operating Officer bei Generali Investments, erklärt: *„Tokenisierung und digitale Vermögenswerte können eine wichtige Rolle bei der Modernisierung unserer Infrastruktur für Investmentfonds spielen. Geldmarktfonds sind ein vielversprechender Ausgangspunkt, da sie das Potenzial bieten, den Vertrieb zu erweitern und gleichzeitig ein effizienteres Liquiditäts- und Sicherheitenmanagement zu ermöglichen – sowohl auf den traditionellen Kapitalmärkten als auch für Emittenten von Stablecoins. Zudem können sie zu einem wichtigen Baustein in einem stärker vernetzten und programmierbaren Finanzökosystem werden."* (DFPA/MB) ◆ www.generali-invest.com

Lazard Asset Management startet quantitativen europäischen Aktienfonds

Der Vermögensverwalter **Lazard Asset Management** (LAM) hat die Auflegung des **„Lazard European Equity Advantage Fund"** bekannt gegeben. Der quantitativ gemanagte UCITS-Fonds erweitert den Zugang für Anleger zur Equity-Advantage-Plattform von LAM.
Der Fonds verfolge einen Investmentansatz, der darauf ausgerichtet sei, über unterschiedliche Marktzyklen hinweg attraktive Ergebnisse zu erzielen. Im Mittelpunkt steht die Bottom-up-Titelauswahl, die auf ein ausgewogenes Stilprofil und die Vermeidung unbeabsichtigter makroökonomischer Risiken ausgerichtet ist. Der aktive, quantitativ gestützte Investmentprozess von LAM bewertet Unternehmen anhand ihres Wachstumspotenzials, ihrer Bewertung, des Marktsentiments und ihrer finanziellen Qualität. *„Wir sind überzeugt, dass ein diszipliniert und kontinuierlich erzieltes Alpha entscheidend für den langfristigen Anlageerfolg unserer Kunden ist"*, sagt **Kai Jennert**, CEO von Lazard Asset Management in Deutschland und Österreich. *„Unsere Equity-Advantage-Lösungen verfolgen für unsere Anleger drei Ziele: eine beständige relative Wertentwicklung, kontrollierte Risiken und ein konsistentes Stilprofil. Damit können sie aus unserer Sicht als Kernbaustein für das Aktiensegment eines Anlageportfolios dienen."* (DFPA/MB) ◆ www.lazardassetmanagement.com

Foto: Unternehmen
Kai Jennert

Marktkommentar

Wie Schwellenländer vom Streben nach Energiesicherheit profitieren

Energiesicherheit treibt den Ausbau Erneuerbarer Energien an. Für Schwellenländer entstehen dadurch Anlagechancen bei Batteriemetallen, seltenen Erden und Energiespeichern.

Die durch den jüngsten Iran-Krieg und andere geopolitische Konflikte ausgelösten Störungen der Energieversorgung haben die Dringlichkeit verstärkt, Energiesysteme zu diversifizieren und die Energiewende zu beschleunigen. Dies stützt unserer Ansicht nach wiederum die Nachfrage nach kritischen Metallen, verbessert die Aussichten für den Ausbau Erneuerbarer Energien und schafft ein wachsendes Spektrum an Anlagechancen in Schwellenländern, da viele dieser Ressourcen dort konzentriert sind.

Die Beweggründe

Die Welt hat innerhalb von nur fünf Jahren zwei große Energiekrisen erlebt, beide mit erheblichen Folgen für die Staatsfinanzen und die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte. Die fiskalische Belastung durch **wiederholte Energieschocks** lässt sich zunehmend schwer ignorieren. Viele Entwicklungsländer kämpfen weiterhin mit **hohen Schuldenständen**, während sich auch in weiten Teilen der Industrieländer die Haushaltslage verschlechtert hat.

Foto: Unternehmen

Alexandra Symeonidi

Die Subventionen für fossile Brennstoffe dürften in diesem Jahr deutlich auf 1,1 Billionen US-Dollar steigen, was einem Zuwachs von rund 400 Milliarden US-Dollar gegenüber dem Vorjahr entspricht. Gleichzeitig **verbessert sich die Wirtschaftlichkeit sauberer Energie** weiter. Der rasche Kostenrückgang bei Solar-, Wind- und Batterietechnologien hat Erneuerbare Energien gegenüber konventionellen Energiequellen zunehmend wettbewerbsfähig gemacht. Die Kosten für Photovoltaik sind im vergangenen Jahrzehnt um 90 Prozent gesunken, die für Onshore-Windenergie um 70 Prozent und die für Batterien um mehr als 90 Prozent.

Angesichts der durch geopolitische Spannungen und Versorgungsunterbrechungen verursachten erhöhten Volatilität an den Öl- und Gasmärkten haben diese Entwicklungen unserer Ansicht nach die wirtschaftlichen Argumente dafür weiter gestärkt, den Ausbau Erneuerbarer Energien zu beschleunigen und die Abhängigkeit von importierten Brennstoffen zu verringern. Im Jahr 2025 wurden **Erneuerbare Energien zur weltweit größten Quelle** der Stromerzeugung und überholten erstmals die Kohle.

Doch es geht nicht nur um Kosten und Wirtschaftlichkeit – während vor wenigen Jahren noch die Klimaziele im Mittelpunkt der Energiewende standen, ist die Energiesicherheit heute der wichtigste politische Treiber, da Erneuerbare-Energieanlagen nach ihrer Installation keine importierten Brennstoffe mehr benötigen.

Die politischen Reaktionen

Wir haben eine Welle politischer Maßnahmen zur Beschleunigung der Nutzung Erneuerbarer Energien beobachtet, insbesondere in Europa und Asien, den Regionen, die geopolitischen Krisen am stärksten ausgesetzt sind. **Chinas Ziele** für Erneuerbare Energien sind beeindruckend: Bis 2030 werden eine erneuerbare Stromerzeugungskapazität von 3.500 Gigawatt (GW) sowie ein Anteil Erneuerbarer Energien von 50 Prozent am Stromverbrauch und 25 Prozent am Energieverbrauch angestrebt.
Südkorea hat sich verpflichtet, bis 2030 eine Kapazität von 100 GW im Bereich Erneuerbarer Energien zu erreichen. **Indonesien** hat die Umsetzung seines Solarziels von 100 GW sowie Geothermieprojekte beschleunigt. Die indischen Regulierungsbehörden haben kürzlich wettbewerbsfähige Tarife für große Projekte im Bereich Erneuerbarer Energien verabschiedet. **Indien** treibt sein nationales Ziel weiter voran, bis 2030 nichtfossile Erzeugungskapazitäten von 500 GW zu erreichen, die 50 Prozent des gesamten Strombedarfs decken würden. Die **Philippinen** haben den Einsatz von Solaranlagen auf Dächern beschleunigt, da sich Verbraucher vor hohen Energierechnungen schützen wollten. Das Land strebt bis 2030 einen Anteil Erneuerbarer Energien von 35 Prozent am Stromerzeugungsmix an.

Auswirkungen auf Schwellenländer und Rohstoffe

Infolge des Iran-Krieges und des damit verbundenen Energieangebotsschocks wird für dieses Jahr ein vorübergehender **Rückgang der Ölnachfrage** erwartet. Unserer Ansicht nach könnte 2027 erneut ein Überangebot entstehen, da das Angebot die Nachfrage übersteigen könnte. Dies könnte zu niedrigeren Ölpreisen führen.

Da der Energieverbrauch jedoch mit dem globalen Wachstum zusammenhängt, könnten kostengünstige Erneuerbare Energien unserer Ansicht nach für viele Schwellenländer ein e**rhebliches Wachstumspotenzial** beim Bruttoinlandsprodukt (BIP) erschließen. Dieses höhere BIP-Potenzial könnte sich in einem breiteren Wachstum des Konsums und der Rohstoffnachfrage niederschlagen.

Darüber hinaus dürften Metalle zu den größten Profiteuren im Rohstoffbereich zählen, insbesondere Batteriemetalle und seltene Erden. Bloomberg erwartet für 2026 ein deutliches **Wachstum der Nachfrage nach Batteriemetallen**, das teilweise auf den weltweiten Absatzanstieg bei elektrischen Pkw zurückzuführen ist. Ein weiterer wichtiger Treiber dieses Wachstums sind Batteriespeichersysteme (BESS), die Hand in Hand mit dem Ausbau rneuerbarer Energien gehen. Sie werden eingesetzt, um das Stromnetz zu stabilisieren und die schwankende Stromerzeugung aus Solar- und Windenergie auszugleichen. Weltweit dürfte die BESS-Kapazität rasch wachsen, von rund 250 GW im Jahr 2025 auf mehr als 1.500 GW bis 2030.

Unterdessen profitieren **Lithium, Kupfer, Aluminium und bestimmte seltene Erden** am stärksten vom Thema Energiewende. Darüber hinaus sind bestimmte Seltenerdmagnete zu Schlüsselkomponenten von Batterien, Elektrofahrzeugen und in jüngerer Zeit auch von KI und Robotik geworden. Die starken Nachfrageaussichten stützen die Preise. Allerdings besteht eine relativ große Preisdifferenz zwischen China und den Märkten außerhalb Chinas, da China rund 90 Prozent der Raffination seltener Erden kontrolliert.

Andere Schwellenländer haben sich beeilt, die Versorgung mit diesen Ressourcen zu sichern. Brasilien hat 2026 seinen Fonds für kritische Mineralien aufgelegt, während Argentinien, Peru, Indonesien und die Philippinen an entsprechenden bilateralen Rahmenvereinbarungen mit den USA beteiligt sind.

Fazit

Die Energiewende wird nicht mehr allein von Klimazielen angetrieben – sie ist zunehmend eine Reaktion auf Bedenken hinsichtlich der Energiesicherheit, auf Fragen der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit und auf die Notwendigkeit einer größeren Widerstandsfähigkeit in einem unsicheren geopolitischen Umfeld. Für Schwellenländer bietet dieser Wandel unserer Ansicht nach eine bedeutende Chance, sich im Zentrum der nächsten Phase des globalen Wachstums zu positionieren. ◆

Unsere Autorin:

Alexandra Symeonidi ist Senior Corporate Credit and Sustainability Analyst im Emerging Markets Debt Team von William Blair Investment Management, einem unabhängigen, mitarbeitergeführten globalen Vermögensverwalter mit Hauptsitz in Chicago, USA, und Assets under Management (AuM) in Höhe von rund 66 Milliarden US-Dollar (Stand: 30. September 2026).

www.williamblair.com

UNTERNEHMEN

Apella erweitert mit Portagon Angebot für Vertriebspartner

Vertriebspartner von **Apella WertpapierService** können ab 2027 Private-Markets-Produkte in ihren Beratungs- und Vertriebsprozess integrieren. Gemeinsam mit **Portagon**, der Distributionsplattform für alternative Investments, wird die Apella WertpapierService dafür als eines der ersten Haftungsdächer ihren angeschlossenen Vertriebspartnern eine Unified Managed Account-Lösung zur Verfügung stellen.
In diesem Anlagekonto können unterschiedliche Investmentbausteine wie Aktien, Anleihen, Investmentfonds und dann auch Private-Markets-Produkte gebündelt und verwahrt werden.
Tilo Stolzenburg, Geschäftsführer der Apella WertpapierService sagt: *„Private-Markets-Lösungen spielen künftig im Portfolio und damit in der Beratung eine größere Rolle als Diversifikatoren. Dabei stellen die Merkmale dieser Anlageklasse besondere Anforderungen an Beratung und Abwicklung. Durch unsere Zusammenarbeit mit Portagon und Incore können unsere Vertriebspartner künftig Private-Markets-Produkte, wie vor allem ELTIFs etc. in ihre Beratung integrieren und dabei auf Prozesse zurückgreifen, die ohne Umbrüche und Systemwechsel reibungslos funktionieren."*
Private-Markets-Produkte erfordern aufgrund ihrer besonderen Merkmale bei Laufzeiten, Liquidität oder Bewertung eine erweiterte Form der Beratung und der Dokumentation. Bislang mussten die Vermittler dafür ein externes Abwicklungssystem sowie eine separate Depotlösung nutzen. Nach erfolgter Integration kann der Vermittler aus seinem gewohnten Abwicklungssystem „MyWebDepot" von Incore heraus sämtliche Wertpapierarten ordern.
Die **Incore Asset Management Solution** aus Regensburg (Incore AMS) betreibt mit der Plattform „MyWebDepot" die Infrastruktur für das Portfoliomanagement und die digitale Finanzberatung der Apella WertpapierService und bindet in diese nun das Portagon-System ein. Die Integration wird voraussichtlich im ersten Quartal 2027 abgeschlossen sein.
Handelbar sind dabei grundsätzlich alle liquiden und illiquiden Instrumente wie ELTIFs, AIF oder Anleihen, mit deren Anbietern Portagon eine entsprechende Vertriebsvereinbarung hat. (DFPA/MB) ◆ www.portagon.com

Fondsboutique Fortequa gegründet

Mit **Fortequa** startet eine neue, auf europäische Aktien spezialisierte Fondsboutique. Ein Fokus wird der Bereich Small und Mid Caps sein – Unternehmen, die in ihrer Nische den Weltmarkt anführen. Im November gehen die ersten beiden Publikumsfonds an den Start: der **„Fortequa Falcon Fund"** für europäische Aktien aller Größenklassen und der **„Fortequa Merlin Fund"** für europäische Small und Mid Caps.
Die Gründungspartner **Matthias Born**, **Oliver Fritz** und **Christian Korth** bündeln insgesamt über 50 Jahre Kapitalmarkterfahrung. Die Unternehmensgruppe **Münchmeyer Petersen & Co.** (MPC) der Hamburger Unternehmerfamilie **Schroeder** beteiligt sich als strategischer Investor mit 25,1 Prozent. Als Kapitalverwaltungsgesellschaft fungiert **Ampega Investment**.
Bei der Auswahl der Unternehmen setzt Fortequa laut eigener Angabe auf drei Faktoren: Dynamik, Qualität und Bewertung. Im Mittelpunkt stehe die Frage, wie gut ein Unternehmen die Erwartungen des Marktes übertreffen kann. Die Vorauswahl aus 1.200 europäischen Unternehmen erfolgt über ein proprietäres Scoring-Modell, das laufend mithilfe von KI optimiert werde.
Die drei Gründer verfügten über umfassende Erfahrung im Management großer Aktienportfolios. Bei **Berenberg** verantworteten sie gemeinsam diverse europäische Aktienstrategien. (DFPA/MB) ◆
https://fortequa.com

KARRIERE

Foto: Unternehmen
Tino Benker-Schwuchow

Tino Benker-Schwuchow übernimmt zum 1. November 2026 die Position des CEO von BNP Paribas Personal Investors Deutschland. Der Geschäftsbereich vereint die drei Marken Consorsbank, DAB BNP Paribas und BNP Paribas Wealth Management – Private Banking. Zusammen betreuen sie 2,1 Millionen Kunden und ein Anlagevermögen von 182 Milliarden Euro (Stand September 2026). Personal Investors positioniert sich im dynamischen deutschen Banking- und Brokerage-Markt als Premium Digital Bank. In seiner neuen Funktion gehört Tino Benker-Schwuchow dem Management Board Germany und dem Executive Committee von BNP Paribas Deutschland an. Benker-Schwuchow ist seit 2015 in verschiedenen Funktionen für BNP Paribas tätig. Nach mehreren Führungspositionen im Personalbereich übernahm er 2020 die Funktion des Chief People Officer Germany und wurde 2021 in das Management Board Germany berufen. 2024 wechselte er zu Personal Investors. Dort übernahm er die Leitung der Consorsbank, der Digitalbank von BNP Paribas in Deutschland, sowie die Funktion des Chief Commercial Officer von BNP Paribas Personal Investors. ◆

Foto: Unternehmen
Enrico Nanni

Enrico Nanni wurde zum CEO Europe des international tätigen Versicherungsmaklers Howden ernannt. Die Ernennung wird zum 1. Januar 2027 wirksam. Nanni führt seine aktuelle Rolle als Chief Commercial Officer zusätzlich zu seiner neuen Aufgabe fort. Die Ernennung folge auf eine Phase starker Expansion von Howden in Europa und spiegele die nächste Entwicklungsstufe im EMEA-Geschäft der Gruppe wider. In seiner neuen Funktion wird Nanni eng mit den europäischen Howden-CEOs zusammenarbeiten, um starkes organisches Wachstum zu sichern und die Zusammenarbeit in der Region weiter zu stärken. Luigi Sturani leitet die EMEA-Region auch künftig als CEO EMEA und ist damit auch weiterhin für Europa verantwortlich. Zugleich wird sein Fokus zunehmend darauf liegen, Wachstumschancen im Nahen Osten, in Afrika, der Türkei und Zentralasien voranzutreiben. ◆

Foto: Unternehmen
Wolfgang Schreiner

Wolfgang Schreiner wurde in die Geschäftsführung der Fondskonzept Assekuranzmakler berufen. In seiner neuen Funktion verantwortet er den Vertrieb im Versicherungsbereich von Fondskonzept. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit liegt darauf, Maklerunternehmen in der Firmenkundenberatung zu unterstützen und weitere Umsatzpotenziale zu erschließen. Vor der Gründung seines eigenen Versicherungsbüros war er als Bezirksdirektor bei der Stuttgarter Lebensversicherung tätig. Anschließend übernahm er als Gesellschafter und Geschäftsführer Verantwortung in einem mittelständischen Unternehmen mit mehreren Tochtergesellschaften und bis zu 80 Mitarbeitern. Seit Januar 2026 ist Schreiner im Vertrieb der Fondskonzept tätig, mit dem Schwerpunkt in der Maklerunterstützung im Versicherungs- und Firmenkundengeschäft. ◆

Arcesium startet Datenmarktplatz für institutionelle Investoren

Der Finanztechnologieanbieter **Arcesium** hat mit **Aquata Marketplace** einen Datenmarktplatz für institutionelle Investoren eingeführt. Die Plattform bietet Nutzern der Datenmanagementlösung Aquata vorkonfigurierte Schnittstellen zu 20 externen Partnern, darunter Daten- und Softwareanbieter, Geschäftspartner und Fondsadministratoren. Damit sollen zeit- und kostenintensive Integrationsarbeiten reduziert werden. **Der Marktplatz richtet sich unter anderem an Vermögensverwalter, Hedgefonds und Anbieter von Anlagen in privaten Märkten.** Die Anbindungen sollen den Zugriff auf Daten aus öffentlichen und privaten Anlageklassen vereinfachen und Anwendungen wie Research, Portfoliomanagement, Performanceanalysen sowie Anleger- und Aufsichtsberichte unterstützen. Nach Angaben des Unternehmens können neue Analyseprozesse dadurch innerhalb weniger Tage eingerichtet werden.
Zudem soll die Plattform Finanzinstituten den Aufbau datenbasierter Anwendungen und den Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) erleichtern. Die Lösung verbindet Datenintegration und Datenmanagement in einer Plattform und ist über eine sogenannte Low-Code-Oberfläche auch ohne umfangreiche Programmierkenntnisse nutzbar.
Arcesium wurde als Gemeinschaftsunternehmen der Investmentgesellschaft D. E. Shaw und Blackstone Alternative Asset Management gegründet. Später beteiligte sich JPMorgan strategisch an dem Unternehmen. (DFPA/ABG) ◆ https://www.arcesium.com

Finanz-STARTUP-Radar: unitplus

Startups treiben die Entwicklung der Finanzbranche mit frischen Ideen und digitalen Geschäftsmodellen voran. In unserer 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 analysieren Chancen sowie Herausforderungen. Unser Ziel: Innovationen verständlich einzuordnen und einen Blick auf die Finanzwelt von morgen zu werfen.

Foto: Unternehmen

Fabian Mohr

UnitPlus: Digitales Cash Management für Unternehmen

Beträchtliche Liquiditätsreserven auf dem Geschäftskonto, aber keine nennenswerte Verzinsung: Das ist immer noch Alltag in vielen Unternehmen. Eine Lösung bietet das Berliner Fintech **UnitPlus**. **Das 2021 gegründete Unternehmen entwickelt digitale Angebote für die kurz- und langfristige Geldanlage.** Mit UnitPlus Business hat es sein Angebot um eine Cash-Management-Plattform für kleine und mittelständische Unternehmen erweitert. Ziel ist es, überschüssige Liquidität rentabel anzulegen und bis zu ihrer operativen Verwendung verzinsen zu lassen.

Gegründet wurde UnitPlus von **Fabian Mohr**, **Kerstin Meissner** (geb. Schneider) und **Sébastien Segue** – alle drei bringen Erfahrung aus der Finanz- und Technologiebranche mit. CEO Mohr war vor der Gründung als Aktienanalyst beim Kölner Vermögensverwalter Flossbach von Storch tätig. Mitgründerin Meissner arbeitete zuvor unter anderem bei der Unternehmensberatung Zeb, CTO Segue sammelte Erfahrungen im Zahlungsverkehrs- und Fintech-Sektor. Zu seinen vorherigen Stationen gehörten die Zahlungsdienstleister BillPay und Klarna. Ursprünglich wollte UnitPlus Geldanlage und Bezahlen über eine digitale Plattform miteinander verbinden. Im Mai 2023 brachte das Unternehmen CashPlus als Tagesgeldalternative auf den Markt. Mit UnitPlus Business folgte der Einstieg in das Geschäft mit der Unternehmensliquidität. **Die Plattform ermöglicht es Firmen, freie Mittel auf verschiedene Anlageprodukte zu verteilen. Dazu gehören Geldmarkt-, Tagesgeld- und Festgeldlösungen.** Bei UnitPlus Cash kommt unter anderem der von **Goldman Sachs Asset Management** verwaltete Geldmarktfonds „Liquid Euribor 3M" zum Einsatz. UnitPlus Business bietet für die Anlage von Firmenliquidität derzeit 2,83 Prozent pro Jahr bei UnitPlus Tagesgeld (variabel, Stand 2. November 2026). Das Geschäftsmodell basiert auf einer laufenden Gebühr auf das von Kunden angelegte Kapital – je höher das Anlagevolumen, desto niedriger der Gebührensatz.

Rund 1.000 Nutzer bei UnitPlus Business

Zu den Kunden und Referenzunternehmen gehören unter anderem das Berliner Apothekenlabel Dr. Jaglas, das HR-Tech-Unternehmen Ordio, der Batterieentwickler High Performance Battery (HPB), das Softwareunternehmen Instaffo und Finanzguru. **Auf Nachfrage von EXXEC*NEWS* teilte UnitPlus mit, dass inzwischen rund 1.000 Unternehmen die Plattform UnitPlus Business nutzen, bei UnitPlus für Privatkunden sei es ein mittlerer fünfstelliger Bereich.**

Im Oktober 2024 schloss UnitPlus eine Finanzierungsrunde über 4,7 Millionen Euro ab. Angeführt wurde sie vom britischen Venture-Capital-Investor Pact und dem liechtensteinischen Fintech-Investor Seed X. Weitere Beteiligte waren Material Ventures, Nextblue, Robin Capital und Exxeta Ventures. Auch Business Angels und Altinvestoren beteiligten sich, darunter Ewor-Gründer Daniel Dippold, Alexandros Bottenbruch von PayPal Ventures, das Dr. Giesen Family Office und die ehemalige Bundesjustiz- und Bundeswirtschaftsministerin Brigitte Zypries. **Bereits in den ersten zehn Wochen nach dem Marktstart von UnitPlus Business hatte das Unternehmen nach eigenen Angaben einen zweistelligen Millionenbetrag an Unternehmensliquidität angelegt.**

Zu den nächsten Entwicklungsschritten des Unternehmens, das keine Angaben zum Umsatz macht, zählen der weitere Ausbau der Cash-Management-Plattform und die Automatisierung des Liquiditätsmanagements. Geplant sind außerdem ein eigenes Zinsprodukt sowie ein Angebot für das neue Altersvorsorgedepot in Zusammenarbeit mit J.P. Morgan. **EXXEC**NEWS sprach mit Fabian Mohr, Gründer und CEO von UnitPlus, über die Plattform und die nächsten strategischen Entwicklungsschritte. (Melanie Bobrich) ◆

https://unitplus.eu

„Professionelles Cash Management wird zunehmend zur Notwendigkeit"

EXXECNEWS**: Klassische Banken bieten Unternehmen bereits verschiedene Lösungen an. Welchen konkreten Mehrwert bietet UnitPlus gegenüber diesen Angeboten, und wodurch differenziert sich Ihr Geschäftsmodell im Wettbewerb mit etablierten Finanzinstituten und anderen Fintechs?**

Fabian Mohr: UnitPlus Business ist eine moderne Cash-Management-Lösung, die Unternehmen die gleichen Vorteile bietet wie die besten Treasury-Abteilungen der Welt und das mit nur rund einer Stunde Zeitaufwand im Jahr. Onboarding inklusive. Ich sage immer: Das ist die Zeit eines Lunches mit dem höchsten ROI im ganzen Unternehmen. Diese Einfachheit, enorme Zeitersparnis und dauerhaft deutlich attraktivere Renditen im Vergleich zu etablierten Finanzinstituten ermöglichen es uns, Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen für unsere Plattform zu gewinnen. Unsere Zielgruppe hält teilweise achtstellige Beträge auf Bankkonten und ärgert sich früher oder später über die Zinsen, die sie dafür erhält. Das ist ein idealer Ausgangspunkt, um Unternehmen moderne und deutlich attraktivere Alternativen aufzuzeigen.

EXXECNEWS**: Unternehmen müssen jederzeit auf ihre Liquiditätsreserven zugreifen können. Wie gelingt es UnitPlus, attraktive Erträge mit kurzfristiger Verfügbarkeit und einem angemessenen Risikoprofil zu verbinden? Welche Risiken müssen Kunden bei den angebotenen Anlageprodukten berücksichtigen?**

Mohr: Unternehmen können jederzeit auf ihre bei UnitPlus Business angelegten Gelder zugreifen und diese ohne Restriktionen oder Kosten auszahlen lassen. Je nach Anlagevehikel sind die Gelder in der Regel noch am selben Tag bis spätestens nach drei Werktagen auf den hinterlegten Bankkonten verfügbar. Da der Kapitalerhalt bei bestmöglicher Nutzung des jeweiligen Zinsumfelds im Vordergrund steht, sind unsere Anlageprodukte bewusst sehr konservativ, beziehungsweise „Cash-nah" ausgerichtet. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Liquidität laufzeitengerecht optimal anzulegen und so eine individuelle Zinsleiter aufzubauen. Ein wesentlicher Vorteil laut Unternehmen: Die als Sondervermögen gehaltenen Anlagen sind auch oberhalb der gesetzlichen Einlagensicherung vor einer Insolvenz der verwahrenden Bank geschützt. Gerade für größere Unternehmen ist das ein entscheidendes Argument. Gleichzeitig sind die an den Anleihemärkten bestehenden Kurs- und Kreditrisiken durch die sehr kurzen Laufzeiten der enthaltenen Anleihen stark begrenzt. So können Unternehmen dauerhaft vom jeweiligen Zinsumfeld profitieren, ohne überdurchschnittliche Risiken einzugehen.

EXXECNEWS**: Gerade Start-ups müssen ihre Liquidität angesichts unsicherer Finanzierungsbedingungen und steigender Kosten sorgfältig steuern. Wie hat sich die Nachfrage nach Ihren Lösungen entwickelt, und welche Kundengruppen bieten derzeit das größte Wachstumspotenzial?**

Mohr: Steigende Kosten und Inflation betreffen jedes Unternehmen. Deshalb wird professionelles Cash Management zunehmend zur Notwendigkeit, um Firmenliquidität bis zu ihrer operativen Nutzung aktiv arbeiten zu lassen. Die aktuell steigenden Zinsen

Fortsetzung auf Seite 10

UNTERNEHMEN

Fortsetzung von Seite 9

verleihen dem Thema zusätzliches Momentum. Wir verzeichnen derzeit jeden Monat einen neuen Rekord beim Neukundenwachstum. Das liegt am positiven Marktumfeld, vor allem aber an unserem Produkt und seinem klaren Wertversprechen. Das größte Wachstumspotenzial sehen wir bei Unternehmen, die mehrere Millionen Euro auf Bankkonten halten und mit unserer Lösung schnell sechsstellige zusätzliche Erträge erzielen können. Dazu gehören Softwareunternehmen, Firmen aus dem Baugewerbe und tatsächlich auch viele größere Handwerksbetriebe. Grundsätzlich freuen wir uns über jedes Unternehmen, das seine Liquidität dauerhaft optimal für sich arbeiten lassen möchte.

EXXECNEWS**: Welche strategischen Entwicklungsschritte stehen für UnitPlus in den kommenden Jahren im Vordergrund? Planen Sie, das Produktangebot auszubauen oder weitere Kundengruppen zu erschließen?**
Mohr: Wir haben für die kommenden zwölf Monate sehr viel geplant. Noch im Dezember bringen wir gemeinsam mit einer Partnerbank ein eigenes Zinsprodukt auf den Markt. Gleichzeitig arbeiten wir an Multi-Währungs-Strukturen und Cash Pooling. Die größte Neuerung wird jedoch Europas erster AI-Treasurer sein, der mithilfe Künstlicher Intelligenz Firmenliquidität dauerhaft optimal steuert und Potenziale sowie Engpässe im Cash Management frühzeitig erkennt. Vor einigen Wochen hat in diesem Zusammenhang das Thema „Agentic Bank Run" für großes Aufsehen gesorgt, also das KI-agentengesteuerte Verschieben unverzinster Bankguthaben beispielsweise in Geldmarktfonds. Auch wenn wir durch unseren AI-Treasurer keinen solchen Bank Run erwarten, wird er das Cash Management auf ein völlig neues Niveau heben. Unser Ziel ist, dass jedes Unternehmen jederzeit genau dort über seine Liquidität verfügt, wo sie gerade benötigt wird und überschüssige Gelder gleichzeitig optimal verzinst werden. Der Produktstart ist für Anfang 2027 geplant. Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit dem Thema Tokenisierung, um Gelder künftig noch schneller und reibungsloser bewegen zu können. Uns wird also definitiv nicht langweilig. ◆

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

MÄRKTE/ASSETKLASSEN

Analyse: Strom so teuer wie seit vier Jahren nicht mehr

Strom ist in Deutschland so teuer wie seit vier Jahren nicht mehr. Am Day-ahead-Markt kostete die Megawattstunde im Oktober bisher im Schnitt rund 168 Euro. Teurer war Strom zuletzt im November und Dezember 2022. Damals lag der Monatsdurchschnitt bei 173,60 und 251,60 Euro. *„Der jetzige Preis liegt damit sogar über dem Niveau von März 2022, als der Ukrainekrieg gerade begonnen hatte"*, sagt **Patrick Lemcke-Braselmann**, CEO der **Aream Group**. *„Der Grund dafür liegt in den hohen Gaspreisen."*

Foto: Unternehmen
Patrick Lemcke-Braselmann

Seit Januar 2023 lagen die Preise in keinem Monat so hoch wie heute, der bisherige Höchstwert wurde mit rund 145 Euro im September 2026 erreicht. *„Wir erleben hier eine massive Gaspreiskrise"*, sagt Lemcke-Braselmann. *„Der Strompreis folgt dem Gaspreis und solange Gaskraftwerke abends den Preis setzen, zahlen Haushalte und Industrie die Rechnung für knappes Gas."* Der Anstieg beim Gas sei dabei noch augenscheinlicher: *„Seit Beginn des Irankriegs Ende Februar 2026 ist der europäische Gaspreis stark gestiegen"*, sagt Lemcke-Braselmann. *„Am Handelspunkt TTF lag er Mitte Oktober bei fast 90 Euro je Megawattstunde, fast dreimal so viel wie vor einem Jahr."*

Bei der untertägigen Betrachtung falle auf, dass vor allem die Stunden ohne Sonne teuer sind. *„Im Herbst endet die Solareinspeisung früher, sie fällt in rund vier Stunden zum Teil von 40 Gigawatt auf fast Null"*, so Lemcke-Braselmann. *„Der Verbrauch liegt dann bei 50 bis 58 Gigawatt, es entsteht also eine Lücke."* Weht dann wenig Wind, füllen Gaskraftwerke diese Lücke, was im September 2026 zu Preisspitzen von über 700 Euro je Megawattstunde führte.

Von März bis August 2026 blieb der Strompreis dagegen in den Mittagsstunden, wenn die Solareinspeisung am stärksten ist, im Schnitt unter 50 Euro. Solarstrom hält die Preise in den Mittagsstunden in sonnenreichen Monaten niedrig. Beim Ausbau der Windkraft an Land liegt Deutschland deutlich hinter dem Plan. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz sieht 84 Gigawatt bis Ende 2026 und 115 Gigawatt bis 2030 vor. *„Mitte Oktober 2026 müssten demnach rund 82 Gigawatt am Netz sein"*, sagt Lemcke-Braselmann. *„Doch Ende Juni waren es gerade einmal 69,95 Gigawatt, netto kamen nur 1,93 Gigawatt im ersten Halbjahr 2026 dazu."* Die Fachagentur Wind und Solar hält das Ziel bis Ende 2026 für nicht mehr erreichbar. (DFPA/MB) ◆ www.aream.de

Agrar-Marktbericht: Preissteigerung für Ackerland in Deutschland

Auf dem deutschen Agrarflächenmarkt wird immer weniger Fläche gehandelt, während Preise und Geldumsatz weiter steigen. Das zeigt der **„Agrar-Marktbericht 2026/2027"** des Immobilienberatungsunternehmens Colliers. **Die gehandelte Acker- und Grünlandfläche sank zwischen 2015 und 2024 um rund 34 Prozent auf knapp 82.800 Hektar. Dennoch erreichte der Geldumsatz 2024 mit rund 3,1 Milliarden Euro den höchsten Stand der vergangenen zehn Jahre. Ackerland kostete im Bundesdurchschnitt rund 40.500 Euro je Hektar und damit etwa 30 Prozent mehr als 2020.**

Während Ackerland in Bayern 2024 durchschnittlich rund 92.900 Euro je Hektar, in Nordrhein-Westfalen 87.700 Euro und in Niedersachsen 62.000 Euro kostete, lagen die Preise in den ostdeutschen Bundesländern teilweise wesentlich niedriger. In Brandenburg wurden durchschnittlich rund 15.000 Euro je Hektar gezahlt, in Sachsen 17.100 Euro, in Sachsen-Anhalt 24.400 Euro und in Mecklenburg-Vorpommern 25.200 Euro. Neben der Ertragsfähigkeit des Bodens spielt auch die Größe der angebotenen Flächen eine wichtige Rolle. In Ostdeutschland stehen zudem häufig größere Flächen zum Verkauf, wohingegen in Westdeutschland oftmals kleinere Flächen veräußert werden.

Die Preisentwicklung trifft auf ein fortschreitend sinkendes Flächenangebot. Von den derzeit rund 16,6 Millionen Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche in Deutschland sind seit 1995 rund 636.000 Hektar insbesondere durch die Ausweitung von Siedlungs- und Verkehrsflächen verloren gegangen.

Eckbrecht von Grone, Head of Land & Forst bei Colliers, sagt: *„Bei den derzeit hohen Kaufpreisen für Ackerland ist es für viele Landwirte wirtschaftlich sinnvoller, zusätzliche Flächen zu pachten, statt sie zu kaufen. So können sie ihre Betriebe weiterentwickeln, ohne erhebliche finanzielle Mittel im Boden zu binden. Für Flächeneigentümer und Investoren wiederum bieten die hohe Nachfrage nach Pachtflächen und langfristige Pachtverträge sichere und attraktive Ertragsperspektiven."* Etwa 60 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzfläche in Deutschland ist gepachtet. Die Entwicklung der Pachtpreise ist damit für einen Großteil der Betriebe ein wichtiger Kostenfaktor. Die durchschnittliche Ackerlandpacht ist innerhalb von zehn Jahren um rund 47 Prozent gestiegen. (DFPA/MB) ◆ www.colliers.de

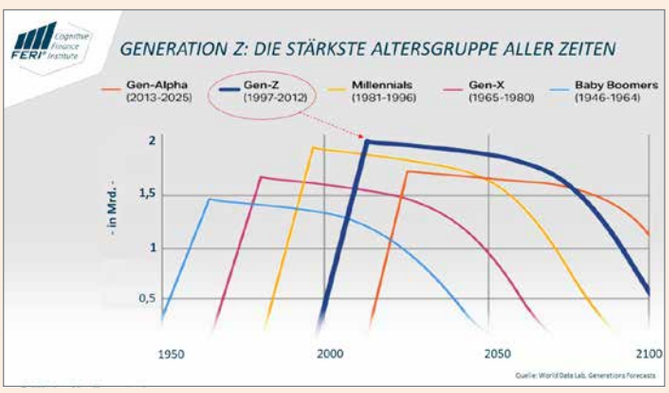
IMPRESSUM

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
Herausgeber: Dr. Dieter E. Jansen (DJ)
Verantwortlich für diese Ausgabe: Leo J. Heinl (LJH)
Redaktion: Melanie Bobrich (MB), Achim Griesel (ABG), Leo J. Heinl (LJH), Axel Zimmermann (AZ)
Autoren: Dieter Lahner, Dieter Seitz und Alexandra Symeonidi
Chef v. Dienst: Axel Zimmermann
Marketing/Anzeigen: Achim Griesel
E-Mail: Redaktion@exxecnews.de
Grafik & Reinzeichnung: Silveria Grotkopf, Axel Zimmermann
Preis: 2,50 €.
Nächste Ausgabe: 16. November 2026
Hinweis: Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.
©**EXXEC**NEWS 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.

Feri Cognitive Finance Institute analysiert wirtschaftliche und politische Einflüsse

Die unterschätzte Macht: Generation Z

Eine Altersgruppe, die länger nur gesellschaftliche Missstände wahrnimmt, sondern zunehmend selbst politischen Druck erzeugt: Die Generation Z. **So gehen derzeit in unterschiedlichen Teilen der Welt junge Menschen auf die Straße - ob die eskalierende Protestwelle in Frankreich, die „Cockroach"-Bewegung in Indien oder die gewaltsamen Unruhen in Albanien.** Eine Analyse der wirtschaftlichen und politischen Einflüsse hat nun das **Feri Cognitive Finance Institute** vorgelegt. *„Was wir derzeit beobachten, ist kein isoliertes Jugendphänomen. Die Generation Z beginnt, ihr demografisches Gewicht und ihre digitale Vernetzung zunehmend auch in politische Wirkmacht zu übersetzen"*, sagt **Dr. Heinz-Werner Rapp**, Gründer und Leiter des Feri Cognitive Finance Institute. Das politische Potenzial dieser Generation sei erheblich: Weltweit zählen rund zwei Milliarden Menschen zur Gen Z (geboren zwischen 1997 und 2012). Damit stellt sie rund ein Viertel der Weltbevölkerung und bildet die größte Alterskohorte der bisherigen Menschheitsgeschichte. Der überwiegende Teil der Gen Z lebt in Afrika und Asien. Bereits 2023 hatte das Feri Cognitive Finance Institute prognostiziert, dass der politische und wirtschaftliche Einfluss der jungen Generation künftig insbesondere in diesen Regionen deutlich zunehmen dürfte. **Die jüngsten Entwicklungen bestätigen diese Prognose und zeigen darüber hinaus deutlich, dass insbesondere der Westen die Bedeutung der Gen Z bislang unterschätzt hat – aber auch dort wächst ihre politische Relevanz.** Das Feri Cognitive Finance Institute sieht darin „disruptives Potential": eine Generation, die technologisch versierter und global stärker vernetzt ist als ihre Vorgänger und sich zugleich selbstbewusst für eigene Themen und Werte einsetzt. In ihren Finanzgewohnheiten hat die Gen Z bereits signifikant mit dem tradierten Verhalten ihrer Vorgenerationen gebrochen und ihre Finanzgeschäfte nachhaltig von der realen Welt in den virtuellen Raum verlagert. Apps, Neobanken, Blockchains und digitale Währungen ebnen den Weg für kommende tiefgreifende Veränderungen, die das Banken- und Finanzsystem in Zukunft weiter transformieren werden – mit der Generation Z als jüngste, aber aktuell stärkste Triebfeder in einem sich sehr dynamisch entwickelnden Umfeld. Neue Zielbilder der Gen Z auf dem Weg in die Zukunft heißen DeFi („Decentralized Finance"), „Web 3.0" oder „Metaverse".



Grafik: Unternehmen

Weltweit gesehen ist die Generation Z die stärkste Altergruppe

Digitale Vernetzung verändert die Mechanismen politischer Mobilisierung

Besonders relevant für die Gen Z seien Social-Media-Plattformen. Für die junge Generation sind soziale Medien nicht nur Kommunikationskanäle, sondern zentrale Räume gesellschaftlicher und politischer Mobilisierung. Unzufriedenheit könne sich dadurch in kürzester Zeit bündeln und in kollektives Handeln münden – ohne klassische Parteistrukturen, etablierte Organisationen oder eine zentrale Führung. *„Regierungen und politische Parteien sollten deshalb nicht den Fehler machen, die Generation Z lediglich als junge und politisch wenig relevante Randgruppe wahrzunehmen"*, so Rapp. **Die jüngsten Proteste des Jahres 2026 verleihen dieser Einschätzung neue Dringlichkeit. Dabei geht es nicht darum, die Generation Z als politisch homogenen Block zu verstehen.** Die konkreten Ziele, gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und politischen Einstellungen unterscheiden sich von Land zu Land deutlich. Gemeinsam ist vielen der aktuellen Bewegungen jedoch der Wille junger Menschen, politische Entscheidungen unmittelbar einzufordern und etablierte Strukturen stärker unter Rechtfertigungsdruck zu setzen. **Aus Investorensicht sei diese Entwicklung ebenfalls relevant. Politische Richtungswechsel und gesellschaftliche Spannungen können wirtschaftliche Rahmenbedingungen verändern und Investitionsentscheidungen nachhaltig beeinflussen.** Für professionelle Investoren gilt es daher, die wachsende politische Wirkmacht der Gen Z sowie deren veränderte Zielsysteme als Teil einer umfassenden Chancen- und Risikobewertung im Blick zu behalten. (DFPA/MB) ◆

www.feri.de

Julius Bär legt „Family Barometer 2026" vor

Unternehmensübertragung scheitert oft an mangelnder Einigkeit

Der Generationswechsel im deutschen Mittelstand gleicht oft einem Drahtseilakt: Laut dem sechsten **„Family Barometer"** von **Julius Bär** und **Ernst & Young** (EY) sind gerade einmal 2,3 Prozent der sehr vermögenden Unternehmerfamilien umfassend auf den Verkauf oder die Übergabe ihres Lebenswerks vorbereitet – mangelnde Einigkeit innerhalb der Familie erweist sich hierbei als größtes Hindernis für eine entsprechende Vorbereitung. Das Barometer untersucht, wie Familien den Verkauf oder die Übertragung eines Familienunternehmens gestalten, von der Vorbereitung bis zum Leben nach dem Ausstieg. **Obwohl Familienunternehmen nach wie vor die wichtigste Vermögensquelle für UHNW-Familien (ultra-high-net-worth/UHNW) darstellen, sind vergleichsweise wenige dieser Familien ausreichend auf die Eigentumsübertragung vorbereitet:** 29,5 Prozent sind nicht auf eine Übergabe vorbereitet und 56,3 Prozent nur teilweise. Lediglich 22,6 Prozent der nachfolgenden Generation gelten als bereit und qualifiziert, das Familienunternehmen zu übernehmen. 80 Prozent geben an, dass mangelnde Einigkeit innerhalb der Familie über einen Verkauf die Vorbereitung auf die Unternehmensübertragung erschwert; 55,4 Prozent verweisen auf steuerliche Überlegungen. 60,6 Prozent sehen die emotionale Bindung als häufigste Ursache für Diskrepanzen, wenn Familien einen Unternehmensverkauf erwägen. 79,4 Prozent führen einen Erhalt des gemeinsamen Familienvermögens als oberste Priorität nach einer Unternehmensveräußerung an. Wird ein Unternehmensverkauf zum Thema, zeigt die Erhebung im „Family Barometer 2026", dass die Vorbereitung für die Familien weit mehr umfasst als finanzielle und technische Aspekte. **Mangelnde Einigkeit innerhalb der Familie über einen Verkauf ist der am häufigsten genannte Faktor, der die Vorbereitung auf die Unternehmensübertragung erschwert, noch vor steuerlichen Erwägungen, Governance-Fragen und rechtlichen Strukturen.** Wenn Familien einen Unternehmensausstieg erwägen, erweist sich die emotionale Bindung an das Unternehmen als häufigste Ursache für Meinungsverschiedenheiten, gefolgt von unterschiedlichen Vorstellungen zur künftigen Ausrichtung des Unternehmens und abweichenden Bewertungserwartungen.

Einbindung der nächsten Generation ist limitiert

Das„Family Barometer 2026" zeigt zudem, dass die Einbindung der nächsten Generation limitiert ist. Während lediglich 22,6 Prozent als bereit und qualifiziert für eine Unternehmensnachfolge gelten, beziehen zwar 45,6 Prozent der Familien die nächste Generation in die Überlegungen zu einem möglichen Verkauf ein, ohne ihr ein Stimmrecht einräumen, aber nur 18,5 Prozent binden sie aktiv und gleichberechtigt in die Diskussion mit ein.
Die Notwendigkeit einer guten Vorbereitung ende nicht mit dem Verkauf oder der Übertragung des Unternehmens. Nach einem Unternehmensausstieg hat der Erhalt des gemeinsamen Familienvermögens für 79,4 Prozent der Befragten höchste Priorität, gefolgt von der Klärung der Rollen der einzelnen Familienmitglieder und der Festlegung eines neuen Lebensziels. Dabei zählen „Anlagevehikel" und „Single Family Offices" zu den Lösungen, die nach einem Verkauf am häufigsten in Betracht gezogen werden. Die Ergebnisse weisen zudem auf beachtliche regionale Unterschiede hin. Während für Familien in Europa und Lateinamerika Vermögenserhalt im Vordergrund steht, messen Familien in Asien und im Nahen Osten einem langfristigen Kapitalwachstum und der Vermögensentwicklung eine größere Bedeutung bei. (DFPA/MB) ◆ www.juliusbaer.com