



Schwerpunktthema "Private Equity und Venture Capital"

Der BAI e.V. dankt folgenden Sponsoren für die freundliche Unterstützung dieses Newsletters:



Bitte merken Sie sich die folgenden Termine vor:

15. Juli 2026

BAI Webinar:

„Auf festem Boden investieren: Wald als Assetklasse für institutionelle Investoren“

22. September 2026

BAI Webinar:

„The uncrowded trade: senior private lending in emerging markets“

23. September 2026, Frankfurt

BAI InnovationsDay

19. November 2026, Frankfurt

BAI Real Assets Symposium

2. Dezember 2026, Frankfurt

BAI Workshop Sustainable Finance & ESG

18. und 19. Januar 2027, Frankfurt

BAI Private Debt Symposium

27., 28. und 29. April 2027, Frankfurt

BAI Alternative Investor Conference

Inhalt

- 3 Leitartikel**
Frank Dornseifer, BAI e.V.
- 6 BAI AIC 2026:
Orientierung, Austausch und strategische
Perspektiven in einem anspruchsvollen Marktumfeld**
Simon Pfost, BAI e.V.
- 9 Mitgliederneuvorstellungen**
- 11 Verzicht auf börsennotierte Aktien und ruhiger
schlafen mit Private Equity im Portfolio**
Investoreninterview mit Christoph Wichmann,
INTER Versicherungsgruppe
- 13 GP-geführte Secondaries – wie Continuation
Vehicle die alte Exit-Logik in Private Equity
strukturell verändern**
Dennis Roitsch, BAI e.V.
- 17 Private Equity in einem kapitalbeschränkten Markt:
Die Entwicklung von Private Credit**
Andrea Fernandez, Ares European Direct Lending
- 19 Growth Investing als Baustein im Equity-Portfolio**
Suria Bartell und Harald Klug, BlackRock
- 23 Künstliche Intelligenz und Software-
Bewertungen: Implikationen für Private Equity**
Vaishnavi Katamreddy und Alexander Cousin,
Golding Capital Partners
- 25 Resilienz in anspruchsvollen Märkten:
Der Lower Mid-Market als Fundament für Rendite
und Stabilität im institutionellen Portfolio**
Christopher Bär und Hans-Christian Moritz,
Munich Private Equity Partners
- 29 Die Rückkehr der Energiegeopolitik. Von
Ölkrisen zur Elektrifizierung: Energiesicherheit
in einer volatilen Welt neu denken**
Im Gespräch mit Pierre Abadie und Lindee Wong,
Tikehau Capital
- 34 Veranstaltungen**
- 37 Buchvorstellungen**

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

Die SuperReturn ist zu Ende, die WM hat begonnen. Und was hat das eine nicht nur mit dem anderen zu tun, sondern auch mit diesem Newsletter? Das ist die Frage, die Sie zu Recht stellen dürfen. Die Beantwortung des zweiten Teils liegt natürlich auf der Hand, ist doch der Themenschwerpunkt dieses Newsletters Private Equity, so dass ein Blick auf die vergangene SuperReturn (das Motto lautete übrigens „We are Super“!?) mehr als ein guter Aufhänger ist. Die Beantwortung des ersten Teils der Frage liegt auch fast auf der Hand, scheint es doch für die fortschreitende Kommerzialisierung beider Events keine Grenzen mehr zu geben. Berlin.table hat jüngst im CEO.Factcheck ein paar Kennziffern rund um die WM und die FIFA zusammengetragen, die aufhorchen lassen, z.B. rund 8,9 Mrd. US\$ Einnahmen im WM-Zyklus 2023-2026 oder 50 Mio. US\$ Prämie für den Weltmeister oder Ticketpreise, die regulär zwischen 60 und fast 9.000 US\$, auf dem Zweitmarkt aber sogar im sechsstelligen Bereich liegen und in Einzelfällen soll es sogar siebenstellige Preise geben. Alle klar!? Dann ist bei den Preisen bei der SuperReturn im nächsten Jahr ggf. auch noch Luft nach oben!? Ggf. zahlen GPs im nächsten Jahr bei der SuperReturn Eintrittspreise in Abhängigkeit von der Anzahl der Gespräche, die sie mit LPs führen. Der Phantasie sind jedenfalls keine Grenzen gesetzt.

Aber nein, den Aspekt Kommerzialisierung meine ich gar nicht, und – nur um Missverständnissen vorzubeugen – schon gar nicht sehe ich Parallelen zwischen der FIFA und dem Veranstalter der SuperReturn. Das wäre dann doch etwas vermessen. Den Konnex, den ich sehe, ist der fade Beigeschmack, der sich bei beiden Events – auch trotz Auftaktsiegen der deutschen Nationalmannschaft und dem Motto der diesjährigen SuperReturn „We are Super“ – nicht wegdiskutieren lässt. Auf den grünen Rasen bzw. das glatte Fußballparkett will ich mich jetzt aber dann doch nicht – weiter – begeben und überlasse Ihnen, was Sie von Herrn Infantino & Co. halten.

Passend zum Themenschwerpunkt möchte ich aber durchaus einen Blick auf die PE&VC-Branche werfen, denn angesichts des Mottos und vieler – zum Teil fragwürdiger – Posts von Teilnehmern sollte auch einmal kritisch hinterfragt werden, ob wirklich alles „Super“ in der Branche ist, und nach einer 5-jährigen „Durststrecke“, wie es Jakob Blume und Hannah Krolle vom Handelsblatt höflich betitelt haben, PE nun endlich vor dem „Comeback“ steht?

Denn die Herausforderungen und Verwerfungen der vergangenen Jahre sind noch längst nicht überwunden: auf der Transaktionsseite, bei den Bewertungen, bei Kredit- und Ausfallrisiken, bei der Zinsent-



Frank Dornseifer
Managing Director,
BAI e.V.

wicklung, in der Geopolitik, bei den Exits, beim Fundraising und bei den Renditen steht die Ampel häufig auf dunkelgelb oder manchmal sogar rot und nicht unbedingt auf grün. Und dann ist da ja auch noch die Medallia-Pleite, vom Manager-Magazin als „zweitgrößter Flop in der PE-Geschichte“ betitelt und in der Tat ein Fiasko für Thoma Bravo, die den Vorgang allerdings etwas euphemistischer als „Schlüsselübergabe an die Gläubiger“ bezeichnen. Auf das Konsortium um Blackstone, Apollo und KKR wartet jedenfalls eine gigantische Herausforderung und jetzt kann bzw. muss auch die Private Debt-Branche zeigen, was sie kann.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass sich die Debatte bzw. auch die Problemkomplexität verlagert hat. Es geht längst nicht mehr nur um Wachstum, Rendite und Diversifikation. Es geht vielmehr und dezidiert um Wettbewerbsfähigkeit, Marktconsolidierung, Innovationsfähigkeit und Nachhaltigkeit. Und wer meint die sog. Demokratisierung der Private Markets sei die Lösung, der möge gerne weiter die LinkedIn-Community mit Fotos von der SuperReturn mit dem Motto „We are Super“ penetrieren und sich selbst feiern.

Richtig, es gibt durchaus positive Zahlen beim Fundraising, aber beim zweiten Blick wird deutlich, dass das nur bei den Top-Tier-Fonds der Fall ist. Ein Großteil der Branche tut sich weiterhin schwer beim Fundraising. Und mittlerweile fragen sich sogar viele Investoren, welche „faulen“ bzw. zu teuer eingekauften Assets in ihrem Portfolio schlummern. Und wenn vor kurzem sogar die EU-Kommission einen Vorstoß unternimmt, einen Zweitmarkt für nicht gelistete Unternehmensbeteiligungen zu schaffen, um der PE-Branche bei der Exit-Problematik zu helfen, dann ist es allerhöchste Zeit einmal nachzudenken, wie man sich jetzt positionieren sollte. Genau diese Fragen stellen wir übrigens in unserem diesjährigen Investor- bzw. Mitglieder-Survey, um Stimmung und Portfolio-Strategien in der Branche und bei Investoren einzusammeln. Wir hoffen hier wieder auf rege Teilnahme, denn gerade dieses Stimmungsbarometer ist sehr wichtig, und zwar nicht nur für uns, sondern auch für Sie!

Kurzum: ich habe meine Zweifel, dass wir jetzt schon vor einem deutlichen Comeback der PE-Branche stehen, die geopolitischen und auch die wirtschaftlichen Vorzeichen deuten darauf nicht wirklich hin, auch wenn Trump einen Iran-Deal hat, der wohl nur auf den ersten Blick ein Deal, und auf den zweiten Blick wohl eher ein Desaster ist, und es auch in der Wirtschaft diverse – allerdings eher kleinere – Erfolgsmeldungen gibt, die auch positive Impulse auf die PE-Branche geben könnten.

Gerade im Venture-Capital- und Growth-Segment zeigt sich zudem auch weiterhin eine strukturelle Schwäche des deutschen und europäischen Kapitalmarktes. Während es in den vergangenen Jahren zwar gelungen ist, die Frühphasenfinanzierung zu stärken, bleiben Anschlussfinanzierungen – insbesondere in der Wachstumsphase – weiterhin hinter den Erwartungen zurück. Die Folge ist bekannt: Erfolgreiche Unternehmen suchen Kapital im Ausland oder werden frühzeitig verkauft. Wertschöpfungspotenziale bleiben ungenutzt oder gehen verloren.

Jüngste Initiativen wie der Deutschlandfonds oder die Gründung des German Venture & Growth Forums setzen an der richtigen Stelle an. Sie adressieren ein zentrales Defizit, nämlich die unzureichende Beteiligung institutioneller Investoren im VC- und Growth-Segment. Dass diese Debatte nun mit neuer Dynamik und breiter Unterstützung von unterschiedlichen Stakeholdern geführt wird, ist zu begrüßen, sie kommt allerdings reichlich spät und jetzt rächt sich, dass dieses Thema in Deutschland über Jahrzehnte sträflich vernachlässigt wurde. Sinnbildlich sei nur auf den sog. Private-Equity-Erlass aus dem Bundesfinanzministerium verwiesen. Seit Erlass im Jahre 2003 gibt es heftige Kritik, inakzeptable Rechtsunsicherheit und fehlenden Reformwillen der verschiedenen Bundesregierungen bis heute.

Das belastet nicht nur die Branche, sondern natürlich auch Investoren. Während institutionelle Investoren in den USA oder auch in Teilen Asiens seit Jahren signifikante Allokationen in PE/VC vornehmen und sich die Branche auch erfolgreich etabliert, bewegen sich deutsche Investoren weiterhin auf einem sehr niedrigen Niveau, und die Branche ist eher verachtet als geschätzt. Viele Investoren haben zwar mittlerweile eine respektable PE-Quote, VC-Quoten sind aber nicht vorhanden, oder eher im Promillebereich. Das steht in einem auffälligen Missverhältnis sowohl zur volkswirtschaftlichen Bedeutung dieser Anlageklasse als auch zu ihrem langfristigen Renditepotenzial.

Die Gründe hierfür sind vielfältig und sie waren bzw. sind zu einem erheblichen Teil regulatorischer Natur. Rechtsunsicherheit, gerade bei der Besteuerung bzw. der Erwerbbarkeit, Kapitalunterlegungsanforderungen, Bewertungsunsicherheiten, Liquiditätsüberlegungen und nicht zuletzt interne Governance-Strukturen führen dazu, dass PE, aber vor allem VC aus Sicht vieler institutioneller Investoren als schwer zugänglich oder unverhältnismäßig risikobehaftet wahrgenommen wird. Auch wenn diese Wahrnehmung mittlerweile den tatsächlichen Gegebenheiten nur bedingt oder sogar nicht mehr gerecht wird.

Die politischen Initiativen der vergangenen Monate, auch auf europäischer Ebene, weisen grundsätzlich in die richtige Richtung. Die Diskussion bspw. im Rahmen der europäischen Savings and Investments Union oder im Koalitionsvertrag und dem daraus resultierenden Standortfördergesetz und dem Fondsrisikobegrenzungs-gesetz zeigen, dass die Mobilisierung privaten Kapitals als zentrale Herausforderung erkannt wurde. Entscheidend wird jedoch sein, ob diese Ansätze konsequent weiterentwickelt werden. Neben der Regulatorik ist aber weiterhin auch ein kultureller Wandel erforderlich. Venture Capital darf nicht länger als exotische Nischenanlage betrachtet werden, sondern muss als integraler Bestandteil einer modernen, breit diversifizierten Kapitalanlage verstanden werden.

Last, but not least, muss die Branche aber auch selbst unter Beweis stellen, dass sie nicht nur einen Mehrwert liefert, sondern Investoren noch stärker an dem Mehrwert partizipieren können. Wenn sich Vertreter der Branche bei der SuperReturn nur selbst feiern, die Investoren bei sinkenden Renditen aber auf Exits warten, gibt es eine Schiefelage. Vor allem wird es im gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld und bei steigenden Zinsen kein Comeback geben. Es gibt weiterhin viele Manager, die gute Arbeit leisten und ihr Portfolio im Griff haben. Dann klappt es auch mit den Exits.

zu den Beiträgen in diesem Newsletter

Herzlich danken möchte ich an dieser Stelle wie immer den vielen Autoren und Sponsoren, die an diesem Newsletter mitgewirkt und wieder sehr lesenswerte Fachbeiträge rund um das Thema Private Equity und Venture Capital beigesteuert haben. Und Ihnen wünsche ich eine informative und unterhaltsame Lektüre. Und natürlich wünsche ich Ihnen eine schöne Sommer- und Urlaubszeit.

Frank Dornseifer

Save the Date

BAI Alternative Investor Conference

27. - 29. April 2027 | Kap Europa, Frankfurt

Impressionen und Fakten der BAI Alternative Investor Conference 2026



1000
Teilnehmende



4
Keynote-Speeches



44
Fachvorträge,
Paneldiskussionen



79
Vortragende



71
Sponsoren &
Medienpartner



Investorendinner &
-workshop,
Get-together

„Die AIC ist für Investoren eine sehr gute Gelegenheit, sich unaufgeregt und in einem fast familiären Umfeld fundiert und tiefgründig mit Anbietern und anderen Investoren über Private Markets auszutauschen.“

„Eine tolle Veranstaltung mit hochwertigen Sessions und viel Gelegenheit zum Verknüpfen mit anderen Anbietern und Investoren.“

Wir bedanken uns herzlich bei allen Sponsoren und Partnern für die Unterstützung der AIC:



BAI AIC 2026: Orientierung, Austausch und strategische Perspektiven in einem anspruchsvollen Marktumfeld

Die Alternative-Investments-Branche befindet sich weiterhin in einem tiefgreifenden Transformationsprozess – geprägt von geopolitischen Spannungen, wirtschaftlicher Unsicherheit, regulatorischem Wandel und technologischem Fortschritt. Vor diesem Hintergrund bot die BAI Alternative Investor Conference (AIC) 2026 erneut eine zentrale Plattform für Einordnung, strategische Orientierung und den fachlichen Austausch innerhalb der Private-Markets-Industrie.

Vom 27. bis 29. April 2026 versammelten sich im Kap Europa in Frankfurt rund 1.000 Vertreter institutioneller Investoren, Asset Manager, Aufsichtsbehörden, Wissenschaft, Beratung und Dienstleistung. In rund 50 Vorträgen, Paneldiskussionen und Breakout-Sessions standen aktuelle Entwicklungen aus den Bereichen Private Equity, Private Debt, Infrastruktur sowie ESG- und Impact Investing im Fokus. Ergänzend umfasste das Konferenzprogramm erneut das etablierte Pre-Event „Recht und Regulierung“, das schon am Vortag zahlreiche Teilnehmer anzog und aktuelle europäische Regulierungsinitiativen beleuchtete.

Zwischen Unsicherheit und strategischer Neuausrichtung

Bereits zu Beginn der Konferenz zeigte sich, wie stark die Branche derzeit von parallelen Umbrüchen geprägt ist. Geopolitische Konflikte, fragile Lieferketten, steigende Finanzierungskosten und wachsende regulatorische Anforderungen treffen auf eine zunehmend daten- und technologiegetriebene Investmentwelt. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen war unter den Teilnehmern eine spürbar konstruktive und zugleich realistische Grundhaltung wahrnehmbar: Viele Diskussionen waren geprägt von vorsichtigem Optimismus, strategischer Fokussierung und der Suche nach resilienten, langfristig tragfähigen Investmentansätzen.

Einen der zentralen Impulse setzte Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld, Professor für Wirtschaftspolitik und Ordnungsökonomik sowie Direktor des Walter Eucken Instituts. In seiner Keynote analysierte er die wirtschaftlichen Folgen aktueller geopolitischer Entwicklungen und warnte vor steigenden strukturellen Belastungen für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Die erneute Energiekrise infolge des Iran-Konflikts verschärfe bestehende Angebotsprobleme zusätzlich und erhöhe den Reformdruck auf Politik und Wirtschaft. Unternehmen benötigten vor allem verlässliche Rahmenbedingungen und nachhaltige Entlastungen statt kurzfristiger Einzelmaßnahmen. Zugleich verwies Feld auf steigende Staatsverschuldung und wachsende Risiken an den Finanzmärkten. Sein Bild dafür war ebenso anschaulich wie prägnant: „Wenn ein Gewitter am Himmel zu drohen beginnt, beugt man mit Regenschirmen und wetterfester Kleidung vor.“



Simon Pfof
*Referent Events und
Öffentlichkeitsarbeit,
BAI e.V.*

Private Markets gewinnen weiter an strategischer Bedeutung

Neben den makroökonomischen und geopolitischen Themen standen insbesondere die Perspektiven der Private Markets im Mittelpunkt zahlreicher Diskussionen. Deutlich wurde dabei, dass Alternative Investments längst fester Bestandteil institutioneller Portfolios sind und ihre strategische Relevanz weiter zunimmt. Vor allem Infrastrukturinvestments, Private Debt sowie spezialisierte Private-Equity-Strategien rückten angesichts volatiler Kapitalmärkte und veränderter Zinsstrukturen verstärkt in den Fokus institutioneller Allokationen.

Gleichzeitig zeigte sich, dass Investoren selektiver agieren als noch vor einigen Jahren. Qualität der Manager, operative Wertschöpfung, belastbare Cashflows und langfristige Partnerschaften gewinnen weiter an Bedeutung. Viele Gespräche kreisten um die Frage, wie sich Resilienz, Diversifikation und nachhaltige Renditepotenziale in einem komplexeren Marktumfeld miteinander verbinden lassen. Auch die europäische Wettbewerbsfähigkeit sowie die Schaffung investierbarer Infrastrukturprojekte in Deutschland standen wiederholt als zentrale Zukunftsthemen im Fokus.

Technologische Innovationen und KI als Wachstumstreiber

Ein weiterer inhaltlicher Schwerpunkt lag auf technologischen Entwicklungen und dem Einsatz Künstlicher Intelligenz in der Investmentbranche. Prof. Dr. Florian Weigert von der Technischen Universität München beleuchtete in seiner Keynote die Potenziale datenbasierter Modelle und KI-gestützter Analysen im Investmentprozess. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie technologische Innovationen künftig Fondsselektion, Marktanalyse und Entscheidungsprozesse institutioneller Investoren verändern können. Dabei wurde deutlich: Künstliche Intelligenz entwickelt sich zunehmend zu einem produktivitätssteigernden Werkzeug entlang der gesamten Wertschöpfungskette; nicht als Ersatz menschlicher Expertise, sondern als intelligente Ergänzung datengetriebener Investmentprozesse.

BAI AIC 2026: Orientierung, Austausch und strategische Perspektiven in einem anspruchsvollen Marktumfeld

Auf großes Interesse stieß zudem der Beitrag von Urs Wietlisbach, Co-Founder der Partners Group, der unter dem Titel „When Investing Becomes a Lifetime Passion – Innovating Next Generation Alternatives“ über die langfristige Entwicklung der Private-Markets-Industrie sprach. Dabei gewährte er persönliche Einblicke in die Entstehungsgeschichte der Partners Group, die unternehmerischen Prinzipien hinter dem Erfolg des Unternehmens sowie den Aufbau seines Family Offices PG3. Im Mittelpunkt standen dabei langfristiges Denken, Innovationskraft und die Frage, wie sich die nächste Generation alternativer Investments in einem sich wandelnden Marktumfeld gestalten lässt.

Ergänzt wurden diese Perspektiven am zweiten Veranstaltungstag durch die Keynote von Prof. Dr. Thomas Mayer zum „neuen amerikanischen Exzeptionalismus“. Darin analysierte er, wie technologische Umbrüche, die Dominanz amerikanischer Technologiekonzerne und die politische Rückkehr Donald Trumps die globalen Macht- und Wirtschaftsstrukturen nachhaltig verändern. Ausgehend von den historischen Ursprüngen des Begriffs erklärte Mayer die Auswirkungen dieser Entwicklungen auf Kapitalmärkte, internationale Wettbewerbsfähigkeit und die künftige Rolle der USA in der Weltwirtschaft.

Regulierung und Transparenz bleiben Schlüsselthemen

Auch regulatorische Fragestellungen blieben ein wesentlicher Bestandteil der Konferenz. So diskutierten die Teilnehmer unter anderem Entwicklungen rund um ESG- und Offenlegungspflichten, die Weiterentwicklung europäischer Regulierungsinitiativen sowie steigende Anforderungen an Transparenz, Risikomanagement und Reporting. Gleichzeitig wurde mehrfach betont, dass institutionelle Investoren und Asset Manager auf effizientere und stärker harmonisierte Rahmenbedingungen angewiesen sind, um Kapital langfristig und wirkungsvoll allozieren zu können.

Austausch, Networking und neues Format

Neben den fachlichen Inhalten spielte auch der persönliche Austausch erneut eine zentrale Rolle. Der exklusive Investorenworkshop bot institutionellen Endinvestoren die Möglichkeit, sich in vertraulichem Rahmen über Markttrends, Investmentstrategien und aktuelle Herausforderungen auszutauschen. Das traditionelle Investorendinner sowie das Get-together am Westhafen Pier 1 schufen darüber hinaus Raum für intensive Gespräche und Networking in entspannter Atmosphäre am Main.

Eine besondere Erweiterung des Rahmenprogramms bildete in diesem Jahr erstmals der AIC Run.

Das neue Format verband sportliche Aktivität mit informellem Austausch und wurde von den Teilnehmern ausgesprochen positiv aufgenommen. Der gemeinsame Lauf entlang des Mainufers und vorbei an einigen Sehenswürdigkeiten (Alte Oper, Römer) unterstrich den Community-Gedanken der Veranstaltung und machte einmal mehr deutlich, dass die AIC über eine klassische Fachkonferenz hinausgeht.

Wie wertvoll insbesondere der persönliche Austausch und die inhaltliche Vielfalt der Konferenz wahrgenommen werden, spiegelt auch das Feedback eines institutionellen Investors wider: „Die AIC 2026 war eine sehr gut organisierte Veranstaltung und bot eine hervorragende Plattform für den Austausch und die Vernetzung sowohl mit anderen Investoren als auch mit Produktanbietern. Besonders wertvoll war das Rahmenprogramm mit interessanten Vorträgen und Keynotes zu aktuellen Trends und Themen. Zudem bot sich die Möglichkeit, bestehende Beziehungen zu pflegen und neue Kontakte zu knüpfen.“

Ausblick

Die BAI AIC 2026 hat einmal mehr verdeutlicht, wie stark sich die Alternative-Investments-Branche derzeit verändert. Geopolitische Unsicherheiten, regulatorische Entwicklungen und technologische Innovationen prägen die Märkte ebenso wie die wachsenden Anforderungen institutioneller Investoren. Gerade in diesem zunehmend komplexen Marktumfeld bleibt die AIC eine wichtige Plattform für fachlichen Austausch, neue Perspektiven sowie den Aufbau und die Pflege belastbarer Netzwerke.

Die nächste BAI Alternative Investor Conference findet vom 27. bis 29. April 2027 erneut im Kap Europa in Frankfurt statt. Weitere Informationen finden Sie unter ai-conference.com.

Kontakt und Autor:

BAI e.V.
Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
www.bvai.de

Simon Pfost
Referent Events und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: +49 228 96987 25
E-Mail: pfost@bvai.de

BAI AIC 2026: Orientierung, Austausch und strategische Perspektiven in einem anspruchsvollen Marktumfeld



Seit Erscheinen des letzten BAI Newsletters haben wir fünf neue Mitgliedsunternehmen gewinnen können.

Wir freuen uns, nun auch

- **Aquilius Investment Partners Pte Ltd**
- **BKN Capital SA**
- **Capital for Resilience Advisors**
- **Clearlake Capital Group LP**
- **Principal Global Investors (Ireland) Ltd.**

als Mitglieder begrüßen zu dürfen.

Eine Übersicht über alle 316 BAI-Mitglieder finden Sie [hier](#).



Aquilius Investment Partners Pte Ltd

Aquilius Investment Partners ist ein 2021 gegründeter, in Singapur ansässiger Asset Manager mit Fokus auf den Secondaries-Markt in der Asien-Pazifik-Region. Das Unternehmen verwaltet über USD 2 Mrd. und ist der größte dedizierte Secondaries-Anbieter in Asien-Pazifik mit lokaler Präsenz vor Ort. Der strategische Schwerpunkt liegt auf Private-Markets-Secondaries in den Assetklassen Private Equity und Real Estate. Aquilius investiert über GP- und LP-geführte Transaktionen und strukturiert diversifizierte Portfolios über verschiedene Sektoren, Vintage-Jahre und geografische Märkte hinweg. Der Ansatz ist transaktionsgetrieben und fokussiert auf komplexe Liquiditätslösungen, einschließlich strukturierter Secondary-Transaktionen und maßgeschneiderter Portfolio-Lösungen für illiquide Anlagen.



BKN Capital

BKN Capital is an authorized Alternative Investment Fund Manager (AIFM) led by a team of experienced professionals. As a 100% owner-managed AIFM, we provide independent tailor-made alternative investment fund management services to asset owners, asset managers and financial institutions, ensuring our clients benefit from personalized, hands-on expertise. Specializing in AIFMD-compliant fund platforms and securitisation solutions for illiquid and complex assets, we have deep expertise in credit risk management, internal rating systems, and valuation models. Our services are uniquely designed for asset owners looking to invest in alternative funds as well as asset managers who wish to manage and distribute alternative investment strategies across Europe — ranging from private debt and project finance to private equity and real estate.

CAPITAL
RESILIENCE
ADVISORS

Capital for Resilience Advisors (CFRA)

Capital for Resilience Advisors (CFRA) ist eine unabhängige Advisory-Boutique, gegründet von Dr. Oliver Heiland. CFRA berät Banken, Asset Manager, Plattformanbieter und institutionelle Investoren. Spezialisiert auf Private Markets, liegt unser besonderer Fokus auf der Verbindung von institutioneller Governance und langfristiger Kapitalanlage. Unsere Leitfrage dabei: Funktioniert das in der Praxis? Derzeitige Schwerpunkte unserer Tätigkeit sind Plattformarchitektur, Marktzugang, Produktgestaltung, die Beratung zum Altersvorsorgedepot sowie der Governance-Stresstest für Private Markets.



Clearlake Capital Group LP

Clearlake Capital is a leading global alternative asset manager founded in 2006 with over \$185 billion of assets under management. Clearlake offers a broad range of investment solutions across private equity, credit, infrastructure, secondaries, co-investments, and other related private market strategies. Through Pathway Capital Management, a division of Clearlake, the Firm serves institutional and wealth investors seeking diversified access to private markets. Clearlake seeks to partner with experienced management teams by providing patient, long-term capital to businesses across multiple sectors. The Firm aims to drive value through its active, hands-on operating approach, O.P.S.® (Operations, People, Strategy), which combines deep operational expertise with strategic and talent-focused initiatives. Headquartered in Santa Monica, Clearlake maintains 14 offices across the Americas, Europe, Asia, and the Middle East. For more information, please visit clearlake.com or follow us on [LinkedIn](#).



Principal Global Investors

Principal Global Investors ist die Vermögensverwaltungsgesellschaft der 1879 gegründeten börsennotierten Principal Financial Group. Hauptsitz der amerikanischen Gesellschaft ist Des Moines, Iowa. Wir verwalten Vermögenswerte von 593,8 Mrd. US-Dollar Assets under Management (31. Dezember 2025) in erster Linie für Pensionseinrichtungen und andere institutionelle Kunden. Wir sind als Multi-Investmenthaus Gesellschaft organisiert. Die spezialisierten Investment-Teams verfolgen ihre eigene Anlagestrategie.

Verzicht auf börsennotierte Aktien und ruhiger schlafen mit Private Equity im Portfolio

Interview mit Christoph Wichmann, Bereichsleiter Asset Management, INTER Versicherungsgruppe.

Seit wann hat Ihr Haus Corporate Private Equity im Portfolio?

Christoph Wichmann: Wir sind im Bereich Private Equity bereits seit Mitte der 2000er-Jahre engagiert. Infrastruktur- und Private-Debt-Investments sind dagegen erst im Zuge der Niedrig- und Negativzinsphase ab etwa 2015/2016 aufgebaut worden.

Wie investieren Sie in Corporate Private Equity und wie sind Ihre Beziehungen zu den Assetmanagern?

Christoph Wichmann: Wir besetzen den Bereich Corporate Private Equity ausschließlich mit externen Managern, und ausschließlich mittels Dachfonds, was uns die größtmögliche Diversifikation bietet. Wir beschränken uns ganz bewusst auf die Manager-Selektion, bzw. genau genommen auf die Dachfonds-Manager-Selektion.

Unsere Beziehungen zu den Asset Managern sind aufgrund des vergleichsweise frühen Einstiegs langfristig gewachsen. Dadurch, dass wir schon früher als viele andere auf Private Equity gesetzt haben, profitieren wir von einem reifen Portfolio.

Was charakterisiert Ihre Strategie bzgl. Corporate Private Equity?

Christoph Wichmann: Unsere Strategie zeichnet sich durch eine relativ hohe Private-Equity-Allokation von über zehn Prozent aus. Wir unterscheiden uns von anderen institutionellen Investoren jedoch insbesondere dadurch, dass wir im Gegenzug keine Allokation in börsennotierte Aktien aufweisen. Der komplette Verzicht auf gelistete Aktien begründet sich dadurch, dass wir Private Equity als attraktiver ansehen: zum einen aufgrund der etwas höheren Renditeerwartung, zum anderen insbesondere aufgrund technischer Vorteile, die das Private-Equity-Investment mit sich bringt. An die Stelle der täglichen Volatilität bei börsennotierten Aktien tritt der geglättete und nachlaufende vierteljährliche Net Asset Value bei Private Equity, was hervorragend zu unserer HGB-Bilanzierung passt und mich im Falle plötzlicher Einbrüche der Aktienmärkte ruhiger schlafen lässt, da wir die Liquiditätsanforderungen über unseren Anleihenbestand abdecken.



Florian Bucher
Senior Referent
Alternative Markets, BAI e.V.



Christoph Wichmann
Bereichsleiter Asset Management,
INTER Versicherungsgruppe

Wie sind die Implikationen bzgl. des Verzichts auf liquide Aktien zugunsten von Private Equity bzgl. Portfolio-Diversifikation?

Christoph Wichmann: Ausreichende Diversifikation lässt sich auch ohne börsennotierte Aktien erreichen. Da sehe ich keinen Nachteil durch Private Equity. Bewusst sein muss man sich natürlich der Tatsache, dass die mit Eigenkapitalinvestitionen in Unternehmen verbundenen Risiken unverändert bestehen bleiben.

Weitere Aussagen von Herrn Wichmann, sowie von weiteren Investoren, sowie aktuelle Daten zu deutschen Versicherungsunternehmen lesen Sie im [BAI Investor Report deutsche Versicherungsunternehmen 2026](#).

Kontakt:

INTER Versicherungsgruppe
Erzbergerstraße 9-15
68165 Mannheim
www.inter.de

Christoph Wichmann
Bereichsleiter Kapitalanlagen / Asset Management
E-Mail: christoph.wichmann@inter.de



Events 2026 / 2027

BAI InnovationsDay

📅 23. September 2026

📍 Radisson Blu Frankfurt

- Die Anmeldung ist offen.
- Technologie, Innovation und Trends in der Finanzbranche.
- Mit Vorträgen und Paneldiskussionen rund um Investments via Blockchain, DeFi-Token, aktuelle Entwicklungen für Verwahrstellen und KVG sowie innovative Einsatzmöglichkeiten von AI Agents in Fund Operations, Fund Finance und Compliance.

BAI Real Assets Symposium

📅 19. November 2026

📍 The Westin Grand Hotel Frankfurt


- Die Anmeldung öffnet am 31. August.
- Mit Vorträgen und Paneldiskussionen rund um die Assetklasse Infrastruktur: Digitale Infrastruktur – KI und Rechenzentren, Energiewende in Nordeuropa, Kommunale Infrastruktur, die Bedeutung von Infrastruktur in den Portfolios institutioneller Investoren u.v.m.
- U.a. mit einer Keynote von Dr. Jörg Krämer, Chefsvolkswirt, Commerzbank AG.

BAI Workshop Sustainable Finance & ESG

📅 2. Dezember 2026

📍 Frankfurt School of Finance & Management

- Die Anmeldung öffnet am 31. August.
- Aktuelle Entwicklungen der Sustainable-Finance-Regulatorik und Impact Investing: Chancen und Use Cases in Private Markets.
- Die Sicht der Aufsicht fehlt ebenso wenig wie die der institutionellen Investoren.

in Kooperation mit dem  Frankfurt School Forum

BAI Private Debt Symposium

📅 18. – 19. Januar 2027

📍 Scandic Frankfurt Hafenpark

- Die Anmeldung öffnet am 14. September.
- An zwei Tagen beleuchten die Speaker die aktuellen Entwicklungen, Marktchancen und Risiken im Private-Debt-Umfeld.
- Mit einer Keynote von Prof. Dr. Sascha Steffen, Frankfurt School of Finance and Management, zu „Private Credit: Europe’s Next Systemic Fault Line?“

GP-geführte Secondaries – wie Continuation Vehicle die alte Exit-Logik in Private Equity strukturell verändern

Der traditionelle Ansatz von Private Equity (PE) basiert auf einer zentralen Annahme: Wert wird über einen definierten Investitionszeitraum geschaffen und anschließend durch einen disziplinierten Exit realisiert. Entsprechend zählt laut CAIA Association neben Markt-, Liquiditäts- und Fundingrisiken insbesondere das sogenannte Realisationsrisiko zu den zentralen Erfolgsfaktoren einer PE-Investition. Gemeint ist das Risiko, das investierte Kapital bei der Realisierung nicht oder nicht vollständig zurückzuerhalten. Dieses hängt in der Regel von zwei Faktoren ab: Erstens von der Fähigkeit des Managers, operativ Wert zu schaffen und diesen beim Exit zu monetarisieren, und zweitens vom Zustand der Kapitalmärkte sowie der IPO- und M&A-Aktivität zum Zeitpunkt des Exits.¹

Genau dieses Exit-Umfeld hat sich speziell seit 2022 jedoch deutlich eingetrübt und die Sorge der LPs über die schwache Verfassung der Exit-Märkte hat historische Niveaus erreicht.² Konkret haben steigende Zinsen, volatile Bewertungen, sowie rückläufige IPO- und M&A-Aktivitäten die klassischen Exit-Kanäle erheblich erschwert. So halbierte sich das M&A-Volumen in den USA zwischen 2021 und 2024 von 402 Mrd. US-Dollar auf 180,2 Mrd. US-Dollar.³ Gleichzeitig geraten Fondsmanager zunehmend unter Druck, attraktive Renditen in einem Markt mit hohen Bewertungen, intensivem Wettbewerb um hochwertige Assets und geringerer Multiple Expansion zu erwirtschaften.

Die veränderten Marktbedingungen spiegeln sich zuletzt auch im Sentiment der LPs wider. In den Preqin Investor Surveys nannten LPs zwischen 2022 und 2024 das Exit-Umfeld drei Jahre in Folge als größte Herausforderung für die Renditegenerierung. Im jüngsten Survey bezeichneten 68,2 % der Befragten die schwierigen Exit-Bedingungen als zentrales Risiko, noch vor hohen Bewertungen mit 46,8 %. Auch der Ausblick auf 2026 bleibt angespannt, denn die schwachen Exit-Märkte gelten weiterhin als wesentliche Belastung für PE und Venture Capital.⁴

Vor diesem Hintergrund gewinnen GP-led Secondaries zunehmend strategische Bedeutung. Während LP-led Secondaries primär der Liquiditätsbeschaffung bestehender Investoren dienen, ermöglichen GP-led-Transaktionen Fondsmanagern, Liquiditätsereignisse aktiver zu steuern, ohne vollständig von volatilen IPO-Märkten oder



Dennis Roitsch
Referent Alternative Markets, BAI e.V.

schwer planbaren M&A-Prozessen abhängig zu sein. Gerade der aktuelle Exit-Stau verstärkt den Druck, alternative Liquiditätslösungen zu finden, ohne hochwertige Assets unter Wert veräußern zu müssen.

Vom Kriseninstrument zur strategischen Portfoliosteuerung

Continuation Vehicles (CVs) sind heute die prominenteste Form der GP-led Secondaries. Dabei transferiert ein GP ein oder mehrere Portfoliounternehmen aus einem bestehenden Fonds in ein neues Vehikel, das weiterhin vom gleichen Manager kontrolliert wird. Bestehende LPs erhalten die Möglichkeit, ihre Beteiligung zu verkaufen, in das neue Vehikel einzurollen oder beide Optionen zu kombinieren. Neue Secondary-Investoren finanzieren die Auszahlung der aussteigenden Investoren und häufig zusätzliches Wachstumskapital.

CVs entstanden ursprünglich keineswegs als strategisches Instrument, sondern aus der Not der Finanzkrise. Damals hielten viele Fondsmanager Assets, die nicht verkaufsfähig waren, während klassische Exit-Märkte kaum funktionierten. Sekundärvehikel ermöglichten es erstmals, Beteiligungen über die übliche Fondlaufzeit von 10 Jahren hinaus zu halten, ohne bestehende LPs gegen ihren Willen zu binden.

In den Folgejahren wandelte sich das Instrument von einer Notlösung zu einem strategischen Werkzeug zur Portfoliosteuerung, insbesondere für Situationen, in denen ein erzwungener Exit Wert vernichten würde. Gerade bei laufenden Buy-and-Build-Strategien, Digitalisierungsvorhaben oder internationalen Skalierungsprozessen kann Eigentümerkontinuität ein strategischer Vorteil sein, da operative Transformationsprozesse häufig keinen Wechsel des Sponsors erfordern.

¹ CAIA Association. (2020). *Alternative investments: CAIA Level I* (4th ed.). Wiley.

² Preqin. (2026). *Private Equity in 2026: Soft exit environment bolsters the secondaries market.*

³ White & Case. (2025). *Unlocking liquidity: How secondaries and continuation vehicles are freeing up the US PE exit pipeline*

⁴ Preqin. (2025). *Secondaries: Past, present, future.*

GP-geführte Secondaries – wie Continuation Vehicle die alte Exit-Logik in Private Equity strukturell verändern

Heute haben sich mit Multi-Asset-Continuation-Vehicles (MACVs) und Single-Asset-Continuation-Vehicles (SACVs) zwei Varianten etabliert. MACVs werden häufig genutzt, um für mehrere verbleibende Beteiligungen eines auslaufenden Fonds Liquidität zu schaffen.⁵ SACVs konzentrieren sich dagegen meist auf hochwertige „Trophy Assets“, bei denen der GP auch nach mehreren Jahren noch erhebliches Upside-Potenzial sieht. Erste empirische Untersuchungen deuten darauf hin, dass SACVs im Durchschnitt mit stärkeren operativen Entwicklungen und höheren Bewertungsniveaus verbunden sind als MACVs.⁶

Gerade diese stärkere Konzentration auf einzelne Unternehmen verändert jedoch auch die Perspektive der Investoren. Statt primär die Qualität des Fondsmanagers zu beurteilen, rückt zunehmend das Underwriting des konkreten Assets in den Mittelpunkt.

Damit verändert sich auch die traditionelle Logik des Fondslebenszyklus. Während das klassische PE-Modell lange von einem relativ klar definierten Investitions-, Haltedauer- und Exit-Zyklus geprägt war, lösen CVs diese zeitliche Koppelung zunehmend auf. Der Exit wird dadurch weniger zu einem festen Termin am Ende der Fondslaufzeit und stärker zu einer strategischen Option.

CVs zwischen Liquidität, Kontrolle und Interessengleichheit

Die Attraktivität von CVs liegt darin, dass sie unterschiedliche Interessen von GPs, bestehenden LPs und neuen Secondary-Investoren gleichzeitig adressieren können.

Für GPs ermöglichen sie längere Haltedauern und damit zusätzliche operative Wertschöpfung, ohne hochwertige Assets unter Zeitdruck verkaufen zu müssen. Da Unternehmen, Managementteams und Entwicklungspläne bereits bekannt sind, reduzieren sich Informationsasymmetrien und Due-Diligence-Risiken gegenüber klassischen Buyouts erheblich. Somit können CVs eine kosteneffiziente Form der weiteren Wertschöpfung darstellen.

Für bestehende LPs bieten CVs grundsätzlich sowohl eine Liquiditätsoption zu einem marktvalidierten Preis als auch die Möglichkeit, weiterhin an potenziellen Wertsteigerungen zu partizipieren, ohne neue Primärzusagen eingehen zu müssen. Die damit verbundene

Optionalität ist in der Praxis jedoch nicht uneingeschränkt und wird durch Fragen der Bewertung, Informationsasymmetrien, Governance-Strukturen und Entscheidungsfristen beeinflusst.

Für neue Secondary-Investoren sind CVs attraktiv, weil sie nicht in eine zukünftige Dealpipeline investieren, sondern in bereits etablierte Unternehmen mit nachvollziehbarer Historie, validiertem Geschäftsmodell und hoher Transparenz. Im Vergleich zu klassischen Blind-Pool-Primaries entstehen daraus häufig planbarere Renditeprofile und potenziell schnellere Liquiditätsrückflüsse, da Continuation Investments im Durchschnitt rund 1,5 Jahre kürzere Haltedauern als traditionelle Buyouts aufweisen.

Allerdings bringen CVs auch spezifische Herausforderungen mit sich, die sowohl die GP- als auch die LP-Seite betreffen und eine differenzierte Betrachtung erfordern. Im Zentrum dieser Herausforderungen stehen insbesondere Fragen der Bewertung, Governance und Interessengleichheit zwischen den beteiligten Parteien.

Auf der GP-Seite bestehen im Wesentlichen drei Herausforderungen. Der erste kritische Punkt ist die Doppelrolle des GPs, da dieser gleichzeitig als Verkäufer aus dem Altfonds und als Käufer bzw. Manager des neuen Vehikels agiert. Naturgemäß bestehen dabei unterschiedliche Interessen auf beiden Seiten. Besonders kritisch ist in diesem Zusammenhang die Bewertungsfrage. Als Best Practice hat eine unabhängige Bewertung durch externe Dritte etabliert. Idealerweise erfolgt die Preisfindung im Rahmen eines kompetitiven Secondary-Prozesses unter Einbindung externer Berater, potenzieller Käufer und Lead-Investoren, sodass ein marktvalidierter Referenzpreis auf Basis des NAVs entsteht. Ergänzt wird der externe Bewertungsprozess durch eine umfassende Due Diligence, die insbesondere die Angemessenheit des Preises, die Qualität der Unternehmenssubstanz und die realistische Haltedauer bewertet.⁷

Der zweite Aspekt sind die Carried-Interest- und Gebührenstrukturen. Beim Transfer eines Assets in ein CV kann Carry realisiert werden, da die Transaktion wie ein Verkauf behandelt wird. Dies kann Anreize schaffen, die Transaktion zu einem für den GP günstigen Zeitpunkt zu initiieren oder möglichst hohe Bewertungen anzustreben. Daher gilt es inzwischen als Marktstandard, dass GPs realisierten Carry in das neue

⁵ Jeffries. (2024). H1 2024 Global Secondary Market Review.

⁶ Luepertz, L., Roosenboom, P., & Verbeek, M. (2026). From exit to extension: The rise of continuation vehicles in private equity. Rotterdam School of Management, Erasmus University. PP. 12-13.

⁷ CAIA Association. (2026). The Continuation Vehicle Boom: Structural Shift or Liquidity Patch?

GP-geführte Secondaries – wie Continuation Vehicle die alte Exit-Logik in Private Equity strukturell verändern

Vehikel einrollen („maintain skin in the game“), anstatt ihn vollständig auszuzahlen. Gleichzeitig beginnt mit dem neuen Vehikel ein neuer Carry- und Gebührenzyklus, wodurch bereits teilweise realisierte Wertsteigerungen erneut mit Management Fees und Carry belastet werden können.

Der dritte kritische Punkt betrifft die Incentivierung rund um den Zeitpunkt der Überführung eines Assets in ein CV. Um Interessengleichheit („Alignment“) mit neuen Investoren sicherzustellen, investieren GPs häufig substanziiell höhere Eigenkapitalbeiträge als in ihren ursprünglichen Fonds. Im ersten Halbjahr 2024 wiesen rund 80 % aller CVs GP-Commitments von mindestens 5 % auf.⁸ Dies stärkt zwar grundsätzlich das Alignment im neuen Vehikel, kann jedoch zugleich problematische Anreize schaffen. Etwa die bewusste Umsetzung bestimmter operativer Wertsteigerungsmaßnahmen oder strategischer Initiativen nach der Überführung in das CV, um stärker an der zukünftigen Wertentwicklung im neuen Vehikel zu partizipieren. Daher sind transparente Governance-Strukturen, unabhängige Bewertungen und klar nachvollziehbare Value-Creation-Pläne im Rahmen von GP-led-Transaktionen von hoher Bedeutung.

Doch auch auf Seiten der LPs entstehen neue Anforderungen. So verfügt der GP gegenüber den Investoren, die eine Roll-Entscheidung treffen müssen, in der Regel über einen gewissen Informationsvorsprung. Hinzu kommt, dass LPs häufig nur wenige Wochen Zeit haben, um komplexe Bewertungsunterlagen zu analysieren und eine fundierte Entscheidung zu treffen.

Eine wichtige Governance-Instanz stellen dabei die LP Advisory Committees (LPACs) dar. Diese können Interessenkonflikte prüfen, Transferbewertungen hinterfragen und Transaktionen genehmigen oder ablehnen. Die tatsächliche Schutzwirkung hängt jedoch stark von der Zusammensetzung, den Ressourcen und der Unabhängigkeit des jeweiligen LPACs ab.

Nicht zu unterschätzen ist weiterhin das ohnehin langfristige und vielschichtige GP/LP-Verhältnis. Wenn bereits ein Geschäftsverhältnis besteht und künftige Allokationen angestrebt werden, könnten sich LPs zumindest implizit unter Druck gesetzt fühlen, in ein neues Vehikel einzurollen, selbst wenn die Bedingungen

aus rein ökonomischer Sicht nicht vollständig überzeugend sind. Diese subtilen Beziehungen sind schwer zu quantifizieren, aber in der Praxis nicht zu unterschätzen.

Marktentwicklung & Ausblick bis 2030

Die Entwicklung der GP-led CVs ist eng mit der Professionalisierung des gesamten Secondaries-Marktes verbunden. Laut Preqin gaben 38 % der im November 2024 befragten Investoren an, aktiv im Secondaries-Markt tätig zu sein.⁹ CVs gehörten zu den häufigsten Formen von Secondary-Deals.¹⁰

Nachdem bereits 2024 ein Rekordjahr war, erreichte der globale Sekundärmarkt im Jahr 2025 mit rund 240 Mrd. US-Dollar Transaktionsvolumen ein neues Rekordniveau und wuchs gegenüber dem Vorjahr um 48 % . Getrieben wurde diese Entwicklung sowohl durch eine hohe Nachfrage auf Käuferseite als auch durch ein anhaltend großes Angebot an LP-Portfolios und GP-led-Transaktionen.

Besonders dynamisch entwickelte sich der Markt für GP-geführte Secondaries. Das Volumen stieg 2025 auf 115 Milliarden US-Dollar und machte damit fast die Hälfte des gesamten Sekundärmarktes aus. CVs entwickelten sich dabei zunehmend zu einem etablierten Instrument über Buyout-, Venture-, Credit- und Infrastrukturstrategien hinweg.¹¹

Parallel dazu nahm auch die Größe der Transaktionen deutlich zu. Rund 80 % der größten PE-Sponsoren weltweit haben inzwischen mindestens eine CV-Transaktion durchgeführt. Das durchschnittliche Volumen eines CVs lag 2025 bei rund 900 Millionen US-Dollar.¹² Unterstützt wurde diese Entwicklung durch die hohe Kapitalverfügbarkeit im Sekundärmarkt, größere Tickets von Lead-Investoren sowie die wachsende Beteiligung traditioneller LPs und Evergreen-Vehikel.

Die zunehmende Bedeutung von CVs dürfte langfristig auch Auswirkungen auf den klassischen Primärmarkt haben. Wenn hochwertige Assets über CVs länger gehalten werden, verschieben sich Kapitalrückflüsse, Reinvestitionszyklen und die zeitliche Dynamik klassischer Fondsmodelle. Gleichzeitig erhalten Investoren zusätzliche Möglichkeiten, selektiv in etablierte Unternehmen zu investieren, anstatt ausschließlich über traditionelle Blind-Pool-Primaries Zugang zu Private Equity zu erhalten.

8 Jefferies. (2024). Global secondary market review: July 2024. Jefferies Private Capital Advisory. P.9.

9 Preqin. (2026). Private Equity in 2026: Soft exit environment bolsters the secondaries market.

10 Preqin Investor Survey, November 2024

11 Jefferies Private Capital Advisory. (2026). 2025 Global Secondary Market Review: Another Record-Breaking Year.

12 Jefferies Private Capital Advisory. (2026). 2025 Global Secondary Market Review: Another Record-Breaking Year.

GP-geführte Secondaries – wie Continuation Vehicle die alte Exit-Logik in Private Equity strukturell verändern

Vor diesem Hintergrund erwarten Marktteilnehmer auch für die kommenden Jahre weiteres Wachstum. Laut Jefferies sprechen sowohl die hohe Zahl vorbereiteter Transaktionen als auch die strukturellen Markttrends dafür, dass der Sekundärmarkt mittelfristig auf ein jährliches Volumen von bis zu 300 Milliarden US-Dollar anwachsen könnte.¹³

Fazit

CVs haben sich von einer Krisenlösung zu einem strategischen Instrument moderner Portfoliosteuerung entwickelt. Sie etablieren sich zunehmend als eigenständige Exit-Option neben strategischen Verkäufen, Sponsor-to-Sponsor-Transaktionen und IPOs. Die ursprüngliche Trennung zwischen Halten und Verkaufen im PE verschimmt damit zusehends.

Insgesamt deutet vieles darauf hin, dass sich PE schrittweise von einem primär transaktionsgetriebenen Geschäftsmodell hin zu einem flexibleren, längerfristigen Ownership-Modell entwickelt. Wertschöpfung entsteht zunehmend über operative Entwicklung und langfristige Skalierung und nicht ausschließlich über den Verkauf innerhalb eines festen Fondszyklus. Vieles spricht dafür, dass CVs auch künftig zu den wichtigsten Wachstumstreibern innerhalb der Private Markets zählen werden.

¹³ Jefferies Private Capital Advisory. (2026). 2025 Global Secondary Market Review: Another Record-Breaking Year.

Kontakt und Autor:

BAI e.V.
Poppelsdorfer Allee 106
53115 Bonn
www.bvai.de

Dennis Roitsch
Referent Alternative Markets
Telefon: +49 228 96987 24
E-Mail: roitsch@bvai.de

Impressum

Jahrgang 26 – Ausgabe III – Juni 2026

Verantwortliche Redakteure:

Frank Dornseifer
Christina Gaul
Simon Pfost

Erscheinungsweise:

alle 2 Monate

BAI e.V. · Poppelsdorfer Allee 106 · D-53115 Bonn
Tel. +49 - (0) 228 - 969870 · Fax +49 - (0) 228 - 9698790
www.bvai.de
info@bvai.de

Haftungsausschluss

Die Informationen des BAI-Newsletters stellen keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Terminkontrakten oder sonstigen Finanzinstrumenten dar.

Eine Investitionsentscheidung sollte auf Grundlage eines Beratungsgespräches mit einem qualifizierten Anlageberater erfolgen und auf keinen Fall auf der Grundlage dieser Dokumente/Informationen. Alle Angaben und Quellen werden sorgfältig recherchiert. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der dargestellten Informationen kann keine Gewähr übernommen werden.

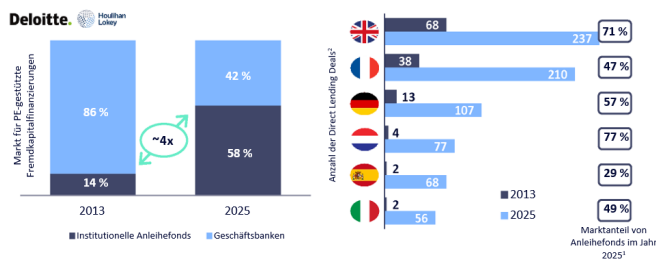
Satz & Layout

SimpleThings GmbH
Münsterstraße 1 · 53111 Bonn
www.simplethings.de
info@simplethings.de

Private Equity in einem kapitalbeschränkten Markt: Die Entwicklung von Private Credit

Private Credit hat sich von einer neuartigen Finanzierungslösung zu einem zentralen Bestandteil von Anlegerportfolios¹ und Unternehmensfinanzierungsstrukturen entwickelt. Angetrieben durch den Rückzug der Banken, regulatorische Änderungen und die wachsende Nachfrage der Anleger nach variabel verzinslichen Erträgen spielt diese Anlageklasse mittlerweile eine entscheidende Rolle bei der Unterstützung mittelständischer Unternehmen in ganz Europa.

Der europäische Markt für Private Credit hat in den letzten zwei Jahrzehnten einen strukturellen Wandel durchlaufen. Vor der weltweiten Finanzkrise wurde die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen weitgehend von Geschäftsbanken dominiert. Seitdem haben strengere Eigenkapitalanforderungen für Banken, aufeinanderfolgende regulatorische Änderungen und eine strategische Neuausrichtung der Banken auf größere Kreditnehmer die Bereitschaft und Fähigkeit traditioneller Kreditgeber, Kredite an mittelständische Unternehmen in ihren Bilanzen zu halten, erheblich eingeschränkt. Diese Entwicklungen haben zu einer erheblichen Finanzierungslücke geführt, die Direct Lender nach und nach geschlossen haben.



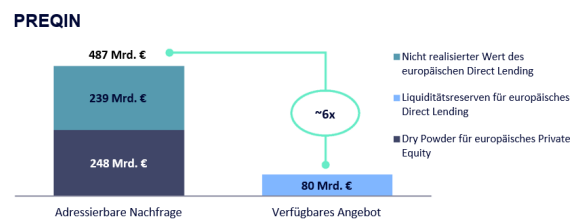
Geschäftsbanken ziehen sich in ganz Europa immer weiter zurück²

Heute ist die Vergabe von Private Credit zu einer festen Säule des europäischen Finanzökosystems geworden³. Institutionelle Kreditfonds machen heute einen deutlich größeren Anteil an den Finanzierungsaktivitäten aus als noch vor zehn Jahren, während sich die Banken zunehmend auf große Kapitalmarkttransaktionen und provisionsbasierte Underwriting-Modelle konzentrieren⁴. Dieser Wandel ist nicht zyklisch, er ist strukturell. Europäische Unternehmen benötigen weiterhin flexible, effiziente und zuverlässige Finanzierungslösungen, während Investoren diese Anlageklasse aufgrund ihrer Kombination aus variabel verzinslichen Erträgen, Absicherung gegen Kursverluste und vergleichsweise geringer Korrelation zu den traditionellen öffentlichen Märkten nach wie vor attraktiv finden.



Andrea Fernandez
Partner and Chief Operating Officer,
Ares European Direct Lending

Vor diesem Hintergrund profitiert das europäische Direct Lending weiterhin von einer günstigen Angebots- und Nachfragedynamik. Das „Dry Powder“ von Private-Equity-Fonds, dessen Einsatz in der Regel mit der Finanzierung durch Private Credit im Rahmen von Übernahmen und in anderen Kontexten verbunden ist, bleibt auf hohem Niveau, während die Verfügbarkeit von speziell für Direct Lending bestimmtem Kapital vergleichsweise begrenzt ist. Zeitgleich bevorzugen viele Unternehmen weiterhin private Finanzierungsstrukturen, die Planungssicherheit, Vertraulichkeit und maßgeschneiderte Vertragsunterlagen bieten.



Günstige Dynamik bei Angebot und Nachfrage im Bereich Direct Lending in Europa⁵

Für Anleger geht die Attraktivität von Direct Lending über die Erzielung von Renditen hinaus. Vorrangig besicherte Kredite nehmen in der Regel die oberste Stufe der Kapitalstruktur eines Kreditnehmers ein und werden häufig durch solide Eigenkapitalpolster, strenge Vertragsbedingungen, umfassende Berichtspflichten und eine direkte Kontrolle durch den Kreditgeber abgesichert. Diese Merkmale können in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit einen sinnvollen Schutz vor Kursverlusten bieten. Darüber hinaus hat der variable Zinscharakter der meisten Direct-Lending-Strukturen die Attraktivität dieser Anlageklasse in den jüngsten Phasen hoher Zinsen gesteigert.

1 Preqin, 2025 Global Report: Private Debt
2 Houlihan Lokey MidCap Monitor (Q4 2025)
3 Deloitte Private Debt Deal Tracker (Q2 2025)
4 Preqin, 2025 Global Report: Private Debt

5 Preqin Global Report 2023: Private Debt

Private Equity in einem kapitalbeschränkten Markt: Die Entwicklung von Private Credit

In der Vergangenheit hat variabel verzinsten Private Credit in Phasen der geldpolitischen Straffung seine Widerstandsfähigkeit unter Beweis gestellt⁶. Im Vergleich zu Hochzinsanleihen und Unternehmensanleihen mit Investment-Grade-Rating weist Direct Lending im Allgemeinen eine geringere Kursvolatilität und eine stabilere Ertragsentwicklung auf. Während die öffentlichen Rentenmärkte in jüngsten Zinserhöhungen unter erheblichem Bewertungsdruck standen, profitiert Direct Lending von regelmäßigen Zinsanpassungen und einer vergleichsweise geringeren Sensitivität gegenüber Marktwertänderungen.⁷

Die zunehmende Akzeptanz von Direct Lending durch institutionelle Anleger spiegelt sich auch in der immer vielfältigeren Anlegerstruktur wider. Pensionsfonds, Staatsfonds, Family Offices und andere institutionelle Anleger haben ihre Investitionen in Direct-Lending-Strategien stetig ausgebaut. Viele Anleger halten diese Anlageklasse für besonders attraktiv, da sie vertraglich vereinbarte Erträge mit strukturellen Absicherungen und historisch niedrigeren Ausfallquoten als viele vergleichbare öffentliche Kreditmärkte verbindet.

Mit zunehmender Reife des Marktes hat auch die Bedeutung eines aktiven Portfoliomanagements zugenommen. Im Private Credit endet die Wertschöpfung nicht mit der Kreditvergabe. Die kontinuierliche Überwachung, der regelmäßige Austausch mit den Managementteams und die Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen bei Bedarf sind entscheidende Faktoren für erfolgreiche Kreditinvestitionen. Erfahrene Manager setzen zunehmend auf spezialisierte Teams für Portfoliomanagement und Restrukturierung, die während der gesamten Laufzeit einer Investition eng mit den Origination-Experten zusammenarbeiten.

Die Widerstandsfähigkeit von Direct Lending wurde zudem durch strukturelle Merkmale der Anlageklasse selbst gestützt. Im Gegensatz zu Banken werden die meisten privaten Kreditvehikel durch Match-Funding finanziert und stützen sich eher auf langfristiges institutionelles Kapital als auf kurzfristige Einlagen, wodurch das Risiko von „Bankenstürmen“ gemindert wird. Die Hebelwirkung der Fonds ist in der Regel moderat und liegt typischerweise bei 1x; regelmäßige Rücknahmeoptionen in semi-liquiden Strukturen unterliegen im Allgemeinen klar definierten Beschränkungen, um eine durchgehend hohe Liquidität zu gewährleisten. Dadurch wird das Risiko von Zwangsverkäufen von Vermögenswerten in Zeiten von Marktstress verringert.

Anleger unterscheiden zunehmend zwischen Managern anhand von Erfahrung, Größe, Zeichnungsqualität, Sourcing-Fähigkeiten, Kompetenz im Portfoliomanagement und operativer Infrastruktur. Zu den erfolgreichsten Direct Lending Managern zählen vermutlich jene, die umfangreiche Origination-Netzwerke mit konservativer Strukturierung, aktiver Überwachung und dem Aufbau sowie der Pflege langfristiger Partnerschaften verbinden. In diesem Umfeld bietet Private Credit weiterhin attraktive Chancen für Anleger, die auf der Suche nach Erträgen, Diversifizierung und Absicherung gegen Kursverluste sind.

Kontakt und Autorin:

Andrea Fernandez

Partner and Chief Operating Officer,

Ares European Direct Lending

E-Mail: DACH-RM-BDG-DL@aresmgmt.com

Ares Management

6th Floor, 10 New Burlington St,

London W1S 3BE, United Kingdom

www.ares.com/us

⁶ Preqin Global Report 2023: Private Debt

⁷ Global Private Debt Report (H1 2025)

Growth Investing als Baustein im Equity-Portfolio

Nur für professionelle Kunden

Ein immer größerer Teil der Wertschöpfung entsteht heute, bevor Unternehmen überhaupt an die Börse gehen. Wer Equity-Exposure weiterhin nur über börsennotierte Aktien und Buyouts definiert, läuft Gefahr, attraktive Chancen zu verpassen. Zumal viele private Unternehmen in der Wachstumsphase heute digital gut greifbar sind und sich über alternative Daten gezielt identifizieren und fundiert bewerten lassen.

Growth Investing rückt stärker in den Fokus professioneller Anleger. Der Grund liegt in einer strukturellen Verschiebung an den Kapitalmärkten: Unternehmen bleiben heute deutlich länger in privater Hand als früher! Damit findet auch die Phase, in der Unternehmen ihre Marktposition festigen, ihren adressierbaren Markt erweitern und besonders dynamisch wachsen, zunehmend an den privaten Märkten statt. Für institutionelle Investoren stellt sich damit die Frage: Sollte man Growth Equity als Equity-Baustein in die Portfoliokonstruktion einbeziehen?²

Eine neue Marktstruktur

In den vergangenen Jahren hat sich das Verhältnis zwischen öffentlichen und privaten Märkten strukturell verschoben. Unternehmen bleiben länger in privater Hand, erreichen bereits vor einem Börsengang beträchtliche Umsatzgrößen und globale Reichweite und können Wachstumsfinanzierungen in einem Umfang aufnehmen, der früher in der Regel nur über den Kapitalmarkt möglich war. Deutlich wird dies unter anderem anhand des gestiegenen Durchschnittsalters von Unternehmen beim Börsengang: Lag dieses 2014 noch bei knapp sieben Jahren, waren es 2025 bereits elf Jahre.³ Diese Entwicklung ist nicht nur als Folge zyklischer IPO-Fenster einzuordnen, sondern vielmehr als Ausdruck eines reiferen privaten Finanzierungssystems mit wachsendem Sekundärmarkt, flexibleren Exit-Optionen und höherer Verfügbarkeit privaten Kapitals.⁴

Börsennotierte Aktien repräsentieren immer häufiger Unternehmen, deren schnellste Wachstumsphase bereits hinter ihnen liegt. Buyouts konzentrieren sich dagegen typischerweise auf etablierte Geschäftsmodelle, bei denen Margenverbesserung, Kapitalstruktur und Exit-Timing nicht selten wichtiger sind als reines Umsatzwachstum.



Suria Bartell

Head of Public Pensions and Endowments Institutional Sales, Germany, BlackRock



Harald Klug

Leiter institutionelles Geschäft, Deutschland, Österreich u. Schweiz, BlackRock

Institutionelle Anleger, die sich ausschließlich auf diese beiden Segmente stützen, riskieren daher, genau jene Phase des Unternehmenslebenszyklus zu verfehlen, in der Marktexpansion, Skalierung und Wettbewerbsvorteile besonders stark zur Wertentwicklung beitragen.⁵

Growth als fehlendes Puzzleteil im Equity-Spektrum

Growth Equity adressiert Unternehmen, die die frühe Venture-Phase bereits mit validiertem Produkt, belastbarer Nachfrage und ersten kommerziellen Erfolgen hinter sich gelassen haben, zugleich aber noch in einer Phase beschleunigten Wachstums stehen (Abbildung 1). In diesem Segment entstehen Renditen typischerweise weniger durch Finanzengineering als durch operativen Fortschritt: steigende Umsätze, breitere Marktdurchdringung, zunehmende Kommerzialisierung und die Ausweitung des adressierbaren Marktes. Das eingesetzte Kapital dient überwiegend der Reinvestition in Expansion, Teamaufbau, Prozesse, Marktpenetration und internationale Skalierung.⁶

¹ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 2.

² BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026.

³ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seiten 3; Morningstar, [Unicorns and the Growth of Private Markets](#), 20. Januar 2026.

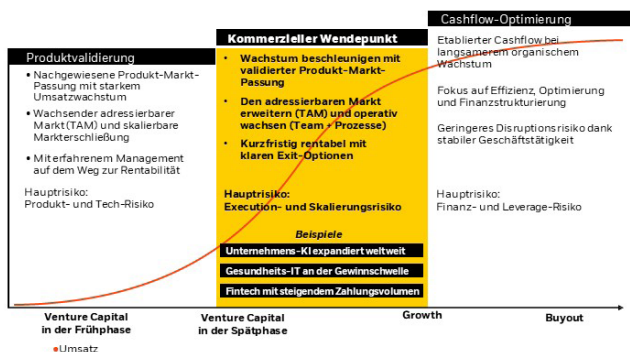
⁴ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 3.

⁵ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 3.

⁶ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 4.

Growth Investing als Baustein im Equity-Portfolio

Abbildung 1: Growth Equity im Wachstumszyklus



Quelle: BlackRock, Stand: 1. März 2026. Obwohl die obigen Angaben auf Branchenerfahrungen und dem Austausch mit BlackRock Anlageexperten basieren, dienen sie lediglich der Veranschaulichung und sind nicht als repräsentative Daten zu verstehen. Es ist nicht garantiert, dass die oben genannten Markteinschätzungen eintreten. Nicht alle Anlagen weisen die Merkmale auf, die oben angegeben sind.

Besonders sichtbar wird die Relevanz von Growth Equity in technologiegetriebenen Märkten. Die aktuelle Innovationswelle rund um Künstliche Intelligenz (KI) lässt an den privaten Märkten neue Anbieter, Infrastrukturen und KI-basierte Geschäftsmodelle entstehen, die bestehende Softwaremärkte verändern und auf etablierte börsennotierte Anbieter disruptiven Druck ausüben können. Für Investoren bedeutet dies, dass ein reines Exposure zu gelisteten Technologiewerten nicht zwangsläufig ein vollständiges Bild der Innovationsdynamik liefert.⁷

Die Transparenz an den Privatmärkten nimmt zu

Private Wachstumsunternehmen sollten heute nicht mehr als intransparente Start-ups verstanden werden. Je länger Unternehmen privat bleiben und wachsen, desto größer wird auch ihr operativer und digitaler Fußabdruck, etwa in Form von Stellenausschreibungen, Fachkräfteanwerbung, Kundenakquise, digitaler Interaktion, Beliebtheit ihrer Produkte, Netzwerk-Partnerschaften und Beteiligung der Investoren.⁸

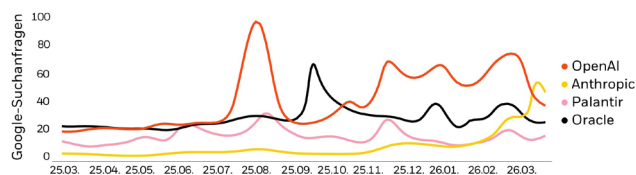
Diese wachsende Transparenz gewinnt ihren analytischen Wert erst durch die systematische Auswertung alternativer Daten. Statt sich nur auf Finanzberichte oder Managementnarrative zu stützen, können Anleger Signale aus Verbraucherinteresse, Arbeitsmarktentwicklung, Lieferketten, Internetpräsenz, Produktnutzung und

Textanalysen auswerten. Fortschritte im maschinellen Lernen und bei KI erleichtern es, aus großen, unstrukturierten Datensätzen strukturierte Signale zu extrahieren, Entwicklungen konsistent zu überwachen und Prognosen auf eine breitere Datenbasis zu stellen.⁹

Selbst frei verfügbare Daten wie Google-Suchrends können Hinweise auf Produktbeliebtheit, Modellakzeptanz oder Anbieterpräferenzen liefern (Abbildung 2). Noch aussagekräftiger erscheinen Arbeitsmarktdaten: In einer Auswertung für 2025 entfielen 77 Prozent der Online-Stellenanzeigen auf private Unternehmen.¹⁰ Hinzu kommen Analysen von beruflichen Netzwerken und Governance-Strukturen, etwa über die Vernetzung von Board-Mitgliedern. Solche Signale helfen, vormalig qualitative Merkmale wie institutionellen Zugang, Netzwerk-Reichweite oder strategische Anschlussfähigkeit in beobachtbare Indikatoren potenzieller Wertschöpfung zu überführen.¹¹

Abbildung 2: Entwicklung von Google-Suchanfragen

Börsennotierte Entwickler von KI-Modellen im Vergleich zu wachstumsstarken privaten Wettbewerbern



Quelle: Google Trends, Stand: 1. März 2026. Die Zahlen geben das Suchinteresse im Verhältnis zum höchsten Wert in der Grafik für die jeweilige Region und den jeweiligen Zeitraum wieder. Ein Wert von 100 entspricht der höchsten Beliebtheit des Begriffs. Ein Wert von 50 bedeutet, dass der Begriff halb so beliebt ist. Ein Wert von 0 bedeutet, dass für diesen Begriff nicht genügend Daten vorlagen. Die Nennung der Firmennamen dient lediglich der Veranschaulichung und ist nicht als Anlageberatung oder Anlageempfehlung für diese Unternehmen zu verstehen. Diese Unternehmen wurden ausgewählt, weil sie alle im gesamten KI-Universum führend sind – von der Entwicklung innovativer Modelle bis hin zur Ermöglichung des Einsatzes in Unternehmen und der Bereitstellung von Infrastruktur in großem Maßstab.

7 BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seiten 4–5.

8 BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 5.

9 BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seiten 5–6.

10 BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 6; Analyse von BlackRock, Stand: 1. Februar 2026.

11 BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seiten 5–6; A. Almufti, R. N. Kahn & J. Kazdin, „Systematic Insights into Private Equity Investing“, *The Journal of Portfolio Management* 51(1), 2024, S. 201–212.

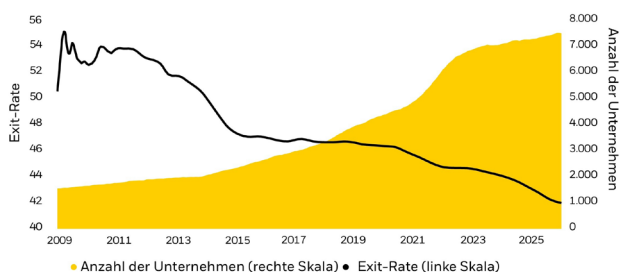
Growth Investing als Baustein im Equity-Portfolio

Die Rolle von Daten beim Growth Investing

Datengestützte Ansätze sind vor allem dort sinnvoll, wo drei Bedingungen erfüllt sind: Das Verhalten eines Unternehmens muss beobachtbare digitale oder operative Spuren hinterlassen; seine Performance muss sich über Daten zu Wachstum, Akzeptanz oder organisatorischer Expansion abschätzen lassen; und seine Ergebnisse müssen zumindest teilweise prognostizierbar sein, indem sich zukünftige Entwicklungen statistisch mit bereits heute beobachtbaren Merkmalen verbinden lassen. In der Wachstumsphase von Unternehmen steigen Umfang, Konsistenz und Aussagekraft dieser Daten deutlich, was es sinnvoll macht, hier neben traditionellen Underwriting-Prozessen auch datengestützte Analysen einzubeziehen.

Hinzu kommt, dass Selektion in der aktuellen Marktsituation wichtiger sein könnte als ein breites Engagement. Denn es gibt zurzeit zwar deutlich mehr Unternehmen in privater Hand, aber die Exit-Raten sind zurückgegangen (Abbildung 3).¹² Mit anderen Worten: Es gibt zwar mehr Anlageoptionen, aber im Schnitt nicht mehr Erfolgchancen. Damit ist auch die Streuung der Ergebnisse gestiegen.

Abbildung 3: Anzahl der Unternehmen im Venture- und Growth-Segment und die Gesamt-Exit-Rate



Quelle: BlackRock Systematic und CB Insights, Stand: 1. März 2026.

Auch ein datengestützter Ansatz kann hier keine Gewissheit bringen, aber er kann Entscheidungen auf eine fundiertere Basis stellen. Ein Beispiel: Die Exit-Wahrscheinlichkeit für eine modellierte Gruppe von privaten Unternehmen liegt insgesamt bei 38 %. Mithilfe eines Prognosemodells, das über 50 Merkmale einbezieht, darunter die Größe und

Zusammensetzung der Unternehmensspitze, die Besetzung offener Stellen, die Stimmung in den Medien und vieles mehr, steigt die Exit-Wahrscheinlichkeit bei den am besten bewerteten Unternehmen auf fast 80 %. Hier zeigt sich der Nutzen datengestützter Modelle: Sie können Anlegern helfen, Chancen zu priorisieren und das Underwriting effektiver auszurichten.¹³

Ein weiterer Vorteil einer datengestützten Strategie kann ein besserer Überblick über das Anlageuniversum sein. Traditionelles Venture und Growth Investing ist häufig stark netzwerkgetrieben. Dadurch bewerten Investoren nicht immer das gesamte Chancenspektrum, sondern vor allem jene Opportunitäten, die ihnen aktiv angeboten werden. Eine datengestützte Strategie kann diesen beziehungs-basierten Zugang sinnvoll ergänzen: Sie erlaubt es, Unternehmen über ein breiteres Universum hinweg kontinuierlich zu beobachten, potenzielle Kandidaten früher zu identifizieren und das Marktbild systematischer zu erfassen.¹⁴

Die Börse als Referenzrahmen für private Wachstumsunternehmen

Je standardisierter und nachvollziehbarer operative Signale privater Firmen werden, desto stärker können öffentliche Märkte als empirisches Referenzlabor dienen. Dort liegen lange Datenhistorien zu Umsatzentwicklung, Margen, Kapitalbedarf und Bewertungssensitivitäten vor. Das eröffnet die Möglichkeit, alternative Signale systematisch mit beobachtbaren finanziellen Ergebnissen abzugleichen. Eine solche empirische Überprüfung stärkt das Vertrauen in ähnliche Signale, die zur Bewertung privater Unternehmen verwendet werden, bei denen die finanzielle Situation weniger transparent ist. Wenn sich ein Zusammenhang zwischen einem verhaltensbezogenen oder operativen Signal und der Performance anhand einer breiten Stichprobe aus dem öffentlichen Markt nachweisen lässt, kann man ihn auch als aussagekräftigen Indikator beim Underwriting an den Privatmärkten nutzen.¹⁵

¹² BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 7

¹³ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 8.

¹⁴ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seiten 8–9.

¹⁵ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 9.

Growth Investing als Baustein im Equity-Portfolio

Fazit: Growth Investing wird transparenter und immer wichtiger

Es spricht einiges dafür, sich Growth Equity als strategisch relevante Ergänzung bestehender Equity-Allokationen ins Portfolio zu holen. Die Kombination aus längeren privaten Unternehmenslebenszyklen, zunehmender operativer Transparenz und der besseren Auswertbarkeit alternativer Daten verändert die Voraussetzungen für Sourcing, Due Diligence und Monitoring grundlegend. Gerade weil die Streuung am Markt zugenommen hat, gewinnt dabei ein datenbasierter Ansatz an Bedeutung. Investoren mit fundierten Underwriting-Kompetenzen, die in der Lage sind, Daten gezielt auszuwerten, können hier ansetzen und den Informationsvorsprung durch alternative Daten nutzen, um sich innovative Unternehmen zu erschließen, die noch mitten in der Wachstumsphase stecken.¹⁶

¹⁶ BlackRock, *Aus Daten werden Deals: Ein KI-gestützter Ansatz für Growth Investing*, 1. April 2026, Seite 9.

Kontakt und Autoren:

BlackRock
www.blackrock.com

Suria Bartell

*Head of Public Pensions and Endowments Institutional Sales,
Germany*
E-Mail: suria.bartell@blackrock.com

Harald Klug

*Leiter institutionelles Geschäft,
Deutschland, Österreich u. Schweiz*
E-Mail: harald.klug@blackrock.com

Risikohinweise

Kapitalanlagerisiko. Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen und sind nicht garantiert. Anleger erhalten den ursprünglich angelegten Betrag möglicherweise nicht zurück.

Rechtliche Informationen

Dieses Material ist ausschließlich für professionelle, qualifizierte Kunden und Investoren bestimmt.

Dieses Dokument ist Marketingmaterial und verliert 12 Monate nach seiner Veröffentlichung seine Gültigkeit.

Im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR): herausgegeben von BlackRock (Netherlands) B.V., einem Unternehmen, das von der niederländischen Finanzmarktaufsicht zugelassen ist und unter ihrer Aufsicht steht. Eingetragener Firmensitz: Amstelplein 1, 1096 HA, Amsterdam, Tel.: +31(0)-20-549-5200. Handelsregister-Nr. 17068311. Zu Ihrem Schutz werden Telefonate üblicherweise aufgezeichnet.

Alle hier angeführten Analysen wurden von BlackRock erstellt und können nach eigenem Ermessen verwendet werden. Die Resultate dieser Analysen werden nur bei bestimmten Gelegenheiten veröffentlicht. Die geäußerten Ansichten stellen keine Anlageberatung oder Beratung anderer Art dar und können sich ändern. Sie geben nicht unbedingt die Ansichten eines Unternehmens oder eines Teils eines Unternehmens innerhalb der BlackRock Gruppe wieder, und es wird keinerlei Zusicherung gegeben, dass sie zutreffen.

Dieses Dokument dient nur Informationszwecken. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Anlage in einen BlackRock Fonds dar und wurde nicht im Zusammenhang mit einem solchen Angebot erstellt.

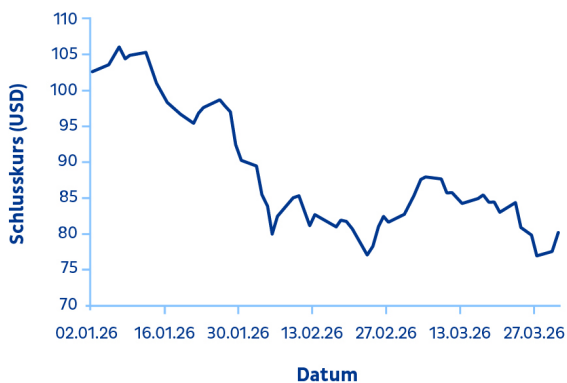
© 2026 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES und BLACKROCK SOLUTIONS sind Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber.

Künstliche Intelligenz und Software-Bewertungen: Implikationen für Private Equity

Die jüngsten Entwicklungen und die Marktkorrektur im Softwaresektor sind Ausdruck einer fundamentalen Neubewertung. Fortschritte im Bereich Künstlicher Intelligenz verändern die ökonomischen Grundlagen vieler Geschäftsmodelle sowie die zugrunde liegende Bewertungslogik.

Während viele globale Softwareunternehmen weiterhin solide operative Ergebnisse liefern, sind die Bewertungsmultiplikatoren an den Kapitalmärkten deutlich zurückgegangen. Im ersten Quartal 2026 gingen die Bewertungen im S&P North American Expanded Technology Software Index¹, einem zentralen Index börsennotierter Softwareunternehmen in Nordamerika, um rund 27 % zurück.

Softwarebewertungen korrigieren stärker als Gewinne



Quelle: iShares Expanded Tech-Software Sector ETF (IGV), Golding Capital Partners;
Stand: Q1 2026

Der Rückgang reflektiert veränderte Erwartungen der Marktteilnehmer hinsichtlich der Nachhaltigkeit von Wachstum, Margen und Geschäftsmodellen in einem KI-getriebenen Umfeld. Besonders betroffen waren zuletzt Softwareanbieter, deren Leistungen durch generative KI leichter substituierbar erscheinen. So geriet beispielsweise der US Softwareanbieter für Finanz- und Steuersoftware Intuit² unter Druck, nachdem das Unternehmen die Umsatzerwartungen für sein zentrales Steuertool „TurboTax“ reduziert hatte. Der Markt betrachtet insbesondere Softwarelösungen in Bereichen wie Steuerberatung oder Buchhaltung zunehmend kritischer. Gleichzeitig investiert Intuit signifikant in KI und treibt Restrukturierungs- und Transformationsprogramme voran, um seine Marktposition langfristig zu stärken.

Mit dem Eintritt KI-nativer Anbieter in etablierte Märkte entscheidet sich, welche Unternehmen ihre Stellung verteidigen können. An den öffentlichen Märkten zeigt sich diese Differenzierung bislang nur



Vaishnavi Katamreddy
Managing Director &
Head of Buyout,
Golding Capital Partners



Alexander Cousin
Vice President Buyout
Investments,
Golding Capital Partners

eingeschränkt. Dabei hat der Markt kaum zwischen horizontalen Software-as-a-Service (SaaS)-Modellen und vertikaler Branchensoftware differenziert. Dennoch unterscheiden sich diese Ausrichtungen fundamental in ihrer Exponierung gegenüber KI-Risiken, ihren Preismodellen und ihrer Verteidigungsfähigkeit. Genau hier können Investoren ansetzen, um nachhaltige Softwaremodelle zu identifizieren und die Chancen der KI-getriebenen Weiterentwicklung gezielt zu nutzen.

Implikationen für Private Equity

Für Private-Equity-Investoren im Softwaresegment verschiebt sich durch den KI-Umbruch sowohl das Risikoprofil als auch die Zusammensetzung der Renditequellen. Die klassische SaaS-Buyout-Logik, welche die Übernahme eines bewährten SaaS-Anbieters, operative Optimierung, Umsatzsteigerung, Multiple-Arbitrage beim Exit beinhaltet, reicht oftmals nicht mehr aus. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass ein Teil des im Marktumfeld 2020/2021 eingepreisten Wachstums nicht realisiert hat und damit die Grundlage für multiple-getriebene Renditebeiträge geschwächt wurde.

Während in den vergangenen Jahren vor allem Liquidität zu steigenden Bewertungsniveaus geführt hat, die die Renditen im Softwaresegment geprägt haben, rücken nun Faktoren wie Geschäftsmodellqualität, Differenzierung sowie Schutzmechanismen gegenüber KI-Risiken etwa durch proprietäre Daten oder eine tiefe Einbindung in Kundenprozesse, stärker in den Vordergrund. Entscheidend wird, ob das jeweilige Portfoliounternehmen KI als Bedrohung oder als Werthebel erlebt und wie der Sponsor das Unternehmen positioniert.

Bewertung und Selektion

Bei der Selektion von Zielfondsbeiträgen sowie Co-Investments rückt die KI-Kompetenz des Zielfondsmanagers in den Vordergrund. Fondsstrategien, die weiterhin undifferenziert auf horizontale Softwarelösungen (zum Beispiel standardisierte CRM-Lösungen)

¹ iShares Expanded Tech-Software Sector ETF

² NASDAQ: INTU

Künstliche Intelligenz und Software-Bewertungen: Implikationen für Private Equity

setzen, tragen erhöhte strukturelle Risiken, da einzelne Anwendungen durch KI teilweise oder vollständig ersetzt werden könnten. LPs sollten daher gezielt hinterfragen, wie der Zielfondsmanager KI-Abhängigkeiten im Underwriting bewertet und welche operativen Ressourcen er zur KI-Transformation seiner Portfoliounternehmen bereithält.

Wertschöpfung

Vorhandene strukturelle Vorteile wie proprietäre Datenbestände bieten kurz- bis mittelfristig Schutz vor KI-bedingten Disruptionen. Entscheidend wird jedoch die Fähigkeit des Zielfondsmanagers, diese Schutzmechanismen aktiv weiterzuentwickeln, um langfristig Bestand zu haben. KI ermöglicht dabei erhebliche Effizienzgewinne in Bereichen wie Softwareentwicklung, Produktentwicklung sowie im Kundenservice und kann dadurch operative Margen verbessern, die teilweise unabhängig vom Umsatzwachstum realisiert werden können. Gleichzeitig eröffnet KI neue Möglichkeiten zur Monetarisierung. So kann KI beispielsweise in bestimmten Anwendungen eine stärkere Messbarkeit des erzeugten Nutzens ermöglichen und damit den Übergang von Flat-Fee- zu nutzungs- oder ergebnisbasierten Preismodellen unterstützen.

Exit-Perspektive

An den Kapitalmärkten und im strategischen M&A werden Softwareunternehmen zunehmend danach bewertet, ob sie KI als Wachstumstreiber integriert haben oder strukturell gefährdet sind. PE-Sponsoren, die frühzeitig in die KI-Transformation ihrer Portfoliounternehmen investieren, können sich durch eine stärkere Ausgangsposition für den Exit erarbeiten.

KI als Prüfpunkt für Geschäftsmodelle

Die systematische Analyse von KI-Risiken und -Chancen wird zu einem integralen Bestandteil des Investmentprozesses. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie resilient ein Geschäftsmodell aufgestellt ist.

Daraus ergibt sich für Investoren die Notwendigkeit, Softwaremodelle in der Due Diligence gezielt zu prüfen.

Entscheidende Prüfpunkte für die Due Diligence

- **Einbindung in Geschäftsprozesse:** Ist die Software tief in operative Abläufe integriert oder besteht eine geschäftskritische Notwendigkeit (z. B. in rechtlich-, regulatorisch- oder sicherheitsrelevanten Prozessen)?
- **Rolle als System-of-Record:** Fungiert die Lösung als zentrale und verbindliche Datenbasis innerhalb des Unternehmens und bestehen somit hohe strukturelle Wechselkosten?
- **Daten und Domänenexpertise:** Verfügt das Unternehmen über umfangreiche proprietäre Daten und spezifisches Branchenwissen, das durch neue Marktteilnehmer nur schwer replizierbar ist?

- **Kundenbeziehungen:** Besteht langjährig gewachsenes Vertrauen sowie etablierte Referenzen und Zertifizierungen, die als Eintrittsbarriere wirken?
- **Nischenfokus:** Verfügt die Software über eine führende Marktposition in spezialisierten Segmenten, die zusätzliche Stabilität gegenüber wettbewerbs- und KI-bedingten Risiken bietet?

Besonders robuste Geschäftsmodelle zeichnen sich durch eine hohe Integration in kritische Workflows, ausgeprägte Wechselkosten sowie eine starke Verankerung in regulatorischen und organisatorischen Strukturen aus.

Was jetzt zählt: Selektion und Umsetzung

Künstliche Intelligenz ist weder ein kurzfristiger Risikofaktor noch ein reines Wachstumsversprechen. Sie wirkt vielmehr als struktureller Katalysator, der bestehende Unterschiede zwischen Geschäftsmodellen sichtbar macht und verstärkt.

Für institutionelle Investoren bedeutet das: Due Diligence und Zielfondsmanagerselektion werden noch wichtiger – insbesondere im Softwaresegment. Auch die Portfoliokonstruktion gewinnt zusätzliche Relevanz. Diversifikation über Sektoren, Geschäftsmodelle und Manager bleibt zentral. Entscheidend ist jedoch nicht nur eine breite Streuung, sondern die gezielte Allokation in Geschäftsmodelle mit struktureller Resilienz gegenüber technologischen Veränderungen.

Kontakt und Autoren:

Golding Capital Partners GmbH

Einsteinstraße 172

81677 München

www.goldingcapital.com

Vaishnavi Katamreddy

Managing Director & Head of Buyout

Telefon: +49 89 419997 632

E-Mail: katamreddy@goldingcapital.com

Alexander Cousin

Vice President Buyout Investments

Telefon: +49 89 419997 214

E-Mail: cousin@goldingcapital.com

Resilienz in anspruchsvollen Märkten: Der Lower Mid-Market als Fundament für Rendite und Stabilität im institutionellen Portfolio

Private Equity bleibt ein essenzieller Baustein im Portfolio für Diversifizierung und absolute Renditen. Bei der Auswahl der Segmente schauen Investoren allerdings immer genauer hin – und die strukturellen Vorteile des Lower Mid-Market rücken hierbei zunehmend in den Vordergrund. Um das volle Potenzial des Marktsegments auszuschöpfen, benötigt es allerdings die entsprechende Expertise und das nötige Netzwerk.

Über mehr als ein Jahrzehnt hinweg war die Assetklasse Private Equity für institutionelle Investoren ein verlässlicher Baustein gleichermaßen für Rendite und Stabilität: Während die öffentlichen Kapitalmärkte kurzfristig starke Anstiege aber auch Rücksetzer erlebten, lieferte die Anlageklasse im Portfolio eine beständige Aufwärtskurve, geglättet durch vierteljährliche Bewertungen, getrieben von etablierten Wertsteigerungsmaßnahmen und gestützt durch ein vorteilhaftes makroökonomisches Umfeld mit niedriger Inflation, solidem Wirtschaftswachstum sowie extrem günstigen Fremdfinanzierungsbedingungen.

Diese Beständigkeit bot hohe Planungssicherheit. Die Illiquidität der Assetklasse wurde aufgrund des gut kalkulierbaren Cashflow-Profiles akzeptiert: Man wusste, dass das zugesagte Kapital in den ersten Jahren schrittweise abgerufen und investiert wird, um nach einer Haltedauer von drei bis sechs Jahren in einem steten Strom an Ausschüttungen wieder ins Portfolio zurückzukehren. Die klassische J-Curve bildete ein verlässliches Koordinatensystem, auf das Versicherer, Pensionskassen, Banken und andere institutionelle Investoren ihre Liquiditätsplanung stützten.

Exit-Stau: Wie fehlende Liquidität das Private-Equity-Portfolio belastet

Doch seit 2022 wird diese Berechenbarkeit der Branche im Allgemeinen zunehmend auf die Probe gestellt. Liquidität ist plötzlich kein Selbstläufer mehr, sondern zum kritischen Engpass in der strategischen Asset-Allokation gereift. Die Ursachen liegen zu großen Teilen im veränderten Marktumfeld: Inflation setzte die Margen der Portfoliounternehmen unter Druck und gestiegene Zinsen erhöhten die Finanzierungskosten für Käufer, während viele Verkäufer zögerten, ihre Preisvorstellungen anzupassen. Der IPO-Markt kam zudem zeitweise fast vollständig zum Erliegen. Die Investment-Aktivität entwickelte sich hingegen einigermaßen stabil.

Das Resultat: In den vergangenen vier Jahren lagen die Ausschüttungen an Investoren im Schnitt bei weniger als 15 Prozent des Net Asset Value (NAV), wie der aktuelle Global Private Equity Report der Unternehmensberatung Bain & Company zeigt. Zum Vergleich: Von 2018 bis 2021 waren es durchschnittlich 25 Prozent. Besonders betroffen sind die Vintages um 2018. Diese sollten sich heute im Zenit ihrer



Christopher Bär
Managing Director,
Munich Private Equity Partners



Hans-Christian Moritz
Managing Director,
Munich Private Equity Partners

Rückflüsse befinden, weisen im Median allerdings lediglich einen DPI-Wert (Distribution to Paid-in Capital) von 0,6x auf – es sind also erst 60 Prozent des ursprünglich eingezahlten Kapitals an die Investoren zurückgeflossen. Historisch wäre mindestens ein DPI-Wert von 0,8x zu erwarten gewesen. Das Ergebnis sind stets wachsende Portfolios mit inzwischen rund 3,8 Billionen US-Dollar in nicht-realisierten Assets.

Gleichzeitig haben sich die Haltedauern von den üblichen vier bis fünf auf durchschnittlich sieben Jahre verlängert. Beide Faktoren stellen besonders institutionelle Investoren mit strikten Allokationsvorgaben vor Herausforderungen: Da Exits ausbleiben bzw. sich verzögern, bleibt das Kapital länger gebunden als geplant. In der Folge sinkt der Spielraum für Neuinvestitionen und das Gesamtportfolio verliert an strategischer Flexibilität.

Warum „Abwarten“ für Private-Equity-Investoren eine gefährliche Strategie ist

Die verlangsamten Kapitalrückflüsse werden im allgemeinen Marktdiskurs oft als „kollektives Schicksal“ der gesamten Assetklasse interpretiert. Doch die Diagnose eines temporär schwierigen Marktumfelds, das man mit Geduld aussitzen könne bis der Zyklus wieder dreht, greift zu kurz. Im Jahr 2025 konnte man zwar sehen, dass das Exitvolumen wieder zunahm, unter anderem getrieben durch einige sehr große Transaktionen. Allerdings zeigten sich gerade im Large- und Mega-Cap Segment zunehmend Herausforderungen, die eher struktureller Natur sind. Im Einzelnen:

- **Abhängigkeit vom Exit-Kanal:** Aufgrund der enormen Unternehmensgrößen ist dieses Segment für Rückflüsse grundsätzlich stärker auf den IPO-Markt angewiesen. Sobald dieser Kanal schwächelt, verzögern sich Kapitalrückflüsse im Großen und Ganzen oft systembedingt.

Resilienz in anspruchsvollen Märkten: Der Lower Mid-Market als Fundament für Rendite und Stabilität im institutionellen Portfolio

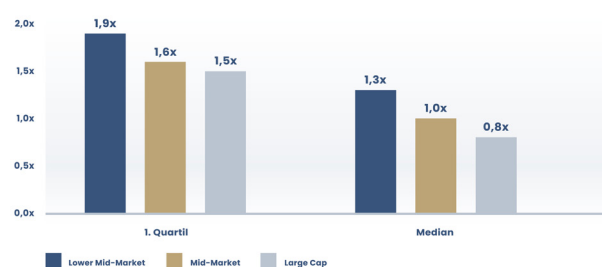
- Finanzierungs-Sensitivität:** Bei großvolumigen Transaktionen sind die Fremdkapitalquoten üblicherweise höher als in anderen Marktsegmenten. Das neue Zinsumfeld hat die Kalkulation für Käufer grundlegend verändert. Da die Eigentümer ihre Vorstellungen jedoch nur zögerlich anpassten, lagen Deals oft monatelang auf Eis.
- Käufer-Konzentration:** Je größer ein Asset, desto kleiner ist das Universum potenzieller Abnehmer, die einen solchen Deal stemmen können oder wollen. Fällt nur ein Teil dieser Käufer temporär weg, kommt der Exit-Prozess oft vollständig zum Erliegen.

Dass diese Eigenschaften erst heute in voller Härte zutage treten, hat einen einfachen Grund: Die vorangegangene Ära aus Niedrigzinsen und guter Konjunktur hat die strukturellen Unterschiede zwischen den Segmenten gewissermaßen überdeckt. Die jüngste Marktphase rief jedoch wieder in Erinnerung, was in früheren Zyklen bereits sichtbar wurde: dass Private Equity eben kein „homogener Block“ ist, sondern aus Segmenten mit höchst unterschiedlichen Rendite-Risiko-Profilen besteht. Vor diesem Hintergrund rückt die Zusammensetzung der Private-Equity-Quote stärker in den Vordergrund, konkret die Frage: Welches Marktsegment verspricht das attraktivste Gesamtpaket aus Rendite und Stabilität?

Welche strukturellen Vorteile der Lower Mid-Market bietet

Hier kommt der Lower Mid-Market (LMM) ins Spiel. In der Wahrnehmung vieler Investoren oft von den in der Regel weitaus bekannteren Large- und Mega-Caps überlagert, hat sich dieses Segment in Krisenzeiten regelmäßig als besonders widerstandsfähig erwiesen. Beispiel Rückflüsse: Daten des globalen Asset Managers PGIM zeigen, dass der LMM über verschiedene Marktzyklen hinweg eine deutlich höhere Liquiditätsdynamik aufweist. Besonders prägnant zeigt sich das im Median der Fondsjahrgänge 2003 bis 2021: Während Large-Caps einen DPI von 0,8x aufwiesen, liegt das Mid-Market-Segment bei 1,0x. Der Lower Mid-Market führt das Feld mit 1,3x deutlich an.

DPI-Performance – Fondsjahrgänge 2003 bis 2021



Anmerkung: Der inkrementelle DPI entspricht dem DPI, der im Zeitraum vom 31. März 2022 bis zum 31. März 2024 von nordamerikanischen und europäischen Buy-out-Fonds (Vintage-Jahre 2003-2021) generiert wurde. Quelle: P&G/I/Freeqin.

Diese Stabilität ist kein Zufallsprodukt, sondern das Resultat systemischer Eigenschaften, die das untere Marktsegment grundlegend vom Large-Cap-Bereich unterscheiden:

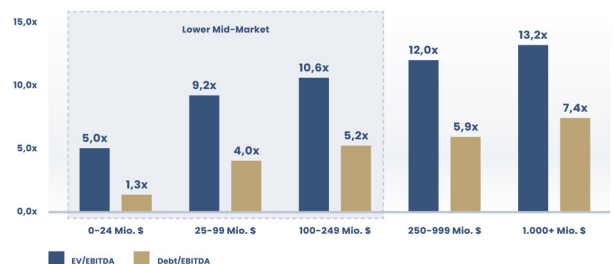
1. Selektionsvorteile durch attraktive Marktverhältnisse

Im KMU-Segment steht ein vergleichsweise moderates Volumen an investierbarem Kapital einem gewaltigen Anlageuniversum gegenüber. Während Large-Caps traditionell in einem sehr engen Teich fischen, steht LMM-Managern ein Pool aus hunderttausenden mittelständischen Unternehmen zur Verfügung. Diese Markttiefe erlaubt eine grundsätzlich größere Selektionsdisziplin. So können LMM-Manager – eine entsprechende Reputation im Markt vorausgesetzt – ihre Kriterien bei Qualität und Preis konsequenter durchsetzen. Die Basis für die spätere Wertentwicklung wird also bereits durch die selektivere Auswahl gelegt.

2. Der „Einkaufsvorteil“: Konservativer Einstieg und Multiple-Expansion

Die Bewertungen im Lower Mid-Market sind historisch niedriger als am oberen Ende des Marktes. Dies resultiert neben dem großenbedingten Abschlag auch aus der Struktur der Verkaufsprozesse: Im LMM trifft man häufig auf inhabergeführte Unternehmen, bei denen der Verkauf zumeist auch eine emotionale Komponente hat. Vertrauen, die Zukunftssicherung des Lebenswerks und die Chemie zum Investor zählen hier teils mehr als die letzte Optimierung des Preises. Für den Manager bedeutet das: Er hat die Chance zu attraktiveren Multiples einzusteigen und ist deshalb weniger darauf angewiesen, die Performance durch hohe Fremdkapitalquoten zu generieren. Diese Disziplin beim Einstieg schafft ein massives Sicherheitspolster und bereitet die Bühne für eine spätere Multiple-Expansion.

Einstiegswertungen und Fremdkapitalquoten nach Transaktionsvolumen



Anmerkung: Die Datenbasis umfasst Buy-out-Transaktionen in Nordamerika und Europa im Zeitraum vom 01. Januar 2016 bis zum 30. September 2024. Quelle: Pitchbook

Resilienz in anspruchsvollen Märkten: Der Lower Mid-Market als Fundament für Rendite und Stabilität im institutionellen Portfolio

3. Renditequelle Professionalisierung: Echtes operatives Alpha

Während Renditen im Large-Cap-Segment aufgrund des in der Regel hohen Professionalisierungsgrades der Zielunternehmen häufig stärker auf Financial Engineering angewiesen sind, bietet der Lower Mid-Market zumeist noch viel Raum für fundamentale operative Wertschöpfung. Viele LMM-Unternehmen sind substanzstarke Qualitätsunternehmen, stoßen mit ihren gewachsenen, häufig inhaberzentrierten Strukturen jedoch an Wachstumsgrenzen. Hier generiert der LMM-Manager Rendite durch aktive Arbeit an der Skalierbarkeit: Die Implementierung moderner ERP-Systeme, die Professionalisierung von Vertrieb und Marketing oder die strategische Internationalisierung erzeugen echtes operatives Alpha. Diese strukturelle Wertgenerierung stabilisiert die Performance gegenüber makroökonomischen Schwankungen.

4. Flexibilität der Exit-Routen als strategische Versicherung

In Phasen, in denen der IPO-Markt brachliegt und großvolumige Bankkredite restriktiver vergeben werden, zeigt der LMM eine weitere Stärke: die Vielfalt der Exit-Kanäle. Ein LMM-Asset ist aufgrund seines überschaubaren Transaktionsvolumens für eine breitere Käuferschaft attraktiv – von regionalen strategischen Investoren, die ihre Marktposition anorganisch ausbauen wollen, bis hin zu größeren Private-Equity-Fonds auf der Suche nach neuen Plattformen oder Add-on-Akquisitionen für Buy-and-Build-Strategien. Diese Flexibilität stellt sicher, dass Rückflüsse an Investoren auch dann verlässlicher erfolgen, wenn einzelne Exit-Kanäle zeitweise verschlossen sind.

Warum der Lower Mid-Market kein Selbstläufer ist

Die strukturellen Vorteile des Segments bieten ein enormes Potenzial – ob sich dieses tatsächlich in der Portfolio-Entwicklung widerspiegelt, entscheidet allerdings auch die Auswahl der Fondsmanager. Denn der Lower Mid-Market ist enorm fragmentiert und die Performance-Unterschiede zwischen dem Top- und dem Bottom-Quartil sind deutlich ausgeprägter als im Large-Cap-Segment. Der Zugang zu den besten Adressen ist zudem stark limitiert: Um ihren strategischen Fokus nicht zu verwässern, halten viele erstklassige LMM-Manager ihre Fondsvolumina bewusst moderater. Sie sind deshalb meist schon lange bevor der Datenraum öffnet durch Bestandsinvestoren überzeichnet. Da diese Teams nicht auf eine breite Vermarktung angewiesen sind, agieren sie im Fundraising oft sehr diskret und abseits der Öffentlichkeit.

Das bedeutet für die Allokation: Wer sein Kapital lediglich den im Marketing und Vertrieb sehr präsenten Fondsmanagern anvertraut, landet in diesem Segment schnell im breiten Durchschnitt. Die strukturellen Vorteile des LMM lassen sich folglich nur dann voll realisieren, wenn der Investor auch in der Lage ist, diesen intransparenten Markt hochgradig selektiv zu erschließen.

Wie sich Investoren Zugang zum Lower Mid-Market sichern

Damit rückt die Frage der praktischen Implementierung in den Fokus. Welcher Investitionsweg für welchen Anlegertyp der richtige ist, bemisst sich an einer ehrlichen Bestandsaufnahme der eigenen Ressourcen: Die gewählte Route muss zur Inhouse-Expertise, der administrativen Belastbarkeit sowie dem gewünschten Grad an Kontrolle passen. Eine adäquate Diversifikation des Private-Equity-Portfolios vorausgesetzt, gibt es grundsätzlich drei verschiedene Ansätze:

- **Der Portfolio-Aufbau in Eigenregie:** Dieser Ansatz verspricht die attraktivsten Nettorenditen und belässt dem Investor gleichzeitig die volle Flexibilität über die Portfoliokonstruktion. Die Inhouse-Lösung, bei der der Investor sich selbst ein diversifiziertes Fondsportfolio zusammenstellt, setzt jedoch ein hochspezialisiertes Team entsprechender Größe voraus. Dieses muss in der Lage sein, aus hunderten im Fundraising befindlichen Fonds die passenden Teams herauszufiltern und die gesamte Verwaltung – vom Investmentcontrolling bis zum Reporting – inhouse abzubauen. Und: Sie müssen über den entsprechenden Marktzugang zum Top-Quartil verfügen.
- **Dachfonds:** Als spezialisierter Lösungsanbieter ermöglichen Dachfonds den Zugang zu einem breit diversifizierten Fondsportfolio. Sie profitieren von der Expertise und den Kapazitäten des Dachfondsmanagers, der außerdem Due Diligence, Investitionsabwicklung und Portfolioverwaltung übernimmt. Ein großer Vorteil liegt hierbei auch in der Funktion des Dachfondsmanagers als Türöffner: Durch die oft langjährige Zusammenarbeit mit Top-GPs kann er seinen Anlegern Allokationen in Fonds bieten, die andernfalls nur schwer investierbar wären. Dies ist auch ein Grund, warum Dachfonds keinesfalls nur für Investoren mit kleiner und mittlerer Private-Equity-Allokationen attraktiv sind: Auch für erfahrene Großinvestoren, die aufgrund ihrer eigenen, oft hohen Mindestzeichnungssummen nur schwer direkte Allokationen in LMM-Fonds tätigen können, eröffnen sie ein effizientes und diversifiziertes Exposure zu den attraktivsten Managern dieses Segments.

Resilienz in anspruchsvollen Märkten: Der Lower Mid-Market als Fundament für Rendite und Stabilität im institutionellen Portfolio

- **Managed Accounts:** Für Investoren mit entsprechend großem Anlagevolumen kombiniert der Managed Account die administrative Entlastung des Dachfonds mit einer hochgradig individuellen Anlagestrategie. Dieses maßgeschneiderte Programm wird für einen einzelnen Investor aufgelegt und erlaubt es, bei Entscheidungen zur Fondsauswahl, regionalem Fokus oder strategischer Ausrichtung in der gewünschten Tiefe Einfluss zu nehmen. Er ist eine Lösung für Institutionen, die eine aktive Rolle einnehmen möchten, ohne die operative Komplexität der Eigenregie zu tragen. Ein Aspekt, den es bei diesem Modell jedoch zu berücksichtigen gilt, ist erneut der Zugang zu den gefragtesten Managern: Da deren Kapazitäten oft stark limitiert sind, kann die adäquate Verteilung dieser begehrten Quoten auf verschiedene individuelle Accounts eine Herausforderung darstellen.

Unabhängig davon, welches Setup gewählt wird, gilt: Der Schlüssel für den Erfolg im LMM liegt im kompromisslosen Fokus auf die Managerqualität. Die Disziplin bei der Fondsauswahl ist einer der wichtigsten Hebel, um die strukturellen Vorteile des Segments bestmöglich zu heben. Setzt man diesen Anspruch allerdings konsequent um, liefert der Lower Mid-Market genau das, was institutionellen Portfolios den größten Mehrwert stiftet: ein höchst attraktives Rendite-Risiko-Profil, das operative Wertsteigerungen mit stabilen Rückflüssen und echter Resilienz verbindet.

Kontakt und Autoren:

Munich Private Equity Partners
Keltenring 5
82041 Oberhaching
www.mpep.com

Christopher Bär
Managing Director
E-Mail: Christopher.Baer@mpep.com

Hans-Christian Moritz
Managing Director
E-Mail: Hans-Christian.Moritz@mpep.com

Die Rückkehr der Energiegeopolitik. Von Ölkrisen zur Elektrifizierung: Energiesicherheit in einer volatilen Welt neu denken

Wie sollten wir die aktuellen Spannungen im Nahen Osten aus energiepolitischer Sicht einordnen?

Pierre Abadie: Als Ausgangspunkt sollten wir wieder zu den Grundlagen zurückkehren. Energiesicherheit ist keine politische Debatte, sondern eine physische Systemrestriktion, die durch Geografie, Infrastruktur und Zeit bestimmt wird. Das globale Energiesystem ist stark konzentriert. Rund 20 Millionen Barrel pro Tag, also etwa ein Fünftel des weltweiten Ölangebots, passieren die Straße von Hormus, zusammen mit einem vergleichbaren Anteil der globalen LNG-Ströme.¹ Sich nur auf die Meerenge zu konzentrieren, greift jedoch zu kurz.

Das tieferliegende Problem ist, dass ein großer Teil der weltweiten Öl- und Gasproduktion – ebenso wie ein erheblicher Teil der Exportinfrastruktur – weiterhin am Golf konzentriert ist. Mehrere der größten reifen Ölfelder der Welt, darunter Ghawar, Greater Burgan, Rumaila und Safaniya, liegen in dieser Region, und alternative Routen, die die Straße von Hormus umgehen, sind begrenzt.² Dadurch entsteht eine doppelte Verwundbarkeit: Nicht nur die Ströme können unterbrochen werden, sondern auch die Industrieanlagen selbst können beschädigt werden. Wird eine große Anlage getroffen – etwa ein großer LNG-Komplex wie QatarEnergy's LNG-Anlage Ras Laffan, die am 18. März 2026 Ziel eines Angriffs war –, dann erholt sich das System nicht innerhalb weniger Monate; es kann bis zu fünf Jahre dauern, bis die Kapazität wiederhergestellt ist.³ Das verwandelt eine kurzfristige Störung in eine strukturelle Angebotsrestriktion.

Was sind die kurz- und langfristigen Folgen einer solchen Störung?

PA: Kurzfristig verfügt das System über Puffer. Strategische Reserven decken in den OECD-Ländern mehrere Monate an Ölimporten ab.⁴ Es gibt gewisse freie Kapazitäten, und Ströme können teilweise umgeleitet werden. Aus einer strikt versorgungssicherheitsbezogenen Perspektive hält das System stand. Die Preise reagieren jedoch sofort, und die Märkte werden zu einem Echtzeitspiegel geopolitischer Risiken. Öl muss nicht verschwinden, damit die Wirtschaft betroffen ist. Es reicht, wenn es volatil und unsicher wird.



Pierre Abadie
Co-Head der Private-Equity-
Dearbonisierungsstrategie
Tikehau Capital



Lindee Wong
Director Climate and Biodiversity
Tikehau Capital



Anastassia Engel
Head of Sales Germany and Austria,
Tikehau Capital

Wenn die Situation anhält, verändert sich die Art der Restriktion. Rund 10 Millionen Barrel pro Tag, also etwa 10 % des globalen Angebots, könnten faktisch nicht verfügbar sein, wenn Ströme oder Infrastruktur nachhaltig beeinträchtigt werden.⁵

In einer solchen Größenordnung wäre mit einem strukturell höheren Preisniveau zu rechnen. Bei 100 US-Dollar pro Barrel lägen die zusätzlichen Kosten für die Weltwirtschaft in der Größenordnung von 1 Billion US-Dollar pro Jahr, was rund 1 % des globalen BIP entspricht.⁶ Das wirkt sich unmittelbar auf Inflation, Industriemargen und makroökonomische Stabilität aus.

1 International Energy Agency (IEA), 2026, Strait of Hormuz Factsheet.

2 International Energy Agency (IEA), 2026, Strait of Hormuz Factsheet.

3 QatarEnergy, 2026, H.E. Minister Saad Sherida Al-Kaabi: The missile attacks reduced Qatar's LNG export capacity by 17% and caused an estimated loss of \$20 billion in annual revenue.

4 IEA, 2026, Oil Stocks of IEA Countries.

5 TotalEnergies CEO interview, CGTN, 22 March 2026:

<https://news.cgtn.com/news/2026-03-22/VHJhbnNjcmlwdDg5NzQ3/index.html>

6 Tikehau Capital analysis based on IEA, 2025, Oil and 2024 GDP from World Bank, GDP (current US\$).

Die Rückkehr der Energiegeopolitik. Von Ölkrisen zur Elektrifizierung: Energiesicherheit in einer volatilen Welt neu denken

Wie stark sind die großen Volkswirtschaften dieser Art von Schock ausgesetzt?

PA: Das Ausmaß variiert, aber aus unserer Sicht ist die Auswirkungen für alle großen Volkswirtschaften erheblich.

China importiert rund 11 bis 12 Millionen Barrel pro Tag und ist damit der weltweit größte Ölimporteur. Etwa die Hälfte dieser Ströme ist mit dem Nahen Osten verbunden. Bei Ölpreisen um 100 US-Dollar steigt Chinas jährliche Ölrechnung auf rund 600 Milliarden US-Dollar oder mehr als 3 % des BIP.⁷

Europa ist strukturell von Importen abhängig. Die Importabhängigkeit bei Öl liegt bei nahezu 97 %, ⁸ und die gesamten Energieimporte übersteigen 400 Milliarden Euro pro Jahr, also rund 2 % des BIP.⁹ Selbst nach der Diversifizierung weg von russischer Energie ist die Importabhängigkeit im Energiebereich nicht verschwunden; sie hat sich auf die globalen LNG-Märkte verlagert.

Die Vereinigten Staaten fördern große Mengen an Öl und Gas und sind Nettoexporteur, was ein gewisses Maß an Souveränität bietet. Öl bleibt jedoch global bepreist. Bei höheren Preisniveaus steigt die Energiekostenrechnung der USA dennoch auf rund 700–750 Milliarden US-Dollar oder etwa 2,5 % des BIP,¹⁰ was die Inflation in einer Bevölkerung anheizt, die weiterhin viel Benzin verbraucht.

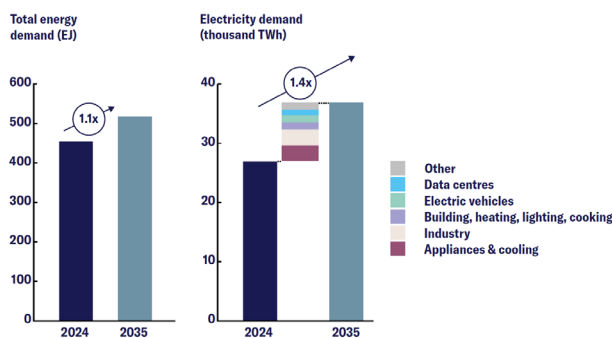
Der zentrale Punkt ist: Auch wenn sich die physische Exponierung unterscheidet – und damit die Energiesouveränität und potenziell auch die Energiesicherheit –, ist die Preisexponierung global und unvermeidbar.

Verändert diese Krise den Pfad der Energiewende grundlegend?

Lindee Wong: Sie verändert nicht die Richtung. Sie beschleunigt einen bestehenden strukturellen Wandel, der seit mehr als einem Jahrzehnt im Gang ist – von einem auf Molekülen basierenden Wirtschaftssystem hin zu einem, das von Elektronen angetrieben wird. Trotz aller Nebengeräusche ist das nicht primär das Ergebnis von Politik oder Ideologie. Getrieben wird es dadurch, dass Elektrizität in mehreren Sektoren zum dominierenden Wachstumsfaktor wird.

Das Ausmaß des steigenden Bedarfs verdeutlicht dies klar. Die weltweite zusätzliche Stromnachfrage ist von rund 2.000 Terawattstunden zwischen 2015 und 2020 auf etwa 4.500 Terawattstunden zwischen 2020 und 2025 gestiegen. In den nächsten fünf Jahren dürfte sie 5.000 Terawattstunden überschreiten. Das bedeutet, dass die Welt bis zum Ende des Jahrzehnts faktisch ein zusätzliches Stromsystem von der Größenordnung der gesamten USA an das globale Netz anschließen würde.¹¹

Weltweit erwartet die Internationale Energieagentur (IEA), dass die gesamte Energienachfrage in den nächsten zehn Jahren um rund 10% wächst, verglichen mit etwa 40% bei der Stromnachfrage – ein klarer Hinweis auf eine Verschiebung des Energiesystems hin zu Elektrizität.¹²



Entwicklung der gesamten Energienachfrage und der Stromnachfrage von 2024 bis 2035 sowie Aufschlüsselung der Wachstumstreiber¹³

Was treibt diesen Anstieg der Stromnachfrage an?

LW: Der Anstieg der Stromnachfrage wird von mehreren strukturellen Systemen getrieben, die sich gleichzeitig ausweiten.

Kühlung wird zu einem wichtigen Treiber. Mit steigenden globalen Temperaturen und fortschreitender Urbanisierung wächst die Nachfrage nach Klimatisierung und Kühlung rasch. Das ist keine marginale Nachfrage. Sie wird zu einem Kernbestandteil von Stromsystemen, insbesondere weil sie Verbrauchsspitzen antreibt.¹⁴

7 Tikehau Capital analysis based on IEA, 2025, Oil and 2024 GDP from World Bank, GDP (current US\$).

8 Eurostat, 2026, Energy imports dependency.

9 European Commission, Energy prices and costs in Europe.

10 Tikehau Capital analysis based on IEA, 2025, Oil and 2024 GDP from World Bank, GDP (current US\$).

11 IEA, 2026, Electricity 2026.

12 IEA, World Energy Outlook 2025

13 IEA, 2025, World Energy Outlook 2025. 2035 figures represent the average of current and stated policies scenarios, as their differences are minimal.

14 IEA, 2026, Electricity 2026.

Die Rückkehr der Energiegeopolitik. Von Ölkrisen zur Elektrifizierung: Energiesicherheit in einer volatilen Welt neu denken

Auch der Verkehr durchläuft einen systemischen Wandel. Die Elektrifizierung beschränkt sich nicht mehr auf Privatfahrzeuge, sondern erfasst auch öffentliche Verkehrssysteme, Schienennetze und Logistikflotten. Das bedeutet eine großflächige Verlagerung des Energieverbrauchs von Öl zu Strom. Da der Verkehrssektor weltweit rund 30 % des Endenergieverbrauchs ausmacht,¹⁵ erzeugt allein dieser Wandel eine erhebliche zusätzliche Stromnachfrage.

Die digitale Infrastruktur fügt eine weitere Ebene hinzu. Rechenzentren wachsen schnell und fungieren als kontinuierliche, hoch ausgelastete Stromverbraucher. Ihre Bedeutung liegt nicht nur in ihrem Gesamtverbrauch, sondern in ihrer Grenzwirkung auf die Infrastruktur. Sie benötigen zuverlässige Stromversorgung mit hoher Kapazität an konzentrierten Standorten und treiben dadurch neue Investitionen in Erzeugungs- und Netzsysteme an.

Schließlich elektrifiziert sich auch die Industrie schrittweise. Das ist weniger sichtbar, aber tiefgreifender. Die Elektrifizierung von Prozessen, Wärme und Produktionssystemen verankert Strom in der gesamten industriellen Basis. Dieser Trend betrifft einen großen Teil der wirtschaftlichen Aktivität und schafft anhaltende, strukturelle Nachfrage.

Warum verbessert Elektrifizierung die Energiesicherheit?

PA: Elektrifizierung verbessert die Energiesicherheit, weil sie die Struktur des Systems verändert. Fossile Brennstoffe werden global gehandelt, sind geografisch konzentriert und abhängig von Transportinfrastruktur, was zu einer Exponierung gegenüber geopolitischen Risiken und Preisvolatilität führt.

Elektrische Systeme sind lokaler. Sobald Erzeugungskapazitäten installiert sind, insbesondere mit erneuerbaren Energien oder Kernkraft, ist das System weit weniger auf importierte Brennstoffe angewiesen. Das reduziert die Anfälligkeit gegenüber externen Schocks.

Hinzu kommt ein starker Effizienzeffekt. Elektrifizierte Systeme benötigen für denselben Output weniger Energieeinsatz. Wärmepumpen liefern drei- bis viermal mehr nutzbare Energie als Gassysteme. Elektrofahrzeuge sind zwei- bis viermal effizienter als Verbrennungsmotoren.¹⁶ Auf Systemebene senkt dies den Gesamtenergiebedarf und damit auch die Abhängigkeit.

Wichtig ist außerdem, dass elektrotechnische Lösungen inzwischen wettbewerbsfähig sind und im großen Maßstab ausgerollt werden. Solar- und Windenergie gehören in den meisten Regionen zu den kostengünstigsten Quellen neuer Stromerzeugung.¹⁷ Batterien und elektrische Mobilität haben rasche Kostenreduktionen und industrielle Skalierung erlebt. Dies ist kein aufkommendes Lösungset mehr. In vielen Kontexten ist es bereits die günstigste und schnellste Option für den Ausbau.

Was bedeutet das für Investoren?

PA: Aus unserer Sicht folgen die Investitionsimplikationen direkt aus der Nachfragedynamik. Unsere Überzeugung ist, dass die Transformation nachfragegetrieben ist, mit Elektrifizierung als Systemantwort, was zu einer anhaltenden Welle von Investitionsausgaben führt.

Das Ausmaß ist bereits sichtbar. Weltweit werden jährlich mehr als 2 Billionen US-Dollar in Elektrifizierung investiert – das ist doppelt so viel wie vor zehn Jahren und doppelt so viel wie die weltweiten Investitionen in fossile Energieträger. Europa und die Vereinigten Staaten investieren jeweils rund 400 Milliarden US-Dollar pro Jahr in Elektrifizierung, und China setzt bereits mehr als 600 Milliarden US-Dollar jährlich ein.¹⁸

Dieses Kapital wird lokal eingesetzt – in Erzeugung, Netze, Speicher, industrielle Nachrüstungen, Kühlsysteme und elektrifizierte Infrastruktur. Es spiegelt einen strukturellen Wandel hin zu einem stärker lokalisierten und strombasierten Energiesystem wider. Ein Teil dieses Kapitals wird von Infrastrukturinvestoren, öffentlichen Akteuren, Versorgern und Unternehmen gehalten. Sie besitzen und betreiben die Anlagen.

Gleichzeitig wird dieser Capex zur Umsatzbasis der Unternehmen, die die Transformation umsetzen. Engineering-Unternehmen entwerfen und strukturieren die Systeme. Business-Services-Unternehmen installieren und betreiben sie. Hersteller liefern die kritische Ausrüstung. Diese Unternehmen sind im Vergleich zum Besitz von Infrastruktur typischerweise asset-light, aber direkt dem Wachstum der Investitionsausgaben ausgesetzt.

¹⁵ IEA, 2025, World Energy Outlook 2025.

¹⁶ Rocky Mountain Institute, 2024, The Incredible Inefficiency of the Fossil Energy System.

¹⁷ IRENA, 2025, Renewable power generation costs in 2024.

¹⁸ IEA, 2025, World Energy Investment 2025.

Die Rückkehr der Energiegeopolitik. Von Ölkrisen zur Elektrifizierung: Energiesicherheit in einer volatilen Welt neu denken

Daraus ergibt sich eine spezifische Investitionschance: Exponierung gegenüber strukturellem, nachfragegetriebenem Wachstum, ohne die langfristige Kapitalintensität von Infrastrukturanlagen.

Tikehau Capital verfolgt diesen Ansatz seit mehr als einem Jahrzehnt. Zum 31. Dezember 2025 wurden knapp 4 Milliarden Euro eingeworben und mehr als 3 Milliarden Euro in 24 Unternehmen aus den Bereichen Elektrifizierung, Effizienz und kohlenstoffarme Stromerzeugung investiert. Im Fokus stehen dabei nicht nur Anlagen selbst, sondern auch die Unternehmen, die Planung, Umsetzung und Ausrüstung entlang dieser Wertschöpfungskette bereitstellen.

Kontakt und Autoren:

Tikehau Capital
Goethestraße 34
60313 Frankfurt a. M.
www.tikehaucapital.com

Pierre Abadie
Co-Head der Private-Equity-Dekarbonisierungsstrategie
E-Mail: pabadie@tikehaucapital.com

Lindee Wong
Director Climate and Biodiversity
E-Mail: lwong@tikehaucapital.com

Anastassia Engel
Head of Sales Germany and Austria
E-Mail: aengel@tikehaucapital.com
Tel.: +49 69 66773 6556

Disclaimer

Dieses Dokument wurde von Tikehau Capital ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Es begründet keinerlei Verpflichtung seitens Tikehau Capital. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen stellen weder eine Aufforderung noch ein Angebot an irgendeine Person dar, entsprechende Wertpapiere, Optionen, Fondsanteile oder andere Finanzinstrumente oder Dienstleistungen zu zeichnen, zu kaufen oder zu verkaufen, noch eine Empfehlung, eine Investition oder Transaktion zu tätigen. Die Anlageziele oder finanziellen Bedürfnisse des Empfängers werden dabei nicht berücksichtigt. Bestimmte in diesem Dokument enthaltene wirtschaftliche oder marktbezogene Informationen stammen aus von Dritten veröffentlichten Quellen. Obwohl diese Quellen als zuverlässig angesehen werden, können weder Tikehau Capital noch die Mitglieder seines Managementteams für die Unrichtigkeit solcher Informationen haftbar gemacht werden. Auf Grundlage dieses Dokuments sollten keine Handlungen vorgenommen oder unterlassen werden. Tikehau Capital haftet nicht für Entscheidungen, die auf Grundlage dieses Dokuments getroffen werden. Dieses Dokument wurde von keiner Aufsichtsbehörde genehmigt. Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Tikehau Capital: www.tikehaucapital.com



EBS EXECUTIVE SCHOOL

EBS
UNIVERSITÄT



Top-Weiterbildung in Private Equity & Sustainable Finance

- › Jeweils bis zu 25 Dozentinnen und Dozenten aus der Sustainable Finance-Praxis und -Wissenschaft
- › Expertenwissen praxisnah vermittelt mit direktem Anwendungsbezug
- › Umfassend, Cutting Edge Know-how, universitäres Niveau, transformationsfördernd und sinnstiftend
- › Anerkanntes EBS Universitätszertifikat – seit Jahren im Markt etabliert
- › ECTS-Credits für Part-time Master-Studiengang in Sustainable Finance
- › Mit Unterstützung vieler Branchenverbände

14.09.26 Kompaktstudium › berufsbegleitend › 6 Studientage
Private Equity (PE)
www.ebs.edu/pe

22.09.26 Kompaktstudium › berufsbegleitend › 7 Studientage
Sustainable & Responsible Investments (SRI)
www.ebs.edu/sri

09.11.26 Kompaktstudium › berufsbegleitend › 5 Studientage
Impact Investing (IIV)
www.ebs.edu/iiv

Wir sind für sie da › EBS Executive School › Oestrich-Winkel/Rheingau
+49 6723 9168 210 › info.es@ebs.edu › www.ebs.edu

EBS-KOOPERATIONSPARTNER



25.
JUNI

Munich Private Equity Training (MUPET) 2026 Literaturhaus München

Rabatt für BAI-Mitglieder

Die [MUPET](#) zählt zu den größten Branchenevents im Bereich Private Equity. Auf der jährlichen Konferenz in München kommen Expertinnen und Experten aus allen Bereichen der Private Equity-Praxis zusammen – darunter nationale und internationale Asset Manager, Fondsiniciatoren sowie institutionelle Investoren. Die Veranstaltung bietet ein vielseitiges Programm rund um aktuelle Entwicklungen und Trends des Marktes.

[Videoteaser anschauen](#)

Die [MUPET](#) 2026 findet am 25. Juni 2026 im Literaturhaus in München statt. Um alle Informationen direkt per E-Mail zu erhalten, registrieren Sie sich gerne für den [Newsletter](#).

Exklusiv für BAI-Mitglieder: 10% Rabatt auf den aktuellen Ticketpreis mit dem Gutscheincode BAI10.

14.
SEPT

Kompaktstudium Private Equity (PE) Campus Rheingau

Rabatt für BAI-Mitglieder

Das Kompaktstudium „Private Equity“, zusammen mit dem Bundesverband Alternative Investments e. V. entwickelt, vermittelt Ihnen an 6 Tagen einen strukturierten Überblick und vertiefende Einblicke in Private-Equity-Märkte. Breit gefächertes Wissen über den Investmentprozess, die Auswahl und Analyse von Manager:innen und Fonds oder den Beitrag im Assetmanagement-Prozess bilden die Basis für Ihren späteren Erfolg in der Praxis.

22.
SEPT

Kompaktstudium Sustainable & Responsible Investments (SRI) Campus Rheingau

Rabatt für BAI-Mitglieder

In 14 Modulen eignen Sie sich einen entscheidenden Wissensvorsprung im zukunftsorientierten und ökonomisch relevanten Feld der nachhaltigen Kapitalanlage an. Das ermöglicht Ihnen, die Qualität Ihrer Investitionsentscheidungen und die der entsprechenden Beratungsmandate zu verbessern. Messen lässt sich das nicht nur an der Rendite, sondern auch am gesellschaftlichen Impact. Kompaktstudium Impact Investing (IIV) Campus Rheingau In acht Modulen behandeln wir detailliert und intensiv mit Ihnen die verschiedenen Herausforderungen und Feinheiten von Impact Investments. Deren Aufgabe ist es, sowohl ökologische als auch sozialgesellschaftliche Ziele zu erreichen.

23.

SEPT

Nachhaltige Geldanlagen 26

Frankfurt/Main

Investing in Transformation | Next Generation ESG – unter diesem Leitmotiv lädt die Frankfurt School am **23. September 2026** zur 19. Jahreskonferenz **Nachhaltige Geldanlagen** ein.

Im Fokus stehen aktuelle Entwicklungen im Bereich ESG, nachhaltige Investmentstrategien, regulatorische Trends und die Transformation der Sustainable-Finance-Landschaft. Freuen Sie sich auf hochkarätige Expertinnen und Experten aus Finanzwirtschaft, Asset Management und Wissenschaft sowie zahlreiche Gelegenheiten zum fachlichen Austausch und Networking.

Nutzen Sie die Gelegenheit, neue Impulse für Ihre nachhaltige Anlagestrategie zu gewinnen und die Zukunft des nachhaltigen Investierens aktiv mitzugestalten.

[Jetzt anmelden!](#)

Kontakt: [Armgard Dahmen](#)

29.

OKT

Infrastruktur-Investmentforum

Hotel Reichshof Hamburg

Am **29. Oktober 2026** findet im **Hotel Reichshof in Hamburg** das 3. Infrastruktur-Investmentforum statt. Das Forum schafft Raum für den Dialog zwischen institutionellen Investoren, Banken, Investmentgesellschaften, kommunalen (Energie-) Unternehmen und politischen Akteuren. Die Veranstaltung fördert den Wissenstransfer zu Finanzierungslösungen und Investitionsstrategien für eine zukunftsfähige kommunale (Energie-) Infrastruktur. Die Teilnehmenden erwartet ein Programm aus Fachvorträgen, Panels und vielfältigen Networking-Möglichkeiten. Der Vorabend dient als informeller Auftakt, um frühzeitig Verbindungen zwischen den Teilnehmenden zu knüpfen. Das erfolgreiche Format wird damit konsequent fortgeführt und findet bewusst an wechselnden Orten statt, um regionale Besonderheiten zu beleuchten und lokale Herausforderungen sichtbar zu machen. Weitere Informationen finden Sie unter www.infrastruktur-investmentforum.de.

05.

NOV

Betriebs-Berater Deep Dive Digital Assets

– Financial Market Regulations meet DLT

Frankfurt/Main

Raus aus den Kinderschuhen - jetzt wird's groß: NASDAQ, Blackrock, DTCC, EZB, Morgan Stanley – die Großen der Finanzindustrie setzen auf Digitalisierung und die Kryptowelt revolutioniert den traditionellen Kapitalmarkt. Zeit, sich am 5. November auf einen Deep Dive im aktiven Austausch mit Praktikern zur Umsetzung von digitalen Finanzprodukten mit den aktuellen rechtlichen Themen rund um DLT-basierte Finanzinstrumente, elektronische Wertpapiere, Stablecoins, Tokenisierung und Kryptohandel vertraut zu machen.

Rabatt für BAI-Mitglieder

09.
NOV

Kompaktstudium Impact Investing (IIV) **Campus Rheingau**

Rabatt für BAI-Mitglieder

In acht Modulen behandeln wir detailliert und intensiv mit Ihnen die verschiedenen Herausforderungen und Feinheiten von Impact Investments. Deren Aufgabe ist es, sowohl ökologische als auch sozialgesellschaftliche Ziele zu erreichen.

11.
NOV

16. Hamburger Fondsgespräche **Hotel Hafen Hamburg**

Rabatt für BAI-Mitglieder

Die Hamburger Fondsgespräche bieten Fachpersonen und Unternehmen, die mit geschlossenen Fondsprodukten arbeiten, eine Plattform für Austausch, Wissenstransfer und Diskussion aktueller Entwicklungen. Die jährliche Eventreihe wurde auf Initiative der Kanzleien POELLATH und YPOG ins Leben gerufen. Ziel ist ein offenes Forum für die Private Equity und Venture Capital Branche sowie für die geschlossene Fondsindustrie. Seit 2023 liegt die Organisation bei der P+ Training GmbH.

Die 16. Hamburger Fondsgespräche finden am 11. November 2026 im Hotel Hafen Hamburg statt. Interessierte können sich für den Newsletter anmelden und erhalten die Einladung sowie alle Informationen direkt per E Mail

Exklusiv für BAI-Mitglieder: 10% Rabatt auf den aktuellen Ticketpreis mit dem Gutscheincode BAI10.



[Zum Werk](#)

Nachhaltigkeitsberichterstattung Berichtspflichten nach der CSRD, den ESRS und dem Entwurf für ein CSRD-Umsetzungsgesetz 2025

Prof. Dr. Karina Sopp, Dr. Josef Baumüller und M.Sc. Oliver Scheid

Buch, Broschur, nwb, 5. Auflage 2025. 521 Seiten, 69,00 €, ISBN 978-3-482-67895-0

Die 5. Auflage des Buches behandelt die Vorgaben der CSRD und der ESRS in ihren gegenwärtig geltenden Fassungen. Darüber hinaus findet der im Juli 2025 von der EU-Kommission übernommene ESRS für KMU (ESRS VSME) Berücksichtigung. Den Ausführungen zugrunde gelegt wird die geplante Umsetzung der CSRD in Deutschland; der Rechtsstand entspricht dem des Entwurfs zum sog. CSRD-Umsetzungsgesetz aus dem September 2025. Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Omnibus-Initiative, die im Februar 2025 von der EU-Kommission initiiert wurde.



[Zum Werk](#)

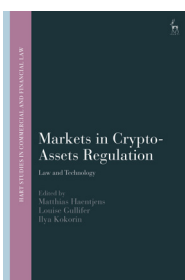
Systemveränderungen durch Krypto-Assets Eine kapitalmarktrechtliche Untersuchung zu Einordnung, Prinzipien und Methoden

Schriften zum Recht der Digitalisierung

Hagen Weiss

Buch, Broschur, Mohr Siebeck 2025. 280 Seiten, 79,00 €, ISBN 978-3-16-164776-5

Hagen Weiss untersucht das Aufeinandertreffen einer neuartigen Technologie mit einem nicht auf sie ausgelegten gesetzlichen Rahmenwerk: Die „Blockchain“ fordert die konventionelle Finanzmarktaufsicht heraus. Aufbauend auf einer Analyse der relevanten nationalen, europäischen und internationalen Statuten und Präzedenzfälle formuliert der Autor übergeordnete Regulierungs- und Aufsichts-Prinzipien. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht die Frage, ob der Einsatz von Blockchain-Technologie neue regulatorische Maßstäbe erfordert und wie sich bislang unbekannte Akteurskonstellationen juristisch einordnen lassen. Dabei entwickelt der Autor auch Vorschläge und Mittel zur besseren Beaufsichtigung dieser Akteure und zieht Schlüsse für vergleichbare Finanzmarktmaterialien.



[Zum Werk](#)

Markets in Crypto-Assets Regulation Law and Technology

Matthias Haentjens, Louise Gullifer, Ilya Kokorin (Hrsg.)

Buch, Ebook, Bloomsbury Publishing, 2025. 432 Seiten, 88,20 £, ISBN 9781509970414

This book provides a commentary on the Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCAR), a game-changing EU regulation for crypto-assets and crypto-asset services.

Directly applicable in all EU Member States, MiCAR serves as a benchmark for future regulation in other jurisdictions, influencing rulemaking and crypto industry around the world. In this book, leading experts in the fields of financial law, regulation and technology examine the goals, rules and operation of MiCAR.



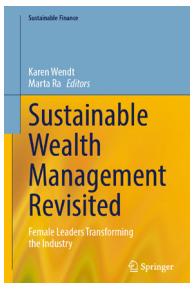
[Zum Werk](#)

Praxishandbuch Mindeststeuergesetz Leitfaden zur Umsetzung der globalen Mindestbesteuerung

Birgit Köhler (Hrsg.)

Handbuch, Hardcover, Schäffer Poeschel, 1. Auflage 2025. 714 Seiten, 199,99 €, ISBN 978-3-7910-6507-6

Das Gesetz zur Gewährleistung einer globalen Mindestbesteuerung für Unternehmensgruppen (MinStG) gilt erstmals für Geschäftsjahre, die nach dem 30.12.2023. Die Mindeststeuer soll als Nachversteuerungsregel eine eigenständige Ertragsteuer sein, die unabhängig von der Rechtsform Unternehmensgewinne von (internationalen) Unternehmensgruppen ab einer bestimmten Größenordnung erfasst. Das Handbuch erläutert umfassend und gut verständlich die Regelungen des Mindeststeuergesetzes und gibt Praktiker:innen viele Beispiele und wertvolle Tipps für die Umsetzung in der Unternehmenspraxis an die Hand.



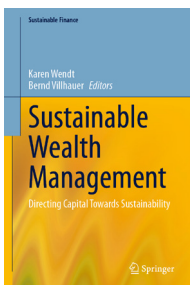
[Zum Werk](#)

Sustainable Wealth Management Revisited Female Leaders Transforming the Industry

Karen Wendt und Marta Ra (Ed.)

Handbuch, eBook, Springer, 2025. 135 Seiten, 58,84 €, ISBN 978-3-032-02530-2

This edited book discusses the transformative impact of women in the financial sector, spotlighting female leaders pioneering sustainable wealth management practices. Through in-depth interviews, case studies, and expert analysis, it explores how these women are challenging traditional financial paradigms, driving innovation, and fostering a more inclusive and responsible approach to finance.



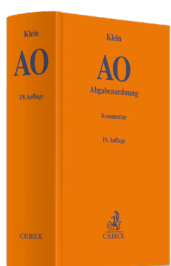
[Zum Werk](#)

Sustainable Wealth Management Directing Capital Towards Sustainability

Karen Wendt und Bernd Villhauer (Ed.)

Handbuch, eBook, Springer, 2024. 333 Seiten, 72,75 €, ISBN 978-3-031-55505-3

This book explores sustainable wealth management and the challenges that arise for asset managers in times of ecological crises and climate change. It deals with portfolio engineering, combining risk and impact, transitioning from environmental, social, and governance (ESG) concepts to Sustainable Development Goals (SDG) concepts and the different role of the intermediaries and players in the financial markets. It provides researchers, scholars, academics and policy makers an interdisciplinary approach to redirecting capital towards sustainability.



[Zum Werk](#)

Abgabenordnung: AO

Prof. Dr. Franz Klein (Begr.)

Kommentar, Hardcover, C.H. Beck, 19. Auflage 2025. 2835 Seiten, 129,00 €, ISBN 978-3-406-83205-5

Immer mit Blick auf das in der Praxis Wesentliche, dabei umfassend und verfahrenssicher, kommentiert das Werk die gesamte AO einschließlich des Steuerstrafrechts, daneben die einschlägigen Vorschriften aus der ZPO, insbesondere die Pfändungsvorschriften, aus der InsO, aus dem VwZG sowie das komplette EUAHIG. Im Vergleich zur Voraufgabe werden zwei Änderungsgesetze zur AO eingearbeitet, mit umfangreichen und wichtigen Änderungen.