

Absolutprivate

Private-Market-Investments
für institutionelle Investoren

private debt

EUGENIO SANGERMANO | BF.capital
PROF. DR. MICHAEL FLAD | Hochschule Esslingen

Private Debt im Realitäts-Check

Q1
2026



EUGENIO SANGERMANO

Geschäftsführer
BF.capital GmbH
Stuttgart



PROF. DR. MICHAEL FLAD

Professur Finance &
Entrepreneurship
Hochschule Esslingen

private debt

Private Debt im Realitäts-Check

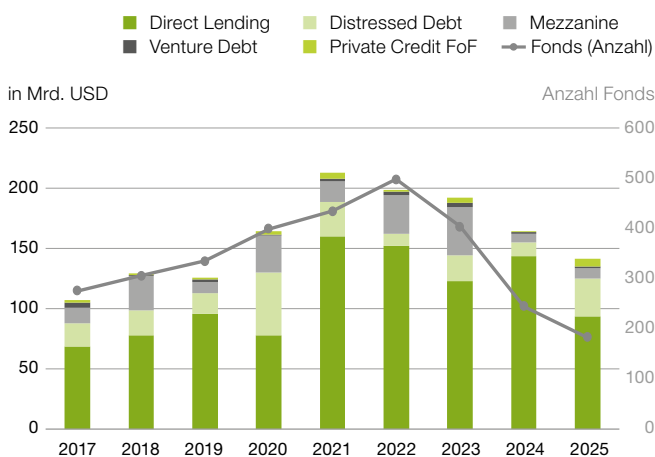
Die dynamische Entwicklung von Private Debt steht zunehmend unter Beobachtung von Aufsicht, Ratingagenturen und Medien. Eine neuartige Studie, die die Assetklasse aus der Perspektive der General Partner analysiert, ermöglicht eine differenzierte Betrachtung der Marktentwicklung. Eugenio Sangermano und Prof. Dr. Michael Flad stellen das Konzept und die Kernergebnisse des BF.Private Debt Market Compass vor.

Einführung

Die Assetklasse Private Debt hat sich in den vergangenen ein- einhalb Jahrzehnten von einem Nischeninvestment zu einem integralen Bestandteil institutioneller Kapitalallokation entwickelt (**ABBILDUNG 1**). Parallel zu diesem Wachstum ist jedoch auch die öffentliche Aufmerksamkeit gestiegen. Neben der positiven Wahrnehmung als renditestarke Alternative im Umfeld restriktiver Bankenregulierung mehren sich kritische Stimmen, die vor Überhitzungstendenzen und potenziellen systemischen Risiken warnen.

Vor diesem Hintergrund ist eine belastbare, datenbasierte Einordnung der Assetklasse erforderlich. Der erstmals veröffentlichte BF.Private Debt Market Compass¹ leistet hierzu einen Beitrag, indem er das Marktgeschehen aus der Perspektive der General Partner analysiert und in einem konsolidierten Sentiment-Index abbildet.

1 Private-Debt-Fundraising global



Quelle: BF.capital, auf Basis von Private Credit Q4 2025 – Preqin Quarterly Update

Sentiment-Messung

Der zugrunde liegende Ansatz unterscheidet sich bewusst von klassischen Investoren-umfragen. Während viele Marktstudien die Einschätzungen von Limited Partnern (LPs) erfassen und damit primär Kapitalallokationsentscheidungen spiegeln, konzentriert sich der BF.Private Debt Market Compass auf General Partner (GPs) als jene Marktteilnehmer, die

Investitionsmöglichkeiten identifizieren, Kreditstrukturen verhandeln und die Kredite über den gesamten Lebenszyklus aktiv managen. Sie verfügen über unmittelbaren Einfluss auf Covenants, Sicherheitenstrukturen, Pricing-Mechanismen, Leverage-Parameter und Portfolioüberwachung. Ihre Einschätzungen reflektieren somit nicht nur eine Beobachterperspektive, sondern die operative Marktrealität. Gerade in einem nicht standardisierten Markt wie Private Debt ist diese Binnenperspektive von hoher Aussagekraft.

Die erste Erhebung des BF.Private Debt Market Compass basiert auf einer globalen Befragung von rund 200 spezialisierten Private-Debt-Managern im Dezember 2025. Diese Unternehmen haben ihren Hauptsitz überwiegend in Europa, vor allem Großbritannien, Deutschland, Frankreich und den Niederlanden. Darüber hinaus stammen die an der Umfrage teilnehmenden Private-Debt-Unternehmen auch aus Nordamerika und in geringerem Umfang aus anderen Regionen weltweit.

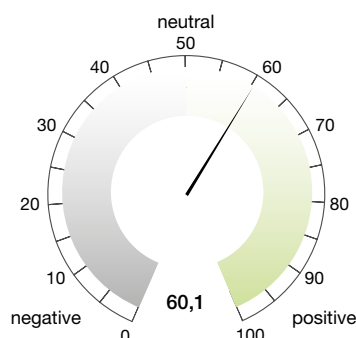
Die befragten Unternehmen sind in einer Vielzahl von Private-Debt-Strategien aktiv, darunter Corporate Direct Lending, Real Estate Debt, Infrastructure Debt, Mezzanine, Opportunistic Credit und Specialty Financing, wobei für die Analyse die Hauptkategorien Corporate Direct Lending (and others), Real Estate Debt und Infrastructure Debt gebildet wurden. Hinsichtlich des verwalteten Vermögens (Assets under Management, AuM) verteilen sich die befragten Private-Debt-Manager gleichmäßig auf Kategorien von weniger als einer Milliarde Euro bis zu mehr als 200 Milliarden Euro, wobei die durchschnittlichen AuM bei 75 Milliarden Euro liegen.

67 Fondsmanager haben die Umfrage beantwortet. Die Rückläuferquote von knapp 35 % entspricht der von vergleichbaren Marktstudien. Knapp 64 % der teilnehmenden Unternehmen sind im Lower Mid-Market, ca. 13 % im Core Mid-Market und über 23 % im Upper Mid-Market aktiv. Die Umfrage umfasst vier Fragenblöcke, die jeweils zweigeteilt die Bewertung der Entwicklungen der vergangenen sechs Monate und die Erwartungen für die kommenden sechs Monate erheben und jeweils auf einer fünfstufigen Likert-Skala gemessen werden. Für jede Frage werden individuelle Diffusionsindizes berechnet, wobei die äußeren Ausprägungen doppelt gewichtet werden. Um den Prognosecharakter der Marktstimmung widerzuspiegeln, werden bei der Berechnung des zusammengesetzten BF.Private Debt Market Sentiment-Index die Zukunfts-Subindizes mit 60 % gewichtet, die Vergangenheits-Subindizes mit 40 %.

Positives Momentum im Private-Debt-Markt

Der Sentiment-Index hat eine Bandbreite von 0 bis 100, wobei eine positive Marktstimmung mit Indexwerten über dem neutralen Referenzwert von 50 gegeben ist. Der aktuelle Indexstand von 60,1 signalisiert ein insgesamt leicht positives Marktumfeld. Besonders die robuste Fundraising-Dynamik, steigende Kapitalzusagen institutioneller Investoren sowie ausgewogene Risiko-Rendite-Verhältnisse tragen zu dieser positiven Grundtendenz bei (ABBILDUNG 2).

2 Sentiment-Index



Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

Ergänzt wird der Sentiment-Index durch den sogenannten Expectation Gap, der die Differenz zwischen den aggregierten Zukunfts- versus Vergangenheitskomponenten misst. Ein positiver Wert deutet auf einen zunehmenden Optimismus unter den Befragten hin, während ein negativer Wert auf eine vorsichtigeren oder sich verschlechternde Stimmung hindeutet. In der aktuellen Befragung für das erste Halbjahr 2026 erreicht der Expectation Gap einen positiven Wert von 3,7 Zählern.

Risiko-Rendite-Strukturen

Im Detail bleiben die Leverage-Niveaus über die Teilsegmente Corporate Direct Lending, Real Estate Debt und Infrastructure Debt hinweg im unteren Bereich der marktüblichen Bandbreiten, was Puffer gegenüber Marktwertschwankungen schafft. Im Corporate Direct Lending verorten die Panelteilnehmer die Verschuldung überwiegend unterhalb des 5-fachen EBITDA, während die Beleihungswerte im Bereich Real Estate Debt vollständig im Korridor von 56–65 % liegen (ABBILDUNG 3).

Die beobachteten All-in-Spreads über dem im jeweiligen Land geltenden Dreimonats-Basiszinssatz betragen im Bereich Corporate Direct Lending durchschnittlich 609 Basispunkte, basierend auf Klassenmittelwerten, wobei offene Klassen mit der jeweiligen Klassengrenze geschätzt wurden. Bei Real Estate Debt belaufen sie sich auf durchschnittlich 460 Basispunkte, bei Infrastructure Debt auf durchschnittlich 419 Basispunkte. Dies deutet auf günstige risikoadjustierte Renditeprämien hin. Diese Konstellation – moderater Leverage bei attraktiven Spreads – ist ein zentrales Element der aktuellen positiven Grundtendenz.

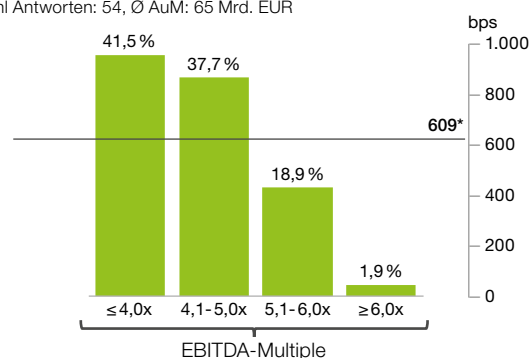
Hinsichtlich des typischen Original Issue Discount (OID) oder der Vorabgebühren, die Fondsmanager für neue Transaktionen in allen Private-Debt-Segmenten erheben, zeigt sich ein ähnliches Muster wie bei den Verschuldungsgraden und den All-in-Spreads für neue Transaktionen: Diese Gebühren liegen in allen Segmenten am unteren Ende der marktüblichen Bandbreiten. In allen drei untersuchten Teilsegmenten werden meist, bei der Immobilienfinanzierung sogar ausschließlich, zwischen 1 und 2 % angegeben.

Die Finanzierungskonditionen im Private-Debt-Markt haben sich in den vergangenen sechs Monaten laut Panel mehrheitlich als stabil erwiesen, mit leicht kreditnehmerfreundlichen Tendenzen. Ein Großteil der Befragten rechnet mit

3 Leverage und Spreads in den Private-Debt-Subsegmenten

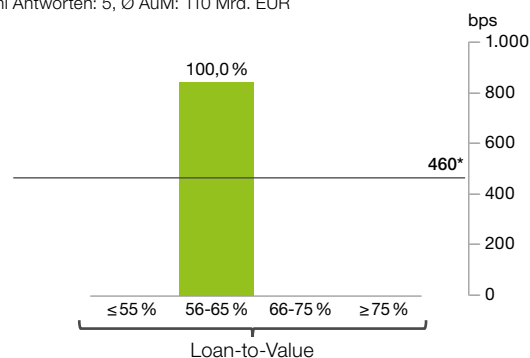
Corporate Direct Lending (und andere)

Anzahl Antworten: 54, Ø AuM: 65 Mrd. EUR



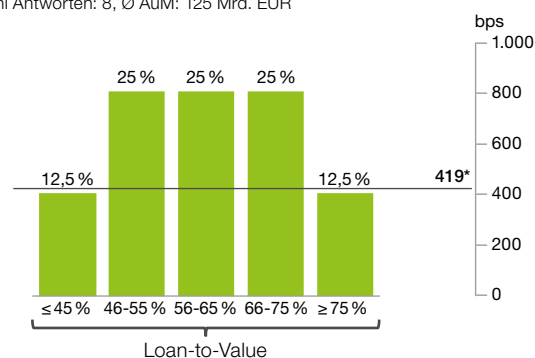
Real Estate Debt

Anzahl Antworten: 5, Ø AuM: 110 Mrd. EUR



Infrastructure Debt

Anzahl Antworten: 8, Ø AuM: 125 Mrd. EUR



* Basierend auf Klassenmittelwerten, wobei offene Klassen mit der jeweiligen Klassengrenze geschätzt sind.

Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

einer Fortsetzung des moderaten kreditnehmerfreundlichen Trends der letzten Monate, auch wenn die Zukunftserwartung in dieser Frage keineswegs einseitig ist.

Operative Risiken und Kreditqualität

Hinsichtlich der Kreditqualität berichten rund 85 % der Panelteilnehmer von kaum veränderten Anteilen notleidender und Payment-in-Kind-Darlehen ohne laufende Zinszahlung. Auch für die kommenden sechs Monate wird überwiegend mit Stabilität gerechnet. Insgesamt deuten sowohl der Blick in die jüngste Vergangenheit als auch die kurzfristigen Aussichten auf ein insgesamt stabiles Kreditumfeld mit nur vereinzelt Anzeichen einer Verschärfung hin.

Etwaige Stressfaktoren in den Portfolios sind nach Einschätzung der Befragten primär nicht strukturell durch übermäßige Verschuldung oder Refinanzierungsprobleme getrieben, sondern eher operativer Natur und sektorspezifisch bedingt. Unter Druck stehen etwa bei der Unternehmensfinanzierung die konsumenten- und einzelhandelsbezogenen Bereiche, bei der Immobilienfinanzierung die Nutzungsarten Büro und Highstreet-Einzelhandel sowie bei der Infrastrukturfinanzierung der Energiesektor. Dagegen zeigt der Bereich digitale Infrastruktur gegen Ende 2025 die größte Resilienz (ABBILDUNG 4).

Fundraising-Dynamik

Besonders deutlich fällt die positive Einschätzung im Bereich Kapitaleinwerbung aus: Mehr als zwei Drittel der Teilnehmer berichten von einer steigenden Dynamik beim Fundraising, 82 % erwarten für das 2. Halbjahr 2026 weitere Verbesserungen; kein Teilnehmer erwartet schwächere Bedingungen. Was die konkreten Kapitalzusagen angeht, meldeten fast zwei Drittel der Befragten einen leichten oder deutlichen Anstieg. Dieses positive Bild spiegelt sich auch in den Erwartungen für die nächsten sechs Monate wider. Keiner der Befragten rechnet mit einem Rückgang der LP-Kapitalzusagen, und über 70 % erwarten einen Anstieg. Insgesamt deuten sowohl die jüngsten Entwicklungen als auch die kurzfristigen Aussichten auf ein allgemein positives und optimistisches Umfeld in Bezug auf Kapitalzusagen hin.

Auffällig ist der hohe Anteil sogenannter Re-ups, also Aufstockungen bestehender Investoren. Besonders ausgeprägt ist dieser Effekt im Bereich Real Estate Debt. 40 % der Befragten geben an, dass mehr als 80 % ihrer laufenden Kapitaleinwerbung von bestehenden LPs stammt. Im Bereich Corporate Direct Lending sind es 18 % (ABBILDUNG 5).

Dies deutet auf gewachsene Vertrauensbeziehungen und eine institutionelle Verankerung der Assetklasse hin. Zugleich relativiert es die These, das Wachstum in der Assetklasse Private Debt sei primär durch opportunistische Kapitalzuflüsse getrieben. Was die Präferenz für bestimmte Fonds- und Investmentstrukturen unter LPs angeht, sind im Bereich Corporate Direct Lending geschlossene Poolfonds nach wie vor die eindeutig dominierende Struktur. Evergreen-Fonds und offene Strukturen liegen auf Platz zwei, mit deutlichen

4 Heatmap zu Stressfaktoren innerhalb von Portfolios

Corporate Direct Lending	H1 2026
Consumer/Retail	8,9
Healthcare/Pharma	5,4
Business Services	5,4
Industrials/Manufacturing	6,9
Software/Technology	3,6
Real Estate	5,6
Energy/Utilities	4,3

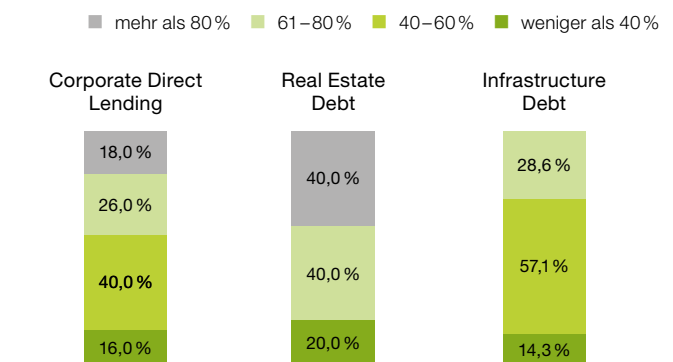
Real Estate Debt	
Office	9,3
High Street Retail	8,2
Essential Retail	5,3
Logistics/Industrial	6,4
Self-storage	4,4
Data Centers	3,3
Hospitality	4,0
Residential	3,8
Healthcare	5,1

Infrastructure Debt	
Conventional Energy & Midstream	9,3
Renewables	8,2
Transport	5,3
Utilities	6,4
Digital Infrastructure	4,4

Portfolio Companies	
Decline in operating performance	2,3
High leverage/unsustainable capital structure	0,7
Interest rate burden/higher debt service costs	0,9
Liquidity constraints/working capital shortages	0,8
Sponsor-related issues (e. g., lack of support, conflicts)	1,0
Sector-specific Headwinds	1,8

Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

5 Anteile von Re-ups in den Private-Debt-Subsegmenten



Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

Zuwächsen. Im Bereich Real Estate Debt sind und bleiben Individualmandate am beliebtesten. In allen drei Sektoren spielen ELTIFs eine eher untergeordnete Rolle. Der Bereich Infrastructure Debt setzt ebenfalls am häufigsten auf geschlossene Poolfonds (ABBILDUNG 6).

Kapitaleinwerbung

Die Ergebnisse der Umfrage deuten darauf hin, dass sich die Zeiträume für die Kapitaleinwerbung vom ersten bis zum finalen Closing auf 13 bis 18 Monate eingependelt haben. Dies ist ein Indiz für ein reflektiertes, aber dennoch funktionsfähiges Fundraising-Umfeld, in dem relativ wenige Manager mit längeren Verzögerungen bis zum endgültigen Abschluss konfrontiert sind (ABBILDUNG 7).

Fast zwei Drittel der Befragten gaben an, dass die typische Vermarktungsdauer für Corporate Direct Lending 13 bis 18 Monate betrage. Kürzere Zeiträume von sechs bis zwölf Monaten sind mit 11,3 % relativ selten, während 24,5 % angaben, dass sich die Prozesse über 18 Monate hinaus erstrecken. Ein ähnliches Bild ergibt sich im Segment Real Estate Debt, wo die Vermarktungsdauer tendenziell etwas kürzer ist. Die Antworten zu Infrastructure Debt verteilen sich hälftig auf 13 bis 18 Monate und mehr als 18 Monate. Kürzere Ausführungsfristen kamen in diesem Segment in der aktuellen Umfrage nicht vor. Diese Verteilung könnte mit der Komplexität und der Vielzahl an Beteiligten bei der Infrastrukturfinanzierung zusammenhängen.

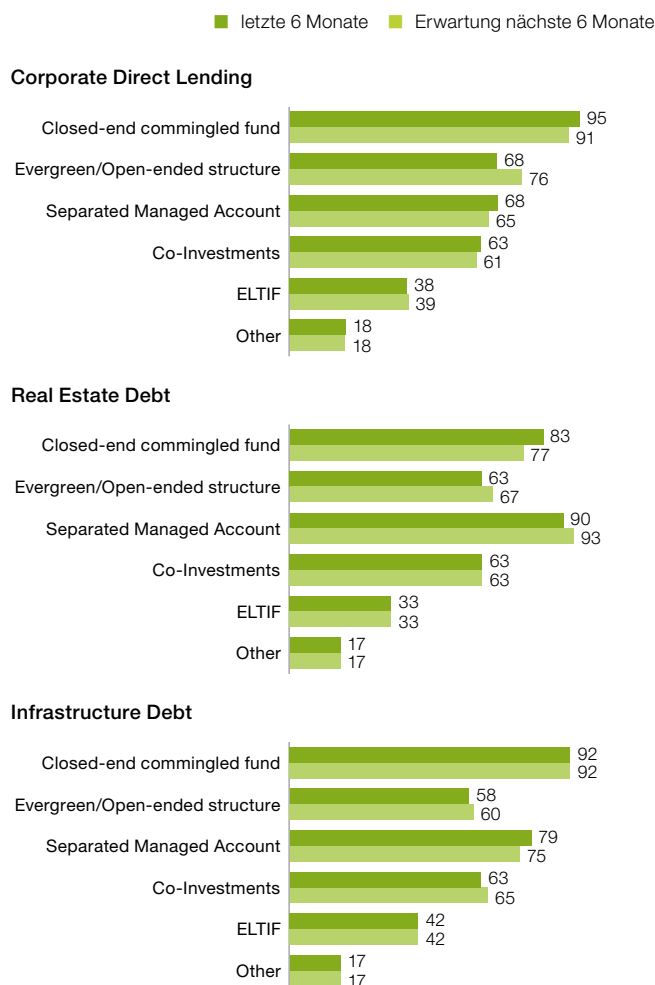
Wachstum des Bereichs Private Debt

Die erste Ausgabe des BF.Private Debt Market Compass fällt in eine Zeit, in der der Boom von Private Debt zunehmend kritisch von Aufsichtsbehörden, Ratingagenturen und Medien begleitet wird. Im Zentrum der Diskussion stehen vor allem Transparenz- und Bewertungsfragen: Da es sich um nicht börsennotierte, illiquide Kreditinstrumente handelt, erfolgen Bewertungen überwiegend modellbasiert. Marktverwerfungen spiegeln sich daher oft zeitverzögert in den Portfoliowerten wider. Kritiker sehen hier das Risiko einer systematischen Volatilitätsglättung.

Hinzu kommen Bedenken, dass illiquide Kreditportfolios teils liquiden Anlegerstrukturen gegenüberstehen, insbesondere bei Vehikeln mit begrenzten Rückgaberechten. In Stressphasen könnten Rücknahmewünsche auf illiquide Kreditportfolios treffen. Auch eine schleichende Erosion von Kreditstandards – etwa durch Covenant-Lite-Strukturen und aggressive EBITDA-Adjustments – wird beobachtet.

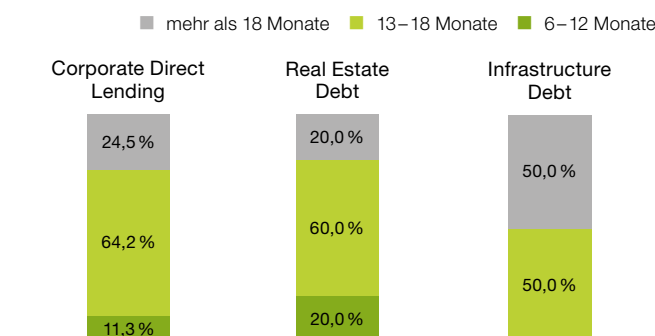
Regulatorisch rückt zudem die Rolle alternativer Kreditgeber in den Fokus. Die Verlagerung von Kreditrisiken aus dem stark regulierten Bankensektor in fondsbasierte Strukturen wirft Fragen nach systemischer Vernetzung und Risikotransparenz auf. Insgesamt richtet sich die Kritik weniger gegen das Instrument selbst als gegen die Geschwindigkeit des Wachstums und die Frage, ob Governance, Risikomanagement und Regulierung mit dieser Dynamik Schritt halten. Es werden Parallelen zur Subprime-Krise 2008 gezogen, inklusive Warnung vor einer systemischen Blase im Private-Credit-Segment.

6 Bevorzugte Fonds- und Investmentstrukturen in %



Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

7 Zeiträume für die Kapitaleinwerbung



Quelle: BF.Private Debt Market Compass H1 2026

Blasenbildung?

Eine solche Analogie erfordert jedoch eine sorgfältige strukturelle Prüfung. Das Wachstum von Private Debt seit der globalen Finanzkrise ist eng mit verschärften regulatorischen Anforderungen an Banken verbunden. Basel-III- und Basel-IV-Regime

haben insbesondere im Bereich mittelständischer und nicht investmentgradefähiger Kreditnehmer zu einer Kapitalentlastungspolitik der Banken geführt. Private Debt hat diese Finanzierungslücke in weiten Teilen besetzt. Das Marktwachstum ist somit wesentlich durch realwirtschaftlichen Finanzierungsbedarf motiviert und nicht durch komplexe Verbriefungsstrukturen oder exzessive Fristentransformation.

Ein zentraler Unterschied zur Subprime-Krise liegt zudem in der Liquiditätsarchitektur. Private-Debt-Investments erfolgen überwiegend über geschlossene Fondsstrukturen mit Laufzeiten zwischen sechs und zehn Jahren. Das Kapital ist während der Fondslaufzeit gebunden, wodurch kurzfristige Mittelabflüsse strukturell begrenzt sind. Selbst in börsennotierten Business Development Companies (BDCs) sind Rückgabemöglichkeiten eingeschränkt. Ein klassischer Bank Run, wie er 2008 bei kurzfristig refinanzierten Kreditvehikeln zu beobachten war, ist in dieser Form nicht gegeben.

Auch der Vorwurf mangelnder Transparenz bedarf einer Aktualisierung. Private-Debt-Fonds unterliegen regulatorischen Rahmenbedingungen wie der AIFMD II in Europa oder spezifischen Vorgaben der U. S. Securities and Exchange Commission (SEC) für BDCs in den USA. Reporting-Anforderungen wurden in den vergangenen Jahren deutlich verschärft. Institutionelle Investoren erhalten detaillierte Informationen zu Covenants, Sicherheiten, Rangstellung, Beleihungsausläufen und Performance-Kennzahlen. Zwar existiert kein einheitliches externes Rating wie bei börsennotierten Anleihen, doch basiert die Kreditvergabe auf intensiver, individueller Due Diligence und laufender Portfolioüberwachung. In diesem Kontext ersetzt die managerinterne Kreditprüfung teilweise die Funktion externer Ratingagenturen.

Die entscheidende Risikodimension liegt weniger in einer strukturellen Systemgefahr als vielmehr in der Heterogenität der Managerqualität. Die Assetklasse erfordert ausgeprägtes Sektor-Know-how, stringente Underwriting-Disziplin und aktives Portfolio-Management. Unterschiede in der Erfahrung, im Deal-Sourcing und in der Covenants-Struktur können erhebliche Auswirkungen auf das Risikoprofil haben. Die Ergebnisse des BF.Private Debt Market Compass deuten darauf hin, dass die befragten Manager ihre Leverage-Parameter bewusst moderat halten und Portfoliorisiken im Blick haben. Gleichwohl bleibt Wettbewerb um qualitativ hochwertige Transaktionen ein Faktor, der Pricing und Strukturierung beeinflusst.

Künstliche Intelligenz

Die öffentliche Debatte hat zuletzt noch eine weitere Risikoperspektive hinzugefügt: mögliche Disruptionswirkungen neuer KI-Anwendungen. Analysten der UBS schätzen, dass rund 25 bis 35 % des Private-Credit-Universums in den USA potenziell von KI-bedingten Geschäftsmodellveränderungen betroffen sein könnten, insbesondere in den Sektoren Software und Business Services, die in vielen Portfolios stark vertreten sind.²

Diese Einschätzung verweist jedoch primär auf sektorale Konzentrationsrisiken und weniger auf eine strukturelle Schwäche der Assetklasse. Darüber hinaus kann technologische Transformation auch neue Finanzierungsmöglichkeiten

eröffnen. Unternehmen investieren verstärkt in Automatisierung, Dateninfrastruktur und KI-Integration, was wiederum zusätzlichen Kapitalbedarf generiert. Für Private-Debt-Manager mit ausgeprägter Branchenexpertise kann die Fähigkeit, technologische Disruption differenziert zu bewerten, daher eher zu einer Quelle relativer Wettbewerbsvorteile werden als zu einem strukturellen Risiko für die Assetklasse insgesamt.

Vor diesem Hintergrund erfüllt ein GP-basierter Sentiment-Index eine wichtige Funktion. Er misst nicht lediglich Kapitalzuflüsse oder sekundäre Marktindikatoren, sondern aggregiert die Einschätzungen jener Akteure, die unmittelbar an der Kreditvergabe beteiligt sind. Durch die Kombination aus Strukturkennzahlen, Fundraising-Dynamik, Risikoeinschätzung und Erwartungskomponente entsteht ein mehrdimensionales Marktbild. Der Indexwert von 60,1 Punkten signalisiert kein euphorisches Umfeld, sondern moderaten Optimismus bei gleichzeitiger Risikosensibilität.

Implikationen für Investoren

Vor dem Hintergrund der dargestellten Ergebnisse steht Private Debt weder vor einem systemischen Kollaps noch in einem risikofreien Idealzustand. Die Assetklasse bewegt sich in einem Spannungsfeld aus wachsender institutioneller Bedeutung, steigender regulatorischer Aufmerksamkeit und differenzierten sektoralen Herausforderungen. Entscheidend ist daher weniger die Assetklasse als Ganzes, sondern die Spreizung der Managerqualität – von Underwriting-Disziplin und Origination über Covenant-Set und Besicherungsstruktur bis hin zu Pricing und aktivem Portfolio-Monitoring.

Die aktuellen Ergebnisse deuten auf überwiegend moderate Leverage-Profile und robuste Kreditqualität hin, während die Stressindikatoren klar sektor- und operativ getrieben sind. Für Investoren rückt damit die Frage in den Vordergrund, welche Manager ihr Risikobudget konsequent über Covenants, Sicherheiten und Work-out-Kompetenz steuern – und wer primär auf Volumen und Spread-Jagd setzt.

Für Allokations- und Selektionsentscheidungen heißt das: Im Fokus stehen belastbare Bewertungs- und Reporting-Governance, stringentes Risikomanagement, eine zur Strategie passende Liquiditätsarchitektur der Vehikel sowie bewusst gesteuerte Sektor- und Einzelrisiken. Gerade in einem kompetitiven Marktumfeld, in dem steigender Druck auf Margen und Covenants die Strukturierungsspielräume verschiebt, entscheidet konsistente Managerselektion zunehmend stärker über den Anlageerfolg als ein reines Beta-Engagement in Private Debt. Eine faktenbasierte Analyse, die operative Marktmechanismen berücksichtigt, ist daher unerlässlich.

Fußnoten

1) www.bf.capital/news

2) UBS 2026 Private Credit Outlook: Defaults, Disruption and Dispersion

Absolut|private



Wissens-
publikation



Kommentare

DR. NICOLE ARNOLD | Commerz Real
ISABELLE SCEMAMA | BNP Paribas AM

Fachbeiträge

infrastructure

Private Debt für Infrastruktur in Asien

ANGUS DAVIDSON | AEW
BERND VOGEL | Natixis Investment Managers

infrastructure

Solarparks als Bausteine transitorisch robuster Portfolios

DR. JULIAN HOCHSCHERF | hep global

real estate

Principal-Agent-Dynamiken im institutionellen Immobilienfondsgeschäft

ALEXANDER REMY | QORE Solutions

private debt

Private Debt im Realitäts-Check

EUGENIO SANGERMANO | BF.capital
PROF. DR. MICHAEL FLAD | Hochschule Esslingen

natural resources

Forst als Assetklasse für institutionelle Investoren

HANS-JOACHIM SEYFARTH | MEAG

private markets

Transparenz und Cashflow-Steuerung für Private-Market-Portfolios

PHILIPP PLATE | BayernInvest

Kompakt

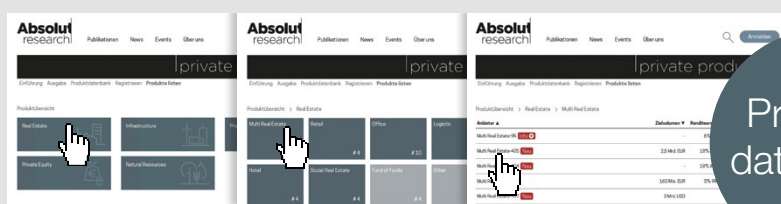
STEFAN STUTE | Wüest Partner Immobilienberatung

Jetzt kostenlos anfordern!

Printausgabe

Absolut|private products

Exklusive Produktplattform für zur Zeichnung offene Private-Market-Produkte aus fünf Assetklassen. Asset Manager haben die Möglichkeit, ihre Angebote zu **listen**, institutionelle Asset Owner profitieren von einer **kostenfreien** Nutzung.



Produkt-
datenbank



Produktplattform

Registrierung

Absolut
research