



EB-SIM

Investments für eine bessere Welt

private banking
magazin



QUADORO

| RUECKER
CONSULT



Die Zukunft von Sachwertanlagen im Private Banking 2026

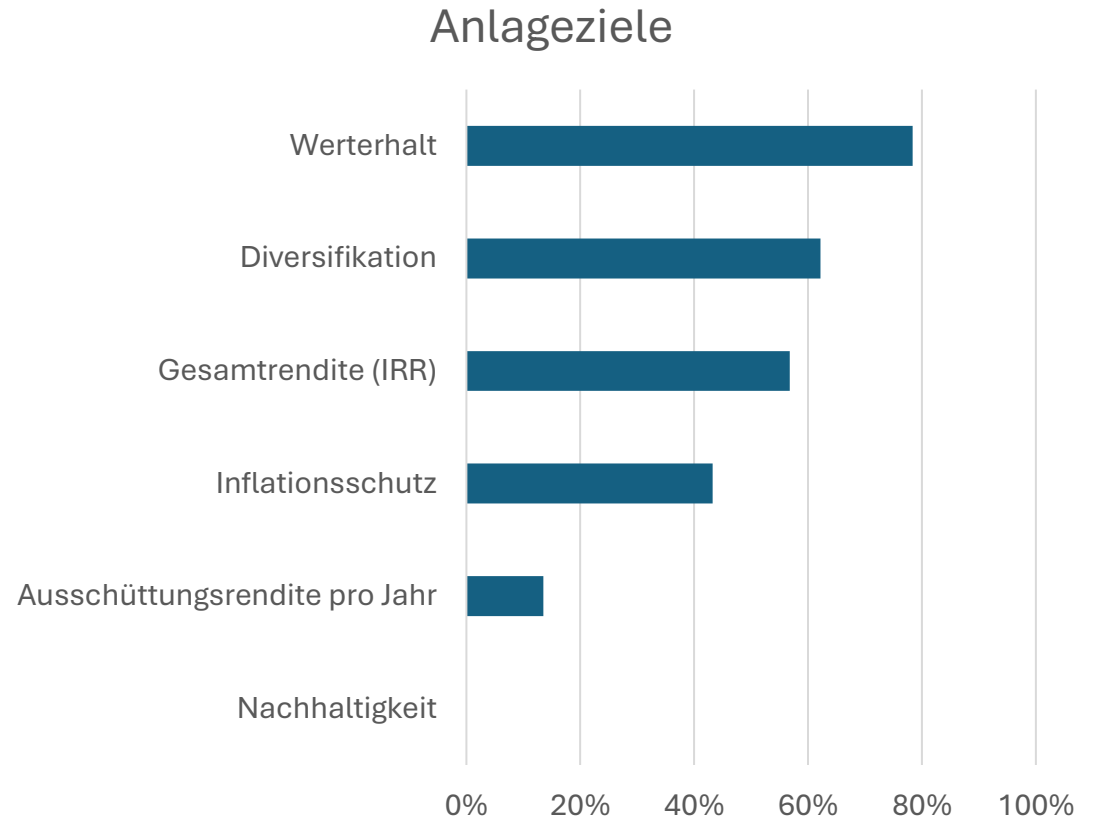
Umfrage Sachwertanlagen 2026 im Private Banking

- Gemeinsam Umfrage von RUECKERCONSULT, Scope, Edelstoff Media / Private Banking Magazin in Kooperation mit EB-SIM und Quadoro
- Erhebungszeitraum November bis Dezember 2025
- Durchführung digital und Postversand an eine Teilmenge
- Grundgesamtheit ca. 1.000 Adressen aus den Segmenten Private Banking und Wealth Management von Kreditinstituten
- Rücklauf 43 Fragebögen, entspricht 4,3 Prozent
- Sachwertanlagen gewinnen im Private Banking und Private Wealth Management zunehmend an Bedeutung.
- Sei es als Instrument zur Diversifikation, Inflationsabsicherung oder zur nachhaltigen Vermögensstrukturierung.
- Mit dieser Umfrage möchten wir ein aktuelles Stimmungsbild unter den Anbietern gewinnen.
- Welche Anlageziele verfolgen Ihre Kundinnen und Kunden?
- Welche Herausforderungen bestehen im Vertrieb von Sachwertanlagen?
- Und welche Anlageformen werden derzeit bevorzugt angeboten?

Werterhalt wichtiger als Rendite

Was sind die wichtigsten Anlageziele Ihrer Private-Banking-Kunden?
(n = 43)

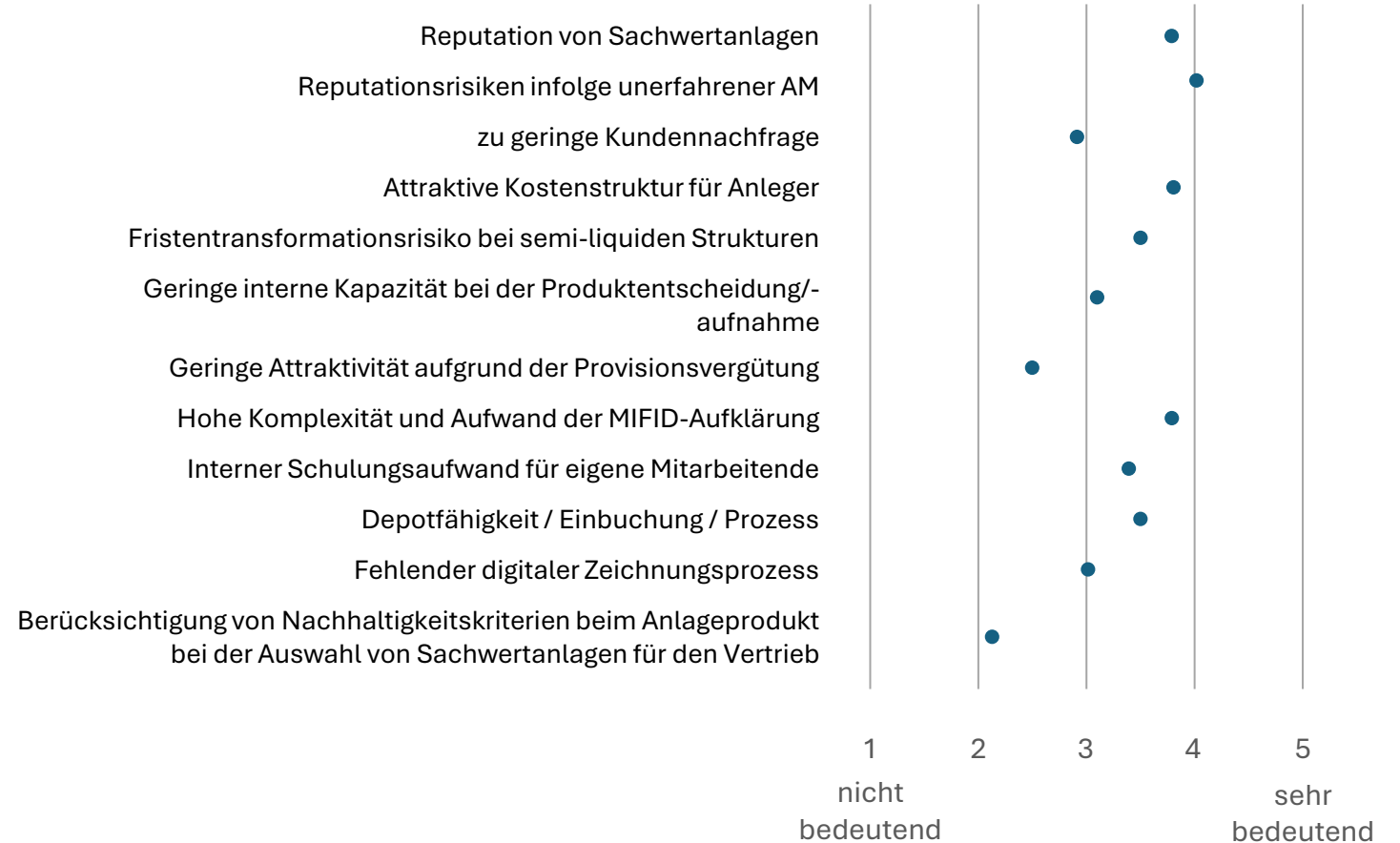
- Werterhalt hat als Anlageziel für die meisten (78%) oberste Priorität, gefolgt von Diversifikation (62%) und Gesamtrendite (IRR) (57%)
- Nachhaltigkeit spielt keine Rolle



Reputation von Anlage und Manager haben bei Banken höchste Priorität

Wie bewerten Sie die folgenden Herausforderungen für den aktuellen Vertrieb von Sachwertanlagen?
(n = 40)

- Als größte Herausforderung wird von den Befragten das Reputationsrisiko infolge unerfahrener Asset Manager eingeschätzt (3,97)
- Auf den weiteren Plätzen folgen die attraktive Kostenstruktur für Anleger (3,80), die Reputation von Sachwertanlagen an sich (3,77) und die hohe Komplexität und der Aufwand durch die MIFID-Aufklärung (3,76)
- Nachhaltigkeitskriterien werden als am unbedeutendsten eingeschätzt (2,09)



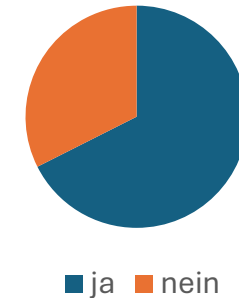
Mehr als 90 Prozent der Banken bieten ihren Kunden Immobilienanlagen an

Bieten Sie in Ihrem Institut Anlagen im Bereich Private Markets an (Fondsinvestments in Immobilien, Infrastruktur, Private Equity & Private Debt)? / Bieten Sie in Ihrem Institut Anlagen im Bereich Immobilien an?

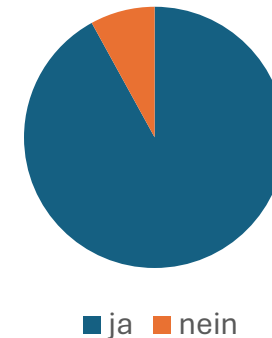
(n = 42 / n = 29)

- 68 Prozent der Befragten bieten in ihrem Institut Anlagen im Bereich Private Markets an
- Davon bieten wiederum 92 Prozent Anlagen im Bereich Immobilien an

Anlagen im Bereich Private Markets



Anlagen im Bereich Immobilien

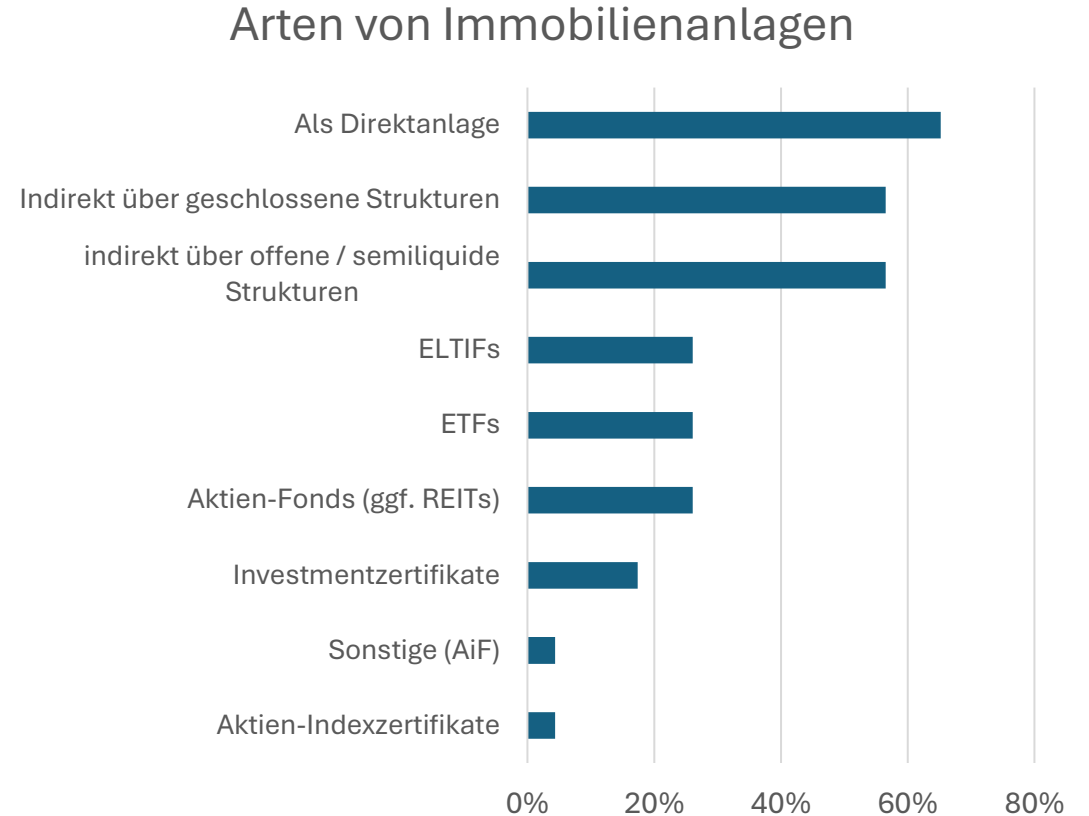


Offene und geschlossene Fonds werden gegenüber Aktien und Zertifikaten bevorzugt

Welche Arten von Immobilienanlagen haben Sie für Ihre Kunden aktuell im Vertrieb?

(n = 25)

- Bei den angebotenen Immobilienanlagen dominieren die Direktanlagen mit 65 Prozent, vor indirekten Anlagen über geschlossene Strukturen und indirekte Anlagen über offene bzw. semiliquide Strukturen (je 57%)
- AIF und Aktien-Indexzertifikate werden am seltensten angeboten (jeweils 4%)



Wohnen in Deutschland ist bevorzugtes Anlageprodukt

Welche Immobilienarten bieten Sie schwerpunktmäßig an?
(n = 25)

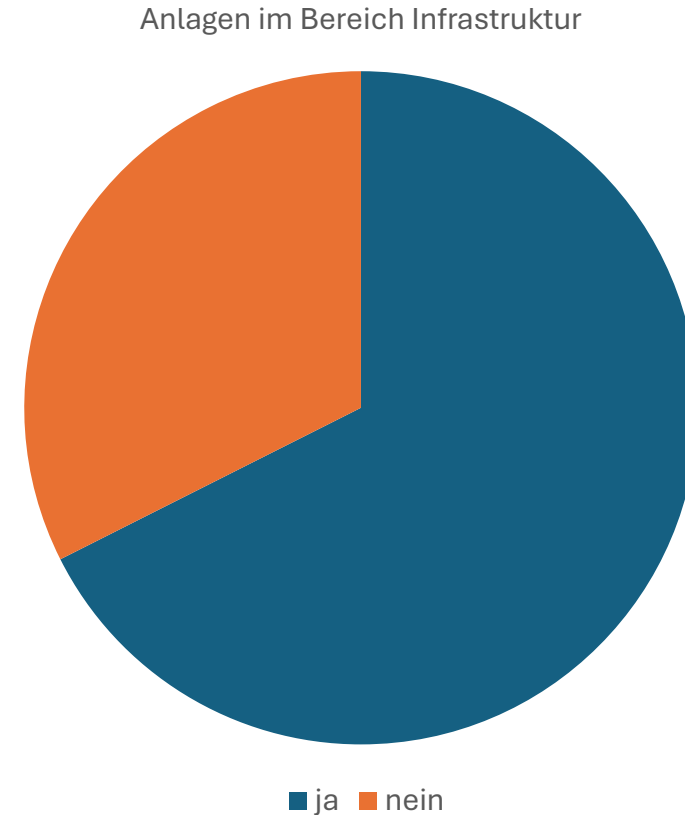
- Wohnimmobilien in Deutschland werden am häufigsten angeboten (73,9%), gefolgt von Logistikimmobilien in Europa und Büroimmobilien in Deutschland (je 52,2%)
- Angebote in den Märkten Südamerika, Asien/Pazifik und Middle East werden dagegen kaum abgedeckt

	Deutschland	Europa (ohne Deutschland)	Nordamerika	Südamerika	Asien/Pazifik	Middle East
Wohnen	73,9 %	47,8 %	26,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Büro	52,2 %	39,1 %	43,5 %	4,3 %	4,3 %	4,3 %
Logistik	43,5 %	52,2 %	17,4 %	4,3 %	4,3 %	4,3 %
Sonstige	39,1 %	21,7 %	8,7 %	4,3 %	0,0 %	0,0 %

Infrastruktur bei über 65 Prozent im Produktportfolio

Bieten Sie in Ihrem Institut Anlagen im Bereich Infrastruktur an?
(n = 27)

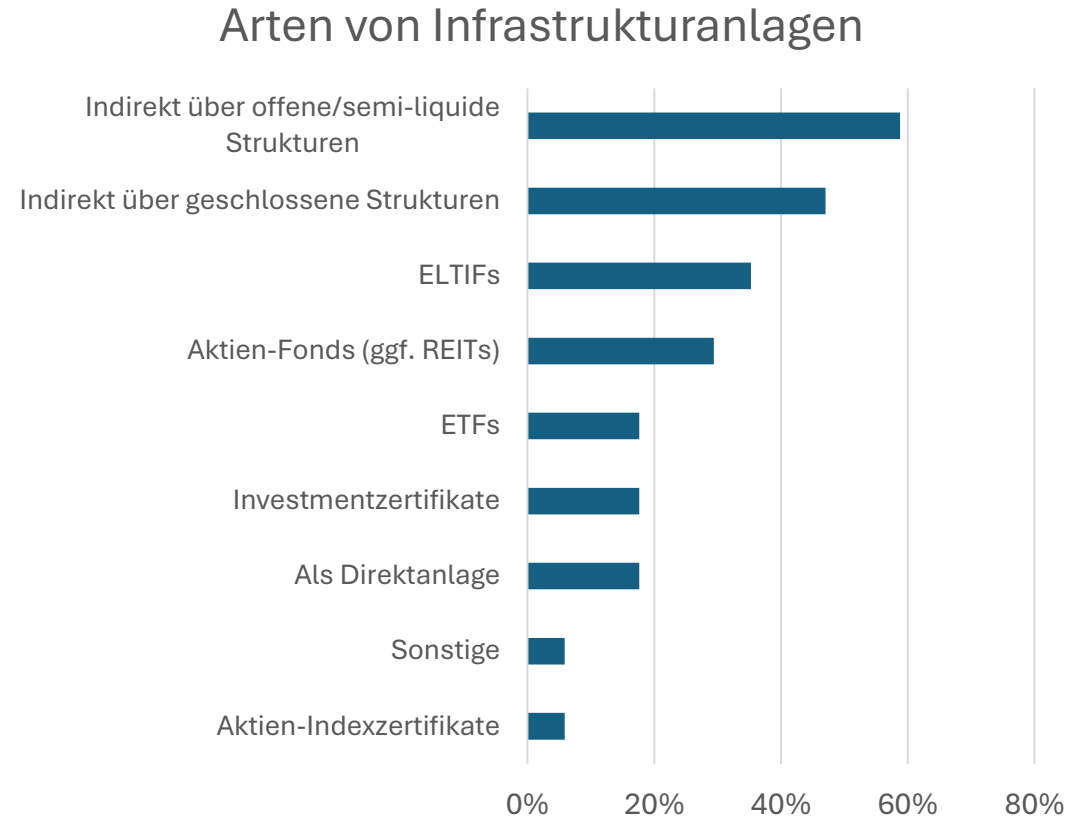
- 68 Prozent jener, die Anlagen im Bereich Private Markets anbieten, offerieren auch Infrastrukturanlagen



ELTIFs gewinnen bei Infrastrukturanlagen an Bedeutung

Welche Art von Infrastrukturanlagen haben Sie für Ihre Kunden aktuell im Vertrieb.
(n = 25)

- Bei Infrastrukturanlagen stehen indirekte Anlagen über offene/semi-liquide Strukturen im Fokus (58,8%), gefolgt von indirekten Anlagen über geschlossene Strukturen (47,1%) und ELTIFs (35,3%)
- Aktien-Indexzertifikate und Sonstige Arten von Infrastrukturanlagen werden kaum angeboten (je 5,9%)



Energieinfrastruktur im Fokus von Private Bankern

In welchen Bereichen der Infrastruktur investieren Sie für Ihre Kunden?
(n = 18)

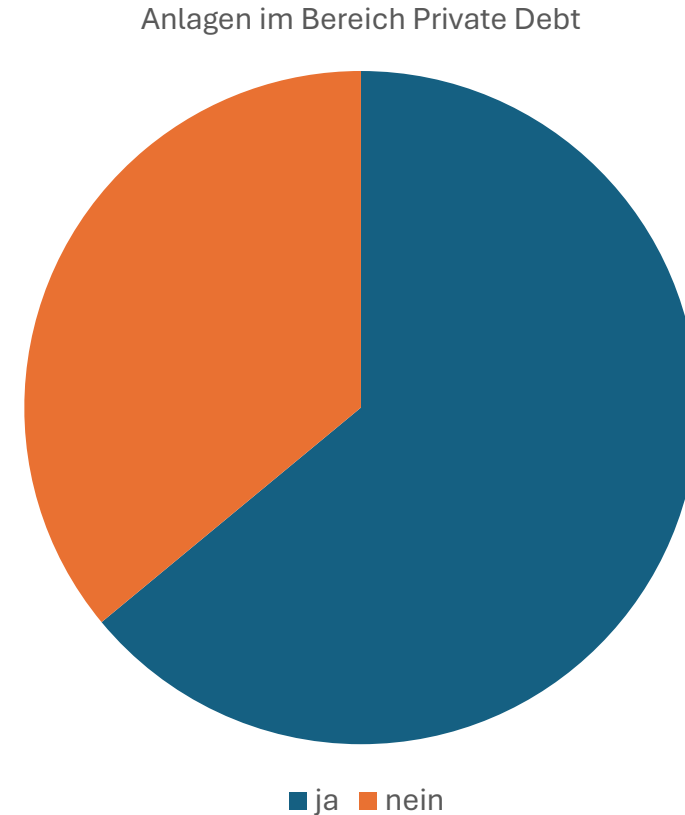
- Die dominierenden Anlagebereiche sind Energieinfrastruktur in Deutschland (87,5), Verkehrsinfrastruktur und Umwelt- und Wasserinfrastruktur in Europa (je 75,0%) sowie Datenspeicherinfrastruktur in Europa (68,8%)

	Deutschland	Europa (ohne Deutschland)	Nordamerika	Südamerika	Asien/Pazifik	Middle East
Energieinfrastruktur	87,5 %	68,8 %	25,0 %	6,3 %	18,8 %	6,3 %
Verkehrsinfrastruktur	62,5 %	75,0 %	18,8 %	6,3 %	12,5 %	6,3 %
Telekommunikation	37,5 %	50,0 %	18,8 %	6,3 %	12,5 %	6,3 %
Soziale Infrastruktur	50,0 %	62,5 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %
Umwelt- und Wasserinfrastruktur	50,0 %	75,0 %	25,0 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %
Ladeinfrastruktur und Mobilität	43,8 %	50,0 %	12,5 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %
Datenspeicherinfrastruktur	56,3 %	68,8 %	18,8 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %
Sonstiges	31,3 %	31,3 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %	6,3 %

Private Debt Produkte werden ebenfalls von zwei Dritteln angeboten

Bieten Sie in Ihrem Institut Anlagen im Bereiche Private Debt an?
(n = 28)

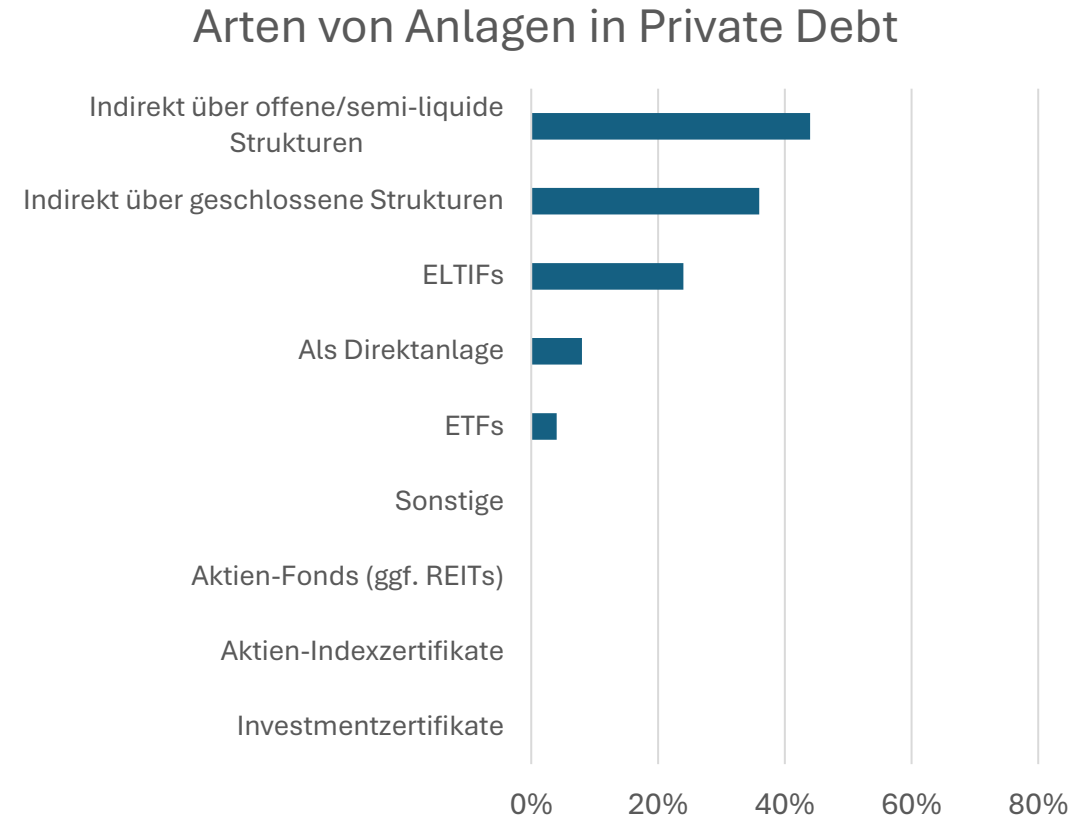
- 64 Prozent der Befragten, die die Anlagen im Bereich Private Markets anbieten, bieten auch Anlagen im Bereich Private Debt an



Angebote im Private Debt werden von offenen und geschlossenen Strukturen dominiert

Welche Art von Anlagen in Private Debt haben Sie für Ihre Kunden aktuell im Vertrieb?
(n = 28)

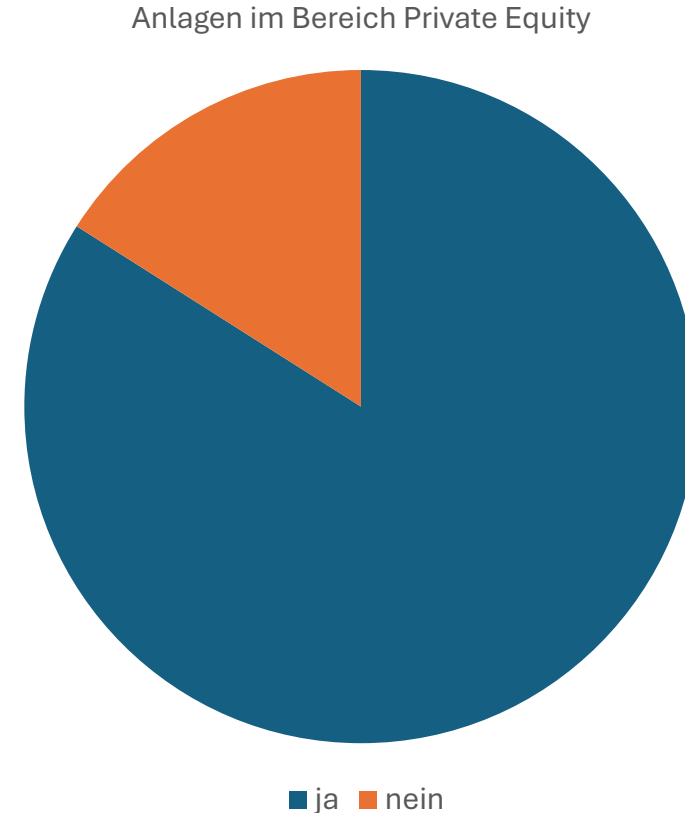
- Bei in Private Debt stehen indirekte Anlagen über offene/semi-liquide Strukturen im Fokus (44,0%), gefolgt von indirekten Anlagen über geschlossene Strukturen (36,0%) und ELTIFs (24,0%)
- Investmentzertifikate, Aktien-Indexzertifikate, Aktien-Fonds oder Sonstige Anlageformen spielen keine Rolle



Breites Spektrum der Banken bietet Kunden Private Equity Anlageprodukte an

Bieten Sie in Ihrem Institut Anlagen im Bereiche Equity an?
(n = 28)

- 84 Prozent der Befragten, die die Anlagen im Bereich Private Markets anbieten, bieten auch Anlagen im Bereich Private Equity an

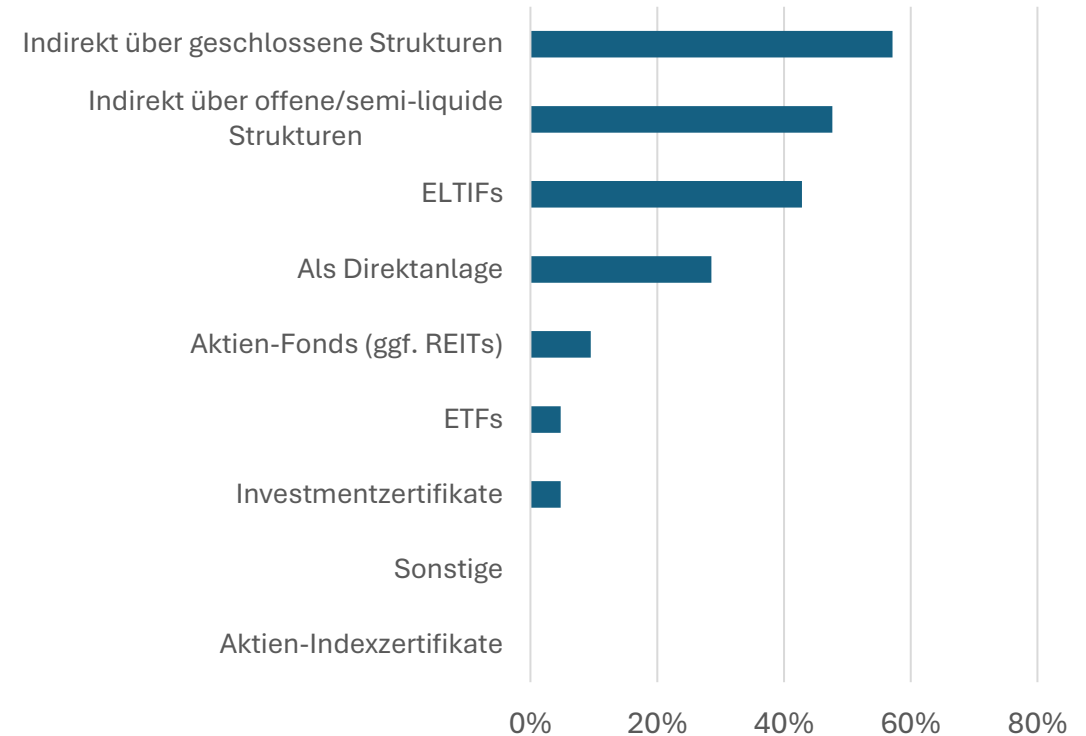


Geschlossene Anlageprodukte bei Private Debt führend; ELTIFs werden beliebter

Welche Art von Anlagen in Private Equity haben Sie für Ihre Kunden aktuell im Vertrieb?
(n = 23)

- Bei Private Equity stehen indirekte Anlagen über geschlossene Strukturen im Fokus (57,1%), gefolgt von indirekten Anlagen über offene/semi-liquide Strukturen (47,6%) und ELTIFs (42,9%)
- Aktien-Indexzertifikate oder Sonstige Anlageformen spielen keine Rolle

Arten von Anlagen in Private Equity

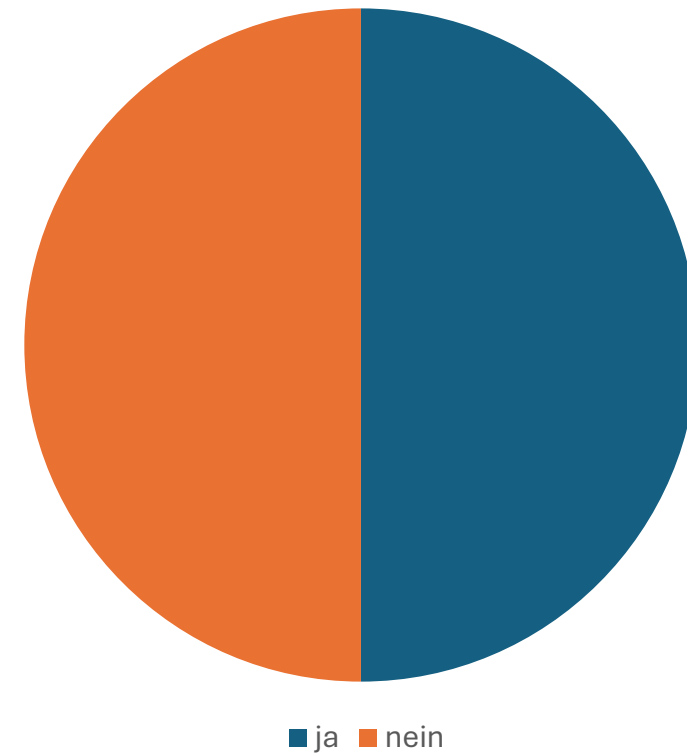


Die Hälfte der Befragten prüft, erstmals Private Markets Produkte für Kunden aufzunehmen

Planen Sie, Ihren Kunden künftig Investments in Sachwertanlagen mit privatem Kapital anzubieten?
(n = 13)

- 50 Prozent jener Befragten, die derzeit noch keine Anlagen in den Bereich Private Markets anbieten, planen dies zukünftig zu tun

Planung Investments in Sachwertanlagen

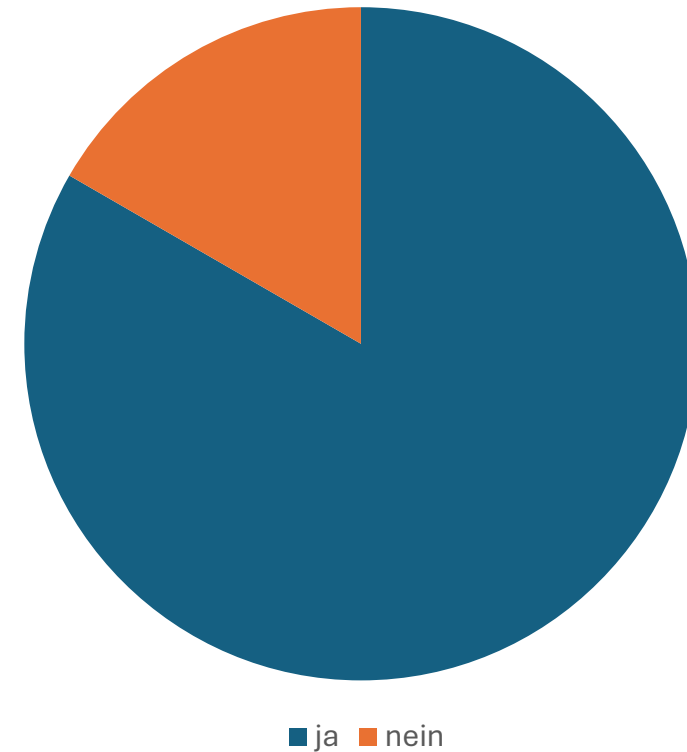


Immobilien sind der Favorit für Banken, die erstmals ihren Kunden Sachwertanlagen bieten

Planen Sie, Ihren Kunden künftig Immobilienanlageprodukte anzubieten?
(n = 7)

- Von denen, die künftig Investments in Sachwertanlagen mit privatem Kapital anbieten wollen, planen 83 Prozent Anlagemöglichkeiten in Immobilienprodukte

Planung Investments in Immobilienanlagen

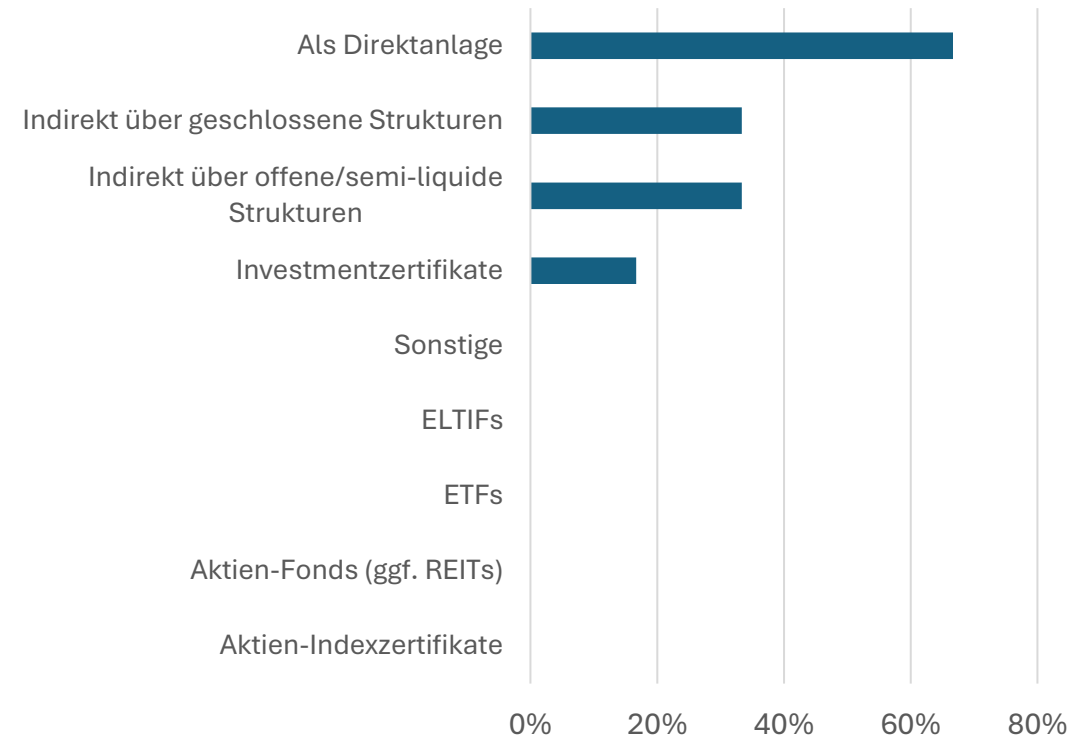


Klarer Fokus auf Direktanlagen bei künftigen Produktangeboten für Kunden

Welche Immobilienanlageprodukte möchten Sie Ihren Kunden künftig anbieten?
(n = 7)

- Es sollen vor allem Direktanlagen in Immobilien angeboten werden (67 Prozent)
- Indirekte und offene Strukturen mit jeweils 38 Prozent weiter relevant und im Angebot
- ELTIFs, ETFs, Aktien und Zertifikate ohne Nennung

Geplante Anlagevehikel bei Immobilien



Wohnen und Logistik in Deutschland und Europa werden bevorzugt aufgenommen

Welche Immobilienanlageprodukte möchten Sie Ihren Kunden künftig anbieten?
(n = 7)

- Der Fokus liegt auf Wohnimmobilien (83,3%) in Deutschland sowie Büro- und Logistikimmobilien in Deutschland und Logistikimmobilien in Europa (je 66,7%)
- Südamerika, Asien/Pazifik und Middle East spielen keine Rolle

	Deutschland	Europa (ohne Deutschland)	Nordamerika	Südamerika	Asien/Pazifik	Middle East
Wohnen	83,3%	50,0%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Büro	66,7%	33,3%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Einzelhandel	33,3%	50,0%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Logistik	66,7%	66,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Sonstige	33,3%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Die Hälfte der Banken, die noch kein Infra-Angebot für Kunden hatten, planen dies in 2026

Planen Sie, Ihren Kunden künftig Anlageprodukte im Bereich Infrastruktur anzubieten?

(n = 14)

- Von denen, die derzeit noch keine Anlagen im Bereich Private Markets anbieten, planen 50 Prozent Anlagemöglichkeiten in Infrastruktur

Planung Investments in Infrastrukturanlagen



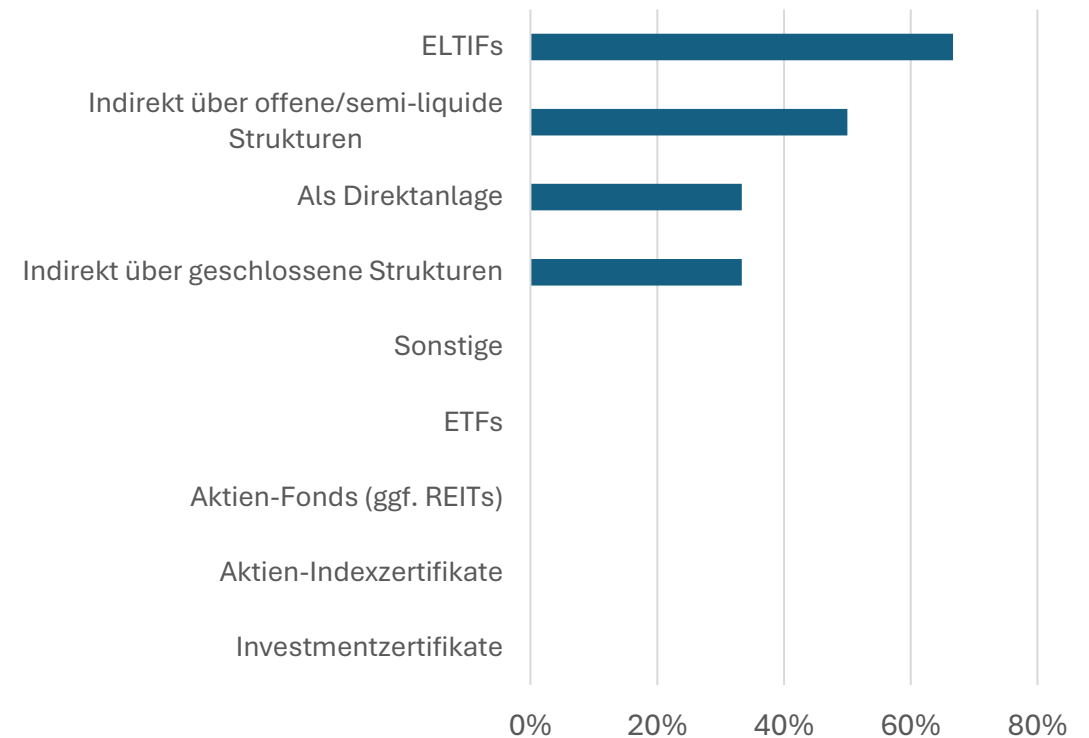
Bei Infrastruktur Investments übernehmen künftig ELTIFs die Führung im Produktangebot

Welche Anlageprodukte im Bereich Infrastruktur möchten Sie Ihren Kunden künftig anbieten?

(n = 7)

- Bei Infrastrukturanlagen sollen vor allem ELTIFs angeboten werden (66,7%), gefolgt von indirekten Anlageprodukten über offen/semi-liquide Strukturen (50,0%)

geplante Anlagen in Infrastruktur



Klarer Fokus auf deutsche Energieinfrastruktur gefolgt von Verkehrsinfrastruktur

Welche Nutzungsarten fänden Sie für Ihre Kunden attraktiv im Bereich Infrastruktur?

(n = 7)

- Im Fokus steht Energieinfrastruktur in Deutschland (100%), gefolgt von Verkehrsinfrastruktur in Deutschland (83,3%) sowie Energieinfrastruktur in Europa (66,7%) und Ladeinfrastruktur in Deutschland (66,7%)

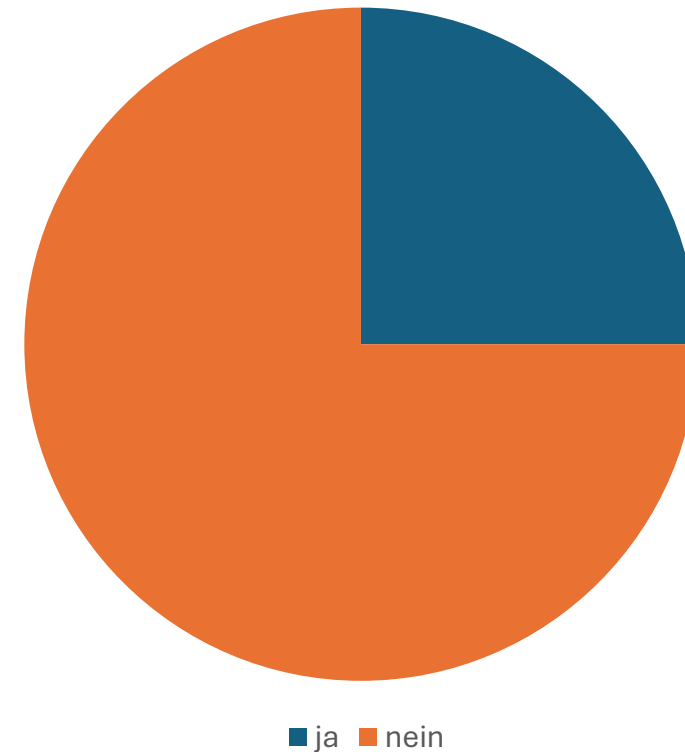
	Deutschland	Europa (ohne Deutschland)	Nordamerika	Südamerika	Asien/Pazifik	Middle East
Energieinfrastruktur	100,0%	66,7%	33,3%	16,7%	16,7%	0,0%
Verkehrsinfrastruktur	83,3%	50,0%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%
Telekommunikation	50,0%	33,3%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%
Soziale Infrastruktur	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Umwelt- und Wasserinfrastruktur	33,3%	33,3%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%
Ladeinfrastruktur und Mobilität	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Datenspeicherinfrastruktur	50,0%	33,3%	16,7%	16,7%	16,7%	0,0%
Forst- und Agrarinfrastruktur	16,7%	16,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Private Debt Anlagen werden von Neuanbietern nur zu einem Viertel geplant

Planen Sie, Ihren Kunden künftig Anlageprodukte im Bereich Private Debt anzubieten?
(n = 16)

- Von denen, die derzeit noch keine Anlagen in den Bereich Private Markets anbieten, planen 25 Prozent Anlagemöglichkeiten in Private Debt

Planung Investments in Private Debt

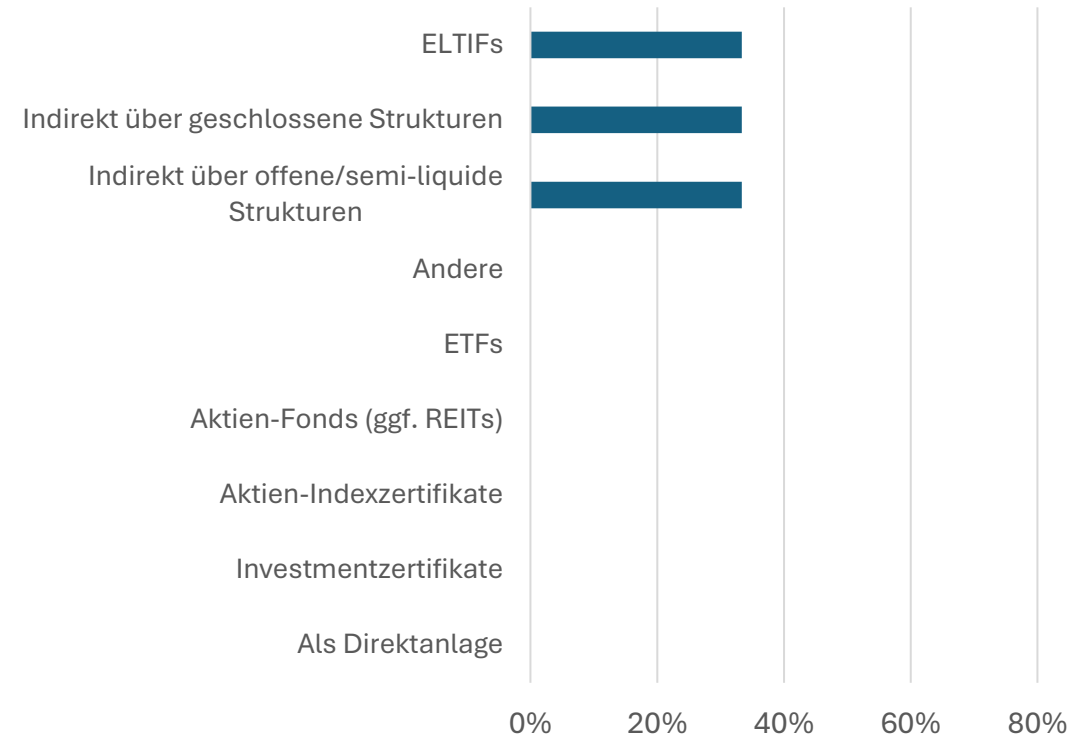


Bei Erstanbietern von Private Debt kein klares Bild zur bevorzugten Struktur

Welche Anlageprodukte im Bereich Private Debt möchten Sie Ihren Kunden künftig anbieten?
(n = 5)

- Je ein Drittel der Befragten Teilgruppe plant, Anlageprodukte als ELTIF indirekt über geschlossene Strukturen oder indirekt über offene/semi-liquide Strukturen anzubieten

geplante Anlagen in Private Debt



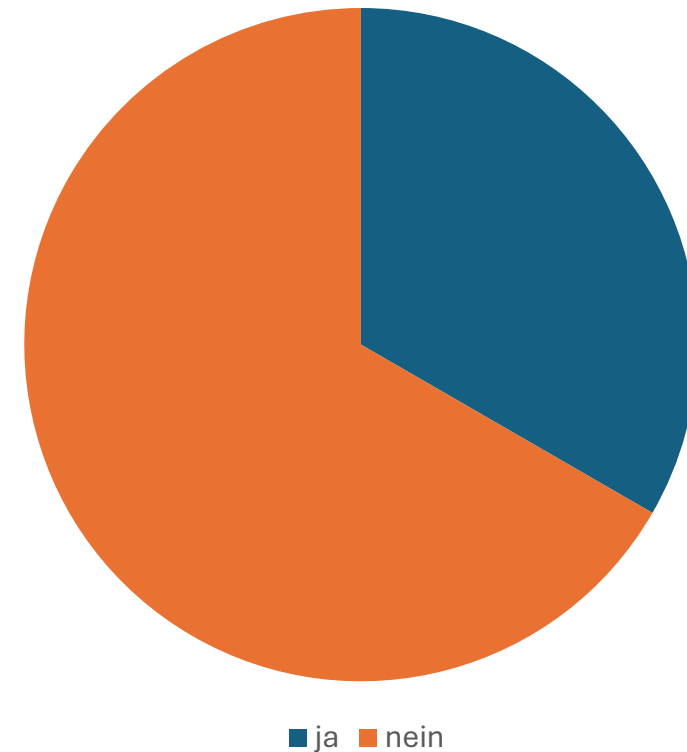
Neuanbietende Banken planen zu einem Drittel Private Equity Produkte aufzunehmen

Planen Sie, Ihren Kunden künftig Anlageprodukte im Bereich Private Equity anzubieten?

(n = 14)

- Von denen, die derzeit noch keine Anlagen in den Bereich Private Markets anbieten, planen 33 Prozent Anlagemöglichkeiten in Private Equity

Planung Investments in Private Equity



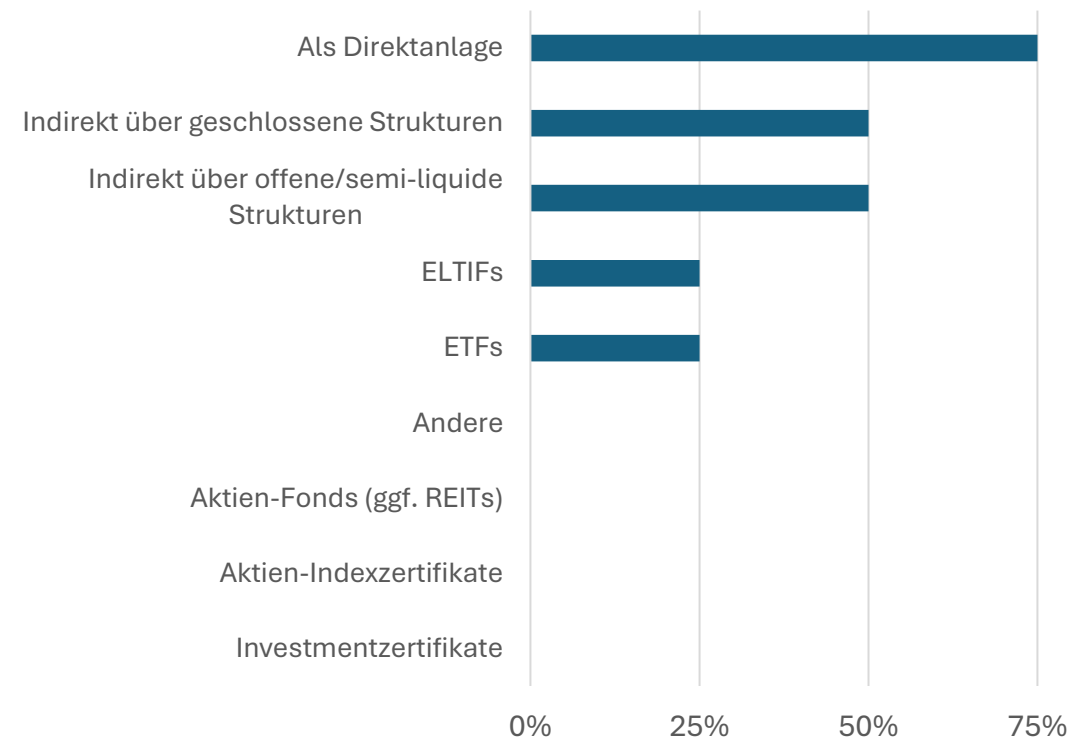
Erstanbieter bei Private Equity Investments planen überwiegend direkte Anlagen für Kunden

Welche Anlageprodukte im Bereich Private Equity möchten Sie Ihren Kunden künftig anbieten?

(n = 5)

- Bei den geplanten Anlagen in Private Equity stehen Direktanlagen im Fokus (75%), gefolgt von indirekten Anlagen über geschlossene Strukturen oder indirekt über offene/semi-liquide Strukturen (je 50%)

geplante Anlagen in Private Equity

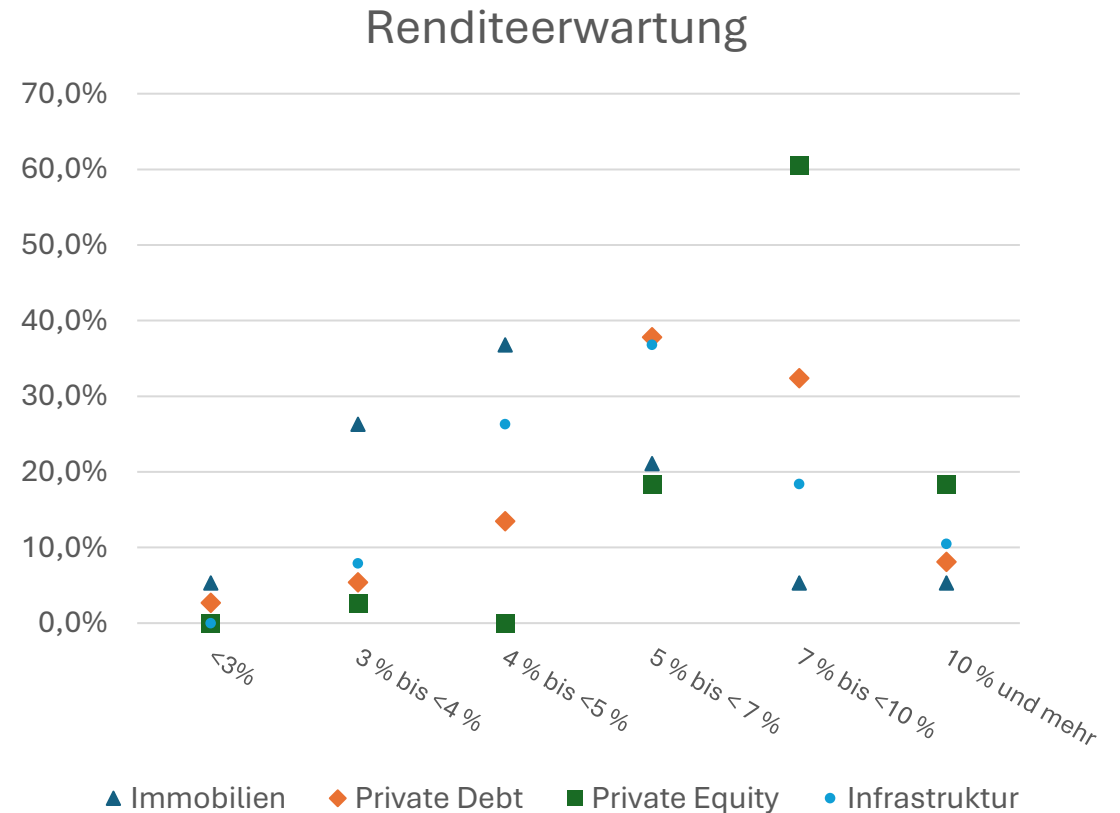


Mehrheitlich wird eine Rendite zwischen 4 und 5 Prozent bei Immobilienanlagen erwartet

Welche Mindestrendite (Zielkorridor) sollten Privatmarktanlagen in Aussicht stellen, um in den Vertrieb aufgenommen zu werden?

(n = 43)

- Die geforderte Mindestrendite für Immobilien dominiert im Bereich von 4,0 bis 5,0 Prozent bei 38 Prozent der Befragten, 28 Prozent erwarten eine Rendite zwischen 3,0 bis 4,0 Prozent
- Bei Private Debt und bei Infrastruktur liegt die geforderte Rendite mehrheitlich im Bereich von 5,0 bis 7,0 Prozent
- Am höchsten sind die Renditeerwartungen bei Investments in Private Equity mit 7,0 bis 10,0 Prozent. Dies erwarten 60 Prozent der Befragten.

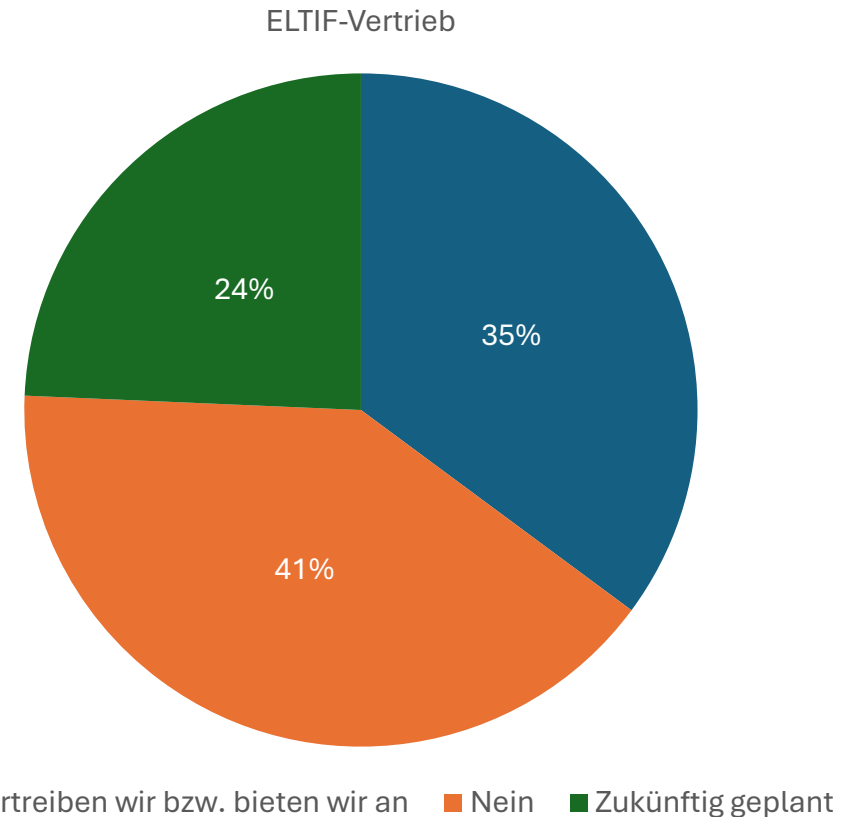


61 Prozent der Befragten bieten ELTIF Produkte bereits an oder planen dies in Zukunft

Vertreiben Sie ELTIFs (European Long Term Investment Funds) bzw. bieten Sie diese Anlageform Ihren Kunden an oder wollen sie künftig anbieten?

(n = 43)

- Gut ein Drittel vertreiben ELTIFs bzw. bieten diese Anlageform ihren Kunden an
- 41 Prozent bieten sie nicht an
- Knapp ein Viertel plant, zukünftig ELTIFs in den Anlagevertrieb mit aufzunehmen

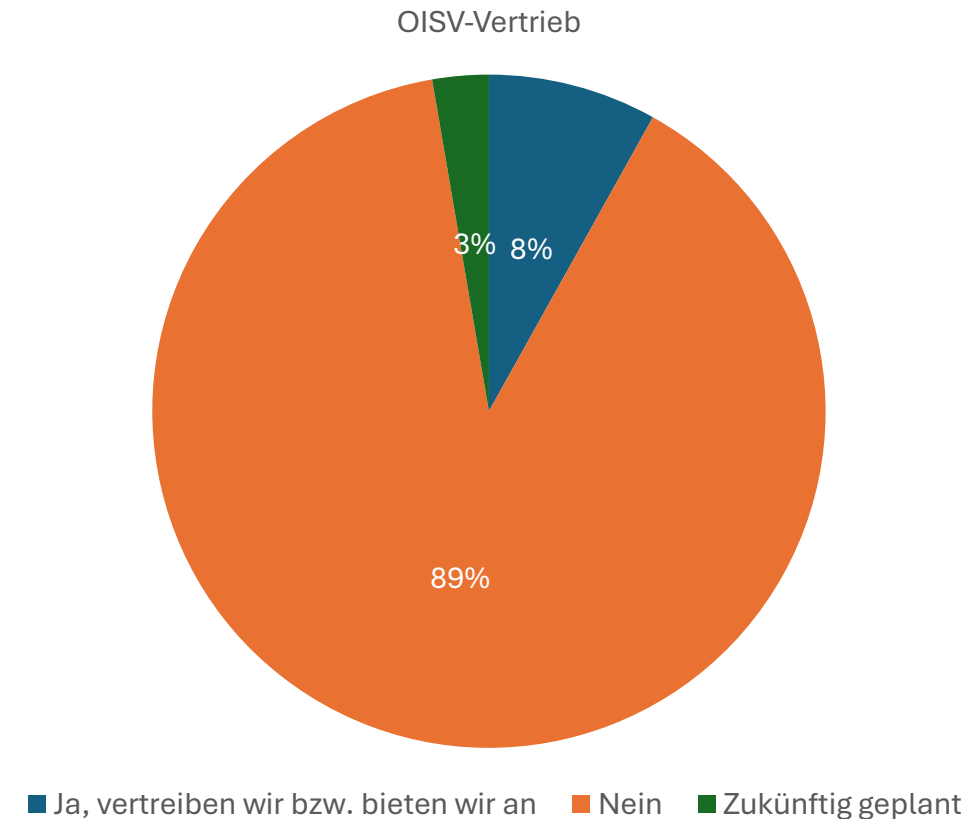


Offene Infrastruktur Sondervermögen (OISV) im Bankenvertrieb bislang untergewichtet

Vertreiben Sie Sachwertprodukte in der Rechtsform des OISV (Offenes Infrastruktur Sondervermögen) bzw. bieten Sie diese Anlageform Ihren Kunden an oder wollen sie künftig anbieten?

(n = 41)

- 89 Prozent vertreiben noch keine OISV oder bieten diese ihren Kunden auch nicht an
- Drei Prozent planen sie zukünftig anzubieten, 8 Prozent vertreiben Sie bereits



Über welche Handelsplattformen bieten Sie die Abwicklung an

Im Freifeld eingetragen

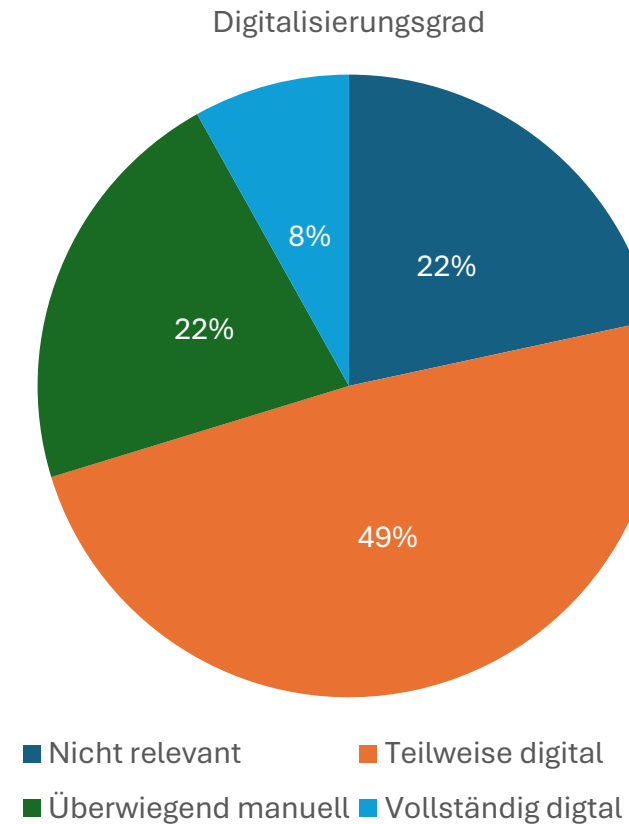
Zu den Handelsplattformen, die für die Abwicklung genutzt werden, gehören (Freifeld Texteingabe)

- Atruvia
- Clearstream
- Attrax
- DWP
- Eigene Bankplattform
- Haftungsdach
- IC Consulting GmbH
- IFC
- Tradegate
- Moonfare
- Privatize
- Squareforge
- Kynetic Mux
- V-Bank

Der Vertriebsprozess ist bei 57 Prozent vollständig oder teilweise digitalisiert

Wie digitalisiert ist der Vertriebsprozess für Sachwertanlagen in Ihrem Haus?
(n = 41)

- Bei knapp der Hälfte der Befragten ist der Vertriebsprozess von Sachwertanlagen teilweise digitalisiert
- Bei 8 Prozent ist er sogar vollständig digitalisiert
- Bei je 22 Prozent ist der Prozess überwiegend manuell bzw. ist eine Digitalisierung nicht relevant

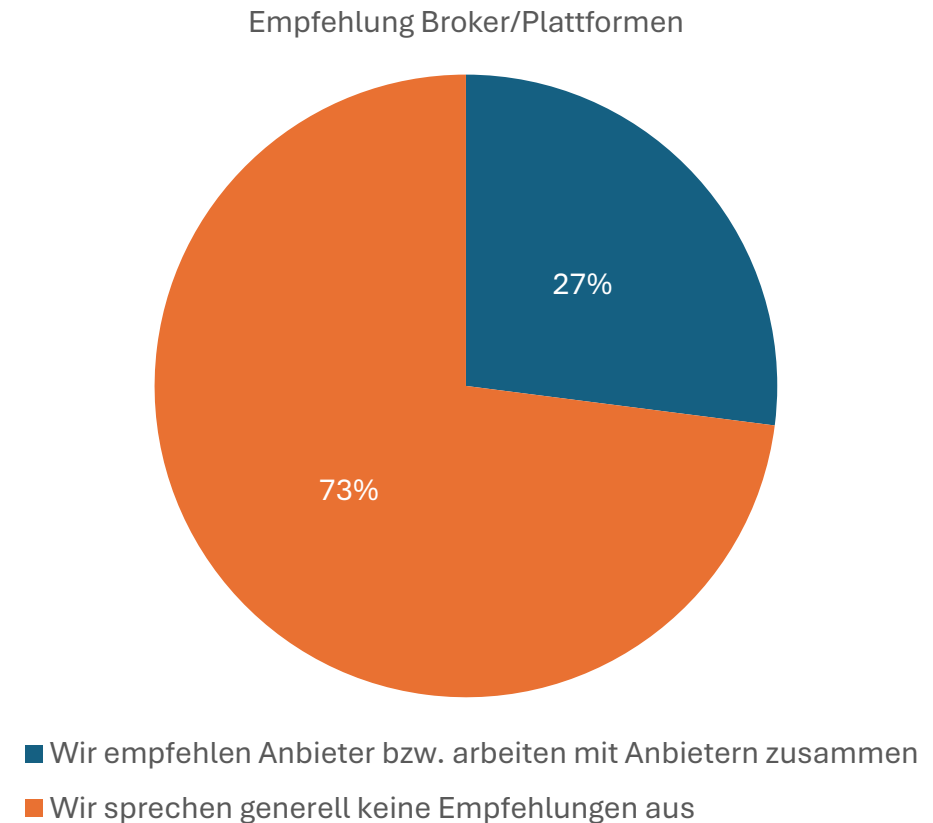


Ein Viertel der Banken, die keine indirekten Sachwertanlagen anbieten, empfehlen Online Broker

Sofern Sie selbst Ihren Kunden keine indirekten Sachanlageinvestments anbieten, empfehlen Sie Ihren Kunden Online-Plattformen oder Broker und arbeiten Sie aktiv mit diesen Anbietern zusammen?

(n = 41)

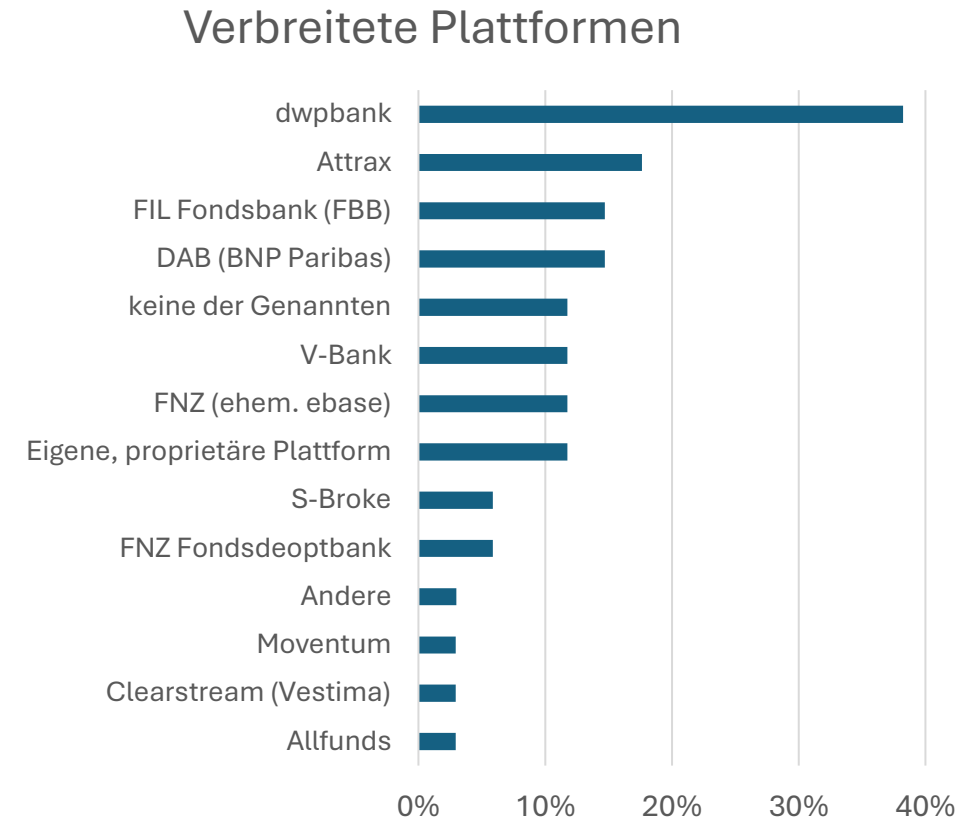
- Gut ein Viertel der Befragten empfiehlt seinen Kunden Online-Plattformen oder Broker
- Zu den empfohlenen Anbietern gehören:
 - Comdirekt
 - Moonfare
 - Privatize
 - S-Broker



dwpbank bei Abwicklungsplattformen klar vorne

Welche der folgenden Abwicklungs- und Lagerstellenplattformen nutzt Ihr Institut primär für das Angebot von Fondsprodukten?
(n = 37)

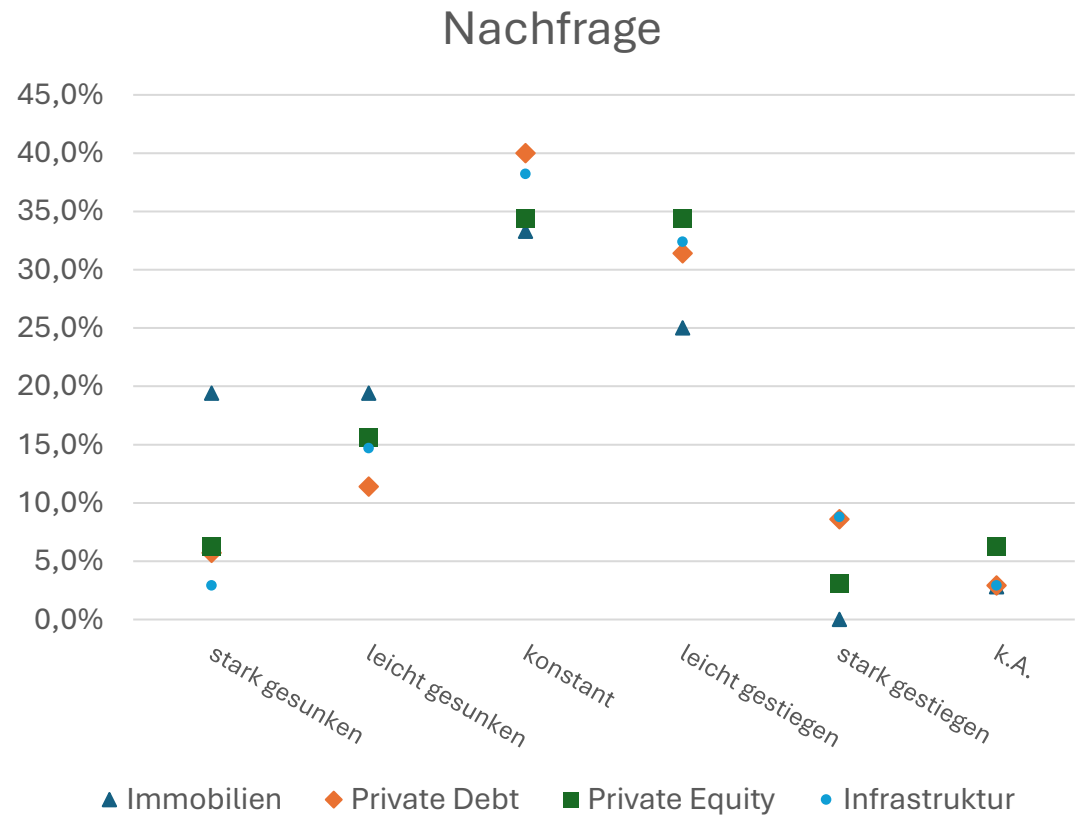
- Am weitesten verbreitet ist die Plattform dwpbank (38%), gefolgt von Attrax (18%)



Indifferentes Bild bei der Entwicklung der Kundennachfrage bei Sachwertanlagen

Wie hat sich die Nachfrage nach Sachwertanlagen seitens der Kunden in den letzten 12 Monaten entwickelt?
(n = 40)

- Immobilien im Sinkflug? Je 19,4 Prozent geben an, dass die Nachfrage nach Immobilien stark oder leicht gesunken ist; andererseits sehen 25 Prozent einen leichten Zuwachs
- 41,2 Prozent konstatieren ein leichtes bzw. starkes Nachfragewachstum bei Anlagen in Private Equity; bei Infrastruktur sind es 40,0 Prozent

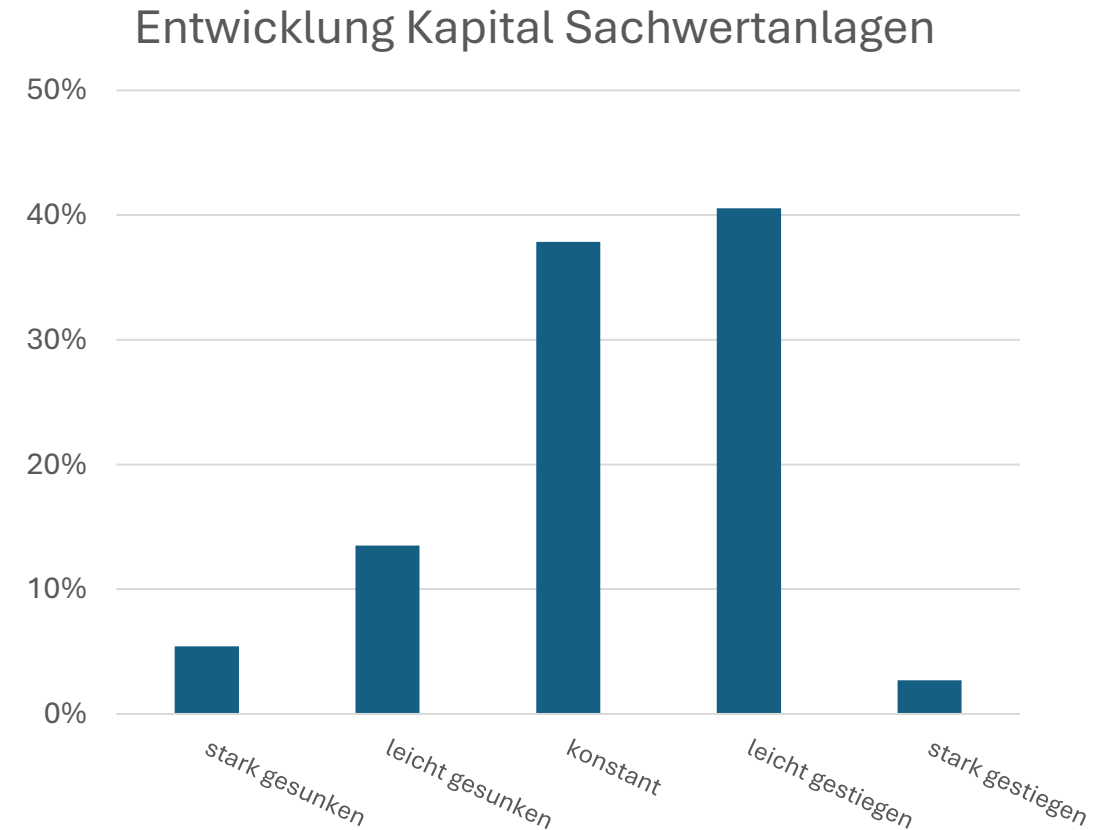


Bei den meisten Befragten gibt es keinen Rückgang beim platzierten Kapital für Sachwertanlagen

Wie hat sich das von Ihnen platzierte Kundenkapital im Bereich Sachwertanlagen mit privatem Kapital in den letzten 12 Monaten entwickelt?

(n = 41)

- Die Tendenz beim platzierten Kundenkapital geht deutlich in Richtung konstant bis leicht steigend



Vorstände entscheiden zu 83 Prozent über die Aufnahme von Sachwertanlagen im Bankenvertreib

Wer entscheidet bei Ihnen im Hause über die Aufnahme von indirekten Sachwertanlagen für Ihr Beratungsportfolio und welche Bereiche sind eingebunden?

(n = 24)

- Die finale Entscheidung über die Aufnahme von Sachwertanlagen trifft mehrheitlich (83%) der Vorstand
- Am häufigsten ist der Bereich Private Banking in die Entscheidung mit eingebunden (83%)
- Am seltensten eingebunden sind Produktmarketing und Depot A (je 39%)
- Zu den weiteren Entscheidungsträgern zählen: Anlagestrategiekreis, Vermögensverwaltung, Portfoliomanagement & Vertrieb, Produktmanagement, Schwestergesellschaft, Dienstleister

	nicht eingebunden	eingebunden	trifft finale Entscheidung
Produktmarketing	39%	50%	28%
Depot B	33%	22%	11%
Depot A	39%	11%	0%
Private Banking	22%	83%	22%
Vorstand	17%	44%	83%
Sonstiger Bereich	22%	28%	22%

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen



Maximilian Ritz
Head of Wholesale

EB – Sustainable Investment
Management GmbH (EB-SIM)
Ständeplatz 19
34117 Kassel

maximilian.ritz@eb-sim.de
Tel.: +49 (0)561 450603 3731

Web
www.eb-sim.de



Malte Constantin Dreher
Herausgeber

Edelstoff Media GmbH
Goldbekhöfe
Moorfuhrweg 11
22301 Hamburg

malte.dreher@edelstoff-media.de
Tel.: +49 (0)40 401 999 64

Web
www.edelstoff-media.de
www.private-banking-magazin.de



Michael Denk
Geschäftsführender
Gesellschafter

Quadoro Investment GmbH
Berliner Straße 114-116
63065 Offenbach am Main

michael.denk@quadoro.com
Tel.: +49 (0)69 247 559 915

Web
www.quadoro.com



Thomas Rücker
Geschäftsführender
Gesellschafter

RUECKERCONSULT GmbH
RUECKER Event GmbH
Hohenzollernring 58
50672 Köln

ruecker@rueckerconsult.de
Tel.: +49 (0)151 276 076 48

Web
www.rueckerconsult.de
www.fored.club



Sonja Knorr
Head of Alternative
Investments

Scope Fud Analysis GmbH
Lennéstr. 5
10785 Berlin

s.knorr@scopeanalysis.com
Tel: +49 (0)30 278 91141

Web
www.scopeexplorer.com

Über die Initiatoren

Über EB-SIM

Die EB – Sustainable Investment Management GmbH (EB-SIM) ist einer der führenden Asset Manager für ethisch-nachhaltige Investments mit einer klaren Mission: ‚Investments für eine bessere Welt‘. Der Fokus liegt auf Multi-Asset und erneuerbare Energien Investments. Das Unternehmen mit Sitz in Kassel ist eine Tochter der Evangelischen Bank (EB). Die EB-SIM beschäftigt über 85 Mitarbeitende und verwaltet ein Vermögen von mehr als 6,6 Milliarden Euro. www.eb-sim.de

Über Edelstoff Media

Edelstoff Media ist eines der führenden Verlagshäuser für die Finanz- und Versicherungsbranche. Unsere Publikationen DAS INVESTMENT und das private banking magazin gehören im deutschsprachigen Raum seit Jahren zu den wichtigsten B2B-Medien der Branche. Mit unseren beiden Publikationen erreichen wir tausende Entscheider – aus der Fonds- und Versicherungsberatung, aus der unabhängigen Vermögensverwaltung, von Asset Managern, Private-Wealth-Anbietern, Family Offices und aus der institutionellen Kapitalanlage. www.edelstoff-media.de, www.private-banking-magazin.de

Über Quadoro

Die Quadoro-Unternehmensgruppe ist ein unabhängiger Investment- und Asset Manager mit Fokus auf Sachwertinvestitionen in den Bereichen Immobilien und Erneuerbare Energien. Die Quadoro Investment GmbH ist als Kapitalverwaltungsgesellschaft nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) reguliert und bietet institutionellen sowie privaten Investoren Zugang zu professionell verwalteten Investmentprodukten. Die Quadoro GmbH verantwortet das operative Asset Management und die Projektentwicklung. www.quadoro.com

Über RUECKERCONSULT

RUECKERCONSULT ist ein strategischer Kommunikationsberater für die Immobilienwirtschaft. Die 35 Mitarbeitenden kommen aus der Immobilienwirtschaft und denken wie Immobilienunternehmer. Sie beraten und positionieren rund 60 Unternehmen mit Pressearbeit, Social Media-Strategien, politischer Kommunikation, Research und der direkten Ansprache von Kundenzielgruppen. Zusätzlich organisiert das Unternehmen Konferenzen und Netzwerkevents, bei denen es institutionellen und private Kapitalanleger mit der Immobilienwirtschaft zusammenbringt. Hierzu gehören die INVESTMENTExpo, der Family Office Real Estate Day und der Real Asset Finance & Debt Summit. www.rueckerconsult.de, www.fored.club

Über Scope Fund Analysis

Scope Fund Analysis ist Teil der Scope Gruppe und bewertet Investmentfonds, Asset Manager und Zertifikate-Anbieter. Die aktuell mehr als 10.000 analysierten Anlageprodukte verwalten ein Vermögen von rund 6 Billionen Euro. Der überwiegende Teil der Bewertungen ist auf dem ScopeExplorer frei zugänglich. Das Unternehmen hat mehr als 20 Jahre Erfahrung mit der Beurteilung von Investments und Asset Managern. Die mehr als 25 Analytistinnen und Analysten verteilen sich auf die Standorte Frankfurt am Main und Berlin. www.scopeexplorer.com