

Die Hidden Champions und ihr Kapitalgeber: Wie spezialisiertes Private Equity Mittelständler zu Weltmarktführern macht

Stand: Juni 2026 · Lesezeit: rund 13 Minuten

Das Wichtigste in Kürze

- „Hidden Champions“ sind mittelständische Welt- oder Europamarktführer in einer Nische — nach Hermann Simon: Top 3 weltweit oder Nummer 1 auf dem Kontinent, Umsatz unter 5 Milliarden Euro, öffentlich kaum bekannt. Deutschland zählt rund 1.600 von weltweit etwa 3.400. [3][7]
- Vielen fehlt für den nächsten Schritt nicht die Qualität, sondern Kapital, Struktur und internationaler Zugang; häufig verschärft durch eine ungelöste Nachfolge. Genau hier setzt spezialisiertes Beteiligungskapital an.
- Die vier klassischen Werthebel: Nachfolgelösung, Buy-and-Build, Internationalisierung und Professionalisierung von Führung und Reporting. Rund 10 Prozent der deutschen Hidden Champions gehören heute Private-Equity-Firmen — ein Phänomen, das es vor 30 Jahren nicht gab. [8]
- Wie ein erfolgreicher Zyklus aussieht, zeigt Innio (Marke Jenbacher). 2018 von Advent aus General Electric herausgelöst, im Juni 2026 mit rund 20 Milliarden Dollar Bewertung an die Nasdaq gebracht.
Ein Beispiel — kein Regelfall und keine Empfehlung. [9][10]

Fun-Fact 1: Rund die Hälfte aller Hidden Champions weltweit sitzt in Deutschland; auf Deutschland, Österreich und die Schweiz entfallen zusammen etwa 55 Prozent. [3][7]

Fun-Fact 2: Viele Hidden Champions sind über 100 Jahre alt und halten im Schnitt rund 40 Prozent Weltmarktanteil — bei Produkten, die kaum jemand kennt. [7]

Berg Finance — unsere Sicht

Der deutsche Mittelstand ist ein Schatz, den die Börse kaum abbildet. Die Weltmarktführer aus der Provinz — Spezialmaschinenbau, Zulieferer, Nischentechnik — schaffen enorme Werte, bleiben aber meist privat und familiengeführt. Für Anleger sind sie deshalb schwer erreichbar. Für spezialisierte Beteiligungsinvestoren sind sie das Kerngeschäft. Wir bei Berg Finance halten dieses Segment für eines der interessantesten überhaupt und zugleich für eines der am schwersten zugänglichen.

Unsere Position in drei Sätzen.

Erstens: Die Wertschöpfung ist real und belegt — gutes Beteiligungskapital löst Nachfolgen, finanziert Internationalisierung und professionalisiert Strukturen, und daraus entstehen aus regionalen Champions globale.

Zweitens: Der Zugang für Privatanleger ist eng. Die besten spezialisierten Fonds im kleineren Mittelstandssegment sind selten offen, und ein durchschnittlicher Fonds trägt das volle Risiko ohne die besten Chancen.

Drittens: Für Unternehmerinnen und Unternehmer unter unseren Kunden ist die andere Seite ebenso relevant — die Frage, wie ein Lebenswerk bei einer Nachfolge in gute Hände kommt.

Was wir bewusst nicht tun: eine Anlageklasse oder eine einzelne Aktie empfehlen. Das reale Beispiel Innio dient der Illustration eines Investmentzyklus, nicht als Kaufargument. Diese Seite erklärt das Segment und seine Hebel nüchtern und benennt die Grenzen für Privatanleger. Was davon zu Ihrer Vermögensstruktur — oder zu Ihrer Nachfolgeplanung — passt, gehört ins persönliche Gespräch.

Stand: Juni 2026

Was Hidden Champions sind — und warum sie zählen

Den Begriff prägte der Managementforscher Hermann Simon Anfang der 1990er-Jahre. Drei Kriterien definieren einen Hidden Champion: Das Unternehmen gehört in seinem Markt zu den Top 3 weltweit oder ist Nummer 1 auf seinem Heimatkontinent, es erwirtschaftet einen Umsatz von unter 5 Milliarden Euro, und es ist in der breiten Öffentlichkeit kaum bekannt [3]. Es sind die stillen Weltmarktführer der Nische — oft im Maschinenbau, oft auf dem Land, oft in Familienhand seit Generationen.

Ihre Bedeutung ist kein Nischenthema. Weltweit zählte Simon rund 3.400 solcher Unternehmen, davon etwa 1.600 in Deutschland — nahezu die Hälfte; auf den deutschsprachigen Raum entfallen rund 55 Prozent [7]. Der durchschnittliche deutsche Hidden Champion setzt einige hundert Millionen Euro um, hält im Mittel rund 40 Prozent Weltmarktanteil und existiert oft seit über hundert Jahren.

Diese Firmen sind das Rückgrat der deutschen Exportstärke — und für Privatanleger über die Börse praktisch unerreichbar, weil die meisten schlicht nicht notiert sind.

Warum vielen für den nächsten Schritt Kapital und Struktur fehlen

Qualität haben diese Unternehmen im Überfluss. Was ihnen oft fehlt, ist etwas anderes. Der häufigste Engpass ist die Nachfolge: Viele Inhaber sind über Jahrzehnte an der Spitze geblieben, und wenn keine familieninterne Lösung existiert, steht ein Lebenswerk zur Disposition. Der zweite Engpass ist Kapital für den nächsten Wachstumssprung — den Aufbau einer US-Fertigung, den Zukauf eines Wettbewerbers, den Eintritt in den chinesischen Markt. Der dritte ist Struktur: Eine Firma, die als inhabergeführter Betrieb groß

wurde, braucht für die nächste Größenordnung ein professionelles Management und ein belastbares Reporting.

Genau diese Lücken schließt spezialisiertes Beteiligungskapital. Aus den Erfahrungen dieses Segments zeigt sich: Wo eine Bank nur Kredit vergibt, bringt ein guter Beteiligungspartner Eigenkapital, Netzwerk und operatives Können ein. Nicht ohne Grund gehören heute rund 10 Prozent der deutschen Hidden Champions Private-Equity-Firmen — ein Eigentübertyp, den es vor dreißig Jahren in dieser Form nicht gab [8]. Das ist weder gut noch schlecht per se; es kommt, seriös betrachtet, auf den Partner an.

Die vier Werthebel spezialisierten Beteiligungskapitals

Spezialisierte Investoren im kleineren und mittleren Marktsegment — international „Lower-Mid-Market“ genannt — arbeiten mit vier wiederkehrenden Hebeln.

Sie erklären, wie aus einem regionalen Champion ein globaler wird.

Werthebel	Was dabei geschieht
Nachfolgelösung	Ein Investor übernimmt (teilweise), wenn familienintern niemand nachfolgt — das Unternehmen bleibt eigenständig statt zerschlagen.
Buy-and-Build	Zukauf kleinerer Wettbewerber, um aus mehreren regionalen Anbietern einen größeren, wertvolleren Verbund zu formen.
Internationalisierung	Aufbau von Vertrieb und Fertigung in neuen Märkten — oft USA und Asien — mit Kapital und Netzwerk des Investors.
Professionalisierung	Einführung von professionellem Management, Governance und belastbarem Reporting für die nächste Größenordnung.

Keiner dieser Hebel ist Magie. Buy-and-Build kann sich verheben, Internationalisierung kann scheitern, und ein neuer Eigentümer kann die Kultur beschädigen, die das Unternehmen stark gemacht hat. Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg liegt in der Qualität und der Branchenkenntnis des Investors — nicht im Etikett „Private Equity“.

Ein Beispiel: Innio und die Marke Jenbacher

Wie ein erfolgreicher Zyklus aussehen kann, zeigt Innio, der Hersteller von Gasmotoren unter den Marken Jenbacher und Waukesha. Die Geschichte illustriert die Hebel — auch wenn Innio kein kleiner Familienbetrieb ist, sondern am oberen Rand des Spektrums liegt.

Der Investmentzyklus in Kürze

2018 löste der Beteiligungsinvestor Advent International das Geschäft für dezentrale Energie aus dem Konzern General Electric heraus — ein Carve-out für rund 3,25 Milliarden Dollar [10]. Als eigenständiges Unternehmen wurde Innio professionalisiert und international ausgebaut, besonders in den USA. Der Rückenwind kam aus der explodierenden Stromnachfrage von Rechenzentren. Die Aufträge für Rechenzentren-Technik stiegen zwischen 2020 und 2025 etwa auf das Sechzehnfache [10]. 2023 stieg der Staatsfonds ADIA als Minderheitseigner ein. Am 3. Juni 2026 folgte der Exit über die

Börse: Innio ging an die Nasdaq, die verkaufenden Eigentümer lösten rund 2,43 Milliarden Dollar, die Bewertung lag bei etwa 20 Milliarden Dollar [9].

Die ehrliche Einordnung gehört dazu. Innio ist ein großer Carve-out aus einem Weltkonzern, nicht der prototypische kleine Hidden Champion mit Nachfolgeproblem. Und ein Börsengang ist ein Ausstieg des Investors, keine Prognose für die künftige Aktie. Was das Beispiel dennoch zeigt: Wie ein spezialisiertes Nischengeschäft — Gasmotoren — unter aktiver Eigentümerschaft zum global gefragten Marktführer wird und über die Börse einen Exit findet. Genau diese Logik wirkt im kleineren Mittelstand ebenso, nur leiser und ohne Schlagzeile [1].

Drei praktische Rechenbeispiele

Annahme 1 — Buy-and-Build in Zahlen

Drei regionale Nischenanbieter mit je 20 Millionen Euro Umsatz werden zu einem Verbund von 60 Millionen zusammengeführt. Größere Einheiten werden am Markt oft mit einem höheren Vielfachen ihres Gewinns bewertet als kleine — allein daraus kann Wert entstehen, zusätzlich zu Einsparungen und gemeinsamem Vertrieb. Die Kehrseite: Jede Integration kostet Geld und Nerven, und misslungene Zukäufe vernichten Wert (Annahme zur Veranschaulichung) [3].

Annahme 2 — der reale Rahmen bei Innio

Beim Carve-out 2018 lag der Unternehmenswert bei rund 3,25 Milliarden Dollar, beim Börsengang 2026 bei etwa 20 Milliarden [9][10]. Über acht Jahre ist das eine erhebliche Wertsteigerung.

Wichtig: Das ist keine Anlegerrendite — Kapitalstruktur, Nachschüsse und der spätere Minderheitseinstieg von ADIA verändern das Bild, und Privatanleger waren an diesem Zyklus gar nicht beteiligt. Die Zahl illustriert die Größenordnung möglicher Wertschöpfung, nicht einen Ertrag, den man hätte vereinnahmen können.

Annahme 3 — die Zugangsfrage für Privatanleger

Ein Anleger möchte 250.000 Euro in spezialisiertes Mittelstands-Beteiligungskapital geben. Das Problem ist selten das Geld, sondern der Zugang: Die besten Lower-Mid-Market-Fonds sind oft geschlossen oder institutionellen Investoren vorbehalten. Wer nur einen durchschnittlichen Fonds mit hohen Gebühren erreicht, trägt das volle Risiko der Anlageklasse — Illiquidität über zehn Jahre, Ausfälle einzelner Beteiligungen — ohne deren beste Chancen. Der Zugang entscheidet hier mehr als der Betrag.

Praktische Umsetzung — Zugang und Grenzen

Für Anleger gilt die gewohnte Reihenfolge. Zuerst steht ein breit gestreutes, kostengünstiges Börsenfundament, das bereits an einem großen Teil der weltweiten Wertschöpfung teilhat. Erst darüber stellt sich die Frage nach dem Privatmarkt — und auch dann nur mit Kapital, das über zehn Jahre und länger entbehrlich ist. Spezialisiertes Mittelstands-Beteiligungskapital ist ein Ergänzungsbaustein, kein Fundament.

Die Zugangswege haben sich erweitert. Neben klassischen Fonds mit hohen Mindestsummen stehen seit der ELTIF-Reform von 2024 europäische Langfristfonds auch Privatanlegern mit niedrigeren Schwellen offen; daneben gibt es Dachfonds und semi-liquide Vehikel [4]. Prüfen Sie vor dem Vehikel drei Dinge: die Qualität und den Zugang des Fonds, die vollständige Kostenstruktur und Ihre Fähigkeit, Kapital über Jahre zu binden. Für Unternehmerinnen und Unternehmer gilt spiegelbildlich: Eine Nachfolge über einen Beteiligungspartner will lange vorbereitet sein — die Auswahl des Partners entscheidet über das Schicksal des Lebenswerks. In beiden Rollen ist eine seriöse, unabhängige Beratung der Ausgangspunkt.

Steuer und ESG — der nüchterne Rahmen

Steuer.

Für Anleger unterliegen Erträge und Veräußerungsgewinne aus Beteiligungen grundsätzlich der Abgeltungsteuer von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag, zusammen 26,375 Prozent; bei ELTIFs in Fondsform kann die Vorabpauschale greifen, deren Basiszins für 2026 3,20 Prozent beträgt [10][6]. Für Unternehmer, die verkaufen, ist die Besteuerung des Veräußerungsgewinns ein eigenes, komplexes Feld — mit Freibeträgen und Vergünstigungen unter bestimmten Voraussetzungen. In beiden Fällen gilt: Ohne steuerlichen Rat im Einzelfall geht es nicht; pauschale Faustregeln führen hier in die Irre.

ESG.

Als aktiver Eigentümer kann Beteiligungskapital Nachhaltigkeit direkt im Unternehmen verankern — vom Energieverbrauch der Fertigung bis zur Lieferkette. Gerade Industrie- und Maschinenbaubetriebe stehen hier vor realen Aufgaben. Auf EU-Ebene ordnet die Offenlegungsverordnung (SFDR) auch Beteiligungsfonds und ELTIFs in Artikel 8 (ökologische oder soziale Merkmale) und Artikel 9 (Nachhaltigkeit als Anlageziel) ein [13]. Die Transparenz ist geringer als an der Börse — wer Wert auf Nachhaltigkeit legt, muss im Privatmarkt genauer hinsehen.

Wann passt das zu Ihnen — und wann nicht?

Wenn Sie ein solides Börsenfundament haben, über langfristig entbehrliches Kapital verfügen und Zugang zu einem qualitativ überzeugenden, spezialisierten Fonds finden: Dann kann eine begrenzte Beimischung Ihr Spektrum sinnvoll erweitern — vorausgesetzt, Sie verstehen Illiquidität, Kosten und Ausfallrisiko nicht nur, sondern akzeptieren sie.

Wenn Sie das Kapital in absehbarer Zeit brauchen, wenn eine Beteiligung Ihr Fundament ersetzen soll, oder wenn Sie nur einen durchschnittlichen, teuren Fonds erreichen, dann überwiegt das Risiko. Und wenn Sie Unternehmerin oder Unternehmer sind und eine Nachfolge planen, gilt: Der beste Partner ist selten der teuerste, sondern der, der Ihr Geschäft versteht und Ihre Belegschaft achtet [2].

Eine ehrliche Antwort lautet deshalb selten „unbedingt“, sondern „vielleicht, in Maßen, mit dem richtigen Partner und erst nach dem Fundament“. Trittsicher wird, wer die Substanz des Mittelstands schätzt, ohne die Hürden des Zugangs zu unterschätzen.

Fazit

Die Hidden Champions sind der stille Kern der deutschen Wirtschaft — Weltmarktführer, die kaum jemand kennt. Wo ihnen für den nächsten Schritt Kapital, Struktur oder ein Nachfolger fehlt, kann spezialisiertes Beteiligungskapital aus regionalen Champions globale machen; die Werthebel sind bekannt, das Beispiel Innio zeigt einen erfolgreichen Zyklus.

Für Privatanleger bleibt die Teilhabe jedoch schwierig: Der Zugang zu den besten Fonds ist eng, das Risiko real. Aus unseren Erfahrungen ist die klügste Haltung weder Schwärmerei noch Verweigerung, sondern seriöse Neugier; die Substanz dieses Segments verstehen, das Börsenfundament wahren und Beteiligungskapital nur dort zulassen, wo Partner, Zugang und Zeithorizont wirklich passen.

Wissenswertes — vier Fun-Facts

Fast die Hälfte der Welt sitzt hier.

Von weltweit rund 3.400 Hidden Champions haben etwa 1.600 ihren Sitz in Deutschland; auf Deutschland, Österreich und die Schweiz entfallen zusammen rund 55 Prozent. Kein anderer Wirtschaftsraum bringt so viele stille Weltmarktführer hervor. [3][7]

Ein neuer Eigentübertyp.

Rund 70 Prozent der deutschen Hidden Champions sind reine Familienunternehmen, doch etwa 10 Prozent gehören inzwischen Private-Equity-Firmen — ein Eigentübertyp, den es laut Hermann Simon vor 30 Jahren in dieser Form gar nicht gab. [8]

Vom GE-Ableger zum Börsenstar.

Advent löste Innio 2018 für rund 3,25 Milliarden Dollar aus General Electric heraus und brachte das Gasmotoren-Geschäft 2026 mit rund 20 Milliarden Dollar Bewertung an die Nasdaq. Rückenwind gab die Stromnachfrage der KI-Rechenzentren. [9][10]

Unbekannt, aber uralt und führend.

Viele Hidden Champions bestehen seit über 100 Jahren und halten im Schnitt rund 40 Prozent Weltmarktanteil — bei Produkten, die tief in anderen Waren stecken und die kaum ein Endkunde je bewusst sieht. [7]

In 15 Minuten zur Klarheit — Schritt für Schritt

Schritt	Aktion	Zeit
1	Rolle klären: Bin ich Anleger, der teilhaben will — oder Unternehmer mit Nachfolgefrage?	3 Min
2	Fundament prüfen: Steht ein breit gestreutes, kostengünstiges Börsenportfolio?	3 Min
3	Entbehrlichkeit klären: Welcher Betrag ist über zehn Jahre und länger verzichtbar?	3 Min
4	Zugang hinterfragen: Erreiche ich einen überzeugenden, spezialisierten Fonds — oder nur Durchschnitt?	3 Min

Schritt	Aktion	Zeit
5	Bei Nachfolge: Verstehe ich, dass Partnerqualität und Branchenkenntnis über den Preis gehen? [2]	3 Min

Häufige Fragen (FAQ)

Was sind Hidden Champions?

Hidden Champions sind mittelständische Welt- oder Europamarktführer in einer Nische. Nach der Definition von Hermann Simon gehören sie in ihrem Markt zu den Top 3 weltweit oder sind Nummer 1 auf ihrem Kontinent, setzen weniger als 5 Milliarden Euro um und sind öffentlich kaum bekannt. Deutschland zählt rund 1.600 von weltweit etwa 3.400. [3][7]

Wie macht Private Equity aus Mittelständlern Weltmarktführer?

Über vier Hebel: Nachfolgelösung, wenn familienintern niemand übernimmt; Buy-and-Build durch Zukäufe; Internationalisierung mit Kapital und Netzwerk; sowie Professionalisierung von Führung und Reporting. Entscheidend ist die Qualität und Branchenkenntnis des Investors, nicht das Etikett. [1]

Ist das Innio-Beispiel typisch?

Nur teilweise. Innio zeigt die Wertschöpfungslogik — spezialisiertes Nischengeschäft wird unter aktiver Eigentümerschaft zum globalen Marktführer und findet über die Börse einen Exit. Aber Innio ist ein großer Carve-out aus General Electric, kein kleiner Familienbetrieb mit Nachfolgeproblem. Es ist ein Beispiel, kein Regelfall. [9][10]

Können Privatanleger in Mittelstands-Private-Equity investieren?

Eingeschränkt. Die besten spezialisierten Fonds sind oft geschlossen oder institutionellen Investoren vorbehalten. Seit der ELTIF-Reform von 2024 gibt es niedrigere Zugangsschwellen, daneben Dachfonds und semi-liquide Vehikel — jeweils mit eigenen Kosten, Bindungsfristen und Risiken. Der Zugang zu guten Fonds entscheidet mehr als der Betrag. [4]

Was bedeutet Buy-and-Build?

Buy-and-Build heißt, ein Kernunternehmen durch gezielte Zukäufe kleinerer Wettbewerber zu vergrößern. So entsteht aus mehreren regionalen Anbietern ein größerer, oft höher bewerteter Verbund. Der Ansatz kann Wert schaffen, birgt aber Integrationsrisiken; misslungene Zukäufe vernichten Wert.

Ist Beteiligungskapital gut oder schlecht für den Mittelstand?

Weder noch pauschal; es kommt auf den Partner an. Ein guter, branchenkundiger Investor löst Nachfolgen und finanziert Wachstum, ohne die Kultur zu beschädigen. Ein schlechter kann Substanz zerstören. Rund 10 Prozent der deutschen Hidden Champions gehören heute Private-Equity-Firmen; die Ergebnisse fallen unterschiedlich aus. [8]

Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch

Ob Sie an der Wertschöpfung des Mittelstands teilhaben möchten oder als Unternehmer eine Nachfolge durchdenken — wir ordnen beides nüchtern ein: Kostenloser Kurz-Check / Erstgespräch bei Berg Finance. Kein Produktverkauf, sondern eine Einordnung auf Augenhöhe.

Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel dient ausschließlich der allgemeinen Information und stellt keine Anlageberatung im Sinne § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG / § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und keine Steuerberatung dar. Er ersetzt nicht das individuelle Beratungsgespräch und enthält keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten bestimmter Finanzinstrumente oder Beteiligungen. Genannte Unternehmen — einschließlich Innio/Jenbacher und Advent International — dienen ausschließlich der Illustration und stellen keine Empfehlung dar; aus dem beschriebenen Investmentzyklus lässt sich keine künftige Wertentwicklung ableiten. Beispielrechnungen sind als Annahme gekennzeichnet. Beteiligungen am privaten Markt sind illiquide und mit dem Risiko des Totalverlusts verbunden.

Stand: Juni 2026. © Berg Finance

Über den Autor

Berg Finance Redaktion — Fachredaktion Vermögensstruktur, Kapitalmärkte und Unternehmensnachfolge. Dieser Beitrag entstand in Abstimmung mit den Beraterinnen und Beratern von Berg Finance, die vermögende Privatkundinnen und Privatkunden sowie Unternehmerfamilien begleiten. Für steuerliche und rechtliche Einzelfragen arbeiten wir mit steuerberatenden und rechtsberatenden Berufen zusammen.

Redaktion: marketing@bergfinance.de

Quellenverzeichnis

Stand der Abrufe: 14. Juni 2026. (P) = Primärquelle.

[1] (P) **BaFin** — Verbraucherinformationen zu geschlossenen Fonds, Beteiligungen und ELTIF-Vertrieb. <https://www.bafin.de>

[2] (P) **BaFin** — Hinweise zu Kosten, Illiquidität und Risiken alternativer Investmentfonds (AIF). <https://www.bafin.de>

[3] **BVK — Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften** — Grundlagen Private Equity, Buy-and-Build, Mittelstandsbeteiligungen. <https://www.bvkap.de>

[4] (P) **EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2023/606 (ELTIF 2.0), in Kraft seit 10. Januar 2024. <https://eur-lex.europa.eu>

[5] **Deutsches Aktieninstitut (DAI)** — Langfristige Aktienrenditen und die Rolle breit gestreuter Börsenportfolios. <https://www.dai.de>

[6] (P) **Bundesministerium der Finanzen (BMF)** — Basiszins zur Vorabpauschale 2026: 3,20 % (Schreiben vom 13.01.2026). <https://www.bundesfinanzministerium.de>

[7] **Hermann Simon / IW Köln (iwd)** — Hidden Champions: Kriterien, Zahl (weltweit ~3.400, Deutschland ~1.600), Marktanteil, Alter. <https://www.iwd.de>

[8] **Simon-Kucher / Interview Hermann Simon** — Eigentümerstruktur deutscher Hidden Champions (rund 10 % im Eigentum von Private Equity). <https://www.simon-kucher.com>

[9] **Reuters / Nasdaq** — INNIO Group (NASDAQ: INIO) Börsengang am 03.06.2026; Erlös rund 2,43 Mrd. USD, Bewertung ca. 20 Mrd. USD. <https://www.reuters.com>

[10] **Reuters / U.S. News** — Advent-Carve-out von GE 2018 (rund 3,25 Mrd. USD); Wachstum der Rechenzentren-Aufträge bis 2025. <https://money.usnews.com>

[11] **Innio Group** — Unternehmensinformationen zu Jenbacher und Waukesha (Gasmotoren, dezentrale Energie). <https://www.innio.com/de/jenbacher/>

[12] **(P) Gesetze im Internet** — Einkommensteuergesetz (EStG), § 32d (Abgeltungsteuer, 25 % zzgl. Soli). https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_32d.html

[13] **(P) EUR-Lex** — Verordnung (EU) 2019/2088 (SFDR), Offenlegung im Finanzdienstleistungssektor. <https://eur-lex.europa.eu>

[14] **Stiftung Warentest / Finanztest** — Analysen zu Kosten und Risiken geschlossener Beteiligungen für Privatanleger. <https://www.test.de>