

Spezialfonds als Allheilmittel war gestern: Service-KVG-Chef setzt auf Individualität und digitale Wertschöpfung

Der klassische Spezialfonds verliert als Standardlösung an Bedeutung, davon ist Andreas Ertle, Geschäftsführer der Service-KVG INTREAL, überzeugt. Er erklärt, wie das Unternehmen auf veränderte Investorenanforderungen reagiert, warum Datentransparenz zur zentralen Aufgabe einer KVG geworden ist und was ein „Quantensprung“ für die Immobilienbranche bedeuten könnte.

Henriette Schulte · 08.05.2026



„Der Spezialfonds wird nicht mehr für jedes Problem die passende Lösung sein“, so beschreibt Andreas Ertle, Geschäftsführer von INTREAL, einen Wandel, der die gesamte Landschaft der Service-KVGs erfasse. Im Gespräch mit **Fundview** betont er, was lange als bewährte Standardstruktur für institutionelle Investoren galt, stoße zunehmend an seine Grenzen. Gefragt seien stattdessen maßgeschneiderte Konzepte: Portfolio-Reporting, virtuelle Bündelungsstrukturen oder Luxemburger Lösungen. Als Plattform mit über 500 Mitarbeitenden und mehr als 90 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen sehe INTREAL sich in der Lage, diese Anforderungen zu erfüllen; auch weil man nicht als aktiver Manager auftrete und damit nicht in Konkurrenz zu den eigenen Kunden stehe.

Dieser Anspruch falle in eine Phase spürbarer Veränderung, sowohl im Markt als auch im Unternehmen selbst. Ertle, der seit 2013 bei INTREAL das Back Office aufgebaut und eng mit Michael Schneider zusammengearbeitet hat, der das Front Office verantwortete und inzwischen im Ruhestand ist, übernimmt nun auch dessen Aufgaben. Das Back Office gibt er an seinen Kollegen Malter Priester ab. „Für mich persönlich bedeutet das eine Transformation von einer eher innenorientierten zu einer marktorientierten Rolle“, sagt er. Diese Veränderung spiegele jedoch nur wider, was sich ohnehin im Markt vollziehe. Durch regulatorische Anforderungen bräuchte es professionellere Anbieter, gleichzeitig stiegen die Transparenzerwartungen der Investoren. „Die zentralen Veränderungen sind daher eine zunehmende Professionalisierung sowie mehr Transparenz in Daten und Strukturen“, so Ertle.

Institutionelle Investoren hätten ihre grundsätzliche Haltung zwar nicht verändert, ihre Anforderungen seien jedoch deutlich gestiegen. Früher habe der Fokus stärker auf Wachstum im Niedrigzinsumfeld gelegen. Heute gehe es vielmehr um den Bestand. Die Erwartungen an eine KVG in puncto Verlässlichkeit, Transparenz und Flexibilität seien entsprechend gewachsen. Gleichzeitig habe sich der Fokus stärker auf die Immobilie selbst und das Asset Management verlagert. In einem Umfeld mit geringeren Transaktionsvolumina rücken für Ertle operative Fragen in den Vordergrund: „Wie hält man große Mieter? Welche Nachhaltigkeitsmaßnahmen sind notwendig? Wie entwickelt man das Portfolio weiter? Es geht darum, die operative Arbeit an der Immobilie so professionell wie möglich zu gestalten.“

Daten als Kernaufgabe

Ein zentrales Thema ist dabei die Frage, wie Daten entlang der Wertschöpfungskette nutzbar gemacht werden können. Diese Kette sei im Immobilienbereich stark fragmentiert, erklärt Ertle. Vom Facility Manager über den Property Manager und Asset Manager bis hin zum Portfoliomanager entstünden auf jeder Ebene Daten, die an anderer Stelle dringend gebraucht werden, aber oft nicht ankommen. Der Ansatz von INTREAL sei es, diese Daten zu sammeln und so aufzubereiten, dass alle Beteiligten darauf zugreifen könnten.

Mit INTREALConnect habe man dafür eine Plattform entwickelt, über die Investoren sich einloggen und direkt auf alle relevanten Informationen zu ihrem Investment zugreifen können, von der Performance einzelner Portfolios bis zur regionalen Allokation. „Selbst das Wissen darüber, welche Immobilien einem gehören, schafft für viele Investoren ein ganz anderes Verständnis für ihre Kapitalanlage“, betont der Geschäftsführer.

Parallel arbeite das Unternehmen an einer eigenen Property-Management-Software für die Immobilienbranche. „Das Ziel ist, dass der Immobilienmanager lediglich die Daten übergibt, wir übernehmen dann den gesamten weiteren Prozess, sodass er sich vollständig auf die Immobilie konzentrieren kann. Das wäre ein echter Quantensprung für digitale Prozesse im Immobilienmarkt“, ist Ertle überzeugt. Dass eine neutrale KVG dabei eine besondere Rolle spielen könne, liegt für ihn der Hand. Wenn es eine Plattform gebe, die neutral agiere und alle Informationen zusammenführe, entstehe ein echter Mehrwert, sowohl für Asset Manager als auch für andere KVGs, die auf diese Datenstrukturen zurückgreifen.

Beim Thema Digitalisierung sei das Haus nach eigenen Angaben breit aufgestellt. Es gibt eine eigene Gesellschaft sowie ein internes Team von rund zehn Mitarbeitenden, die sich ausschließlich mit Themen wie KI und Robotics beschäftigen. Zusätzlich habe man innerhalb der KVG ein Team von KI-Spezialisten aufgebaut, das die gesamte Belegschaft unterstütze, beim Prompting ebenso wie beim Aufbau von Agenten. Ziel sei es, Hemmschwellen abzubauen und den Zugang zur Automatisierung praxisnah zu gestalten.

Wachstum durch Breite

Das Neukundengeschäft gestalte sich angesichts der führenden Marktposition nicht einfacher, räumt Ertle ein. Deshalb habe man das Angebot deutlich breiter aufgestellt. Als er 2013 angefangen habe, lag der Fokus stark auf deutschen Spezialfonds mit deutschen Managern und Immobilien. Heute biete INTREAL internationale Lösungen sowie digitale Plattformen und berate vereinzelt sogar Krankenhäuser beim Thema Datensicherheit.

„Diese breite Aufstellung ist Herausforderung und Chance zugleich“, so Ertle. Was das Unternehmen dabei trage, sei die Verlässlichkeit der eigenen Leistung. „Im professionellen Umfeld gilt: Gute Arbeit spricht sich herum. Wenn man zuverlässig liefert, gewinnt man auch Kunden“, führt er weiter aus.

Wachstum sieht Ertle grundsätzlich über alle Vertriebskanäle hinweg. Produktlücken gebe es nur wenige, im institutionellen Geschäft könne man zudem mit maßgeschneiderten Lösungen auf spezifische Anforderungen reagieren. Auf der Plattform werden derzeit über 350 Fonds administriert, was nur funktioniere, wenn alle gleichbehandelt würden. Der Unterschied zu anderen Häusern liege darin, dass diese selbst als aktive Manager aufträten, während INTREAL als neutrale Administrationsplattform agiere.

Mit Blick auf die eigene Marktposition formuliert Ertle einen klaren Anspruch. INTREAL sehe sich als Marktführer unter den Service-KVGs in Deutschland und wolle diese Rolle künftig aktiver ausfüllen. Man plane Stellung zu beziehen, den Markt mitzugestalten, anstatt nur auf Entwicklungen zu reagieren. Im vergangenen Jahr habe man sich intensiv mit dem Markenauftritt beschäftigt. „In einer so komplexen Branche ist es wichtig, eine klare Meinung zu haben und diese auch zu vertreten“, so der Geschäftsführer. Dass ein Unternehmen in dieser Position jemals das Gefühl haben dürfe, angekommen zu sein, bezweifelt er ausdrücklich: „Wenn dieser Moment kommt, habe ich meinen Job verfehlt.“