

Erneuerbare Energien in Deutschland: Baufinanzierung für IAB-Projekte



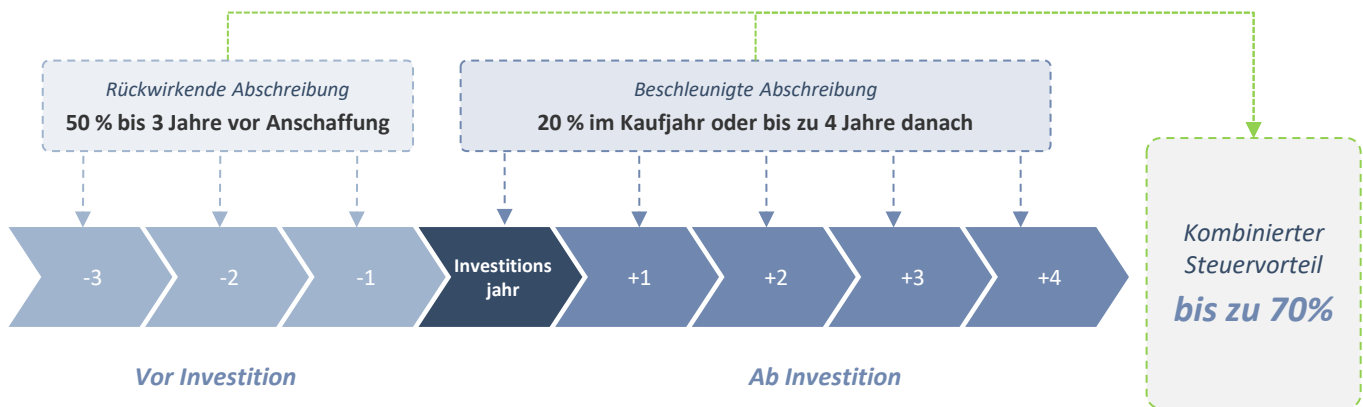
April 2026

IAB-Konzept und seine Relevanz für Erneuerbare-Energien-Projekte (I/II)

Sofortige Liquidität durch steuereffizienten Vermögensbesitz freisetzen

1. Einführung in IAB (Investitionsabzugsbetrag)

Der Investitionsabzugsbetrag (IAB) ist ein Begriff gemäß § 7g Einkommensteuergesetz (EStG). Er bezeichnet einen steuerlichen Anreiz, der in erster Linie auf Inhaber kleiner Unternehmen, Selbstständige sowie vermögende Privatpersonen abzielt. Der IAB ermöglicht einem Steuerpflichtigen, bis zu 50 % der Kosten einer geplanten Investition bis zu drei Jahre vor deren Durchführung vom zu versteuernden Einkommen abzuziehen. Dies führt zu einem erheblichen Steuervorteil – entweder in Form einer Steuerstundung oder sogar einer Steuererstattung – und verbessert somit die Liquidität des Investors. Nachdem das betreffende Wirtschaftsgut angeschafft wurde, kann der Investor zudem von Sonderabschreibungen von bis zu 20 % des Investitionsbetrags im Jahr des Kaufs oder in einem der folgenden vier Jahre (insgesamt 5 Jahre) profitieren. Insgesamt können so bis zu 70 % der Investitionskosten bereits in den ersten Jahren steuerlich geltend gemacht werden.



Der IAB wurde vom deutschen Gesetzgeber eingeführt, um privates Kapital zu Investitionen in neue Ausrüstungen und Technologien anzuregen, indem er die Investitionsliquidität erhöht und das Risiko zum Investitionszeitpunkt reduziert. Erneuerbare-Energie (EE) Anlagen wie Photovoltaik-Parks, Windenergieanlagen und Batteriespeicher (BESS) können förderfähig sein, da es sich hierbei in der Regel um abschreibungsfähige bewegliche Wirtschaftsgüter handelt, die im unternehmerischen Bereich genutzt werden. Durch den gewährten Steuerbonus im Voraus agiert der Staat faktisch als Mitinvestor, was Investitionen in Erneuerbare attraktiver macht und dazu beiträgt, dass Deutschland seine Klimaziele erreicht.

Um für den IAB in Frage zu kommen, muss die Investition als konkretes, einzeln identifizierbares Anlagegut strukturiert sein – Beteiligungen an einer Projektgesellschaft allein sind nicht ausreichend. IAB-Investitionen in EE-Projekte werden daher als Asset Deals strukturiert, bei denen der Investor einen spezifischen physischen Anlagenteil kauft. Beispielsweise erwirbt der Investor einen bestimmten Wechselrichter und die zugehörigen Solarmodule eines PV-Parks. Die betreffenden Vermögensgegenstände müssen beweglich sein und überwiegend im Betrieb des Investors genutzt werden. Zu diesem Zweck richtet der Investor häufig ein eigenes kleines Unternehmen oder eine Personengesellschaft ein, die den Vermögenswert besitzt und den erzeugten Strom verkauft. Nur durch ein solches getrenntes Eigentum an dem konkreten Anlagegut kann der Investor den entsprechenden Steuerabzug sowie die Abschreibungen für seinen Anteil geltend machen.

Der IAB ist auf 200.000 € pro Jahr begrenzt, weshalb einzelne Investitionen meist 400.000 € nicht überschreiten. Es ist jedoch nicht unüblich, dass eine einzelne Person mehrere Gesellschaften – beispielsweise in Form einer gemeinsamen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) – gründet, um mehrfach in dasselbe Projekt zu investieren.

IAB-Konzept und seine Relevanz für Erneuerbare-Energien-Projekte (I/II)

Wie IAB-Investoren und -Entwickler von einem Modell der gemeinsamen Wertschöpfung profitieren

2. Attraktivität von IAB-Investitionen für Investoren

Investitionen im Rahmen des IAB-Modells sind vor allem für einkommensstarke Privatpersonen oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) attraktiv, die nach steuereffizienten Anlagemöglichkeiten suchen. Anreize für IAB-Investoren in EE-Projekte sind unter anderem:

Sofortige Steuerentlastung & höhere Renditen

- Der durch den IAB ermöglichte Steuervorteil steigert effektiv die Netto-Rendite der Investition.
- Durch die vorgezogene Abschreibung von 50 % der Investitionskosten erhalten Investoren einen Teil ihres Investments über Steuerersparnisse zurück, was die Rendite der Investition verbessert.
- In Kombination mit der Sonderabschreibung kann die Nachsteuer-Rendite eines IAB-Investors bei einem EE-Projekt die Rendite eines institutionellen Investors, der den IAB nicht nutzen kann, deutlich übertreffen.

Verbesserte Liquidität & Flexibilität

- Durch die vorgezogene steuerliche Entlastung und damit verbundene Liquidität wird der Investitions-Cashflow des Investors entlastet.
- Zudem finanzieren Investoren die verbleibenden Kosten häufig über Bankdarlehen (typischerweise 60–80 % des Kaufpreises), sodass ihr eigener Barmittel-Einsatz relativ gering bleibt.

Geringeres Risiko, sachwertgesicherte Erträge

- Die Investoren erwerben einen Anteil an einem realen, langfristigen Ertrag generierenden Sachwert.
- So erzielen IAB-Investoren in EE-Projekte kontinuierliche Zahlungsströme aus Stromverkäufen, die häufig vertraglich fixiert oder staatlich reguliert sind, wodurch das Marktrisiko reduziert wird.
- Banken stehen der Finanzierung des Anteilerwerb der IAB-Investoren üblicherweise positiv gegenüber, da sie durch die persönliche Bonität des Investors und durch den Cashflow des Projekts besichert sind.

3. Vorteile für Projektentwickler: Verkauf an IAB-Investoren im Vergleich zu institutionellen Investoren

- **Höhere Exit-Prämie:** IAB-Investoren berücksichtigen, dass mehr als die Hälfte ihrer Investition durch Steuervorteile getragen wird, und berücksichtigen dies in ihren Renditeerwartungen. Projektentwickler können dadurch höhere Verkaufspreise (ca. 750.000 – 1 Mio. EUR/MW PV) erzielen. Effektiv teilen sie sich den Steuervorteil, was die Nettokosten für Investoren senkt und die Einnahmen des Projektentwicklers steigert.
- **Breiter Pool an potenziellen Käufern:** Der IAB-Mechanismus hat eine große Gruppe privater Investoren geschaffen, die aus steuerlichen und ESG-Gründen speziell an EE-Anlagen interessiert sind. Die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen, IAB-fähigen EE-Projekten übersteigt häufig das Angebot und diversifiziert so das Verkaufsrisiko.
- **Vorauszahlungen:** Typischerweise zahlen IAB-Investoren ~20 % bei Vertragsunterzeichnung (z. B. RtB). Diese Vorauszahlungen bieten Projektentwicklern eine zinslose Zwischenfinanzierung für die anfängliche Bauphase. Dies reduziert den Eigenkapitalbedarf und signalisiert das Commitment der Investoren signalisiert.
- **Kundenbindung und wiederkehrende Einnahmen:** Da die Investoren die Anlage nicht selbst betreiben können, bleibt der Projektentwickler nach der Inbetriebnahme als Asset Manager/O&M-Anbieter tätig, während die Investoren Eigentümer der Anlagen sind. Dies sichert wiederkehrende Einnahmen für den Entwickler.
- **Folgeschäfte:** Sind die Investoren zufrieden, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass sie auch in künftige Projekte des Entwicklers investieren, da der IAB jedes Jahr auf Neue geltend gemacht werden kann.

Zusammenfassend passt der IAB-Ansatz hervorragend zu einem „Develop-and-Flip“-Geschäftsmodell. Der Entwickler bringt ein Projekt zur Baureife um es in einem Forward Sale an IAB-Investoren zu verkaufen. Bei COD erfolgt der Exit mit attraktiven Margen – ermöglicht durch die steuerinsentivierte Investitionsbereitschaft der Investoren – bei gleichzeitige fortlaufenden Einnahmen durch Service- und Betriebsführungsverträge.

Zahlungsmodelle für den Projektverkauf

Der Zahlungszeitpunkt der Investoren beeinflusst den Bedarf an Baufinanzierung

4. IAB-Kaufpreismodelle

Gegensätzliche Kaufpreismodelle haben unterschiedliche Konsequenzen für die Finanzierung der Bauphase:

Meilenstein-Zahlungen

- Der Investor zahlt den Kaufpreis in mehreren Raten, die über die Bauphase verteilt sind, z.B. 30 % bei Vertragsabschluss, 40 % bei Hardware-Lieferung und 30 % bei kommerzieller Inbetriebnahme (Commercial Operation Date, COD).
- Somit finanziert der Investor das Projekt faktisch gemeinsam mit dem Entwickler über den Bauverlauf, was den benötigten Fremdkapitalanteil und die Zinskosten senkt.
- Meilenstein-Strukturen sind jedoch für den Investor mit einer früheren Kapitalbindung und einhergehenden Baurisiken verbunden.
- Oftmals sind die die Investoren finanzierenden Banken nicht bereit, jenes Baurisiko zu tragen.
- Daher erweisen sich Meilenstein-Zahlungsmodelle bei der Investorensuche im IAB-Umfeld zunehmend als Wettbewerbsnachteil.

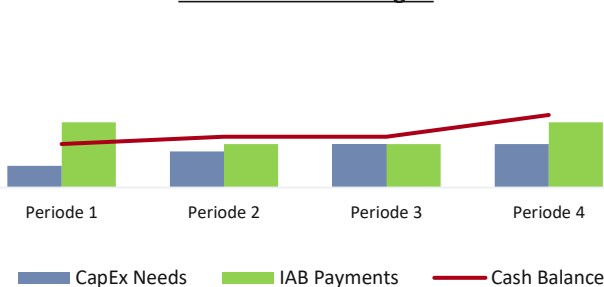
Deferred Payment Modell (DPM)

- Beim DPM leistet der Investor lediglich eine Anzahlung (~20 %) bei Vertragsunterzeichnung oder beim Ready-to-Build-(RtB) und eine Schlussrate (~80 %) bei COD.
- Die Investoren finanzieren die Schlussrate häufig über ein Investitionsdarlehen ihrer Hausbank – ein Umstand, der dem Entwickler zusätzliche Sicherheit gibt, da die Schlusszahlung faktisch von einem kreditwürdigen Kapitalgeber unterlegt ist.
- Im DPM muss der Entwickler ca. 80 % der Baukosten vorfinanzieren, das Baurisiko und die Finanzierungslast trägt also im Wesentlichen der Entwickler.
- Diese Baukosten deckt er meist durch eine Bauzwischenfinanzierung, welche bei COD durch die Schlussrate der Investoren in einer Summe abgelöst wird.

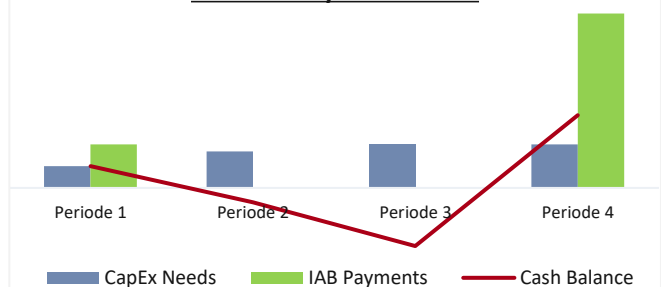
Einige Banken bieten „Global-Finanzierungs“-Lösungen an, bei denen sie alle IAB-Investoren eines Projekts über eine vom Entwickler organisierte einheitliche Kreditfazilität finanzieren. Entwickler, die solche Vereinbarungen etablieren, werden sowohl für Investoren als auch für Banken zu attraktiveren Partnern, da dies den Verkaufsprozess bei aktuellen und zukünftigen Projekten reibungsloser gestaltet.

Die nachstehende Grafik veranschaulicht einen Vergleich der Zahlungsstrukturen und zeigt, wie sich die beiden Zahlungspläne der Investoren – meilensteinbasiert versus COD-lastig – auf den Finanzierungsbedarf des Projektentwicklers auswirken:

Meilenstein-Zahlungen



Deferred Payment Modell



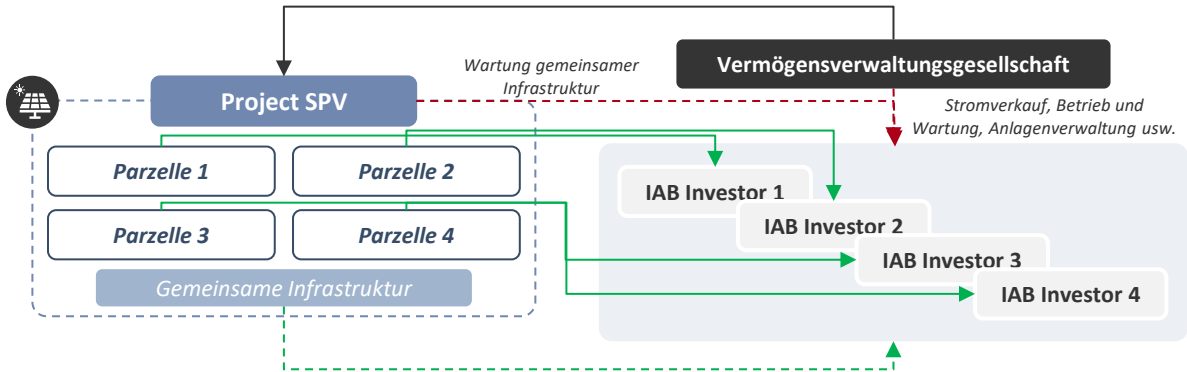
Wie die obigen Diagramme zeigen, kann das Meilensteinzahlungsmodell den Finanzierungsbedarf eliminieren. Im Gegensatz dazu erfordern negative Kassenbestände während der Bauphase beim aufgeschobenen Zahlungsmodell eine Zwischenfinanzierung.

Technische Anforderungen für die IAB-Fähigkeit und Machbarkeit

Um den Investitionsabzugsbetrag nutzen zu können, müssen bestimmte technische und rechtliche Voraussetzungen bei der Strukturierung und beim Betrieb des Projekts erfüllt

5.a Eindeutige Zuordnung von Anlagegütern (Assets)

Da die Finanzbehörden für die Geltendmachung des IAB kein Bruchteilseigentum am Gesamtprojekt akzeptieren, muss jeder IAB-Investor einen klar abgrenz- und spezifisch nutzbaren Teil der Projekt-Hardware erwerben.



▪ Solar-Anlagen

- Bei Solar-Anlagen wird der Park hierzu in unabhängige Segmente aufgeteilt, i.d.R. Parzellen von Wechselrichtern oder Strings, wobei jede die Produktion jeder Einheit durch separate Zähler gemessen wird.
- Die Projektgesellschaft behält in der Regel das Eigentum an der gemeinsamen Infrastruktur (z. B. de Netzanschluss) und räumt den Investoren Nutzungsrechte daran ein.

▪ Windparks

- Üblicherweise stelle jede einzelne WKA die zugeordnete Einheit pro Investor dar, da eine Turbine als eigenständiger Vermögenswert mit eigenem Ertragszähler erfasst werden kann.
- Da WKA je Einheit jedoch deutlich teurer als PV-Anlagen sind, können nur größere Investoren jeweils eine ganze Anlage erwerben. Gleichzeitig sinkt der relative steuerliche Vorteil aufgrund der Deckelung des IAB.

▪ Batteriespeichersysteme (BESS)

- Damit ein BESS für den IAB in Betracht kommt, muss ein Investor ein individuelles Batterie-Modul erwerben, das eindeutig als sein Eigentum identifizierbar ist.
- Dieses Modul ist typischerweise Teil eines größeren Batteriesystems und nutzt die gemeinsame Infrastruktur der Gesamtinstallation mit.

5.b Eindeutige Ertragszuordnung

Parallel zum separaten Asset-Eigentum geht die Notwendigkeit, die Stromproduktion und -erlöse exklusiv dem jeweiligen Eigentümer zuzuordnen. Dies erfordert die Investoren-spezifische Messung und Abrechnung, weshalb jeder Wechselrichter, Windenergieanlage oder Batteriemodul einen eigenen Zähler hat, der die produzierte Energiemenge erfasst.

Entscheidend ist, dass die Rendite jedes Investors unmittelbar aus der Leistung seines Anlagenteils erzielt wird – nur so kann der Investor geltend machen, dass das erworbene Wirtschaftsgut in seinem Betrieb genutzt wird. Dabei ist die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben hinsichtlich der Trennung der Anlagegüter und der Ertragsaufteilung von höchster Bedeutung. Denn nur wenn der Anteil jedes Investors als eigenständiges betriebliches Wirtschaftsgut mit eigenen Einnahmen und Ausgaben abgegrenzt werden kann, lässt sich das IAB-Konzept anwenden.

Sicht der Kreditgeber und Rolle von r2 Advisors (I/II)

Die Perspektive von Kreditgebern und ihre Anforderungen

6. Sicht der Kreditgeber auf die Baufinanzierung

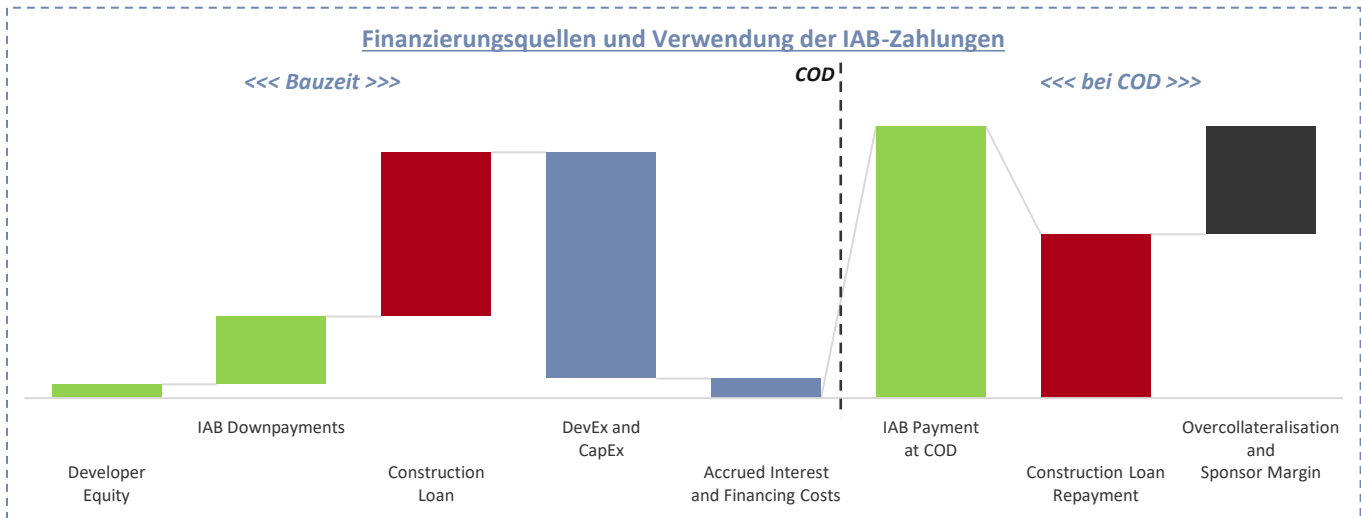
Finanzierer betrachten die Finanzierung eines IAB-Projektes als kurzfristigen Überbrückungskredit – im Grunde eine Bauzwischenfinanzierung bis zum bereits vorab gesicherten Eigenkapital-Einstieg der Investoren bei COD. Dadurch ähnelt das Darlehen eher einer Forderungsfinanzierung oder einer Überbrückungsfazilität als einem typischen Projektfinanzierungskredit.

Die Finanzierer prüfen dabei verschiedene Aspekte und knüpfen die Kreditvergabe an folgende Bedingungen:

- **Vorverkäufe & Exit-Erlöse:** Ziel ist, dass das Darlehen bei COD durch die Schlusszahlungen der Investoren vollständig getilgt werden kann. Deshalb verlangen Lender, dass der Entwickler einen großen Teil des Projekts (70% - 80 %) vor der Darlehensziehung an IAB-Investoren verkauft hat – jeder nicht verkaufte Anteil würde Unsicherheit schaffen und zur entsprechenden Reduzierung des Darlehensbetrag führen. Ein weiterer Parameter ist das Verhältnis der erwarteten Zahlung bei COD zur Kredithöhe. Finanzierer verlangen Banken, dass diese Schlusszahlung eine Überbesicherung des Darlehens darstellen – z. B. mindestens 120 %, um einen Puffer für eventuelle Ausfälle einzelner Investoren zu bieten.
- **Anzahlungen als wirtschaftliches Eigenkapital:** Die Anzahlungen der Investoren werden von den Kreditgebern als der zuerst einzusetzende Eigenkapitalanteil bei den Baukosten angesehen. Das Darlehen deckt anschließend effektiv die verbleibenden Kosten. In der Praxis resultiert daraus ein typischer Loan-to-Cost (LTC)-Quotient von ca. 80 %.
- **EPC-Unternehmen:** Da die Schlusszahlungen der Investoren erst bei COD erfolgen, trägt der Kreditgeber während der Bauphase das Projektrisiko. Deshalb fordern Banken und Debt Funds den Einsatz von Tier-1-EPC-Anbietern, welche idealerweise Festpreis- und schlüsselfertige Leistungen anbieten.
- **Bonität der Investoren:** Die Kreditgeber nehmen auch die Kreditwürdigkeit der IAB-Investoren in den Blick. Dabei möchten sie sicherstellen, dass die Investoren willens und in der Lage sind zu zahlen. In der Regel gelten die typischen IAB-Investoren bonitätsstark, und die geleistete Anzahlung dient als Vertrauensbeweis. Dennoch möchten die Kreditgeber nachvollziehen, wie der Entwickler die Zahlungsfähigkeit der IAB-Investoren geprüft hat. Mitunter wird verlangt, dass die Zahlungen der Investoren auf ein zweckgebundenes Konto fließt, um zu gewährleisten, dass die Mittel nicht anderweitig verwendet werden können.
- **Prüfung der Projektrentabilität:** Obwohl der Kredit nur kurzfristig läuft, unterziehen Banken das Projekt einer sorgfältigen Analyse. Üblicherweise wird eine verkleinerte Projektfinanzierungsprüfung durchgeführt, um sicherzustellen, dass das Projekt wirtschaftlich tragfähig ist. Geprüft werden die Bauplanung, die Technologie und technische Auslegung, der EPC-Vertrag mitsamt Garantien, die vorliegenden Genehmigungen (die idealerweise vor Baubeginn vollständig vorhanden sein müssen) sowie die prognostizierten Cashflows.
- **Skin in the Game des Entwicklers:** Zudem erwarten Kreditgeber, dass der Entwickler selbst finanziell engagiert ist – etwa durch bereits getragene Entwicklungskosten oder eine nachrangige Finanzierung – um seine Interessen mit dem Projekterfolg bis zur endgültigen Fertigstellung zu verzahnen. Häufig hat der Entwickler bis zum Finanzierungsabschluss bereits 5–10 % der Projektkosten (für Genehmigungen, Netzstudien, Planung etc.) aus Eigenmitteln aufgewendet; dies wird vom Kreditgeber als Eigenkapitalbeteiligung gewertet. Außerdem kann verlangt werden, dass der Entwickler eventuelle Kostenüberschreitungen aus eigenen Mitteln begleicht oder ein Reservenkonto für unvorhergesehene Ausgaben unterhält. Falls dem Entwickler bei COD ein beträchtlicher Gewinn zufließt, könnte der Kreditgeber fordern, dass ein Teil dieses Gewinns erst nach vollständiger Rückzahlung des Darlehens ausgezahlt wird (d. h. nachschüssig oder unter bestimmten Auflagen). All diese Maßnahmen stellen sicher, dass der Entwickler das Projekt bis zum Abschluss engagiert vorantreibt.

Sicht der Kreditgeber und Rolle von r2 Advisors (II/II)

Struktur der Zahlungsflüsse und strategische Transaktionsberatung durch r2 Advisors



Zusammenfassend bieten IAB-Projekte aus Sicht der Kreditgeber eine sichere, kurzfristige, und ggf. auch revolvingende Finanzierungsmöglichkeit – vorausgesetzt, das Vorhaben ist sauber strukturiert. Das Vorliegen von Verkaufszusagen und die vom Investor geleisteten Anzahlungen sind dafür essenziell. Die Anforderungen der Banken zielen im Kern darauf ab, Fertigstellung und Verkauf abzusichern: Strenge EPC-Garantien, eine umfassende Projektversicherung und ein nahezu vollständiger Pre-Sale des Projekts sind unerlässlich.

Zudem werden ein ausreichender Eigenbeitrag des Entwicklers („skin in the game“) – etwa in Form vorgestreckter Kosten oder nachrangigen Kapitals – sowie Treuhandmechanismen für die Schlusszahlungen gefordert, um sicherzustellen, dass die Interessen aller Parteien bis zum Eingang der finalen Investorengelder vollständig auf den Projekterfolg ausgerichtet bleiben.

7. Wie r2 Advisors helfen kann

Für Kreditgeber stellen IAB-Projekte eine attraktive kurzlaufende Finanzierung dar, sofern das Projekt richtig strukturiert ist. r2 Advisors – eine in Hamburg, London und Neu-Delhi ansässige Boutique-Investmentbank, die auf Unternehmens- und Asset-Finanzierungslösungen spezialisiert ist – verfügt über ein ausgeprägtes Verständnis des IAB-Konzepts und des zugrunde liegenden Geschäftsmodells, untermauert durch praktische Erfahrung in diesem Bereich.

Damit sind r2 Advisors der richtige Partner für Projektentwickler welche Finanzierungslösungen für ihre IAB-Projekte benötigen, aber auch für Investoren und Kreditgeber, die sich im wachsenden Geschäftsfeld der IAB-Finanzierungen engagieren möchten.

r2 Advisors verbindet diese Expertise mit einer nachweislichen Erfolgsbilanz sowie etablierten Beziehungen zu einem breiten Netzwerk von Investoren, die gezielt in IAB-basierte Projekte investieren möchten. So kann r2 Advisors eine effektive Kapitalbeschaffung ermöglichen und erfolgreiche Transaktionen für Projektentwickler und Investoren gleichermaßen sicherstellen.

Während sich der Sektor weiterentwickelt, bleiben wir ein engagierter Partner – wir erschließen Werte, mindern Risiken und ermöglichen es unseren Kunden, in einem zunehmend komplexen Marktumfeld schnell und souverän zu agieren.

Disclaimer

- Diese Veröffentlichung wurde von r2 Advisors ausschließlich zu Informations- und allgemeinen Marktkommentarzwecken erstellt. Es stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung oder Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Wertpapieren dar und sollte nicht als alleinige Grundlage für Anlageentscheidungen herangezogen werden.
- Die präsentierten Daten, Analysen und Kommentare basieren auf Quellen, die als zuverlässig gelten; r2 Advisors übernimmt jedoch keine Gewähr für deren Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität und hat die hierin enthaltenen Informationen nicht unabhängig überprüft.
- Alle geäußerten Meinungen und Schätzungen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern.
- Leser sollten eigene Analysen durchführen und sich vor Anlageentscheidungen von entsprechenden Finanz-, Rechts-, Steuer- oder anderen professionellen Beratern beraten lassen.
- r2 Advisors übernimmt keine Haftung für direkte, indirekte oder Folgeschäden, die durch die Nutzung dieser Veröffentlichung oder seiner Inhalte entstehen.
- Diese Publikation und alle zugehörigen Materialien dürfen ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von r2 Advisors weder ganz noch teilweise vervielfältigt, weiterverbreitet oder veröffentlicht werden.

Über die Autoren



Dr. Stefan Bund
Partner
sb@r2advisors.com



Mohit Sharma
Senior Associate
ms@r2advisors.com

Über r2 Advisors

r2 Advisors ist eine spezialisierte Investmentbank mit Sitz in Hamburg, London und Neu-Delhi, die innovative und wachstumsstarke Unternehmen in ganz Europa mit Corporate-Finance- und Asset-Finance-Lösungen unterstützt. Wir konzentrieren uns auf Corporate Finance, Asset-Based Lending und Transaktionsberatung. Unser Fokus liegt auf den Bereichen Energiewende, Life Sciences, Finanzdienstleistungen und Immobilien. Wir helfen unseren Kunden, nachhaltig zu wachsen und komplexe finanzielle Herausforderungen zu meistern.

Dieses Dokument enthält beschreibende Hinweise auf Marken, die Dritten gehören können. Die Verwendung dieser Marken stellt keine Eigentumsbehauptung von r2 Advisors an diesen Marken dar und dient weder der Darstellung noch der Erlangung kommerzieller Vorteile daraus, noch impliziert sie eine Verbindung zwischen r2 Advisors und den rechtmäßigen Inhabern dieser Marken. Informationen zu Produkten, Dienstleistungen und Organisationen Dritter stammen aus öffentlich zugänglichen Quellen, und r2 Advisors kann die Richtigkeit oder Zuverlässigkeit dieser Quellen oder Informationen nicht bestätigen. Ihre Aufnahme impliziert keine Empfehlung durch Dritte..

Copyright © 2026 r2 Advisors GmbH



info@r2advisors.com

r2 Advisors
www.r2advisors.com



Alter Wall 32
22457 Hamburg, Germany