

Vom öffentlichen Bankensektor in die öffentliche Sicherheit

11.08.2026



Foto: Deka

Von wegen Ruhestand: Der gerade erst aus dem Vorstand der Dekabank ausgeschiedene Immobilienexperte Matthias Danne hat mit zwei früheren KPMG-Männern die Beratungsgesellschaft Re-Fence gegründet. Ihr Ziel ist es, bei Versicherungen und Pensionskassen privates Kapital für europäische Verteidigungsprojekte einzuwerben.

Von Anna Slegers, Frankfurt

Matthias Danne, Immobilienexperte und bis vor Kurzem stellvertretender Vorstandsvorsitzender der DekaBank, wechselt das Metier. Mit der Beratungsgesellschaft Re-Fence will er private Kapitalgeber und die öffentliche Hand für Verteidigungsinvestitionen in Europa zusammenbringen. Die Gesellschaft, die der 65-Jährige mit zwei Mitstreitern gegründet hat, hat ihren Sitz in München.

„Es gibt im Bereich Verteidigung und kritischer Infrastruktur einen enormen Investitionsbedarf. Von Kasernen über Drohnen-Übungsplätze bis hin zu Brücken und Straßen“, sagte Danne in einem Bloomberg-Interview. Zwar fehlten die dafür erforderlichen öffentlichen Mittel. Doch das sei nicht schlimm, da es an privatem Kapital nicht mangle. „Re-Fence will eine Brücke bauen zwischen dem Finanzierungsbedarf der öffentlichen Hand, etwa dem Verteidigungsministerium, und den Anforderungen des privaten Kapitalmarkts“, so der frühere Vizechef des Wertpapierhauses der Sparkassen.

Zwei Jahrzehnte DekaBank

Danne, der im Vorstand für Asset Management und Treasury verantwortlich war, ist vor wenigen Wochen mit Ablauf seines Vertrags aus der DekaBank ausgeschieden. An seine Promotion in Betriebswirtschaft im Jahr 1989 schloss eine Karriere in der Immobilienfinanzierung an, die bei der Rheinhyp Rheinische Hypothekenbank begann, in deren Geschäftsleitung er 1997 aufstieg. 2002 wechselte er in den Vorstand der Eurohypo, die er noch vor der Finanzkrise in Richtung BHW Holding verließ. Nach einer weiteren Zwischenstation bei der Allgemeinen Hypothekenbank Rheinboden kam er 2006 zur DekaBank, wo es ihn zwei Jahrzehnte hielt.

Auslöser Ukrainekrieg

Das Thema Verteidigung, gesellschaftlich wie auch als Geldanlage, trieb Danne bereits bei der DekaBank um. Mit dem Ausbruch des Ukrainekriegs sei deutlich geworden, dass Europa in seine eigene Verteidigungsfähigkeit investieren müsse, begründete er die innerhalb der Bank nicht unumstrittene Auflage des Rüstungsfonds Deka-Security und Defense. Das sei nötig, und als Investmenttrend auch „hochinteressant“, da es Renditen von 6% bis 7% ermögliche.

Im Interview der Börsen-Zeitung verteidigte er das Vorhaben Anfang 2025 und strich heraus, dass grundsätzlich nur in Rüstungsunternehmen aus westlichen Ländern investiert werde. Zudem erfüllten die neuen Defence-Produkte die Anlagegrundsätze der DekaBank mit Blick auf geächtete

Waffen und kontroverse Geschäftsmodelle.

Im Rahmen der vor einigen Wochen von EY Parthenon publizierten Studie „Verteidigungsrelevante Infrastruktur“ plädierte Danne für Public-Private-Partnerschaften (PPP) bei Dual-Use-fähiger Infrastruktur in den Bereichen Energie, Netze, Logistik und Kommunikation. Privates Kapital ermögliche eine zügigere Skalierung, so seine Argumentation.

Als Gründer hat sich Danne mit zwei ehemaligen KPMG-Leuten zusammengetan: Kai Andrejewski und Hans Volkert Volckens. Andrejewski war viele Jahre als Managing Partner bei KPMG tätig, bevor er 2021 als Finanzvorstand zum im SDax gelisteten Autovermieter Sixt nach Pullach wechselte. Seit März dieses Jahres ist er Associate Partner der Agora Strategy Group, wo er als Kapitalmarktexperte CEOs, CFOs und Aufsichtsräte zu geopolitischen Entwicklungen und strategischen Fragen berät.

Volckens (Jahrgang 1970) ist Rechtsanwalt und hatte vor seiner Beraterlaufbahn Führungspositionen bei Hannover Leasing und als Vorstand bei CA Immo inne. Bei KPMG leitete er das Immobilienberatungsgeschäft als EMEA Head of Real Estate Advisory. Heute ist er Managing Partner der Blacklake Management Partner GmbH und Vorstandsvorsitzender des Zentrums für Unternehmensführung in der Immobilienwirtschaft e.V. (ZUI).

Die drei Gründer wollen laut Danne nun auf die öffentliche Hand zugehen und Projekte mit Finanzierungsbedarf ausfindig machen. Erst dann gehe es um die Ansprache von institutionellen Investoren. Was Pensionskassen und Versicherer brauchen, damit sie investieren können, weiß er genau: „Die Finanzierungsstrukturen müssen stimmen, und sie müssen daran etwas verdienen.“ Denkbar seien Direktinvestitionen oder auch leicht investierbare europäische Fondsstrukturen. „Wir können uns vieles vorstellen“, sagt Danne.

Mit Blick auf die PPP-Projekte sei laut Danne in Deutschland noch viel Überzeugungsarbeit notwendig: „Ich gehe daher davon aus, dass unsere ersten Projekte im europäischen Ausland sein werden.“ Die größten Chancen sieht er dafür an den Ostgrenzen des Verteidigungsbündnisses Nato, sprich von Norwegen bis zur Türkei.