

Matador Secondary Private Equity AG

Less Risk, more Fun: Private Equity für alle

Private Equity gilt als Pflichtbestandteil eines ausgewogenen Vermögensaufbaus. Doch hohe Mindestzeichnungssummen stellen für viele Anleger eine unüberwindliche Hürde dar. Die Schweizer Matador bietet Private Equity für alle – und das bei reduziertem Risiko. **Von Oliver Vollbrecht**

Private Equity (PE) verspricht Überrenditen durch aktive Wertsteigerung der Portfoliounternehmen abseits des Erwartungs- und Reportingdrucks der Börse. Ob PE tatsächlich den Aktienmarkt trotz teils happiger Gebühren langfristig schlägt, ist Gegenstand zahlreicher Studien. Für die meisten Anleger ist das freilich eine eher theoretische Diskussion, denn die Direktbeteiligung an einem PE-Fonds beginnt typischerweise bei 250.000 EUR und liegt meist erheblich darüber. Um einem breiteren Anlegerkreis Zugang zu langfristig angelegten Investments wie Infrastrukturprojekten oder eben PE zu ermöglichen, startete die EU vor zehn Jahren das Konstrukt des European Long-Term Investment Fund (ELTIF); erst nach einer Reform der Verordnung im Jahr 2024 kam Schwung in das Vehikel. Die Konstruktionen können im Einzelfall aber recht komplex sein – und die Liquidität ist eingeschränkt.

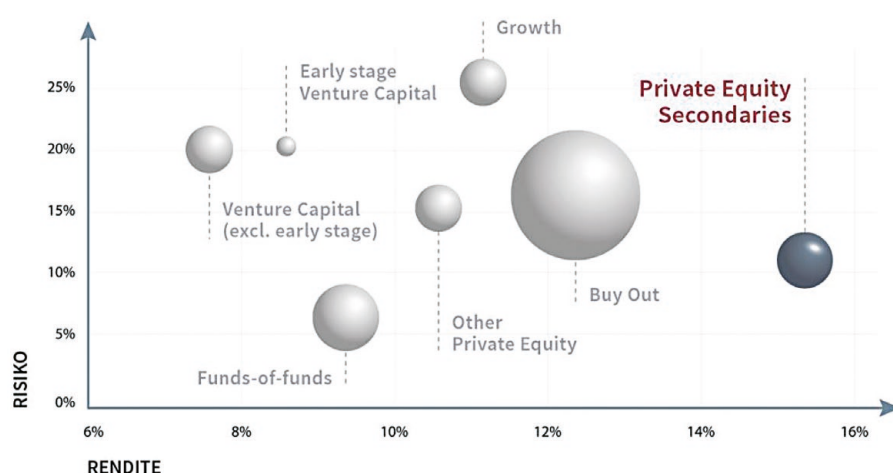
Mehrwert auf dem Sekundärmarkt

Einen ganz anderen Ansatz bietet die Schweizer Matador Secondary Private Equity. 2005 gegründet, erwirbt Matador Anteile von PE-Fonds auf dem Sekundärmarkt. Zwar sind solche Beteiligungen auf mehrere Jahre angelegt, doch können sich bei einzelnen Investoren immer wieder

Kurzprofil Matador Secondary Private Equity AG

Gründungsjahr	2005
Branche	Financials
Firmensitz	Sarnen/Schweiz
Beschäftigte	5
Jahresüberschuss 2024	6,3 Mio. CHF
Ergebnis je Aktie 2024	0,42 CHF
Market-Cap	62,2 Mio. CHF
Internet	www.matador.ch

Abb. 1: Ertrags- und Risikostruktur von Private Equity



Quelle: Matador Secondary Private Equity AG

Gründe für einen vorzeitigen Verkauf ergeben – sei es ein Adjustieren der Asset Allocation, ein Liquiditätsengpass oder auch ein Erbfall. Einen börsenähnlichen organisierten Markt gibt es dafür nicht, man muss im PE-Ökosystem gut verdrahtet sein. Matador als etablierter Player steht als Käufer bereit und erhält eine breiten Flow an Angeboten, die dann einer kritischen Prüfung unterzogen werden. Mit Vernetzung, Erfahrung, Entscheidungsfreude und Transaktionssicherheit lässt sich in diesem Markt Mehrwert generieren.

Less Risk, more Fun

PE-Fonds sammeln Mittelzusagen ein, investieren sodann in Unternehmen und rufen bei den Investoren die zugesagten Mittel sukzessive ab. Investoren stellen also im Primärmarkt einen Blankoscheck aus. Dabei vertrauen sie auf die Fähigkeit des Fondsmanagements, die richtigen Unternehmen auszuwählen, gedeihlich zu entwickeln und profitabel zu verkaufen.

Kommen Fondsanteile auf den Sekundärmarkt, dann sind die Fonds bereits investiert, sodass der Käufer die im Fonds enthaltenen Unternehmen analysieren kann. Je nach Reifegrad des Fonds kann die wirtschaftliche Entwicklung der darin enthaltenen Unternehmen zunehmend besser beurteilt und bepreist werden. Die Risiken sind somit erheblich geringer. Man investiert eben nicht in einen „Blindpool“, sondern in ein klar definiertes Portfolio. Zugleich profitieren die Zahlungsströme bei einem späten Einstieg davon, dass die ersten Gebühren bereits geflossen sind und die Fonds sich der Auszahlungsphase nähern. Übernimmt man Zahlungsverpflichtungen, dann lassen sich diese aus den erhaltenen Auszahlungen bestreiten.

Breiter Mix über Branchen und Regionen

Aktuell ist Matador an 22 Fonds beteiligt, die zusammen in rund 1.000 Unternehmen investiert sind. Branchenmäßig sind die

Investments breit gestreut. Regional machen die USA rund 62% aus, Europa 33% sowie Asien und Emerging Markets zusammen 5%. Ein bemerkenswerter Exit ist einem von Matador gehaltenen Fonds im August mit dem Börsengang des Softwareanbieters Figma an der NASDAQ gelungen. Das IPO zählt zu den erfolgreichsten des Jahres: Matador erhielt allein aus diesem einen Exit eine Rückzahlung in Höhe des neunfachen Werts seines Einstands für den gesamten Fonds. Und auch an dem spektakulären

Börsengang des schwedischen Bezahl diensts Klarna ist ein von Matador gehaltener Fonds beteiligt. Da die Lock-up-Frist noch läuft, gibt es noch keine Angaben zur Rendite.

Fazit

Die Aktie der Matador Secondary Private Equity AG notiert seit Mai 2025 auch wieder im deutschen Freiverkehr. Seit kurzem wird sie auch auf XETRA gehandelt, als Designated Sponsor fungiert die ICF Bank. Aktuell notiert das Papier um die 5,00 EUR,

woraus sich eine Marktkapitalisierung von rund 76 Mio. EUR errechnet. SMC Research traut den Schweizern über den Zyklus hinweg eine jährliche Rendite von 13% zu. Die Aktie bietet eine reizvolle Möglichkeit, bei attraktivem Rendite-Risiko-Profil in eine für die meisten Anleger unzugängliche Assetklasse zu investieren. Tägliche Handelbarkeit und der Einstieg mit kleinen Beträgen umgehen die Hürden des PE-Investments klassischer Prägung. Zugleich reduziert der Erwerb der Fonds auf dem Sekundärmarkt die Risiken erheblich. ■

„Wir legen großen Wert auf ein ausgewogenes Portfolio mit breiter Diversifikation“

Interview mit Dr. Florian Dillinger, Präsident des Verwaltungsrates und CEO, Matador Secondary Private Equity AG

GoingPublic: Herr Dr. Dillinger, einen börsenähnlichen organisierten Markt für Fondsanteile gibt es nicht. Wie generieren Sie Ihren Dealflow?

Dr. Dillinger: Gemeinsam mit unserem langjährigen Partner Detlef Mackewicz von Mackewicz & Partner sind wir seit über zwei Jahrzehnten erfolgreich in der Private-Equity-Branche tätig. Durch unser weitreichendes Netzwerk und unsere etablierte Marktpresenz verfügen wir heute über einen exzellenten Dealflow. Dies ermöglicht es uns, bei der Auswahl unserer Investments ein gezieltes und hochqualitatives Cherry Picking zu betreiben.

Wie erfolgt die Bewertung: Gibt es einen halbwegs standardisierten Discount auf den berichteten Net Asset Value?

Die Bewertung erfolgt wie üblich auf Basis der aktuellen Quartalsberichte der jeweiligen Fonds. Historisch betrachtet weisen diese Berichte oftmals signifikante stille Reserven auf: Bei einem Exit werden im Durchschnitt rund 25% höhere Verkaufspreise erzielt als in der letzten Bewertung ausgewiesen. Die Abschläge beim Erwerb von Private-Equity-Fonds variieren stark in Abhängigkeit vom Marktumfeld und dem

jeweiligen Investmentfokus. Insbesondere bei Venture-Capital-Fonds sind die Discounts erfahrungsgemäß deutlich höher als beispielsweise bei Buyout-Fonds.

Wie hoch sind Ihre Investments im Schnitt?

Unsere jüngsten Private-Equity-Transaktionen lagen im Bereich von 5 Mio. bis 10 Mio. USD und erfolgten überwiegend mit Family Offices als Verkäufer.

Haben Sie Präferenzen bezüglich der Branchen oder Regionen?

Wir legen großen Wert auf ein ausgewogenes Portfolio mit breiter Diversifikation über Regionen, Branchen und Investmentstile hinweg. Einen moderaten Schwerpunkt setzen wir aktuell auf Small- und Mid-Cap-Buy-out-Strategien, da in diesem Segment typischerweise mit deutlich geringerem Fremdkapitaleinsatz gearbeitet wird. Die Bewertungen sind vergleichsweise attraktiv, was zu einer spürbaren Risikoreduzierung beiträgt.

Wie finanzieren Sie Ihre Transaktionen?

Wir setzen bewusst lediglich rund 30% Fremdkapital ein, um unsere Handlungsfähigkeit jederzeit sicherzustellen, flexibel auf attraktive Investmentchancen reagie-

ren zu können und gleichzeitig das Risiko unseres Portfolios gezielt zu begrenzen. Zur Finanzierung haben wir aktuell eine Anleihe in Höhe von 30 Mio. EUR mit einem Zinssatz von 3,75% emittiert.



Dr. Florian Dillinger

Wie wichtig ist Ihnen das jeweilige Fondsmanagement?

Es bildet die zentrale Grundlage unseres Due-Diligence-Prozesses. Entscheidend ist, dass das jeweilige Managementteam über viele Jahre und über mehrere Fondsgenerationen hinweg erfolgreich zusammenarbeitet. Diese Kontinuität und Erfahrung sind für uns ein wesentliches Qualitätsmerkmal. Zahlreiche Analysen zeigen, dass gerade diese Teams langfristig überdurchschnittliche Renditen erzielen.

Herr Dr. Dillinger, vielen Dank für das Gespräch. ■

Das Interview führte Oliver Vollbrecht.