



MATADOR
Secondary Private Equity AG

LIQUIDITÄT ALS WETTBEWERBSVORTEIL

IHR ZUGANG ZUR ASSETKLASSE PRIVATE EQUITY ALS AKTIONÄR -
STETIGE UND UNKORRELIERTE ERTRÄGE

DISCLAIMER

Wichtiger Hinweis

Dieses Dokument stellt kein öffentliches Angebot zum Kauf von Aktien der Matador Secondary Private Equity AG, CH-Sarnen, (die „Gesellschaft“) dar. Es ist von der Gesellschaft ausschließlich zu Informationszwecken erstellt worden. Dieses Dokument ist vertraulich zu behandeln und darf weder kopiert noch an irgendeine andere Person weitergegeben oder auf sonstige Weise ganz oder in Auszügen veröffentlicht werden.

Die Gesellschaft übernimmt für die Richtigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen insbesondere aufgrund einer möglichen Unvollständigkeit oder der zusammenfassenden Darstellung sowie der Möglichkeit, dass nicht alle wesentlichen Informationen über die Gesellschaft enthalten sind, keine Gewähr. Zudem enthält bzw. verweist dieses Dokument auf aus öffentlichen Quellen entnommenen Zahlenangaben, Daten und sonstige Informationen über den Markt, in dem sich die Gesellschaft betätigt, oder Schätzungen der Gesellschaft, denen wiederum zumeist veröffentlichte Marktdaten zu Grunde liegen oder die auf Zahlenangaben aus anderen öffentlich zugänglichen Quellen beruhen. Die Gesellschaft hat diese Zahlenangaben, Daten und sonstigen Informationen nicht überprüft.

Weder die Gesellschaft noch irgendeine andere Person übernehmen die Verantwortung oder Haftung für etwaige Kosten, Verluste oder Schäden, die aus oder im Zusammenhang mit der Verwendung dieses Dokuments oder Auszügen hiervon entstehen.

MANAGEMENT / BEIRAT – ALLE SIND AKTIONÄRE



Dr. Florian Dillinger
Präsident des Verwaltungsrates

Als Gründungs- und Großaktionär der Matador ist Dr. Florian Dillinger als Präsident des Verwaltungsrates für die Unternehmensstrategie der Matador verantwortlich. Die Basis für seine Entscheidungen bilden mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in der Private Equity Branche sowie insbesondere umfangreiches Know-how bei der Due Diligence und Secondary Transaktionen.



Dr. Robert Ettlin
Verwaltungsrat

Als Rechtsanwalt, Notar und Partner „seit der ersten Stunde“, steht Dr. Robert Ettlin der Matador bei allen gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen zur Seite. Sein Erfahrungshintergrund, gepaart mit guten Kontakten zu nationalen und internationalen Behörden sowie spezialisierten Private Equity Experten, bietet Gewähr für optimale Lösungen und deren Umsetzung.



Maria H. Andersson
Senior Partner, Beirat

Maria H. Andersson leitet ein großes Single Family Office und hat sich als Investment Managerin und zuverlässige Partnerin ein erstklassiges Netzwerk und Renommee aufgebaut. Sie unterstützt die Matador bei der Festlegung ihrer Investitionsstrategie sowie der Bewertung, Prüfung und Auswahl ihrer Private Equity Investments und Secondary Transaktionen.



Detlef Mackewicz
Senior Partner, Beirat

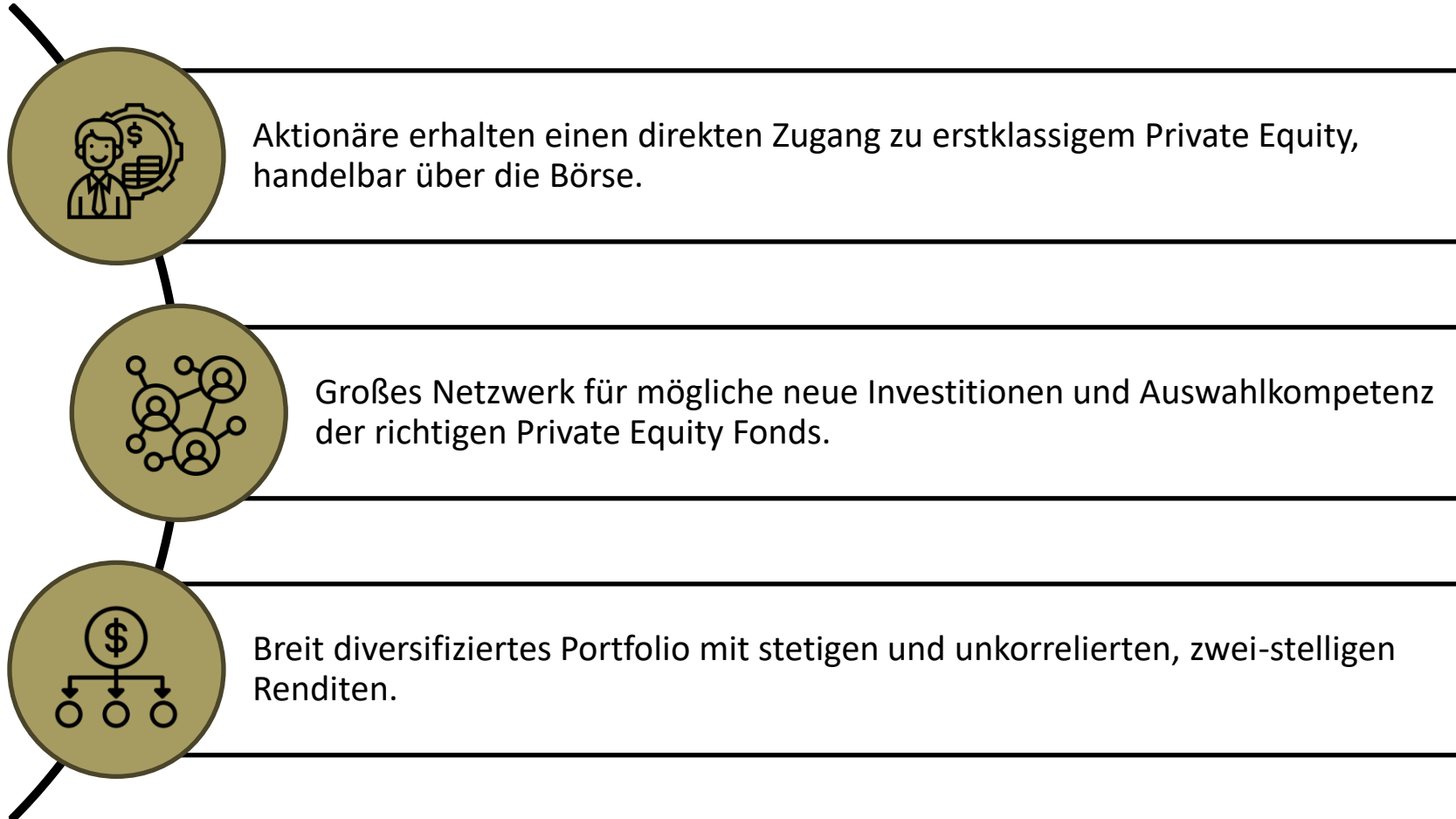
Detlef Mackewicz ist Gründer & Inhaber von Mackewicz & Partner - Investment Advisers. Er verfügt über mehr als zwanzig Jahre Erfahrung in der Private Equity-Branche und ist einer der wenigen, der auch selbst mehrere Jahre in der Fondsindustrie aktiv war. Mit seinen Partnern sowie einem Team von erfahrenen Investment Managern berät er die Matador.



Alexander Lachmann
CFO

Alexander Lachmann verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung im Investment Banking. Als ausgewiesener Finanz- und Kapitalmarktexperte ist er für die Finanzierung- und Wachstumsstrategie sowie Investor Relations der Matador verantwortlich. Seine Erfolge bei einer Vielzahl erfolgreich abgeschlossener Transaktionen bilden eine fundierte Grundlage.

USPs VON MATADOR



SUPER SUMMARY

ÜBERBLICK

Investition in **Secondary Private Equity** über eine **Aktiengesellschaft**.

2005 in der **Schweiz** gegründet.

20 Jahre Track Record mit $\varnothing >12\%$ NAV Wachstum p.a.

GESCHÄFTSMODELL

Illiquidität des Private Equity Markts zum Vorteil von Matador.

Kontinuierliche Rückflüsse aus Beteiligungen ermöglichen **fortlaufenden Portfolioausbau**, ohne Abflüsse.

Vielversprechende **Pipeline**.

MATADOR

Breite Diversifikation über Regionen, Branchen, Jahre und Stile mit > 1.000 Unternehmen im Portfolio.

Hoch skalierbares Geschäftsmodell.

Gesamtergebnis FY2024 (in CHF berichtet): Performance Portfolio: 4.3 Mio., Ausschüttungen aus Portfolio: 6.6 Mio., Jahresüberschuss (FX bereinigt): 1.9 Mio.

Management größter Aktionär sowie renommierte Family Offices Ankerinvestoren (Focam, Wöhrl, Gropper, Huber, MG Trust, N4), Family Office Rodenstock Mitgründungsaktionär.

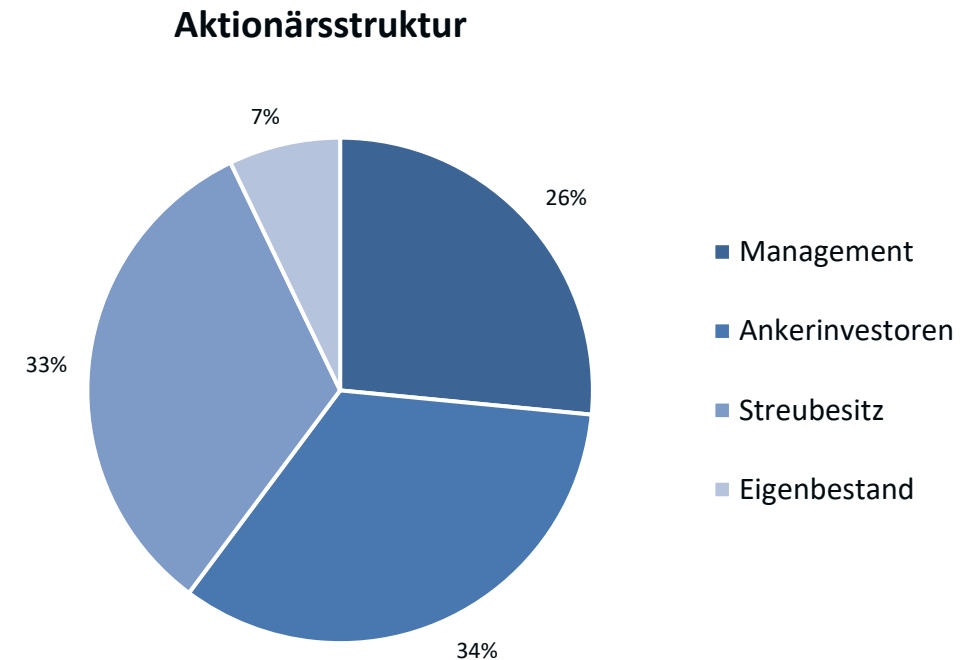
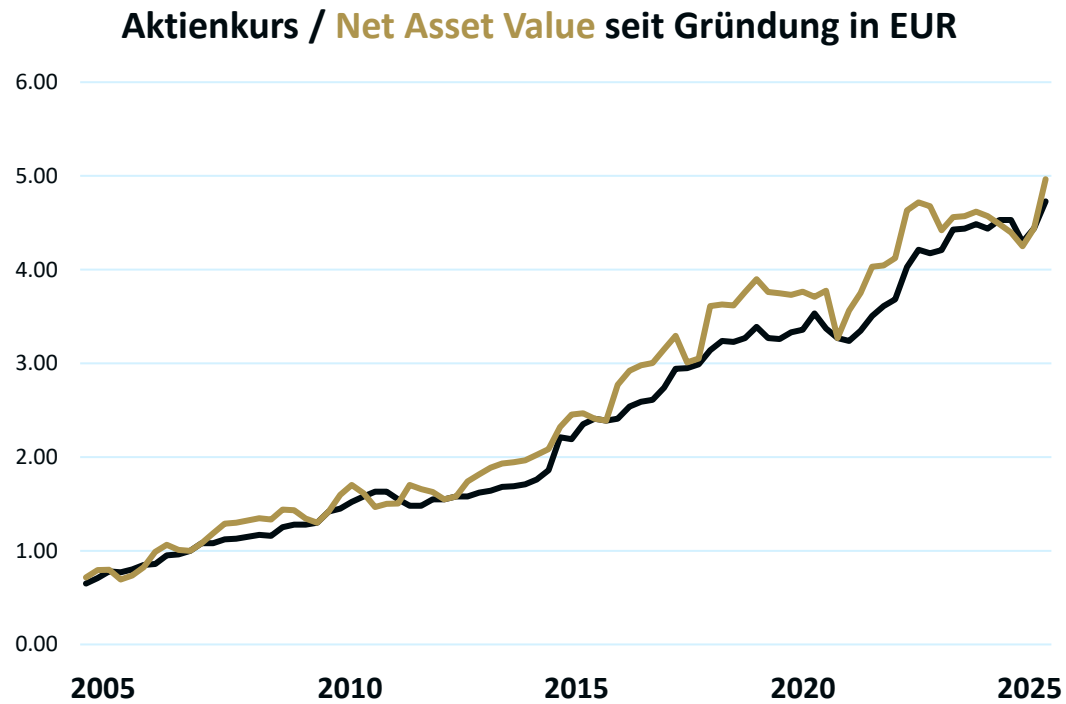
Bilanzsumme ca 90 Mio. CHF, Eigenkapitalquote: 58%

RESULTAT

STRUKTUR

UNTERNEHMENSPROFIL – HISTORISCHE PERFORMANCE / AKTIONÄRSSTRUKTUR

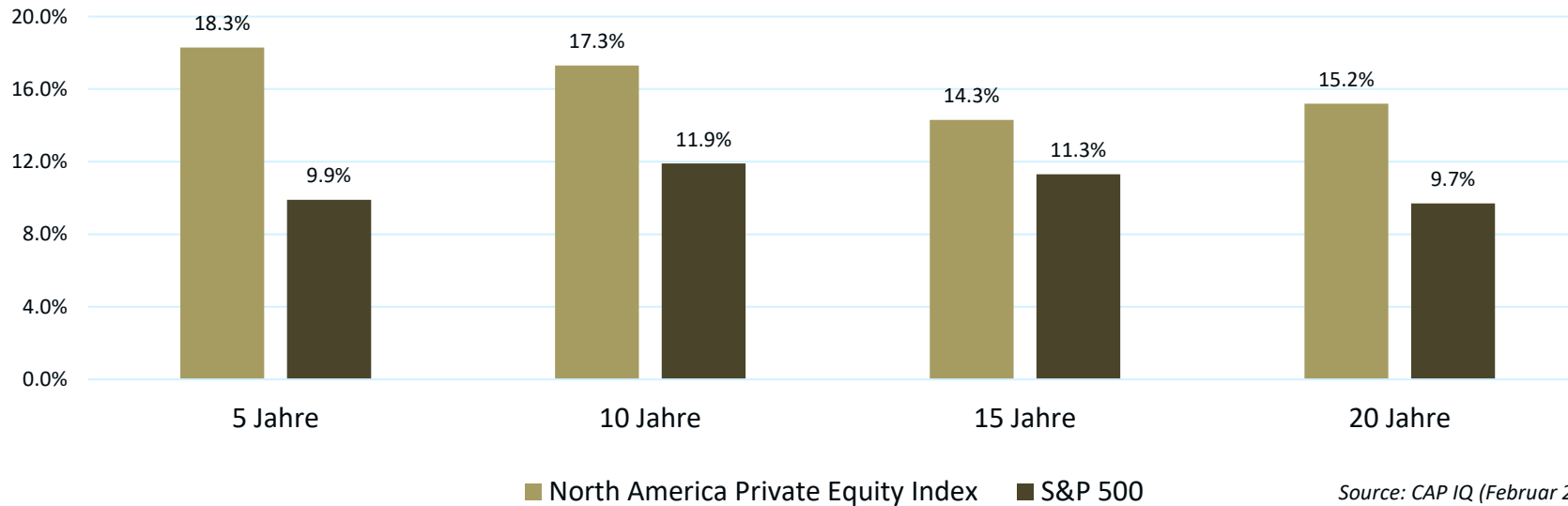
- ❖ Performance > 12% p.a. seit Gründung (CHF basiert).
- ❖ Kontinuierliches Wachstum in allen Wirtschaftszyklen durch Investitionsfokus auf Secondary Private Equity.



DER PRIVATE EQUITY MARKT UND DIE OUTPERFORMANCE VS PUBLIC MARKETS

Rund 87 % der US-Unternehmen mit einem Umsatz von über 100 Millionen US-Dollar befinden sich in Privatbesitz, nur etwa 13 % sind börsennotiert. Dies bedeutet, dass die überwiegende Mehrheit an Unternehmen nicht über öffentliche Börsen zugänglich sind, was die Optionen für viele Anleger einschränkt, aber die Chancen im Bereich Private Equity hervorhebt. Durch eine Kombination aus gezielter Auswahl der Unternehmen, einer aktiven Wertsteigerung und einem langen Atem bei der Umsetzung ihrer Strategien, erzielen Private Equity Fonds überdurchschnittliche Renditen.

Deutliche Outperformance: Private Equity vs. Public Equity Renditen



Source: CAP IQ (Februar 2023), Pitchbook

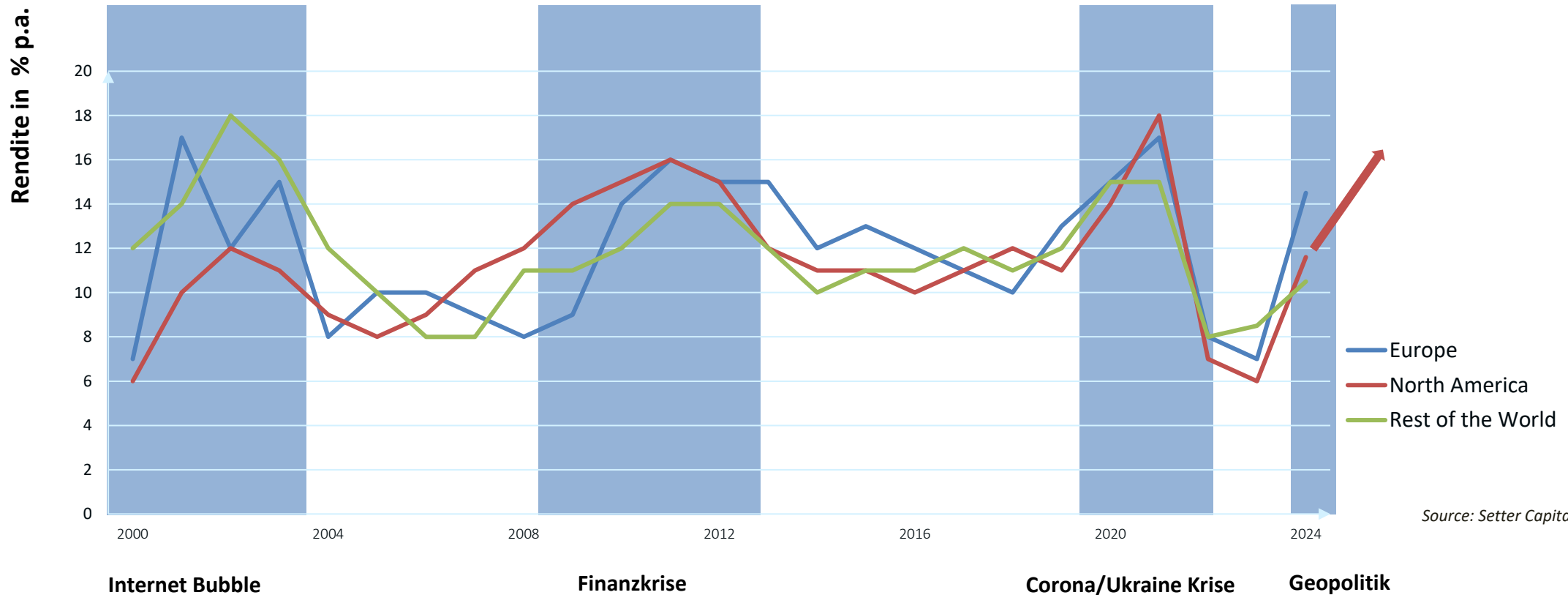
DER PRIVATE EQUITY MARKT: RENDITEN VON SECONDARY PRIVATE EQUITY

Secondary Private Equity, d.h. Kauf von bereits existierenden Private Equity Fondsanteilen, ist

- ❖ seit über 20 Jahren in jedem Vintage Jahr positiv,
- ❖ im Schnitt mit zweistelligen Renditen hochprofitabel.

Optimales Chancen-/Risikoprofil

- ✓ Insbesondere in Krisenzeiten **optimaler** Investitionszeitpunkt für Secondary Private Equity
- ✓ Jedes Jahr positive Renditen



Source: Setter Capital Data

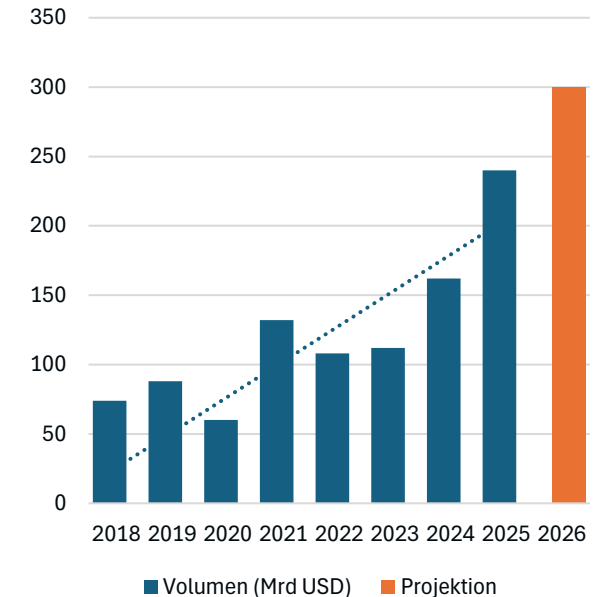
DER PRIVATE EQUITY MARKT / SECONDARY PRIVATE EQUITY IM SPEZIELLEN

Die Gründe für einen Verkauf resultieren aus den verschiedensten Überlegungen heraus, z.B.:

- ❖ Strategische **Reduzierung der Investments** / Anzahl der Manager-Beziehungen (Beibehaltung der Gewichtung in der Asset Allocation; Betreuungsintensität und Kommunikationsaufwand)
- ❖ Rückzug aus der Anlageklasse aus **regulatorischen Gründen** → z.B. Volcker-Rule bei den US-Banken oder Solvency II bei den Versicherungen
- ❖ **Steuerliche Entwicklungen**, die Verkäufe notwendig machen → Erbschaftssteuerthemen bei Family Offices
- ❖ **Investitionsstrategische Einschätzungen** → Management priorisiert andere Anlageklassen
- ❖ **Wirtschaftliche Gründe** → Notverkauf, da die Capital Calls nicht bedient werden können

Die Gründe für einen Verkauf liegen zumeist **NICHT** in einer Unzufriedenheit mit der Rendite. Vielmehr tragen verschiedene Faktoren, wie oben exemplarisch aufgeführt, zu einem kontinuierlich wachsenden Transaktionsvolumen bei.

Transaktionsvolumen Secondary Private Equity:



Source: Jeffries 2025 Global Secondary Market Review

VORTEILE VON SECONDARY PRIVATE EQUITY

Das Chance-Risiko-Verhältnis ist bei Secondary Private Equity **deutlich attraktiver** als bei klassischem Private Equity:

- ❖ **Kein Blind-Pool-Risiko**, da die Investments zum diesem Zeitpunkt bereits bekannt, analysiert und in die Kaufentscheidung mit einbezogen werden können.
- ❖ Die Fondsbeteiligungen können aufgrund der Illiquidität des Private Equity Investments mit einem **Discount zum NAV** erworben werden (N.B Qualität und Strategie haben Priorität).
- ❖ Investition in der **rentablen Phase**: Aufgrund der Investition in reifere Fondsanteile (bezogen auf den Verlauf der J-Curve) erfolgen bereits zeitnah die ersten Ausschüttungen.
- ❖ Die **Kosten sind niedriger**, da die Fonds eine kürzere Restlaufzeit aufweisen und die Management Fees der ersten Jahre bereits vom Erstinvestor (Verkäufer) bezahlt wurden.

NAV Exkurs

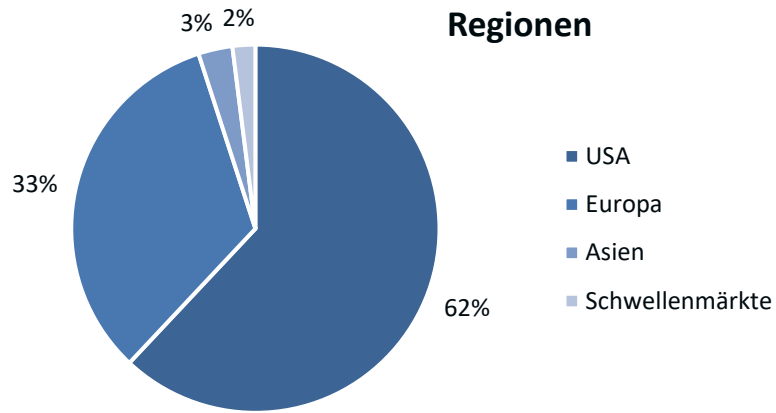
Auswertung Ardian Portfolios:
Exit-Erlöse im Schnitt **26% über letztem NAV** (Auswertung seit 2014 bei knapp 1800 exits)

=> Aufgrund der kontinuierlichen **Cash-Flows** aus dem Portfolio und einer äußerst robusten Deal-Pipeline ist Matador in der Lage, das Portfolio durch Secondary-Transaktionen erfolgreich zu erweitern.

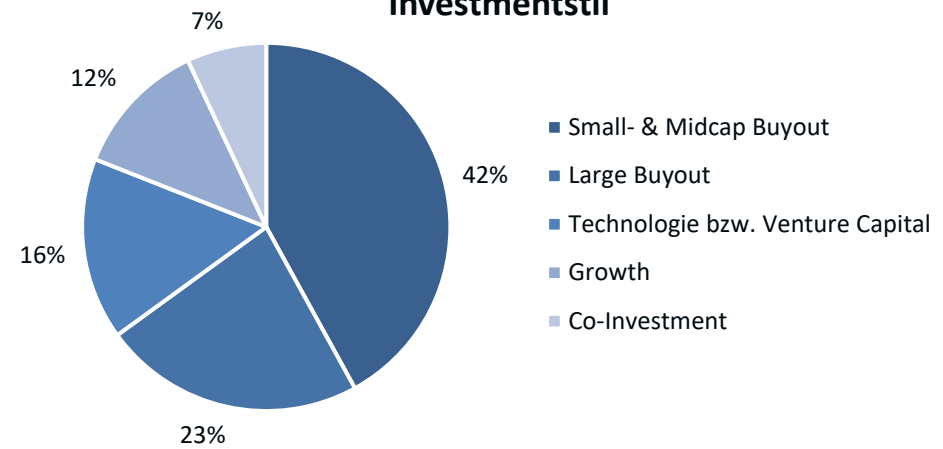
PORTFOLIO – ALLOKATION

Breit diversifiziertes Private Equity Portfolio von Matador im Verhältnis zum NAV (letzte verfügbare Berichte).

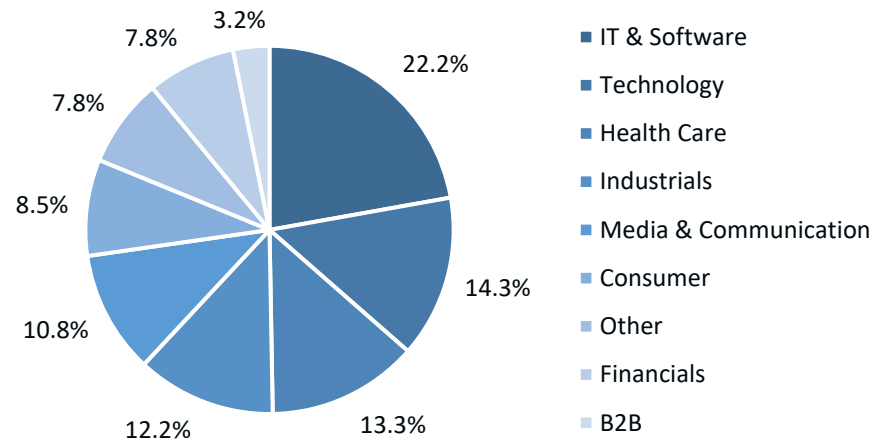
Regionen



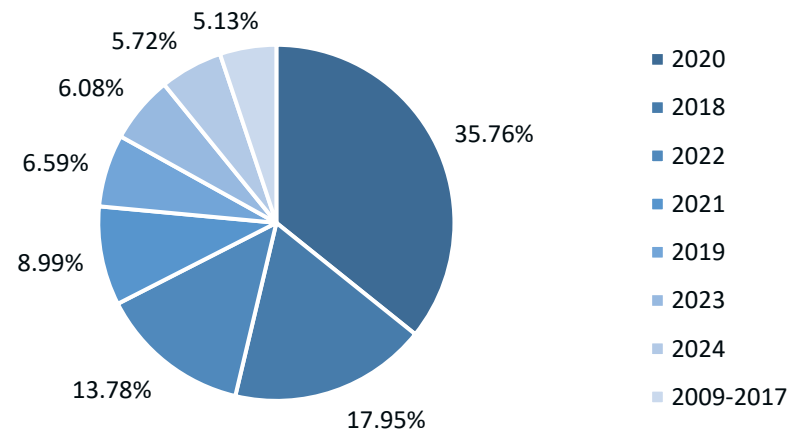
Investmentstil



Branchen

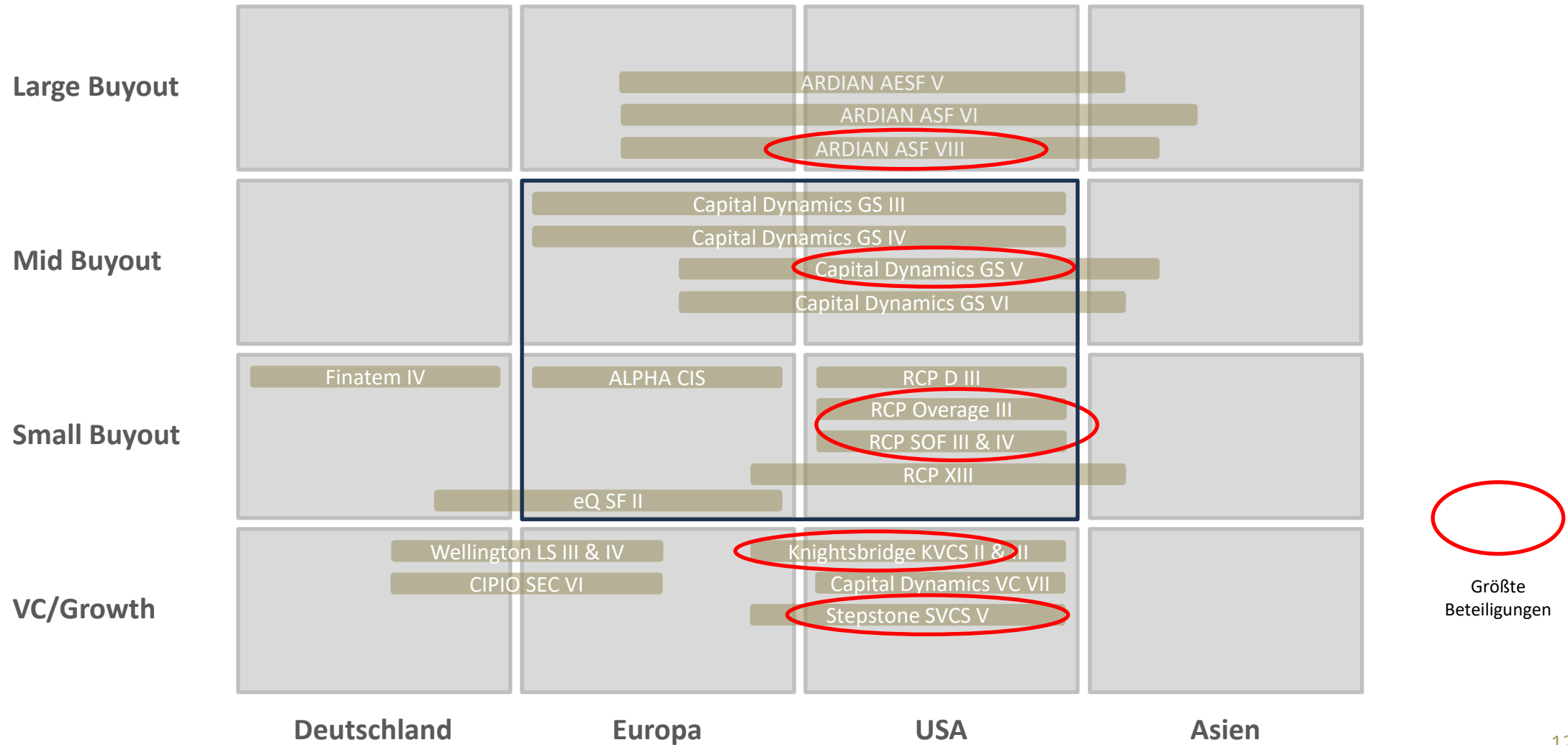


Vintage



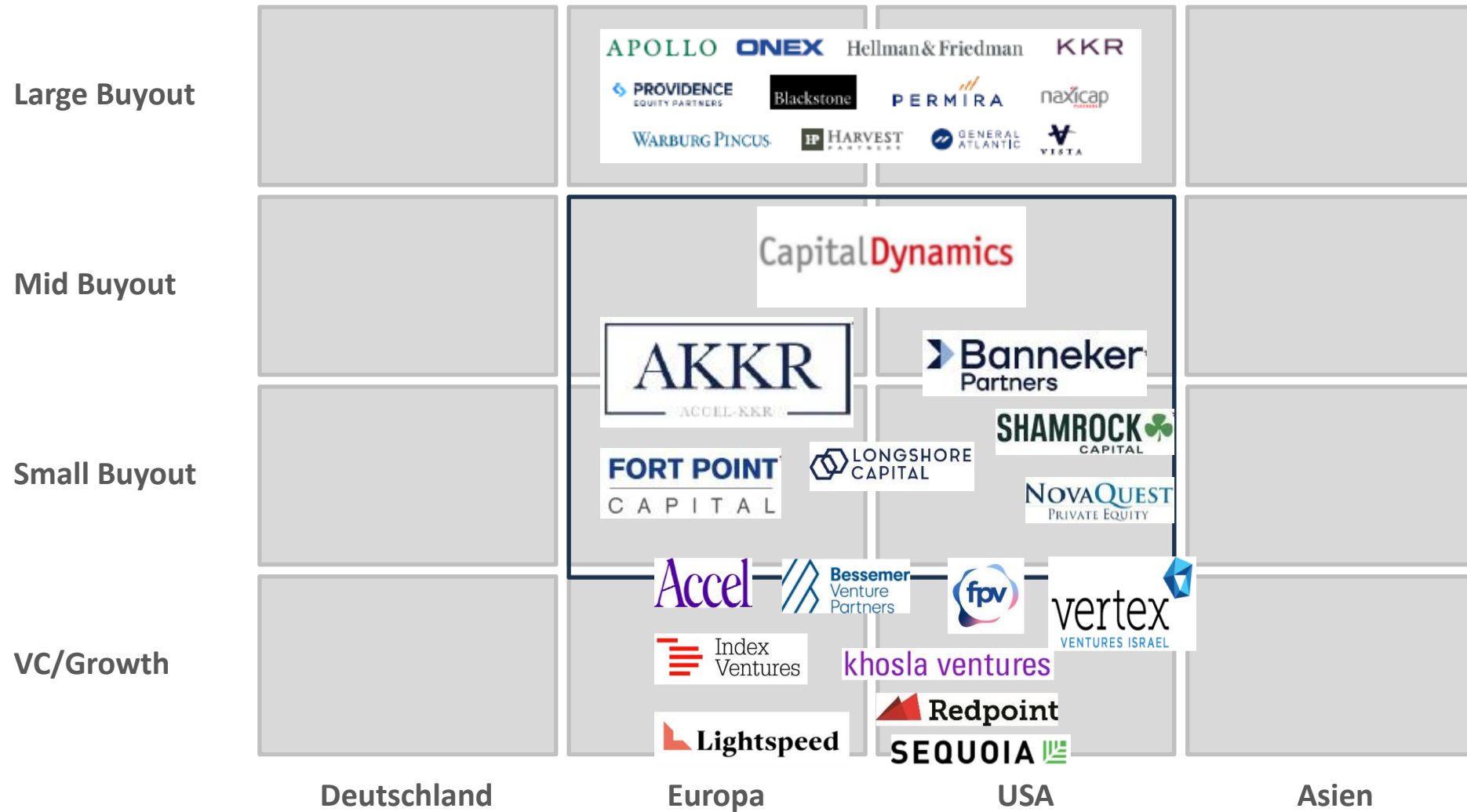
PORTFOLIO – ALLOKATION

Das Portfolio der Matador ist mit 22 Private Equity Fonds über Branchen, Regionen und Stile umfangreich diversifiziert. Fokus auf Mid & Small Buyout in USA und Europa.



PORTFOLIO – ALLOKATION

General Partner Auszug:



PORTFOLIO – GRÖSSTE BETEILIGUNGEN IM DETAIL

Manager	Fonds	NAV (CHF)*	Net TVPI*	Net IRR*	Vintage
ARDIAN	Secondary VIII	3'097m	1.39x	12%	2018
Capital Dynamics	Global Secondary V	5'493m	1.68x	12.5%	2021
KVC	Secondaries Fund II	6'097m	1.3x	7.9%	2020
RCP	SOF III	6'026m	1.9x	26.8%	2018
RCP	SOF III Overage	11'659m	1.85x	20.9%	2020
RCP	SOF IV EU	6'291m	1.2x	13.6%	2021
StepStone	SVCS V Fund	9'636m	1.23x	8.7%	2021
TOTAL (gewichtet)		48'299m	1.53x	15.08%	

*zum aktuell verfügbaren Bericht und auf Fondsebene

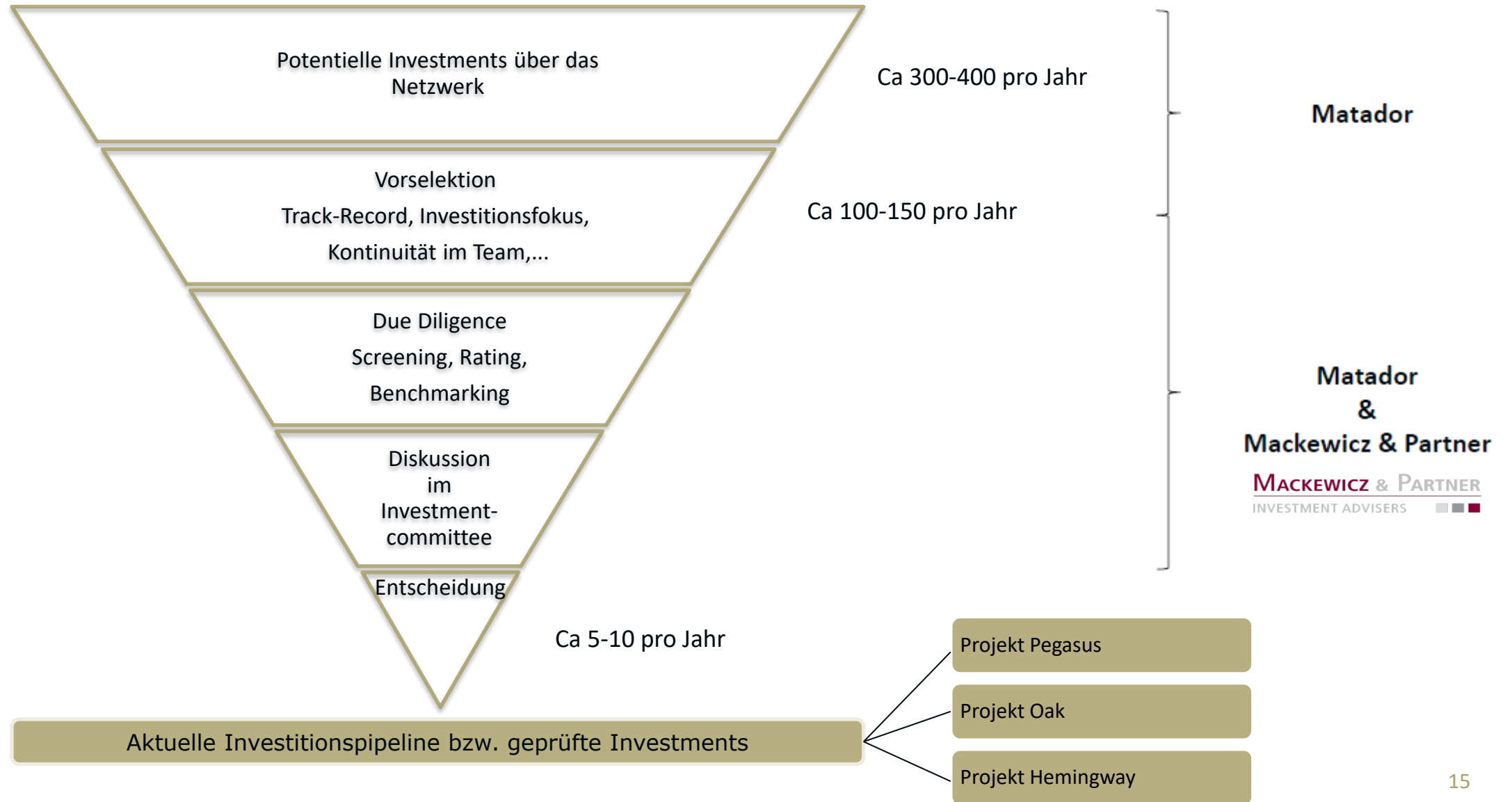
ARDIAN



Capital**Dynamics**



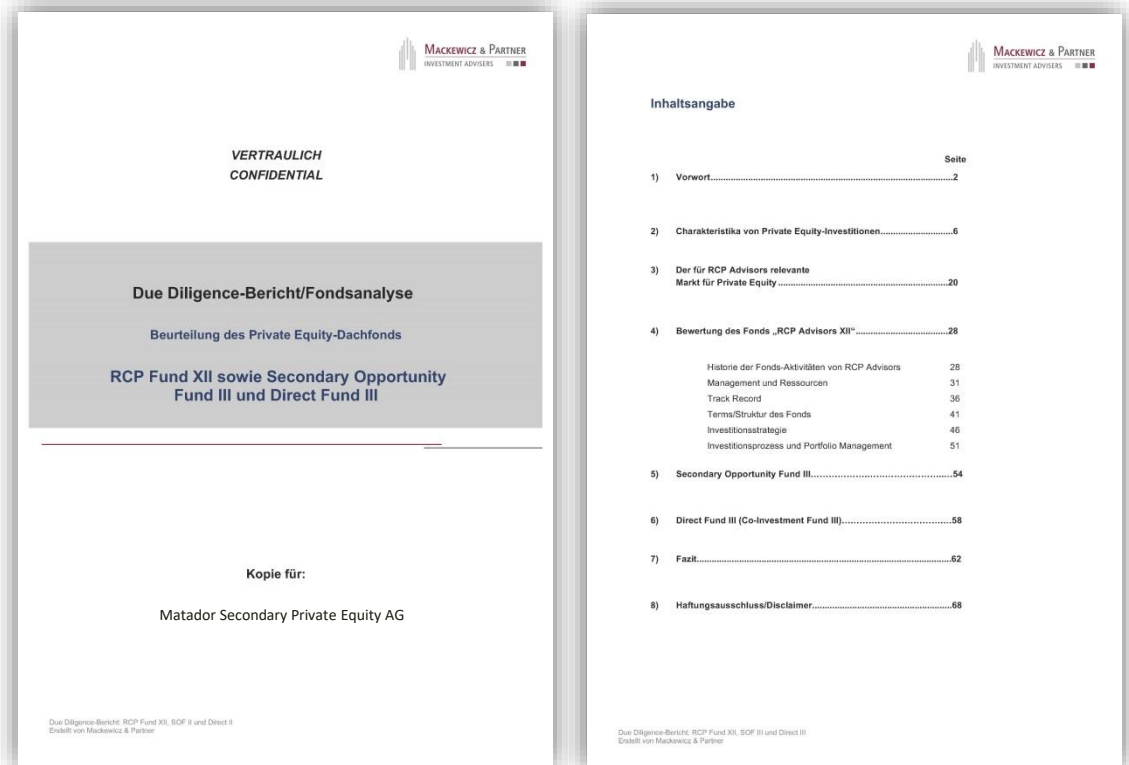
INVESTITIONSPROZESS – MATADORS KERNKOMPETENZ IST ZUGANG UND AUSWAHL



INVESTITIONSPROZESS – ZUSAMMENARBEIT MIT MACKEWICZ & PARTNER

Für den Kauf und Verkauf von Private Equity-Fondsanteilen gibt es keinen börslichen Handel, sondern der Prozess erfolgt OTC (over the counter). Neben dem eigenen Netzwerk, welches die relevanten Marktteilnehmer untereinander haben, haben sich weltweit **einige namhafte Beratungsgesellschaften etabliert** (z.B. Campbell Lutyens, Park Hill, Setter Capital, UBS) **die als Makler in diesem Markt fungieren**. Hier hat sich in der Zwischenzeit ein als liquide geltendes und stetig wachsendes Marktsegment herausgebildet. Um die Preisfindung zu erleichtern, gibt es Investment Advisers wie Mackewicz & Partner aus München, die ein **Bewertungsgutachten** erstellen. Ein potenzieller Verkäufer kann seine Anteile auch an mehrere Käufer veräußern (Stückelung), doch ist es bei vielen Fonds üblich, dass der Private Equity-Fonds dem Verkauf zustimmen muss, was in der Regel geschieht.

Detlef Mackewicz von **Mackewicz & Partner** aus München ist ein wichtiger strategischer Partner von Matador. Aufgrund einer Kapitalbeteiligung herrscht auch hier ein hohes Commitment und eine strategische Interessenkongruenz. Eine nebenstehend beispielhaft illustrierte Fondsanalyse bietet eine fundierte Grundlage für die Investitionsentscheidung. Neben den Charakteristika von Private Equity und der Beschreibung des Marktumfelds sowie der Einschätzung der künftigen Chancen, enthält ein solcher Bericht immer eine detaillierte Analyse des potenziellen Zielfonds. Dabei wird insbesondere auf die Punkte Historie, Management und Ressourcen, Track Record, Fondsstruktur, Investitionsstrategie, Investitionsprozess, Portfoliomanagement eingegangen und zum Schluss ein Fazit gezogen.



INVESTITIONSSTRATEGIE – WAS IST WICHTIG BEI PRIVATE EQUITY INVESTITIONEN

Track Record

Neben einem historisch belegbaren und hervorragenden **Track Record**, spielt die **Kontinuität** in den Teams unserer Private Equity Manager eine entscheidende Rolle.

Buy and Hold / Thesaurierung

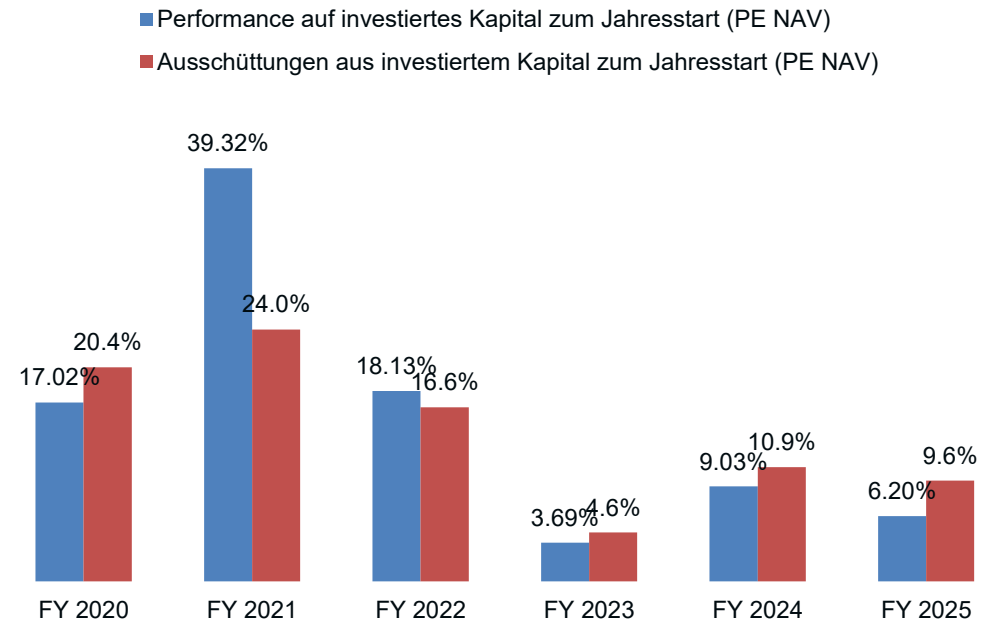
Matador setzt auf die Investitionsstrategie „Buy and Hold“. Private-Equity-Beteiligungen werden bis zum Ende gehalten. Rückflüsse aus dem Portfolio der Matador steigen kontinuierlich an und werden **reinvestiert (compounding)**.

Status / Qualität

Matador wird als präferierter Käufer von Fondsanteilen wahrgenommen – sowohl der General Manager als auch der Fondsverkäufer (**preferred buyer**). Nur qualitativ hochwertige assets werden gekauft.

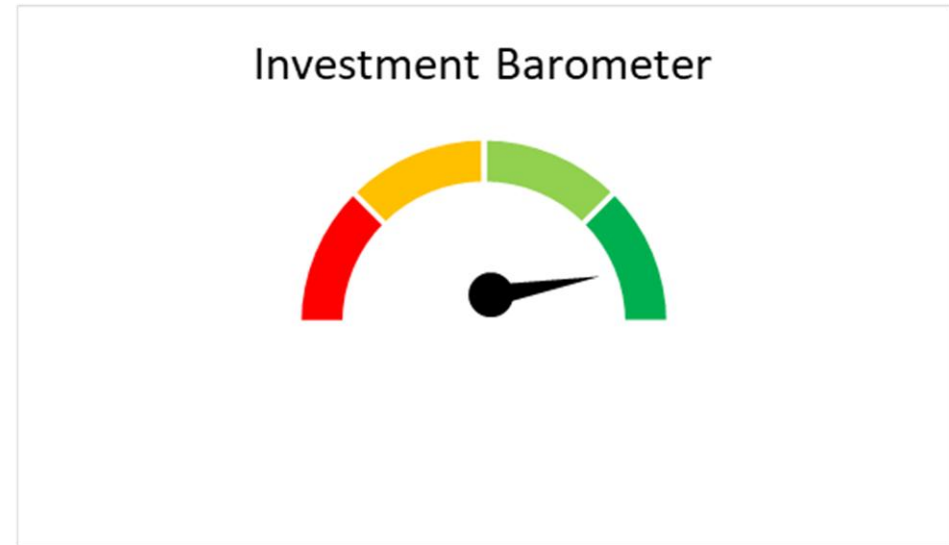
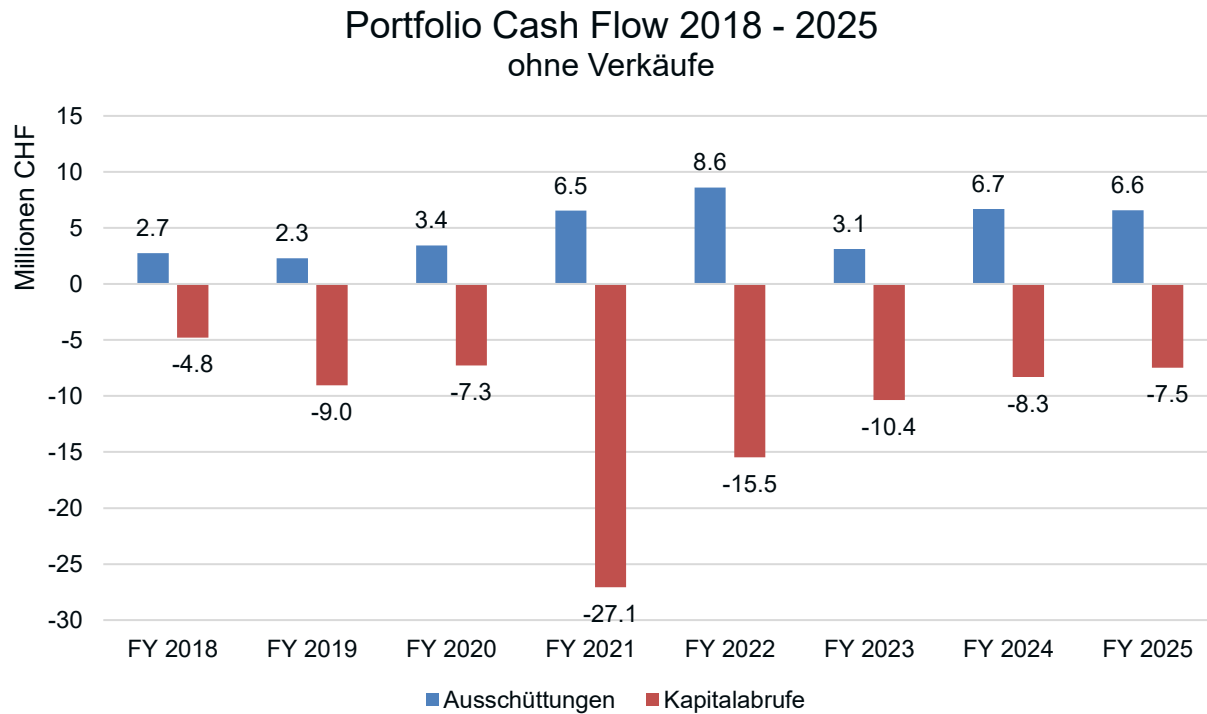
UNTERNEHMENSPROFIL – HISTORISCHE PERFORMANCE UND ZIELE

- ❖ Zielrendite: 12% p.a. Performance des Private Equity Portfolio.
Performance = unrealisierte Wertanpassungen +/- Verkaufserfolg
- ❖ Unternehmensziel: Etablierung der Matador als führende, börsennotierte Secondary Private Equity Gesellschaft durch exponentiellen Portfolioausbau und Steigerung der Liquidität der Aktie.



Rollierender 5 Jahres Durchschnitt Performance 15.3% und Ausschüttung 13.1%

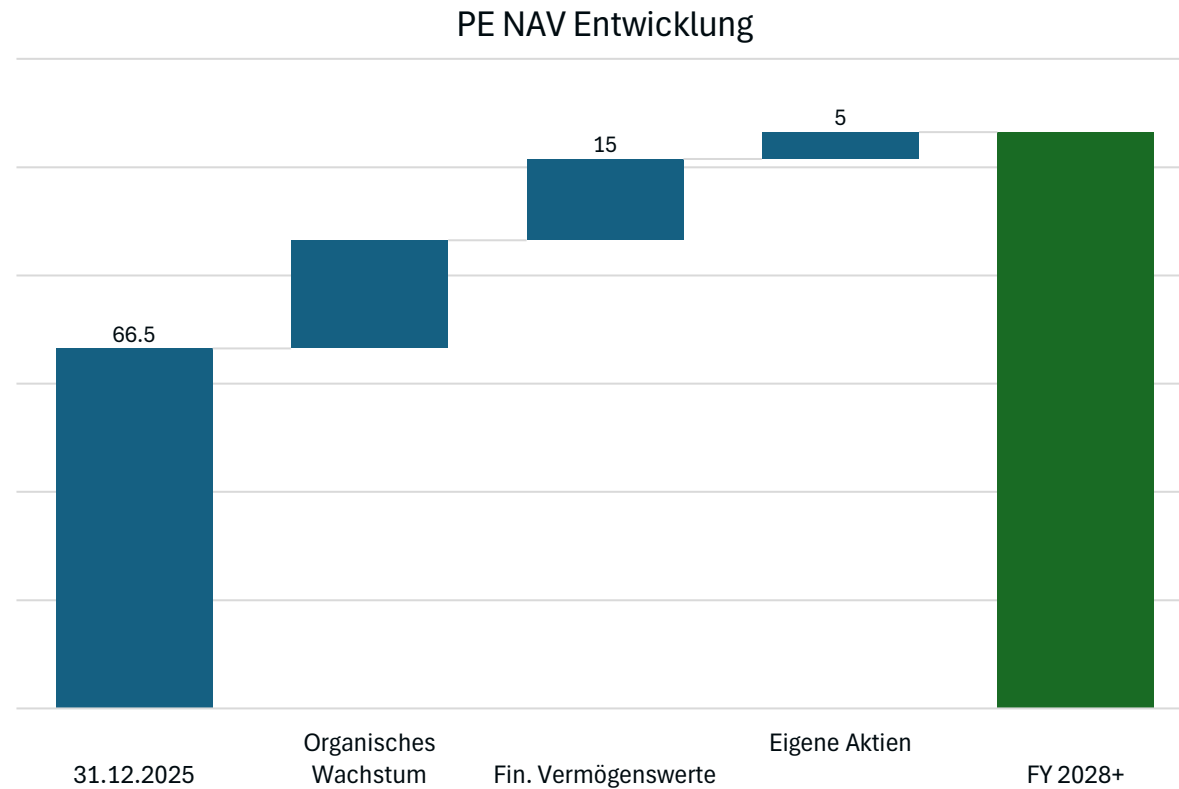
UNTERNEHMENSPROFIL – PORTFOLIO CASH FLOW UND ENTWICKLUNG



Private Equity Portfolio zum Ende GJ 2025 fast vollständig investiert.
 ↓
 Positive Portfolio Cash Flows erwartet.

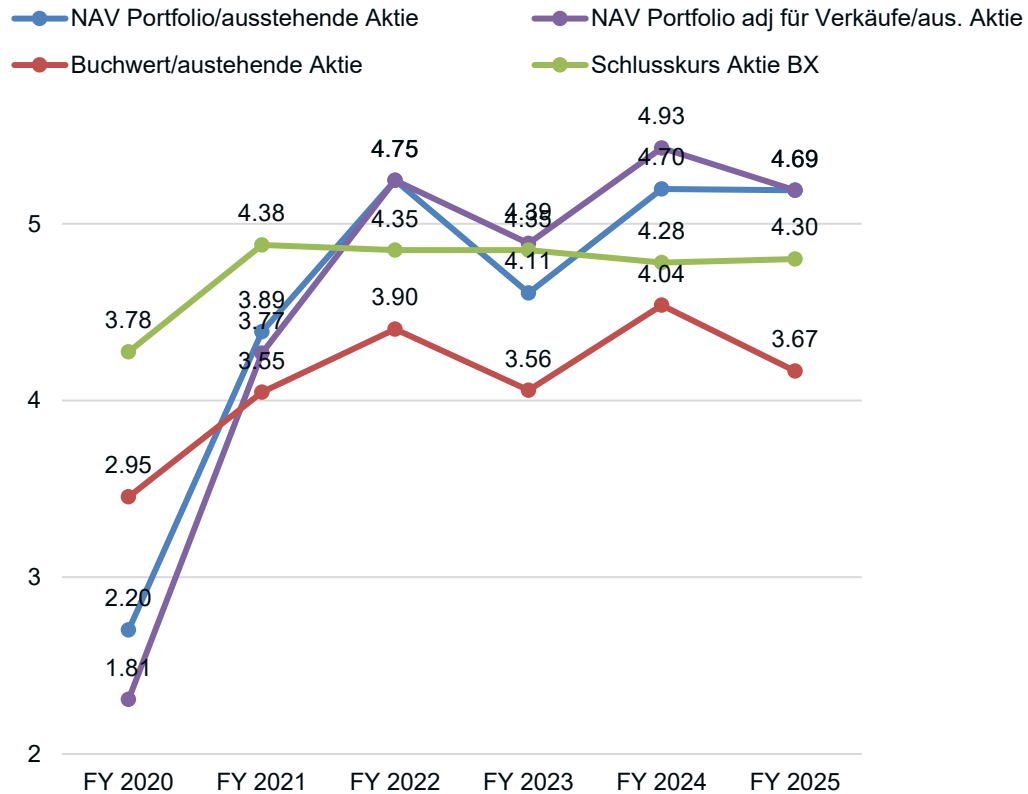
ROADMAP FÜR PORTFOLIO ENTWICKLUNG IN NAHER ZUKUNFT (KEINE GUIDANCE)

Heben von stillen Reserven in der Bilanz zur Stärkung des Portfolios auf > 100 Mio. CHF in den nächsten Jahren:

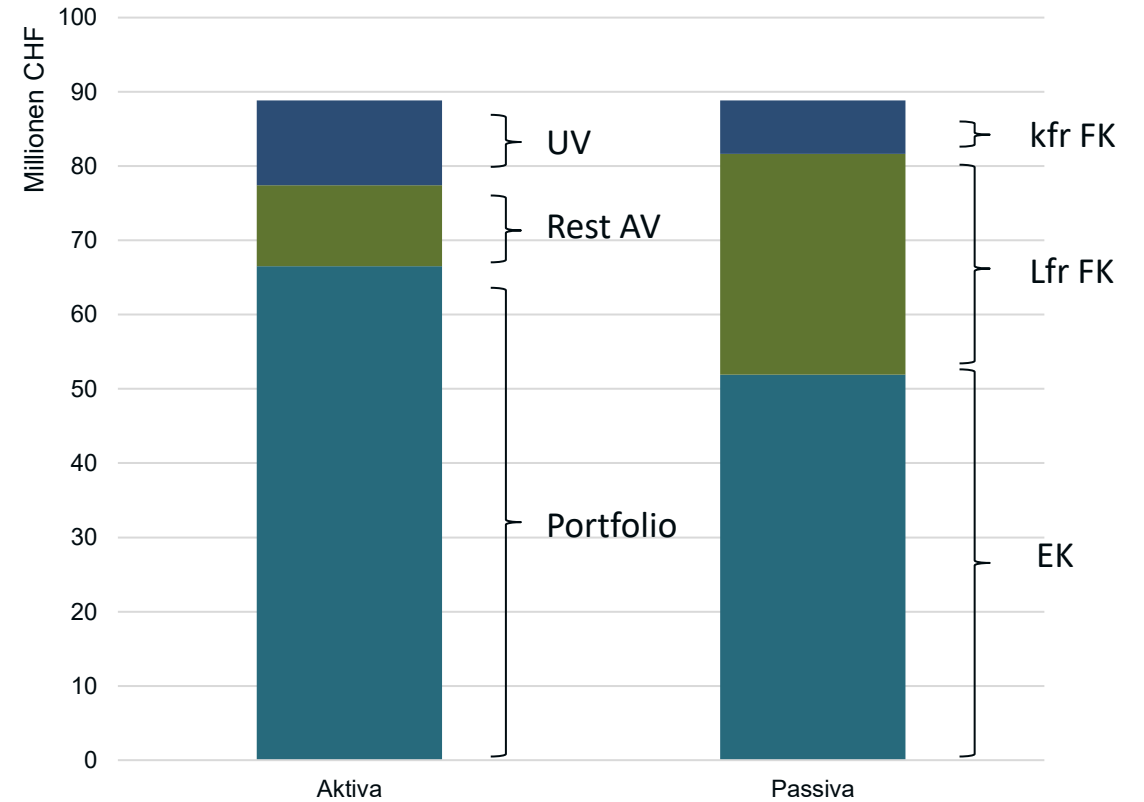


UNTERNEHMENSPROFIL – KPIs & BILANZ

KPIs in CHF



Robuste Bilanz



Bilanz zum 31.12.2025
 Bilanzsumme: 88.9 Mio. CHF
 PE Portfolio: 66.5 Mio. (75%) Eigenkapital: 52 Mio. (58%)

ZUSAMMENFASSUNG - WAS BIETET DIE MATADOR SECONDARY PRIVATE EQUITY AG IHREN AKTIONÄREN?

Einzige in der Schweiz börsennotierte **Secondary Private Equity Aktiengesellschaft**. Secondary Private Equity **wächst sehr stark** und im Vergleich mit anderen Anlageklassen sehr stabil und profitabel.

Diversifikation: Investition in ein sehr breit über Regionen, Branchen, Jahre und Stile diversifiziertes Portfolio (über 1.000 Unternehmen im Portfolio). **Sehr niedrige Korrelation mit Aktienindizes** (5Y rollierend in CHF: S&P 500: 0,26 / SMI: 0,29 / Russell2000: 0,25).

Langfristiger Track Record: stetige Portfolio Performance und Portfolioausschüttungen mit > 12% p.a. im Durchschnitt (CHF basiert).

Das **Management selbst ist größter Aktionär** -> hohes „Alignment of Interest“ mit allen Aktionären.

Erwerb der Fondsanteile mit Discount zum NAV sowie **Überprüfbarkeit der Qualität** als Grundstein für attraktive Renditen.

Kontinuierliche Rückflüsse ermöglichen einen fortlaufenden Portfolioausbau, i.e. **Compounding ohne Abflüsse**.

Günstige und faire Gesamtkostenstruktur: Das Management erhält überwiegend keine fixe Management-Fee, sondern erst ab einer Hurdle Rate von 8% eine erfolgsabhängige Fee von 20% plus high watermark (Start FY 2026).

Sehr hohe Skalierbarkeit.

FINANZ- UND VERANSTALTUNGSKALENDER / INFOS ZUR AKTIE

Halbjährliche Berichterstattung nach Swiss GAAP FER / Wechsel auf IFRS ab GJ 2026

Finanz- und Veranstaltungskalender:

- ❖ 23.-24.11.25 Eigenkapitalforum, Frankfurt
- ❖ 30.09.26 Halbjahresbericht 2026
- ❖ 16.-17.09.26 Investora, Zürich
- ❖ 21.05.26 Roadshow Zürich
- ❖ 20.05.26 Roadshow Paris
- ❖ 11.05.26 Frühjahrskonferenz, Frankfurt
- ❖ 16.04.26 Generalversammlung
- ❖ 27.03.26 Roadshow Südfrankreich
- ❖ 24.03.26 Roadshow Dublin
- ❖ 19.03.26 Geschäftsbericht 2025
- ❖ 12.03.26 Roadshow London
- ❖ 04.02.26 Hamburger Investorentage (HIT)

IR – Kontakt:

Alexander Lachmann
CFO
Email: ir@matador.ch

Infos zur Aktie:

- ❖ WKN / ISIN: A0Q3W8 / CH0042797206
- ❖ Aktienanzahl: 14.996 Mio. Inhaberaktien und 3 Mio. Namensaktien
- ❖ Börsenplätze: BX Swiss, Xetra, Frankfurt, Stuttgart (seit Mai 2025 wieder in Deutschland)
- ❖ Designated Sponsor (D): ICF BANK AG
- ❖ Research: SMC Research, Holger Steffen, Empfehlung: BUY, Kursziel 5.10 EUR



MATADOR
Secondary Private Equity AG

Matador Secondary Private Equity AG

Grundacher 5

CH-6060 Sarnen

www.matador.ch

LIQUIDITÄT ALS WETTBEWERBSVORTEIL