

Private Märkte gewinnen an Bedeutung

Börsengänge sind seltener geworden. Mit der auf Dermatologie ausgerichteten Galderma ist wieder einmal eine relevante Unternehmung kotiert worden, wobei der grösste Teil der Aktien (78 Prozent) immer noch in festen Händen des Privatmarkt-Managers EQT liegt. Das ist nicht untypisch.

Die Zahl der weltweit kotierten Unternehmen nimmt ab. Gleichzeitig steigt die Zahl der Unternehmen, die sich in den Händen von Privatmarkt-Managern befinden und mit flexiblen privaten Finanzierungsmodellen vorantreiben. Doch vom Potenzial dieses Marktes beim Eigen- wie auch beim Fremdkapital sind wir noch weit entfernt. Immerhin werden es täglich mehr und mehr Unternehmen, die sich nicht

für einen Börsengang, sondern für einen alternativen Weg entscheiden.

Dabei kommen immer mehr Lösungen aus professionellen und international erfahrenen Händen. Das ist auch deshalb bedeutsam, weil es ja bekanntlich nicht mehr viele Grossbanken gibt. Während viele regional oder national orientierte Banken ihre Kredite auf Unternehmen mit dem gleichen geografischen Fokus richten, werden zahlreiche wachstumsstarke mittelständische Unternehmen typischerweise mit Private Equity (Eigenkapital) und Private Debt (Fremdkapital) in ihrer grenzüberschreitenden Expansion gefördert.

Wesentlich ist jedoch, dass zusätzlich zum Kapital stets auch Expertise ins Unterneh-

men einfließt und häufig auch die Führung («Governance») verbessert wird. Fast immer begegnen sich Unternehmer und Privatmarkt-Manager auf Augenhöhe. Beide zeichnen sich oftmals durch ein unternehmerisches Flair aus.

Nicht selten ist es bei Nachfolgeregelungen der Fall, dass der Gründer-Eigentümer sich möglicherweise wieder auf seine technologische Kernkompetenz zurückziehen möchte. Er ist froh, wenn der Private-Equity-Miteigentümer sich um Themen wie Organisationsentwicklung, internationale Produkt- und Marktdiversifizierung und Unterstützung bei Akquisitionen sowie der anschliessenden Integration kümmert. Das sind Eigenschaften, welche eine Bank nicht bieten kann.

In ein solides Portfolio eines diversifizierten Anlegers gehört deshalb auch eine gute Portion Privatmarktkapital. Zumindest sollte man kotierte Privatmarkt-Manager berücksichtigen. Die Wachstumsraten von Partners Group sind eindrücklich. Beim eigenen Börsengang im Jahr 2006 waren es 11 Milliarden, welche auf Privatmärkten angelegt wurden. Inzwischen sind es mehr als 150 Milliarden.

Manche Privatmarktanbieter wie KKR und Apollo haben in den letzten zehn Jahren sogar noch steilere Wachstumsraten als Microsoft oder Apple hingelegt. Dabei kommt der allergrösste Teil des Kapitals von hochprofessionellen Anlegern. Diese wissen, dass die kotierten Märkte nicht breit diversifiziert sind – we-

der in den USA noch in der Schweiz. Umso mehr freuen sie sich darüber, dass ihr Portfolio mit gut bewirtschaftetem Eigen- und Fremdkapital auf Privatmärkten realwirtschaftlich breiter abgestützt ist und dabei sogar noch eine höhere Performance erzielt.



Maurice Pedernana
wirtschafft@luzernerzeitung.ch

Hinweis

Maurice Pedernana ist Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).