

DAS PRIVATE EQUITY POWER COUPLE DER SCHWEIZ

Falco Global Partners

Herr Falco Beccalli, als President und CEO von GE International hatten Sie einen Topjob inne, von dem andere nur träumen können. Wie kam es, dass Sie als Unternehmer auf die Private-Equity-Seite wechselten?

NANI FALCO BECCALLI: Nach über vier Jahrzehnten bei General Electric, in denen ich die europäischen und internationalen Geschäfte leitete, verspürte ich den Wunsch, meine umfangreiche Erfahrung in einen unternehmerischen Kontext einzubringen. Die Gründung von Falco Global Partners ermöglichte es mir, nicht nur Kapital bereitzustellen, sondern auch aktiv an der operativen Verbesserung und digitalen Transformation von Unternehmen mitzuwirken. Mein Ziel war es, nachhaltigen Wert zu schaffen und meine strategischen und operativen Kenntnisse direkt in die Entwicklung vielversprechender Unternehmen einzubringen. Meine langjährige Erfahrung, Firmen operativ und «hands-on» zu führen, spielt eine fundamentale Rolle!

Als Gründerpaar bringen Nani und Patricia Falco Beccalli nicht nur eine geballte Kompetenz, sondern auch jahrzehntelange Topmanagement- und Investorenerfahrung mit. Als international bekannte Persönlichkeiten sind sie angetreten, die Private-Equity-Branche neu zu definieren. Ihr jüngstes Unterfangen: die Lancierung des weltweit investierenden «Protection Fund».

**Interviewpartner Patricia Falco Beccalli und Nani Falco Beccalli
Autor Bernhard Bauhofer**

Frau Falco Beccalli, lange Jahre waren Sie als CNBC-Anchored am Puls der Wirtschaft und Finanzmärkte. Was macht die Beteiligung an nicht börsenkotierten Unternehmen gerade aktuell so interessant?

PATRICIA FALCO BECCALLI: Meine Zeit als Finanzjournalistin bei CNBC hat mir tiefe Einblicke in die Dynamik der globalen

Märkte und die Herausforderungen von Unternehmen gegeben. Die direkte Beteiligung an nicht börsenkotierten Unternehmen bietet die Möglichkeit, abseits der oft kurzfristigen Quartalsziele der Börse langfristige Strategien zu verfolgen. Man kann eng mit den Unternehmen zusammenarbeiten, um operative Verbesserungen umzusetzen und nachhaltiges Wachstum zu fördern. Zudem ermöglicht es, in innovative Geschäftsmodelle und Technologien zu investieren, die noch nicht im Rampenlicht der öffentlichen Märkte stehen. Und zu guter Letzt ist noch hinzuzufügen, dass ein erfolgreicher Exit unserer Investments durchaus eine erfolgreiche Börsennotierung sein kann.

Wie ist es, mit dem Lebenspartner eine Firma zu gründen und zu leiten?

PATRICIA FALCO BECCALLI: Ein Unternehmen mit dem eigenen Lebenspartner zu gründen und zu führen, ist sowohl eine grosse Chance als auch eine Herausforderung. Einerseits bringt es viele Vorteile mit sich: Man kennt sich auf einer tiefen Ebene, vertraut einander und teilt oft eine gemeinsame Vision. Diese enge Verbindung kann die Entscheidungsfindung beschleunigen und eine aussergewöhnliche Vertrauensbasis schaffen – ein unschätzbare Vorteil in der Geschäftswelt.

Gleichzeitig erfordert diese Konstellation klare Strukturen und eine bewusste Trennung von Berufs- und Privatleben. Es ist wichtig, klare Rollen und Verantwortlichkeiten festzulegen, um Konflikte zu minimieren. Ein transparenter Austausch, regelmässige strategische Diskussionen und das gegenseitige Respektieren unterschiedlicher Meinungen sind essenziell, um erfolgreich zusammenzuarbeiten. Im Private-Equity-Bereich, wo Entscheidungen oft grosse finanzielle Auswirkungen haben, kann eine solche Partnerschaft von gegenseitiger Ergänzung profitieren. Unterschiedliche Stärken und Perspektiven – ob strategisch, operativ oder kommunikativ – können das Unternehmen bereichern. So ist der Schlüssel zum Erfolg, sich als Team zu sehen, professionell zu handeln und gleichzeitig den privaten Raum zu wahren. Letztlich ist es wichtig, den Investoren auch zu zeigen, dass die Themen Gender Diversity im Topmanagement sowie Nachfolge schon ab der Unternehmensgründung Teil unserer Corporate Identity und unserer Werte sind.

Private-Equity-Investoren haftet der Ruf der «Heuschrecken» an. Geht es hier im Sinne von Rein-Raus-Investments nur um den schnellen Gewinn?

NANI FALCO BECCALLI: Dieser Ruf ist ein Missverständnis, das nicht auf alle Private-Equity-Firmen zutrifft. Bei Falco Global Partners verfolgen wir einen anderen Ansatz. Unser Fokus liegt auf langfristigen Investitionen, bei denen wir eng mit den Unternehmen zusammenarbeiten, um deren Wert nachhaltig zu steigern. Wir bringen nicht nur Kapital ein, sondern auch unsere operative Expertise, um gemeinsam mit dem Management Verbesserungen umzusetzen und Wachstumspotenziale zu realisieren. Das ist die



DNA unserer Firma: Wir fragen uns immer schon in der Phase des «Deal Sourcing», wie wir operative langfristige Werte für das Unternehmen und alle Stakeholder schaffen können. Natürlich spielen finanzielle Aspekte immer eine wichtige Rolle, aber die operative Beteiligung (nicht nur die finanzielle) schafft langfristig stabile Unternehmen und Wirtschaftszentren. Unser Ziel ist und bleibt es, stabile und erfolgreiche Unternehmen aufzubauen, die langfristig Bestand haben.

Die Vorbereitungen für die Lancierung des «Falco Protection Fund» laufen auf Hochtouren. Welche Überlegungen liegen dem zugrunde?

NANI FALCO BECCALLI: Der «Protection Fund» wurde ins Leben gerufen, um in mittelständische Unternehmen zu investieren, die in Bereichen tätig sind, die wir als essenziell für ein sicheres und nachhaltiges Leben betrachten. Dazu gehören unter anderem die physische und digitale Sicherheit, die Energiesicherheit sowie der Schutz von Lieferketten ▶

in der Lebensmittelproduktion. Angesichts globaler makroökonomischer, geopolitischer und technologischer Trends sehen wir in diesen Sektoren erhebliche Wachstumschancen. Unser Ziel ist es, durch gezielte Investitionen in diesen Bereichen sowohl wirtschaftlichen Erfolg als auch gesellschaftlichen Nutzen zu erzielen. Digitale Innovationen spielen hier eine zentrale Rolle, auch in ganz klassischen infrastrukturbasierten Unternehmen.

Was macht diesen Fonds einzigartig und für welches Investorenprofil ist er besonders attraktiv?

PATRICIA FALCO BECCALLI: Der «Protection Fund» zeichnet sich durch seinen thematischen Investitionsansatz aus, der auf essenzielle Schutzbedürfnisse unserer Gesellschaft fokussiert ist. Wir streben Mehrheitsbeteiligungen an und konzentrieren uns geografisch auf Europa und die USA mit Investitionsgrößen zwischen 50 und 300 Millionen US-Dollar. Der Fonds soll eine Grösse von circa 1.2 Milliarden Dollar mit sehr niedrigem Leverage haben. Unsere einzigartige Kombination aus finanzieller Stärke und tiefgehender operativer Expertise ermöglicht es uns, Unternehmen nicht nur finanziell zu unterstützen, sondern auch aktiv deren Wert zu steigern. Dieser Fonds ist besonders attraktiv für Investoren, die langfristig orientiert sind und Wert auf nachhaltige Wertschöpfung sowie gesellschaftlichen Impact legen.

Ihr Fonds ist in Singapur domiziliert. Welche Rolle nimmt der Standort Schweiz ein?

NANI FALCO BECCALLI: Obwohl der «Protection Fund» in Singapur domiziliert ist, bleibt die Schweiz ein zentraler Standort für Falco Global Partners. Ein wichtiger Grund, den Fonds in Singapur zu domizilieren, ist, dass asiatische Investoren und diejenigen aus dem mittleren Osten wesentlich aufgeschlossener sind, in unseren «Falco Protection Fund» zu investieren. Für unsere europäischen LPs werden wir in Luxemburg domizilieren. Unser Hauptsitz befindet sich in Wollerau, und von hier aus steuern wir viele unserer operativen Aktivitäten. Die Schweiz bietet mit ihrer stabilen politischen und wirtschaftlichen Lage sowie ihrem hervorragenden Finanzplatz ideale Bedingungen für unsere Geschäftstätigkeiten. Zudem ermöglicht uns die internationale Ausrichtung der Schweiz den Zugang zu globalen Märkten und Investoren.

Falco Global Partners hebt die «Operational Excellence» hervor. Wie kommt diese im Zusammenhang mit dem Fonds zum Tragen?

NANI FALCO BECCALLI: Operational Excellence ist ein zentraler Bestandteil unserer Investmentstrategie, denn Private Equity bedeutet für uns mehr als nur Kapitalbereitstellung. Wir investieren gezielt in Unternehmen, bei denen durch strategische und operative Verbesserungen ein nachhaltiger Wertzuwachs erzielt werden kann. Beim Protection Fund bedeutet dies, dass wir nicht nur Finanzmittel zur Verfügung stellen, sondern auch aktiv an der Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen mitwirken. Unser Team bringt tiefgehendes Know-how in den Berei-

chen Unternehmensstrategie, digitale Transformation, Effizienzsteigerung und Skalierung mit. Dadurch können wir Prozesse optimieren, operative Risiken minimieren und langfristige Wachstumspotenziale realisieren. Wir arbeiten eng mit dem Management der Unternehmen zusammen, um bewährte Verfahren aus verschiedenen Industrien zu implementieren. Der Fokus liegt auf nachhaltiger Wertsteigerung, nicht auf kurzfristigen Gewinnen. So stellen wir sicher, dass unsere Investments nicht nur finanziell erfolgreich sind, sondern auch widerstandsfähig gegenüber wirtschaftlichen und geopolitischen Herausforderungen bleiben.

Aktien und andere klassische Anlagen scheinen aktuell überhitzt zu sein. Wie profitiert Private Equity hier als alternative Anlageklasse?

PATRICIA FALCO BECCALLI: In Zeiten volatiler Aktienmärkte und hoher Bewertungen klassischer Anlageklassen wird Private Equity als alternative Investitionsform besonders attraktiv. Während öffentliche Märkte stark von kurzfristigen Schwankungen, geopolitischen Unsicherheiten und Zentralbankentscheidungen beeinflusst werden, bietet Private Equity eine langfristige Perspektive. Ein wesentlicher Vorteil ist, dass Private-Equity-Investoren direkten Einfluss auf die Unternehmen nehmen können. Anstatt sich auf Marktbewegungen



zu verlassen, haben wir die Möglichkeit, durch strategische Massnahmen und operative Verbesserungen Wert zu schaffen. Zudem sind Private-Equity-Investments weniger von spekulativen Marktstimmungen abhängig und können von langfristigen wirtschaftlichen Trends profitieren.

Gerade in überhitzten Marktphasen bietet Private Equity einen Zugang zu attraktiven Unternehmen mit stabilem Wachstumspotenzial, die nicht börsenkotiert sind. Dies ermöglicht Investoren, breit diversifiziert zu bleiben und von der langfristigen Wertsteigerung zu profitieren, ohne sich den täglichen Schwankungen der Aktienmärkte auszusetzen.

Protection, also Schutz, ist das übergreifende Thema des Fonds. Welche konkreten Bereiche deckt der Fonds ab und wie wird der Anlegerschutz gewährleistet?

NANI FALCO BECCALLI: Der Protection Fund fokussiert sich auf Investitionen in Unternehmen, die essenzielle Schutzbedürfnisse der modernen Gesellschaft adressieren. Dabei stehen vier Kernbereiche im Mittelpunkt:

1. Physische Sicherheit des Menschen – Investitionen in Unternehmen, die innovative Lösungen für den Schutz von Infrastruktur, kritischen Versorgungseinrichtungen und Menschen entwickeln,
2. Digitale Sicherheit & Datenschutz – Förderung von Cybersecurity-Technologien und Lösungen zur Absicherung von Daten und Netzwerken,
3. Energiesicherheit – Beteiligungen an Unternehmen, die nachhaltige Energielösungen bieten und zur Stabilität von Energieversorgungsketten beitragen,
4. Schutz der Lebensmittelversorgung – Unterstützung von Unternehmen, die sich auf nachhaltige Landwirtschaft, Lebensmittelproduktion und Lieferkettenmanagement konzentrieren.

Hinsichtlich des Anlegerschutzes setzen wir auf höchste Transparenz, klare Governance-Strukturen und ein aktives Risikomanagement. Unser Investmentansatz kombiniert konservative Due-Diligence-Prozesse mit langfristigen Strategien, um Risiken zu minimieren. Zudem sorgt die Strukturierung des Fonds in Singapur für eine stabile regulatorische Umgebung, die internationalen Standards entspricht.



Private Equity war lange Zeit eine männerdominierte Branche. Mittlerweile zählen immer mehr Frauen zu den Leistungsträgern. Was führte zu dieser Entwicklung?

PATRICIA FALCO BECCALLI: Die zunehmende Präsenz von Frauen in Private Equity ist das Ergebnis mehrerer paralleler Entwicklungen. Erstens wächst das Bewusstsein in der Finanzbranche für die Vorteile diverser Teams. Studien zeigen, dass heterogene Teams bessere Investmententscheidungen treffen und langfristig erfolgreicher sind. Zweitens setzen immer mehr Unternehmen gezielt auf Förderprogramme und Mentoring, um weibliche Talente in Führungspositionen zu bringen. Viele Private-Equity-Firmen haben Diversity-Initiativen gestartet, die darauf abzielen, Frauen aktiv zu rekrutieren, zu fördern und in entscheidenden Rollen zu halten. Drittens hat sich das traditionelle Bild der Finanzbranche gewandelt. Netzwerke wie «Level 20» oder «Women in Private Equity» haben die Sichtbarkeit von Frauen in der Branche erhöht und neue Vorbilder geschaffen. Auch institutionelle Investoren achten verstärkt darauf, mit Fondsmanagern zusammenzuarbeiten, die Diversität ernst nehmen.

Obwohl es noch viel Potenzial für weitere Fortschritte gibt, zeigt sich ein klarer Trend: Frauen übernehmen zunehmend Führungspositionen im Private-Equity-Bereich und prägen die Branche nachhaltig mit. ■

www.falcoglobalpartners.com