

Die Kosten des Nicht-Handelns

Von Jason Paltrowitz, OTC Markets Group¹, New York City

„Wir erleben einen grundlegenden Wandel bei der Kapitalverteilung globaler Investoren.“

==

Nach mehr als einem Jahrzehnt der Dominanz des US-Marktes beginnt sich das globale Kapital zu bewegen. Goldman Sachs Research stellte kürzlich fest, dass „US-Aktien in den kommenden zehn Jahren voraussichtlich schlechter abschneiden werden als internationale Märkte“ und hob damit die wachsende Bedeutung der Diversifizierung außerhalb der USA hervor.

Für US-Investoren bedeutet dies ein Umdenken in Bezug auf Konzentrationsrisiken, Bewertungen und langfristige Renditen. Nach Jahren der Gewinne, die von einer kleinen Gruppe von Technologie- und KI-Unternehmen getragen wurden, verteilt sich das Kapital zunehmend auf Chancen mit messbarer Leistung und stabilen Ergebnissen.

Investoren wenden sich verstärkt Branchen und Unternehmen zu, bei denen Technologie die Effizienz und Margen verbessert, anstatt der Haupttreiber der Bewertung zu sein.

Europa entwickelt sich zu einem zentralen Profiteur dieses Wandels, wobei Deutschland zunehmend in den Fokus rückt.

Warum deutsche Unternehmen für globale Investoren wichtig sind

US-Investoren schenken deutschen Unternehmen mit vorhersehbaren Cashflows und etablierten Geschäftsmodellen verstärkte Aufmerksamkeit. Während Start-ups ohne Umsatz weiterhin attraktiv bleiben, rücken Unternehmen in den Blick, bei denen operative Effizienz und technische Kompetenz direkt in Umsätze umgesetzt werden.

Deutschland ist Heimat vieler solcher Unternehmen. Von Maschinenbau und moderner Fertigung über Automobilinnovation, Chemie, Energie bis hin zur Pharmaindustrie: Diese Unternehmen verfügen über langjährige Kundenbeziehungen, klare Einnahmequellen und messbare Zusammenhänge zwischen Investitionen und Leistung.

In einem Markt, in dem Bewertungen wieder an Bedeutung gewinnen, findet dieses Profil großen Anklang. Die Frage ist, ob sich diese Unternehmen für Investoren ausreichend sichtbar machen.

¹ Die OTC Markets Group ist ein Partner der Deutschen Börse Capital Markets.

Warum der Heimatmarkt entscheidend ist

Für deutsche Emittenten bleibt Frankfurt der Ausgangspunkt. Eine starke Präsenz im Heimatmarkt bietet mehrere Vorteile:

- Inländische Investoren verstehen lokale Unternehmen, Vorschriften und Wettbewerbsdynamiken.
- Die Preisbildung orientiert sich stärker an Fundamentaldaten als an kurzfristigen Stimmungen.
- Das Agieren innerhalb eines vertrauten regulatorischen Rahmens ist effizienter und kostengünstiger als ein vorschneller Gang ins Ausland.

Unternehmen, die ausländische Börsennotierungen priorisieren, bevor sie im Heimatmarkt ausreichend etabliert sind, leiden häufig unter geringerer Liquidität, höheren Compliance-Kosten und geringerer Kontrolle über ihre Aktionärsstruktur. Dies gilt insbesondere für Small- und Mid-Cap-Unternehmen.

Zugang zu US-Investoren, ohne Verlassen Frankfurts

Deutsche Unternehmen können US-Investoren erreichen, ohne ihren Heimatmarkt aufzugeben. Über Cross-Trading-Mechanismen können US-Investoren deutsche Aktien während der US-Handelszeiten in US-Dollar über bekannte Brokerplattformen handeln, während das Hauptlisting und die Abwicklung in Frankfurt verbleiben.

Dieser Ansatz:

- erweitert die Investorenbasis ohne Verwässerung der Liquidität,
- erhält die inländische Preisfindung,
- reduziert Reibungsverluste für Investoren auf beiden Seiten.

Das Ergebnis: leichter Zugang, stärkere Beteiligung und eine bessere Übereinstimmung zwischen Fundamentaldaten und Marktentwicklung.

Handelsdaten bestätigen das Potenzial

Diese Veränderung im Anlegerverhalten ist bereits in den Daten sichtbar. Deutsche Wertpapiere auf OTC Markets, dem größten US-Handelsplatz für nicht-US-Unternehmen, verzeichneten 2025 einen Anstieg des durchschnittlichen Handelsvolumens um 67 % gegenüber dem Vorjahr. Mehrere deutsche Emittenten gehörten dabei zu den am aktivsten gehandelten internationalen Unternehmen auf OTCQX.

Diese Unternehmen weisen häufig gemeinsame Merkmale auf: etablierte Strukturen, messbare Effizienzgewinne und Bewertungen, die auf Leistung und nicht auf Prognosen basieren. In der heutigen Marktsituation hebt sich diese Kombination deutlich ab.

Fragen, die sich Managementteams stellen sollten

Für Emittenten sind die strategischen Fragen klar:

- Werden wir auf Basis unserer Fundamentaldaten bewertet oder durch eingeschränkten Investoren-zugang begrenzt?
- Führt das Interesse zu tatsächlicher Handelsaktivität?
- Sind wir auf Plattformen sichtbar, auf denen globales Kapital eingesetzt wird?
- Unterstützt unsere Aktionärsbasis Stabilität über Marktzyklen hinweg?
- Haben wir Hürden für internationale Investoren abgebaut?

In vielen Fällen lautet die Antwort nicht, das Heimatlisting zu ersetzen, sondern es zu stärken und gleichzeitig den Zugang für globale Investoren zu erweitern.

Die Kosten des Nicht-Handelns

Die deutschen Kapitalmärkte sind gut aufgestellt: hochwertige Unternehmen, klares Investoreninteresse und eine Infrastruktur, die sowohl nationale Listings als auch US-Cross-Trading unterstützt. Das Risiko liegt im Untätigbleiben.

Unternehmen, die ihren Zugang verbessern, werden profitieren. Wer zögert, könnte später erklären müssen, warum starke Fundamentaldaten sich nicht in der Marktentwicklung widerspiegeln. Für deutsche Emittenten ist der Weg klar: ein starkes Listing in Frankfurt sichern und gleichzeitig über OTC Markets effizient US-Investoren erreichen.

Kapital ist in Bewegung. Die Frage ist, wer bereit ist, es zu empfangen.