12.12.2011 – 08:55 Uhr

Coller Capital: Investoren sehen Private Equity vor großen Herausforderungen

London (ots) -

- Die europäische Staatsschuldenkrise wird ein Fünftel der institutionellen Private-Equity-Anleger (LPs) von Investitionen abhalten
- Die Hälfte der LPs hat "Zombie-Fonds" in ihren Portfolios und sieht für diese meist keine Lösung
- Institutionelle Anleger betrachten die Refinanzierung von bestehenden Übernahmekrediten als eine große Herausforderung für die Branche
- 93 Prozent der LPs werden in den nächsten 18 Monaten Neuinvestitionen bei bestehenden Fondspartnern ablehnen und viele LPs planen, sich nur mit geringeren Summen zu beteiligen

Gemäß dem neuesten Global Private Equity Barometer von Coller Capital sehen institutionelle Private-Equity-Investoren (LPs) in den nächsten Jahren große Herausforderungen auf die Branche zukommen. Jedoch bleiben die LPs der Ansicht, dass 2012 ein gutes Jahr für Private Equity sein wird, und rechnen mit hohen mittelfristigen Erträgen aus ihren Private-Equity-Portfolios.

Die Nachwirkungen der Spekulationsblase sind für Private-Equity-Investoren deutlich spürbar. Die Hälfte der LPs glaubt, "Zombie-Fonds" in ihren Portfolios zu haben. Dies sind Fälle, in denen Private-Equity-Manager (GPs) Fonds trotz fehlender Aussicht auf Rendite und entsprechende Erfolgsbeteiligung (Carried Interest) aufrecht erhalten, um weiterhin Managementgebühren zu beziehen. Die Investoren sind zudem skeptisch, dass sie etwas gegen solche Konstellationen unternehmen können: 72% der LPs sind der Ansicht, dass sie nur in wenigen Fällen eine Lösung finden werden; weitere 22% der LPs meinen, dass voraussichtlich in keinem dieser Fälle Abhilfe geschaffen werden kann.

Angesichts der Schwäche der heutigen Kreditmärkte ist die Mehrheit der Investoren der Auffassung, dass die Refinanzierung der aufgehäuften Schuldenberge aus Übernahmefinanzierungen, die zu einem großen Teil 2013 bis 2015 fällig werden, ein großes Risiko für die Branche darstellt.

Trotz dieser Sorgen sind die Investoren generell davon überzeugt, dass 2012 ein gutes oder sogar hervorragendes Private-Equity-Jahr sein wird. Mehr als zwei Drittel der LPs in Nordamerika teilen diese Ansicht. Die Erwartungen der Investoren an die Erträge aus Private Equity über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren sind fast auf das Niveau vor der Krise (Winter 2007/08) zurückgekehrt: Ein Drittel der LPs rechnet mit einer Rendite aus ihren Portfolios von 16% und mehr; die Hälfte der LPs erwartet eine Rendite von 11-15%.

Jeremy Coller, CIO von Coller Capital, meint zu den Barometer-Ergebnissen: "Manche werden vielleicht überrascht sein, dass Private-Equity-Investoren im Hinblick auf die Rendite optimistisch sind - obwohl doch die Branche vor so vielen Herausforderungen steht. Meiner Ansicht nach ist die Erklärung dafür in einem weiteren Ergebnis des Barometers zu finden: 93% der LPs sind davon überzeugt, dass Private-Equity-Beteiligungen zu gesünderen Unternehmen führen. In den Augen der Investoren kann die Branche weiterhin ihre Erträge erzielen, indem sie Unternehmen durch Investitionen stärkt und so Mehrwert schafft."

Private-Equity-Engagement der Investoren: Staatschuldenkrise und Fondsverlängerungen

Ein Fünftel der LPs weltweit hat vor, die Private-Equity-Engagements in Europa aufgrund der Staatsschuldenkrise zu reduzieren. Dies bedeutet jedoch keine Verringerung des Gesamtvolumens der Private-Equity-Investitionen. Auf globaler Ebene beabsichtigen zwar 17% der Investoren, ihren Private-Equity-Anteil zu reduzieren. Dieser Prozentsatz wird jedoch von den 24% der LPs übertroffen, die eine Erhöhung planen.

Hinzu kommt, dass etablierte GPs bereits große Mengen an nicht investierten LP-Geldern halten: 87% der Private-Equity-Investoren haben bereits für einige Fonds Aufforderungen zur Verlängerung des Investitionszeitraums erhalten. Zudem erwarten 78% der LPs weitere derartige Aufforderungen in den nächsten zwei bis drei Jahren.

Das Fundraising-Umfeld

Die genannten Gründe führen mit dazu, dass sich das Fundraising-Umfeld weiterhin schwierig gestalten wird. 93% der Private-Equity-Investoren weltweit werden voraussichtlich in den nächsten 18 Monaten einige Aufforderungen ihrer GPs zur Neuinvestition ablehnen. Ein durchschnittlicher Investor wird etwa ein Viertel solcher Aufforderungen ablehnen, wobei dieser Anteil von LP zu LP sehr stark variiert. Darüber hinaus werden viele Investoren sich nur mit geringeren Summen beteiligen, wenn sie bei ihren bisherigen GPs neu investieren: Nur ein Drittel der LPs plant in den nächsten 18 Monaten, die Höhe des Engagements bei allen GPs, bei denen sie erneut investieren, aufrecht zu erhalten.

Diese Herausforderungen im Fundraising werden noch dadurch verschärft, dass viele LPs unter Druck stehen, ihre Beteiligungen hinauszuzögern. Nur einer von fünf LPs wird sich voraussichtlich bei einem "ersten Closing" beteiligen. 17% der LPs sind grundsätzlich nicht bereit, sich bereits beim ersten Closing zu engagieren.

Die große Mehrheit, nämlich fast vier Fünftel der Investoren, ist der Ansicht, dass all diese Entwicklungen zusammen genommen zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Konditionen für LPs führen wird.

Axel Hansing, Partner bei Coller Capital, meint zum deutschsprachigen Markt: "Angesichts der globalen Verwerfungen an den Finanzmärkten lohnt sich für Investoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz umso mehr der Blick auf Private Equity als eine Anlageklasse, die nicht mehr wie in früheren Boomjahren von ausgeklügelten Finanzierungstechniken getrieben wird, sondern ihre Rendite geradezu bodenständig durch langfristiges Investment in erfolgreiche Geschäftsmodelle der Realwirtschaft erzielt."

Weitere Ergebnisse des Barometers

Diese Ausgabe des Barometers enthält ebenfalls Informationen über die Pläne und Meinungen von Investoren zu den folgenden Themen:

- Investitionspläne in Europa und Nordamerika
- Quellen für attraktive Private-Equity-Transaktionen für GPs
- Erwartungen hinsichtlich des Investitionstempos von GPs -Erträge aus "club deals"

Hinweise für Journalisten:

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds. Das Global Private Equity Barometer von Coller Capital ist eine einzigartige Momentaufnahme der weltweiten Trends in Private Equity. Es bietet einen zweimal jährlich erscheinenden Überblick über die Pläne und Meinungen von institutionellen Private-Equity-Anlegern aus Nordamerika, Europa und dem Asien-Pazifik-Raum.

Das aktuelle Barometer erfasste im Herbst 2011 die Ansichten von 107 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt. Seine Ergebnisse sind im globalen Maßstab für die LP-Gesamtheit repräsentativ bezüglich Standort der Anleger, Art der Investoren, gesamtes Fondsvolumen und Umfang der Erfahrung mit Private-Equity-Investments.

Über Coller Capital

Coller Capital, gegründet 1990, ist weltweit als Investor auf dem Sekundärmarkt für Private Equity führend - beim Erwerb von Anteilen an Private-Equity-Fonds (Wagniskapital, Buyout und Mezzanine) von den ursprünglichen Erstanlegern und der Übernahme von Unternehmensportfolios von Eigentümern oder Geldgebern von Unternehmen. Coller Capital verfügt über ein Fondsvolumen von etwa 8 Milliarden US-Dollar und agiert weltweit. Der Umfang der Einzelinvestitionen von Coller Capital bewegt sich im Bereich von 1 Million bis über 1 Milliarde US-Dollar. Im Jahr 2007 schloss der 5. Secondaries-Fonds, Coller International Partners V, mit Kapitalzusagen von 4,8 Mrd. US-Dollar, unterstützt von 200 der weltweit führenden institutionellen Investoren.

Der Name Coller Capital steht für die Entwicklung des Private-Equity-Sekundärmarktes insgesamt. Im Jahr 1994 legte das Unternehmen den ersten europäischen und 1998 den ersten globalen Sekundärmarktfonds auf. Coller Capital war zudem für viele der bedeutenden Transaktionen in der Branche verantwortlich. Dazu gehörten der Kauf des Private-Equity-Portfolios von NatWest für 1 Milliarde US-Dollar von der Royal Bank of Scotland, der erste bedeutende Erwerb eines Wagniskapitalportfolios von Lucent's Bell Labs und der Kauf des Portfolios von Abbey National über 900 Millionen US-Dollar.

Zu den jüngsten Transaktionen des Unternehmens gehören: ein Joint Venture mit Royal Dutch Shell im Wert von 1,1 Milliarden US-Dollar, Investitionen bei börsennotierten Private-Equity-Akteuren wie SVG Capital und 3i sowie der Erwerb des integrierten Finanzportfolios der Bank of Scotland von der Lloyds Banking Group.

Kontakt:

Volker Northoff
Northoff.Com Public Relations
Frankfurt/Main
+49 (0)69/408980-00
info@northoff.com

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100709873 abgerufen werden.