25.06.2012 – 08:10 Uhr

Coller Capital: Institutionelle Anleger erhöhen ihre Private-Equity-Quote / Große Herausforderungen für alle Beteiligten / Ergebnisse des Global Private Equity Barometers Sommer 2012

London (ots) -

- Die Manager von Private-Equity-Fonds (GPs) müssen Transparenz und Risikomanagement weiter verbessern
- Drei Viertel der institutionellen Private-Equity-Investoren (LPs) sind der Auffassung, dass sich die europäische Wagniskapitalbranche nur durch staatliche Interventionen erholen kann
- Nach Ansicht der LPs müssen ihre Interessensverbände wie die Institutional Limited Partners Association (ILPA) mehr zur Verteidigung von Private Equity tun
- Die Hälfte der LPs meint, dass sich die steigende Zahl separater LP-Konten negativ auf Private Equity auswirkt

Gemäß dem neuesten Global Private Equity Barometer von Coller Capital rechnen institutionelle Investoren (Limited Partners, LPs) damit, dass sich in den nächsten drei bis fünf Jahren der Anteil von Private Equity in den Anlageportfolios erhöhen wird, wobei 42% der LPs eine Erhöhung und 19% einen Rückgang erwarten. Sie sind zugleich der Ansicht, dass sowohl die LPs als auch die Fondsmanager (General Partners, GPs) und ebenso die Regierungen ihre Einstellungen und ihr Verhalten gegenüber der Branche ändern müssen.

Fast die Hälfte der LPs meint, dass Private Equity außerhalb der Branche als etwas "Schlechtes" angesehen wird, der Rest geht größtenteils von einer neutralen Beurteilung durch Außenstehende aus. Ermutigend ist allerdings, dass etwa zwei Drittel der Investoren die Auffassung vertreten, dass der Ruf der Branche schlechter ist, als sie es verdient hat. Sie selbst geben zu, einen Teil der Schuld daran zu tragen: Zwei Drittel der LPs sind der Ansicht, dass Investoren durch ihre Interessensverbände wie die Institutional Limited Partners Association (ILPA) mehr zur Verteidigung der Branche unternehmen sollten.

Investoren sind zudem nicht davon überzeugt, dass alle von LPs unterstützten Veränderungen für die Branche gut sind. Etwa die Hälfte der Private-Equity-Investoren ist der Meinung, dass die wachsende Zahl an separaten LP-Spezialkonten für besonders große Fondsinvestments, die einzelnen LPs Sonderkonditionen garantieren, eine negative Entwicklung darstellt. Spezialkonten werden als potenzielle Ursache für Interessenkonflikte zwischen den LPs eines Fonds betrachtet.

Nach Meinung der LPs müssen GPs ihre Transparenz und ihr Risikomanagement weiter verbessern. Etwa 60% der LPs sind davon überzeugt, dass branchenweit weitere Verbesserungen erforderlich sind, obwohl nur etwa 10% der Investoren meinen, dass die meisten GPs in diesem Bereich Defizite haben. Diese Bedenken spiegeln sich bei der Frage nach den größten Risiken für die Branche wider: Zwar sehen die LPs aufsichtsrechtliche Änderungen und das makroökonomische Umfeld als das größte Risiko für Private Equity an, doch wird auch dem Risiko, dass GPs nicht aus vergangenen Fehlern lernen oder sich zu Strategiewechseln verleiten lassen, große Bedeutung zugemessen.

Jeremy Coller, CIO von Coller Capital, meint zu den Barometer-Ergebnissen: "Die Entwicklung von Private Equity wurde in der Anfangszeit zum Großteil von den GPs angetrieben, doch sind die Herausforderungen, vor denen die Branche heute steht, zweifellos für LPs und GPs gleichermaßen von Bedeutung. Die Gefahren für den Ruf von Private Equity, die rapide Zunahme von Spezialkonten, die aufsichts- und steuerrechtlichen Bedingungen für europäische Wagniskapitalinvestitionen - dies sind alles Themen, bei denen LPs entscheidendes Gewicht haben. Wenn Private Equity der Gesellschaft sein volles Potenzial im Hinblick auf Wohlstand, Arbeitsplätze und Wettbewerbsfähigkeit zur Verfügung stellen soll, werden Investoren ihren Anliegen Gehör verschaffen müssen."

Axel Hansing, Partner bei Coller Capital, meint zum deutschsprachigen Markt: "Das äußerst volatile Börsenumfeld lenkt zu Recht den Blick auf Private Equity als Anlagealternative. Während bei Börsengängen Flaute herrscht und die Marktteilnehmer die weitere Entwicklung der Schulden- und Finanzkrise abwarten, hat sich der Private-Equity-Markt belebt. Das gilt sowohl für stattfindende oder in Vorbereitung befindliche Transaktionen als auch für die generelle Erwartung an den Anlageerfolg heimischer Fonds."

Wagniskapital in Europa

Alle europäischen Staaten wollen eine starke inländische Wagniskapitalbranche, die das Wachstum von Kleinunternehmen fördert. Drei Viertel der LPs sind jedoch davon überzeugt, dass sich die rückläufige Entwicklung in der europäischen Wagniskapitalbranche nicht ohne bedeutende staatliche Unterstützung durch bessere aufsichts- und steuerrechtliche Bedingungen umkehren kann. Das Barometer zeigt, dass der typische Investor (Median) in europäischen Wagniskapitalfonds eine Rendite von insgesamt nur 0 bis 5% aus seiner Anlage erzielt hat und dass über ein Drittel der LPs bei europäischen Wagnisfinanzierungen insgesamt Verluste einfuhren.

Die Bedingungen für europäisches Wagniskapital werden sich weiter schwierig gestalten - selbst mit staatlicher Unterstützung. Während die Mehrheit (59%) der LPs in Europa der Ansicht ist, dass mehr staatliche Unterstützung einen wesentlichen Unterschied machen würde, meint nur etwa ein Drittel der LPs aus den anderen Regionen der Welt, dass sich die europäische Wagniskapitalbranche wieder positiv entwickeln wird - selbst mit mehr staatlicher Hilfe. Nach Meinung vieler Investoren (71% der LPs in Europa und 56% der LPs im Asien-Pazifik-Raum) könnten jedoch Unternehmen als Wagniskapitalgeber die Lücke in der Frühphasenfinanzierung stärker füllen, wobei nordamerikanische Investoren hier skeptischer sind.

Sekundärmarkt und Distressed Debt

Der Sekundärmarktboom wird voraussichtlich weiter anhalten. Die Zahl der LPs, die in den nächsten zwei bis drei Jahren eine Transaktion als Käufer oder Verkäufer von Vermögenswerten auf dem Sekundärmarkt für Private Equity plant, liegt leicht oberhalb des historischen Hochs seit Existenz dieses Marktes.

Zudem herrscht eine große Übereinstimmung bezüglich der voraussichtlichen Renditen aus Distressed-Debt-Fonds. Drei Fünftel der Investoren rechnen in den nächsten drei bis fünf Jahren bei Distressed Debt mit jährlichen Nettorenditen von 11 bis 15%, wobei fast alle LPs (89%) eine Rendite von mindestens 11% aus dieser Anlageklasse erwarten.

Direkt- und Co-Investitionen

In den letzten Jahren sind die Direktinvestitionen von LPs in Privatunternehmen stark angestiegen. Im Sommer 2006 investierten laut dem Barometer nur etwa ein Drittel der Fondsanleger auch direkt in Unternehmen. Dieser Anteil ist nun auf zwei Drittel gewachsen. Es gibt keine Anzeichen dafür, dass sich dieser Trend abschwächen wird: 42% der LPs erklären, dass sie in den nächsten drei Jahren ihre Direktinvestitionen erhöhen werden.

Co-Investitionen sind ähnlich beliebt: Zwei Drittel der LPs investieren gemeinsam mit GPs. Etwa ein Drittel der LPs gibt sogar an, dass sie aktiv nach Gelegenheiten zur Co-Investition suchen oder GPs den Vorzug geben, die Co-Investments anbieten.

Europa und Nordamerika im Vergleich

Es überrascht nicht, dass Investoren eine unterschiedliche Entwicklung der wirtschaftlichen Bedingungen in Nordamerika und Europa vorhersehen. Sie rechnen fast einhellig mit einer Konjunkturerholung in Nordamerika in den nächsten 12 bis 18 Monaten. Nur ein Viertel der LPs prognostizieren dies für Europa. Die meisten LPs gehen von stagnierenden oder sogar schlechter werdenden wirtschaftlichen Bedingungen in Europa aus.

Bis zu einem gewissen Ausmaß erwarten sie, dass Private Equity diesem Trend nicht folgen wird. LPs rechnen mit einer weltweiten Verbesserung der Ausstiegsbedingungen für Private Equity. Sie sind jedoch der Ansicht, dass sich dies am meisten in Nordamerika bemerkbar machen wird: 88% der LPs gehen davon aus, dass sich die Ausstiegsbedingungen auf dem nordamerikanischen Markt verbessern werden.

Interessant ist, dass die allgemeinen Konjunktur- und Marktbedingungen vor allem europäische Investoren dazu veranlasst haben, Private Equity im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten positiv zu beurteilen. Während die Anlageklasse generell eine unverändert starke Unterstützung erfährt und Investoren aus allen Regionen unter dem Strich zumindest an ihren Zielallokationen festhalten, werden voraussichtlich ein volles Drittel der europäischen Investoren ihr Engagement in Private Equity in den nächsten zwölf Monaten erhöhen, wohingegen es nur 5% der LPs in Europa reduzieren wollen.

Private Equity in der Asien-Pazifik-Region

In den nächsten drei Jahren wird das Engagement der Investoren auf der ganzen Welt in Private Equity im Asien-Pazifik-Raum weiter rapide wachsen. Bei 39% der LPs aus Europa und Nordamerika werden in drei Jahren voraussichtlich mehr als ein Zehntel ihrer Private-Equity-Investitionen auf die Asien-Pazifik-Region entfallen, verglichen mit nur 15% bzw. 21% der Investoren aus diesen zwei Regionen heute.

Im asiatisch-pazifischen Raum ist Australien mit Abstand der attraktivste Ort für Buyout-Investitionen. Dagegen sind nach Ansicht der LPs China, Indien und Indonesien zurzeit die aussichtsreichsten Märkte für Wagniskapital- und Wachstumsinvestitionen.

Weitere Ergebnisse des Barometers

Die Sommerausgabe 2012 des Barometers analysiert auch die Meinungen der Anleger über:

- die strategischen Gründe der Investoren für Private-Equity-Investitionen
- die verschiedenen Haltungen der Investoren gegenüber der Berücksichtigung und Überwachung von ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Governance) bei der Fondsauswahl

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 Frühjahr 2012 die Ansichten von 101 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 11 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.

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 und Crédit Agricole.

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/100009477/100720729 abgerufen werden.