10.06.2014 – 07:30 Uhr

# Coller Capital (Studie): Investoren erkunden neue Modelle für Private-Equity-Beteiligungen

*London (ots) -*

- Ein Drittel der Private-Equity-Investoren haben in den letzten beiden Jahren ihre Zielallokation erhöht
- Limited Partners engagieren sich in "First Time"-Fonds, investieren auf "Deal by Deal"-Basis und reduzieren ihr Exposure zu Stamm-Fondsmanagern
- Zu hohe Schuldenquote wirkt sich laut Investoren negativ auf Private Equity in den USA aus

Family Offices und Versicherer waren in den vergangenen zwei Jahren beim Ausbau der Zielallokationen für Private Equity tonangebend, so das jüngste Global Private Equity Barometer von Coller Capital: Zwei Drittel der Family Offices und die Hälfte aller Versicherungsgesellschaften haben ihre Allokationen erhöht. Entsprechend liegt das Private-Equity-Investitionsvolumen von mehr als der Hälfte der Versicherer unterhalb ihrer Zielallokation - mit der Folge, dass sie das Investitionstempo in Private Equity beschleunigen müssen.

Die Erhöhung der Zielallokationen in Private Equity ist der soliden Performance dieser Anlageklasse in einem Niedrigzins-Umfeld zu verdanken: Ein Viertel der institutionellen Private-Equity-Anleger (Limited Partners, LPs) konnten seit Auflage ihres Private-Equity-Portfolios Nettojahresrenditen von mindestens 16% erwirtschaften. Sieben von zehn Investoren konnten Nettorenditen von mindestens 11% erzielen.

LPs suchen zunehmend nach neuen Wegen, um Anlageerfolge mit Private-Equity-Investments zu erzielen. Nahezu alle LPs (84%) beabsichtigen, in den nächsten Jahren keine weiteren Gelder bei Private-Equity-Fondsmagern (General Partners, GPs) anzulegen, deren letzte zwei oder mehr Fonds sie finanziert haben. Stattdessen beabsichtigt die Mehrheit im gleichen Zeitraum Investitionen in "First Time"-Fonds (Premierenfonds) neuer GPs - 70% der nordamerikanischen LPs haben dies vor. Dabei liegt der Fokus der an "First Time"-Fonds interessierten LPs mehr auf den Industrienationen als auf den Schwellenmärkten - 93% geben an, dass sie in "First Time"-Fonds investieren wollen, deren Anlageschwerpunkt auf entwickelte Private-Equity-Märkte gerichtet ist. Dagegen ziehen nur ein Drittel ein Investment in "First Time"-Fonds mit Investitionsfokus auf "Emerging Markets" in Betracht.

Die Beziehung zwischen LPs und GPs befindet sich nach wie vor im Wandel. Trotz ihrer jüngsten Erfolge hinsichtlich einer Änderung der Geschäftsbedingungen neuer Private-Equity-Fonds halten 44% der LPs weitere Neuerungen für wahrscheinlich, wobei sie von einer Änderung der Konditionen zu ihren Gunsten ausgehen. Dies sehen sie auch nicht als ein Nullsummenspiel an - 60% der nordamerikanischen LPs wären bereit, im Austausch gegen geringere Verwaltungsgebühren eine niedrigere "Hurdle Rate" (erwartete Mindestrendite) zu akzeptieren (eine Sicht, der sich knapp über 40% der Anleger aus anderen Teilen der Welt anschließen).

Außerdem loten die Investoren alternative Möglichkeiten für ein Private-Equity-Engagement aus - so arbeitet nahezu ein Viertel der LPs seit Beginn der Finanzkrise auf einer "Deal by Deal"-Basis mit GPs zusammen. Allerdings sind sie weniger flexibel bei Fonds, die eine unterdurchschnittliche Wertentwicklung aufweisen. Weniger als die Hälfte der LPs wären bereit, die Konditionen von Fonds, bei denen das Erreichen der angestrebten Rendite nicht zu erwarten ist, neu zu verhandeln, um damit die Interessen von LPs und GPs auszugleichen.

"Limited Partner sind gewissermaßen vom freien Jäger zum Wildhüter geworden", erläutert Jeremy Coller, CIO von Coller Capital, "Sie wissen genau, dass sie verstärkt die Initiative ergreifen müssen, damit Private Equity auch weiterhin das leistungsstärkste Element in ihren Anlageportfolios bleibt. Das zeigt sich nicht nur daran, dass sie ihre Private-Equity-Bestände permanent umgestalten, sondern auch an ihrer Bereitschaft, "First Time"-Fonds und "Deal by Deal-Commitments" zu erkunden - und sogar Änderungen der erwarteten Mindestrendite und der Gebühren in Erwägung zu ziehen."

Michael Schad, Partner bei Coller Capital, meint zum deutschsprachigen Markt: "In einem Umfeld weiterhin niedriger Zinsen stellt der steigende Renditedruck institutionelle Investoren vor immer größere Herausforderungen. Insbesondere Versicherer mit langfristigen, garantierten Zahlungsversprechen sind auf Anlageerfolge jenseits der traditionellen Investments in Staats- und Unternehmensanleihen angewiesen, die die nötigen Erträge nicht mehr liefern. Vor diesem Hintergrund bleiben Private-Equity-Investments unter

Renditegesichtspunkten attraktiv. Mit der Erwartung, dass diese Anlageklasse in den nächsten Jahren weiterhin zweistellige Renditen erwirtschaften wird, zeigt sich im deutschsprachigen Markt auf Seiten der Versicherer ein zunehmendes Interesse an Private Equity."

Regionen und Sektoren

Investoren bleiben weiterhin in Private-Equity-Investitionen weltweit engagiert - allerdings mit einer Reihe von Einschränkungen:

- Während die meisten europäischen LPs inzwischen gute Anlagechancen in ganz Europa (mit Ausnahme von Frankreich) sehen, lassen die US-Anleger größere Vorsicht walten - weniger als ein Drittel sind der Ansicht, dass Südeuropa in den nächsten drei Jahren gute Private-Equity-Investmentmöglichkeiten birgt.

- Die überschäumende Liquidität auf den Kreditmärkten bereitet den Anlegern in Nordamerika Kopfzerbrechen: Zwei Drittel der LPs sind der Ansicht, dass ein Überangebot an Krediten dazu führen wird, dass qualitativ schlechte Deals finanziert und qualitativ hochwertige Deals mit zu hohem Fremdkapitalanteil abgeschlossen werden.

- Zwar sind zwei Drittel der LPs überzeugt, dass sich die schwächere Investionsneigung gegenüber den aufstrebenden Ländern negativ auf die Renditen bestehender Private-Equity-Fonds in der Region auswirken wird, doch wollen sie sich dadurch nicht von strategischen Änderungen ihrer regionalen Allokationen abhalten lassen. Der Anteil derjenigen LPs, die ein Zehntel oder mehr ihres Private-Equity-Engagements im asiatisch-pazifischen Raum haben, wird sich in den nächsten drei Jahren verdoppeln: auf 38% für die US-amerikanischen und 29% für die europäischen Investoren.

- Bezüglich Venture Capital sind LPs aus allen Regionen überzeugt, dass der IT-Sektor die attraktivsten Investitionsmöglichkeiten bietet. Dabei zeigen europäische LPs merklich größere Begeisterung für eine Beteiligung an Biotech-Unternehmen als ihre nordamerikanischen Kollegen.

Secondaries

Zwei Drittel der LPs wollen sich in den nächsten zwei bis drei Jahren als Käufer oder Verkäufer am Sekundärmärkt für Private-Equity-Beteiligungen engagieren. Dabei ist zu erwarten, dass nordamerikanische Investoren sowohl beim Verkauf als auch beim Kauf am aktivsten sein werden.

Weitere Ergebnisse der Studie

Die Barometer-Ausgabe für Sommer 2014 gibt außerdem Aufschluss über die Meinungen der Investoren zu:

- Renditen der Private-Equity-Fonds aus den Jahren der Spekulationsblase ("Bubble Year"-Private-Equity-Fonds)
- Auswirkungen von "Crowdfunding" auf Venture Capital
- Investitionen der LPs in "Back-Office"-Systeme
- Erwartete Auswirkungen der AIFM-Richtlinie

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 (inkl. Mittlerer Osten).

Das aktuelle Barometer erfasste im Frühjahr 2014 die Ansichten von 115 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 Captital, gegründet 1990, ist weltweit als Investor auf dem Sekundärmarkt für Private Equity führend - beim Erwerb von Anteilen an Private-Equity-Fonds (Venture Capital, Buyout und Mezzanine) und der Übernahme von Unternehmensportfolios von Eigentümern oder Geldgebern von Unternehmen. Der Umfang der Einzelinvestitionen von Coller Capital bewegt sich im Bereich von 1 Million bis über 1 Milliarde US-Dollar.

Im Juli 2012 schloss der sechste Fonds von Coller Capital, Coller International Partners VI, mit Kapitalzusagen von 5,5 Mrd. US-Dollar von mehr als 200 der weltweit führenden institutionellen Anleger.

Der Name Coller Capital steht als Synonym für die Entwicklung des Sekundärmarktes für Private Equity. 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 der Erwerb von Fondspositionen und Direktanlagenportfolios von führenden Finanzinstituten in Europa und den USA.

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/100009477/100757331 abgerufen werden.