

08.06.2015 - 08:52 Uhr

Coller Capital (Studie): Vier Fünftel der institutionellen Private-Equity-Anleger waren seit der globalen Finanzkrise an Umstrukturierungen von Private-Equity-Fonds beteiligt

London (ots) -

- Private-Equity-Fonds neuer Anbieter (General Partners, GPs) erhalten hohe Kapitalzusagen und erzielen gute Renditen
- Anleger (Limited Partners, LPs) erwarten eine Aufstockung des Private-Equity-Anteils in ihren Portfolios
- Nahezu 40 Prozent der LPs beabsichtigen, in den nächsten zwei Jahren als Verkäufer auf dem Private-Equity-Sekundärmarkt aufzutreten - und 50 Prozent als Käufer
- Anleger sehen bessere Perspektiven für Private Equity im asiatisch-pazifischen Raum - China ausgenommen

80 Prozent der institutionellen Private-Equity-Anleger (Limited Partners, LPs) haben seit Beginn der globalen Finanzkrise Angebote zur Fondsumstrukturierung erhalten. Im selben Zeitraum hat ungefähr der gleiche Anteil der LPs an konkreten Fondsumstrukturierungen teilgenommen. Wie aus dem jüngsten Global Equity Private Barometer des führenden Sekundärmarktinvestors Coller Capital hervorgeht, haben ein Fünftel der institutionellen Anleger sogar mehr als fünf solcher Angebote erhalten.

Drei Viertel der nordamerikanischen LPs und nahezu die Hälfte (45 Prozent) der europäischen LPs haben sich seit der Finanzkrise in Debüt-Fonds neuer Anbieter (General Partners, GPs) engagiert. Verstärkt wurde dieser Trend durch die sehr gute Performance: 91 Prozent der LPs zufolge schnitten die Debüt-Fonds nämlich gleich gut oder besser als der Rest ihres Private-Equity-Portfolios ab.

Insgesamt liefert Private Equity den LPs nach wie vor attraktive Renditen; vier Fünftel aller Private-Equity-Portfolios konnten seit Auflage mit jährlichen Nettoerträgen von mehr als elf Prozent aufwarten. Beinahe die Hälfte der LPs erzielte Nettojahresrenditen aus nordamerikanischen Buyouts von über 16 Prozent.

Jeremy Collier, Anlagechef (Chief Investment Officer, CIO) bei Coller Capital, kommentiert: "Die Devise bei Private Equity lautet heute "schöpferische Zerstörung". Dabei beschleunigen die Anleger die natürlichen Veränderungsprozesse im Private-Equity-Umfeld, indem sie auf dem Sekundärmarkt sehr aktiv kaufen und verkaufen, neu gegründete Anbieter nachweislich unterstützen und entscheiden, aus umstrukturierten Fonds auszusteigen oder aber weiter in ihnen investiert zu bleiben."

Michael Schad, Partner bei Coller Capital, meint zum deutschsprachigen Markt: "Das Phänomen der Fondsumstrukturierung gewinnt in Nordamerika immer mehr an Bedeutung. Wir erwarten, dass dieser Trend über die nächsten Jahre verstärkt auch in Europa und der DACH-Region zu beobachten sein wird."

Schwerpunktbereiche der Anleger

LPs sehen Private Equity in der Region Asien-Pazifik positiver als noch vor drei Jahren. Was Indien, Taiwan, Japan, Korea und Australien angeht, so hat sich dort nach Meinung der LPs das Risiko-Ertrags-Profil verbessert. Die Anzahl derjenigen, die die Aussichten für Beteiligungsanlagen in Indonesien und Malaysia negativ bewerten, ist zurückgegangen. Dagegen schätzen Investoren das Risiko-Ertrags-Profil Chinas weniger positiv ein als noch vor drei Jahren: ein Drittel der LPs sind davon überzeugt, dass es sich seither verschlechtert hat.

Nach dem jüngsten Ölpreisrückgang beabsichtigen knapp die Hälfte der nordamerikanischen Anleger in den kommenden drei Jahren ein Engagement in Private-Equity-Fonds mit den Schwerpunkten Öl und Gas.

Co-Investments gelten inzwischen als fester Bestandteil von Private Equity. Die meisten LPs gehen davon aus, dass es trotz der wachsenden Größe der einzelnen Beteiligungsfonds auch weiterhin eine Vielzahl von Möglichkeiten für solche Co-Investments geben wird.

Bezüglich der Attraktivität sogenannter Longer-Life-Fonds (Private-Equity-Fonds mit einer erheblich längeren Lebensdauer als zehn Jahren) sind die Anleger allerdings geteilter Meinung. Annähernd die Hälfte betrachtet Fonds mit einer längeren Laufzeit als potenziell wertvolle Anlageoption, während die andere Hälfte davon überzeugt ist, dass sich das Private-Equity-Modell für Fonds mit erheblich längerer Laufzeit nicht eignet.

Fundraising-Umfeld

Sowohl mittel- als auch kurzfristig sind die Aussichten für das Fundraising im Private-Equity-Bereich gut. Über die Hälfte der LPs gehen davon aus, dass der Anteil von Private Equity in ausgewogenen Investmentportfolios in den nächsten drei bis fünf Jahren steigen wird. Kurzfristig liegt das Engagement in dieser Assetklasse bei der Hälfte der europäischen und einem Drittel der

nordamerikanischen Anleger überdies noch unter ihren Zielallokationen.

Bei den Anlegern herrscht eine sehr starke Nachfrage nach GPs, die attraktive Renditen erzielen. Zwei von drei LPs geben an, ihre Kapitalzusagen für neue Fonds seien in den letzten zwölf Monaten nicht vollständig berücksichtigt worden, während zwei von fünf LPs berichten, dass es ihnen im vergangenen Jahr mehrmals so ergangen sei.

"Frühbucherrabatte" sind aus dem Fundraising-Markt nicht mehr wegzudenken. Über vier Fünfteln der LPs wurden solche "Early-Bird"-Rabatte in den letzten beiden Jahren angeboten - und zwei Drittel der LPs haben dies genutzt.

Hinsichtlich der bei Private-Equity-Fonds anfallenden Gebühren weisen die Ansichten der Anleger eine aufschlussreiche geografische Gliederung auf. So halten die Hälfte der LPs in Nordamerika und Asien-Pazifik das derzeitige Gebührenniveau für akzeptabel, solange die Gebühren transparent sind und die Fondspersormance solide bleibt. Dagegen teilen nur 30 Prozent der europäischen LPs diese Ansicht; die meisten finden die Gebühren auch dann überhöht, wenn sie nachvollziehbar und die Renditen gut sind. Weniger als die Hälfte der Investoren (45 Prozent) werden von der Führung ihrer Organisation unter nennenswerten Druck gesetzt, die Gebühren zu reduzieren.

Kreditmärkte

Der Appetit institutioneller Anleger auf "Private Debt" (Kreditfinanzierung außerhalb des Bankensektors) ist nach wie vor rege. 53 Prozent der LPs haben sich entweder in jüngster Zeit in Private-Debt-Fonds engagiert oder beabsichtigen ein solches Engagement in absehbarer Zeit.

Bezeichnenderweise glauben über die Hälfte (56 Prozent) der Private-Equity-Anleger, dass an den Kreditmärkten inzwischen die Gefahr einer Überregulierung besteht (während ein Fünftel der LPs wiederum der Überzeugung ist, dass es noch weiterer aufsichtsrechtlicher Anstrengungen bedarf). Jedoch ist nur jeder fünfte LP der Ansicht, dass sich die jüngsten SEC-Richtlinien bezüglich einer Begrenzung der Fremdfinanzierungsquote mittel- bis langfristig nachteilig auf das Risiko-Ertrags-Verhältnis von Private Equity auswirken werden.

Weitere Ergebnisse der Studie

Die Ausgabe des Barometers für den Sommer 2015 gibt außerdem Einblick in die Meinungen der Investoren in Bezug auf:

- Die relative Renditen in unterschiedlichen Private-Equity-Bereichen
- Den Venture-Capital-Sektor
- Transparenz im Private-Equity-Bereich
- Konsolidierung und Kooperation kleinerer LPs
- Perspektiven für Private Equity in Europa
- Co-Investments
- Die Auswirkungen von EU-Verordnungen auf die Kommunikation zwischen LPs und GPs
- Die Auswirkungen monetärer Lockerung auf Private Equity in der Eurozone

Hinweise für Redakteure

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds.

Das Global Private Equity Barometer von Collier 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 (einschließlich Mittlerer Osten).

Das aktuelle Barometer erfasste im Frühjahr 2015 die Ansichten von 113 Private Equity-Investoren 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 Collier Capital

Collier Capital 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.

Das im Jahre 1990 gegründete Unternehmen hat seinen Sitz in London und unterhält zudem Niederlassungen in New York und Hong Kong. Das multinationale Investment-Team von Collier Capital - das größte auf den Sekundärmarkt spezialisierte der Welt - verfügt über eine einzigartige globale Reichweite.

Die von Collier Capital getätigten Investitionen erstrecken sich über die gesamte Bandbreite des Sekundärmarktes: von Einzelpositionen institutioneller Investoren in Private-Equity-Fonds kleineren Umfangs bis hin zu umfangreichen aus vielfältigen Anlagen zusammengesetzten Portfolios; von Beteiligungen von nur einer Million US-Dollar bis zu Transaktionen mit einem Volumen von über einer Milliarde US-Dollar.

Im Jahr 2012 schloss der sechste Fonds von Collier Capital, Collier International Partners VI, mit Kapitalzusagen in Höhe von 5,5 Milliarden US-Dollar von rund 200 der weltweit führenden institutionellen Anlegern.

Der Name Coller Capital steht als Synonym für die Entwicklung des Sekundärmarktes für Private Equity. Im Jahr 1994 legte das Unternehmen den ersten europäischen Sekundärmarktfonds und im Jahr 1998 den ersten globalen Sekundärmarktfonds auf.

Zu den ersten Transaktionen des Hauses gehörten im Jahr 2000 der Erwerb des Private-Equity-Portfolios von NatWest von der Royal Bank of Scotland mit einem Volumen von einer Milliarde US-Dollar (das zum damaligen Zeitpunkt größte Sekundärmarktinvestment) sowie die Übernahme der Secondaries der Abbey National im Jahr 2004 (das bis dahin größte von einem einzelnen Käufer getätigte Secondaries-Investment).

Zu den jüngsten Transaktionen des Unternehmens gehören: Transaktionen mit börsennotierten Private-Equity-Unternehmen wie SVG Capital und 3i, der Kauf zweier Portfolios mit einem Volumen von jeweils über 350 Millionen US-Dollar von Crédit Agricole, der Erwerb eines Private-Equity-Portfolios von über 1,9 Milliarden US-Dollar von der Lloyds Banking Group, die Auflegung eines Fonds im Wert von 400 Millionen US-Dollar für den Kauf eines Direktanlagenportfolios von der Credit Suisse und der Erwerb eines aus Fonds und "Directs" bestehenden Portfolios von der Monte dei Paschi di Siena mit einem Volumen von 175 Millionen Euro.

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/100009477/100773785> abgerufen werden.