07.12.2015 – 07:03 Uhr

Coller Capital (Studie): Für erfolgreiches Co-Investment fehlen Private-Equity-Investoren Know-how und Erfahrung / Ergebnisse der Investorenumfrage "Coller Capital Global Private Equity Barometer"

London (ots) -

- Die Anzahl der Limited Partner (LPs), die bei Private-Equity-Fondsmanagern (General Partners, GPs) Sonderkonten unterhalten, hat deutlich zugenommen
- LPs sind überzeugt, dass Größe und operative Handlungsfreiheit eines institutionellen Investors dessen Ertragsniveau mitbestimmen
- Einzelne Fondsmitarbeiter mit hervorragender Erfolgsbilanz sind für LPs bei der Wahl von Debüt-Fonds ausschlaggebend

Gemäß dem jüngsten Coller Capital Global Private Equity Barometer glaubt mit 84% die große Mehrzahl der institutionellen Private-Equity-Investoren (Limited Partners, LPs), dass ihnen im Allgemeinen die Fähigkeiten, Erfahrungen und Prozesse fehlen, um Co-Investments zu tätigen, also direkt in Unternehmen zu investieren anstatt ausschließlich über Private-Equity-Fonds. Grund dafür sei nicht allein, dass die Einhaltung der knappen Fristen, die die Fondsmanager (General Partners, GPs) für parallele Direktinvestments in ihre Portfolio-Unternehmen setzen, schwer fällt (was 71% der Investoren allerdings bestätigen) oder dass sie nicht in der Lage sind, Mitarbeiter mit den notwendigen Fachkenntnissen zu finden (was die Hälfte der LPs ebenfalls einräumt). Ein weiterer Grund sei laut 55% der Investoren, dass Limited Partner die Faktoren, welche die Wertentwicklung von Co-Investments bestimmen, nur unzulänglich verstehen.

Die Investoren gehen außerdem davon aus, dass unterschiedliche Limited Partner auch ein unterschiedliches Renditeniveau aus der Assetklasse erwirtschaften. So sehen sie eine zunehmende Benachteiligung kleinerer Anleger durch die hohen Beträge, mit denen sich ihre größeren Pendants in einzelnen Fonds engagieren, während kleine LPs nur beschränkt Zugang zu und weniger Verhandlungsmacht gegenüber den besten Fonds haben. Darüber hinaus sind sie der Ansicht, dass Investoren mit einem größeren operativen Handlungsspielraum, der es ihnen beispielsweise erlaubt, Direktinvestments zu tätigen, ausländische Niederlassungen zu eröffnen oder ihr eigenes Vergütungsniveau zu bestimmen, höhere Erträge aus Beteiligungen erzielen als Investoren mit stärkeren Restriktionen.

Der Anteil an LPs mit Sonderkonten (Managed Accounts) in Verbindung mit Private-Equity-Fonds hat in den letzten drei Jahren massiv zugenommen: von 13% im Sommer 2012 auf 35% der LPs heute. 43% der LPs finden allerdings, dass dieses Wachstum an Sonderkonten eine negative Entwicklung für die Branche darstellt, da es zu potenziellen Interessenkonflikten führt.

"Wir lesen immer wieder von der sich verändernden Dynamik der Private-Equity-Branche", sagt Jeremy Coller, CIO von Coller Capital, "aber die überwiegende Mehrheit solcher Artikel nimmt dabei die Warte der Fondsmanager ein. Diese Ausgabe des Barometers liefert wertvolle Denkanstöße zur Entwicklung der Branche aus der Sicht der Treuhänder und CIOs von Pensionsplänen sowie anderer Limited Partner."

"Der relativ neue Trend zu Co-Investments und direkten Beteiligungen bei Limited Partnern hält an", sagt Michael Schad, Partner bei Coller Capital mit Blick auf den deutschsprachigen Markt. "Die Branche sieht sich jedoch selbstkritisch und plant deswegen folgerichtig, in den nächsten Jahren verstärkt Personal für diese Bereiche einzustellen."

Schwerpunktbereiche der Investoren

Viele Investoren nehmen zunehmend direkte Private-Equity-Beteiligungen in den Blick. Das Barometer lässt auch für die Zukunft eine Fortsetzung dieses Trends erkennen. So plant etwas mehr als ein Drittel der Investoren in den nächsten zwei bis drei Jahren die Einstellung von Investment-Spezialisten mit Kompetenzen und Erfahrung in diesem Bereich. Mit 8% gehen jedoch nur wenige Investoren davon aus, dass Direktbeteiligungen gemischte Fonds je ganz ablösen werden; drei Viertel der LPs erwarten, dass beide Anlageformen auch künftig ein wichtiger Bestandteil im Instrumentarium der Limited Partner bleiben.

Investoren wollen weiterhin ihre Marktpositionen in den Schwellenländern ausbauen. In den nächsten drei bis vier Jahren wird der Anteil der LPs, die mit mehr als einem Zehntel ihrer Private-Equity-Investments in Schwellenmärkten engagiert sind, von 27% auf 44% steigen, obgleich 41% der Anleger angaben, dass ihre Private-Equity-Beteiligungen in Schwellenländern bislang hinter ihren Erwartungen zurückgeblieben sind. Die Aussichten in China schätzen Limited Partner weiterhin positiv ein: 37% geben an, dass China als Standort für Private-Equity-Investments in fünf Jahren attraktiver sein wird, während nur 17% glauben, dass es wohl weniger attraktiv sein wird.

Da sich viele Anleger seit der Finanzkrise an Debüt-Fonds neuer GPs beteiligt haben, hat das Barometer untersucht, worum es den LPs bei diesen Investments geht. Die Investoren wiesen auf eine Reihe von Faktoren hin, die sie beeinflussten, wobei jedoch nur einer fast durchweg (94%) angeführt wurde, nämlich dass in dem neuen GP-Team, in das sie investiert haben, Fondsmitarbeiter tätig sind, die sich bereits in anderen Positionen erfolgreich bewährt hatten.

Renditeerwartungen und Vermögensstrukturen

Mittelfristig sind die Erwartungen der Investoren nach wie vor hoch: 86% der Limited Partner rechnen in den nächsten drei bis fünf Jahren mit Nettojahresrenditen von mindestens 11% für ihre PE-Portfolios. Fast ausnahmslos geben sie an, dass die größte Gefahr für dieses Szenario von den derzeit übersteigerten Assetpreisen ausgeht. Die Mehrheit hält es für möglich, dass zumindest die besonders cleveren Limited Partner auch über den drei- bis fünfjährigen Horizont hinaus weiterhin ein solches Renditeniveau für sich beanspruchen können. Sie gehen dabei davon aus, dass sich auch nach Reifung der etablierten Teile des Private-Equity-Marktes neue Anlagemöglichkeiten eröffnen werden.

Das Barometer erfragte auch Investoren-Meinungen zu den möglichen Folgen eines 'Brexit' (Austritt Großbritanniens aus der EU) für die Entwicklung des europäischen Private-Equity-Segments. Eine geringe Zahl der Investoren (6%) glaubt, dass sich ein Brexit positiv auf ihre Erträge aus europäischen PE-Beteiligungen auswirken würde, während ein Drittel der LPs der Ansicht ist, dass er zu niedrigeren Erträgen führen würde.

Die zunehmende Attraktivität alternativer Anlageformen zeigt sich nicht zuletzt daran, dass 41% der Limited Partner eine Erhöhung ihrer Zielallokation für diese Assetklassen im Laufe der nächsten zwölf Monate planen. Nahezu die Hälfte der LPs (46%) hat vor, den Anteil ihrer Infrastrukturbeteiligungen zu erhöhen. Mehr als ein Drittel (37%) plant eine Aufstockung ihres Engagements in Private Equity.

Weitere Ergebnisse der Studie

Die Winterausgabe 2015-16 des Global Private Equity Barometers von Coller Capital gibt außerdem Einblick in die Meinungen der Investoren zu folgenden Themen:

- Bedeutung von Unternehmensmarken für GPs
- Renditeerwartungen in unterschiedlichen Regionen sowie bei verschiedenen Private-Equity-Typen
- Auswirkung möglicher Veränderungen bezüglich Transparenz und steuerlicher Behandlung von PE-Gebühren
- Anhaltendes Interesse der LPs an Private-Debt-Fonds
- Geplante Aufrüstung der Backoffice-Technologie bei LPs sowie daraus erwarteter Nutzen

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/100009477/100781509 abgerufen werden.