

04.06.2018 - 07:05 Uhr

Coller Capital (Private-Equity-Studie): Jeder sechste Limited Partner investiert in Fonds, die sich an Managementgesellschaften der General Partner beteiligen



Main (ots) -

- 61% der institutionellen Investoren (Limited Partner, LPs) haben

sich in letzter Zeit an ersten Closings von Private-Equity-Fonds beteiligt, da sie befürchteten, dass ihnen sonst nicht die angestrebte Beteiligungsquote zugeteilt wird

- LPs mit erfolgsabhängiger Vergütung erwirtschaften dreimal häufiger überdurchschnittliche Private-Equity-Renditen
- Vier von fünf LPs glauben, dass von General Partnern (GPs) geführte Secondaries zu einem festen Bestandteil von Private Equity werden
- Selbst in den gegenwärtigen Aktienmärkten befürworten die meisten LPs ausgewählte Public-to-Private-Akquisitionen

Limited Partners, die sich über Spezialfonds an GP-Managementgesellschaften beteiligen, haben sich laut dem neuesten Global Private Equity Barometer von Collier Capital zu einer festen Größe im Private-Equity-Bereich entwickelt. Jeder sechste LP investiert bereits in diese Strategie, und dieser Anteil dürfte in der Zukunft auf über ein Drittel steigen.

Ein weiterer Trend, der in letzter Zeit immer mehr in den Fokus rückt, sind von GPs geführte Secondaries. Beinahe aus dem Stand heraus hat sich das Volumen dieser Transaktionen in den letzten Jahren stark erhöht. Das Barometer zeigt, dass diese Transaktionen voraussichtlich auch nicht weniger werden: Vier von fünf LPs gehen davon aus, dass von GPs geführte Secondaries in Zukunft ein fester Bestandteil des Sekundärmarktes sein werden.

Obwohl hohe Bewertungen für alle Anleger ein Thema sind, vertrauen die Investoren trotzdem in die Fähigkeit von Private Equity, Wertsteigerungspotenziale zu erkennen und zu schaffen - auch an den Aktienmärkten. Immerhin 86% der LPs sind der Meinung, dass für Private Equity - je nach Situation - Public-to-Private-Transaktionen nach wie vor sinnvoll sind. Nordamerikanische LPs sind dabei besonders optimistisch, 98% von ihnen befürworten unter den richtigen Umständen solche Take-Privates.

"Wer nicht an aktives Management in öffentlichen Märkten glaubt, sollte auf private Märkte setzen", sagt Jeremy Collier, CIO von Collier Capital. "Private Equity bedeutet aktives Management auf Hochtouren. Für Anleger haben sich Investitionen in Private Equity bis jetzt immer gelohnt und die Investoren sind überzeugt, dass diese sich auch in Zukunft lohnen werden: zwei Drittel der Limited Partners sagen, dass sie Private Equity weiterhin für innovationsfreudig halten."

"Die verschiedenen Facetten des Private-Equity-Marktes entwickelt sich stetig weiter, es ist interessant zu sehen, dass Investitionen in GP Management Companies und GP Led Secondaries in kurzer Zeit weite Akzeptanz in der Investorenwelt gefunden haben", sagt Michael Schad, Partner und Head of Investment Management bei Collier Capital.

Konkurrenzfähigkeit ist wichtig

Der Wettbewerb zwischen den LPs um Anteile an den besten Private-Equity-Fonds hat in den letzten Jahren zugenommen. Mehr als drei Fünftel der LPs haben sich in letzter Zeit an ersten Closings von Private-Equity-Fonds beteiligt, da sie befürchten, sonst nicht die angestrebte Beteiligungsquote zu erreichen. Dies bleibt nicht folgenlos: Das Barometer zeigt, dass die größten Investoren - diejenigen, die mehr als 50 Milliarden Dollar an Private-Equity-Vermögen verwalten - der Ansicht sind, dass ihre Renditen am stärksten dadurch eingeschränkt werden, dass sie nicht genügend Kapital bei ihren bevorzugten Managern anlegen können.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass die Suche nach den Top-Managern der Zukunft ein zentrales Anliegen der Investoren bleibt. Neun von zehn LPs berichten, dass ihre eigenen Research- und Outreach-Programme in letzter Zeit zu neuen Geschäftsbeziehungen mit GPs geführt haben - und über drei Viertel der Investoren haben aufgrund von Empfehlungen neue Geschäftsbeziehungen mit GPs geknüpft.

Spitzenkräfte zu gewinnen und zu motivieren, ist für Anleger genauso wichtig wie für GPs - weit über die Hälfte (58%) der LPs sagen, dass ihre Fähigkeit, die Erträge aus der Anlageklasse zu steigern, stark eingeschränkt wird durch Schwierigkeiten, genügend hochqualifizierte Talente zu gewinnen. Das Barometer zeigt, dass sie dies wohl richtig einschätzen - und es zeigt auch, was sie dagegen unternehmen. Nur etwas mehr als die Hälfte der Anleger bieten ihren Mitarbeitern eine leistungsabhängige Vergütung - aber diese Anleger erzielen dreimal so oft wie andere LPs eine Private-Equity-Gesamtrendite von über 16%. Institutionen, die Gelder von Dritten verwalten, und betriebliche Altersversorgungssysteme neigen am meisten dazu, ihren Mitarbeitern leistungsbezogene Vergütung zu zahlen.

Die Märkte für Übernahmen und Risikokapital

Drei Fünftel der LPs glauben, dass der nordamerikanische Übernahmemarkt überhitzt ist und dass zu viele GPs zu wenigen Deals hinterherjagen. Die Hälfte der LPs ist der Meinung, dass dies auch für Übernahmen in Europa gilt. Im asiatisch-pazifischen Raum ist die Situation anders: Ein Drittel der LPs glaubt, dass es in der Region einen Mangel an hochkarätigen GPs gibt, die Übernahmen durchführen. Ein ähnlich hoher Teil der Anleger ist der Meinung, dass dies auch für Risikokapital-GPs außerhalb des nordamerikanischen Marktes zutrifft.

Innerhalb der Region Asien-Pazifik wächst die Attraktivität von Firmenübernahmen vor allem in Südostasien deutlich: Ein Viertel der LPs geht davon aus, dass Übernahmen in der Region in den nächsten drei Jahren attraktiver werden. Unter dem Strich beurteilen die Investoren die Aussichten für Übernahmen in der gesamten Region positiv, obwohl sich bei einigen nationalen Märkten Befürworter und Skeptiker die Waage halten.

Die Ansichten der LPs bezüglich der Wagniskapitalmärkte in der Region sind differenzierter: Die Schwellenmärkte Indien, China und Südostasien werden insgesamt als etwas attraktiver angesehen, während die wirtschaftlich stärker entwickelten Märkte Südkoreas, Japans und Australasiens als weniger attraktiv eingeschätzt werden.

Die unterschiedliche Sichtweise der Investoren auf die Wagniskapital- und Buyout-Märkte spiegelt sich auch in der Art und Weise wider, wie sie Dachfonds einschätzen: Während 71% der Investoren glauben, dass Dachfonds immer noch eine attraktive Option für ihre Private-Equity-Programme sind, glauben LPs, dass sich Dachfonds vor allem für sehr spezialisierte Marktsegmente wie Wagniskapital, Emerging Markets und sektorspezifische Strategien eignen. Nur ein Viertel der LPs hält Dachfonds für ein attraktives Instrument, um in Übernahmen in Nordamerika und Europa zu investieren.

Private Equity: Renditen und Allokationen

Anleger erzielen nach wie vor attraktive Renditen mit dieser Anlageklasse. Das Barometer zeigt, dass 87% der LPs über die gesamte Laufzeit ihres Private-Equity-Portfolios gerechnet Nettojahresrenditen von mehr als 11% erzielt haben.

Die Allokationen in Private Equity und generell in alternative Anlagen sind ein Zeichen dieses Erfolgs. Zwei von fünf LPs planen, ihre Zielallokation in alternative Anlagen zu erhöhen, und ein Drittel plant eine höhere Allokation in Private-Equity-Anlagen. Die Hälfte der LPs beabsichtigt, den Anteil der Investitionen im Infrastruktursektor zu erhöhen, und zwei Fünftel der LPs planen, die Allokation für Private Credit anzuheben.

Fast 70% der LPs beabsichtigen, ihr gegenwärtiges Tempo bei neuen Private-Equity-Investments beizubehalten, da sie davon überzeugt sind, dass es sich um eine langfristige Anlageklasse handelt, für die eine Kapitalbindung über Marktzyklen hinweg sinnvoll ist. Zwischen einem Drittel und der Hälfte der LPs arbeiten weiter an der Diversifizierung ihres Portfolios - und zwar in verschiedenen Dimensionen: Geografie, Jahrgang, Branche, Investitionsphase und Anlagethema.

Weitere Ergebnisse der Studie

Die Barometer-Ausgabe Sommer 2018 vermittelt außerdem einen Überblick über die Ansichten und Meinungen der Anleger zu folgenden Themen:

- Private-Credit-Fonds
- ESG-Aspekte als Anlagekriterien

Hinweis an Redakteure

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds. Collier Capitals Global Private Equity Barometer ist eine einzigartige Momentaufnahme weltweiter Trends im Private-Equity-Bereich. Zweimal jährlich bietet es einen Überblick über die Pläne und Meinungen institutioneller Private-Equity-Investoren in Nordamerika, in Europa und in der Region Asien-Pazifik (einschließlich des Mittleren Ostens).

Das jüngste Barometer spiegelt die Einschätzungen von 110 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt im Frühjahr 2018 wider. Die Ergebnisse des Barometers sind für die Gesamtheit der LPs im Hinblick auf Anlegerstandort, Art der investierenden Organisation, verwaltetes Gesamtvermögen und Zeitraum der Erfahrung mit Private-Equity-Anlagen global repräsentativ.

Über Collier Capital

Collier Capital, führender Akteur im Private-Equity-Sekundärmarkt, erwirbt Positionen in Private-Equity-Fonds sowie nicht börsennotierte Unternehmen von deren ursprünglichen Inhabern. Der Umfang der Einzelinvestitionen bewegt sich im Bereich von 1 Million US-Dollar bis über 1 Milliarde US-Dollar.

Die 1990 gegründete Firma hat ihren Hauptsitz in London sowie Niederlassungen in New York und Hongkong. Collers multinationales Investmentteam hat als weltweit größtes auf Sekundärmärkte spezialisiertes Team eine globale Präsenz.

Im Dezember 2015 platzierte die Firma den Fonds "Collier International Partners VII" mit Kapitalzusagen von 7,15 Milliarden US-Dollar von etwa 170 weltführenden institutionellen Anlegern.

Kontakt:

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

Medieninhalte



Michael Schad, Partner und Head of Investment Management bei Collier Capital (London). Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/58702 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Collier Capital"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100816354> abgerufen werden.