02.12.2019 – 07:18 Uhr

Coller Capital (Studie): Die Portfolios institutioneller Private-Equity-Investoren sind nicht auf einen wirtschaftlichen Abschwung vorbereitet

London (ots) -

- Investoren erwarten im nächsten Abschwung zunehmende

Renditeunterschiede zwischen den GPs
- PE/VC-Verbände sollten nach Ansicht der institutionellen Anleger mehr tun, um Private Equity zu erklären und für größere Akzeptanz zu sorgen
- LPs planen, Öl- und Gas-Investments durch erneuerbare Energien und Umwelttechnologien zu ersetzen
- Private Equity ist nach Meinung der institutionellen Investoren nicht für Kleinanleger geeignet

Eine große Mehrheit von 70 bis 80 Prozent der institutionellen Investoren in Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum ist der Ansicht, dass ihre Private-Equity-Portfolios modifiziert werden müssen, um sie auf den nächsten Konjunkturabschwung vorzubereiten, so das Global Private Equity Barometer von Coller Capital. Europäische Investoren sind zuversichtlicher: Von ihnen glauben nur 45 Prozent, dass ihre Portfolios verändert werden müssen.

Trotz dieses Unterschieds sehen neun von zehn Limited Partners (LPs) erhebliche Risiken für ihre mittelfristigen Private-Equity-Renditen, ausgehend vom aktuellen wirtschaftlichen Umfeld und den hohen Vermögenspreisen. Bei einem Konjunkturabschwung erwarten fast alle LPs signifikante Unterschiede im Anlageerfolg der General Partner (GPs) und zwischen einzelnen Fonds.

"Wir haben an den Börsen eine der historisch längsten Aufschwungphasen erlebt", sagt Jeremy Coller, Chief Investment Officer von Coller Capital. "Die Investoren wissen aber, dass der Winter naht. Sie sagen uns, dass Unterschiede in der Qualität der Strategien und der Teams von GPs wieder zu einer erheblichen Divergenz in den Renditen führen werden - wie bereits vor zehn Jahren während der globalen Finanzkrise."

"Bei den vielfältigen Risiken für Private-Equity-Renditen, vom makroökonomischen Umfeld bis hin zu den Handelsauseinandersetzungen, sind sich die Investoren bewusst, dass sie Veränderungen an ihren Portfolios vornehmen müssen", erläutert Michael Schad, Head of Investment Management bei Coller Capital. "Europäische Investoren haben ebenfalls vor, ihre Investmentstrategien als Reaktion auf die Klimakrise zu verändern."

Es überrascht hier nicht, dass die Anleger in den nächsten fünf Jahren ebenso stärkere Abweichungen bei den Fondskonditionen zwischen den GPs erwarten. Grundsätzlich rechnen sie damit, dass das Pendel hierbei zu ihren Gunsten ausschlagen wird. Drei von fünf LPs erwarten eine generelle Absenkung der Managementgebühren, und jeder fünfte LP erwartet geringere prozentuale Gewinnbeteiligungen der GPs (Carried Interest).

Private Equity und der Klimawandel

Bei den Reaktionen der LPs auf den Klimawandel gibt es je nach Region deutliche Unterschiede. Fast drei von fünf Investoren in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum planen, ihre Portfolien in den nächsten fünf Jahren im Kampf gegen den Klimawandel zu verändern. In Nordamerika beabsichtigen dies weniger als ein Drittel der Investoren. Sofern Änderungen der Anlagestrategie geplant sind, wollen LPs vor allem ihr Engagement in den Bereichen Öl und Gas durch Investments in erneuerbare Energien und in klimafreundliche Produkte und Dienstleistungen ersetzen.

Reputation von Private Equity

Viele Investoren - und insbesondere eine deutliche Mehrheit der nordamerikanischen LPs - sagen, dass die Kritik von Politik und Medien an Private Equity in letzter Zeit wieder zugenommen hat. Darüber hinaus geben drei Viertel der Investoren in allen Regionen der Welt an, dass sie es als Aufgabe der nationalen und regionalen Branchenverbände für Private Equity und Venture Capital ansehen, mehr zur Akzeptanz der Branche und zur Erklärung ihres Nutzens und ihrer Existenzberechtigung beizutragen.

Weniger sicher sind sich die LPs, ob dafür die GPs mehr Informationen über ihre Portfoliounternehmen veröffentlichen sollten. Zwei etwa gleich große Gruppen gibt es bei der Frage, ob die Branche Informationen über Entscheidungen in ihren Unternehmen an mehr Interessengruppen weitergeben sollte oder ob die bisherige Vertraulichkeit notwendig ist, damit GPs Veränderungen schnell voranbringen können.

Private Equity für Privatanleger

Rund die Hälfte der LPs glaubt, dass Gelder von Kleinanlegern in den nächsten Jahren vermehrt in Private Equity fließen werden, beispielsweise in den USA durch steuerlich geförderte Rentensparpläne wie 401K. Sie halten dies allerdings nicht unbedingt für eine gute Entwicklung. Drei Viertel sind der Meinung, dass Private-Equity-Investments nicht für Privatanleger geeignet sind.

Spekulationen, dass breit aufgestellte Vermögensverwalter in die Branche einsteigen und das Geschäftsmodell von Private Equity grundlegend verändern könnten, schließen sich die LPs nicht an. Drei Viertel von ihnen halten dies in den nächsten fünf Jahren für unwahrscheinlich.

Aufstrebende Private-Equity-Märkte

Asien bietet nach Ansicht der Investoren in den nächsten drei Jahren die mit Abstand attraktivsten Investitionsmöglichkeiten für Private Equity in Schwellenländern. Zwei Drittel oder mehr sehen attraktive Chancen in Südostasien, in China, Hong Kong und Taiwan sowie in Indien - verglichen mit etwa einem Drittel der Investoren, die gute Chancen in Mittel- und Osteuropa und in Lateinamerika sehen.

Diese Einschätzungen sind von großer Bedeutung vor dem Hintergrund, dass zwei von fünf LPs über die Entwicklung ihrer Private-Equity-Portfolios in Schwellenländern enttäuscht sind - ein Bild, das gegenüber dem Barometer vom Winter 2015/16 nahezu unverändert ist.

Private Debt

Die Anlage institutioneller Gelder in Private-Debt-Fonds scheint einen Höhepunkt erreicht zu haben. Hier planen die LPs zu gleichen Anteilen, ihr Engagement in den nächsten zwei Jahren zu beschleunigen oder zu verlangsamen. Im Winter 2015-16 war laut dem damaligen Barometer die Zahl der LPs, die ein stärkeres Engagement planten, noch dreimal so groß wie die Zahl derer, die das Tempo zurückfahren wollten.

Auf jeden Fall sehen die LPs auf Private Debt erhebliche Herausforderungen zukommen. Rund drei Viertel der Investoren sehen ein Risiko sowohl für erhöhte Ausfallraten als auch für niedrigere Recovery-Raten aufgrund zunehmend großzügiger Kreditvergaben (Covenant-Lite). Generell befürchten sie, dass die zunehmende Zahl von Kreditgebern zu niedrigeren Renditen auf breiter Front führen wird. In einem solchen Umfeld gibt nur jeder sechste LP an, dass er in einen Private-Debt-Fonds eines neuen Managers investieren würde.

Kapitalzusagen und Renditen für Private Equity

Institutionelle Anleger müssen sich häufiger mit geringeren Kapitalzusagen für die von ihnen ausgewählten Private-Equity-Fonds begnügen als in der Vergangenheit. Bei mehr als der Hälfte der LPs wurden in den letzten zwölf Monaten mehrfach die angefragten Anteile reduziert (gegenüber 42 Prozent der LPs im Jahr 2015). Am häufigsten geschieht dies nach Angaben der Investoren bei Venture Capital und mittelständischen Buyout-Fonds.

Insbesondere die Nachfrage der Investoren nach Venture-Capital-Investments ist nicht überraschend, vor allem in Nordamerika. Für dortige Anlagen erwarten erstmals in der Geschichte des Barometers die Investoren in den nächsten Jahren höhere Renditen aus Venture-Fonds als aus Buyout-Fonds.

Co-Investments

Co-Investments erfreuen sich immer größerer Beliebtheit. Fast 70 Prozent der institutionellen Private-Equity-Investoren legen inzwischen parallel zu den GPs Gelder direkt in deren Portfoliounternehmen an, und etwa 44 Prozent der LPs suchen aktiv solche Möglichkeiten. Unter den großen LPs bevorzugen mehr als ein Drittel gezielt solche Manager, bei denen sie mit der Chance auf Co-Investments rechnen können.

Der häufigste Grund, warum LPs nicht verstärkt Co-Investments tätigen, ist ein Mangel an internen Ressourcen, um die von den GPs vorgegebenen Fristen einhalten zu können.

Hinweis an Redakteure

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

Das Global Private Equity Barometer von Coller Capital 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, Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum (einschließlich Naher Osten). Es erscheint seit 2004 halbjährlich jeweils im Sommer und Winter.

Das jüngste Barometer spiegelt die Einschätzungen von 113 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt im Herbst 2019 wider. Die Ergebnisse sind für die Gesamtheit der LPs im Hinblick auf Anlegerstandort, Art der investierenden Organisation, verwaltetes Gesamtvermögen und Dauer der Erfahrung mit Private-Equity-Anlagen global repräsentativ.

Über Coller Capital

Coller Capital, ein führender Akteur im Private-Equity-Sekundärmarkt, erwirbt Portfolios aus Positionen in Private-Equity-Fonds und in nicht börsennotierten Unternehmen von deren ursprünglichen Inhabern und investiert dabei bis zu einer Milliarde US-Dollar und mehr je Transaktion.

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 "Coller International Partners VII" mit Kapitalzusagen von 7,15 Milliarden US-Dollar von etwa 170 weltweit führenden institutionellen Anlegern.

Kontakt:

Pressekontakt:

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

Medieninhalte

Michael Schad, Head of Investment Management, Coller Capital, London. Coller Capital (Studie): Die Portfolios institutioneller Private-Equity-Investoren sind nicht auf einen wirtschaftlichen Abschwung vorbereitet. Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/58702 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "obs/Coller Capital"

Diese Meldung kann unter https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100837769 abgerufen werden.