

14.06.2021 - 07:00 Uhr

**Coller Capital: Bei drei Vierteln aller institutionellen Private-Equity-Investoren werden der Klimawandel und die Bereiche Gesundheit und Biotech die Anlageprioritäten in der Welt nach Covid verändern**



- Die Hälfte der institutionellen Investoren (Limited Partners, LPs) glaubt, dass eine starke Ausrichtung auf ESG die Private-Equity-Renditen steigert
- Die Risiken für Private-Equity-Renditen sind deutlich gestiegen - aber es ist immer noch eine gute Zeit zum Investieren, sagen LPs
- Zwei von fünf LPs lehnen mehr Re-Ups ab - und fast die Hälfte beschleunigt den Aufbau von Beziehungen zu neuen Fondsmanagern (General Partners, GPs)
- Zwei Drittel der LP-Mitarbeiter sind seit dem Covid-19-Ausbruch zufriedener mit ihrer Arbeit und die Hälfte ist produktiver

Laut dem neuen **Global Private Equity Barometer von Collier Capital** werden in den nächsten Jahren zwei wichtige Themen die Private-Equity-Portfolios der Limited Partners (LPs) verändern. Drei Viertel aller LPs werden im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit und Klimawandel anders investieren und ein ähnlicher Anteil wird sich auf neue Chancen im Gesundheitswesen und in der Biotechnologie konzentrieren.

"Die Tatsache, dass die wichtigsten ESG-Themen - Klima, Nachhaltigkeit und Gesundheit - ganz oben auf der Agenda der Investoren stehen, sollte niemanden überraschen", sagt **Jeremy Collier, Chief Investment Officer von Collier Capital**. "Die Tatsache jedoch, dass die Hälfte aller Private-Equity-Investoren glaubt, dass ESG-Investitionen an sich ihre Portfoliorenditen steigern werden, sollte ein Weckruf für alle sein, die ESG immer noch für ein 'nice to have' oder ein PR-Tool halten."

**Michael Schad, Head of Investment Management bei Collier Capital**, betont: "Wie wir aus früheren Barometer-Umfragen wissen, spielt das Thema Nachhaltigkeit bei europäischen Investoren schon seit Längerem eine größere Rolle als in Nordamerika. Dies erweist sich jetzt immer mehr als der richtige Ansatz, dem andere Regionen folgen werden."

### Private-Equity-Investmentaussichten

Die Risiken für Private-Equity-Renditen sind nach Ansicht der LPs in den letzten 18 Monaten deutlich gestiegen. Ganze drei Viertel der Investoren befürchten eine Verschärfung der geopolitischen Auseinandersetzungen und Handelskriege, und über zwei Drittel sind besorgt über Veränderungen im regulatorischen und steuerlichen Umfeld. Interessanterweise glaubt zwar ein Drittel der nordamerikanischen LPs, dass sich die Biden-Harris-Administration negativ auf ihre Renditen auswirken wird, aber weitere 14 Prozent der Investoren sind der Meinung, dass die neue Administration einen positiven Einfluss haben wird.

Trotz ihrer Sorgen ist eine deutliche Mehrheit der Limited Partners in Nordamerika und Europa der Meinung, dass momentan ein guter Zeitpunkt ist, um neue Private-Equity-Engagements einzugehen, was jedoch nicht unbedingt einfach sei: Insbesondere mehr als die Hälfte der LPs in Nordamerika denken, dass es in letzter Zeit schwieriger geworden ist, die richtigen General Partners und Fonds auszuwählen.

Die "schöne neue Welt" des Post-Covid-Investierens spiegelt sich auch in einer größeren Bereitschaft vieler LPs wider, ihre General Partner zu wechseln. Zwei Fünftel der Investoren sagen, dass sie jetzt eher als in den letzten Jahren Re-Ups, also Investments in Folgefonds eines ihrer aktuellen GPs, ablehnen, vor allem wegen schwächerer Fondsp performance als erwartet. Dies ist eine der Ursachen, weshalb fast die Hälfte der Limited Partners plant, in den nächsten 18 Monaten vermehrt Verpflichtungen gegenüber neuen GPs einzugehen.

### Renditen und Asset-Allokation

Die Renditen der Limited Partners aus Private Equity über die Gesamtlaufzeit ihrer Portfolios befinden sich laut dem Barometer auf Rekordniveau. Zwei Drittel der LPs haben nun Netto-Gesamtrenditen zwischen 11 und 15 Prozent aus Private Equity erzielt - ein weiteres Fünftel der LPs berichtet von Netto-Renditen über 16 Prozent seit Beginn ihrer Investments in diese Anlageklasse.

Es überrascht nicht, dass die Allokation dieser Investoren in Private Equity - und in alternative Anlagen im Allgemeinen - weiter steigt: Ein größerer Anteil der Investoren als je zuvor seit der globalen Finanzkrise plant, seine Allokation in alternative Anlagen zu erhöhen.

Die einzigen Regionen, gegenüber denen die Investoren eine signifikant negativere Einstellung zeigen, sind der Nahe Osten und Afrika (gegenüber denen etwas mehr als ein Viertel der LPs eher negativ eingestellt sind) und Lateinamerika (mit mehr als einem Drittel eher negativ eingestellter LPs).

### Produktivität und Work-Life-Balance bei den Limited Partners

Fast die Hälfte der Private-Equity-Investoren geben an, dass ihre persönliche Produktivität seit Beginn der Pandemie zugenommen hat, und ganze zwei Drittel sagen, dass sich ihre Work-Life-Balance verbessert hat. Sie berichten, dass durch weniger häufiges Reisen die Herausforderungen der Arbeit im Home-Office mehr als ausgeglichen wurden.

### Secondaries und Co-Investments

Drei Viertel der LPs sind inzwischen in Fonds investiert, die auf den Sekundärmarkt für Private Equity abzielen - mehr als ein Viertel der LPs hat sogar über ein Zehntel des gesamten Private Equity-Engagements in Secondaries investiert. Und das Wachstum in Secondaries scheint sich fortzusetzen: Ein Fünftel der Investoren plant, ihr Engagement weiter zu erhöhen.

Die Winterausgabe 2020/21 des Barometers ergab, dass viele Investoren Änderungen in der Co-Investment-Politik der LPs erwarten. Das aktuelle Barometer deutet darauf hin, dass dies wahrscheinlich zu sehr unterschiedlichen und LP-spezifischen Ansätzen für Co-Investments führen wird. Obwohl drei Viertel der LPs sagen, dass der Wunsch, mehr Kapital für Co-Investments bereitzustellen, ein Anreiz dafür sei, ihre Anlagerichtlinien dahingehend zu verändern, nennen sie auch Themen wie Kosten, veränderte Einschätzungen zum Risiko-Rendite-Verhältnis und begrenzten Zugang als wahrscheinliche Gründe für eine Neubewertung der Thematik.

## Private Credit

Direct Lending, Distressed und Mezzanine sind die bevorzugten Methoden für LPs, um in Private Credit zu investieren. Etwa drei Fünftel der LPs haben in den letzten drei Jahren in mindestens einen (teilweise mehrere) solcher Fonds investiert. Viele LPs sind jedoch der Meinung, dass die Renditen aus dem größten dieser Bereiche, dem Direct Lending, zu niedrig für ihr Risikoniveau sind.

## Hinweis an Redaktionen

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

Das Global Private Equity Barometer von Collier 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 111 institutionellen Private-Equity-Anlegern weltweit vom 8. Februar bis zum 26. März 2021 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 Collier Capital

Collier 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. Colliers multinationales Investmentteam hat als weltweit größtes auf Sekundärmärkte spezialisiertes Team eine globale Reichweite.

Im Januar 2021 platzierte die Firma den Fonds "Collier International Partners VIII" mit Kapitalzusagen (einschließlich möglicher Co-Investments) von gut 9 Milliarden US-Dollar von mehr als 200 weltweit führenden institutionellen Anlegern.

Pressekontakt:

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

## Medieninhalte



*Michael Schad, Partner und Head of Investment Management bei Collier Capital, London / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/58702](http://www.presseportal.de/nr/58702) / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke unter Beachtung ggf. genannter Nutzungsbedingungen honorarfrei. Veröffentlichung bitte mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100872524> abgerufen werden.