

17.01.2007 - 16:25 Uhr

Ergebnisse des fünften "Global Private Equity Barometer" / Renditeerwartungen der Private-Equity-Investoren erreichen neues Rekordniveau

London (ots) -

- Institutionelle Investoren wollen ihr Engagement in Private Equity deutlich ausweiten
- Ansichten über die "Erfolgsrezepte" bei Private Equity nähern sich an
- Zwei Frühindikatoren deuten darauf hin, dass der Private-Equity-Boom seinen Höhepunkt erreicht hat

Die Renditeerwartungen der institutionellen Anleger (Limited Partners, LPs) für ihre Private-Equity-Investitionen haben sich in den vergangenen zwölf Monaten signifikant erhöht. Fast die Hälfte aller Investoren erwartet für ihre Private-Equity-Anlagen mittelfristig eine Rendite von 16 Prozent und mehr. Das ergab das fünfte "Global Private Equity Barometer" von Coller Capital, dem weltweit führenden Investor im Sekundärmarkt für Private Equity. Vor einem Jahr hatten nur rund ein Drittel der Befragten dieses Renditeniveau erwartet.

Die Zufriedenheit der Investoren mit ihren Private-Equity-Anlagen hat ebenfalls ein neues Rekordniveau erreicht: Erstaunliche 97 Prozent der Investoren waren mindestens "zufrieden" mit der Rendite im vergangenen Jahr. Der Anteil derer, die "sehr zufrieden" mit ihrer Rendite waren, hat sich in den vergangenen zwei Jahren mehr als verdreifacht und liegt nun bei 56 Prozent.

Als Resultat dieser Zufriedenheit muss der anhaltende Kapitalfluss in diese Asset-Klasse gesehen werden. So planen 49 Prozent der befragten institutionellen Anleger, in den nächsten zwölf Monaten ihren Anlageanteil in Private Equity weiter zu erhöhen. Eine Erhöhung ihres Anlageanteils für den gesamten Sektor der "Alternativen Anlageformen" (z.B. Private Equity, Hedge Fonds, Immobilien) planen 57 Prozent der Investoren.

In der heutigen globalisierten Welt glauben die Anleger, dass der Standort des jeweiligen Investors relativ unwichtig ist für die Chance auf Top-Renditen bei Private-Equity-Anlagen. Vielmehr sind für die Befragten die folgenden Aspekte (in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit) für Top-Renditen ausschlaggebend:

- Der Erfahrungszeitraum des Investors mit dieser Vermögensklasse
 - Stabilität und die richtigen "Incentives" im eigenen Anlageteam
 - Ein aktives Vorgehen beim Aufbau und Management der Beziehungen zu den Private-Equity-Fondsanbietern (General Partners, GP)
 - Kritische Masse in Form einer Mindestgröße des Anlageteams oder der gesamten Anlagen nach Summe der investierten Gelder oder Anzahl der Fonds

In der Befragung konnten zwei Indikatoren identifiziert werden, die auf das Erreichen des Höhepunktes des Private-Equity-Booms schließen lassen:

- Ein signifikanter Anteil der Investoren glaubt, dass sich die Ausstiegsbedingungen bei europäischen und nordamerikanischen Buyouts (den größten Renditebringern der vergangenen Jahre) in den nächsten ein bis zwei Jahren verschlechtern werden. 43 Prozent erwarten dies bei europäischen Buyouts und 44 Prozent bei nordamerikanischen Buyouts.
- Obwohl die Erwartungen an den Liquiditätsrückfluss noch immer hoch sind, geht die Mehrheit der institutionellen Anleger nicht mehr davon aus, dass er sich weiter verbessern wird. In den beiden vorangegangenen Barometern vom Winter 2004/05 und 2005/06 war dies noch der Fall.

Weitere Punkte im aktuellen Global Private Equity Barometer sind:

- Die besonders favorisierten Anlageländer

- Die meistversprechenden Anlagentypen für die nächsten 12 Monate
- Die Aussichten für Börsengänge (IPOs) als Exitkanal
- Die Renditeerwartungen nach IPO-Exits
- Die Attraktivität von Direktinvestments in nicht börsennotierte Unternehmen
- Die Anlagemöglichkeiten der Private-Equity-Fonds für die nächste 12 Monate
- Die Bereitschaft der Investoren, Reinvestments in Private-Equity Fonds abzulehnen

Kommentar von Jeremy Collier, Chief Executive Officer von Collier Capital:

"Es gibt gute und schlechte Investoren, genau wie es gute und schlechte Private-Equity-Fondsmanager gibt. Allerdings richtet sich in jüngster Zeit der Focus vermehrt auf die schlechten. Dabei sollten wir aber nicht vergessen, dass rund die Hälfte der Anleger erst seit weniger als zehn Jahren - der typischen nominalen Laufzeit eines Private-Equity-Fonds - im Private-Equity-Sektor aktiv ist. Mit der Zeit wird auch hier der Wettbewerb zunehmen. Das sollte Pensionsfonds und anderen Non-Profit-Institutionen, die in Private Equity investieren, nützen."

Axel Hansing, Partner bei Collier Capital, zum deutschen Markt:

"Die Entwicklung am deutschen Private-Equity-Markt ist weiterhin aufwärts gerichtet. Besonders der Kapitalzufluss für Mittelstands-Buyouts lässt auf ein weiteres Aufholen des deutschen Marktes gegenüber den anderen Industrienationen hoffen. Weiteren Vorschub könnte das im August 2006 von der deutschen Regierung angekündigte Private-Equity-Gesetz bringen. Allerdings sind bis dato entscheidende Details noch offen."

HINWEISE FÜR JOURNALISTEN

Das aktuelle Global Private Equity Barometer basiert auf den im Zeitraum August bis Oktober 2006 erhobenen Angaben von 145 Private-Equity-Investoren weltweit. Die Ergebnisse sind im globalen Maßstab repräsentativ bezüglich:

- Standort der Investoren
- Art der Investoren
- Volumen des verwalteten Vermögens
- Dauer der Erfahrung mit Private-Equity-Investments

Die Erhebung wurde im Auftrag von Collier Capital durchgeführt von IE Consulting, einer Tochtergesellschaft von Initiative Europe, die zu Incisive Media gehört und seit 20 Jahren Studien zum Thema Private Equity erstellt.

Die vollständige Studie ist auf Anfrage erhältlich. Weitere Informationen zum Unternehmen unter www.colliercapital.com.

COLLER CAPITAL - WELTWEIT FÜHREND IM SEKUNDÄRMARKT FÜR PRIVATE EQUITY

Collier Capital, gegründet 1990 mit Sitz in London und seit 2003 auch in New York vertreten, ist der weltweit führende Investor im Sekundärmarkt für Private Equity. Das Unternehmen erwirbt Anteile an Private-Equity-Primärfonds (Limited Partnerships LP) in den Bereichen Venture Capital, Buyout und Mezzanine von den ursprünglichen Erstanlegern. Darüber hinaus übernimmt es komplette Unternehmensportfolios, bestehend aus zahlreichen Tochtergesellschaften, Unternehmensbeteiligungen oder Geschäftsbereichen, die von großen Konzernen im Zuge der Konzentration auf die Kernkompetenzen abgegeben werden; diese Portfoliokäufe bündelt Collier Capital unter der unternehmerischen Führung eines unabhängigen Managementteams (General Partner GP).

Seit über 10 Jahren Vorreiter in einem innovativen Marktsegment

Der Name Collier Capital steht für die Entwicklung des

Private-Equity-Sekundärmarktes insgesamt. Bereits im Jahr 1994 legte das Unternehmen den ersten europäischen und 1998 den ersten globalen Sekundärmarktfonds auf. Zu den Investoren in Coller-Capital-Fonds zählen renommierte institutionelle Anleger aus Europa, den USA und Asien wie Pensionsfonds, Banken, Versicherungsgesellschaften, Stiftungen sowie Family Offices und vermögende Privatpersonen.

1998 wickelte Coller Capital mit der Übernahme des 265 Millionen US\$ umfassenden Private-Equity-Portfolios des US-amerikanischen Shell-Pensionsfonds die bis dahin größte Transaktion ab. Zwei Jahre später folgte unter Führung von Coller Capital der Kauf des Private-Equity-Portfolios der National Westminster Bank für 1 Milliarde US\$ von der Royal Bank of Scotland, die NatWest übernommen hatte. Im Dezember 2001 schloss Coller Capital mit der Übernahme von 27 Beteiligungen an Technologieunternehmen von Lucent Technologies den ersten bedeutenden Kauf eines Corporate-Venture-Portfolios ab. Dem folgte 2003 ein Joint Venture mit British Brightstar, einer Tochtergesellschaft der British Telecom, die als so genannter Inkubator zahlreiche Venture-Capital-Beteiligungen in zukunftssträchtigen Bereichen der Kommunikationstechnologie einbrachte. Im Januar 2004 kam es durch den Kauf des Portfolios von Abbey National mit einem Volumen von 900 Millionen US\$ zum bis heute größten Erwerb im Private-Equity-Sekundärmarkt durch einen einzelnen Käufer.

Zunehmende Aktivitäten in Deutschland

Im Februar 2003 beteiligte sich Coller Capital an der Akquisition des 1,5 Milliarden EUR umfassenden Private-Equity-Portfolios der Deutschen Bank. Im September 2004 war Coller Capital alleiniger Käufer eines aus 22 Positionen bestehenden Teils des Private-Equity-Portfolios der Dresdner Bank im Wert von 90 Millionen US\$. Das Unternehmen erwartet, dass künftig weitere Transaktionen in Deutschland möglich sein werden, und steht in Kontakt mit interessierten Verkäufern. Ebenso gibt es zunehmendes Interesse deutscher institutioneller Anleger an einem Investment in Coller-Capital-Fonds.

Global Private Equity Barometer

Halbjährlich bietet Coller Capital mit dem "Global Private Equity Barometer" einen einzigartigen Einblick in weltweite Trends im Private-Equity-Markt durch Umfrage unter institutionellen Investoren in Nordamerika, Europa und dem asiatisch-pazifischen Raum über deren aktuelle Pläne und Markteinschätzungen. Die jeweils letzten Ergebnisse sind abrufbar unter www.northoff.com/coller.

Pressekontakt:

Ansprechpartner für die Presse:

Samir Dikic, Northoff.Com, Frankfurt/Main

Telefon: + 49 (0)69 952977 00, E-Mail: coller@northoff.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100523001> abgerufen werden.