

01.06.2007 - 10:53 Uhr

Ergebnisse des sechsten "Global Private Equity Barometer": Buyout-Boom hebt Renditen der Private-Equity-Investoren auf Rekordniveau

London (ots) -

Buyout-Boom hebt Renditen der Private-Equity-Investoren auf Rekordniveau

- Nordamerikanische und asiatische LPs überflügeln europäische Investoren
- Kein Ende der Fundraising-Rallye in Sicht
- LPs: Anteilseigner börsennotierter Unternehmen lehnen attraktive Private-Equity-Übernahmeangebote nicht ab

45 Prozent der institutionellen Private-Equity-Anleger (Limited Partners, LPs) konnten seit Bestehen ihres Private-Equity-Portfolios Renditen von 16 Prozent und mehr erwirtschaften. Vor einem Jahr lag diese Quote hingegen noch bei 38 Prozent. Das ergab das sechste "Global Private Equity Barometer" von Collier Capital, dem weltweit führenden Investor im Sekundärmarkt für Private Equity. Dieses Ergebnis ist auf die starke Performance von europäischen und nordamerikanischen Buyout-Fonds zurückzuführen. Mit diesen Fonds haben über 60 Prozent der LPs Renditen von 16 Prozent und mehr erzielen können.

Europäische Investoren weniger erfolgreich als nordamerikanische und asiatische LPs

Insgesamt schnitten die Portfolios europäischer Investoren schlechter ab als die ihrer asiatischen und amerikanischen Kollegen. Lediglich 38 Prozent der europäischen Investoren erzielten eine Rendite von 16 Prozent und mehr, verglichen mit der Hälfte der Investoren in der restlichen Welt.

Für diesen Performance-Unterschied gibt es zwei Gründe: Zum einen haben europäische Investoren im Vergleich zu asiatischen und nordamerikanischen deutlich höhere Anteile an europäischen Venture-Fonds gehalten. Diese gehörten aber zu den leistungsschwächeren Segmenten. Zum anderen erzielten weitaus weniger europäische Investoren Top-Renditen mit asiatischen Buyout-Fonds als die asiatischen und nordamerikanischen. Nur rund 18 Prozent der europäischen LPs konnten hier Renditen jenseits der 16 Prozent erzielen. Während die Quote bei den Nordamerikanern bei 60 und bei den Asiaten bei rund 66 Prozent lag.

Kein Ende der Fundraising-Rallye in Sicht

Trotz der Rekordanlagesummen im Private-Equity-Sektor in 2005 und 2006 gibt es keine Anzeichen für eine Abschwächung der Investitionstätigkeit in Private Equity. Fast die Hälfte der Befragten (47 Prozent) wollen im nächsten Jahr den Private-Equity-Anteil an ihrem Gesamtportfolio sogar noch ausweiten - dieser Anteil hat sich in den letzten Jahren kaum verändert. Dem gegenüber steht nur ein Investor von 20, der seinen Private-Equity-Anteil kommendes Jahr senken will.

Die Performance der großen Buyout-Fonds

In absoluten Zahlen gesehen wird weiterhin der größere Teil der Gelder institutioneller Investoren in große Buyout-Fonds fließen. Die Investoren sind sich aber bewusst, dass dies einen Einfluss auf die Renditen haben kann: 88 Prozent der LPs sehen diesen "Berg an Geld" als größtes Risiko für die Performance großer Buyout-Fonds an.

In den Medien gab es Spekulationen darüber, dass Anteilseigner

börsennotierter Unternehmen zukünftig Übernahmeangebote aus dem Private-Equity-Sektor ablehnen könnten. Dieses Risiko für die großen Buyout-Fonds stuften aber nur rund ein Drittel der befragten LPs als signifikant an.

Hingegen sahen über die Hälfte der Investoren (59 Prozent) eine Verringerung der Verfügbarkeit an Bankkrediten als mögliches Risiko für die zukünftige Performance dieser Fonds an. In gleicher Höhe lag der Anteil der Investoren, die glauben, dass die Managementgebühren der GPs (General Partners, Private-Equity-Fondsmanager) letztere demotivieren könnten.

Auswirkungen nicht-finanzieller Einschränkungen auf die Performance

Die Investoren sind geteilter Meinung über die Auswirkungen von Einschränkungen nicht-finanzieller Art (z.B. geographischer oder ethischer) auf die Portfolio-Performance. Fast Dreiviertel der LPs, die Mandate mit solchen Einschränkungen haben, sind der Meinung, dass diese keinen Einfluss auf die Performance haben. Aber gleichzeitig glaubt ein ähnlich hoher Anteil an LPs, deren Mandate nicht solchen Einschränkungen unterliegen, dass die Renditen der Portfolios von Einschränkungen negativ beeinflusst werden.

Hauptfaktoren zur Entscheidung für einen GP

Die zwei wichtigsten Faktoren, die die erstmalige oder wiederholte Anlageentscheidung pro oder contra eines GPs beeinflussen, sind laut den befragten LPs in der Gesamtperformance aller Fonds des jeweiligen GPs (85 Prozent stuften diesen Indikator als wichtig ein) und in der Kontinuität seines GP-Teams (84 Prozent stuften diesen Indikator als wichtig ein) zu sehen.

Seitdem diese Einflussfaktoren in der Befragung der LPs berücksichtigt werden, sind drei Punkte für die Befragten in den vergangenen zweieinhalb Jahren wichtiger geworden. Dazu zählt die Performance des letzt aufgelegten Fonds des GPs - vermutlich weil die LPs von den GPs erwarten, dass sie das aktuell positive Anlageklima für Private Equity für gute Renditen nutzen sollten. Des Weiteren die Qualität und Transparenz des Reportings der GPs, was insbesondere für die asiatischen Investoren wichtig war. Und als Letztes die Aufteilung des "Carried Interest" (Gewinnbeteiligung) innerhalb des Anlageteams der GPs.

Weitere Punkte im aktuellen Global Private Equity Barometer sind:

- Die Nützlichkeit von "Gatekeepern" und Dachfonds für den Zugang zu Top-GPs
- Der Sekundärmarkt für Private Equity
- Die Anlageaufteilung der LPs für die nächsten zwölf Monate

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

"Die Ergebnisse des Barometers unterstreichen die Wichtigkeit eines aktiven und globalen Ansatzes für das Management eines Private-Equity-Portfolios. Investments, die sich auf vertraute oder "lokale" Märkte beschränken, können ihre Renditen nicht maximieren. Da enorm viel institutionelles Geld in die Assetklasse fließt, sollten die Investoren dazu bereit sein, ihr Portfolio ständig anzupassen, um neuen Trends und Managern Platz zu machen und um die Vorteile aufstrebender Märkte nutzen zu können. Hinsichtlich innovativer Investmentansätze sollten sich LPs genau wie GPs verhalten."

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

"Die unklaren Rahmenbedingungen für Private-Equity-Akteure in Deutschland haben erstmalig für eine Stagnation beim heimischen Fundraising-Volumen gesorgt. Allerdings zeigt die jüngste Anzahl an Buyout-Transaktionen in Deutschland ein weiterhin hohes Interesse an deutschen Mittelstandsunternehmen, wobei der derzeitige Trend in

Richtung kleiner und mittlerer Buyouts geht."

Hinweise für Journalisten

Das aktuelle Global Private Equity Barometer basiert auf den im Zeitraum Februar bis April 2007 erhobenen Angaben von 110 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 Colter 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.coltercapital.com

Colter Capital - weltweit führend im Sekundärmarkt für Private Equity

Colter 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 mit 8 Milliarden US\$ unter Verwaltung. 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 Colter Capital unter der unternehmerischen Führung eines unabhängigen Managementteams (General Partner GP).

Im aktuellen Fonds, Colter International Partners V, dem weltweit größten Sekundärmarktfonds für Private Equity, der im April 2007 geschlossen wurde, stehen 4,5 Mrd. US\$ von über 200 internationalen institutionellen Anlegern zur Verfügung. Die Investitionsvolumina bei einer einzelnen Transaktion reichen von 1 Million US\$ bis über 1 Milliarde US\$. Colter Capital verwaltet insgesamt 8 Milliarden US\$ in fünf Fonds. Diese sind in über 230 Fonds investiert und repräsentieren indirekt Beteiligungen an rund 2.300 Unternehmen weltweit.

Seit über 10 Jahren Vorreiter in einem innovativen Marktsegment

Der Name Colter 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 Colter-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 Colter 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 Colter 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 Colter 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 Kommunikations-technologie 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 Collier Capital an der Akquisition des 1,5 Milliarden Euro umfassenden Private-Equity-Portfolios der Deutschen Bank. Im September 2004 war Collier 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 Collier-Capital-Fonds.

Global Private Equity Barometer

Halbjährlich bietet Collier 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.northhoff.com/collier.

Pressekontakt:

Pressekontakt:

Samir Dikic
Northhoff.Com, Frankfurt/Main
+ 49 (0)69 952977 00
collier@northhoff.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100535060> abgerufen werden.