

20.06.2011 - 08:00 Uhr

## Private-Equity-Barometer von Collier Capital: Institutionelle Anleger verändern Private-Equity-Branche durch Sekundärmarktverkäufe, Portfolioumstrukturierungen und Personalaufstockungen

London (ots) -

- Nach Investorenmeinung wird ein Fünftel der heutigen Fondsmanager (General Partners, GPs) scheitern
- Institutionelle Anleger planen Verkäufe auf dem Sekundärmarkt in Rekordhöhe
- Ein Viertel der Mitarbeiter von Private-Equity-Investoren (Limited Partners, LPs) wird in den nächsten zwei Jahren die Stelle wechseln
- Die Hälfte der öffentlichen Pensionsfonds wird in den nächsten zwei Jahren ihre internen Private-Equity-Teams vergrößern

Gemäß dem neuesten Global Private Equity Barometer von Collier Capital sorgen institutionelle Anleger (LPs) im Gefolge der Finanzkrise durch umfangreiche Umstrukturierungen ihrer Portfolios und Einstellung von mehr internen Mitarbeitern für rapide Veränderungen in der Private-Equity-Branche.

Nachdem die Anleger Zeit hatten, die Auswirkungen der Finanzkrise zu beurteilen, ist die Mehrheit (54%) jetzt der Ansicht, dass Private Equity mehr als früher angenommen mit börsennotierten Aktien korreliert. Sie erwarten zudem, dass ein Fünftel der Private-Equity-Manager (GPs) scheitern wird.

Das Vertrauen in die Anlageform allgemein bleibt jedoch groß. Dies spiegelt sich in steigenden Investitionen in Private Equity (ein Viertel der LPs wird ihre Zielallokation hierfür in den nächsten 12 Monaten erhöhen), Erwartungen hoher Verkäufe von Portfoliounternehmen (zwei Drittel der Anleger erwarten in den nächsten 12 Monaten eine bedeutende Steigerung der Verkäufe an strategische Investoren) und in einer besseren Wertentwicklung der Portfolios wider. Da sich die Portfolios der Anleger von der Krise erholen, können weltweit fast zwei Drittel (62%) aller LPs - und nahezu drei Viertel (71%) der LPs in Nordamerika - einen Nettoertrag von 11 bis 15% oder höher aus Private Equity über die Gesamtlaufzeit ihrer Anlagen verbuchen.

### Sekundärmarkt

Das Interesse der Anleger an Verkäufen von Private-Equity-Beteiligungen auf dem Sekundärmarkt hat ein bisher nicht gekanntes Ausmaß erreicht. Mehr als ein Drittel der LPs in Nordamerika, ein Viertel der LPs in Europa und nicht weniger als 42% der LPs im Asien-Pazifik-Raum planen einen Verkauf von Private-Equity-Beteiligungen in den nächsten zwei Jahren.

Das Interesse am Sekundärmarkt als Instrument für die Portfolioumstrukturierung ist auch an den Kaufabsichten institutioneller Investoren erkennbar: Etwa ein Drittel der LPs in Nordamerika (30%) und in Europa (35%) - und über zwei Drittel der Anleger im Asien-Pazifik-Raum (68%) - beabsichtigen den Zweiterwerb von Private-Equity-Beteiligungen in den nächsten zwei Jahren.

Jeremy Collier, CIO von Collier Capital, meint zu den Barometer-Ergebnissen: "Die Pläne der Anleger für den Verkauf von Private-Equity-Beteiligungen auf dem Sekundärmarkt zeigen das Ausmaß der kommenden Veränderung der Private-Equity-Landschaft auf. Wenn man die heutige Situation mit der vor drei Jahren vergleicht, plant heute ein Drittel der LPs in Nordamerika, Private-Equity-Beteiligungen in den nächsten 24 Monaten zu verkaufen, während im Sommer 2008 nur ein Fünftel der Anleger überhaupt jemals im Sekundärmarkt verkauft hat. Wenn man sich zudem den Prozentsatz der Anleger, die Private-Equity-Beteiligungen auf dem Sekundärmarkt zu kaufen beabsichtigen, die großen Geldzuflüsse in neue Private-Equity-Märkte und die vermehrten Personaleinstellungen bei den institutionellen LPs ansieht, wird klar, dass wir in einer sich schnell entwickelnden Branche arbeiten."

Axel Hansing, Partner bei Collier Capital, kommentiert: "Im deutschsprachigen Raum sollten sich institutionelle Anleger durch die weltweit wachsenden Sekundärmarktaktivitäten ermutigt fühlen, vermehrt in Private Equity zu investieren, um von den attraktiven Renditen dieser Anlageklasse zu profitieren. Denn Private-Equity-Anlagen werden zunehmend liquider und können bei der Asset Allocation flexibler als in der Vergangenheit gesteuert werden." Michael Schad, Direktor bei Collier Capital, ergänzt: "Zudem sprechen die nach der Finanz- und Wirtschaftskrise wieder zahlreichen Investmentgelegenheiten der Private-Equity-Fonds, das dafür ausreichend vorhandene Fremdkapital und die wieder offen stehenden Exitkanäle für gute Aussichten heimischer Fondsmanager."

### LPs als Arbeitgeber

Das Tempo der Veränderungen bei den institutionellen LPs nimmt ebenfalls zu. Zurzeit sind drei Viertel (76%) der Mitarbeiter von LPs seit mindestens fünf Jahren bei ihrem aktuellen Arbeitgeber beschäftigt (und 42% seit mindestens zehn Jahren). Jedoch glauben die Investoren, dass ein Viertel ihrer Kollegen in den nächsten zwei Jahren den Arbeitgeber wechseln wird. Diese Sicht wird durch die Pläne von einzelnen Institutionen bekräftigt: Etwa ein Drittel aller LPs plant in den nächsten zwei Jahren eine Vergrößerung ihrer Private-Equity-Teams. Dies schließt fast die Hälfte (47%) der öffentlichen Pensionsfonds und 41% der

Versicherungsgesellschaften ein.

Das Barometer bietet auch interessante Einblicke in die Anreizsysteme bei LPs. Die Hälfte bis zwei Drittel der Investment-Mitarbeiter von institutionellen LPs hat einen Verdienst, der einen leistungsbezogenen Bestandteil enthält. Der Großteil der Mitarbeiter, bei denen dies nicht der Fall ist (beispielsweise drei Viertel der Befragten in Nordamerika), ist der Ansicht, dass ihre Vergütung ein solches Element enthalten sollte.

#### Engagement im Asien-Pazifik-Raum

Europäische Anleger sind doppelt so stark in China und Indien investiert wie in die entwickelteren Private-Equity-Märkte Australasiens, Japans und Koreas. Dagegen sind die Investitionen der nordamerikanischen Portfolios im Asien-Pazifik-Raum gewöhnlich etwas gleichmäßiger verteilt (53% in Schwellenländer im Vergleich zu 42% in die Industrieländer des Asien-Pazifik-Raums). Anleger aus dem Asien-Pazifik-Raum selbst sind, was wohl wenig überrascht, relativ mehr in die Industrieländer Asiens investiert: Diese machen im Durchschnitt 57% ihres Asien-Pazifik-Portfolios aus.

Insgesamt planen Private-Equity-Anleger, ihr Engagement in Australasien und Korea zu erhöhen (23% bzw. 18% der LPs). Dies steht im Kontrast zu Japan, wo die Gesamtinvestitionen in Private Equity stagnieren oder sogar leicht zurückgehen werden.

#### Kreditmärkte

Im Großen und Ganzen sind die institutionellen Investoren der Ansicht, dass die Kreditmärkte für Private Equity gut funktionieren: Über die Hälfte der LPs (60%) sind der Überzeugung, dass für alle oder zumindest die meisten Investitionen von hoher Qualität ausreichend Fremdfinanzierungsmittel zur Verfügung stehen. Fast zwei Drittel (63%) sind der Meinung, dass die Verschuldungsquote der heutigen Buyouts in etwa angemessen ist, und über zwei Drittel (69%) begrüßen die jüngste Zunahme an Ausschüttungen im Gefolge von Refinanzierungen.

#### Weitere Ergebnisse des Barometers

Die Sommerausgabe 2011 des Barometers gibt auch Auskunft über die Meinungen der Anleger über:

- Ablehnung von Neuinvestitionen bei bereits bestehenden GP-Beziehungen
- Operative Verbesserungen bei Portfoliounternehmen
- Sektorspezifische Private-Equity-Fonds
- Herausforderungen für Private-Equity-Anlagen in Industrieländern im Asien-Pazifik-Raum
- Zeitaufwand der LPs für die Durchführung und Überwachung von Private-Equity-Anlagen

#### Hinweise für Journalisten:

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds. Das Global Private Equity Barometer von Collier Capital ist eine einzigartige Momentaufnahme der weltweiten Trends in Private Equity. Es bietet einen zweimal jährlich erscheinenden Überblick über die Pläne und Meinungen von institutionellen Private-Equity-Anlegern aus Nordamerika, Europa und dem Asien-Pazifik-Raum.

Das aktuelle Barometer erfasste im Frühjahr 2011 die Ansichten von 110 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt. Seine Ergebnisse sind im globalen Maßstab für die LP-Gesamtheit repräsentativ bezüglich Standort der Anleger, Art der Investoren, gesamtes Fondsvolumen und Umfang der Erfahrung mit Private-Equity-Investments.

#### Über Collier Capital

Collier Capital, gegründet 1990, ist weltweit als Investor auf dem Sekundärmarkt für Private Equity führend - beim Erwerb von Anteilen an Private-Equity-Fonds (Wagniskapital, Buyout und Mezzanine) von den ursprünglichen Erstanlegern und der Übernahme von Unternehmensportfolios von Eigentümern oder Geldgebern von Unternehmen. Collier Capital verfügt über ein Fondsvolumen von etwa 8 Milliarden US-Dollar und agiert weltweit. Der Umfang der Einzelinvestitionen von Collier Capital bewegt sich im Bereich von 1 Million bis über 1 Milliarde US-Dollar. Im aktuellen Fonds des Unternehmens, Collier International Partners V, sind 4,8 Milliarden US-Dollar investiert und 200 der weltweit führenden institutionellen Anleger halten Anteile.

Der Name Collier Capital steht für die Entwicklung des Private-Equity-Sekundärmarktes insgesamt. Im Jahr 1994 legte das Unternehmen den ersten europäischen und 1998 den ersten globalen Sekundärmarktfonds auf. Collier Capital war zudem für viele der bedeutenden Transaktionen in der Branche verantwortlich. Dazu gehörten der Kauf des Private-Equity-Portfolios von NatWest für 1 Milliarde US-Dollar von der Royal Bank of Scotland, der erste bedeutende Erwerb eines Wagniskapitalportfolios von Lucent's Bell Labs und der Kauf des Portfolios von Abbey National über 900 Millionen US-Dollar.

Zu den jüngsten Transaktionen des Unternehmens gehören: ein Joint Venture mit Royal Dutch Shell im Wert von 1,1 Milliarden US-Dollar, Investitionen bei börsennotierten Private-Equity-Akteuren wie SVG Capital und 3i sowie der Erwerb des integrierten Finanzportfolios der Bank of Scotland von der Lloyds Banking Group.

#### Kontakt:

Volker Northhoff  
Northhoff.Com Public Relations

Frankfurt/Main  
+49 (0)69/408980-00  
info@northoff.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100627126> abgerufen werden.