

12.09.2012 - 08:53 Uhr

Private-Equity-Studie von Coller Capital: Lateinamerika übertrifft andere Schwellenländer bei Dealflow und Wirtschaftswachstum

London (ots) -

- Anleger erhöhen ihre Neuengagements in lateinamerikanisches Private Equity
- Drei Viertel von ihnen rechnen mit Renditen aus lateinamerikanischem Private Equity von 16% und mehr
- Lateinamerikanisches Private Equity schneidet bei Governance und beim Interessenausgleich zwischen Fondsmanagern und Anlegern im Vergleich zum gesamten Private-Equity-Markt gut ab
- Private-Equity-Anleger sind der Meinung, dass die Sektoren Konsumgüter und Einzelhandel in den nächsten drei Jahren die attraktivsten sein werden

Laut der ersten jährlichen Umfrage von Coller Capital gemeinsam mit der Latin American Private Equity & Venture Capital Association (LAVCA) zum lateinamerikanischen Private-Equity-Markt, dem Latin American Private Equity Survey, erachten drei Viertel der Private-Equity-Anleger (Limited Partners, LPs) mit Engagements in Lateinamerika das Potenzial der Region im Hinblick auf Wirtschaftswachstum und Dealflow im Vergleich zu den Private-Equity-Märkten in anderen Schwellenländern als attraktiv. Die Einstiegsbewertungen und das politische Klima der Region werden ebenfalls im Vergleich zu den Private-Equity-Märkten in anderen Schwellenländern positiv bewertet.

Folglich dürften die Neuengagements in Fonds durch bestehende Anleger im nächsten Jahr insgesamt zulegen. 38% der LPs rechnen damit, dass der Wert ihrer Neuengagements in den nächsten 12 Monaten höher sein wird als in den letzten 12 Monaten, wobei weitere 49% der LPs davon ausgehen, das Tempo ihrer Neuengagements beizubehalten.

Drei Viertel der Anleger in lateinamerikanisches Private Equity (sowohl aus der Region selbst als auch internationale Investoren) erwarten jährliche Nettoerrenditen aus lateinamerikanischem Private Equity (ohne Brasilien) von 16% und mehr. Zwei Drittel der Anleger rechnen mit denselben Renditen aus brasilianischen Private-Equity-Fonds. Umsatzsteigerungen und Margenverbesserungen bei den Portfoliounternehmen werden von LPs als die wichtigsten Treiber für Private-Equity-Renditen in Lateinamerika erachtet. Dagegen werden Multiple Arbitrage und Schuldenrückzahlung als relativ weniger wichtig angesehen.

Erwin Roex, Partner von Coller Capital, meint zur Studie: "Diese Erkenntnisse sind für Private Equity in Lateinamerika sehr ermutigend. Die hohen Renditeerwartungen der Anleger sowie ihre positive Bewertung des Dealflow im Vergleich zu Private-Equity-Märkten in anderen Schwellenländern weisen auf eine weitere Reifung von Private Equity auf dem gesamten Kontinent hin. Den Anreiz zur unternehmerischen Aktivität, den Private Equity schafft, und dessen strenge Anforderungen einer guten Corporate Governance können sich in der gesamten Region nur vorteilhaft auf die Konjunktur und auf weitere Investitionen aus dem Ausland auswirken."

LAVCA-Präsidentin Cate Ambrose meint zur Studie: "Diese Umfrage unterstützt unsere Meinung, dass Lateinamerika sich zu einem führenden Wachstumsmarkt für Private Equity entwickelt hat - vor allem in den Augen der internationalen Anleger. Genauso vielversprechend ist vermutlich der zunehmende Einfluss der regionalen LPs. Dies führt zu einem positiven Zusammenspiel von steigender Kapitalverfügbarkeit, mehr Managern auf dem Markt und einem breiteren Spektrum an Transaktionen sowohl nach Sektoren als auch nach Dealvolumen."

Governance und Ausgleich der Interessen von LPs und GPs bei lateinamerikanischem Private Equity

Lateinamerikanische und internationale LPs sind gleichermaßen mit den Governance-Standards und dem Interessenausgleich mit ihren Fondsmanagern (General Partners, GPs) in Lateinamerika zufrieden, verglichen mit den Standards auf Private-Equity-Märkten in anderen Schwellen- und Industrieländern.

Nach Meinung der Anleger schneiden lateinamerikanische GPs bei der Einhaltung von internationalen Rechnungslegungsstandards für Bewertungen und bei der Offenlegung im Bereich Umwelt, Soziales und Governance (ESG) am schwächsten ab. Doch selbst hier sind Anleger im Großen und Ganzen zufrieden.

Vielversprechende Branchen bei lateinamerikanischem Private Equity

Fast drei Viertel der Anleger in lateinamerikanisches Private Equity (sowohl heimische als auch internationale) sind der Ansicht, dass die Sektoren Konsumgüter und Einzelhandel in den nächsten drei Jahren die attraktivsten Anlagechancen für Private-Equity-Fonds bieten werden.

Die meisten heimischen LPs investieren im Rahmen ihres Engagements bei lateinamerikanischem Private Equity sowohl in sektorübergreifende Fonds (78% der LPs) als auch sektorspezifische Fonds (63% der LPs). Internationale Anleger geben jedoch eher den sektorübergreifenden Fonds (71% der LPs) als den sektorspezifischen (31% der LPs) den Vorzug.

Zugang der Anleger zu lateinamerikanischem Private Equity

Pan-regionale Lateinamerikafonds sind bei allen LPs (sowohl heimischen als auch internationalen) das beliebteste Instrument zur Anlage in lateinamerikanischem Private Equity. Mehr als zwei Drittel der Anleger sind in solchen Fonds engagiert. Im Vergleich dazu ist die Hälfte der LPs in länderspezifische Fonds investiert.

GPs mit Hauptsitz in Lateinamerika werden von internationalen LPs am häufigsten gewählt. 53% der internationalen LPs investieren nur in lokale GPs, während 37% der Anleger sowohl in GPs aus Lateinamerika als auch solche mit Hauptsitz im Ausland investieren.

Ein geringer Teil der LPs (nur 8%) setzt Berater oder Gatekeeper zur Unterstützung bei der Wahl von lateinamerikanischen Private-Equity-Fonds ein.

Direktinvestitionen von LPs in lateinamerikanische Privatunternehmen

Internationale und heimische LPs verfolgen bei Direktinvestitionen in Lateinamerika unterschiedliche Ansätze. Wenn internationale LPs direkt in Privatunternehmen investieren (d.h. nicht durch einen Private-Equity-Fonds), ziehen sie eine Co-Investition mit GPs (51% der LPs) einer eigenen Investition (18% der LPs) vor. Bei heimischen LPs ist jedoch eine Co-Investition mit GPs (33% der LPs) ebenso wahrscheinlich wie eine eigene Investition (29% der LPs).

Weitere Ergebnisse der Studie:

Die Ausgabe 2012 des Latin American Private Equity Survey analysiert auch die Meinungen der Anleger über

- die Herausforderungen, vor denen LPs stehen, die erstmals eine Private-Equity-Investition in dieser Region erwägen
- die Risikoaufschläge, die LPs für lateinamerikanisches PE benötigen
- die Bedeutung von ESG bei der Wahl eines Lateinamerikafonds
- die Wahrscheinlichkeit, dass ein LP in den ersten Lateinamerikafonds eines GPs investiert

Hinweise für Journalisten

- LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds.
- GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds.
- Private Equity (PE) wird als Oberbegriff für Wagniskapital-, Wachstumskapital-, Buyout- und Mezzanine-Investitionen verwendet.
- Internationale Investoren sind in dieser Umfrage LPs mit Sitz außerhalb von Lateinamerika.

Das Latin American Private Equity Survey von Collier Capital und LAVCA ist eine einzigartige Momentaufnahme der Trends bei lateinamerikanischem Private Equity. Es bietet einen jährlichen Überblick über die Pläne und Meinungen von institutionellen Anlegern in Private-Equity-Fonds. Diese Investoren aus Lateinamerika, Nordamerika, Europa und dem Asien-Pazifik-Raum bilden eine repräsentative Stichprobe von LPs, die in lateinamerikanisches PE investieren.

Die Studie erfasste im Sommer 2012 die Meinungen von 105 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt. Die Ergebnisse der Umfrage 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.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100724625> abgerufen werden.