

03.06.2019 - 07:24 Uhr

Der Verkauf von Beteiligungen an Private-Equity-Managementgesellschaften ist in Ordnung, sagen Limited Partners (LPs) - vorausgesetzt, die Motivation des General Partners (GP) ist die richtige



- Investoren sind zunehmend bereit, ihre bestehenden GPs bei der Einführung neuer Produkte zu unterstützen
- Fehlbewertungen und Informationsmangel sind bei GP-geführten Secondaries die größten Bedenken der LPs
- Mangelnde Klarheit über die Bedeutung von "ESG" stellt für Investoren ein wachsendes Problem dar
- Das Ziel der Mitarbeiterdiversität in ihren Organisationen hat für LPs und GPs gleichermaßen höchste Priorität

Zwei Drittel der Investoren sind grundsätzlich bereit, Entscheidungen von GPs zum Verkauf von Beteiligungen an Managementgesellschaften zu unterstützen. Voraussetzung für diese Bereitschaft ist allerdings, dass damit der Generationswechsel im Unternehmen erleichtert oder die Ressourcen gestärkt werden sollen, die der Manager auf seinen Markt konzentriert. Dies ist eine Schlussfolgerung der 30. Ausgabe des Global Private Equity Barometers von Collier Capital. Im Gegensatz dazu hält es nur ein Drittel der LPs für richtig, wenn ein Manager Anteile an seiner Managementgesellschaft verkauft, um Eigenanlagen zu finanzieren oder neue Produkte auf den Markt zu bringen.

Das soll nicht heißen, dass Investoren die Markenerweiterung durch ihre Fondsmanager ablehnen: Über die Hälfte der LPs ist inzwischen eher bereit, neue Private-Equity-Produkte ihrer Portfolio-GPs zu unterstützen, als dies noch vor fünf Jahren der Fall war. Der Grund dafür ist klar: Fast alle Investoren sagen, dass, wenn sie Portfolio-GPs bei neuen Produktangeboten unterstützt haben, die Anlageerträge im Allgemeinen ihren Erwartungen entsprachen oder sie übertrafen.

Eine weitere aktuelle Entwicklung in den LP-GP-Beziehungen, die Umstrukturierung bestehender Private-Equity-Fonds, hat sich nun von der Peripherie in den Mainstream der Private-Equity-Welt verschoben, wie das Barometer zeigt. Zwei Drittel der nordamerikanischen LPs und fast drei Viertel der europäischen LPs haben inzwischen mit einem oder mehreren GP-geführten Secondaries in ihren Private Equity-Portfolios zu tun gehabt. LPs akzeptieren, dass diese Transaktionen ein fester Bestandteil der Private-Equity-Sparte geworden sind. Dabei sind sie sich sowohl der Risiken als auch der Chancen solcher Transaktionen bewusst. Investoren sagen, dass ihre größten Bedenken bei zukünftigen von GPs geführten Transaktionen die Möglichkeit von Fehlbewertungen oder unzureichende Informationen sind, die eine wirklich fundierte Entscheidung unmöglich machen.

Das Barometer zeigt, dass Investitionen in die Anlageklasse Private Equity immer höhere Ansprüche an die Investoren stellen. Zwei Drittel der Limited Partner weisen auf eine höhere Arbeitsbelastung als noch vor fünf Jahren hin, und viele Aspekte des Private-Equity-Portfoliomanagements erweisen sich als herausfordernder. Drei Viertel der LPs verbringen mehr Zeit mit Management und Verwaltung ihrer Portfolios, drei von fünf mit der Prüfung möglicher Gelegenheiten für Co-Investitionen.

"Die Starrheit, die die Anfänge der LP-GP-Beziehungen kennzeichnete, ist verschwunden", kommentiert Jeremy Collier, Chief Investment Officer von Collier Capital. "Investoren vertiefen ihre Partnerschaften mit einzelnen Managern und werden bei der Verwaltung ihrer Portfolios deutlich proaktiver. Der Nachteil für die LPs selbst ist, dass auch ihre Arbeitsbelastung in fast allen Bereichen immer größer wird."

LP-GP-Partnerschaften

LPs sagen, dass die Vorteile, die sie aus ihren Beziehungen zu GPs ziehen, weit über die rechtlichen Anlagekonditionen hinausgehen. Vor allem der Wert, den Investoren Co-Investment-Angeboten ihrer GPs beimessen, ist deutlich: Drei Viertel der LPs geben an, dass sie von solchen Co-Investitionen profitiert haben. Im Hinblick auf weitere "außervertragliche" Vorteile geben zwei Drittel der LPs an, dass auch Markteinblicke und der Wissenstransfer von ihren GPs wertvoll für sie sind.

"Der Gleichklang der Interessen von LPs und GPs ist wichtiger denn je, da Investoren ihre Private-Equity-Allokationen aufstocken, zunehmend Anlagen bei ihren bestehenden GPs machen und sich an Fonds-Restrukturierungen beteiligen", sagt Michael Schad, Partner bei Collier Capital.

ILPA

Die Beiträge, die die Institutional Limited Partners Association (ILPA) zur Weiterentwicklung der Private-Equity-Branche beigesteuert hat, werden von Investoren weithin anerkannt. 86 Prozent sagen, dass der LP-Verband in den letzten zehn Jahren eine wichtige Rolle in dieser Hinsicht gespielt hat. (Rund die Hälfte der Investoren, die auf die Befragung in der Sommerausgabe 2019 des Barometers geantwortet haben, sind derzeit ILPA-Mitglieder.)

Im Hinblick auf zukünftige Prioritäten wünschen sich über 80 Prozent der LPs, dass die ILPA einen Schwerpunkt auf die Erstellung standardisierter Vorlagen für die Berichterstattung von Private-Equity-Fonds und die rechtlichen Anlagekonditionen in Limited Partnership Agreements setzt.

ESG und Vielfalt im Bereich Private Equity

ESG-Themen werden bei Investitionsentscheidungen in der Anlageklasse Private Equity immer wichtiger, aber die uneinheitliche Verwendung des Begriffs "ESG" ist dabei nicht hilfreich. Die Mehrheit (60 Prozent) der LPs glaubt, dass die zunehmende Unklarheit dieses Konzepts zu Problemen für die Investoren geführt hat oder dies in Zukunft der Fall sein wird.

Dabei steht die Bedeutung ökologischer und sozial-gesellschaftlicher Aspekte sowie der Art der Unternehmensführung selbst nicht in Frage - sowohl LPs als auch GPs (Rückmeldungen auf die ESG-Umfrage 2019 von Collier Capital über die eigenen Portfolio-GPs) nehmen die Umsetzung dieses Themas in ihren eigenen Organisationen ernst. Rund 70 Prozent beider Gruppen berichten außerdem von Maßnahmen zur Verbesserung der eigenen Mitarbeiterdiversität.

Über die Vielfalt hinaus sind die internen ESG-Initiativen von LPs und GPs einander ähnlich, nur die Prioritäten unterscheiden sich etwas. Zwei Drittel der LPs arbeiten daran, flexible Arbeitsbedingungen und familienfreundliche Beschäftigungsmöglichkeiten in ihren eigenen Organisationen zu fördern (verglichen mit 43 Prozent der GP-Organisationen), während drei Viertel der GPs sich auf ESG-Schulungen und Coaching für ihre Mitarbeiter konzentrieren (verglichen mit 43 Prozent der LP-Organisationen).

Der längerfristige Ausblick

Die 30. Ausgabe des Barometers untersuchte außerdem das langfristige Interesse der Investoren an alternativen Anlagen. Dabei waren keine Anzeichen für ein Abflauen des Interesses erkennbar. Mehr als die Hälfte der LPs erwartet, dass sie in zehn Jahren mehr als ein Fünftel ihres Gesamtvermögens in alternative Anlagen investieren werden. Außerdem erwarten die LPs, dass der Anteil von Private Equity an der gesamten Vermögensallokation zunehmen wird: 43 Prozent der Limited Partner gehen davon aus, dass sie in den nächsten zehn Jahren mehr als ein Zehntel ihres Gesamtvermögens in Private Equity investieren werden.

Eine Folge der anhaltenden Kapitalzuflüsse in diese Anlageklasse dürfte eine Stärkung des "Ökosystems" der Privatmärkte sein. Fast die Hälfte der LPs ist der Ansicht, dass der Anteil von Verkäufen von Portfoliogesellschaften an private Käufer (im Gegensatz zu Käufern auf dem öffentlichen Markt) in der Zukunft zunehmen dürfte.

Der Trend zu höheren Allokationen der Investoren in Private Equity ist über viele Barometer hinweg konstant geblieben. Der Nettosaldo der LPs, die einen Anstieg ihrer Anlagen in diesem Bereich planen (gegenüber denen, die eine Verminderung planen), ist von rund 7 Prozent der LPs im Jahr 2010 auf 30 Prozent im Jahr 2019 gestiegen. Ähnliches gilt für alternative Asset-Allokationen im Allgemeinen; nur Anlagen in Hedgefonds widersetzen sich diesem Trend. Seit 2014 gibt es einen negativen Saldo bei den Absichten der Anleger in Bezug auf Allokationen für Hedgefonds.

Der Grund für die weiter steigende Investorennachfrage nach Private Equity ist klar. Während es seit der globalen Finanzkrise verhältnismäßig wenigen LPs gelungen ist, langfristige Nettojahresrenditen von mindestens 16 Prozent zu erzielen, hat sich die Beständigkeit der Renditen für die LP-Community in ihrer Gesamtheit seit der Krise verbessert. Der Anteil der LPs, die über die Laufzeit ihrer Portfolios eine jährliche Nettorendite von 11 Prozent und mehr aufweisen, schwankt seit 2015 in jedem Collier Barometer zwischen 80 und 87 Prozent.

Risikokapital - und Raumfahrttechnik

Trotz des rasanten Anstiegs von Risikokapital- und Technologieinvestitionen in China glauben zwei Drittel der Investoren weltweit, dass sich die USA in den nächsten fünf Jahren als attraktiverer Markt für Risikoinvestitionen erweisen werden. Dazu ist es interessant festzustellen, dass Investoren aus dem asiatisch-pazifischen Raum diese Einschätzung mit ihren Kollegen in Nordamerika und Europa teilen.

Im Hinblick auf neue Grenzen weckt die Raumfahrttechnologie allmählich das Interesse der Investoren. Jeder achte LP plant, innerhalb der nächsten fünf Jahre in einen Risikokapitalfonds mit dem Schwerpunkt Raumfahrttechnologie zu investieren.

Weitere Ergebnisse der Studie

Die Sommerausgabe 2019 des Barometers erfasst außerdem Ansichten und Meinungen von Anlegern über:

- Die Wertentwicklung von Deal-by-Deal-Carry-Fonds im Vergleich zu Gesamtrendite-Carry-Fonds
- Aussichten zur Konsolidierung und Regulierung an den Private-Equity-Finanzmärkten

Hinweis an Redakteure

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, in Europa und im asiatisch-pazifischen Raum (einschließlich Naher Osten). Es erscheint seit 2004 halbjährlich jeweils im Sommer und Winter.

Das jüngste Barometer spiegelt die Einschätzungen von 112 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt im Frühjahr 2019 wider. Die Ergebnisse des Barometers sind für die Gesamtheit der LPs im Hinblick auf Anlegerstandort, Art der investierenden Organisation, verwaltetes Gesamtvermögen und Zeitraum der Erfahrung mit Private-Equity-Anlagen global repräsentativ.

Über Collier Capital

Collier Capital, führender Akteur im Private-Equity-Sekundärmarkt, erwirbt Positionen in Private-Equity-Fonds sowie nicht börsennotierte Unternehmen von deren ursprünglichen Inhabern. Der Umfang der Einzelinvestitionen bewegt sich im Bereich von 1 Million US-Dollar bis über 1 Milliarde US-Dollar.

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 Präsenz.

Im Dezember 2015 platzierte die Firma den Fonds "Collier International Partners VII" mit Kapitalzusagen von 7,15 Milliarden US-Dollar von etwa 170 weltführenden institutionellen Anlegern.

Kontakt:

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

Medieninhalte



Michael Schad, Partner bei Collier Capital, London. Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/58702 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke honorarfrei. Veröffentlichung bitte unter Quellenangabe: "ots/Collier Capital"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100828742> abgerufen werden.