

15.06.2020 - 07:09 Uhr

Coller Capital (Studie): Die Zufriedenheit institutioneller Investoren mit der Transparenz ihrer Private-Equity-Anlagen nimmt deutlich zu



London (ots) -

Laut dem jüngsten Global Private Equity Barometer von Coller Capital hat die Zufriedenheit der institutionellen Investoren (Limited

Partners, LP) mit der Transparenz ihrer Private-Equity-Manager (General Partners, GP) hinsichtlich Information und Kommunikation sehr deutlich zugenommen. In den Jahren nach der globalen Finanzkrise waren nur zwei von fünf Investoren mit der Transparenz ihrer Manager zufrieden, heute sind es vier von fünf Limited Partners.

Viele Private-Equity-Investoren glauben, dass die steigenden geopolitischen Spannungen in den nächsten Jahren einen wesentlichen Einfluss auf die Asset-Allokation in Private-Equity- und Venture-Capital-Fonds haben werden. Viele erwarten zudem ein höheres politisches Risiko in den aufstrebenden Private-Equity-Märkten, insbesondere in Russland, China, im Nahen Osten und Nordafrika sowie in Lateinamerika. Südostasien und Indien werden als politisch weniger riskant angesehen.

Die meisten Investoren sind der Ansicht, dass die General Partner den Klimawandel in ihrer Investitionspolitik und -praxis nicht ernst genug nehmen. Allerdings ist dies einer von nur wenigen Aspekten des Klimawandels, bei denen sich die LPs einig sind, sogar innerhalb ihrer eigenen Organisationen. Nur bei der Hälfte der nordamerikanischen LPs gibt es einen internen Konsens zum Thema Klimawandel, und bei den asiatisch-pazifischen Investoren sinkt dieser Anteil sogar auf nur zwei von fünf LPs.

Die Einstellungen der institutionellen Anleger hinsichtlich des Klimawandels sind vor allem regional sehr unterschiedlich. Mehr als die Hälfte der europäischen Investoren sagt, dass ihre eigene Organisation bis 2030 CO₂-neutral sein wird. Demgegenüber geben zwei Drittel der LPs mit Sitz in Nordamerika an, dass sie in absehbarer Zukunft nicht CO₂-neutral sein werden.

"Der Klimawandel bleibt ein brisantes Thema unter Investoren", sagt Jeremy Collier, Chief Investment Officer von Collier Capital. "In weiten Teilen der Welt gibt es selbst innerhalb der LP-Organisationen nur begrenzte Übereinstimmung darüber, was getan werden muss. Aber auch im Bereich Private Equity gilt: die jeweils beste Praxis wird zum Vorbild für andere. Wer einen Schritt zurücktritt, erkennt die Richtung, in die er gehen muss."

Michael Schad, Head of Investment Management bei Collier Capital, kommentiert: "Wie sehr sich die Private-Equity-Branche in den Jahren seit der globalen Finanzkrise verändert hat, lässt sich an der Tatsache ablesen, dass die Mehrheit der Investoren jetzt zufrieden ist mit der Transparenz auf Seiten ihrer GPs."

Konzentration in der Branche

In der Private-Equity-Branche ist ein Konzentrationsprozess wahrscheinlich. Drei Viertel der LPs erwarten, dass die größten General Partner in den nächsten fünf Jahren einen wachsenden Anteil der gesamten Private-Equity-Engagements auf sich ziehen werden. Diese zunehmende Bündelung der verwalteten Assets wird die LPs jedoch nicht davon abhalten, die Zahl ihrer Private-Equity-Manager zu erhöhen. Unter dem Strich erwarten mehr LPs, dass die Liste ihrer GP-Beziehungen wächst statt abnimmt, wobei dieser Trend bei Staatsfonds und Versicherern besonders ausgeprägt ist.

Limited Partner Advisory Committees

Fast alle Private-Equity-Investoren sind zumindest bei einigen ihrer Fonds im LP-Beirat vertreten (Limited Partner Advisory Committee, LPAC), 23 Prozent bei mehr als der Hälfte ihrer Fonds. Auch wenn die LPs nicht den Eindruck haben, dass LPACs alle Investoren in einem Fonds gleichwertig vertreten, so sehen sie doch deren Rolle positiv. Drei Viertel der LPs glauben, dass die Beratungskomitees gute Arbeit leisten, und drei Fünftel sind der Meinung, dass die GPs die LPAC-Sitze im Allgemeinen angemessen verteilen.

Messung, Bewertung und Datenlage bei Investments

Zwei Drittel der Private-Equity-Investoren sind besorgt, dass die Verwendung von zukunftsorientierten EBITDA-Zuschlägen durch GPs das Risiko von Private-Equity-Investitionen wesentlich erhöht.

Nur einer von fünf Investoren verlangt derzeit von seinen Private-Equity-Managern eine unabhängige Portfolio-Bewertung, aber dieser Anteil dürfte in absehbarer Zeit auf fast die Hälfte steigen.

Die Anleger sind bestrebt, die Übersicht über ihre Portfolios auch auf andere Weise zu verbessern. Etwa ein Drittel der LPs arbeitet mit Anbietern aggregierter Private-Equity-Daten zusammen, die direkt von GPs bezogen werden. Dieser Anteil wird innerhalb der nächsten drei Jahre auf drei Fünftel steigen. Die Nutzung dieser Dienste durch LPs spiegelt deren Streben nach einem verbesserten Performance-Benchmarking und Portfolio-Monitoring wider.

Private Equity als kreative Disruption

Zwei Drittel der Investoren sehen Private Equity als Auslöser kreativer Disruption und als Katalysator für Veränderungen in den Branchen, in die sie investieren. Diese Auffassung wird durch die Ansicht der LPs gestützt, dass inzwischen viele GPs über die nötige Expertise für eine Buy-and-Build-Strategie verfügen und dies nicht mehr die Domäne einiger weniger Spezialisten ist. Der Wert operativer Partner ist den meisten LPs inzwischen klar.

Hinweis an Redaktionen

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

Das jüngste Barometer spiegelt die Einschätzungen von 107 institutionellen Private-Equity-Anlegern weltweit vom 10. Februar bis

zum 27. März 2020 wider. Die Ergebnisse sind für die Gesamtheit der LPs im Hinblick auf Anlegerstandort, Art der investierenden Organisation, verwaltetes Gesamtvermögen und Dauer der Erfahrung mit Private-Equity-Anlagen global repräsentativ.

Über Coller Capital

Coller Capital, ein führender Akteur im Private-Equity-Sekundärmarkt, erwirbt Portfolios aus Positionen in Private-Equity-Fonds und in nicht börsennotierten Unternehmen von deren ursprünglichen Inhabern und investiert dabei bis zu bis einer Milliarde US-Dollar und mehr je Transaktion.

Die 1990 gegründete Firma hat ihren Hauptsitz in London sowie Niederlassungen in New York und Hongkong. Collers multinationales Investmentteam hat als weltweit größtes auf Sekundärmärkte spezialisiertes Team eine globale Reichweite.

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

Kontakt:

Pressekontakt:

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

Medieninhalte



Coller Capital (Studie): Die Zufriedenheit institutioneller Investoren mit der Transparenz ihrer Private-Equity-Anlagen nimmt deutlich zu / Michael Schad, Head of Investment Management bei Coller 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: "obs/Coller Capital"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100849851> abgerufen werden.