

07.12.2020 - 07:49 Uhr

Coller Capital (Studie): Mehr als die Hälfte aller institutionellen Private-Equity-Investoren will in den nächsten zwei Jahren den Sekundärmarkt nutzen



London (ots) -

- Ein Drittel der institutionellen Investoren (LPs) sehen sich mit Liquiditätslücken konfrontiert, die sie durch neue

- Kreditfazilitäten und Verkäufe von Vermögenswerten schließen werden
- Gut strukturierte, von General Partnern (GPs) geführte Sekundärmarkttransaktionen werden von einer großen Mehrheit der LPs positiv gesehen
- SPACs bieten nach Ansicht der LPs ein schlechteres Risiko-Ertragsverhältnis als Private Equity und nur sehr wenige planen, in sie zu investieren
- Die Reisetätigkeit in der Private-Equity-Branche wird nach Einschätzung der LPs nie wieder das Niveau vor der Krise erreichen
- Die ethnische Vielfalt wird in der Private-Equity-Branche nach LP-Meinung zunehmen

Über die Hälfte der institutionellen Private-Equity-Investoren (LPs) werden im Laufe der nächsten zwei Jahre am Sekundärmarkt aktiv sein, entweder als Käufer oder als Verkäufer oder beides, so das jüngste **Global Private Equity Barometer von Collier Capital**.

Das Hauptziel der Investoren wird sein, die Ressourcen auf ihre besten Private-Equity-Manager (GPs) zu konzentrieren und ihre Portfolios für eine Welt nach dem Ende der Corona-Pandemie neu auszurichten. Zudem wird ein Drittel der Limited Partner mit Liquiditätsengpässen konfrontiert sein, die sie durch den Verkauf von Vermögenswerten und neue Kreditfazilitäten beheben wollen. Secondaries unter Führung von General Partnern werden wahrscheinlich ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Gut strukturierte, GP-geführte Prozesse sind bei LPs sehr beliebt: 85 Prozent von ihnen betrachten sie als ein nützliches Instrument.

"Der Sekundärmarkt spielte während und nach der globalen Finanzkrise eine entscheidende Rolle für Private Equity und die Möglichkeiten auf dem Sekundärmarkt haben sich seither deutlich weiterentwickelt", betont **Jeremy Collier, Chief Investment Officer von Collier Capital**. "Wenn General Partner Liquiditätsprozesse strukturieren, die allen Parteien - ob Käufer oder Verkäufer - echte Vorteile bieten, stoßen sie bei den Limited Partnern auf offene Ohren, zum Vorteil aller Marktteilnehmer in dieser Anlageklasse."

Michael Schad, Head of Investment Management bei Collier Capital, kommentiert: "Die Pandemie hat den Wandel in der Private-Equity-Branche beschleunigt, angefangen von der Art und Weise, wie wir Beziehungen aufbauen und miteinander kommunizieren, bis hin zur Einschätzung von Risiken. Unsere Branche lebt von der Fähigkeit zur Anpassung und Entwicklung und hat sich so auch dieser Herausforderung erfolgreich gestellt."

Kommunikation und Reporting

Obwohl der Ausbruch der Pandemie plötzlich und unerwartet kam, zeigen sich fast alle LPs mit der Kommunikation ihrer General Partner weitgehend zufrieden oder sehr zufrieden. Das steht in deutlichem Gegensatz zur Erfahrung während der globalen Finanzkrise, nach der 60 Prozent der Investoren laut dem Barometer mit der Kommunikation unzufrieden waren.

Die virtuellen LP-Meetings, die im letzten Frühjahr überall entstanden, werden nach Ansicht der Investoren dauerhaft bestehen bleiben, allerdings eher als Ergänzung und nicht als Ersatz für persönliche Treffen. Demgegenüber sind die meisten Investoren der Meinung, dass die Reisetätigkeit im Zusammenhang mit Private-Equity-Beteiligungen nie wieder das Niveau vor der Pandemie erreichen wird.

Risikoappetit der Investoren

Zwei Drittel der LPs glauben, dass als dauerhafte Folge von Covid-19 die Private-Equity-Investoren beginnen werden, strukturelle Risiken stärker zu berücksichtigen, und dass Faktoren wie Pandemien, Klimawandel und Geopolitik künftig eine wichtigere Rolle bei ihren Entscheidungen über die Vermögensallokation und den Portfolioaufbau spielen werden.

Trotz der anhaltenden Ungewissheit über die letztendlichen Auswirkungen der Pandemie sind die Limited Partner zutiefst davon überzeugt, dass die derzeitigen Investitionschancen für Private-Equity-GPs die Risiken überwiegen: Nur einer von zehn LPs ist der Meinung, dass die GPs eine Pause einlegen oder ihr Investitionstempo verlangsamen sollten, bis die Covid-19-Krise überwunden ist. Sämtliche Regionen der Welt sehen die LPs dabei gleichermaßen als reif für Investitionen an, insbesondere Nordamerika, von dem fast alle Investoren sagen, dass es derzeit für GP-Investments attraktiv oder sehr attraktiv ist.

Veränderungen der Assetallokation und Investmentstrategie der Investoren

Die Begeisterung der Anleger für privates Beteiligungskapital und alternative Anlagen ist unverändert groß, auch wenn einige Änderungen in der Vermögensallokation und der Anlagestrategie im Zuge der Pandemie unvermeidlich sind. So ist beispielsweise das Interesse der LPs an Immobilien seit dem Auftreten des Coronavirus deutlich zurückgegangen. Im letzten Jahr plante zur selben Zeit noch ein Viertel der LPs, die Zielallokation für Immobilien zu erhöhen. Heute entspricht der Anteil der Investoren, die eine niedrigere Vermögensallokation in Immobilien planen, fast dem Anteil derjenigen, die eine Erhöhung planen.

Viele Investoren werden wahrscheinlich auch Co-Investments überdenken: Über 40 Prozent der Limited Partner sagen, dass Veränderungen im Investitionsumfeld wahrscheinlich zu einer Neubewertung von Co-Investitionen führen werden.

Eine wachsende Aufmerksamkeit für einzelne Branchen ist ebenfalls zu erwarten: Fast die Hälfte, nämlich 45 Prozent der LPs sagen, dass sie den Sektorfokus ihrer Private-Equity-Portfolios verstärken werden.

Die Herangehensweise an verschiedene Sektoren wird sich dabei verändern. Investoren werden Buyout-Fonds gegenüber Wachstumsfonds bevorzugen, wenn es darum geht, ihr Engagement in den Bereichen Onlinehandel, Telekommunikationsdienste sowie Online-Medien und Unterhaltung zu verstärken. Im Gegensatz dazu planen für den Bereich Biotechnologie und Arzneimittelforschung fast viermal so viele Investoren, ihr Engagement über Venture- und Wachstumsstrategien zu verstärken wie über Buyout-Strategien.

Eine zuletzt viel diskutierte Investitionsmöglichkeit spricht die meisten Anleger jedoch nicht an: Nur 7 Prozent der LPs geben an,

dass sie sich in den nächsten Jahren an einem Private-Equity-Fonds mit Fokus auf dem Sportsektor beteiligen wollen.

Turnaround und Distressed Investments

Wenig überraschend ist, dass das Interesse der LPs an Turnaround- und Distressed-Strategien zugenommen hat: Fast ein Drittel, nämlich 29 Prozent der Investoren planen, ihr Engagement in diesen Strategien in den nächsten Jahren zu erhöhen, verglichen mit nur einem von fünf LPs im Winter-Barometer vor zwei Jahren.

Ungefähr sieben von zehn LPs erwarten bei Distressed-Debt-Fonds aktuell eine jährliche Nettorendite von 11 Prozent und mehr. 17 Prozent der LPs prognostizieren sogar Nettorenditen von mindestens 16 Prozent.

Für Private-Debt-Fonds sind die Anleger insgesamt zuversichtlich, da sie höhere Ausfallraten aufgrund der Pandemie als ein weitgehend beherrschbares Problem ansehen. Nur 10 Prozent der LPs glauben, dass höhere Ausfallraten ein ernstes Problem für nordamerikanische Fonds sein werden, für die asiatisch-pazifischen Private-Debt-Fonds steigt diese Zahl allerdings auf 22 Prozent der Investoren.

Private Equity und die Aktienmärkte

Mehr als drei Viertel aller LPs glauben, dass die Zahl der börsennotierten Unternehmen, die von Private Equity übernommen werden, in den nächsten Jahren wahrscheinlich weiter steigen wird.

Die Attraktivität von SPACs (Special Purpose Acquisition Companies) als Investmentstrategie liegt für institutionelle Anleger jedoch nicht auf der Hand. Über 70 Prozent der LPs sind der Meinung, dass Private Equity ein besseres Risiko-Ertragsverhältnis bietet als SPACs, und sogar 86 Prozent geben an, dass sie nicht in SPACs investiert haben und dies auch nicht beabsichtigen. Tatsächlich betrachten zwei Drittel der Investoren SPACs vor allem als ein zyklisches Phänomen.

Diversity in der Private-Equity-Branche

Obwohl das Thema Diversity in der Private-Equity-Branche schon seit einiger Zeit diskutiert wird, galt der ethnischen Vielfalt bis vor kurzem weniger Aufmerksamkeit als der Geschlechtervielfalt. Die Investoren glauben jedoch, dass die jüngste Fokussierung der Branche auf ethnische Vielfalt wahrscheinlich Früchte tragen wird: Fast zwei Drittel der LPs sagen, dass dieser Fokus in der Praxis zu einem schnelleren Wandel führen wird.

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 113 institutionellen Private-Equity-Anlegern weltweit vom 14. September bis zum 16. Oktober 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 Collier Capital

Collier 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 "Collier International Partners VII" mit Kapitalzusagen von 7,15 Milliarden US-Dollar von etwa 170 weltweit führenden institutionellen Anlegern.

Pressekontakt:

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

Medieninhalte



Michael Schad, Partner und Head of Investment Management 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: "obs/Collier Capital"

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100861250> abgerufen werden.