

08.06.2022 - 07:32 Uhr

Coller Capital (Studie): Private-Equity-Renditen nahe dem Rekordhoch



London (ots) -

- Zwei Drittel der institutionellen Investoren (Limited Partners, LPs) weltweit sind der Meinung, dass die Beachtung von Umweltzielen, Sozialstandards und Regeln guter Unternehmensführung (ESG) einen Mehrwert für einzelne Portfoliounternehmen schafft

- Ein Drittel der nordamerikanischen LPs erwartet erhöhte Ausfallraten in ihren Privatkreditportfolios
- Ein Fünftel der Investoren wird sich an Fonds beteiligen, die bei Investments Kryptowährungen nutzen
- Fast alle LPs werden beim ersten Closing eines Private-Equity-Fonds investieren, wenn ihnen dafür Anreize geboten werden
- LPs müssen ihre Gehälter und Arbeitsbedingungen verbessern, um hochqualifizierte Investmenttalente zu gewinnen

Der Anteil institutioneller Investoren, die über die gesamte Laufzeit ihres Private-Equity-Portfolios jährliche Nettoerrenditen von mindestens 16 Prozent erzielen, hat laut dem jüngsten **Global Private Equity Barometer** von Collier Capital mit 42 Prozent fast einen Rekordwert erreicht. Seit der ersten Veröffentlichung des Barometers im Jahr 2004 lag dieser Anteil nur ein einziges Mal höher: im Sommer 2007 unmittelbar vor der globalen Finanzkrise.

Über 70 Prozent der LPs geben an, dass ihre Private-Equity-Anlagen seit der Finanzkrise eine bessere Performance als ihre Aktienportfolios erzielt haben. Die meisten LPs würden ihre angestrebten Private-Equity-Renditen sogar dann erreichen, wenn jeder ihrer Fonds am Ende nur den Medianwert seines Fondstyps erreicht.

ESG als Werttreiber

Die meisten Private-Equity-Investoren in allen Regionen der Welt sind der Meinung, dass Investitionen unter Beachtung von Umweltzielen, Sozialstandards und Regeln guter Unternehmensführung (ESG) einen Wert für einzelne Portfoliounternehmen schaffen und darüber hinaus einen Wert auf Portfolioebene, indem risikoreiche Investitionen und Geschäftspraktiken ausgeschlossen werden.

"Die positiven Auswirkungen von ESG auf der Ebene der einzelnen Unternehmen spiegeln das einzigartige Managementmodell von Private Equity wider", sagt **Jeremy Collier, Chief Investment Officer** von Collier Capital. "Die Manager von Private-Equity-Fonds haben für die Unternehmen, in die sie investieren, die Hebel des Wandels in der Hand in einer Art und Weise, wie dies für Manager von Aktienfonds nicht gilt."

ESG als Instrument des Risikomanagements

Für Anleger, die sich auf einzelne ESG-Risiken konzentrieren, ist der Klimawandel bei weitem das wichtigste Umweltthema. In der Tat ist er fast ein universelles Anliegen: 93 Prozent der ESG-engagierten LPs gaben an, dass er für sie ein Schwerpunkt ist. Die europäischen Anleger haben im Vergleich zu ihren Kollegen in anderen Ländern jedoch in weitaus größerem Maß auch spezifischere Umweltthemen wie Biodiversität oder die Abholzung von Wäldern im Blick.

Ein ähnliches Muster ist beim Ausschluss bestimmter Industriesektoren aus ESG-Gründen zu erkennen. In Europa schließen viel mehr Investoren als in anderen Regionen Kohle zur Energiegewinnung und nicht nachhaltige Landrodung aus. Europäische Investoren schließen auch viel häufiger Sektoren aus anderen als ökologischen Gründen aus. Lediglich beim Thema Pornografie scheinen die LPs unabhängig von ihrem Standort eine ähnliche Haltung einzunehmen: Rund drei Viertel der Investoren in allen Regionen der Welt schließen Investitionen im Zusammenhang mit Pornografie aus.

Nur sehr wenige Anleger haben bisher ihre Fondsmanager (General Partners, GPs) gebeten, die "Science-Based Target initiative" (SBTi) zur Messung der Umweltauswirkungen ihrer Portfolios zu übernehmen. Zwischen einem Viertel und zwei Dritteln der LPs in verschiedenen Regionen der Welt planen dies jedoch.

Private Kreditmärkte

Die Investoren halten die relativ weit entwickelten Märkte für Privatkredite in Nordamerika und Europa in den nächsten zwei Jahren für attraktiver als die Märkte in anderen Regionen. Allerdings ziehen sie auch die derzeitige wirtschaftliche Volatilität in Betracht. Einer von fünf europäischen und einer von drei nordamerikanischen Anlegern glaubt, dass steigende Zinsen zu höheren Ausfallquoten in ihren privaten Kreditportfolios führen werden.

Diese Unsicherheit spiegelt sich in den Zielallokationen der Anleger wider: 35 Prozent der LPs haben ihre Zielallokation für private Kredite in den letzten zwei Jahren erhöht und 19 Prozent haben sie reduziert.

"Wie bei jeder reifenden Anlageklasse passen LPs ihre Allokation bei Privatkrediten jetzt zunehmend an", sagt **Michael Schad, Head of Credit Secondaries** bei Collier Capital. "Dies wird in den kommenden Jahren den Sekundärmarkt für Privatkredite weiter wachsen lassen."

Kryptowährungen und das Metaverse

Obwohl sich nur 19 Prozent der Investoren bisher an Fonds, die für ihre Investments Kryptowährungen nutzen, beteiligt haben oder dies planen, hat fast ein Drittel der LPs Zusagen für Fonds gegeben, die in kryptofähige Unternehmen investieren, und weitere 13 Prozent der LPs planen solche Zusagen.

In ähnlicher Weise hat sich ein Drittel der LPs bereits bei Fonds, die in das Metaverse investieren, engagiert oder plant dies zu tun. Das Metaverse ist ein Raum virtueller Realität, in dem Nutzer mit einer computergenerierten Umgebung und anderen Nutzern interagieren können.

Fonds für von Frauen und Angehörigen ethnischer Minderheiten gegründete Unternehmen

Nordamerikanische Investoren sind ihren Kollegen in anderen Regionen voraus, wenn es darum geht, sich an Risikokapitalfonds zu beteiligen, die sich auf Unternehmen mit weiblichen oder aus ethnischen Minderheiten stammenden Gründerinnen und Gründern konzentrieren. Weit über die Hälfte der nordamerikanischen LPs haben sich an solchen Fonds beteiligt oder planen dies, verglichen mit etwa einem Drittel der Investoren aus anderen Regionen.

Arbeitsbedingungen und der Wettbewerb um Talente

Etwa die Hälfte der LPs muss Gehälter oder Arbeitsbedingungen oder beides ändern, um neue Mitarbeiter zu gewinnen, da die privaten Märkte wachsen und die Arbeitsmärkte angespannt bleiben.

Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass dieser Trend das Tragen von formeller Geschäftskleidung in der Private-Equity-Welt verdrängt. Nur zwei von fünf LPs erwarten, dass die formelle Kleidung verschwinden wird. Bezeichnend ist dabei, dass die Hälfte der Investoren es bedauern würde, wenn dies geschähe.

Zusagen beim ersten Closing von Private-Equity-Fonds

Fast alle Privatmarktinvestoren sind bereit, sich bei der ersten Schließung eines Fonds zu engagieren, wenn die Anreize stimmen. In den letzten zwei Jahren haben 91 Prozent der LPs nach Anreizen der GPs wie beispielsweise einem Frühbucherrabatt beim ersten Closing zugesagt. Die Hälfte der Investoren tut dies sogar häufig.

Engagement der Limited Partner in der Anlageklasse

LPs sehen mehrere spezifische Chancen und Herausforderungen in der Anlageklasse Private Equity:

Der Anteil der Investoren, die in Fonds, welche Minderheitsbeteiligungen an GP-Managementgesellschaften erwerben, investieren oder planen, dies zu tun, ist merklich gestiegen. Im Barometer vom Sommer 2018 waren es etwas mehr als ein Drittel der Investoren. Dieser Anteil ist bis zum Sommer 2022 auf fast die Hälfte der LPs angestiegen.

Institutionelle Investoren beobachten aufmerksam den Anstieg alternativer Kapitalquellen für Privatmarktfonds, etwa durch Kleinanleger oder Versicherungsbeiträge. Während nur etwa ein Drittel der Anleger diese neuen Kapitalquellen als Risiko für ihren Zugang zu Private-Equity-Fonds sieht, betrachten fast zwei Drittel sie als eine mögliche Bedrohung für die Höhe ihrer Private-Equity-Renditen.

Politisch exponierte Investoren sehen ein wachsendes Risiko für ihren Ruf durch Kommentatoren und Aktivisten, die sich auf die Verbindungen von LPs zu Unternehmen im Besitz von Private Equity konzentrieren. Weit über die Hälfte der öffentlichen Pensionspläne, Stiftungen und Fonds sehen darin ein zunehmendes Risiko, verglichen mit weniger als einem Viertel der anderen Typen institutioneller Investoren.

Hinweis an Redaktionen

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds oder Privatmarktfonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds oder Privatmarktfonds. Private Equity (PE) ist ein Oberbegriff für Kapital zur Wagnisfinanzierung, Wachstumsfinanzierung und Finanzierung von Unternehmenskäufen.

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 Investoren in dieser Vermögensklasse 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 110 institutionellen Private-Equity-Anlegern weltweit vom 7. Februar bis zum 30. März 2022 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, gegründet 1990, ist einer der weltweit führenden Investoren im Sekundärmarkt für private Anlageklassen und gilt als Innovator bei komplexen Sekundärmarkttransaktionen.

Das Unternehmen bietet Liquiditätslösungen für Privatmarktinvestoren weltweit und erwirbt Anlagen in Private Equity, privaten Krediten und anderen Privatmarktanlagen. Mit dem Hauptsitz in London und Niederlassungen in New York und Hongkong verfügt das multinationale Investmentteam von Collier über eine globale Reichweite.

Im Januar 2021 platzierte das Unternehmen den Fonds "Collier International Partners VIII" mit Kapitalzusagen (einschließlich Co-Investments) über gut 9 Milliarden US-Dollar von mehr als 200 weltweit führenden institutionellen Anlegern.

Im Februar 2022 platzierte das Unternehmen den Fonds "Collier Credit Opportunities I" mit Kapitalzusagen (einschließlich Co-Investments) über 1,45 Milliarden US-Dollar von mehr als 40 institutionellen Anlegern.

Pressekontakt:

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

Medieninhalte



Michael Schad, Partner und Head of Credit Secondaries bei Collier Capital, London / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/58702 / Die Verwendung dieses Bildes ist für redaktionelle Zwecke unter Beachtung ggf. genannter Nutzungsbedingungen honorarfrei. Veröffentlichung bitte mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100890431> abgerufen werden.