

12.06.2023 - 07:41 Uhr

## Coller Capital (Studie): Investoren erwarten für Private Equity starke Jahrgänge 2023 und 2024



London (ots) -

- Das Gesundheitswesen und der Pharmabereich sind attraktive Sektoren für institutionelle Anleger, ebenso Fonds für den Bereich Mittelstand und für spezielle Unternehmenssituationen

- Der Due-Diligence-Aufwand hat in den letzten zwei Jahren zugenommen, wobei die Reisetätigkeit der Investoren wieder das Niveau vor der Covid-Pandemie erreicht hat
- Die Verhandlungen über die Konditionen sind für die Mehrheit der Anleger eine Herausforderung im Investmentprozess
- Für drei Viertel der institutionellen Anleger gewinnt künstliche Intelligenz an Bedeutung bei der Anbahnung von Private-Equity-Transaktionen
- Die meisten institutionellen Investoren sehen durch die Anti-ESG-Bewegung in den USA die Wichtigkeit von Umwelt-, Sozial- und Führungsstandards in der Private-Equity-Branche nicht gefährdet

Die Mehrheit der institutionellen Investoren (Limited Partners, LPs) sieht die Aussichten für Private Equity in Nordamerika und Europa in den Jahren 2023 und 2024 positiv und geht davon aus, dass es sich um starke Jahrgänge handeln wird, so das aktuelle **Global Private Equity Barometer** von Collier Capital. Bei den Aussichten für Private Equity im asiatisch-pazifischen Raum sind die Meinungen der Investoren eher ausgewogen.

Für den Bereich Private Equity sind die meisten Investoren der Ansicht, dass der Gesundheits- und der Pharmasektor in den nächsten zwei Jahren attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten werden. Drei Viertel sagen dasselbe über IT und Unternehmensdienstleistungen. Deutliche Unterschiede gibt es beim Thema Energie, bei dem sich mehr LPs für erneuerbare Energien als für fossile Kohlenwasserstoffe aussprechen.

Bezüglich der Anlagestrategien sieht die Mehrheit der Anleger in den nächsten zwei Jahren gute Chancen bei Fonds für den Mittelstand (mid market) und für Unternehmen in Sondersituationen (special situations). Drei Viertel der LPs erwarten auch gute Chancen bei Sekundärmarktinvestments, wobei sie eine steigende Zahl institutioneller Anleger sehen, die diesen Markt nutzen, um ihre Portfolios neu auszurichten. Weniger LPs sehen Chancen bei Fondsmanagern (General Partners, GPs) für große und Mega-Buyouts - eine deutliche Veränderung gegenüber ihrer Meinung vor fünf Jahren. Die Investoren sind auch besorgt über die Höhe der Verschuldung bei Buyout-Geschäften. Die Hälfte hält den derzeitigen Anteil für zu hoch.

"Der Appetit der Investoren auf Fonds für private Kredite zeigt keine Anzeichen für ein Nachlassen", so **Michael Schad**, Partner und Leiter von Collier Credit Secondaries. "Dabei ist interessant zu sehen, dass sie in den nächsten Jahren eine stärkere Konzentration des Kapitals auf größere Fondsmanager im Bereich Private Debt erwarten."

### Investorenverhalten bei Due Diligence und Reisen

In den letzten zwei Jahren haben die Investoren ihren Prüfungsaufwand erhöht, wobei dies unter den europäischen LPs für einen höheren Anteil gilt als unter denjenigen aus Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum. Die Due-Diligence-Prüfung für Fondsenagements ist ein Hauptgrund dafür, dass die Reisetätigkeit der LPs wieder ein Niveau erreicht hat wie seit Beginn der Pandemie nicht mehr. Investoren dürften auch wieder zu Konferenzen und Jahreshauptversammlungen reisen, allerdings plant ein eher geringer Teil von ihnen, zu seinem früheren Dienstreiseaufwand zurückzukehren. Im Investmentprozess selbst sehen drei Fünftel der Anleger das Aushandeln der Konditionen als Herausforderung, weniger jedoch die Beurteilung von Managern oder den Zugang zu Fonds. Die Bedeutung von Anreizen für einen ersten Abschluss schätzen sie unterschiedlich ein.

### Bedeutung von Künstlicher Intelligenz für Private Equity

Die Investoren stehen dem Nutzen von künstlicher Intelligenz (KI) für den Private-Equity-Transaktionsprozess aufgeschlossen gegenüber. Drei Viertel der LPs sind der Meinung, dass sie ein nützliches Instrument für die Anbahnung von Transaktionen sein könnte. Drei Fünftel der LPs glauben, dass sie für die Bewertung eines Deals oder für ein Engagement bei Portfoliounternehmen nach der Transaktion nützlich sein könnte.

### Anti-ESG-Bewegung in den USA

Die Bedeutung von Umwelt-, Sozial- und Führungsstandards (ESG) bei Private Equity wird von den institutionellen Anlegern nach wie vor ernst genommen, trotz der in den USA von republikanischen Gouverneuren ausgehenden "Anti-ESG-Bewegung". Drei Viertel der LPs erwarten davon keinen Einfluss auf die Wichtigkeit, die die Fondsmanager dem Thema ESG beimessen. Europäische LPs sind ihren globalen Mitbewerbern voraus, wenn es um die Einrichtung von ESG-Teams in ihren Unternehmen geht: Drei Viertel der europäischen LPs haben bereits eigene ESG-Mitarbeiter eingestellt. Bei den nordamerikanischen LPs ist es umgekehrt: Der gleiche Prozentsatz gibt an, dass sie keine Pläne haben, spezialisierte ESG-Mitarbeiter einzustellen.

### Performance von Buy-and-Build-Portfolios

Über alle Private-Equity-Portfolios hinweg verzeichnen die LPs Rekorderträge, wobei zwei Fünftel jährliche Nettoerträgen von 16 Prozent und mehr über die gesamte Laufzeit der Portfolios erzielten. Die Performance unterscheidet sich je Strategie, insbesondere zwischen Buy-and-Build-Investitionen und solchen, die eher auf organisches Wachstum ausgerichtet sind. Zwei Drittel der LPs gaben an, dass ihre Buy-and-Build-Portfolios eine überdurchschnittliche Performance erzielt haben. Die Investoren haben auch Angaben darüber gemacht, woher ihrer Meinung nach die besten Investitionsmöglichkeiten für Private Equity kommen werden: Etwa drei Fünftel der LPs sagten, dass Investments in Familien- und Gründerunternehmen sowie Unternehmensverkäufe und Spin-offs in den nächsten zwei Jahren die besten Möglichkeiten bieten werden.

### Veränderungen auf den privaten Märkten

Zwei Fünftel der Investoren planen, ihre Zielallokation für private Kredite und Infrastruktur im nächsten Jahr zu erhöhen. Auf den privaten Fremdkapitalmärkten erwarten zwei Drittel der LPs in den nächsten drei bis fünf Jahren eine stärkere Konzentration des Kapitals bei größeren GPs. Bei Private Equity erwarten weniger LPs eine Erhöhung ihres durchschnittlichen Engagements bei einzelnen GPs als bei unserer Befragung vor fünf Jahren. Die LPs schaffen jedoch Platz für neue Manager in ihren Portfolios, wobei die Mehrheit eine Verpflichtung gegenüber einem neuen Private-Equity-Manager eingeht und mehr als die Hälfte der LPs

neue Private-Credit- und Venture-Capital-Manager hinzufügt.

### Kapitalabrufe und Venture Capital Down Rounds

Einige LPs sind vorsichtig hinsichtlich der erwarteten Höhe der von ihren GPs abgerufenen Gelder in den nächsten zwei Jahren im Vergleich zu den letzten zwei Jahren, wobei zwei Fünftel von ihnen erwarten, dass weniger Kapital abgerufen wird. Vorsicht herrscht auch bezüglich ihrer Venture-Capital-Portfolios: Drei Viertel rechnen hier mit mehr Down-Runden in ihren Portfolios aufgrund sinkender Bewertungen.

### 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 wider, die vom 13. Februar bis zum 31. März 2023 befragt wurden. 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, Hongkong, Beijing und Seoul 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.

Im März 2023 kündigte Collier Capital die Einrichtung eines weltweiten Geschäftsbereichs "Private Wealth Secondaries Solutions" (PWSS) an, um vermögenden Privatpersonen einen erweiterten Zugang zu den privaten Kapitalmärkten zu bieten.

Pressekontakt:

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

### Medieninhalte



*Michael Schad, Partner bei Collier Capital und Leiter von Collier Credit Secondaries, London / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/58702](http://www.presseportal.de/nr/58702) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009477/100907998> abgerufen werden.