

Special Section Dezember 2019

Private Equity • Buyouts • M&A

www.vc-magazin.de

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Private Equity in der Schweiz und in Österreich

powered by



MATADOR
Partners Group AG

wenger & vieli
Rechtsanwälte

Beteiligungsmarkt vor noch größerer Blüte

Secondary Private Equity als langfristiger Champion



Foto: © marek_usz – stock.adobe.com

Eine kurze Frage: Wie viel Rendite, glauben Sie, ist angesichts der anhaltenden Nullzinspolitik der EZB realistisch? Und wie viel Rendite peilen Sie selbst für Ihre Investments an? 3%? 4%? Oder sogar 7%? Wie wäre es mit knapp 14%? Klingt unrealistisch, ist aber möglich. Die Beratungsgesellschaft Mackewicz & Partner Investment Advisers hat nachgerechnet, auf welche Erträge Private Equity-Investments in Europa (Europe Buyout) im Zeitraum von Anfang 1991 bis Ende 2018 kamen. Das Ergebnis: 13,9% Ertrag konnten hier nachhaltig im Schnitt erreicht werden. Die besten Anlagevehikel (Top 5%) erreichten sogar mehr als 33%.

Solche beeindruckenden Renditen sind ein Hauptgrund dafür, dass Private Equity immer stärker ins Blickfeld strategisch orientierter Investoren rückt: Laut Definition verbirgt sich hinter dem Begriff eine Anlageklasse, bei der sich Investoren außerhalb des geregelten Börsenhandels an Unternehmen beteiligen können, oft in Form von Eigenkapital oder verwandten Finanzierungsformen. Vereinfacht gesagt gehen Investoren dabei eine unternehmerische Beteiligung ein. Diese Idee liefert Investoren nachweislich hohe Renditen – langfristig stabil, berechenbar und weitgehend unbelastet von den vergangenen Finanzkrisen.

Private Equity wächst zu neuer Blüte

Am Kapitalmarkt wird Private Equity zwar zu den alternativen Investments gezählt – doch die Anlageklasse hat sich in den vergangenen Jahrzehnten aus der Nische dynamisch weiterentwickelt. Spätestens seit Branchenpioniere wie Blackstone & Co. vor knapp 20 Jahren erstmals durch milliarden schwere Fonds und hohe Renditen auf sich aufmerksam machen konnten, kennen viele Investoren die Investmentidee. Heute stecken nach dem dynamischen Wachstum der Branche in den Portfolios der Private Equity-Gesellschaften rund 2,5 Bio. USD. Auch die Aktivität der Fonds ist hoch: 2018 wurden weltweit 5.106 Buyout-Deals im Volumen von 456 Mrd. USD abgewickelt. Europa ist dabei eine der Kernregionen. Im Schnitt betrug hier das Transaktionsvolumen 77 Mio. USD. Und hier sticht die Schweiz als gewichtiger Standort der Branche innerhalb Europas ganz besonders heraus: Nach Berechnungen der NZZ sitzen 17% der Fund of Funds-Manager in der Schweiz. Damit liegen die Eidgenossen nahezu gleichauf mit den europäischen Schwergewichten Großbritannien (17%) und Deutschland (18%).

Die DNA des Marktes

Private Equity-Unternehmen nehmen ihre Investitionen in der Regel über Fonds vor. Sie sammeln Anlegergelder ein und investieren diese in ihre Target-Unternehmen. Jeder Fonds setzt sich ein konkretes Anlageziel. Investoren bietet sich eine große Auswahl: Allein in Europa werben mehr als 80 Dach- und rund 2.500 Primärfonds um Kapital. Neben ihnen eröffnen immer mehr sogenannte Secondary-Fonds dem Anleger die Möglichkeit eines Investments. Durch die Investition in Secondary-Fonds verfügt er über ein diversifiziertes Portfolio von Private Equity-Fonds verschiedener Jahrgänge, Regionen und Stile und kann ihm vergangene Jahrgänge von Fonds beimischen, die auf dem Primärmarkt bereits voll platziert und damit eigentlich nicht mehr verfügbar sind. Diese Secondaries können den Reifeprozess von Private Equity-Programmen von üblicherweise vier bis fünf Jahren beschleunigen. Damit sind Secondary-Produkte unter anderem für Investoren interessant, die frühere Rückflüsse erwarten als im klassischen, mehrjährigen Reifeprozess.

Eine Hürde, die keine mehr ist

Es bleibt eine Eintrittshürde: Die Fonds verlangen in der Regel Mindestinvestments in zweistelliger Millionenhöhe. Zudem müssen Investoren Fondslaufzeiten von im Schnitt zwölf Jahren in Kauf nehmen. Doch die Eintrittsbarrieren sind in den letzten Jahren durchlässig geworden, auch dank pfiffiger Produktinnovationen. Lange Laufzeiten gehören durch die Secondary-Produkte ebenso der Vergangenheit an wie das Blind Pool-Risiko, also die sprichwörtliche Katze im Sack zu kaufen. Der entscheidende Vorstoß, um die Anlageklasse auch für Privatanleger salonfähig zu machen, ist allerdings, dass immer mehr Private Equity-Gesellschaften nicht nur Gelder in Fonds einwerben,

sondern zu börsennotierten Assetmanagern werden. Partners Group, Blackstone oder KKR – die Top Ten der gelisteten Spezialisten weisen an der Börse mittlerweile hohe Marktkapitalisierungen auf. Das Beispiel macht Schule, und Investoren finden inzwischen nicht nur in den USA, sondern auch in Europa oder Deutschland eine ganze Reihe börsennotierter Gesellschaften, die am spannenden Private Equity-Markt aktiv sind.

Fazit

Wo ist der Haken, mag man da fragen. Und tatsächlich: Der Optimismus der Private Equity-Manager nimmt angesichts von Konjunktursorgen und politischen Unsicherheiten deutlich ab. Das ist das Ergebnis des 2020 Outlook der Beratungsgesellschaft Roland Berger, die die Manager nach einer Selbsteinschätzung befragt hat. Mit anderen Worten: Auch hier kann man nicht einfach blind investieren. Dennoch bleibt der Grundtrend für Private Equity positiv. Einerseits sehen die Manager auch für das kommende Jahr gerade in Europa positive Märkte: So erwarten sie zum Beispiel für die Schweiz (+0,1%) ebenso

wie für Deutschland (+0,5%) steigende M&A-Aktivität; andererseits ändert das kurzfristige politische und konjunkturelle Störfeld nichts daran, dass die Assetklasse insgesamt vor einer noch größeren Blüte steht: Laut einer aktuellen Studie von Mackewicz & Partner wird sich das in Private Equity-Fonds verwaltete Kapitalvolumen in den kommenden Jahren vervierfachen, auf bis zu 10 Bio. USD.

Dr. Florian Dillinger

ist Präsident des Verwaltungsrats der börsennotierten Matador Private Equity AG mit Sitz in der Schweiz. Seit ihrem Start hat sich Matador auf Investments im Secondary Private Equity-Markt spezialisiert und dabei ein nach Branchen, Regionen und Wirtschaftszyklen breit diversifiziertes Portfolio aufgebaut.



ANZEIGE

The Swiss network for

- Venture Capital
- Private Equity & Private Debt
- Long-Term Investment
- Corporate Finance
- Mergers & Acquisitions



SECA

Swiss Private Equity & Corporate Finance Association
Schweizerische Vereinigung für Unternehmensfinanzierung
Association Suisse des Investisseurs en Capital et de Financement

www.seca.ch