

Private Equity nach Corona: Auf dem Weg zum Masseninvestment?



Thorben Lippert
Finanzjournalist

Die Krise hat auch Private Equity getroffen – statt einem Einbruch bleibt die Nachfrage aber weiterhin hoch. Institutionelle Investoren verstärken ihr Engagement, womit auch die Beteiligungschancen für Privatanleger zunehmen könnten. Ganz unberührt blieb die Private-Equity-Branche von der Corona-Pandemie dann doch nicht. Zwar rangierte das globale Volumen der Buyout-Deals und auch das Volumen der Exit-Deals auf dem Durchschnitt der vorangegangenen (Rekord-)Jahre, die absolute Zahl der abgeschlossenen Deals fiel aber um rund ein Viertel. Viele der Investmentfirmen verschoben sogar aufgrund der zweitweise sehr unsicheren Situation ihre eigentlich für 2020 geplanten Deals.

Die Ergebnisse der alljährlichen Marktstudie von Bain & Company sprechen trotzdem eine recht deutliche Sprache. Die Private-Equity-Branche bleibt stabil und dürfte in den kommenden Jahren zu einem gewaltigen Sprung ansetzen – nicht nur wegen der nachgeholten Deals, die erwartet werden. Denn noch immer sind auch die Kreditmärkte robust, genug freies Kapital („Dry Powder“) steht den Limited Partners und damit den Fondsinitiatoren zur Verfügung. Auch in Krisenzeiten konnten die Fonds durch angepasste Dokumentationen, zusätzliches Fremdkapital, Preferred Equity oder Nachfolge- und Top-Up-Fonds ihren kurzfristigen Liquiditätsbedarf stillen. Ohnehin scheint die unsichere Situation aus dem vergangenen Jahr überwunden, wie die Analysten in der Studie feststellen. „Die Private-Equity-Branche hat sich 2020 sehr gut geschlagen und sich als äußerst resilient erwiesen“, betont Bain-Partner Alexander Schmitz, der die PE-Praxisgruppe in der DACH-Region leitet.

Institutionelle Investoren können nicht auf Private Equity verzichten

Die Gründe dafür sind auch nach der Corona-Krise unverändert – oder haben sich sogar verfestigt. So stiegen die durchschnittlichen Renditen gerade in den Branchen, die sich während der Pandemie als widerstandsfähig oder sogar als Profiteure erwiesen, wie etwa im Technologie- oder Healthcare-Bereich. Und auch insgesamt blieb die durchschnittliche Rendite, gemessen an der auf zehn Jahre annualisierten Internal Rate of Return, stabil – anders als es in der Finanzkrise 2008. Das überrascht wenig, konnte sich Private Equity doch schon in vergangenen Krisen bewähren. Die Nachfrage nach Private Equity bleibt deswegen hoch. „Der Investmentstau löst sich

auf“, so Bain-Experte Schmitz. „Angesichts der hohen Summe nicht-investierten Kapitals und der Resilienz in der Corona-Krise ist für 2021 mit einem dynamischen Jahr zu rechnen.“

Insbesondere für institutionelle Investoren ist Private Equity längst zu einer der ernsthaftesten und sinnvollsten Portfolio-Alternativen geworden. Das bestätigt auch Dr. Sofia Harrschar, Head of Alternative Investments & Structuring bei Universal-Investment, die genug Treiber für eine weiter hohe Nachfrage sieht: „Zum einen dürfte sich die Niedrigzinsphase nochmals verlängern und die Suche der Investoren nach renditeträchtigen Anlagen abermals verstärken.“ Die Diversifizierung innerhalb von Private Equity und für das ganze Portfolio, planbare und attraktive Renditen sowie niedrige Korrelationen zu anderen Anlageklassen mache die Anlage deshalb interessant.

Selbst in der Krise stieg deshalb das Volumen der bei Universal-Investment in Deutschland und Luxemburg aufgelegten Produkte, die ausschließlich in alternative Investments investieren, von Ende 2019 bis Ende 2020 von 50,6 auf fast 57 Milliarden Euro. Insgesamt dürften institutionelle Investoren ihre Alternative-Anteile in den Portfolios bis 2025 laut BVAI-Chef Frank Dornseifer auf über ein Viertel erhöhen.

Altersvorsorge durch außerbörsliche Beteiligungen?

Nachfrage komme aber auch von anderer Seite, analysiert Harrschar: „Die Investorenbasis vergrößert sich. Immer mehr Investoren, die bislang nichts mit Private Equity zu tun hatten, interessieren sich für die Asset-Klasse.“ Die Mindestanlagesummen, die jahrelang im Millionenbereich lagen, beginnen nun mitunter im sechsstelligen Bereich. In Deutschland öffnen etwa die Anbieter Astorius und LIQID die Anlageklasse. Gleichzeitig nimmt die Bekanntheit von Private Equity durch die Anbieter und die Lobbyarbeit von Verbänden wie dem BVK oder dem BVAI zu. Das macht Private Equity für semi-professionelle Investoren interessant. Und mehr noch: Diverse Studien beweisen die zunehmende „Demokratisierung“ von Investments in Private Markets. So erwarten die Experten von Cerulli Associates in den nächsten Jahren einen deutlich wachsenden Anteil von Retailkunden in Bereichen wie Private Equity, wobei alte Hindernisse noch bleiben könnten.

In den angelsächsischen Ländern ist Private Equity dagegen schon etwas weiter. Die außerbörslichen Unternehmensfinanzierungen haben etwa in den USA nicht nur ein besseres Image, sondern sind im Rahmen der weit verbreiteten, privaten 401k-Altersvorsorge inzwischen auch über Private-Equity-Fonds für Privatanleger erreichbar. Ein ähnliches Modell dürfte in Deutschland noch illusorisch sein. Aber: Es scheint durchaus denkbar, dass, nachdem sich schon an den Aktienmärkten viele private Investoren mit „den Großen“ auseinandersetzen, Stichwort Gamestop-Affäre, auch bei Private Equity ein Umdenken stattfindet. Bis die Anlageklasse langfristig zum Masseninvestment wird, können Privatanleger sich aber immerhin noch über den Aktienmarkt an Private-Equity-Investmentfirmen beteiligen. Und gemessen am S&P Listed Private Equity Index hätte sich das in den vergangenen Jahren ebenfalls sehr bezahlt gemacht.