

# Private Equity Chapter

## Private Equity Umfeld 2020

### Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Jahr 2020 war geprägt von Volatilität und wird als die Ära in die Geschichte eingehen, in der die COVID-19-Pandemie das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben weltweit auf den Kopf gestellt hat. Im Februar und März kam es zu einem signifikanten Einbruch an den Kapitalmärkten, Aktien verloren rund ein Drittel ihres Wertes infolgedessen, was als tiefer Rezessionsschock für die Weltwirtschaft empfunden wurde. Ausserdem senkte die US-Notenbank die kurzfristigen Zinssätze im Verlauf des Jahres 2020 effektiv auf null.

Die umgehenden und durchaus entschlossenen Rettungs- und Konjunkturmassnahmen seitens der Politik läuteten im Anschluss eine ebenso rasche Erholung ein, zunächst an den Finanzmärkten und dann in der Realwirtschaft. Die Erholung verlief jedoch ungleichmässig und trennte Krisengewinner, wie etwa den Technologiesektor, von den strukturellen Verlierern der neuen Norm sozialer Distanzierung. Insbesondere Unternehmen im Reise- und Freizeitbereich hatten stark zu leiden.

Für die Private-Equity-Industrie begann das Jahr 2020 mit verhaltenem Optimismus und endete mit einem vorsichtig optimistischen Ausblick. Doch in den Monaten zwischen Januar und Dezember erlebten wir einen vollständigen Private-Equity-Zyklus in nur wenigen Monaten. Im März und April nahmen Angst und Liquiditätssorgen im Zusammenhang mit den bestehenden Beteiligungsunternehmen überhand. Im Sommer kehrten schließlich die Unternehmen, die nicht von COVID-19 betroffen waren, zur Normalität zurück. Zuletzt herrschte gar Euphorie wegen einer Reihe äußerst erfolgreicher Börsengänge und Realisierungen in den Portfolios sowie Rekordbewertungen für erstklassige Technologieunternehmen.

Die Private-Equity-Branche hat im abgelaufenen Jahr aber auch einmal mehr bewiesen, dass sie sich trotz ihrer langfristigen Ausrichtung rasch an ein sich veränderndes Marktumfeld anpassen kann. Für ein abschließendes Urteil ist es zwar noch zu früh, fest steht allerdings, dass die Beteiligungsmanager angesichts der globalen Pandemie ihre Flexibilität unter Beweis gestellt und Herausforderungen in Chancen gewandelt haben.

COVID-19 bescherte dem Private-Equity-Markt einen neuen Zyklus, der nicht mit dem in Folge der großen Finanzkrise vor zwölf Jahren zu vergleichen ist. Die Branche reagierte sehr rasch, um ihre Unternehmen zu schützen und ausreichend Liquidität im Fall eines anhaltenden Konjunkturrückgangs vorzuhalten. Infolge des Marktschocks im ersten Quartal brach die globale Investmentaktivität nahezu vollständig ein, sowohl in Bezug auf neue Investitionen als auch auf die Realisierungen bestehender Beteiligungen. Die wenigen Unternehmensverkäufe in unseren Portfolios, die trotzdem stattfanden, wiesen dafür sehr attraktive Bewertungen auf.

Zuletzt sind die Beteiligungsmanager wieder mutiger geworden. Dazu gehört auch, dass sie bereit sind, hohe Bewertungen für stabile Anlagen zu zahlen, die als Plattformen fungieren und über robustes Renditepotenzial verfügen. Die Zahl der Transaktionen nimmt seit Beginn des zweiten Halbjahres 2020 wieder stetig zu.

Auf einige dieser Aspekte sowie die jüngsten Entwicklungen und aktuellen Perspektiven des Private Equity-Marktes soll nachfolgend näher eingegangen werden.

### Fundraising<sup>1</sup>

Mit insgesamt USD 367,1 Mrd. an eingeworbenem Kapital und 587 geschlossenen Fonds verzeichnete die Branche im Jahr 2020 einen spürbaren Rückgang des weltweit eingesammelten Kapitals gegenüber den Werten aus dem Vorjahr. In den vorangegangenen zwölf Monaten des Jahres 2019 betrug das Gesamtvolumen noch USD 535,6 Mrd. und 719 geschlossene Fonds. In der langfristigen Betrachtung kann aber festgehalten werden, dass die Anlageklasse Private Equity über Jahre hinweg signifikante Mittelzuflüsse erlebt hat und nicht von einem generellen Einbruch dieses Trends die Rede sein kann.

Gleichzeitig konnte die Branche das wirtschaftliche Umfeld in den Jahren 2015 – 2019 dazu nutzen, Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen, was in der Folge zu namhaften Ausschüttungen an die Investoren geführt hat. Im Krisenjahr 2020 waren die Ausschüttungen erwartungsgemäß weniger ausgeprägt, fanden in der Gesamtbetrachtung aber dennoch in durchaus nennenswertem Umfang statt.

### Investitionen<sup>1</sup>

Der Gesamtwert der weltweit abgeschlossenen Buyout-Investitionen lag im abgelaufenen Jahr mit USD 443,6 Mio. wenig überraschend unter dem Niveau des Vorjahres. Gegenüber den USD 471,8 Mrd. des Jahres 2019 blieb das Transaktionsvolumen insgesamt aber erstaunlich stabil. Die Anzahl der weltweit getätigten Transaktionen summierte sich erneut auf über 5.000, ein Wert der nun seit mehreren Jahren erreicht werden kann und klares Indiz für die zunehmende Akzeptanz der Anlageklasse Private Equity im Markt für M&A Transaktionen ist.

Mit Blick auf das Gesamtjahr 2020 waren die Hintergründe der anhaltend hohen Investitionsaktivität mehrstufig. Das gesamte Jahr war geprägt von Zukäufen für bestehende Beteiligungsunternehmen, sogenannten «add-on-acquisitions». In der zweiten Jahreshälfte sorgte dann die Aussicht auf baldige Auslieferungen erster Impfstoffe sowie die zunehmende Sichtbarkeit eines politischen Wechsels in den USA für eine Zunahme der Aktivität.

Erkennbar wurde aber auch, dass der Fokus vieler Manager im aktuellen Umfeld insbesondere auf der Absicherung des bestehenden Portfolios liegt und viele Private-Equity-Häuser begonnen haben, ihre personellen Ressourcen in den vergangenen 18 Monaten zu erhöhen.

### Realisierungen<sup>1</sup>

Das durchschnittliche Volumen der Realisierungen von Private Equity-Portfoliounternehmen lag mit USD 495,9 Mrd. auch im Jahr 2020 über dem langfristigen Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre, welcher USD 411,9 Mrd. p.a. für die Jahre 2010 bis 2019 be-

---

<sup>1</sup> Die Marktdaten basieren auf Angaben von Preqin ([www.preqin.com](http://www.preqin.com)) und LGT Capital Partners.

trägt. Auch hier spielt die in den vergangenen Jahren stark gewachsene Marktdurchdringung der Anlageklasse eine große Rolle. Die demonstrierte Anpassungsfähigkeit der Branche sollte den Trend in den kommenden Jahren weiter akzentuieren.

Mit einem Anteil von 40 Prozent machten Verkäufe an strategische Erwerber, sogenannte «Trade Sales», den Hauptanteil aus. Verkäufe an andere Private Equity-Fonds (30 Prozent) und Börsengänge (6 Prozent) waren der zweit- bzw. drittbeliebteste Realisierungsweg.

For the SECA Private Equity Chapter<sup>2</sup>:

Philippe Bucher	SECA Chair Chapter
Lars Niggemann	LGT Capital Partners Ltd
Yves Schneller	Partners Group
Benjamin Alt	Schroder Adveq Management AG

---

<sup>2</sup> Die in diesem Artikel geäußerten Ansichten und Meinungen sind die der Autoren. Sie geben nicht die offizielle Position von Partners Group AG, LGT Capital Partners AG oder ihren verbundenen Gesellschaften wieder