

Gegen den Trend

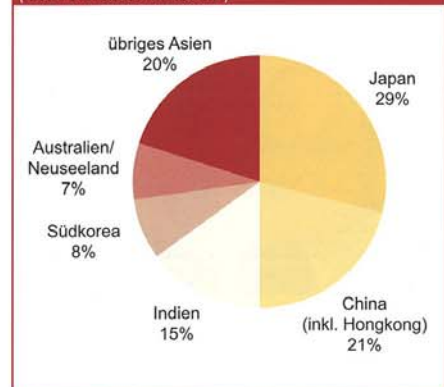
Zahl der Private Equity-Transaktionen in Asien nimmt zu

2008 litt der asiatische M&A-Markt weniger stark unter der globalen Wirtschaftsabkühlung als westliche Länder, das Volumen der Private Equity-Transaktionen stieg deutlich an. Die Schwellenländer Asiens sind zwar nicht gegen die Krise immun, finden jedoch Wege, um glimpflicher davon zu kommen als Europa oder die USA. Dies sind wesentliche Kernbotschaften der diesjährigen Studie zum asiatischen Private Equity-Markt von SCM Strategic Capital Management. Die Schweizer beraten institutionelle Investoren und Dachfonds bei der Auswahl von Private Equity, Infrastruktur und Real Estate-Fonds.

Asien kann Schlimmeres verhindern

Auch Asien bekam die globale Rezession zu spüren, im Mittel liegt das erwartete Wachstum für dieses Jahr bei nur mehr 4-5%. Laut SCM bestehen die Herausforderungen für die asiatischen Volkswirtschaften nun darin, die Abhängigkeit vom Exportgeschäft zu verringern und die inländische Nachfrage sowie den Handel innerhalb Asiens zu stärken. Durch positive demographische Faktoren und die gegebene fiskale und monetäre Stabilität sei Asien in der Lage, mittelfristig heftigere Auswirkungen der Bankenkrise abzuwenden und weiterhin schneller zu wachsen als andere Regionen.

ZIELLÄNDER ASIATISCHER PRIVATE EQUITY-INVESTITIONEN 2008 (NACH UNTERNEHMENSWERT)



Quelle: SCM Asia PE Review 2008



Quelle: SCM Asia PE Reviews

Private Equity und M&A

Im asiatischen M&A-Markt sind dennoch negative Tendenzen sichtbar. Der Rückgang des Transaktionsvolumens um 18% gegenüber dem Vorjahr war jedoch weniger drastisch als in Europa und Nordamerika, wo der Markt um jeweils ein Viertel einbrach. Im Bereich Private Equity (PE) entwickelt sich Asien allerdings relativ robust: Der PE-Anteil an den M&A-Aktivitäten steigerte sich binnen Jahresfrist auf 7%. Durch diese Stärke im PE-Markt konnte Asien seinen Anteil an den weltweiten PE-Transaktionen auf 14% steigern. Damit ist der Anteil wieder auf dem Niveau von 2001 angekommen, nachdem dieser Wert in den Jahren 2002 bis 2007 in einem Korridor von 5 bis 10% schwankte. Da asiatische PE-Transaktionen traditionell weniger abhängig von Fremdfinanzierungen sind, so die Studie, werden die negativen Auswirkungen der Kreditkrise für regionales PE in Asien aller Wahrscheinlichkeit nach deutlich geringer ausfallen als für die USA oder Europa.

Investments und Fundraising

Letztes Jahr wurde im asiatischen Markt ein Rekord beim Fundraising aufgestellt. Mit 44 Mrd. USD wurde ein Viertel mehr Geld eingeworben. Für das Jahr 2009 wird jedoch wieder ein deutlicher Rückgang erwartet. Hauptsächlich investiert wurde 2008 in die Segmente Wachstum und Buyout, die einen Anteil von 55% und 41% am gesamten PE-Investitionsvolumen haben. Das Buyout-Segment



Quelle: SCM

stellt den zweitgrößten Anteil, es stieg deutlich um 19% auf 41% aller Investitionen an. Hierbei konnte besonders die Volumenklasse über eine Mrd. USD zulegen.

Exit

Die attraktiven Renditemöglichkeiten sind nach wie vor der Hauptgrund für das große Interesse der Investoren

am asiatischen Markt. 2007 erbrachten die Veräußerungen der Investments im Durchschnitt das Dreifache der Einstiegsbewertungen, letztes Jahr stieg dieser Faktor auf 3,4 an – in diesem Wert sind Abschreibungen jedoch noch nicht berücksichtigt. Börsengänge waren im letzten Jahr erwartungsgemäß unattraktiv: Über diesen Kanal wurden etwas mehr als 60% aller Exits (Anzahl) durchgeführt, aber nur 10% des Exitvolumens erzielt. Im Vorjahr waren es noch knapp 80% (Anzahl) und 40% des Exitvolumens.

Fazit:

Insgesamt fielen die Exit-Erlöse im Jahresverlauf um mehr als 47% von 17 Mrd. USD auf neun Mrd. USD im Jahr 2008. Wo sollte man sein Geld in diesem Marktumfeld am besten anlegen? Der Studie zufolge sind asiatische Buyouts und größere Wachstumsfinanzierungen in absehbarer Zeit die interessantesten PE-Segmente. Eine aussichtsreiche Alternative seien ebenfalls Landesfonds, insbesondere jene, die sich auf japanische und australische Buyouts fokussieren – solange diese eine vernünftige Fondsgröße aufweisen, die der Größe der Zielmärkte angemessen ist.

florian.schiessl@vc-magazin.de