

DIE KUNST DER PARTNERSCHAFT

MICHAEL KALENBERG

Private Equity gilt seit langem als innovative Anlagekategorie, die visionären Investoren Zeit, Raum und Kapital bietet, um ihr Potenzial zu verwirklichen. In den letzten Jahren sind jedoch viele Private-Equity-Firmen aufgrund ihres Erfolgs selbst zu Mainstream Asset Managern mit mehreren Produkten geworden, die viel Kapital bündeln und Fonds von einer Grösse verwalten, die einen standardisierteren Ansatz erfordern. Da der Spielraum für Innovationen innerhalb grösserer Fonds geringer ist, gehen die visionärsten Manager neue Wege, um Chancen zu verfolgen – und zwar frei von institutionellen Zwängen.



Diese sehr erfahrenen, unternehmerisch denkenden Private-Equity-Experten lösen sich von den etablierten Managern und gründen Spin-off-Unternehmen. Sie sind kleiner, wendiger und unserer Ansicht nach eher in der Lage, das Versprechen einer überdurchschnittlichen risikobereinigten Rendite einzulösen.

Diese so genannten «Next Generation Manager» geben der Private-Equity-Branche sowohl in Bezug auf ihren Ansatz als auch auf ihre Leistung neue Impulse. In der Regel handelt es sich dabei um hoch motivierte, spezialisierte und talentierte Personen mit einem unternehmerischen Antrieb und dem Wunsch, den Erfolg, den sie für etablierte Manager bereits erzielt haben, zu wiederholen und zu übertreffen.

Die Triebfedern der Outperformance

Wenn diese Talente die Entscheidung treffen, sich von einem grösseren Manager zu trennen, tun sie dies oft im Wissen, dass sie eine beeindruckende Erfolgsbilanz zurücklassen. Da sie sich aber nicht auf diese Track Records stützen können, sind sie hoch motiviert, ihre Erfolge zu wiederholen. Manager der nächsten Generation zeichnen sich besonders dadurch aus, dass sie aktiv auf die Performance Einfluss nehmen wollen, was häufig dazu führt, dass sie bei der Verwaltung einen praktischen Ansatz wählen. Unserer Erfahrung nach neigen Manager mit einem solchen Engagement und tiefgreifenden Branchenkenntnissen eher dazu, unnötige Anlagerisiken zu vermeiden. Dies gilt insbesondere für diejenigen, die selber mehrere Millionen an persönli-

chem Vermögen ins Geschäft investieren. Sie sind daher logischerweise hoch motiviert, das Portfolio erfolgreich zu führen.

Unser Ansatz

Unsere «Next Generation»-Strategie und unsere globale Plattform ermöglichen es, die beträchtlichen Alpha-Chancen im weniger bekannten und weniger preiseffizienten unteren bis mittleren Marktsegment zu nutzen. Unser Geschäft basiert auf partnerschaftlicher Investition; mit unserem Ansatz übernehmen wir eine Katalysatorrolle bei den Anlagevehikeln dieser Manager. Wir helfen ihnen durch die Tiefe und Vielfalt unseres eigenen Fachwissens. Dem spezialisierten Partner obliegt die Aktienauswahl und das Portfoliomanagement, während wir ihm mit Rat und Tat zur Seite

stehen und ein zusätzliches Risiko-Overlay bieten. Dieser Ansatz unterscheidet sich von der traditionellen Direktanlagestrategie, bei der sich die General Partner selbst in Unternehmen einkaufen und alle Aspekte der Investition abwickeln. Wir hingegen fungieren als Investitionsmotor, der Partnern eine Vielzahl von Geschäftsaktivitäten ermöglicht. Wir sehen also diese Manager als Partner und nicht als Konkurrenten. Unsere Plattform bietet Zugang zu einigen der aussichtsreichsten Gelegenheiten in der Anlagekategorie weltweit.

Chancen und Risiken gleichgewichten

Manager der nächsten Generation sind in der Regel leidenschaftliche, erfolgreiche und sehr erfahrene Investoren, aber ohne eine Erfolgsbilanz für ihr neues Unternehmen werden sie oft weiter unten im Risikospektrum eingestuft als es gerechtfertigt ist. Um erfolgreich in sie zu investieren, ist es wichtig, diesen missverstandenen Aspekt zu kennen. Obwohl es sich um junge Portfolios handelt, die dem breiten Markt nicht bekannt sind, gehören die Manager zu den vorausschauendsten Investoren im Private-Equity-Bereich. Sie haben in etablierten Unternehmen der Branche Karriere gemacht und oft bereits Beziehungen in ihren Spezialsektoren aufgebaut. Wir verbringen viel Zeit mit diesen Managern, um deren Arbeit über längere Zeiträume genau zu verfolgen. Federated Hermes führt natürlich eine umfassende Due-Diligence-Prüfung durch, bevor man sich an einem neuen Fonds beteiligt. Wir können den Managern tagtäglich Ratschläge zu Themen wie Deal-Strukturierung, Investitionsprozess, ESG und Risikomanagement geben.

Das Thema ESG ist auch hier relevant

Die ESG-Kriterien aller General Partner werden im Vorfeld einer Partnerschaft beurteilt und während der gesamten Dauer der Geschäftsbeziehung kontinuierlich überwacht. Daher bieten wir ein Engagement-Programm an, das systematische Treffen umfasst, bei denen wir uns über bewährte Verfahren austauschen, um jene Partner zu unterstützen, welche ihren Nachhaltigkeitsansatz weiterentwickeln

Wesentliche Vorteile der «Next Generation Manager»

- | | |
|--------------------------|---|
| Unternehmerisch | • Spin-out Teams von sehr etablierten Marktakteuren – eifrig, flink und innovativ |
| Spezialisiert | • Antrieb und Wunsch nach grösserer Kontrolle der Anlagestrategie |
| Angetrieben | • Zielthemen oder konzentrierte Strategien (Beispiele: B2B Wertschöpfungstechniken, Health Tech) |
| Fokussiert | • Es braucht eine Überperformance zum Überleben |
| | • Es braucht signifikante Eigenmittel als Investment |
| | • Kleinere Fonds (getrieben von Carry-Strategien und nicht von Verwaltungsgebühren) |
| Partnerschaftlich | • Keine «belasteten» Titel im Portfolio – also bleibt Energie und Zeit für anderes |
| | • Praxisnahe Verwaltung (relevant vor allem bei Marktunruhen) |
| | • Ein frühes Engagement ist der beste Weg, dass zukünftige Co-Investments mit den «Rising Stars» möglich werden |

möchten. Wir wollen Managern der nächsten Generation dabei helfen, sich in der ESG-Landschaft zurechtzufinden und ihre Fonds zukunftssicher zu machen, damit sie die jeweils aktuellen Erwartungen von Investoren, Aufsichtsbehörden und der Gesellschaft erfüllen können.

Langjährige Beziehungen zu künftigen Führungskräften

Wir sind der Meinung, dass die überzeugendsten Chancen bei den von Gründern geführten Unternehmen liegen. Für grosse Manager mit Standard-Ansätzen kann der Zugang zu diesen Unternehmen schwierig sein, was ein Vorteil für Manager der nächsten Generation darstellt. Der Zugang erfordert nämlich Flexibilität und gemeinsame Interessen zwischen Investoren und den Managern von Portfolios. Eine Partnerschaft mit Managern der nächsten Generation schafft die Grundlage für starke langfristige Beziehungen. Indem wir schon in der Anfangsphase als strategischer Partner die Manager beim Aufbau ihres Geschäfts unterstützen, schaffen wir «Beziehungswerte», die langfristig Bestand haben. Es profitieren dann beide Seiten, wenn diese Fonds wachsen und zu den globalen Branchenführern von morgen werden.

Der Wert von Anlagen und die daraus erzielten Erträge können sowohl steigen als auch fallen, und Sie erhalten möglicherweise nicht den ursprünglich investierten Betrag zurück. Die hierin enthaltenen Ansichten und Meinungen sind die des Verfassers und entsprechen nicht unbedingt den in anderen Mitteilungen geäusserten oder wiedergegebenen Ansichten. Dies stellt keine Aufforderung oder ein Angebot an eine Person zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten dar. Herausgegeben und genehmigt von Hermes GPE, das von der Financial Conduct Authority zugelassen ist und reguliert wird. Eingetragene Adresse: Sixth Floor, 150 Cheapside, London EC2V 6ET.

Michael Kalenberg
Schweizer
Repräsentant
von Federated
Hermes, Zürich
und London.

