



B-SURE TO READ THIS:

PRIVATE EQUITY



HOE INVESTEREN IN PRIVATE EQUITY?

E-book

HOE INVESTEREN IN PRIVATE EQUITY?

"Private Equity" of private aandelen zijn aandelen van een bedrijf dat niet beursgenoteerd is.

Beter gekend bij de meeste mensen is "public equity" of "publieke aandelen". Dit zijn aandelen van een bedrijf die openbaar worden verhandeld op de beurs. In de volksmond "aandelen" of "**beursgenoteerde aandelen**" genoemd.

Hoewel beursgenoteerde aandelen worden beschouwd als één van de drie belangrijkste activaklassen (naast obligaties en cash), vertegenwoordigen ze slechts 0,013% van alle aandelen die wereldwijd in omloop zijn.

De overige 99,87% zijn **niet-beursgenoteerde aandelen**. Deze aandelen worden beschouwd als een "alternatieve" activaklasse, naast een reeks activatypes zoals bijvoorbeeld vastgoed en grondstoffen.

Het is vandaag, zelfs voor een *private banking* cliënt, niet altijd evident om een gespreide portefeuille in Private Equity uit te bouwen, **ook al is de vraag naar deze alternatieve activaklasse fors toegenomen**. Met de komst van een meer flexibele regelgeving en nieuwe nichespelers wordt deze markt evenwel meer en meer toegankelijk voor een breder publiek, dat in de huidige marktomstandigheden op zoek is naar interessante manieren om hun kapitaal aan het werk te zetten.

Inhoud:

1. Directe Private Equity of beleggen via een Private Equity-fonds?
2. Is een privak een interessant vehikel om in te investeren?
3. Hoe creëert Private Equity (toegevoegde) waarde?
4. Waarom worden Private Equity-fondsen als risicovol aanzien?
5. Waarom als ondernemer een Private Equity-speler aan boord halen?
6. Waarom als belegger investeren in Private Equity?
7. Private Equity versus traditionele aandelen of andere activaklassen. Wie doet beter?

1.

DIRECTE PARTICIPATIE OF BELEGGEN VIA EEN PRIVATE EQUITY FONDS?



Als belegger kan je zelf op zoek gaan naar directe participaties. Dat wil zeggen dat je niet via Private Equity-fondsen belegt maar rechtstreeks in een bedrijf.

Een directe investering in Private Equity vereist veel expertise en kennis van de markt en werpt onmiddellijk een aantal vragen op:

- Waar kan je interessante projecten vinden?
- Wie is verantwoordelijk voor de due diligence/audit?
- Heeft de verkoper van het project belangenconflicten?

Daarnaast bestaan er ook kleinschalige initiatieven van ondernemers die als collectief, via een fonds/vennootschap of via crowdfunding rechtstreeks investeren in Private Equity, maar waarbij expertise en kapitaal meestal toch beperkt zijn in vergelijking met gespecialiseerde Private Equity-huizen. Dit heeft tot gevolg dat het voor deze partijen moeilijker is om toegevoegde waarde te creëren in het project (bijv. op vlak van knowhow, digitalisering, management en internationalisering) en hun inbreng dus veelal beperkt blijft tot het verschaffen van kapitaal.

Via Corporate Finance-huizen en *private banks* kunnen investeerders vanaf +/-125.000 euro instappen in Private Equity feederfondsen. Voor wie niet over dergelijke bedragen beschikt, maar toch in Private Equity wil beleggen, kunnen beursgenoteerde holdings een oplossing bieden. U belegt dan in een bedrijf dat (deels) investeert in niet-beursgenoteerde ondernemingen. Enkele voorbeelden van bekende Belgische holdings zijn GBL, D'Ieteren, Brederode, GIMV en Sofina. Zij focussen zich dus ook op niet-beursgenoteerde aandelen. Zo maakt bijv. het bekende Veepee (online flashverkoop) deel uit van de portefeuille van Sofina.

2.

IS EEN PRIVAK EEN INTERESSANT VEHIKEL OM IN TE INVESTEREN?

Als bedrijven ervoor kiezen langer privaat te blijven en een beursgang uit te stellen, missen de kleine beleggers blootstelling aan een groot deel van de economie. Privaks bieden investeerders een eenvoudige manier om in niet-beursgenoteerde bedrijven te beleggen zonder zelf een vennootschap te moeten oprichten. Op die manier kunnen investeerders **de economie (in de eerste plaats de kmo's) een extra financiële stimulans** geven.

Een privak (opgericht bij Koninklijk Besluit van 18 april 1997) is een beleggingsinstrument dat particuliere beleggers een passend kader wil bieden om in niet-beursgenoteerde vennootschappen (meestal kleine of middelgrote ondernemingen – kmo's) en groeibedrijven (Private Equity) te beleggen.

"Privak" staat voor **Private Equity bevak** (waarbij "bevak" staat voor beleggingsvennootschap met vast kapitaal naar Belgisch recht). Het is dus een Belgisch beleggingsfonds, specifiek gemaakt om internationaal te kunnen investeren in niet-beursgenoteerde bedrijven.

Een "private privak" is een **beleggingsvennootschap met vast kapitaal** waarin niet-beursgenoteerde en particuliere beleggers participeren. De term private privak zegt het al: dit investeringsvehikel brengt kapitaal bijeen van privé-investeerders. Deze private beleggers zijn beleggers die voor eigen rekening ingaan op een aanbieding die geen openbaar karakter heeft.

Een privak staat **onder het toezicht** van de Belgische Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (**FSMA**) en is onderworpen aan specifieke investeringsregels en verplichtingen op het vlak van de dividenduitkering. Dit wil zeggen dat investeerders van een privak erop kunnen vertrouwen dat hun investering voldoet aan alle door de toezichthouder vooropgestelde regels en richtlijnen*.

*https://financien.belgium.be/nl/over_de_fod/structuur_en_diensten/algemene_administraties/thesaurie/controle-financi%C3%ABle-1-0/private#:~:text=Private%20privaks%20zijn%20investeringsvehikels%20waarbij,bij%20de%20FOD%20Financi%C3%ABn%20aanvragen.

*"EEN PRIVAK KAN HAAR KAPITAAL ENKEL VIA EEN KAPITAALVERHOOGING OPTREKKEN.
DIT IMPLICEERT OOK DAT POTENTIËLE INVESTEERDERS
NIET OP ELK MOMENT KUNNEN TOETREDEN.
ER OP HET JUISTE MOMENT 'BIJ ZIJN' IS DUS VAN GROOT BELANG."*

WIE IS WIE?

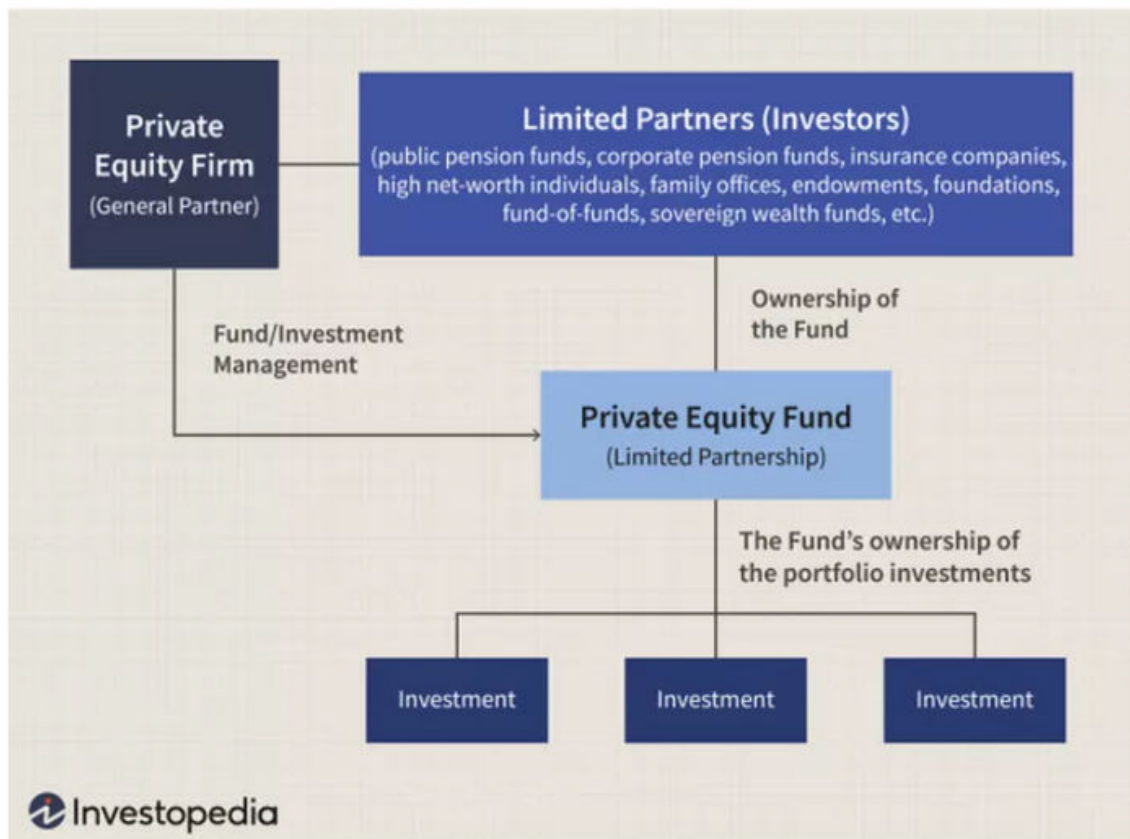


Image by Sabrina Jiang © Investopedia 2020

De privak doet een oproep aan investeerders om bij te dragen aan een kapitaalpool die zal worden gebruikt om te investeren in niet-beursgenoteerde ondernemingen die passen binnen een vooraf bepaalde investeringsstrategie. De privak wordt ook het **"Private Equity Fund of Limited Partnership"** genoemd.

Door hun bijdrage worden de investeerders **"Limited Partners"** van het fonds.

De participatiemaatschappij is de **"General Partner"** van het fonds en verantwoordelijk voor het beheer van de investeringen.

WELKE INVESTERINGSREGELS GELDEN ER VOOR EEN PRIVAK?

- **Minstens 50%** van de portefeuille moet **in aandelen** geïnvesteerd zijn.
- **Minstens 70%** van de portefeuille (gekwalficeerde deelnemingen) moet geïnvesteerd zijn in:
 - niet-beursgenoteerde ondernemingen
 - ondernemingen die op een groeimarkt noteren of
 - durfkapitaalfondsen met een gelijkaardig investeringsbeleid als de privak.
- De investeringen in ondernemingen die op **groeimarkten** noteren, mogen echter niet meer bedragen dan 50% van de gekwalficeerde deelnemingen.
- De privak mag niet meer dan 20% van zijn portefeuille of meer dan € 6,2 miljoen gedurende één jaar in één onderneming beleggen.

"De privak (en haar investeerders) genieten van bepaalde belastingvoordelen"

Deze voordelen gelden alléén als de investeringsregels worden nageleefd en:

- alle ondernemingen in de portefeuille aan een **normaal belastingregime** onderworpen zijn;
- **minstens 80% van de gerealiseerde winsten** van het boekjaar **als dividend uitgekeerd** worden.

De taxatie van een privak

De private privak is onderworpen aan het gewone tarief in de vennootschapsbelasting (25%), maar dan op een lage belastbare basis. Die basis bestaat immers alleen maar uit ontvangen abnormale en goedgunstige voordelen en bepaalde verworpen uitgaven. Om in aanmerking te komen voor deze toch wel gunstige fiscale behandeling moet de private privak wel aan enkele voorwaarden voldoen. Zo moeten de aandelen waarin de privak investeert in aanmerking komen voor de deelnemingsvrijstelling. Ook investeringen in andere private privaks zijn toegelaten.

De bedoeling is dat investeren via een private privak **fiscaal neutraal** is. Dat wil zeggen dat de investeerders in een private privak fiscaal niet slechter af mogen zijn dan wie rechtstreeks investeert in de onderliggende bedrijven.

De taxatie van de investeerder

Deze investeerder kan zowel een vennootschap als een natuurlijke persoon zijn.

De **algemene regel** is dat de dividenden die de private privak uitkeert aan haar investeerders (particulieren en vennootschappen) **vrijgesteld zijn van roerende voorheffing**, voor zover die dividenden voortkomen uit meerwaarden op aandelen gerealiseerd door de privak.

Op andere dividenden betaalt de investeerder-natuurlijke persoon een **verlaagde RV (15 % of 20 %)** op voorwaarde dat hij ook bij een rechtstreekse investering (in de ondernemingen waarin de privak investeerde) in aanmerking zou komen voor dit verlaagd tarief. In andere gevallen is het **gewoon tarief van 30 %** van toepassing.

De RV is voor de natuurlijke persoon de eindbelasting. De aandeelhouder-vennootschap kan de betaalde RV volledig verrekenen met de vennootschapsbelasting, terwijl een overtollig tegoed terugvorderbaar is.

Maakt een natuurlijk persoon verlies bij de liquidatie van een private privak opgericht vanaf 1 januari 2018 (een minderwaarde), kan hij een **belastingvermindering** claimen in zijn aangifte in de personenbelasting. De belastingvermindering is gelijk aan 25% van de gerealiseerde minderwaarde, beperkt tot € 25.000 per jaar.

Private Equity-fondsen bieden u vaak een inschrijving in het aandelenregister aan waardoor een investering in een dergelijk fonds vaak **niet onderhevig is aan de effectentaks** die geldt voor beleggers met een effectenrekening van meer dan één miljoen euro.

3.

HOE CREËERT PRIVATE EQUITY TOEGEVOEGDE WAARDE?

Tegen de tijd dat een participatiemaatschappij een onderneming overneemt, heeft zij al een plan klaar om de waarde van de investering te verhogen. Dat kunnen drastische kostenbesparingen of een herstructurering omvatten. Stappen waartoe het zittende management van de onderneming misschien niet bereid was. Private Equity-investeerders, met een beperkte tijd om waarde toe te voegen voordat zij uit een investering stappen, zijn meer geneigd om **grote veranderingen** door te voeren.

De participatiemaatschappij kan ook **speciale expertise** hebben die het vroegere management van de onderneming niet had. Zij kan de onderneming helpen om bijvoorbeeld een e-commerce strategie te ontwikkelen, nieuwe technologie toe te passen of nieuwe (internationale) markten te betreden. Een participatiemaatschappij die een onderneming overneemt, kan haar eigen managementteam inbrengen om dergelijke initiatieven te ontplooiën of reeds actieve managers aanhouden om een overeengekomen plan uit te voeren.

De overgenomen onderneming kan **operationele en/of financiële veranderingen** doorvoeren zonder de druk om aan de winstramingen van analisten te voldoen of om de publieke aandeelhouders elk kwartaal tevreden te stellen. Eigenaarschap door Private Equity kan het management in staat stellen een **langetermijnvisie** te hanteren, tenzij dat in strijd is met het doel van de nieuwe eigenaren om een zo groot mogelijk rendement op hun investering te behalen.



Venture

Growth

Buyout

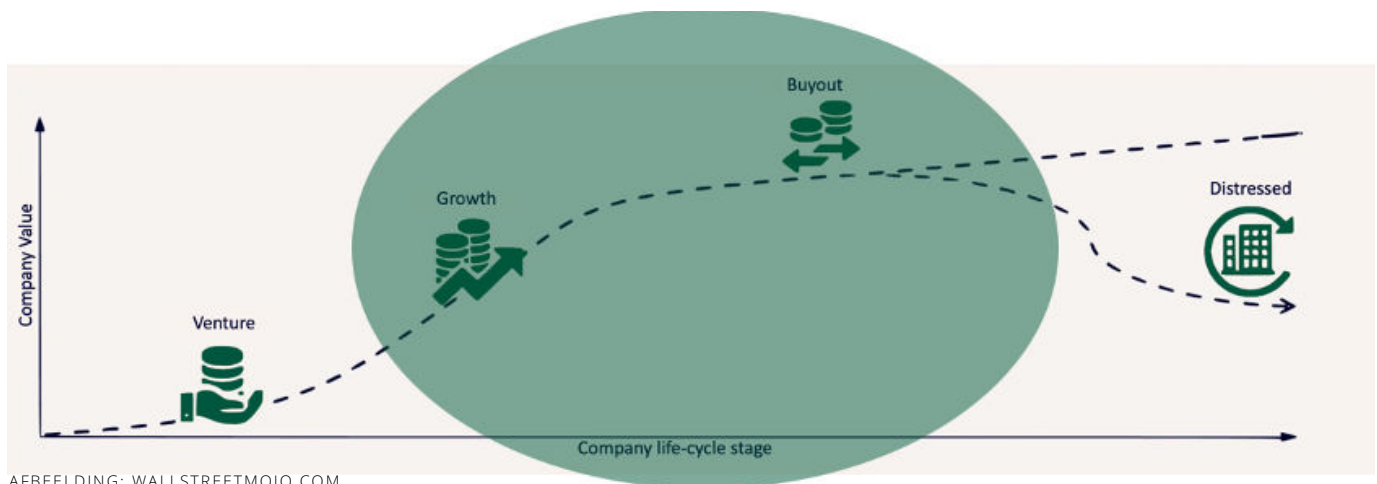
Distressed

Private Equity

STRATEGY

DOEL VAN EEN PRIVATE EQUITY FONDS, DIVERSE STRATEGIEËN

Het doel van een Private Equity-fonds is bijna altijd om het belang in de onderneming uiteindelijk te **verkopen voor een hoog rendement op het eigen vermogen**. De strategie die fondsen volgen om dat doel te bereiken, hangt af van het fonds en de subactivaklasse waarop het zich richt. De gehanteerde strategie van Private Equity-fondsen uit zich vaak het best in het stadium waarin er in private bedrijven geïnvesteerd wordt:



AFBEELDING: WALLSTREETMOJO.COM

- **Venture:** kapitaalinvestering in de start-up fase van een bedrijf
- **Growth:** middelgrote kapitaalinvestering in een gevestigd, groeiend bedrijf
- **Buyout:** (of leveraged buy-out) een volwassen, veelal publieke onderneming wordt particulier gemaakt via de aankoop door een Private Equity-firma of managementteam. Hier breidt het Private Equity-bedrijf de financiering uit door het bedrijf te kopen. Gewoonlijk halen meer gevestigde bedrijven fondsen op via buy-outs, waarbij de investeerders een controlerend belang in het bedrijf hebben. In veel gevallen verkoopt het bedrijf het aan een ander bedrijf of maakt het het openbaar zodra het voldoende potentieel heeft.
- **Distressed:** (Noodfinanciering) Investeren in ondernemingen in moeilijkheden met de bedoeling deze om te vormen tot gezonde bedrijven. Hedgefondsen, investeringsfirma's en ondernemingen voor bedrijfsontwikkeling kopen gewoonlijk de schuld van een noodlijdend bedrijf tegen een aanzienlijke korting om winst te maken als het doelbedrijf weer opbloeit.

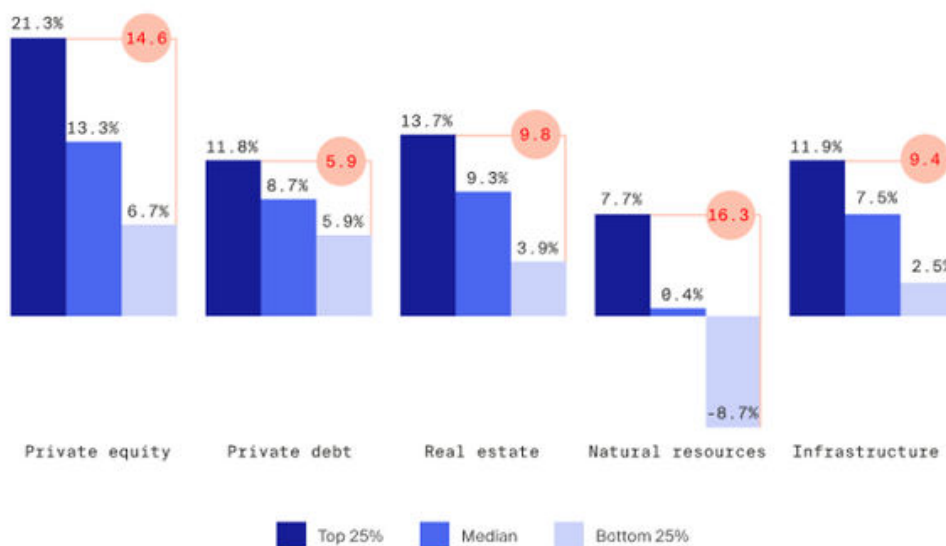
"DE MINST RISICOVOLLE STRATEGIEËN BIJ HET INVESTEREN IN PRIVATE EQUITY ZIJN 'GROWTH' & 'BUYOUT'. DEZE BEDRIJVEN MAKEN VAAK AL EEN MOOIE WINST EN BIEDEN POTENTIEEL OM DEZE TE VERGROTEN. INVESTEERDERS VERKIEZEN MEESTAL DEZE TWEE STRATEGIEËN OMDAT ZE HISTORISCH GEZIEN EEN MOOIE RISICO-RENDEMENTSVERHOUDING KUNNEN VOORLEGGEN."

HISTORISCHE PRESTATIES VAN DE DIVERSE STRATEGIEËN

Elk Private Equity-fonds heeft een bepaald rendementsdoel en een specifieke strategie om dat doel te bereiken, dus het is niet verwonderlijk dat de **fondsrendementen onderling sterk kunnen variëren**.

In feite hebben de strategieën van Private Equity-fondsen de grootste variatie in rendementen van alle alternatieve beleggingscategorieën - zoals u op de grafiek hieronder kunt zien.

Global fund median IRR and percentile spreads by asset type, net IRR to date through Sept 30, 2021, for vintage 2008-18 Vintages, %¹



¹Methodology: Internal rate of return (IRR) spreads calculated for funds within vintage years separately and then averaged out. Median IRR was calculated by taking the average of the median IRR for funds within each vintage year. Source: Burgiss

"HET IS VAN BELANG DAT ER EEN DOORDACHTTE FONDSSELECTIE AAN VOORAF GAAT. INVESTEERDERS LATEN ZICH HIERVOOR BEST BEGELEIDEN DOOR SPECIALISTEN IN HET VAK. "

4.

WAAROM WORDEN PRIVATE EQUITY-FONDSEN ALS RISICOVOL AANZIEN?

Hefboomwerking. Private Equity-investeringen worden vaak gefinancierd met schulden ("*leveraging*" in het vakjargon), vandaar dat de Private Equity-industrie vaak de "leveraged buy-out" industrie wordt genoemd. Deze praktijk stelt het fonds in staat kleinere bedragen in contanten neer te leggen, maar vergroot het rendement als het met winst verkoopt. Het omgekeerde is natuurlijk ook waar: als de investering mislukt, is er een aanzienlijk neerwaarts risico.

Verrichtingen met toegevoegde waarde. Aangezien het doel van Private Equity-investeringen is om uiteindelijk het belang in de onderneming te verkopen, is er een sterke motivatie om waarde toe te voegen. De meeste hedendaagse Private Equity-fondsen hebben duidelijke methodes voor waardecreatie en plaatsen vaak ook speciale waardecreatie-teams (managers, IT'ers, marketingspecialisten,..) binnen de onderneming. Initiatieven om waarde te creëren kunnen reorganisatie, kostenverlaging, technologische verbeteringen of de invoering van ESG-kaders (duurzaamheid) omvatten. Een groot stuk van het potentieel rendement is dus niet enkel afhankelijk van de onderneming, maar ook van de competenties van de beheerder van het Private Equity-fonds.

Hoger risico / hogere beloning. Investeren op de private markt geeft Private Equity-fondsen toegang tot ondernemingen die geen strikte rapportages dienen op te stellen in tegenstelling tot beursgenoteerde ondernemingen. Om het daarmee gepaard gaande risico te beheersen, voeren deze fondsbeheerders een grondige *due diligence* uit, waarbij zij de dataroom die potentiële ondernemingen hun ter beschikking stellen, nauwgezet onderzoeken. Grote beheerders kunnen bijvoorbeeld aantonen dat er in een jaar meer dan duizend ondernemingen worden gescreend, maar dat er minder dan tien deals worden gesloten.



5.

WAAROM ALS ONDERNEMER EEN PRIVATE EQUITY-SPELER AAN BOORD HALEN ?

Alternatieve toegang tot financiering. Bij het zoeken naar vers geld kunnen ondernemingen hun groei financieren via leningen, vaak tegen hoge rente en met een vast terugbetalingsschema. Kapitaal aantrekken via Private Equity-financiering biedt een alternatieve route, met kredietvoorwaarden die meestal zijn afgestemd op hun unieke behoeften. Traditionele bankfinanciering is vaak ontoereikend en een positieve kredietbeslissing laat soms lang op zich wachten.

Gespecialiseerde Private Equity-fondsen kunnen hier snel een passend antwoord op bieden.

Minder toezicht. Veel innovatieve ondernemingen hanteren vooruitstrevende groeistrategieën die misschien te radicaal zijn om de goedkeuring van behoedzame publieke investeerders te kunnen wegdragen. Zo hebben tech-startups de afgelopen twee decennia het voortouw genomen bij *growth hacking*-technieken die door conservatievere bedrijven pas worden overgenomen als ze zijn beproefd. Een Private Equity-fonds is eerder geneigd de risico's van een nieuwe strategie te aanvaarden, vooral bij durfkapitaal, waar beslissingen om te investeren vaak gebaseerd zijn op de visie en capaciteiten van het oprichtersteam.

Daar komt nog bij dat overheidsbedrijven zich houden aan strenge rapportagevoorschriften, terwijl particuliere bedrijven niet dezelfde eisen hebben. Door toegang te krijgen tot kapitaal via Private Equity - of door de stap te zetten van publiek naar privaat - kunnen bedrijven meer innovatieve groeistrategieën nastreven.

Langere strategische horizon. Wanneer een General Partner (beheerder van het fonds) in een onderneming investeert, is het doel om de waarde over een aantal jaren te verhogen, in plaats van snel winst te maken, zoals bij veel publieke investeerders het geval is. De gemiddelde houdperiode voor Private Equity is vijf tot zeven jaar, maar kan oplopen tot tien jaar of meer als de onderneming besluit te herinvesteren en/of haar belang vast te houden door het te verkopen aan een ander fonds. Dit stelt ondernemingen in staat doelstellingen op lange termijn vast te leggen en een waardecreatieplan uit te voeren zonder zich te laten verblinden door kortetermijnresultaten.

Het doel van de fondsbeheerder is om zo kort mogelijk geïnvesteerd te zijn in een bedrijf, maar ook zo lang als nodig is om de investering optimaal te laten renderen.

6.

WAAROM ALS BELEGGER INVESTEREN IN EEN PRIVATE EQUITY-FONDS ?

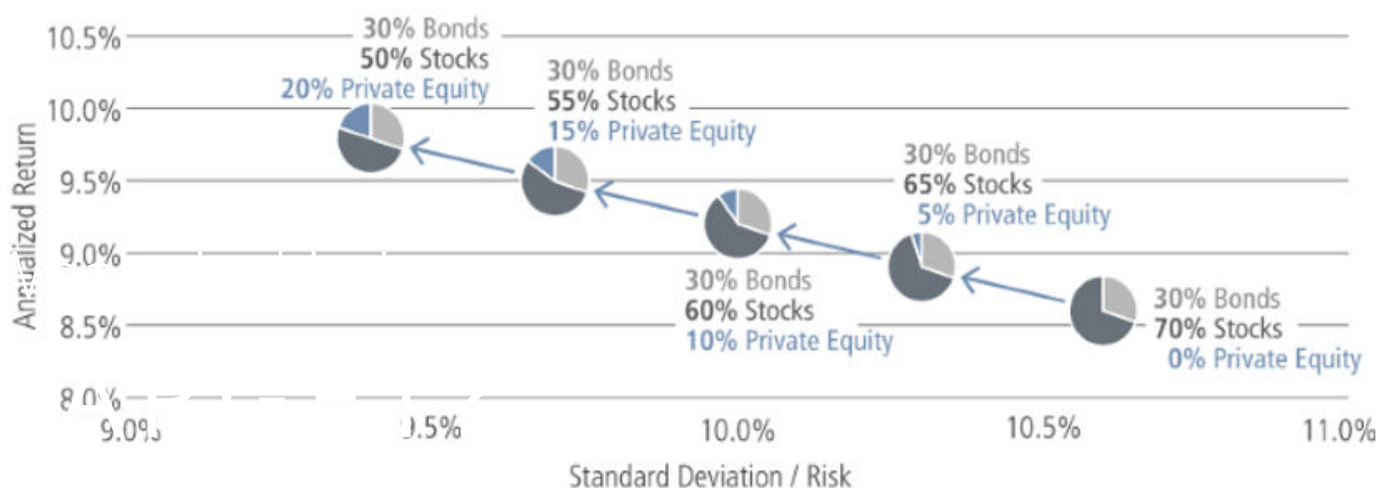
Private Equity wordt aanzien als een aantrekkelijke alternatieve beleggingsklasse met potentieel hogere rendementen dan andere activaklassen.

Uniek risico-rendementsprofiel. Private Equity-fondsen bieden bijzonder hoge rendementen die in mindere mate gecorreleerd zijn met de traditionele (aandelen-)markten.

Het toevoegen van Private Equity aan een gespreide beleggingsportefeuille kan **zowel het globale rendement verhogen als het risico (schommelingsgraad) van de portefeuille verlagen**, omwille van de spreiding en diversificatie binnen de gehanteerde investeringsstrategieën. Het exacte effect van het toevoegen van Private Equity aan een beleggingsportefeuille is - zoals altijd - afhankelijk van de portefeuille zelf.

Voor kapitaalkrachtige investeerders met een voldoende dynamisch beleggingsprofiel én een lange termijn beleggingshorizon, zijn Private Equity-fondsen vaak een extra bouwsteen voor een meer performante beleggingsportefeuille.

Onderstaande grafiek illustreert hoe het toevoegen van Private Equity in een traditionele portefeuille bestaande uit 70% beursgenoteerde aandelen en 30% obligaties het risico-rendementsprofiel gunstig beïnvloedt:



AANDACHTSPUNTEN BIJ INVESTEREN IN PRIVATE EQUITY

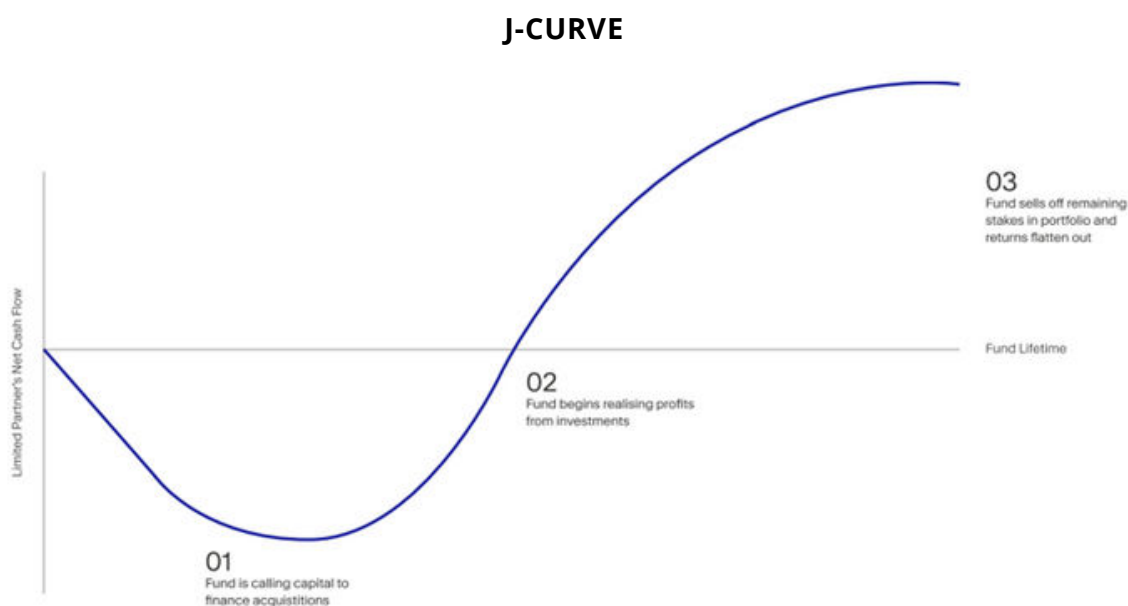
Vergoedingen en carry. Private Equity-fondsen worden actief beheerd, wat betekent dat de General Partner (beheerder) gewoonlijk sterk betrokken is bij zowel de strategische doelstellingen van de onderneming als de dagelijkse activiteiten. Het gevolg is dat de vergoedingen voor Private Equity doorgaans hoger zijn dan die voor een beheerde portefeuille van publieke aandelen. Hoe hoger het rendement voor de belegger, hoe beter deze fondsbeheerders vergoed worden.

Lage liquiditeit. Beleggers in Private Equity-fondsen moeten een "lock-up" periode respecteren. Deze periode gebruikt de General Partner om het toegezegde kapitaal te gebruiken om de geplande strategische veranderingen door te voeren in de doelondernemingen binnen de portefeuille. Dit betekent dat investeerders hun positie niet kunnen liquideren tot het einde van de looptijd van het fonds. Dit maakt Private Equity-beleggingen veel minder liquide dan activa op de openbare markt, zodat beleggers er een aanzienlijke liquiditeitspremie voor terugkrijgen. Als beleggers hun posities willen - of moeten - liquideren vóór het einde van de looptijd van het fonds, kunnen de secundaire markten een oplossing bieden (zie hieronder). De meeste Private Equity-fondsen hebben een looptijd van 12 jaar met optionele verlengingen, waarbij de beheerders er wel naar streven om binnen een periode van 7 jaar zoveel mogelijk participaties te verkopen en met winst terug te betalen aan de investeerders. Daarbij is het realistisch dat enkele van hun bedrijven in portefeuille pas op een later tijdstip verkocht kunnen worden, waardoor de laatste uitbetalingen naar de belegger kan gebeuren na 10 jaar.

Hoge minima. Traditioneel moet een belegger een relatief groter bedrag aan kapitaal inbrengen om Limited Partner van een Private Equity-fonds te worden, in vergelijking met traditionele openbare marktinstrumenten. Afhankelijk van het fonds liggen de investeringsminima meestal in de miljoenen tot tientallen miljoenen, met slechts een minderheid van de fondsen die minimumbedragen in de honderdduizenden vereisen. Private Equity Funds of Funds zorgen via het poolen van kapitaal van investeerders voor een gespreide en gediversifieerde portefeuille aan Private equity-investeringen. De Private Equity-markt wordt zo steeds meer opengesteld voor individuele beleggers tegen relatief toegankelijke minima. Vroeger was de Private Equity-markt bijna uitsluitend weggelegd voor institutionele beleggers.

"PRIVATE EQUITY IS EEN AANTREKKELIJKE ACTIVAKLASSE VOOR BELEGGERS, MAAR DE SPECIFIEKE AANDACHTSPUNTEN BESPREEK JE BEST GRONDIG MET JOUW FINANCIËEL ADVISEUR ALVORENS TE INVESTEREN".

Vertraagde kasstromen (J-Curve). Private Equity-investeerders committeren een bepaald bedrag bij de oprichting van het fonds. De General Partner (beheerder) vraagt het toegezegde kapitaal echter niet onmiddellijk integraal op, maar doet dit periodiek naarmate er investeringen worden gedaan. De Limited Partners (investeerders) kunnen pas laat in de levensduur van het fonds cashflows terug verwachten. Dit effect, het rendementsprofiel van Private Equity, is ook bekend als de "J-curve".



Om de 'J-Curve' uit te vlakken kan er gewerkt worden met meerdere Private Equity-fondsen (fund-of-funds).

Door te werken met meerdere fondsen en strategieën heeft de beheerder de mogelijkheid om naast traditionele Private Equity-fondsen ook te investeren in Private Equity-fondsen die een 'secondaries'-strategie hanteren. Dit zijn fondsen waarvan de beheerder reeds lopende Private Equity-projecten aankoopt.

Toonaangevende 'secondaries' beheerders met een groot eigen vermogen doen vaak aan 'deal warehousing' om onmiddellijk bij de start een groter bedrag te kunnen opvragen bij investeerders. Omdat het fonds uit het warehouse de deals overneemt, die reeds in aanloop van het fonds gesloten zijn. Dit zorgt ervoor dat investeerders onmiddellijk een groter deel van hun geplaatste kapitaal geïnvesteerd zien en dat de 'J-Curve' wordt afgevlakt.

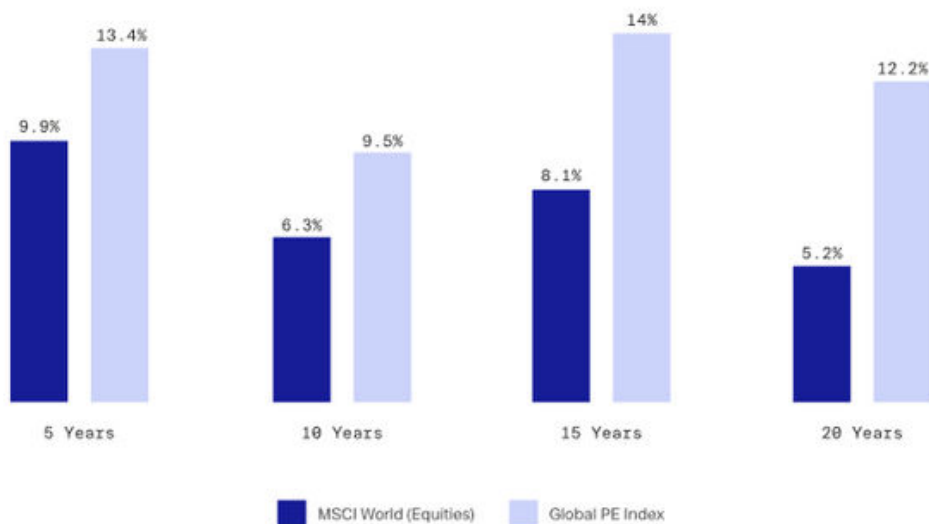
7.

PRIVATE EQUITY VERSUS TRADITIONELE AANDELEN OF ANDERE ACTIVAKLASSEN. WIE DOET BETER?

HEEFT PRIVATE EQUITY IN HET VERLEDEN BETER GEPRESTEERD DAN BEURSGENOTEERDE AANDELEN?

Het eenvoudige antwoord is: ja! Zelfs met een **aanzienlijke outperformance***:

Annualized Performance vs. Traditional Equities



Source: Cambridge Associates, 30 June 2018; MSCI Equity Index alongside the internal rate of return for the Global Private Equity Index (pooled return), annualized over 5-, 10-, 15- and 20-year periods.

*DE IN HET VERLEDEN BEHAALDE RESULTATEN GEVEN GEEN INDICATIE VAN HET TOEKOMSTIG RENDEMENT. DE BEREKENING VAN IN HET VERLEDEN BEHAALDE RESULTATEN HOUDT REKENING MET ALLE KOSTEN EN VERGOEDINGEN. DEZE RESULTATEN WERDEN BEHAALD IN MARKTOMSTANDIGHEDEN DIE NIET LANGER VAN TOEPASSING ZIJN.

Ook de vooruitzichten voor Private Equity zien er gunstig uit. **Wereldwijd groeit het belegd vermogen op de Private Equity-markt veel sneller dan op de klassieke beurs.**

Door de markt uit te splitsen naar strategie en regio krijgt men een beter beeld van waar deze groei vandaan komt. Qua omvang zijn buyout-fondsen goed voor ongeveer de helft van de marktgroei, terwijl groei- en durfkapitaal elk ongeveer een kwart uitmaken.

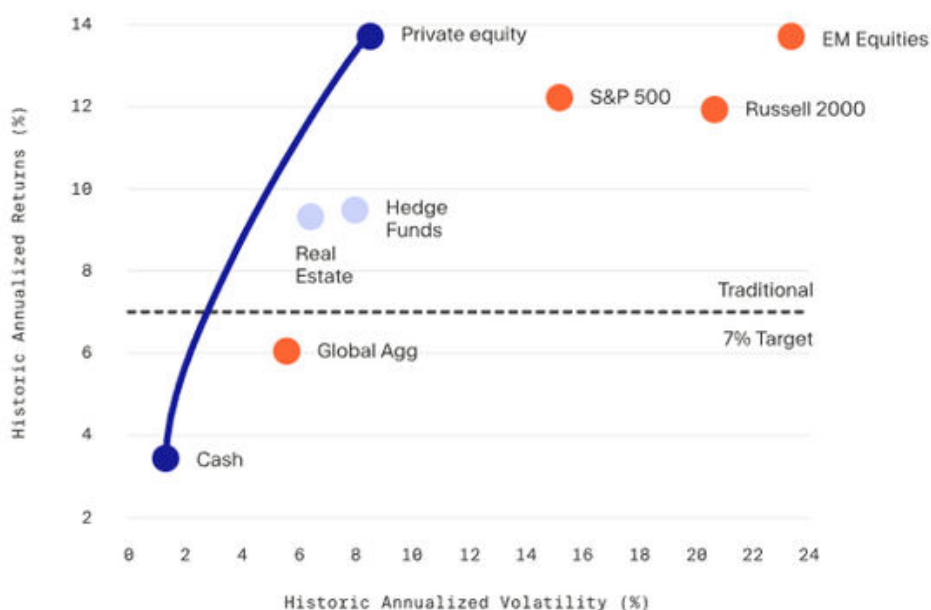
HEEFT PRIVATE EQUITY IN HET VERLEDEN BETER GEPRESTEERD DAN ANDERE ACTIVAKLASSEN?

Wanneer we de rendementen van Private Equity vergelijken met **andere activa, zoals vastgoed en obligaties**, moeten we niet enkel kijken naar het rendement maar ook naar het risico.

Historisch gezien heeft Private Equity het hoogste jaarlijkse rendement in vergelijking met alle andere activaklassen, beursgenoteerd of particulier.

Daarbij wordt dit hogere rendement **gecombineerd met een volatiliteit (schommelingsgraad) die veel lager is** dan die van elke andere activaklasse die ook maar in de buurt komt van hetzelfde rendement. Zo levert Private Equity een **aantrekkelijk risico-rendementsprofiel op**.

Historic Annualized Returns vs. Risk, %



From 1Q86 to 4Q20 where data is available, deemphasizing 2008 and 2009 returns at one-third the weight due to the extreme volatility and wide range of performance, which skewed results. Using MSCI AC World Gross USD for Listed Equities; Barclays Global Agg Total Return Index Unhedged USD for Fixed Income; Cambridge Associates Global Private Equity for Private Equity; HFRI Fund Weighted Composite Index for Hedge Funds; and Barclays US T-Bills 3-6 Months Unhedged USD for Cash. Source: Bloomberg, MSCI, Cambridge Associates, KKR Global Macro & Asset Allocation analysis.

CONCLUSIE

Private Equity kan voor een kapitaalkrachtige investeerder met een voldoende dynamisch beleggingsprofiel én een lange termijn beleggingshorizon een mooie aanvulling zijn in een gediversifieerde beleggingsportefeuille.

Het belang van deze activaklasse blijft wereldwijd toenemen vanwege haar sterke prestaties.

Gezien de positieve diversificatie voordelen zijn private aandelen ook steeds meer van belang voor particuliere beleggers, omdat het toevoegen van Private Equity aan een traditioneel gespreide beleggingsportefeuille de volatiliteit (schommelingsgraad) van de portefeuille kan verminderen.

Het blijft echter zeer belangrijk om goed geïnformeerd te zijn alvorens u zich uw weg baant in de wereld van Private Equity, opdat u een goed zicht hebt op alle facetten, zoals bv. de kasstromen, kosten, risico's, liquiditeit en de optimale blootstelling aan deze activa ten opzichte van uw totale vermogen.

B-sure werkt als onafhankelijk verzekeringsmakelaar en bankmakelaar samen met gespecialiseerde banken en experts in deze materie. Voor meer vragen of een duidelijk financieel plan, mag u steeds vrijblijvend contact opnemen. Meer info op: www.b-sure.eu

DISCLAIMER

Deze publicatie en/of beeldmateriaal verstrekt informatie en mag in geen geval gelijkgesteld worden met beleggingsadvies. De verstrekte informatie vormt geen aanbod betreffende financiële, bank-, verzekerings- of andere producten of diensten. De informatie in dit document is afkomstig van zorgvuldig gekozen bronnen. B-sure geeft echter geen enkele garantie over de actualiteit, de nauwkeurigheid, de juistheid, de volledigheid of de opportuniteit van de informatie, gegevens of publicaties. De redactie kan niet aansprakelijk worden gesteld voor het niet verwezenlijken van de verwachtingen.