

Handelszeitung

Diese Investments in Schwellenländern sind attraktiv

Gastbeitrag Investoren können mit Private Equity Anlagen in Emerging Markets zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Sie können höhere Renditen mit sozialem Einfluss verbinden.

VON PATRICK SCHEURLE* VOR 18 MINUTEN



Bauer in Asien bei der Ernte: Mit Geldanlage sozialen Einfluss fördern. Keystone

Im Zuge der Finanzkrise 2008 haben Anleger angesichts der hohen Kapitalmarktverluste und des geringen Wachstums in den entwickelten Volkswirtschaften Emerging Markets (wieder-)entdeckt. Denn im Vergleich zu Industrieländern zeigen Emerging Markets eine weitaus höhere Dynamik – auch die Entwicklung des BIP in Schwellenländern überzeugt laut Zahlen des Internationalen Währungsfonds (IWF) mit 4,1 Prozent (entwickelte Ökonomien 17 Prozent) im Jahr 2016.

Und so positiv soll es weitergehen: So erwartet der IWF für 2018 ein Wachstum von 4,9 Prozent, während er für Industrieländer nur ein Wachstum von rund 2 Prozent prognostiziert. Zudem haben Emerging Markets eine jüngere und zahlenmässig grössere Bevölkerung und verzeichnen steigende Einkommen – und verfügen so über ausreichend Potential für künftiges Wachstum in der Produktion und im Konsum.

Vielversprechendes Umfeld nutzen

Das vorhandene Potenzial nutzen können Investoren mit Private Equity, die einen attraktiven Mix aus guten ökonomischen Rahmenbedingungen in Emerging Markets mit den Vorteilen der Asset Class bieten. Denn Private Equity korreliert weniger stark mit traditionellen Anlageklassen und erwirtschaftet in der Regel höhere durchschnittliche Renditen als etwa Aktien. So verbessert die Kombination von Private Equity und traditionellen Anlageklassen im Portfolio sowohl die Rendite als auch das Risiko-Rendite-Profil.

Laut der International Finance Corporation (Mitglied der Weltbank-Gruppe IFC) können Renditen von Private Equity Anlagen in Emerging Markets sogar noch besser performen als in entwickelten Volkswirtschaften. So ist es nicht verwunderlich, dass Private Equity Fonds ihre verwalteten Vermögen in Emerging Markets auf mehr als 500 Milliarden Dollar im Jahr 2016 erhöhen konnten.

Damit stellen sie rund ein Fünftel der weltweit verwalteten Vermögen in Private Equity von rund 2,5 Trillionen Dollar dar – was Anleger freuen dürfte: das Potenzial ist noch nicht ausgeschöpft.

Nachhaltige Unterstützung für Firmen in Emerging Markets

Private Equity Investitionen in Emerging Markets sind auch für Investoren interessant, die neben der finanziellen noch eine soziale Rendite erwirtschaften wollen. Denn Private Equity ist mehr als nur die Bereitstellung von Kapital – sondern vermittelt Expertise und Netzwerke, unterstützt also Unternehmen in Emerging Markets nachhaltig in ihrer Entwicklung.

Viele Firmen sind speziell darauf ausgerichtet, erschwingliche Produkte und Dienstleistungen mit einem sozialen oder ökologischen Nutzen anzubieten. So etwa Koba, ein Discounterhändler in Kolumbien, der Lebensmittel zu bis zu 50 Prozent günstigeren Preisen als traditionelle Lebensmittelhändler anbietet, oder aber Versicherungsdienstleister wie die Asia Insurance Company, die Klimaversicherungen an einkommensschwache Bauern vergibt.

Auch BIMA oder Express Life, die Mikroversicherungen mithilfe innovativer Kanäle wie unter anderem mobile Endgeräte vertreiben, um einkommensschwache Haushalte zu erreichen. Generell können Investoren in Private Equity vorzugsweise über Fonds und Fund-of-Funds investieren, welche von spezialisierten Managern verwaltet werden.

**Patrick Scheurle ist CEO von BlueOrchard.*

