GOLDING

Interview: Richard Wilmes über die wichtigsten Trends und Goldings langfristige Secondaries-Strategie

Richard Wilmes, Partner & Head of Secondaries bei Golding Capital Partners

Übersetzt aus dem Italienischen – erschienen bei FundsPeople Italia, Mai 2025

In einer sich rasch entwickelnden Private-Equity-Landschaft ist der Sekundärmarkt zu einem wichtigen strategischen Hebel für institutionelle Anleger geworden. Richard Wilmes, Partner & Head of Secondaries bei Golding Capital Partners, erklärt die wichtigsten Markttreiber, den Aufstieg von Continuation Vehicles und wie sich Golding für den nächsten Zyklus positioniert.

Was sind die Hauptgründe, die Golding zu einem führenden Akteur auf dem Secondaries-Markt machen?

Golding kombiniert mehr als 15 Jahre Erfahrung mit Secondaries, eine robuste institutionelle Plattform und GP-Beziehungen, die über 25 Jahre Private-Equity-Investments aufgebaut wurden. Wir konzentrieren uns auf Small- und Mid-Cap-Transaktionen, die attraktive Risiko-Rendite-Profile durch weniger Wettbewerbsintensität bieten. Unsere Strategie basiert auf einer disziplinierten Auswahl, einer gründlichen Due-Diligence und der Konzentration auf resiliente Sektoren. So können wir über unterschiedliche Marktzyklen hinweg stabile Renditen erzielen und gleichzeitig die regulatorischen Anforderungen für unsere Kunden sicherstellen. Mit einem starken internen Team und einem tiefen Verständnis für rechtliche, steuerliche und bewertungstechnische Fragen können wir selbst komplexe Transaktionen effizient durchführen.

Wie sehen Sie den Sekundärmarkt für Private Equity? Was sind die Hauptfaktoren für das wachsende Interesse an diesem Markt in den vergangenen Jahren?

Die Aussichten für den Sekundärmarkt bleiben gut wobei die Marktvolatilität und eingeschränkte Liquidität für eine zusätzliche positive Dynamik sorgen. Die wachsende Akzeptanz von Continuation Vehicles und komplexen GP-geführten Deals erhöht die strategische Relevanz des Marktes weiter. Wir erwarten, dass diese Trends das weitere Wachstum und die Diversifizierung der Secondary-Landschaft unterstützen werden. Andererseits schätzen Investoren Secondaries zunehmend aufgrund ihrer kürzeren J-Kurve und der schnelleren Investitionsgeschwindigkeit.

Wie hoch ist der Anteil der Secondaries am Gesamtinvestitionsvolumen von Golding? Wie ist er über die Jahre gewachsen?

Secondaries sind ein Kernbestandteil unserer Anlageplattform und seit unserer ersten Transaktion im Jahr 2012 kontinuierlich gewachsen. Ihre zunehmende Bedeutung spiegelt sich in einem wachsenden Anteil am Gesamtinvestitionsvolumen von Golding wider. Unser derzeitiges Volumen liegt bei fast 200 Millionen Euro, mit etwa zehn Transaktionen pro Jahr. Dieses Wachstum ist auf günstige Marktentwicklungen, die kontinuierliche Verfeinerung unserer Strategie und den Ausbau unseres engagierten Secondaries-Teams zurückzuführen. Wir haben eine starke Erfolgsbilanz aufgebaut, indem wir uns auf Portfolios mit bewährten Assets und klaren Cashflow-Profilen konzentriert haben, die von langjährigen GP-Beziehungen unterstützt werden. Die anhaltend starke Nachfrage seitens unserer institutionellen Anleger bestätigt die Relevanz und Beständigkeit unseres Ansatzes.

Warum sind Secondaries-Investitionen für Investoren ein guter Zugangsweg zu Private-Markets?

Secondaries bieten LPs einen schnellen Zugang zu diversifizierten, bewährten Portfolios mit abgeschwächten J-Curve-Effekten. Insbesondere in volatilen Märkten profitieren LPs von einer verbesserten Transparenz und Kapitaleffizienz. Infolgedessen werden Secondaries zunehmend als Kernbestandteil von Private-Market-Portfolios betrachtet.

Ein weiterer neuer Trend sind Fortführungsvehikel, Continuation Vehicles. Was sind die Gründe für das wachsende Interesse an diesen Instrumenten? Welche Möglichkeiten bieten sie GPs und LPs?

Fortführungsvehikel haben sich zu einem immer wichtigeren Instrument auf dem Secondaries-Markt entwickelt. Sie ermöglichen es GPs, leistungsstarke Assets über die typische Fondslaufzeit hinaus zu halten und durch längere Haltedauern zusätzlichen Wert zu generieren, oft in Kombination mit operativen Initiativen oder strategischen Akquisitionen. Für Investoren bieten sie die Möglichkeit, in bewährte, ausgereifte Vermögenswerte zu investieren, die eine hohe Transparenz in Bezug auf die Performance aufweisen – oft zu verbesserten Konditionen und ohne Blind-Pool-Risiko. In einem Markt, der von Liquiditätsengpässen und weniger konventionellen Veräußerungsoptionen geprägt ist, bieten Fortführungsvehikel die dringend benötigte Flexibilität und Optionalität.

Wir stellen auch fest, dass sich die Wahrnehmung dieser Strukturen grundlegend geändert hat: Einst als letzter Ausweg betrachtet, drehen sich die Continuation Vehicles heute meist um „Trophy Assets“, die von erstklassigen GPs verwaltet werden. Da die Selektivität auf beiden Seiten zugenommen hat, hat auch die Qualität zugenommen – und damit auch die Bedeutung von Continuation Funds als langfristiges strategisches Ausstiegs- und Reinvestitionsinstrument.

Ein letzter positiver Beitrag, der oft übersehen wird, besteht darin, dass sich Unternehmen und Management-Teams weiterhin auf die Entwicklung des Unternehmens konzentrieren können, ohne den zeitaufwändigen, intensiven und riskanten Prozess einer traditionellen M&A-Transaktion mit einer anschließenden neuen Eigentümerstruktur.

In welchen Marktsegmenten und geografischen Bereichen des Secondaries-Marktes sehen Sie die interessantesten Chancen und warum?

Wir konzentrieren uns auf das europäische Small- und Mid-Cap-Segment, wo Preisineffizienzen und geringerer Wettbewerb überzeugende risikobereinigte Renditen bieten. Zu den wichtigsten Sektoren gehören Software, Gesundheitswesen und Unternehmensdienstleistungen. Unser differenziertes Sourcing und unser langjähriges GP-Netzwerk verschaffen uns einen bevorzugten Zugang zu attraktiven Chancen in diesen Segmenten. Neben den europäischen Kernländern beobachten wir auch in Großbritannien und Nordeuropa, wo GPs derzeit besonders beschäftigt sind, ihre Liquiditätsbedarfe zu decken, einen erhöhten Dealflow.

Wie kann sich die derzeitige makroökonomische Unsicherheit aufgrund von Handelskriegen und geopolitischen Spannungen auf den Sekundärmärkten auswirken?

Makroökonomische und geopolitische Unsicherheiten verstärken die Marktsegmentierung und den Liquiditätsbedarf – Faktoren, die ein günstiges Umfeld für Secondaries begünstigen. Auch wenn sich einige Ausstiegszeitpunkte verschieben können, bleibt die Nachfrage nach Qualitätsanlagen intakt. Unsere Strategie konzentriert sich auf widerstandsfähige Sektoren und defensive Strukturen, um effektiv durch dieses Umfeld zu steuern, während unser Verzicht auf produzierendes Gewerbe mit komplexen Lieferketten bedeutet, dass wir nicht direkt von der aktuellen Zollsituation betroffen sind. Selektivität und ein starkes GP-Netzwerk sind der Schlüssel zur Identifizierung von Werten unter volatileren Bedingungen.