

PRESSEINFORMATION

Erfolgreiches Jahr 2016 für Equistone: 13 Transaktionen in Deutschland, der Schweiz und den Niederlanden

- Deal-Pipeline für 2017 gut gefüllt
- Weiterhin viele attraktive Möglichkeiten zur Beteiligung an starken Unternehmen
- Gute Rahmenbedingungen für Unternehmensveräußerungen

München/Zürich, 17. Februar 2017 – Equistone Partners Europe, einer der aktivsten europäischen Eigenkapitalinvestoren, zieht für 2016 eine durchweg positive Bilanz. Das DACH-Team konnte 13 Transaktionen erfolgreich abschließen und erreichte damit den Rekordwert des Vorjahres. In Deutschland hat Equistone die Mehrheit an dem Kerzenhersteller GALA Kerzen sowie an United Initiators, einem weltweit agierenden Produzenten chemischer Initiatoren, erworben. In der Schweiz übernahm der Eigenkapitalinvestor den Beschichtungsspezialisten Sihl und den Brandschutz- und Isolationsanbieter ROTH. Ebenfalls im Jahr 2016 erfolgte der Erwerb der niederländischen Group of Butchers, die hochwertige Fleischerzeugnisse produziert. Für viel Aufmerksamkeit im Markt sorgte der Verkauf der Konrad Hornschuch AG an Benecke-Kaliko, einem zum Continental-Konzern gehörenden Oberflächenspezialisten. Mit insgesamt sieben Zukäufen („Add-On-Akquisitionen“) stärkte Equistone die Marktposition seiner Portfolio-Unternehmen Vivonio Furniture, Unlimited Footwear, TriStyle, SportGroup, POLO Motorrad und ROTH.

Auch für das Jahr 2017 sieht Equistone eine Vielzahl attraktiver Beteiligungsmöglichkeiten im Midcap-Markt, der auf Unternehmenswerte zwischen 50 und 500 Millionen Euro definiert wird. „Als mittelstandserfahrener und kapitalkräftiger Investor sind wir weiterhin stark gefragt. Etablierte mittelständische Firmen sehen uns als verlässlichen Partner, um Wachstumspotenziale zu heben, Buy&Build-Strategien umzusetzen und ertragssteigernde Maßnahmen durchzuführen“, sagt Dirk Schekerka, Partner und Geschäftsführer bei Equistone, der nun als „Country-Head“ das DACH-Team des Eigenkapitalinvestors leitet.

Dr. Peter Hammermann, der nach der Gründung 1998 die erfolgreiche Leitung der DACH-Aktivitäten über fast 20 Jahre innehatte und Mitglied der Europäischen Führung war, hat sich zur Regelung seiner Nachfolge vom operativen Management zurückgezogen, bleibt aber Partner und Mitglied der Geschäftsführung in Deutschland. Die Partnerschaft hat Dirk Schekerka zu seinem Nachfolger gewählt. Michael H. Bork, Partner und Geschäftsführer, übernimmt zusätzlich den Vorsitz im Schweizer Verwaltungsrat von Equistone.

Viele Gelegenheiten im deutschsprachigen Raum und den Benelux-Ländern

Das deutsch-schweizerische Team ist davon überzeugt, dass sich die Öffnung mittelständischer Unternehmen für Eigenkapitalinvestoren fortsetzt: „Der Mittelstand sucht nach erfahrenen Partnern für Gesellschafterwechsel durch Management Buy-

Outs, Management Buy-Ins und Wachstumsfinanzierungen. Das eröffnet uns viele Chancen“, erläutert Scheckerka. Zwar rechnet man auch im Equistone-Team damit, dass die weltwirtschaftlichen Unwägbarkeiten durch aktuelle politische Entwicklungen zunehmen könnten. Die Rahmenbedingungen für die Beteiligungsbranche blieben aber insgesamt gut. Die Deal-Pipeline des Eigenkapitalinvestors ist gut gefüllt – vielleicht auch deshalb, weil man nicht auf eine bestimmte Branche oder Industrie festgelegt ist. „Auf unsere Investment-Teams in Deutschland, der Schweiz, in Frankreich und Großbritannien kommen Unternehmen aus den verschiedensten Bereichen zu. Das reicht vom verarbeitenden Gewerbe über die Dienstleistungsbranche, die Konsumgüterindustrie und den Einzelhandel bis zum Ingenieurwesen. Damit können wir aus einer großen Bandbreite von Unternehmen diejenigen identifizieren, die über eine gute Ertragslage, ein erfahrenes Managementteam und eine starke Marktposition verfügen. Europaweit und gerade im deutschsprachigen Raum und in den Benelux-Ländern gibt es hier viele Gelegenheiten für uns“, sagt Peter Hammermann. Auch die Transformation von Märkten und Geschäftsmodellen vor allem im Zuge der Digitalisierung eröffnet Chancen. „Der digitale Wandel beschleunigt sich rapide und betrifft zunehmend die gesamte Wertschöpfungskette. Gefragt sind deshalb Partner, die mehr als reine Kapitalgeber sind“, kommentiert Michael Bork. „Auch Investoren erachten es als immer wichtiger, dass zukunftssträchtige Konzepte schon vielfach umgesetzt und digitale Herangehensweisen branchenübergreifend erprobt wurden.“

Gutes Umfeld für Exits

Auch die Rahmenbedingungen für Unternehmensverkäufe schätzt Equistone positiv ein. Vor allem die weiterhin hohe Liquidität am Markt, das anhaltende Niedrigzinsumfeld und die Kapitalkraft potenzieller Käufer tragen zu einem guten Exit-Klima bei. Mit dem Verkauf des Folien- und Kunstlederherstellers Konrad Hornschuch an den zum Continental-Konzern gehörenden Oberflächenspezialisten Benecke-Kaliko ist im Oktober 2016 ein vielbeachteter Exit gelungen. Michael Bork, der für die Transaktion verantwortlich zeichnet, sieht darin auch einen Beleg für das erfolgreiche unternehmerische Agieren des Eigenkapitalinvestors: „Gemeinsam mit dem Management-Team und den Mitarbeitern konnten wir die Ausrichtung und Marktposition von Hornschuch entscheidend verbessern. Während unseres achtjährigen Engagements haben wir das Unternehmen strategisch weiterentwickelt und zielgerichtet optimiert. Gemeinsam gelang nicht nur die Bewältigung der Folgen der Finanzkrise. Vielmehr haben wir Hornschuch zurück auf einen nachhaltigen Wachstumskurs gebracht. Erneut konnten wir bei einem unserer Portfolio-Unternehmen den Umsatz immens steigern – von 140 Millionen Euro auf 450 Millionen Euro. Das geht nicht ohne nachhaltige Investitionen in Akquisitionen und Prozesse.“ Dazu wurden drei Unternehmen im Lauf der acht Jahre erworben und in die Hornschuch-Gruppe integriert. Zudem wurde das organische Wachstum durch den Ausbau des Produktportfolios und die Eröffnung neuer Produktionsstandorte unterstützt. „Zukunftsträchtige Veräußerungen von Unternehmen sind nicht nur von guten Rahmenbedingungen abhängig, sondern auch davon, wie erfolgreich ertragssteigernde Maßnahmen und wie nachhaltig Wachstumsstrategien umgesetzt werden“, ergänzt Bork, der sich sicher ist, dass Hornschuch unter dem Dach des Continental-Konzerns große Möglichkeiten für weiteres, profitables Wachstum hat.

13 Transaktionen im Jahr 2016

Neben der Veräußerung von Hornschuch konnte das DACH-Team von Equistone im Jahr 2016 insgesamt zwölf weitere Transaktionen erfolgreich durchführen. Damit liegt der Eigenkapitalinvestor auf dem Rekordniveau des Jahres 2015, als ebenfalls 13 Transaktionen abgeschlossen wurden.

- Equistone hat sich im Februar zur Unterstützung der Unternehmensnachfolge an der GALA-Kerzen-Gruppe beteiligt und die Mehrheit übernommen. Die im bayerischen Wörnitz ansässige GALA-Kerzen-Gruppe zählt zu den größten Kerzenherstellern Europas mit Hauptsitz in Deutschland. Die Expansion der Gruppe soll unter anderem durch strategische Zukäufe unterstützt werden.
- Gemeinsam mit dem Management hat Equistone im Juli alle Anteile am Beschichtungsspezialisten Sihl erworben. Das Unternehmen verfügt über Standorte in der Schweiz, in Deutschland sowie in den USA und ist führend in der Beschichtung und Veredelung von Papieren, Folien und Geweben. Equistone will das internationale Wachstum von Sihl fördern und die starke Position des Unternehmens in Europa ausbauen.
- Im September hat Equistone gemeinsam mit dem Management in die ROTH Gruppe investiert und hält die Mehrheit an dem Schweizer Anbieter von Dienstleistungen in den Bereichen Brandschutz, Isolierung und Beschichtung für Wohn-, Geschäfts- und Industriegebäude. Ziel der Beteiligung ist es, die weitere Erschließung des Schweizer Marktes zu unterstützen.
- Ebenfalls im September hat sich Equistone an United Initiators (UI) beteiligt, einem weltweit agierenden Hersteller von Initiatoren im Bereich von Peroxiden, Persulfaten und Spezialinitiatoren. Gemeinsam mit dem Management hält Equistone alle Anteile des traditionsreichen, in Pullach bei München ansässigen Unternehmens. Geplant ist, die globale Wachstumsstrategie von United Initiators weiter voranzutreiben.
- Im Dezember wurde die Group of Butchers mit Sitz im niederländischen Tilburg erworben. Das Unternehmen produziert und vertreibt qualitativ hochwertige Fleischerzeugnisse und vereint insgesamt sechs lokale Fleischwarenhersteller in den Niederlanden und in Belgien unter seinem Dach. Das Equistone-Team will Group of Butchers zu weiterem organischen Wachstum verhelfen und die Konsolidierung des Marktes durch zusätzliche strategische Zukäufe begleiten.

Mit sieben Add-on-Akquisitionen verbesserte der Eigenkapitalinvestor die Positionierung seiner Portfoliounternehmen. In die gehobene Büromöbelsparte expandierte die Vivonio Furniture Group und kaufte Leuwico, einen Hersteller höhenverstellbarer Schreibtische und Büromöbel. Die niederländische Einzelhandelskette Le Ballon wurde von der Unlimited Footwear Group übernommen und erweitert deren Angebot um zusätzliche Vertriebswege. Das britische Unternehmen Long Tall Sally, ein Spezialist für Mode für große Frauen, erweitert das Produktportfolio der TriStyle Gruppe und erschließt zusätzliche Marktsegmente im Bereich des Distanzhandels. Zwei Zukäufe stärkten die SportGroup, einen weltweit führenden Hersteller von Kunstrasensystemen und synthetischen Bodenbelägen im Sport- und Freizeitbereich: Der Erwerb der US-amerikanischen Unternehmen AstroTurf und ProGrass verbesserte den Zugang zum nordamerikanischen Markt, und mit AstroTurf sicherte sich die SportGroup zudem eine weitere Marke, die im englischsprachigen Raum für Sportkunstrasen steht. Nachdem sich Equistone im Vorjahr am britischen Online-Retailer Sportsbikeshop beteiligt hatte, hat der Eigenkapitalinvestor mit dem Zukauf der französischen Motoblouz seine Beteiligung POLO Motorrad und Sportswear zu einem führenden Motorradbekleidungs- und -zubehörhändler in den drei wichtigsten europäischen Märkten entwickelt. Mit der Übernahme von Werner Isolations und Tolisol konnte die ROTH Gruppe schon kurz nach dem Einstieg von Equistone ihre Präsenz in der Region Genf und Westschweiz weiter stärken.

Über Equistone Partners Europe

Über Equistone Partners Europe

Equistone Partners Europe ist einer der führenden europäischen Eigenkapitalinvestoren mit einem Team von mehr als 35 Investmentspezialisten in sechs Büros in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien. Equistone beteiligt sich vor allem an etablierten mittelständischen Unternehmen mit guter Marktposition, überdurchschnittlichem Wachstumspotenzial und einem Unternehmenswert zwischen 50 und 500 Mio. Euro. Seit der Gründung wurde Eigenkapital in mehr als 135 Transaktionen, hauptsächlich mittelständische Buy-Outs, investiert. Das Portfolio umfasst europaweit derzeit rund 45 Gesellschaften, darunter rund 20 aktive Beteiligungen in Deutschland, in der Schweiz und in den Niederlanden.

Weitere Informationen finden Sie unter www.equistonepe.de

Weitere Informationen:

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION GmbH

Ira Wülfing

+49. 89. 2000 30-33

Ira@wuelfing-kommunikation.de