

Pressemitteilung

## Europäische Buy-&-Build-Aktivitäten auf dem Höchststand

- Der Buy-&-Build-Monitor 2016 von Silverfleet Capital zählt 537<sup>1</sup> Add-on-Akquisitionen und erreicht damit für die europäischen Buy-&-Build-Aktivitäten 2016 einen neuen Rekord<sup>2</sup>
- Großbritannien und Irland bilden wieder die aktivste Region mit 111 Transaktionen
- Skandinavien erlebt eine deutliche Steigerung der Add-on-Aktivitäten, vorangetrieben hauptsächlich von Schweden und Dänemark
- Durchschnittliche Größenordnung der Deals wächst um 74% im Vergleich zu 2015
- Leicht gesunkenes Level im Jahresvergleich außerhalb Europas

**München, London, Paris, 28. Juni 2017.** Die Buy-&-Build-Aktivitäten in Europa haben im Jahr 2016 ihr höchstes Niveau erreicht. Die meisten Deals fanden in Großbritannien und Irland statt. Dies zeigt der aktuelle Europäische Buy-&-Build-Monitor<sup>1</sup> des Private-Equity-Unternehmens Silverfleet Capital.

Der Buy-&-Build-Monitor misst die weltweiten Add-on-Aktivitäten der in Europa ansässigen und Private-Equity-finanzierten Unternehmen; für 2016 identifiziert er vorläufig 537<sup>1</sup> Add-ons, im Vergleich zu 464 Zukäufen im Jahr 2015 und 414 im Jahr 2014.

Die durchschnittliche Größenordnung der Deals stieg deutlich an, von 42 Millionen britischen Pfund 2015<sup>3</sup> auf 73 Millionen britische Pfund 2016.

In der Vergangenheit korrelierten die Volumen der Add-on-Deals stark mit den PE-Buyouts und folgten im Wesentlichen dem Trend des Mid-Market-M&A-Indexes. Wie der aktuelle Report allerdings zeigt, hat sich in den vergangenen Jahren eine Abweichung abgezeichnet: Mittlerweile haben die Add-ons die PE-Buyouts und die M&A-Akquisitionen im Mittelstand überflügelt.

Der größte Zukauf in diesem Jahr war der Erwerb des tschechischen Unternehmens AVG Technologies (Unternehmenssitz Niederlande) durch Avast Software mit Sitz in Prag für über 1,4 Milliarden US-Dollar. Avast Software, ein Hersteller für Sicherheitssoftware, wird von CVC und Summit unterstützt.

Zwei weitere Transaktionen schlugen mit Transaktionswerten von über 500 Millionen britischen Pfund zu Buche: Bei der ersten handelt es sich um den Zukauf der in Großbritannien ansässigen OMV durch Siccar Point Energy mit Sitz in Schottland für 605

Millionen britische Pfund. Beide Unternehmen sind im Öl- und Gas-Sektor aktiv. Siccar Point Energy, das von Blue Water Energy und Blackstone Energy Partners unterstützt wurde, ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der OMV Aktiengesellschaft. Eine zweite signifikante Transaktion war der Erwerb des Palamon-gestützten Unternehmens Towry für 600 Millionen britische Pfund. Der Käufer Tilney Bestinvest wird von Permira unterstützt.

### **Geografische Trends**

Die aktivste Region des Jahres 2016 war Großbritannien und Irland - trotz der Bedenken im Hinblick auf zukünftige Auswirkungen des Brexit-Votums vom Juni 2016. Skandinavien erholte sich nach einem kurzen Einbruch 2015 deutlich mit einer Steigerung von 40% im Jahr 2016. Diese Steigerung wird hauptsächlich durch die Zahl der Transaktionen in Schweden und Dänemark bedingt, die sich fast verdoppelte.

Der Trend wird relativiert durch die Entwicklungen der Region Spanien und Portugal, die noch im Jahr 2015 eine starke Phase für Add-On-Transaktionen verzeichnen konnten, 2016 aber merklich schwächer wurden und damit wieder auf das Level von 2013 und 2014 zurückkehrten. Gleiches gilt für die Region Mittel- und Osteuropa.

Insgesamt stiegen die Aktivitäten in Europa im Jahr 2016 an (um 12,4% im Vergleich zu 2015), dies gilt auch für Frankreich, die DACH-Region, die Benelux-Staaten und Italien.

Außerhalb Europas (12,1% des Gesamtvolumens) hat sich wenig verändert. Nordamerika blieb das beliebteste Ziel für Add-ons in Europa. Die Anzahl der Transaktionen lag erneut mehr als doppelt so hoch wie in der Region Asien-Pazifik.

**Neil MacDougall, Managing Partner von Silverfleet Capital, kommentiert die Ergebnisse:** „Im Hinblick auf die Anzahl der Zukäufe und das durchschnittliche Transaktionsvolumen haben die europäischen Buy-&-Build-Aktivitäten 2016 das Niveau von vor der Finanzkrise 2008 erreicht.“

„Angesichts eines immer teureren Buy-out-Markts zeigt die Analyse, dass Private-Equity-Unternehmen Buy & Build als Schlüsselement ihrer Wertsteigerungsstrategie sehen. Zukäufe helfen dabei, die hohen Einstiegspreise im Mittel herunterzufahren und EBITDA-Steigerungen zu erzielen. Dieses Phänomen hat sich seit langem angekündigt, lässt sich aber erst seit kurzem auch in der Datenanalyse nachvollziehen.“

| Sitz des Zielunternehmens        | 2013       | 2014       | 2015       | 2016       | 2015-16 (%<br>Veränderung) |
|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|----------------------------|
| Großbritannien und Irland        | 63         | 86         | 102        | 111        | 9%                         |
| Skandinavien                     | 62         | 85         | 68         | 95         | 40%                        |
| Frankreich                       | 35         | 49         | 56         | 62         | 11%                        |
| Deutschland, Schweiz, Österreich | 42         | 35         | 46         | 61         | 33%                        |
| Benelux                          | 26         | 24         | 29         | 43         | 48%                        |
| Italien                          | 12         | 17         | 23         | 33         | 43%                        |
| Spanien und Portugal             | 18         | 16         | 38         | 20         | -47%                       |
| Mittel- und Osteuropa            | 19         | 21         | 27         | 17         | -37%                       |
| Südosteuropa                     | 3          | 4          | 6          | 2          | -67%                       |
| Europa gesamt                    | 280        | 337        | 395        | 444        | 12%                        |
| Nordamerika                      | 23         | 46         | 38         | 39         | 3%                         |
| Asien-Pazifik                    | 15         | 24         | 18         | 15         | -17%                       |
| Lateinamerika                    | 7          | 5          | 8          | 8          | 0%                         |
| Mittlerer Osten und Afrika       | 3          | 2          | 5          | 3          | -40%                       |
| Restliche Welt gesamt            | 48         | 77         | 69         | 65         | -6%                        |
| Nicht erfasste Add-ons           |            |            |            | 28         |                            |
| <b>Gesamtergebnis</b>            | <b>328</b> | <b>414</b> | <b>464</b> | <b>537</b> | <b>16%</b>                 |

Quelle: Silverfleet European Buy & Build Monitor 2016

Zum vollständigen Report gelangen Sie [hier](#).

**-Ende-**

## <sup>1</sup>Methodik

Die von Mergermarket aufbereiteten Daten umfassen ausschließlich Folgeakquisitionen von Unternehmen, deren Eigenkapital zu mehr als 30 Prozent von einem Private-Equity-Fonds gehalten wird. Die Plattform-Unternehmen müssen in Europa ansässig sein. Der Wert der Zukäufe muss fünf Millionen Euro übersteigen oder aber das Zielunternehmen muss mindestens einen Umsatz von zehn Millionen Euro aufweisen, um in die Berechnungen mit aufgenommen zu werden.

Eine Herausforderung dabei ist, dass die Daten, die für das letzte Halbjahr veröffentlicht werden, oft nicht vollständig sind. Besonders über die kleineren Zukäufe gibt es weniger Berichte, sie kommen häufig erst ans Licht, nachdem die Analyse abgeschlossen wurde.

Deshalb haben wir eine größere, um 12,4 Prozent angepasste Pro-Forma-Steigerung für das zweite Halbjahr 2016 angewendet - so können wir Trends besser einschätzen. Anhand unserer Analyse der Daten des ersten Halbjahres 2016 ergibt sich dieser Prozentsatz um die Pro-Forma-Anpassung der Gesamtzahl der Transaktionen des ersten Halbjahres 2016 vorzunehmen.

Somit wurden 28 Pro-Forma-Akquisitionen zu den veröffentlichten Deals im zweiten Halbjahr 2016 hinzugerechnet. Aus den Pro-Forma-Zahlen detaillierte Ableitungen wie beispielsweise regionale Aufschlüsselungen vorzunehmen, ist allerdings schwer möglich. Daher haben wir uns dagegen entschieden.

<sup>2</sup>Seit Beginn unserer Analyse 1998.

<sup>3</sup>Basiert auf den 81 Deals, deren Details im Beobachtungszeitraum veröffentlicht worden sind.

## Über Silverfleet Capital

Silverfleet Capital ist als Private-Equity-Investor seit mehr als 30 Jahren im europäischen Mid-Market aktiv und verwaltet mit seinem 29-köpfigen Investment-Team in München, London, Stockholm und Paris derzeit rund 1,2 Milliarden Euro. Silverfleet Capitals zweiter unabhängiger Fonds wurde im Jahr 2015 mit einer Höhe von 870 Millionen Euro geschlossen.

Aus dem zweiten Fonds wurden bereits folgende Investments getätigt: The Masai Clothing Company, ein Groß- und Einzelhändler für Damenmode mit Hauptsitz in Dänemark; Coventya, ein französischer Entwickler von Spezialchemikalien; Sigma Components, ein britischer Hersteller von Präzisionsbauteilen für die Zivilluftfahrt, und Lifetime Training, der britische Anbieter von Trainingsprogrammen.

Silverfleet tätigt komplexe, grenzübergreifende Investments und erzielt Wertsteigerung durch seine „buy to build“-Investmentstrategie. Im Rahmen dieser Strategie beschleunigt Silverfleet das Wachstum seiner Tochterunternehmen, indem es in neue Produkte, Produktionskapazitäten und Mitarbeiter investiert, erfolgreiche Retailformate installiert oder Folgeakquisitionen tätigt. Seit 2004 hat Silverfleet Capital 1,6 Milliarden Euro in 24 Unternehmen investiert, die rund 72 Akquisitionen getätigt und 196 neue Verkaufsstellen eröffnet haben.

Silverfleet hat sich auf vier Branchenschwerpunkte spezialisiert: Wirtschafts- und Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Produktion und Einzelhandel sowie Freizeit- und Konsumgüter. Seit 2004 hat der Private-Equity-Investor 28 Prozent seines Anlagevermögens in Unternehmen mit Hauptsitz in der DACH-Region investiert, 30 Prozent in Großbritannien, 23 Prozent in Skandinavien und 19 Prozent hauptsächlich in Frankreich und den Benelux-Staaten.

Silverfleet Capital verfügt über einen konstant soliden Investment Track Record. Zuletzt verkaufte Silverfleet Capital Cimbria, einen dänischen Hersteller von landwirtschaftlichen Anlagen (1); Kalle, einen deutschen Hersteller von künstlichen Wurstpellen (Investment Multiple 3,5x); OFFICE, einen britischen Schuhhändler (Investment Multiple 3,4x); und Aesica, ein führendes pharmazeutisches CDMO Unternehmen (Investment Multiple 3,3x).

(1) Nennung des Investment-Multiples aus rechtlichen Gründen nicht möglich.

Mehr Informationen unter [www.silverfleetcapital.com](http://www.silverfleetcapital.com)

## Pressekontakt

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION GmbH  
Florian Bergmann  
+49. 89. 2000 30-30  
[silverfleetcapital@wuefing-kommunikation.de](mailto:silverfleetcapital@wuefing-kommunikation.de)  
[www.wuefing-kommunikation.de](http://www.wuefing-kommunikation.de)