

Pressemitteilung

## Buy-&-Build in Europa: Add-on-Transaktionen auf neuem Rekordniveau

- Mit 320<sup>1</sup> Deals im ersten Halbjahr 2017 übertrifft der Markt den bisherigen Höchststand von 302 Add-ons im Vorjahreszeitraum
- Laut aktuellem Buy-&-Build-Monitor von Silverfleet Capital ist Skandinavien mit 24 Prozent Anteil die Region mit den meisten Zukäufen
- In Italien steigt die Aktivität weiter an, während Frankreich einen deutlichen Rückgang zu verzeichnen hat
- Die DACH-Region fällt nach einer Hochphase mit nun 27 Akquisitionen auf das Level des zweiten Halbjahres 2015 zurück
- Die durchschnittliche Größenordnung liegt bei 92 Millionen britischen Pfund<sup>3</sup> beziehungsweise 107 Millionen Euro, dem vierthöchsten Wert seit der Finanzkrise
- Add-ons überflügeln weiterhin die PE-Buyouts und M&A-Akquisitionen im Mittelstand

**München, London, Paris, 30. November 2017.** Die Buy-&-Build-Aktivitäten in Europa haben im ersten Halbjahr 2017 ihr höchstes Niveau seit Beginn der Aufzeichnungen<sup>2</sup> erreicht, mit einer Steigerung um 20 Prozent zum zweiten Halbjahr 2016. Dies zeigt der aktuelle europäische Buy-&-Build-Monitor<sup>1</sup> des Private-Equity-Unternehmens Silverfleet Capital, der regelmäßig die weltweiten Add-on-Aktivitäten europäischer, Private-Equity-finanzierter Unternehmen misst. Für die ersten sechs Monate des laufenden Jahres identifiziert er vorläufig 320<sup>1</sup> Add-ons; im ersten und im zweiten Halbjahr 2016 lag die Zahl der Zukäufe noch bei 302 beziehungsweise 266.

„Während Private-Equity-Buyouts und M&A-Akquisitionen im Mittelstand eher stagnieren, sind Add-on-Transaktionen durch PE-gestützte europäische Unternehmen immer höher im Kurs“, erklärt Neil MacDougall, Managing Partner von Silverfleet. „Der Wettbewerb wird schärfer, vor allem bei Deals, die strategisch bedeutsam sind und eine wichtige Rolle im Sinne der Investorenrendite spielen. Bei anhaltend hohen Bewertungen und dem weiterhin günstigen Kreditumfeld sind Add-on-Transaktionen ein häufig genutztes Mittel, um hohe Einstiegspreise auf ein niedrigeres Level zu senken und die Wertentwicklung zu steigern.“

### Stabiles Deal-Volumen

Laut Buy-&-Build-Monitor liegt die durchschnittliche Größenordnung der Deals im aktuellen Beobachtungszeitraum bei 92 Millionen britischen Pfund<sup>3</sup> beziehungsweise 107 Millionen Euro und damit leicht unter dem Wert der im Gesamtjahr 2016 veröffentlichten Transaktionen (110 Millionen britische Pfund beziehungsweise 128 Millionen Euro). Dennoch rangiert diese Zahl damit im gesunden Mittelfeld und markiert den vierthöchsten Wert seit der Finanzkrise 2009. Die drei größten

Zukäufe im ersten Halbjahr 2017 fanden im Dienstleistungssektor statt. Angeführt wird die Liste von der britischen Exova Group, einer international aufgestellten Gruppe für Materialprüfungen - sie wurde von Element Materials Technology aus den Niederlanden mit Unterstützung von Bridgepoint für 770 Millionen Pfund beziehungsweise 893 Millionen Euro übernommen. Der Deal markierte zudem den Exit für das Private-Equity-Unternehmen Clayton, Dubilier & Rice, das bis zu diesem Zeitpunkt 54 Prozent der Anteile an Exova gehalten hatte.

## Geografische Trends

Mit 66 Deals ist Skandinavien an die Spitze der aktivsten Regionen Europas zurückgekehrt: Gegenüber dem vorhergehenden Halbjahr mit 45 Zukäufen steigerte sich die Region um 47 Prozent. Dänemark steuert hierzu 19 Deals bei, gefolgt von 17 Transaktionen in Finnland, 16 in Schweden und 14 in Norwegen. Auf Platz zwei der aktivsten Regionen rangieren Großbritannien und Irland: Insgesamt fanden dort 53 Add-on-Transaktionen statt, was gegenüber dem zweiten Halbjahr 2016 einen Rückgang um fünf Prozent bedeutet. Trotz der Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Brexit bleiben die Länder aber auf einem starken Niveau. In Großbritannien ansässige Unternehmen sind nach wie vor die mit Abstand aktivsten Käufer in Europa; gleichwohl bleibt das Interesse von ausländischen Bietern an Kaufgelegenheiten in dem Land nach wie vor hoch.

Den dritten Platz der Regionen teilen sich die DACH-Region und Frankreich. In Deutschland, Österreich und der Schweiz wurden 27 Deals getätigt, was gegenüber den vorhergehenden ersten und zweiten Halbjahren 2016 mit 33 beziehungsweise 34 Add-ons einen deutlichen Rückgang und ein Absinken auf das Niveau der ersten sechs Monate des Jahres 2015 mit 26 Transaktionen bedeutet. Auch in Frankreich ging das Aktivitätslevel ähnlich stark zurück: Waren es im zweiten Halbjahr 2016 noch 35 Zukäufe, wurden im ersten Halbjahr 2017 nur 27 Add-on-Transaktionen getätigt. Der Grund dafür könnte die politische Unsicherheit im Vorfeld der Präsidentschaftswahl im Mai gewesen sein.

Italien dagegen verzeichnet mit 22 Deals erneut einen Anstieg bei den Zukäufen: Im zweiten Halbjahr 2016 wurden 20, im ersten Halbjahr 2016 lediglich 14 Add-ons gemeldet. Mittel- und Osteuropa konnte mit nur sieben Transaktionen seine Schwäche bei den Add-on-Aktivitäten wie schon im zweiten Halbjahr 2016 nicht überwinden. Außerhalb Europas wurden etwa elf Prozent der Gesamtaktivitäten getätigt - dabei bleibt Nordamerika das bevorzugte Ziel und vermeldet doppelt so viele Zukäufe europäischer Unternehmen wie die Regionen Asien-Pazifik, Lateinamerika und der Mittlere Osten/Afrika zusammen.

Auch Silverfleet trug im aktuellen Beobachtungszeitraum zu den Buy-&-Build-Aktivitäten bei: Das französische Portfoliounternehmen Coventya hat im ersten Halbjahr 2017 zwei Zukäufe in der Türkei getätigt. Der Größere der beiden war die Beteiligung an der in Istanbul börsennotierten Politeknik Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. („Politeknik“) für 15 Millionen Euro.

Zum vollständigen Report gelangen Sie [hier](#). Eine Zusammenfassung als Infografik finden Sie [hier](#).

## <sup>1</sup>Methodik

Die im Silverfleet Buy-&-Build-Monitor verwendeten Informationen werden von Mergermarket aufbereitet. Sie umfassen ausschließlich Folgeakquisitionen von Unternehmen, deren Eigenkapital zu mehr als 30 Prozent von einem Private-Equity-Fonds gehalten wird und deren Plattform-Unternehmen in Europa ansässig ist.

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 16,7 Prozent angepasste Pro-Forma-Steigerung für das erste Halbjahr 2017 angewendet - so können wir Trends besser einschätzen. Die 16,7 Prozent entsprechen der Anpassung, die für die Pro-Forma-Zahlen des zweiten Halbjahres 2016 erforderlich gewesen wäre, um die Add-on-Aktivitäten akkurat einzuschätzen.

Somit wurden 46 Pro-Forma-Akquisitionen zu den veröffentlichten Deals im ersten Halbjahr 2017 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 48 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 28-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 einem Volumen 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; Lifetime Training, ein britischer Anbieter von Trainingsprogrammen; und Pumpenfabrik Wangen, ein Hersteller von Spezialpumpen mit Sitz in Deutschland.

Silverfleet tätigt 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 1,7 Milliarden Euro in 25 Unternehmen investiert.

Silverfleet hat sich auf vier Branchenschwerpunkte spezialisiert: Wirtschafts- und Finanzdienstleistungen, Gesundheitswesen, Produktion sowie Einzelhandel und Konsumgüter. Seit 2004 hat der Private-Equity-Investor 30 Prozent seines Anlagevermögens in Unternehmen mit Hauptsitz in der DACH-Region investiert, 29 Prozent in Großbritannien und Irland, 22 Prozent in Skandinavien und 19 Prozent hauptsächlich in Frankreich und den Benelux-Staaten. (1)

Silverfleet Capital verfügt über einen soliden Investment Track Record. Zuletzt verkaufte Silverfleet Capital Cimbria, einen dänischen Hersteller von landwirtschaftlichen Anlagen (2); 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) Beinhaltet ein Investment mit Hauptsitz in den USA und Sourcing in Belgien

(2) 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@wuelfing-kommunikation.de](mailto:silverfleetcapital@wuelfing-kommunikation.de)  
[www.wuelfing-kommunikation.de](http://www.wuelfing-kommunikation.de)