

EQUISTONE

2017 war ein gutes Jahr für Equistone

- Anzahl an Transaktionen übersteigt mit 17 den Vorjahreswert deutlich
- Drei Käufe und drei Exits erfolgreich abgeschlossen, elf Zukäufe stärken Portfoliounternehmen
- Attraktive Möglichkeiten auch 2018

München / Zürich, 07. Februar 2018 – Der europaweit agierende Eigenkapitalinvestor Equistone hat im Jahr 2017 seine Position als eines der führenden, auf den Mittelstand zielenden Private-Equity-Häuser im deutschsprachigen Raum erneut untermauert. Mit insgesamt 17 Transaktionen, die das deutsche und Schweizer Team in den zurückliegenden zwölf Monaten verantwortete, übertrifft der Mittelstandsinvestor den Vorjahreswert von 13 Deals. In einem herausfordernden Markt konnten drei Unternehmen erworben, drei abgegeben und elf Zukäufe für Portfoliounternehmen getätigt werden. Bei Equistone sieht man auch für 2018 eine Vielzahl attraktiver Möglichkeiten, um sich an starken mittelständischen Unternehmen zu beteiligen. Gleichzeitig erwarten die Experten von Equistone ein weiterhin vorteilhaftes Exit-Umfeld mit attraktiven Transaktionsopportunitäten. Daneben ist die strategische Entwicklung des bestehenden Portfolios – unter anderem durch Zukäufe – im Jahr 2018 wieder ein wichtiger Schwerpunkt in Equistones Geschäftstätigkeit.

Die Aussichten für Eigenkapitalbeteiligungen in den nächsten Monaten schätzt Dirk Schekerka, Country Head DACH, positiv ein. „Equistone verfügt mittlerweile über beinahe 20 Jahre Erfahrung in der Finanzierung und Entwicklung von mittelständischen Unternehmen in der DACH-Region. Gerade in diesem Tätigkeitsfeld zählten wir auch im vergangenen Jahr wieder zu den aktivsten Investoren. Und der Markt ist kräftig und spannend genug, um wieder aktiv Gelegenheiten zu ergreifen. Digitalisierung, eine globale Aufstellung und Nachfolgesituationen sind Herausforderungen, für deren Bewältigung Mittelständler einen Partner brauchen. Wir wollen mit unserer Kapitalkraft, Expertise und auch unserem partnerschaftlichen Ansatz den Unternehmen helfen, operativ und strategisch die richtigen Entscheidungen zu treffen, wenn es um ihre Weiterentwicklung geht“, fasst Dirk Schekerka zusammen.

Wichtige Investments im Mittelstand

2017 erwarb Equistone drei Unternehmen: den Veredler von frischen Fleischprodukten Group of Butchers, den Streetwear-Händler DefShop sowie die Fertighaus-Gruppe um Bien-Zenker und Hanse Haus. Group of Butchers mit Sitz in den Niederlanden vertreibt Fleisch- und Wurstwaren über den Einzelhandel, Supermarktketten und Out-of-Home-Segmente. Der Fleischwarenhersteller vereint sechs lokale Produzenten in den Niederlanden und Belgien unter seinem Dach. Eine stabile Kundenbasis, Umsatz in solider Höhe sowie ein fester Mitarbeiterstamm von 350 Angestellten sind der ideale Ausgangspunkt, um weiter organisch zu wachsen und durch strategische Zukäufe auch in anderen Regionen von der Marktkonsolidierung zu profitieren.

DefShop ist einer der führenden Multichannel-Händler für urbane Streetwear insbesondere für Jugendliche in Deutschland. Das Sortiment umfasst Kleidung, Schuhe und Accessoires namhafter Hersteller wie Adidas und Nike sowie etablierte Eigen- und Lizenzmarken. Vertrieben werden die Artikel vor allem über die eigene Online-B2C-Plattform, aber auch über stationäre Shops und ein Netzwerk an europäischen Großhandelskunden. Im Fokus der gemeinsamen Arbeit von Management und Equistone an der nächsten Wachstumsphase

stehen vor allem ein forciertes Wachstum im B2C- und B2B-Bereich, die weitere Internationalisierung, strategische Zukäufe sowie die Stärkung der Eigenmarken-Strategie.

Im Dezember gab Equistone den Kauf von Bien-Zenker und Hanse Haus bekannt. Die Unternehmen der Fertighaus-Gruppe entwerfen, produzieren, verkaufen und bauen Fertighäuser in Deutschland sowie in der Schweiz und in Großbritannien. Mit Bien-Zenker, Living Haus und Hanse Haus verfügt die Gruppe über drei stark positionierte Marken und ein breites Spektrum an Fertighaus-Lösungen, das verschiedene Kunden- und Preissegmente mit konstant hochwertigen Qualitätsprodukten bedient. Ein stark fragmentierter Markt bietet hier gute Chancen vor allem für organische Wachstumsstrategien.

Gelungene Exits nach erfolgreicher Entwicklung

Equistone hat im Geschäftsjahr 2017 drei seiner Portfoliounternehmen in andere Hände gegeben. „Wir setzen auf den nachhaltigen Erfolg unserer Beteiligungen. Das Ziel ist es, die Marktposition der Unternehmen in unserem Portfolio durch Prozess- und Produktinnovationen zu optimieren und zusammen mit dem Management und den Beschäftigten organisches Wachstum zu realisieren“, erklärt Michael H. Bork, Senior Partner und Geschäftsführer bei Equistone. „Wenn wir ein Unternehmen verkaufen, liegt uns viel daran, auch hier den richtigen Partner zu finden, der weitere Wachstumspotenziale eröffnet und das jeweilige Unternehmen in die nächste Entwicklungsphase führt. Uns ist das im vergangenen Jahr wieder gut gelungen – etwa mit dem Verkauf der Hornschuch-Gruppe an Continental, von EuroAvionics an HENSOLDT und von OASE an das US-amerikanische Private-Equity-Haus Argand Partners. Wir gehen davon aus, dass das für Exits vorteilhafte Umfeld auch 2018 bestehen bleibt, in dem Kapital und Anlagewillen auf Investorensseite auf passende Transaktionskandidaten treffen“, so Michael H. Bork weiter.

Equistone hatte sich 2008, damals noch unter dem Firmennamen Barclays Private Equity, an der Konrad Hornschuch AG beteiligt und den Weiterverkauf der Gruppe im März 2017 an Continental erfolgreich abgeschlossen. Der Unternehmenswert und die Marktposition des Oberflächenspezialisten aus Weißbach hatten sich in den vergangenen Jahren deutlich weiterentwickelt. Der Umsatz stieg während des Engagements von Equistone von 140 Millionen Euro (2008) auf circa 450 Millionen Euro (2016). Im Rahmen einer ambitionierten Buy-and-Build-Strategie wurden zwei deutsche und ein US-amerikanisches Unternehmen zugekauft, das Produktportfolio massiv aus- und neue Produktionsstandorte aufgebaut. Gemeinsam mit Equistone gelangen dem Management die Bewältigung der Folgen der Finanzkrise und die Rückkehr auf einen nachhaltigen Wachstumskurs.

Mitte August wurde der Verkauf von EuroAvionics, einem Hersteller und weltweiten Technologieführer von zivilen Avioniksystemen, an die HENSOLDT AG abgeschlossen. Während des Investitionszeitraums hat das Unternehmen seine Marktposition und globale Präsenz vor allem durch die Ausweitung des Produktportfolios und internationale Zukäufe kontinuierlich weiterentwickelt.

DIE OASE Gruppe, ein international agierender Spezialist für Wassergärten, Aquaristik und Fontänentechnik, wurde im Oktober verkauft. Das Unternehmen ist international unter anderem durch aufsehenerregende Installationen wie den „Tanz der Kraniche“ in Singapur oder die Multimedia-Fontänenanlage vor den Petronas Towers in Kuala Lumpur eine vielbeachtete, starke Marke. Treiber für organisches Wachstum waren im Beteiligungszeitraum die Ausweitung des Produktportfolios, die internationale Expansion sowie eine gezielte Buy-and-Build-Strategie in benachbarte Segmente. Mit Erfolg: Der Umsatz der Gruppe wuchs während der Beteiligung von Equistone bei steigender Profitabilität von etwa 100 Millionen Euro (2011) auf rund 155 Millionen Euro (2017). OASE beschäftigt weltweit circa 750 Mitarbeiter.

Gezielte Geschäftsentwicklung durch Zukäufe der Portfoliounternehmen

Equistone ist in der Branche seit vielen Jahren für seine Kapitalstärke, vor allem aber seine profunde Unterstützung bei der Weiterentwicklung des Assets während der Beteiligung bekannt. „Der strategische Aufbau unserer Portfoliounternehmen ist ein wesentliches Element unseres Beteiligungsansatzes: Wir helfen Unternehmen dabei, ihre Wachstumspotenziale zu entfalten. In Deutschland, der Schweiz und in den Niederlanden bauen heute 20 mittelständische Firmen auf unsere Erfahrung, Expertise und Kapitalkraft. Zum Beispiel unterstützen wir Marktpositionierung und -konsolidierung durch den Erwerb passender Unternehmen, die zur Wachstumsstrategie des Portfoliounternehmens passen. Diesen Kurs wollen wir auch 2018 fortsetzen“, fasst Dr. Marc Arens, Partner bei Equistone, zusammen.

Im zurückliegenden Jahr konnte Equistone mehrere Add-on-Akquisitionen für seine Beteiligungen realisieren:

- Die Sportgroup hat durch fünf Zukäufe ihre Präsenz in Australien, Nordamerika und Asien ausgebaut und ihre Position als Marktführer im globalen Markt für Sportplatzoberflächen gefestigt: Neben SCM kamen 2017 die australischen Unternehmen ProGrass, NewTurf und Wm Loud sowie die malaysische Fairmont als renommierte Anbieter von Kunstrasen und Sportstättenoberflächen hinzu. Die Sportgroup – seit Mitte 2015 im Portfolio von Equistone und mit Hauptsitz in Ingolstadt – ist Spezialist für die Gestaltung von Kunstrasen und Sportplatzoberflächen für sportliche Großveranstaltungen und Stadienbau.
- VIVONIO, eine strategische Allianz bedeutender Möbelhersteller mit Sitz in München, hat 2017 zwei strategische Zukäufe getätigt. Im März 2017 hat VIVONIO das niederländische Unternehmen Noteborn erworben, einen führenden Hersteller von Schränken und Komplementärprodukten in individueller Maßarbeit. Im September kam fm Büromöbel Franz Meyer GmbH & Co. KG aus Bösel (Niedersachsen) hinzu. Das Unternehmen ist auf Fertigung und Vertrieb von Büro- und Loungemöbeln ausgerichtet. Mit beiden Add-ons möchte VIVONIO seine Präsenz in Deutschland sowie international ausbauen und seine Position als Player im europäischen Markt stärken.
- Seit dem Erwerb durch Equistone im August 2016 hat die Schweizer ROTH GRUPPE – ein Anbieter von Dienstleistungen im Bereich Brandschutz, Isolationen und Beschichtungen – bereits vier Unternehmen zugekauft und damit seine Marktposition und das Leistungsportfolio ausgebaut. Zwei Add-ons davon wurden im vergangenen Jahr getätigt: Anfang 2017 verstärkte die Gruppe ihre Präsenz in der Westschweiz mit der Akquisition von INTUM SA, im September intensivierte ROTH eine bestehende strategische Partnerschaft und integrierte Nyfeler + Keller.
- Equistones Portfoliounternehmen Caseking, ein in Europa aktiver Online-Händler von Gaming- und PC-Zubehör, hat im Februar die portugiesische Globaldata und im November Trigono erworben. Trigono mit Sitz in Schweden und einer Tochter in Norwegen vertreibt Hardware und Software für Handels- und Geschäftskunden. Mit der Übernahme stärkt die Caseking Gruppe ihre Position im skandinavischen Markt und anderen europäischen Schlüsselregionen. Zugleich soll das breite Markenangebot von Caseking wiederum dem neuen Partner Trigono Wachstumschancen eröffnen.

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 140 Transaktionen, hauptsächlich mittelständische Buy-Outs, investiert. Das Portfolio umfasst europaweit derzeit über 40 Gesellschaften, darunter rund 20 aktive Beteiligungen in Deutschland, in der Schweiz und in den Niederlanden.

Weitere Informationen finden Sie unter www.equistonepe.de

Pressekontakt:

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION GmbH
Dr. Reinhard Saller
+49. 89. 2000 30-30
equistone@wuelfing-kommunikation.de
www.wuelfing-kommunikation.de