

Europäische Buy-&-Build-Aktivitäten im ersten Halbjahr 2017

Eine Analyse von Silverfleet Capital in Zusammenarbeit mit Mergermarket, einem
Unternehmen von Acuris



Europäische Buy-&-Build-Aktivitäten im ersten Halbjahr 2017

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Zusammenfassung | 3 |
| 2 | Einführung | 4 |
| 3 | Methodik | 5 |
| 4 | Transaktionsvolumina und -werte | 6 |
| 5 | Geografische Trends | 7 |
| 6 | Zukäufe mit Transaktionswerten über £60 Millionen bzw. €70 Millionen | 9 |
| 7 | Fazit | 12 |

1. Zusammenfassung

- Die europäischen Buy-&-Build-Aktivitäten bewegten sich im ersten Halbjahr 2017 weiterhin auf sehr hohem Niveau und haben wahrscheinlich den bisherigen Höchststand vom ersten Halbjahr 2016 noch übertroffen.
- Im ersten Halbjahr 2017 wurden 274 Add-on-Akquisitionen vermeldet. Wir haben die Zahl pro forma um 16,7% auf 320 Add-ons nach oben korrigiert, um die Transaktionen miteinzubeziehen, die nachträglich noch bis zu unserem Gesamtjahresreport veröffentlicht werden.
- Für den Vorjahreszeitraum (erstes Halbjahr 2016) liegen nun letztgültig 302 gemeldete Add-on-Akquisitionen vor. Damit hat sich die zum Zeitpunkt unseres Reports ausgewiesene Zahl von 250 Transaktionen für das Halbjahr um 20,8% erhöht.
- Skandinavien hat seinen Platz als aktivste Region zurückerobert: 66 Add-ons im ersten Halbjahr 2017 stehen für einen Anteil von 24% an der europäischen Gesamtheit.
- In Frankreich sank die Aktivität auf 27 Add-on-Transaktionen im Vergleich zu 75 Add-ons im Gesamtjahr 2016. Der Grund dafür könnte die politische Unsicherheit im Vorfeld der Präsidentschaftswahl im Mai gewesen sein. Mittel- und Osteuropa war ebenfalls weniger aktiv als üblich – hier wurden sieben Transaktionen im Vergleich zu 19 im Jahr 2016 gemeldet. Italien dagegen legte mit 22 Transaktionen im ersten Halbjahr 2017 (im Vergleich zu 34 im Gesamtjahr 2016) stark zu.
- 19 Zukäufe überschritten einen Transaktionswert von £60 Millionen bzw. €70 Millionen, im Gesamtjahr 2016 waren es 24 Transaktionen. Knapp die Hälfte dieser Zukäufe entfiel auf die Sektoren Wirtschafts- oder Finanzdienstleistungen. Damit lag der durchschnittliche veröffentlichte Transaktionswert mit £92 Millionen bzw. € 107 Millionen relativ hoch, jedoch leicht unter dem Durchschnitt von 2016, der £110 Millionen bzw. €128 Millionen betrug.
- Der Buy-out-Markt stagniert aktuell, aber gleichzeitig steigt das Preisniveau weiter an. Um EBITDA-Wachstum zu generieren, müssen Private-Equity-Unternehmen und ihre Portfoliofirmen in diesem Umfeld so große Anstrengungen wie noch nie für Add-on-Transaktionen unternehmen. Ein weiteres Ziel ist, die gewichteten Entry Multiples zu senken. Der Überschuss an Schulden zur Finanzierung eines solchen erwerbsorientierten Wachstums fördert diesen Trend zusätzlich.



2. Einführung

Neil MacDougall

Managing Partner
Silverfleet Capital



Liebe Leserin, lieber Leser,

Silverfleet Capital analysiert seit 2003 die Trends der Buy-&-Build-Aktivitäten auf dem europäischen Private-Equity-Markt. Der aktuelle Bericht basiert auf Informationen des renommierten Research-Anbieters Mergermarket und untersucht die globalen Add-on-Aktivitäten für das erste Halbjahr 2017 (bis einschl. 30. Juni 2017) von in Europa ansässigen und Private-Equity-finanzierten Unternehmen.

Ziel des Buy-&-Build-Monitors ist es, über einen festen Zeitraum neue Entwicklungen herauszustellen, Veränderungen bei Anzahl und Größe der Transaktionen zu beleuchten und regionale Trends zu identifizieren. Dieser Report beinhaltet zusätzlich eine Aufstellung der 19 Add-on-Akquisitionen im ersten Halbjahr 2017, deren Transaktionswert über £60 Millionen bzw. €70 Millionen liegt. Diese Liste wird angeführt von ElementMaterials Technology, das mit Unterstützung von Bridgepoint im Rahmen eines Take-Privates das Unternehmen Exova plc für £770 Millionen bzw. €893 Millionen übernommen hat.

Abschließender Hinweis: Der Wechselkurs für das britische Pfund bewegte sich im Beobachtungszeitraum zwischen €1,14 und €1,18. Um die Transaktionswerte von Pfund in Euro umzurechnen, haben wir deshalb für alle Transaktionswerte einen Wechselkurs von €1,16 verwendet. Mergermarket rechnet die Transaktionswerte jeweils zum Kurs am Tag nach der Ankündigung des Zukaufs in britische Pfund um, sodass unterschiedliche Wechselkurse im Bericht zur Anwendung kommen.

Wir wünschen eine interessante Lektüre und freuen uns auf einen weiteren Austausch mit Ihnen.

3. 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% von einem Private-Equity-Fonds gehalten wird^{1,2} und deren Plattform-Unternehmen in Europa ansässig ist.

Der Wert der Zukäufe muss fünf Millionen Euro übersteigen oder aber das Zielunternehmen muss einen Umsatz von mindestens zehn Millionen Euro aufweisen, um in die Wertung aufgenommen zu werden.

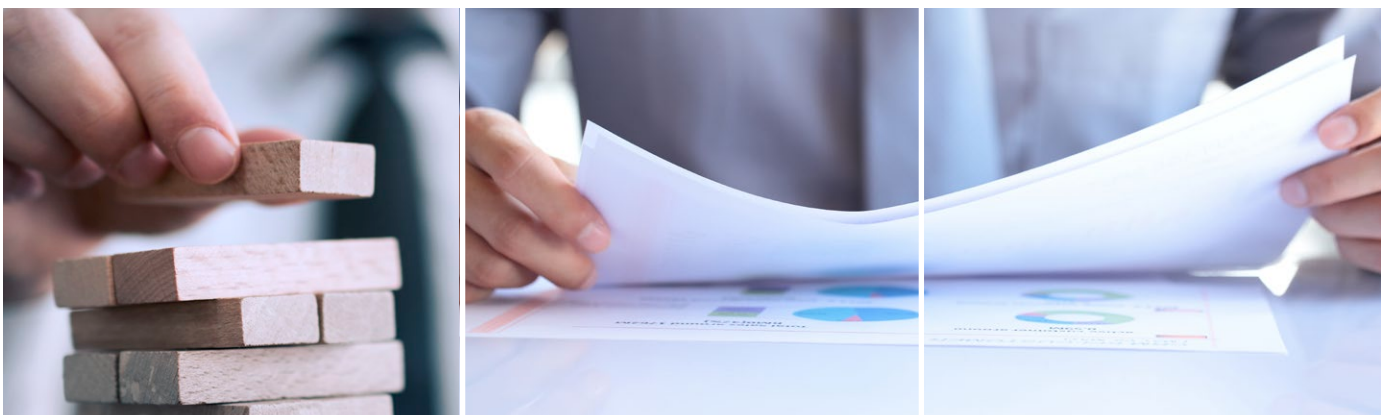
Eine Herausforderung dabei ist stets, dass die Daten aus dem jüngsten Quartal oft nicht vollständig sind. Gerade kleinere Zukäufe sind noch nicht komplett erfasst, Details werden mitunter erst nach Abschluss unserer Analyse bekannt. Daher addieren wir im aktuellen Analyse-Zeitraum zu den bereits veröffentlichten Daten einen Pro-Forma-Aufschlag, der im Folgereport korrigiert wird, wenn uns die tatsächlichen Zahlen vorliegen.

Der Pro-Forma-Aufschlag wird anhand des prozentualen Aufschlags berechnet, der nötig gewesen wäre, um die Anzahl Transaktionen des letzten Halbjahres mit den aktuellen Daten zu korrelieren.

In unserem Report für das erste Halbjahr 2016 haben wir zum Beispiel einen Pro-Forma-Aufschlag von 30% vorgenommen. Dies wäre die im zweiten Halbjahr 2015 benötigte Anpassung gewesen, um die Anzahl der Transaktionen inklusive der nachträglich veröffentlichten Daten für diesen Zeitraum korrekt abzubilden. Die endgültige Zahl der Transaktionen im ersten Halbjahr 2016 lag bei 302 Add-ons (im Vergleich zu den 250 zum Zeitpunkt unserer Analyse veröffentlichten Transaktionen). Damit zeigt sich, dass tatsächlich lediglich ein Pro-Forma-Aufschlag von 20,8% nötig gewesen wäre.

Unter Anwendung der oben beschriebenen Methodik haben wir für die Zahlen des ersten Halbjahres 2017 einen Pro-Forma-Aufschlag vor 46 Transaktionen vorgenommen, was einer Anpassung um 16,7% entspricht. Daraus ergibt sich eine Gesamtzahl von 320 Transaktionen. Die 16,7% entsprechen der Anpassung, die für die Pro-Forma-Zahlen des zweiten Halbjahres 2016 erforderlich gewesen wären, um die Add-on-Aktivitäten akkurat einzuschätzen. Im Kontext der Zahlen für das erste Halbjahr 2016 erscheint eine Anpassung von 20,8% angemessen und entspricht unserer Erfahrung im Rahmen dieses Reports.

Allerdings ist es kaum möglich, aus den Pro-Forma-Zahlen detaillierte Schlussfolgerungen wie beispielsweise regionale Aufschlüsselungen zu ziehen. Daher haben wir uns dagegen entschieden, in Folge sind die 46 Pro-Forma-Transaktionen nicht nach Regionen aufgeschlüsselt.



1 Nicht berücksichtigt werden ferner:

- a. Zukäufe durch seit Kurzem börsennotierte Unternehmen
- b. Zukäufe durch Portfoliounternehmen von Private-Equity-Immobilienfonds
- c. Zukäufe durch Portfoliounternehmen von Infrastrukturinvestoren

2 Investitionen durch staatliche Vermögensfonds und Family Offices, die ihre Private-Equity-Investoren nicht nennen

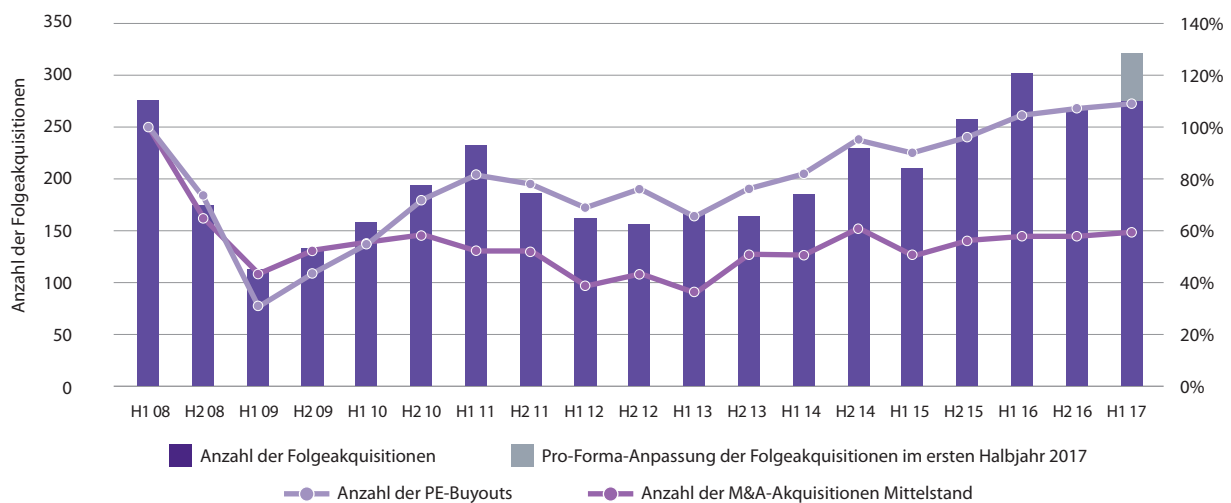
4. Transaktionsvolumina und -werte

Im ersten Halbjahr 2017 wurden laut vorläufigen Zahlen 320 Zukäufe veröffentlicht, im ersten Halbjahr 2016 waren es 302. Die tatsächliche Anzahl der Transaktionen im ersten Halbjahr 2017 wird mit 274 angegeben, was deutlich über den im Vorjahreszeitraum gemeldeten 250 Zukäufen liegt. Die Aktivitäten für das erste Halbjahr 2016 wurden nun seit unserem letzten Report um 21% nach oben korrigiert, da seitdem weitere Daten zu Transaktionen veröffentlicht wurden. Um demnach die vorläufige Anzahl für das erste Halbjahr 2017 zu errechnen, haben wir ebenfalls eine Korrektur nach oben vorgenommen. Diese Anpassung wird in Abbildung 1 in grau dargestellt. Weitere Erläuterungen zur Berechnung dieses Wertes sind Kapitel 3 zu entnehmen.

Basierend auf unserer Erfahrung im Rahmen dieses Reports wird die vorläufige Zahl von 320 Transaktionen sehr wahrscheinlich nah an der endgültigen Anzahl der Zukäufe liegen. Daraus ergibt sich, dass die Anzahl von Add-on-Transaktionen durch PE-gestützte europäische Unternehmen unvermindert hoch ist, während sich der primäre Buy-Out-Markt nur unwesentlich vergrößert hat.

Die entsprechend aktualisierte Grafik (Abb. 1) zeigt die Entwicklung der Add-ons in Europa im Vergleich zur indizierten M&A-Aktivität im Mittelstand und zu den indizierten PE-Buyouts. Die Datenbasis stammt von unquote“. In der Vergangenheit korrelierten die Add-ons stark mit den PE-Buyouts und folgten im Wesentlichen dem Trend des Mid-Market-M&A-Indexes. In den vergangenen Jahren allerdings gab es deutliche Abweichungen: Die Add-on-Aktivitäten übertrafen die PE-Buyouts und M&A-Akquisitionen im Mittelstand bei weitem.

Abbildung 1. Anzahl Folge-Akquisitionen pro Halbjahr



Die Transaktionswerte wurden bisher nur für 48 von insgesamt 274 der für das erste Halbjahr 2017 gemeldeten Folgeakquisitionen veröffentlicht. Dies bedeutet wie im ersten Halbjahr 2016 einen Anteil von 18% – ein marktüblicher Wert, da zahlreiche Add-ons relativ klein sind und sich lediglich auf Grund ihres Jahresumsatzes von mindestens 10 Millionen Euro für die Aufnahme in den Report qualifizieren. Die Durchschnittszahlen bei Transaktionsvolumina sind aufgrund der geringen Datengrundlage mit Zurückhaltung zu interpretieren.

Nichtsdestotrotz betrug der durchschnittliche Transaktionswert im ersten Halbjahr 2017 im ersten Halbjahr 2017 £92 Millionen (€107 Millionen) - basierend auf den 48 Folgeakquisitionen, für die in diesem Zeitraum Zahlen bekannt wurden. Der Wert liegt damit leicht unter dem Durchschnitt von £110 Millionen (€128 Millionen) für die im Gesamtjahr 2016 veröffentlichten 94 Transaktionen. Er rangiert aber noch im gesunden Mittelfeld und stellt den vierthöchsten Wert der vergangenen achteinhalb Jahre unserer Reports seit der Weltfinanzkrise 2009 dar.

Gerade bei größeren Zukäufen wird der Transaktionswert oft veröffentlicht. Eine Analyse der individuellen 19 Transaktionen, bei denen das Zielunternehmen einen Unternehmenswert von über £60 Millionen bzw. €70 Millionen hatte, ist Kapitel 6 zu entnehmen.

5. Geografische Trends

Unsere Datenauswertung bezieht sich nicht auf den Standort des Käufers, sondern auf den Sitz des zugekauften Unternehmens. Nachstehende Tabelle (Abbildung 2) zeigt die geografische Verteilung der Zielunternehmen in den vergangenen zweieinhalb Jahren einschließlich des ersten Halbjahrs 2017. Die Regionen werden in der Reihenfolge der Gesamtaktivität im ersten Halbjahr 2017 dargestellt. Die Pro-Forma-Anpassung des ersten Halbjahrs 2017 von 46 Transaktionen wird separat ausgewiesen, da sie nicht nach Regionen aufgeschlüsselt wurde, sodass wir davon ausgehen, dass die geografischen Daten für das erste Halbjahr 2017 in den meisten Regionen um 15 bis 20% steigen werden.

Abbildung 2. Geografische Trends

| Standort des Zielunternehmens | H1 2015 | H2 2015 | H1 2016 | H2 2016 | H1 2017 |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Skandinavien | 40 | 30 | 65 | 45 | 66 |
| Großbritannien und Irland | 39 | 62 | 64 | 56 | 53 |
| Frankreich | 26 | 30 | 40 | 35 | 27 |
| Deutschland, Schweiz und Österreich | 20 | 26 | 33 | 34 | 27 |
| Benelux | 12 | 17 | 19 | 29 | 25 |
| Italien | 9 | 15 | 14 | 20 | 22 |
| Spanien und Portugal | 18 | 20 | 8 | 13 | 10 |
| Mittel- und Osteuropa | 11 | 16 | 14 | 5 | 7 |
| Südosteuropa | 6 | 0 | 1 | 2 | 2 |
| Gesamteuropa | 181 | 216 | 258 | 239 | 239 |
| Nordamerika | 17 | 21 | 25 | 15 | 23 |
| Asien-Pazifik | 8 | 11 | 11 | 6 | 7 |
| Lateinamerika | 2 | 7 | 5 | 4 | 3 |
| Mittlerer Osten und Afrika | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Restliche Welt gesamt | 29 | 42 | 44 | 27 | 35 |
| Nicht erfasste Add-ons | | | | | 46 |
| Gesamtergebnis | 210 | 258 | 302 | 266 | 320 |

- Skandinavien ist wieder die aktivste Region Europas: Das Aktivitätslevel erreichte erneut den Stand des ersten Halbjahrs 2016 und verdrängte Großbritannien und Irland aus unten aufgeführten Gründen.
- Frankreich, das normalerweise zu den aktivsten Regionen gehört, zeigte sich im ersten Halbjahr 2017 deutlich schwächer. Der Grund dafür könnte die politische Unsicherheit im Vorfeld der Präsidentschaftswahl im Mai gewesen sein. Es wird sich zeigen, ob sich dieser Trend unter der Administration Macron umkehren wird.
- Wie schon im zweiten Halbjahr 2016 konnte Mittel- und Osteuropa seine Schwäche bei den Add-on-Aktivitäten nicht überwinden. Dort wurden nur halb so viele Transaktionen gemeldet wie im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

- Abgesehen von Italien, das sich weiterhin auf einem hohen Aktivitätsniveau bewegt, blieb das Aktivitätslevel im restlichen Europa nahezu unverändert.
- Im Zusammenhang mit dem anstehenden Brexit haben wir zusätzlich den Standort der in Großbritannien aktiven Käufer analysiert. Die Ergebnisse finden Sie untenstehend in Abbildung 3.
- Die Zukäufe außerhalb Europas folgten ihrem üblichen Muster: Nordamerika bleibt das bevorzugte Ziel und vermeldet doppelt so viel Zukäufe europäischer Unternehmen wie Asien-Pazifik, Lateinamerika und der Mittlere Osten/Afrika zusammen.
- Wie in unserem letzten Report vermerkt, hat Coventya, das Portfoliounternehmen von Silverfleet, im ersten Halbjahr 2017 zwei Zukäufe in der Türkei getätigt. Der Größere der beiden, die Beteiligung an der in Istanbul börsennotierten Politeknik Metal Sanayi ve Ticaret A.Ş. („Politeknik“) für €15 Millionen ist in den Daten oben enthalten, da die Türkei auf Basis der Daten von Mergermarket zu Südosteuropa zählt. Die Transaktion wurde im Dezember 2016 unterzeichnet, aber erst im Februar 2017 veröffentlicht und ist daher erst in diesen Report eingeflossen. Der Wertverlust der Türkischen Lira machte ein Pflichtangebot notwendig.
- Trotz des immer näher rückenden Brexits in Folge des Votums vom Juni 2016, blieben Großbritannien und Irland auf einem starken Niveau und damit die zweitaktivste Region Europas. Interessanterweise scheint es, dass die in Großbritannien ansässigen Käufer geringfügig weniger Zukäufe in ihrem eigenen Land tätigen als Käufer, die in der EU und Norwegen angesiedelt sind, wie Abbildung 3 zeigt. Wir werden diesen Trend bis März 2019 weiter beobachten, um zu sehen, ob er weiter anhält.

Abbildung 3. Add-on-Aktivität in Großbritannien & Irland nach Standort des Käufers

| Standort des Käufers | H2 2015 | H1 2016 | H2 2016 | H1 2017 |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Belgien | | 1 | 2 | |
| Dänemark | 1 | 1 | | |
| Finland | | 1 | | |
| Frankreich | 3 | 3 | 4 | 4 |
| Deutschland | 5 | 1 | 3 | 3 |
| Irland | 2 | 2 | 1 | |
| Italien | | 1 | 1 | |
| Niederlande | 1 | 2 | 1 | 2 |
| Norwegen | 1 | | | |
| Spanien | | 1 | | 1 |
| Schweden | 1 | | 2 | |
| EU und Norwegen gesamt | 14 | 13 | 14 | 10 |
| Großbritannien | 48 | 51 | 42 | 43 |
| Gesamt | 62 | 64 | 56 | 53 |

6. Zukäufe mit Transaktionswerten über £60 Millionen bzw. €70 Millionen

Abbildung 4 zeigt die Zukäufe mit einem Unternehmenswert von mehr als £60 Millionen (€70 Millionen),³ die im ersten Halbjahr 2017 veröffentlicht wurden.

Abbildung 4. Zukäufe mit einem Unternehmenswert von mehr als £60 Millionen (€70 Millionen)

| Datum der Bekanntgabe | Käufer | Sitz des Käufers | Zielunternehmen | Sitz des Zielunternehmens | Sektor | Geschätzter Transaktionswert in Mio. £ |
|-----------------------|---|------------------|---|---------------------------|---|--|
| 19/04/17 | Element Materials Technology Holding Netherlands B.V. | Niederlande | Exova Group plc | GB | Unternehmensdienstleistungen | 770 |
| 21/04/17 | Hotelbeds Group, S.L.U. | Spanien | Gullivers Travel Associates Ltd | GB | Unternehmensdienstleistungen | 481 |
| 03/02/17 | Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane SpA | Italien | Banca Monte dei Paschi di Siena SpA (Merchant Acquiring Business) | Italien | Unternehmensdienstleistungen | 447 |
| 31/05/17 | Selecta Management AG | Schweiz | Pelican Rouge Group B.V. | Niederlande | Konsumgüterindustrie | 435 |
| 09/02/17 | Unilabs SA | Schweiz | Alpha medical, s. r. o. | Slowakei | Pharma, Medizin & Biotechnologie | 315 |
| 23/06/17 | Bremer Kreditbank AG | Deutschland | Oldenburgische Landesbank AG | Deutschland | Finanzdienstleistungen | 264 |
| 24/05/17 | Melita plc | Malta | Vodafone Malta Ltd. | Malta | Telekommunikation, Medien & Technologie | 179 |
| 23/03/17 | Stahl Holdings bv | Niederlande | BASF SE (Leather chemicals business) | Singapur | Chemieindustrie | 129 |
| 27/03/17 | Infopro Digital SAS | Frankreich | Incisive Media Ltd (Insight Division) | GB | Telekommunikation, Medien & Technologie | 120 |
| 20/02/17 | Zenith Group Holdings Ltd | GB | Contract Vehicles Ltd | GB | Finanzdienstleistungen | 120 |
| 22/03/17 | Visma AS | Norwegen | Bluegarden Holding A/S | Dänemark | Unternehmensdienstleistungen | 116 |
| 22/05/17 | Busy Bees Nurseries Ltd | GB | BrightPath Early Learning Inc. | Kanada | Unternehmensdienstleistungen | 112 |
| 30/03/17 | Busy Bees Nurseries Ltd | GB | Tree tops Nurseries Ltd | GB | Unternehmensdienstleistungen | 93 |
| 07/02/17 | David Lloyd Leisure Ltd | GB | Virgin Active Group Ltd (16 health clubs) | GB | Freizeitindustrie | 90 |
| 22/04/17 | Ufnet Telecom, S.A.U. | Spanien | IFX Networks (Latin American network infrastructure business) | Kolumbien | Telekommunikation, Medien & Technologie | 84 |
| 28/02/17 | Acino International AG | Schweiz | Litha Healthcare Group Ltd | Südafrika | Pharma, Medizin & Biotechnologie | 78 |
| 13/03/17 | SGG S.A. | Luxemburg | Cim Global Business Ltd | Mauritius | Unternehmensdienstleistungen | 74 |
| 16/03/17 | Douglas Holding AG | Deutschland | Iberica de Drogueria y Perfumeria, S.A.U. (Grupo Bodybell) | Spanien | Konsumgüterindustrie | 61 |
| 14/02/17 | Quotient Clinical Limited | GB | QS Pharma | USA | Pharma, Medizin & Biotechnologie | 60 |

³ Mergermarket rechnet die Transaktionswerte jeweils zum Kurs am Tag nach der Ankündigung des Zukaufs in britische Pfund um. Bei Transaktionen, bei denen der Wert in Euro angegeben wurde, wurde sichergestellt, dass er 70 Millionen Euro übersteigt.

Im ersten Halbjahr 2017 wurden 19 Add-on-Akquisitionen mit einem Transaktionswert von jeweils mehr als £60 Millionen bzw. €70 Millionen geschlossen. Mit deutlichem Vorsprung fanden die meisten Zukäufe im Dienstleistungssektor statt, sieben davon im Bereich Unternehmensdienstleistungen und zwei im Finanzdienstleistungssektor.

Der größte Zukauf dieses Halbjahres 2017 entfiel ebenfalls auf den Bereich Unternehmensdienstleistungen. Mit Unterstützung von Bridgepoint kaufte Element Materials Technology für £770 Millionen (€893 Millionen) die Exova Group. Dem Private-Equity-Unternehmen CD&R, das bis zu diesem Zeitpunkt 54% der Anteile an Exova gehalten hatte, wurde durch den Zukauf eine Exit-Strategie ermöglicht. Exova ist eine international aufgestellte Gruppe für Materialprüfungen mit Tochterunternehmen wie Exova Warringtonfire, einem der führenden Dienstleistungsanbieter im Bereich Brandsicherheit und Brandschutz sowie Zertifizierungen.

Die übrigen sechs Add-on-Akquisitionen im Bereich Unternehmensservices decken unterschiedlichste Branchen ab: i) internationale Reisedienstleistungen im B2B-Bereich; ii) Zahlungsdienstleistungen in Italien und auf internationaler Ebene; iii) Dienstleistungen im Bereich Lohnabrechnung und Personalmanagement in Skandinavien; iv) Betreuung in Kindertagesstätten; vi) Fondsverwaltungsdienste auf Mauritius, in Singapur und in Südafrika.

Bei einem der beiden Zukäufe im Finanzdienstleistungssektor handelte es sich den Erwerb der Oldenburgischen Landesbank durch die Apollo-gestützte Bremer Kreditbank von Allianz. Das zweite Add-on in diesem Sektor erfolgte durch Zenith, das mit CVL eine Schwerlastwagen-Vermietungsfirma akquirierte und so seine starke Zukaufstrategie bei PWK- und LKW-Leasing sowie beim Flottenmanagement weiter verfolgte.



Ein Zukauf im Bereich Einzelhandel, Freizeit und Konsumgüter stellte mit £435 Millionen die viertgrößte Transaktion dar. Der Automatenvertreiber Selecta, unterstützt durch KKR, kaufte Pelican Rouge (früher: Autobar Group) zu. Pelican Rouge war in der Vergangenheit selbst Ziel PE-gestützter Buy-outs, zuletzt unter Beteiligung von CVC. Insgesamt drei der 19 Top-Add-on-Akquisitionen entfielen auf den Einzelhandels-, Freizeit- und Konsumgütersektor.

Der zweite dieser Zukäufe war der Erwerb von 16 Tennis-Fitnesscentern durch das TDR-gestützte Unternehmen David Lloyd Leisure von Virgin Active; beim dritten Add-on handelte es sich um den Erwerb von Grupo Bodybell durch Douglas. Mit mehr als 200 Geschäften gehört Grupo Bodybell zu den führenden Parfümerieketten Spaniens. Käufer Douglas (ein Portfoliounternehmen von CVC), einer der größten Einzelhändler im Beauty-Bereich in Europa, kann mit dem Zukauf sein Geschäft in Spanien weiter stärken.

Der fünftgrößte Zukauf mit einem Unternehmenswert über 370 Millionen Euro wurde im Sektor Pharma, Medizin & Biotechnologie getätigt; in diesem Sektor fanden insgesamt drei Add-on-Akquisitionen statt. Unilabs kaufte Alpha Medical, den führenden Anbieter von Labordiagnostik in Tschechien und der Slowakei, von Mid Europa Partners.

Unter Beteiligung mehrerer Sponsoren kaufte Acino Litha Healthcare in Südafrika zu, der größere der beiden übrigen Deals in diesem Sektor. Bei dem dritten Zukauf, der es noch knapp in das Ranking schaffte, handelt es sich um den Erwerb von QS Pharma durch das in Nottingham ansässige Unternehmen Quotient Clinical von Charles River. Der Zukauf über \$75 Millionen war der zweite US-amerikanische Zukauf des Unternehmens.

Höhere Aktivität konnte mit drei Add-on-Akquisitionen auch der TMT-Sektor verzeichnen. Der größte Deal war die Fusion von Vodafones Malta und Melita mit einem Transaktionswert über €208 Millionen, die von Apax Partners und Fortino Capital begleitet wurde. Obwohl Vodafone einen Anteil über 49% behielt, erfüllten die Käufer mit einem Anteil von 51% alle für diesen Report relevanten Kriterien.

Der nächstgrößte Zukauf im TMT-Sektor mit einem Wert von £120 Millionen war der Erwerb der Insight-Abteilung von Incisive Media durch den französischen B2B-Verlag Infopro Digital (ein Portfoliounternehmen von Towerbrook). Der drittgrößte Deal war der Zukauf von IFX networks, einem Telekommunikationsanbieter in mehreren südamerikanischen Ländern (insbesondere Kolumbien), durch das Cinven-gestützte Unternehmen Ufinet, einem durch ein Carve-out in Spanien entstandenen TK-Unternehmen.

Zudem hat Stahl, Hersteller von Chemikalien zur Lederbehandlung und Teil des von Cinven und Investcorp unterstützten Avecia-Buyouts im Jahr 1999, mit Unterstützung von Stalwart den in Singapur ansässigen Lederchemikalien-Zweig des deutschen Chemieriesens BASF zugekauft.

7. Fazit

Die Buy-&-Build-Aktivitäten PE-gestützter Unternehmen in Europa verzeichnen einen Anstieg; Zukäufe gewinnen mehr denn je als wichtige Transaktionsform und Investmentaktivität an Bedeutung. Insgesamt sind mehr Deals und mehr signifikante Add-on-Akquisitionen zu beobachten. Dieser Report, der auf einer komplexen Datenbeschaffung und -analyse fußt, lässt einen klaren Schluss zu: Wenn Private-Equity-Firmen das Wachstum ihrer Portfoliounternehmen durch Zukäufe unterstützen, fördern sie aktiv deren Wertentwicklung und die Rendite für Investoren – vorausgesetzt, sie gehen sorgsam mit Bewertungen um und agieren konsequent bei der Integration der Zukäufe.



Silverfleet Capital GmbH

Türkenstrasse 5
80333 München
Deutschland
www.silverfleetcapital.com

