

Highlight

Silverfleet II investiert in drei neue Portfoliounternehmen sowie zwei Add-ons; zwei Beteiligungen des Fonds I erfolgreich veräußert; Aktivitäten im Bereich Origination weiter ausgebaut

- Silverfleet hat mit Coventya, Sigma und Lifetime Training drei neue Investments getätigt und damit etwa 30 Prozent des aktuellen Fonds investiert
- Coventya konnte mit dem Erwerb von etwa 80 Prozent der in Istanbul börsennotierten Politeknik Metal und deren türkischem Lieferanten Telbis bereits die ersten beiden Add-ons zukaufen
- Silverfleet I konnte zwei weitere erfolgreiche Exits realisieren: Der Verkauf von Kalle und Cimbria erhöhte den DPI auf 1,3. Somit befinden sich aktuell noch sechs Unternehmen des Fonds I im Portfolio
- Mit Dominic Mitchell werden unsere Aktivitäten im Bereich Origination weiter gestärkt. Als neues Teammitglied unterstützt er Ian Oxley bei der frühzeitigen Identifikation von Investmentmöglichkeiten in ganz Europa



2016 war ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir konnten zwei Exits realisieren und drei neue Investments tätigen. Zusätzlich wurden kurz vor Jahresende die Verträge über zwei Zukäufe für Coventya unterzeichnet. Unser noch stärkerer Fokus auf Deal-Origination, den wir auch durch einen Ausbau des Teams in diesem Bereich unterstrichen haben, zahlte sich aus – das Deal-Sourcing für das Investment Lifetime Training erfolgte proprietär. Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Im vergangenen Jahr eröffnete unser Portfoliounternehmen CCC zwei weitere Standorte

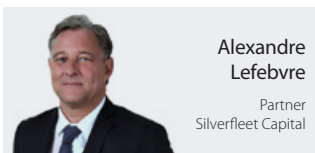
in Biel (Schweiz) und Izmir (Türkei) und konnte damit seine Präsenz auf 17 Büros in acht Ländern erweitern. Im Oktober hat der PE-Dienstleister Ipes seine neue ID-Registrierung auf den Markt gebracht: Eine Online-Plattform, die den „Know Your Customer“-Prozess schneller, einfacher und kostengünstiger macht.

Der Groß- und Einzelhändler für Mode, La Fée Maraboutée, hat 2016 sein Handelsnetz mit zehn neuen Geschäften und sechs angeschlossenen Filialen weiter ausgebaut. Phase One, führend im Bereich der Mittelformat-Kamerasysteme, hat sein 100 Megapixel- Modell „CMOS Digital Back“ auf

den Markt gebracht. Es ist weltweit die erste Kamerarückwand mit dieser Auflösung. In Skandinavien konnte Masai erfolgreich einen Online-Shop in Dänemark und Schweden lancieren sowie sieben neue Filialen eröffnen.

Silverfleet selbst hat im 4. Quartal 2016 begonnen, neue Büroflächen in London zu suchen, nachdem wir aus unserem bisherigen Büro am Fleet Place herausgewachsen sind. Die neuen Räumlichkeiten, für die wir bereits einen Mietvertrag unterschrieben haben, liegen ganz in der Nähe des jetzigen Büros und wir beziehen sie voraussichtlich im zweiten Quartal 2017.

Silverfleet erwirbt Coventya gemeinsam mit dem Management Team



Alexandre Lefebvre
Partner
Silverfleet Capital

„Coventya ist ein perfektes Beispiel für ein mittelständisches Industrieunternehmen in Frankreich, dem es gelungen ist, aufgrund seiner Innovationskraft international zu expandieren. Coventya hat dabei hochqualifizierte Teams hervorgebracht, die Leidenschaft für ihre Arbeit, wissenschaftliche Fähigkeiten und technisches Know-how verbinden, mit einem weit über das normale Maß hinaus engagierten Kundenservice.“



Coventya mit Hauptsitz in Paris und starker internationaler Präsenz entwickelt, produziert und vertreibt Spezialchemikalien für Oberflächenveredelung im GMF (General Metal Finishing)-Bereich. Aufgrund seiner Innovationskraft und seines hervorragenden Kundenservices zählt das 1927 gegründete Unternehmen heute zu den Weltmarktführern in seinem Marktsegment. Die Gruppe bietet

ein umfassendes Sortiment für zahlreiche Branchen, etwa Automobil, Luxus- und Konsumgüter, Bau, Luftfahrt, Datenspeicherung sowie Öl und Gas. Coventya entwickelt seine Produkte in direkter Zusammenarbeit mit den Erstausrüstern (OEMs). Der Veredelungsprozess selbst wird dann von den OEMs an Lohnveredler ausgelagert, die wiederum Hauptkunden von Coventya sind.



Der Fokus von Coventya liegt auf der Lieferung der Chemikalien für GMF-Oberflächenveredelungsprozesse – das Unternehmen engagiert sich selbst nicht im Bereich der Leiterplatten und Halbleiter. Die Oberflächenveredelung wird bei der Produktion von Metall- und Kunststoffteilen verwendet. Dabei werden die entsprechenden Teile mit Metall- oder Legierungsschichten überzogen, die verschiedene Aufgaben wie Korrosionsschutz, Leitfähigkeit, Schutz vor Abrieb und/oder dekorative Funktionen erfüllen. Dies geschieht entweder durch Galvanotechnik oder chemische Plattierung. Beide Verfahren benötigen mehrere Arbeitsschritte, bei denen die zu veredelnden Produkte eine Reihe von chemischen Bädern

durchlaufen. Coventya liefert die Chemikalien für diese Bäder.

Das Produktportfolio von Coventya umfasst etwa 1.400 angereicherte Mischungen von Spezialchemikalien, die vom Unternehmen selbst entwickelt, hergestellt und vertrieben werden. Diese werden an eine breite Kundengruppe aus Lohnveredlern, Bauteilherstellern und OEMs verkauft. Das Unternehmen ist in 58 Ländern auf vier Kontinenten aktiv und beschäftigt 570 Mitarbeiter. Zusammen mit Atotech, Platform Specialty Products und Dow gehört Coventya zu den weltweit führenden Multispezialisten auf diesem Gebiet. Im Geschäftsjahr 2016 (Stichtag 30. September) hat die Gruppe einen Umsatz von etwa 128 Millionen Euro erzielt und damit seinen Marktanteil in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt.

Silverfleet Capital kennt das Coventya Management-Team bereits seit 2008. Thomas Costa führt ein erfahrenes, internationales Team mit gutem Gespür für den Markt und die zukünftige Entwicklung des Unternehmens.

Weiteres Wachstum soll durch fortlaufende Produktinnovationen generiert werden, etwa im wachsenden Markt für Plastikgalvanisierung, durch größere Marktdurchdringung in Asien – dem wichtigsten Markt für GMF – aber auch durch Buy-&Build-Akquisitionen in den neu erschlossenen Märkten sowie verwandten Technologien. Das Management hat in den vergangenen zehn Jahren bereits sieben Zukäufe erfolgreich integriert, im Dezember 2016 kamen zwei weitere Transaktionen dazu (siehe separaten Artikel).



Zwei erste Zukäufe für Coventya

Nach dem Investment von Silverfleet Mitte 2016 hat das Fonds-II-Portfoliounternehmen Coventya Verträge über zwei erste Zukäufe geschlossen.

Der größere der beiden Deals sieht den Kauf von 80 Prozent der Anteile an der in Istanbul börsennotierten Politeknik Metal vor. Das Unternehmen, das zu den führenden Herstellern von Spezialchemikalien für die Veredelung von Aluminium-Oberflächen (AST – Aluminium Surface Treatment) gehört, generiert einen Jahresumsatz von neun Millionen Euro. Coventya wird außerdem ein Pflichtangebot für die verbleibenden 20 Prozent der Anteile abgeben. Politeknik, das neben einer hochmodernen Herstellungsanlage in Tuzla auch eine Tochtergesellschaft in den USA besitzt, exportiert aktuell 20 Prozent seiner Chemikalien. Coventya plant, das Vertriebsnetz von Politeknik zum Ausbau seines AST-Marktanteils in

den USA und Europa zu nutzen. Denn durch die Leichtigkeit des Materials steigt die Nachfrage in den Bereichen Automotive, Bauwirtschaft und anderen Sektoren weiter an.

Bei der zweiten, kleineren Transaktion handelt es sich um den Erwerb von Telbis (drei Millionen Euro Jahresumsatz), Coventyas einzigem Vertriebshändler von Chemikalien zur Oberflächenveredelung in der Türkei. Telbis soll nach erfolgreichem Closing in Coventya Kimya umfirmiert werden und beim weiteren Marktausbau von den Ressourcen der Gruppe profitieren.

Die Gesamtgröße des Deals liegt bei circa 18 Millionen Euro. Silverfleets Fonds wird, abhängig vom Ausgang des Pflichtangebots, knapp vier Millionen Euro in zusätzliche Anteile investieren. Die Transaktion soll Ende Januar 2017 abgeschlossen werden, die Abgabe des Pflichtangebots wird daraufhin zeitnah erfolgen.

Federführung beim Buyout von Sigma Components



David Mackenzie
Partner
Silverfleet Capital

„Wir freuen uns über unsere Partnerschaft mit Sigma, einem Marktführer mit exzellenter Wachstumsdynamik.

Silverfleet hat eine beeindruckende Bilanz bei Investitionen im produzierenden Gewerbe und sieht für Sigma – ein national wie international in einem stark fragmentierten Markt tätiges Unternehmen – ideale Entwicklungschancen.“

Sigma ist ein britischer Hersteller von Präzisionsbauteilen für die zivile Luftfahrt. Seit der Gründung im Jahr 2004 ist Sigma Components organisch und durch Akquisitionen gewachsen und mit seinen Nischenprodukten – Rohrleitungen und Kanälen (verantwortlich für über 50 Prozent des Umsatzes) sowie weiteren Komponenten für Flugzeuge – zu einem internationalen Marktführer aufgestiegen.

Die Personenbeförderung im Luftverkehr nimmt seit langem zu. Hauptgründe sind das wachsende BIP und die gleichzeitige Verringerung der Flugkosten. So lag die Anzahl an Flügen pro Einwohner 2014 in Nordamerika bei 1,63x und in Europa bei 1,21x; in China (0,3x) und Indien (0,07x) bieten sie noch deutlicheres Wachstumspotenzial. Bis 2020 wird für den Markt für Kanäle und Rohrleitungen im Flugzeugbau ein Wachstum von acht Prozent prognostiziert. Aktuell liegt sein Volumen bei geschätzten 187 Millionen britischen Pfund.

Sigma betreibt vier Standorte im Vereinigten Königreich sowie zwei Standorte in China und beschäftigt rund 750 Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen Unternehmen der globalen Luftfahrtindustrie wie Rolls-Royce, Safran, Airbus und Bombardier. Von besonderer Bedeutung für Sigma ist der Markt für Großraumflugzeuge,



für den eine jährliche Wachstumsrate (CAGR) von etwa 6,6 Prozent bis 2020 geschätzt wird. Das wichtigste Projekt für Sigma ist dabei der Bau des Airbus A350, an dem das Unternehmen über seinen Großkunden Rolls-Royce beteiligt ist.

Das Unternehmen hat kürzlich eine Reihe strategischer Initiativen umgesetzt, unter anderem mit der Erweiterung der Produktionskapazitäten in China, um den wachsenden Bedarf von Bauteilen zu decken. Seit dem Buyout ist außerdem ein neuer CFO an Bord, der über eine hohe Expertise in der Luftfahrtindustrie verfügt und die Finanzverwaltung und -berichterstattung optimieren wird.

Zuvor gehörte Sigma als Luftfahrtdivision zu Avingtrans plc, einem im Alternative Investment Market der Londoner Börse notierten

Unternehmen. Zum Zeitpunkt des Signings der Transaktion hatte Silverfleet bereits bindende Vereinbarungen mit rund 40 Prozent der Aktionäre erreicht; eine außerordentliche Hauptversammlung stimmte der Transaktion schließlich im Mai 2016 zu.

Das Management von Sigma hatte während des Aufbaus des Unternehmens bereits einige Add-ons erfolgreich integriert. Im stark fragmentierten Marktumfeld sind weitere Zukäufe geplant, um die geografische Reichweite zu vergrößern und angrenzende Märkte zu erschließen. Im September 2016 wurde Mark Rollins, früher CEO des globalen Industrieunternehmens Senior plc, zum Chairman von Sigma ernannt. Er bringt umfassende Branchenerfahrung ein und wird die Weiterentwicklung des Unternehmens tatkräftig unterstützen.



Investment in britischen Bildungsanbieter Lifetime Training



**Adrian
Yurkwich**

Partner
Silverfleet Capital

„Lifetime Training ist Marktführer und verfügt über ein starkes, von Alex Khan angeführtes Management sowie eine exzellente Reputation in Sachen Qualität und Professionalität. Wir freuen uns darauf, das Unternehmen mit dem Chairman Simon Withey, Alex Khan und dem erweiterten Management-Team auf die nächste Stufe zu heben.“

Das 1995 gegründete, britische Unternehmen Lifetime Training bietet öffentlichen Institutionen sowie privaten Unternehmen, unabhängig von Größe und Branche, hochprofessionelle Dienstleistungen rund um die Personalbeschaffung und Ausbildung von Mitarbeitern. Auch Privatpersonen können Einzelschulungen buchen. Mit seinen Schulungsprogrammen, die Fach- und Führungskräften ebenso wie Unternehmen zum Erfolg verhelfen, hat sich Lifetime Training zu einem der größten Anbieter am britischen Markt entwickelt. Besondere Expertise hat das Unternehmen in den Branchen Fitness und aktive Freizeitgestaltung, Gesundheitswesen, Gastronomie, Einzelhandel sowie Kinderbetreuung und frühkindliche Erziehung.

So sind langjährige Beziehungen mit renommierten Kunden wie Greene King, David Lloyd Leisure, Fitness First, Mitchells & Butlers, Pizza Express, Marstons, Bupa und mehreren Einrichtungen des nationalen Gesundheitsdienstes (NHS) entstanden. Zahlreiche Auszeichnungen belegen die hohe Reputation und Qualität der angebotenen Trainingsprogramme.

Die Programme, die Lifetime aktuell anbietet, basieren auf festen Rahmenstrukturen mit definierten Ausbildungselementen. Dabei integriert Lifetime auch besondere Kundenanforderungen. Zukünftig will sich das Unternehmen noch stärker an den aktuellen Branchenstandards orientieren.

Kerngeschäft sind Trainings für Auszubildende, wobei „Arbeitsbasiertes Training“ ungefähr 80 Prozent der Verkäufe ausmacht. In diesem Sektor bestehen die Kunden aus Unternehmen, die Ausbildungen für ihre Angestellten durch Verträge mit Lifetime anbieten. Aktuell greift Lifetime auf staatliche Finanzierungshilfe für die Angestellten zurück. Dies ändert sich, wenn in der zweiten Jahreshälfte in Großbritannien die Ausbildungssteuer eingeführt wird. Dabei handelt es sich um eine verpfändete Besteuerung aller Arbeitgeber, die sich auf 0,5 Prozent der Lohnaufwände über drei Millionen Pfund summiert.

Vollbezahlte Ausbildungsstellen umfassen inner- und außerbetriebliche Trainings. Nach der einjährigen Ausbildung besitzen die Absolventen eine landesweit anerkannte Qualifikation. Im aktuellen System gibt es knapp 200 unterschiedliche Arten von Ausbildungen, die in verschiedenen Stufen angeboten werden, wobei die höchste einem Hochschulabschluss gleichkommt.

Die Subventionierung von Ausbildungen in Großbritannien ist in den Jahren von 2006 bis 2016 um 80 Prozent auf aktuell 1.490 Millionen Pfund gestiegen. Nach Einführung der Ausbildungssteuer soll der Wert bis März 2017 auf 2,4 Milliarden Pfund ansteigen. Aktuell unterstützen alle politischen Parteien weitere Investitionen in das Ausbildungsprogramm – mit dem Ziel, von 2016 bis 2020 drei Millionen Ausbildungsplätze zu realisieren. Das wäre eine Steigerung von etwa 600.000 Ausbildungen (plus 25 Prozent) im Vergleich zum Zeitraum 2010 bis 2015.

Das Investment von Silverfleet ermöglicht es Lifetime Training, sein organisches Wachstum zu beschleunigen und ausgewählte Zukäufe, vor allem im kommerziellen Bereich, zu tätigen. So sollen das Produktportfolio und die Bandbreite der adressierten Branchen erweitert werden.



Enthält Informationen des öffentlichen Sektors, lizenziert unter der Open Government License v2.0

Erweiterung der Origination-Aktivitäten zahlt sich aus



Ian Oxley

Partner
Silverfleet Capital

„Origination ist für Private Equity genauso bedeutend wie Forschung und Entwicklung für die Industrie. Es geht darum, herauszufinden, welche Deals uns in den kommenden Jahren beschäftigen werden und warum speziell diese Unternehmen erfolgreich sein werden.“

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Origination-Aktivitäten weiter ausgebaut: Mit Dominic Mitchell, der zuvor als Analyst bei FTI tätig war, haben wir unser Team in diesem Bereich verstärkt. Mitchell unterstützt unseren Partner Ian Oxley.

Unser Investment in Lifetime Training ist ein gutes Beispiel für den hohen Stellenwert von Origination-Aufgaben. Wir verfolgen den Bildungssektor im Vereinigten Königreich bereits seit einigen Jahren, entschieden uns aber stets gegen Investitionen, weil dieser Bereich stark staatlich gefördert war. Das änderte sich mit der Ankündigung der Ausbildungssteuer im Rahmen des Sommerbudgets 2015 – wir identifizierten diesen Bereich als

neue Investmentmöglichkeit. Unser Origination-Team fand in Simon Withey, dem ehemaligen Geschäftsführer von Babcock Education and Skills, einen Branchenexperten, mit dem zusammen wir den Ausbildungssektor erneut angehen konnten.

Mit dem neuen Background zu Form und Auswirkungen der anstehenden Gesetzesänderungen identifizierten wir zusammen mit Simon, der heute Chairman von Lifetime ist, eine Reihe von Unternehmen mit der passenden Größe. Anschließend trafen wir uns mit dem Management und den Eigentümern. Schließlich haben wir uns zu einem Investment in Lifetime entschlossen.

Innerhalb eines komplexen, regulierten Sektors, der grundlegende Veränderungen durchläuft, fiel unsere umfassende und gründliche Vorbereitung nicht nur den Verkäufern und deren Beratern, sondern auch dem Management Team auf, zu dem wir schnell ein gutes Verhältnis aufbauten. Die von uns ausgeführte Due Diligence gab uns das Vertrauen, die Transaktion trotz der anstehenden Brexit-Abstimmung weiterzuverfolgen und abzuschließen. Der Abschluss erfolgte nach Genehmigung durch die SFA und FCA sowie der Abwertung des Pfunds gegenüber dem Euro im Oktober.

Verkauf von Kalle erzielt Multiple von 3,5x



Guido May
Partner
Silverfleet Capital

„Silverfleet hat Kalle bei seiner internationalen Expansion unterstützt und so das rasche Wachstum mit vorangetrieben. Kalle ist ein profitables Unternehmen in einem attraktiven Marktsegment mit robustem, konjunkturunabhängigem Wachstum, das dank seiner hohen Innovationskraft laufend neue, absatzstarke Produkte auf den Markt bringt.“

Die Kalle-Gruppe mit Sitz in Wiesbaden ist ein weltweit führender Anbieter industriell hergestellter Würsthüllen. Zum Zeitpunkt des Silverfleet-Investments verfügte Kalle neben dem Hauptsitz in Wiesbaden über Niederlassungen in zehn weiteren Ländern und sechzehn Produktionsstätten weltweit. Kalle ist ein besonders innovativer Anbieter von Würsthüllen mit einem breiten Produktangebot für verschiedenste Anwendungsmöglichkeiten.

Bereits vor der mehrheitlichen Beteiligung von Silverfleet im Jahr 2009 galt Kalle als einer der Weltmarktführer in seinem Segment, mit einem ausgezeichneten Ruf für hochqualitative Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen. Das Unternehmen war damit der ideale Kandidat für Silverfleets Buy-&-Build-Ansatz, sowohl im Markt für Würsthüllen als auch für angrenzende Bereiche. Ein großes Set an Produktinnovationen bildete die ideale Ausgangsbasis für weiteres Wachstum in neue Bereiche und Regionen.

Unter der Führung von Silverfleet Capital konnte das Wachstum des



Unternehmens beschleunigt werden, insbesondere in den USA. Im Dezember 2010 übernahm Kalle die Jif-Pak Manufacturing Inc., einen kalifornischen Produzenten von Fleischnetzen und -hüllen. Mit dem Zukauf konnte Kalle sein Produktangebot erweitern und das Geschäftsvolumen in Nordamerika deutlich erhöhen. Zusätzlich unterstützte Silverfleet Kalle bei umfangreichen Investitionen in Fertigungsanlagen in den USA, Tschechien und Deutschland sowie bei zahlreichen Neuentwicklungen, die unter den Namen NaloCoat, NaloSpicePro und dem Clean-Label NaloProtex bereits auf dem Markt sind.

Für das Geschäftsjahr 2015, das im Dezember endete, verzeichnete Kalle einen Umsatz in Höhe von 281 Millionen Euro. Das Unternehmen beschäftigt heute 1700 Mitarbeiter an 16 Produktionsstandorten in neun Ländern und beliefert Kunden in mehr als 100 Ländern. Mit seiner Position als weltweit führender Anbieter von industriell hergestellten Würsthüllen für die Fleischwarenindustrie zog das Unternehmen zahlreiche strategische Kaufinteressenten an. Letztlich wurde Kalle an von Clayton, Dubilier & Rice gemanagte Fonds veräußert. Silverfleet erreichte bei dem Verkauf ein Investment Multiple von 3,5x. Die Internal Rate of Return (IRR) lag bei 22,5 Prozent.

Kalle

Übernahme des dänischen Schüttgutanlagenherstellers Cimbria durch AGCO



Søren Overgaard
Group CEO
Cimbria

„Cimbria hat in den vergangenen Jahren mit finanzieller und strategischer Unterstützung von Silverfleet eine rasante Transformation bewerkstelligt. Wir sind nun bestens aufgestellt, um unsere Marktanteile gemeinsam mit unserem neuen Eigentümer AGCO weiter auszubauen.“

Nach erfolgreicher Freigabe durch die Kartellbehörden hat Silverfleet im September 2016 den Verkauf von Cimbria an die AGCO Cooperation (NYSE: AGCO) abgeschlossen. Der Kaufpreis lag bei 310 Millionen Euro.

Cimbria mit Hauptsitz im norddänischen Thisted ist ein weltweit führender Hersteller von Schüttgutanlagen sowie Anlagen zur Weiterverarbeitung von Saatgut und Getreide. Das Unternehmen verfügt über rund 900 Mitarbeiter sowie vier Produktionsanlagen in Dänemark, Österreich, Tschechien und Italien. Cimbria hat langjährige Kundenbeziehungen in einem wachsenden und zunehmend internationalen Markt.

Silverfleet Capital hatte Cimbria im April 2013 erworben. Bereits zu diesem Zeitpunkt war Cimbrias Potenzial erkennbar, sich zu einem internationalen Marktführer bei Verarbeitungsanlagen für Saatgut und Getreide zu entwickeln. Angesichts

weltweit steigender Nachfrage nach Getreide und weiteren Nutzpflanzen, erkannte Silverfleet frühzeitig den Mehrwert der Produkte von Cimbria, mit denen sich die Produktivität in der Agrarwirtschaft erhöhen lässt.

Seitdem hat Silverfleet Capital Umsatz und Gewinn von Cimbria im Rahmen einer ambitionierten Wachstumsstrategie deutlich steigern können. So ist Cimbria – nach einem zuvor starken Fokus auf exportorientierte Länder – in Wachstumsmärkte wie Ägypten und weitere Staaten des Nahen Ostens vorgestoßen, die Saatgut und Getreide importieren. Daneben hat das Unternehmen seinen Vertrieb und den After-Sales-Kundendienst ausgeweitet. Auf der operativen Seite wurde das Senior-Management-Team durch diverse Neuzugänge gestärkt, vor allem in den Abteilungen Forschung und Entwicklung, Beschaffung und Kundendienst. Das Unternehmen hat zudem seine Produktionseffizienz mit



einem zusätzlichen Werk in Tschechien gesteigert.

Während Silverfleets Engagement schloss Cimbria 2015 den Vertrag mit dem größten Volumen in der Geschichte des Unternehmens (32 Millionen Euro) ab. So zeigte die AGCO Cooperation, US-amerikanischer Hersteller und Händler von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, großes Interesse an Cimbria. Durch den Verkauf für 310 Millionen Euro konnte das ursprüngliche Investment von Silverfleet um ein Multiple von 3,3x gesteigert werden.



Silverfleet Capital Büros

Großbritannien
5 Fleet Place, London EC4M 7RD
T +44 20 7822 1000

Deutschland
Türkenstrasse 5, 80333 München
T +49 89 238896-0

Frankreich
14-16 rue Montalivet, 75008 Paris
T +33 1 56 89 14 14

www.silverfleetcapital.com/de