

UPDATE

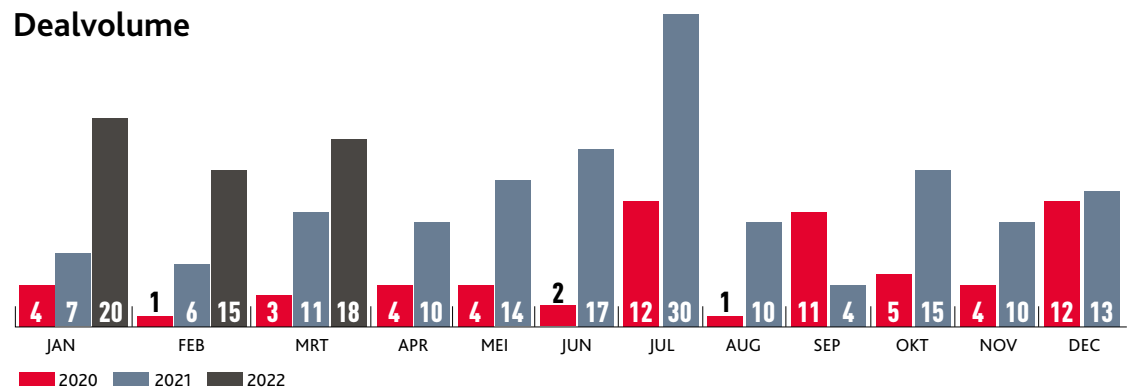
Deals maakindustrie Q1-2022

Wederom is Europa helaas getroffen door een crisis, de oorlog in de Oekraïne. Echter heeft deze crisis, vergeleken met Q1 van 2020; het begin van de coronacrisis, nog relatief weinig impact gehad op de dealactiviteit binnen de maakindustrie in Nederland. Sterker nog, het totaal aantal deals in Q1 van 2022 overtreft zowel het aantal deals in Q1 2020 als in Q1 van 2021. Wel is er een zichtbare afname in dealvolume te zien in februari ten opzichte van januari en een lichte afname in het aantal cross-borderdeals vanaf februari. Het algehele volume herstelde zich weer langzaam in maart.

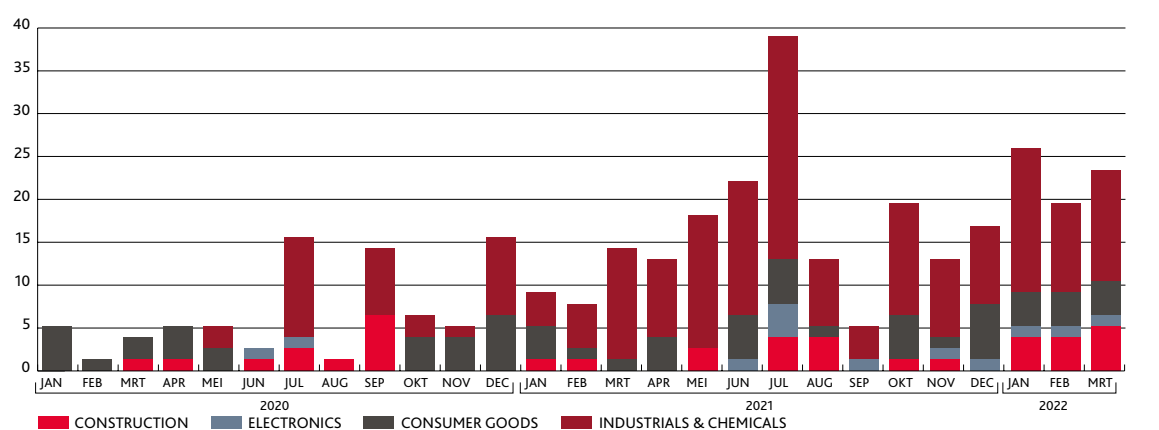
Deals in de maakindustrie Q4-2019 / Q1-2022 (Nederland)

Bronnen: Mena.nl, Merger Market, CapitalIQ, BDO (openbare deals)

Dealvolume



Sub-sectoren



nieuwe
perspectieven



Een forse stijging van het aantal deals in de maakindustrie ten opzichte van een jaar eerder

Het dealvolume in het eerste kwartaal van het huidige jaar was op het hoogste niveau sinds het begin van de coronacrisis. Er hebben in totaal 53 transacties plaatsgevonden, waarvan het grootste aantal in januari. In februari daalde het aantal deals naar 15 per maand ten opzichte van 20 in januari. In maart zijn er 18 transacties afgerond. Deze lichte daling in aantal deals kan een gevolg zijn van de conflictsituatie rondom Oekraïne en Rusland. Echter is de daling nog niet zo aanzienlijk, zoals dat wel in Q1 en Q2 van 2020 is waargenomen, tijdens het begin van de coronacrisis.

Het dealvolume in de sub sector "Industrials & Chemicals" steeg ver boven de andere maakindustrie sub sectoren uit. Met 31 transacties in Q1 van 2022 is deze sub sector goed voor meer dan de helft van het totale aantal deals in het kwartaal.

M&A-activiteit in Nederland in de maakindustrie Q3-2021

Hieronder vindt u een overzicht van M&A activiteit in Nederland gedurende het eerste kwartaal van 2022 in de maakindustrie, waarbij (een gedeelte van de) aandelen (is) zijn overgegaan van de verkoper van target naar de koper.

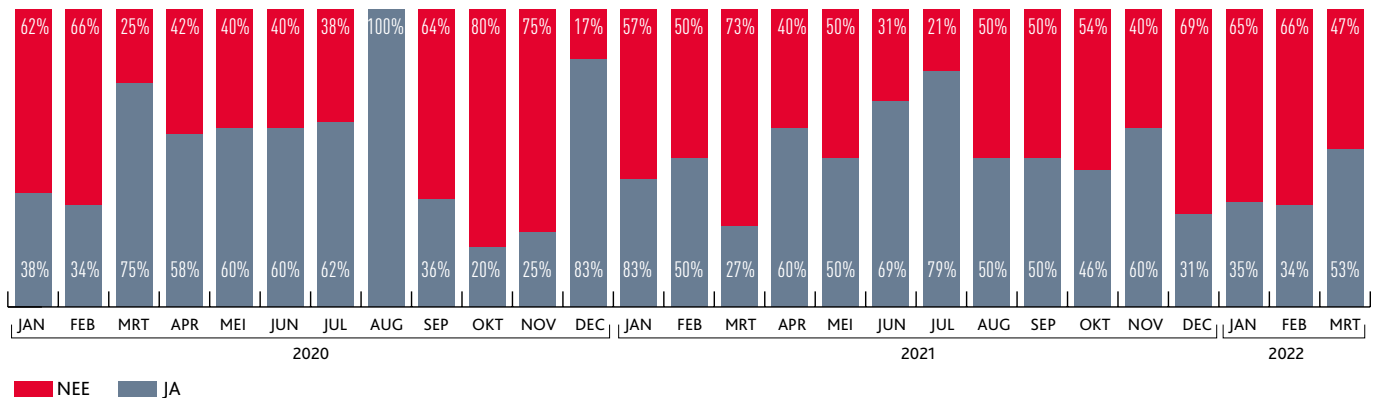
Target | Koper

- 1 **CameraNu.nl B.V.** | European imaging Group
- 2 **Synres B.V.** | COIM spA
- 3 **Inpijn- Blokpoel** | SCOTEC
- 4 **Scholle IPN** | SIG Combibloc
- 5 **Bosch Scharnieren en Metaal** | PINET Industries SAS
- 6 **emTransit GmbH** | Prosus
- 7 **Hytrans Beheer B.V.** | Virthos Parnters AG
- 9 **Enviolo** | Inflexion Private Equity
- 10 **MPC Industries** | Tridon Clamp Products
- 11 **ETB Cas Sombroek** | VDK Group
- 12 **Avantium Renewable Polymers** | Avantium
- 13 **Nivo Steigerwerken** | Rojo Steigerbouw
- 14 **Jasa Packaging Solutions** | Quadrum Capital

Bronnen: Mena.nl, Merger Market, CapitalIQ, BDO (openbare deals)



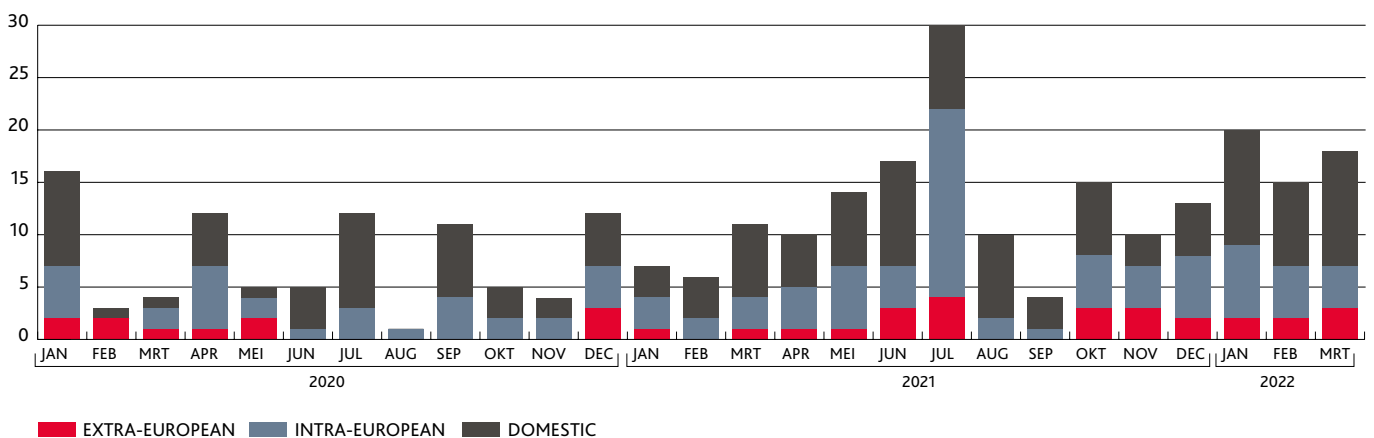
Private equity



Private equity betrokkenheid in de maakindustrie blijft onverminderd hoog

Private equity betrokkenheid is ten opzichte van Q1 2021 weer toegenomen. In totaal waren private equity partijen bij 27 deals betrokken. Dit komt overeen met 51% van het totale aantal deals. Een jaar geleden was dit aantal slechts negen, een percentage van 38% ten opzichte van het totaal aantal deals in Q1 2021. Dit toont aan dat de maakindustrie een aantrekkelijke sector blijft voor private equity partijen en dit biedt dan ook een mooi toekomstperspectief met ruimte voor nieuwe investeringen en groei. Het meest actieve private equity-huis in deze sector in Nederland was Quadrum Capital met in totaal twee acquisities (JASA Packaging Solutions en Thuis in Bouwen Groep). Andere grote partijen die betrokken waren bij deals zijn Waterland (LionsHome), GIMV (GSDI), Gilde Equity Management (Excluton) en Parcom Capital (Hunkemoller).

Koper/verkoper buiten Nederland



(Inter)nationale ontwikkelingen

Op basis van de gehanteerde data blijkt dat de meeste in Nederland in deze sector gemelde deals in het eerste kwartaal van het huidige jaar binnen Nederland hebben plaatsgevonden, namelijk 56% van het totaal. Het aantal deals binnen Europa volgt daarop met 32%. Het aantal cross- borders deals nam licht af, van negen in januari naar zes in maart. Dit kan toeval zijn, maar het is niet onwaarschijnlijk dat dit een gevolg is van het conflict tussen Oekraïne en Rusland dat eind februari startte. Diverse databronnen laten zien dat de algehele cross-border dealflow sindsdien is verminderd. De praktijk toont aan dat een aantal bedrijven al lopende overnametrajecten tijdelijk 'on hold' zet in verband met de hoge mate van onvoorspelbaarheid binnen de markten en de wereld. Cross-border deals zijn vaak complexer om te realiseren dan binnenlandse deals, waardoor zij hier potentieel nog kwetsbaarder voor zijn. Ondanks deze afname lijken voornamelijk Amerikaanse partijen een verder toenemende interesse in de Nederlandse maakindustrie te ontwikkelen. Nederland is een aantrekkelijk land voor investeerders door de open cultuur, de betrouwbare wet- en regelgeving en doordat de Engelse taal door een groot deel van de bevolking als tweede taal wordt gesproken.

Deals uitgelicht Q3-2021

<p>TARGET</p>  <p>KOPER</p> 	<p>Datum 24-1-2022 Target AllinPlast Koper De Beer Group</p> <p>Omschrijving deal De Beer Group, een Nederlandse onderneming gericht op de productie van kunststoffen en rubbers, heeft met ondersteuning van BDO M&A AllinPlast Kunststoffenindustrie overgenomen, een Nederlands spuitgietbedrijf gevestigd in Oud-Beijerland.</p> <p>Deal rationale De overname van Allinplast is een belangrijke stap in het verbreden van de klantenportefeuille, het producten-gamma en de geografische aanwezigheid van De Beer. Met de bestaande twee Duitse spuitgietbedrijven De Beer Beoplast en De Beer Breidenbach vormt De Beer Group samen met Allinplast nu een nog toonaangevender speler in de kunststofindustrie.</p>
<p>TARGET</p>  <p>KOPER</p> 	<p>Datum 18-1-2022 Target Ecozone Koper HG International</p> <p>Omschrijving deal HG International, een in Nederland gevestigde specialist in huishoudelijke schoonmaakproducten, heeft Ecozone overgenomen, een familiebedrijf gevestigd in Londen, dat gespecialiseerd is in huishoudelijke reinigingsproducten geproduceerd met een combinatie van plantaardige en natuurlijke ingrediënten en duurzame verpakkingen.</p> <p>Deal rationale De overname van Ecozone sluit aan bij de ambitie van HG om de Europese marktleider te worden op het gebied van gespecialiseerde huishoudelijke reinigingsproducten en bij de ambitie om verder te verduurzamen.</p>
<p>TARGET</p>  <p>KOPER</p> 	<p>Datum 18-02-2022 Target Excluton Koper Gilde Equity Management</p> <p>Omschrijving deal Excluton, een Nederlandse producent van betonnen bestratingsproducten en leverancier van tuinelementen, is overgenomen door Gilde Equity Management.</p> <p>Deal rationale De groeiambities van Excluton liggen in lijn met de stijgende vraag naar tuintegels en overige tuinelementen. Met Gilde Equity Management als aandeelhouder hoopt Excluton deze groeiambities te kunnen realiseren. Excluton wil dit doen door te investeren in product innovatie, sales en marketing en de productielocatie.</p>

TARGET



KOPER

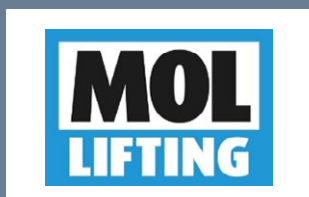


Datum 22-03-2022
Target UNIPEX
Koper Barentz

Omschrijving deal Barentz International, een globale leider op gebied van distributie van life science ingrediënten, heeft bekend gemaakt dat het Unipex zal overnemen, een Franse marktleider op het gebied van life science ingrediënten (ingrediënten voor (dier)voeding, medicatie, persoonlijke verzorging etc.) en gespecialiseerde chemicaliën.

Deal rationale Unipex is gevestigd in Parijs en distribueert in Frankrijk, Afrika en de Benelux. Het bedrijf staat bekend om haar innovatie en efficiëntie, wat goed aansluit bij de groeistrategie van Barentz om wereldwijde marktleider te worden op het gebied van life science distributie.

TARGET



KOPER



Datum 23-03-2022
Target Nivo Steigerwerken en Mol Lifting
Koper Rojo Steigerbouw

Omschrijving deal Rojo Steigerbouw, een Nederlands bouwbedrijf heeft met ondersteuning van 365 Capital, Nivo Steigerbouw en Mol Lifting overgenomen.

Deal rationale Met de overname van Nivo Steigerwerken en Mol Lifting versterkt Rojo Steigerbouw haar positie op het gebied van verhuur van veiligheidsuitrusting voor verticale bouwlogistiek in Nederland. Tevens stelt het Rojo Steigerbouw in staat om in een breder product- en dienstaanbod te voorzien. Door de overnames bestaat het bedrijf nu uit 300 werknemers met een geconsolideerde jaarmzet van meer dan 42 miljoen euro.

Bevinding BDO M&A – sectorontwikkelingen maakindustrie

- ▶ Op basis van exportvooruitzichten is de verwachting dat de omzet in de Nederlandse maakindustrie in 2022 licht zal blijven groeien. Recente cijfers van het CBS lieten zien dat de maakindustrie nog steeds een groei doormaakt, te danken aan het feit dat de vraag binnen de elektrische en machine-industrie blijft toenemen en de orderportefeuilles voorlopig nog goed gevuld zijn.
- ▶ Echter is het de vraag in hoeverre de huidige omstandigheden de export zullen belemmeren. Over het algemeen is de exportafhankelijkheid van Rusland en Oekraïne relatief laag, maar zal de industrie wel steeds meer te maken krijgen met indirecte effecten.
- ▶ Nog voor het uitbreken van de oorlog had de sector te maken met meerdere uitdagingen op het gebied van prijsontwikkelingen. Zo is er al een langere tijd een tekort aan materialen, arbeidskrachten en grondstoffen. Dit zorgt voor verstoringen in toeleveringsketens.

- ▶ Door de conflictsituatie is de onzekerheid alleen maar groter geworden. Het is moeilijk in te schatten wat de exacte lange termijngevolgen van de situatie zullen zijn. Maar de stijgende energieprijzen hebben nu al duidelijke invloed op een aantal sub-sectoren binnen de maakindustrie. Het gaat hier met name om energie intensieve industrieën zoals de bouwmaterialenindustrie, de chemie en de papierindustrie.
- ▶ De hoge volatiliteit van de energieprijzen maakt het lastig voor bedrijven om te anticiperen op productiekosten. Indien deze significant hoger uitvallen en niet doorberekend kunnen worden aan de (eind)klant, zal dit drastische gevolgen hebben voor de rentabiliteit van de ondernemingen.
- ▶ Bovendien betekent een stijging van de energieprijzen ook dat de prijzen van grondstoffen en halffabricaten geleidelijk, danwel direct, zullen stijgen. Deze ontwikkeling zal uiteindelijk vrijwel alle sub-sectoren binnen de maakindustrie in een zekere mate raken.
- ▶ In tegenstelling tot het aantal cross-border deals, is het aantal binnenlandse deals in Q1 2022 niet gedaald. Een positief gegeven wat de aantrekkelijkheid van Nederlandse bedrijven onderstreept. Echter is het lastig in te schatten wat de lange termijn gevolgen zullen zijn en hoe de markt zich verder gaat ontwikkelen. Ondersteuning en begeleiding door een transactieadviseur met stevige (inter)nationale ervaring en een passend (eigen) internationaal netwerk blijft daarom van groot belang.

Meer informatie

BDO M&A is marktleider op het gebied van fusies en bedrijfsovernames in het mkb. Met een ervaren team van adviseurs begeleiden wij jaarlijks meer dan 100 ondernemers bij vraagstukken op het gebied van fusies, overnames, waardebeoordelingen en financieringen. In nauwe samenwerking met onze opdrachtgever richten we ons continu op het realiseren van de perfecte deal. Wilt u meer weten? Neem gerust contact met ons op.



Joost Coopmans | Partner M&A
T 06 – 51 42 81 81
E joost.coopmans@bdo.nl



Stefanie van Wingerden | Adviseur M&A
T 06 – 22 56 05 00
E stefanie.van.wingerden@bdo.nl



Michel Zwanenburg | Senior Manager M&A
T 06 – 52 31 38 47
E michel.zwanenburg@bdo.nl



Stijn Mandigers | Adviseur M&A
T 06 – 51 05 19 38
E stijn.mandigers@bdo.nl



Laura Trommelen | Adviseur M&A
T 06 – 20 30 88 67
E laura.trommelen@bdo.nl

Deze publicatie is zorgvuldig voorbereid en tot stand gekomen, maar is in algemene bewoordingen gesteld en bevat alleen informatie van algemene aard. Deze publicatie bevat geen advies voor concrete situaties, zodat uitdrukkelijk wordt afgeraden om zonder advies van een deskundige op basis van de informatie in deze publicatie te handelen, na te laten of besluiten te nemen. Voor het verkrijgen van een advies dat is toegesneden op uw concrete situatie, kunt u zich

wenden tot BDO Advisory B.V. of een van haar adviseurs. BDO Advisory B.V., de met haar gelieerde partijen en haar adviseurs aanvaarden geen aansprakelijkheid voor schade die het gevolg is van handelen, nalaten of het nemen van besluiten op basis van de informatie in deze publicatie.

BDO is een op naam van Stichting BDO te Amsterdam geregistreerd merk.

In deze publicatie wordt **BDO** gebruikt ter aanduiding van de organisatie die onder de merknaam 'BDO' actief is op het gebied van de professionele dienstverlening (accountancy, belastingadvies en advisory).

BDO Advisory B.V. is lid van BDO International Ltd, een rechtspersoon naar Engels recht met beperkte aansprakelijkheid, en maakt deel uit van

het wereldwijde netwerk van juridisch zelfstandige organisaties die onder de naam 'BDO' optreden.

BDO is de merknaam die wordt gebruikt ter aanduiding van het BDO-netwerk en van elk van de BDO Member Firms.