OverFusies.nl eerste-halfjaarrapport 2009

De Nederlandse fusie- en overnamemarkt in cijfers

Amsterdam, september 2009

OverFusies.nl

Woord Vooraf

‘Green Shoots’ of ‘Dead Cat Bounce’?

Na een periode van relatieve stilte in de wereld van fusies en overnames kijken de gespecialiseerde bankiers, advocaten en communicatie-adviseurs reikhalzend uit naar de herfst van 2009. Gaat er toch nog een late overnamestorm door het land gieren? Of blijven de M&A- agenda’s grotendeels leeg en is het wachten op 2010?

In dit halfjaarrapport van OverFusies.nl zien we voor het eerst in tijden weer een toename van het aantal deals. De resultaten van een onderzoek van Deloitte onder financieel bestuurders van Nederlandse beursfondsen boezemen ook vertrouwen in. Liefst 88% van hen is positief over de overnamemarkt in Nederland. Goed nieuws, aan de slag dus lijkt de boodschap.

Bij nader inzien lijkt de werkelijkheid wat minder eenvoudig te zijn. Dezelfde bestuurders zien ook beren op de weg. Zo zegt 77% van de CFO’s dat het verkrijgen van leningen moeilijk is, terwijl 81% de potentiële overnameprooien erg duur vindt.

Maar veel bedrijven en private equity-fondsen hebben toch veel geld op de plank liggen?, kan worden tegengeworpen. En met de huidige recessie zouden de overnameprijzen van bedrijven moeten zijn gekelderd.

Dat er toch nog geen grote toename van overname-activiteit waar valt te nemen, zou wel eens te maken kunnen hebben met het zogeheten ‘Dead Cat Bounce’- effect. Beurshandelaren gebruiken deze term voor een aandeel dat na een snelle daling krachtig opveert maar daarna weer scherp daalt.

Als beslissers in de overnamemarkt vrezen dat de markt dit patroon zal gaan vertonen, zullen ze nog wel even aan de zijlijn blijven staan. Nu overnames doen zou dan wel eens het verkeerde moment kunnen zijn. Je denkt goedkoop toe te slaan, maar ziet je later geconfronteerd met een nieuwe dip in de economie die de nieuw verworven prooi voor nieuwe problemen stelt, met alle gevolgen van dien.

Het is dus zaak de komende tijd nauwkeurig de indices voor het consumentenvertrouwen in de wereld te volgen. Als deze geen verbetering laten zien, zou de opverende economie wel eens van zeer tijdelijke aard kunnen zij. Het doen van overnames is in dat scenario geen aantrekkelijke optie.

Om niet te kunnen worden beschuldigd van inert gedrag zullen potentiële kopers van bedrijven (al dan niet strategisch) zorgvuldig naar hun aandeelhouders moeten communiceren waarom ze hun kruit droog houden.

Hill & Knowlton Nederland
Edwin van Wijk en Ariën Stuijt

Overzicht

1	Hoofdpunten eerste-halfjaarrapport 2009	4
2	Marktoverzicht	5
2.1	Marktontwikkeling	5
2.2	Sectoroverzicht	7
2.3	Cross border-deals	8
2.4	Private equity-deals	9
3	Adviseurs	10
3.1	Juridisch adviseurs (kantoren)	10
3.2	Topkantoren winnen marktaandeel in crisis	11
3.3	Juridisch adviseurs (personen)	12
3.4	Financieel adviseurs (kantoren)	13
3.5	Financieel adviseurs (personen)	14
4	Grootste deals	15
4.1	Top 5 transacties	16

Noot van de redactie

U leest het eerste-hafljaarrapport 2009 van OverFusies.nl. Ieder kwartaal publiceert OverFusies.nl een rapport met daarin een overzicht van de laatste ontwikkelingen in het Nederlandse fusie- en overnameveld.

De grafieken en tabellen in het rapport zijn gebaseerd op de fusie- en overnamedatabank van OverFusies.nl. In de databank worden sinds 2003 Nederlandse fusies en overnames bijgehouden boven de €5 miljoen. Dit wordt gerealiseerd in samenwerking met fusie- en overname-adviseurs die actief zijn op de Nederlandse markt.

Het woord vooraf is verzorgd door communicatie- en adviesbureau Hill & Knowlton.

Mocht u na het lezen van dit rapport meer willen weten, wilt u deals aanleveren of heeft u vragen over OverFusies.nl? Ik sta u graag te woord.

Willem van Oosten
Projectmanager OverFusies.nl

T 020 4496424
E w.van.oosten@ksu.nl

De markt:

Aantal fusies en overnames neemt toe in tweede kwartaal

Energiedeals domineren eerste halfjaar 2009

Aandeel deals tussen Nederlandse partijen neemt toe

Initiatief bij cross border-deals verschuift naar Nederland

Juridisch adviseurs:

Grote kantoren winnen marktaandeel tijdens de crisis

Freshfields Bruckhaus Deringer en Allen & Overy voeren ranglijst aan

Financieel adviseurs:

Deloitte op eerste plaats gezien aantal en waarde deals

Sequoia voor het eerst in top 10

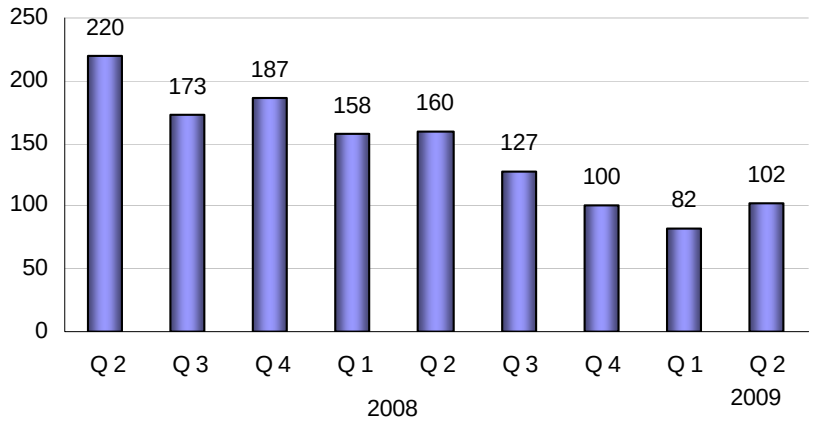
2 Marktoverzicht eerste halfjaar 2009

2.1 Marktontwikkeling

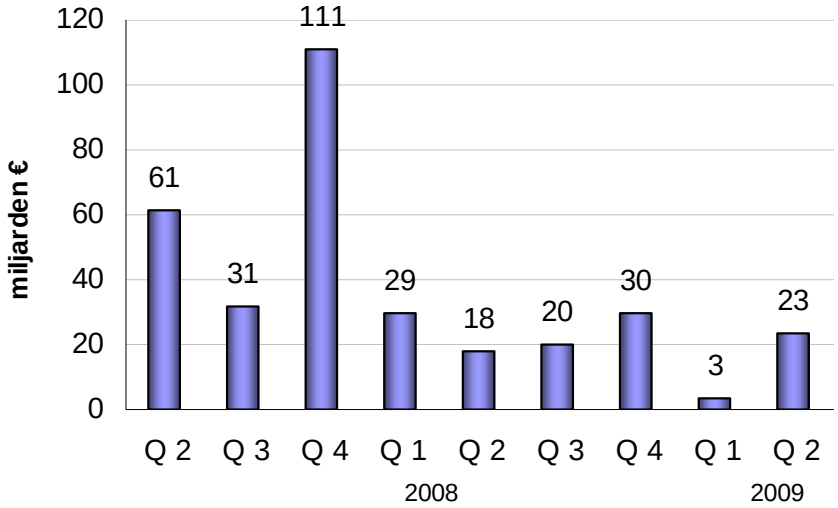
Het tweede kwartaal laat sinds tijden weer een opleving van het aantal deals zien. Het aantal deals in het tweede kwartaal van 2009 ligt 24% hoger dan het aantal in het eerste kwartaal. Sinds het uitbreken van de kredietcrisis is het aantal deals gedaald van 220 in het tweede kwartaal van 2007 naar het dieptepunt van 82 deals in het eerste kwartaal van dit jaar (zie figuur 1). Het tweede kwartaal van 2009 telde 102 deals. Sinds het tweede kwartaal van 2007 is twee keer eerder een stijging waargenomen ten opzichte van het aantal deals van een voorgaand kwartaal. De stijging wordt echter deels veroorzaakt door de crisis. De uitverkoop uit het faillissement van Econcern en enkele andere grote bedrijven levert zeker in aantaal veel deals op.

De totale waarde van de deals in het tweede kwartaal ligt met € 23 miljard ver boven de € 3 miljard van het eerste kwartaal (zie figuur 2). Dit is met name te danken de overnames van Nuon en Essent in juni. De overnames zijn samen goed voor € 17,8 miljard.

Figuur 1 **Aantal deals per kwartaal**



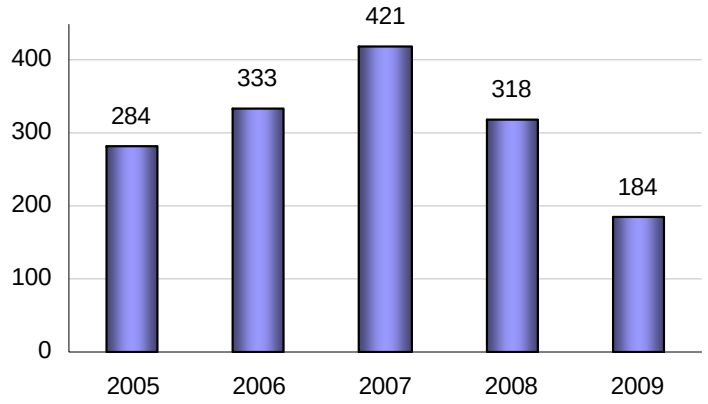
Figuur 2 **Waarde deals per kwartaal**



KSU Uitgeverij OverFusies.nl
HILL & KNOWLTON

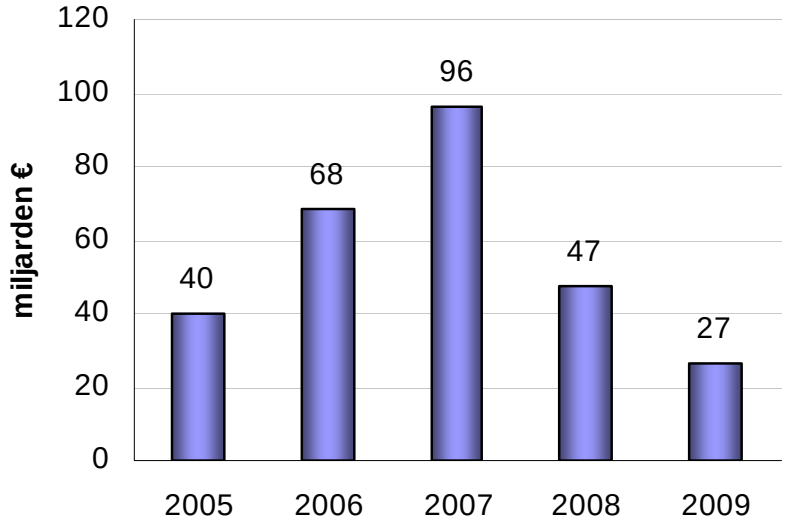
De opleving vanhet aantal deals in het tweede kwartaal heeft bij lange na niet geleid tot een toename op halfjaar-niveau. In het eerste halfjaar van 2009 zijn er 184 Nederlandse deals gesloten (zie figuur 3). Dit is 42% lager dan het aantal deals in het eerst halfjaar van 2008. In de onderzochte periode - vanaf het eerste halfjaar van 2005 – is er niet eerder zo'n laag aantal deals genoteerd in een eerste halfjaar.

Figuur 3 **Aantal deals per halfjaar**



Ondanks de miljardenovernames van Nuon en Essent is de totale waarde van de deals in het eerste halfjaar in 2009 met 43% gedaald ten opzichte van het eerste halfjaar van 2008. Net als bij het aantal deals scoort het eerste halfjaar van 2009 gezien de opgetelde dealwaarde het laagst in de onderzochte periode (zie figuur 4).

Figuur 4 **Waarde deals per halfjaar**

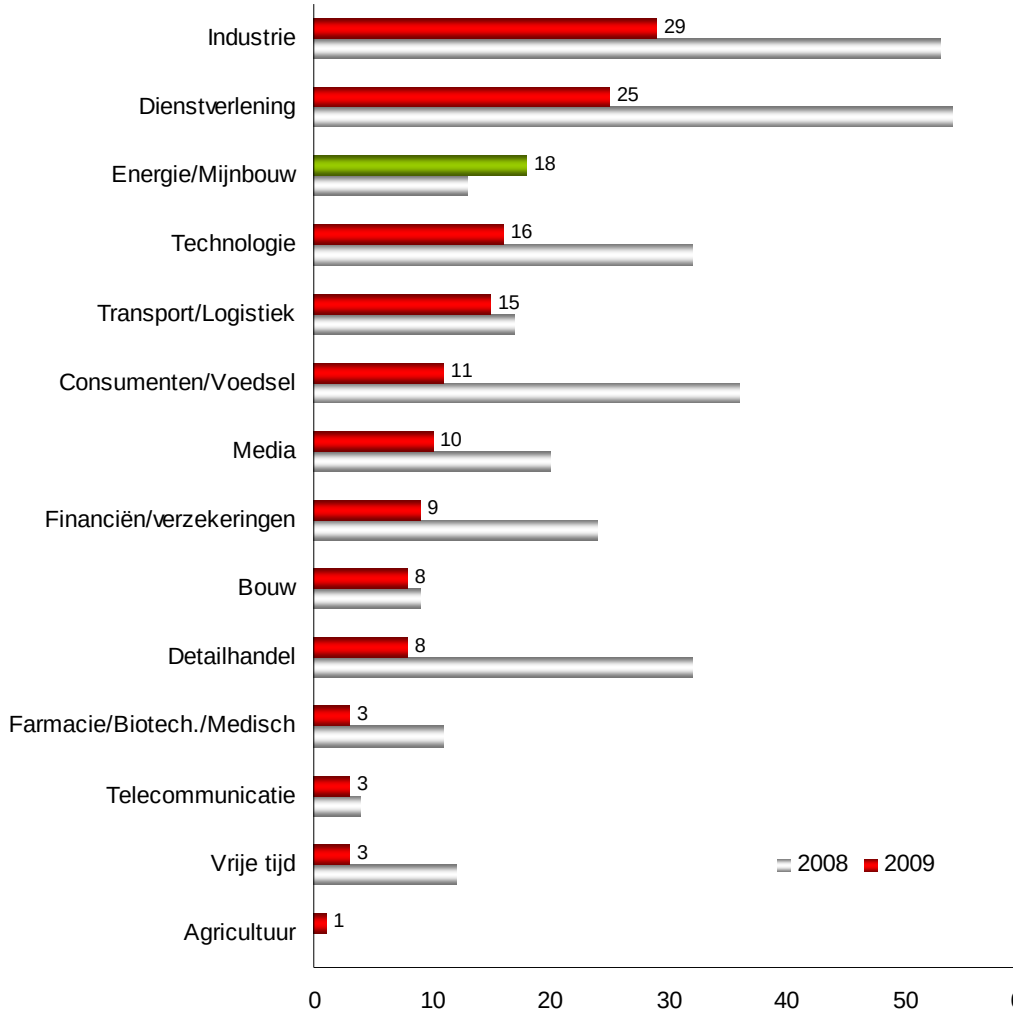


2.2 Sectoroverzicht eerste halfjaar 2009

De energiesector is de enige sector waar in het eerste halfjaar van 2009 meer deals zijn gesloten dan in het eerste halfjaar van 2008. Het aantal deals is met 38% gestegen. De splitsing van de productie- en leveringsactiviteiten van energiebedrijven en het faillissement van Econcern hebben hier sterk aan bijgedragen. Tennet heeft de hoogspanningsnetwerken van Essent, Nuon en Delta gekocht. Nuon en Essent zijn overgenomen en de verkoop van onderdelen van het failliet verklaarde duurzame energiebedrijf Econcern heeft ook een serie aan deals opgeleverd.

De farmaceutische sector is relatief de sterkste daler. Het aantal deals in het eerste halfjaar van 2009 ligt 73% lager dan in dezelfde periode een jaar ervoor. Dit is opvallend omdat over het algemeen deze sector beschouwd wordt als ongevoelig voor conjunctuurschommelingen. Daarnaast is er op internationaal gebied juist een toename aan M&A activiteit in de farmaceutische sector. Door de kleine getallen, het gaat om elf deals in 2008 en drie in 2009, kan het zijn dat de daling een moment opname is die niet veel zegt over de de algemene ontwikkeling van de farmaceutische fusie- en overnamemarkt.

Figuur 5 **Aantal deals per sector eerste halfjaar 2008 en 2009**



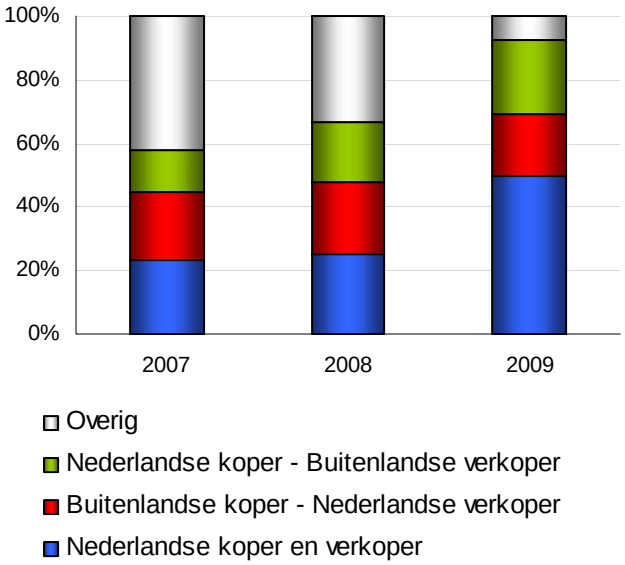
KSU Uitgeverij OverFusies.nl
HILL & KNOWLTON

2.3 Cross border-deals

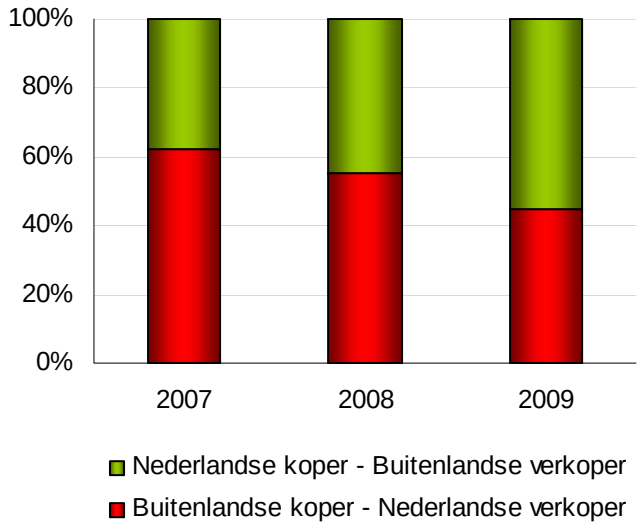
Het aantal cross border-deals is sinds het uitbreken van de crisis relatief afgenomen, met name tussen het eerste halfjaar van 2008 en het eerste halfjaar van 2009. In het eerste halfjaar van 2009 is de helft van de deals gesloten tussen een Nederlandse koper en verkoper. In dezelfde periode in 2008 was dat nog 25% (zie figuur 6)

Bij de cross border-deals is het initiatief verschoven naar de Nederlandse kant. Mogelijk is " de uitverkoop van Nederland" tot staan gebracht. In het eerste halfjaar van 2008 was bij 55% van de cross border-deals de koper buitenlands en de verkoper Nederlands. In 2009 liggen de verhoudingen precies omgekeerd (zie figuur 7).

Figuur 6 **Cross border- en Nederlandse deals eerste halfjaar**



Figuur 7 **Nederlandse overnames in buitenland in eerste halfjaar**

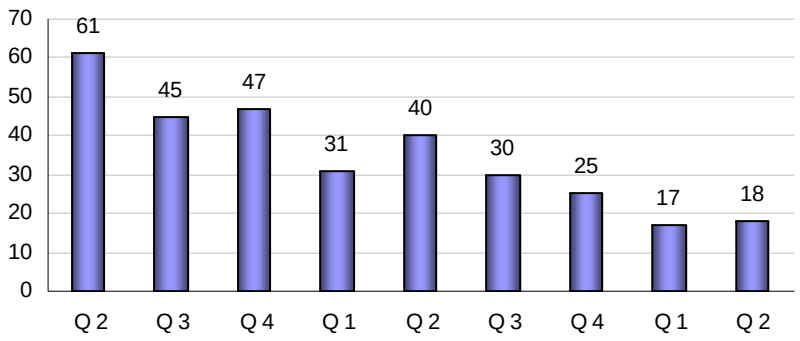


2.4 Private equity-deals

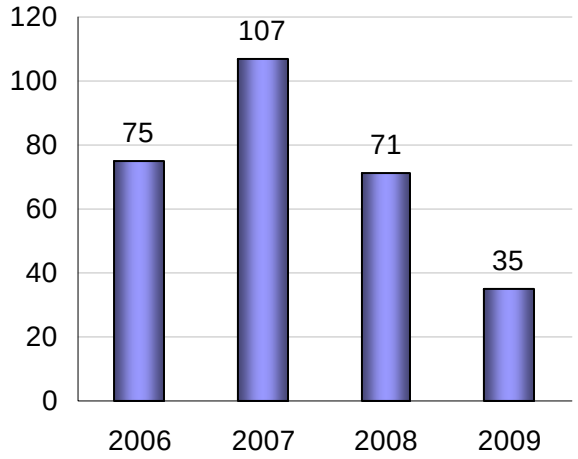
De stijging van het aantal deals in het tweede kwartaal is niet te danken aan de activiteit van private equity-partijen. Het aantal deals waar een private equity-partij bij betrokken is bleef in het tweede kwartaal praktisch gelijk ten opzichte van het eerste kwartaal (zie figuur 8). Het aantal en de totale waarde van de private equity-deals gezien over het eerste halfjaar van 2009 ligt in beide gevallen onder het niveau van de drie voorgaande eerste halfjaren (zie figuren 9 en 10).

De verkoop van de energieactiviteiten van Oranje Nassau door de Franse investeerder Wendel is met € 630 miljoen de grootste private equity-deal van het eerste halfjaar (zie pagina's 14 en 15).

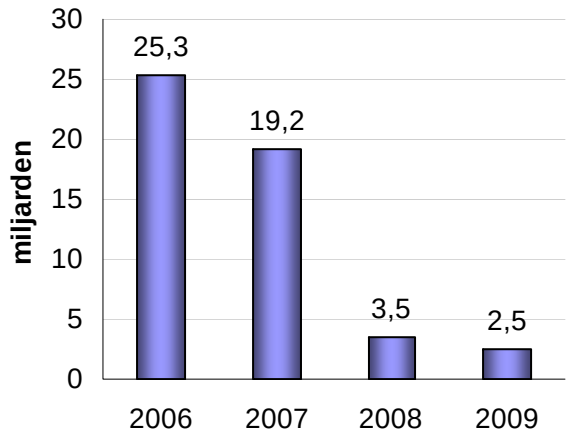
Figuur 8 **Aantal private equity-deals per kwartaal (vanaf Q2 2007)**



Figuur 9 **Aantal private equity-deals per halfjaar**



Figuur 10 **Waarde private equity-deals per kwartaal**



3 Adviseurs eerste halfjaar 2009

3.1 Juridisch adviseur (kantoren)

Advocatenkantoor Freshfields Bruckhaus Deringer staat met een neuslengte voorsprong op de eerste plaats in de ranglijst: gesorteerd naar dealwaarde. Freshfields heeft Essent geadviseerd bij de overname door RWE en adviseerde Total bij de overname en doorverkoop van een raffinaderij in Vlissingen. Total kocht de raffinaderij van Dow Chemical om deze direct door te verkopen aan het Russische Lukoil: twee maal €519 miljoen op de teller voor Freshfields. De nummer twee, NautaDutilh, was bij twee miljardendeals betrokken: de overname van Nuon door Vattenfall voor €8,5 miljard en de overname van Baxi Group door De Dietrich Remeha voor €1,7 miljard. De top 10 bestaat verder volledig uit kantoren die bij de overnames van Essent of Nuon betrokken waren.

Tabel 1 **Top 10 juridisch naar waarde (kantoren)**

	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Freshfields Bruckhaus Deringer	10	10,74
2	NautaDutilh	16	10,3
3	Cravath Swaine & Moore	2	9,62
4	Simmons & Simmons	8	9,46
5	Linklaters	4	9,37
6	Allen & Overy	20	9,36
7	Hengeler Muelller	2	9,3
8	Norton Rose	1	9,3
9	Stibbe	11	8,51
10	Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn	1	8,5

Advocatenkantoor Allen & Overy staat met twintig deals en €9,36 miljard aan dealwaarde op de eerste plaats. Allen & Overy was onder andere betrokken bij de overname van Nuon door Vattenfall. Loyens & Loeff staat met hetzelfde aantal deals, maar een kleinere dealwaarde op de tweede plaats. Loyens & Loeff adviseerde onder andere bij de overname van Oranje Nassau E&P voor €630 miljoen. Advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek staat met achtien deals op de derde plaats. Het kantoor adviseerde in februari bij de overname van farmaceut Zentiva voor €1,66 miljard.

Tabel 2 **Top 10 juridisch naar aantal (kantoren)**

	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Allen & Overy	20	9,36
2	Loyens & Loeff	20	1,02
3	De Brauw Blackstone Westbroek	18	3,5
4	NautaDutilh	16	10,3
5	Stibbe	11	8,5
6	Freshfields Bruckhaus Deringer	10	10,74
7	Houthoff Buruma	10	1,7
8	Simmons & Simmons	8	9,46
9	DLA Piper	8	20,94
10	CMS Derks Star Busmann	7	0,04

3.2 Topkantoren winnen marktaandeel in crisis

Het aandeel van de grote advocatenkantoren op de fusie- en overnamemarkt is sterk toegenomen sinds het begin van de crisis. Het totaal aantal deals is sinds 2007 gedaald, maar de grotere kantoren zijn in staat gebleken het aantal deals relatief stabiel te houden. Daarmee hebben de grotere kantoren in de crisisjaren hun marktaandeel uitgebreid van 36% in 2007 naar 57% in 2009.

In het onderzoek zijn de deals van zeven kantoren opgeteld. Het zijn de kantoren die in alle jaarrapporten sinds 2005 in de top 10 gesorteerd naar dealaantal stonden. Dit zijn Loyens & Loeff, Allen & Overy, De Brauw Blackstone Westbroek, Stibbe, Houthoff Buruma, NautaDutilh en Freshfields Bruckhaus Deringer.

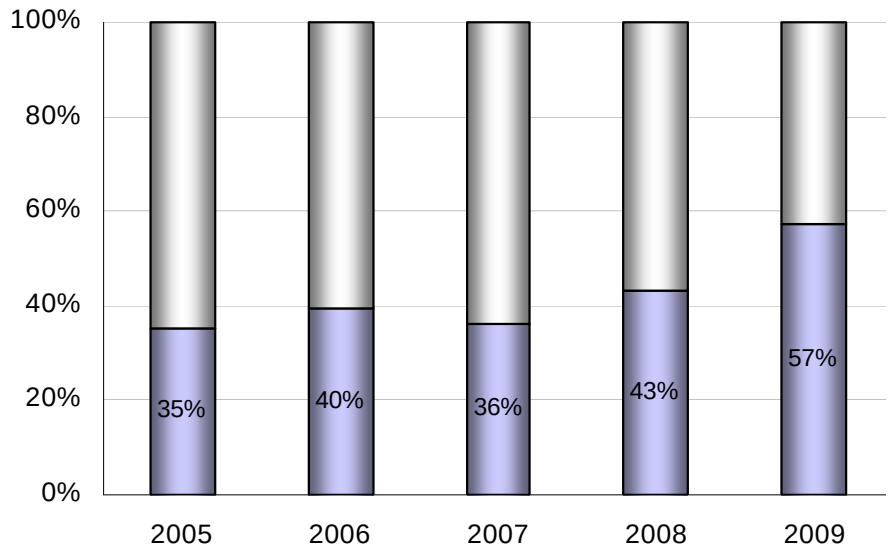
Het totale aantal deals is tussen de eerste halfjaren van 2005 en 2009 gedaald met 34%, terwijl het aantal deals van de zeven kantoren licht is gestegen met 5%. In het halfjaar van 2007, vlak voor het begin van de crisis, zijn er 421 deals gesloten. Dit aantal is in de twee jaar daarna met 55% gedaald. Het aantal deals van de zeven kantoren is in dezelfde periode met 31% gedaald.

De totale dealwaarde is tussen 2007 en 2009 met 72% gedaald, terwijl de zeven kantoren in dezelfde periode 20% aan marktaandeel hebben gewonnen. Dit betekent dat de grote kantoren "naar beneden graven" en marktaandeel afsnoepen van de M&A-adviseurs die zich met kleinere deals bezighouden. Dit zou op termijn tot een shake-out in het middensegment van de markt kunnen leiden.

Tabel 3 **Aandeel topkantoren in dealtotaal**

	2005	2006	2007	2008	2009
Aantal deals topkantoren eerste halfjaar	100	132	152	137	105
Totaal aantal deals eerste halfjaar	284	333	421	318	184
Aandeel deals kantoren in totaal	35%	40%	36%	43%	57%

Figuur 11 **Aandeel topkantoren in dealtotaal**



KSU Uitgeverij OverFusies.nl
HILL & KNOWLTON

3.3 Juridisch adviseurs (personen)

Advocaat Shawn der Kinderen van Freshfields Bruckhaus Deringer heeft het eerste halfjaar van 2009 de grootste dealwaarde genoteerd. Hij was betrokken bij de overname van Essent en zijn team adviseerde Total bij de overname en verkoop van een raffinaderij in Vlissingen van Dow Chemical aan Lukoil. De nummer twee, advocaat Peter Goes van Linklaters, adviseerde Dow Chemical bij deze deal. Goes was ook betrokken bij de overname van Nuon.

Tabel 4 **Top 10 juridisch naar waarde (personen)**

	Naam	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Shawn der Kinderen	Freshfields Bruckhaus Deringer	3	10,33
2	Peter Goes	Linklaters	3	9,37
3	Willem de Nijs Bik	Simmons & Simmons	3	9,3
4	Wolfgang Meyer-Sparenberg	Hengeler Muelller	1	9,3
4	Weero Koster	Norton Rose	1	9,3
5	Jan Louis Burggraaf	Allen & Overy	6	8,86
6	Steven van Dijk	Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn	1	8,5
6	Philip Jonker	NautaDutilh	1	8,5
6	Martin In de Braekt	Stibbe	1	8,5
7	Paul Cronheim	De Brauw Blackstone Westbroek	4	2,3
8	Michiel Pannekoek	Houthoff Buruma	2	1,7
9	Gerard Carrière	NautaDutilh	1	1,7
10	Thijs Alexander	Clifford Chance	2	10

Jan Louis Burggraaf van advocatenkantoor Allen & Overy staat met zes deals in het eerste halfjaar op de eerste plaats in de ranglijst gesorteerd naar aantal deals. Burggraaf was in 2009 onder andere betrokken bij de overname van Nuon door Vattenfall. Twee advocaten van De Brauw Blackstone Westbroek, Paul Cronheim en Arne Grimme, volgen op plaats twee en drie. Dankzij de overnamewoede in de energiesector komt Anja Mutsaers van De Brauw Blackstone Westbroek binnen op nummer 10. Zij heeft netwerkbeheerder Tennet bijgestaan bij drie overnames van hoogspanningsnetwerken.

Tabel 5 **Top 10 juridisch naar aantal (personen)**

	Naam	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Jan Louis Burggraaf	Allen & Overy	6	8,86
2	Paul Cronheim	De Brauw Blackstone Westbroek	4	2,3
3	Arne Grimme	De Brauw Blackstone Westbroek	4	0,085
4	Joost den Engelsman	NautaDutilh	4	0,058
5	Richard Fens	DLA Piper	4	0,012
6	Ewout Stumphius	Loyens & Loeff	4	0
6	Duco de Boer	Stibbe	4	0
7	Shawn der Kinderen	Freshfields Bruckhaus Deringer	3	10,33
8	Peter Goes	Linklaters	3	9,37
9	Willem de Nijs Bik	Simmons & Simmons	3	9,3
10	Anja Mutsaers	De Brauw Blackstone Westbroek	3	0,78

3.4 Financieel adviseurs (kantoren)

Deloitte is betrokken geweest bij de overname van Essent en de overname van Nuon. Hierdoor staan de corporate finance-adviseurs van Deloitte stevig op de eerste plaats in de ranglijst gesorteerd naar dealwaarde. De nummer twee, Rothschild, adviseerde bij de overnames van Nuon, Zentiva en Oranje Nassau. Samen goed voor een totale dealwaarde van € 10,51 miljard. Opvallende nieuwe binnenkomer in de ranglijst is Sequoia. De Nederlandse M&A-adviseur adviseerde de verkopende overheden bij de overname van Nuon.

Deloitte staat in de ranglijst gesorteerd naar totale aantal deals eveneens op de eerste plaats met veertien deals. RBS staat met negen deals op de tweede plaats. RBS adviseerde Vattenfall bij de overname van Nuon en De Dietrich Remeha bij de overname van Baxi Group. KPMG staat op de tweede plaats met eveneens negen deals maar met een iets lagere dealwaarde dan RBS. De dealwaarde van KPMG is volledig toe te schrijven aan het advies aan de provincie Gelderland bij de verkoop van haar aandeel in Nuon.

Tabel 6 **Top 10 Financieel naar waarde (kantoren)**

	Adviseur	Deals	Omvang (miljard €)
1	Deloitte	14	18,23
2	Rothschild	3	10,51
3	RBS	9	10,41
4	Goldman Sachs	3	10,2
5	JPMorgan	2	9,67
6	Lazard	1	9,3
6	Citigroup	1	9,3
7	ING	7	8,55
8	KPMG	9	8,5
9	NIBC	4	8,5
10	Sequoia	1	8,5

Tabel 7 **Top 10 Financieel naar aantal (kantoren)**

	Adviseur	Deals	Omvang (miljard €)
1	Deloitte	14	18,23
2	RBS	9	10,41
3	KPMG	9	8,5
4	ING	7	8,55
5	PricewaterhouseCoopers	7	0
6	BDO	5	0
7	NIBC	4	8,5
8	Boer & Croon	4	0
9	RothSchild	3	10,51
10	Goldman Sachs	3	10,2

3.5 Financieel adviseurs (personen)

Corporate finance adviseur Jeroen van der Wal van Deloitte staat op de eerste plaats in de ranglijst gesorteerd naar dealwaarde van het eerste haljaar van 2009. Van der Wal was betrokken bij de overnames van Nuon en Essent. Peter Kerckhoffs van JPMorgan staat op de tweede plaats. Kerckhoffs adviseerde het Duitse RWE bij de overname van Essent en Tennet bij de overname van het hoogspanningsnetwerk van Enexis/Essent.

Tabel 8 **Top 10 Financieel naar waarde (personen)**

	Naam	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Jeroen van der Wal	Deloitte	2	17,8
2	Peter Kerckhoffs	JPMorgan	2	9,67
3	Eric Wijs	Lazard	1	9,3
4	Alexander Alting von Geusau	ING	2	8,55
5	Willem de Boer	Sequoia	1	8,5
5	Martijn Arlman	RBS	1	8,5
5	Laurens van Asselt	NIBC	1	8,5
6	Sander Griffejoen	RBS	1	1,7
7	Paul Kuypers	BNP Paribas	1	0,37
8	Robin Mackie	Loudoun Capital Partners	1	0,35
8	Matthew Lindsey-Clark	Lexicon Partners Ltd	1	0,35
8	Bob Cowdell	RBS Hoare Govett Limited	1	0,35
9	Jeroen Kroes	Kempen & Co	3	0,34
10	Jan Stuyt	RBS	1	0,16

In de ranglijst gesorteerd naar aantal deals staat er ook een adviseur uit de stal van Deloitte op de eerste plaats. Rolf Visser heeft in totaal zes deals gesloten. De dealwaarde is niet bekend gemaakt. Visser adviseerde onder andere Leliveld Groep bij de overname van Top Transport. Jeroen Kroes van Kempen & Co staat met drie deals en een dealwaarde van €340 miljoen op de tweede plaats. Kroes adviseerde onder andere Eneco bij de overname van onderdelen van het failliet verklaarde Econcern.

Tabel 9 **Top 10 Financieel naar aantal (personen)**

	Naam	Kantoor	Deals	Omvang (miljard €)
1	Rolf Visser	Deloitte	6	0
2	Jeroen Kroes	Kempen & Co	3	0,34
3	Rob van Schaik	Independent Capital Partners	3	0,042
3	Jan Middendorp	RBS	3	0,042
4	Albert Koops	BDO	3	0
5	Alexander Alting von Geusau	ING	2	8,55
6	Jeroen van der Wal	Deloitte	2	17,8
7	Peter Kerckhoffs	JPMorgan	2	9,67
8	Leo Bos	Deloitte	2	0,036
9	Wilten Smit	Deloitte	2	0
9	Joris van de Kerkhof	PricewaterhouseCoopers	2	0
9	Guido Emanuels	PricewaterhouseCoopers	2	0
10	Eric Wijs	Lazard	1	9,3

4 Grootste deals eerste halfjaar 2009

RWE koopt Essent - € 9,3 miljard

Het Duitse energiebedrijf RWE kreeg 23 juni goedkeuring van de Europese Commissie (EC)om Essent over te nemen. 12 januari maakten de bedrijven bekend samen te gaan. Na lang vergaderen zijn alle aandeelhoudende provincies akkoord gegaan met de overname van hun energiebedrijf. Desondanks is de deal, en de dealwaarde, nog steeds niet helemaal rond. Bij publicatie van dit rapport werd bekend gemaakt dat Borselle in eerste instantie buiten de deal wordt gehouden. Dit zou betekenen dat de transactiewaarde wordt verlaagd. Essent wil zijn 50%-belang in de kerncentrale verkopen aan RWE, maar energiebedrijf Delta verzet zich daartegen. Het vindt dat de kerncentrale in overheidshanden moet blijven.

Vattenfall koopt Nuon - € 8,5 miljard

De overname van energiebedrijf Nuon door het Zweedse Vattenfall is de tweede deal in waarde van het eerste halfjaar. De overname van Nuon verliep iets soepeler dan die van Essent. De deals werd eind februari aangekondigd en in juni gingen de aandeelhouders en de EC akkoord. Om mededingingsproblemen te voorkomen heeft Vattenfall aangekondigd de Duitse tak van Nuon te verkopen. Vattenfall verwerft per 1 juli 49% van de aandelen Nuon voor een bedrag van ruim euro 4,8 mrd. De resterende 51% van de aandelen Nuon krijgt Vattenfall de komende zes jaar in handen. In totaal komt het neer op een overname van € 8,5 miljard.

De Dietrich Remeha koopt aandeel Baxi Group - € 1,7 miljard

De Dietrich Remeha Groep, een fabrikant van verwarmings- en warmwaterapparatuur, en de verliesleidende Britse branchegenoot Baxi Group worden samengevoegd door de aandeelhouders. Remeha Group, de eigenaar van De Dietrich Remeha, wordt de nieuwe grootaandeelhoduer van de combinatie. Uit de deal onstaat een bedrijf met een totale omzet van €1,7 miljard. Met een dealwaarde van € 1,7 miljard is het de derde deal van het eerste halfjaar.

Sanofi-aventis koopt Zentiva - € 1,66 miljard

Het Franse farmaceutische concern Sanofi-aventis maakt op 25 februari bekend dat lang lopende bod op Zentiva succesvol is verlopen. In 2006 heeft Sanofi-aventis een aandeel van 25% in Zentiva gekocht van private equity-bedrijf Warburg Pincus Sindsdien waren er plannen om het bedrijf volledig in te lijven. Zentiva produceert generieke medicijnen en is actief in verschillende Centraal- en Oost-Europese landen. Het bedrijf is als Nederlandse naamloos vennootschap geregistreerd.

Wendel verkoopt Oranje-Nassau E&P - € 630 miljoen

Het Franse private equity-bedrijf Wendel verkocht in mei haar belang in de energieactiviteiten van Oranje-Nassau voor €630 miljoen.Hiermee is het de derde energiedeal uit de top vijf deals van het eerste halfjaar. Het kopersconsortium bestaat uit het Japanse Sumitomo, het Nederlandse ONH van investeerder Marcel van Poecke en het Britse Dyas, een dochterbedrijf van de Nederlandse investeerder SHV Holdings. De Franse familie die achter Wendel zit was door de financiële crisis in geldproblemen gekomen en heeft met de verkoop geld vrijgemaakt om haar schuldenlast te verkleinen.

Tabel 5 **Top 5 deals eerste halfjaar 2009**

	Datum	Transactie	Koper(s)	Verkoper	Object	Adviseurs koper	Adviseurs verkoper (s)	Adviseurs object	Waarde (miljard €)
1	23 juni	RWE koopt Essent	RWE	Provincies Noord Brabant, Overijssel, Limburg, Groningen, Drenthe en Flevoland	Essent	Norton Rose (Weero Koster), Cravath Swaine & Moore, Hengeler Mueller (Wolfgang Meyer-Sparenberg), JPMorgan (Peter Kerckhoffs)	Simmons & Simmons (Willem de Nij Bik), Lazard (Eric Wijs), Deloitte (Jeroen van der Wal)	Freshfields Bruckhaus Deringer (Shawn der Kinderen), Citigroup	9,3
2	30 juni	Vattenfall koopt Nuon	Vattenfall	Provincies Gelderland, Friesland, Noord-Holland, Gemeente Amsterdam, gemeenten	Nuon	Linklaters (Peter Goes), RBS (Martijn Arlman), RothSchild, NIBC (Laurens van Asselt)	Stibbe (Martin in de Braekt), NautaDutilh (Philip Jonker), Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn (Steven van Dijk), Sequoia (Willem de Boer), Deloitte (Jeroen van der Wal), KPMG	Allen & Overy (Jan Louis Burggraaf), Goldman Sachs, ING (Alexander Alting von Geusau)	8,5
3	12 juni	De Dietrich Remeha koopt aandeel Baxi Group	De Dietrich Remeha	BC Partners, Electra Private Equity	Baxi Group	NautaDutilh (Gerard Carrière), RBS (Sander Griffejoen)	Houthoff Buruma (Michiel Pannekoek), Dickson Minto, Goldman Sachs	nvt	1,7
4	25 feb	Zentiva verkocht aan Sanofi Aventis	Sanofi-aventis	Zentiva, de aandeelhouders	Zentiva NV	De Brauw Blackstone Westbroek (Paul Cronheim), BNP Paribas	nvt	Clifford Chance (Thijs Alexander), White & Case, Merrill Lynch, Rothschild	1,66
5	6 mei	Oranje Nassau Energie verkocht aan SHV, Sumitomo en ONH	Sumitomo, ONH, SHV	Wendel	Oranje Nassau E&P	Fullbright & Jaworski, Denton Wilde Sapte, Loyens & Loeff (Bas Vletter), Ploum Lodder Princen (Stephan Sluijters)	De Brauw Blackstone Westbroek (Paul Cronheim), Ashurst, Jefferies	nvt	0,63

Bijlagen / Noten

- Dit rapport is tot stand gekomen met de informatie zoals die bekend was bij de redactie op 10 juni 2009.
- Hoewel de redactie van Overfusies.nl er zoveel mogelijk aan doet om de rapportage zo compleet mogelijk te maken kan het altijd beter. U kunt transacties en op- of aanmerkingen melden bij redactie@overfusies.nl.
- De website Overfusies.nl bevat nieuws, achtergronden en uitvoerige data over deals, fusies en overnames. De informatie is met name bedoeld voor de juridische beroepsgroep, maar is eveneens voor andere zakelijke dienstverleners, zoals banken en corporate finance-adviseurs, van belang.

4 Criteria

1. Onder een transactie wordt verstaan, het fuseren van twee of meer voorheen onafhankelijke ondernemingen, dan wel de aankoop van een entiteit door een andere entiteit. Een transactie wordt in de databank opgenomen wanneer bij de overeenkomst activa en passiva worden uitgewisseld.
2. Tevens moet er sprake zijn van een significante verandering in de zeggenschap, dat wil zeggen dat minimaal 30 procent van de aandelen in handen van de overnemende partij komt en die 30 procent minstens 5 miljoen euro waard is. Transacties waarbij minder dan 30 procent doch meer dan 5 procent wordt overgenomen en waarbij de waarde van de transactie groter is dan 10 miljoen euro worden ook opgenomen.
3. Hiernaast moeten de aandeelhouders van de fuserende partijen verschillende entiteiten zijn.
4. Een van de betrokken partijen (koper, verkoper of target) moet Nederlands zijn. Een partij wordt ook als Nederlands gezien indien het een notering heeft op de Amsterdamse Effectenbeurs en/of staat ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.
5. Uitgesloten zijn:
   - Onroerend goed-transacties die bedoeld zijn als investering en niet gericht zijn op de exploitatie van het onroerend goed-object zelf
   - Obligatie-emissies
   - Herfinancieringen
   - Oprichting en beursintroductie van beleggingsfondsen
   - Mislukte openbare biedingen
   - Outsourcingovereenkomsten
6. Wel opgenomen:
   - Verkoop aandelenpakketten op de beurs en het van de beurs halen van aandelenpakketten (zie criteria boven).
   - Joint-ventures waarbij een rechtspersoon ontstaat uit de activa en passiva van verschillende entiteiten, die voor eigen rekening en risico ondernemingsactiviteiten gaat ontplooien.
   - Special Purpose Vehicles, waarbij dezelfde criteria gesteld worden als genoemd onder punt 4.
7. Waardering deals:
   - Deals die bestaan uit een zuivere fusie worden gewaardeerd op de omvang van de fusiepartners
   - Bij een overname wordt gewaardeerd op de omvang van de overgenomen partij

Extra gegevens:

- Er wordt waar mogelijk aangegeven in welke fase de transactie zich bevindt. Bijvoorbeeld: aankondiging onderhandelingen, intentieverklaring gesloten, transactie uitgevoerd, transactie goedgekeurd door de autoriteiten.
- Bedragen worden in euro`s vermeld. Wordt de transactie in een andere valuta gedaan, dan wordt de prijs omgerekend naar euro`s tegen de koers zoals die geldt op de dag van de aankondiging