

Strategische Optionen im Rahmen von Unternehmenstransaktionen

Die Süßwarenbranche in Europa mit den Produktkategorien Schokolade, Zuckerwaren und Feine Backwaren wächst weiterhin. Laut den Prognosen der Marktforscher soll der Gesamtumsatz der Industrie zum einen bis zum Jahr 2021 auf mehr als 85 Mrd. Euro steigen. Andererseits stellen ständig verändernde Marktbedingungen vor allem die mittelständischen Unternehmen häufig vor erhebliche Herausforderungen und große Probleme. Insbesondere die volatilen Einkaufspreise bei den Rohstoffen machen eine exakte Kalkulation immer schwieriger und können Unternehmen somit vor erhebliche Liquiditätsprobleme stellen.

In diesem Zusammenhang zeigt das Münchner Beratungsunternehmen Kloeppel Corporate Finance strategische Optionen für die Süßwarenindustrie im Rahmen von Unternehmenstransaktionen. Demzufolge ließ sich in den vergangenen Jahren ein klarer Trend zur Konsolidierung der Süßwarenbranche erkennen. Die strategischen Beweggründe für Käufer und Verkäufer liegen auf der Hand: Im Verbund erzielen die Unternehmen höhere Umsätze und können ihre Einkaufsaktivitäten bündeln sowie bei den Vertriebs- und Marketingkosten einsparen. Mit größeren Volumina können die Allianzen ihre Verhandlungsposition stärken, sich dadurch attraktivere Konditionen sichern und somit vor den volatilen Entwicklungen

auf dem Beschaffungsmarkt besser schützen.

Nicht selten wird darüber hinaus für zukünftige Wachstumsvorhaben weiteres Kapital, beispielsweise in Form von Fremdfinanzierungen zur Absicherung gegen konjunkturelle Tiefs, benötigt. Bei der Umsetzung der gewählten Unternehmensstrategien ergeben sich für den Mittelstand immer mehr Möglichkeiten für die benötigte Kapitalbeschaffung – auch außerhalb einer typischen Branchen-Fremdfinanzierung.

Durch den Verkauf an geeignete Eigenkapitalinvestoren bzw. den Kauf von Anteilen anderer Firmen kann das Unternehmen langfristig gesichert werden. Potenzielle Partner lassen sich in die drei nachfolgenden Kategorien einteilen:

- Strategen kommen für gewöhnlich aus der gleichen Branche und suchen geeignete Zielunternehmen, um das eigene Geschäftsmodell durch Synergien oder strategische Erweiterungen des Produktportfolios horizontal oder vertikal zu stärken.
- Private Equity Investoren streben bei ihrer Anlagestrategie den späteren Verkauf der Beteiligung an, bieten aber gleichzeitig einen entscheidenden Beitrag zur benötigten Finanzierung des weiteren Wachstums.
- Family Offices beteiligen sich häufig langfristig und begleiten die Unternehmen bei der Umsetzung entsprechender (Wachstums-)Strategien.

Der Prozess gilt als komplex und bedarf eines strukturellen Vorgehens, Flexibilität und Zeit. Die Entscheidung, einen externen Partner zu suchen, sollte also früh bedacht und idealerweise aus einer Position der Stärke heraus getroffen werden. Als eine branchenübliche Bewertungsmethode zur Ermittlung des potenziellen Übernahmepreises eignet sich der Vergleich mit ähnlichen, an der Börse notierten Unternehmen („Peer Group“). Die sogenannte Peer-Group-Analyse setzt den Unternehmenswert („Enterprise Value“ oder „EV“) in Relation zu Umsatz, EBITDA und EBIT der Firma. Aktuell liegt der Multiplikator für EV/EBITDA in der Süßwarenindustrie bei 9,6x, nach 10,7x in 2018. Weitere Faktoren, die den Übernahmepreis erhöhen bzw. reduzieren, müssen tiefergehend individuell identifiziert und berücksichtigt werden.

Kloeppel Corporate Finance legt seinen Fokus auf die Beratung bei Mergers & Acquisitions (M&A) im Mittelstands-Segment. Das Unternehmen berät und unterstützt erfolgreich nationale und internationale Familienunternehmen, Private Equity Fonds und Family Offices sowie mittelständische Unternehmen bei ihren Transaktionsbelangen – sowohl verkaufs- als auch kaufseitig. Finanzierungsthematiken sind ebenfalls Schwerpunkt der Dienstleistung.

www.kloeppel-cf.de

Übersicht: Aktuelles Bewertungsumfeld in der Süßwarenindustrie

