8/2021

INTERNATIONALE FACHZEITSCHRIFT FÜR DIE SÜSSWARENBRANCHE

# SG Magazin

INDUSTRIE • HANDEL • MARKETING • VERTRIEB

## SCHWERPUNKT

Kinderartikel: bunte Themenwelten und Spaßfaktor im Fokus

## INDUSTRIE

Digitale Transformation: Ritter Sport setzt auf das Tool MeisterTask

## VERBAND

Praxisnaher Workshop bei D&F Drouven in Kooperation mit dem Club der Confiserien

## CONSULTING

Kloepfel Corp. Finance: Süßwarenbranche für internationale Investoren immer interessanter

## INTERNATIONAL

Italian company Laica celebrates its 75th anniversary

B 3729 D | August 2021 | www.sg-network.org

published by SG SWEETS GLOBAL NETWORK

# Süßwarenbranche für internationale Investoren zunehmend interessanter

Dr. Heiko Frank

Ein Gastbeitrag von
Managing Director/CEO Dr. Heiko Frank
und Analyst Marius Matis
von Kloepfel Corporate Finance

Marius Matis

Der Markt für Unternehmensverkäufe und -käufe in der Süß- und Backwarenbranche ist in den vergangenen Jahren sehr vom Konsolidierungstrend beeinflusst worden. Bereits vor der globalen Pandemie zeigten sich die M&A-Transaktionen auf globaler Ebene rückläufig. So ist die Anzahl der Veräußerungen von 2018 auf 2020 um 14,8 Prozent zurückgegangen. Dieser Trend scheint sich auch heute weiter fortzusetzten (siehe Abbildung 2). Zwischen dem 1. Januar 2018 und dem zweiten Quartal 2021 wurden weltweit insgesamt rund 630 relevante Transaktionen im Bereich der Süß- und Backwarenbranche erfolgreich abgeschlossen.

Eine überwältigende Mehrheit, 31,9 Prozent der veräußerten Unternehmen, stammt aus dem nordamerikanischen Raum. In Europa (ohne Großbritannien) wurden 190 Unternehmen veräußert. Dabei liegt Deutschland mit 35 Transaktionen knapp auf Platz zwei hinter Italien, das eine Transaktion mehr verzeichnete (siehe Abbildung 1). Bei Transaktionen/Veräußerungen unterscheidet man zwischen inländischen- und sogenannten Cross-Border-Geschäftsübergängen, also länderübergreifenden Transaktionen. Bei inländischen Transaktionen hat der Käufer denselben Landes(haupt-)sitz wie der Verkäufer – bei Cross-Border-Transaktionen wird das Unternehmen von einem ausländischen Investor erworben. Im selben Zeitraum, in dem die absolute Anzahl der Unternehmensverkäufe zurückgegangen ist, haben Cross-Border-Transaktionen um 21,7 Prozent zugenommen. Auf der anderen Seite sind die Inlands-Transaktionen um 21,1 Prozent zurückgegangen. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Branche für ausländische Investoren zunehmend interessanter und der Markt immer internationaler wird – dies ist ein typisches Indiz für eine Marktkonsolidierung in reifen Märkten. Durch das vermehrte Auftreten von internationalen und ausländischen Investoren steigt der Aufwand einer erfolgreichen Unternehmenstransaktion, weshalb häufig auf einen externen Berater zurückgegriffen wird.

## Produzenten sind am meisten gefragt

Abbildung 3 zeigt die Verteilung der Transaktionen aus der Süßwarenbranche, segmentiert nach Herstellern/Produzenten, Logistik-Vertriebsunternehmen und Zulieferern von z. B. Maschinen und Verpackungen. Es ist klar zu sehen, dass die Produzenten mit 87,8 Prozent den größten Teil der Transaktionen der vergangenen drei Jahre ausmachen – das führt zu einer Reduzierung der Anbieter und Marken. 69 Prozent der Unternehmen werden von strategischen Investoren erworben, also von Unternehmen, die selbst aktiv in der Süßwarenbranche tätig sind. Dies ist ein weiteres Zeichen für die zunehmende Konsolidierung des Marktes. Dieser Investorentyp zeichnet sich besonders durch Synergievorteile zwischen dem Käufer und Verkäufer aus (siehe Abbildung 4). Typische Synergien können Kosten- und Absatzvorteile sein, von denen zumeist mittelständische Unternehmen profitieren. Weitere gängige Investorentypen sind Private Equity (11 %), Venture Capital (1 %) und Family Offices (1 %), die mittlerweile in der Süß- und Backwarenbranche zusammen 13 Prozent aller Investoren der vergangenen drei Jahre ausmachen. Sie sind dafür bekannt, dass sie hohe finanzielle Mittel für das weitere Wachstum des Unternehmens zur Verfügung stellen und Unternehmen durch eine aktive Buy&Build-Strategie, also den Zukauf weiterer Unternehmen, beim Wachstum unterstützen. Strategische Investoren sind in der Regel bereit, eine

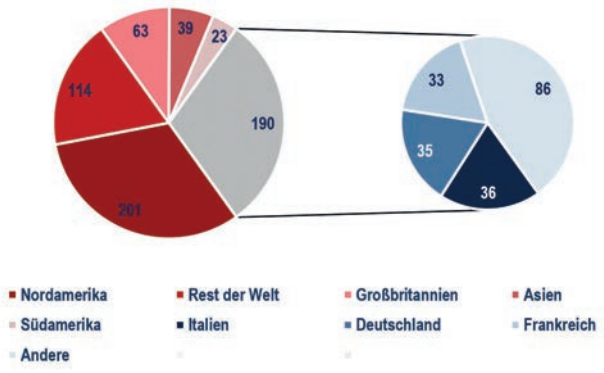


*Abbildung 1: Anzahl der Transaktionen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2018 bis Q2 2021 nach Ländern (global)*

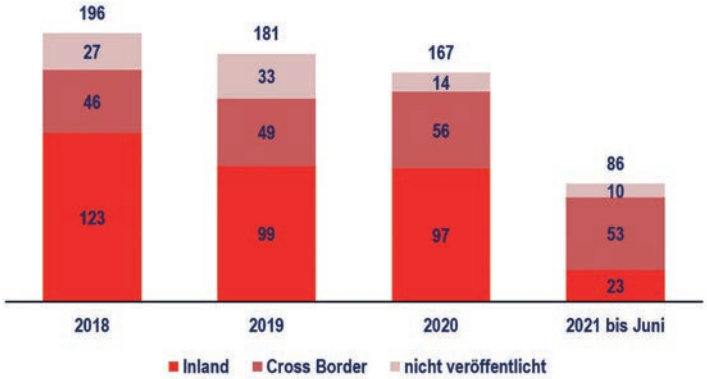


*Abbildung 2: Anzahl und Aufteilung der Transaktionen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2018 bis Q2 2021 nach Zielland*

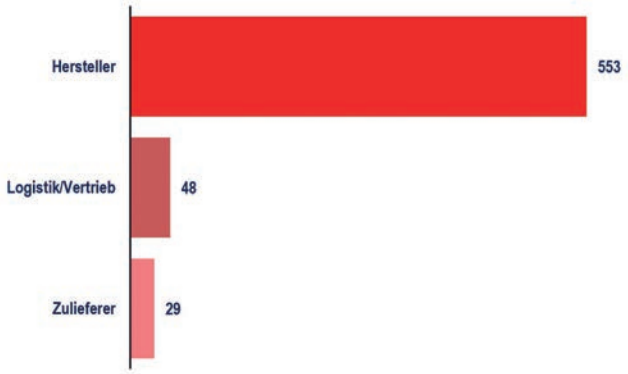


*Abbildung 3: Anzahl der Transaktionen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2018 bis Q2 2021 nach Typ (global)*

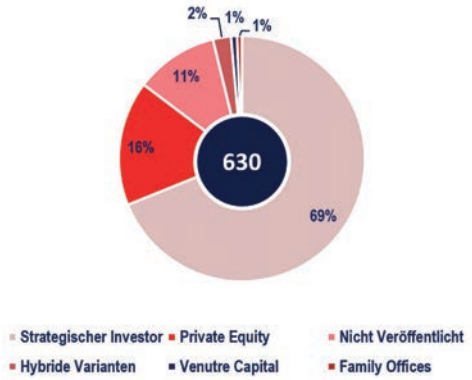


*Abbildung 4: Anzahl und Verteilung der Transaktionen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2018 bis Q2 2021 nach Investorenart (global)*

Prämie für den Erwerb des Unternehmens zu zahlen, weshalb der Kaufpreis dadurch regelmäßig höher ausfällt. Im Laufe der Zeit haben strategische Investoren zunehmend hauseigene M&A-Abteilungen (Fachabteilungen für Unternehmenskäufe und -verkäufe) aufgebaut, was zu einer hohen Professionalität führt. Im Umkehrschluss kann es bei fehlenden M&A-Beratern auf Verkäuferseite zu einem Ungleichgewicht in den Verhandlungen führen.

## Kaufpreise auf höchstem Stand seit Januar 2019

Zur Ermittlung des Unternehmenswerts (auch Enterprise Value oder kurz „EV" genannt) einer Firma dienen Multiplikatoren. Diese können als Näherung für den Kaufpreis einer Firma herangezogen werden. Zur Bewertung größerer Unternehmen verwendet man in der Praxis häufig die Börsenmultiplikatoren, bei mittelständischen Unternehmen sind Transaktionsmultiplikatoren in der Regel aussagekräftiger (siehe Abbildung 5). Als Bezugsgröße wird entweder der Umsatz, das EBITDA oder das EBIT herangezogen und mit dem entsprechenden Multiplikator verrechnet (am Beispiel des Umsatzes: [Umsatz z. B. 10 Mio. €] x [EV/Umsatz z. B. 1,6 x] = [Unternehmenswert hier: 16 Mio. €]). Da es nie „den einen" Unternehmenswert gibt, kann die Differenz zwischen Median und Durchschnitt als Bewertungsbandbreite angesehen werden, also als Spanne, in welcher der Unternehmenswert klassischerweise liegt (am Beispiel der Transaktionsmultiplikatoren liegt die Bewertungsbandbreite eines Unternehmens mit 10 Mio. € Umsatz also folglich zwischen 13 und 16 Mio. €). In Abbildung 6 ist die quartalsweise Entwicklung der durchschnittlichen Multiplikatoren von vergleichbaren börsennotierten Unternehmen dargestellt. Es wird deutlich, dass die Multiplikatoren zu Beginn der Corona-Krise zwar abgefallen sind, sich jedoch zeitnah wieder erholen konnten. Das wird auch durch die jüngsten Absatzzahlen der Branche bestätigt. Verglichen mit dem vorpandemischen vierten Quartal 2019 haben sich die Multiplikatoren bis zum zweiten Quartal 2021 wie folgt entwickelt: EV/Umsatz + 20,0 Prozent; EV/EBITDA + 14,5 Prozent und EV/EBIT + 34,2 Prozent. Damit sind die an der Börse orientierten Unternehmensbewertungen von Wettbewerbern aus der Süß- und Backwarenbranche aktuell auf dem höchsten Stand seit 2019.

In der Süß- und Backwarenbranche wurden im zweiten Quartal 2021 41 Produzenten-/Herstellerfirmen verkauft, hinzu kommen weitere 15 Transaktionen von Lieferanten und Logistik- bzw. Vertriebsunternehmen. Im ersten Quartal 2021 wurden insgesamt 30 Transaktionen (Hersteller, Lieferanten und Logistik bzw. Vertriebsunternehmen in der Süß- und Backwarenbranche) erfolgreich abgeschlossen. Im zweiten Quartal 2020 fanden 43 Transaktionen statt – somit ergibt die Entwicklung vom zweiten Quartal 2020 auf das Vergleichsquartal 2021 ein Plus von 30,2 Prozent. Daraus lässt sich ableiten, dass das Interesse an Unternehmen der Süß- und Backwarenbranche gestiegen ist und weitere Veräußerungen in der Zukunft naheliegen. Dies wird durch die Konsolidierung des Markts verstärkt *(Quelle: KCF Intelligence, Capital IQ, Mergermarket).* •

*kloepfel-cf.com*



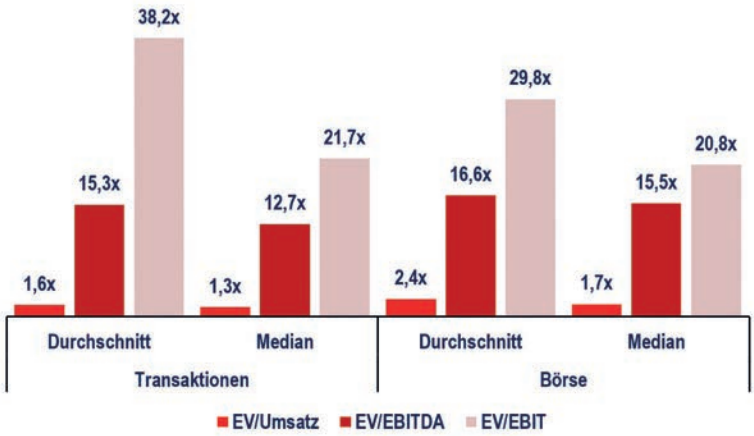


*Abbildung 5: Multiplikatoren vergleichbarer Transaktionen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2018 bis Q2 2021 und Börse Q2 2021 (global)*

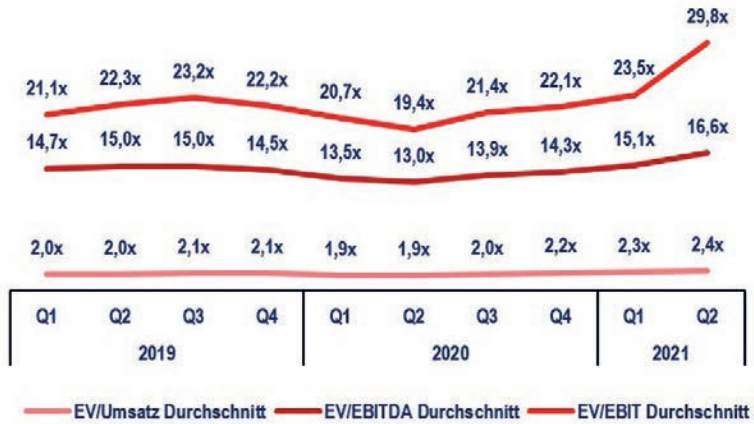


*Abbildung 6: Entwicklung der Börsenmultiplikatoren (Durchschnitt) von Unternehmen der Süß- und Backwarenbranche von Q1 2019 bis Q2 2021 (global); Bilder: Kloepfel Corporate Finance*