



Dr. Heiko Frank, Partner der WTS Advisory AG, gab als M&A-Experte wertvolle Einblicke und Tipps.

## „Bauen Sie eine starke Brand auf, das ist ein sehr hohes Gut“

Von Albert Angerer

Der Konsolidierungstrend hat den Markt für Unternehmensverkäufe und -käufe in den vergangenen Jahren stark geprägt. Dr. Heiko Frank, Partner der WTS Advisory AG, gab in seinem Vortrag unter dem Titel „Lust auf Süßes – Ausverkauf der Süßwarenbranche?“ einen detaillierten Marktüberblick. Der M&A-Experte berichtete von weltweit 814 Transaktionen im Bereich der Süß- und Backwarenbranche im Zeitraum zwischen Januar 2018 und August 2022.

Von den Unternehmensverkäufen stammten 704 aus dem Bereich der Süßwarenproduzenten, 64 waren Logistikspezialisten, und 49 entfielen auf Zulieferunternehmen. Über alle drei Gruppen hinweg, entsprach der Anteil der strategischen Investoren 82,9 Prozent. Strategische Investoren sind in der Regel in der gleichen oder einer verwandten Branche wie das zum Verkauf stehende Unternehmen tätig. Und was spricht für einen Zukauf? Sie wollen ihre Marktposition und Wettbewerbsfähigkeit stärken, Ressourcen ausbauen, technologische Fortschritte erzielen, attraktive Märkte erschließen oder die Verhandlungsposition gegenüber dem Einzelhandel stärken, um nur einige Beispiele zu nennen. Die restlichen Transaktionen liefen über Finanzinves-

toren, die sich primär auf die Rendite ihres Investments fokussieren. Ihnen geht es meist um den Eintritt in einen attraktiven Markt, um Synergien mit anderen Portfolio-Gesellschaften oder um eine Nachfolgelösung. „Das Produkt ist dabei egal, solange es passt. Und nach einiger Zeit wollen die Finanzinvestoren auch wieder verkaufen“, erklärte Frank.

In anderen Branchen liege das Verhältnis zwischen Transaktionen durch strategische Investoren und Finanzinvestoren in etwa bei zwei Dritteln zu einem Drittel. „Ihr Markt ist noch nicht von Finanzinvestoren entdeckt. Sie sind noch unter einer Glocke, in einem Kokon, und profitieren davon, dass sich die mittelständisch geprägte Branche untereinander gut versteht“, so Frank. In den nächsten Jahren erwartet er aber in etwa eine Angleichung dieses Verhältnisses.

Zur Ermittlung des Unternehmenswerts (auch Enterprise Value oder EV genannt) dienen Multiplikatoren. Als Bezugsgröße wird entweder der Umsatz, das EBIT oder das EBITDA herangezogen. Letztere stellt für Frank die gängigste Methode dar. So erreichten die EV für Süßwarenunternehmen im dritten Quartal 2020 nach der ersten Corona-Welle einen Peak, während nach dem zweiten Quartal 2022 ein vorläufiger Tiefstand gemeldet wurde. Da es nie

„den einen“ Unternehmenswert gebe, werde die Differenz zwischen Median und Durchschnitt als Bewertungsbandbreite angesehen. Frank geht von einer zunehmenden Zahl an Finanzinvestoren und einem rückläufigen EBITDA-Bewertungsfaktor aus, der aktuell bei 11 liege. Der Schnitt aller Branchen bewege sich mit 9,4 deutlich darunter.

Im Vergleich zu anderen Branchen sei der M&A-Markt für Süß- und Backwarenunternehmen trotz der „komplexen multiplen Krisensituation“ hoch attraktiv. Die Ungewissheit am Markt führe aktuell zu sinkenden Kaufpreisen. Unternehmern, die sich nicht in akuter Verkaufsnot befänden, rät Frank, zu warten, bis sich die Kaufpreise wieder beruhigen. Gezwungene Verkäufe werden seiner Einschätzung nach auch in der Süß- und Backwarenbranche zunehmen. Etablierte Marken und auch innovative Geschäftsideen hingegen würden weiter hohe Bewertungen erzielen: „Bauen Sie eine starke Brand auf, das ist ein sehr hohes Gut.“ Die mittelständisch geprägte Branche profitiere zweifelsohne auch von den Möglichkeiten des Networking wie etwa auf dem Süßwaren-Kongress. „Erhalten Sie sich dieses Miteinander!“, lautete sein finaler Appell. „So schlecht sieht es gar nicht aus, anderen Branchen geht es schlechter.“

wts-advisory.de