



Fressen und gefressen werden: Übernahmen im Tiernahrungsmarkt

Übernahmen und Fusionen prägen seit geraumer Zeit die Lage in der weltweiten Tiernahrungsindustrie. Alleine die USA, die bei branchenspezifischen Konsolidierungsprozessen oft Vorreiter sind, verzeichneten in den letzten fünf Jahren über dreißig M&A-Transaktionen. Diese Zahl sollte jeden europäischen Tiernahrungshersteller aufhorchen lassen, deutet sie doch darauf hin, dass auch in Europa mit einer steigenden Anzahl von Zu- und Verkäufen gerechnet werden kann.

von Thorben Wöltjen

Für hohe Aufmerksamkeit sorgten in den letzten Jahren die großen Transaktionen der Konsumgüterkonzerne. So hat Mars die Marken Iams, Eukanuba und Natura für Nord- und Südamerika übernommen, Nestlé die beiden Firmen Merrick sowie Zuke's gekauft und der amerikanische Marmeladenhersteller Smucker den Einstieg in den Tiernahrungsmarkt durch die Akquisition von Big Heart Pet Brands gefunden.

Aber auch viele mittelständische Tiernahrungshersteller zeigten sich aktiv. Sie übernahmen kleinere Wettbewerber zur Marktberreinigung oder kauften Firmen auf, die über ein komplementäres Produktprogramm verfügen. Die Übernahme von Sojos ist

hierfür ein gutes Beispiel. WellPet als einer der weltgrößten Tiernahrungshersteller erschließt sich durch diese Akquisition eine zusätzliche Produktkategorie und steigt in den stark wachsenden Bereich der gefriergetrockneten Tiernahrung ein. Schlagartig besetzt das Unternehmen damit eine signifikante Marktposition und überspringt aufwendige Entwicklungs- und Vertriebsprozesse.

Zu den Konzernen und Unternehmensgruppen gesellen sich immer öfter auch Finanzinvestoren. Sie beteiligen sich vor allem an expandierenden Unternehmen und unterstützen sie beim weiteren Wachstum. Eine der bekanntesten Transaktionen ist die Beteiligung des US-amerikanischen Investors

Swander Pace Capital, der auf den Konsumgüterbereich fokussiert ist. Swander Pace hatte sich im Jahr 2010 an Merrick, einem Hersteller von Bio-Tiernahrung, beteiligt und ihn innerhalb von fünf Jahren zu einem der Marktführer in diesem Segment ausgebaut. Im Juli 2015 wurde die Gesellschaft dann schließlich sehr erfolgreich an die Nestlé Purina Pet Care veräußert.

Beachtenswert ist zudem, dass mit Freshpet und Blue Buffalo innerhalb der letzten Jahre gleich zwei wachstumsstarke Tiernahrungsunternehmen an die Börse gegangen sind. Durch den Börsengang konnten sie Kapital in beträchtlicher Höhe einsammeln. Es erscheint daher nur noch als Frage der Zeit, bis sie einen anderen Marktteilnehmer übernehmen. Allein die sehr profitable Blue Buffalo verfügt über mehr als 300 Mio. US\$ an Liquiditätsreserven und könnte daher sofort eine größere Transaktion durchführen.

Hinzu kommt, dass Investoren zurzeit händeringend nach attraktiven Anlagemöglichkeiten suchen. In dieser Hinsicht gehören Tiernahrungshersteller zur absoluten Premiumklasse: Sie sind in einer wachsenden, krisenfesten Branche tätig und haben das Potenzial, innerhalb eines abgrenzbaren Segments eine führende Marktstellung einzunehmen. Kaum eine andere Branche weist derart viele positive Treiber auf, weshalb hohe Bewertungen zurzeit durchaus keine Seltenheit sind.

Auf dem europäischen Markt lassen sich gegenwärtig vor allem die folgenden Trends feststellen:

1. Viele etablierte Unternehmen der Tiernahrungsindustrie streben danach, ihr Geschäft zu diversifizieren und/oder in Wachstumsfelder einzusteigen. Ein Beispiel ist die Übernahme von Vitakraft durch die Tiernahrung Deurer GmbH. Letztere hat sich durch diesen Schritt neue Produkt- und Kundenkategorien erschlossen und betreibt nunmehr auch ein Markengeschäft.

2. Die Konsolidierung im Private-Label-Sektor schreitet weiter voran. Sie wird dadurch getrieben, dass Fach- und Versandhändler zunehmend auf Eigenmarken in diversen Produktkategorien und zu unterschiedlichen Preispunkten setzen. Für Aufsehen sorgte insbesondere die Übernahme von Continental Nutrition durch C&D Foods, die dadurch ihre Marktstellung in Europa abermals stärkte.

3. Es ist eine zunehmende Aktivität der Finanzinvestoren festzustellen, die sich sowohl an Start-ups beteiligen als auch etablierte Unternehmen übernehmen; natürlich immer mit dem Ziel, nach vier bis sieben Jahren einen renditestarken Exit zu vollziehen. Hervorzuheben ist hier sicherlich die Akquisition von Gimborn durch den chinesischen Finanzinvestor Hillhouse Capital im vergangenen Jahr. Die Transaktion dokumentiert auch, dass der Bereich Heimtiernahrung nicht nur in den USA oder Europa, sondern auch im Reich der Mitte eine immer größere Bedeutung hat.

Zukünftig ist von einer weiterhin dynamischen Marktbewegung auszugehen. Die Konsolidierung in Europa dürfte aber gerade erst begonnen haben. Deutsche Unternehmen, die bislang rein organisch gewachsen sind, müssen sich zunehmend also auch mit dem Thema M&A auseinandersetzen. Andernfalls drohen sie mittelfristig hinter die international tätigen Wettbewerber zurückzufallen. Wer nicht sämtliche Optionen prüft, läuft Gefahr, irgendwann selbst zum Übernahmekandidaten zu werden.

Kontakt: Thorben Wöltjen
040-349 14-191
t.woeltjen@de.oaklins.com

Zur Website



Thorben Wöltjen

Director bei Oaklins Germany. Er leitet die globale Oaklins Pet Sector Group.