

„Großbritannien derzeit hoch im Kurs“

Gregor Nischer ist Managing- und Gründungspartner bei der auf den europäischen Industriesektor spezialisierten M&A-Beratung MP Corporate Finance. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Markt unterstützt er globale Industrieunternehmen, insbesondere aus dem Packaging-Sektor, bei der Abwicklung von Transaktionen. Dem packREPORT hat er Rede und Antwort gestanden.

Herr Nischer, in Deutschland, aber auch international, nimmt der Markt für Fusionen und Übernahmen bei Small und Mid Caps zu. Welche wirtschaftliche Bedeutung hat dies für Deutschland?

Die vergangenen zwei Jahre waren für viele Unternehmen bedingt durch diverse Krisenherde und das allgemein angespannte Wirtschaftsumfeld sehr schwierig – auch im Industriesektor. Das hat bei vielen Unternehmen zu einer Art Schockstarre beziehungsweise Zurückhaltung geführt, vor allem, was die Zu- und Verkäufe betrifft. Das ändert sich nun aber, die Transaktionsaktivität nimmt seit Beginn des Jahres spürbar zu und darauf muss auch die heimische Industrie reagieren. Deutsche Unternehmen müssen jetzt zeitnah aus ihrer Starre erwachen, um international nicht den Anschluss zu verpassen. Die Konsolidierung im Verpackungssektor läuft weiter und wenn die deutschen Player diese nicht aktiv vorantreiben, machen es andere.

Was können Sie uns über wichtige Transaktionen aus dem Verpackungsbereich verraten?

Über unsere eigenen natürlich nichts (lacht). Darüber hinaus waren einige große Transaktionen angekündigt, die jedoch alle zurückgezogen wurden. Zum Beispiel im Labels- oder Corrugated-Bereich. Der Grund dafür war insbesondere, dass der Large-Cap-Transaktionsmarkt aufgrund der schwierigen Finanzierungssituation im letzten Jahr sehr verhalten war.

Es gibt aber laufend eine Vielzahl von Transaktionen, die bemerkenswert sind. Ein gutes Beispiel dafür ist unsere jüngst begleitete Transaktion im Faltschachtelbereich, wo wir die polnische Dot2Dot-Gruppe an VanGenechten verkaufen konnten. Ein lokaler Champion aus Benelux übernimmt den Marktführer für Faltschachteln im Premium-Segmenten in Polen. Damit sicherte sich VanGenechten seine starke Position hinter den Marktführern und baut zudem die Kostenposition sowie die Aktivität im attraktiven und wachstumsstarken osteuropäischen Markt aus. Ein anderes Beispiel ist der

Verkauf der Heinlein Plastics an die Alpla Group, die wir ebenfalls vor Kurzem erfolgreich unter Dach und Fach bringen konnten. Im Bereich der Pharma-Verpackungen ist der Größendruck aufgrund der nochmals höheren regulatorischen Anforderungen noch stärker. Alpla baut hier sukzessive eine marktführende Position durch den laufenden Zukauf lokaler Champions auf.

Warum stehen vor allem Branchen wie Packaging und Automotive unter Zugzwang zuzukaufen? Warum ist dies im Bereich Large Caps derzeit nicht so?

In diesen beiden Industrien ist der Größendruck enorm. Im Packaging-Sektor beispielsweise ist die Lieferantenseite bereits stark konsolidiert und hat dadurch eine sehr starke Preismacht entwickelt. Zeitgleich konzentriert sich auch die Kundenseite laufend immer weiter und hat sehr hohe überregionale Anforderungen. Das bringt die Player dieser Industrie in eine Sandwichposition. Zudem steigen die Anforderungen von Kunden, aber auch regulatorischer Art immer weiter und zwingen die Unternehmen zum Wachstum. Die Verpackungsindustrie ist jedoch sehr kapitalintensiv und daher ist Wachstum schwer finanzierbar. Das forciert die Konsolidierung weiter.

Wo liegen für den Verpackungsbereich interessante Zukaufsmärkte?

Zukäufe im Verpackungssektor werden vor allem unter zwei Gesichtspunkten gemacht: Erstens geht es um die Erschließung neuer Märkte. Somit stehen jene Märkte im Fokus, in denen die internationalen Verpackungsplayer bislang noch nicht vertreten sind. Dazu zählen insbesondere Italien, Frankreich und Spanien. Aber auch Großbritannien ist derzeit hoch im Kurs, weil die Brexit-Auswirkungen von Unternehmen eine lokale Produktion verlangen. Die zweite Motivation ist die Sicherung von Kostenvorteilen. Hier sehen wir sehr starke Tendenzen hin zu Zukäufen in Niedriglohnländern. Hohes Interesse erfahren dabei aktuell die baltischen Staaten und Süd-Ost-Europa. (mns)

