



# Kurzübersicht europäische und deutsche Retail & Consumer Deals 2017/2018

Juni 2019

# Auf einen Blick – Anzahl der europäischen Transaktionen zwischen November 2017 und Dezember 2018



**612**

Deals in Europa  
(ohne Private-Equity-  
Beteiligung)

**72**

Deals in Deutschland



## Merkmale deutscher Deals

### Domestic Deals



**55**

Käufer und Target sind deutsche  
Unternehmen

### Inbound Deals



**28**

ausländischer Käufer akquiriert  
deutsches Unternehmen

### Outbound Deals



**27**

deutscher Käufer kauft Unternehmen  
aus dem europäischen Ausland

Quelle: Mergermarket. Einbezogen wurden alle Deals, bei denen das Announcement Date im Untersuchungszeitraum lag.

“

Omnichannel-Modelle müssen für Händler und Hersteller selbstverständlich werden. Mit gezielten Übernahmen kommt man in der Regel schneller voran als aus eigener Kraft.

**Dr. Christian Wulff**

Leiter des Bereichs Handel und Konsumgüter bei PwC Deutschland



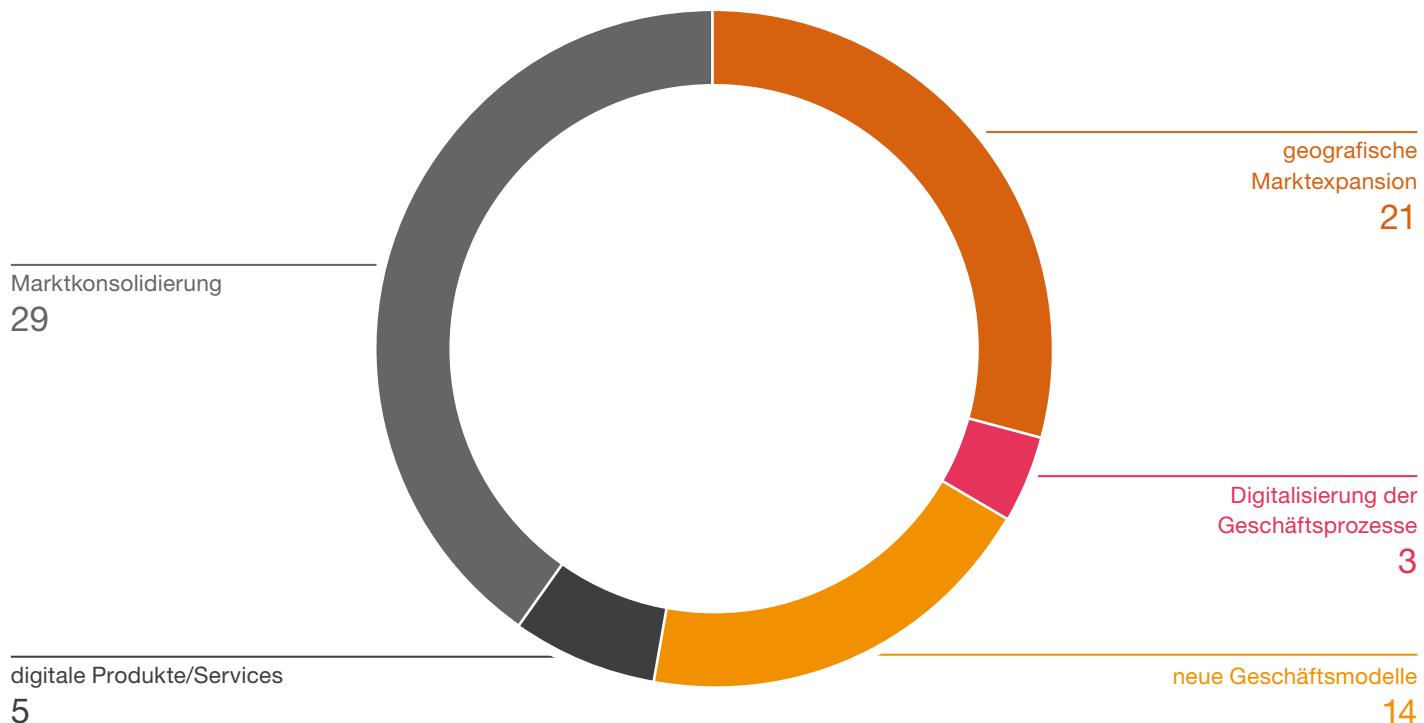
# Vor allem bei deutschen Händlern und Herstellern besteht noch viel Nachholbedarf im Bereich Digitalisierung

Von den insgesamt 72 Deals, bei denen ein deutsches Unternehmen der Käufer war, ist nur eine Minderheit von 8 Transaktionen eindeutig einem digitalen Ziel zuzuordnen.

Das meistverfolgte strategische Ziel in Deutschland ist die Marktkonsolidierung, gefolgt von der Erschließung neuer Märkte.

Die Mehrheit der Transaktionen (28 Deals) hat im Lebensmittelbereich stattgefunden. An zweiter Stelle stehen Bekleidungsunternehmen (9 Deals), gefolgt von Firmen aus der Möbel- und Haushaltsgerätebranche (7 Deals).

Deals in Deutschland nach strategischen Zielen



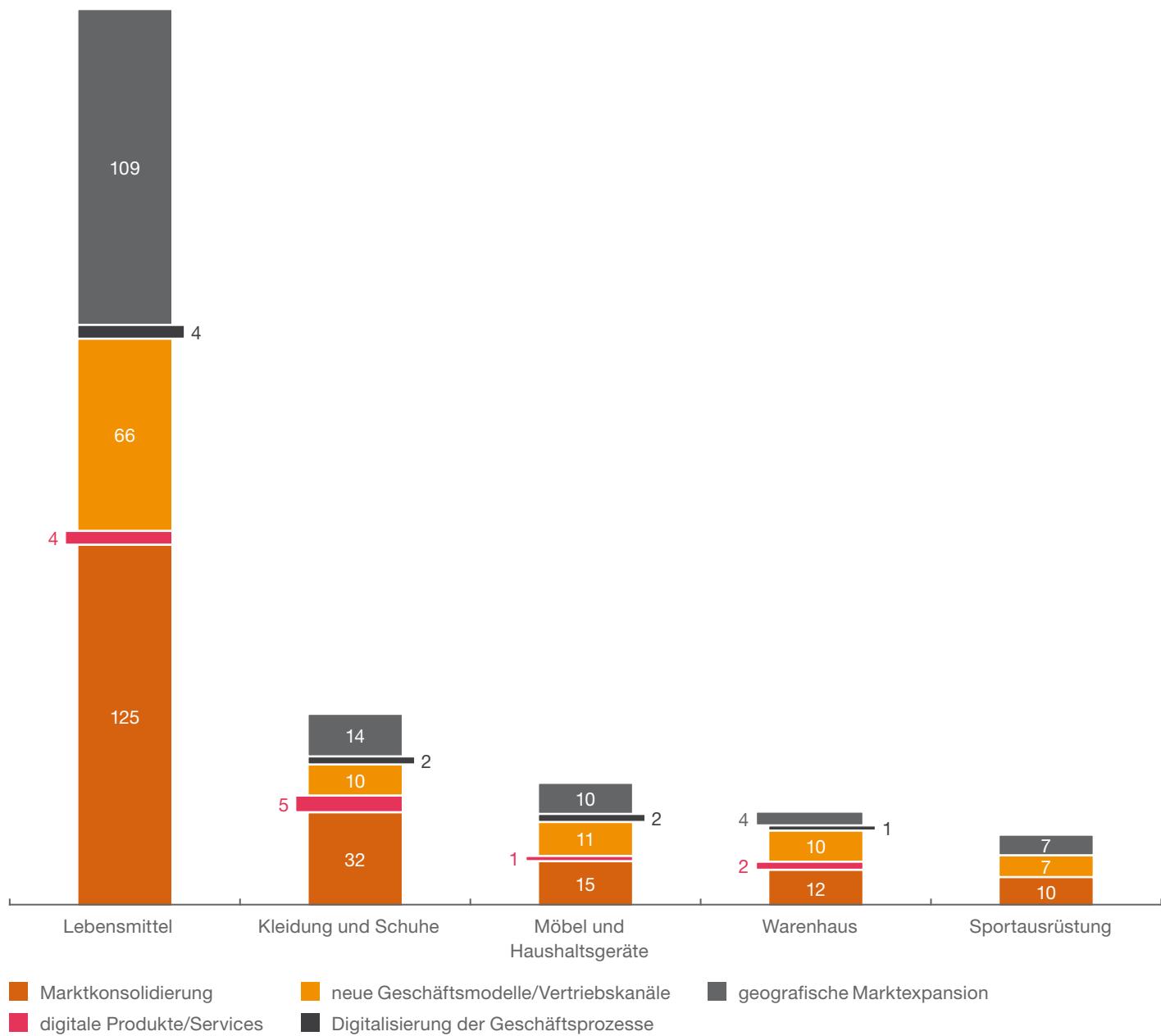
# Auch im europäischen Vergleich bilden Deals mit einem eindeutig digitalen Hintergrund noch die Minderheit

Ähnlich wie in Deutschland verfolgen auch Transaktionen in anderen europäischen Ländern hauptsächlich das Ziel, einen Markt zu konsolidieren oder in neue Märkte zu expandieren.

Bei den Unternehmen, die mit dem Ziel der Marktkonsolidierung gekauft wurden, handelt es sich relativ häufig um Restrukturierungsfälle. Auch der Kauf aus der Insolvenz ist keine Seltenheit.

An junge Unternehmen, die branchenspezifische Technologien wie Blockchain- oder Cloud-Lösungen, Anwendungen für künstliche Intelligenz oder Data Analytics anbieten, trauen sich nach wie vor eher die Wettbewerber aus den USA oder China heran.

## Hauptziele der Deals in verschiedenen Sektoren



# Ihre Ansprechpartner für alles rund um Deals und den Geschäftsbereich Handel und Konsumgüter bei PwC



**Dr. Christian Wulff**

Partner und Leiter des Geschäftsbereichs  
Handel und Konsumgüter bei PwC Deutschland

Alsterufer 1  
20354 Hamburg

Tel.: +49 40 6378-1312  
[christian.wulff@pwc.com](mailto:christian.wulff@pwc.com)



**Dr. Stephanie Rumpff**

Senior Managerin und  
Head of Business Development

Moskauer Straße 19  
40227 Düsseldorf

Tel.: +49 211 981-2118  
[stephanie.rumpff@pwc.com](mailto:stephanie.rumpff@pwc.com)

