



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



Käufer und Target sind deutsche
Unternehmen

Inbound Deals



ausländischer Käufer akquiriert
deutsches Unternehmen

Outbound Deals



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



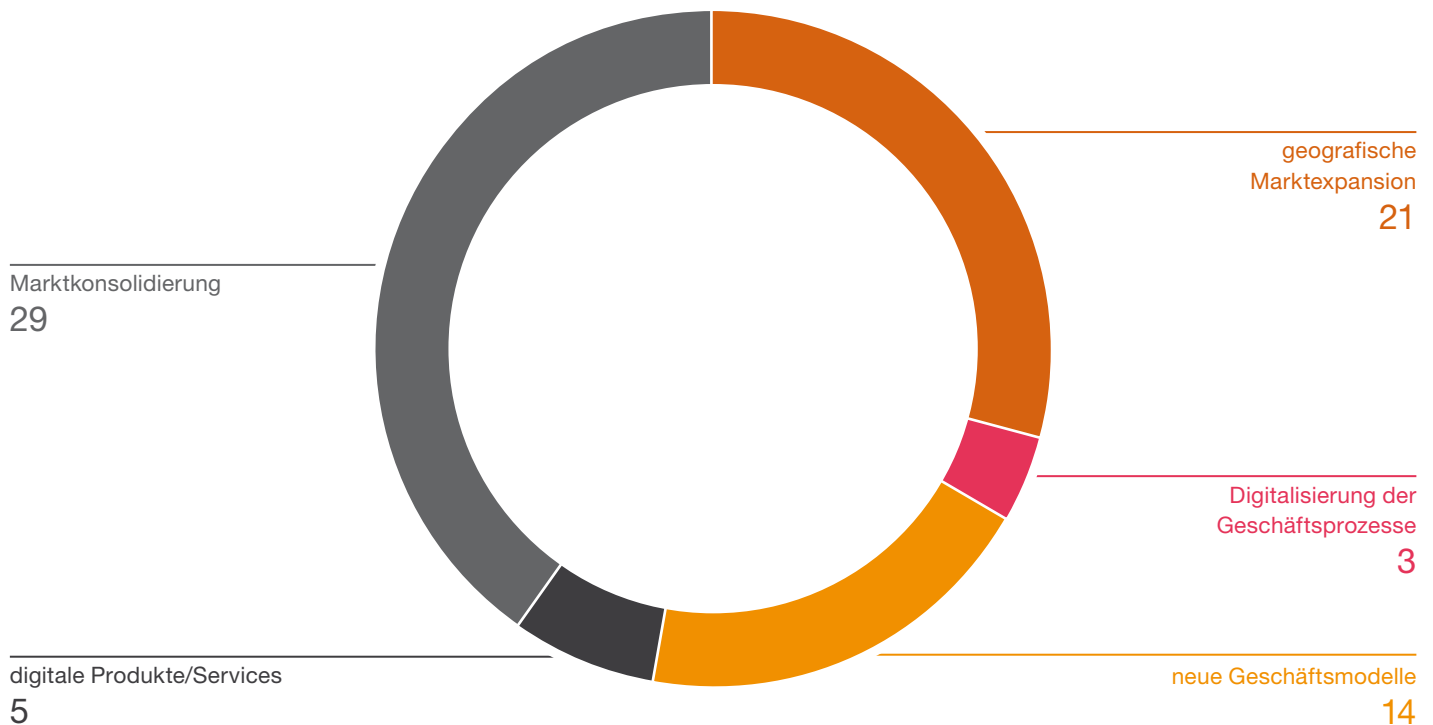
Vor allem bei deutschen Händlern und Herstellern besteht noch viel Nachholbedarf im Bereich Digitalisierung

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 Lebensmittelsektor stattgefunden. An zweiter Stelle stehen Bekleidungsunternehmen (9 Deals), gefolgt von Firmen aus der Möbel- und Haushaltsgerätebranche (7 Deals).

Deals in Deutschland nach strategischen Zielen



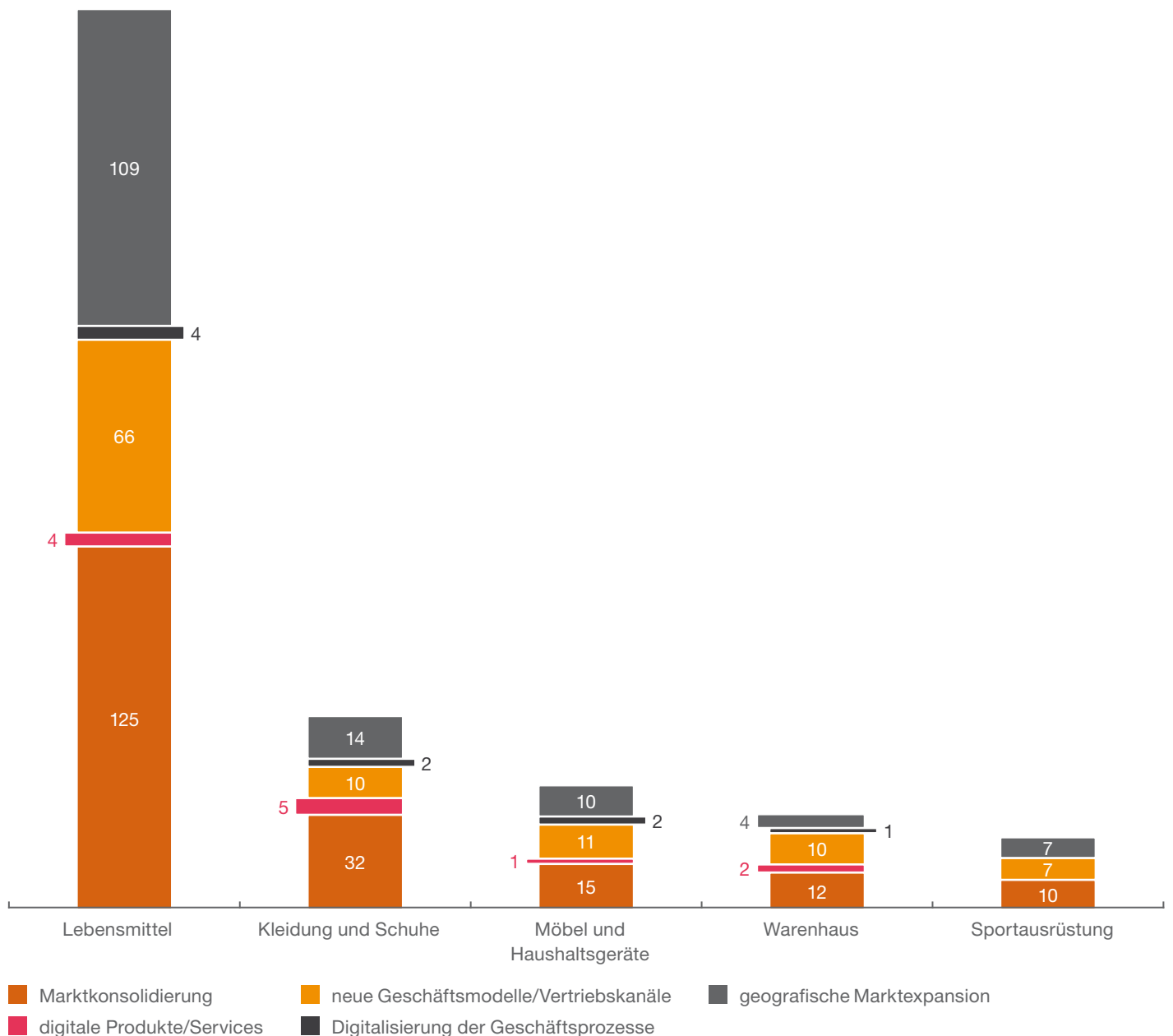
Auch im europäischen Vergleich bilden Deals mit einem eindeutig digitalen Hintergrund noch die Minderheit

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



Dr. Stephanie Rumpff

Senior Managerin und
Head of Business Development

Moskauer Straße 19
40227 Düsseldorf

Tel.: +49 211 981-2118
stephanie.rumpff@pwc.com

