

M&A in der europäischen Chemiedistribution

Studie zur M&A-Situation der Branche und Meinungen von Branchenexperten

Die europäische Chemiedistributionsbranche steht aktuell vor zahlreichen Herausforderungen. Während die Branche insgesamt in den letzten fünf Jahren stark an der positiven Entwicklung der europäischen Chemieindustrie partizipieren konnte und auch die Krise der Jahre 2008/2009 gut gemeistert hat, gibt es aktuell deutliche Anzeichen für eine Stagnation bzw. einen Rückgang von Absatz und Umsatz. So musste beispielsweise der deutsche Chemikalien-Groß- und Außenhandel das Jahr 2012 nach zwei Wachstumsjahren mit Mengen- und Umsatzrückgängen abschließen. Während z.B. Südamerika und Asien weiter als Wachstumsregionen gesehen werden und z.B. durch Übernahmen versucht wird, an diesem Wachstum zu partizipieren, ist die Lage insbesondere in Südeuropa aufgrund der Schulden-Krise vielfach eher ernüchternd. Zahlreiche Unternehmen der Branche wählen Fusionen und Übernahmen (M&A) als strategische Option, um weiterhin am Markt erfolgreich zu sein.

Grosse-Hornke Private Consult hat diese Situation zum Anlass genommen, um die Studie zur Chemiedistribution auf M&A zu fokussieren, nachdem die Studie „Chemiedistribution 2012“ eher allgemein gehalten wurde. In der CHEManager-Sonderausgabe „Distribution & Logistics for the Chemical and Life Science Industries 1/2013“ gibt Dr. Matthias Hornke einen Einblick in M&A in der europäischen Chemiedistribution und stellt wesentliche Ergebnisse der aktuellen Studie dar. Die Auswertung zeigt deutlich, dass niemand in der Branche mit einer Abnahme der M&A-Aktivitäten in den nächsten Jahren rechnet, während sogar 56% der Befragten von einer Zunahme ausgeht. Die restlichen 44% rechnen mit einer Stagnation. Diese Entwicklung sehen alle als Antwort auf die Herausforderungen, die die Branche

zu meistern hat. Als hauptsächliche Treiber für Übernahmen und Zukäufe wurden im Rahmen der Studie günstige Kaufpreise (65%), die Erzeugung kritischer Massen (59%) und der Erwerb von Know-how/Expertise angegeben (43%).

Bei der Nachfrage nach Zielregionen für M&A-Aktivitäten konnte ebenfalls ein deutliches Ergebnis erstellt werden: So wird die höchste Zahl an M&As in Osteuropa erwartet. Auch der Rest Europas, Indien, China und Mittel- und Südamerika liegen hoch im Kurs. Nur wenige Aktivitäten werden dagegen nach Meinung der Distributeure in Nordamerika stattfinden.

Im Folgenden lesen Sie Zitate von Geschäftsführern der Chemiedistributionsbranche, die die Ergebnisse der Studie unterstreichen. CHEManager hatte sie gefragt, wie sie für ihr Unternehmen die M&A-Situation

in der Chemiedistributionsbranche einschätzen und was ihrer Meinung nach die Hauptgründe für die Fusionen und Übernahmen sind:



Frank Haug, Geschäftsführer, Bodo Möller Chemie

F. Haug (Bodo Möller Chemie): „Da es eine immer stärkere Konsolidierung im Bereich der Chemieproduzenten gibt, wird dies auch eine Konsolidierung im Bereich der Chemiedistribution unweigerlich mit sich ziehen. Insofern wird auch Bodo Möller Chemie versuchen, im Bereich M&A durch strategische Zukäufe seine Position gegenüber den Herstellern in seinen Kerngeschäftsfeldern zu festigen. Die Kerngeschäfte der Bodo Möller Chemie werden Klebstoffe, Composite Werkstoffe, Modellbaumaterialien, Elektrovergussmassen sowie Textilchemikalien und -farbstoffe bleiben.“



© FotoEdhar - Fotolia.com



Axel Sebbesse, Geschäftsführer, Krahn Chemie

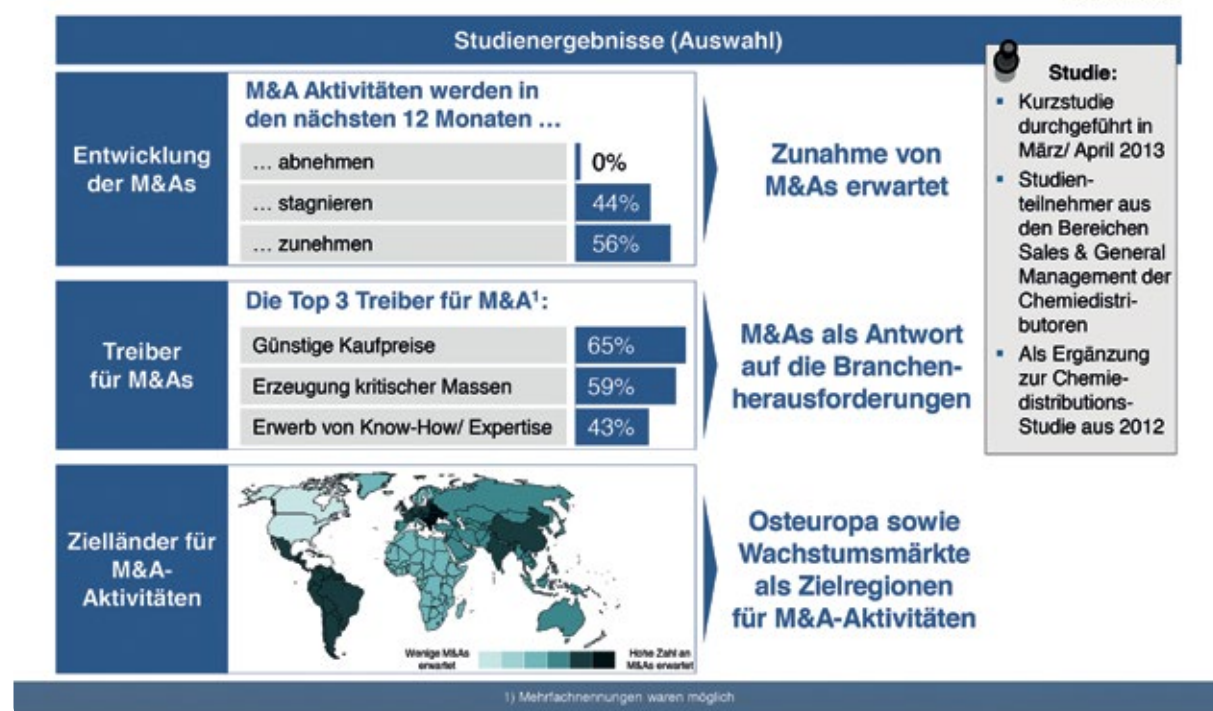
sich in Zukunft entscheiden müssen, auf welchen Geschäftsbereich er sich konzentrieren möchte, um in diesem erfolgreich zu sein und langfristig zu bestehen. Wir als Krahn Chemie haben das getan und setzen neben anderen Segmenten vor allem auf die Farben- und Lackindustrie, was auch Motivation für den Kauf der niederländischen ICH Gruppe Anfang des Jahres war. In unserer Strategie gibt es eine klare Zielsetzung, wo wir organisch und wo wir durch Akquisition wachsen wollen. Ich gehe insofern davon aus, dass wir auf dem Feld der Akquisitionen auch zukünftig aktiv sein werden, um damit die Konsolidierung aktiv zu begleiten.“



Robert Späth, Geschäftsführer, CSC Jäklechemie

Die Ergebnisse der Studie weisen auf eine steigende Zahl von M&As in den nächsten Monaten als Antwort auf die Herausforderungen der Branche hin

grosse-hornke
Private Consult



A. Sebbesse (Krahn Chemie): „Auch wir gehen davon aus, dass sich die Konsolidierung im europäischen Distributionsmarkt in den nächsten Jahren fortsetzen wird. In der Vergangenheit wurde dieser Prozess vor allem von Unternehmen im Private-Equity-Besitz vorangetrieben. Das hat sich nun geändert, weil diese Firmen in Europa aufgrund des entstehenden Konfliktpotentials kaum noch lohnende Akquisitionen betreiben können. Daher treten nun die traditionellen Distributionshäuser in den Vordergrund, die vielfach noch im Familienbesitz sind oder vom Eigentümer geführt werden. Sie werden die Konsolidierung in Europa in Zukunft weiter betreiben und prägen – zumal sich bei kleineren, familiengeführten Unternehmen nicht immer ein Nachfolger finden wird. Darüber hinaus erkennen wir aber auch einen klaren Trend zur Spezialisierung der Marktteilnehmer auf einzelne Branchen. Während ein Distributeur in der Vergangenheit noch viele verschiedene Industrien abgedeckt hat, wird er

R. Späth (CSC Jäklechemie): „In den letzten paar Jahren gab es eine bedeutende Zunahme der Komplexität im Chemiedistributionsgeschäft. Die Supply Chains sind immer internationaler geworden, die Betriebsvoraussetzungen verkompliziert sich wegen neuer Sicherheitsregulierungen, wie die Richtlinie 2012/18/EU zur Kontrolle von Unfallgefahren mit gefährlichen Stoffen oder den neuen Regulierungen für die Luftfracht. Auch die Anforderungen an Qualität und Services sind gestiegen. All diesen Ansprüchen gerecht zu werden, ist sicher deutlich schwieriger für ein einzelnes kleines oder mittelgroßes Unternehmen. Die Kos-

ten steigen und die Margen stehen unter Druck. Es wird eine Weile dauern, bis alle Akteure auf dem Markt ihre Strategie diesen Bedingungen angepasst haben. In einigen Fällen bedeutet dies M&A und neue Strukturen, wie wir sie in jüngerer Zeit bemerken.“

Autoren: Dr. Birgit Megges, Redakteurin, CHEManager; Dr. Matthias Hornke, Partner, Grosse-Hornke Private Consult

Sepawa fördert Stiftungsprofessur

Um die Lehre und Forschung im Bereich Kosmetika und Waschmittel zu stärken, fördert die Sepawa (Vereinigung der Seifen-, Parfüm- und Waschmittelfachleute) in Kooperation mit dem Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft eine Stiftungsprofessur am Fachbereich Life Science Technologies der Hochschule Ostwestfalen-Lippe mit insgesamt 850.000 €. Damit kann das neue Fachgebiet für „Technologie und Analytik der Waschmittel- und Körperpflegeprodukte“ für die ersten fünf Jahre finanziert werden. Der Bachelorstudiengang „Technologie der Kosmetika und Waschmittel“ hat das Ziel, die Absolventen zu befähigen, Planung, Organisation und Durchführung komplexer Handlungsabläufe bei den Herstellern kosmetischer Mittel und bei deren Rohstoff- und Anlagelieferanten auszuführen. Voraussetzung

hierfür ist eine detaillierte Kenntnis der breit gefächerten Produktpalette und deren Rohstoffe in der Kosmetikindustrie und der damit verbundenen Technologien. Neben der Lehre soll die Stiftungsprofessur auch aktuelle Forschungsthemen mit industrieweiter Bedeutung bearbeiten. Darüber hinaus wird man eine Sepawa-Summer-School zur Fortbildung ingenieur- und naturwissenschaftlich orientierter Mitarbeiter der Industrie aufbauen. Dr. Horst Lothar Möhle, Mitglied im Vorstand der Sepawa, erläutert: „Die Industrieunternehmen brauchen gut ausgebildete Fachkräfte, um im globalen Wettbewerb zu bestehen...Wir sind sicher, dass diese Stiftungsprofessur mittelfristig zu einem Innovationsschub in den von der Sepawa vertretenen Branchen führen wird.“

www.sepawa.com

„3D“-Konzept für Weichspüler

Auf den Märkten Home Care und institutionelle und industrielle Reinigung fragen Verbraucher zunehmend nach Lösungen, die nicht nur praktisch anwendbar und hochwirksam sind, sondern auch zur nachhaltigen Entwicklung beitragen. Auf dem diesjährigen Sepawa-Kongress wird die BASF innovative Lösungen vorstellen, die Hersteller bei der Bewältigung dieser Herausforderungen unterstützen. Für die praktische Textilreinigung präsentiert der Chemiekonzern ein „3D“-Konzept für Weichspüler, das drei der fünf Sinne anspricht – Fühlen, Sehen und Riechen. Damit gibt das Unternehmen eine Antwort auf die steigende Nachfrage nach Weichspülern, die neben der Weichheit der Textilien noch weitere Vorteile bieten. Ästhetische Aspekte wie Farbe und Textur des Endprodukts sowie eine lang anhaltende Duftwirkung

gewinnen zunehmend an Bedeutung. BASF zeigt Lösungen für die Formulierung von Weichspülern, die diese Anforderungen erfüllen. Dazu gehören biologisch abbaubare kationische Tenside (Esterquats) und zusätzliche Inhaltsstoffe wie Biozide, optische Aufheller, Verdicker, Farbübertragungsinhibitoren und Formulierungsstabilisatoren. Eine Lösung für nachhaltige Reinigungsprozesse in Home Care und I&I Anwendungen ist Lutropur M. Die hochreine und geruchlose Methansulfonsäure kombiniert eine herausragende Reinigungsleistung mit einem ausgezeichneten ökotoxikologischen Profil und guter Materialverträglichkeit. Sie ist schnell wirksam, effizient und kann auf einer Vielzahl von Oberflächen sicher angewendet werden.

www.basf.com

Fortbildung Chemie

Unverzichtbare Bausteine Ihrer Karriere



KURSE · FACHPROGRAMME · INHOUSE-KURSE

Gesellschaft Deutscher Chemiker e.V.
Fortbildung Tel.: +49 69 7917-364
Postfach 90 04 40 Fax: +49 69 7917-475
60444 Frankfurt am Main E-Mail: fb@gdch.de

www.gdch.de/fortbildung