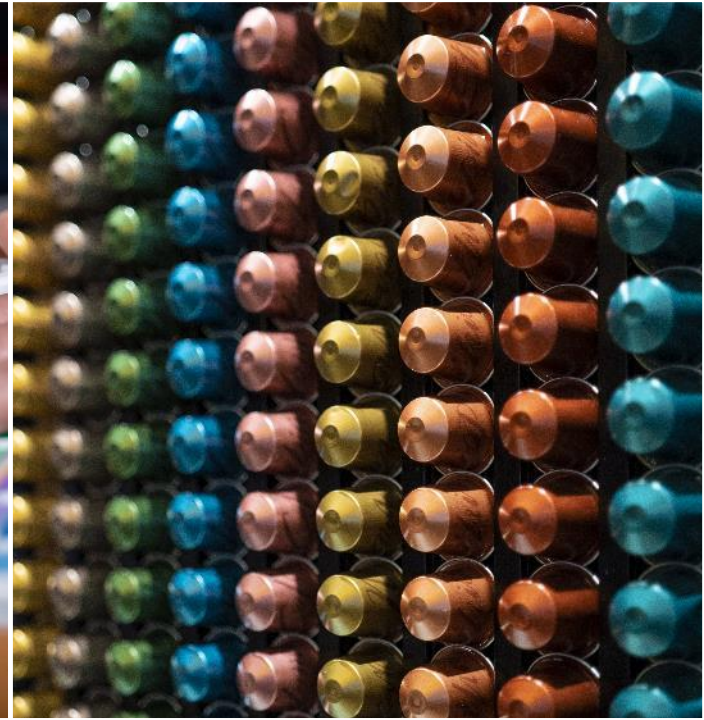




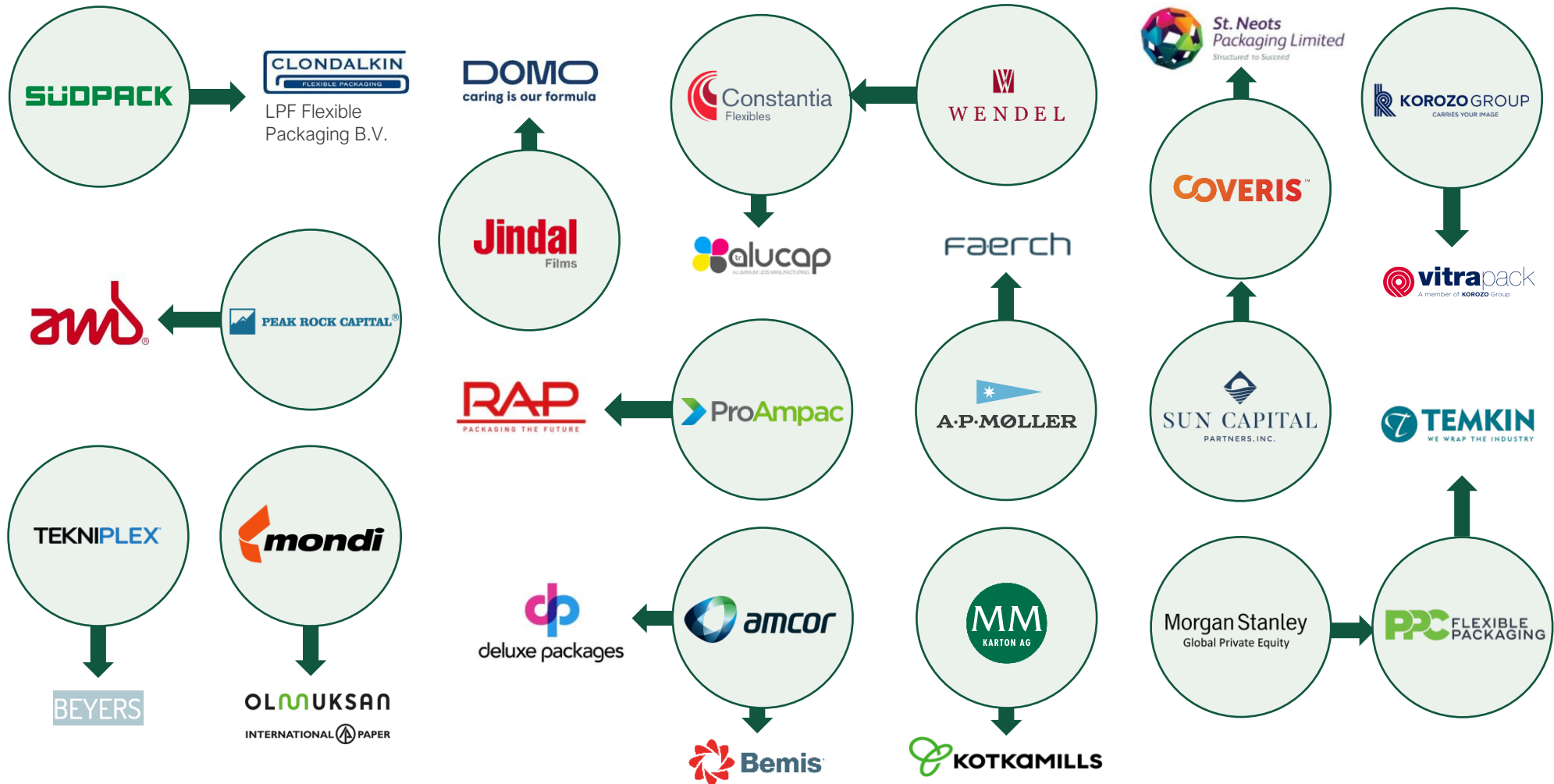
Proventis Partners

**M&A-Advisory mit Sektor-Fokus
für Food Packaging**

März 2021



Die Konsolidierung im Food Packaging-Sektor schreitet voran. Welche Rolle wollen Sie dabei in 2021 spielen?



Quelle: Proventis Partners (Auswahl einiger M&A Transaktionen, die Aufsehen erregten)

10 typische M&A-Fragen unserer Food Packaging Klienten, für die Antworten gesucht werden.

Sell-side

Das Ziel ist es, unser Unternehmen gut und zügig zu verkaufen.

1
Ist unser Unternehmen fit für einen Verkauf?
Ist es der richtige Zeitpunkt zum Starten?

2
Welche Käufer zahlen den besten Preis, sind gut finanziert und werden nicht zu kompliziert sein in der Transaktion?

3
Wieviel Zeit müssen wir für den Verkaufsprozess einplanen und wer führt den Transaktionsprozess?

4
Wie minimieren wir das Risiko, dass am Schluss kein Käufer da ist oder dass wir unseren Zielpreis nicht erhalten?

5
Wie verhindern wir, dass der Markt, unsere Mitarbeiter und Wettbewerber frühzeitig von der Transaktion erfahren?

1
Wie kommen wir an gute Kauf-Targets?
Wir haben den Marktüberblick nicht ganz und haben zu wenige Beziehungen.

2
Wie hoch soll die Unternehmensbewertung sein?
Welche Multiples werden in der Branche aktuell bezahlt?

3
Auf welche Risiken/Fallstricke ist zu achten?
Welcher Anwalt hat Erfahrung und entspricht unserem Kostenniveau?

4
Wie ist die Prozesseffizienz und wie sehr sind unsere eigenen Ressourcen belastet? Wie lange dauert der Prozess?

5
Mit welchen Reaktionen der Wettbewerber ist zu rechnen nach dem Kauf?

Buy-side

Das Ziel ist es, ein Unternehmen gut und zügig zu kaufen.



Die Erfahrung von Proventis Partners resultiert aus über 300 erfolgreich abgeschlossenen M&A-Transaktionen im Gesamtwert von mehr als 10 Milliarden Euro.

Erfahrung aus 20 Jahren Proventis Partners:



**Unsere erfahrenen Partner sind auf Ihren M&A Deal-Erfolg fokussiert.
Sie beantworten Ihre M&A Fragen im Kontext der Food-Packaging Branche.**

Dr. Christoph Studinka

Plastics/Carton Packaging



+

Ulrich Schneider

Plastics/Carton Packaging



+

Matti J. Rovamaa

Plastics Packaging & Equipment



+

Torben Gottschau

Food-Produzenten / Handel



Erfahrung und Fokus:

- Packaging-Erfahrung in Folienherstellung unterschiedlicher Ausprägung, Kunststoffverpackung, Printing, Kunststoffspritzguss, Karton- und Wellpappenverarbeitung.
- 21 Jahre Erfahrung in M&A und 25 Jahre industrielle Führungs- und Beratungserfahrung mit der Entwicklung und Umsetzung von Unternehmensstrategien.
- Board Member in Packaging-Unternehmen.

Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung mit einer Vielzahl von Projekten mit Unternehmen im Bereich der Verpackungsanlagen.
- 18 Jahre Erfahrung mit M&A Transaktionen und in der Unternehmensberatung.

Erfahrung und Fokus:

- Packaging Experte mit Erfahrung aus flexibler und starrer Barrierefolienkoextrusion, z.B. mit biaxialer Ausrichtung sowie Flexo- und Tiefdruck und Pouch-Herstellung.
- 40 Jahre Erfahrung aus M&A und Führung von internationalen Unternehmen in Packaging Material und Equipment.
- Entwicklung der Wipak Group zu einer starken Position als ehemaliger CEO.
- Board Member in Packaging-Unternehmen.

Erfahrung und Fokus:

- Erfahrung im Bereich Konsumgüter/Handel/Grosshandel und Business Services, insbesondere im Food Sektor.
- 15 Jahre Erfahrung mit M&A und mehrere Jahre industrielle Führungserfahrung.



Die Werte, Erfahrungen und Teameigenschaften unserer M&A Advisor sind die Basis für jeden der mittelständischen M&A-Deals.

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS



Passion für die bestmögliche Umsetzung des Deals

- Unsere besonders hohe Ergebnisorientierung verleiht dem Projekt starke Dynamik und besondere Chancen. Wir setzen das Projekt für unseren Kunden um, als ob es unser eigenes Unternehmen wäre.



Strategisches Denken und praktische Business Erfahrung

- Unsere Partner haben Unternehmen erworben, verkauft und ausgegliedert, während sie gleichzeitig Unternehmen geleitet, Unternehmen integriert und aufgebaut haben.



Professionelle Nahbarkeit und Pragmatismus

- Wir blicken über die unternehmerische Seite hinaus, fühlen uns in die Situation unseres Kunden ein und sind uns der Tragweite von Entscheidungen bewusst.



Ausdauer und Hartnäckigkeit

- Unsere Partner haben viele M&A-Situationen erlebt, als Kunden und als M&A-Berater und wissen, wie und wann wir mit Herausforderungen und Problemen in solchen Prozessen umgehen müssen.



Interkulturelle Kompetenz

- Global Awareness und kulturelle Empathie eröffnet mehr Möglichkeiten für die Ziele unserer Klienten. Interkulturelle Verhandlungskompetenz verleiht dem cross-border Deal zum Durchbruch.



Integrität und Diskretion

- Wir sprechen offen und ehrlich mit Ihnen über Ihr Projekt – mit freiem Blick, da wir unabhängig von jedweden sonstigen Interessen sind.

Wir befinden uns nahe bei den grossen Food Märkten in der DACH-Region und international, wo es eine hohe Unternehmenskonzentration gibt.

Unsere Standorte:

ProventisPartners.
FOR WHAT TRULY COUNTS

1 Zürich

2 München

3 Köln

4 Hamburg

Unsere Standorte:



> 1.100 Deals seit 2010
> 200 Professionals.

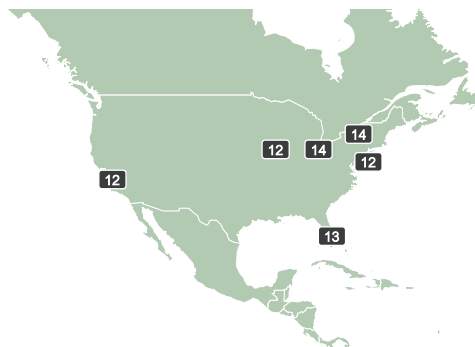
Proventis Partners ist ein wesentlicher Teil von Mergers Alliance – eine Partnerschaft von preisgekrönten M&A-Spezialisten, die qualitativ hochwertige Beratungsdienstleistungen für Unternehmen, die ein internationales Netzwerk für ihre M&A-Deals benötigen, erbringen.



Nordamerika ↔ Europa

Cross-Border M&A

- Attraktivität: Weltweit grösster Markt für Verpackungen; Zugang zu wichtigen OEMs; Nähe zu führender Forschung und Entwicklung.
- Herausforderungen: Komplexe Kaufverträge, höhere Transaktionskosten; sprachliche und kulturelle Unterschiede.
- Persönlicher Zugang zu interessanten US-Käufern; Fließende Überbrückung von sprachlichen und kulturellen Differenzen.



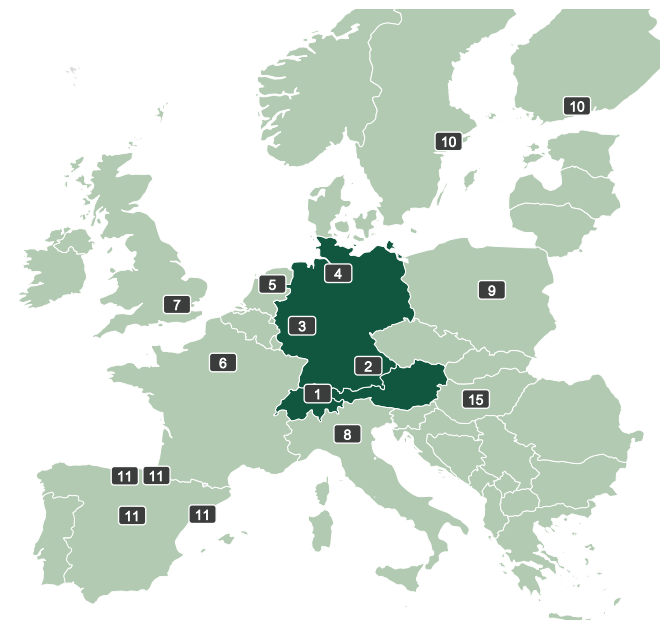
- 5 Oxeye advisors, NL
- 6 Aurignac Finance, FR
- 7 Opus Corporate Finance, UK
- 8 Ethica Corporate Finance, IT
- 9 Ipopema, PL
- 10 Experia, SE
- 11 Norgestion, ES
- 12 Dresner Partners, US
- 13 BroadSpan Capital, US
- 14 Firepower Capital, CA
- 15 Assoziiert: Absolvo, HU

Total 36 Standorte weltweit













DACH-Region ↔ Europa

Cross-Border M&A

- Attraktivität: Etablierte Unternehmen mit hoher Kaufkraft; erfolgreiche, globale Strategien für Fortführung des Zielunternehmens.
- Herausforderungen: Sprachliche und kulturelle Unterschiede im persönlichen und professionellen Umgang.
- Erfahren mit internationalen Verkäufern und Anwälten; geübt in der Steuerung von komplexen Prozessen.



Wir verfügen über weitreichende Kompetenzen im Food Packaging – und sprechen Ihre Sprache bei der Planung und Umsetzung des erfolgreichen M&A-Deals im Kontext von Food Packaging.

Marktsegmente	Unsere Packaging-M&A Experten	Erfahrungen in Subsegmenten
 <p>Rigid und Flexible Plastics Packaging / Aluminium / Converting</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Folienextrusion, Thermoforming ▪ Aluminium-Verpackungen ▪ Kunststoffspritzguss/IML ▪ Flexo-, Digital- und Tiefdruck ▪ Konfektionieren, Folienlaminieren, Verschweissen, Vakuumieren, etc. 
 <p>Kartonverpackungen / Converting</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wellpappe-Herstellung ▪ Wellpappe-Veredelung ▪ Vollpappe ▪ Karton-Veredelungen / Faltschachteln ▪ Öffnungsschutz, Sicherheits-Features, etc. 
 <p>Food-Produzenten Einzel- und Grosshandel</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fleisch/Fisch ▪ Milchprodukte ▪ Backwaren ▪ Süsswaren ▪ Obst/Gemüse ▪ Teigwaren / Pasta ▪ Getränke 
 <p>Packaging Equipment und Automation, digitale Lösungen</p>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Equipment, Systemlösungen für Food Packaging. ▪ Automatisierung/Software für Food Packaging. 

Wir nutzen unsere Kenntnis der acht Trends in der Food Packaging-Branche systematisch für M&A.

1 - Einfluss auf M&A

Konsolidierung von Endkundenindustrien, führen zu grossen M&A Deals, was den Druck auch auf M&A in der Verpackung für Food verstärkt, weil die Lieferketten gestrafft werden.



8 - Einfluss auf M&A

Portfolioüberprüfungen führen bei manchen Gruppen (Konzernen, Private Equity oder Privatunternehmen) zu einer Fokussierung auf das Kerngeschäft. Angesichts der obigen Trends und Herausforderungen entscheiden sich gewisse Konzerne, sich vom Food-Packaging Geschäft zu trennen.

2 Die **Wirtschaftlichkeit des Kunststoffrecyclings** steht auf dem Prüfstand. Erkenntnisse werden z.B. im aufkommenden europäischen Kreislaufwirtschaftsansatz aufgenommen. Kartonverpackungen sind biologisch abbaubar und recycelbar und somit ein wichtiger Teil auf dem Weg zu mehr **Nachhaltigkeit**.

3 **Gewichtsreduzierung** spielt eine immer wichtigere Rolle bei der Verpackung. Durch verringerten Materialverbrauch und vereinfachte Logistik können leichte Packaging Materialien kostengünstiger produziert werden. Geringere Wandstärken im Rigid Plastics Packaging und Fertigungsautomation spielen eine wichtige Rolle.

4 Lebensmittel müssen über einen längeren Zeitraum frisch gehalten werden. Eine **längere Haltbarkeit** soll durch die Vermeidung von Kontakt mit Feuchtigkeit, Sauerstoff, Hitze oder Bakterien erreicht werden. Lösungen im Plastics Packaging sind u.a. Hochbarrierefolien, Vakuumverpackungen und RFID-Technologie.

5 **Hitzebeständige Kunststoffe** ermöglichen Heissabfüllung. Plastics Packaging kann somit die Notwendigkeit von Konservierungsstoffen verringern, z.B. bei Fruchtsäften und Teegetränken.

6 Mehr **Vielseitigkeit bei Design und Branding** von Packaging Produkten, um Kundenbindung zu erhöhen. Ein wichtiger Enabler ist der Digitaldruck. Mit Massenindividualisierung und Rapid Prototyping können neue Produkte schnell getestet werden.

7 Einhergehend mit der zunehmenden Digitalisierung müssen Unternehmen zukünftig verstärkt in **Automatisierung** investieren. Insbesondere in Hochlohnländern in Westeuropa und Nordamerika müssen Food Packaging Unternehmen neue Lösungen finden, um weiter kompetitiv produzieren zu können.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen im Bereich Recycling und Nachhaltigkeit durch M&A dazuzukaufen.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen zur Gewichtsreduktion durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen für längere Haltbarkeit durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen im Bereich Heissabfüllung durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen im Bereich Branding und Design durch M&A zu internalisieren.

Einfluss auf M&A

Druck auf Lohnverpacker und Konverter, Innovationen der Automatisierung durch M&A zu internalisieren.

Wir haben hervorragende Beziehungen zu allen relevanten Investorengruppen.

M&A Deal-Motivation

Illustrative Beispiele



M&A Konzerne / Gruppen

- ▶ Portfoliobereinigung, z.B. Verkauf von wenig profitablen Einheiten oder Fokussierung auf bestimmte Subsektoren.
- ▶ Buy & Build, z.B. Aufbau einer neuen Division um am Wachstum des Food Packaging Marktes teilzunehmen.
- ▶ Konsolidierung durch Akquisition von Wettbewerbern.



M&A Mittelstand / KMU

- ▶ Nachfolgethematik, für den Fall dass keine Familien-interne Lösung gefunden werden kann
- ▶ Geografische Expansion, z.B. Markteintritt in ein Nachbarland, in die USA, in ein Niedrigkostenland etc.
- ▶ Zugang zu einer komplementären Technologie.
- ▶ Schnelleres Wachstum durch einer Übernahme.
- ▶ Suboptimale Grösse / Optimierung der Stückkostenstruktur durch Skaleneffekte.



M&A Private Equity

- ▶ Private Equity interessiert sich zunehmend für den Bereich Food Packaging.
- ▶ Markteintritt für neu aufgelegte Private Equity Fonds.
- ▶ Buy-outs, z.B. im Zuge einer Nachfolgethematik.
- ▶ Buy & Build, z.B. komplementäre Akquisitionen für Portfolio-gesellschaften.
- ▶ Exit von Portfoliogesellschaften.



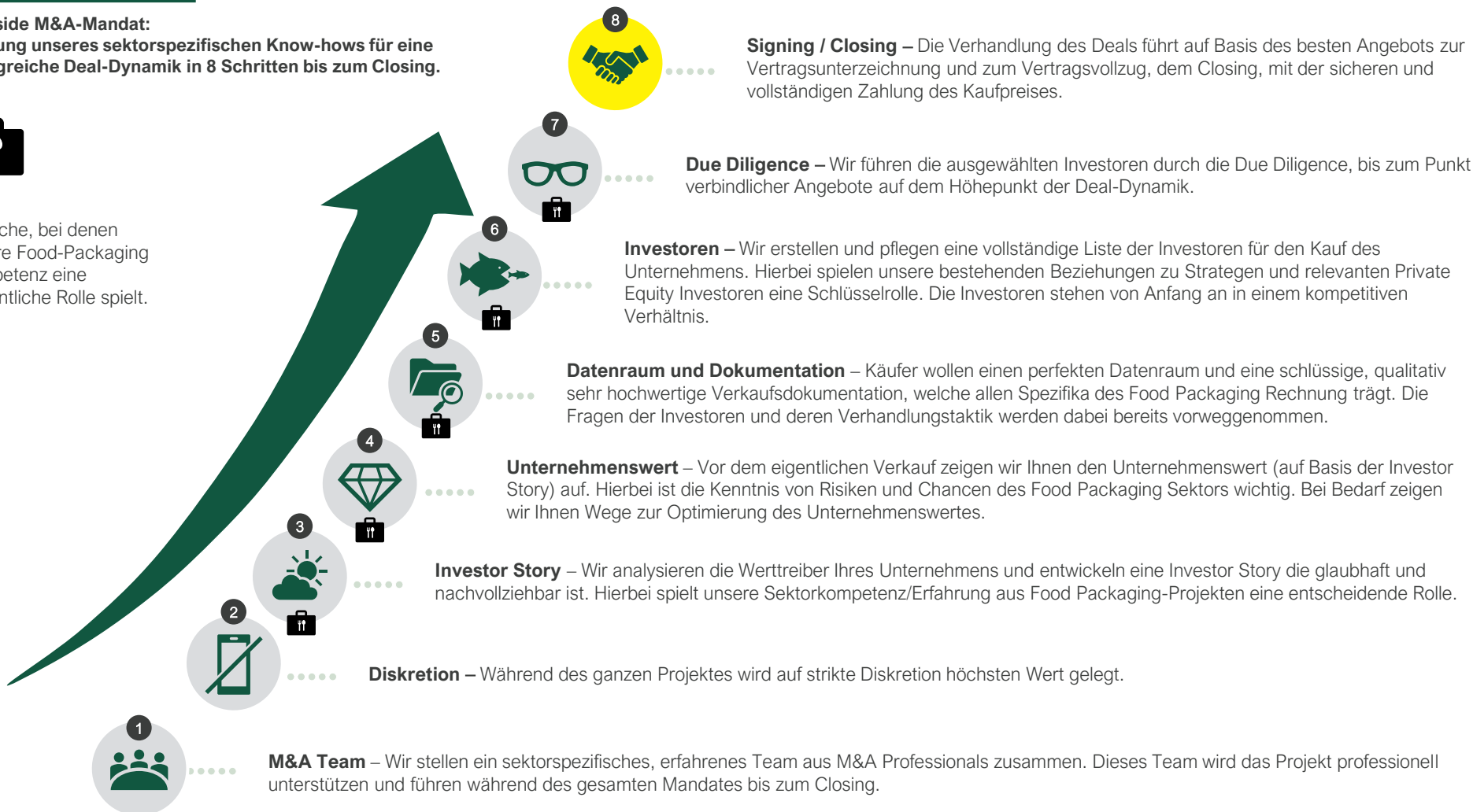
Sell-side-M&A: Unternehmensverkauf – Spin-off – Nachfolgeplanung – Private Equity Exit.

Sell-side M&A-Mandat:

Nutzung unseres sektorspezifischen Know-hows für eine erfolgreiche Deal-Dynamik in 8 Schritten bis zum Closing.



Bereiche, bei denen unsere Food-Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



Buy-side-M&A: Unternehmenskauf – Buy & Build – lokale Konsolidierung – Markteintritt – Expansion in eine andere Geographie – Ergänzung des Portfolios – Value Chain Integration.

Buy-side M&A-Mandat:

Nutzung unseres sektorspezifischen Know-hows für eine erfolgreiche Deal-Dynamik in 8 Schritten bis zum Closing.



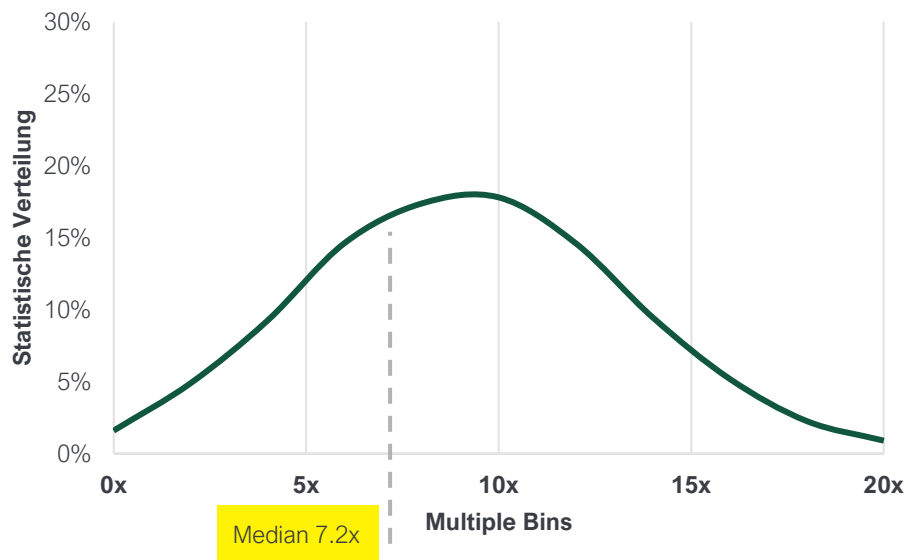
Bereiche, bei denen unsere Food Packaging Kompetenz eine wesentliche Rolle spielt.



Multiples für Unternehmen aus dem Food Packaging Segment liegen derzeit häufig zwischen 8x und 10x EV/EBITDA.

Verteilung der Trading Multiples

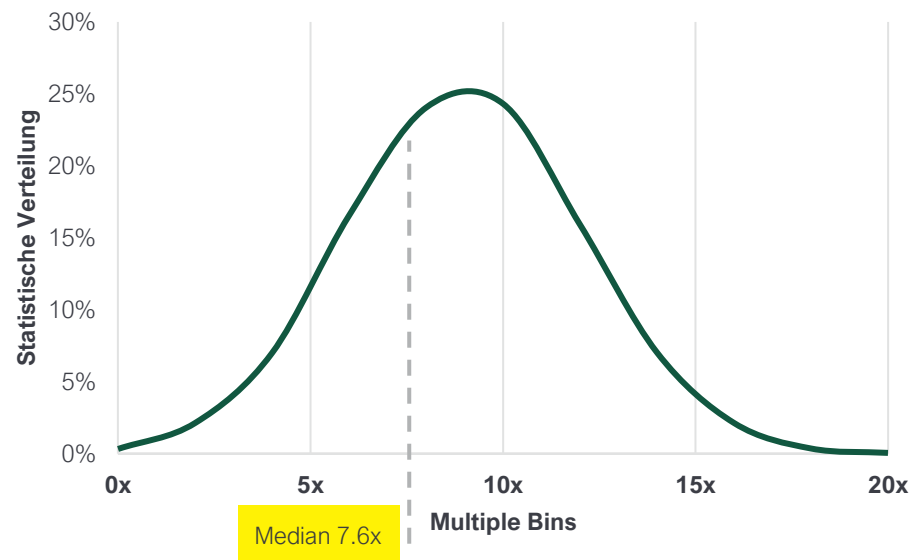
Packaging Sektor, EV/EBITDA



- ▶ Die Trading Multiples im gesamten Packaging Sektor sind ungefähr normalverteilt mit einem Durchschnitt von 8.0x und einer Standardabweichung von 4.4x EV/EBITDA.
- ▶ Unternehmen mit Aktivitäten¹⁾ im Food Packaging Segment werden häufig überdurchschnittlich bewertet:
 - 8.7x Mondi plc
 - 8.8x DS Smith Plc
 - 9.6x Mayr-Melnhof Karton AG
 - 10.9x Huhtamäki Oyj
 - 12.6x Amcor plc
 - 15.1x Stora Enso Oyj

Verteilung der Transaction Multiples

Packaging Sektor, EV/EBITDA



- ▶ Die Transaction Multiples im gesamten Packaging Sektor sind ungefähr normalverteilt mit einem Durchschnitt von 8.0x und einer Standardabweichung von 3.1x EV/EBITDA.
- ▶ Transaktionen im Food Packaging Segment erzielen teilweise überdurchschnittliche Preise:
 - 7.7x Akquisition von Kotkamills Group Oyj durch Mayr-Melnhof Karton AG
 - 10.3x Akquisition von Caraustar Industries, Inc. durch Greif Packaging LLC
 - 10.5x Akquisition von Food Packaging Einheiten in Italien, Polen und Spanien von Sirap Gema SpA durch Færch Plast A/S

Quellen: Proventis Partners Analyse, Capital IQ | 1) Die aufgelisteten Unternehmen bieten Packaging-Lösungen auch für non-Food Bereiche an oder sind Mischkonzerne.

Wir würden uns freuen, mit Ihnen persönlich in Kontakt zu treten und Sie beratend zu unterstützen.



Christoph Studinka
Office: +41 44 536 3630
Mobile: +41 79 937 0587
Email: c.studinka@proventis.com



Torben Gottschau
Office: +49 40 360 9759 30
Mobile: +49 172 4020 873
Email: t.gottschau@proventis.com



Ulrich Schneider
Office: +49 40 360 9759 33
Mobile: +49 176 6313 1987
Email: u.schneider@proventis.com

Regelmässige Publikationen zum Thema Packaging



Packaging M&A Report
Proventis Partners / Mergers
Alliance

www.mergers-alliance.com



M&A Facts Packaging
Proventis Partners

www.proventis.com