



M&A Trends im Chemiegroßhandel 2024

Konsolidierungsdruck
im Mittelstand



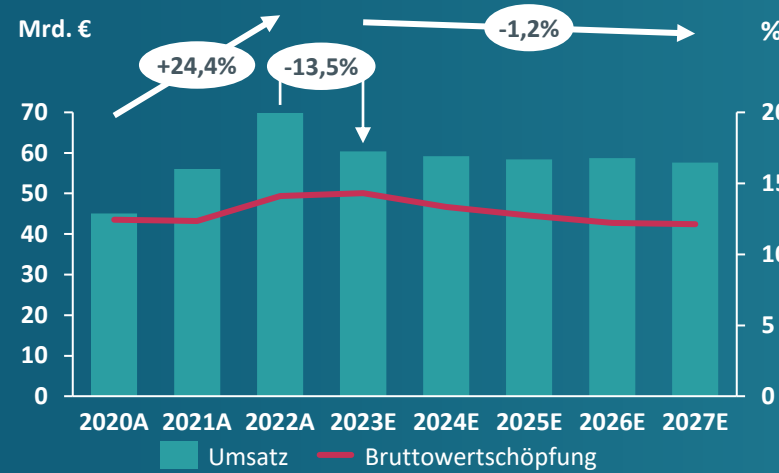
Chemiegroßhandel in Deutschland

Die Branche befindet sich im Umbruch und steht vor großen Herausforderungen

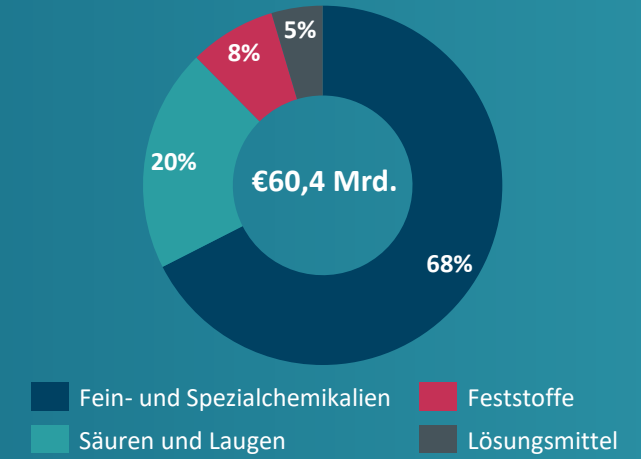
Überblick Chemiegroßhandel in Deutschland 2023

Umsatz ca. EUR 60,4 Mrd.	Mitarbeitende ~40.000
Gewinn ca. EUR 4,9 Mrd.	Unternehmen** ~3.000
Gewinnmarge 8,2%	Produkte >100.000

Umsatz (Mrd. €) & Bruttowertschöpfung (%)



Produkte & Dienstleistungen (% Umsatz 2023)



Top 5 Chemiedistributoren Deutschlands gemessen am Umsatz 2022*

Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz Mrd. EUR 2022	Mitarbeitende
Brenntag SE	Essen	19,4	<17.500
Helm AG	Hamburg	8,0	<1.500
STOCKMEIER Holding SE	Bielefeld	2,3	<2.000
OQEMA Group	Liedberg	1,7	<1.500
Biesterfeld AG	Hamburg	1,7	<1.000

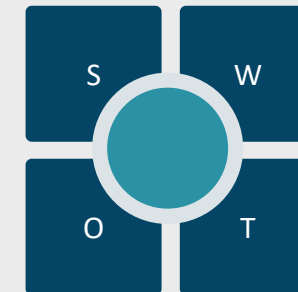
SWOT-Analyse des Chemiegroßhandels mit Fokus Deutschland

Stärken (Strengths)

- Breites Produktsortiment
- Flexibilität Abgabemengen
- Geringeres Working Capital im Vergleich zum Produzenten

Chancen (Opportunities)

- Strategische Zukäufe
- Vertriebsvereinbarungen
- Anpassung des Geschäftsmodells
- Supply Chain Optimierung
- Digitalisierung (Kostensenkung)



Schwächen (Weaknesses)

- Wettbewerbsintensiv
- Geringe Gewinnmargen (<10%)
- Hohe Transport- & Lagerkosten
- Geringer Cash Flow

Risiken (Threats)

- Hohe Energiepreise
- China Import/Absatzmarkt
- Bürokratie und Regulatorik
- Aktivistische Investoren
- Digitalisierung (Umgehung)

Quelle: Steinbeis Research, ICIS, IBIS World, FECC

* Aktuellere Daten stehen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung nicht zur Verfügung; Ausnahme Brenntag: EUR 16,8 Mrd. in 2023

** Quelle: Statistisches Bundesamt

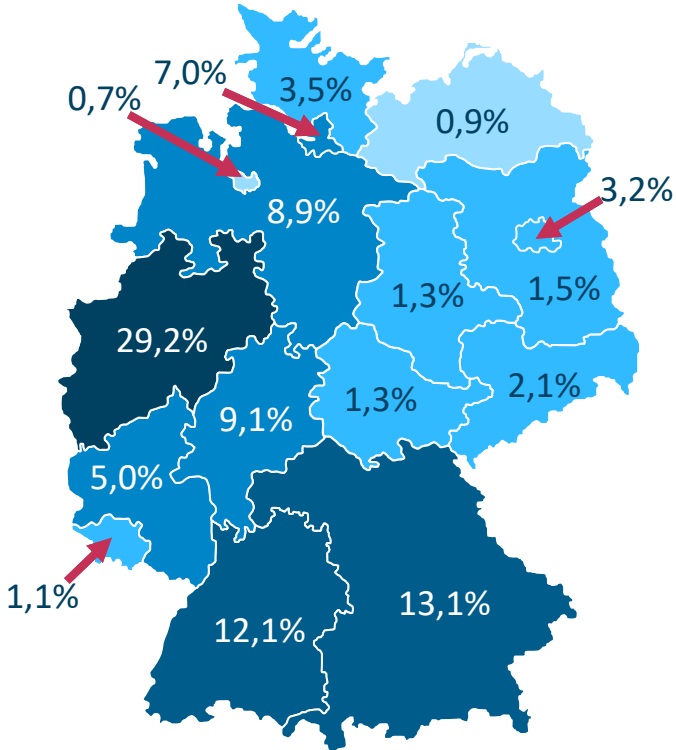
Wertschöpfungskette und Wettbewerberübersicht

Der Chemiegroßhandel, als zentrale Komponente der Wertschöpfungskette in einem fragmentierten Markt, birgt das Potenzial für eine Marktkonsolidierung

Wertschöpfungskette im Chemiegroßhandel



Unternehmenskonzentration je Bundesland



Ballungszentrum NRW aufgrund hoher Bevölkerungsdichte und lokaler Industrie.

Bayern und BaWü folgen wegen der vorherrschenden Automobilindustrie sowie bedeutenden Chemieunternehmen.

Hamburg hat die meisten Betriebe gemessen an der Bevölkerung aufgrund der Historie und des Hafens.

Wettbewerberübersicht

Großhändler mit und ohne eigene Produktion

Quelle: Steinbeis Research

Chancen



Strategische Zukäufe führen zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit und der Marktposition. Die Erweiterung der Produktpalette steigert die Attraktivität, und Kosteneinsparungen durch Skaleneffekte erhöhen die Gewinnmarge.



Die **Erweiterung von Vertriebsvereinbarungen/Partnerschaften** helfen neue Märkte zu erschließen, sich vom Wettbewerb abzuheben und Kunden an sich zu binden.



Die **Anpassung des Geschäftsmodells** zu einer distributionsfokussierten und servicebasierten Betriebsstrategie (Vor-Ort-Aktivitäten, Vendor-Managed-Inventory, Pay-per-Use-Varianten) kann die Kundenbindung langfristig erhöhen.



Die **Supply Chain Optimierung** bietet effizientere Prozesse, Kosteneinsparungen und eine verbesserte Kundenzufriedenheit durch eine schnellere und präzisere Erfüllung von Aufträgen.



Digitalisierung kann eine effizientere Bestandsverwaltung, präzisere Kundenanalyse und eine schnellere Reaktion auf Marktveränderungen ermöglichen.

Herausforderungen



Hohe Energiepreise führen zu steigenden Einkaufspreisen, die nur schwer an die Abnehmer weitergegeben werden können und führen zu sinkender Nachfrage sowie weiterem Margendruck.



Das **schwächelnde China** sorgt nicht nur beim Import von Chemikalien in Deutschland zu Lieferengpässen, sondern setzt auch als wichtiger Abnehmer aufgrund geringerer Nachfrage die Branche zusätzlichen Druck.



Bürokratie und Regulatorik in Deutschland/Europa führen aufgrund höherer Kosten in Folge von Compliance zu weiterem Margendruck, da Preise aufgrund des internationalen Wettbewerbs nicht weitergegeben werden können.



Aktivistische Investoren sorgen bei börsennotierten Unternehmen für Aufspaltungen und Einschränkungen des Managements.

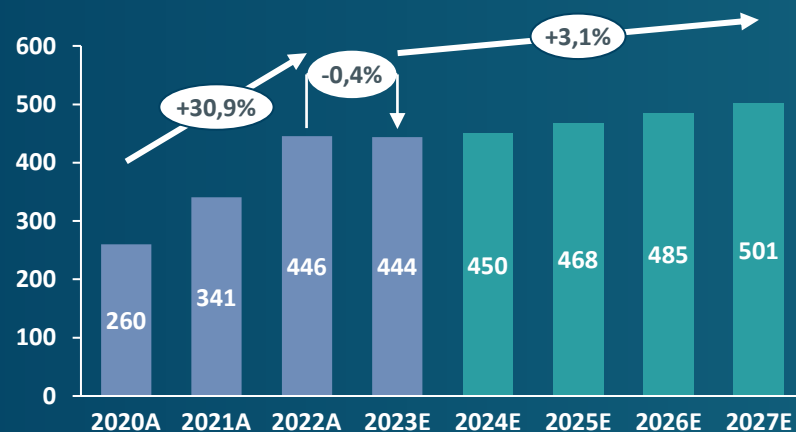


Digitalisierung birgt die Gefahr, dass Kunden die Chemiegroßhändler umgehen, um durch eCommerce beim Produzenten bessere Konditionen zu erhalten.

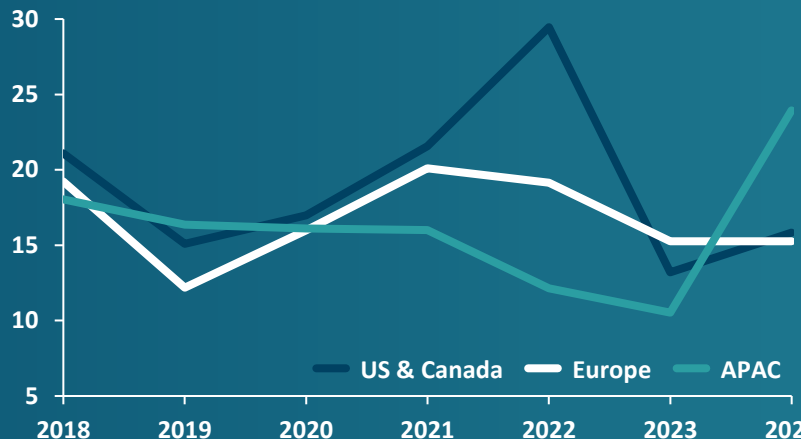
M&A Trends im globalen Chemiegroßhandel

Große Player nutzen rückläufige Bewertungen für gezielte Akquisitionen

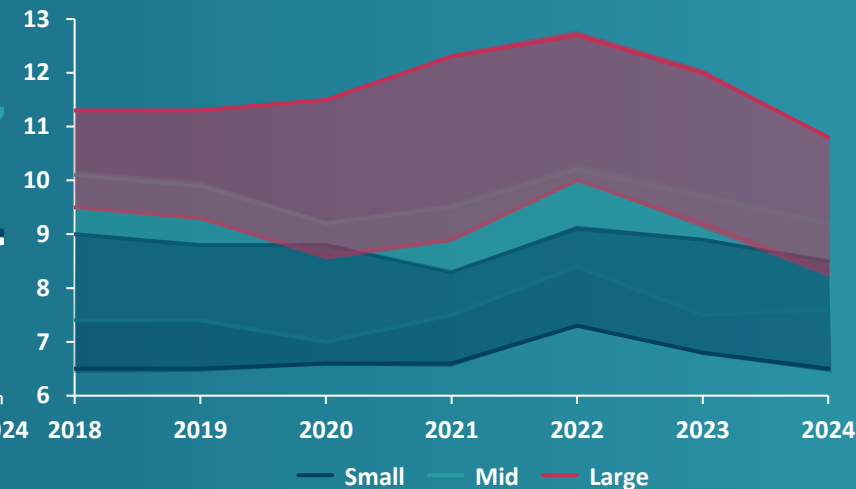
Umsatzentwicklung Chemiegroßhandel global in Mrd. €



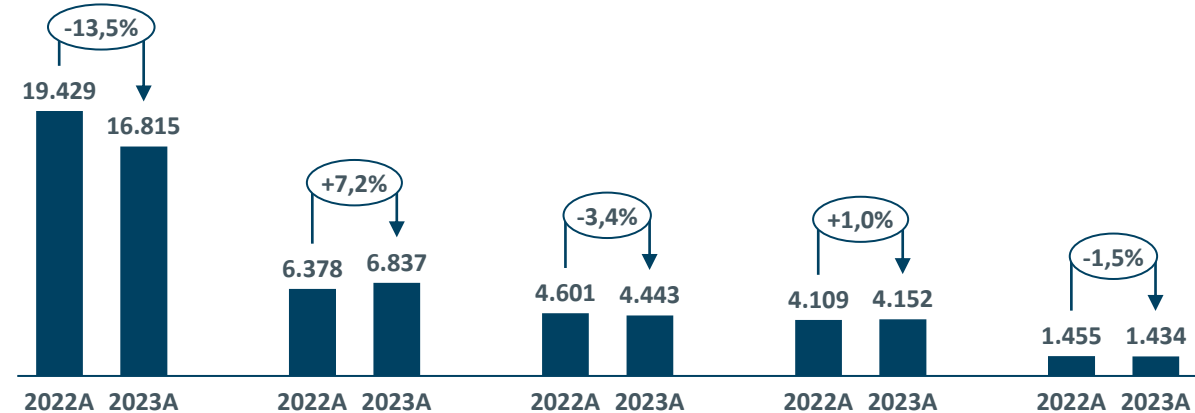
EBIT-Multiplikatoren börsennotierter Unternehmen



Min/Max EBIT-Experten-Multiplikatoren im Handel***

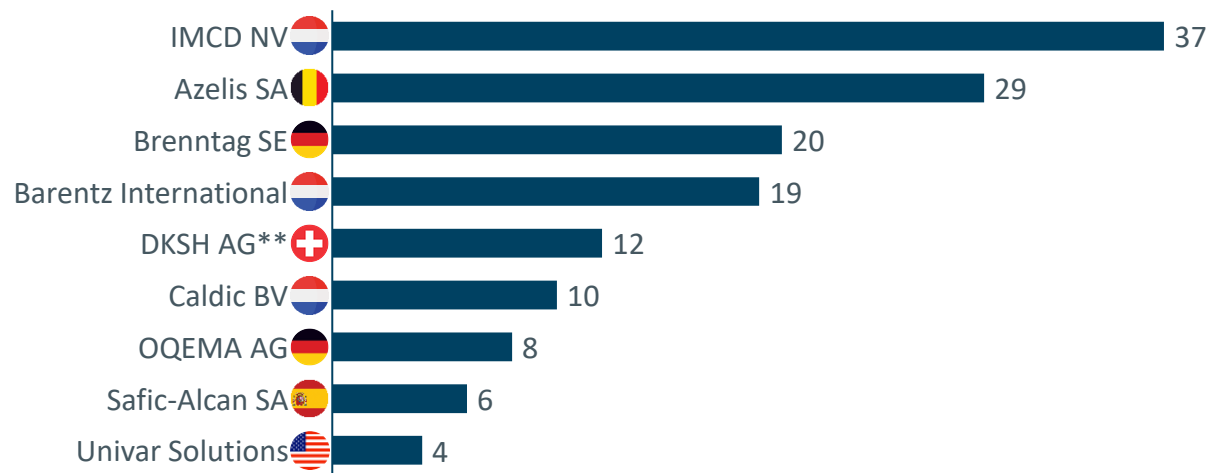


Umsatzentwicklung großer Chemedistributoren (in Mio., Währung Berichtserstattung)



- Brenntag SE
- Nagase & Co., Ltd.*
- IMCD N.V.
- Azelis Group NV
- DKSH AG**

M&A Transaktionen im Chemiegroßhandel seit 2021: Über 66% Deals fallen auf 9 Unternehmen



Quelle: Steinbeis Research, IBISWorld, Finance Magazin, Unternehmenswebseite






* Abweichendes Geschäftsjahr 03.2022 & 03.2023 in USD

** Nur Performance Materials

*** Handel & e-Commerce

Relevante M&A Transaktionen

2023 zeigte eine Zunahme an M&A-Aktivitäten im Chemiegroßhandel, die eine gründliche Vorbereitung erfordern, um erfolgreich umgesetzt zu werden

Target	Land	Käufer	Land	Datum	Target Beschreibung
 Joli Foods S.A.S.		 IMCD N.V.		27/12/2023	IMCD N.V., hat bekannt gegeben, dass IMCD Kolumbien eine Vereinbarung zur Übernahme des Vertriebsgeschäfts von Joli Foods S.A.S. unterzeichnet hat, um sein Geschäft im Bereich Lebensmittel und Ernährung sowie sein Produktportfolio zu erweitern.
 Solventis Group		 Brenntag Essentials		21/12/2023	Brenntag übernimmt die Solventis Group, ein Distributeur für Glykole und Lösungsmittel in Antwerpen und dem Vereinigten Königreich. Die Akquisition stärkt Brenntags Position global sowie regional und verbessert das Nachhaltigkeitsprofil.
 André Koch AG		 Axalta Coating Systems Ltd.		30/09/2023	Axalta, ehemals Teil des Chemiekonzerns DuPont, übernahm die André Koch AG für EUR 102 Millionen. Die André Koch AG ist mit den Axalta-Marken Standox, Spies Hecker und Syrox führende Lieferantin für Autoreparaturlacke in der Schweiz.
 Aik Moh Group		 Brenntag Essentials		23/03/2023	Mit der Akquisition stärkt Brenntag das lokale und regionale Distributionsnetzwerk in APAC und erweitert sein Mischungs-Service. Ziel ist die Markposition als Anbieter von Mehrwertdienstleistungen und als Vertriebspartner weiter ausbauen.
 Stera Chemicals SRL		 OQEMA Gruppe		17/03/2023	Die Übernahme des Rumänischen Chemiehändlers Stera Chemicals ist ein Meilenstein für OQEMA, um die Kunden in Südosteuropa mit einem erweiterten Produktsortiment besser bedienen zu können.
 Univar Solutions Inc.		 Apollo Global Management, Inc.		14/03/2023	Im März 2023 übernimmt Apollo Global Management die Univar Solutions, für einen Kaufpreis von EUR 7,3 Mrd. Apollos Ziel ist das organische und unorganische Wachstum des Unternehmens weiter voranzutreiben.
 Orange Chemicals Limited		 IMCD N.V.		28/02/2023	Orange Chemicals Ltd, ein Vertriebsunternehmen für Leistungschemikalien im Vereinigten Königreich und in Irland. Durch den Zusammenschluss kann IMCD sein Kundenangebot erweitern und damit seine Wachstumsambitionen beschleunigen
 Univar Solutions Inc.		 Brenntag GmbH		Keine Übernahme	Brenntag kündigte Ende 2022 Gespräche über eine mögliche Übernahme von Univar Solutions an. Durch Druck des aktivistischen Investors PrimeStone beendete Brenntag die Gespräche am 02. Januar 2023.

Quelle: Capital IQ, Chemical Distributor

Strategische Partnerschaften

Deutsche Chemiegroßhändler knüpfen derzeit zahlreiche strategische Partnerschaften, die spannende Möglichkeiten zur Wachstumsförderung und Stärkung der Widerstandsfähigkeit bieten können

Chemiegroßhändler	Land	Produzenten	Land	Datum	Beschreibung
 NORDMANN Nordmann, Rassmann GmbH		 Lubrizol Corporation / Berkshire Hathaway		09/01/2024	Nordmann baut seine Partnerschaft mit Lubrizol Life Science im Bereich Personal Care aus. Ab Januar 2024 vertreibt Nordmann Lubrizols Portfolio an Spezialchemikalien für Kosmetikanwendungen in Deutschland.
 OQEMA Gruppe		 Synthomer plc		20/12/2023	Die erweiterte Partnerschaft mit Synthomer wird die Position von OQEMA auf dem polnischen Markt stärken, indem es ein umfangreiches Produktportfolio unter diversen Handelsnamen anbieten kann.
 Brenntag GmbH		 Zeochem LLC		14/11/2023	Durch diese erweiterte Partnerschaft wird das pharmazeutische Portfolio von Brenntag um hochleistungsfähige Chromatographie-Kieselgele erweitert, die den Kunden in EMEA hochmoderne Aufreinigungslösungen bieten.
 NORDMANN Nordmann, Rassmann GmbH		 Uviva Technologies GmbH / Grillo – Gruppe		18/09/2023	Der international tätige Chemiedistributor Nordmann hat eine strategische Zusammenarbeit mit Uviva technologies in Frankreich auf dem Gebiet von innovativen Zinkoxid-Lösungen für Körperpflege begonnen.
 TER Chemicals DISTRIBUTION GROUP TER Chemicals GmbH & Co. KG		 Heubach Group		16/08/2023	Ter Chemicals und Heubach haben die Zusammenarbeit um anorganische Buntpigmente, Korrosionsschutzpigmente und Pigmentpräparationen in Deutschland und Österreich erweitert.
 HARKE HARKE Chemicals GmbH		 Green Bioactives Ltd.		13/07/2023	Im Rahmen dieser Zusammenarbeit wird die Life-Sciences-Division des Chemiedistributors Harke den Inhaltsstoff zusammen mit verwandten Produkt- und Formulierungslösungen in verschiedenen Ländern in Mittel- und Osteuropa anbieten.
 KRAHN Krahn Chemie GmbH		 Shrieve Chemical		10/04/2023	Krahn ist Hauptdistributionspartner für die Spezialprodukte von Shrieve wie HVAC&R-Kompressorschmierstoffe, Polyalkylenglykol-Basisflüssigkeiten und Kraftstoffadditive in Europa und Israel
 BTC Chemical Distribution BTC Europe		 Sudarshan		10/03/2023	Die Unternehmen haben eine Vereinbarung über den Vertrieb von organischen und anorganischen Pigmenten sowie Effektpigmenten in Europa unterzeichnet

Quelle: Capital IQ, Chemical Distributor



Bekim Asani
Partner
+49 177 215 5206
asani@steinbeis-finance.de

Experte für M&A und Unternehmensnachfolgen im Mittelstand mit Fokus auf Handel, Logistik und Unternehmensfinanzierungen



Daniel Möhrke
Partner
+49 172 734 2287
moehrke@steinbeis-finance.de

Experte für M&A und Unternehmensnachfolgen im Mittelstand mit umfangreicher Transaktionsexpertise (Industrials und technischer Handel)



Magnus Höfer
Partner & Branchenexperte
+49 152 3627 0163
hoefer@steinbeis-finance.de

Erfahrener M&A Berater und Industrieexperte mit operativer Erfahrung im internationalen Mineralöl- und Pharmagroßhandel als CEO bzw. Geschäftsführer bei GEHE, Kwizda und UTA



Dr. Oliver Arendt
Beirat
+32 474 816 310
arendt@steinbeis-finance.de

Kürzlich abgeschlossene Beratungsprojekte für zwei führende, deutsche Chemiedistributoren und Industrieexperte durch frühere leitende Positionen in der Chemieindustrie, z.B. Bayer, BASF, Solvay und Aliaxis

Main Tower, Neue Mainzer Str. 52-58, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland | info@steinbeis-finance.de | www.steinbeis-finance.de
Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Karlsruhe | Köln | Berlin | Wien (AT) | Zürich (CH)

*Maßgeschneiderte und ganzheitliche
Transaktionsberatung
von Unternehmern für Unternehmer*

- » 16 Senior-Partner
- » 9 Standorte
- » Internationales Netzwerk

*Persönliche Kontakte zu den
Entscheidern auf allen Ebenen*



- » Unternehmensverkauf
- » Unternehmenskauf
- » Transaktionsstrategie
- » Kapitalstrukturierung



*Erfahrenes Team mit umfangreicher
Branchen- und Produktexpertise*

Kernkompetenz im **Mittelstand** mit Fokus auf
inhabergeführte Unternehmen

Weit über **200 Transaktionen** der
Partner in den letzten Jahren



Aktive Kooperationen
mit Anwälten, Banken, Beratern,
Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern
und Investoren



Langjährige Erfahrung in der
**systematischen Prozess- und
Projektführung** über alle
Unternehmenszyklen

Umfassendes Know-how in **Verhandlungsführung
und -psychologie**

Steinbeis steht für **Vertrauen** und
bietet breites **technologisches Know-
how**