

Hersteller von hochwertigem schwarzem Kaviar



MERGERSCORP

Hersteller von hochwertigem schwarzem Kaviar

Das Unternehmen ist ein etablierter, vertikal integrierter Hersteller und weltweiter Vertreiber von hochwertigem schwarzem Kaviar und steuert alle Bereiche von der Störzucht über die spezialisierte Verarbeitung bis hin zum internationalen Vertrieb über verschiedene Kanäle. Durch die Kombination eigener Aquakulturanlagen mit einer direkten weltweiten Vermarktung hat das Unternehmen eine skalierbare Plattform aufgebaut, die weltweit führende Gastronomiebetriebe, Einzelhandelspartner und Endverbraucher beliefert.

Gestützt auf eine konsequente Umsetzung – die sich in **einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 75 % zwischen 2022 und 2025** widerspiegelt – erzielte das Unternehmen im Jahr 2025 **einen Umsatz von über 4 Mio. Euro** und lieferte rund **8,5 Tonnen** Kaviar in **52 Länder**.

Um zusätzliche Margen in den Bereichen Verarbeitung und Vertrieb zu erzielen, sich langfristig Biomasse zu sichern und die geschäftliche Expansion zu beschleunigen, nimmt das Unternehmen **Wachstumskapital in Höhe von 4,7 Millionen Euro** auf, um eine gezielte vertikale Integration sowie den Erwerb von Vermögenswerten voranzutreiben.

TARGET PRICE

\$ 4,700,000

GROSS REVENUE

\$ 4,000,000

EBITDA

\$ 100,000

BUSINESS TYPE

Beverage

COUNTRY

Spanien

BUSINESS ID

L#20261132

Operative und finanzielle Highlights

- **Starke Umsatzentwicklung:** Im Geschäftsjahr 2025 wurde **ein Umsatz von über 4,0 Mio. €** erzielt, was einer **durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 75 %** im Zeitraum von 2022 bis 2025 entspricht.
- **Globale Präsenz und Anerkennung durch namhafte Unternehmen:** Direktvertrieb in **52 Ländern**, gestützt auf namhafte Großkunden wie beispielsweise **Qatar Airways**.
- **Ausgewogener, mehrkanaliger Vertriebsmix:**
 - **HORECA (60 %):** Das Kerngeschäft, das Luxushotels, gehobene Restaurants und Premium-Flugcatering beliefert.
 - **Einzelhandel (25 %):** Etablierte Präsenz in hochwertigen Fachgeschäften, Feinkostgeschäften und Luxus-Lebensmittelabteilungen von Kaufhäusern.
 - **B2C Online (15 %):** Ein rasch wachsender digitaler Direktvertriebskanal, der hohe Bruttomargen und eine starke Wiederkauftrate erzielt.
- **Plattform für kontinuierliche Produktion:** Dank fortschrittlicher Zuchtbedingungen sind die Produktion und Ernte von Stören das ganze Jahr über möglich, wodurch saisonale Engpässe vermieden und eine stetige Versorgung gewährleistet werden.

Kernkompetenz-Positionierung

- **Erhebliche Markteintrittsbarrieren:** Die Produktion **von** schwarzem Kaviar erfordert mehrjährige Reifungszyklen der Störe (in der Regel 7 bis 10 Jahre bis zur Ernte reif), komplexe aquakulturelle Verfahren sowie die Einhaltung strenger internationaler Vorschriften (CITES), was starke Wettbewerbsvorteile gegenüber neuen Marktteilnehmern schafft.
- **Positionierung im High-End-Markt:** Das Unternehmen ist ausschließlich im Segment der Luxus-Gourmetprodukte tätig und verfügt über eine nachgewiesene Preisgestaltungsmacht über verschiedene Vertriebskanäle hinweg sowie über eine hohe Markenglaubwürdigkeit.
- **Bedeutende Möglichkeit zur Insourcing-Maßnahme:** Das Unternehmen lagert derzeit etwa **50 % seines Produktionsvolumens** an externe Partner aus. Die Internalisierung dieser Volumina durch gezielte Akquisitionen bietet einen klaren, risikoarmen Fahrplan für die sofortige Erzielung von Margen und eine umfassende Qualitätskontrolle.

Wachstums- und Kapitaleinsatzstrategie

Das Unternehmen hat eine klare Strategie festgelegt, die auf eine **Steigerung der Eigenkapitalbewertung um das 3,0-Fache über einen Zeitraum von neun Jahren** abzielt, wobei der Schwerpunkt der Kapitalallokation auf vier Schlüsselinitiativen liegt:

1. **Insourcing in der Lieferkette:** Erwerb von in Betrieb befindlichen Fischzuchtbetrieben und ausgewachsenem Vieh als Ersatz für die Beschaffung durch Dritte, um die Margen entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu sichern und biologische Versorgungsrisiken zu mindern.
2. **Expansion in Mittel- und Osteuropa:** Durchführung gezielter Akquisitionen von bestehenden Aquakulturanlagen in kosteneffizienten Märkten Mittel- und Osteuropas, um die Biomassekapazität zu attraktiven Bewertungen auszubauen.
3. **Kapazitäts- und Effizienzoptimierung:** Investitionen in bestehende Produktionsanlagen zur Modernisierung der Infrastruktur, zur Verbesserung der Ausbeute und zur Steigerung des Verarbeitungsdurchsatzes.
4. **Kommerzielle Skalierung:** Der Marktanteil im HORECA-Bereich soll weltweit ausgebaut werden, während das margenstarke Online-Geschäft mit Direktverkäufen an Verbraucher aggressiv ausgebaut wird.

Transaktionsübersicht und nächste Schritte

Das Unternehmen strebt eine **Eigenkapitalbeteiligung in Höhe von 4,7 Millionen Euro für eine Minderheitsbeteiligung** an und ist offen für strategische Branchenakteure und Finanzinvestoren, die in der Lage sind, die langfristige internationale Expansion zu unterstützen.

Die Erlöse werden direkt in M&A-Maßnahmen im Bereich der vorgelagerten Aquakultur, in die Modernisierung von Anlagen sowie in die weltweite Ausweitung des kommerziellen Betriebs fließen. Detaillierte Betriebsmodelle, geprüfte historische Finanzdaten und Transaktionsunterlagen stehen qualifizierten Investoren nach

Page 2 of 3

Unterzeichnung einer standardmäßigen Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) im virtuellen Datenraum (VDR) zur Verfügung.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM