

Kanadischer Einzelhandel stoppt 47-Milliarden-Angebot für 7-Eleven

Der kanadische Einzelhändler Alimentation Couche-Tard hat am Donnerstag sein 47 Milliarden US-Dollar schweres Angebot zum Erwerb von Seven & i Holdings zurückgezogen. Der Grund dafür war das Fehlen eines konstruktiven Dialogs seitens des japanischen Einzelhändlers. Ende eines potenziellen Übernahme-Investments Dieser überraschende Schritt beendet, was die größte ausländische Übernahme eines japanischen Unternehmens hätte werden können. Der …



Der kanadische Einzelhändler Alimentation Couche-Tard hat am Donnerstag sein 47 Milliarden US-Dollar schweres Angebot zum Erwerb von Seven & i Holdings zurückgezogen. Der Grund dafür war das Fehlen eines konstruktiven Dialogs seitens des japanischen Einzelhändlers.

Ende eines potenziellen Übernahme-

Investments

Dieser überraschende Schritt beendet, was die größte ausländische Übernahme eines japanischen Unternehmens hätte werden können. Der Betreiber von Circle K, Couche-Tard, verfolgte mit dieser Akquisition das Ziel, einen globalen Giganten im Bereich der Convenience Stores zu schaffen, hinter dem die Marke 7-Eleven steht.

Kritik an mangelnder Kooperation

In einem Schreiben an den Vorstand äußerte Couche-Tard: „Es gab kein ernsthaftes oder konstruktives Engagement von 7 & i, das den Fortgang irgendeines Vorschlags erleichtert hätte, entgegen der öffentlich getätigten Aussagen von Vertretern des Unternehmens.“ Weiterhin hieß es: „Vielmehr haben Sie eine kalkulierte Kampagne der Verschleierung und Verzögerung betrieben, was den Aktionären von 7 & i erheblichen Schaden zufügt.“

Reaktionen von Seven & i und den Märkten

Seven & i reagierte in einer Stellungnahme und bedauerte die Entscheidung von Couche-Tard: „Obwohl wir enttäuscht über die Entscheidung von ACT sind und nicht mit den zahlreichen Fehldarstellungen einverstanden sind, sind wir nicht überrascht.“

Seven & i wird als Testfall für die Offenheit der japanischen Wirtschaft gegenüber ausländischen Übernahmen betrachtet. Der Rückzug von Couche-Tard erfolgte, nachdem Nippon Steel erfolgreich US Steel in einer umstrittenen Transaktion über 14,9 Milliarden US-Dollar erwerben konnte. In der Folge fielen die Aktien von Seven & i in den morgendlichen Handelstunden in Tokio um 9 %.

Investorenmeinungen und zukünftige Pläne

Manoj Jain, Mitgründer und Co-CIO des in Hongkong ansässigen Unternehmens Maso Capital, äußerte sich enttäuscht über die fehlende Bereitschaft zur Zusammenarbeit seitens von Seven & i: „Wir glauben, dass in einer Kombination erheblicher Wert realisiert werden kann und haben dieses Anliegen dem Management und dem Vorstand vorgetragen.“

Im vergangenen Jahr erhöhte Couche-Tard sein Angebot auf etwa 47 Milliarden US-Dollar und bot im März an, das Angebot zu steigern, sofern das japanische Unternehmen kooperierte und weitere finanzielle Informationen preisgab. Couche-Tard arbeitete auch an einem Verkaufsplan für Geschäfte, um einige regulatorische Hürden abzubauen.

Alternative Vorschläge und zukünftige Strategien

Couche-Tard war der Überzeugung, dass eine vollständige Fusion der beiden Unternehmen den Shareholder Value maximieren würde, hatte allerdings auch alternative Optionen geprüft. So schlug der Einzelhändler vor, alle Geschäfte von 7 & i außerhalb Japans und 40 % des Geschäfts in Japan zu übernehmen, wo Convenience Stores eine wichtige Rolle als Infrastruktur während Naturkatastrophen spielen.

„Wir sind ohne ein tieferes und echtes Engagement der Führung von 7 & i und des Sonderausschusses nicht in der Lage, diese Kombination effektiv weiterzuverfolgen“, heißt es in dem Schreiben.

Zukunft von Seven & i

Seven & i schlug vor, sein internationales Geschäft an Couche-Tard zu verkaufen, um im Gegenzug eine Beteiligung am kanadischen Einzelhändler zu erhalten. Ein solches Geschäft würde jedoch „den erheblichen Aufschlag, der Ihren Aktionären in unseren Transaktionsvorschlägen angeboten wurde, nicht

realisieren“, betonte Couche-Tard.

Seven & i, dessen erster ausländischer CEO, Stephen Dacus, seine Rolle im Mai antrat, sieht sich intensivem Druck ausgesetzt, die schwachen Erträge zu verbessern und zu beweisen, dass das Unternehmen unabhängig wachsen kann. „Wir bleiben voll und ganz unserem eigenständigen Wertschöpfungsplan verpflichtet, den wir parallel verfolgen“, erklärte Seven & i.

Der Einzelhändler kündigte ein Aktienrückkaufprogramm an, veräußert nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte und plant die Notierung seines nordamerikanischen Convenience-Store-Geschäfts. Ein Investor bei Seven & i, der anonym bleiben wollte, kommentierte: „Es zeigt, dass man den Prozess hinauszögern kann, um nicht übernommen zu werden. Angesichts der langen Dauer des Prozesses von Couche-Tard kann ich mir nicht vorstellen, dass jemand anderes ein Gebot abgeben wird.“

Details

Besuchen Sie uns auf: die-nachrichten.at