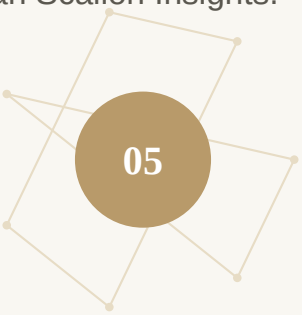
SCALION

SCALION INSIGHTS • RAPPORTAGE

Kapitaal zoekt zekerheid *M&A in de Europese consumentenmarkt*

Wat de nieuwste PwC-cijfers over fusies en overnames in retail, consumentengoederen en leisure betekenen voor kansen, risico's en marktontwikkeling: een analyse van Scalion Insights.



Scalion Research & Advisory | Augustus 2026
Gebaseerd op: PwC, Consumer Markets M&A Deals Newsletter EMEA, juni 2026.

IN HET KORT

De belangrijkste cijfers uit de newsletter

PwC volgt maandelijks de fusie- en overnamemarkt in retail, consumentengoederen en leisure in Europa, het Midden-Oosten en Afrika (EMEA). Ondanks geopolitieke spanningen rond de Straat van Hormuz en aanhoudend hoge financieringskosten trekt de dealactiviteit merkbaar aan.

1.148
Fusies en overnames in retail, consumer en leisure in EMEA over de laatste twaalf maanden

121
Deals in mei 2026 alleen al, 23 meer dan in dezelfde maand vorig jaar

€37,1 mld.
Grootste deal van de laatste twaalf maanden: Unilevers foodtak naar McCormick & Co

20
Deals in Accommodation, de actiefste sector van mei 2026

17,2x
Hoogste EV/EBITDA-multiple over alle sectoren: Online Marketplaces (LTM)

2,25%
ECB-rente na de verhoging in reactie op de energieschok

Bron: PwC, zie bronvermelding

CONTEXT

Een markt die leert leven met geopolitieke schokken

Het in juni gesloten akkoord tussen de Verenigde Staten en Iran opent een venster van zestig dagen, al blijven de spanningen hoog. De olieprijs is scherp gedaald, maar doordat de wereldwijde voorraden uitgeput zijn, wordt een structureel hogere prijsbodem verwacht. De ECB verhoogde de rente naar 2,25 procent als directe reactie op de energieschok, met een eurozone-inflatie van 3,2 procent. Ondertussen blijft merkloyaliteit in Europa afkalven: consumenten stappen steeds vaker over op prijs, en private labels winnen verder terrein.

Mei 2026 bracht meer stabiliteit: de inflatie in de eurozone bleef dicht bij de ECB-doelstelling van 2 procent en de rente werd ongewijzigd gelaten na de verlagingen van eind 2025. In Nederland verbeterde het consumentenvertrouwen verder, gesteund door stijgende reële lonen en een sterke arbeidsmarkt, al blijven shoppers voorzichtig met hun uitgaven. Amerikaans-Europese handelsspanningen (vooral rond tarieven op voedsel en consumentengoederen) vertragen sommige grensoverschrijdende deals, terwijl lagere energieprijzen en soepelere ketens de marges helpen herstellen.

Bron: PwC, zie bronvermelding

MARKTBEELD

Middenmarkt trekt aan, cyclische segmenten blijven achter

Kleinere verwachtingskloven tussen koper en verkoper, voorspelbaardere financiering en ruim beschikbaar kapitaal drijven een actievere middenmarkt, met sterke belangstelling voor food & beverage,

health & wellness en premium D2C-merken. Tegelijk blijven cyclischere segmenten zoals non-food retail en casual dining onder druk, met kansen voor carve-outs en waardedeals tot gevolg. Aanhoudende interesse van Britse, Scandinavische en Noord-Amerikaanse kopers in Nederlandse activa bevestigt de rol van Nederland als aantrekkelijke toegangspoort tot de Europese consumentenmarkt.

Waarderingsmultiples per sector (EV/EBITDA, LTM)



Spreiding in waarderingsmultiples van 7,8x voor Grocery Retail tot 17,2x voor Online Marketplaces (LTM), een indicatie van hoe uiteenlopend de markt sectoren beloont.

Deze spreiding in waarderingsmultiples laat zien hoe uiteenlopend de markt sectoren beloont, en waarom sector-timing minstens zo belangrijk is als timing van de markt als geheel.

Onder de opvallende deals van de afgelopen periode: de volledige overname van JDE Peet's NV door Keurig Dr Pepper, de overname van PPHE Hotel Group door Fattal Holdings, en dichter bij huis de Nederlandse deals rond Tuinland (naar Ranzijn tuin & dier) en TravelSpirit BV (naar Vortex Capital Partners).

Bron: PwC, zie bronvermelding

KANSEN & RISICO'S

Wat dit marktbeeld aan mogelijkheden en aandachtspunten biedt

Voor kopers, verkopers en investeerders in consumentgerichte sectoren biedt de huidige markt zowel duidelijke openingen als scherpe risico's. Onderstaande tabel geeft een snel overzicht; de toelichting volgt eronder.

KANSEN	RISICO'S
Middenmarkt-dealflow versnelt door kleinere verwachtingskloof	Aanhoudend hoge cost of capital drukt financieringsstructuren
Food & beverage en health & wellness blijven gewild	Hormuz-spanningen kunnen energieprijzen snel doen omslaan
Nederland bevestigt rol als Europese toegangspoort	VS-EU handelstarieven vertragen grensoverschrijdende deals

Carve-outs bieden instap tegen lagere multiples	Erodering merkloyaliteit zet druk op gevestigde waarderingen
Mogelijke dealflow-boost in H2 2026 bij aanhoudend bestand	Cyclische retail- en foodservicesegmenten blijven kwetsbaar
Reshoring wordt een structureel grotere dealdriver	Grote spreiding in multiples vraagt scherpe sectorkeuze

Kansen en risico's in de Europese consumenten-M&A-markt naast elkaar.

KANSEN NADER TOEGELICHT

Kansen

- Middenmarkt-momentum: kleinere verwachtingskloven en voorspelbaardere financiering maken juist het middensegment van de markt op dit moment het meest liquide voor deals.
- Structureel gewilde segmenten: food & beverage, health & wellness en premium D2C-merken trekken aanhoudend kapitaal aan, ook in een verder voorzichtige markt.
- Nederland als toegangspoort: aanhoudende interesse van Britse, Scandinavische en Noord-Amerikaanse kopers maakt Nederlandse consumer-activa structureel in trek.
- Waarde in cyclische segmenten: druk op non-food retail en casual dining creëert instapmogelijkheden voor wie bereid is te herstructureren.

RISICO'S NADER TOEGELICHT

Risico's

- Cost of capital blijft hoog: ondanks stabielere rentes blijft financiering duurder dan voor de energieschok, wat dealstructurering bemoeilijkt.
- Geopolitieke breekbaarheid: het bestand rond de Straat van Hormuz is voorlopig, en een nieuwe escalatie kan energieprijzen en marges snel weer onder druk zetten.
- Handelsspanningen: Amerikaans-Europese tarieven op voedsel en consumentengoederen blijven grensoverschrijdende deals vertragen.
- Waarderingsspreiding: het verschil tussen 7,8x en 17,2x EV/EBITDA tussen sectoren maakt generieke sectorwedden riskant zonder gedegen due diligence.

Bron: PwC, zie bronvermelding

BUSINESS CASE

Financiële mogelijkheden: wat zit erachter?

De PwC-newsletter rapporteert dealvolumes, -waarden en waarderingsmultiples, geen voorspellingen. Toch zijn er duidelijke financiële aanknopingspunten te herleiden uit de cijfers:

- Liquiditeit is aantoonbaar aanwezig: 1.148 deals over twaalf maanden in een tijd van geopolitieke onzekerheid laat zien dat kapitaal beschikbaar blijft voor de juiste proposities.
- Multiple-spreiding biedt sturingsruimte: het verschil tussen sectorwaarderingen (7,8x tot 17,2x EV/EBITDA) maakt gerichte sectorrotatie een reële strategie voor kapitaalallocatie.
- Dalend PE-volume vraagt scherpere proposities: het aantal private-equitydeals in food, retail en leisure daalde van 61 in Q3 2025 naar 34 in Q2 2026. Kapitaal wordt selectiever, dus onderscheidend vermogen telt zwaarder.
- Premium- en gezondheidsmerken houden hun multiple-premie vast tegenover cyclische retailsegmenten, wat een verdedigbare positionering oplevert voor wie in dat segment opereert of investeert.

Voor organisaties die dit willen vertalen naar een eigen strategie: gebruik de sectorspreiding als kompas voor timing, en behandel de genoemde mechanismen als richtinggevend, niet als garantie voor een specifieke deal.

MARKTONTWIKKELING

Waar staat de markt, en waar gaat dit heen?

- Nederland als Europese schakel: aanhoudende buitenlandse belangstelling bevestigt de positie van Nederland als toegangspoort voor consumer-investeringen in Europa.
- Van kortcyclisch naar structureel: reshoring, structureel hogere energieprijzen en geopolitieke herioriëntatie van ketens worden blijvende dealdrijvers in plaats van tijdelijke uitschieters.
- Private label herschikt de concurrentieverhoudingen in food en retail, wat de aantrekkelijkheid van gevestigde merken versus eigen-merkstrategieën verandert.
- Verwachte versnelling in H2 2026: mocht het bestand tussen de VS en Iran standhouden, dan kan meer voorspelbaarheid in energieprijzen dealflow die nu wordt uitgesteld, alsnog vrijmaken.

Bron: PwC, zie bronvermelding

CONCLUSIE

Wat betekent dit voor jouw organisatie?

De Europese consumentenmarkt laat zien dat geopolitieke onzekerheid en actieve dealmaking elkaar niet uitsluiten: 1.148 deals in twaalf maanden, waarvan 121 in mei 2026 alleen al, wijzen op een markt die leert manoeuvreren rond schokken in plaats van stil te vallen.

Voor kopers en verkopers in retail, consumentengoederen en leisure betekent dit: kies sector en timing bewust op basis van de multiple-spreiding, benut Nederland's rol als toegangspoort, en behandel cyclische druk als kans voor waardecreatie in plaats van reden om af te wachten.

Overweeg je een acquisitie, verkoop of herstructurering in consumer, retail of leisure? Scalion denkt graag mee over timing en sectorkeuze. www.scalion.nl.

Bronvermelding: deze rapportage is een analyse en samenvatting door Scalion, gebaseerd op PwC, Consumer Markets M&A Deals Newsletter EMEA, juni 2026. Cijfers in dit document zijn ontleend aan die publicatie; interpretaties, risico-inschattingen en de sectie over financiële mogelijkheden zijn duiding van Scalion en dienen niet te worden gelezen als door PwC bevestigde prognoses.