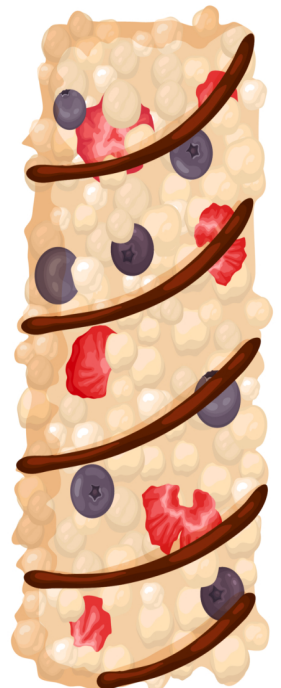


# Wachstumsstarke Marke für funktionelle Snacks





## Wachstumsstarke Marke für funktionelle Snacks

Dieses Unternehmen ist eine führende Marke im Bereich der funktionellen Snacks und definiert die Darmgesundheit durch hochwertige Snack-Riegel mit sauberem Etikett neu. Die Marke ist an der Schnittstelle zwischen Ernährung, Convenience und Wellness für die Verdauung positioniert und hat sich im Einzelhandel und im Direktvertrieb (DTC) gut etabliert. Mit einer in dieser Kategorie erstmaligen Formulierung, die klinisch erprobte Probiotika und präbiotische Ballaststoffe enthält, ist das Unternehmen gut auf die wachsende Nachfrage nach funktionellen Lebensmitteln eingestellt.

### BUSINESS TYPE

Beverage

### COUNTRY

Vereinigte Staaten

### BUSINESS ID

L#20250832

## Höhepunkte der Investition

- Pionierposition – Wir sind der erste Anbieter eines präbiotischen und probiotischen funktionellen Snack-Riegels, der den schnell wachsenden Trend zur Darmgesundheit nutzt.
- Skalierbares Wachstumsmodell – Expandierende Einzelhandelspräsenz, starke DTC-Verkäufe und Omnichannel-Vertrieb.
- Finanzielle Leistung – Rasches Umsatzwachstum, mit einem klaren Weg zur Profitabilität durch operative Effizienz.
- Proprietäre Formulierung – Einzigartige Mischung von Inhaltsstoffen, die sich von der Konkurrenz abhebt und die Loyalität der Verbraucher stärkt.
- Erfahrene Führung – Geführt von Branchenexperten mit umfassender Erfahrung in den Bereichen Gesundheit, Wellness und Konsumgüter (CPG).
- Starke Verbrauchernachfrage – Hohe Wiederkaufsraten und starke Markenaffinität bei gesundheitsbewussten Verbrauchern.

## Marktchance

- Der Markt für funktionelle Lebensmittel wird bis 2027 voraussichtlich 275 Milliarden US-Dollar erreichen, mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 8,5 Prozent.
- Es wird erwartet, dass der Markt für Probiotika bis 2028 auf 94 Milliarden US-Dollar anwachsen wird, was die steigende Nachfrage nach Lösungen für die Darmgesundheit widerspiegelt.
- Der weltweite Markt für Snack-Riegel wird auf über 25 Milliarden Dollar geschätzt, wobei die Verbraucher zunehmend nach sauberen, nährstoffreichen Optionen suchen.
- Siebzig Prozent der Verbraucher erkennen die Darmgesundheit als einen wichtigen Faktor für das allgemeine Wohlbefinden an.

## Verkauf & Vertrieb

- Einzelhandelspräsenz – Über 800 Filialen landesweit, mit großen Lebensmittel- und Fachhändlern.
- Vertriebspartner – Nationale Abdeckung durch KeHE, UNFI, C&S und andere wichtige Vertriebshändler.
- E-Commerce Wachstum – Direktverkauf über Amazon, Walmart.com, Albertsons.com, Faire.com und die Website des Unternehmens.

## Wettbewerbsvorteile

- First-to-Market – Ein Pionier in der Kategorie der funktionellen Snacks mit nachgewiesenen Vorteilen für die Darmgesundheit.
- Hochwertige Zutaten – Nicht gentechnisch veränderte, zuckerarme und allergenfreundliche Rezeptur.
- Genussvoll & nahrhaft – Großartiger Geschmack ohne Kompromisse bei den gesundheitlichen Vorteilen.
- Multi-Channel-Vertrieb – Starke Präsenz im Einzelhandel, E-Commerce und DTC.

## **Finanzielle Momentaufnahme & Wachstumsaussichten**

- Prognostiziertes CAGR von 71,4 Prozent, angetrieben durch die Expansion im Einzelhandel und die Beschleunigung des DTC-Geschäfts.
- Weg zu einem positiven EBITDA bis 2026 durch Kosteneffizienz und Skalierung der Geschäftstätigkeit.
- Neue Produktinnovationen mit zukünftigen Formulierungen mit Adaptogenen und verbesserter Funktionalität.
- Internationale Expansion für den Eintritt in die wichtigsten globalen Märkte geplant.

*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.*

[www.mergerscorp.com](http://www.mergerscorp.com)



© 2024 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

*© 2024 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.*



[WWW.MERGERSCORP.COM](http://WWW.MERGERSCORP.COM)