

Gute Grabanlage

Wachsende Bevölkerungen und alternde Babyboomer – die Nachfrage nach Dienstleistungen und Produkten rund um **Bestattungen** steigt. So profitieren Anleger davon VON JULIA PFANNER

Gestorben wird immer. Bestatter, Floristen oder Hersteller von Särgen, Urnen oder Denkmälern helfen, die letzte Reise eines Menschen würdig zu begehen. Das Geschäft mit dem Tod mag befremdlich anmuten. Für Unternehmen ist es aber ein stabiles Geschäftsmodell. Für Anleger sind große Firmen aus der Branche deshalb eine solide Anlage, die weitgehend unabhängig von der konjunkturellen Lage ist. Wachsende Bevölkerungen treiben die Gewinne. Dazu kommt: Die Babyboomer der geburtenstarken Jahrgänge nach dem Zweiten Weltkrieg werden immer älter, in den USA – hier setzte der Babyboom früher ein als in Deutschland – sind die ersten schon über 70. Leistungen von Bestattern, Krematorien oder Friedhöfen werden damit künftig mehr gebraucht. Ebenso Produkte für Beisetzungen und Trauerfeiern.

Kleinteilige Branche. Der US-Markt für Bestattungsbetriebe ist kleinteilig: Laut einer Studie von 2014 gehören 86 Prozent davon Familien oder Einzelpersonen. Es gibt aber auch größere Unternehmen. Die Branche war laut Angaben des United States Census Bureau im Jahr 2012 rund 14 Milliarden Euro schwer (die Zahlen werden nur alle fünf Jahre erhoben). Marktführer ist Service Corporation International (SCI), die Texaner schätzen ihren Marktanteil auf 16 Prozent. Geschätzter Umsatz 2017: rund drei Milliarden US-Dollar. SCI betreibt vor allem in den USA über 400 Friedhöfe, Krematorien sowie 1500 Standorte, die Beisetzungen und weitere Dienstleistungen bieten. Zudem verkauft SCI Säрге, Blumen und Denkmäler. Der nach dem Bevölkerungswachstum wichtigste Gewinntriber ist

aber die Planung und Finanzierung der eigenen Bestattung zu Lebzeiten: Vor allem hieraus resultiert das Wachstum, sagt Christian Köpp von der Vermögensverwaltung Oberbanscheidt & Cie in Kleve. Für die Anbieter bedeutet das kalkulierbare Einkünfte, das Geld für die erst später fällig werdenden Leistungen haben sie heute bereits in der Kasse. Das Modell kommt an: Bei SCI sind die Um-



Der Trend zur Einäscherung treibt die Konsolidierung des Bestattungsmarkts in den USA weiter an.“

Christian Köpp, Oberbanscheidt & Cie

sätze in dem Segment seit 2012 im Schnitt um neun Prozent pro Jahr gewachsen – auf 1,6 Milliarden Dollar 2016. Seit einigen Jahren kauft SCI auch kleinere und größere Betriebe auf. Der Vorteil: Große Firmen können höhere Margen erzielen und mehr Leistungen anbieten. SCI ist deshalb aber hoch verschuldet.

Konsolidierender Markt. Ein größerer Übernahmekandidat für SCI könnte Carriage Services sein. Carriage hat ein ähnliches Geschäftsmodell, ist mit geschätzten 262 Millionen US-Dollar Umsatz 2017 jedoch wesentlich kleiner. Möglichkeiten für Wachstum sind aber da, auch weil der Markt konsolidiert: Carriage kauft

wie SCI kräftig in der Branche ein. „Wir gehen davon aus, dass es auch weiterhin viele Zusammenschlüsse und Übernahmen geben wird“, sagt Köpp.

Die Konsolidierung wird durch Bevölkerungswachstum und einen weiteren Trend gefördert: Immer mehr Menschen ziehen in den USA die Einäscherung der Erdbestattung vor. Laut dem Bestatter-Branchenverband NFDA soll der Anteil 2018 bei 53 Prozent liegen und bis 2030 auf 71 Prozent steigen. Für die Branche ein Problem: Denn Feuerbestattungen sind deutlich günstiger und bringen daher weniger Umsatz. Das fördert Zusammenschlüsse und Übernahmen. Für große Anbieter sei das gut, denn es gehe darum, diesen Umsatzschwund durch mehr Feuerbestattungen wettzumachen, meint Köpp: „Sie können dann mehr anbieten und profitieren zudem von Skaleneffekten.“ Der hauseigene Mischfonds Oberbanscheidt Global Flexible setzt auf SCI und Carriage.

Die Unternehmen könnten zudem mit ihren eigenen Friedhöfen von den kleineren Urnengräbern profitieren. Köpp sieht hier die Möglichkeit höherer Margen: Eine Urne braucht weniger Platz als ein Sarg. Und Platz wird gefragt sein: Für die USA wird weiteres Bevölkerungswachstum prognostiziert. Auch die Zahl der über 65-Jährigen soll sich von knapp 50 Millionen im Jahr 2015 bis 2060 verdoppeln, die Todesfälle um 1,5 Millionen auf 4,1 Millionen pro Jahr steigen.

Weiterer Profiteur in den USA ist Hillenbrand: Über die Tochter Batesville produziert und verkauft das Unternehmen Säрге, Urnen und internetbasierte Anwendungen für Bestattungsinstitute. Batesville trägt etwa 60 Prozent zum Erlös bei. Der Rest stammt aus dem zwei-

ten Geschäftsfeld: Ausrüstung und Systeme für verschiedene Branchen. Insgesamt lag der Umsatz im Geschäftsjahr 2016 bei 1,5 Milliarden US-Dollar.

Branchengrößen. Solche börsennotierten Unternehmen gibt es nicht nur in den USA. In Kanada ist Park Lawn Corporation (PLC) rasant gewachsen. Mit dem seit 2013 amtierenden Chef Andrew Clark änderte PLC seine Strategie: Vor vier Jahren hatten die Kanadier sechs

Friedhöfe in Toronto. Inzwischen ist das Portfolio auf 86 Friedhöfe, Krematorien und Bestattungsinstitute gewachsen. Auch in den USA ist PLC inzwischen tätig. Da auch in Kanada der Großteil der Bestatterbranche aus kleinen Betrieben besteht, gibt es Möglichkeiten, durch Übernahmen zu wachsen. Zudem sollen die Sterbezahlen durch die Babyboomer bis etwa 2055 steigen und die Bevölkerung laut Prognose bis 2063 auf 51 Millionen wachsen (2013: 35 Millionen). 2016

setzte PLC umgerechnet rund 46 Millionen Euro um – 138 Prozent mehr als 2015.

In Großbritannien ist Dignity im Geschäft mit Beerdigungen, Krematorien und vorgeplanten Bestattungen gut aufgestellt. Auch hier sollen die Zahlen der Einwohner und der Todesfälle steigen. Dignity ist auf der britischen Insel größter privater Anbieter von Feuerbestattungen und zweiter bei Beerdigungsservices. Geschätzter Umsatz 2017: 375 Millionen Euro. Tendenz steigend. 

Todsicher Börsennotierte Unternehmen aus der Bestattungsbranche finden sich überwiegend in angelsächsischen Ländern. An deutschen Handelsplätzen sind die Handelsvolumina relativ klein. Anleger sollten deshalb Kauflimits setzen

Name	ISIN	Kurs in €	52-Wochen- Hoch in €	52-Wochen- Tief in €	KGV 2018 ¹	KBV ²	Dividenden- rendite in %	Börsenwert in Mio. €	Kommentar
Carriage Services	US1439051079	21,57	27,62	19,47	15,5	2,3	0,8	361	Möglicher Übernahmekandidat
Dignity	GB00BRB37M78	26,05	32,74	24,18	17,4	42,1	1,1	1300	Ein führender Bestatter in Großbritannien, Aktie hoch bewertet
Hillenbrand	US4315711089	32,97	36,51	25,26	17,3	3,5	2,1	2099	60 Prozent Umsatz im Bestattungsmarkt
Park Lawn Corporation	CA7005632087	12,94	13,65	10,37	21,2	2,2	2,4	202	Kanadischer Anbieter, bietet attraktive Dividenden
SCI	US8175651046	28,84	30,66	22,34	21,9	5,3	1,8	5414	US-Marktführer, steigende Dividenden und Aktienrückkäufe

Stichtag: 10.10.2017; ¹erwartetes Kurs-Gewinn-Verhältnis: Je niedriger der Wert, desto günstiger ist die Aktie bewertet; ²Kurs-Buch-Verhältnis: Werte unter 1 gelten als günstig; Quelle: Bloomberg, Euro