



VEGA PARTNERS

Branchenreport – Handel und e-Commerce

Januar 2025

Die Handel und e-Commerce Branche, bestärkt durch ihre positive Entwicklung sowie das langfristige Wachstumspotential, zeigt seit Q1 2022 eine nachhaltige Entwicklung der M&A Aktivität

Executive Summary

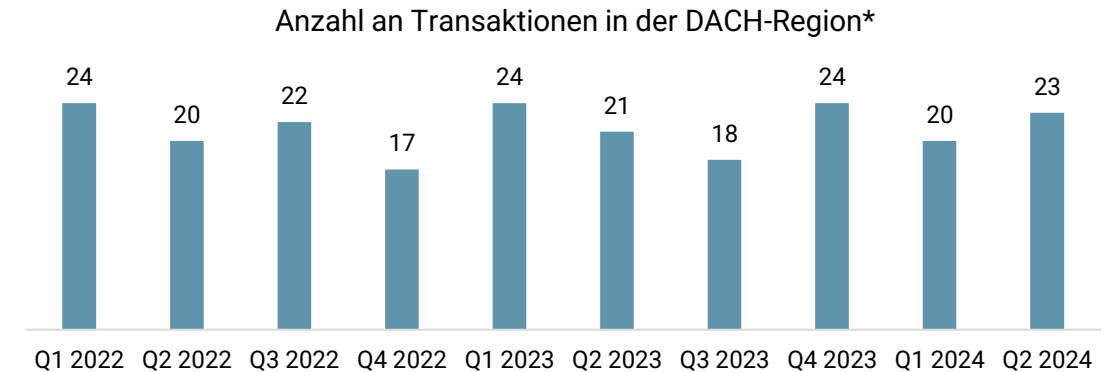
Branchen Highlights

- In den folgenden Jahren wird es zu einem **Anstieg an Transaktionen** kommen, da viele Unternehmer nach **Nachfolgelösungen suchen** – dies führt zu einem professionelleren Umfeld, da Käufer oft mit M&A Profis zusammenarbeiten.
- Innerhalb des Betrachtungszeitraums von Q1 2022 bis einschließlich Q2 2024, waren durchschnittlich ca. 26% aller Transaktionen mit **Finanzinvestoren**** und **ca. 74% mit strategischen Investoren*****.
- Ein Großteil aller Transaktionen fand in **Deutschland** statt, diese machten ca. **78,9% aller Transaktionen** im Betrachtungszeitraum aus; anschließend folgen die Schweiz mit ca. 13,2% und Österreich mit ca. 7,9%.
- **Für das Jahr 2025 wird ein weiterer Anstieg der Transaktionsanzahl erwartet**

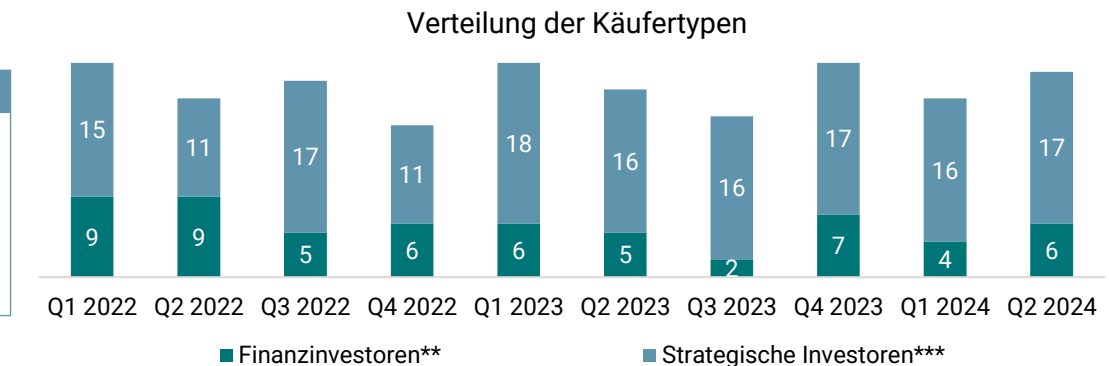
Transaktionen nach Unterbranchen



Transaktionsentwicklung Handel und E-Commerce



Käuferübersicht



*Quelle: Transaktionsdaten basierend auf MAJUNKE Consulting Reports / **Finanzinvestoren: Investieren primär in Unternehmen, um finanzielle Renditen zu erzielen, ohne dabei strategische Synergien anzustreben. / ***Strategische Investoren: Unternehmen die in der gleichen/ähnlichen Branche aktiv sind und strategische Synergien anstreben.

Marktakteure innerhalb der Handel und e-Commerce Branche können maßgeblich von gezielten strategischen Akquisitionen & einer Erweiterung des eigenen Produktportfolios profitieren

Marktumfeld der Branche Handel und E-Commerce

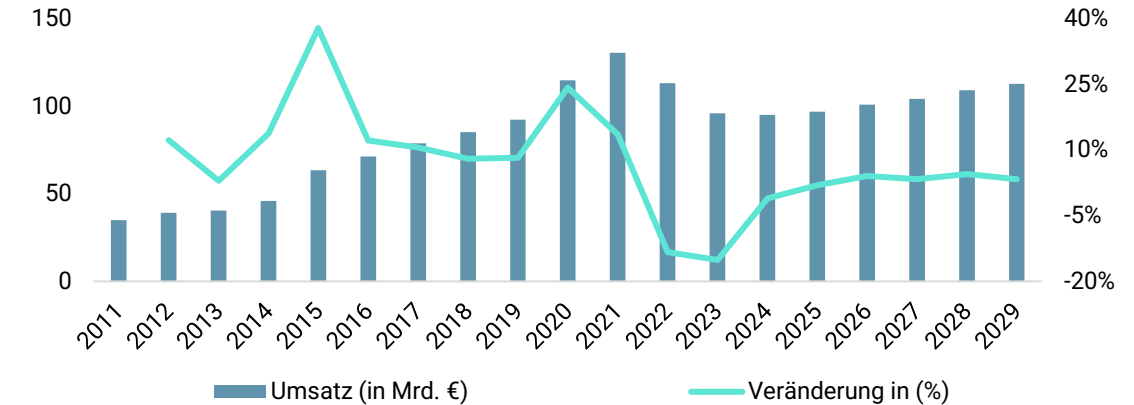
Wachstumstreiber & Potenziale

- Hohes Wachstumspotential liegt in der **Akquisition von strategischen Partnern**, um so die **bestehenden Kundenbasis der Partner zu integrieren & Kundenwünsche holistisch bedienen zu können**.
- Unternehmen können sich durch den Aufbau einer exzellenten Reputation & den **Erwerb von Technologien differenzieren**, da sie somit **personalisierte Kundenerfahrungen** bieten können und die betriebliche Effizienz steigern können.
- **Eine geographische Expansion des eigenen Unternehmens** (z.B. ein Britischer Online-Händler erwirbt einen Deutschen Anbieter) kann zu einer **Erweiterung des eigenen Produktportfolios & einer Erschließung neuer Märkte** führen.

Wettbewerbsumfeld

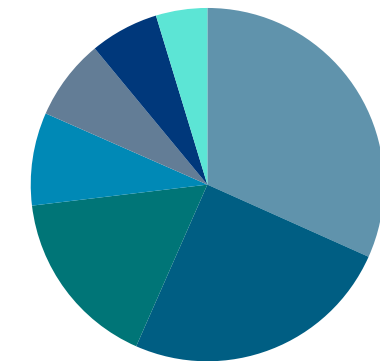
- Die Handel und e-Commerce Branche zeichnet sich durch ihr fortwährendes Wachstum aus, sodass die Branche in den Jahren **2011-2024 ein durchschnittliches Wachstum von ca. 8,8% erzielt hat**.
- Deutsche Handel und e-Commerce Unternehmen müssen **kontinuierlich mit mehr internationalen Firmen** konkurrieren, da viele stationäre internationale Unternehmen ihre Online-Aktivitäten ausweiten, was zu einem intensiveren Wettbewerb führt – **die Fähigkeit, wettbewerbsfähig zu bleiben** ist dadurch umso mehr gefragt.
- **Der Wettbewerb** wird aufgrund des immensen **Produktangebotes innerhalb der Branche** durch eine kosteneffiziente Preisgestaltung beeinflusst.

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Sonstige Produkte (31,7%)
- Bekleidung (24,9%)
- Elektronik & Telekommunikation (16,5%)
- Computer und Zubehör (8,5%)
- Haushaltswaren und -geräte (7,4%)
- Möbel, Lampen und Dekoration (6,3%)
- Bücher (4,7%)



Der Trend für die Multiples von Unternehmensbewertungen im Micro- (bis EUR 20 Mio. Umsatz) und Small Cap Bereich (bis EUR 50 Mio. Umsatz) ist über längere Zeiträume recht stabil

EBIT- und Umsatzmultiples, Q1 2025

Branche	EBIT-Multiple Min (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Max (Micro-Cap)	EBIT-Multiple Min (Small-Cap)	EBIT-Multiple Max (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Min (Small-Cap)	Umsatz-Multiple Max (Small-Cap)
Bau und Handwerk	4,5	6,3	5,0	6,6	0,4	0,7
Beratende Dienstleistungen	4,4	6,0	6,0	8,0	0,7	1,0
Software	5,3	7,7	8,3	10,1	1,2	2,0
Telekommunikation	4,8	6,9	7,5	9,3	1,0	1,4
Medien	4,6	6,4	6,6	8,3	0,8	1,1
Handel und E-Commerce	4,9	6,7	7,2	9,2	0,5	0,8
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,9	5,5	7,0	0,5	0,8
Elektrotechnik und Elektronik	5,0	6,9	6,8	8,3	0,7	1,2
Fahrzeugbau und -zubehör	4,4	6,0	4,9	6,0	0,4	0,7
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,8	5,7	7,1	0,5	0,7
Chemie und Kosmetik	5,2	7,4	7,4	8,9	0,8	1,0
Pharma	5,9	8,3	8,5	10,9	1,4	2,0
Textil und Bekleidung	3,8	5,5	5,0	6,8	0,5	0,7
Erneuerbare Energien	5,0	7,2	8,1	9,8	1,0	1,4

Eine **sorgfältige Vorbereitung** sowie ein **strukturierter Verkaufsprozess** sind entscheidend für den Unternehmenswert. Weitere Werttreiber sind **geringe Abhängigkeiten** vom Gesellschafterkreis, Kunden und Lieferanten

Quelle: Finance Magazin

Das eingespielte Gründer-Team von Vega Partners verfügt über langjährige M&A-Erfahrung in der Gestaltung von individuellen Transaktionsprozessen

Ihre Ansprechpartner



Felix von der Heyden 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-173-7228496

Nach seiner mehrjährigen Tätigkeit in der M&A-Beratung bei dem renommierten Beratungshaus Deloitte mit Fokus auf Transaktionen im deutschen Mittelstand, leitete Felix von der Heyden zuletzt den Düsseldorfer Standort der M&A-Beratung Benchmark International. Seit Benchmark's Markteintritt im Jahr 2022 wirkte Felix maßgeblich bei über 25 Transaktionen mit.

Felix absolvierte erfolgreich einen Bachelor of Science in Industrial Management an der technischen Universität München. Er vertiefte seine Finanzkenntnisse durch den Abschluss Master of Science in Management und Finance an der Hult International Business School.



Lucas Rhönisch 

Managing Director & Co-Founder

Mobil-Nr: +49-152-52584129

Im Zuge seiner mehrjährigen Tätigkeit in der Wirtschaftsprüfung bei Deloitte erlangte Lucas Rhönisch tiefgreifende Einblicke in den deutschen Mittelstand und sammelte umfangreiche Finanzkenntnisse. Für den Automobilhersteller Polestar baute er die Controlling-Abteilung im Zuge des Markteintritts in Deutschland auf. Zuletzt war Lucas bei Benchmark International als Projektleiter verantwortlich für ein sechs-köpfiges Team und wirkte maßgeblich beim Aufbau der deutschen Organisation mit.

Lucas hat einen Bachelor mit Schwerpunkt Recht, Steuern, Wirtschaftsprüfung sowie einen Master of Science in Financial Economics von der Erasmus Universität Rotterdam.