



VEGA PARTNERS

Branchenreport – Medien

Januar 2025

Die Medienbranche zeigte in den vergangenen zwei Jahren ein zyklisches Transaktionsumfeld, das durch strategische Übernahmen dominiert wurde

Executive Summary

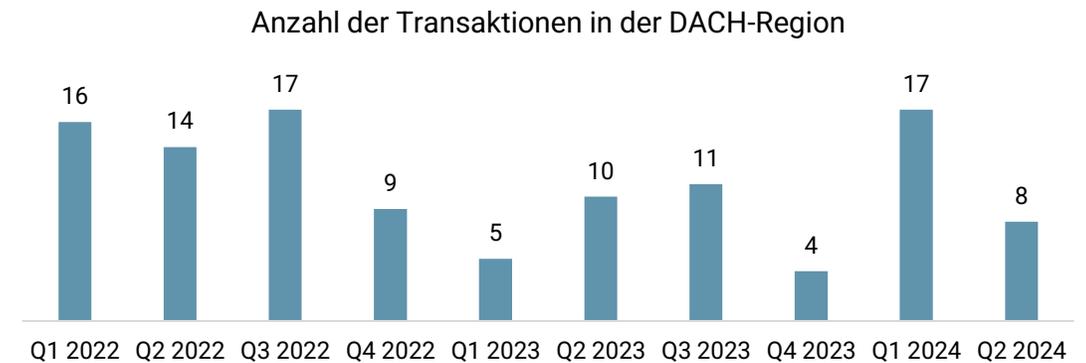
Branchen Highlights

- Die Medienbranche bietet ein dynamisches Umfeld, das von häufigen **Unternehmenskäufen und -fusionen** geprägt ist, da viele Unternehmer von „mittelständischen Unternehmen“ Nachfolgelösungen suchen.
- Innerhalb des Betrachtungszeitraums von Q1 2022 bis einschließlich Q1 2024 wurden **ca. 26,2% aller Transaktionen mit Finanzinvestoren**** und **ca. 73,8% mit strategischen Investoren***** durchgeführt.
- Ein Großteil aller Transaktionen fand in **Deutschland** statt, diese machten **ca. 78,6% aller Transaktionen** im Betrachtungszeitraum aus; anschließend folgen die Schweiz mit ca. 16,7% und Österreich mit ca. 4,7%.

Transaktionen nach Unterbranchen



Transaktionsentwicklung Medien



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 Medienbranche können stark von einer Fokussierung auf digitale Produkte und steigende Margen in diesem Bereich profitieren

Marktumfeld der Branche Medien

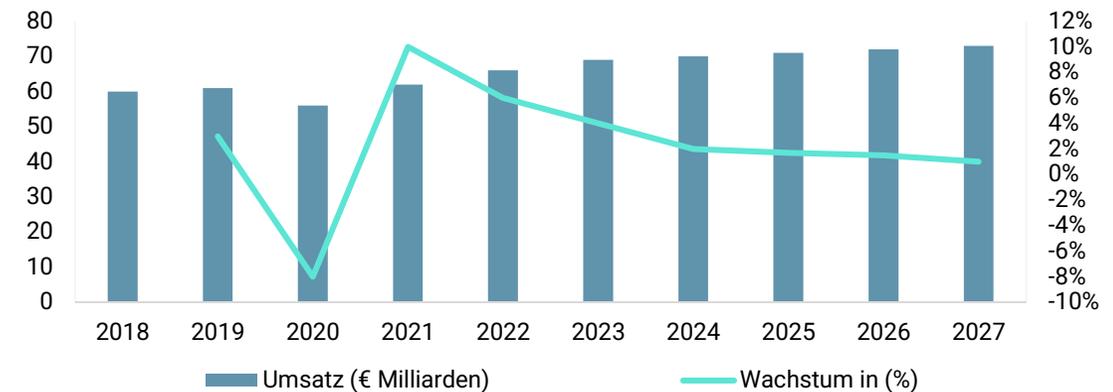
Wachstumstreiber & Potenziale

- Der Wandel mit Fokus auf digitalen Medien birgt große Potenziale für Unternehmenskonsolidierungen, unter anderem durch das Abstoßen **von schrumpfenden Geschäftsmodellen**.
- M&A-Aktivitäten in der Medienbranche ermöglichen es Unternehmen, Synergien zu nutzen, um **Kosten zu senken und Effizienzgewinne** zu realisieren, wie auch ihre **Verhandlungsposition** zu stärken.
- Der Trend zur personalisierten Werbung treibt die **Nachfrage nach Technologien und Datenplattformen an**, die durch M&A-Aktivitäten erlangt werden können.

Wettbewerbsumfeld

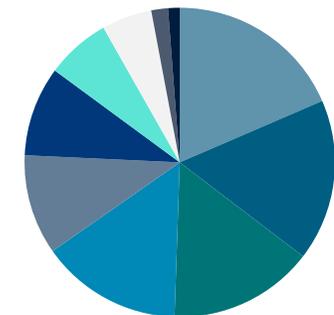
- Der **Kampf um exklusive Inhalte und Rechte** an beliebten Serien, Filmen und Sportereignissen ist intensiv.
- Große Konzerne wie Disney, Netflix, Amazon und WarnerMedia dominieren den Markt und setzen kleinere Akteure unter Druck, wobei **M&A-Aktivitäten zu einer weiteren Konzentration der Marktmacht führen**.
- Verschiebung von traditionellen Werbemodellen hin zu digitaler, personalisierter und programmatischer Werbung **sowie wachsende Popularität von Abonnementmodellen**, wobei einige Unternehmen auch hybride Modelle (Werbung + Abonnement) nutzen.

Umsatzentwicklung (in Mrd. €)



Produkte & Dienstleistungen

- Onlinewerbemarkt (18,5%)
- B2B Medien (16,9%)
- Zeitschriften (15,1%)
- Fernsehen und TV-Werbung (14,7%)
- Consumer Books (10,5%)
- Videospiele (9,4%)
- Musik, Radio und Podcasts (6,7%)
- Internetvideomarkt (5,2%)
- Außenwerbemarkt (1,7%)
- Kinomarkt (1,2%)



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.