



MARKUS PARTNERS

www.markuspartners.de

M&A-Branchenreport von MARKUS Partners

Im Fokus: Kfz-Teilehandel

April 2017



Liebe Leser,

wir freuen uns, Ihnen hiermit unseren M&A-Branchenreport mit dem Fokus auf den Kfz-Teilehandel in Deutschland präsentieren zu können. Der Markt für Kfz-Ersatzteile zeichnet sich durch einen intensiven Wettbewerb aus. Der hieraus resultierende Preis- und Margendruck hat in den zurückliegenden Jahren zum Beginn einer Konsolidierungsphase geführt. Hierdurch nahm die Anzahl der Transaktionen im deutschsprachigen Raum erheblich zu und auch in Zukunft rechnen wir mit erhöhter M&A-Aktivität.

Ein Beispiel für eine solche Transaktion ist die Übernahme des Familienunternehmens Wilhelm Schwenker GmbH & Co. KG durch die Hess-Gruppe, bei der MARKUS Partners die Familie Schwenker exklusiv beraten und die Transaktion erfolgreich zum Abschluss geführt hat.

Schwenker ist einer der führenden Kfz-Ersatzteihändler in Deutschland. Die 300 Mitarbeiter versorgen Werkstätten und Fachhändler mit einem breiten Produktsortiment. Die Hess-Gruppe ist in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz aktiv und beschäftigt über 1.000 Mitarbeiter. Durch die Übernahme kann die Hess-Gruppe ihr Absatzgebiet regional erweitern und insbesondere Synergien im Einkauf erzielen.

Der Geschäftsführer Philipp Hess sieht neben den großen Vorteilen auf der Einkaufsseite zudem die Möglichkeit, Investitionen insbesondere in den Bereichen IT und Logistik auf eine noch breitere Basis zu stellen.



Transaktionen dieser Art sollten wir in der Branche künftig vermehrt sehen, da einige Kfz-Teilehändler erkennen werden, dass M&A in dem nur äußerst moderat wachsenden Markt eine gute Alternative zum organischen Wachstum ist. Aus diesem Grund lohnt es sich, die Branche und die M&A-Aktivitäten innerhalb dieser näher zu betrachten.

Mit diesem Branchenreport wollen wir Ihnen einen Einblick in den spannenden Markt der Kfz-Ersatzteile geben und zeigen dazu die Marktstruktur, Trends sowie Transaktionen auf. Sofern Sie weiterführendes Interesse für diesen Markt zeigen oder sich selbst über M&A im Bereich des Großhandels mit Kfz-Teilen informieren möchten, sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner und freuen uns auf Ihre Kontakt-aufnahme.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen

Bernhard Rittel

Daniel Kral

rittel@markuspartners.com

kral@markuspartners.com

Marktstruktur

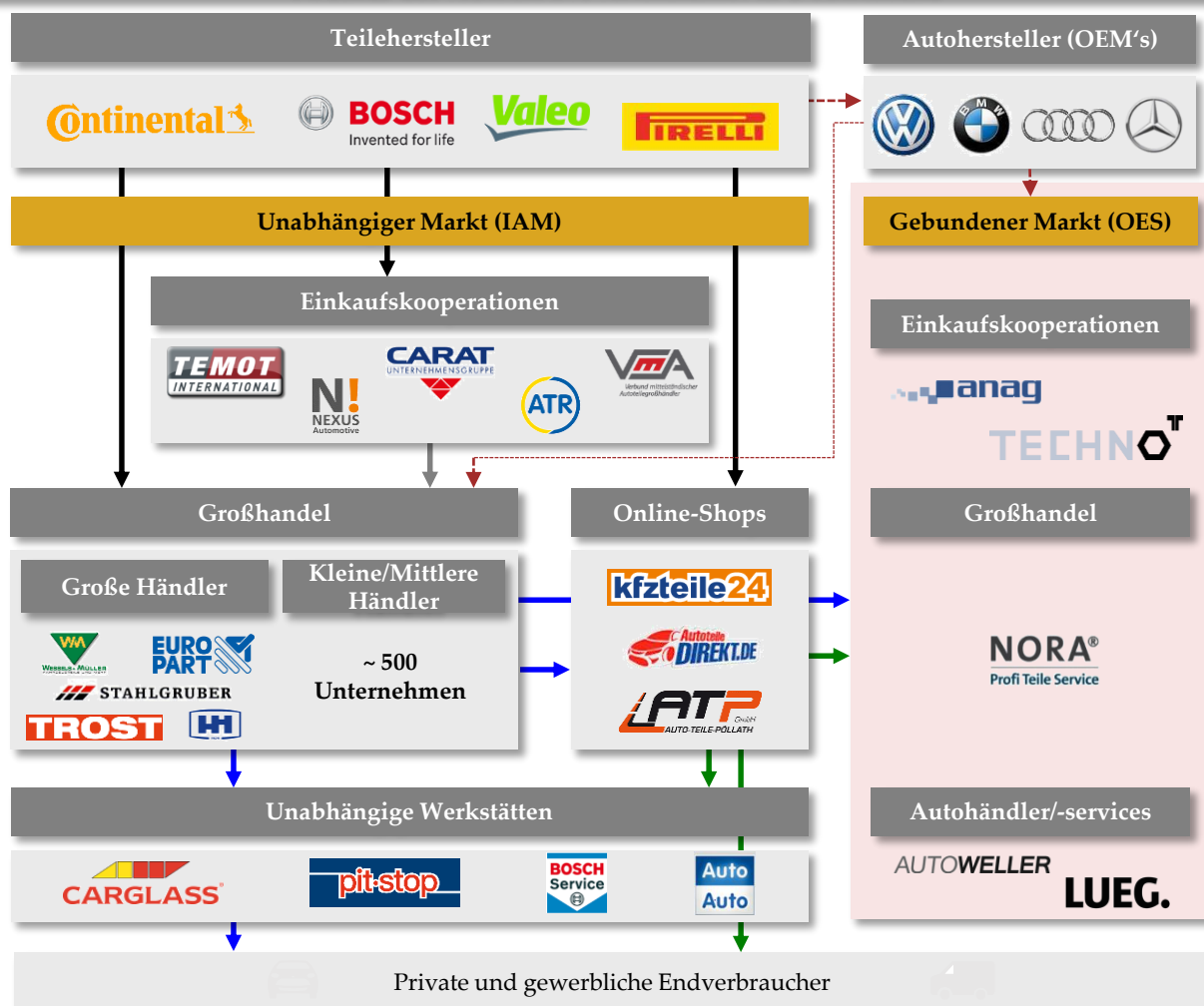
Struktur des Automotive Aftermarket

Der Automotive Aftermarket bündelt die Aktivitäten von Unternehmen aus der Kfz-Ersatzteileindustrie auf unterschiedlichsten Wertschöpfungsstufen. Grundsätzlich lässt sich der Markt in den unabhängigen (Independent Aftermarket, IAM) und den gebundenen Markt (Original Equipment Service, OES) einteilen. Neben den Produzenten und Großhändlern von Fahrzeugteilen umfasst der Markt auch Einzel- und Online-Händler sowie Werkstätten mit Service- und Instandhaltungsleistungen. Durch dieses Zusammenwirken entsteht ein erhöhter Grad an Komplexität. Der OES-Markt stellt den Vertriebsweg der Automobilhersteller (OEM's) dar und umfasst Einkaufsverbände und Teilegroßhändler sowie Händlernetzwerke und autorisierte Werkstätten. Diese können lediglich für eine oder aber auch für mehrere Marken autorisiert sein. Demgegenüber – und hierauf möchten wir in unserer Studie den Fokus legen – steht der ungebundene Markt für Kfz-Ersatzteile, welcher strukturell ähnlich wie der gebundene Markt aufgebaut ist.

Independent Aftermarket in Europa

Der unabhängige oder auch freie Kfz-Ersatzteilmarkt ist ein bedeutender Wirtschaftszweig, in dem auf europäischer Ebene rund 4,6 Mio. Arbeitnehmer in etwa 885.000 Unternehmen beschäftigt sind. Die Produktion und der Handel von Kfz-Ersatzteilen sowie nachgelagerte Service- und Wartungsleistungen gewährleisten die tägliche Mobilität von Millionen von Menschen. Die Branche ist im Wesentlichen durch kleine und mittelständische Unternehmen geprägt, welche im regionalen Umfeld agieren. Von den insgesamt rund 48.000 freien Teilegroßhändlern in Europa erzielten in 2015 lediglich 48 Unternehmen einen Umsatz von über € 100 Mio., allein elf davon aus Deutschland. Dass der europäische Markt eine so hohe Anzahl an Unternehmen beheimatet, liegt vor allem auch an dem großen Pkw-Bestand von über 324 Mio. Fahrzeugen und dem Bedarf an Service und Instandhaltungsleistungen hierfür.

Struktur des Automotive Aftermarket in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an wolk after sales experts GmbH

Marktstruktur & -entwicklung im Kfz-Teilehandel (1/2)

Im Fokus: Der freie Kfz-Teilehandel in Deutschland

Deutschland nimmt im europäischen Kfz-Teilehandel eine bedeutende Rolle ein. Daher sind die oben beschriebenen Strukturen gut auf das heimische Marktumfeld übertragbar. Derzeit sind rund 500 bedeutende, vorwiegend mittelständische Kfz-Teilegroßhändler in Deutschland aktiv. Auf Einzelhandelsebene kommen noch einmal etwa 2.500 Unternehmen hinzu. Diese werden unter anderem von über 1.000 Herstellern mit Fahrzeugteilen und -komponenten versorgt.

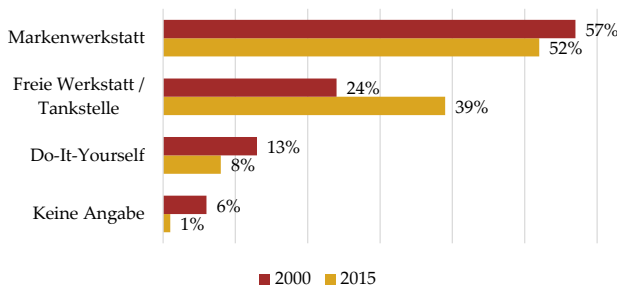
Einkaufskooperationen

Einkaufskooperationen sind ein wesentlicher Bestandteil des deutschen Kfz-Teilehandels. Angesichts der äußerst wettbewerbsintensiven Rahmenbedingungen dienen die Zusammenschlüsse auf der Einkaufsseite der Kräftebündelung gegenüber der Herstellerindustrie. Je nach Bedarf und Selbstverständnis des Einkaufsverbundes kann dabei die Servicetiefe bzw. operative Unterstützung variieren. Die Modell-Bandbreite reicht von einer ausschließlichen Einkaufskooperation bis hin zu einem Konzeptverbund mit der Entwicklung eigener Handelsformate. Derartige Kooperationen unterscheiden sich vom klassischen Einkaufsverbund insofern als sie den angeschlossenen Unternehmen Vertriebskonzepte und ergänzende verkaufsfördernde Leistungen anbieten. Mitunter verfügen die großen Einkaufskooperationen wie COPARTS oder CARAT über erheblichen Markteinfluss.

Freie Kfz-Werkstätten

Wie bereits erwähnt, ist auch der Werkstattmarkt zweigeteilt. In 2016 gab es in Deutschland insgesamt etwa 37.700 Werkstätten, von denen rund 21.000 nicht an einen Hersteller gebunden waren. Die übrigen 16.700 waren mindestens an einen OEM gebunden. Der Gesamtverband Autoteile-Handel (GVA) erwartet indes eine Abnahme jener Zweiteilung angesichts zunehmender Tendenzen hin zu Mehrfachautorisationen. Hinzu kommt, dass die freien Werkstätten in den letzten Jahren ihren Marktanteil signifikant auf rund 39% ausbauen konnten. Dies liegt vor allem an einem stetig steigenden durchschnittlichen Fahrzeugalter von aktuell rund 9 Jahren, der zunehmenden Preissensibilität der Autofahrer und der Professionalisierung der Werkstattkonzepte.

Entwicklung der Marktanteile im Werkstattmarkt

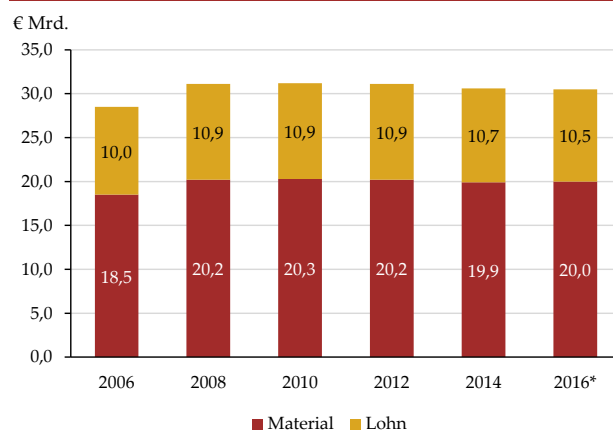


Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an DAT Report 2016

Marktentwicklung

Angesichts der nur schwer voneinander abzugrenzenden Teilmärkte im IAM zieht man für die Entwicklung im Kfz-Teilehandel üblicherweise die Zahlen des Werkstattmarktes heran, welcher den wichtigsten Absatzmarkt des freien Kfz-Teilehandels darstellt. Dieser bildet die Umsätze mit Kfz-Teilen und -Komponenten sowie den Lohn für Servicearbeiten ab. Dabei entfallen rund 75% des Gesamtvolumens auf den Bereich Pkw-Teilehandel und 25% auf den Handel mit Nkw-Ersatzteilen. In den zurückliegenden Jahren ist eine Seitwärtsbewegung des Marktvolumens im Pkw-Aftermarket zu beobachten. Die Indikatoren für das erste Halbjahr 2016 deuten indes auf eine leicht positive Entwicklung im zurückliegenden Gesamtjahr hin. Nach einem etwas schwächeren Jahr 2015 erwarten die Experten von BBE Automotive einen Anstieg des Marktvolumens von € 30,3 Mrd. auf € 30,5 Mrd. in 2016. Über 60% des Umsatzes wird hierbei mit Ersatz- und Verschleißteilen generiert. Die restlichen Umsätze werden etwa zu gleichen Anteilen mit Neureifen, Autochemie sowie Zubehör erzielt.

Entwicklung des Marktvolumens im Pkw-Aftermarket



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BBE Automotive GmbH

Der aktuell positive Ausblick für das gesamte Kfz-Gewerbe wird durch die konjunkturellen Entwicklungen gestützt. Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene war ein steigender privater Konsum sowie ein Anstieg bei den Ausrüstungsinvestitionen (in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge) zum Jahreswechsel 2015/2016 zu verzeichnen. Dies hängt insbesondere auch mit den gesunkenen Energiepreisen und günstigen Finanzierungskonditionen zusammen. Der IAM profitierte im ersten Halbjahr 2016 vor allem von einem starken Geschäft mit Ersatz- und Verschleißteilen. Zu diesem Ergebnis kommen die Marktforscher der GfK, die im Rahmen ihres Handelspanels die Entwicklungen im Automotive Aftermarket untersuchen. So wurde etwa im Bereich Autochemie und Teile ein Umsatzanstieg in Höhe von 11% sowie ein Absatzplus um rund 9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum beobachtet, während der Umsatz des gesamten Panelmarkts moderat um 4% wuchs.* Der Ausblick für 2017 bleibt vorerst positiv. Zumal der Pkw-

* Die GfK untersucht in ihrem Handelspanel ausgewählte Produkt- & Warengruppen, wodurch nur ein Marktausschnitt abgebildet wird.

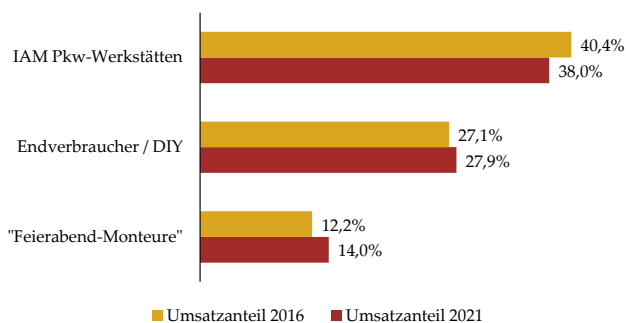
Quellen: Gesamtverband Autoteile-Handel eV (GVA); Deutsche Automobil Treuhand GmbH (DAT); Zentralverband Deutsches Kfz-Gewerbe e. V. (ZDK); GfK SE; Automotive revolution – perspective towards 2030, McKinsey & Company, 2016

Marktstruktur & -entwicklung im Kfz-Teilehandel (2/2)

Bestand in Deutschland im Jahr 2015 erneut um 1,5% auf 45,1 Mio. Fahrzeuge angewachsen ist. Inwiefern sich die positive Umsatzentwicklung hingegen mittelfristig aufrechterhalten lässt, vermag der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) angesichts konjunktureller Risiken nicht zu prognostizieren.

Das Wettbewerbsumfeld bleibt nach wie vor hoch kompetitiv und dürfte sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen. Speziell kleinere Akteure, die im lokalen Umfeld aktiv sind, stehen in einem zunehmend intensiveren Wettbewerb mit den regionalen und großen Distributoren. Zudem drängen heute auch die Automobilhersteller und deren Handelsgruppen in den freien Markt, um ihre Originalteile an die freien Werkstätten zu vertreiben. Vor diesem Hintergrund gehen die lokalen Teilehändler davon aus, dass sie in den nächsten fünf Jahren etwa 2,4% ihres Umsatzanteils mit den freien Werkstätten an die größeren Wettbewerber verlieren werden. Dies geht aus einer Umfrage der wolk after sales experts von 70 lokal agierenden Teilegroßhändlern aus dem Frühjahr 2016 hervor. Daneben erwarten 70% der befragten Unternehmen bis 2021 einen Rückgang der Roherlöse, wodurch die Ertragslage noch angespannter wird. Die weiterhin rückläufigen Margen setzen den Trend in den vorangegangenen Jahren fort (für Auswertungen über die Ertragsentwicklung der wesentlichen Marktteilnehmer siehe auch Seite 9).

Umsatzanteile der drei wichtigsten Kundengruppen (Prognose)



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an wolk after sales experts GmbH

Globale Branchentrends

Der globale Automobilmarkt sieht sich in den kommenden Jahren einem tiefgreifenden Strukturwandel ausgesetzt. Stetige Produktinnovationen sowie ein gestiegener Bedarf an komplementären Serviceleistungen erfordern eine Neuausrichtung der Geschäftsmodelle der Marktteilnehmer. Technologisch getriebene Trends wie alternative Mobilitätsformen, autonomes Fahren, Elektrifizierung sowie Konnektivität verändern die Marktgegebenheiten nachhaltig. Die nie zuvor da gewesene Menge an verwertbaren Daten und der Fokus auf Software-basierte Anwendungen erhöhen die Komplexität des Automobils. Dies wirkt sich sowohl auf das Wettbewerbsumfeld als auch auf die Interaktion mit dem Konsumenten aus. Ersteres wird zunehmend kompetitiver und vielschichtiger. Neben neuen Akteuren aus China sind die etablierten OEM's und Zulieferer in Zukunft im Wettbewerb mit Technologiefirmen wie Alphabet (Google) und Apple, alternativen Mobilitätsanbietern wie Uber oder Elektrofahrzeugherstellern wie Tesla. Langfristig – so prognostiziert es McKinsey – wird das Auto nicht mehr das Universalvehikel von heute sein. Vielmehr wird es je nach Mobilitätsanforderung (Freizeit, Business, Shopping etc.) eine individuelle Lösung geben, auf welche man via Smart Technology zugreift. Wenngleich in diesem Zusammenhang immer häufiger von „disruptiven Trends“ die Rede ist, scheint es heute noch keine ganzheitliche Perspektive zum Automobilmarkt der Zukunft zu geben. So reicht die Bandbreite der Szenarioanalysen von einem sukzessiven Niedergang des Automobil- & Aftermarket bis hin zu einem Wachstum wiederkehrender Umsätze von bis zu 30% in 2030. Sicher indes scheint, dass sich der Markt neu ordnen wird und vor allem kleine und mittelgroße Marktakteure gefordert sein werden, mit der Digitalisierung von Geschäftsprozessen Schritt zu halten.



Quelle: Eigene Darstellung

Trends im Kfz-Teilehandel

Auf Produktebene wird mittelfristig erwartet, dass angesichts vermehrt hybrider Antriebe der Bedarf an Ersatzteilen im Bereich Verbrennungsmotor und Antriebsstrang anhalten wird. Der kontinuierliche Anstieg des durchschnittlichen Fahrzeugalters deutet in der Kurz- und Mittelfrist auf eine beständige Nachfrage in diesem Bereich hin. Langfristig wird auch die voranschreitende Elektromobilität auf die Versorgung mit Kfz-Teilen durch den IAM angewiesen sein, wenngleich sich die Nachfrage in Richtung Elektronik / Sensorik verschieben wird. Insbesondere die Batterietechnik wird hierbei ein Wachstumsfeld sein.

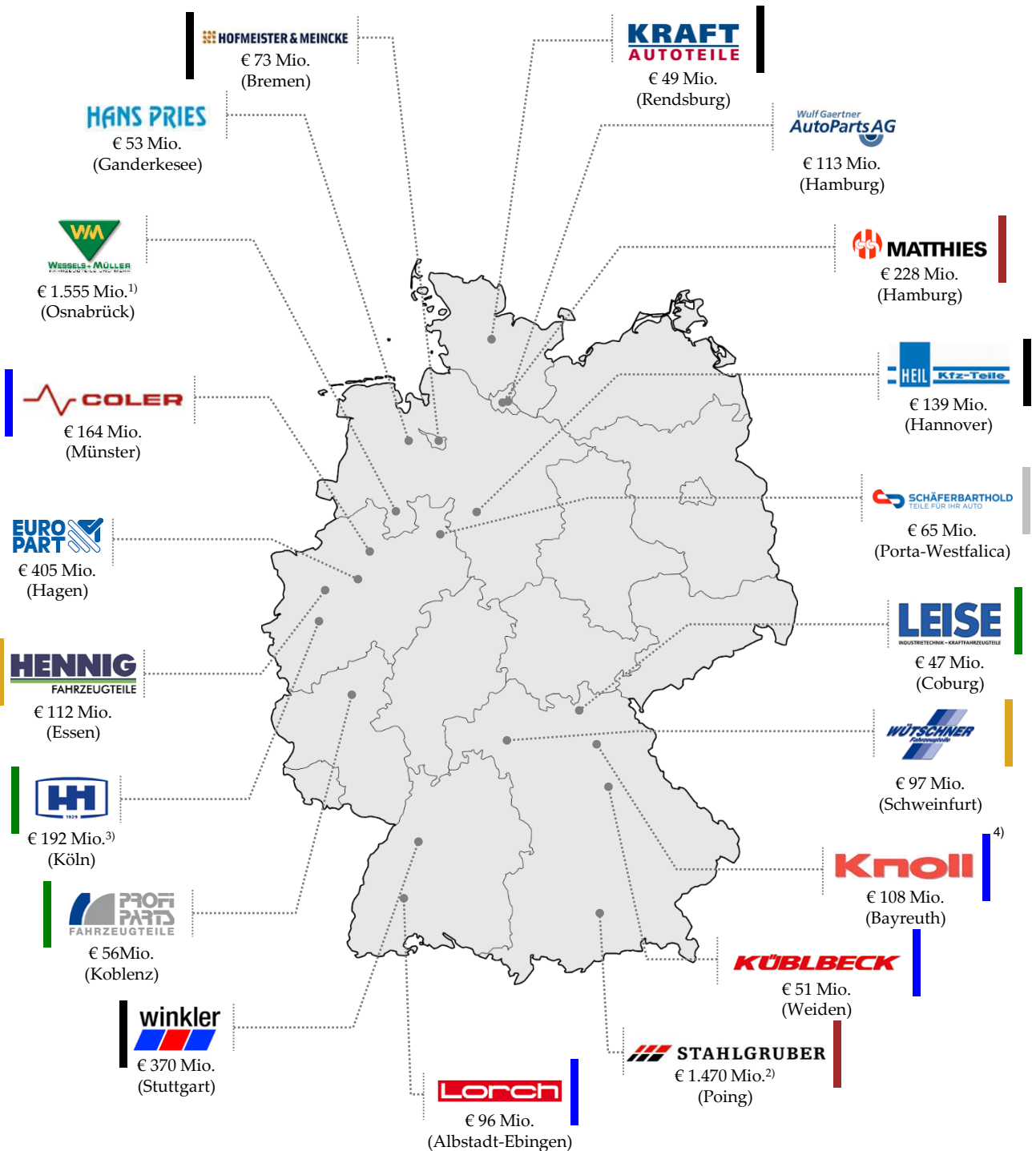
Die rasant steigende Verfügbarkeit an zustandsorientierten Daten erlaubt ein präziseres Monitoring der Fahrzeugkomponenten, womit ein ganzheitliches Instandhaltungs- und Wartungsmodell ermöglicht wird. Die hierdurch übergreifende Konnektivität zwischen Auto und Werkstatt eröffnet weitere Geschäftspotentiale durch eine vorausschauende Instandhaltung. Es ist daher davon auszugehen, dass die Produktlebenszyklen der Kfz-Teile tendenziell abnehmen werden. Zusätzlich werden die Werkstätten künftig in der Lage sein, Ressourcen datengesteuert zu planen und Kapazitäten besser auszulasten.

Um als Teilegroßhändler in diesem Spannungsfeld in Zukunft erfolgreich am Markt zu agieren, werden insbesondere Veränderungen in der Interaktion mit dem Absatzmarkt erforderlich sein. Nicht zuletzt aufgrund des Wettbewerbsdrucks durch den OES-Markt. Schon seit längerem gehören verkaufsunterstützende Maßnahmen wie Werkstatt-Konzepte sowie technische Schulungen zum Angebotsspektrum des Großhandels. Diese lassen sich meist jedoch nicht kostendeckend an die Werkstatt weiterberechnen und belasten die Marge. Angesichts der großen Marktpotentiale im Bereich Service/Support könnte eine Strategie darin liegen, diese Leistungen neben dem Teilehandel als eigenständigen Geschäftsbereich zu etablieren und unabhängiger von den Werkstattkunden zu vermarkten.

Eine intensivere Zusammenarbeit empfiehlt sich hingegen in den Bereichen Marketing und Logistik. Da die Werkstätten im Bereich Marketing und Vertrieb traditionell eher passiv agieren, könnten die Großhändler hier unterstützend einwirken, indem sie einen proaktiveren Verkauf unter Berücksichtigung von Online-Vertriebswegen vorantreiben. Eine effizientere Steuerung der Just-in-Time-Logistik lässt sich ebenfalls Web-basiert realisieren anhand von integrierten Online-Terminierungs-Programmen, auf die der Lieferant, die Werkstatt und der Endverbraucher zugreifen können.

Es bleibt festzuhalten, dass sich die Automobilbauer und der Aftermarket gleichermaßen den Herausforderungen des digitalen Umbruchs stellen müssen. Big Data, neue Technologien wie der 3D-Druck von Fahrzeugkomponenten sowie die wachsende Bedeutung des Online-Handels werden die Strukturen des traditionell stationären Kfz-Teilehandels entscheidend beeinflussen. Marktseitig wird die Dynamik eher zu- als abnehmen. Der anhaltende Wettbewerbsdruck wird in der Konsequenz zur weiteren Konsolidierung der Branche beitragen.

Top 20 – Deutsche Vollsortimenter im Kfz-Teilemarkt und zugehörige Einkaufskooperationen




¹⁾ inkl. Trost; ²⁾ nur Handelssegment, inkl. Optimal; ³⁾ inkl. Schwenker; ⁴⁾ ab Juli 2017 Select AG; Umsätze: jeweils zuletzt veröffentlichte

Deutsche Akteure im stationären Teilegroßhandel

Die Tatsache, dass weniger als 20 Unternehmen Umsatzerlöse von mehr als € 50 Mio. erzielen, spricht für den mittelständischen Charakter der Branche. Neben der Größe der Unternehmen unterscheiden sich diese im Wesentlichen hinsichtlich der Absatzstrategie und Kundenstruktur.

Geschäftsmodelle der Kfz-Teilehändler

Die Absatzstrategie wird hauptsächlich durch die Standortpolitik beeinflusst. Sind die Niederlassungen in Großstadtnähe, werden die Kunden direkt beliefert, während der Absatzweg in ländlichen Gegenden über kleinere Zwischenhändler mehrstufig ist. Die Kundenstruktur richtet sich nach dem Produktangebot der Sortimentshändler. Während Pkw-Teile vom Großhändler in der Regel über Werkstätten an private Endverbraucher verkauft werden, sind die Endkunden von auf Nkw-Teile spezialisierten Großhändlern häufig Speditionen und andere gewerbliche Kunden. Diese können durch andere Abnahmemengen einen größeren Druck auf Preis- und Serviceangebot des Lieferanten ausüben.

Vertriebsgebiete der Top 20

Mit der Übernahme des Wettbewerbers Trost ist Wessels + Müller aus Osnabrück zum Marktführer aufgestiegen. Nachdem die Übernahme durch die Kartellbehörden im August 2015 genehmigt wurde, übertrifft der konsolidierte Umsatz der beiden Unternehmen das Umsatzvolumen des Kfz-Ersatzteilegeschäfts des bisherigen Marktführers Stahlgruber. Wessels + Müller betreibt bundesweit etwa 90 Standorte, die sich im Wesentlichen auf den westlichen Teil Deutschlands verteilen. Durch den Zusammenschluss mit dem in Süddeutschland stark vertretenen Trost wurde insbesondere die Marktführerschaft in einigen Regionen Baden-Württembergs und Hessens erreicht bzw. ausgebaut. Die Firma Stahlgruber war auf den südlichen Teil Deutschlands fokussiert. Mit der Akquisition der PV Automotive im Jahr 2013 wurde das Gebiet auf die nördliche Hälfte Deutschlands ausgeweitet, sodass beide Marktführer deutschlandweit tätig sind. Ende März 2017 übernahm Stahlgruber außerdem die Firma OPTIMAL aus Langenbach mit einigen Standorten im europäischen Ausland.

Die mit großem Abstand folgenden Unternehmen Europart, das sich auf Nkw-Ersatzteile spezialisiert hat und auch Werkstätten betreibt, und Winkler sind ebenfalls in ganz Deutschland präsent, wenngleich mit einer geringeren Anzahl an Filialen. Die Märkte der Unternehmen mit Umsätzen von unter € 200 Mio. sind regionaler und beschränken sich auf einige Bundesländer. So ist Matthies etwa nur im Norden Deutschlands tätig und die Hess-Gruppe oder Coler bedienen hauptsächlich Kunden im Westen Deutschlands.

Durch die Fokussierung mancher Kfz-Teilehändler auf einzelne Regionen, ergeben sich Möglichkeiten, durch M&A-Transaktionen zu expandieren und zu den Marktführern aufzuschließen. So konnte die Hess-Gruppe durch die Übernahme des Kfz-Teilehändlers Schwenker mit dem Großraum Minden das angrenzende Niedersachsen als neues Bundesland erschließen, den Umsatz steigern und Marktanteile gewinnen. Im aktuellen Marktumfeld ist das Wachstum durch M&A also eine sinnvolle Option, zu expandieren. Möglichkeiten für die Alternative, das Geschäftsvolumen durch organisches Wachstum zu erweitern, sind demgegenüber durch die Seitwärtsbewegung im reifen und verflochtenen Markt nahezu ausgeschöpft.

Ertragsentwicklung der wesentlichen Marktteilnehmer

Wachstum im deutschen Ersatzteil-Großhandel

Die niedrigen Wachstumsraten im Kfz-Teilehandel sowie der Preisdruck durch die mit Rabatten arbeitenden Online-Händler wirken sich auf die Ertragslage der Unternehmen aus. Wir haben hierzu die zuletzt veröffentlichten Bilanzen der größten deutschen Unternehmen im stationären Großhandel mit Kfz-Ersatzteilen untersucht.

Kostenstruktur der einzelnen Akteure

Wenngleich die Rohmarge der größten Marktteilnehmer über die letzten Jahre im Mittel relativ konstant geblieben ist, so führt insbesondere der Anstieg der Personalkosten zu einer deutlich geringeren EBIT-Marge. Während das durchschnittliche Ergebnis vor Finanzierung und Steuern im Jahr 2010 noch bei 5,3% lag, hat sich der Wert im Jahr 2015 auf 2,6% mehr als halbiert, der Umsatz der Unternehmen wächst unterproportional zu den Aufwandsarten. Abgesehen von wenigen Ausnahmen, gelingt es lediglich den größten Unternehmen, in dem schwierigen Marktumfeld über dem Durchschnitt liegende Margen zu erwirtschaften.

Margenvorteile durch Größenunterschiede

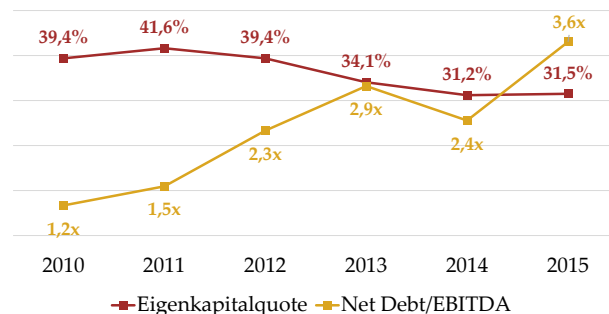
Zum einen ist dies darauf zurückzuführen, dass es den Marktführern leichter fällt, Marktanteile für sich zu gewinnen und ein Umsatzwachstum über dem Marktwachstum zu erzielen. Ganz wesentlich unterscheidet sich jedoch die Handelsspanne der Branchenführer, die diejenige der kleineren Unternehmen um bis zu vier Prozentpunkte übersteigt. Hier macht sich bemerkbar, dass mit steigendem Absatzvolumen Einkaufsvorteile generiert werden können. Auch wenn dieser Margenvorteil durch andere Kostenpositionen zum Teil wieder aufgezehrt wird, erwirtschaften die größeren Unternehmen dennoch eine höhere EBIT-Marge als die kleinere Vergleichsgruppe.

Bilanzielle Auswirkungen

Ein Blick auf das operative Vermögen der Branche zeigt, dass die Unternehmen in den letzten Jahren ihre Vorräte vergrößert und das Working Capital erhöht haben. Insbesondere die größten Unternehmen erhöhten ihren Lagerbestand durch Neueröffnungen von Filialen oder

Sortimentsausweitungen überdurchschnittlich. Mit dieser Entwicklung einher gehen eine im Zeitablauf verringerte Eigenkapitalquote bei ansteigendem Verschuldungsgrad (Net Debt/EBITDA).

Entwicklung der Kapitalstruktur



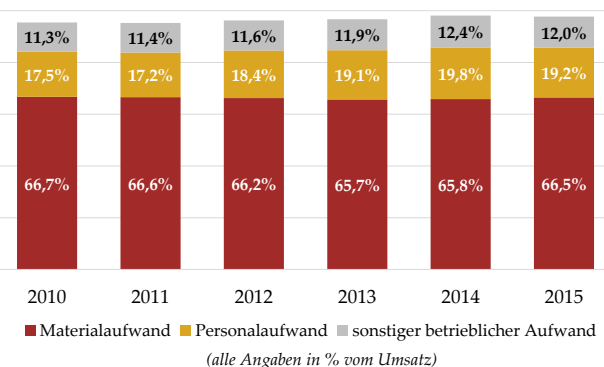
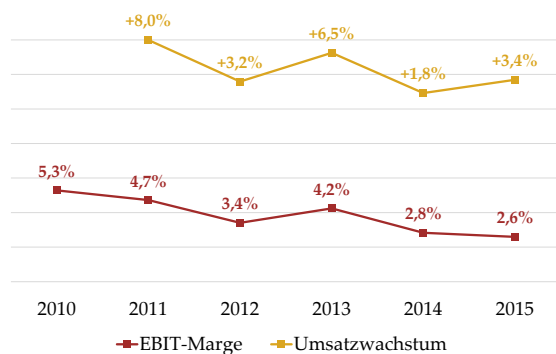
Marktausblick und Veränderungen in der Branche

Die Unternehmen rechnen auch in Zukunft weiterhin mit einem schwierigen Marktumfeld. Neben der Expansion ins Ausland und der Eröffnung neuer Standorte, planen die Unternehmen außerdem, das Marketing ihrer Werkstattkonzepte auszuweiten. Des Weiteren werden die Unternehmen in den nächsten Jahren am Online-Vertrieb arbeiten, um die Online-Konkurrenz auf Abstand zu halten. Durch die sinkenden Margen wird auch eine effiziente Logistik wichtiger, weshalb die Unternehmen auch in ihre Infrastruktur investieren werden.




Dennoch wird es in Zukunft zu einer weiteren Marktkonsolidierung kommen, da nicht alle Unternehmen die nötigen Umstrukturierungen umsetzen können. Einige Unternehmen werden sich zusammenschließen, um dadurch Synergien (z.B. im Einkauf) zu schaffen. Für andere kann die Nachfolgelösung der Grund sein, das Unternehmen zu veräußern.

Da für größere Unternehmen kartellrechtliche Restriktionen für Übernahmen bestehen, dürfte der M&A-Markt in den nächsten Jahren eher durch Marktteilnehmer aus der zweiten Reihe geprägt werden.

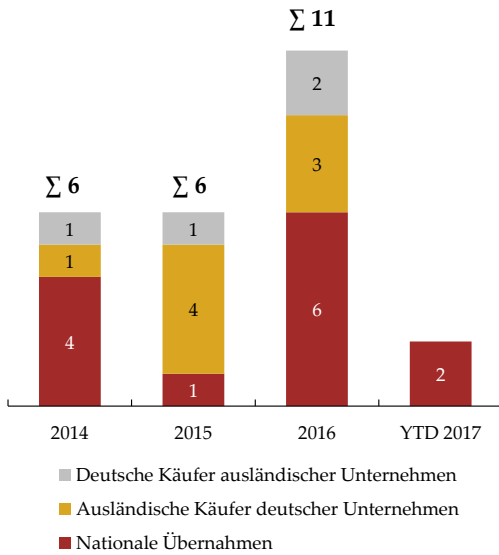
Umsatz- und Margenentwicklung im stationären Kfz-Teilehandel



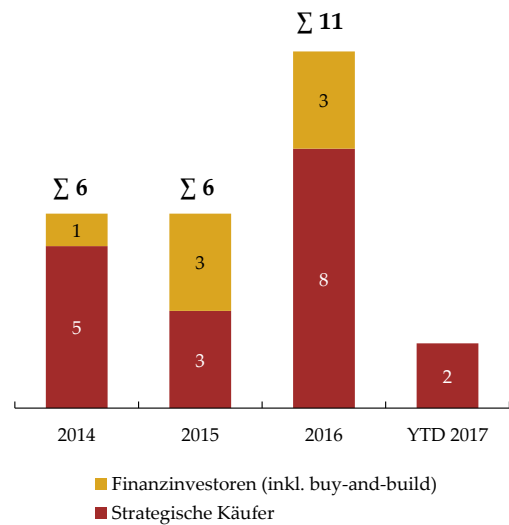
Auswahl an M&A-Transaktionen im deutschsprachigen Kfz-Teilemarkt

Datum	Zielunternehmen		Käufer	Anteil
Mrz 2017	 OPTIMAL Your profit		Die OPTIMAL AG & Co. KG versorgt den freien Ersatzteilemarkt mit Teilen, die von international angesiedelten Produktionspartnern, Erstausrüstern und Qualitätslieferanten bezogen werden.	 STAHLGRUBER  Mehrheit
Jan 2017	Autoteile-Jakobs		Ansässig in Saarburg vertreibt die A. Jakobs GmbH neben Auto- auch Fahrradteile von zwei Standorten aus.	 PROFI PARTS FAHRZEUGEILE  100,0%
Dez 2016	 martika Kaufhaus für Autoteile		Mit 6 Niederlassungen und 48 Mitarbeitern hat sich der Großhändler Martika Autoteile GmbH auf den Vertrieb von Autoteile spezialisiert.	 Lorch  100,0%
Dez 2016	 Schwenker einfach besser		Die Wilhelm Schwenker GmbH & Co. KG vertreibt mit ihren mehr als 300 Mitarbeitern Autoteile, Reifen sowie Werkstatzubehör.	 HH  100,0%
Nov 2016	 BÜGE		Von acht Standorten aus vertreibt Büge in Schleswig-Holstein Autoteile und generiert damit einen Umsatz in Höhe von € 18 Mio.	 ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP  100,0%
Nov 2016	 JAKOBS AUTOTEILE		Die Autoteile Jakobs GmbH & Co. KG beschäftigt derzeit an acht Standorten insgesamt 105 Mitarbeiter und hat ihre Zentrale in Idar-Oberstein.	 HH  100,0%
Okt 2016	Wessel Fahrzeugteile		Wessel Fahrzeugteile ist ein Spezialist für Kfz-Teile und besitzt neben dem Heimatstandort in Kesseldorf einen weiteren in Tschechien.	 HOFMEISTER & MEINCKE  100,0%
Sep 2016	 ATU Auto-Teile-Unger		Mit über 600 Filialen und € 2,7 Mrd. Umsatz ist A.T.U. Marktführer für Kfz-Services im deutschsprachigen Raum und kombiniert dabei Meisterwerkstätten mit Autoteilemärkten.	 Mobivia  100,0%
Jul 2016	 HERZ NUTZFABRZEUGEILE GmbH Member of the BVA Group		Herz vertreibt mit seinen mehr als 60 Mitarbeitern an acht Standorten, darunter auch in Polen, Lkw- und Nutzfahrzeugeile.	 BVA  80,0%
Jun 2016	 BUSCH REIFEN & ERSATZTEILE & ERWARTUNGSDIENSTE		Mit seinen acht Standorten und einem Umsatz von € 20 Mio. ist die Busch Handelsgesellschaft regionaler Marktführer in Baden-Württemberg.	 ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP  100,0%
Mrz 2016	 NTV NUTZFABRZEUGEILE		Die NTV Nutzfahrzeugeile Oesterhaus KG ist spezialisiert auf den Vertrieb von Originalersatzteilen und den der Eigenmarke Trailerline.	 BVA  Mehrheit
Nov 2015	 reifen.com		Das Unternehmen Reifencom GmbH ist einer der führenden Online-Reifenhändler und betreibt daneben noch 37 Filialen.	 apollo  100,0%
Okt 2015	 WM WESSELS & MÜLLER FAHRZEUGEILE GMBH (einzelne Filialen)		An über 90 Standorten präsent und mit mehr als 175.000 katalogisierten Artikeln ist die WM SE ein europaweit führender Großhändler für Kfz-Teile, Reifen und Werkstattausrüstungen.	 HENNIG FAHRZEUGEILE  Einzelne Filialen nach Kartellaufgabe
Okt 2015	 kfzteile24		Die kfzteile24 GmbH erwirtschaftete im Jahr 2014 mit etwa 500 Mitarbeitern einen Umsatz von € 114 Mio. und ist ein führender Online-Ersatzteilehändler.	 IEQT  Mehrheit
Okt 2015	 COLER		Mit über 900 Mitarbeitern an 28 Standorten und einem Umsatz von € 150 Mio. ist die Coler GmbH & Co. KG eines der führenden Unternehmen des Kfz-Aftermarktes.	 ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP  100,0%
Jul 2015	 M MEYER LISSENDORF FAHRZEUGEILE		An zwei Standorten mit 90 Mitarbeitern generierte die Meyer Lissendorf GmbH & Co.KG mit ihrem Reifenhandel im Jahr 2014 € 57 Mio. Umsatz.	 MICHELIN Le pneu meilleur façon d'avancer  100,0%
Apr 2015	 FORSTINGER		Die Forstinger Handel und Service GmbH ist ein österreichischer Kfz-Teilehändler mit Umsätzen in Höhe von € 120 Mio.	PS-Markt GmbH  100,0%
Jan 2015	 rameder. complete your car.		Rameder vertreibt neben Autoteilen auch Anhängerkupplungen und ist ansässig in Leutenberg in Thüringen.	 findosinvestor  100,0%
Nov 2014	 TROST FAHRZEUGEILE		Mit einem Umsatz von € 800 Mio. ist die Trost Auto Technik Service SE europaweit führend im Handel mit Kfz-Teilen, Werkstattausrüstung, Werkzeugen, Diagnose und Werkstattkonzepten.	 WESSELS & MÜLLER FAHRZEUGEILE GMBH  100,0%
Sep 2014	 IHLE		Die IHLE Baden-Baden AG ist ein Großhändler mit Vollsortiment von Reifen, Felgen und Zubehör und exklusiver Vertreter der Marke Sebring.	 MICHELIN Le pneu meilleur façon d'avancer  80,1%
Jul 2014	Rudolf Scheffler GmbH & Co. KG		Die Rudolf Scheffler GmbH & Co. KG ist ein Großhändler für Autoteile mit Sitz in Hildesheim.	 COLER  n.v.

Anzahl Transaktionen mit deutscher Beteiligung



Transaktionen mit deutscher Beteiligung nach Käufergruppen



Der europäische M&A-Markt im Kfz-Teilehandel hat in den vergangenen drei Jahren erheblich an Dynamik zugenommen. Dabei war Deutschland neben UK und Frankreich einer der aktivsten Märkte und bevorzugte Zielregion für ausländische Investoren. Bis einschließlich Q1 2017 wurden seit 2014 insgesamt 25 Akquisitionen gezählt, bei denen mindestens eine deutsche Partei als Käufer oder Target involviert war.* Während in 2015 verstärkt ausländische Investoren als Käufer deutscher Unternehmen in Erscheinung traten, waren im vergangenen Jahr mehrheitlich deutsche Unternehmen auf dem Heimatmarkt aktiv. Die deutlich aktivere Gruppe in diesem Zeitraum waren die strategisch motivierten Käufer, die über 70% der Akquisitionen tätigten.

Die Konsolidierungswelle in Deutschland und dem umliegenden Europa wird vor allem auch durch die Buy-and-build-Strategien der Private-Equity-Investoren Blackstone und Bain Capital vorangetrieben. Seit der Übernahme durch Blackstone im August 2014 hat die Alliance Automotive Group (AAG) zahlreiche Zukäufe getätigt. Allein in den ersten drei Quartalen 2016 hat die AAG 18 Kfz-Teilehändler in UK, Frankreich und Deutschland erworben. Die im Oktober 2015 durch Bain erworbene Groupe Autodistribution befindet sich seit 2001 in Besitz von Finanzinvestoren und hat seit Herbst 2015 vier Zukäufe getätigt.

M&A-Trends – Wachstum durch Akquisitionen

Fundamental betrachtet bietet der freie Kfz-Teilehandel erhebliches M&A-Potential und dies nicht allein aufgrund der Größe und der Reife des Marktes. Angesichts der weitreichenden Marktabdeckung in Deutschland scheint organisches Umsatzwachstum nur schwer realisierbar zu

sein. Hinzu kommt, dass die operativen Margen verstärkt unter Druck geraten. Der europäische Kfz-Teilehandel ist noch sehr fragmentiert. Trotz eines hohen Grades an Professionalisierung in der Wartung und Instandhaltung der Fahrzeuge, wird der technische Anspruch an die Teile weiter zunehmen. Somit wächst der Druck, digitalisierte Geschäftsprozesse zu implementieren. Es bleibt abzuwarten, ob die kleinen und mittelgroßen Unternehmen hierfür adäquat aufgestellt sind und mit den größeren Wettbewerbern mithalten können.

Wesentliche Konsolidierer in Europa



* Es wurden nur Transaktionen ausgewertet, die auch öffentlich wurden. Viele sehr kleine und insbesondere innerdeutsche Transaktionen konnten aufgrund fehlender medialer Berichterstattung nicht berücksichtigt werden.
 Quellen: Mergermarket; eigene Recherche

Bewertungsniveau im Kfz-Teilehandel

FINANCE-Multiples

Die vom *FINANCE Magazin* für April 2017 veröffentlichten Multiplikatoren liegen für Small-Cap-Unternehmen aus den Bereichen Handel und E-Commerce und Fahrzeugbau und -zubehör bei 0,61x bis 0,97x (Umsatz) und 5,8x bis 9,1x (EBIT). Die Mid-Cap-Multiplikatoren sind mit 0,68x bis 1,18x (Umsatz) und 6,9x bis 9,8x (EBIT) etwas höher. Damit hat sich das Bewertungsniveau gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert und befindet sich auf einem ähnlichen Stand wie im Frühjahr 2015.

Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Da es keine börsennotierten deutschen Kfz-Teilehändler gibt, sind die besten Vergleichsunternehmen die polnische Inter Cars, Mekonomen aus Schweden sowie die amerikanische LKQ. Alle drei Unternehmen gehören auf nationaler Ebene zu den führenden Teilegroßhändlern. Allerdings erkennt man an den teils deutlich höheren Margen der Vergleichsunternehmen, dass diese unter anderem in Ländern mit anderen Marktstrukturen tätig sind. Die durchschnittliche EBIT-Marge der Unternehmen beträgt 8,0% für die letzten zwölf Monate (LTM) und liegt damit deutlich über den Margen, die in Deutschland durchschnittlich erzielt werden. Daher fallen die Umsatzmultiplikatoren dieser Unternehmen relativ hoch aus. Die drei analysierten Vergleichsunternehmen werden im Durchschnitt mit dem 1,2-fachen des Umsatzes bewertet. Der durchschnittliche EBIT-Multiplikator beträgt 14,6x und weist damit ein sehr hohes Bewertungsniveau auf.

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Da für die meisten Transaktionen, insbesondere mit deutscher Beteiligung, keine Informationen über den Kauf-

preis veröffentlicht wurden, können nur wenige Transaktionen der letzten drei Jahre analysiert werden. Einer der größten Deals war der Erwerb der italienischen Rhiag Group durch LKQ, die mit dem 1,4-fachen des Umsatzes bewertet wurde. Diese Bewertung ist auf die hohe operative Marge von 9,8% zurückzuführen und die Tatsache, dass Rhiag stark im Wachstumsmarkt Osteuropa ist. Ein ähnlich hoher Multiple wurde für die Beteiligung an Mekonomen gezahlt. Die nächstgrößte Transaktion ist die Akquisition der Group Autodistribution durch Bain Capital, wobei die Bewertung mit dem 0,5-fachen des Umsatzes deutlich unter dem Rhiag-Deal liegt. Mit einem Umsatzmultiplikator von 0,37x war die Bewertung der AAG beim Erwerb durch Blackstone ähnlich hoch.

Fazit

Beim Blick auf börsennotierte Unternehmen und deren Transaktionen muss beachtet werden, dass die dortigen Bewertungsmultiplikatoren nicht ohne Weiteres auf mittelständische deutsche Kfz-Ersatzteilehändler angewendet werden können. Börsenmultiplikatoren sind schon deshalb höher, weil die Anteile an den jeweiligen Unternehmen sehr liquide sind und am Kapitalmarkt in der Regel niedrigere Renditeanforderungen herrschen als bei Unternehmen im Privatbesitz. Des Weiteren ist bei der Bewertung kleinerer Unternehmen stets ein Abschlag gegenüber größeren vorzunehmen. Für die Bewertung mittelständischer Kfz-Teilehändler in Deutschland wird man sich an marktüblichen Ergebnismultiplikatoren orientieren müssen. Aufgrund der durchschnittlichen Ertragslage in der Branche bedeutet dies, dass realistische Umsatzmultiplikatoren im unteren Bereich liegen werden.

FINANCE-Multiples

Branche	Small Cap				Mid Cap				Large Cap			
	EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple		EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple		EBIT-Multiple		Umsatz-Multiple	
	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis	von	bis
Handel und E-Commerce	6,3x	9,1x	0,61x	0,97x	7,2x	9,8x	0,68x	1,18x	7,9x	11,1x	0,73x	1,29x
Fahrzeugbau und -zubehör	5,8x	8,5x	0,65x	0,93x	6,9x	8,9x	0,68x	0,95x	7,6x	10,2x	0,75x	1,04x

Small Cap: Umsatzerlöse < € 50 Mio.; Large Cap: Umsatzerlöse > € 250 Mio.

Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Unternehmen	Währung	Kurs in % vom 52W-Hoch*	Market Cap* (in LCY Mio.)	Net Debt	Enterprise Value	Umsatz 2016 (in LCY Mio.)	CAGR 2016-2017	EBIT Marge in %		EV / Umsatz		EV / EBITDA		EV / EBIT	
								LTM	2017E	LTM	2017E	LTM	2017E	LTM	2017E
Inter Cars S.A.	PLN	94%	4.381	773	5.154	6.322	+11,3%	5,2%	5,0%	0,82x	0,73x	13,5x	12,5x	15,7x	14,5x
LKQ Corp. Inc.	USD	80%	8.935	3.114	12.049	8.836	+5,7%	9,4%	10,0%	1,36x	1,29x	11,7x	11,0x	14,5x	13,0x
Mekonomen AB	SEK	86%	6.390	1.465	7.855	5.963	+1,3%	9,4%	10,2%	1,32x	1,30x	10,7x	9,9x	14,1x	12,8x
Median							+5,7%	9,4%	10,0%	1,32x	1,29x	11,7x	11,0x	14,5x	13,0x
Durchschnitt							+6,1%	8,0%	8,4%	1,17x	1,11x	12,0x	11,1x	14,8x	13,4x
Max							+11,3%	9,4%	10,2%	1,36x	1,30x	13,5x	12,5x	15,7x	14,5x
Min							+1,3%	5,2%	5,0%	0,82x	0,73x	10,7x	9,9x	14,1x	12,8x

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Datum	Käufer	Target	Target Umsatz (in LCY Mio.)	Anteil erworben	LCY	EqV (100%) (in LCY Mio.)	EV (100%) (in LCY Mio.)	EBIT-Marge (in %)	Enterprise Value /		
									Umsatz	EBITDA	EBIT
Nov 16	LKQ Corporation Inc.	Mekonomen AB	5.264	26,5%	SEK	5.874	810	11,7%	1,41x	9,5x	12,1x
Aug 16	Alliance Automotive Group	Lookers Plc (Teilgeschäft)	297	100,0%	GBP	n.v.	120	5,8%	0,55x	8,2x	9,5x
Dez 15	LKQ Corporation Inc.	Rhiag Group	740	100,0%	EUR	900	1.040	9,8%	1,40x	12,5x	14,3x
Okt 15	Bain Capital LLC	Groupe Autodistribution SA	1.170	100,0%	EUR	n.v.	615	n.v.	0,53x	n.v.	n.v.
Aug 14	Rhiag Group	ERA S.p.A.	39	68,0%	EUR	59	59	13,1%	1,52x	9,9x	11,6x
Median								10,8%	0,98x	9,7x	11,8x
Durchschnitt								10,1%	0,94x	10,0x	11,9x
Max								13,1%	1,52x	12,5x	14,3x
Min								5,8%	0,26x	8,2x	9,5x

Quellen: Mergermarket; eigene Recherche; Capital IQ; FINANCE Magazin

* Aktienkurse per 21.04.2017 (Schlusskurse)

MARKUS Partners berät die Gesellschafter von Schwenker beim Verkauf an die Hess-Gruppe

Unser Kunde

Die Gesellschafter der Wilhelm Schwenker GmbH & Co. KG haben ihre Anteile an die Hans Hess Autoteile GmbH, ein Tochterunternehmen der Hess-Gruppe, verkauft

Das im Jahr 1952 gegründete Familienunternehmen ist einer der führenden Großhändler von Kfz-Ersatzteilen in Deutschland sowie im europäischen Ausland. Mit rund 300 Mitarbeitern versorgt Schwenker vom Standort Minden aus Werkstätten und Fachhändler mit einem breiten Sortiment an Ersatzteilen, Reifen sowie Werkstattausrüstungen

Der Käufer

Die in Köln ansässige Hess-Gruppe ist eine Unternehmensgruppe mit über 1.000 Mitarbeitern an 8 Standorten in Deutschland. Schwerpunkt ist der Autoteilegroßhandel

Rational

Für die geschäftsführende Gesellschafterin Dr. Friederike Schwenker stellt die Transaktion eine gute Nachfolgelösung dar: "Da keine Unternehmensnachfolge aus der Familie besteht, haben wir nach der für das Unternehmen und unsere Mitarbeiter nachhaltigsten Lösung gesucht. Wir freuen uns, diese in der wachsenden, ebenfalls als Familienunternehmen aufgestellten Hess-Gruppe gefunden zu haben."

Philipp Hess, geschäftsführender Gesellschafter der Hans Hess Autoteile GmbH, verfolgt mit der Transaktion eine klare Wachstumsstrategie. Neben Vorteilen auf der Einkaufsseite ist das Ziel dieses Wachstumsschrittes, Investitionen auf eine noch breitere Basis zu stellen, insbesondere in den Bereichen IT und Logistik



Die Gesellschafter der
Wilhelm Schwenker GmbH & Co. KG
haben ihre Anteile

an die



Hans Hess Autoteile GmbH,
ein Tochterunternehmen der
Hess-Gruppe,

verkauft.

MARKUS PARTNERS
hat die Verkäufer
exklusiv beraten.



MARKUS PARTNERS

2016

Wer wir sind



MARKUS Partners

Partnergeführtes & unabhängiges Beratungshaus mit Spezialisierung auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen (M&A-Beratung)



Expertise

Jahrzehnte lange Expertise im M&A- und Beteiligungsgeschäft mit mittelständischen Unternehmen, Konzernen und Finanzinvestoren



Internationales Netzwerk

Bestehendes Netzwerk von Kooperationspartnern in den wichtigsten Industrieländern



Transaktionen

Die Größenordnung der betreuten Transaktionen reicht von € 5 bis über € 100 Mio.



Gründung

Gründung im Jahre 2005 als partnergeführte Sozietät



Qualitätsstandards

Mitglied in der Vereinigung Deutscher M&A-Berater (VMA) e.V.
www.vm-a.de

Kontakt



Disclaimer

Dieser Branchenreport dient lediglich zu Informationszwecken. MARKUS PARTNERS haftet ausdrücklich nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität der hier präsentierten Informationen.

Die Erstellung dieses Branchenreports erfolgte ausschließlich durch MARKUS PARTNERS und nicht in Kooperation mit einem oder mehreren der hier aufgeführten Unternehmen.

Die hier präsentierten Daten stellen keine Handlungsempfehlungen dar. MARKUS PARTNERS haftet nicht für eventuelle Verluste aus Handlungsentscheidungen, die aufgrund der hier präsentierten Informationen getroffen wurden.