



MARKUS PARTNERS

M&A-Branchenreport von MARKUS Partners

Update: Kfz-Teilehandel

April 2021



Excellence in M&A

Mut | Standhaftigkeit | Tatkraft | Unabhängigkeit

Liebe Leser,

wir freuen uns, Ihnen ein Update unseres M&A-Branchenreports aus dem Jahr 2017 mit dem Fokus auf den Kfz-Teilehandel in Deutschland präsentieren zu können.

Der Markt für Kfz-Ersatzteile zeichnet sich weiterhin durch einen intensiven Preis- und Wettbewerbsdruck aus. Aufgrund anhaltend schwacher Margen und den, abgesehen vom Onlinehandel, stark eingeschränkten Möglichkeiten organischen Wachstums wird die Branche auch in den nächsten Jahren von reger M&A-Aktivität aber auch von Insolvenzen geprägt sein.

Das jüngste Beispiel für die fortwährende Marktkonsolidierung ist die Übernahme der Autoteile-Sparte von Werthenbach durch die Hess-Gruppe, bei der wir die Verkäufer exklusiv beraten haben.

Die Autoteile-Sparte von Werthenbach umfasst den Großhandel von Ersatzteilen und Zubehör für den unabhängigen Kfz-Teilemarkt. Von 8 Standorten aus beliefert Werthenbach Werkstätten und Fachhändler in einem Gebiet von Münster bis Magdeburg.

Die Hess-Gruppe mit rund 1.200 Mitarbeitern und Hauptsitz in Köln, die auf den Handel mit Autoersatzteilen, Motorenteilen sowie Werkzeugen und Werkstattausrüstung spezialisiert ist, expandiert kontinuierlich, organisch und durch Akquisitionen. Durch die Übernahme erweitert die Hess-Gruppe ihr Vertriebsgebiet nördlich des Ruhrgebiets und nach Osten bis Sachsen-Anhalt.

Mit diesem Branchenupdate wollen wir Ihnen die Entwicklungen seit Veröffentlichung unserer ersten Studie im Markt der Kfz-Ersatzteile aufzeigen. Schwerpunkte liegen dabei auf Einkaufskooperationen, dem wachsenden Onlinehandel und der Konsolidierung des Marktes.

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 Kontaktaufnahme.

Viel Freude beim Lesen wünschen Ihnen



Bernhard Rittel



rittel@markuspartners.com



Josef Spanidis



spanidis@markuspartners.com



Ilja Litichevski



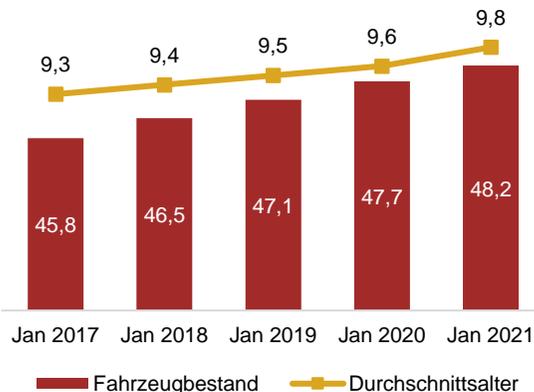
litichevski@markuspartners.com



Marktentwicklung im Kfz-Teilehandel in Deutschland (1/2)

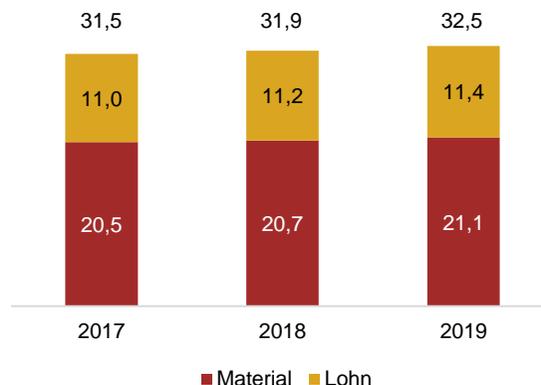
Pkws in Deutschland

in Mio. bzw. Jahren

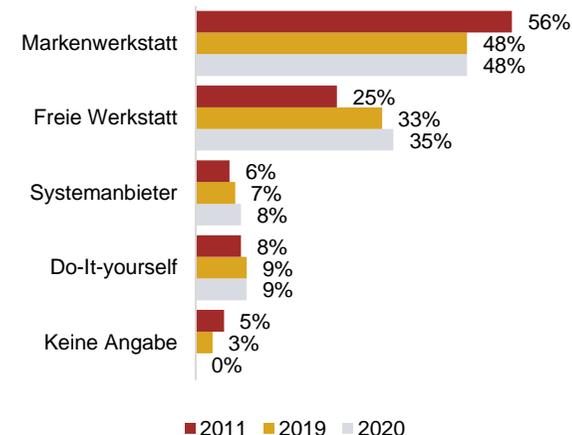


Marktvolumen im Pkw-Aftermarket

in EUR Mrd.



Marktanteile im Werkstattmarkt



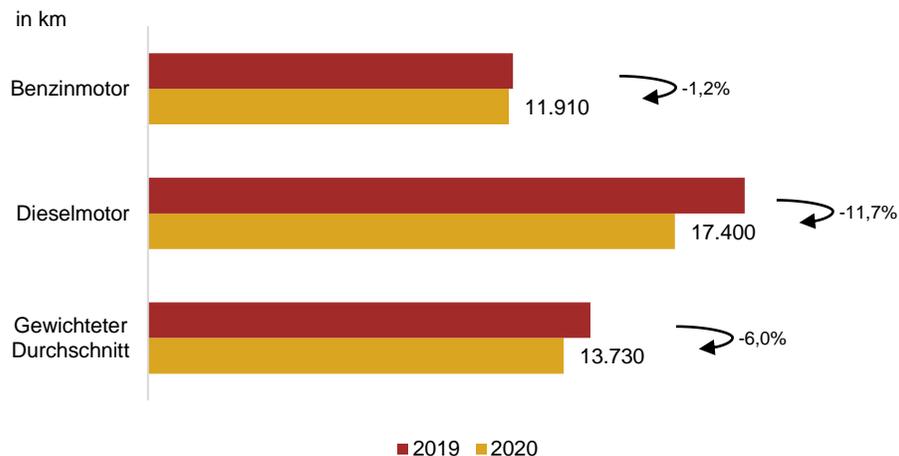
Kommentare

- Der Bestand an Pkws in Deutschland hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich auf 48,2 Mio. Fahrzeuge im Jahr 2021 erhöht. Gleichzeitig ist das Durchschnittsalter der Pkws auf 9,8 Jahre angestiegen
- Einhergehend mit einem älteren Durchschnittsalter der Fahrzeuge ist ein höherer Reparatur- und Ersatzteilbedarf
- Das Marktvolumen des Werkstattmarktes, welchen man als wichtigsten Absatzmarkt näherungsweise für den freien Kfz-Teilehandel heranzieht, ist um EUR 1 Mrd. von EUR 31,5 Mrd. in 2017 auf EUR 32,5 Mrd. in 2019 moderat gestiegen
- Die Anzahl an Werkstätten in Deutschland ist allerdings seit Jahren rückläufig. Gab es 2016 noch 37.700 Werkstätten, waren es 2020 nur noch 36.580
- Der freie Werkstattmarkt (freie Werkstätten und Systemanbieter) hat seinen Marktanteil zunehmend ausbauen können, 2020 lag dieser bei 43%. Im Vergleich dazu lag der Anteil in 2017 noch bei 39%. Neben dem höheren Fahrzeugbestand und dem gestiegenen Durchschnittsalter der Pkws sind u.a. die fortschreitende Professionalisierung des freien Werkstattmarktes sowie die zunehmende Preissensibilität der Endkunden die Gründe für diese Entwicklung
- Grundsätzlich gibt es eine Korrelation zwischen dem Alter eines Pkws und der Wartung in einer freien Werkstatt. Ältere Pkws werden deutlich seltener in Vertragswerkstätten gewartet. Ab dem 10. Jahr beträgt der Wartungsanteil der Vertragswerkstätten nur noch 24%

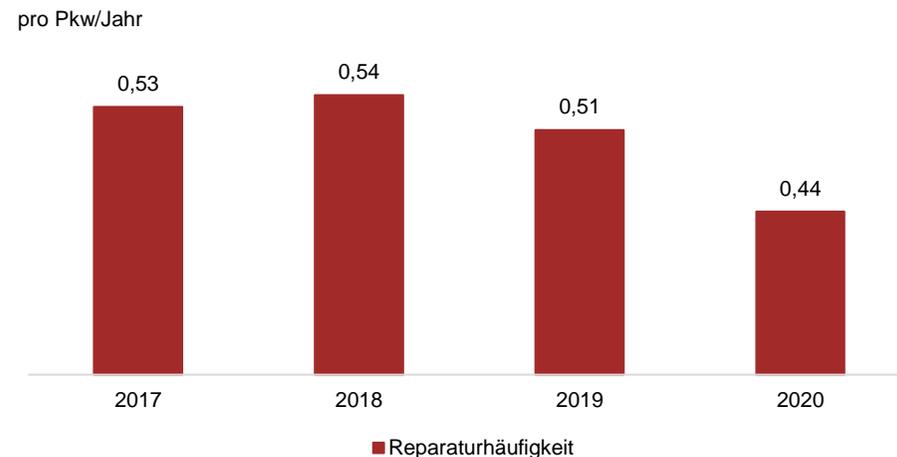


Marktentwicklung im Kfz-Teilehandel in Deutschland (2/2)

Jährliche Fahrleistung



Reparaturhäufigkeit



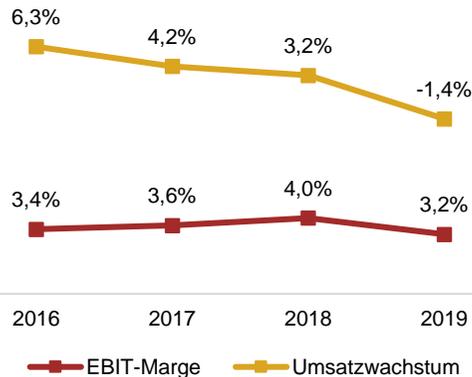
Kommentare

- Die Corona-Pandemie sowie die Maßnahmen zu deren Eindämmung haben die Nutzung, Pflege und Wartung von Pkws in Deutschland beeinflusst
- Die jährliche Fahrleistung ist im Vergleich zum Vorjahr um 6% zurückgegangen. Dies ist insbesondere auf den Lockdown und die Möglichkeit der Arbeit im Home Office zurückzuführen. Der Rückgang der Fahrleistung ist bei Fahrzeugen mit Dieselmotoren besonders stark (-11,7%). Laut dem DAT-Report lag der Rückgang im ersten Lockdown sogar bei 25%. Eine geringere Fahrleistung hatte einen geringeren Verschleiß von Teilen wie z.B. Bremsen, Reifen, Abgasanlagen und Kupplungen zur Folge
- Betrachtet man die Reparaturhäufigkeit in 2020, so ist die gesunkene Fahrleistung und der einhergehende niedrigere Verschleiß deutlich erkennbar. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Reparaturhäufigkeit um 13,7% gesunken und lag bei 0,44 Reparaturen pro Pkw. Vor dieser Reduktion war die Reparaturhäufigkeit im Zeitraum zwischen 2017 und 2019 relativ konstant

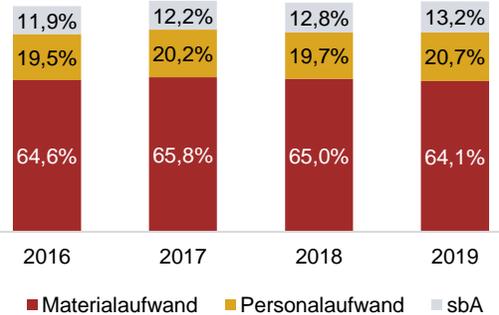


Ertragsentwicklung wesentlicher Marktteilnehmer

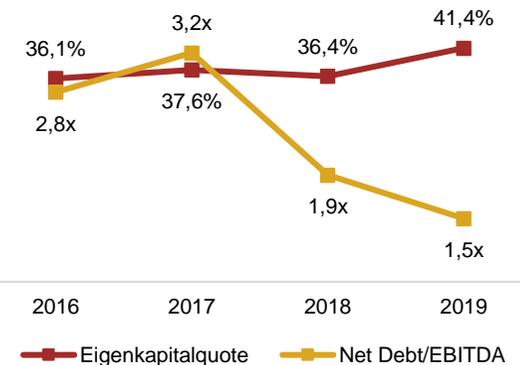
Umsatz- und Margenentwicklung



Kostenstruktur



Entwicklung der Kapitalstruktur



(alle Angaben in % der Umsatzerlöse)

Anmerkungen: Grundgesamtheit der Unternehmen = 10; Veränderung zur letzten Auswertung durch eine Insolvenz und 3 M&A-Transaktionen. Maßgeblich bei der Zusammenstellung der Grundgesamtheit war die Vergleichbarkeit

Kommentare

- Der kontinuierliche Preis- und Wettbewerbsdruck hat weiterhin negative Auswirkungen auf die Profitabilität der größten Kfz-Teilehändler
- Lag die durchschnittliche EBIT-Marge in 2010 noch bei über 5,0%, so hat sich diese in den letzten Jahren zwischen 3,0% und 4,0% bewegt. Im Jahr 2019 betrug diese nur 3,2%
- Das Umsatzwachstum in den Jahren 2016 bis 2018 ist insbesondere auf anorganisches Wachstum (M&A) zurückzuführen, zuletzt war das Umsatzwachstum rückläufig
- Das Kostenniveau ist seit 2016 angestiegen, was den Kostendruck auf die Teilehändler weiter erhöht. So ist die Personalaufwandsquote im Betrachtungszeitraum um ca. 1,0% angestiegen. Auch die Quote der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist von 11,9% in 2016 auf über 13,0% in 2019 angestiegen. Eine Erklärung dafür könnten höhere Logistikkosten sein.
- Die Vermögenslage der stationären Kfz-Teilehändler hat sich seit 2016 zwar deutlich verbessert, die Ertragslage ist jedoch - abgesehen von den größten Marktteilnehmern - nach wie vor schwach. Weiterhin ist zu erkennen, dass Teilehändler, deren operative Marge in 2016 überdurchschnittlich war, diese tendenziell noch verbessern konnten während sich die Marge von Unternehmen, deren operative Marge in 2016 bereits unterdurchschnittlich war, tendenziell weiter verschlechtert hat. Es ist den Teilehändlern mit schwacher EBIT-Marge also nicht gelungen, sich zur Verbesserung der Profitabilität operativ neu auszurichten



Einkaufskooperationen durch M&A-Aktivitäten im Wandel

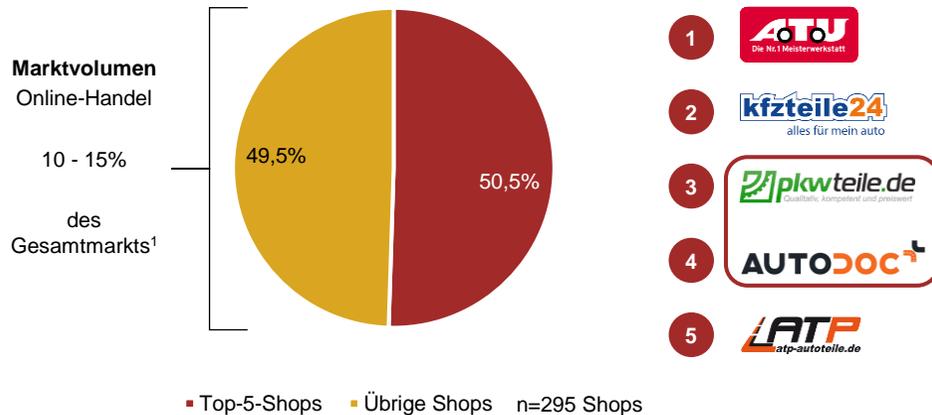
Einkaufs- kooperation ¹						
Größte deutsche Mitglieder						
Mitglieder- Abgänge ²						

- Unternehmenstransaktionen haben weiterhin einen wesentlichen Einfluss auf Neugründungen sowie Veränderungen von Gesellschafterkreisen bei Einkaufskooperationen des Automotive Aftermarkets. So musste WM 2015 aufgrund von Auflagen des Bundeskartellamts hinsichtlich der Akquisition von Trost als Gründungsmitglied die ATR verlassen, was zur Neugründung der globalone automotive geführt hat
- Insbesondere die COPARTS hat jüngst mit Hennig (Erwerb durch AAG), Kolb & Sörgel (Insolvenz) und Werthenbach (Erwerb durch HESS, komplette Trennung von der COPARTS erwartet) bedeutende Abgänge zu verzeichnen. CARAT hat im gleichen Zeitraum auch Mitglieder verloren, diese waren aber deutlich kleiner, weshalb der Einfluss auf das Einkaufsvolumen geringer ausfällt
- Schaffen es Einkaufskooperationen nicht, ihr Einkaufsvolumen auf einem kritischen Level zu halten, z.B. indem Abgänge durch das Gewinnen neuer Mitglieder kompensiert werden, führt dies zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen für die bestehenden Mitglieder. Vor dem Hintergrund des intensiven Wettbewerbs in der Branche, dominiert durch WM und Stahlgruber, sind auch Zusammenschlüsse von Einkaufskooperationen denkbar

Anmerkungen: ¹ berücksichtigt wurden die größten Einkaufskooperationen; ² Abgänge deutscher Gesellschafter seit April 2017, kein Anspruch auf Vollständigkeit; ³ nach der Akquisition von ATP durch die Swiss Automotive Group (SAG) ist zu erwarten, dass ATP Nexus verlässt. ATP ist wie SAG bereits Teil der ATR; ⁴ die Select AG war Teil der GroupAuto

Onlinehandel auf dem Vormarsch

Umsatz der führenden Kfz-Teile-Onlineshops in Deutschland



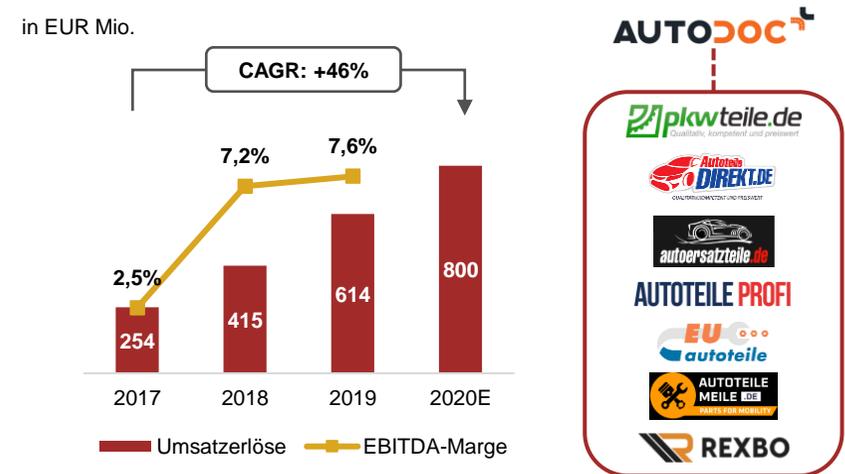
Kommentare

- Laut der Experten von Speed4Trade beträgt die Anzahl der nennenswerten Kfz-Teile-Onlineshops in Deutschland ca. 300, davon erwirtschaften allerdings ca. 120 Shops einen Umsatz von unter EUR 50 Tsd.
- Der Markt wird von den Top-5 der Kfz-Teile-Onlineshops, die insgesamt ca. 50,5% des Umsatzes erwirtschaften, dominiert
- Der Marktanteil von Onlinehändlern steigt seit Jahren. Die Endkunden profitieren vor allem von der höheren Preistransparenz und günstigeren Preisen²
- Nicht nur Endkunden legen immer mehr Wert auf digitale Lösungen, es wird ebenfalls erwartet, dass Werkstätten weniger die traditionellen Vertriebswege nutzen werden und vermehrt auf Onlinemarktplätze umsteigen

Anmerkungen: ¹ Erwartung für Europa, McKinsey, 2018; ² Laut einer Studie des Vereins Freier Ersatzteilemarkt e.V. (VREI e.V.) und 2HMforum betragen die Preisunterschiede zum klassischen Vertriebskanal in 2018 30%

Quellen: Ready for inspection – the automotive aftermarket in 2030, McKinsey & Company, 2018; Speed4trade; Online-Handel mit Autoersatzteilen weiterhin auf Wachstumskurs, VREI e.V., 2HMforum, 2018; Bundesanzeiger

Beispiel: Wachstumsgeschichte Autodoc

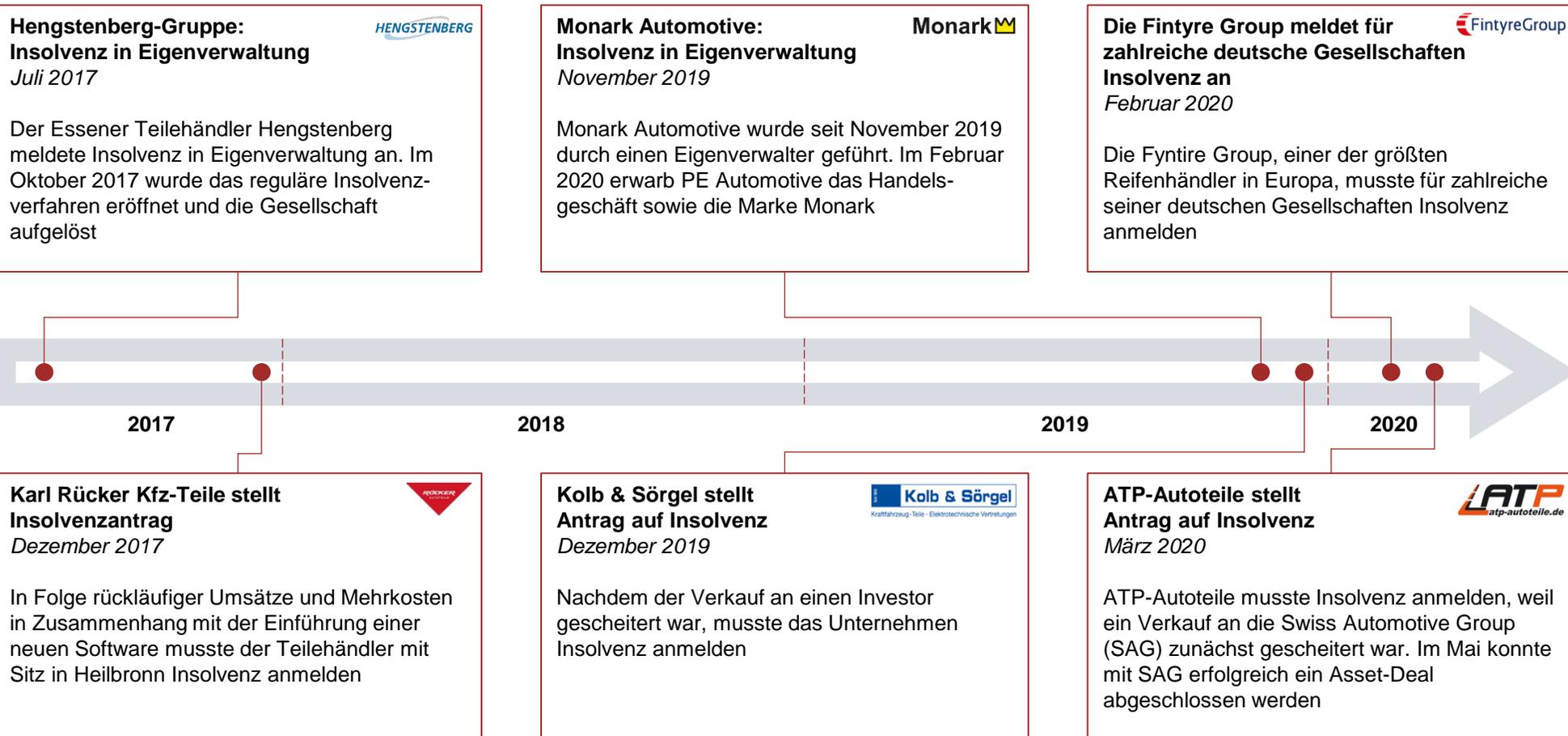


Kommentare

- Autodoc hat sich in den vergangenen Jahren mit mehreren eigenen Onlineshops zu einem der Marktführer im Onlinehandel für Kfz-Teile in Europa entwickelt
- Mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von über 45% von 2017 bis 2020 übertraf Autodoc das Wachstum des Marktes und von Wettbewerbern deutlich
- Autodoc erwirtschaftet ca. 20% des Umsatzes auf dem deutschen Markt
- Nach eigenen Angaben besteht die Produktpalette aus rd. 2,5 Mio. Kfz-Teilen



Insolvenzen als Auswirkungen des intensiven Wettbewerbs



- Im Zeitraum von 2017 bis 2020 gab es nach Auswertung des Statistischen Bundesamts (StBA) 59 Insolvenzen im Bereich Großhandel mit Kraftwagenteilen
- Der anhaltende Preis- und Wettbewerbsdruck erfordert eine hohe Effizienz der Marktteilnehmer. Unternehmen, denen kritische Größe sowie Kosteneffizienz bei u.a. Personal- und Logistikkosten fehlen, werden auf Dauer aus dem Markt gedrängt
- Zukünftig ist mit weiterer Marktbereinigung durch Insolvenzen zu rechnen



Ausgewählte Branchentransaktionen in Deutschland seit 2017

Datum	Zielunternehmen	Kurzbeschreibung Zielunternehmen	Käufer
Apr 2021	Werthenbach	Stationäres Kfz-Teilehandelsgeschäft an 8 Standorten in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt	HESS
Nov 2020	ATZ	Kfz-Teilehändler mit Standorten im Ruhrgebiet	powered by pannabecker
Sep 2020	Miltnerberger	Stationärer Kfz-Teilehändler mit Standorten in Hanau und Gelnhausen	PROFI PARTS
Jun 2020	REIFF SERVICE BEWEGT	Reifenhandelsgeschäft und Werkstattservice mit 500 Mitarbeitern an 42 Standorten in Deutschland. Transaktion im Zuge der Insolvenz der Fyntire Group	BRIDGESTONE
Mai 2020	ATP atp-autoteile.de	Online-Kfz-Teilehändler mit Umsatzerlösen in Höhe von EUR 110 Mio. in 2018. Transaktion, nachdem ein Verkauf an SAG zunächst gescheitert war und ATP Insolvenz anmelden musste	SAG SWISS AUTOMOTIVE GROUP
Apr 2020	Baierlacher Reifen	Reifengroß- und -einzelhändler mit Sitz in Weilheim, Oberbayern	GOODYEAR
Feb 2020	Monark	Übernahme des Nutzkraftwagen-Ersatzteilgeschäftes mit Fokus auf Fahrzeugelektrik, Beleuchtung und Dieseleinspritzung sowie der Marke Monark	BEST IN SPARE PARTS
Feb 2019	complete your car. rameder.	Online-Handelsgeschäft mit Anhängerkupplungen, Dachträgern und Dachboxen sowie Fahrradträgern. Rameder erzielte 2018 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 70 Mio.	FSN CAPITAL
Feb 2019	Kubra Autoteile und Zubehör	Kfz-Teilehändler mit Sitz in Limburg	PROFI PARTS
Feb 2019	REIFEN John	Reifenhandelsgeschäft und Werkstattservice mit 400 Mitarbeitern an 11 Standorten in Deutschland und 21 in Österreich	Vergölst Continental Haben + Autoservice

Datum	Zielunternehmen	Kurzbeschreibung Zielunternehmen	Käufer
Feb 2019	ATS Wesel	Reifen- und Autoservicebetrieb in Wesel mit 7 Mitarbeitern. Der Anhängerservice verbleibt bei der ATS	Pneuhoge
Jan 2019	HENNIG FAHRZEUGEILE	Stationärer Kfz-Teilehändler mit Hauptsitz in Essen und insgesamt 31 Standorten in Deutschland, mit Schwerpunkt in Westdeutschland. Hennig erzielte 2018 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 161 Mio.	ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP
Jan 2019	Autoteile Weiner	Kfz-Teilehändler mit Sitz in Essen und Spezialisierung auf die Bereiche Autolacke, Werkzeuge und Industriebedarf. Beide Unternehmen sind Gesellschafter der CARAT Einkaufskooperation	KLOSTERMANN
Jan 2019	GS Werkstatteinrichtungen	Anbieter von Werkstattausstattung für Pkw- und Lkw-Werkstätten. Übernahme des Unternehmens nach Einstieg als Minderheitsgesellschafter vor 10 Jahren	WITTICH
Mai 2018	STAHLGRUBER	Einer der Marktführer im Kfz-Teilehandel in Deutschland und Österreich mit über 6.400 Mitarbeitern und Umsatzerlösen in Höhe von EUR 1,6 Mrd.	LKQ
Mrz 2018	RÜCKER FAHRZEUGEILE	Kfz-Teilehändler mit Sitz in Heilbronn und Umsatzerlösen von zuletzt EUR 4,6 Mio. Transaktion im Zuge der Insolvenz der Rücker Kraftfahrzeugteile	STAHLGRUBER
Nov 2017	ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP	Einer der führenden Kfz-Teilehändler in Europa, in Deutschland mit den Firmen Coler, Busch, Büge und Klapper. AAG erzielt in Deutschland Umsatzerlöse in Höhe von EUR 410 Mio.	GPC
Okt 2017	Klapper	Kfz-Teilehändler im Vollsortiment in der Region Ostwestfalen mit Umsatzerlösen in Höhe von EUR 7 Mio.	ALLIANCE AUTOMOTIVE GROUP
Aug 2017	REIFF SERVICE BEWEGT	Reifenhandelsgeschäft und Werkstattservice an 46 Standorten in Deutschland und Umsatzerlösen in Höhe von EUR 340 Mio. Zuvor hatte der Finanzinvestor Bain Capital die italienische Fyntire SpA erworben	FintyreGroup
Mai 2017	EURO PART	Ersatzteihändler mit dem Schwerpunkt Nutzfahrzeuge, Transporter, Busse und Sonderfahrzeuge. EUROPART erzielte 2016 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 433 Mio.	alpha

- Die Konsolidierungsdynamik im Kfz-Teilehandel hat sich fortgesetzt
- Mit GPC und LKQ sind zwei große US-amerikanische Konzerne durch Akquisitionen von Marktführern in den deutschen bzw. europäischen Markt eingetreten
- Es wurden vermehrt Transaktionen von mittelgroßen Marktteilnehmern durchgeführt. Die Marktführer müssen kartellrechtliche Restriktionen beachten



Unternehmensbewertung im Kfz-Teilehandel (1/2)

Transaktionsmultiplikatoren (Comparable Transactions)

Datum	Zielunternehmen	Käufer	Umsatz Zielunternehmen	Enterprise Value	EBIT-Marge	Enterprise Value/			
						Umsatz	EBITDA	EBIT	
Mrz 21	Lumise Oy	Relais Group Oy	11	12	n.v.	1,06x	10,6x	n.v.	
Feb 20	TD Tunga Delar Sverige AB	Relais Group Oy	9	13	n.v.	1,40x	7,0x	n.v.	
Jun 19	Norgesdekk AS	Camar AS	77	83	11,4%	1,07x	8,8x	9,4x	
Sep 18	FTZ Autodele & Vaerktoej A/S, Inter-Team Sp z o.o.	Mekonomen AB	505	395	n.v.	0,78x	9,6x	n.v.	
Mai 18	Stahlgruber GmbH	LKQ Corporation, Inc.	1.630	1.500	6,8%	0,92x	11,4x	13,5x	
Nov 17	Alliance Automotive Group	Genuine Parts Company	1.430	1.511	n.v.	1,06x	n.v.	n.v.	
Aug 17	The Parts Alliance Limited	Uni-Select Inc.	304	235	5,5%	0,77x	9,8x	14,0x	
Nov 16	Mekonomen AB	LKQ Corporation Inc.	573	810	11,7%	1,41x	9,5x	12,1x	
Aug 16	Lookers Plc (Teilegeschäft)	Alliance Automotive Group	256	140	5,8%	0,55x	8,2x	9,5x	
					Median	6,8%	1,06x	9,6x	12,1x
					Durchschnitt	8,2%	1,00x	9,3x	11,7x
					Minimum	5,5%	0,55x	7,0x	9,4x
					Maximum	11,7%	1,41x	11,4x	14,0x

Anmerkung: Werte in EUR Mio.

Kommentare

- Für die meisten Transaktionen wurden keine Informationen über den Kaufpreis veröffentlicht
- Im Vergleich zu den Transaktionsmultiplikatoren aus der Studie von 2017 hat sich der durchschnittliche Umsatz-Multiplikator leicht von 0,98x auf 1,06x (Median) erhöht
- Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator (Median) ist ungefähr gleich geblieben, während der EBIT-Multiplikator von 11,8x auf 12,1x gestiegen ist



Unternehmensbewertung im Kfz-Teilehandel (2/2)

Börsennotierte Vergleichsunternehmen (Comparable Companies)

Unternehmen	Land	Market Cap	Enterprise Value	Umsatz 2020	CAGR 2019-2021E	EBIT-Marge		EV/Umsatz		EV/EBITDA		EV/EBIT	
						LTM	2021E	LTM	2021E	LTM	2021E	LTM	2021E
Advance Auto Parts, Inc.	USA	10.473	12.663	8.538	3,2%	8,8%	9,3%	1,48x	1,44x	13,2x	12,4x	16,8x	15,5x
Auto Partner SA	Polen	291	320	364	13,5%	8,7%	8,0%	0,88x	0,71x	8,8x	7,8x	10,2x	8,9x
Genuine Parts Company	USA	14.333	16.579	13.519	-3,7%	6,1%	6,6%	1,23x	1,14x	15,9x	13,8x	20,2x	17,2x
Inter Cars S.A.	Polen	965	1.239	1.990	1,5%	5,0%	4,9%	0,62x	0,58x	10,0x	9,6x	12,4x	12,0x
LKQ Corporation	USA	11.265	14.565	9.507	-4,4%	9,1%	9,8%	1,53x	1,43x	13,2x	11,9x	16,9x	14,6x
Mekonomen AB	Schweden	753	1.181	1.146	2,3%	5,9%	7,9%	1,03x	1,00x	12,3x	7,2x	17,6x	12,6x
			Median		1,9%	7,4%	8,0%	1,13x	1,07x	12,8x	10,8x	16,9x	13,6x
			Durchschnitt		2,1%	7,2%	7,8%	1,13x	1,05x	12,2x	10,4x	15,7x	13,5x
			Minimum		-4,4%	5,0%	4,9%	0,62x	0,58x	8,8x	7,2x	10,2x	8,9x
			Maximum		13,5%	9,1%	9,8%	1,53x	1,44x	15,9x	13,8x	20,2x	17,2x

Anmerkung: Werte in EUR Mio.

Kommentare

- Da es keine börsennotierten deutschen Kfz-Teilehändler gibt, werden Unternehmen aus Europa und den USA als Vergleichsunternehmen für die Bewertung herangezogen. Alle Unternehmen gehören auf nationaler Ebene zu den führenden Teilegroßhändlern
- Die durchschnittliche EBIT-Marge der Vergleichsunternehmen beträgt ~7,0% für die letzten zwölf Monate (LTM) und liegt damit deutlich über den Margen, die in Deutschland durchschnittlich erzielt werden
- Die Analyse zeigt ein recht hohes Bewertungsniveau in dem betrachteten Segment. Die analysierten Vergleichsunternehmen werden im Durchschnitt mit dem 1,1-fachen des Umsatzes bewertet. Der durchschnittliche EBITDA-Multiplikator beträgt 12,2x und der EBIT-Multiplikator liegt bei 15,7x
- Es ist zu beachten, dass die dargestellten Bewertungsmultiplikatoren nicht ohne Weiteres auf mittelständische deutsche Kfz-Ersatzteilehändler angewendet werden können. Börsenmultiplikatoren sind unter anderem deshalb höher, weil die Anteile von börsennotierten 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



Fallstudien (1/2)

April 2021
MARKUS Partners berät die Carl Werthenbach Konstruktionsteile GmbH & Co. KG beim Verkauf ihrer Autoteile-Sparte an die HESS-Gruppe

Unser
Kunde

Die Carl Werthenbach Konstruktionsteile GmbH & Co. KG hat ihren Geschäftsbereich Autoteile an HESS Automotive verkauft.

Die Werthenbach-Gruppe mit Sitz in Bielefeld entwickelt, projiziert und liefert seit mehr als 85 Jahren hochwertige Komponenten für Kunden aus den Bereichen Industrietechnik, Hydraulik und Automotive.

Die Autoteile-Sparte von Werthenbach umfasst den Großhandel von Ersatzteilen und Zubehör für den unabhängigen Kfz-Teilemarkt. Von 8 Standorten aus beliefert Werthenbach Werkstätten und Fachhändler in einem Gebiet von Münster bis Magdeburg.

Der Käufer

Die in Köln ansässige Hess-Gruppe ist eine Unternehmensgruppe mit rund 1.200 Mitarbeitern. Schwerpunkt ist der Autoteilegroßhandel.

Rational

„Wir wollen uns in Zukunft auf den Geschäftsbereich Industrietechnik konzentrieren und haben daher die beste Lösung für eine erfolgreiche Fortführung unserer Autoteilesparte gesucht und mit Hess gefunden“, erläutert Michael Werthenbach, Gesellschafter des Unternehmens.

„Das übereinstimmende Interesse zwischen den Verantwortlichen von Werthenbach und Hess, sich jeweils auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren und gleichzeitig möglichst viele Arbeitsplätze zu sichern, können wir mit einer sinnhaften Ausweitung unseres Geschäftsgebietes verbinden“ fasst Philipp Hess die Vorteile der Transaktion zusammen.

Die Werthenbach-Standorte sollen innerhalb eines Jahres Zug um Zug in die HESS Automotive integriert werden und mit modernen und skalierbaren IT-Systemen ausgestattet werden.



Die Carl Werthenbach Konstruktionsteile
GmbH & Co. KG
hat ihren Geschäftsbereich Autoteile

an die



Hans Hess Autoteile GmbH

verkauft.

MARKUS PARTNERS
hat die Verkäuferin
exklusiv beraten.



MARKUS PARTNERS

2021



Fallstudien (2/2)

Dezember 2016

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 rund 1.000 Mitarbeitern. 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.



2016



MARKUS PARTNERS

Über MARKUS Partners

Wer wir sind



MARKUS PARTNERS

MARKUS Partners

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



Gründung

Gründung im Jahre 2005 als partnergeführte Sozietät



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 EUR 5 bis über EUR 100 Mio.



Qualitätsstandards

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



Kontakt



MARKUS PARTNERS

MARKUS Corporate Finance GmbH

Guillettstr. 54
60325 Frankfurt am Main

contact@markuspartners.com
www.markuspartners.de

Disclaimer

Dieses Branchenreport Update dient lediglich zu Informationszwecken. MARKUS Partners haftet ausdrücklich nicht für die Richtigkeit, Vollständigkeit sowie Aktualität der hier präsentierten Informationen. Die Erstellung dieses Updates des 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.