

Branche im Blick: Textil und Bekleidung

Luxus- und Modemarken sowie E-Commerce-Kompetenz sind besonders gefragt

WÄHREND DIE Bekleidungsbranche von einem starken Preis- und globalen Konkurrenzdruck geprägt ist, gilt die Textilbranche als innovatives Feld, das international eine starke Position einnehmen kann. Dies trifft vor allem auf technische Textilien und Nischenprodukte zu, in denen viel Know-how steckt. Obwohl die Produktion seit dem Jahresbeginn sinkt, konnten die Umsätze in der Textilbranche aufgrund steigender Preise zulegen. Auch die Marge ist gestiegen. Im Bekleidungssektor hingegen sanken die Umsätze, was unter anderem auf einen rückläufigen Export zurückzuführen ist.

Vor allem die Luxus- und Modeindustrie lockt vermehrt Investoren an. Sie setzen auf einen internationalen Ausbau der Geschäftstätigkeit, um dadurch

Beschaffungs- und Produktionskosten zu senken. Trotz der abflauenden Konjunktur in der Textil- und Bekleidungsindustrie bauen viele Unternehmen ihre E-Commerce-Channels aus. Ein vertikal ausgerichtetes Geschäftsmodell und Multichannel-Vertriebsstrukturen, also Angebote im stationären Handel und im Internet, können den Kaufpreis positiv beeinflussen. So hat etwa Richmond die italienische Yoox Net-a-Porter Group für nahezu 2,7 Milliarden Euro übernommen. Mit dem Deal verfolgen die Schweizer das Ziel, die eigenen digitalen Distributionskanäle auszubauen, um ihre Bestandskunden zu halten und gleichzeitig neue hinzuzugewinnen. Des Weiteren suchen Unternehmen auch verstärkt nach horizontalen Akquisitio-

nen, um das eigene Angebot zu stärken und Synergien zu heben.

Besonders interessiert sind derzeit Käufer aus Asien, die oft eine Faszination für den westlichen Lebensstil haben. Einer der wichtigsten Deals in diesem Jahr ist die Kooperation zwischen dem chinesischen Onlinehandelsplatz Alibaba und dem US-Kleidermietservice Rent the Runway. Obwohl die Transaktion keine Akquisition ist und mit einer Größe von 20 Millionen US-Dollar überschaubar bleibt, ist das strategische Potential riesig. Durch die Kooperation kann Alibaba Stores eröffnen und damit Amazon oder Zalando folgen, die damit bereits große Erfolge verbucht haben. <<

Quelle: Mayland