

Schwerpunkt Handel und E-Commerce: Dem stationären Handel stehen Insolvenzen und Konsolidierungen bevor

— Die Corona-Pandemie wirbelt die Unternehmenslandschaft heftig durcheinander: Über alle Branchen hinweg sind die Multiples von Volatilität gekennzeichnet. Dabei ist die Branche Handel und E-Commerce ganz besonders betroffen. Stationäre Geschäfte standen schon vor Ausbruch der Krise unter Margendruck. Nun mussten viele über mehrere Wochen schließen. Branchenexperten rechnen für die kommenden Monate mit einer Insolvenzwelle. Im Online-Handel mussten insbesondere Reise- und Modeplattformen starke Einbrüche verkraften, während Anbieter für Lebensmittel und Hygieneprodukte profitierten.

Wann die Unternehmen in der Breite wieder ihr Vor-Krisen-Niveau erreichen werden, ist kaum absehbar. Das schlägt sich in den Multiples nieder. In der näheren Zukunft gehen Beobachter von einem sinkenden Bewertungsniveau

aus, wobei die Bewertungen für E-Commerce-Unternehmen grundsätzlich etwas höher liegen dürften als die für stationäre Händler.

Insgesamt ist die M&A-Aktivität wie in den meisten Branchen auch im Handel und E-Commerce fast zum Erliegen gekommen. Vereinzelt werden noch bereits begonnene Transaktionen beendet, doch viele Strategen haben das Thema M&A zurückgestellt. Für Distressed-Investoren dagegen werden sich Gelegenheiten bieten: Einige Unternehmen dürften in den kommenden Monaten im Zuge von Distressed-M&A-Deals an den Markt kommen.

Zuletzt hatten Branchenunternehmen bereits über Konsolidierungen versucht, bei der Beschaffung und entlang der Lieferkette Synergien zu heben. So kaufte Galeria Karstadt Kaufhof den Sporthändler Sport Scheck, die Modekette Zero ging an den größeren Wett-

bewerber Betty Barclay. Darüber hinaus trieb zuletzt die Erweiterung der Kundenbasis Transaktionen: Händler schauten sich etwa Unternehmen an, die ihnen E-Commerce-Lösungen oder Kundenzugänge über Social-Media-Kanäle verschaffen können. Im E-Commerce waren Anbieter von Artificial-Intelligence-Lösungen gefragt, um das Kundenerlebnis zu verbessern.

Für die kommenden Monate rechnen Beobachter insbesondere im stationären Handel mit Marktberäuberungen. Gut positionierten Strategen könnte die Krise allerdings auch die Chance bieten, Wettbewerber günstig aufzukaufen. Der Handelskonzern Rewe kündigte kürzlich bereits an, neue Partnerschaften und Zukäufe prüfen zu wollen.

Quellen: C.H. Reynolds Corporate Finance, IMAP M&A Consultants, Mayland, Network Corporate Finance, Proventis Partners, SBCF & Cie.