

maconda-Branchenfokus: Hörgeräte-Markt

In den letzten Jahren vielfach unbeachtet, rückt eine Branche verstärkt in den Fokus des Interesses auch von Finanzinvestoren: die Herstellung und der Vertrieb von Hörgeräten. Weltweit werden mittlerweile 3,3 Milliarden Euro umgesetzt, und dies mit steigender Tendenz.

Experten aus dem maconda-Team haben sich auch in der jüngsten Vergangenheit intensiv mit diesem Geschäft befasst, dessen „Fundamentals“ so vielversprechend sind. Für die nächsten Jahre wird ein jährlicher Umsatzanstieg von 4 bis 6 Prozent erwartet. Das Wachstum ist nachhaltig und vor allem krisensicher. Nicht zuletzt der mögliche Verkauf der Siemens-Sparte Audiologische Technik, einer der größten Hersteller von Hörgeräten, bringt die Branche ins Blickfeld von Investoren.

Was treibt die Nachfrage nach Hörgeräten?

Alleine in Europa leiden 71 Millionen Menschen an einer starken Hörminderung, die sie im Alltag einschränkt. Es verwundert allerdings ein wenig, dass nur knapp 20 Prozent der Betroffenen tatsächlich ein Hörgerät nutzen. Dies dürfte in erster Linie auf das noch immer vielfach ungünstige Image von Hörhilfen zurückzuführen sein. So ist auch der Anteil von „Schubladen-Hörgeräten“ recht hoch. Das Gegensteuern durch gezieltes Endkunden-Marketing und eine damit einhergehende höhere gesellschaftliche Akzeptanz von Hörgeräten wird einer der Haupttreiber des zukünftigen Wachstums sein.

Häufig spielt natürlich auch der Preis eine Rolle: Hörgeräte kosten oft über 1.000 Euro pro Stück, sehr gute Geräte auch mal 3.000 Euro und mehr. Die gesetzlichen Kassen in Deutschland zahlen hier gerade mal 420 Euro zu – Tendenz zumindest längerfristig sinkend. Dennoch stellt die geringe Nutzungsquote von Hörgeräten aus unserer Sicht auch auf absehbare Zeit Herstellern und Händlern gute Geschäfte in Aussicht.

Weitere wichtige Treiber sind eine alternde Bevölkerung, die fortschreitende technologische Entwicklung der Hörgeräte und die damit verbundene bessere Handhabung sowie der regelmäßige Austausch von veralteten Geräten. Insbesondere die beiden zuletzt genannten Gründe lassen einen attraktiven langfristigen Kundenwert erwarten – die Kunden gilt es zu hegen und zu pflegen.

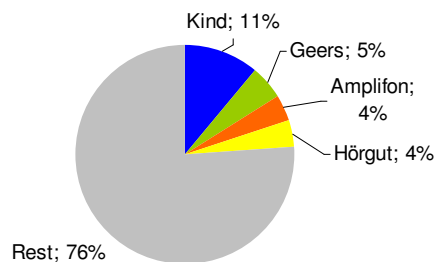
Die steigende Relevanz des Akustiker-Berufes sowie eine verbesserte Ausbildungsqualität in den BRIC-Staaten und Osteuropa führen ferner zu einer wachsenden Marktdurchdringung von Hörgeräten in diesen Regionen.

Vier Hersteller beherrschen den Markt

Die vier größten Hersteller Sonova, Siemens, William Demant und GN Resound teilen das Geschäft mit einem gemeinsamen Marktanteil von über 80% weitestgehend unter sich auf. Bis auf GN Resound, wo aufgrund von Umstrukturierungen Profitabilität verloren ging, erwirtschaften die übrigen drei Unternehmen EBITDA-Margen jenseits der 20 Prozent – ein hochprofitables Geschäft. Weiteres Wachstum durch Konsolidierung ist aufgrund kartellrechtlicher Beschränkungen nicht mehr möglich. Dadurch rücken der Aufbau eigener Vertriebswege, die regionale Expansion sowie der Ausbau des Service-Geschäfts zunehmend in den Fokus. Auch Innovationen müssen sein. So stammen etwa 80 Prozent des Hörgeräte-Umsatzes von Siemens von Produkten, die keine zwei Jahre alt sind.

Fragmentierte Händler-Struktur in Deutschland

Im Gegensatz zum Hersteller-Oligopol ist der Einzelhandel mit Hörgeräten in Deutschland noch stark fragmentiert. Hier (und ähnlich auch in einigen anderen Ländern) werden Hörgeräte über ausgebildete Akustiker vertrieben. Neben den 15 bis 20 überregional tätigen Akustik-Ketten sind ca. 1.500 Akustiker mit bis zu drei Filialen aktiv. Entscheidend für den Erfolg eines Akustikers sind die regionale Nähe sowie gute Beziehungen zu örtlichen HNO-Ärzten, oftmals in unmittelbarer Nähe gelegen, die ihre Patienten an den Akustiker ihres Vertrauens überweisen.



Marktanteil der Akustik-Ketten in Deutschland (2007)

Quelle: maconda-Recherche

Deutschland ist der größte Markt in Europa – und hart umkämpft

Neben dem Marktführer Kind (ca. 450 Filialen alleine in Deutschland) gehören Geers, Amplifon und Hörgut zu den führenden Händlern. Sie treiben durch eine aggressive Expansionspolitik die Konsolidierung der Branche voran. Dies geschieht zum einen durch Neueröffnungen, zum anderen durch gezielte Akquisition

einzelner Akustiker oder kleinerer Akustik-Ketten. Die weitere Expansion der führenden Akustik-Ketten wird derzeit nur gebremst durch einen Mangel an qualifiziertem Personal (Meisterzwang in Deutschland!) sowie durch steigende Kaufpreise für einzelne Akustiker, die sich ihres Wertes zunehmend bewusst werden. Gerüchten zufolge sollen sich deshalb bereits einige Händler bei Zukäufen verhoben haben.

Der Wettbewerb auf dem deutschen Markt sowie die Konzentrationstendenz werden mittelfristig den Preisdruck erhöhen. Dem können sich kleine Akustiker mit nur wenigen Filialen kaum entziehen, obwohl diese ihre Produkte bereits überwiegend über Einkaufsgenossenschaften beziehen. Die großen deutschen Akustik-Ketten wie Kind und Geers können dagegen verstärkt ihre Kostenvorteile ausspielen. Zusätzlich sorgt der Markteintritt von Optik-Ketten wie Fielmann für einen zunehmenden Wettbewerb im unteren Preissegment.

maconda-Branchenfokus und Kontakt

Das maconda-Team verfügt über ein gutes Netzwerk und umfassende Erfahrung in dieser Branche. Nicht zuletzt unser über lange Jahre erworbenes Wissen in den Sektoren Einzelhandel, Konsumgüter, innovative technische Produkte und Gesundheitswesen trägt dazu bei, dass wir das Hörgeräte-Geschäft sehr gut verstehen. Wollen Sie mehr erfahren?

maconda ist spezialisiert auf strategische und operative Wertsteigerung sowie Restrukturierung von Unternehmen. Zudem gehören wir zu den aktivsten Anbietern von Commercial Due Diligences für Private Equity-Häuser. Fordern Sie uns!

Phillip Reinartz, P.Reinartz@maconda.de,
Telefon 02 21 / 5 69 64 - 0.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

Weitere Informationen

www.maconda.de



Wir eröffnen Perspektiven

- Aktive Sanierung von Unternehmen in Schieflage
- Distressed M&A
- Commercial Due Diligence

Wir unterstützen Sie zuverlässig bei der Sanierung und Neuausrichtung Ihres Unternehmens sowie in einzelnen Phasen einer Unternehmens-Transaktion.

Die Grundlage unserer Beratung: ein starkes Netzwerk und eine große Erfahrung aus einer Vielzahl erfolgreicher Projekte.

Wir garantieren Ihnen Lösungen nach Maß – sprechen Sie mit uns!

maconda
Corporate Development

maconda GmbH
02 21 / 5 69 64 - 0
info@maconda.de
www.maconda.de

Köln · München · Hamburg