

Sollten Sie Probleme mit der Darstellung des Newsletters haben, nutzen Sie bitte [diesen Link](#).



maconda ■
Corporate Development

Haargenau! – maconda unterstützt VR Equitypartner bei der Finanzierung von HGA Cosmetics, einem Distributor exklusiver Nischenmarken für Friseure

maconda-News Juli 2019

HGA Cosmetics vertreibt Produkte für das Styling, die Pflege und das Färben von Haaren, und zwar nur an Profis. Die Frankfurter Beteiligungsgesellschaft VR Equitypartner stellte HGA nun Mezzaninekapital bereit, um das weitere Wachstum zu beschleunigen. Zuvor evaluierten die langjährig im Beauty- & Lifestyle-Geschäft erfahrenen Kölner Berater von maconda in einer Commercial Due Diligence den Markt und das Geschäftsmodell von HGA.

Die verschiedenen Marken, die von der in Koblenz beheimateten HGA vertrieben werden, adressieren vor allem Friseurbetriebe – sowohl kleinere Salons als auch größere, teils filialisierte Betriebe. Das Besondere hierbei: der Fokus liegt auf exklusiven Nischenmarken, mit denen sich Friseure vom Wettbewerb abheben können, in Kontrast zu den bekannten friseur exklusiven Marken wie Wella & Co., die den Markt dominieren. Nischencharakter deshalb, weil die Marken für Lifestyle & Spaß, Nachhaltigkeit und natürliche Inhaltsstoffe, für Premium, Barber-Style oder besondere Funktionalität stehen.

Im Rahmen der Due Diligence bewertete maconda das breite Sortiment von HGA. Um den speziellen Produktfokus und das Geschäftsmodell von HGA besser verstehen zu können, war eine tiefgehende Analyse der Dynamiken und Treiber im Markt für Haarkosmetik und Beauty-Produkte nötig. Dazu musste unter anderem durchdacht werden, wie sich die zunehmende Erosion der sog. Friseur exklusivität – d.h. der Vertrieb von Marken und Produkten ausschließlich an und durch Friseurbetriebe – auf das Bestellverhalten auswirkt. Und welche Rolle dabei in Zukunft Hersteller, Großhändler, Distributeure und Online-Händler spielen können.

Mit fragmentierten Handwerksbranchen haben sich die maconda-Berater bereits mehrfach befasst. So wurden auch dieses Mal die aktuellen Entwicklungen im Friseurhandwerk geprüft, ebenso wie das Vertriebsmodell von HGA und die Zukunftsperspektiven. Nutzbare Datenquellen gab es wie so oft keine. maconda wandte daher wieder seine ebenso pragmatische wie effektive Methodik der Datenbeschaffung und -analyse an, die so häufig bei Nischenmärkten zum Einsatz kommt. Hierbei werden unterschiedlichste Quellen erschlossen, analysiert und miteinander in Beziehung gebracht. Dazu gehörten auch zahlreiche Gespräche mit verschiedenen Marktteilnehmern, um die Analyseergebnisse zu validieren.

■ Über HGA Cosmetics

HGA Cosmetics wurde vor rund 20 Jahren gegründet und ist seitdem in der Hand des Gründers. Das Unternehmen vertreibt in der DACH-Region ein breites Sortiment an Premiumprodukten für Haarstyling, -pflege sowie -farbe. Dazu verfügt HGA Cosmetics über die exklusiven Vertriebsrechte für aktuell neun Nischenmarken, die durch langfristige Rahmenverträge gesichert sind. Zu den Kunden zählen Friseurbetriebe und der Großhandel. HGA ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Gründe sind unter anderem die Trends hin zu Naturkosmetik sowie nachhaltig produzierten und umweltschonenden Shampoos. Damit gehen höhere Ansprüche der Konsumenten an die Produkte und gleichzeitig eine höhere Ausgabebereitschaft für entsprechende Premiumprodukte einher, was HGA gezielt bedient.

■ maconda baut die Expertise im Geschäft mit der Schönheit weiter aus

Das maconda-Team hat sich in den letzten Jahren intensiv mit diversen Beauty-Themen befasst und erfolgreich mehrere Projekte durchgeführt. Dazu zählten mehrere Investment Checks und Commercial Due Diligences, Strategie-Mandate und Projekte zur Verbesserung der operativen Performance.

Intensive Branchenerfahrung: Parfümerien | Warenhäuser mit Beauty-Sortiment | Friseurbedarf | Dekorative Kosmetik | Naturkosmetik | Gesichtspflege | Drogeriemärkte | Friseurgroßhandel | Verpackungen für Körperpflege- und Kosmetikprodukte | Abfüllung verschiedener Produkte | Nagelpflegeprodukte | Direktvertrieb für Kosmetik | Marken und Private Label | Nahrungsergänzungsmittel

■ Über maconda

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt maconda bei der Übernahme, Weiterentwicklung und Restrukturierung von Unternehmen. Mit über 800 Beratungs- und Umsetzungsprojekten und mehr als 450 transaktionsbezogenen Mandaten hat maconda umfassend Erfahrung, um auch anspruchsvolle Projekte pragmatisch zu begleiten. Zu den Mandanten gehören mittelständische Unternehmen, Geschäftsbereiche von Großunternehmen sowie internationale Private Equity-Investoren und Family Offices.

maconda-Fokusbranchen: Konsumgüter | Lebensmittel | Bekleidung & Textilien | Handel & eCommerce | Verpackungen | B2C Services | B2B Services (inkl. Business Process Outsourcing) | Zukunftstechnologien & Software | Produzierende Unternehmen | Gesundheitswesen & MedTech

maconda-Kernthemen: Commercial Due Diligence | Entwicklung und Aufbau von Geschäftsmodellen | Digitale Transformation | Restrukturierung

maconda GmbH

Meister-Gerhard-Str. 8
50674 Köln
Telefon: 0221 / 5 69 64 - 0
Telefax: 0221 / 5 69 64 - 19
info@maconda.de
www.maconda.de

Geschäftsführer: Dr. Rainer Mayer, Dipl. Kfm.
Eingetragen beim Amtsgericht Köln HRB 65149
USt.ID DE264408869

maconda ist eine eingetragene Marke.

Hinweise gemäß Telemediengesetz: maconda bietet keine Rechts- und Steuerberatung, auch wenn sich aus der angebotenen und auf den Internet-Seiten dargestellten betriebswirtschaftlichen Beratung rechtlich und steuerlich relevante Fragen ergeben können. Nutzer dieser Internet-Seiten und Geschäftspartner von maconda binden in Zweifelsfällen bitte einen für die jeweilige Fragestellung qualifizierten Rechtsanwalt, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer ein.

maconda GmbH übernimmt keine Haftung oder Garantie für die Inhalte externer Links. Für deren Inhalt ist ausschließlich der jeweilige Betreiber verantwortlich.