

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



maconda ■
Corporate Development

Smart einkaufen! – maconda unterstützt Adiuva Capital bei der Beteiligung an Jawoll, einem führenden Filialisten von Sonderposten-Märkten

maconda-News März 2020

Das Team der Kölner Beratungsboutique maconda hat Adiuva Capital bei der Beteiligung an dem großen, auf Sonderposten spezialisierten Non-Food-Discounter Jawoll beraten. Dazu evaluierten die langjährig im Einzelhandel und besonders in Nischenmärkten erfahrenen Berater in einem differenzierten „Market Review“ die Marktaussichten und die Wettbewerbssituation im deutschen Non-Food-Discount. Das im niedersächsischen Soltau sitzende Jawoll betreibt in Deutschland etwa 90 großflächige Discount-Märkte, meistens in gut erreichbaren Gewerbegebieten, und setzt damit ca. 200 Mio. € um.

Im Fokus des Market Review stand die Beurteilung des Geschäftsmodells von Jawoll, das auf Discount, Schnäppchen und Impulskäufe setzt. Wichtige Warengruppen sind Pflanzen und Gartenartikel, Haushalts-, Schreib- und Saisonware, Geschenkartikel, Lebensmittel. In der Vergangenheit sind Non-Food-Discounter stärker gewachsen als stationäre, nicht-diskontierende Händler. Sie profitieren insbesondere von der in Deutschland traditionell sehr hohen Discount-Affinität, der wachsenden Zielgruppe sowie der geringen Online-Eignung der meisten relevanten Warengruppen. So hat der preisorientierte Verkauf von Non-Food nach wie vor seinen festen Platz in der deutschen Handelslandschaft.

Da die Datenlage für dieses spezielle Segment sehr lückenhaft ist, haben die mit solchen Situationen erfahrenen Berater von maconda pragmatisch unterschiedliche Datenquellen miteinander verknüpft, Gespräche mit verschiedenen Marktteilnehmern geführt und auf dieser Basis eigene Schätzungen erstellt. Diese wurden zusätzlich gestützt durch mehrere Besuche bei relevanten Händlern inklusive teilnehmender Beobachtung. Das so entstandene Marktmodell bildet die Entwicklungen im Non-Food-Sektor in den verschiedenen Vertriebskanälen ab und wagt so einen Blick in die Zukunft.

Auch die Wettbewerbssituation wurde beleuchtet – diese ist geprägt durch sehr dynamisch expandierende innerstädtische Non-Food-Discounter wie Action aus den Niederlanden. Um die Intensität des Wettbewerbs treffsicher analysieren zu können, war es essentiell, Sonderposten-Märkte in Gewerbegebieten von anderen Händlertypen wie Non-Food-Discountern mit innerstädtischen Frequenzlagen, Food-Discountern mit regem Aktionswaren-Geschäft etc. gegeneinander abzugrenzen. Auch wenn grundsätzlich all diese Formate den preissensiblen Kunden ansprechen, zeigen sich doch teils deutliche Unterschiede hinsichtlich Sortiments- und Standortstrategien sowie Kernzielgruppen. Ausführliche Profile dieser Händlertypen mit qualitativen und quantitativen Informationen rundeten die Arbeit von maconda ab.

■ Über Jawoll und B&M

Jawoll ist eine etablierte Sonderpostenkette in Deutschland mit breitem Sortiment, knapp 90 Filialen im Norden und Westen Deutschlands und ca. 200 Mio. € Umsatz. Im Rahmen von strategischen Überlegungen trennte sich der bisherige Mehrheitsgesellschafter, der britische Non-Food-Discounter B&M, nun von seiner deutschen Einzelhandels-Tochter und verkauft seine 80%ige Mehrheitsbeteiligung an ein unter anderem von Adiuva Capital finanziertes Konsortium, zu dem auch das Management von Jawoll gehört. B&M wurde 1978 gegründet und hat 28.000 Mitarbeiter. Das Unternehmen wird an der Londoner Börse gehandelt und ist Teil des FTSE 250 Index.

■ maconda baut die Expertise um Preiseinstiegssortimente und Aktionsware weiter aus

Das maconda-Team hat sich in der Vergangenheit intensiv mit diversen Preiseinstiegs-Sortimenten inkl. Private Label und Aktionsware generell befasst und erfolgreich verschiedene Projekte durchgeführt. Dazu zählten mehrere Investment Checks und Commercial Due Diligences, Strategie-Mandate und Projekte zur Verbesserung der operativen Performance.

Intensive Branchenerfahrung: Nonfood Discount | Sonderpostenmärkte | Food Discount | Lebensmitteleinzelhandel | Private Label | Aktionsware | Lizenzen | Einzelhandelskonzepte | verschieden Nonfood-Artikel bzw. Hartwaren | Lebensmittel | Personal Care | Kosmetik | Promotionsartikel | Bekleidung | und vieles mehr

■ 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

Friesenstraße 72-74
50670 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.