



„maconda goes country“ – Begleitung des Investors Odewald KMU bei der Beteiligung an Spieth & Wensky, einem führenden Anbieter von Trachtenbekleidung aus Niederbayern

maconda-News Mai 2013

Die umfassende Erfahrung von maconda bei Textilien & Lederwaren, im Einzelhandel und besonders auch in Nischenmärkten wurde in den letzten Monaten wieder von verschiedenen Mandanten genutzt, bei Strategieprojekten und bei Transaktionen. Zuletzt bei einer Transaktion in Niederbayern.

■ maconda berät Odewald KMU bei der Beteiligung an Spieth & Wensky

Spieth & Wensky aus Oberzell bei Passau ist ein führender Vollsortiment-Anbieter von Trachtenmode. Kerngeschäft ist die Kollektionsentwicklung, Produktion und Vermarktung von Trachtenmode und -schuhen primär für eine jüngere Zielgruppe. Die Produkte werden hauptsächlich über den Fachhandel für Trachtenmode vertrieben, welches der wichtigste Distributionskanal ist.

Das maconda-Team unterstützte Odewald KMU mit der Commercial Due Diligence. Innerhalb kurzer Zeit evaluierten wir den speziellen Nischenmarkt für Trachtenmode samt Positionierung von Spieth & Wensky im Wettbewerbsumfeld. Eine besondere Herausforderung dabei war es, die wesentlichen Markt- und Nachfragetreiber sowie die Handelsstruktur für Trachtenmode in der Kernregion treffsicher einzuschätzen – verlässliche Marktdaten gab es nicht. Erfahren aus einer Vielzahl von Mandaten, auch in üblicherweise spärlich über Statistiken u.ä. greifbaren Nischenmärkten, gelang dies maconda dennoch – vor allem über mehr als 90 explorative wie auch strukturierte Markt-Interviews mit Fachhändlern und Herstellern von Trachtenmode, Trachtenverbänden und -vereinen sowie weiteren Marktexperten. Zudem wurden über 20 Trachtenhändler sowie Trachtenabteilungen in Bekleidungshäusern besucht.

■ Besondere Expertise in Nischenmärkten

Durch neue Trends, aber auch durch immer stärkere Spezialisierung in vielen Branchen sowie technologischen Fortschritt werden ständig neue Nischen geschaffen. Einige verschwinden genauso schnell wieder, andere bestehen über Jahrzehnte oder entwickeln sich zum Massenmarkt. Eine Verteidigung dieser, zumeist sehr attraktiven, Nischen gegen potenzielle neue Wettbewerber sowie das Erzielen eines weiteren nachhaltigen Wachstums, trotz der geringeren Marktgröße im Vergleich zum Massenmarkt, stellen dabei die größten Herausforderungen für einen Nischenanbieter dar. Insbesondere muss sich ein Nischenanbieter rechtzeitig dagegen absichern, dass bei steigender Größe seiner Nische nicht plötzlich große, finanzstarke Wettbewerber angreifen, weil die Nische nun allmählich auch für sie attraktiv wird.

Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg ist u.a. eine genaue Kenntnis und Adressierung der Wünsche der Kunden, durch deren beständige Nachfrage eine Nische überhaupt erst existieren kann. Dazu gehört die Gestaltung und laufende Weiterentwicklung eines passenden Produktprogramms, die

Auswahl des richtigen Pricings, bspw. über moderne Methoden wie dem Conjoint Measurement, sowie der gezielte, oft selektive Vertrieb. So ist man den meist wenigen vorhandenen wie auch zukünftigen Wettbewerbern immer einen Schritt voraus.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie in unserem aktuellen Branchenfokus „Nischenmärkte – Verteidigung und nachhaltiges Wachstum als Leitgedanke“. [Fordern Sie diesen bitte per eMail bei uns an](#). maconda hat zuletzt u.a. Mandate in folgenden Nischenmärkten durchgeführt: Flusskreuzfahrten, spezialisierte Marktforschung für Pflanzenschutz und Landtechnik, Online-Handel für Wein, Zeitarbeit mit Blick auf IT-Personal, Software für spezielle Handelsunternehmen, Herstellung von preisgünstigem Zahnersatz im Ausland oder auch ambulante Beatmungspflege. Über die letzten Jahren kommen wir insgesamt auf eine Vielzahl an Mandaten in Nischenmärkten.

Selbstverständlich stehen wir auch Ihnen als kompetenter und vertrauensvoller Partner zur Verfügung – für die Entwicklung von Strategien zur langfristig erfolgreichen Bearbeitung von Nischenmärkten, bei Commercial Due Diligences (auch auf der Verkäuferseite), aber auch bei Wertsteigerungsprojekten, Geschäftsfeldentwicklung, Auslandsexpansion und bei der strategischen und operativen Restrukturierung.

Aktuelle Themen, mit denen sich unser in verschiedenen Competence Centern organisiertes Team beschäftigt: Konsumgüter, Lebensmittel, Verpackungsmaschinen, Luxusprodukte, diverse eCommerce-Konzepte. Und einige weitere. Melden Sie sich jederzeit, wenn Sie hier Expertise benötigen. Wir sind gerne für Sie da!

■ Über maconda

Wir unterstützen unsere Mandanten bei der Steigerung von Umsatz, Ertrag und Unternehmenswert sowie Dienstleistungen rund um Unternehmenstransaktionen (Commercial Transaction Services). Dazu gehören umfassende Target Screenings, die systematische Vorbereitung auf den Unternehmensverkauf („Exit Readiness“), Commercial Due Diligences (auch für Verkäufer) sowie die Post-Merger-Integration. Unsere Schwerpunktbereiche: Konsumgüter, Lebensmittel, Handel, Dienstleistungen (Gesundheit, Freizeit, Medien etc.), Business Process Outsourcing (Customer Care, Zeitarbeit, Facility Management etc.), Textilien. Dazu ausgewählte technische Industriegüter und Maschinenbau mit Blick auf die von uns bearbeiteten Endmärkte (bspw. Maschinen zur Lebensmittelherstellung oder Verpackungsmaschinen). Unser internationales Beraterteam ist bestens aufgestellt und deckt die Schlüsselregionen Westeuropa, MOE und BRIC komplett ab, zumeist mit Muttersprachlern.

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.

Wenn Sie unsere Neuigkeiten nicht mehr erhalten wollen, schreiben Sie uns eine kurze Mail an unsubscribe@maconda.de