GASTBEITRAG

Mergers & Acquisitions im Fachmedienmarkt: Rückblick auf 2024 und die wesentlichen Trends für 2025

In einem schwachen konjunkturellen Umfeld ging die Zahl die Übernahmen und Beteiligungen der deutschen Verlage im Jahr 2024 weiter zurück. Das zeigen die Daten des M&A-Beratungsunternehmens Bartholomäus & Cie.

Axel Bartholomäus ist Geschäftsführer von Bartholomäus & Cie.

Nur noch 143 Deals in der gesamten Medienbranche erfasste Bartholomäus & Cie. und damit einen Rückgang um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Verglichen mit dem Jahr 2019, dem letzten Jahr vor der Corona-Krise, hat sich damit die Zahl der M&A-Deals in der Branche halbiert. Auch zu Beginn des Jahres 2025 hält die Zurückhaltung der Käufer an. Mit insgesamt 53 registrierten Transaktion trugen die Fachmedien etwa ein Drittel aller Deals der Branche bei (siehe Chart 1).

Entwicklungen der M&A Transaktionen im Segment Fachmedien

Die klassischen Fachverlage waren 2024 bei Käufen sehr vorsichtig: bereinigt um neun Desinvestments (allein die WEKA-Gruppe trennte sich von 5 Beteiligungen) wurden nur noch 32 Zukäufe registriert. Mehr als die Hälfte davon betrafen einzelne Fachtitel (Assets) – kleine und relativ risikoarme Investments sind ein typisches Käuferverhalten in Zeiten allgemeiner Verunsicherung.

Bis etwa 2021 erfolgte die große Mehrzahl der Investitionen in digitale B2B-Medien (Start-ups) durch global agierende Medienkonzerne aus dem Publikumsbereich sowie VC-Gesellschaften. Mittlerweile beteiligen sich auch mehr Fachmedienhäuser an B2B-Investments, 2024 machten sie die Hälfte aller digitalen Investments aus (siehe Chart 2). Vor allem größere Fachverlage in Familienbesitz waren hier wieder aktiv, darunter Haufe, Thieme, Heise oder Wort & Bild. Diese Verlage investieren mittlerweile nur noch in Ausnahmefällen in Print, allerdings suchen sie nach wie vor Events (Kongresse, Seminare, Messen).

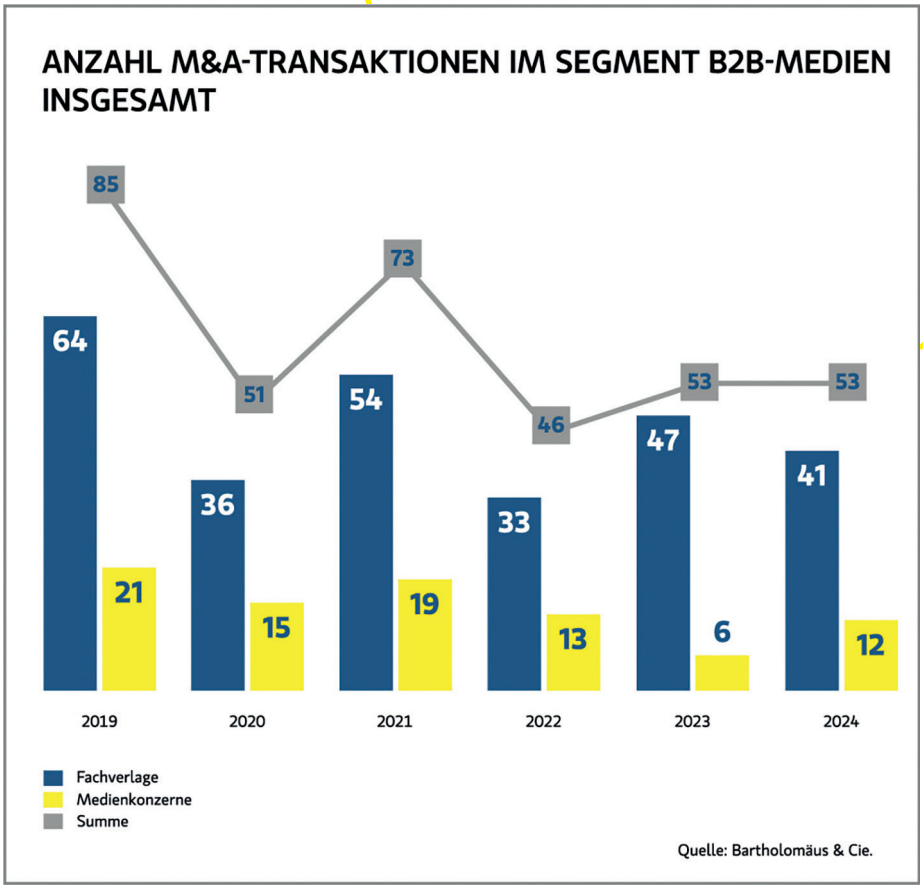

Chart 1 – Anmerkung: Medienkonzerne zum Beispiel Bertelsmann, Holtzbrinck, Burda etc.

Die traditionellen, meistens mittelständischen Fachverlage investierten dagegen auch 2024 überwiegend in Printmedien (26) und Veranstaltungen (3) (siehe Chart 3). Sie verfügen in der Regel weder über die Erfahrung und Fachkompetenz noch über die finanziellen Mittel für Start-up-Investitionen, und scheuen schwer überschaubare Risiken. Deshalb wachsen sie in erster Linie durch Übernahmen und Beteiligungen von Verlagen beziehungsweise Objekten, deren Geschäfte sie verstehen und bewerten können und deren Kaufpreise deutlich niedriger sind.

Die Verschiebung der Investorenpräferenz weg von Print-Geschäftsmodellen hat auch 2024 einen weiteren Rückgang der relativen Kaufpreise für Printmedien zufolge. Die in M&A-Verhandlungen bekannten Faktoren (Multiples) sind nur noch für grundsätzlich zukunftsfähige Geschäftsmodelle relativ stabil. Die Differenzierung bei den Bewertungen beschleunigt sich damit weiter: attraktive Verlage (gemessen unter anderem am Erlösmix print/digital, Umsatzwachstum, Profitabilität, Stabilität der Kundenbeziehungen und Marktposition) erzielen stabile Bewertungen, veraltete Geschäftsmodelle wie rein anzeigenfinanzierte, frei verteilte Fachzeitschriften verlieren weiter an strategischem Wert.

Erwartungen für 2025

In der stark mittelständischen Branche werden Verlagstransaktionen im Jahr 2025 von folgenden 5 Trends geprägt sein:

- Die Marktbereinigung bei Fachzeitschriften setzt sich fort

  Gut positionierte Zeitschriftenmarken finden nach wie vor ihre Käufer, aber in überbesetzten vertikalen Marktsegmenten werden immer mehr Titel eingestellt und verschwinden vom Markt, weil sie keinen Käufer finden

- Bewertungen unter Druck

  Fehlender konjunktureller Rückenwind und die Unsicherheit, welche Auswirkungen KI auf die Transformation der B2B-Branche haben wird erhöhen das Investitionsrisiko für Käufer und drücken auf die Bewertungen; in den Bewertungsniveaus zwischen den vertikalen Marktsegmenten verbleiben markante Unterschiede; vor allem eine schnelle und sichere Realisierung von Kostensynergien kann Kaufpreise unterstützen

- M&A bleibt ein Käufermarkt

  Die Zahl angebotener Fachtitel und Verlage liegt seit Jahren deutlich höher als die der Interessenten. Investoren werden Kaufmöglichkeiten noch gründlicher prüfen und sortieren sie aus, wenn sie nicht ideal passen und sie ihre Preisvorstellungen durchsetzen können

- Transaktionssicherheit sinkt

  Stehen Verkäufer weniger Interessenten gegenüber, die zudem nur einen begrenzten Kaufdruck haben und zugleich höhere Voraussetzungen an Deals stellen, gerät die Transaktionssicherheit spürbar unter Druck. Der Käufer kann schließlich immer auch aus den Verhandlungen aussteigen.

- M&A-Transaktionen dauern länger

  Entscheidungsprozesse der Käufer werden komplexer, ihre Anforderungen an die Übernahmeprüfung steigen. M&A-Prozesse werden dadurch verlängert und Vertragsverhandlungen erschwert, zum Beispiel durch Forderungen nach umfangreichen Garantien des Verkäufers oder nach bedingten Kaufpreisformeln (sogenannten „earnouts"). Das führt zu der paradoxen Beobachtung, dass M&A-Transaktionen durch den Einsatz von KI-Tools zwar deutlich effizienter abgewickelt werden können, ihre durchschnittliche Dauer aber trotzdem häufig steigt.

Aussichten für 2025

Es ist wenig wahrscheinlich, dass sich vor 2026 das allgemeine Sentiment für M&A-Transaktionen nachhaltig verbessert. Kommt es zu einer neuen wirtschaftlichen Dynamik sollte sich das M&A-Geschehen schon früher erholen, denn der stark fragmentierte deutsche Fachmedienmarkt kann sich einer weiteren Konsolidierung nicht entziehen.

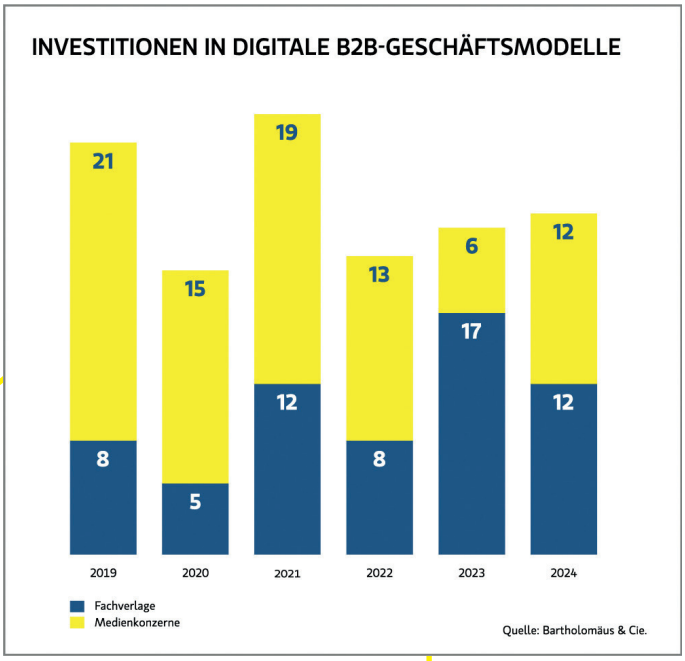

Chart 2

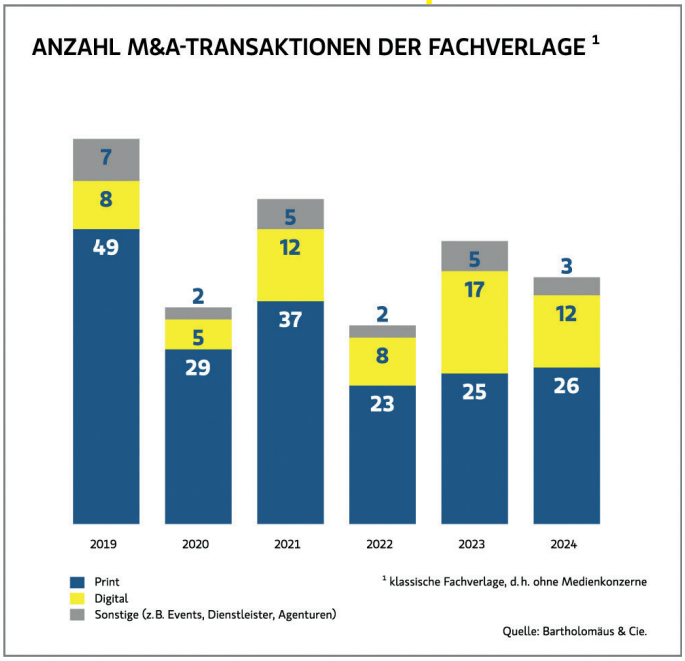

Chart 3 – Anmerkung: nach Anzahl, ohne Medienkonzerne