

Eine sehr aufschlussreiche Zusammenstellung von Dr. Martin Krowicki über die Firmen die Nahrungsergänzungsmittel vertreiben und wer hinter den diversen Marken steckt.

Hier die Ergebnisse seiner Recherche:

Ich hab mich in den letzten Tagen an einer Frage festgebissen, die eigentlich ganz banal klingt. Und zwar: **Wem gehören die Firmen, deren Produkte wir alle im Schrank stehen haben?**

Angefangen hat das eher zufällig. Ich hab was über Thorne gelesen, diese amerikanische Marke, die in der funktionellen Medizin einen richtig guten Ruf hat. Gibt's seit 1984, sehr saubere Formulierungen, viele Therapeuten arbeiten damit.

Und diese Firma wurde 2023 von einem Investmentfonds gekauft, für 680 Millionen Dollar. Diesen Monat wurde sie weiterverkauft, an Procter & Gamble, für **3,8 Milliarden**. Also der Konzern, dem auch Vicks und Oral-B gehören. Und übrigens auch Femibion, das schon 2018 mit dem gesamten Consumer-Health-Geschäft von Merck dort gelandet ist.

Da hab ich angefangen zu graben. Und ehrlich gesagt hat mich das Ergebnis mehr beschäftigt, als ich dachte.

Der Stand der Dinge, ganz nüchtern

Sunday Natural gehört seit 2024 mehrheitlich einem großen Finanzinvestor, damals bewertet mit 800 Millionen Euro. Demselben Investor gehören auch ESN und More Nutrition.

Nature Love, Natural Elements und Feel Natural gehören Bayer. **Pure Encapsulations** gehört Nestlé, zusammen mit Douglas Laboratories und Wobenzym. **Abtei** gehört einem amerikanischen Konzern namens Perrigo. **Centrum** gehört Haleon, das ist die abgespaltene Consumer-Health-Sparte eines großen Pharmakonzerns. Und **Braineffect** gehört seit letztem Jahr zu zwei Dritteln einer deutschen Pharmagruppe.

Dann zwei, die in unserer Ecke besonders bekannt sind: **Tisso**, die Marke, die viele Heilpraktiker empfehlen, gehört seit 2021 mehrheitlich einer Münchner Beteiligungsgesellschaft. Und **InnoNature** gehört seit ebenfalls 2021 mehrheitlich einem schwedischen Investor.

Bei **Orthomol** läuft seit 2024 ein Verkaufsprozess. Der erste Anlauf zielte auf eine Milliarde Euro, genannt wurden damals Stada und Nestlé als Interessenten. Der zweite Anlauf betrifft nur noch das Deutschlandgeschäft, zu einem Zielpreis von 500 Millionen. Abgeschlossen ist bislang nichts.

Und weil das immer die erste Rückfrage ist: Ja, es gibt sie noch, die anderen. Hevert ist in dritter Generation in Familienhand. edubily ist aus einem Blog heraus entstanden und den Gründern bis heute alleine geblieben, NatuGena ist eine kleine GmbH aus Ingolstadt mit zwei Gesellschaftern. Biogena aus Salzburg ist zwar an der Börse, aber der Gründer sitzt noch am Steuer.

Ich hab dir das Ganze mal aufgezeichnet:

Konzerne und Finanzinvestoren	
Nestlé	Pure Encapsulations · Douglas Labs · Wobenzym
Bayer	Nature Love · Natural Elements · Feel Natural
CVC Capital	Sunday Natural · ESN · More Nutrition
Procter & Gamble	Femibion · Neurobion · Thorne (angekündigt)
Haleon	Centrum · Vitasprint
Perrigo	Abtei · Granu Fink · Yokebe
Schwabe Group	Braineffect (Zwei-Drittel-Mehrheit)
Afinum	Tisso Naturprodukte
Verdane	InnoNature
Kein Konzern, kein Fonds	
Familienbesitz	Hevert · NatuGena
Gründerhand	edubily · naturtreu · Biogena (Börse Wien)
Familie Glagau	Orthomol (Verkaufsprozess seit 2024)
Direktvertrieb	
Norwegische AS	Eqology (Oslo)
Alleininhaber	FitLine · PM-International (Luxemburg)
Börse Stockholm	Zinzino (kauft selbst zu: Xelliss, Sanki)
Gründerfamilie	Ringana



Gründer, Familie oder Alleininhaber

Konzern oder börsennotierte Gruppe

Finanzinvestor als Mehrheitseigentümer

Die Farbe sagt nur, um welche Art von Eigentümer es sich handelt. Über die Qualität der Produkte sagt sie nichts. Stand: August 2026.

Was ich davon halte

Und jetzt kommt der Teil, wo ich vorsichtig sein will, weil ich dir keine Meinung überstülpen möchte.

Kapital ist erstmal nicht schlecht. Wenn eine Firma gute Prinzipien und eine klare Philosophie hat, dann kann Geld genau das verstärken. Bessere Rohstoffe, stabilere Lieferketten, saubere Analytik, sogar richtige Studien. Manches davon, was wir uns von Nahrungsergänzung wünschen, kostet halt einfach Geld, und kleine Betriebe haben es oft schlicht nicht.

Entscheidend ist für mich deshalb nicht, ob Kapital da ist. **Entscheidend ist, welchen Auftrag dieses Kapital hat.** Fließt es in die Qualität, oder fließt es in die Rendite? Das sind zwei völlig verschiedene Aufträge, und du siehst es dem Produkt am Anfang nicht an.

Es ist auch nicht so, dass Investor gleich Investor wäre. Da gibt's große Unterschiede. Manche gehen rein und lassen die Firma zehn Jahre in Ruhe arbeiten. Andere haben von vornherein einen Ausstiegsplan im Kopf, meistens nach drei bis fünf Jahren, und in der Zeit muss die Firma halt deutlich mehr wert werden.

Und die Frage ist dann immer: Womit? Bei einem Nährstoffprodukt sind die Hebel dafür ja begrenzt. Mehr Marketing, breitere Vertriebswege, größere Chargen... oder eben günstigere Rohstoffe und schlankere Rezepturen. Das muss nicht passieren. Aber die Möglichkeit steht halt im Raum.

Was mich dabei am meisten beschäftigt, ist allerdings etwas ganz anderes, und das hat mit dem Eigentümer erstmal gar nichts zu tun:

Nahrungsergänzungsmittel müssen nicht offenlegen, was genau drin ist und wie es

hergestellt wurde. Arzneimittelhersteller müssen das. Lückenlos.

Bei Supplements ist das freiwillig. Die guten Firmen machen Chargenanalysen, sagen dir, woher der Rohstoff kommt, lassen extern prüfen. Weil sie es wollen. Nicht weil sie müssen.

Und wenn Transparenz auf Haltung beruht statt auf Vorschrift, dann hängt sie an den Menschen, denen die Firma gehört. Wechseln die Menschen, kann sich die Haltung ändern. Und du merkst davon erstmal nichts, weil auf der Packung ja immer noch dasselbe steht.

Und jetzt mal ganz persönlich

Der nächste Absatz ist meine Meinung, kein Faktencheck. Du darfst das völlig anders sehen.

Für mich macht es nämlich einen Unterschied, **wer da kauft**. Und zwar weniger wegen der Zahlen als wegen des Kerngeschäfts.

Wenn eine Firma, deren Geld zu einem guten Teil aus Schokoriegeln, Kakaotränken und gezuckerten Frühstücksflocken für Kinder kommt, gleichzeitig meine Mikronährstoffe herstellt, dann kriege ich das im Kopf schwer zusammen. Bei Nestlé stehen KitKat, Lion, Smarties, After Eight, Nesquik und Cini Minis im selben Haus wie Pure Encapsulations und Wobenzym. Beides derselbe Konzern, dieselbe Bilanz, dieselben Eigentümer.

Bei **Procter & Gamble** ist es etwas anderes, aber es macht mich ähnlich wach. Deren Welt sind Zahnpasta, Rasierklingen, Waschmittel und Erkältungsmittel. Eine Nährstoffkapsel ist da halt **eine Produktkategorie unter vielen**, irgendwo zwischen Windeln und Klingen. Und ich frag mich einfach: **Wer entscheidet in so einem Haus am Ende über eine Rezeptur?**

Bei **reinen Pharmafirmen** habe ich nochmal eine andere Skepsis. Da ist meine Frage: **Was ist das Geschäftsmodell dahinter, Prävention oder nicht?** Mikronährstoffe sind im Kern Prävention. Und Prävention ist für ein Geschäftsmodell, das von Arzneimitteln lebt, nicht der naheliegendste Antrieb. Ich behaupte nicht, dass die Produkte deshalb schlechter werden. Ich sage, dass ich dann **genauer hinschaue**.

Das ist Bauchgefühl plus über zehn Jahre Erfahrung, keine Studie. Vielleicht sagst du: Hauptsache das Produkt stimmt, egal wer's macht. Das ist ein völlig legitimer Standpunkt, und ich kann dir nicht beweisen, dass du damit falsch liegst.

Wie ich das für mich löse

Ich hab da über die Jahre eine ziemlich einfache Regel entwickelt.

Ich schaue, dass ich **ein gutes Gefühl mit der Firma habe. Dass ich sie greifen kann**. Am liebsten ist es mir, wenn ich die Gründer kenne, wenn ich weiß, wer die Rezeptur entwickelt hat, wenn ich anrufen kann und jemanden dranbekomme, der mir auf eine fachliche Frage auch eine fachliche Antwort gibt. Das ist mir tatsächlich wichtiger als die Frage, ob im Hintergrund jemand Kapital gegeben hat.

Ich sag also ausdrücklich nicht: Investor drin, also schlecht. So einfach ist es nicht. Ich schaue mir stattdessen die **Philosophie** an, das **Gesamtsortiment**, wohin sich die Reise in den letzten Jahren entwickelt hat... und was das **Feedback meiner Kunden** ist. Das sagt mir am Ende mehr als jede Eigentümerliste.

Was ich sage: Es ist eine Frage, die du stellen darfst. Und du wirst überrascht sein, wie unterschiedlich die Antworten ausfallen, je nachdem, wen du fragst.

Und dann noch etwas, das mir wirklich am Herzen liegt: Sei nicht enttäuscht, wenn eine Firma verkauft wurde. Das ist erstmal einfach unternehmerische Realität. Gründer werden älter, Kinder wollen was anderes machen, ein Markt konsolidiert sich. Das ist normal. Bewerte lieber, was danach passiert.

Ich hab das hier nicht geschrieben, um dir irgendwas madig zu machen. Sondern damit du weißt, wie der Markt gerade aussieht, in dem du einkaufst. **Was du daraus machst, ist deine Sache.**

Vier Dinge, die du ganz konkret machen kannst

1. Lies das Etikett wirklich

Nicht die Vorderseite, die Rückseite. Welche **Rohstoffform** wird verwendet, wie hoch ist die **Dosierung** pro Tagesportion, und welche **Zusatzstoffe** stehen dahinter. Wenn du eine Marke schon länger nimmst, vergleich das mal mit einer alten Packung. Da sieht man mehr, als man denkt.

2. Lass dir Analysen zeigen

Frag nach der **Chargenanalyse**, nicht nach dem Werbeversprechen. Eine Firma, die sauber arbeitet, hat die Unterlagen da und rückt sie auch raus. Und wenn nicht, dann weißt du auch was.

3. Schau dir das ganze Sortiment an

Was verkauft die Firma sonst noch, und was verkauft der Konzern dahinter? Daran siehst du die **Philosophie**, und ob die zu deinen Werten passt. Das ist für mich fast der ehrlichste Punkt von allen.

4. Schau ins Impressum

Da steht, wer die Firma wirklich betreibt. Und frag ruhig direkt nach, ob sich an den **Eigentumsverhältnissen** in den letzten zwei Jahren etwas geändert hat. Du wirst überrascht sein, wie unterschiedlich die Antworten ausfallen.

Bleib neugierig.

Dein Martin

Quellen

Thorne, Verkauf an Procter & Gamble: Pressemitteilung Procter & Gamble, August 2026.
Übernahme durch L Catterton 2023: Unternehmensmitteilung Thorne HealthTech.

Femibion und Neurobion: Übernahme des Consumer-Health-Geschäfts von Merck durch Procter & Gamble, 2018.

Sunday Natural, ESN und More Nutrition: Mitteilungen von CVC Capital Partners sowie
Berichterstattung Bloomberg und Lebensmittelzeitung, 2022 und 2024.

Nature Love, Natural Elements, Feel Natural: Mitteilungen der Bayer AG und Apotheke Adhoc,
2022 und 2024.

Pure Encapsulations, Douglas Laboratories, Wobenzym: Übernahme von Atrium Innovations durch
Nestlé Health Science, 2017; Markenübersicht nestle.de.

Abtei: Herstellerangabe abtei.de sowie Markenübersicht Perrigo Deutschland.

Centrum und Vitasprint: Markenübersicht Haleon.

Braineffect: Mitteilung der Schwabe Group, März 2025.

Tisso Naturprodukte: Mitteilung Afinum Management, September 2021. InnoNature: Mitteilung
Verdane, 2021.

Orthomol: Manager Magazin, August 2024 und Juni 2025; Deutsche Apotheker Zeitung, September
2024; Apotheke Adhoc, August 2025.

Hevert, edubily, NatuGena, naturtreu, Biogena: Angaben der Unternehmen und Handelsregister.

FitLine und PM-International: Unternehmensmitteilung zum Jahresumsatz 2024, Berliner Zeitung,
Dezember 2025. Ringana: Unternehmensangaben. Zinzino: Unternehmensmitteilungen 2024 bis
2026.

Nestlé Süßwaren- und Cerealienmarken: Markenübersicht nestle.de und Handelsblatt.

Transparenzpflichten für Arzneimittel gegenüber Nahrungsergänzungsmitteln: Gute
Herstellungspraxis (GMP) nach EU-Arzneimittelrecht.