

Oaklins

M&A-TRENDS IM ICT-MARKT

Information Technology M&A Outlook 2019

Deutschland, Österreich, Schweiz



GESCHÄTZTE LESER

Das Jahr 2018 war aus M&A-Perspektive aussergewöhnlich. Insbesondere in der zweiten Jahreshälfte nahmen die Unternehmenstransaktionen in der ICT-Branche der drei Länder Deutschland, Österreich und Schweiz stark zu. Grund genug für uns, auch dieses Jahr hinter die Zahlen zu blicken, um zu verstehen, was diese Entwicklung begünstigt hat.

Im Jahr 2018 blieb das M&A-Klima sehr freundlich, auch wenn die weltwirtschaftlichen Unsicherheiten zunahmen. Die ICT-Branche ist innovativ und anpassungsfähig und erfreut sich wohl auch deshalb eines zunehmenden Interesses von Käufern aus anderen Branchen und Finanzinvestoren. Oft heisst es, wo die Nachfrage wächst, steigen auch die Preise. Dies stimmte 2018 zwar nicht ganz, doch scheinen viele Verkäufer die Gelegenheit genutzt zu haben, bei einer attraktiven Bewertung ihr Unternehmen in andere Hände zu geben.

Ist der Höhepunkt überschritten? Vielleicht mag dies am oberen Ende der Skala der Fall sein. Dennoch sind die Bedingungen für einen Unternehmensverkauf weiterhin gut. Die Zunahme von grenzüberschreitenden Transaktionen unterstreicht die Wichtigkeit, ein internationales Käuferuniversum zu berücksichtigen, um die Chancen des Verkaufsprozesses zu erhöhen.

Als Ihre Ansprechpartner in der Schweiz danken wir für Ihr Interesse und stehen Ihnen gerne für professionelle Unterstützung bei den Themen Mergers & Acquisitions, Financial Due Diligence, Bewertungen und Corporate Finance zur Verfügung.



DR. ROBERTO TRACIA

Partner

Oaklins Switzerland

r.tracia@ch.oaklins.com



JURAJ JANOS

Partner

Oaklins Switzerland

j.janos@ch.oaklins.com

Einleitung

Die ICT-Branche wächst weiter. Auch 2019 wird mit einem globalen Wachstum von über 3,2% bei IT-Ausgaben gerechnet. Der Paradigmenwechsel von Eigentum und Eigenentwicklung hin zu Services sowie ERP als Plattform mit Schnittstellen zu bestehender Spezial-Software ist voll im Gange. Die Marktforscher von Gartner rechnen mit Wachstumsraten von über 8% im Segment Unternehmenssoftware sowie mit 5% im Segment IT Services, welches der Key Driver für IT-Ausgaben werden wird. Die Segmente Geräte, Rechenzentrum und Kommunikationsleistungen steigen dagegen nur zwischen 1–2% an.

Die Fortschritte in der Digitalisierung und die damit ausgelösten Veränderungen im Nutzerverhalten haben Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette. Mit der Durchdringung wesentlicher Arbeits- und Lebensräume durch die Cloud steigen auch die Anforderungen an Datensicherheit und Wahrung der Persönlichkeitsrechte. Nicht umsonst wird digitale Ethik und Privatsphäre als einer der strategischen Technologietrends der nächsten Jahre angeführt.

Die Herausforderungen der Zukunft kreieren mannigfaltige Chancen. Die Attraktivität der ICT-Branche für Investoren hat 2018 deutlich zugenommen. Ein klares Zeichen dafür ist, dass im vergangenen Jahr 45% der gesamten Venture Capital Investments von 6,5 Mrd. EUR – dem höchsten Stand seit mehr als 10 Jahren – in die ICT-Branche flossen.

Neben den Finanzinvestoren befeuern auch volle Kassen der strategischen Käufer den M&A-Markt. Durch gezielte Zukäufe können sie ihre Marktposition in einer sich schnell verändernden, technologisch dynamischen Umgebung rascher anpassen als durch eigene Entwicklung.

Insbesondere die Aktivitäten zwischen den drei DACH-Ländern nehmen seit Jahren zu. Dass sich die Zahl dieser Übernahmen im Jahr 2018 gegenüber 2015 verdreifacht hat, zeigt die zunehmende Verflechtung der ICT-Sektoren in den drei Ländern. Dies motiviert uns Berater, zum Nutzen unserer Klienten noch enger grenzüberschreitend zu agieren. Aus der Perspektive der Eigentümer sind die Voraussetzungen für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf zu einem attraktiven Preis jedenfalls weiterhin gegeben.

Marktentwicklungen in der ICT-Branche



“

Oaklins' industry specialists understand the underlying trends and rationales that are driving this consolidation, and have developed an impressive track record of achieving extraordinary outcomes for our clients.”

Brad Adams

Industry Group Leader, Oaklins International



DIE ICT-BRANCHE IN ÖSTERREICH BAUT IHRE BEDEUTUNG AUS

Die ICT ist eine Schlüsselbranche und Innovationsmotor in Österreich. Forschung und Entwicklung bilden das Fundament ihres Erfolges. Nach Angaben der österreichischen Wirtschaftsstandortgesellschaft ABA befindet sich Österreich heute unter den Top drei der europäischen ICT-Forschungsstandorte.

Die Dynamik, insbesondere in den Segmenten Software und IT Services, drückt sich auch in den wirtschaftlichen Daten aus. So wuchs der ICT-Markt mit mehr als 7% deutlich schneller als die Gesamtwirtschaft mit 2,7%.

Österreich setzt wesentliche Akzente bei für die ICT-Branche relevanten Technologiebereichen. So wurde etwa Near Field Communication (NFC) mit maßgeblicher österreichischer Beteiligung entwickelt. Stärkefelder bilden auch die Bereiche Halbleiter, Smart Cards / Near Field Systeme, RFID und IT Security. Mit Silicon Austria entsteht derzeit ein Forschungszentrum für Mikroelektronik auf internationalem Niveau. Wien ist mittlerweile ein internationaler Hotspot für Chatbots und die Plattform Blockchain Austria setzt sich für die Weiterentwicklung der Blockchain-Technologie ein.

MITTELSTÄNDISCHE STRUKTUREN PRÄGEN DIE INNOVATIVE ICT-BRANCHE

Die ICT-Branche in Österreich ist geprägt durch KMU. Sie erwirtschaftet einen Umsatz von 31 Mrd. EUR, was mehr als 5% des Gesamtumsatzes aller in Österreich ansässigen Unternehmen entspricht. Von den rund 38'000 Neugründungen in Österreich letztes Jahr entfielen rund 35% auf das Segment Software, was im Branchenvergleich Rang 1 bedeutete.

Die Schwerpunkte der unternehmerischen Tätigkeit sind Halbleiter, Embedded Systems, Mikro- und Nanoelektronik, Leistungselektronik, Smart Cards, IT Security, Visual Computing, AI und Robotics. In Verbindung mit den Anforderungen der Unternehmen an eine schnelle und flexible Verfügbarkeit von IT Services sowie die Anbindung von eigenen ERP-Systemen an Cloud basierte Lösungen ist weiterhin von einer hohen Dynamik der ICT-Branche in Österreich auszugehen.



DEUTSCHE ICT-BRANCHE KONNTE 2018 IHR WACHSTUM FORTSETZEN

Der Markt für Informationstechnologie und Telekommunikation setzte sein Wachstum in Deutschland unbeirrt von wachsenden Unsicherheiten der Weltwirtschaft fort und festigte seine Stellung als signifikante Säule der heimischen Wirtschaftsleistung. 2018 legte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,0% auf 166 Mrd. EUR Umsatz zu. Der Sektor Informationstechnologie wuchs mit 3,1% gegenüber dem Vorjahr und war erneut der Haupttreiber des deutschen ICT-Markts. Der Telekommunikationssektor konnte nach dem Umsatzrückgang im Jahr 2017 wieder ein positives Wachstum von 1,6% verzeichnen.

- Das Segment Software setzte sein Wachstum mit 6,3% auf einen Gesamtjahresumsatz von 24,4 Mrd. EUR fort.
- Der Bereich IT Services ist mit einem jährlichen Umsatz von rund 39,9 Mrd. EUR (+2,3% ggü. 2017) weiterhin mit Abstand das größte Segment im IT-Sektor.
- Die IT Hardware verzeichnete einen Umsatzzuwachs von 1,5% auf 25,6 Mrd. EUR im Jahr 2018.
- Die Telekommunikationsbranche bewegte sich mit Blick auf den Umsatz in der jüngsten Vergangenheit eher seitwärts, konnte im abgelaufenen Jahr die Erlöse jedoch wieder um 1,6% auf 66,6 Mrd. EUR steigern. Die wesentlichen Faktoren dafür waren das Umsatzwachstum bei den Endgeräten und im Infrastruktursegment.

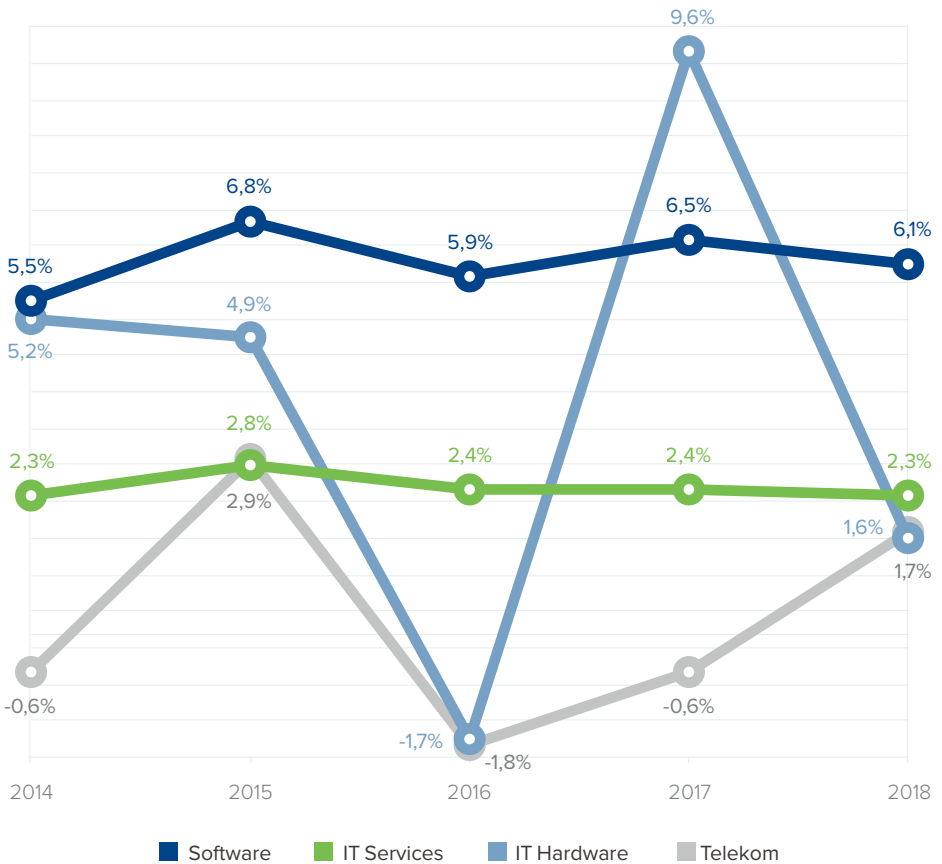
5G BRINGT NEUE CHANCEN FÜR DEN ICT-MARKT

Die digitale Transformation von Geschäftsprozessen bei mittelständischen Unternehmen wird das dominierende Thema der kommenden Jahre sein. Unternehmen mit einem Fokus auf die IT-Sicherheit sowie die Implementierung von Cloud- und IoT-Systemen werden von diesem Trend profitieren.

Der deutsche Telekommunikationsmarkt kann sich zwar über eine Umsatzsteigerung freuen, steht aber vor der Herausforderung, dass Netzbetreiber zukünftig stark in den Breitbandausbau investieren müssen, während die

Umsätze im Kerngeschäft der Kommunikationsdienste sinken. Jedoch bietet gerade die kontinuierliche Digitalisierung des Lebensalltags und die im Herbst 2016 gestartete 5G-Initiative ein erhebliches Potenzial für die Anbieter. Durch die zunehmende Zahl der vernetzten Endgeräte in Deutschland (770 Mio. bis 2020) gilt 5G als Schlüsseltechnologie zur Realisierung der digitalen Transformation.

Wachstum im deutschen ICT-Markt



Quellen: Statista, BITKOM, bmvi



SCHWEIZER ICT-MARKT MIT STABILEM WACHSTUM UND HOHEN INVESTITIONEN

Gemäß SWICO konnte der Schweizer ICT-Markt 2018 ein solides Wachstum von rund 2,8% auf über 32 Mrd. CHF vorweisen. Der ICT-Markt des Alpenlandes wächst somit erneut schneller als der EU-Durchschnitt und die Schweizer Gesamtwirtschaft. Im Detail entwickelten sich die einzelnen ICT-Segmente 2018 wie folgt:

- Wachstumstreiber war wie in den Vorjahren das Segment Software (+6,3%).
- Trotz sinkenden Stückzahlen sind die Umsätze für IT Hardware (+4,2%) erneut gewachsen.
- Tieferes Wachstum als im Vorjahr wurde in den Segmenten IT Services (+2,6%) und Telekom (+0,7%) verzeichnet.

2018 wurde zudem erstmals über 1 Mrd. CHF in Schweizer Startups investiert. Dies entspricht einem Wachstum von rund 32% im Vergleich zum Vorjahr. Gemäß dem Swiss Venture Capital Report löste der ICT-Bereich dabei Life Sciences als größter Empfänger von Risikokapital-Investitionen ab. Schweizer ICT-Startups erhielten rund 685 Mio. CHF und damit 120% mehr als im Vorjahr.

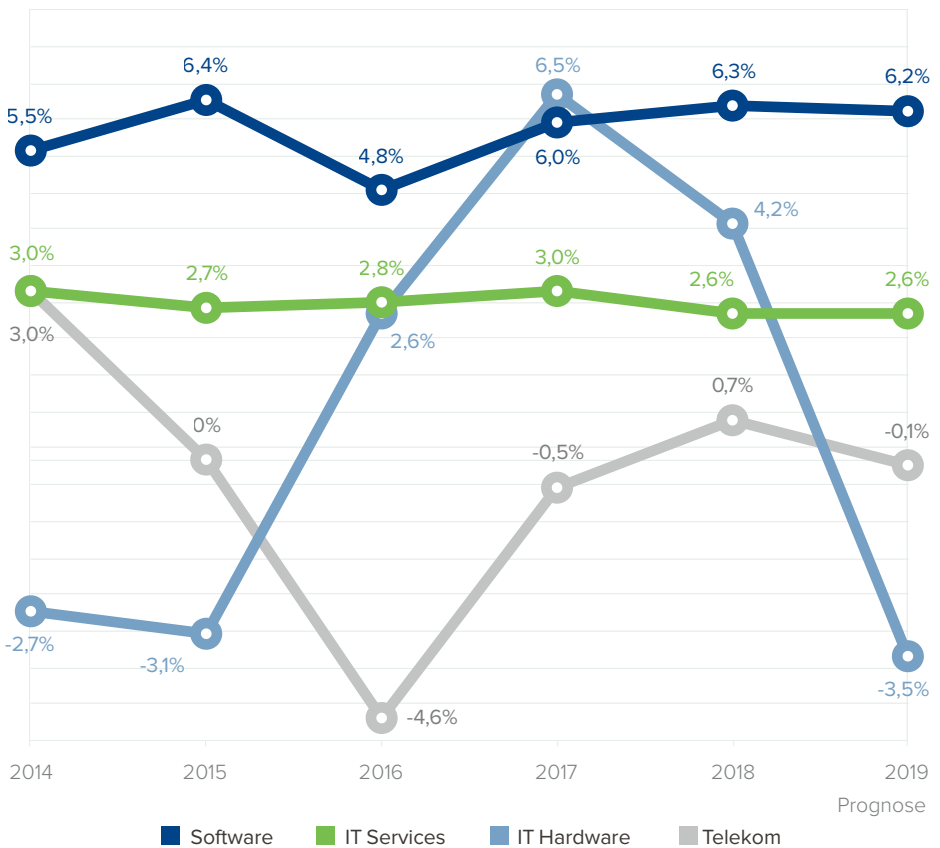
AS-A-SERVICE-GESCHÄFT AUF DEM VORMARSCH

Cloud Computing und Managed Services bleiben weiterhin die Zugpferde des ICT-Marktes. Gemäß der Information Services Group konnte der Markt für as-a-Service-Modelle in der EMEA-Region 2018 ein Wachstum von fast 50% erzielen. Traditionelle Sourcing-Methoden büßten hingegen 6% ein. Dieser Trend zeigt sich auch bei Schweizer KMUs. Gemäß MSM Research werden 2019 die Ausgaben von KMUs für den ICT-Eigenbetrieb um 10% sinken, während für Cloud Services schätzungsweise 17% mehr ausgegeben wird.

Die Digitalisierung sowie steigende Sicherheits-, Compliance- und Betriebsanforderungen werden auch weiterhin die Nachfrage von KMU für Leistungen aus der Cloud befeuern. Professionelle Anbieter bieten heute ein Qualitätsniveau an, welches die Möglichkeiten eines typischen KMU übertrifft. Insgesamt rechnet Swico für 2019 mit einem etwas geringeren Wachstum des ICT-Marktes von 1,8% auf 33 Mrd. CHF. Die Gründe dafür ortet Swico insbesondere beim schwächelnden Hardware-Segment und

im stagnierenden Telekommunikationsmarkt. Die größte Herausforderung für die Branche ist keineswegs ein Mangel an Wachstum, sondern vielmehr die Rekrutierung von versierten Spezialistinnen und Spezialisten. Gemäß dem Verband ICT-Berufsbildung fehlen bis 2026 schätzungsweise 40'000 Fachkräfte. Dieser Mangel wird mittel- bis längerfristig zu mehr Unternehmenstransaktionen führen.

Wachstum im Schweizer ICT-Markt



Quellen: Swico, ISG, MSM Research

Analyse der M&A-Aktivität



“

Wir beobachten ein zunehmendes Interesse von ausländischen Käufern an kleineren und mittelständischen Unternehmen, die ein hohes Wachstumspotenzial haben. Das Bedürfnis von strategischen Käufern nach Wachstum und Größe schafft ein kompetitives Umfeld unter den Bietern in einem M&A-Verkaufsprozess.“

Roberto Tracia

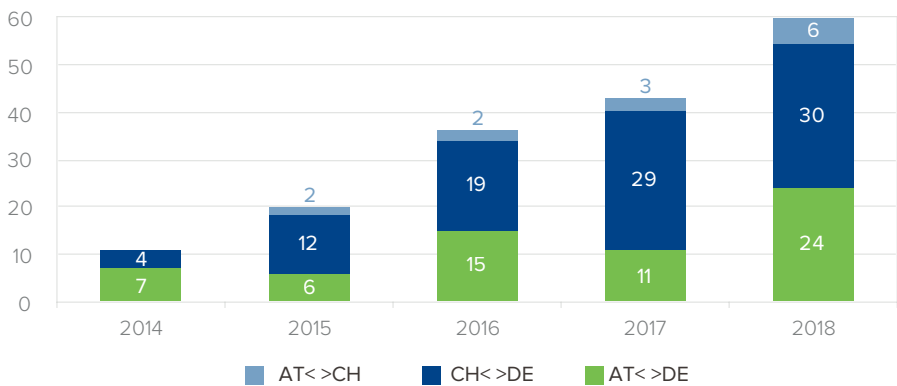
Partner, Oaklins Switzerland

Im Rückblick auf 2018 ist Erfreuliches zu berichten. Nach der bereits deutlichen Zunahme der M&A-Transaktionen in der ICT-Branche 2017 ging es auch im letzten Jahr nochmals steil aufwärts. Angetrieben insbesondere durch Investitionen seitens Private Equity legte die Anzahl Deals um fast 30% zu.

Die Zunahme erfolgte jedoch nur in den Segmenten Software und E-Commerce. In den Bereichen IT Services, Hardware und Telekom gingen die Zahlen sogar zurück. Grund dafür ist, dass der Haupttreiber der Entwicklung, die Finanzinvestoren, primär in den Bereichen Software und E-Commerce investieren, wo laufend neue Geschäftsideen entstehen. Insgesamt betrachtet erscheint die M&A-Aktivität über alle Segmente hinweg robust.

Die Zahl der Transaktionen zwischen den DACH-Ländern nahm ebenfalls stark zu und hat sich gegenüber 2015 verdreifacht.

ICT-Transaktionen zwischen den DACH-Ländern



Datenquelle: Mergermarket

Auf den nächsten Seiten analysieren wir die M&A-Aktivität in der ICT-Branche in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz. Die Auswertung umfasst die per Februar 2019 öffentlich bekannten Transaktionen.



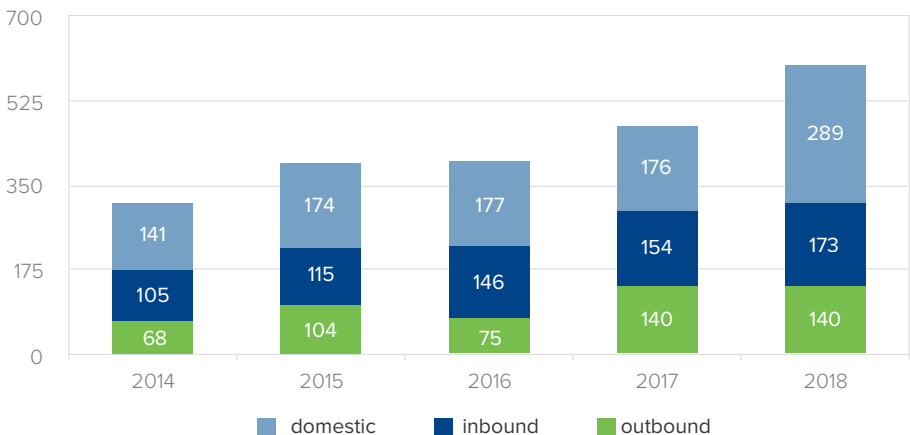
FINANZINVESTOREN TREIBEN M&A-AKTIVITÄTEN AUF NEUE HÖCHSTWERTE

Seit Jahren schon nimmt die M&A-Aktivität im deutschen ICT-Markt zu. Im letzten Jahr wurde die Marke von 600 Unternehmenstransaktionen geknackt. Ein Rekordwert, der nicht zuletzt auch auf das gestiegene Interesse an innerdeutschen Transaktionen (domestic) zurückzuführen ist, die im vergangenen Jahr rund 48% der gesamten Transaktionen in der ICT-Branche ausmachten.

Stagnierend dagegen ist die Zahl der Übernahmen im Ausland (outbound), wenn auch auf einem historisch vergleichsweise hohem Niveau. Ein Grund dafür ist wahrscheinlich, dass bei der Zunahme von innerdeutschen Deals sowie von Verkäufen an Ausländer die Finanzinvestoren eine treibende Kraft sind. Bei Übernahmen im Ausland durch deutsche Käufer spielen sie hingegen eine geringere Rolle.

Die Deals mit ausländischen Käufern (inbound) legten auch 2018 wieder zu. Deutsche Softwareunternehmer erfreuen sich demnach eines ungebrochenen Interesses aus dem In- und Ausland, wenn sie sich zum Verkauf ihres Geschäftes entscheiden.

ICT-Transaktionen mit deutscher Beteiligung

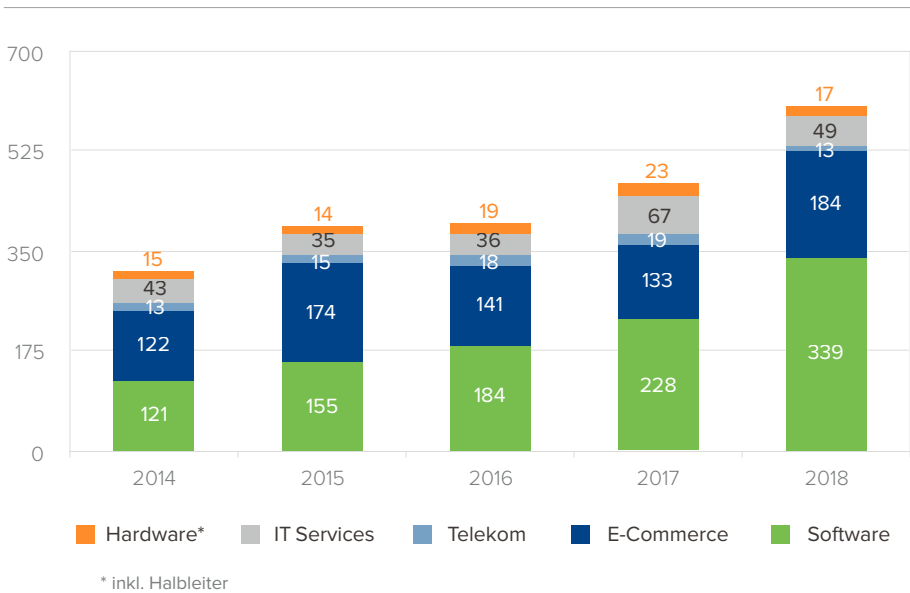


GROßES INTERESSE AN SOFTWAREFIRMEN UND E-COMMERCE UNTERNEHMEN

Die M&A-Aktivität auf dem ICT-Markt ist durch das besondere Interesse an Softwarefirmen (rund 56% der Transaktionen) und E-Commerce Unternehmen (rund ein Drittel der Transaktionen) gekennzeichnet. Eher peripheres Interesse wecken dagegen die Segmente IT Services, Telekom und Hardware mit jeweiligen Anteilen am gesamten Transaktionsgeschehen von weniger als 10%.

Interessanterweise ist diese Verteilung die Folge des höheren Anteils von inländischen Transaktionen in den Segmenten Software und E-Commerce. Der Markt bietet mehr Opportunitäten für deutsche Käufer. Wo mehr Interesse vorhanden ist, kommt es auch zu mehr Deals. Nach dem außergewöhnlich starken Jahr 2017 mit 67 Übernahmen von IT-Dienstleistern sank deren Zahl im letzten Jahr auf 49. Der Rückgang ging primär auf das Konto von Akquisitionen im Ausland. Deutsche IT-Dienstleister fanden nach wie vor Käufer am M&A-Markt.

ICT-Transaktionen nach Segmenten



Datenquelle: Mergermarket



BEI DEUTSCHEN ZUKÄUFEN IM AUSLAND WIRD AM HÄUFIGSTEN IN DOLLAR BEZAHLT

Deutsche ICT-Unternehmen bevorzugen bei Unternehmenszukäufen den angelsächsischen Raum. Im letzten Jahr entfielen 24% der Outbound Deals auf die USA und 12% auf Großbritannien. Auf den weiteren Plätzen folgten Österreich (11%), Frankreich (9%) und die Schweiz (6%).

Analog zum Käuferverhalten auf dem deutschen ICT-Markt galt auch das Interesse der deutschen Akquisiteure insbesondere den Sektoren Software und E-Commerce auf der internationalen Ebene. Weniger gesucht waren Transaktionen oder Beteiligungen in den Segmenten Hardware, IT Services und Telekom.

Auch bei den Inbound-Transaktionen zeigt sich ein ähnliches Bild. Angelsächsische Käufer interessierten sich insbesondere für deutsche Unternehmen in den Bereichen Software (58%) und E-Commerce (26%). Ausländische Käufer kamen in gut einem Viertel der Fälle aus den USA, gefolgt von Großbritannien. 12% der Inbound Deals gingen auf das Konto von Schweizern, halb so viele wurden durch österreichische Käufer vollzogen.

AKQUISITIONSFREUDIGSTE AKTEURE IM DEUTSCHEN ICT-MARKT

Siemens mit 6 und SAP mit 4 Transaktionen waren im Jahr 2018 die aktivsten im Ausland tätigen deutschen Player der ICT-Branche. Bezogen auf die letzten fünf Jahre sticht noch Foodpanda heraus mit insgesamt 15 Übernahmen im Ausland.

Während sich Foodpanda und Delivery Hero im Rahmen ihrer Akquisitionsstrategie auf Add-ons fokussierten, legten Siemens und SAP ihren Schwerpunkt auf Zukäufe von Unternehmen der Softwarebranche. Daimler akquirierte Unternehmen in gleich drei Segmenten, Software, E-Commerce und Hardware.

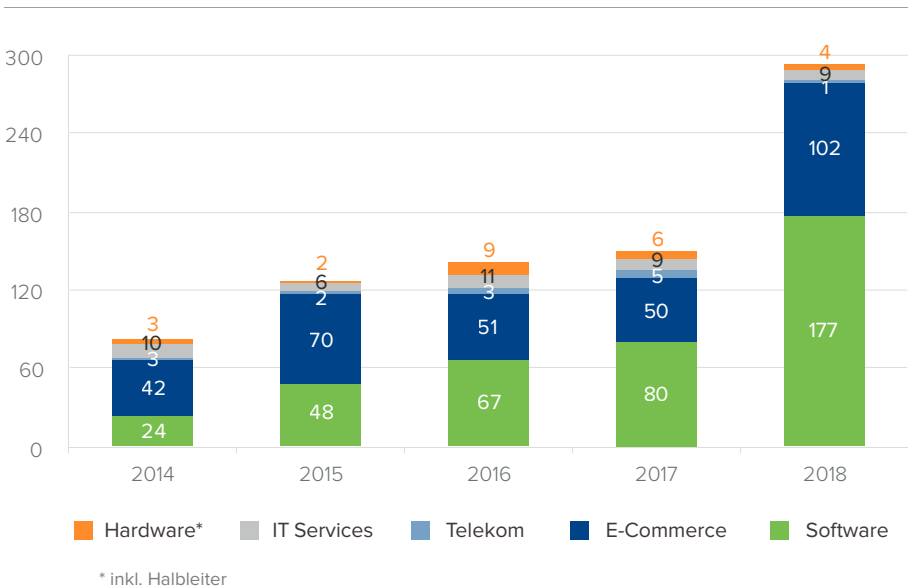
In den letzten fünf Jahren tauchte die Medienholding ProSiebenSAT1 am häufigsten in der Dealstatistik auf. Zwölf Übernahmen im E-Commerce und ein Kauf im Segment Software gehen auf ihr Konto. Ein weiterer Akteur war der heimische Publisher für Browser Spiele, Gamigo, der insbesondere Softwareunternehmen und IT-Dienstleister schluckte.

REKORDJAHR DURCH PRIVATE-EQUITY-INVESTITIONSSCHUB

Mit fast 300 Transaktionen im Jahr 2018 – beinahe doppelt so viele wie im Vorjahr – zeigten sich die Finanzinvestoren besonders interessiert an der deutschen ICT-Branche. Zurückzuführen ist dieser enorme Anstieg der Übernahmen und Beteiligungen auf die gute Konjunktur und das deshalb verfügbare günstige Fremdkapital, die Vielzahl attraktiver Targets und die hohe Gesamtkapitalisierung der jeweiligen Fonds.

Das sehr hohe Interesse der Finanzinvestoren an den Sektoren Software und E-Commerce beweist, dass es für Unternehmer weiterhin attraktiv ist, das Wachstum durch die Finanzkraft eines neuen Gesellschafters zu beschleunigen. Davon können auch die Altgesellschafter, die mit einer Minderheit beteiligt bleiben, profitieren, da bei einer nachfolgenden Weiterveräußerung an ein oft internationales Käuferspektrum regelmäßig ein attraktiver Verkaufspreis realisiert werden kann.

Private-Equity-Käufe nach Segmenten



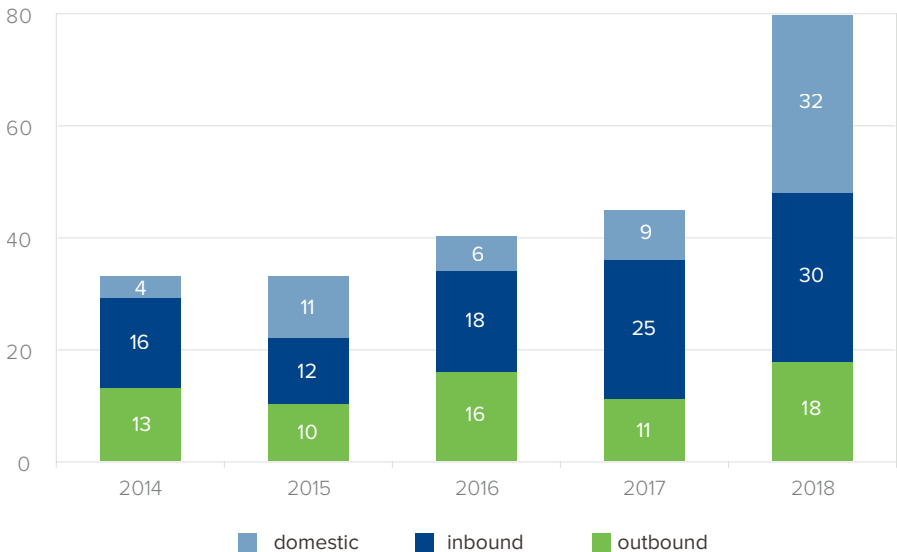
Datenquelle: Mergermarket

ÜBERDURCHSCHNITTLICH HOHE M&A-AKTIVITÄT

Das abgelaufene Jahr 2018 war durch überaus starke M&A-Aktivität gekennzeichnet. Es wurden 80 Transaktionen mit Bezug zum österreichischen ICT-Markt abgeschlossen, gegenüber 45 Transaktionen im Vorjahr. Das Gros entfällt auf Transaktionen innerhalb des österreichischen Marktes, welche von 9 im 2017 auf 32 im 2018 gestiegen sind. Deshalb sank der Anteil grenzüberschreitender Deals von 80% auf 60% im 2018. Die Zahl der Übernahmen österreichischer Unternehmen durch ausländische Käufer stieg leicht von 25 auf 30 Transaktionen.

Das Interesse bei grenzüberschreitenden Transaktionen lag im Jahr 2018 zur Gänze auf Software und E-Commerce Unternehmen. Auch im Inland wurden 80% der Transaktionen im Segment Software getätigt. Parallel dazu ist eine Abnahme von Übernahmen in den IT Services festzustellen.

ICT-Transaktionen mit österreichischer Beteiligung



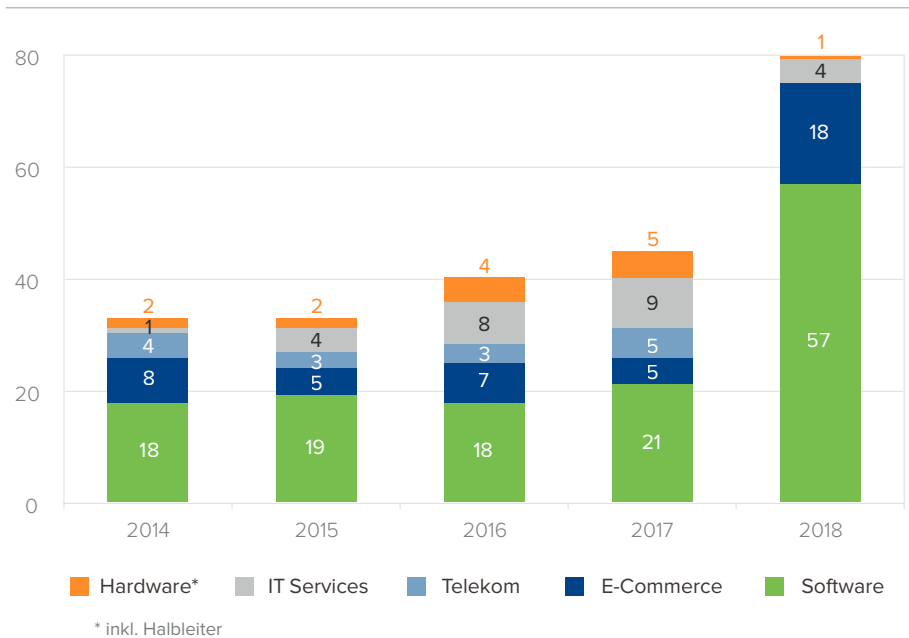
Datenquelle: Mergermarket

SOFTWAREUNTERNEHMEN STEHEN IM FOKUS

Die schon im Vorjahr hohe M&A-Aktivität im Segment Software intensivierte sich 2018 nochmals deutlich. Im letzten Jahr entfielen 70% aller ICT-Transaktionen mit österreichischer Beteiligung auf diesen Sektor. Zukäufe österreichischer Unternehmen im Ausland betrafen in 60% aller Fälle ebenfalls das Segment Software.

Die von kleineren und mittelständischen Unternehmen geprägte Struktur der österreichischen Wirtschaftslandschaft trägt zur steigenden Anzahl von Übernahmen im Ausland bei. Neben Zukauf von Expertise und Know-how stehen vor allem Wachstumsüberlegungen, welche viele der hoch spezialisierten Unternehmen nur im Ausland realisieren können, im Mittelpunkt der strategischen Überlegungen österreichischer ICT-Firmen. Die wirtschaftliche Integration in Europa ist dabei eine wesentliche Erfolgsformel österreichischer Unternehmen.

ICT-Transaktionen nach Segmenten



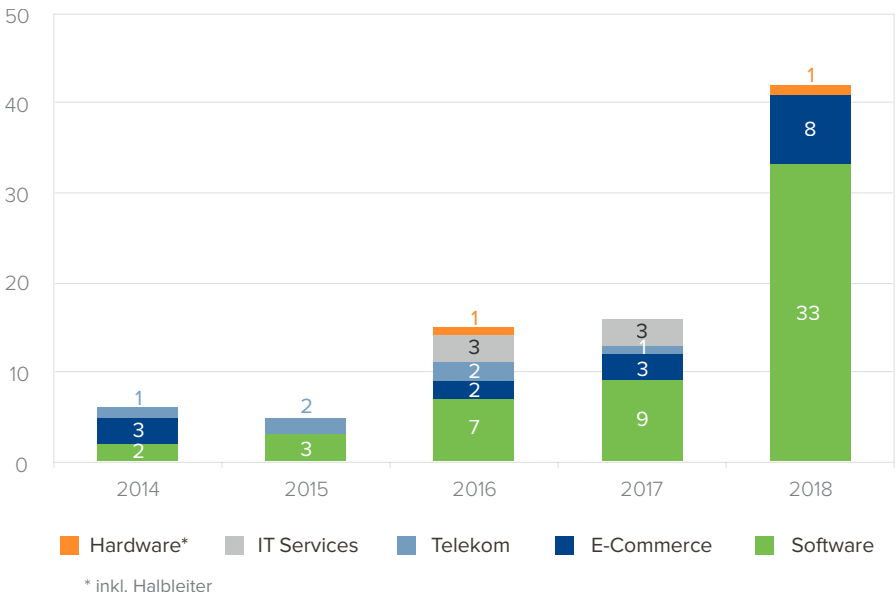
Datenquelle: Mergermarket

SPÜRBARER ANSTIEG DER AKTIVITÄTEN VON FINANZINVESTOREN

Finanzinvestoren hatten einen wesentlichen Anteil am letztjährigen Anstieg der M&A-Aktivität in der österreichischen ICT-Branche. 50% der Transaktionen mit österreichischem Bezug entfallen auf Finanzinvestoren. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Wachstumsfinanzierungen durch Venture-Capital-Investoren, die eine Folge der in Österreich sehr aktiven Startup-Szene mit Schwerpunkt digitale Geschäftsmodelle, Fintech und Software sind.

Dies drückt sich auch in den hohen Investitionen im Segment Software aus, wo 80% aller Deals mit Finanzinvestoren stattfanden. Eine Studie des europäischen Investmentfonds (EIF) bezüglich Venture Capitals in Europa (EU-28) unterstreicht diese Entwicklung: ICT und Life Sciences wurden als die wichtigsten Industrien für Venture Capital Investments im 2018 angeführt. Relativ neue Sektoren wie Cybersecurity, Fintech und Deep Tech gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Private-Equity-Transaktionen nach Segmenten



Datenquelle: Mergermarket

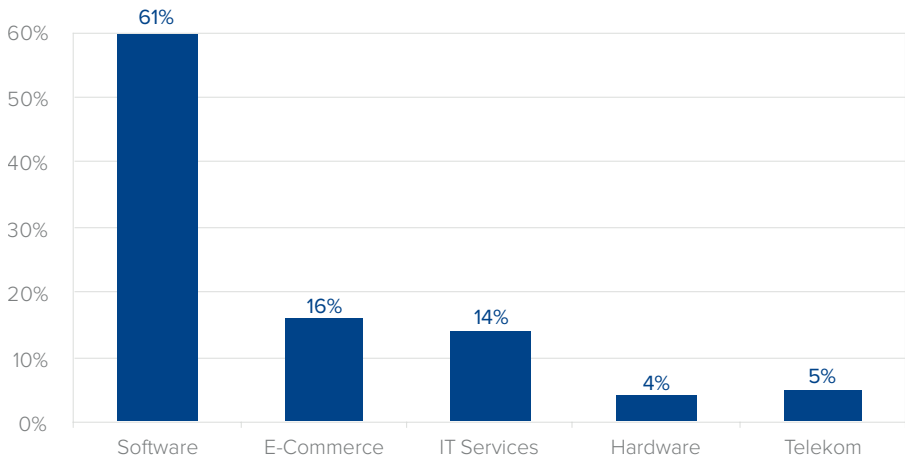
AUSLÄNDISCHE INVESTOREN AN ÖSTERREICHISCHEN ICT-UNTERNEHMEN INTERESSIERT

Ausländische Investoren zeigen steigendes Interesse an heimischen Unternehmen, vor allem an hochspezialisierten Hidden Champions mit Schwerpunkt Software. Zukäufe in der ICT-Branche können etablierten internationalen Unternehmen einen Innovationsschub verschaffen. Die ausländischen Käufer investieren deshalb gezielt in Know-how aus Österreich. Für die österreichischen KMU eröffnen sich durch solche Deals wiederum ganz neue Marktchancen.

Analog zu 2017 kamen auch 2018 die Käufer primär aus Deutschland und den USA (in Summe 50% aller Transaktionen). Investoren aus Deutschland interessieren sich dabei für die Segmente Software und E-Commerce, wogegen sich die Zukäufe amerikanischer Unternehmen schwerpunktmäßig auf Softwareentwickler konzentrieren.

Im Gegenzug kauften 2018 österreichische ICT-Unternehmen am häufigsten in Deutschland zu. Die Schweiz stellte 2018 das zweitwichtigste Zielland für österreichische Unternehmen dar, was noch einmal die hohe Bedeutung der DACH-Region für den ICT-Markt hervorhebt.

Zielsegmente von ausländischen Käufern (2014–2018)



Datenquelle: Mergermarket



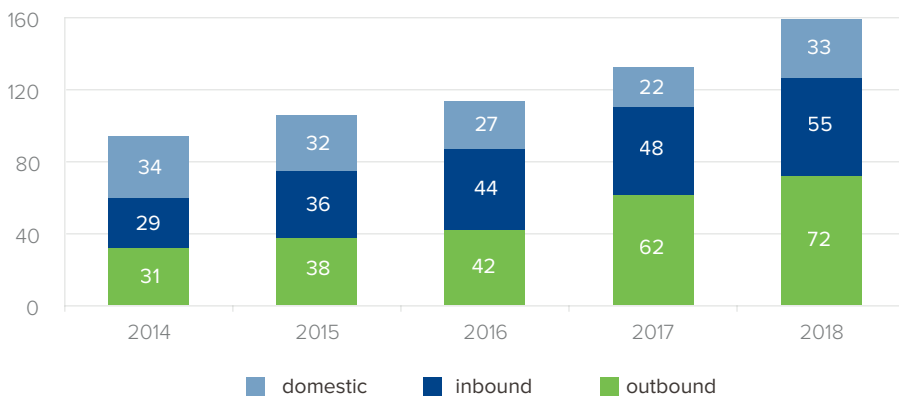
INLÄNDISCHE AKTEURE KAUFEN WIEDER MEHR SCHWEIZER ICT-FIRMEN

Im Jahr 2018 wurden 160 M&A-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung in der ICT-Branche angekündigt. Dies entspricht einem Anstieg von 21% gegenüber dem Vorjahr.

Der in der Schweiz traditionell hohe Anteil von grenzüberschreitenden Transaktionen blieb 2018 mit 79% aller ICT Deals knapp unter dem hohen Vorjahresniveau. Zwar wuchs die Zahl der Übernahmen von ausländischen Firmen durch Schweizer Käufer erneut deutlich, jedoch nahm auch die M&A-Aktivität im Inland zum ersten Mal seit 2014 wieder zu, insbesondere dank strategischer Investoren. Ausländische Unternehmen kauften 2018 ebenfalls häufiger in der Schweiz zu, die Anzahl an Transaktionen wuchs mit knapp 15% jedoch unterproportional.

Das Interesse von Schweizer Käufern an ausländischen Softwareunternehmen ist weiterhin ungebrochen, doch auch Übernahmen von E-Commerce-Unternehmen gab es deutlich mehr zu verzeichnen. Im Vergleich zum Vorjahr war der Appetit der Schweizer für Zukäufe im Bereich IT Services im Ausland geringer. Im Inland wechselten hingegen deutlich mehr IT-Dienstleister den Besitzer als im Vorjahr. Bei den inländischen Transaktionen konnte zudem im E-Commerce eine deutlich höhere Aktivität beobachtet werden.

ICT-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung



Datenquelle: Mergermarket

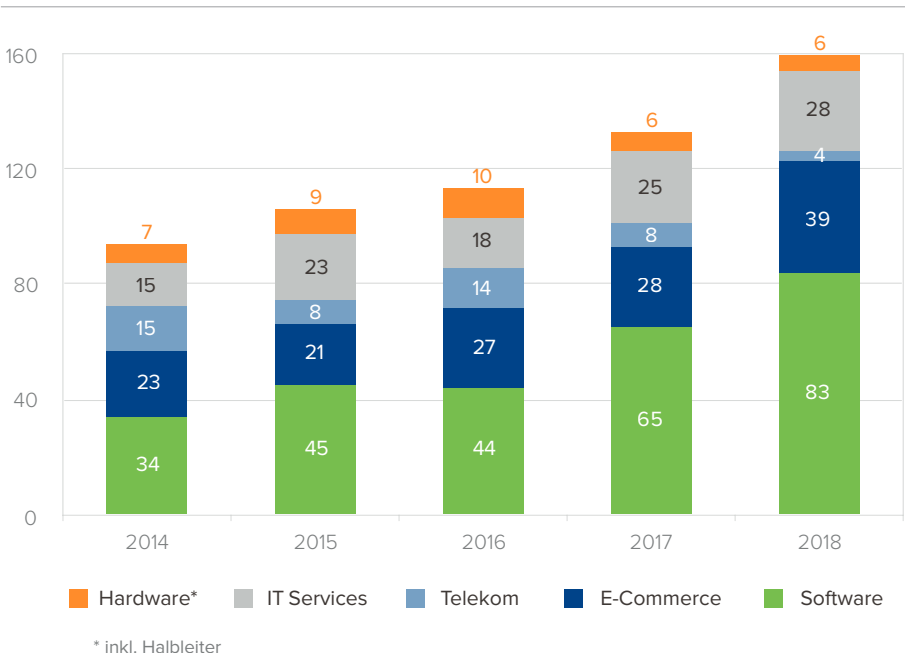
SOFTWARE UND E-COMMERCE TREIBEN DIE M&A-AKTIVITÄT

2018 fanden mehr als die Hälfte aller ICT-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung im Segment Software statt. Die ohnehin schon hohe M&A-Aktivität bei Softwareunternehmen legte 2018 nochmal um knapp 28% zu. Das Segment ist damit erneut überproportional gewachsen, wenn auch langsamer als im Vorjahr.

Im E-Commerce wurden 2018 fast 40% mehr Transaktionen verzeichnet. Die Zahlen lassen vermuten, dass dies insbesondere auf einen erhöhten Appetit der Finanzinvestoren zurückzuführen ist.

Nach starkem Rückgang im Jahr 2017 war die Anzahl Deals im bereits stark konsolidierten Telekom-Bereich erneut rückläufig. Die Zurückhaltung im Inland wurde von einer Abnahme der grenzüberschreitenden Aktivitäten begleitet.

ICT-Transaktionen nach Segmenten



Datenquelle: Mergermarket



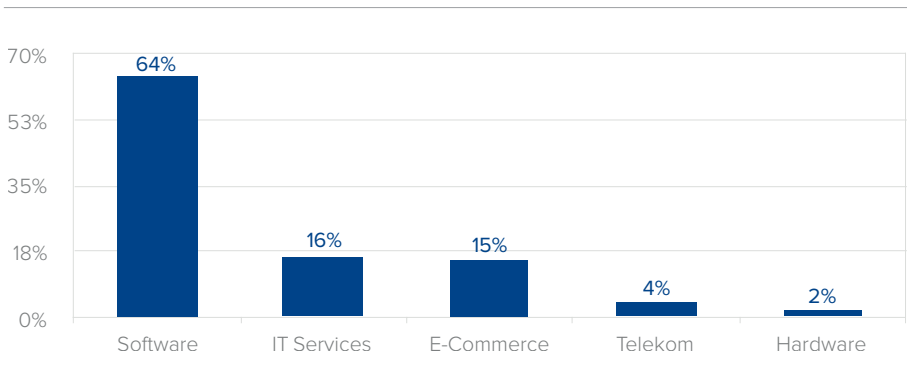
SOFTWARE MADE IN SWITZERLAND ALS MAGNET

Schweizer Softwareunternehmen verstärkten 2018 ihre Anziehungskraft für ausländische Käufer weiter. Beinahe jede zweite von drei ICT-Übernahmen durch einen Ausländer betraf dieses Segment. Auch bei IT-Dienstleistern fand sich häufig eine internationale Käuferschaft. Bei jedem zweiten solchen Unternehmensverkauf kam ein Ausländer zum Zug. Insgesamt werden mehr Schweizer ICT-Unternehmen an ausländische Käufer verkauft als an Inländer. Dies verdeutlicht die Wichtigkeit, einen international ausgerichteten Verkaufsprozess durchzuführen.

Deutschland war auch 2018 das beliebteste Ziel von Schweizer Firmen für Zukäufe im Ausland. Bei einem Drittel der Transaktionen befand sich das übernommene Unternehmen dort. Die zweitwichtigste Zielregion war Nordamerika mit einem Anteil von gut 25%. Schweizer Akteure kauften 2018 rund 40% mehr ICT-Unternehmen in den USA als noch im Vorjahr. Auf den Rängen drei bis fünf finden sich Großbritannien, Frankreich und Österreich. Diese Verhältnisse entsprechen dem langjährigen Bild.

Unter den ausländischen Käufern von Schweizer ICT-Unternehmen lagen 2018 US-Amerikaner mit 25% aller Transaktionen an der Spitze, gefolgt von Käufern aus Deutschland (16%) und Frankreich (11%). Großbritannien und Österreich folgten auf den weiteren Plätzen. Auch bei den Inbound Deals lag 2018, was die Länder betrifft, im Durchschnitt der Vorjahre.

Zielsegmente von ausländischen Käufern (2018)



Datenquelle: Mergermarket

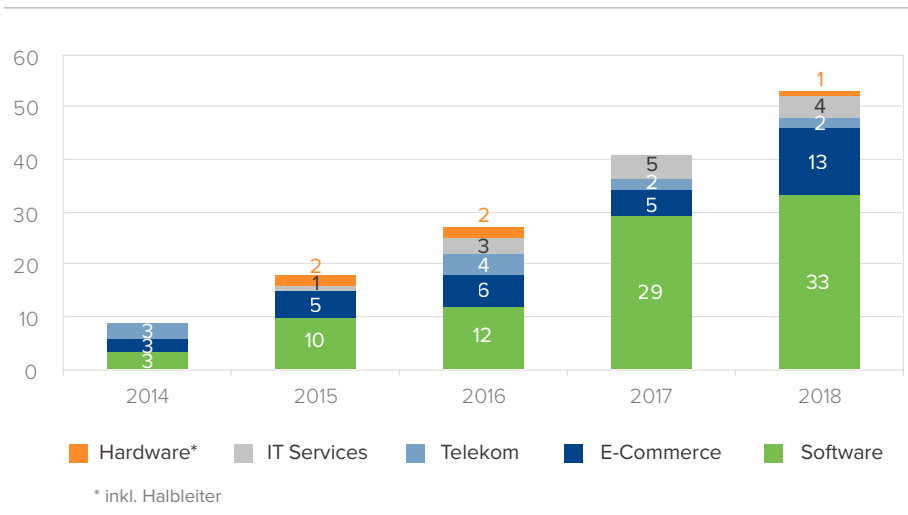
GÜNSTIGE FINANZMARKTSITUATION BEGÜNSTIGT PRIVATE-EQUITY-INVESTITIONEN

Der Anteil der Transaktionen, welche sich strategischen Käufern zuordnen lassen, blieb 2018 gegenüber dem Vorjahr stabil. Im historischen Vergleich ist der Anteil mit zwei Dritteln jedoch tief, lag er doch im Jahr 2015 noch bei über 80%. Der Hauptgrund dieser Entwicklung ist die zunehmende Zahl von Deals mit Finanzinvestoren als Käufer.

Private-Equity-Investoren sorgten auch 2018 wieder für viel M&A-Aktivität in der ICT-Branche. Erfahrungsgemäß treten sie im Segment Software besonders oft als Käufer auf, zumal viele der Unternehmen noch zu «jung» für einen Strategen sind. Im letzten Jahr nahmen aber die Käufe im E-Commerce deutlich zu.

Bei einem Drittel der Transaktionen mit Private Equity kam ein Finanzinvestor aus dem Ausland zum Zug. Die wichtigsten Herkunftsländer waren Deutschland, die USA und Großbritannien. Es lohnt sich also, bei der Käufersuche nicht nur in- und ausländische Strategen zu berücksichtigen, sondern auch hinter den Landesgrenzen nach Finanzinvestoren Ausschau zu halten.

Private-Equity-Käufe nach Segmenten



Datenquelle: Mergermarket

Entwicklung der Preise von ICT-Unternehmen



“

Trends wie Industrie 4.0, künstliche Intelligenz und Maschinelles Lernen sowie schnellere Verbindungen dank 5G bringen Software und Services in alle Bereiche unseres (Arbeits-) Lebens. Diese Entwicklung erzeugt strategische Prämien bei Unternehmenskäufen.“

Jan Hatje

Vorstand, Oaklins Germany

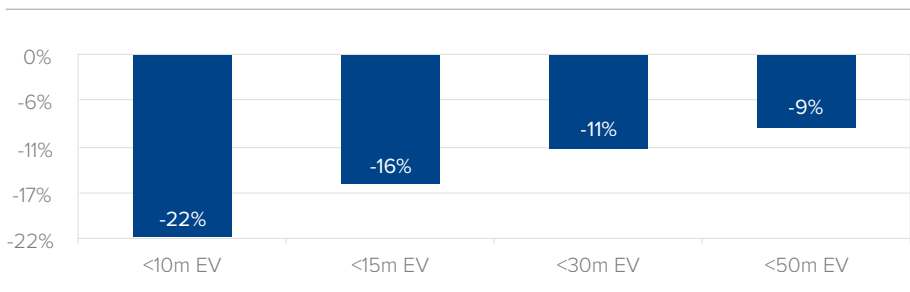
PREISVERGLEICH AUF GRUNDLAGE VON TRANSAKTIONS-MULTIPLIKATOREN

Bezahlte Preise bei Unternehmenskäufen werden üblicherweise auf Grundlage von sogenannten Multiplikatoren verglichen. Diese lassen sich errechnen, indem der bezahlte Unternehmenswert durch eine Kennzahl der Erfolgsrechnung dividiert wird. Eine häufig verwendete Kennzahl ist das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA). Sie wird für Vergleiche herangezogen, da sie weniger durch unterschiedliche Rechnungslegung, Steuersätze oder Einmaleffekte verzerrt ist als andere Größen. Im Rahmen unserer Analyse werten wir die historischen Transaktionsmultiplikatoren für die verschiedenen ICT-Segmente aus (Datenbasis: Übernahmen in der ICT in Europa). Um der Verzerrung der Bewertungen durch Ausreißer entgegenzuwirken, stützen wir uns auf Medianwerte.

GRÖßERE UNTERNEHMEN ERZIELEN HÖHERE BEWERTUNGEN

Transaktionsmultiplikatoren lassen sich nur errechnen, wenn sowohl der Kaufpreis als auch das EBITDA des Zielunternehmens bekannt sind. Dies ist primär bei größeren Transaktionen der Fall, wo börsennotierte Unternehmen involviert und die Bewertungen in der Regel höher sind. Beschränkt sich die Analyse auf kleinere Transaktionen, resultieren tiefere Multiplikatoren. Dies wird allgemein auch als Abschlag für die Unternehmensgröße bezeichnet. In der Tendenz ist er höher, je kleiner das Unternehmen ist. Die Auswertung der historischen ICT-Transaktionen zeigt, dass die bezahlten Preise z. B. bei Unternehmenswerten (EV) von bis zu 15 Mio. USD im Schnitt gut 15% unter dem Median der Datenbasis lagen.

Preisabschlag in Abhängigkeit vom Unternehmenswert (EV, in Mio. USD)



Datenquelle: Mergermarket

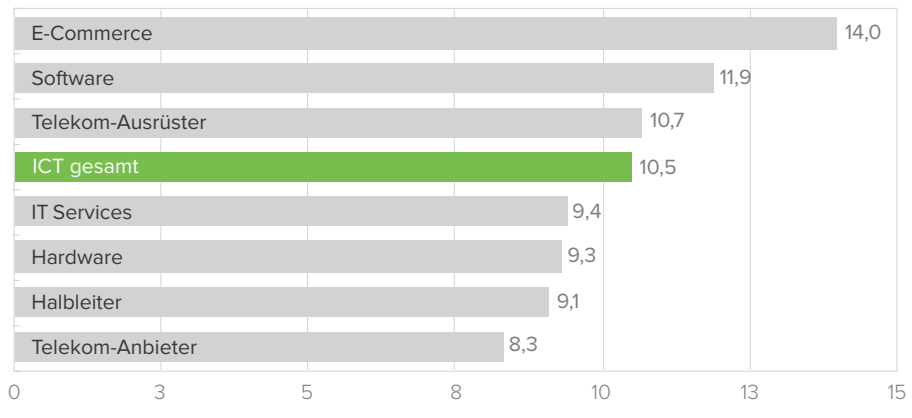
BEI DER INTERPRETATION DER MULTIPLIKATOREN IST VORSICHT ANGEBRACHT

Nicht nur die Unternehmensgröße beeinflusst den Multiplikator. Auch zu beachten ist, dass die öffentlich bekannten bzw. berichteten Finanzkennzahlen nicht immer jenen entsprechen, die dem zwischen den Parteien verhandelten Preis zugrunde liegen. Bei Preisverhandlungen wird teilweise auf Durchschnittswerte mehrerer Jahre oder bereinigte Werte abgestellt. In diesen Fällen lässt sich der tatsächliche, unter den Parteien ausgehandelte Multiplikator nicht herleiten. Bei der Anwendung der Multiplikator-Methode ist also Vorsicht angebracht und Erfahrung hilfreich.

ENTWICKLUNG DER LANGJÄHRIGEN EBITDA-MULTIPLIKATOREN

Bei der Analyse der bezahlten Preise lassen sich grundsätzlich zwei Ansätze unterscheiden. Zum einen interessiert es, einen langjährigen Referenzwert zu errechnen, um die aktuelle Preislage einschätzen zu können. Zum anderen ermöglicht der Vergleich von jährigen Medianwerten Rückschlüsse auf die Bewertungstrends. In der langjährigen Perspektive schwimmt das Segment E-Commerce hinsichtlich Bewertung oben aus. Mit einigem Abstand folgt die Software sowie im Mittelfeld die Telekom-Ausrüster. Unter dem Schnitt der gesamten ICT-Branche liegen die IT Services, Hardwareanbieter, Halbleiterhersteller und die Telcos.

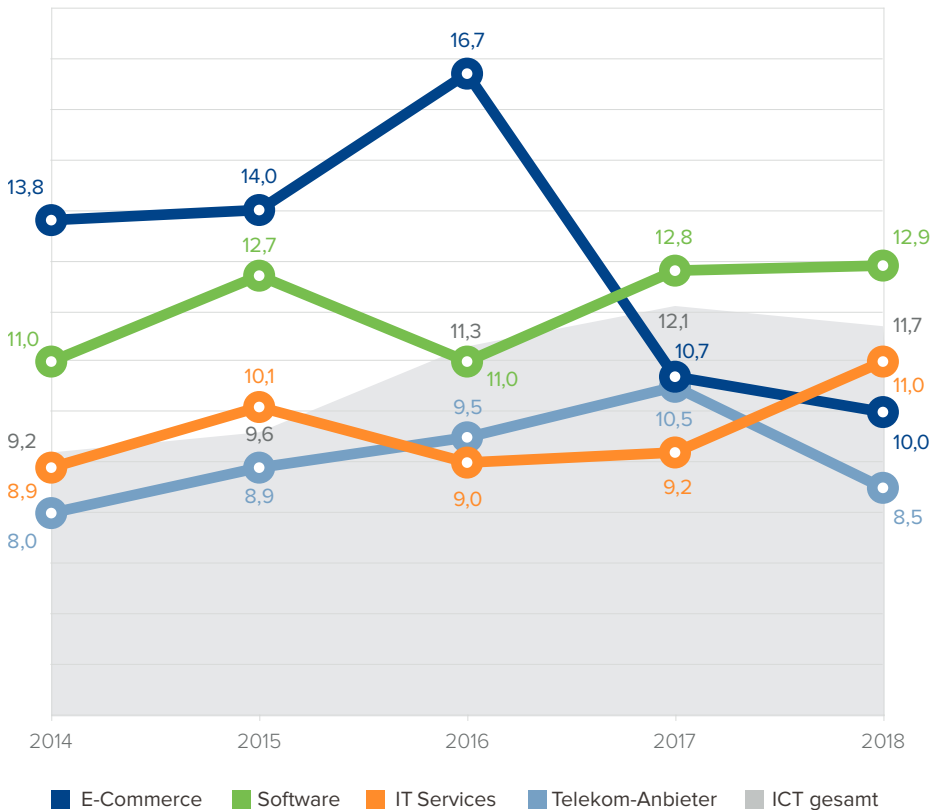
Langjähriger EBITDA-Transaktionsmultiplikator



Datenquelle: Mergermarket

Im Jahresvergleich zeigt sich, dass das Preisniveau für Firmenkäufe zwischen 2014 und 2017 stieg, wobei ab 2016 der langjährige Median der ICT-Branche übertroffen wurde. Im abgelaufenen Jahr wurde dieser Trend gebrochen und der Höhepunkt der Preise scheint erreicht zu sein.

Entwicklung der EBITDA-Multiplikatoren in den ICT-Segmenten



Datenquelle: Mergermarket

Nachfolgend betrachten wir die Entwicklung in drei Segmenten der ICT etwas genauer, um die Gründe für den allgemeinen, wenn auch leichten Preisrückgang zu verstehen.

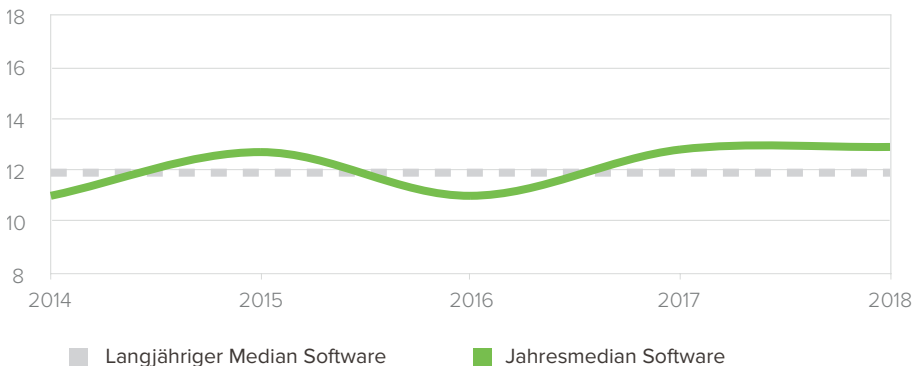
GROSSE PREISBANDBREITE BEI SOFTWAREUNTERNEHMEN

Nach einem Rückgang der bezahlten Preise unter den langjährigen Median von 11,9x EBITDA im Jahr 2016 sind die Bewertungen in den letzten zwei Jahren auf einem hohen Niveau verharnt. Dies überrascht, zumal die Börsenbewertungen von Softwareunternehmen im Jahr 2018 um etwa 10% nachgaben. Allerdings orientiert sich der M&A-Markt weniger an den kurzfristigen Zyklen der Börse. Akquisitionen erfolgen vielmehr aufgrund von strategischen Entscheiden.

Aus strategischen Gründen erscheint es demnach weiterhin interessant, vergleichsweise hohe Preise für attraktive Unternehmen zu bezahlen. Allerdings kommt es auf den Einzelfall an: In keinem anderen Segment der ICT-Branche ist die Bandbreite der bezahlten Multiplikatoren so groß.

Worauf kommt es also an? Sowohl strategische Käufer als auch Finanzinvestoren halten Ausschau nach Anbietern von Softwarelösungen, die hoch skalierbar sind, über SaaS-Modelle eine breite Kundschaft abdecken können und das Potenzial haben, sich als Industriestandard in einer Nische zu etablieren. Attraktiv ist auch, wenn eine Software die Zwischenstufen der Wertschöpfungskette überbrückt und direkten Zugang zum Endkunden verschafft.

EBITDA-Multiplikator im Segment Software



Datenquelle: Mergermarket

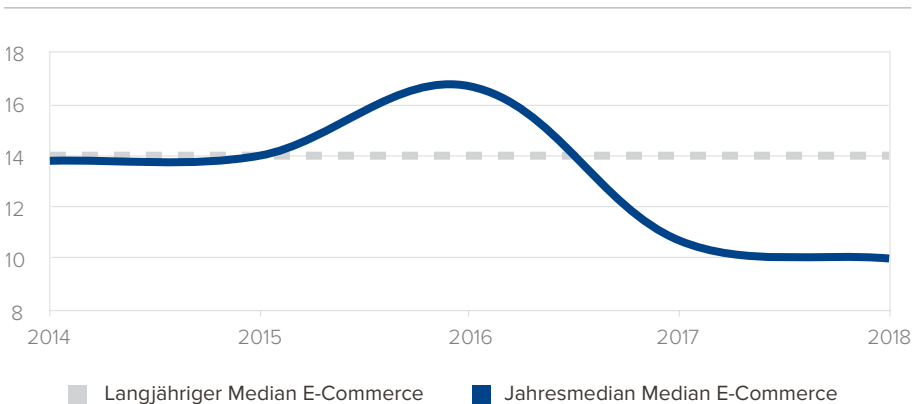
ERNÜCHTERUNG IM E-COMMERCE-MARKT?

Im Segment E-Commerce scheint die Luft draußen zu sein. Im Jahr 2016 wurde bei der Hälfte aller Transaktionen mit veröffentlichten Multiplikatoren mehr als das 20-fache des EBITDA bezahlt. Im 2018 halbierte sich dieser Anteil. Rückblickend war 2016 ein Spitzenjahr, doch lagen die bezahlten Preise in den letzten zwei Jahren eindeutig unter dem langjährigen Durchschnitt.

Die Hauptfrage lautet, ob diese Entwicklung eine Trendwende darstellt. Im Unterschied zur Software wird das E-Commerce/Internet-Segment stärker von kurzfristigen Schwankungen der Konjunktur beeinflusst – und von der Entwicklung der Globalisierung geprägt. Die zunehmenden Unsicherheiten in der Weltwirtschaft, ausgelöst durch Handelskonflikte und politische Turbulenzen, sowie die zunehmende Skepsis bezüglich Datensicherheit bremsen die Globalisierung und damit auch die Potenziale im global orientierten E-Commerce.

Die gesunkenen Preise können aber auch eine Gelegenheit für jene sein, die eine langfristige Perspektive verfolgen. Wurden Zukäufe im E-Commerce in der Vergangenheit häufig überzahlt, ermöglicht das tiefere Preisniveau dem Käufer, einen größeren Teil des zukünftigen Potenzials für sich zu behalten.

EBITDA-Multiplikator im Segment E-Commerce/Internet



Datenquelle: Mergermarket

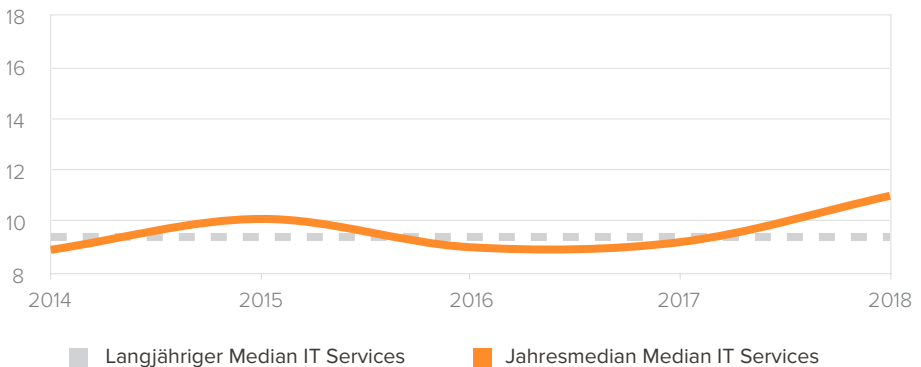
IT-DIENSTLEISTER WINKEN MIT HÖHEREN PREISSCHILDERN

Ein ganz anderes Bild als beim E-Commerce bietet sich im Segment IT Services. Die Bewertungen von IT-Dienstleistern übertreffen erstmals jene von E-Commerce-Unternehmen. Die bezahlten Preise haben deutlich zugelegt, wobei anzumerken ist, dass diese Aussage auf einer kleineren Anzahl Transaktionen basiert als in den Vorjahren.

Der Konsolidierungsdruck im Markt für IT Services stützt das Preisniveau. Attraktiv positionierte Wettbewerber mit langjährigen Kundenbeziehungen und fähigen Mitarbeitenden sind gesuchte Übernahmeziele. Der Trend zu Service-Modellen eröffnet dem Segment neue Kundengruppen. Bei den Kaufverhandlungen scheint Umsatz und damit Marktanteil häufig vor Profitabilität zu stehen, was sich letztlich in den bezahlten Preisen niederschlägt.

Auf der anderen Seite können die Käufer die höheren Preise auch bezahlen, dank gut verfügbaren Bankfinanzierungen und selbst erwirtschafteten Mitteln aus gut planbaren Mehrjahresverträgen. Der Mangel an Spezialisten hat einen wesentlichen Anteil daran, dass IT-Dienstleister höhere Margen für ihre Services durchsetzen können. Entsprechend erwarten sie von einem Käufer, dass er dies in seinem Angebot berücksichtigt.

EBITDA-Multiplikator im Segment IT Services



Datenquelle: Mergermarket

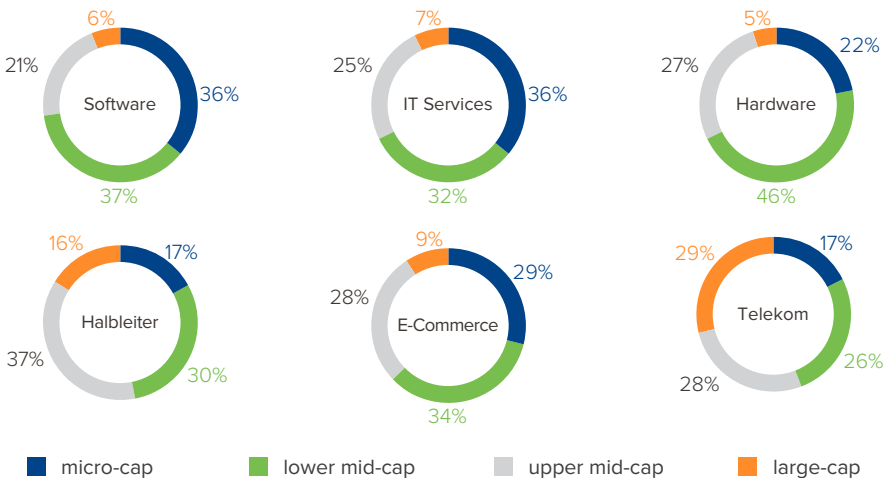
M&A-AKTIVITÄT IN DER ICT-BRANCHE NACH UNTERNEHMENSWERT

Die Aufteilung der Transaktionen nach Unternehmenswert gibt interessante Hinweise darauf, in welchem Segment die M&A-Aktivität vorrangig stattfindet.

Bezogen auf die letzten fünf Jahre betrafen drei Viertel der Transaktionen in der Software Unternehmen mit einem Wert von bis zu 50 Mio. USD (micro-cap und lower mid-cap). In den IT Services war dieser Anteil mit zwei Dritteln etwas tiefer. Dafür entfiel ein Viertel der Deals auf das obere Mittelstandssegment (upper mid-cap) von 50 bis 500 Mio. USD. Im E-Commerce sind die Unternehmenswerte durchschnittlich höher, was auch mit dem höheren langfristigen Multiplikator zusammenhängt.

In der stärker konsolidierten Telekom-Branche sind die durchschnittlichen Unternehmenswerte grösser. Entsprechend hatte fast die Hälfte der Übernahmen ein Unternehmen mit einem Wert von über 100 Mio. USD zum Ziel. Die Zielunternehmen in den Segmenten Hardware und Halbleiter stammen primär aus dem Mittelstand (10 bis 500 Mio. USD).

Deals nach Segment und Unternehmenswert



Datenquelle: Mergermarket

Ausblick



“

Die Digitalisierung erreicht ein reiferes Stadium und durchdringt wesentliche Arbeits- und Lebensräume. Die damit einhergehende Transformation führt zu verstärkten Akquisitions- und Investitionsaktivitäten in der ICT-Branche.“

Christian Hurek
Partner, Oaklins Austria

KOMMT DAS ENDE DER BOOMJAHRE?

Seit einigen Monaten rätseln Experten, ob sich der Rekordtrend der letzten Jahre fortsetzen wird. In einer zunehmend komplexen Welt sind die Wechselwirkungen zwischen Handelskrieg, unvorhersehbarer US-Politik, Chinas Aufstieg, Italiens Haushaltskrise und nicht zuletzt dem Brexit zunehmend schwerer vorherzusagen. Dennoch liefern aktuelle Daten zu den Konjunkturindikatoren keine Anzeichen für eine Rezession in Europa und verschiedene Makrotrends stützen den ICT-Markt zusätzlich.

MARKTÜBERGREIFENDE TRENDS TREIBEN DEN MARKT

Deshalb sollte das Handeln nicht von Pessimismus bestimmt sein. Auch wenn das Wirtschaftswachstum nicht an die Rekorde der vergangenen Jahre anknüpft, so sind die industrieübergreifenden Trends intakt und treiben die künftige Entwicklung in der ICT-Branche stärker denn je.

Der im historischen Vergleich beispiellos rasante technische Fortschritt befeuert die digitale Durchdringung von immer mehr Lebensbereichen. Vor weniger als zehn Jahren fanden die ersten vernetzten Endgeräte behutsam ihren Platz im Lebensalltag. Heute ermöglichen kleinere, leistungsfähigere und energieeffizientere Komponenten die Konnektivität von immer mehr Alltagsgegenständen. Bis 2020 soll sich laut aktuellen Schätzungen von Statista die Anzahl der vernetzten Geräte von aktuell rund elf Milliarden auf mehr als 20 Milliarden nahezu verdoppeln. Diese Entwicklung bringt mehrere Herausforderungen mit sich. Für mobile Anwendungen bedarf es einer entsprechenden Verbindung. Im WLAN ist dies kein Problem, doch die außerhalb genutzten 4G-Datennetze kommen mit zunehmender Anzahl verbundener Geräte an ihre Kapazitätsgrenzen. Zur Lösung des Problems steht mit 5G die nächste Netzgeneration in den Startlöchern. Die notwendige Infrastruktur muss noch aufgebaut werden, sodass es zu einer neuerlichen Welle von großflächigen Investitionen in Sendeanlagen kommen wird.

Durch die wachsende Anzahl Geräte werden immer mehr Daten produziert, die gespeichert und verarbeitet werden müssen. Datencenter und jederzeit verfügbare Cloudspeicher werden zwar zunehmend zur Commodity, behalten aber ihre Relevanz. Aktuelle Daten zeigen jedoch, dass das Wachstum in diesem vergleichsweise reifen Sektor leicht abflacht.

Der Zugriff auf die produzierten Daten muss streng kontrolliert und gesichert werden, handelt es sich doch oft um persönliche Informationen, die nicht in die Hände unbefugter Dritter gelangen sollen. Mit der wachsenden Datenmenge wird deshalb die Relevanz der Datensicherheit zunehmen und in den kommenden Jahren zum beherrschenden Thema werden.

Der Bereich Data Analytics wird damit zusammenhängend einen bisher ungekannten Aufschwung erleben. Die riesigen, tagtäglich produzierten Datenmengen können von und mit Menschen nicht mehr ausgewertet werden, sodass auf computergestützte und intelligente Analyseinstrumente zurückgegriffen werden muss. Neueste Entwicklungen im Maschinellen Lernen ermöglichen die rasante Auswertung großer Datenmengen. Der Mensch ist nur noch in Einzelfällen in der Bewertung der Ergebnisse involviert.

BUY OR BUILD?

Für Unternehmen ergeben sich aus diesen Entwicklungen vielfältige Möglichkeiten, die eigenen Produkte intelligenter, die unternehmensinternen Prozesse effizienter und/oder die Marktpositionierung kundengerechter zu gestalten. Letztlich kommt es auf das richtige Know-how an, um Technologien intelligent und kostenschonend zu implementieren.

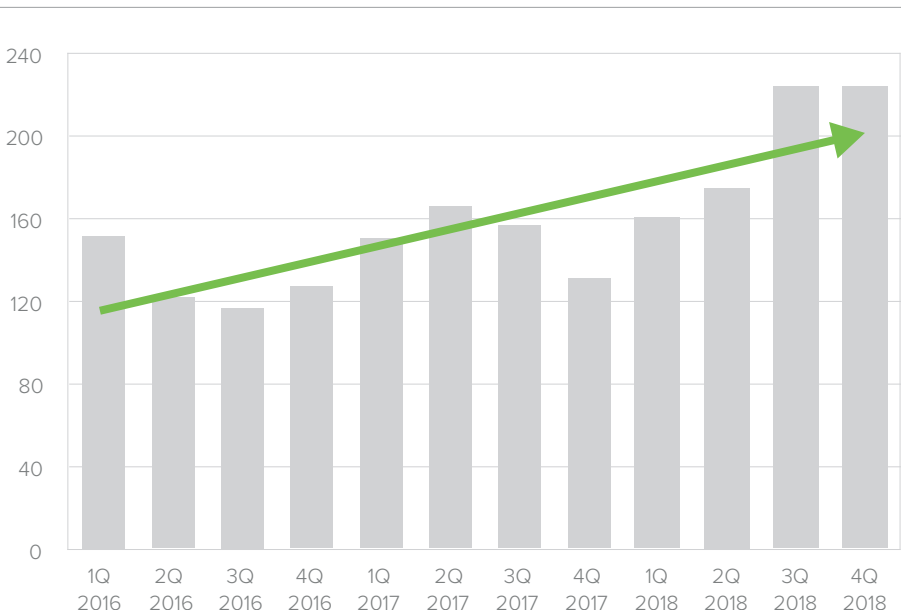
In diesen vergleichsweise jungen Disziplinen der ICT sind Fachkräfte (noch) rar. Meist sind sie in spezialisierten Unternehmen tätig, die sich auf einzelne Teilbereiche der digitalen Wertschöpfungskette fokussieren. Entsteht im eigenen Unternehmen Handlungsbedarf, bietet sich die Übernahme integrierter Teams eher an als der langwierige Aufbau eigener Ressourcen. Neben der Akquisition von Fachkompetenz können so zusätzlich neue Geschäftsfelder, Kunden oder Geografien erschlossen werden.

Ein Unternehmenskauf ermöglicht es, einen großen Schritt nach vorn in kurzer Zeit zu machen. Durch eine Zusammenführung von Unternehmenskulturen können sich zudem neue Impulse ergeben, welche wiederum die Entwicklung der eigenen Produkte und Dienstleistungen beschleunigen oder Synergiepotenziale kreieren. Natürlich gibt es dies nicht zum Nulltarif. Neben der Zahlung des Kaufpreises geht der Käufer auch erhebliche Risiken ein. Die professionelle Begleitung der Transaktion kann zur Risikokontrolle entscheidend beitragen.

WEITERHIN EIN GUTER ZEITPUNKT ZUM UNTERNEHMENSVERKAUF

Käuferseitig gibt es also nach wie vor diverse Motive für gezielte Zukäufe. Erfreulicherweise haben auch die Verkäufer allen Grund, sich auf Gespräche einzulassen. Im zweiten Halbjahr hat sich die M&A-Aktivität in den DACH-Ländern deutlich beschleunigt. Trotz des höheren Angebots an käuflichen Unternehmen sind die bezahlten Preise relativ stabil geblieben. Dazu hat der Wettbewerb zwischen strategischen Käufern und Finanzinvestoren zweifellos beigetragen. Die Ampeln für ein weiteres starkes M&A-Jahr in der ICT-Branche stehen also auf grün.

Transaktionen in der ICT, nach Quartalen (DACH-Region)



Datenquelle: Mergermarket

ÜBER OAKLINS

Oaklins ist eine globale Unternehmensberatung mit Spezialisierungen in M&A, Corporate Finance, Bewertungsfragen, Due Diligence und Kapitalbeschaffung. Mit 800 engagierten Experten in 15 Branchen und in 40 Ländern nutzen wir unsere Präsenz vor Ort, um einen optimalen Service zu bieten. Unsere Erfolgsbilanz von über 1'500 abgeschlossenen Transaktionen in den letzten fünf Jahren demonstriert die Stärken von Oaklins.

Oaklins verfügt über gut vernetzte Experten mit langjähriger Erfahrung in M&A-Transaktionen in der ICT. Jede unserer Transaktionen wird von Branchenkennern mit globalem Blick geführt und profitiert von unseren internationalen Kontakten vor Ort.

Oaklins – wir setzen unsere Stärken für Sie ein.

OAKLINS – UNSERE STANDORTE RUND UM DIE WELT



AUSZUG UNSERER REFERENZTRANSAKTIONEN

<p>PERMIRA</p> <p>has acquired a majority stake in</p>  <p>US\$1.6bn M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>QNH PARTNERSHIP IN IT</p> <p>has successfully been acquired by</p> <p>EGERIA and will combine forces with ilionx</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>e-tec.at</p> <p>has sold a 55% stake to</p> <p>INVEST-AG </p> <p>M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/TMT</p>	<p>IRIDIUM TECHNOLOGY</p> <p>has been acquired by</p> <p>POLARIS</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>
<p> Sierra-Cedar</p> <p>has divested</p> <p> Sierra Systems</p> <p>to</p> <p>NTT DATA</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>SWITCH</p> <p>has successfully sold</p> <p>switchplus.ch</p> <p>to</p> <p>combell.group</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>indigo</p> <p>has been acquired by</p> <p> gcp growth capital partners</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p> rapidata</p> <p>has been acquired by</p> <p> access</p> <p>M&A SELL-SIDE Financial Services/TMT</p>
<p>slbdiensten Software en Dienstverlening</p> <p>has acquired</p> <p> IT-workz Leren, verbinden, innoveren</p> <p>M&A BUY-SIDE TMT</p>	<p> ResponseSource Connecting the media</p> <p>has been acquired by</p> <p> AccessIntelligence</p> <p>M&A SELL-SIDE Business Support Services/TMT</p>	<p>CapMan</p> <p>has sold</p> <p>INFOCARE Technology Services</p> <p>to</p> <p>KATALYSATOR</p> <p>M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity/TMT</p>	<p>ICT+</p> <p>has acquired</p> <p>Additude</p> <p>M&A BUY-SIDE TMT</p>
<p>STAR The Professionals' Choice</p> <p>has been acquired by</p> <p>IRIS</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p> ONESTEP</p> <p>has been acquired by</p> <p>CIVICA Rechnung für alle gemacht</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>TfTech Ensuring Reliable Networks</p> <p>has completed a company valuation process</p> <p>VALUATION Automotive/TMT</p>	<p> KNOWLEDGEPRICE.COM</p> <p>has been acquired by</p> <p>SAPIENS</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>

Ihr Oaklins Team in der Schweiz

Seit 1995 unterstützen unsere Berater Unternehmen und Unternehmer bei M&A-Themen und Corporate-Finance-Projekten. Oaklins vereint die Erfolgsfaktoren einer lokal verankerten M&A-Boutique wie erfahrungsbasierte und unternehmerische Beratung nahe beim Kunden mit den Möglichkeiten einer globalen Organisation.

Das professionelle Expertenteam von Oaklins Switzerland bietet eine integrierte Beratung bei Transaktionen. Unsere Kunden profitieren von einem breiten Leistungsangebot, das auf der Mehrfachausbildung unserer Experten und ihrer professionellen Arbeitsweise aufbaut.

Als Spezialisten für besondere Situationen begleiten wir unsere Kunden unter anderem beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions), Management Buy-outs und Bewertungsfragen sowie bei Due Diligence und Corporate Finance Projekten.



UNSERE DIENSTLEISTUNGEN

M&A Sell-Side

- Unternehmensverkauf
- Nachfolgeregelungen
- Spin-offs
- Management Buy-out
- Fit for Sale

Unser lokales Team ist für Sie da und unterstützt Sie bei Ihrer Transaktion, um für Sie den richtigen Partner zu finden und Ihre Zielsetzungen optimal zu erreichen.

Corporate Finance

- Due Diligence
- Unternehmensbewertung
- Fairness Opinions
- Purchase Price Allocation
- Financial Modeling

Unser Leistungsausweis umfasst unter anderem massgeschneiderte Financial Due Diligence, Unternehmensbewertungen, PPA, Bewertungen von immateriellen Gütern sowie Financial Modeling.

M&A Buy-Side

- Unternehmenskauf
- Mergers
- Kooperationen / Joint Ventures
- Öffentliche Übernahmen

Oaklins verfolgt einen globalen Ansatz bei der Unterstützung Ihrer Akquisitionsstrategie. Wir setzen unsere Branchenkenntnisse und unsere Kreativität wirksam ein, um die besten Targets mit den höchsten Synergien für Sie zu finden.

Growth Equity & ECM

- Kapitalbeschaffung
- (Re-)Finanzierungen
- Finanzielle Restrukturierung

Oaklins unterstützt Unternehmen und Aktionäre bei der Kapitalbeschaffung von öffentlichen oder privaten Investoren zu den besten Konditionen. Unsere Experten verfügen über langjährige Kontakte zu Family Offices, Finanzinvestoren und institutionellen Anlegern und kennen deren Auswahlkriterien bestens.

Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on this publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services.

For details of the nature of affiliation please refer to www.oaklins.com/legal

© 2019 Oaklins. All rights reserved.