

## Educational Services Quantensprung in der Digitalisierung der Bildungsangebote

Education M&A Snapshot | Oktober 2020

### STAGNIERENDE M&A-AKTIVITÄT IM BILDUNGSMARKT

Die Transaktionsaktivität in Europa und den USA ist 2019 im Vergleich zum Vorjahr auf 211 Transaktionen gesunken. Damit wurde der steigende Trend erstmals gebrochen. Auch im aktuellen Jahr dürfte die Transaktionsaktivität gegenüber dem Vorjahr sinken, da bis zum 3. Quartal 119 Transaktionen registriert wurden, was unter den Quartalszahlen vom Vorjahr liegt. Der Rückgang der Transaktionen dürfte weniger auf eine geringere Nachfrage nach Betreuungs- und Bildungsangeboten, sondern auf die Stabilisierung der M&A-Aktivität der vergangenen Jahre auf einem hohen Niveau zurückzuführen sein. Der Rückgang im aktuellen Jahr ist der aktuellen wirtschaftlichen Situation aufgrund der Corona-Krise geschuldet. Der Einfluss der COVID-Krise zeigt sich auch in der Bewertung und den bezahlten Preisen für Unternehmen auf dem Bildungsmarkt, welche im Vergleich im aktuellen Jahr gesunken sind.

Das Interesse von Finanzinvestoren bleibt weiter hoch. 2019 wurden rund 37% und 2020 rund 48% der Akquisitionen durch Finanzinvestoren getätigt.

### EINFLUSS DER COVID-19-PANDEMIE

Der Bildungsbereich wurde sehr stark von der Corona-Pandemie getroffen. Neben dem generellen wirtschaftlichen Abschwung mussten die Bildungsangebote in sehr kurzer Zeit umgestaltet werden. Dabei hat sich gezeigt, dass die Pandemie die Digitalisierung um Jahre vorangebracht hat.

### Business Talk mit Sandra von May-Granelli

#### #1 WELCHE NACHHALTIGEN VERÄNDERUNGEN DÜRFTE SICH FÜR DIE BILDUNGSVERMITTLUNG ERGEBEN?

**Sandra von May-Granelli:** Es wird neue Bildungsformate geben, welche vermehrt auch virtuell angeboten werden und entsprechend wird sich die Methodik verändern.

Feusi stand bisher mehrheitlich für Präsenzunterricht und musste in diesem Jahr aufgrund der Krise komplett auf Distanzunterricht umstellen. Die gesammelten Erfahrungen mit dem Onlineangebot werden sicherlich in künftige Angebote eingebaut. So planen wir die Weiterführung des Hybridunterrichts, welcher sich seit den ersten Lockerungen im Bereich Weiterbildung etabliert hat. Dieser besteht aus Präsenzveranstaltungen mit Dozenten vor Ort, welche auch über Zoom zugänglich sind, so dass die Studierenden selbst wählen können, ob sie vor Ort oder per Video an der Veranstaltung teilnehmen möchten.

Neben dem Einfluss auf die Bildungsformate werden sich auch Auswirkungen auf die Methodik ergeben. Der grösste Einfluss dürfte beim Unterrichtsstil der Dozenten erkennbar sein. Diese müssen anders unterrichten und eher weniger Wissen vermitteln, als vielmehr als Motivator und Lernbegleiter die Brücke zwischen dem Gelernten und der Praxis bauen. Unser Slogan lautet daher: «Wissen lässt sich downloaden – Bildung nicht.»

#### #2 WIE HABEN SICH DIE BEDÜRFNISSE DER LERNENDEN IN DEN LETZTEN JAHREN VERÄNDERT?

Für Erwachsene ist es insbesondere wichtig, dass die Bildungsangebote auf die eigenen Bedürfnisse ausgelegt werden können. Zudem sind bei den Weiterbildungen immer mehr kurze Lehrgänge gefragt und die Vernetzung mit anderen Studierenden wird hoch gewichtet.

#### #3 WIRD SICH DER BILDUNGSMARKT WEITER KONSOLIDIEREN?

Der Bildungsmarkt wird sich weiter konsolidieren. Dies beobachten wir bspw. auf dem Berner Bildungsmarkt, der nahezu abgeschöpft ist, und die Feusi als führende Institution auf dem Platz Bern und eine der letzten Bildungsinstitutionen in Familienbesitz regelmässig bezüglich eines Verkaufs angesprochen wird. Für die Feusi ist ein Verkauf derzeit keine Option. Aber es zeigt, dass es ein Interesse an gut geführten und profitablen Bildungsinstitutionen gibt.

“Wissen kann nicht genutzt werden, wenn es nicht mit essenziellen Fähigkeiten wie Problemlösungsstrategien, vernetztes Denken und Teamfähigkeit verknüpft wird.”

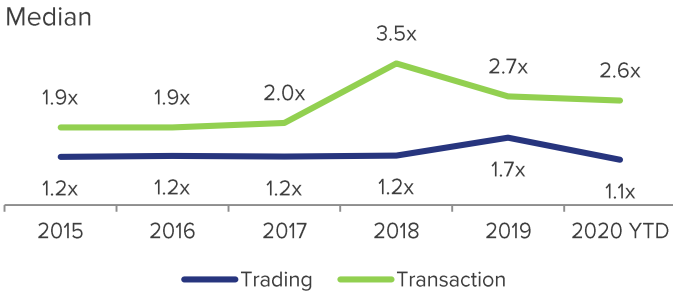
**SANDRA VON MAY-GRANELLI**

INHABERIN & VORSITZENDE  
DER GESCHÄFTSLEITUNG,  
FEUSI BILDUNGS-  
ZENTRUM AG

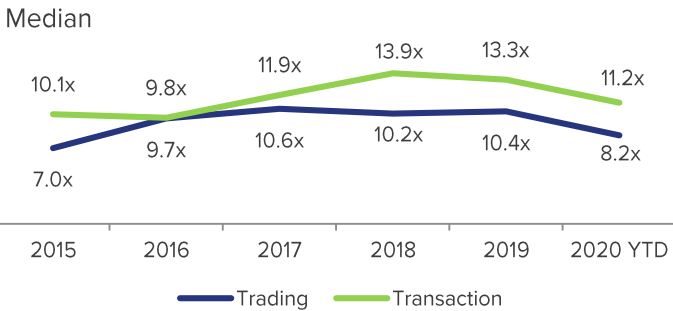


## MARKTMULTIPLIKATOREN UND TRENDS

### Umsatz-Multiples

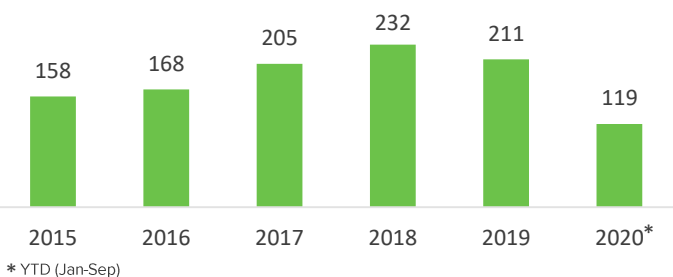


### EBITDA-Multiples



### Transaktionsaktivität

Anzahl Transaktionen Europa und USA



## INTERVIEW MIT AMBROS HOLLENSTEIN

### #1 Wie verändert sich die Ausbildung in den kommenden Jahren?

Drei Kräfte, die sich auch gegenseitig beeinflussen, wirken auf das Bildungswesen aller Stufen: Die **Digitalisierung** flexibilisiert das Lehren und Lernen und kann Lernprozesse unterstützen. Die **Individualisierung** führt dazu, dass sich Lernpfade immer stärker am einzelnen Lernenden ausrichten. Schliesslich führt die **Wissensexpansion** dazu, dass lebenslanges Lernen zum Imperativ wird und dass Bildungsinstitutionen sich immer wieder fragen müssen, welche Inhalte und Kompetenzen heute vermittelt werden müssen, damit die Lernenden morgen bestehen können.

### #2 Welche wichtigen Initiativen planen Sie, in der nahen Zukunft umzusetzen?

Die Unternehmen der Kalaidos Bildungsgruppe sind in sehr unterschiedlichen Bildungsbereichen tätig. In der Vergangenheit hat die Schöpfung von Synergien zwischen den einzelnen Gruppenunternehmen im Vordergrund gestanden. Wir vollziehen gerade einen deutlichen Richtungswechsel: weg vom starken Fokus auf Synergieschöpfung hin zu verstärkter Agilität der einzelnen Unternehmen.

### #3 Streben Sie Wachstum an und sind M&A-Transaktionen eine Option?

Selbstverständlich möchten wir weiter wachsen, sei es organisch durch Entwicklung unserer bestehenden Bildungseinrichtungen oder anorganisch, etwa durch Übernahmen. Etablierte Institutionen, die beispielsweise eine Nachfolgeregelung suchen, oder junge Pionierunternehmen, die in die Konsolidierungsphase eintreten und sich in einen Verbund einbringen wollen, stossen auf unser Interesse.

### #4 Wird sich der Bildungsmarkt konsolidieren?

Ja und nein. Einerseits führt gerade die Digitalisierung zu einem verstärkten Bedarf an Investitionen und Know-how. Dies fördert die Konsolidierung. Andererseits wachsen laufend neue Schulen, Einrichtungen und Bildungsmedienanbieter nach, so dass der Markt so bald nicht zur Ruhe kommt.

“Wichtige Schwerpunkte der Bildung sind die Entwicklung von Fähigkeiten, die weiterhin dem Menschen vorbehalten sind: Kreativität, soziale Kompetenzen, Analyse und Synthese.»

**AMBROS HOLLENSTEIN**  
CHIEF EXECUTIVE OFFICER, KALAIOS  
BILDUNGSGRUPPE



## KONTAKT

Bei Fragen zu unseren Dienstleistungen stehen wir gerne zur Verfügung.



**DR. JÜRIG STUCKER**  
Partner, Oaklins Switzerland  
[j.stucker@ch.oaklins.com](mailto:j.stucker@ch.oaklins.com)  
T: +41 44 268 45 35



**ROMAN THOMET**  
Senior Associate, Oaklins  
Switzerland  
[r.thomet@ch.oaklins.com](mailto:r.thomet@ch.oaklins.com)  
T: +41 31 326 18 18

Oaklins is the world's most experienced mid-market M&A advisor, with 850 professionals globally and dedicated industry teams in more than 45 countries. We have closed 1,700 transactions in the past five years.

[www.oaklins.com](http://www.oaklins.com)

**Oaklins**

© 2020 Oaklins. All rights reserved.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. For details of the nature of affiliation, please refer to [www.oaklins.com/legal](http://www.oaklins.com/legal).