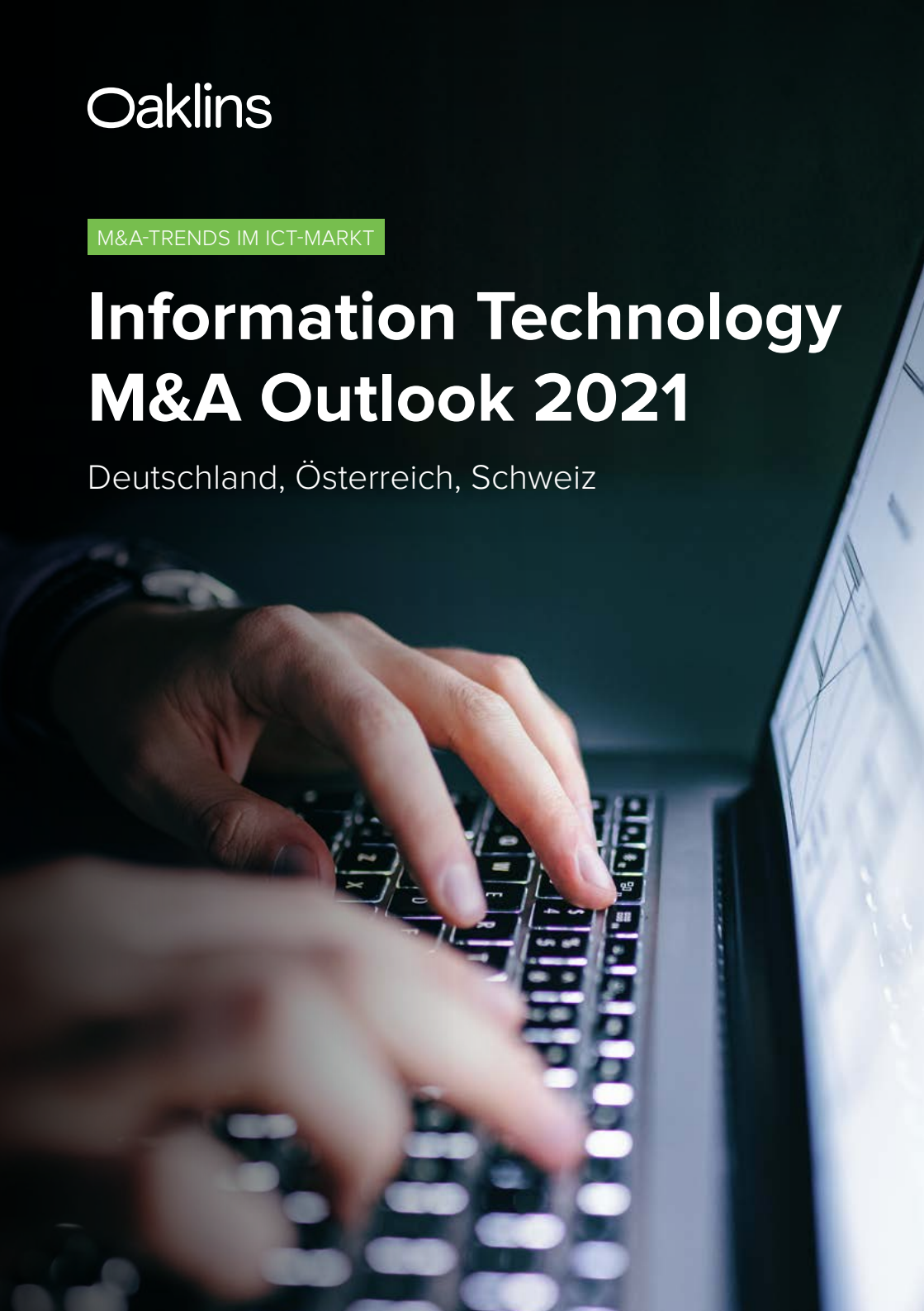
Oaklins

M&A-TRENDS IM ICT-MARKT

Information Technology M&A Outlook 2021

Deutschland, Österreich, Schweiz



GESCHÄTZTE LESER

Ein gutes Jahr ist es her, seit sich in der Schweiz neue Begriffe wie Lockdown oder Reproduktionszahl eingebürgert haben. Bei der Vorbereitung unserer diesjährigen Analyse zum ICT-Markt waren wir sehr gespannt zu erfahren, wie sich die ausserordentlichen Umstände der letzten Monate auf die M&A-Aktivitäten innerhalb der Branche ausgewirkt haben.

Viel war in letzter Zeit darüber zu hören, wie sehr sich digitale Lösungen und Homeoffice aufgrund der Massnahmen gegen die Pandemie im Alltag etabliert haben. Die ICT-Branche gehört unbestrittenermassen zu den Profiteuren dieser Entwicklung. Trotzdem kam es zum ersten Rückgang von M&A-Aktivitäten und Unternehmenskaufpreisen seit Jahren.

Es scheint ganz so, als seien die Marktteilnehmer mit anderem beschäftigt gewesen. Der Markt bot plötzlich neue Opportunitäten bei bestehenden Kunden und passende Lösungen mussten rasch her. Eine Partnerschaft mit einem Marktbegleiter kann auch mal schneller umgesetzt werden als eine Übernahme, wenn die Kundenbedürfnisse dringlich sind. Die Wichtigkeit der strategischen Option M&A verlor angesichts der ungewohnten Situation an Gewicht – wohl nur vorübergehend. Die Überwindung der Pandemie wird die Kauflust wieder steigern. Es ist mit einer kräftigen Welle zu rechnen...

Gerne sprechen wir mit Ihnen über Ihre Bedürfnisse rund um M&A-Transaktionen.

DR. ROBERTO TRACIA
Partner
Oaklins Switzerland
r.tracia@ch.oaklins.com

JURAJ JANOS
Partner
Oaklins Switzerland
j.janos@ch.oaklins.com

Oaklins

Einleitung

Der jährliche Information Technology M&A Outlook befasst sich mit der Entwicklung der M&A-Aktivitäten in der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) in den drei Ländern Deutschland, Österreich und Schweiz (kurz DACH).

Als Neuerung in dieser Ausgabe haben wir die Perspektive auf die Gesamtregion gelegt. Zwar spielen Landes- und insbesondere Sprachregionen noch eine, wenn auch stetig schrumpfende Rolle, doch stellen wir seit Jahren einen deutlichen Trend zur Konvergenz fest. Die ICT ist überregional und grenzüberschreitend.

Auch diese Publikation wurde in grenzüberschreitender Zusammenarbeit erstellt. Wir haben uns eng mit unseren Kollegen vor Ort ausgetauscht, um einen guten Überblick des Geschehens und ein Verständnis der wesentlichen Treiber der Branche zu erhalten. Der Leser erhält so Einblicke von M&A-Branchenexperten aus drei Ländern mit langjähriger Transaktionserfahrung.

Inhaltsverzeichnis

Marktentwicklungen in der ICT-Branche 4

Analyse der M&A-Aktivität 8

Entwicklung der Preise von ICT-Unternehmen 22

Ausblick 28

Über Oaklins 32

Marktentwicklungen in der ICT-Branche

“Die steigenden Anforderungen an die ICT in den Unternehmen verstärken die Auslagerung von IT-Aufgaben an professionelle Anbieter. Aufgrund der zunehmenden Konvergenz von Daten, Software und Kommunikation in der Cloud erwarten die Kunden eine umfassende Dienstleistung aus einer Hand bei gleichzeitiger Wahrung der Kundennähe und kurzen Reaktionszeit.”

Juraj Janos
Partner, Oaklins Switzerland

Oaklins

EIN JAHR WIE KEIN ANDERES

Diverse Megatrends beherrschen den IT-Markt seit Jahren, aber kaum ein Ereignis hatte so weitreichende Folgen wie Covid-19. Während die negativen Auswirkungen der Pandemie nach über einem Jahr offensichtlich sind, beschleunigte sie zugleich die Digitalisierung in einem nie dagewesenen Masse.

Gerade die Notwendigkeit des Homeoffice trieb die Nutzung von kollaborativen Plattformen und anderen Cloud-Dienstleistungen auf vorher nicht vorstellbare Weise an. In der Folge explodierten die Umsätze der entsprechenden Anbieter. Microsoft, um ein prägnantes Beispiel zu nennen, hat seine Marktkapitalisierung seit Juli 2019 um 80% auf ca. USD 1,8 Mrd. erhöht. Damit hat es den Abstand zu Konkurrenten wie Google oder Facebook deutlich erhöht, verbleibt aber immer noch hinter Apple. Beide Unternehmen, Apple und Microsoft, bieten funktionierende und voll integrierte Ökosysteme, die alle Bedürfnisse des modernen Benutzers adressieren.

WACHSTUMSTREIBER WURDEN GESTÄRKT

Mit wachsenden Möglichkeiten steigt jedoch auch die Komplexität der Lösungen. Insofern sind für Service- und Software-Anbieter die Wachstumsthemen trotz Corona inhaltlich mehr oder minder gleichgeblieben, ihre Bedeutung nahm jedoch deutlich zu.

Die stärksten Wachstumstreiber sind Cloud-Transformation sowie Analytics, künstliche Intelligenz und Automatisierung, unterstützt durch agile und DevOps-Modelle. Sie spielen eine wesentliche Rolle bei der digitalen Transformation, die hauptsächlich in drei Bereichen stattfindet: Frontend-Prozesse und Customer Experience (CX; dort hat die Digitalisierung angefangen), Backoffice und Front-/Backoffice-Integration sowie industrielle IT/IoT (Internet der Dinge). Aus diesen Themen leiten sich weitere relevante Felder ab, wie z.B. Security, Connectivity oder Workload-Distribution.

Insbesondere im Bereich Security wurde an verschiedenen Stellen die Verwundbarkeit von bislang als sicher beurteilten Systemen offensichtlich. Sie waren schlicht nicht darauf ausgelegt, zu weiten Teilen Fernarbeit zu unterstützen und konnten so kriminellen Hackern zum Opfer fallen. Das Bewusstsein für die Cybersecurity wurde durch solche Vorkommnisse zweifellos gestärkt.

ICT-MODERNISIERUNG ZU JEDEM PREIS?

Klar erkennbar ist, dass neue IT-Projekte stärker einer Effizienz-Analyse unterworfen werden. Sie müssen einen sichtbaren Nutzen bringen, während gleichzeitig auf die Kosten geschaut wird. Als Folge verringert der Kunde einerseits die Anzahl der IT-Dienstleister, andererseits ist er auch an Kostensenkung via Outsourcing interessiert.

Weil der Kostendruck wieder sehr weit oben auf der Prioritätenliste steht, werden Anbieter mit Global Sourcing und vor allem Automatisierungskompetenzen bevorteilt. Gerade der Trend zur stärkeren Automatisierung befeuert wiederum die Themen Analytics, KI, Kubernetes und Machine Learning, womit sich der Kreis wieder schliesst.

GROSSER NACHHOLBEDARF IM ÖFFENTLICHEN BEREICH

Jedoch ist die Digitalisierung nicht überall in gleichem Mass gewachsen. Gerade im öffentlichen Bereich bleibt der Nachholbedarf enorm. Die Covid-19-Pandemie hat die Mängel im Schul-, Behörden- und Gesundheitsbereich schonungslos sichtbar gemacht. Viele Akten werden auch heutzutage noch physisch geführt, sodass ganze Behörden während eines Lockdowns schlicht nicht auskunftsfähig sind. Im Gesundheitsbereich herrscht ein Flickenteppich einzelner Lösungen vor, die nur sehr eingeschränkt miteinander kommunizieren können. Und von der Negativerfahrung der digitalen Beschulung im Lockdown können wohl nahezu alle Eltern vielfach berichten.

SPIELENDES WACHSTUM

Eine Branche kann sich hingegen nicht über einen Mangel an technischer Affinität ihrer Kunden beklagen: Die Gaming-Branche war schon vor Corona dominierend und grösser als Kino- und Musikbranche zusammen. Die Pandemie hat ihr noch zusätzlich Schub verpasst. Der Bereich Mobile Gaming wächst am stärksten, aber auch die eSports haben einen kräftigen Sprung gemacht. Die Zuschauerzahlen sind teilweise um bis zu 50% gestiegen und auch die Akzeptanz in der Gesellschaft hat sich stark erhöht.

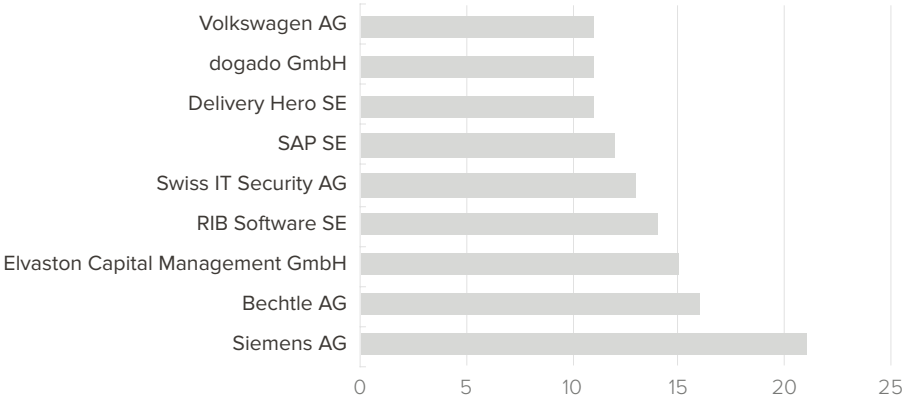
INNOVATIONEN RASCH IN DEN MARKT BRINGEN

Diese steigende Akzeptanz ist in anderen Bereichen ebenfalls zu beobachten und setzt etablierte ICT-Unternehmen unter Druck. Den Grossen unter ihnen mangelt es teilweise an Innovationskraft, während Jungunternehmer mit innovativen Ideen um Aufmerksamkeit und Marktzugang kämpfen.

Gleichzeitig entwickeln sich die Nutzerbedürfnisse angesichts des globalen Zugangs zu Apps in kaum gekannter Geschwindigkeit. Etablierte Softwareanbieter bekommen dies zu spüren, indem B2B-Software genauso einfach und intuitiv bedienbar sein soll wie B2C-Software. Die Ansprüche hören dabei nicht beim ansprechenden Frontend auf, sondern umfassen auch die einfache Anpassung an individuelle Bedürfnisse.

Es überrascht deshalb nicht, dass die etablierten Marktteilnehmer über ihre bestehenden Plattformen und digitalisierten Verkaufskanäle den Start-ups in kurzer Zeit breiten Marktzugang verschaffen, zum Nutzen beider Seiten. So kann der Kunde seine persönliche Digitalisierungsgeschwindigkeit ein gutes Stück selbst steuern.

Aktivste Käufer in der DACH-Region: Anzahl Deals (2016–2020)



Datenquelle: Mergermarket

Analyse
der M&A-Aktivität

“Das Umfeld für M&A in der IT-Branche ist zurzeit besonders freundlich und bietet sowohl für Verkäufer als auch für strategische Käufer und Finanzinvestoren attraktive Möglichkeiten. Das sprichwörtliche *the right time to do a deal is now* war in der IT selten so zutreffend wie heute.”

Roberto Tracia
Partner, Oaklins Switzerland

Oaklins

In einem derart dynamischen und kompetitiven Markt wie der ICT-Branche kommt es wesentlich auf die richtige Wachstumsstrategie an, wobei anorganisches Wachstum durch gezielte Zukäufe darin berücksichtigt sein sollte. Einige grundsätzliche Strategien lassen sich unterscheiden:

EXPANSION IM VERTICAL

Durch die Übernahme von direkten oder sehr nahen Konkurrenten werden neue Kunden gewonnen und der Marktanteil erhöht. Ein Beispiel für eine solche Konsolidierungsstrategie bietet der schweizerische IT-Dienstleister Avectris, der über die letzten Jahre parallel zum organischen Wachstum und beraten von Oaklins mehrere Zukäufe getätigt hat.

Durch die Übernahme der Comicro AG konnte die vor allem für Kunden aus der Elektrizitätsbranche tätige Avectris neue Kundenkreise insbesondere in der Dienstleistungsbranche erschliessen. Der spätere Kauf der Logicare AG brachte eine wesentliche Verstärkung der Marktposition in der Gesundheitsbranche.

Gerade für eine Internationalisierungsstrategie macht eine vertikale Akquisitionsstrategie Sinn, um neben der Komplexität einer fremden Region nicht auch noch die Komplexität neuer Produkte und Dienstleistungen hinzuzufügen.

HORIZONTALE EXPANSION

Durch die Arrondierung von entfernteren, aber verwandten Produkt- bzw. Leistungsgruppen können das Angebotsportfolio erweitert und zusätzliche Kernkompetenzen aufgebaut werden. Allen Leistungen gemeinsam ist dabei die überlappende Kundenzielgruppe, die möglichst umfassend bedient werden soll.

Gerade die grossen Fünf (Facebook, Amazon, Apple, Google/Alphabet und Microsoft) sind ein gutes Beispiel für ein lückenloses Leistungsangebot, welches sie ihrem riesigen Kundenstamm anbieten können. Häufig setzen sie dabei auf eine Plattform, die ihnen als Drehscheibe und den Kunden gleichsam als One-stop-Shop dient. Dieses Konzept ist mittlerweile auch im B2B-Bereich sehr erfolgreich, auch ausserhalb der eigentlichen ICT-Branche, zumal die Technologie heutzutage fast alle Geschäftsmodelle zu durchdringen vermag.

ERWEITERUNG DES SKILL SETS

Manches grosse etablierte Unternehmen erkennt einen Mangel an Innovationskraft in der eigenen Organisation und begibt sich auf die Suche nach externen Impulsen. Hierbei geht es weniger um den Erwerb von Umsätzen, neuen Kunden und zusätzlichem EBITDA. Es geht vielmehr um den Zugang zu Innovation, unternehmerischem Denken und neuen Anwendungsfeldern.

Nicht ohne Grund haben die grossen Unternehmen wie Microsoft oder Google, aber auch SAP, Deutsche Telekom oder Siemens grosse Venture-Bereiche, die vielfach nur dem Scouting dienen. Wobei „nur“ eigentlich zu geringschätzig ist; immerhin werden hier frühzeitig zukünftige Megatrends erkannt und analysiert.

Der Einkauf von Innovationen treibt insbesondere im Segment Software die M&A-Aktivität an. Durch die ungebremste Weiterentwicklung von Enterprise Software und Dienstleistungen, vor allem aus der Start-Up-Szene, die mit ihren innovativen Lösungen geradezu disruptiv auf alteingesessene Produkte und Geschäftsmodelle wirken, ist auch für bereits etablierte Player die Notwendigkeit entstanden, mitzuhalten.

Die Übernahme des Software-defined-WAN-Spezialisten CloudGenix durch die Cybersecurity-Firma Palo Alto Networks ist ein gutes Beispiel dafür. Sie ermöglicht es CloudGenix, neu auch SD-WAN Funktionen auf ihren Plattformen anzubieten und dadurch weitere Wettbewerbsvorteile zu realisieren. Der Kaufpreis betrug USD 420 Mio.

M&A ALS WESENTLICHES WERKZEUG IN DER STRATEGIEUMSETZUNG

ICT-Unternehmen von beinahe jeder Grösse können M&A wirksam einsetzen, um sich besser am Markt zu positionieren oder geschaffene Werte zu maximieren. Nicht alles, was ein Unternehmen selbst entwickelt hat oder anbietet, gedeiht im bestehenden Umfeld am besten. Fokussierung, ausgehend von den eigenen Alleinstellungsmerkmalen, der berühmten Unique Selling Proposition (USP), kann und sollte sogar dazu führen, dass sich ein Unternehmen aktiv am M&A-Geschehen beteiligt.

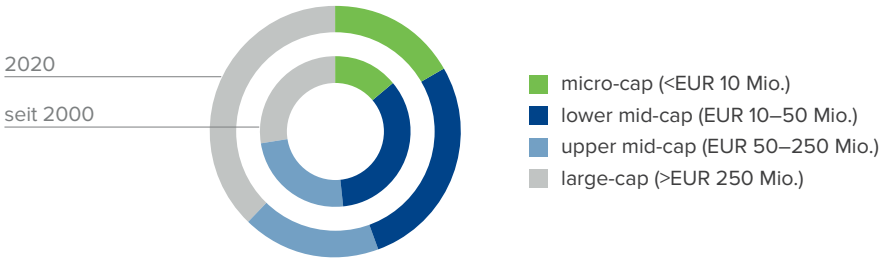
Viele Marktteilnehmer tun dies bereits sehr konsequent und suchen aktiv nach geeigneten Kaufobjekten, doch fehlt es zurzeit an Verkaufswilligen. Es herrscht ein sogenannter Verkäufermarkt vor, d. h. die Verkäuferseite kann weitgehend die Konditionen einer Transaktion bestimmen. Dies gelingt meistens dann, wenn ein Käuferüberschuss vorliegt und gleichzeitig Handlungsdruck auf Seiten der Käufer besteht, ihre M&A-Vorhaben aus Markt- oder Technologieüberlegungen umzusetzen.

Auch im Pandemiejahr 2020 kamen so einige bedeutende Deals zustande. Neben der wohl bekanntesten SaaS-M&A-Transaktion im vergangenen Jahr, des USD 28 Mrd. schweren Kaufs von Slack durch Salesforce, verdienen die Übernahme von Moovit durch Intel für USD 900 Mio. oder die nochmals kleinere Übernahme von SAP Digital Interconnect Group durch die schwedische Firma Sinch für USD 250 Mio. ebenfalls grosse Beachtung. Eine weitere namhafte Transaktion im deutschen Markt war der Verkauf des deutschen Antivirus Softwareentwicklers Avira GmbH an Norton für USD 360 Mio. Dass es auch ausserhalb dieser stark nachgefragten Segmente Deals gab, beweist das Übernahmeangebot von Renesas aus Japan für den deutschen Hersteller Dialog Semiconductor.

ZUNAHME BEI KLEINEN UND GROSSEN TRANSAKTIONEN

Im langjährigen Mittel entfällt etwa die Hälfte der Deals in Europa auf Übernahmen von bis zu EUR 50 Mio. (sofern der Transaktionswert bekannt ist). Im vergangenen Jahr war dieser Anteil leicht tiefer, insbesondere weil häufiger Transaktionen in der Grössenordnung von über EUR 250 Mio. stattfanden.

Statistik zur Transaktionsgrösse (ICT-Deals in Europa)



Datenquelle: Mergermarket

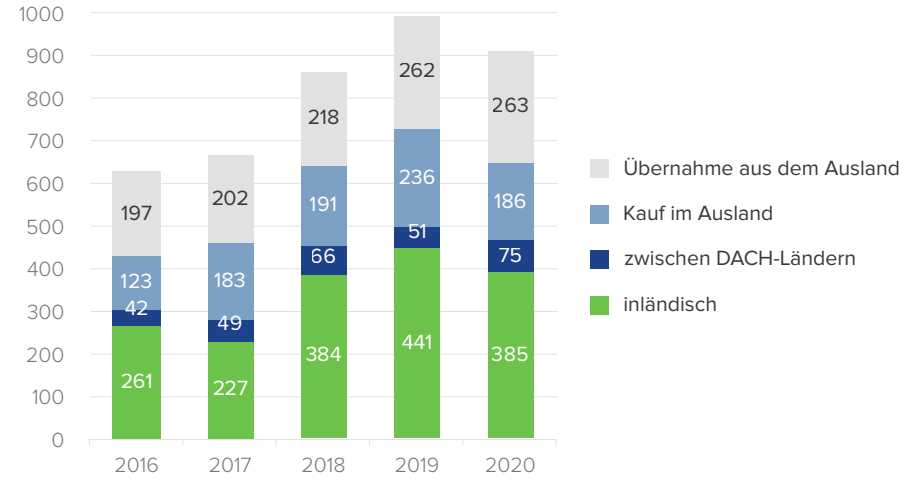
2020 WAR KEIN KRISENJAHR FÜR M&A IN DER ICT-BRANCHE

Die M&A-Aktivität in der ICT kannte in den letzten Jahren nur eine Richtung: nach oben. Wurden 2016 gut 620 Transaktionen verzeichnet, waren es drei Jahre später bereits knapp 1'000. Die Covid-19-Pandemie hat diese Entwicklung unterbrochen. Die 909 abgeschlossenen Deals sind aber dennoch 50 mehr als 2018.

Überraschenderweise haben vor allem die inländischen Transaktionen nachgegeben. Dies machte sich insbesondere in Deutschland bemerkbar. Nach über 350 Deals im Jahr 2019 kamen im abgelaufenen Jahr nur noch 280 zustande. Auch bei Übernahmen im Ausland zeigten sich Käufer aus der DACH-Region zurückhaltender. Zwischen den drei DACH-Ländern kam es hingegen zu einer Rekordzahl von Abschlüssen.

Die wichtigsten Herkunftsländer von Käufern für hiesige ICT-Unternehmen waren in den letzten Jahren stets die USA und das Vereinigte Königreich. Innerhalb der EU stechen vor allem Frankreich, die Niederlande und Schweden heraus. In die andere Richtung ist die Verteilung viel weniger deutlich. Dies ist ein Indiz für die breite internationale Positionierung der hiesigen ICT-Unternehmen.

ICT-Transaktionen in den DACH-Ländern



Datenquelle: Mergermarket

Oaklins

LANDMARK DEAL: IBM KAUFT RED HAT

Die Akquisition des Open Source-Anbieters Red Hat durch IBM war nicht nur Aufgrund der Rekordbewertung eine der wichtigsten Transaktionen in der ICT, sondern hat darüber hinaus auch die Wettbewerbslandschaft auf dem Hybrid Cloud-Markt nachhaltig verändert. IBM hat damit ihr Ziel bekräftigt, bei der Entwicklung der nächsten Generation von Hybrid Multi-Cloud-Lösungen ganz vorne dabei zu sein.

IBM steht im bisherigen Kerngeschäftsfeld, Dienstleistungen im Bereich IT-Infrastruktur, vor der grossen Herausforderung sinkender Profitabilität und zunehmender Substitution durch KI-gestützte Automatisierungslösungen. Demgegenüber stehen ein hohes Marktwachstum und attraktive Erträge im Markt für Cloud-Lösungen. Neben den etablierten Cloud-Anbietern Amazon, Microsoft, Google und Alibaba noch eine weitere, wettbewerbsfähige Lösung zu entwickeln, würde jedoch erhebliche Investitionen erfordern – mit ungewissen Aussichten auf Erfolg.

Für die Verbindung von Kommunikation und Datenaustausch zwischen verschiedenen privaten und öffentlichen Cloud-Systemen hat sich Red Hat in den letzten Jahren mit einer der besten Software-Lösungen im Markt etabliert. Folglich steht das Unternehmen nicht in direkter Konkurrenz mit den grossen Cloud-Anbietern, sondern profitiert vielmehr von dem steigenden Wettbewerb und dem starken Marktwachstum. Mit der Übernahme von Red Hat ist IBM über Nacht zum führenden Anbieter für hybride Clouds geworden.

Etwa ein Jahr nach dieser grössten Transaktion der Firmengeschichte veröffentlichten die Verantwortlichen von IBM die nächste, wegweisende Entscheidung: IBM wird bis Ende 2021 in zwei gelistete Unternehmen aufgespalten: zum einen in das bisherige Kerngeschäft der IT-Infrastrukturlösungen und des technischen Supports mit rund USD 19 Mrd. Umsatz und zum anderen in das wachsende und hochprofitable Cloud Services-Geschäft mit rund USD 59 Mrd. Umsatz. Man kann gespannt sein, welche Schritte bei der neuen IBM noch folgen werden.

KAUFINTERESSE AN ICT-UNTERNEHMEN BLEIBT HOCH

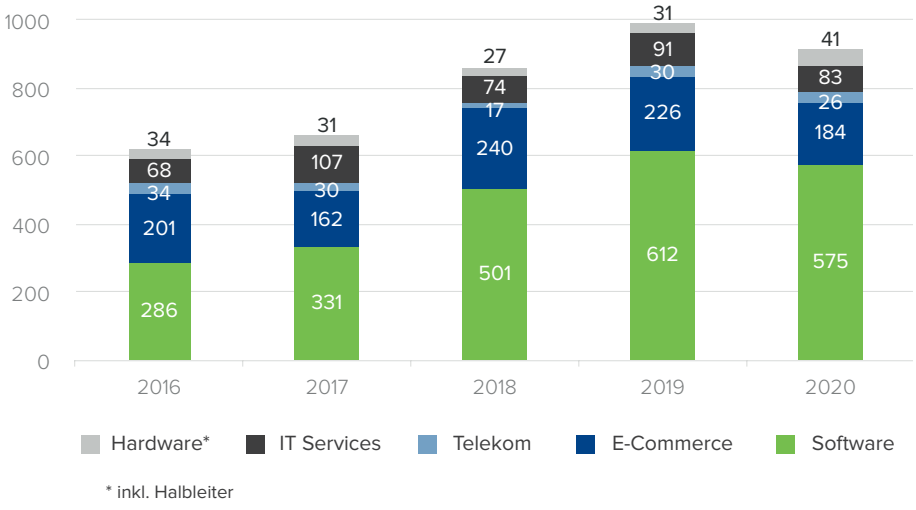
Eine weitere interessante Auswertung der M&A-Aktivitäten ist jene nach Segmenten. Hier dominieren nach wie vor Software-Deals mit einem Anteil von inzwischen 63%. Ihre Zahl hat sich innerhalb von fünf Jahren verdoppelt.

Ebenfalls eine Zunahme verzeichneten Verkäufe von IT-Dienstleistern. Ein steigender Anteil davon entfiel auf Transaktionen innerhalb des Segments, was sich mit unserer Einschätzung einer sich beschleunigenden Konsolidierung deckt.

Bei den Verkäufen von E-Commerce-Unternehmen kam es zwar insgesamt zu einer Abnahme im Jahr 2020. Sie war für grenzüberschreitende Deals jedoch weniger deutlich und im DACH-Raum verdoppelte sich die Anzahl der Transaktionen im vergangenen Jahr sogar.

Abschlüsse im Segment Hardware konnten nach langer Zeit wieder zulegen. Dabei handelte es sich primär um inländische Transaktionen oder Übernahmen durch Käufer von ausserhalb der DACH-Region. Ähnliches lässt sich auch über die Telekom-Segmente sagen. Allerdings waren diese, dem allgemeinen Trend folgend, 2020 rückläufig.

Verteilung der Transaktionen nach Segmenten

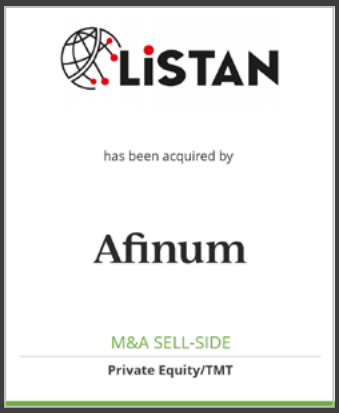


* inkl. Halbleiter

Datenquelle: Mergermarket

Oaklins

CASE STUDY: LISTAN WIRD VON AFINUM ÜBERNOMMEN



Mit dem Verkauf einer signifikanten Mehrheit an den Münchner Finanzinvestor Afinum intensiviert der PC-Komponenten-Hersteller Listan die Internationalisierung des eigenen Geschäfts.

Die Listan GmbH entwickelt und vertreibt über seine Marken „be quiet!“ und „Xilence“ high-performance PC-Komponenten für anspruchsvolle Computerspieler und -enthusiasten. Mit hochqualitativen Produkten, die sich durch einen aussergewöhnlich leisen und kühlen Betrieb auszeichnen, der marktführenden Fertigungsqualität sowie preisgekrönten Designs konnte Listan eine ausserordentliche Markenbekanntheit sowohl bei Vertriebspartnern als auch bei Endkunden aufbauen.

Seit der Gründung im Jahr 2000 wurde Listan so in der DACH-Region zu einem der Marktführer für PC-Netzteile, -Kühlung sowie -Gehäuse und konnte die sehr erfolgreiche Internationalisierung des Geschäfts in Europa und auch weltweit initiieren. Heute beschäftigt das Unternehmen mehr als 100 Mitarbeiter an Standorten in Deutschland, Polen, Taiwan und den USA.

Afinum ist ein unabhängiger Finanzinvestor, der auf den Erwerb von Beteiligungen an erfolgreichen mittelständischen Unternehmen im deutschsprachigen Raum sowie in den Nachbarländern Europas spezialisiert ist. Afinums langjährige Erfahrung mit der Internationalisierung von unterschiedlichen Geschäftsmodellen unterstützt den von Listan eingeschlagenen Weg.

Das deutsche Team von Oaklins unterstützte die Gesellschafter der Listan GmbH während des gesamten Verkaufsprozesses als exklusiver M&A-Berater. Durch einen auf die Wünsche der Verkäufer zugeschnittenen und fokussiert geführten Verkaufsprozess konnte mit Afinum der optimale Partner für die zukünftige Entwicklung gefunden werden.

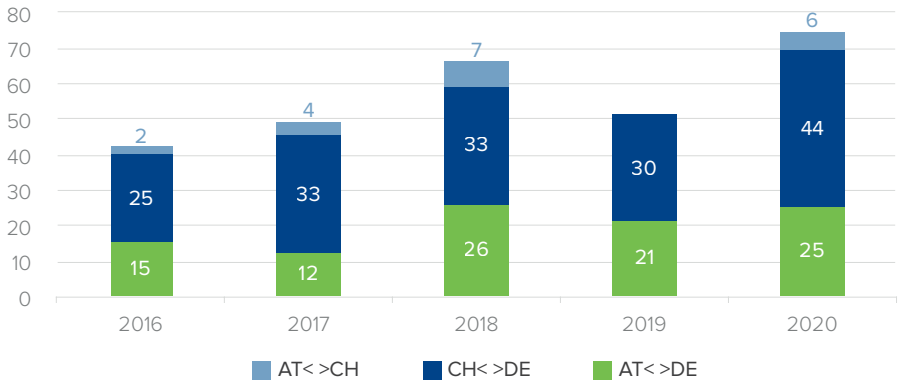
DIE DACH-LÄNDER RÜCKEN ZUSAMMEN

Im Jahr 2020 wurden erfreuliche 75 Transaktionen in der ICT zwischen den DACH-Ländern verzeichnet, gegenüber gut 50 im Jahr zuvor. Die Zunahme fand vor allem bei Abschlüssen zwischen Deutschland und der Schweiz statt, wobei die Zielunternehmen vorwiegend aus den Segmenten Software, E-Commerce und IT-Dienstleistungen stammen. Interessant ist, dass die Mehrheit der Aktivitäten zwischen diesen beiden Ländern auf schweizerische Käufer entfällt.

Ausgeglichenere Verhältnisse herrschen hingegen zwischen Deutschland und Österreich. Hier halten sich die Käufe und Verkäufe auf beiden Seiten in etwa die Waage. Während es bei Übernahmen in Österreich in 60% der Fälle ein Softwareunternehmen betrifft, ist es umgekehrt weniger als die Hälfte. Dafür suchen österreichische Käufer häufiger nach deutschen E-Commerce-Unternehmen.

Die Anzahl der Transaktionen zwischen den DACH-Ländern legte 2020 gegen den Trend zu. Dies kann damit zu tun haben, dass die Covid-19-Pandemie zu einem geschrumpften Käuferuniversum bei Unternehmensverkäufen führte. Interessenten aus den Nachbarländern hatten höhere Chancen, zum Zug zu kommen. In der ausserhalb der EU stehenden Schweiz dürfte der gleiche Effekt zu einer Zunahme der inländischen Transaktionen geführt haben.

ICT-Transaktionen zwischen den DACH-Ländern



Datenquelle: Mergermarket

Oaklins

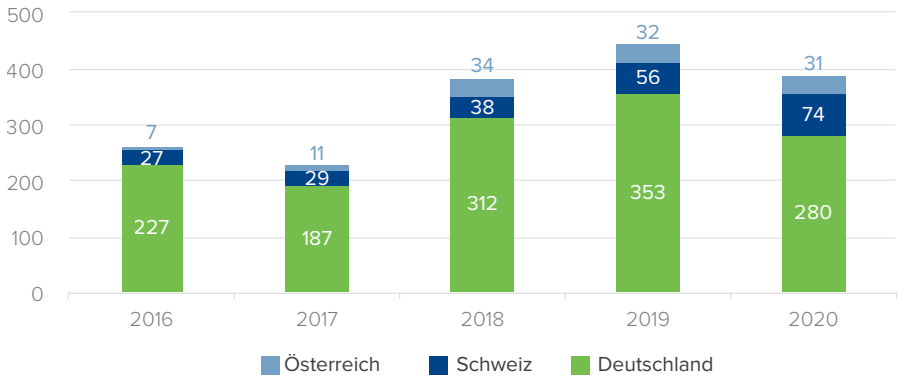
ABKÜHLUNG DER M&A-AKTIVITÄT INNERHALB DEUTSCHLANDS

Die Entwicklung der inländischen ICT-Transaktionen verläuft ähnlich wie die Gesamtstatistik. Bei der genaueren Betrachtung zeigt sich, dass sich die inländischen M&A-Märkte in der Schweiz und in Österreich auf Jahressicht stabiler zeigten als der deutsche Markt.

Dort kam es zu einer merklichen Abnahme von inländischen Übernahmen in den wichtigen Segmenten Software, IT-Dienstleister und E-Commerce. Andererseits stieg der Anteil der grenzüberschreitenden Transaktionen in Deutschland durch ausländische Käufer, was angesichts der verschiedenen Lock-down-Massnahmen bemerkenswert ist.

Insgesamt betrachtet hat der Anteil inländischer Transaktionen an der gesamten M&A-Aktivität in der ICT-Branche im DACH-Raum trotz Covid-19-Pandemie abgenommen. Im Einzelnen hat sich die grenzüberschreitende Aktivität in Deutschland und Österreich verstärkt, während in der Schweiz dieser Anteil im Jahr 2020 unter dem langjährigen Durchschnitt lag.

ICT-Transaktionen innerhalb der DACH-Länder



Datenquelle: Mergermarket

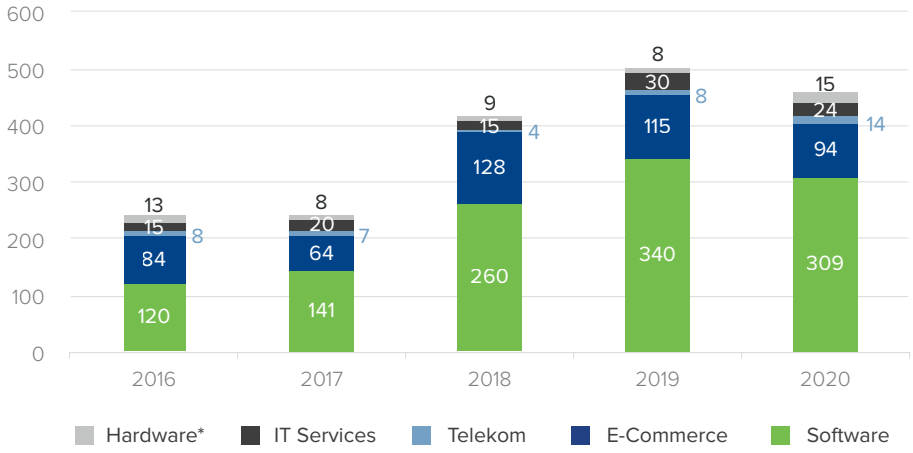
PRIVATE EQUITY SUCHT PROFITABLE SUBSCRIPTION-MODELLE

Der ICT-Markt ist für Finanzinvestoren äusserst spannend. Rasch skalierbare Geschäftsmodelle und vielversprechende Zukunftsaussichten mit hohen Margen locken Private-Equity-Käufer an. Es ist deshalb keine Überraschung, dass sie vorrangig im Segment Software investieren. Dort werden über die Hälfte der Transaktionen durch Private-Equity-Investoren getätigt. Im E-Commerce ist dieser Anteil vergleichbar.

Die Finanzinvestoren setzen darauf, dass die vermehrte Arbeit aus dem Homeoffice die IT-Ausgaben verstärkt in die Software und die Cloud verschiebt. Damit einher geht ein Wechsel von einem lizenzbasierten zu einem Subscription-basierten Geschäftsmodell, das für Private-Equity-Investoren dank seiner besseren Prognosefähigkeit attraktiver ist.

In den Segmenten IT-Dienstleistungen und Telecom ist der Anteil strategischer Käufer im Vergleich zu den Finanzinvestoren am höchsten. Dies hat damit zu tun, dass die Geschäftsmodelle reifer sind und ein wachsender Anteil der Transaktionen auf Konsolidierungsstrategien zurückgeht.

Private-Equity-Käufe nach Segmenten



* inkl. Halbleiter

Datenquelle: Mergermarket

Oaklins

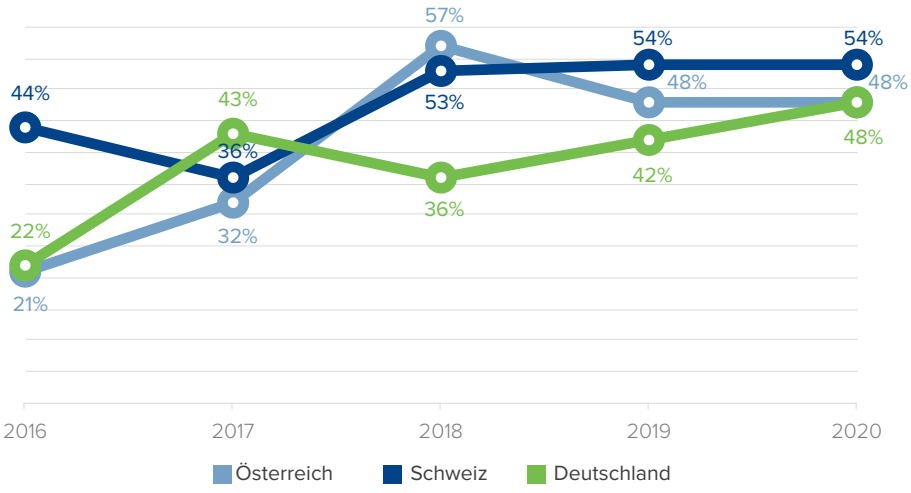
WEITERHIN VIEL KAPITAL AUF DER SUCHE NACH INVESTITIONSMÖGLICHKEITEN

Im Durchschnitt haben Finanzinvestoren bei jeder zweiten ICT-Transaktion in der DACH-Region ihre Hände bzw. ihr Geld im Spiel. Den höchsten Anteil erreichen sie in Deutschland, wobei die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern gering sind. Dies hängt auch damit zusammen, dass viele Investoren die gesamte DACH-Region als ein Zielgebiet bearbeiten.

Vor dem Hintergrund der durch die Covid-19-Pandemie noch verstärkten Treiber der Digitalisierung ist davon auszugehen, dass die Private-Equity-Aktivität nicht nachlassen wird. Finanzinvestoren haben weiterhin genügend „Dry Powder“ zur Verfügung und halten deshalb Ausschau nach Unternehmen mit wachstumsfähigen Geschäftsmodellen und Profiteuren aktueller Trends.

Auf der Verkäuferseite sind die Private-Equity-Investoren bei Übernahmen aus dem Ausland übervertreten und bei inländischen Transaktionen untervertreten. Dies bedeutet, dass ein ICT-Unternehmen, das einem Finanzinvestor gehört, mit höherer Wahrscheinlichkeit ins Ausland verkauft wird.

Anteil Private-Equity-Käufer pro Land



Datenquelle: Mergermarket

ERWARTUNGEN KÖNNEN TRANSAKTIONEN VERHINDERN

Die Statistiken auf den vorangehenden Seiten zeigen selbstverständlich nur jene Transaktionen, welche erfolgreich zum Abschluss gebracht werden konnten. Nicht enthalten sind all jene, die aus unterschiedlichen Gründen abgebrochen wurden.

Häufig lassen sich misslungene Deals auf unterschiedliche Erwartungshaltungen der Beteiligten zurückführen. Auch wenn sich Käufer und Verkäufer bei den ersten Gesprächen noch einig schienen, können Differenzen in späteren Prozessphasen schmerzlich zu Tage treten. Manchmal steht die gemeinsame Strategie fest noch bevor echte Einigkeit auf den kommerziellen Punkten erreicht worden ist. In anderen Fällen verhindert eine überhöhte Erwartungshaltung, dass sich überhaupt ein konstruktives Gespräch zum Ausloten einer Transaktion entfalten kann.

ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINEN GUTEN DEAL

Ein misslungener Deal kann aber auch einer sein, der den Verkäufer mit einem zu niedrigen Kaufpreis zurücklässt oder dem Käufer eine baldige Abschreibung seiner Investition beschert. Hier ist die gezielte und sorgfältige Vorbereitung entscheidend.

Dem Verkäufer hilft ein realistischer Mehrjahresplan für die Weiterentwicklung des Unternehmens entscheidend dabei, glaubwürdig gegenüber Interessenten aufzutreten. Das Bewusstsein für die aktuellen Marktrends hilft, die Käuferansprache besser auszurichten. Um dies alles schliesslich in attraktive Verkaufsunterlagen zu übertragen, lohnt sich der Einbezug eines branchenerfahrenen M&A-Beraters.

Der Käufer wiederum sollte sich objektiv und emotionslos mit dem Kaufobjekt und den Zielen der Akquisition auseinandersetzen. Hier ist Wunschdenken fehl am Platz und ein kritischer Blick wichtig. Noch besser ist, wenn dieser von aussen kommt, sei dies von externen Aufsichtsratsmitgliedern oder einem M&A-Berater. Letzterer kann zudem bei der Einschätzung des wahrscheinlichen Marktpreises behilflich sein. Denn beim Kauf eines attraktiven Objekts zu scheitern, weil das eigene Gebot zu tief angesetzt wurde, führt ebenfalls zu einem misslungenen Deal und resultiert in einer verpassten Chance.

CASE STUDY: NETRICS SCHLIESST SICH MIT TINEO UND NEXELLENT ZUSAMMEN

Durch den Zusammenschluss entsteht ein neuer, schlagkräftiger Cloud- und ICT-Dienstleister in der Schweiz. Der neue Komplettanbieter kann mit seinen insgesamt rund 100 Mitarbeitenden Enterprise- und anspruchsvollen KMU-Kunden das gesamte Spektrum an gemanagten ICT-Services aus einer Hand anbieten.

Während netrics ihre Kunden auf dem Weg in die Cloud begleitet und Lösungen rund um die Cloud und den Modern Workplace anbietet, ist Tineo ein Infrastrukturanbieter mit eigenen Rechenzentren. Mit ihrem Dienstleistungsangebot bietet die Tineo AG vollständige Konvergenz zwischen Netz, Datacenter und Services.

Komplettiert wird das Trio durch nexellent, welche massgeschneiderte Dienstleistungen rund um Cloud, Colocation, Netzwerk und Monitoring anbietet. Die Private-, Public- und Hybrid-Cloud-Lösungen basieren auf der eigenen Infrastruktur sowie auf Microsoft Azure und Microsoft 365.

Hinter der Fusion steht mit Waterland eine unabhängige Private-Equity-Investment-Gesellschaft, die Unternehmen bei der Realisierung ihrer Wachstumspläne unterstützt. Mit substanzieller finanzieller Unterstützung und Branchenexpertise ermöglicht Waterland seinen Beteiligungen beschleunigtes Wachstum, sowohl organisch wie auch durch Zukäufe. Aktuell werden EUR 6 Mrd. an Eigenkapitalmitteln verwaltet.

Das ICT-Team von Oaklins in der Schweiz unterstützte die Aktionäre von netrics im Verkaufsprozess.

Entwicklung der Preise von ICT-Unternehmen

“Die Bewertung von Unternehmen der ICT-Branche wird primär durch zwei Faktoren getrieben: Die Fähigkeit, ein eigenes Produkt für eine spezielle Nische anzubieten sowie durch den Anteil Subscription-basierter Umsätze. Ist beides vorhanden, steigt die Unternehmensbewertung.”

Christoph Rummelt
Associate Director, Oaklins Germany

Oaklins

Die Preisentwicklung am M&A-Markt wird üblicherweise anhand von sogenannten Multiplikatoren gemessen. Diese Multiplikatoren entsprechen dem Verhältnis zwischen einer bestimmten Finanzkennzahl des gekauften Unternehmens und dem aus Kaufpreis und Nettoverschuldung berechneten Unternehmenswerts. Die Methode vergleicht also, wie viel für eine Einheit Betriebsgewinn bezahlt wurde.

DER RUMMEL UM DAS EBITDA

Eine häufig verwendete Finanzkennzahl ist das Betriebsergebnis vor Abschreibungen, Steuern, Wertberichtigungen und Zinsen (EBITDA). Sie wird für Vergleiche herangezogen, da sie weniger durch unterschiedliche Rechnungslegung, Steuersätze oder Einmaleffekte verzerrt ist als andere Grössen aus der Finanzbuchhaltung. Zudem wird oft argumentiert, dass sie eine gute Näherung für den betrieblichen Cashflow eines Unternehmens darstellt.

Allerdings blendet das EBITDA wesentliche Finanzaspekte aus. Insbesondere sind die Investitionen und die bilanzielle Stabilität eines Unternehmens darin nicht berücksichtigt. Letztere kann in einem weiteren Schritt einbezogen werden, wenn zur Herleitung des Eigenkapitalwerts die aktuelle Nettoverschuldung vom Unternehmenswert subtrahiert wird. Eine solche Stichtagsbetrachtung ist für die langfristige Perspektive von investiven Ausgaben jedoch unzureichend. Hier kommt es auf Vergangenheit und Zukunft an, um plausible Annahmen zu treffen, wie viel zusätzlich zum Kaufpreis für ein Unternehmen ausgegeben werden muss, um die gewünschte Entwicklung zu ermöglichen.

Heutzutage finden pay-per-use-Modelle und Outsourcing zunehmend Akzeptanz. Damit verlagern sich investive Ausgaben in den betrieblichen Aufwand und fliessen ins EBITDA ein. So nähert sich das EBITDA tatsächlich dem generierten Cashflow an.

Trotzdem bleiben Fragen offen, wenn EBITDA-Margen von Unternehmen verglichen werden. Jüngere Geschäftsmodelle im Wachstum erfordern höhere Ausgaben z. B. für Marketing, die einen geringeren direkten Zusammenhang zum Umsatz haben als etwa Kundenbindungsmassnahmen wie Rabatte für bestehende Kunden. Bei der Einschätzung des EBITDA und damit auch des entsprechenden Multiplikators muss deshalb der Reife des Geschäftsmodells Rechnung getragen werden.

GIBT ES BEIM KAUFPREISANGEBOT ALTERNATIVEN ZUM EBITDA-MULTIPLIKATOR?

Bei den meisten ICT-Unternehmen ist nur ein geringer Teil des Wertes auf der Bilanz ausgewiesen, sondern wird durch Kunden und Mitarbeitende gebildet. Bewertungsansätze wie die Substanzwertmethode sind deshalb für die ICT ungeeignet.

Es empfiehlt sich, das Geschäftsmodell und seine Perspektiven sorgfältig zu analysieren. Die Ergebnisse dieser Überlegungen sollten in eine Mittelfristplanung einfliessen, welche die in Zukunft erwarteten Erträge und Aufwände möglichst realitätsnah und ohne Wunschdenken abbildet. Erst danach sollten verschiedene Bewertungsmethoden nach den Regeln der Kunst zur Anwendung kommen, um letztlich eine Kaufpreisindikation herzuleiten. Diese kann selbstverständlich auch als EBITDA-Multiplikator zum Ausdruck gebracht werden.

SIZE MATTERS

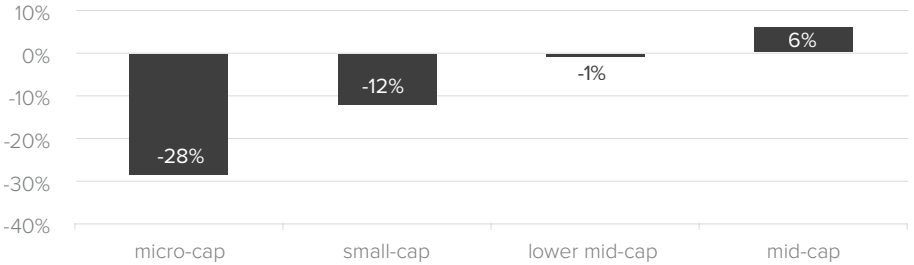
Um die bezahlten Preise bei einer Vielzahl von M&A-Transaktionen über mehrere Jahre hinweg vergleichen zu können, kommt man um den Multiplikator jedoch nicht herum. Dabei lassen sich die Multiplikatoren nur errechnen, wenn sowohl der Kaufpreis als auch das EBITDA des Zielunternehmens bekannt sind. Dies 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. Unsere Untersuchung zeigt, dass dieser Abschlag bei Unternehmen mit einem Wert von unter EUR 10 Mio. (micro-cap) im Schnitt etwa ein Viertel beträgt. Liegt der bezahlte Unternehmenswert zwischen EUR 25 und 50 Mio. (lower mid-cap), entspricht der Multiplikator eher dem Median aus unserer Analyse.

Im vergangenen Jahr waren die Abschläge für die Grösse sogar höher. Für die kleinsten Transaktionen von weniger als EUR 10 Mio. wurden im Schnitt 28% weniger bezahlt als im Durchschnitt. Kompensiert wurde dies erst von den grossen Deals, was im Umkehrschluss ein tieferes Preisniveau im mittelständischen Markt impliziert.

Dieser Preisabschlag für kleinere Übernahmeobjekte bzw. der höhere Preis für grössere Unternehmen schafft einen Anreiz für die Verkäufer, vor dem Gang an den M&A-Markt ihren Umsatz und ihr EBITDA möglichst zu steigern. Dazu eignen sich insbesondere kleinere Übernahmen. Für diese wird ein tieferer Preis pro Einheit Betriebsgewinn bezahlt und das erworbene EBITDA gewinnt umgehend an Wert, sobald es in die Rechnung der üblicherweise deutlich grösseren Käuferin einfliesst.

Preisabschlag je nach Unternehmenswert (EV)



Datenquelle: Mergermarket

VERGLEICHE UND IHRE AUSSAGEKRAFT HABEN GRENZEN

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 lagen. 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.

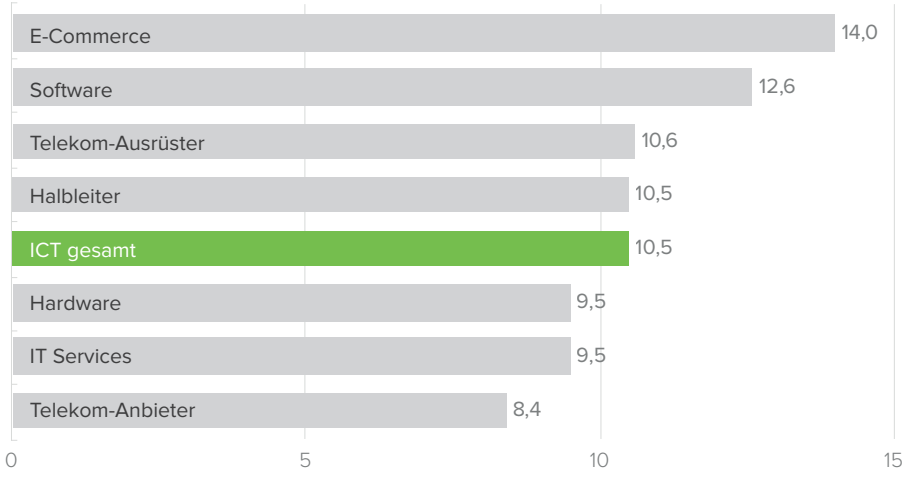
Um den Preisvergleich breiter abzustützen, kann die Zahl der berücksichtigten Werte erhöht werden. Die Wahrscheinlichkeit, ungefähr richtig zu liegen, sollte sich so rein statistisch erhöhen. Dies gilt jedoch nur, sofern die zusätzlichen Daten auch wirklich vergleichbar sind. Da die Anzahl an Transaktionen, welche innerhalb eines gegebenen Zeitraums stattfinden, beschränkt ist, kann einfach der Zeitraum ausgedehnt werden.

Es kann trefflich darüber gestritten werden, ob langjährige Referenzwerte für eine heute zu beurteilende Transaktion herangezogen werden sollen. Geschäftsmodelle entwickeln sich und Branchensegmente durchlaufen Veränderungen. Haben unter solchen Voraussetzungen Preise, welche vor vielen Jahren bezahlt wurden, noch eine Relevanz?

Die Frage muss hier unbeantwortet bleiben, denn ein richtig oder falsch gibt es diesbezüglich nicht. Tatsache ist, dass sich viele Marktteilnehmer bei ihrer Preiseinschätzung an langjährigen Erfahrungswerten orientieren. Diese können insbesondere dabei helfen, die aktuelle Preislage beurteilen zu können.

Häufig wird in diesem Zusammenhang die Frage gestellt, ob die Preise gerade hoch oder zu hoch sind. Darauf gibt es leider sehr unterschiedliche Antworten. Die Kaufpreise können durchaus im historischen Vergleich hoch sein, ohne dabei zu hoch zu sein. Denn Geschäftsmodelle entwickeln sich und damit eben auch ihr Wert.

Langjähriger EBITDA-Transaktionsmultiplikator



Datenquelle: Mergermarket

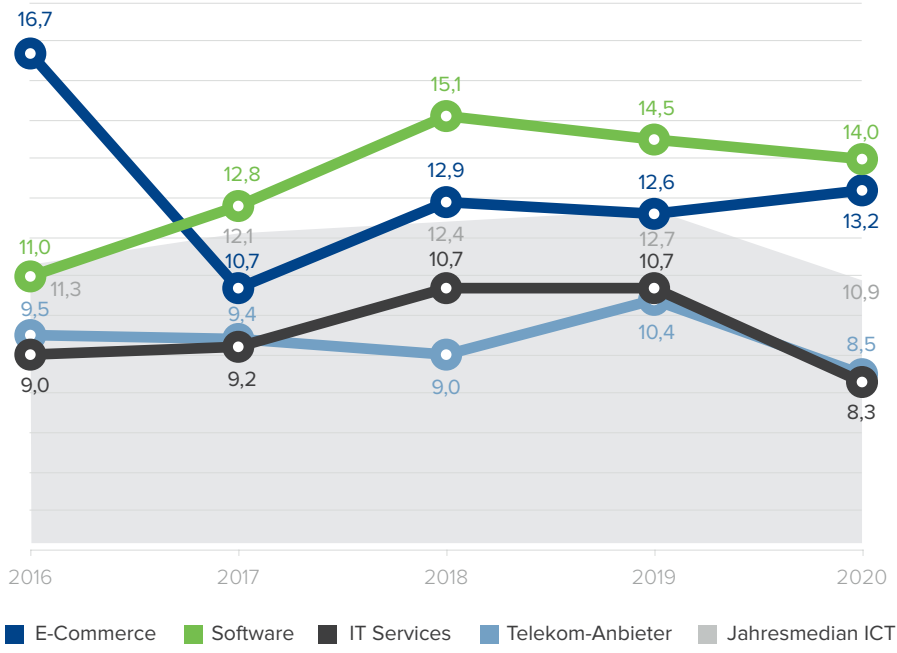
Oaklins

SINKENDE PREISE IN FAST ALLEN ICT-SEGMENTEN

Insbesondere in den Bereichen IT-Dienstleister und Telekom-Anbieter war 2020 ein scharfer Preisrückgang zu beobachten. Die Covid-19-Pandemie könnte aus einem etwas ungewöhnlichen Grund die hauptsächliche Ursache gewesen sein.

Üblicherweise werden im Unternehmen als flüssige Mittel angehäufte Gewinne der Vergangenheit im Kaufpreis mitberücksichtigt. Die Massnahmen gegen die Ausbreitung der Pandemie führten verschiedentlich dazu, dass IT-Projekte verschoben werden mussten. Dies führte bei den betroffenen IT-Dienstleistern nicht nur zum Wegfall von Einnahmen, sondern liess sie zur Deckung ihrer laufenden Kosten verstärkt auf Barmittelreserven zurückgreifen. Beide Effekte führen zu einem tieferen Kaufpreis, wenn wie üblich das EBITDA des Vorjahres als Referenz für die Berechnung des Multiplikators herangezogen wird.

Entwicklung der EBITDA-Multiplikatoren in den ICT-Segmenten



Datenquelle: Mergermarket

Ausblick

“Noch nie war ein Ausblick so spannend wie in diesen Zeiten! Die Risiken einer globalen Pandemie auf der einen, der Push in der Digitalisierung auf der anderen Seite. Sicherlich war das Jahr 2020 von Covid-19 geprägt und auch 2021 wird davon beeinflusst werden. Aber sind wir schon so sehr im *new normal* angekommen, dass es keinen negativen Effekt mehr auf den M&A-Markt geben wird? Das Interesse von Strategen und Finanzinvestoren ist auf jeden Fall ungebrochen.”

Jan Hatje
Vorstand, Oaklins Germany

Oaklins

DYNAMISCHE ENTWICKLUNG IM ICT-MARKT

Die bereits hohe Entwicklungsdynamik im ICT-Markt nimmt dank agiler Methoden weiter zu. Sie ermöglichen kürzere Entwicklungszyklen und haben die Time-to-Market in den letzten Jahren deutlich reduziert, sodass neue Technologien viel schneller eingeführt werden können. Die neuen Anwendungsmöglichkeiten eröffnen ihrerseits wieder neue Felder, sodass sich das Wachstum beschleunigt. Gerade in den Bereichen des Machine Learning und KI-gestützter Lösungen sind viele Entwicklungen in der Marktreife angekommen.

DIGITALISIERUNG IST EIN GAME CHANGER

Der Einfluss von Informationstechnologie ist zum dominierenden Faktor in nahezu allen Industrien geworden. Am Beispiel der Automobilbranche – bis vor einigen Jahren noch ein Bollwerk mechanischer Anforderungen – ist der technologische Wandel gut sichtbar. Zuerst überholte mit Tesla ein Newcomer die etablierten Marken und setzte neue Massstäbe beim Einsatz von Technologie und Software in einem Auto. Auch Google Automotive ist bereits sehr präsent in der Branche und stellt für eine Reihe der Hersteller die Systeme. Inzwischen denkt Apple ebenfalls über einen Markteintritt nach. Die etablierten Player sind nur unzureichend auf diese Entwicklung vorbereitet und jene Kernkompetenzen, vor allem in den Bereichen Antrieb und Getriebe, auf die sie sich bislang gestützt haben, büssen an Bedeutung ein.

DIE CLOUDS WACHSEN WEITER IN DEN HIMMEL DER IT-LANDSCHAFTEN

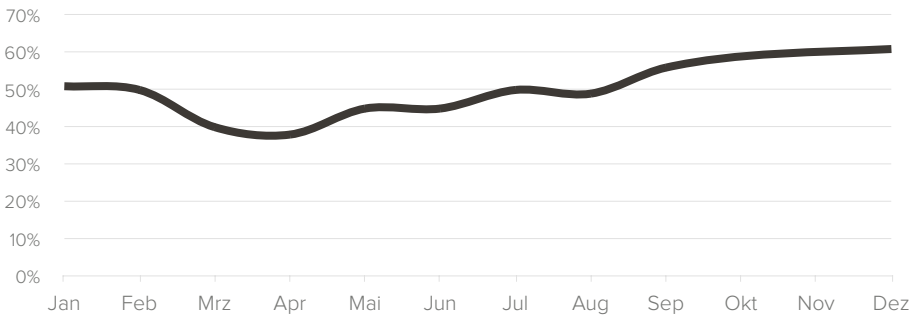
Allen Unkenrufen zum Trotz befeuert der technologische Fortschritt das Wachstum von Rechenkapazität und -geschwindigkeit weiter. Mit 5G ist ein weiterer Faktor hinzugekommen, der die Verbreitung von Cloud-basierten Angeboten unterstützt. Erst mit nahezu vollständiger Abdeckung und kurzer Zugriffszeit können Cloud- und Edge-Computing sinnvoll eingesetzt werden. Gerade Bereiche wie z. B. autonomes Fahren oder industrielle Anwendungen wie IoT oder Robotik beginnen, ihr volles Potenzial zu nutzen.

DAS PANDEMIEJAHR IST NUR EINE ATEMPAUSE

Die Vorzeichen aus der Branche stehen also weiterhin auf Wachstum. Es stellt sich deshalb die Frage, wie es um das Umfeld bestellt ist. Aus den Zahlen des vergangenen Jahres wird deutlich, dass die Covid-19-Pandemie nicht spurlos am M&A-Markt in der ICT vorüberging. Es war in vielerlei Hinsicht ein Ausnahmejahr, das sich nicht wiederholen sollte.

Wie die Auswertung der Transaktionen im Jahresverlauf 2020 zeigt, zogen sich zu Beginn der Covid-19-Pandemie zunächst die strategischen Käufer aus dem Markt zurück, während die Finanzinvestoren weiterhin aktiv waren. Wohl erst mit einer gewissen Verzögerung wurden sie von neu entstandenen Herausforderungen bei ihren Investments in Beschlag genommen. Dafür kehrte das Vertrauen bei den strategischen Käufern zurück. Ihr Anteil liegt mittlerweile über dem langjährigen Durchschnitt. Lange wird dies wohl nicht so bleiben und die Finanzinvestoren werden den Strategen folgen. Die Zeichen für eine vollständige Erholung des Käufermarkts sind sehr ermutigend.

Anteil strategischer Käufer (2020)

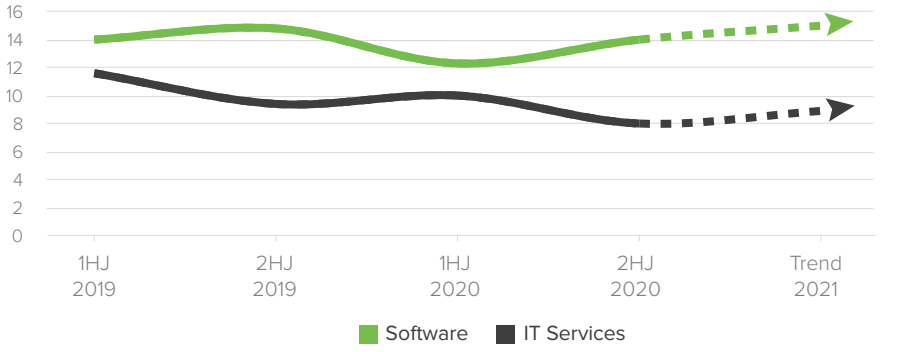


Datenquelle: Mergermarket

Welche Entwicklung lässt sich bei den Preisen erwarten? Aus dem Markt hören wir klare Signale: der Appetit wächst wieder und damit verbunden auch die Zahlungsbereitschaft. Die entsprechende Datenbasis ist kaum drei Monate nach dem Jahreswechsel noch etwas dünn, doch deuten die bislang erreichten Preise in den wichtigsten Segmenten Software und IT Services nach oben.

Oaklins

Entwicklung des EBITDA-Multiplikators



Datenquelle: Mergermarket

IST ES DIE RICHTIGE ZEIT UND WELCHEN PREIS KANN ICH ERWARTEN?

Fragen nach dem richtigen Zeitpunkt oder der richtigen Bewertung sind nicht pauschal zu beantworten. Ausgehend von den äusseren Rahmenbedingungen ist es eine sehr gute Zeit, um über eine Veräusserung nachzudenken. Die Perspektiven sind besser, das Interesse ist gross und Geld ist genügend vorhanden. Ob jedoch die „innere Uhr" zu einem Verkaufsvorhaben passt, ist eine höchst individuelle Frage.

Die Situation des Unternehmens und der eigenen Lebensplanung müssen mit einer Transaktion zusammenpassen. Vollständiger Exit oder Suche nach einem Partner für das weitere Wachstum? Internationalisierung oder anorganisches Wachstum? Unterschiedliche Zielsetzungen, die zu unterschiedlichen M&A-Prozessen führen.

Der Preis spielt dabei für viele Inhaber eine wichtige Rolle. Bei der Interpretation von Medianwerten aus Marktdaten ist aus verschiedenen bereits genannten Gründen Vorsicht angezeigt. Jedes Unternehmen ist anders und sollte individuell analysiert werden. Dann ist Wert nicht gleich Preis. Es gibt verschiedene Methoden, um Unterschiede in den Preisvorstellungen zwischen Käufer und Verkäufer zu überbrücken. Earn-out, Rückbeteiligung oder Teilverkauf sind Möglichkeiten, um Differenzen aufzulösen.

Mit Oaklins haben Sie für all diese Fragen einen erfahrenen Experten auf Ihrer Seite. Gerne stehen wir Ihnen für eine umfassende Analyse und Beratung zur Verfügung.

ÜBER OAKLINS

Oaklins ist eine globale Unternehmensberatung mit Spezialisierungen in M&A, Corporate Finance, Bewertungsfragen, Due Diligence und Kapitalbeschaffung. Mit mehr als 850 engagierten Experten in über 45 Ländern nutzen wir unsere Präsenz vor Ort, um einen optimalen Service zu bieten. Unsere Erfolgsbilanz von über 1'700 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

Oaklins

AUSZUG UNSERER REFERENZTRANSAKTIONEN

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.

Oaklins

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.

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.

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.

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.

Bestellen Sie unsere kostenlosen Broschüren zum Thema Unternehmensverkauf:
info@ch.oaklins.com

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.

© 2021 Oaklins. All rights reserved.