

Oaklins

Information Technology M&A Outlook

Deutschland, Österreich, Schweiz

2023



Geschätzte Leserin, Geschätzter Leser

In den letzten Wochen war in den Medien verschiedentlich zu lesen, wie gut sich die Käufe und Verkäufe durch bzw. von Schweizer Unternehmen im letzten Jahr entwickelt hatten. Auch unsere Auswertungen bestätigen dies, zumindest bezogen auf inländische Transaktionen. Die Aktivität von ausländischen Käufern hat hingegen deutlich abgenommen.

In unserer jährlichen Studie gehen wir den einzelnen Trends nach, welche die M&A-Transaktionen prägen, und betrachten die Entwicklung zusätzlich aus einer übergeordneten Sicht, die neben der Schweiz auch Deutschland und Österreich einbezieht. Daraus wird eine Abkühlung ersichtlich, welche die M&A-Aktivität ungefähr auf das Vor-Pandemie-Niveau gebracht hat. Damals hatte sich kaum einer über einen zu ruhigen M&A-Markt beklagt. Von einer Flaute kann also nicht die Rede sein.

Offensichtlich sind die Bedingungen für Unternehmenstransaktionen in der ICT-Branche weiterhin gut. Die vermehrte Zurückhaltung bei Finanzinvestoren und Käufern von ausserhalb der DACH-Region lindert den Drang zu Übertreibungen, was auch zu einer gewissen Normalisierung der Kaufpreise führt.

Gerne beraten wir Sie bei Ihrem nächsten Wachstumsschritt oder unterstützen Sie bei der Vorbereitung und Durchführung eines Verkaufsprozesses. Nutzen Sie unsere Erfahrung und kontaktieren Sie uns — wir freuen uns auf das persönliche Gespräch.



DR. ROBERTO TRACIA

Partner

Oaklins Switzerland

r.tracia@ch.oaklins.com



JURAJ JANOS

Partner

Oaklins Switzerland

j.janos@ch.oaklins.com

Vorwort

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 (DACH).

In der Einleitung erörtern wir unter anderem M&A-Strategien aus Sicht des Finanzinvestors. Nach der Analyse der M&A-Aktivitäten widmen wir in diesem Jahr den Themen Cybersecurity und SaaS eine vertiefende Betrachtung. Nicht fehlen darf eine Kommentierung der Entwicklung der bezahlten Unternehmenspreise. Der Schlussteil gehört diesmal der Grundfrage, wie IT-Unternehmen erfolgreich gekauft oder verkauft werden.

Die Datengrundlage für den diesjährigen Bericht stammt von S&P Capital IQ.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
Entwicklung der M&A-Aktivität	8
Themenschwerpunkte: Cybersecurity und SaaS	14
Entwicklung der Preise von ICT-Unternehmen	20
IT-Unternehmen erfolgreich kaufen und verkaufen	26
Über Oaklins	32

Einleitung



“

Die veränderten Vorzeichen an der Zinsfront haben den M&A-Markt kurzfristig leicht abgekühlt. Das Umfeld für Unternehmenstransaktionen in der ICT schätzen wir trotzdem nach wie vor sehr positiv ein. Wir sehen Kaufobjekte mit starken, widerstandsfähigen Geschäftsmodellen und weiterhin gut gefüllte Kassen bei den Käufern.”

Juraj Janos

Partner, Oaklins Switzerland

EINE KURZE M&A-GESCHICHTE DER ICT

Es ist schon viele Jahre her, als der Verkauf eines IT-Mittelständlers oft zwischen zwei Unternehmern stattfand und praktisch mit Handschlag besiegelt wurde. Als in Folge der expansiven Geldpolitik der Zentralbanken mehr und mehr Geld investiert werden musste, begannen Private Equity Häuser an die Türen der Mittelständler zu klopfen.

Ihre Rechnung war einfach: Mit ein wenig Geld ihrer Investoren und viel Geld der Banken („Leveraged Deal“) ein profitables Unternehmen kaufen und nach Rückzahlung der Schulden innerhalb weniger Jahre zu einem deutlich höheren Preis verkaufen. Da konnte eigentlich nicht viel schief gehen, zumal die IT-Branche seit der Dot.com-Blase fast durchgehend wuchs und die Bewertungen laufend stiegen. Letzteres nennt sich auch „Multiple Arbitrage“.

Allerdings stieg auch die Kaufnachfrage nach guten IT-Unternehmen, so dass die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis schrumpfte. Finanzinvestoren begannen kleinere Unternehmen zusammenzukaufen und zu größeren Gruppen zu formen. Größe wird am M&A-Markt nämlich in der Regel mit einer höheren Bewertung belohnt. Dies ist ebenfalls Multiple Arbitrage.

LEVERAGED DEALS UND MULTIPLE ARBITRAGE AM ENDE?

Die Ereignisse des Jahres 2022 haben die Finanzmärkte durchgeschüttelt. Börsenbewertungen und Übernahmepreise stehen unter Druck, Fremdfinanzierung ist teurer. Stehen die Private Equity Strategien an einem Wendepunkt?

Zumindest sind sie anspruchsvoller geworden. Die Finanzinvestoren müssen mehr denn je darauf achten, die nachhaltige Ertragskraft ihrer Beteiligungen zu festigen und zu steigern, sofern sie einmal erfolgreich aussteigen möchten. Dazu benötigen sie mehr spezifisches Knowhow, sowohl in der Beurteilung von Kaufgelegenheiten als auch in der späteren Betreuung des Portfolios.

Aus Sicht der Verkäufer hat dies zur Folge, dass die Verkaufsprozesse länger dauern und anspruchsvoller sind. Die Unternehmen werden gründlicher durchleuchtet und Informationen detailliert hinterfragt. Eine erfahrene M&A-Beratung kann hier Abhilfe bieten und vor Fehlritten warnen. Dies ist heute umso wichtiger, weil das Tagesgeschäft viel dynamischer geworden ist.

BASISFAKTOREN FÜR M&A IN DER ICT BLEIBEN STARK

Die Covid-19-Pandemie hat einen beispiellosen Digitalisierungsschub ausgelöst. War die ICT zuvor mit Themen, wie KI oder IoT ohnehin schon im Fokus von Investoren, rückte die Branche durch die abrupt zunehmende Wichtigkeit von Cyber-Security, Unified Collaboration und Cloud-Lösungen an die unbestrittene Spitze, auch bezüglich M&A-Transaktionen.

Hohes Interesse genießen zurzeit Software, Cloud Services und KI für geschäftskritische B2B-Anwendungen. Aus strategischer Sicht sind oft die Akquisition von Knowhow/Technologie und gut ausgebildeten Mitarbeitenden oder die Ergänzung des eigenen Angebots treibende Motive für M&A. Mittlerweile sind Übernahmen zum festen Bestandteil von Unternehmensstrategien in der ICT geworden.

Wie bei jedem IT-Projekt kommt es auch bei der M&A-Strategie auf die richtige Umsetzung an. Darauf kommen wir im letzten Teil des Outlook nochmals zu sprechen. Wichtig ist außerdem zu verstehen, welche Motive die Verkäuferschaft und die Konkurrenz im Kaufprozess verfolgt.

Typische Verkaufsmotive sind die Regelung der Nachfolge, ob altershalber oder aufgrund persönlicher Veränderung, sowie die Suche nach einem sicheren Hafen durch Anschluss an einen größeren Partner. Beim Kaufmotiv steht bei Finanzinvestoren häufig „Buy-and-Build“ zuvorderst.

WACHSTUM DURCH SYNERGIEN UND SKALIERUNG

Bei einer Buy-and-Build-Strategie wird zuerst ein größeres, sogenanntes Plattformunternehmen von der Private Equity Gesellschaft übernommen und anschließend durch meist kleinere Zukäufe aus der gleichen Branche ergänzt, um Synergien in der Organisation und am Markt freizusetzen. Da Buy-and-Build-Strategien in Sektoren mit starkem Wachstum, guten Zukunftsaussichten und hoher Fragmentierung erfolgreich sind, eignet sich die ICT-Branche hervorragend.

Hinzu kommt, dass ICT-Unternehmen ein attraktives Ertragsmodell aufweisen. Applikationen und Dienstleistungen werden zunehmend Cloud-basiert vermietet anstatt verkauft. Dies garantiert planbare Cashflows und vereinfacht die Skalierung des Geschäfts, sei dies durch das Wachstum der Nutzer oder durch Cross-Selling.

SINKENDE VORBEHALTE GEGENÜBER FINANZINVESTOREN

In unserer Beratungstätigkeit stellen wir immer mal wieder Vorbehalte von Verkäufern gegen einzelne Käufergruppen fest. Diese Zurückhaltung bezieht sich manchmal auf Herkunftsländer der Käufer und manchmal auf die Zielsetzung der Käufer. Nicht immer – wenn auch immer häufiger – genießen Finanzinvestoren das Wohlwollen der Verkäufer. Weshalb ist dies so?

Den Finanzinvestoren wird gerne mal die erforderliche Branchenkompetenz abgesprochen, das Unternehmen nach der Übernahme erfolgreich weiterzuführen und die Arbeitsplätze zu sichern. Dabei bergen Integrationsprozesse, welche bei strategischen Käufern häufiger sind, ebenfalls Risiken für die übernommenen Mitarbeitenden.

Private Equity bietet den Verkäufern einige wichtige Vorteile. Abhängig von der konkreten Strategie des Investors erhalten sie die Möglichkeit, weiterhin eine wichtige Rolle in der Entwicklung und Führung des Unternehmens zu behalten. Auch letzteres selbst hat höhere Chancen auf Erhalt seiner Handlungsfreiheit.

Ist der Käufer hingegen ein Stratege, wird er meistens eine mehr oder weniger ausgeprägte Integration in seine bestehende Struktur anstreben, was weitreichenden Anpassungsbedarf beim übernommenen Unternehmen zur Folge haben kann. Nicht immer bringt dies eine Verbesserung mit sich. Oft genug ist leider das Gegenteil der Fall, insbesondere wenn die Integration ohne konkrete Planung und die Berücksichtigung der herrschenden Umstände erfolgt.

Wir beobachten eine Zunahme von Investoren, welche Minderheitsbeteiligungen kaufen. Damit bieten sie dem Mittelstand eine Möglichkeit, sich dem Thema Private Equity bzw. Nachfolge zu nähern und gleichzeitig die Kontrolle über ihr Unternehmen zu behalten. Dieses Modell entspricht dem Wunsch insbesondere jener Unternehmer, die (noch) keine Nachfolge aber eine Risikoteilung suchen.

Analyse der M&A-Aktivität



“

Die aktuellen M&A-Entwicklungen im IT-Markt zeigen deutlich, dass europäische Unternehmen verstärkt auf die Integration von Künstlicher Intelligenz und Automatisierung setzen, um die eigene Effizienz zu steigern und im internationalen Vergleich wettbewerbsfähig zu bleiben.”

Jan P. Hatje

Partner, Oaklins Germany

VORBEMERKUNGEN

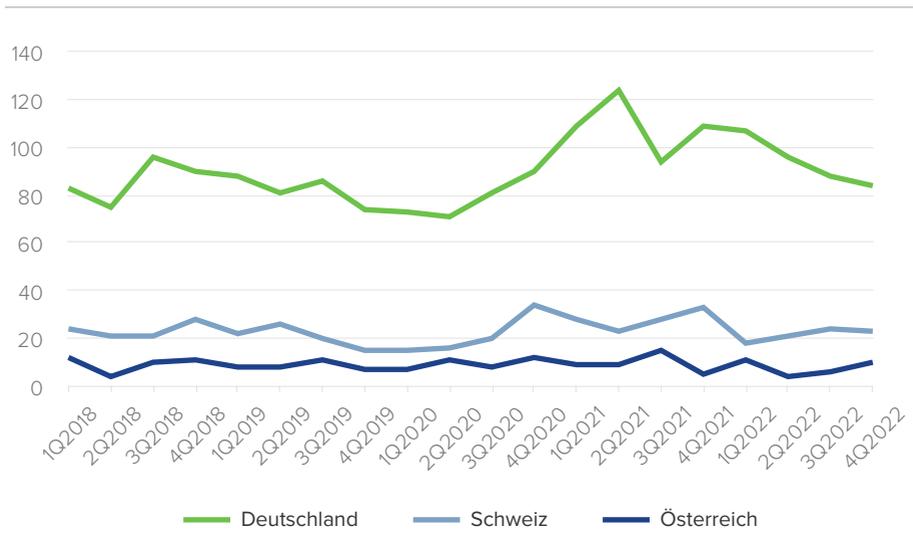
Im Unterschied zu den Ausgaben früherer Jahre haben wir für die diesjährige Ausgabe unseres IT M&A Outlook als Datenquelle die Market Intelligence Platform Capital IQ genutzt. Dies hat zu Änderungen bei den Transaktionszahlen der letzten Jahre geführt. Im Gegenzug lässt sich die Entwicklung der M&A-Aktivitäten im Zeitverlauf verlässlicher und belastbarer analysieren.

RÜCKGANG DER AKTIVITÄTEN NACH REKORDJAHR 2021

Nach der außergewöhnlichen Dynamik im Jahr 2021 ging die Anzahl von Transaktionen, die ein ICT-Unternehmen mit Sitz in einem der drei DACH-Länder zum Ziel hatten, um 16% zurück. Trotzdem war 2022 hinsichtlich der M&A-Aktivität in der ICT-Branche mit 492 Übernahmen leicht höher als im Schnitt der vier Vorjahre.

Die Verlangsamung war insbesondere in der zweiten Jahreshälfte zu beobachten. In der Schweiz und in Österreich brachte das 4. Quartal allerdings wieder einen Anstieg.

Transaktionen mit Target in der DACH-Region



Datenquelle: Capital IQ

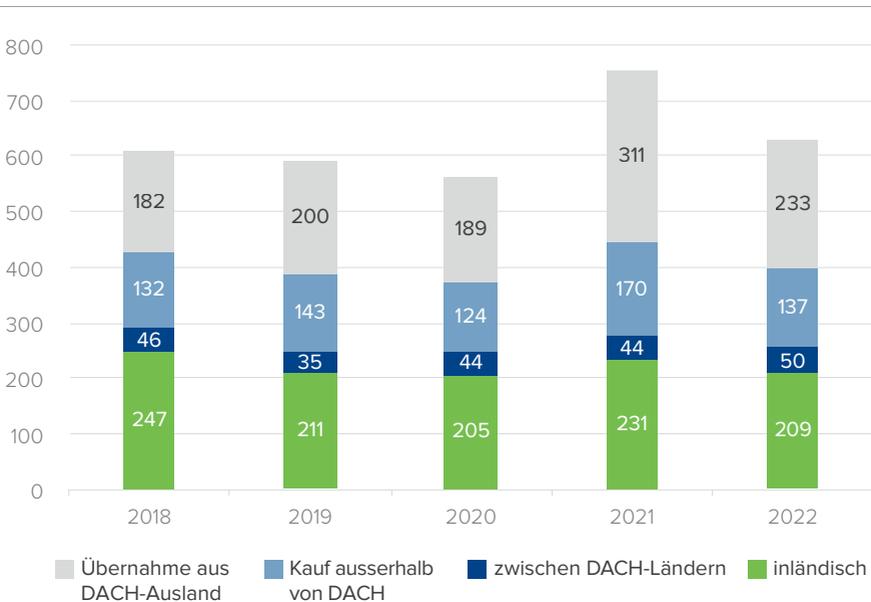
TRANSAKTIONEN INNERHALB DER DACH-LÄNDER IM VERGLEICH STABILER

Wie 2021 auch, machten 2022 Übernahmen von internationalen Käufern in einem der drei DACH-Länder den größten Anteil der Transaktionsaktivität aus (38% aller Deals). Allerdings nahmen sie überproportional ab. Zukäufe durch hiesige Unternehmen ausserhalb des DACH-Raums waren ebenfalls rückläufig.

Vom Abschwung weniger stark betroffen waren Transaktionen innerhalb eines der drei DACH-Länder. Entsprechend stieg der Anteil dieser inländischen Deals an der Gesamtstatistik. Hingegen konnten die Zukäufe von schweizerischen Unternehmen in Deutschland zulegen. Aufgrund der Währungsentwicklung wurden diese Übernahmen für die Käufer «günstiger».

Gesamthaft bleibt die Aussage gültig, dass ICT-Unternehmen häufiger einen Käufer im Ausland als im Inland finden. Wobei zwei Drittel der Käufer aus der DACH-Region stammen.

ICT-Transaktionen in der DACH-Region



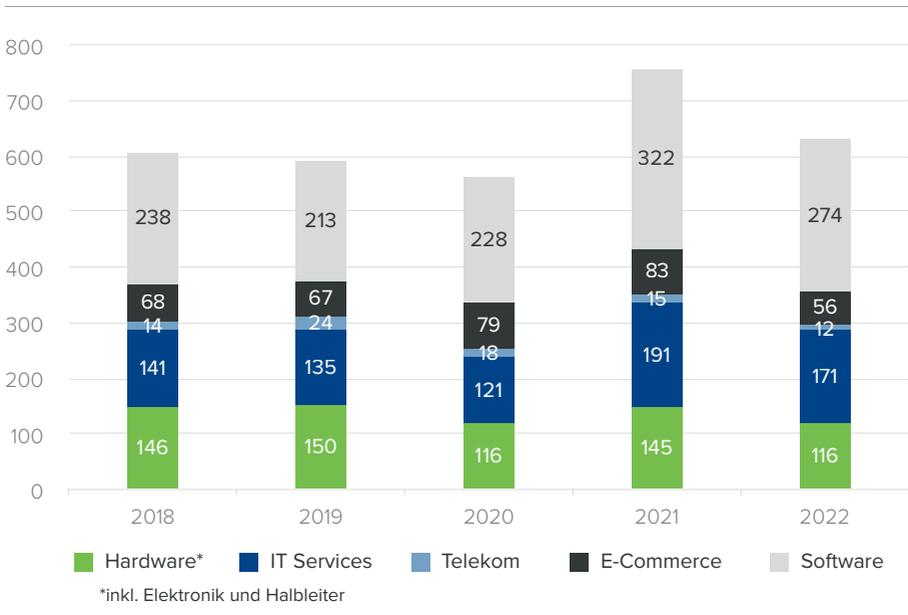
Datenquelle: Capital IQ

ANTEIL DER ÜBERNAHMEN IM SEGMENT SOFTWARE NOCHMALSGEWACHSEN

Die Analyse der Transaktionen nach Segmenten verdeutlicht die zunehmende Bedeutung der Digitalisierung. Der Anteil der Deals, welche auf das Segment Software entfallen, stieg auch 2022 weiter an, auch wenn die Anzahl Abschlüsse geringer war. Gleiches gilt für die IT-Dienstleister, welche ebenfalls eine entscheidende Rolle in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen spielen.

Nach einer unterdurchschnittlichen Entwicklung der M&A-Aktivität im Segment E-Commerce 2021 zeigte sich 2022 mit -33% ein starker Rückgang. Die Anzahl der Deals lag damit einen Sechstel unter dem Vor-Pandemie-Niveau. Diese Entwicklung führen wir auf das makroökonomische Umfeld, dessen Einfluss auf das Konsumentenverhalten und die zunehmende Komplexität der Marktbedingungen für den digitalen Handel zurück. Diese Faktoren verunsichern die Käufer und verschlechtern die Bedingungen für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf.

Verteilung der Transaktionen im DACH-Raum nach Segmenten



Datenquelle: Capital IQ

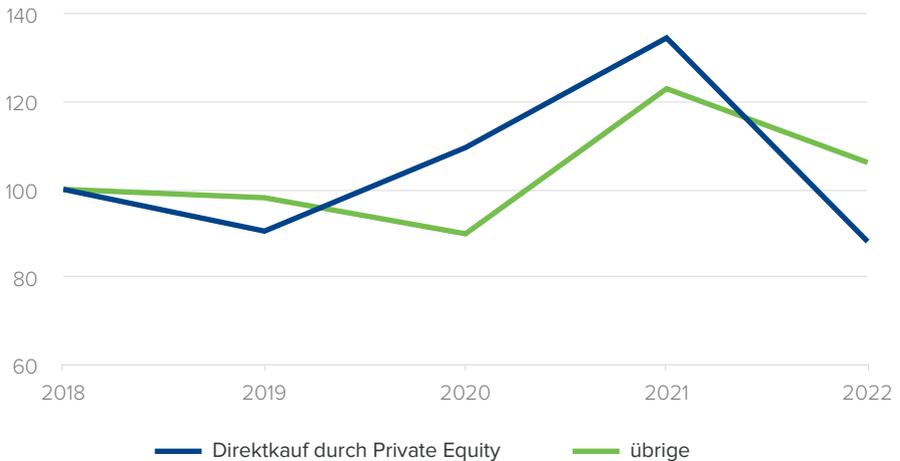
ZURÜCKHALTUNG DER FINANZINVESTOREN

Private Equity ist zu einer wichtigen Käufergruppe in der ICT geworden. Inzwischen hat wohl die Mehrheit der Investitionsvehikel Beteiligungen in der Branche in ihrem Portfolio. Deshalb treten Finanzinvestoren vermehrt indirekt als Käufer auf, indem sie über ihre Portfolio-Unternehmen akquirieren. Typisch dafür sind Buy-and-Build-Strategien.

Dennoch ist es interessant auszuwerten, wie viele Deals direkt von Finanzinvestoren durchgeführt werden. Solche Transaktionen sind nämlich erfahrungsgemäß stärker von den Investitionszyklen des Private-Equity-Marktes geprägt, weil sie zu einem höheren Anteil fremdfinanziert werden.

Die entsprechende Analyse legt denn auch offen, dass diese Transaktionen 2022 deutlich abnahmen. Hauptgrund dafür war die Verschlechterung des Finanzierungsumfelds. Deals in den Segmenten IT Services und Software ließen sich offensichtlich eher finanzieren als im E-Commerce, wo sie um zwei Drittel zurückgingen.

Indexierte Entwicklung der Übernahmen



Datenquelle: Capital IQ

DEUTLICHE BELEBUNG ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ

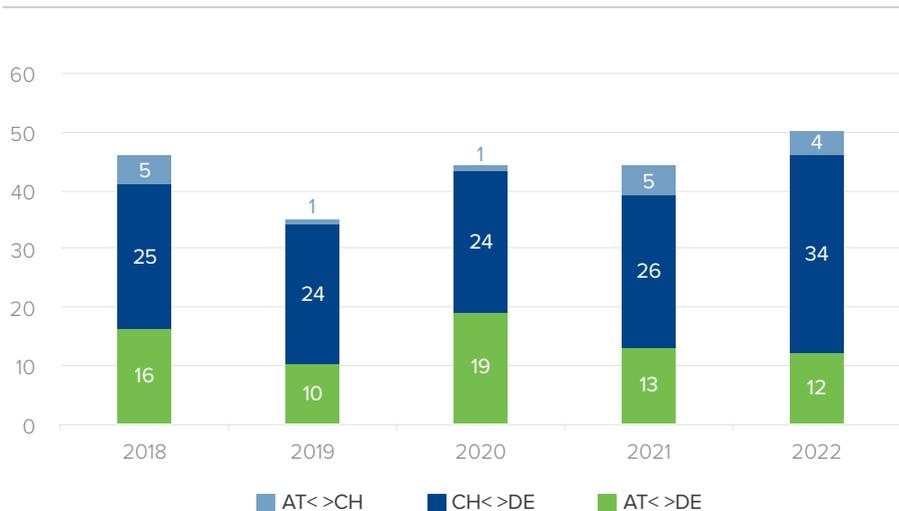
In Bezug auf die Herkunft der Käufer interessieren zum einen die Beziehungen innerhalb der DACH-Region und zum anderen die Bedeutung der anderen Herkunftsländer. Bei den letzteren liegen die USA, das Vereinigte Königreich, Frankreich und Schweden auf den ersten Rängen.

Die Transaktionsaktivität zwischen den DACH-Ländern macht im Vergleich mit der Gesamttransaktionsaktivität 2022 einen Anteil von gut 7% aus. Dieser Wert zeigt sich im Mehrjahresvergleich recht stabil.

Bei der Segmentanalyse der DACH-Statistik sind IT-Dienstleister als Zielunternehmen übervertreten. Besonders für strategische Käufer im Bereich IT Services spielt der Zugang zu regionalen Märkten, Kunden und Mitarbeitern eine herausragende Rolle.

Die Säulengrafik zeigt die bereits erwähnte Zunahme der M&A-Aktivitäten zwischen Deutschland und der Schweiz, welche sich ausschließlich auf Käufer aus der Schweiz zurückführen lässt.

ICT-Transaktionen zwischen den DACH-Ländern



Datenquelle: Capital IQ

Themenschwerpunkte: Cybersecurity und SaaS



“

Die Sicherheit der eigenen Daten spielt für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Dies begünstigt spürbar Transaktionen im Bereich der Cybersecurity. Große Branchenteilnehmer komplettieren mit einzelnen Zukäufen gezielt ihr Produktportfolio oder ergänzen komplementäre Bereiche im Dienstleistungsspektrum, während andere Zusammenschlüsse auf die Erreichung kritischer Marktgrößen abzielen und eine breitere Kundenabdeckung ermöglichen.”

Christoph Rummelt

Director, Oaklins Germany

Im ersten Teil unseres Themenschwerpunkts widmen wir uns einem schon fast omnipräsenten Thema, der Cybersecurity, und werfen einen Blick auf M&A-Trends in diesem Subsektor der ICT.

KOMPLEXE BEDROHUNGSLAGE

Die Bedrohung durch Cyberangriffe in Europa und weltweit wächst und betrifft mittlerweile Unternehmen, Regierungen und Privatpersonen. Cyberkriminelle nutzen immer ausgeklügeltere Methoden, um sich Zugang zu sensiblen Daten zu verschaffen und damit Schaden anzurichten.

Beispiele dafür sind die zahlreichen gezielten Angriffe auf Regierungsbehörden. Im Jahr 2016 wurde das IT-Netzwerk des Deutschen Bundestags von Hackern angegriffen. Der Angriff führte zu einem mehrtägigen Ausfall des Systems und zur Arbeitsunfähigkeit des Bundestags. Im Jahr 2021 traf es das österreichische Außenministerium, wo es den Angreifern gelang, Zugang zu vertraulichen Daten zu erlangen. Auch in der Schweiz gab es bereits mehrere prominente Cyberangriffe. Im Jahr 2019 wurde zum Beispiel der Flughafen Zürich Ziel eines Angriffs, bei dem zahlreiche Daten von Passagieren gestohlen wurden. Die Liste von schwerwiegenden Vorfällen ließe sich leider beliebig fortsetzen.

AUS SCHLECHTEN ERFAHRUNGEN LERNEN

Die steigende Bedrohung durch Cyberangriffe erfordert eine ständige Anpassung der Sicherheitsmaßnahmen und ein erhöhtes Bewusstsein für die Risiken im Umgang mit digitalen Daten. Mehr und mehr Unternehmen und Organisationen machen die Erfahrung, dass ein erfolgreicher Cyberangriff nicht nur finanzielle Schäden verursachen, sondern auch den Ruf und das Vertrauen ihrer Kunden beeinträchtigen kann. Dazu kommen staatliche Regulierungen, wie die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), welche erfüllt werden müssen.

Die Nachfrage nach Cloud-Sicherheitslösungen steigt aufgrund der deutlich zunehmenden Nutzung von Cloud-Diensten. Eng damit verknüpft ist das Identitäts- und Zugriffsmanagement, um die Sicherheit von Unternehmensnetzwerken und -daten sicherzustellen. KI-basierte Cybersecurity-Lösungen unterstützen bei der Abwehr durch eine automatisierte Erkennung und Verhinderung von Angriffen, insbesondere sehr komplexer Attacken.

MARKTFÜHRER MÜSSEN RASCH LÖSUNGEN LIEFERN

Die Entwicklung auf der Nachfrageseite beeinflusst die Anbieterstruktur. Zuletzt waren im europäischen wie auch im DACH-Markt verschiedene signifikante M&A-Transaktionen in den Bereichen Cloud-Sicherheit, künstliche Intelligenz und Identitäts- und Zugriffsmanagement zu beobachten.

Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen nutzen strategische Unternehmensübernahmen, um ihre Cybersecurity-Fähigkeiten gezielt zu stärken und auszubauen. So hat Cisco Systems das Cybersecurity-Unternehmen Duo Security für 2,35 Mrd. USD übernommen, um seine Präsenz im Markt für Cloud-basierte Sicherheitslösungen zu stärken. Ein weiteres Beispiel ist Broadcom, ein Hersteller von Halbleitern und Software für Telekommunikationsanwendungen, welcher Symantec erworben hat, um sein Portfolio im Bereich der Unternehmenssoftware zu erweitern.

Die Nachfrage nach Cybersecurity-Lösungen ist in den letzten Jahren so stark gestiegen, dass die Fachkräfte knapp werden. Der Schutz vor und die Abwehr von Angriffen erfordern spezifisches Knowhow. Moderne SaaS-Modell ermöglichen es, dieses Knowhow zu skalieren und breitflächig einzusetzen.

Der Verkauf von IT-Seal an Hornetsecurity, den Oaklins 2022 begleitete, steht beispielhaft für die beschriebenen Markttrends. Die nebenstehende Case Study erzählt dazu mehr.

Eine Auswahl weiterer Cybersecurity-Deals des letzten Jahres in der DACH-Region zeigt die folgende Tabelle.

Kaufobjekt	Land	Käufer	Land
CYRES Consulting	Deutschland	SeSa S.p.A.	Italien
Securedevice	Dänemark	SITS	Schweiz
Quant Group	UK	Open Systems	Schweiz
Radar Cyber Security	Österreich	Materna	Deutschland
Lucy Security	Schweiz	ThriveDx	USA
Cryptshare	Deutschland	Pointsharp	Schweden

CASE STUDY: IT-SEAL/HORNETSECURITY

Das Team von Oaklins in Deutschland hat die Gesellschafter der IT-Seal GmbH beim Verkauf ihrer Unternehmensanteile an die Hornetsecurity GmbH beraten.

IT-Seal ist im Bereich Cybersecurity tätig und bietet Software für Security Awareness Training an. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Etablierung einer nachhaltigen Sicherheitskultur durch den Einsatz innovativer Technologien zur Schulung von Mitarbeitenden in Unternehmen und Organisationen weltweit. IT-Seal nutzt einen wissenschaftlichen, patentierten Security Awareness Indikator (Employee Security Index-ESI®), um Security Awareness messbar und vergleichbar zu machen.



Hornetsecurity ist ein Anbieter von Cloud-basierten Sicherheitsdienstleistungen und bietet weltweit Lösungen in den Bereichen E-Mail-Sicherheit und Datenspeicherung an. Darüber hinaus bietet das Unternehmen hochgradigen Schutz für die IT-Infrastrukturen seiner Kunden. Hornetsecurity wird von Finanzinvestoren unterstützt und verfolgt eine Buy-and-Build-Strategie durch die Übernahme von Spamina, dem spanischen Marktführer für Cloud-E-Mail-Sicherheitslösungen, Everycloud, dem britischen Marktführer für Cloud-E-Mail-Sicherheitslösungen, Altaro, dem globalen Anbieter von Backup-Lösungen und Zerospan, dem kanadischen Marktführer für E-Mail-Sicherheit.

Durch die Übernahme erweitert und stärkt Hornetsecurity sein Produktangebot und seine Position auf dem schnell wachsenden Cybersecurity-Markt. Kunden profitieren nun von einer umfassenderen Palette von Sicherheitslösungen, einschließlich einer Analyse möglicher Bedrohungen, der bestehenden Sicherheitsarchitektur und der vorhandenen Incident-Response-Fähigkeiten.

WAS LÄUFT AM SAAS-MARKT?

Es ist einer der prägenden Trends in der IT-Branche: Softwareunternehmen werden durch Software-as-a-Service (SaaS) zu Dienstleistern. Auf diese Weise erschließen sie für sich weitere Teile in der Wertschöpfungskette, verringern ihre Abhängigkeit vom einmaligen Lizenzverkauf und bewegen sich näher an den Kunden, was die bedürfnisgerechte Weiterentwicklung der Software vereinfacht.

SaaS-Lösungen werden von Unternehmen aller Branchen aufgrund der Flexibilität, Skalierbarkeit und Kosteneffizienz immer stärker gegenüber klassischen Lizenzmodellen bevorzugt. Die verschiedenen Vorteile scheinen die letztlich oftmals höheren Lebenszykluskosten zu überwiegen. Angesichts des Erfordernisses nach Remote Work sollte teilweise anstatt von Vorteilen von Anforderungen gesprochen werden. Dass letztere laufend steigen, rechtfertigt sicherlich einen gewissen Kostenanstieg. Wer die Kosten einer Software aus der Cloud 1:1 mit einer on-Prem-Lösung vergleicht, macht keinen Unterschied zwischen Äpfel und Birnen.

Befördert wird der SaaS-Boom kundenseitig durch den Vormarsch der Cloud. Für die Anbieter wird er technisch machbar durch die hohe Verfügbarkeit von rasch skalierbarer Infrastruktur — bei Bedarf ebenfalls aus der Cloud.

IST SAAS EIN SELBSTLÄUFER?

Für manch einen mittelständischen Softwareanbieter ist SaaS ein vergleichsweise neues Produkt. In vielen Branchennischen ist spezialisierte Software im Einsatz, welche ursprünglich für den Betrieb auf lokalen Mainframes entwickelt wurde.

Soll ein solches Produkt in die Cloud-Welt überführt werden, sind zum Teil beträchtliche Anstrengungen und anderes Knowhow nötig. Dies kann bis zur kompletten Neuentwicklung der Softwarelösung gehen, zumal die Risiken einer schrittweisen Adaption des ursprünglichen Codes oft kaum einzuschätzen sind.

Gleichzeitig muss die Legacy-Lösung zuverlässig ihren Dienst tun. Nicht alle Softwareunternehmen bringen diesen Spagat aus eigener Kraft zustande.

SAAS KREMPelt DIE IT-BRANCHE UM

Der Trend hin zu SaaS gestaltet auch die Landschaft des ICT-Marktes neu. Die Unterschiede zwischen Softwareentwickler, Softwareanbieter und IT-Dienstleister schrumpfen und integrierte, standardisierte Angebote erhalten mehr Platz. Lebten die Softwareanbieter gerne vom Customizing in der Implementation, wird dieses in einer standardisierten Cloud-Umgebung zur Bürde. Stattdessen können sie den Kunden eine Update-Garantie bieten und sich diese auch regelmäßig vergüten lassen.

Start-ups drängen als neue Anbieter in den Markt. Die Neuentwicklung von browserbasierten Applikationen ist heute dank der Cloud-Technologie mit geringeren Mitteln möglich als früher. Die Implementierung in bestehende Landschaften gestaltet sich dank Standardschnittstellen und Containern einfacher.

Die Standardisierung ermöglicht eine bessere Dokumentation als der früher so beliebte Customizing-Ansatz, der von der Kreativität einzelner Entwickler innerhalb der eigenen Organisation abhängig war. Wechselten sie den Arbeitgeber, war die Zukunftsfähigkeit der betreffenden Sonderlösung spätestens beim übernächsten Update in Gefahr.

IN DER GUNST DER INVESTOREN

Die neue Landschaft der ICT ist strukturierter und skalierbarer — und damit berechenbarer, was insbesondere den Investoren gefällt. Im letzten Jahr erreichten die M&A-Aktivitäten im SaaS-Sektor nahezu historische Höchststände. Der Überhang an privatem Beteiligungskapital und der höchst intensive strategische Wettbewerb haben die M&A-Aktivitäten im SaaS-Bereich nachhaltig beflügelt. Dies trieb auch die Kaufpreise für attraktive SaaS-Unternehmen nach oben.

Attraktiv bedeutet dabei eine gesunde Kombination aus Wachstumskraft und Profitabilität. Beim ersten Aspekt ist der Digitalisierungsbedarf der jeweiligen Absatzmärkte einer der wichtigsten Faktoren. Dieser ist in den Branchen Gesundheit, Finanzdienstleistungen, Real Estate, Bildung und im öffentlichen Sektor nach wie vor hoch. Es erstaunt deshalb nicht, dass die genannten fünf Teilbereiche des SaaS-Marktes gemessen an M&A-Transaktionen auf den vordersten Plätzen liegen.

Entwicklung der Preise von ICT-Unternehmen

Entwicklung des EBITDA-Multiplikators, ICT-Branche Europa



Datenquelle: Capital IQ



Nicht ganz überraschend sind die Kaufpreise gesunken. Ist dies nun eine langfristige Trendwende? Diskutieren Sie mit uns!”

UMSATZ- UND EBITDA-MULTIPLIKATOREN

Am M&A-Markt werden Preise meistens als Mehrfaches einer Kennzahl der Gewinn- und Verlustrechnung ausgedrückt. Bei jungen oder stark wachsenden Unternehmen, welche noch keinen Gewinn erzielen, ist dies der Umsatz. Für die Beurteilung von reiferen Geschäftsmodellen eignet sich zumeist das Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA).

Weil bei Unternehmenstransaktionen der Preis meistens nicht offengelegt wird, ist die Zahl von Vergleichswerten eingeschränkt. Dies ist insbesondere bei mittelständischen Unternehmen der Fall. Deshalb ist die Anwendung von Multiplikatoren mit Vorsicht vorzunehmen. Trotzdem orientieren sich Käufer und Verkäufer häufig an öffentlich bekannten Vergleichstransaktionen.

WERT UND PREIS

Wert und Kaufpreis sind zwei unterschiedliche Größen. Unternehmen werden in der Regel bewertet, indem aufgrund der vorhandenen Informationen der nachhaltige Zukunftswert der Geschäftstätigkeit geschätzt wird. Aus der finanziellen Historie sollten Sondereinflüsse bereinigt werden, um eine unverzerrte Vergleichsgrundlage für die zukünftig nachhaltige Ergebniserwartung zu schaffen. Überdurchschnittliches Wachstum und der Gewinn von Marktanteilen sollten glaubhaft auf die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens rückführbar sein.

Im Unterschied dazu resultiert der Kaufpreis aus einer Verhandlung zwischen Käufer und Verkäufer. Als Vorbereitung nimmt der Käufer Wertüberlegungen vor und schätzt die erzielbaren Synergien ein. Inwiefern er letztere im Kaufpreisangebot berücksichtigt, hängt davon ab, wie hoch sein Interesse am Kaufobjekt ist und ob er mit weiteren Bietern rechnet.

Soll das Verhandlungsergebnis optimiert werden, kommt deshalb dem Herbeiführen einer Konkurrenzsituation im Verkaufsprozess eine hohe Bedeutung zu — eine Hauptaufgabe des M&A-Beraters. Er trägt durch seine durchdachte Prozessführung wesentlich dazu bei, Handlungsoptionen zu entwickeln und sie möglichst bis zum Abschluss der Transaktion offen zu halten.

PREISZUSCHLAG FÜR IT-UNTERNEHMEN

Verglichen zum M&A-Gesamtmarkt liegen die Preise von ICT-Unternehmen insgesamt gesehen über dem Durchschnitt. Dafür gibt es einige wichtige Gründe, welche sich auf die Werttreiber von Unternehmensbewertungen auswirken:

- Wachstumsraten über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft
- Langfristige Kundenbindungen aufgrund starker Lock-in-Effekte (Anbieterwechsel ist für den Kunden aufwändig)
- Regelmäßige Zahlungsströme (Lizenzen, Wartungsverträge, as-a-Service-Modelle, usw.)
- Hohe Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle, d.h. stark abnehmende Grenzkosten bei Umsatzwachstum

Diese Eigenschaften tragen maßgeblich dazu bei, dass Käufer teilweise sehr hohe Preise bezahlen, um einen wachsenden SaaS-Anbieter zu kaufen. Damit ist auch schon angedeutet, dass nicht alle ICT-Segmente für Kaufwillige gleichermaßen attraktiv sind.

WACHSTUMSFÄHIGKEIT IST WICHTIG

Die Telekom-Branche ist zwar profitabel, doch sind zwischen den großen Carriern nur noch wenige Marktlücken übrig — auch wenn es sie nach wie vor gibt. Bei Elektronik, Halbleitern und Hardware muss erfahrungsgemäß mehr und länger investiert werden, um eine gute Marktposition zu erreichen. Dabei besteht immer die Gefahr, dass sich der Markt durch eine Innovation oder eine neuartige Dienstleistung verändert, bevor der Erfolg der Bemühungen geerntet werden kann.

Im Fall von Software sind zwar ebenfalls Entwicklungsinvestitionen notwendig, doch erlauben die heutigen Möglichkeiten eine viel schnellere Marktreife als früher. Dabei ist nicht zwingend, die Gewinnschwelle möglichst rasch zu erreichen oder zum Verkaufszeitpunkt bereits erreicht zu haben. Wird Profitabilität auf Kosten von Wachstum priorisiert, kann dies der Preisfantasie sogar abträglich sein. In der frühen Phase des Lebenszyklus eines Produkts nicht genutzte Wachstumschancen können sich über viele Jahre gerechnet zu schmerzlich hohen Beträgen auftürmen.

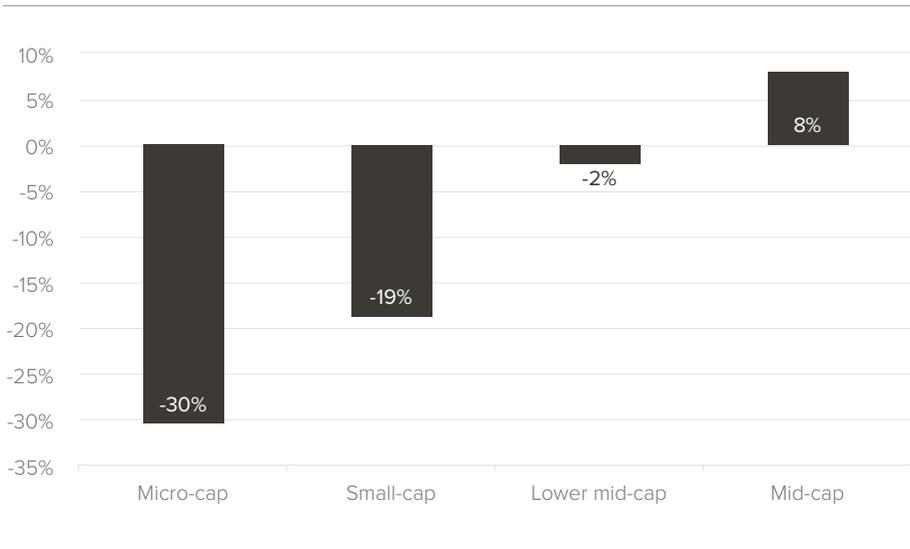
GRÖSSE SCHAFFT AUFMERKSAMKEIT BEI DEN KÄUFERN

Neben den bereits erwähnten Kennzahlen hat auch die Unternehmensgröße einen wichtigen Einfluss auf den erreichbaren Verkaufspreis. Erfahrungsgemäß ist bei mittelständischen Unternehmen mit Abschlägen aufgrund etwa von Unternehmensgröße, Marktposition oder spezifischer Risiken zu rechnen.

Dies schlägt sich auch in den Marktdaten nieder. Deren Auswertung zeigt, dass die bezahlten Preise z. B. bei Unternehmenswerten (EV) von bis zu 25 Mio. USD (micro- und small-cap) im Schnitt rund 20% unter dem Median der Datenbasis lagen. Erst ab einem Unternehmenswert von über 30 Mio. USD entsprechen die Preise ungefähr dem berechneten Median.

Bei der Interpretation der Marktdaten sollte berücksichtigt werden, dass nur bei einem Bruchteil der M&A-Deals überhaupt Angaben zu Kaufpreis und EBITDA des Zielunternehmens bekannt sind. Deshalb führt der professionell durchgeführte Marktvergleich üblicherweise nicht zu einem Punktergebnis sondern zu einer Wertbandbreite.

Preisabschlag in Abhängigkeit vom Unternehmenswert



Datenquelle: Capital IQ

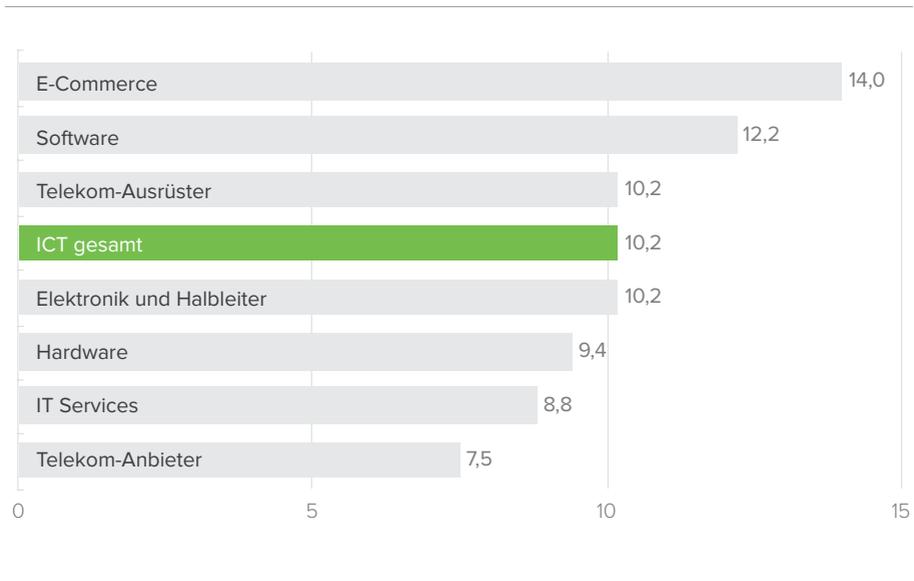
ORIENTIERUNG DURCH VERGLEICHE

Bei der Analyse der bezahlten Preise lassen sich grundsätzlich zwei Ansätze unterscheiden. Zum einen interessiert der langjährige Referenzwert, um die aktuelle Preislage einschätzen zu können. Zum anderen ermöglicht der Verlauf des Medianwertes Rückschlüsse auf die Bewertungstrends.

Leider ist die Auswertung von M&A-Preisdaten keine exakte Wissenschaft. Der Fall, dass Verkäufer und Käufer zum gleichen Ergebnis kommen, erscheint deshalb beinahe ausgeschlossen. Dennoch werden Vergleichswerte gerne von den Verhandlungspartnern herangezogen, um jeweils einen eigenen Anker in der Preisskala zu setzen.

In der Regel versucht der Verkäufer, sich bereits früh im Verhandlungsprozess mit dem Käufer auf eine Zahl zu einigen. Nach Festlegung dieses Ausgangswerts wird erfahrungsgemäß munter weiter gefeilscht, auch wenn es nur noch um geringere Beträge geht. Dies unterstreicht die Wichtigkeit der ersten Kaufpreisindikation. Ein externer M&A-Experte mit Bewertungserfahrung kann bei der richtigen Einschätzung eine große Hilfe sein.

Langjähriger EBITDA-Transaktionsmultiplikator



Datenquelle: Capital IQ

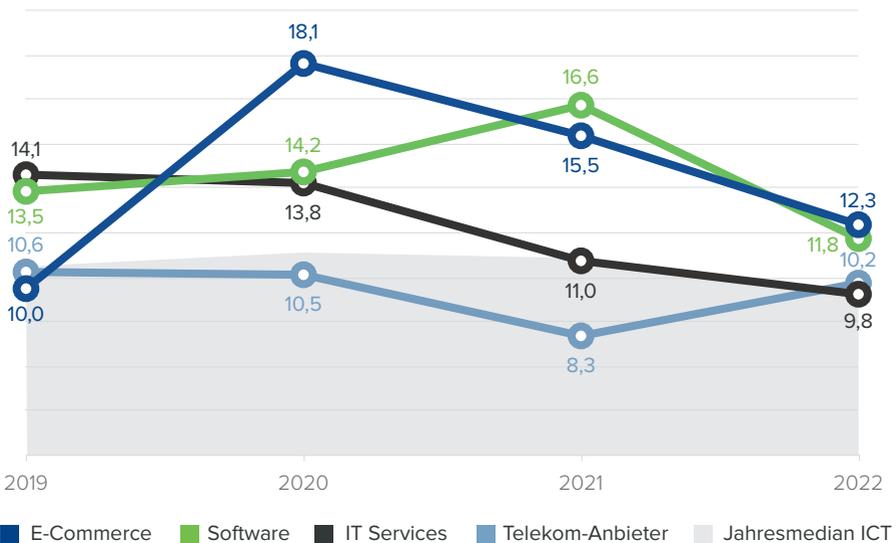
IST DER PREISRÜCKGANG NACHHALTIG?

Die Entwicklung der Multiplikatoren wurde in den letzten Jahren von der Covid-19-Pandemie und der Zinswende beeinflusst. Erstere führte zu Ausschlägen beim EBITDA, zweitere sorgte für einen Rückgang des Preisniveaus, weil Geld wieder mehr kostet. Ob dieser Rückgang wirklich so stark ist, lässt sich nicht mit Sicherheit beurteilen. Bei einem rückläufigen EBITDA kann der bezogen auf höhere historische EBITDA-Werte errechnete Multiplikator zu tief sein.

Ob die Preise wirklich so stark nachgegeben haben, dass sie (mit Ausnahme der Telekom-Anbieter) erstmals seit vielen Jahren teilweise unter dem langjährigen Multiplikator liegen, bleibt deshalb vorderhand offen. Zweifellos haben die Entwicklungen an den Finanzmärkten auch die Kaufpreise von ICT-Unternehmen beeinflusst.

Inwiefern sich dieser Effekt verfestigt, wird das laufende Jahr zeigen. Eine gewisse Normalisierung nach dem Überschwang im Jahr 2021 erscheint zumindest angebracht. Gründe für einen weiteren deutlichen Rückgang der Preise erkennen wir zumindest im mittelständischen Markt jedoch nicht.

Entwicklung der EBITDA-Multiplikatoren in den ICT-Segmenten



Datenquelle: Capital IQ

IT-Unternehmen

erfolgreich kaufen und verkaufen



“

Im mittelständischen M&A-Markt sind die Preise für ICT-Unternehmen weiterhin attraktiv. Allerdings lassen sich die Käufer mehr Zeit und sehen genau hin: Das Gesamtbild aus aktuellen Zahlen und Entwicklungspotenzial soll stimmen.”

Roberto Tracia

Partner, Oaklins Switzerland

Wie kaufe und verkaufe ich ein IT-Unternehmen erfolgreich? Eine allgemein gültige Antwort auf diese Frage existiert leider nicht, weil die Transaktionen und die involvierten Unternehmen zu unterschiedlich sind. Dennoch gibt es bekannte Stolpersteine, die am besten umgangen werden sowie allgemein anwendbare Ratschläge, die einen möglichst reibungslosen Ablauf des M&A-Prozesses ermöglichen. Trotz dieser Kenntnisse bleibt die Herausforderung, diese Stolpersteine auch zu erkennen.

Grob gesagt lässt sich eine M&A-Transaktion in drei Phasen unterteilen:

- Die Vorbereitungsphase mit dem strategischen Entscheid zum Verkauf des eigenen bzw. Kauf eines anderen Unternehmens.
- Die Ausführungsphase bestehend aus der Kontaktierung möglicher Käufer bzw. Übernahmekandidaten, anschließender Due Diligence, Verhandlung und Abschluss.
- Die Integrationsphase im Falle des Zukaufs, welche die Integration des übernommenen Unternehmens in die Organisation des Käufers beinhaltet bzw. die Phase des Übergangs nach dem Verkauf.

FRÜHE PLANUNG BEREITET GRUNDLAGE FÜR ERFOLGREICHE TRANSAKTION

Im Falle eines Unternehmensverkaufs beginnt die Vorbereitung bestenfalls mehrere Jahre vor dem Start des eigentlichen Verkaufsprozesses. Ziel ist es, das eigene Unternehmen möglichst gut für den Verkauf zu positionieren und die Chancen auf mehrere Handlungsoptionen zu erhöhen. Je mehr es davon gibt, umso besser fällt in der Regel das Ergebnis aus Sicht der Verkäufer aus.

Konkret kann die Abhängigkeit von einzelnen Großkunden oder von Einzelpersonen innerhalb des Unternehmens reduziert und die Stabilität des Geschäftsmodells gezielt erhöht werden. Dazu gehören die Steigerung der wiederkehrenden Umsätze und die Verbesserung der Abrechnung von Leistungen durch akkuratere Kalkulation. Auch käuferseitig ist eine frühe Planung vorteilhaft. Erfahrungsgemäß lassen sich gute Deals nur schwierig timen. Es heißt also bereit sein, sobald die Opportunität reif ist, damit die verschiedenen Teilprozesse rasch in Gang kommen und umgesetzt werden. Dazu gehört insbesondere der frühzeitige Einbezug von Beratern und Finanzierungspartnern.

WANN SOLL ES LOSGEHEN?

Eine der wichtigsten Fragen ist jene nach dem idealen Verkaufszeitpunkt. Dieser liegt am besten in einer Phase des historischen Wachstums und gleichzeitig noch vorhandenen Aufwärtspotenzials. Zu beachten ist jedoch, dass Wachstum Geld und Aufmerksamkeit kostet. Da kann die Profitabilität schon mal auf der Strecke bleiben. Dies hat zur Folge, dass nach Phasen mit starkem Wachstum meist eine Phase der Konsolidierung folgt, die sich durch schlechtere Zahlen kennzeichnet. Wem dies weiterhin zu diffus klingt, holt sich am besten die externe Meinung eines M&A-Beraters.

GELEGENHEITEN NUTZEN UND NICHT FÜRCHTEN

Aus Käufersicht kann die Gegenfrage gestellt werden: Wann ist der beste Zeitpunkt zu akquirieren? Historisch gesehen ist hohe M&A-Aktivität in der Hochkonjunktur zu beobachten. Die Unternehmen verfügen dann über mehr Mittel und sind risikofreudiger. Allerdings müssen sie in wirtschaftlich guten Zeiten mit vielen Konkurrenten um attraktive Übernahmeziele buhlen, was höhere Kaufpreise mit sich bringt. Manchmal wird lieber mal gekauft als der Vorwurf zugelassen, eine Gelegenheit versäumt zu haben. Der nächste wirtschaftliche Abschwung spült dann die Risiken und überhöhten Preise in Form von Wertberichtigungen zu Tage.

Dabei können auch Phasen, die von wirtschaftlicher Unsicherheit gekennzeichnet sind, optimale Bedingungen für wertschaffende M&A-Transaktionen in der ICT bieten, weil die Geschäftsmodelle robuster sind als in anderen Branchen. Schaut ein Käufer ein Zielunternehmen in einer konjunkturellen Schwäche an, wird er viel darüber erfahren, wie resistent dessen Geschäftsmodell ist. Herrscht hingegen sonniges Konjunkturwetter, ist dies schwieriger zu beurteilen.

Generell bieten konjunkturelle Abschwünge die Chancen, fundamental gesunde Unternehmen zu attraktiven Preisen zu kaufen — sofern sie dann überhaupt verkaufswillig sind. In solchen Phasen sollten zukunftsorientierte Käufer aktiv nach passenden Gelegenheiten suchen und sich nicht davor fürchten, diese nach sorgfältiger Abwägung zu nutzen.

EXTERNE UNTERSTÜTZUNG HILFT DEN BLICK ZU SCHÄRFEN

Sowohl im Kauf- als auch im Verkaufsprozess sollten früh ausreichend interne als auch externe Ressourcen für die erfolgreiche Bewältigung der Transaktion reserviert und bereitgestellt werden, damit das operative Geschäft nicht beeinträchtigt wird. Der frühzeitige Einbezug eines M&A-Beraters kann entscheidend dazu beitragen, den Kauf- oder Verkaufsprozess optimal aufzugleisen und die Zielsetzung klar zu definieren. Er wird zunächst grundsätzliche Fragen stellen wollen.

- **Käuferseitig:** Was soll durch die Akquisition bezweckt werden? Welche Mittel stehen zur Verfügung? Gibt es zwingende Kriterien oder Ausschlusskriterien bei der Beurteilung von Übernahmezielen?
- **Verkäuferseitig:** Weshalb wird der Verkauf angestrebt? Welche Erwartungen haben die Gesellschafter und die Führung an den Verkauf? Wie stellt sich die finanzielle Lage dar?

Erst nach Diskussion dieser Fragen wird der M&A-Berater ein geeignetes Vorgehen vorschlagen können, das die verschiedenen Ziele ausgewogen in Einklang bringt und Erfolg verspricht.

DUE DILIGENCE: VERSTEHEN, WAS MAN KAUFT

Ein wichtiger Bestandteil der Ausführungsphase ist die Due Diligence, in welcher das zum Verkauf stehende Unternehmen auf Herz und Nieren geprüft wird, damit der Käufer seiner Sorgfaltspflicht nachkommen kann. Wobei sich die Genauigkeit der Prüfung durchaus unterscheidet, je nachdem ob es sich um ein Start-Up oder ein etabliertes Unternehmen handelt.

Zwar wird auch bei Start-Ups eine Due Diligence durchgeführt. Allerdings bestehen, im Vergleich zu etablierten Unternehmen, schlicht noch nicht soweit ausgeprägte Prozesse und Abläufe sowie nur in begrenztem Umfang rechtliche und finanzielle Dokumente. Dafür sollte das Geschäftsmodell, in engem Austausch mit den Verantwortlichen des Start-ups, vertieft besprochen und auch verstanden werden.

IT RÜCKT IN DEN FOKUS DER DUE DILIGENCE

Die Kernfragen der Due Diligence und die damit verbundenen Herausforderungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Kernfragen der Due Diligence	Herausforderungen der Due Diligence
<ul style="list-style-type: none">– Können die Annahmen, welche dem Kaufpreisangebot zugrunde liegen, bestätigt werden?– Wie gut sind die Dokumentation und die Datenqualität?– Wie funktioniert das Management? Schlüsselkennzahlen?– Wie steht es um die wichtigen Ressourcen?– Welche wesentlichen Risiken sind zu berücksichtigen?	<ul style="list-style-type: none">– Aus einer umfangreichen Informationsmenge das Wesentliche identifizieren– Widersprüche in den Informationen verstehen– Gründe für Widerstände und Zurückhaltung erkennen– Vertrauen gewinnen, um Softfaktoren einzuschätzen– Warnsignale rechtzeitig bemerken

Bei etablierten Unternehmen beobachten wir eine Verschiebung des Schwerpunkts der Due Diligence. Stand in der Vergangenheit hauptsächlich die Prüfung der Finanzdaten im Zentrum, erhalten nun die IT Due Diligence und Legal Due Diligence mehr Gewicht. Insbesondere bei der Übernahme von ICT-Unternehmen kommt der IT Due Diligence große Bedeutung zu. Die Systeme und Software sind auf die Kompatibilität mit der bestehenden IT-Infrastruktur des Käufers zu prüfen, um anschließend eine möglichst reibungslose Integration zu ermöglichen, sofern diese geplant ist.

Ebenfalls sollte in der Due Diligence den Lizenzverträgen, Nutzungsrechten und möglichen Exklusivitätsklauseln besondere Beachtung geschenkt werden. Nur Knowhow, das sich erhalten lässt oder geschützt ist, kann einen nachhaltigen Nutzen für den Käufer entfalten.

NICHT ÜBER DIE INTEGRATION STOLPERN

Nach erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen und Unterzeichnung des Kaufvertrags steht mit der Integration des erworbenen Unternehmens in die Organisation des Käufers eine oftmals unterschätzte Aufgabe an. Dabei ist gerade für die Integration das Vorhandensein einer klaren Strategie elementar. So können die beabsichtigten Synergien realisiert und die Erhaltung der Wertschöpfung des zugekauften Unternehmens ermöglicht werden.

Bei Buy-and-Build-Strategien sollte bereits vor der Abgabe des letzten Kaufangebots klar sein, welchen Nutzen das Zielunternehmen aus der bestehenden Plattform ziehen kann – und umgekehrt. Die erfolgreiche Buy-and-Build-Strategie lebt vom Austausch zwischen den einzelnen Unternehmen. Mittels Schilderungen der Betroffenen aus vorangegangenen erfolgreichen Zukäufen können Befürchtungen und Zweifel beim aktuellen Zielunternehmen ausgeräumt werden. Gleichzeitig ergeben sich für die hinzugekommenen Mitarbeitenden neue Kontakte und Möglichkeiten für die eigene Entwicklung nach der Übernahme.

WEICHE FAKTOREN BEACHTEN

Eine Herausforderung beim Kauf eines ICT-Unternehmens ist der Erhalt des Wissens. Dieses ist häufig nicht ausreichend dokumentiert oder dokumentierbar. Entsprechend genießt die Mitarbeiterbindung eine hohe Bedeutung für den Erfolg der Transaktion.

Nebst der Integration der IT-Infrastrukturen und Anwendungssysteme sind deshalb auch kulturelle Unterschiede zu beachten. Bei der Übernahme eines jungen und dynamischen ICT-Unternehmens durch ein Großunternehmen mit über die Jahre gewachsenen, starren Strukturen ist Wert darauf zu legen, dass das übernommene Team in seiner Identität und Kultur nicht eingeschränkt wird und in seiner Dynamik nicht ausgebremst wird.

Eine Unternehmenstransaktion bringt mindestens zwei Parteien zusammen, welche teilweise gegensätzliche Interessen verfolgen. Entsprechend muss jede von ihnen darin einen Nutzen erkennen. Dieser Prämisse sollten alle Beteiligten während des gesamten Vorgangs Beachtung schenken, um das beabsichtigte Ziel zu erreichen.

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 45 Ländern nutzen wir unsere Präsenz vor Ort, um einen optimalen Service zu bieten. Unsere Erfolgsbilanz von über 1'900 abgeschlossenen Transaktionen in den letzten fünf Jahren demonstriert die Stärken von Oaklins.

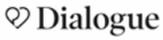
Oaklins verfügt über gut vernetzte Experten mit langjähriger Erfahrung in M&A-Transaktionen in der ICT. Jede unserer Transaktionen wird von Branchenkennern mit globalem Blick geführt und profitiert von unseren internationalen Kontakten vor Ort.

Oaklins — wir setzen unsere Stärken für Sie ein.

OAKLINS — UNSERE STANDORTE RUND UM DIE WELT



AUSZUG UNSERER REFERENZTRANSAKTIONEN

 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>tonybet</p> <p>has acquired</p>  <p>from</p>  <p>M&A BUY-SIDE Other Industries/TMT</p>	 <p>has been acquired by Vincert Saint-Martin and</p>  <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>Vespa Capital</p> <p>has sold</p>  <p>to</p>  <p>M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity/TMT</p>
 <p>has sold a minority stake to</p>  <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	 <p>has made a strategic growth investment in</p>  <p>M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>
 <p>has acquired a minority stake in</p>  <p>M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>
 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	 <p>has acquired</p>  <p>M&A BUY-SIDE TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	 <p>has been acquired by</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, PPA, Unternehmensbewertungen, 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.

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.

© 2023 Oaklins. All rights reserved.