

## »» Trotz Digitalisierung: M&A-Boom in der IKT-Branche lässt noch auf sich warten

Nr. 233, 19. November 2018

Autorin: Dr. Juliane Gerstenberger, Telefon 069 7431-4420, juliane.gerstenberger@kfw.de

Die Digitalisierung stellt den deutschen Unternehmenssektor vor Herausforderungen. Die Entwicklung eigener Technologiekompetenzen scheint dabei vor allem für etablierte Unternehmen ein besonders großes Hindernis auf dem Weg zur digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle zu sein. Durch Beteiligungen oder Übernahmen haben Unternehmen jedoch die Möglichkeit, sich digitale Technologien und Knowhow hinzuzukaufen. Insbesondere Unternehmen der Informations- und Kommunikationsbranche (IKT-Branche) würden sich hier als attraktive Investitionsziele anbieten. Der Digitalisierungstrend hat somit das Potenzial Übernahmeaktivitäten, die auf IKT-Unternehmen zielen, anzukurbeln.

Eine Auswertung von KfW Research auf Basis der Zephyr-Datenbank belegt: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der IKT-Branche sind in Deutschland tatsächlich gefragte Ziele bei Fusionen, Übernahmen und Beteiligungen (Mergers and Acquisitions, M&A). Zwischen 2005 und 2017 war rund jedes fünfte mittelständische M&A-Zielunternehmen in diesem Bereich tätig. Ein steigender Trend war in diesem Zeitraum für die IKT-Branche als Ganzes allerdings nicht zu beobachten.

Der Blick eine Ebene tiefer zeigt jedoch: Innerhalb dieses Wirtschaftsbereichs gab es strukturelle Verschiebungen. Im Vergleich zu Mitte der 2000er-Jahre sind heute Unternehmen aus jenen IKT-Unterbereichen deutlich gefragter, die für die Digitalisierung relevante Technologien oder Wissen anbieten. Die kumulierten Anteile der Bereiche „Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie“ und „Informationsdienstleistungen“ an allen M&A-Deals, die auf die IKT-Branche zielten, stieg von 57 auf 79 %. Abgenommen haben dagegen die Anteile von M&A-Transaktionen in den Unterbereichen „Telekommunikation“, „Rundfunkveranstalter“ sowie „Film und Musik“.

Die meisten M&A-Transaktionen, die auf mittelständische IT- oder Informationsdienstleister zielen, verbleiben jedoch innerhalb der IKT-Branche. Im Einkaufsmix von IKT-Unternehmen stehen IT-Dienstleister auf Platz eins. Das Interesse anderer Wirtschaftszweige hat bisher nur leicht zugelegt. Lediglich Unternehmensdienstleister scheinen bei ihrer digitalen Transformation etwas stärker auf Beteiligungen an mittelständischen IT- oder Informationsdienstleistern zu setzen. Seit 2013 zielten rund 14 % ihrer M&A-Deals auf KMU in diesen Segmenten – bis 2009 waren es weniger als 9 %. Das Verarbeitende Gewerbe scheint dagegen bisher noch wenig Interesse an solchen M&A-

Deals zu haben. Nur rund 4,3 % ihrer Beteiligungen oder Übernahmen seit 2013 zielten auf IT- oder Informationsdienstleister.

### Digitalisierung – Große Chancen sowie große Herausforderungen

Die Digitalisierung des deutschen Unternehmenssektors steht schon seit längerem im Fokus von politischen und öffentlichen Diskussionen. Zu Recht – denn die digitale Transformation bietet den Unternehmen große Chancen wie Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen, aber auch die Möglichkeit neuer und innovativer Geschäftsmodelle. Dennoch hat zwischen 2014 und 2016 nur jeder vierte Mittelständler ein Digitalisierungsprojekt erfolgreich abgeschlossen. Rund 13,9 Mrd. EUR wurden im Jahr 2016 für diese Vorhaben ausgegeben.<sup>1</sup> Dies ist eine beachtliche Summe – im Vergleich zu 169 Mrd. EUR Investitionen<sup>2</sup> in Maschinen, Gebäude, Einrichtungen aber dennoch überschaubar. Noch mehr Anstrengungen scheinen daher notwendig.

Insbesondere etablierte Unternehmen stellt die Digitalisierung aber auch vor große Herausforderungen. Um das Potenzial der Digitalisierung voll auszuschöpfen, bedarf es mehr Investitionen in neue Technologien und IT-Infrastruktur. Aber auch eine Ausweitung von so genannten „Digitalkompetenzen“ ist notwendig. Vor allem letzteres scheint oft problematisch. Eine ZEW-KfW-Studie ergab, dass eines der größten Hindernisse für den Ausbau der mittelständischen Digitalisierung der Mangel an IT-Kompetenzen der Beschäftigten ist.<sup>3</sup>

### M&A als Strategie digitale Geschäftsmodelle voranzutreiben

Eine Möglichkeit für Unternehmen sich neue Technologielösungen und digitales Knowhow ins Haus zu holen, besteht in der Übernahme von / oder Beteiligung an Unternehmen, die für die Digitalisierung relevante Technologien oder Wissen anbieten. Insbesondere Unternehmen der Informations- und Kommunikationsbranche wären hier attraktive Übernahmeziele. Denn viele Produkte und Dienstleistungen dieses Wirtschaftszweigs – z. B. Softwareanwendungen, Apps, digitale Netzwerke sowie Cloud- und Datendienste – sind entscheidende Impulsgeber bei der zunehmenden Digitalisierung.<sup>4</sup>

Es gibt anekdotische Evidenz, dass das Interesse an M&A-Deals mit IKT-Unternehmen als Mittel für einen Technologie- und Wissenstransfer zugenommen haben könnte. So hat z. B. die TÜV Süd AG zur Erweiterung ihres digitalen Leistungsspektrums im Jahr 2017 die Unicon GmbH – einen

Anbieter für hochsichere Cloud-Lösungen – erworben.<sup>5</sup> Die Bayer AG hat 2016 den Anbieter von Diagnose- und Warn-diensten proPlant übernommen, um neue digitale Lösungen für eine nachhaltige ressourceneffiziente Agrarproduktion zu entwickeln.<sup>6</sup>

Ziel der vorliegenden Publikation ist es, zu untersuchen, ob sich der Digitalisierungstrend tatsächlich spürbar auf M&A-Aktivitäten in der IKT-Branche ausgewirkt hat. Auf Basis der Zephyr-Datenbank hat KfW Research für den Zeitraum von 2005 bis 2017 die Entwicklung und strukturelle Zusammensetzung von M&A-Transaktionen betrachtet (vollständige und anteilige Übernahmen sowie Fusionen), bei denen ein deutsches KMU aus der IKT-Branche das Ziel war (siehe Box).<sup>7</sup> Käufer und Fusionspartner (im weiteren Text nur als Käufer oder Investoren bezeichnet) waren in- und ausländische Unternehmen unabhängig von der Größenklasse.

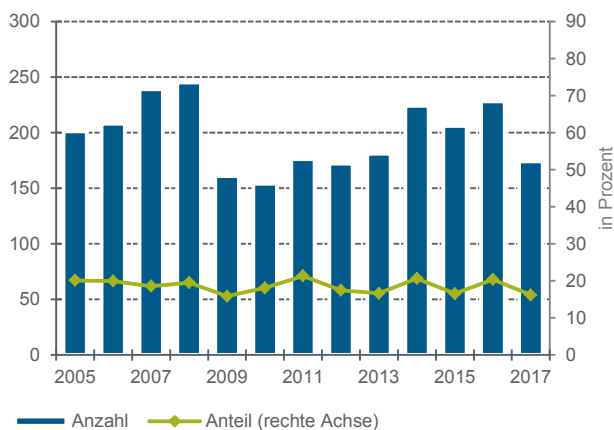
**M&A-Deals in der IKT-Branche – Seitwärtsbewegung statt Aufwärtstrend**

Unsere Ergebnisse machen zunächst deutlich: Die jährliche Anzahl an M&A-Transaktionen, welche ein KMU aus der IKT-Branche zum Ziel hatten, war im betrachteten Zeitraum starken Schwankungen unterworfen (Grafik 1). Die wenigsten IKT-M&A-Deals gab es im Jahr 2010 (rund 150 Deals), die meisten im Jahr 2008 (250 Deals). Im zuletzt betrachteten Jahr 2017 konnten rund 170 M&A-Deals in der IKT-Branche identifiziert werden. Ein steigender Trend ist seit Mitte der 2000er-Jahre somit nicht zu beobachten.

Auch der Anteil der IKT-M&A-Deals an allen M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstand folgt seit 2005 eher einer Seitwärtsbewegung als einem Aufwärtstrend. Der IKT-Anteil variierte im betrachteten Zeitraum zwischen 16 % (2017) und 21 % (2011). Im Durchschnitt betrug er 19 %. Nach dem Verarbeitenden Gewerbe, welches einen Anteil an allen M&A-Deals von 34 % aufweist, war die IKT-Branche in den letzten Jahren dennoch einer der gefragtesten Wirtschaftsbereiche bei Fusionen und Übernahmen im Mittelstand.<sup>8</sup>

**Grafik 1: IKT-Anteil hat sich kaum verändert**

M&A-Deals mit KMU aus IKT-Branche als Zielunternehmen



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

**IKT-Branche ist sehr heterogen**

Die aggregierte Betrachtung der gesamten mittelständischen IKT-Branche – wie sie oben vorgenommen wurde – lässt bisher auf keine durch die Digitalisierung ausgelöste Übernahmewelle in diesem Wirtschaftszweig schließen. Aber die IKT-Branche als Ganzes ist sehr heterogen. Sie umfasst auch Unterbereiche, die für die Digitalisierung nur bedingt relevante Technologien und Dienstleistungen liefern. Eine differenziertere Betrachtung dieses Wirtschaftszweigs nach Unterbereichen ist daher sinnvoll.

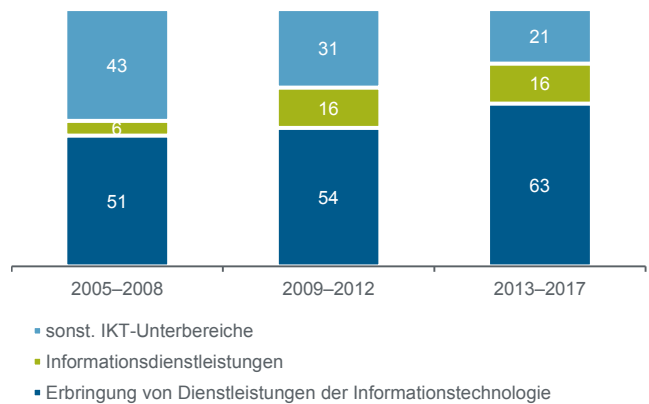
Gemäß der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamts (WZ 2008 auf Basis der NACE Rev. 2) lassen sich folgende IKT-Unterbereiche unterscheiden: Verlagswesen; Film und Musik (z. B. Tonstudios und Kinos); Rundfunkveranstalter; Telekommunikation (z. B. Internet- und Telefonanbieter); Erbringung von Dienstleistungen der Informationstechnologie (z. B. Softwareunternehmen) sowie Informationsdienstleistungen (z. B. Webportale und Hostinganbieter). Vor allem die Unternehmen der beiden zuletzt genannten Unterbereiche – IT-Dienstleister und Informationsdienstleister – sind wichtige Impulsgeber bei der Digitalisierung der deutschen Wirtschaft. Im Folgenden wird daher insbesondere auf M&A-Transaktionen in diesen beiden Segmenten eingegangen.

**Anteile der für die Digitalisierung relevanten IKT-Unterbereiche gestiegen**

Tatsächlich hat sich die Zusammensetzung der M&A-Deals in der IKT-Branche seit 2005 deutlich zu Gunsten der für die Digitalisierung relevanten IKT-Unterbereiche verschoben (Grafik 2). M&A-Deals mit IT-Dienstleistern und Informationsdienstleistern haben an Gewicht gewonnen. Abgenommen haben dagegen die Anzahl und Anteile von M&A-Transaktionen in den sonstigen IKT-Unterbereichen.

**Grafik 2: Zusammensetzung der IKT-M&A-Deals hat sich verändert**

Anteil an M&A-Deals in der IKT-Branche in Prozent



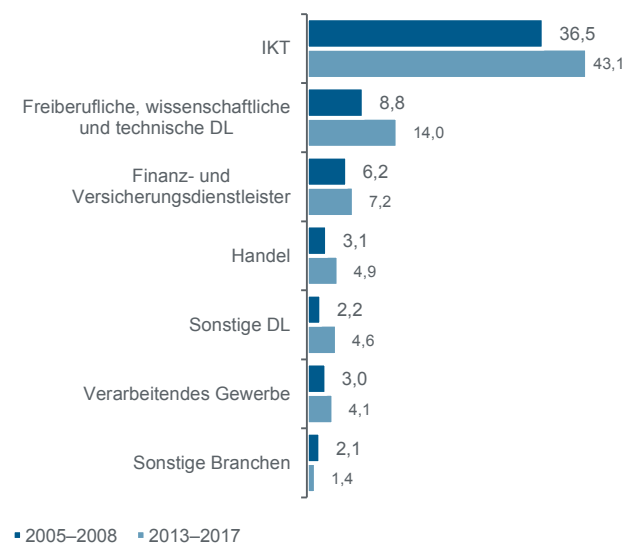
Anmerkungen: Sonstige IKT-Unterbereiche umfassen die Segmente Verlagswesen, Film und Musik, Rundfunkveranstalter sowie Telekommunikation.

Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

**Grafik 3: IKT-Branche hat das größte Interesse an IT- und Informationsdienstleistern**

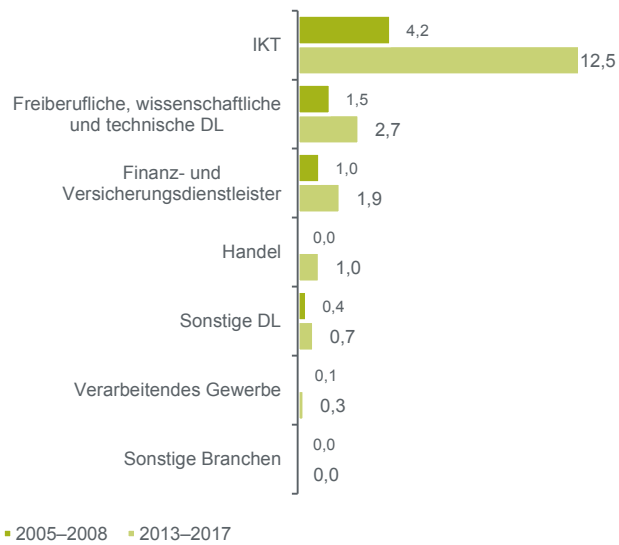
**a) Informationstechnologiedienstleister**

Anteil an Zielunternehmen der jeweilige Branche in Prozent



**b) Informationsdienstleister**

Anteil an Zielunternehmen der jeweilige Branche in Prozent



Lesebeispiel: Zwischen 2005 und 2008 zielten rund 36,5 % aller M&A-Deals, bei denen das Käuferunternehmen aus der IKT-Branche stammte, auf einen mittelständischen IT-Dienstleister.

Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Auf IT-Dienstleister zielten zwischen 2005 und 2008 rund 51 % aller M&A-Deals in der IKT-Branche. Seit 2013 stieg dieser Anteil noch einmal deutlich an – auf rund 63 %. Dies entspricht aktuell einem Anteil an allen M&A-Deals im Mittelstand von rund 11,5 %. Ihre jährliche Anzahl stieg von rund 115 Deals zwischen 2005 und 2008 auf ca. 130 Deals zwischen 2013 und 2017.

Auch der Anteil an IKT-M&A-Transaktionen, die einen Informationsdienstleister zum Ziel hatten, ist deutlich gestiegen – von 6 % im Zeitraum 2005–2008 auf rund 16 % seit 2009. Ihre jährliche Anzahl hat sich im betrachteten Zeitraum mehr als verdoppelt – von durchschnittlich 13 in den Jahren bis 2008 auf 32 im Zeitraum 2013–2017.

**Vor allem der Dienstleistungssektor interessiert sich für Digitalisierungsunternehmen**

M&A-Aktivitäten in den für die Digitalisierung relevanten IKT-Segmenten haben somit tatsächlich leicht zugelegt. Aber welche Branchen hatten in den letzten Jahren ein besonders hohes Interesse an IT- und Informationsdienstleistern? Um diese Frage zu beantworten, bedarf es eines Blicks auf den Zielgruppenmix der einzelnen Branchen, insbesondere auf die jeweiligen Zielgruppenanteile von IT- und Informationsdienstleistern (Grafik 3). Das bedeutet konkret: Wie hoch war in jeder Branche der Anteil an M&A-Transaktionen, die auf ein KMU im IT- oder Informationsdienstleistungssegmenten zielten?

Grafik 3a macht deutlich, dass sich insbesondere andere IKT-Unternehmen für mittelständische IT-Dienstleister interessieren. Im Einkaufsmix der IKT-Branche stehen sie auf Platz eins. Ihr Anteil an allen M&A-Deals, die von dieser Branche ausgingen, stieg im betrachteten Zeitraum von

rund 36 auf 43 %. In der Regel sind die Käufer ebenfalls IT-Dienstleister, die durch die Übernahme oder Beteiligung das Wachstum des eigenen Unternehmens beschleunigen wollen. Die Folge ist eine zunehmende Konsolidierung in der IT-Branche. Mittelständische Informationsdienstleister sind bei anderen IKT-Unternehmen zwar weniger gefragte M&A-Ziele, ihr Anteil ist aber dennoch deutlich gestiegen – von 4,2 % zwischen 2005 und 2008 auf 12,5 % seit 2013.

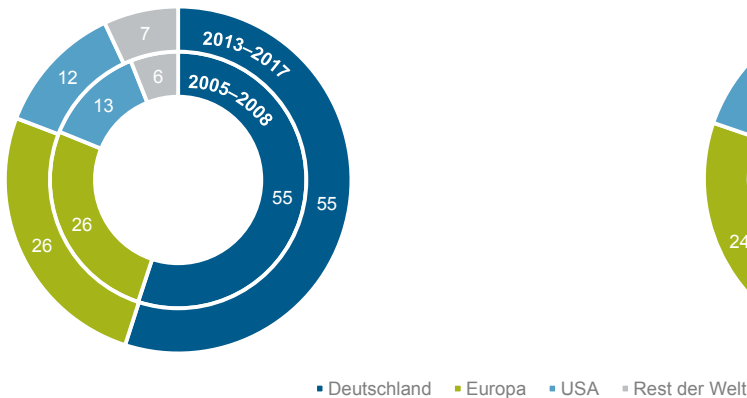
Auch zahlreiche andere Branchen zeigen ein leicht zunehmendes Interesse an IT- und Informationsdienstleistern. In fast allen Wirtschaftszweigen ist ihr Zielgruppenanteil zwischen 2005 und 2017 gestiegen. Am deutlichsten war dies jedoch im Bereich der ‚Freiberuflichen, wissenschaftlichen oder technischen Dienstleister‘ (Unternehmensdienstleister). Der Anteil der IT-Dienstleister im Zielgruppenmix stieg hier von rund 9 auf 14 %. Sie stehen somit in der Einkaufsliste der Unternehmensdienstleister mittlerweile auf Platz zwei. Auch der Zielgruppenanteil der Informationsdienstleister hat hier im betrachteten Zeitraum zugelegt – wenn auch auf einem niedrigen Niveau. Er stieg von 1,5 auf 2,7 %.

Auch Finanz- und Versicherungsdienstleister haben ein vergleichsweise großes Interesse an IT-Dienstleistern. Seit 2013 zielten rund 7,2 % der M&A-Transaktionen mit einem Dienstleister aus der Finanz- oder Versicherungsbranche auf der Käuferseite auf einen IT-Dienstleister. Hinter diesen vergleichsweise hohen Anteilen steckt aber nicht unbedingt der zunehmende Digitalisierungsdruck im Finanzsektor. Unsere Daten zeigen, dass es sich bei den Investoren eher um Beteiligungsunternehmen oder Fondsgesellschaften handelt, d. h. um Finanzinvestoren. Diese haben i. d. R. weniger ein strategische Interesse an den erworbenen Unternehmen als vielmehr ein finanzielles.

**Grafik 4: Ausland mit zunehmendem Interesse an Informationsdienstleistern**

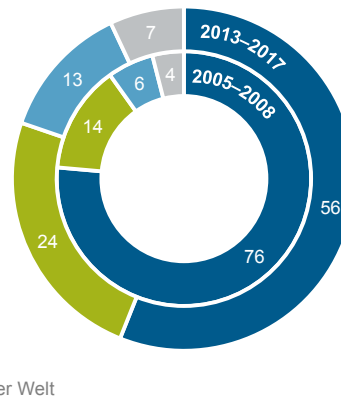
**a) Informationstechnologie-Dienstleister**

Herkunftsland Käuferunternehmen (in Prozent)



**b) Informationsdienstleister**

Herkunftsland Käuferunternehmen (in Prozent)



Quelle: Zephyr, eigene Berechnungen

Auch wenn die Digitalisierung insbesondere im Verarbeitende Gewerbe unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ große Veränderungen bringen kann, so scheinen deren Unternehmen bei ihrer digitalen Transformation nur bedingt auf Beteiligungen an mittelständischen IKT-Unternehmen zu setzen. Der Anteil der IT-Dienstleister im Zielgruppenmix des Verarbeitenden Gewerbes stieg im betrachteten Zeitraum nur moderat von 3,0 auf 4,1 %. Das Segment der Informationsdienstleister legte von bescheidenen 0,08 auf 0,3 % zu. Handelsunternehmen und sonstige Dienstleister haben den Anteil von IT- und Informationsdienstleistern bei ihren M&A-Transaktionen dagegen etwas stärker erhöht.

**Mehr ausländische Investoren bei Informationsdienstleistern**

Die Digitalisierung betrifft nicht nur den deutschen Unternehmenssektor. Vielmehr handelt es sich hierbei um ein globales Phänomen. Daher ist es nicht überraschend, dass die Käufer bzw. Investoren mittelständischer IT- bzw. Informationsdienstleister nicht nur aus Deutschland kommen. Auch Unternehmen aus dem europäischen Ausland sowie aus den USA interessieren sich für diese KMU.

Etwa 55 % der M&A-Deals, die auf einen mittelständischen IT-Dienstleister zielten, hatten zwischen 2005 und 2017 ein inländisches Unternehmen auf der Käuferseite (Grafik 4a). Dies ist vergleichbar mit anderen Branchen. Hier gab es im betrachteten Zeitraum auch kaum Veränderungen. Auffällig ist aber, dass im Vergleich zu anderen Branchen der Käuferanteil von US-amerikanischen Unternehmen bei IT-Dienstleistern überdurchschnittlich hoch war (13 versus 8 %). Es handelt sich dabei zum großen Teil ebenfalls um Unternehmen aus der IKT-Branche.

Das Segment der mittelständischen Informationsdienstleister war dagegen noch bis vor wenigen Jahren vorwiegend das

Ziel von deutschen Unternehmen (Grafik 4b). Der Anteil inländischer Investoren lag zwischen 2005 und 2008 bei überdurchschnittlichen 76 %. Seitdem hat das Interesse ausländischer Käufer aber deutlich zugelegt. Seit 2013 liegt der Anteil europäischer Käufer bei rund 24 %, der Anteil US-amerikanischer Käufer bei 13 %.

**Fazit: Leichter Anstieg, aber keine M&A-Welle**

Die zunehmende Digitalisierung hat das Interesse an Beteiligungen und Übernahmen von IKT-KMU mit digitalisierungsrelevanten Produkten und Dienstleistungen leicht anziehen lassen. Eine große Übernahmewelle blieb bisher aber noch aus. Anzahl und Anteil von M&A-Deals, die auf einen mittelständischen IT- oder Informationsdienstleister zielten, haben seit Mitte der 2000er-Jahre moderat zugelegt. Die meisten dieser M&A-Transaktionen verblieben jedoch innerhalb der IKT-Branche. Dies deckt sich auch mit Ergebnissen anderer Studien.<sup>9</sup> Ein zunehmender Konsolidierungsprozess insbesondere in der IT-Branche ist die Folge.

Die Zurückhaltung der anderen Branchen – vor allem des Verarbeitenden Gewerbes – könnte darauf hinweisen, dass diese Unternehmen bisher noch vornehmlich auf andere Formen des Technologie- und Wissenstransfers zum Ausbau ihrer Digitalkompetenzen zurückgegriffen haben. Diese können u. a. Entwicklungspartnerschaften, Vertriebspartnerschaften oder auch auftragsspezifische bzw. projektspezifische Kooperationen umfassen. Möglich ist auch, dass sich Beteiligungen und Zukäufe eher im Start-up-Segment abspielen, welches in dieser Studie nicht betrachtet wurde. Denn auch das so genannte Corporate Venturing<sup>10</sup> ist zuletzt stärker ins Blickfeld von Unternehmen gerückt.

Egal ob über Beteiligungen, Übernahmen oder andere Kooperationsformen: Unternehmen können von einem stärkeren Austausch mit digitalisierungsrelevanten Unternehmen – egal ob etabliert oder noch in der Start-up-Phase – enorm profitieren. ■

## Box : Datengrundlage

Basis der Untersuchung ist die Zephyr-Datenbank von Bureau van Dijk. Zephyr liefert aktuelle Detailinformationen zu M&A, IPO und Private Equity-Transaktionen weltweit. In unsere Untersuchung eingeflossen sind nur M&A-Transaktionen mit einem Zielunternehmen aus Deutschland, welches einen Jahresumsatz von weniger als 500 Mio. EUR erwirtschaftet hat. In die Untersuchung nicht mit einbezogen wurden Start-ups sowie Deals, in welchen nur bestimmte Assets (Restaurants, Fabriken, Niederlassungen etc.) verkauft wurden. Betrachtet wurden rund 13.700 M&A-Transaktionen im Zeitraum von 2005 bis 2017. Die hier verwendeten Zahlen beziehen sich auf im betrachteten Zeitraum abgeschlossene Transaktionen.

Wenn Sie keine Publikation von KfW Research verpassen wollen, abonnieren Sie unseren kostenlosen E-Mail-Newsletter.

Zur Anmeldung

<sup>1</sup> Zimmermann V. (2018), **Digitalisierung im Mittelstand: Durchführung von Vorhaben und Höhe der Digitalisierungsausgaben**, Fokus Volkswirtschaft Nr.202, KfW Research.

<sup>2</sup> Vgl. Schwartz, M. (2017): **KfW-Mittelstandpanel 2017: Rekordjagd im Inland geht ungebremst weiter – neue Herausforderungen durch sektoralen Wandel**, KfW Research.

<sup>3</sup> Saam, M., Viete, S. und S. Schiel (2016): Digitalisierung im Mittelstand: Status Quo, aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen, Forschungsprojekt im Auftrag der KfW Bankengruppe.

<sup>4</sup> Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2015), Industrie 4.0 und Digitale Wirtschaft – Impulse für Wachstum, Beschäftigung und Innovation, Berlin.

<sup>5</sup> TÜV Süd AG (2017): Presse-Mitteilung - Strategische Akquisition - TÜV SÜD übernimmt Anbieter für hochsichere Cloud-Lösungen, München.

<sup>6</sup> Awater-Esper, S. (2016): Bayer schließt Deal mit proPlant ab, [www.topagrar.com](http://www.topagrar.com).

<sup>7</sup> Es kann zu nachträglichen Anpassungen und Ergänzungen in der verwendeten Transaktionsdatenbank kommen. Der von uns analysierte Datensatz erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

<sup>8</sup> Gerstenberger J. (2018), **M&A-Deals im deutschen Mittelstand –Verarbeitendes Gewerbe besonders gefragt**, Fokus Volkswirtschaft Nr.228, KfW Research.

<sup>9</sup> Demary V. und M. Driermeier (2015), Fusionen und Übernahmen in der deutschen Industrie – Auf dem Weg zur Industrie 4.0?, IW-Trends 4.2015, Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

<sup>10</sup> Mittels Corporate Venturing stellen Unternehmen oder unternehmenseigene Beteiligungsgesellschaften – in der Regel jungen, nicht-börsennotierten und technologieorientierten – Start-ups Beteiligungskapital zur Verfügung. Ziel der etablierten Unternehmen ist es, neue Technologien und Geschäftsmodelle frühzeitig aufzuspüren und zu finanzieren. (Quelle: Haberstock et al. 2017, Corporate Venturing als Erfolgsfaktor der Digitalstrategie im Mittelstand, M&A Review 4/2017, S. 108–117).