

Juni 2024

M&A Report 2024

IT-Services, Systemhäuser und Systemintegratoren

**BRANCHENBERICHT UND ENTWICKLUNG DER M&A AKTIVITÄTEN
IM DACH¹⁾ MARKT**

BLOK MANAGEMENT GMBH

M&A-Beratung für Unternehmer und Unternehmen aus dem Bereich IT-Dienstleistungen mit dem Fokus auf Systemhäuser und Systemintegratoren im Rahmen von Unternehmensnachfolgen, Anteilsveräußerungen und strategischen Zukäufen.

„Wir alle im Telekommunikationssektor wissen um die Bedeutung der Systemhäuser, wenn es um IT und Kommunikation geht. Sie sind am Ende der entscheidende Berater, an den die Unternehmenskunden glauben und dem sie folgen. Umso mehr gilt es, diese Vertrauensposition immer aufs Neue zu beweisen und auf dem aktuellen Stand der Innovation zu beraten.“

Achim Hager –
Gründer der HFO Telecom

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir freuen uns sehr, Ihnen unseren M&A-Report zum deutschen IT-Services Markt vorstellen zu dürfen. Dabei legen wir besonderen Fokus auf die dynamische Systemhäuser und Systemintegratoren Landschaft in der DACH-Region.

Eingegangen wird auf die Entwicklung des IT-Services Markts und die M&A-Aktivitäten im Zeitraum von 2020 bis Mai 2024. Der Report basiert auf internen Analysen, Recherchen sowie unserer langjährigen Expertise in diesem Sektor.

Aufgrund eines erheblichen Anstiegs in der Nachfrage nach unterschiedlichen IT-Dienstleistungen hat sich insbesondere der Systemhaus-Markt in der DACH-Region in diesem Zeitraum rasch weiterentwickelt.

Der starke Fachkräftemangel und die neuen Kundenanforderungen stellen dabei hemmende Faktoren dar. Gleichzeitig führt eine zunehmende Marktkonsolidierung durch strategische Investoren und Finanzinvestoren zu einem Anstieg der M&A-Aktivitäten.

Unsere Absicht ist es, wertvolle Einblicke zu geben und Erkenntnisse bereitzustellen, die Sie als Geschäftsführer oder Gesellschafter unterstützen können, mit Ihren Unternehmen fundierte und nachhaltige Wachstumsstrategien zu verfolgen. Dieser Report gibt Ihnen als Entscheidungsträger eine nützliche Ressource an die Hand, sei es als Orientierung zu Bewertungsfragen oder zur Einschätzung des Wettbewerbs im Rahmen von Akquisitionsüberlegungen.

Sollten Sie Fragen haben, weitere Informationen zu einem bestimmten Thema wünschen oder Ihre individuelle Situation diskutieren möchten, kommen Sie gerne auf uns zu.

Mit den besten Grüßen,



Oliver Kolb Marcel Brix Achim Hager
Geschäftsführer Geschäftsführer Senior Advisor

IT-Dienstleistungen

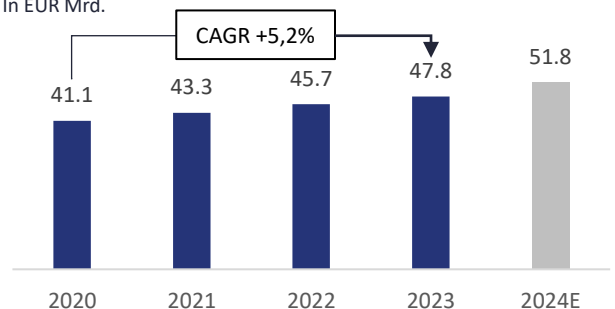
In den vergangenen Jahren (2020 – 2023) verzeichnete die IT-Dienstleistungsbranche ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 5,2%. Treiber dieses Wachstums war insbesondere die zunehmende Implementierung innovativer Technologien, die zu einer verstärkten Nachfrage nach IT-Dienstleistungen führte und IT-Dienstleister als zentrale Profiteure im aktuellen Digitalisierungstrend positionierte.

Der Umsatz der Branche in Deutschland beläuft sich im Jahr 2023 auf 47,8 Mrd. Euro. Insbesondere die höhere Nachfrage nach IT-Cybersicherheit (+13,5% in 2023) in Folge der geopolitischen Spannungen wirkte sich positiv auf den Umsatz aus. Angesichts der Komplexität solcher Projekte sind Unternehmen vermehrt auf die Expertise von IT-Dienstleistern angewiesen, die bei der Planung, Implementierung und Wartung ihrer IT-Infrastruktur unterstützen.

Der technologische Wandel und der Modernisierungsbedarf vieler Unternehmen werden voraussichtlich auch in den kommenden Jahren ein positives Wachstum in der Branche begünstigen. Es wird erwartet, dass der Branchenumsatz im Jahr 2024 um 8,3% auf 51,8 Mrd. Euro steigen wird.

Umsatz mit IT-Services in Deutschland

In EUR Mrd.



Zentrale Herausforderung für die IT-Dienstleister ist der Fachkräftemangel, der die Rekrutierung geeigneter IT-Experten erschwert. Laut Bitkom dauert es derzeit durchschnittlich rund sieben Monate, bis ein neuer IT-Spezialist eingestellt ist. Diese Entwicklung wird laut einer Langzeitstudie der Bitkom, weiter anhalten und sich sogar verschärfen. Aktuelle Schätzungen prognostizieren im Jahr 2040 einen ungedeckten Bedarf an rund 663.000 IT-Fachkräften vs. 150.000 fehlende IT-Fachkräfte im aktuellen Jahr 2024.



47,8 Mrd. Euro Umsatz in Deutschland in 2023



5,2% jährliches Wachstum (2020 – 2023)



CAGR von 5,3% (2024 -2029)



83 Tsd. kleine ITK Unternehmen in 2021



1.135 Tsd. Beschäftigte in 2022

Systemhäuser (1/2)

Das traditionelle Systemhaus konzentrierte sich hauptsächlich auf Produkte und Dienstleistungen im Bereich der IT-Hardware und -Software. In jüngster Zeit hat sich die Bedeutung einer nahtlosen Integration und Verbindung dieser beiden IT-Bereiche aufgrund neuer Kundenanforderungen zu einer eng verzahnten IT-Komplettlösung erhöht. Das Zukunftsgeschäft vieler Systemhäuser liegt in dem Angebot von managed services Dienstleistungen.

Mittlerweile haben sich IT-Systemhäuser zu hochprofessionellen IT-Dienstleistungsanbietern entwickelt. Sie bieten ihren Kunden nicht nur IT-Beschaffungsdienste, sondern auch eine Vielzahl weiterer IT-Services, darunter Beratung, Support und Betreuung.

Die steigende Nachfrage nach umfassenden IT-Lösungen erfordert die Bereitstellung sowohl finanzieller Mittel als auch qualifizierter Mitarbeiter, um dieser Nachfrage gerecht zu werden. Dies birgt das Risiko, dass kleinere IT-Unternehmen nicht unbedingt die aktuell besten Lösungen anbieten, sondern möglicherweise nur solche, die in der Vergangenheit als führend galten.

Daher ist es essenziell für das Geschäftsmodell, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln, um den aktuellen Marktanforderungen zu entsprechen. Dies bedingt jedoch signifikante Investitionen in die Weiterbildung der Mitarbeitenden sowie in neue Technologien und Dienstleistungen wie managed services und Systemintegration. Die hierfür erforderlichen Fähigkeiten sind jedoch sehr gefragt, was insbesondere kleinen Unternehmen mit begrenzten Ressourcen erschwert, sich als attraktive Arbeitgeber im Markt zu positionieren.

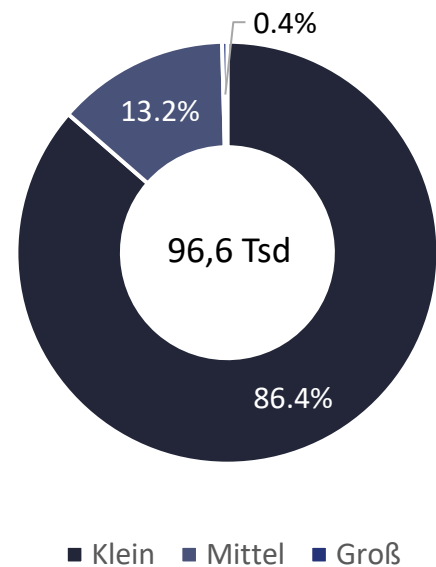
Anschließen einer Systemhausgruppe

Kleine und mittlere Systemhäuser mit begrenzter Reichweite streben häufig nach Konsolidierung, um neue Märkte zu erschließen und sich gegenüber Großunternehmen zu behaupten. Fusionen oder Kooperationen stellen für sie häufig die einzige Möglichkeit dar, den preisaggressiven Strategien großer Gruppen zu begegnen und Marktanteile zu gewinnen.

Systemhäuser (2/2)

Kleine und mittelgroße Systemhäuser müssen ihre Strategien neu ausrichten. Dies ist vor allem auf die Konsolidierung des Marktes zurückzuführen, die sich in den kommenden Jahren weiter verschärfen wird (siehe Seite 9). Die Fragmentierung stellt ein branchenweites Phänomen dar, wie sich bei einer Analyse des gesamten IT- und Telekommunikationsmarktes zeigt.

Verteilung der ITK-Unternehmen anhand der Unternehmensgröße (Stand 2021)



- Kleinunternehmen (300Tsd. – 1 Mio. EUR Umsatz)
- Mittelständische Unternehmen (1 Mio. – 50 Mio. EUR Umsatz)
- Großunternehmen (50 Mio. – 100 Mio. EUR Umsatz)

In Deutschland sind nahezu 90% aller ITK-Unternehmen oder IT-Dienstleister in einer Größenordnung angesiedelt, die zwar einen engen Kundenkontakt ermöglicht, jedoch sind auch die Strukturen eines 30- bis 50-köpfigen Systemhauses zu klein, um die erforderliche Agilität für die Anpassung an neue Kundenanforderungen zu gewährleisten. Zudem stellen die begrenzten Kapazitäten in Verbindung mit einem ausgeprägten Fachkräftemangel oft ein bedeutendes Hindernis für die langfristige strategische Entwicklung dar, insbesondere für die Umstellung des Geschäftsmodells auf managed services.

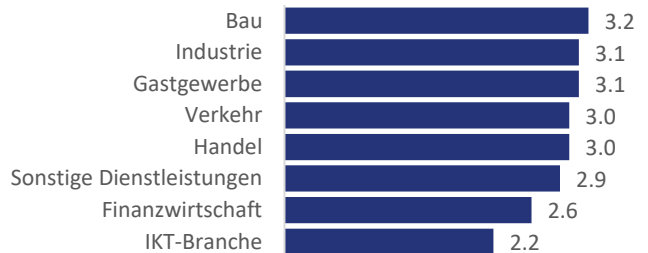
Druck zur Digitalisierung

Die großen IT-Dienstleister verzeichneten im Jahr 2022 einen Anstieg ihres Umsatzanteils durch Softwareeinführung und Systemintegration auf 15,3% (2021: 14,7%). Diese Zunahme war vorhersehbar, da sich die Umsätze in diesem Bereich seit Beginn der Pandemie stark erhöht haben, angetrieben durch den Druck zur digitalen Transformation.

Die Notwendigkeit zur Digitalisierung betrifft jedes Geschäftsmodell. Ein digitales IT-Transformationsunternehmen aus Hamburg, betont, dass bei der Digitalisierung nicht nur die Technologie im Mittelpunkt steht, sondern vielmehr das harmonische Zusammenspiel von „Mensch, Prozessen und Systemen“. Nach ihrer Auffassung ist es für jedes Unternehmen unumgänglich, sein Geschäftsmodell zu digitalisieren.

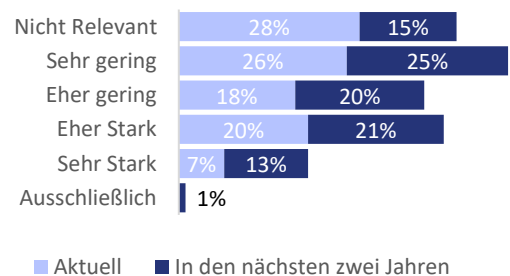
Diese Notwendigkeit wird durch eine kürzlich durchgeführte Umfrage bekräftigt, in der deutlich wurde, dass viele Unternehmer ihren eigenen Digitalisierungsstand als lediglich durchschnittlich einschätzen. Gleichzeitig zeigt sich, dass ein auf Daten basierendes Geschäftsmodell ein entscheidender Faktor für den Erfolg ist.

Umfrage zur Digitalisierung Ende 2022¹⁾



Bitkom Research (2022): Umfrage zur Selbsteinschätzung des eigenen Unternehmens auf einer Notenskala von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend)

Wie stark tragen datengetriebene Geschäftsmodelle zum Geschäftserfolg bei?



Bitkom Research (2022): Befragt wurden 604 Unternehmen ab 20 Beschäftigten. Die Umfrage ist repräsentativ für die Gesamtwirtschaft in Deutschland.

Systemhaus der Zukunft

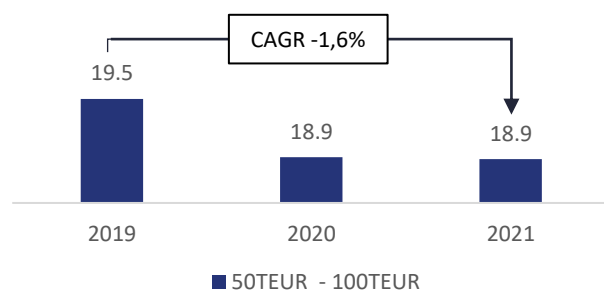
Die zuvor beschriebene Digitalisierung, die jede Branche betrifft – einige stärker als andere, zwingen die IT-Systemhäuser, das Geschäftsmodell auf die neuen Anforderungen, anzupassen.

Die Einsatzbereiche von As-a-Service-Modellen expandieren und werden zukünftig zum Standard. Das Systemhaus der Zukunft wird eine Plattform nutzen, die die Integration von managed services und Cloud-Lizenzen für Vertrieb und Einkauf ermöglicht. Anbieter, die Hardware, Softwarelizenzen, Dienstleistungen und Cloud-Lösungen in maßgeschneiderten Paketen offerieren, werden langfristig profitieren. Die Anpassung ist jedoch nicht einfach. Die Industriekunden erwarten von den Systemhäusern zunehmend eine IT-Beschaffung, wie sie sie aus klassischen Lieferketten gewohnt sind.

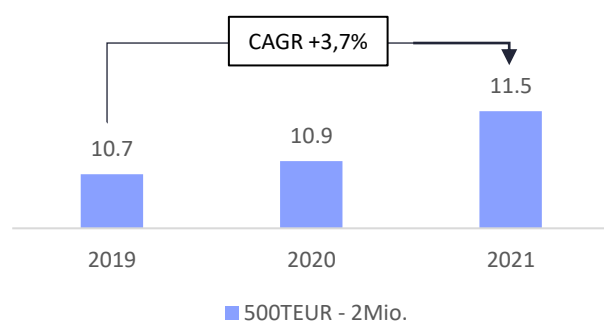
Diese Anpassungsfähigkeit gelingt eher den mittleren und größeren IT-Systemhäusern. Das klassische kleine IT-Systemhaus kann diese Entwicklung aufgrund seiner begrenzten Möglichkeiten nicht abbilden.

Aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks, der durch die Anforderungen der Kunden getrieben wird, ist die Anzahl der weniger wettbewerbsfähigen Systemhäuser zurückgegangen.

Anzahl Software- und IT-Häuser mit Umsätzen von 50TEUR – 100TEUR



Anzahl Software- und IT-Häuser mit Umsätzen von 500TEUR – 2 Mio EUR

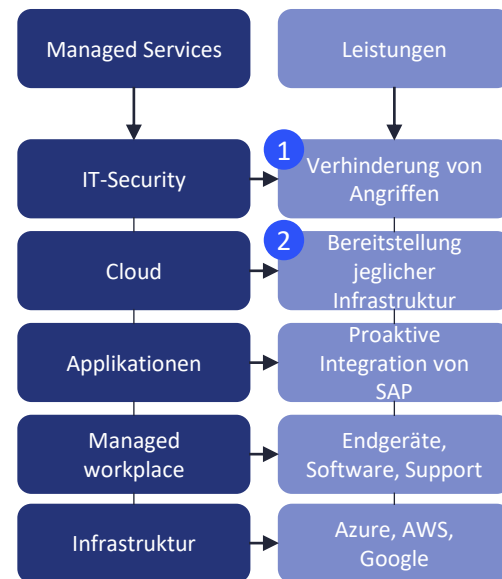


Managed IT Services

Unternehmen werden immer digitaler und abhängiger von IT-Systemen und Infrastrukturen.

IT managed services umfassen die ganzheitliche Übernahme von bestimmten Verantwortungsbereichen. Als Sparringspartner der IT-Abteilung werden Mitarbeiter entlastet, Prozesse effizienter gestaltet und Kosten für geeignetes Fachpersonal gemindert.

Wesentliche Managed IT Services



Investorengruppen wie Teccle oder Netgo haben in den vergangenen Jahren gezielt spezialisierte IT-Systemhäuser im Bereich managed services zugekauft, die in unterschiedlichen Kernbereichen eine hohe Expertise aufweisen wie z.B.

- 1 MSP und IT-Berater im Bereich Cloud-Telefonie
- 2 MSP und Experte im Bereich Netzwerk Security im Enterprise Umfeld

Somit gewährleistet die Gruppe die vollumfängliche Abdeckung wesentlicher Leistungsbereiche im Zuge der Komplementierung des Leistungsangebots.

Durch den Einkauf spezialisierter managed service Experten, profitieren sowohl beide Parteien als auch die Kunden, aufgrund einer hochwertigeren Dienstleistung und einem IT-Dienstleister, der mit dem Kunden mitwachsen kann. Durch die Transformation der Leistungen zu „as-a-service“, können die Leistungen individuell gebucht und bei Bedarf schnell erweitert werden.

M&A Aktivitäten

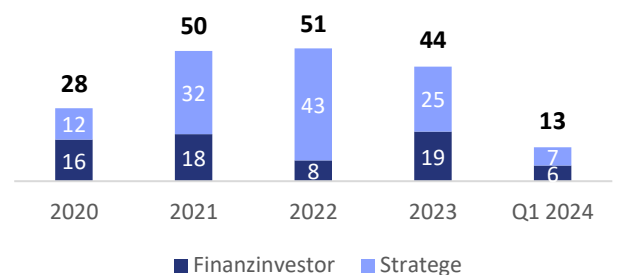
Transaktionen

Trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen durch die Pandemie, den Ukraine-Krieg und eine hohe Inflation konnte ein kontinuierlicher Anstieg der M&A-Aktivitäten in der IT-Dienstleistungsbranche verzeichnet werden. Dies lässt sich sowohl auf die fortlaufende Konsolidierung als auch auf das Interesse der Käufer an sektorspezifischen Lösungen mit wiederkehrenden Umsätzen zurückführen.

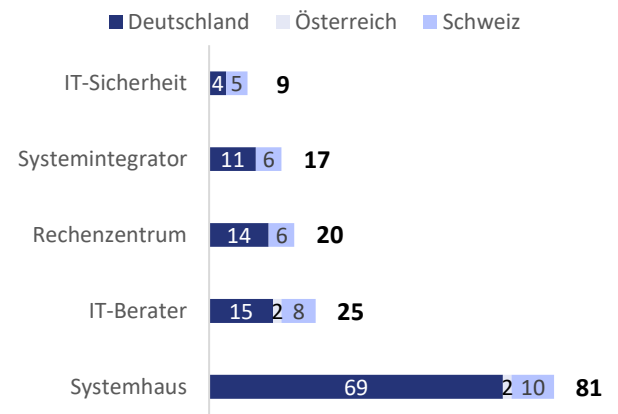
Transaktionsentwicklung der letzten Jahre

Die Aktivität der Investoren bestätigt einerseits die fortschreitende Konsolidierung in der Branche, die hauptsächlich durch eine Zunahme von Transaktionen seit 2021 gekennzeichnet ist. Im Zuge des von der Pandemie vorangetriebenen Trends zur Digitalisierung und der wachsenden Bedeutung von Cloud- und IT-Infrastrukturen wurden insbesondere Systemhäuser mit Kompetenzen im Bereich managed services übernommen, obwohl die Bewertungen stark angestiegen sind.

Transaktionen nach Investorentyp 2020 – Q1 2024



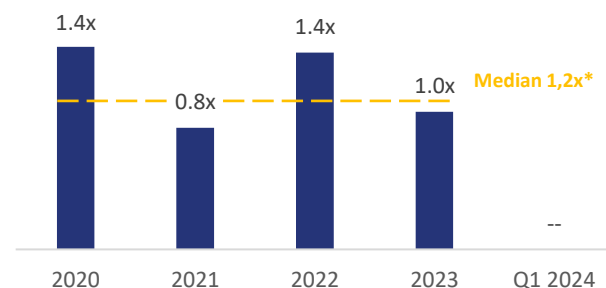
Transaktionen nach Kategorie DACH¹⁾



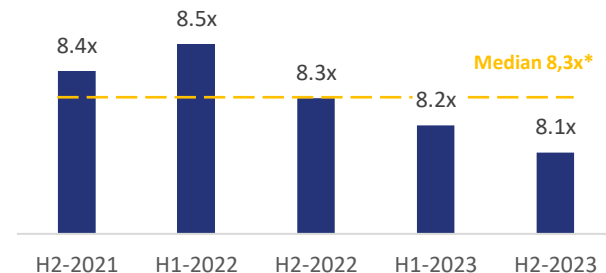
M&A Aktivitäten

Ein Großteil der IT-Services Transaktionen in der DACH-Region weisen einen EBITDA Multiple von 7,0x-8,0x und einen Umsatz Multiple von 1,2x-1,3x auf.

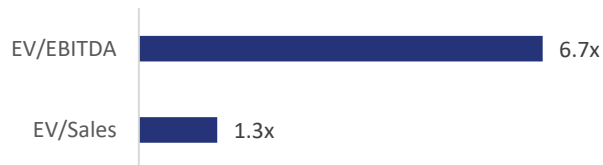
Historische IT-Services/Systemhäuser Transaktionen Multiples DACH (EV/Sales)¹⁾



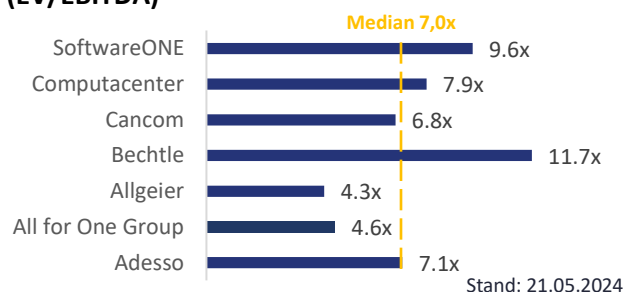
Historische IT-Dienstleister Transaktionen Multiples DACH (EV/EBITDA)



M&A Transaktionen Multiples 2020 – 2024 DACH (EV/Sales) und (EV/EBITDA)



Bewertung gelisteter IT-Dienstleister (EV/EBITDA)²⁾



1) Unternehmenswert/Umsatz - Analyse veröffentlichter Transaktionen für den Zeitraum 2020 – 05.2024 im Sektor IT-Dienstleistungen. 34 Transaktionen, die auf keine der aufgeführten Kategorien entfallen, wurden nicht aufgeführt.

2) Unternehmenswert/Forward EBITDA - Das Forward EBITDA bezieht sich auf das zu erwartende EBITDA zum Ende des Geschäftsjahres 2024

* Aufgrund der eingeschränkten Liquidität bei kleinen bis mittelständischen Unternehmenstransaktionen, muss ein Verkäufer mit einem Bewertungsabschlag von bis zu 20% rechnen.

Finanzinvestoren

Konsolidierung 2020 - 2024

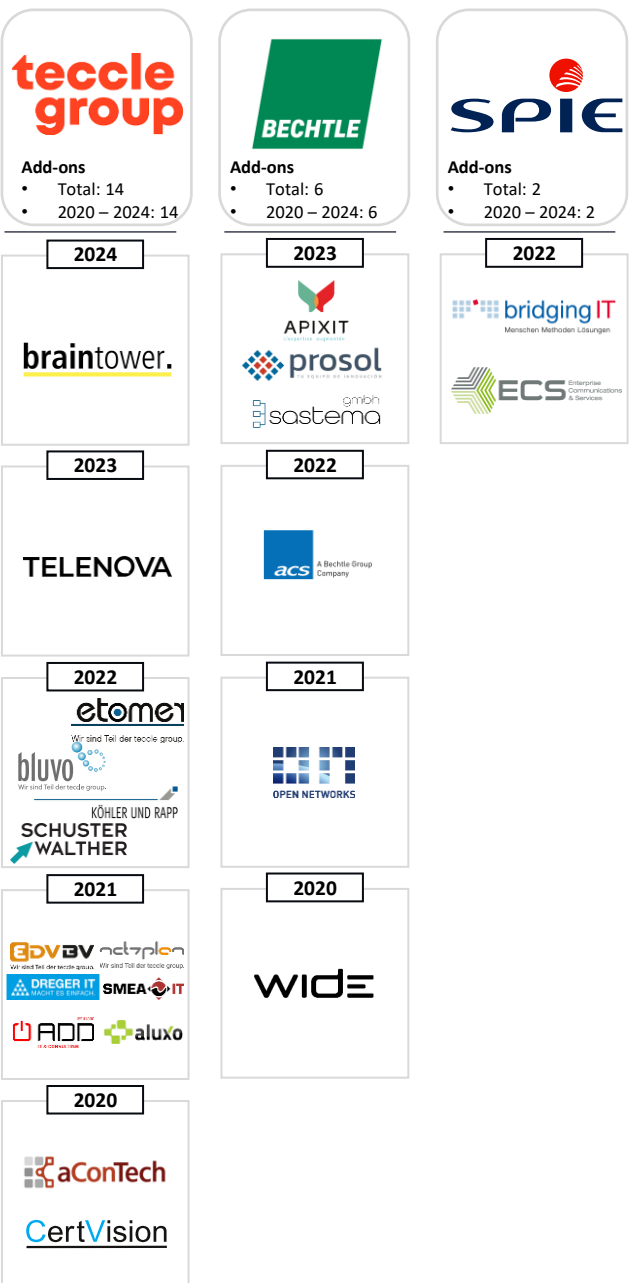
In der aktuellen Marktsituation verzeichnen einige Finanzinvestoren finanzierte IT-Dienstleistungshäuser eine erhebliche Zunahme ihrer M&A-Aktivitäten. Diese Unternehmen setzen beträchtliche finanzielle Mittel in die Umsetzung ihrer Buy-and-Build-Strategie, um ihr Wachstum weiter zu beschleunigen. Abgesehen von dem frischen Kapital, unterstützen die Finanzinvestoren u.a. bei der Optimierung der Arbeitsprozesse, Ausbau der Dienstleistungen und Hebung von Synergien innerhalb der Gruppe.

<p>Finanzinvestor: WATERLAND</p> <p>Gruppe: netgo group</p> <p>Add-ons</p> <ul style="list-style-type: none"> Total: 12 2020 – 2024: 9 	<p>Finanzinvestor: Triton</p> <p>Gruppe: SITS</p> <p>Add-ons</p> <ul style="list-style-type: none"> Total: 17 2020 – 2024: 8 	<p>Finanzinvestor: Bregal Unternehmerkapital</p> <p>Gruppe: netrics</p> <p>Add-ons</p> <ul style="list-style-type: none"> Total: 4 2020 – 2024: 3
<p>2024</p> <p>MSYSTEMS IT-SOLUTIONS</p>	<p>2022</p> <p>SecureDevice</p>	<p>2022</p> <p>PAGE UP IT-SERVICES MIT IMPACT</p>
<p>2023</p> <p>IT GRATION</p> <p>GLÖCKLER & LAUER</p> <p>nitsche GRUPPE</p>	<p>2021</p> <p>ADDAG.de IT Lösungen die begeistern!</p> <p>TRAXION PART OF SWISS IT SECURITY GROUP</p> <p>AVTEST The Independent IT-Security Institute München, Germany</p>	<p>2021</p> <p>BlueStone</p>
<p>2022</p> <p>ckn</p>	<p>2020</p> <p>ap=EC applied security PART OF SWISS IT SECURITY GROUP</p> <p>keyon</p> <p>ESC PART OF SWISS IT SECURITY GROUP</p> <p>(dunkel)</p>	<p>2020</p> <p>data:hub Data Center Biol AG · DataHub Networks AG</p>
<p>2021</p> <p>eye CEMA IT Systemhaus AG</p> <p>arxes.tolina</p>		
<p>2020</p> <p>csm MenSystemhaus</p> <p>workbees part of netgo group</p>		

Strategische Investoren

Konsolidierung 2020 - 2024

Ähnlich den Finanzinvestoren, setzen auch strategische Investoren auf eine Buy-and-Build-Strategie. Sowohl etablierte Großunternehmen als auch neu formierte Systemhausgruppen¹⁾ streben in diesem zersplitterten Markt danach, ihr Leistungsangebot im Bereich managed services für zukünftiges Geschäft zu erweitern. Im Gegensatz zu Finanzinvestoren bieten strategische Investoren kein kurzfristiges Engagement, sondern schaffen ein langfristiges Zuhause innerhalb der Unternehmensgruppe.



Datum	Ziel- unternehmen	Target Land	Beschreibung	Käufer	Käufer Land	Typ
Mai. 2024	 CDS <small>-we make IT easy</small>		Managed Cloud Services für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer			Private Equity Beteiligung
Apr. 2024	 IQ SOLUTIONS <small>Part of the COHEMI GROUP</small>		Software-Dienstleister mit Spezialisierung auf Software Asset- und Lizenzmanagement	 COHEMI <small>Consulting with Heart and Mind</small>		Private Equity Beteiligung
Apr. 2024	 cönpal		IT-Sicherheitslösungen für den Schutz vertraulicher Daten	 utimaco		Strategie
Mar. 2024	 THINKPORT		Cloud-Beratungsunternehmen	 VENITUS		Strategie
Mar. 2024	 mindcurv		Anbieter von IT-Beratung und Software-Dienstleistungen	 accenture		Strategie
Feb. 2024	 POWERDATA		Entwicklung und Einführung von Softwarelösungen und IT-Beratung	 CONUTI		Strategie
Feb. 2024	 bolde//it <small>SYSTEMHAUS Das Schicksal ist in eurer Hand</small>		Managed Services für KMU-Kunden mit Schwerpunkt auf IT-Outsourcing			Private Equity Beteiligung
Feb. 2024	 avenga		Anbieter von Dienstleistungen für digitale Transformation in Technologie und Beratung			Private Equity
Feb. 2024	x-ion GmbH 		Spezialist für Cloud- und Netzwerkinfrastruktur	 HAUCK AUFHAUSER LAMPE		Private Equity
Jan. 2024	 FUJITSU		Anbieter von Cloud-Lösungen und IT-Outsourcing-Anbieter	 AEQUITA		Private Equity
Jan. 2024	 braintower.		Anbieter von Sicherheits- und Netzwerklösungen	 teccle group		Private Equity Beteiligung
Jan. 2024	 ITTOTAL <small>DIE SYSTEMDENKER</small>		Anbieter von Software Dienstleistungen	 DATAGROUP		Strategie
Dez. 2023	 VERTIV		Entwickler und Vertrieber von Systemkomponenten für die Elektronik	 INFLECTION <small>THE BUYOUT ARCHITECTS</small>		Private Equity

Datum	Ziel-unternehmen	Target Land	Beschreibung	Käufer	Käufer Land	Typ
Dez. 2023			Anbieter von Datenhosting- und Outsourcing-Dienstleistungen	 Bregal Unternehmerkapital		Private Equity
Dez. 2023			Anbieter von IT-Sicherheit, Cloud-Diensten, Managed Services und IT-Lösungen			Private Equity
Nov. 2023			Anbieter von CTI-Lösungen für Salesforce			Venture Capital finanziert
Okt. 2023			Anbieter von IT-Diensten, Rechenzentrum, Cloud und digitalen Plattformlösungen			Private Equity Beteiligung
Sept. 2023			Anbieter von Rechenzentren			Strategie
Aug. 2023			Anbieter von Dienstleistungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie			Strategie
Aug. 2023			Managed Service Sparte der MCON Gruppe			Private Equity Beteiligung
Aug. 2023			Anbieter von Cloud-Lösungen, Netzwerk- und Glasfasertechnologie.	3U  HOLDING		Strategie
Jul. 2023			IT-Dienstleister für Client-Server Infrastruktur und Managed Services			Private Equity
Jun. 2023			Anbieter von IT- und Kommunikationssystemen			Private Equity
Jul. 2023			Systemintegrator für Enterprise Content Management			Private Equity Beteiligung
Mai. 2023			IT-Dienstleister mit Fokus auf Cloud und DATEV hosting			Private Equity Beteiligung
Mai. 2023			IT-Dienstleister mit Fokus auf Cloud und DATEV hosting			Private Equity Beteiligung



Über uns

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an



Oliver Kolb

Geschäftsführer

☎ +49 151 11217107

✉ okolb@blok-management.de



Marcel Brix

Geschäftsführer

☎ +49 174 3418178

✉ mbrix@blok-management.de



Achim Hager

Senior Advisor

☎ +49 (0) 163 8014085

✉ ahager@blok-management.de

Über BLOK Management GmbH

Als inhabergeführte M&A-Beratung für mittelständische Familienunternehmen, multinationale Konzerne, und Private Equity bietet die BLOK Management GmbH für Sie individuelle Unterstützung bei Unternehmenskauf und -verkauf, der Umsetzung von Buy and Build-Strategien, Fusionen, Venture Capital und Kapitalerhöhungen.

Einer unserer Schwerpunkte liegt in der Beratung von Unternehmen im Bereich:

- IT- Dienstleistungen
- IT- Systemhäuser

Weitere Informationen können Sie gerne unserer [Website](#) oder [LinkedIn](#) entnehmen.

<https://www.blok-management.de>

Disclaimer

Für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit des Inhalts übernimmt BLOK Management keine Garantie. Dieser Bericht soll keine Anlageberatung bieten oder zu irgendeiner Form von Investitionen anregen.

Entscheidungen könnten im Lichte der hier vorgestellten Ideen getroffen werden. BLOK Management ist nicht für Verluste verantwortlich, die jemandem entstehen, der sich auf diese Veröffentlichung verlässt.