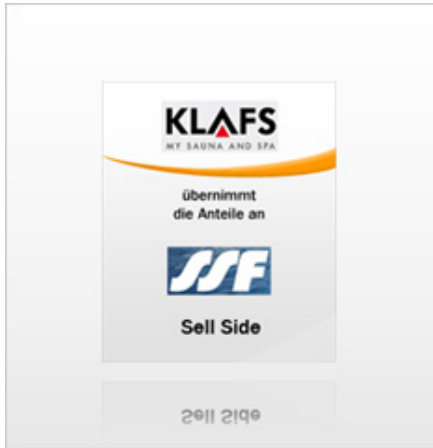


Dialog XXI | September 2010

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner



01.09.2010 | Transfer Partners begleitete SSF bei der Übernahme durch Sauna- und Spa Weltmarktführer Klafs

Wir haben den Geschäftsführenden Gesellschafter der SSF Schwimmbadtechnik GmbH im Rahmen der unternehmerischen Nachfolgeplanung beim Verkauf des Unternehmens umfassend beraten.

Unser Mandat bestand in der Investorenauswahl sowie der Vorbereitung und Begleitung der Transaktion.

Die Klafs GmbH & Co. KG, Weltmarktführer im Sauna- und Spa-Bereich mit Sitz in Schwäbisch Hall, wird gemeinsam mit dem Geschäftsführenden Gesellschafter das Unternehmen weiterentwickeln.

20.09.2010 | Kerntrends in der IT-Services-Branche



Erstens ist das Thema Internationalisierung wesentlich umfassender – und

Konsolidierung in der IT Services Branche – „IT wird Alltagsgeschäft“

Die IT-Dienstleistungsbranche befindet sich im Umbruch – von einer reinen Wachstumsbranche hin zu einem Sektor, der zunehmend global arbeitet und nach industriellen Maßstäben organisiert ist. Denn Rolle und Stellenwert der IT haben sich seit der Jahrtausendwende, laut einer Studie von Berlecon Research, deutlich gewandelt:

- IT wird global, insbesondere im Großkundengeschäft
- IT wird zunehmend zur Commodity
- IT hält Einzug auf allen Ebenen der Unternehmensprozesse

Den Reifeprozess, den die IT-Services Industrie derzeit durchläuft, haben andere Branchen (Auto- und Maschinenbau, Chemie & Pharma, Finanzindustrie) schon vollständig oder teilweise vollzogen. Das Ergebnis dieses Prozesses ist u.a. eine erhöhte Preissensitivität der Unternehmen und sinkende IT-Budgets, die sich in einer Verschärfung des Wettbewerbs niederschlagen und zu einer anhaltenden Konsolidierung des Marktes führen werden. Insbesondere die richtige Positionierungsstrategie ist von großer Bedeutung, hier reicht der Ansatz vieler Akteure, sich durch einen Mix aus Branchen- und Themenfokus, gepaart mit Qualität und Innovationsbereitschaft, vom Wettbewerb zu differenzieren alleine nicht mehr aus.

Die Global Player als Treiber der Konsolidierung im internationalen Wettbewerb

Auf globaler Ebene treten die großen US-amerikanischen IT-Anbieter als Konsolidierer auf, mit der klaren Zielsetzung sich als Komplettanbieter gegenüber ihren Kunden zu positionieren, um diesen alles aus einer Hand anbieten zu können, d.h. Hardware, Software und Services. Diese Strategie verfolgen u.a. folgende Global Player:

- Hardware-Hersteller Dell durch die Übernahme des IT-Services Anbieters Perot Systems in 2009
- Software-Anbieter Oracle durch die Übernahme des Hardware-Herstellers Sun Microsystems in 2009
- IBM und HP als Komplettanbieter durch diverse Übernahme im Bereich Software und Services (IBM übernahm u.a. ILOG in 2008 sowie Cognos in 2007 und HP übernahm u.a. ArcSight in 2010 sowie EDS in 2008)

In der Zukunft wird insbesondere damit gerechnet, dass die großen indischen IT-Offshorer (Infosys, Wipro, HCL) als Konsolidierer im IT-Services-Markt auftreten werden. Doch bislang sind hierzu, insbesondere im deutschen Markt, wenig M&A-Aktivitäten zu beobachten, sicherlich zum einen aufgrund der unterschiedlichen Kaufpreisvorstellungen zwischen Verkäufer und Käufer sowie zum anderen aufgrund kultureller Aspekte.

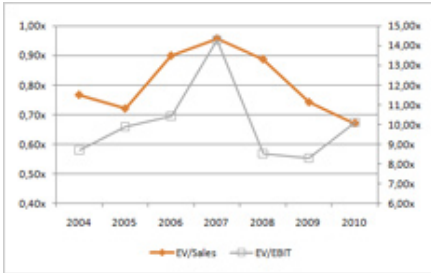
Die Positionierung der IT-Services Anbieter im deutschen Markt

Die unterschiedlichen Anbieter im deutschen IT-Services-Markt unterscheiden sich signifikant im Hinblick auf ihr Service-Portfolio, die geographische Reichweite

schließt auch den Trend zur globalen Erschließung ausländischer Märkte (Global Supply) und zur globalen Unterstützung der Kunden (Global Support) ein.

Zweitens ist der Reifeprozess auch mit einer Industrialisierung von IT-Dienstleistungen, mit einer stärkeren Fragmentierung und Hierarchisierung der Wertschöpfung sowie mit einer Justierung von Vertriebsstrategien verbunden.

(Quelle: Berlecon Report/IT Services Made in Germany 2008)



Transfer Partner ist Mitglied des weltweiten M&A-Netzwerkes Globalscope

sowie ihre Wettbewerbsposition und lassen sich grob in folgende Cluster einteilen:

Global Player: Umfassendes Service-Portfolio, typischerweise min. € 10 Mrd. Umsatz, starke Marke, reifes Unternehmen, oftmals US-Ursprung, große Infrastruktur und Vermögensbasis. Beispiele: Accenture, CSC, Dell/Perot, HP, IBM

Major Regionals: Breites Serviceportfolio, Fokus auf Region oder Land, Umsatz zwischen € 1-10 Mrd. Beispiele: Atos Origin, Capgemini, Logica, NTT Data, SIS, T-Systems

Indische Offshorer: Ursprünglich stark aus der Softwareentwicklung kommend, inzwischen breiteres Services-Portfolio, typischerweise zwischen € 0,5 Mrd. und € 7,5 Mrd. Umsatz. Beispiele: Infosys, Tata, Wipro

Captives: Konzern-IT-Tochter, die zum größten Teil IT-Dienstleistungen innerhalb ihres Konzerns anbieten, typischerweise Umsatz zwischen € 50 Mio. und € 1 Mrd., davon mehr als 60% innerhalb des Konzerns, typischerweise regional fokussiert. Beispiele: BASF IT Services, Fiducia, GAD, RWE

Große Spezialisten: Umsatz von mehr als € 2 Mrd., spezifische Services, die um eine wesentliche Dienstleistung bzw. Produkt herum gebaut sind. Beispiele: ADP, Capita, First Data

Second-Tier: Regionale Anbieter mit Umsätzen von bis zu € 500 Mio., fokussierte Services bzw. Branchen. Beispiele: ESG, GFT, msg Systems, PSI

Nischenanbieter: Regionale Anbieter mit Umsätzen von bis zu € 100 Mio. und ausgewähltem, funktionalem Wissen, kombiniert mit ausgewähltem Branchenwissen. Beispiele: adesso, All for One, J&M

Die Global Player führen den Wettbewerb klar an und nehmen stabile Marktpositionen ein. Die Grenze zwischen Global Playern und Major Regionals ist durchlässig, es bleibt jedoch abzuwarten, ob die Major Regionals es schaffen, zu den Global Playern aufzuschließen. Es wird erwartet, dass sich die indischen Offshorer in Richtung der Major Regionals und Global Player bewegen werden. Jedoch sind insbesondere kulturelle und sprachliche Barrieren bislang Gründe für nicht erfolgte Transaktionen.

Zudem ist Deutschland ein Hochlohnland mit restriktivem Arbeitsrecht, was insbesondere die Konsolidierung unter den Captives verhindert hat. Mittelfristig sind jedoch weitere Übernahmen von Captives durch Global Player und Major Regionals zu erwarten. Im Vergleich zu vielen Captives besitzen nur wenige Second Tier und Nischenanbieter dezidiertes Branchenwissen, so dass insbesondere die Anbieter, die dieses Spezialisten-Wissen vorweisen können, zu attraktiven Übernahmekandidaten werden.

Möchten Sie diesen Newsletter bestellen? Dann klicken Sie auf folgenden Link: [Anmelden](#)

Transfer Partners Unternehmensgruppe,
Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf
fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915