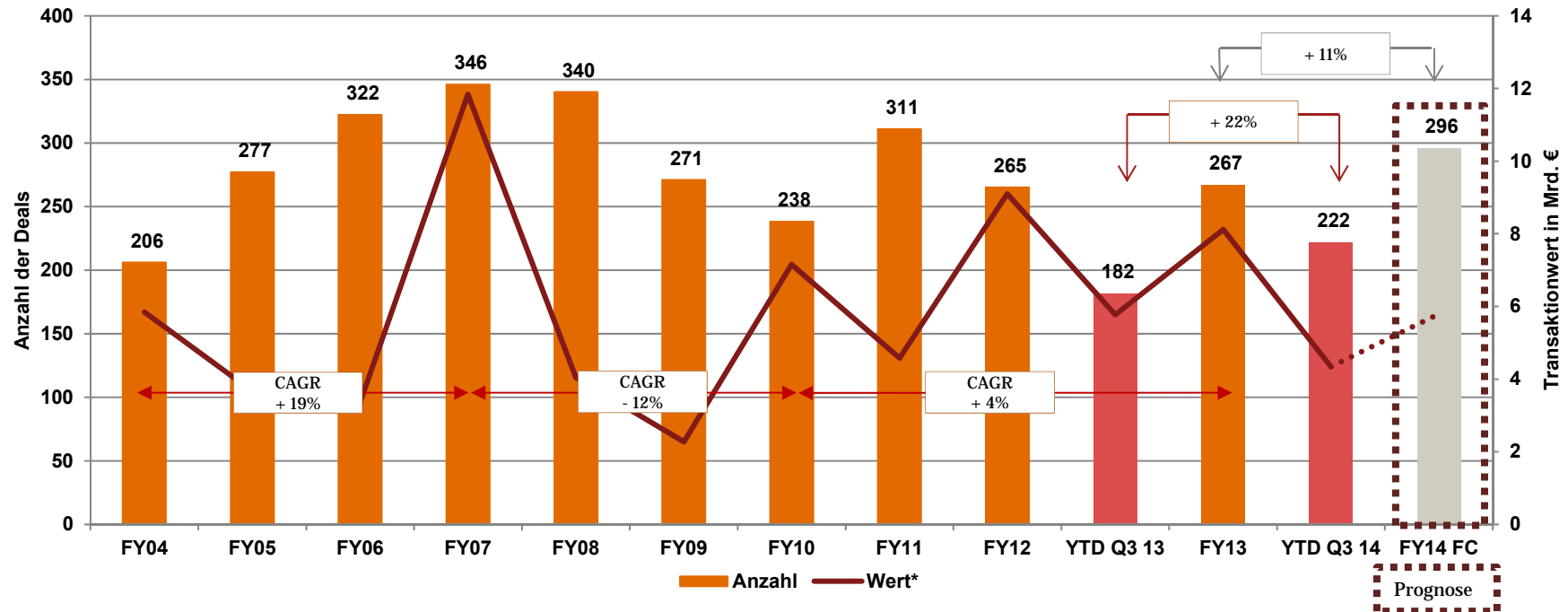


www.pwc.de

Hightech-Report Deutschland

M&A-Aktivitäten in der Hightech-Branche 2004 bis 2014

Transaktionen in der deutschen Hightech-Branche seit 2004 Gesamtüberblick



Die M&A-Aktivitäten in der deutschen Hightech-Branche sind zwischen 2004 und dem Beginn der Finanzkrise 2007 kontinuierlich um 68 Prozent von 206 auf 346 Deals pro Jahr gestiegen, um dann wieder auf 238 Deals im Jahr 2010 zu sinken und 2011 wieder deutlich zu steigen. Dieser lag jedoch mit 311 Deals unter dem Allzeit-Hoch von 2007. 2012 und 2013 hat sich die Zahl der Deals auf etwas niedrigerem Niveau stabilisiert – jedoch mit steigender Tendenz: Beim Vergleich der Zahlen der ersten drei Quartale des Jahres 2013 mit dem gleichen Zeitraum 2014 ist die Zahl der Deals von 182 auf 222 gestiegen, was einem Wachstum von 22 Prozent entspricht.

*Deals mit bekanntem Transaktionsvolumen

Transaktionen in der deutschen Hightech-Branche Gesamtwert und Zahl der Transaktionen seit 2011

	2011					2012					2013					2014				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Anzahl der Deals	82	86	78	65	311	65	63	62	75	265	55	55	72	85	267	77	76	69	74	296
Gesamtwert der Transaktionen (Mrd. €)*	0,4	0,9	0,1	3,2	4,6	0,4	5,6	0,5	2,6	9,1	0,0	4,5	1,2	2,4	8,1	0,2	0,7	3,4	1,4	5,8

Prognose

Der Transaktionswert vieler Deals wird häufig nicht veröffentlicht, so dass es zu deutlichen Diskrepanzen zwischen dem Gesamtwert und Zahl der Deals kommt. Abgesehen von einigen wenigen „Mega-Deals“ mit einem Transaktionswert von über einer Milliarde Euro ist die Hightech-Branche geprägt von Deals mit deutlich geringeren Dealvolumina. Das hängt nicht zuletzt auch damit zusammen, dass es sich bei den Zielunternehmen häufig um innovative, kleine und zugleich wachstumsstarke Unternehmen handelt.

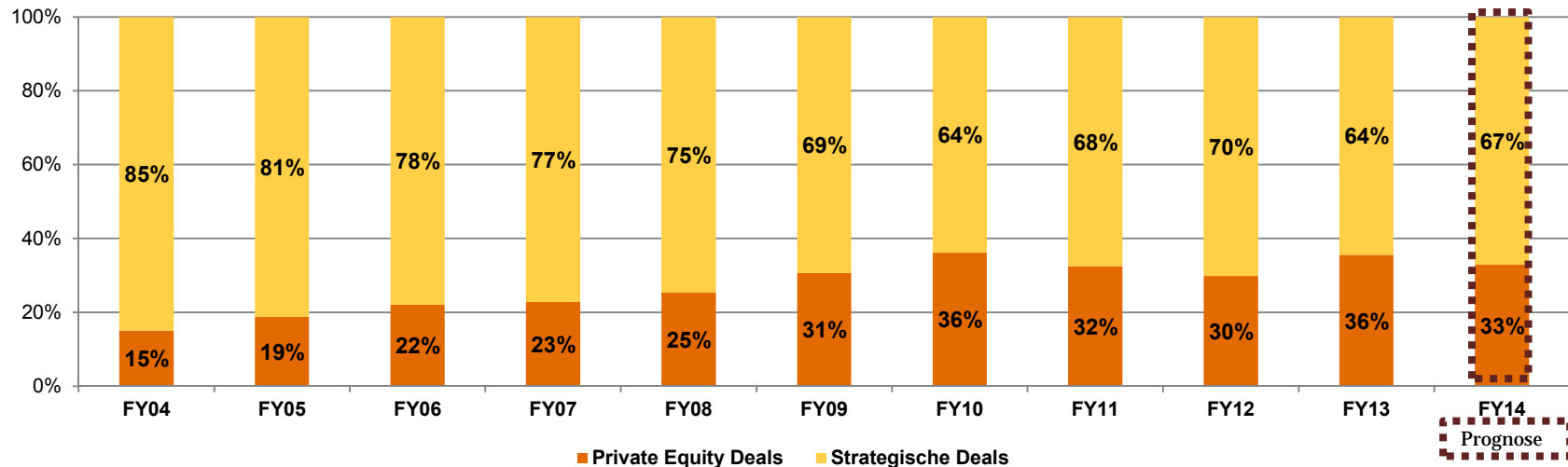
Prognose für das Gesamtjahr 2014:

Es ist davon auszugehen, dass die M&A-Aktivitäten in der Hightech-Branche 2014 gegenüber dem Vorjahr steigen werden, da über 74 Transaktionen bis dato noch nicht abgeschlossen sind. Wenn sich der Trend der ersten drei Quartale im letzten Quartal fortsetzt, ist ein Anstieg von 11 Prozent in 2014 gegenüber 2013 zu erwarten. Da tendenziell die M&A-Aktivitäten im letzten Quartal eines Jahres überproportional steigen, dürften die Vorjahreszahlen übertroffen werden. Ein Grund dafür ist u.a. der zunehmende Einfluss der Digitalisierung auf die deutsche Wirtschaft. Die deutschen Unternehmen bauen ihr digitales Geschäft aus, was nicht immer nur durch organisches Wachstum erfolgen kann. Der Zukauf von technischem Know-how durch Fusionen und Übernahmen steht daher an der Tagesordnung.

*Deals mit bekanntem Transaktionsvolumen

Verteilung der Deals nach Art des Investors: strategische Investoren vs. Private Equity-(PE-)Gesellschaften

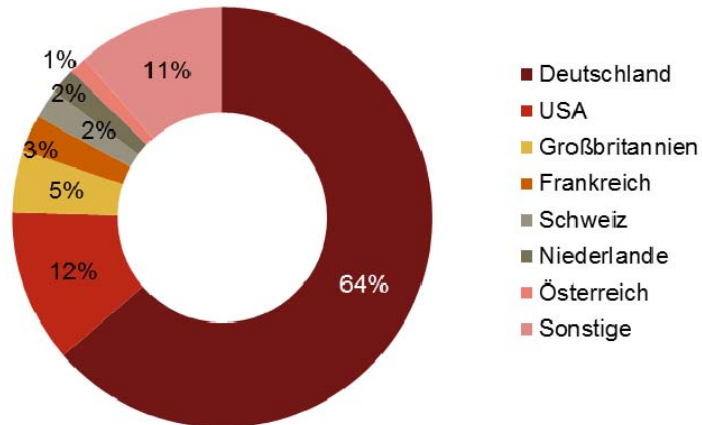
Strategische Deals vs. Private Equity Deals



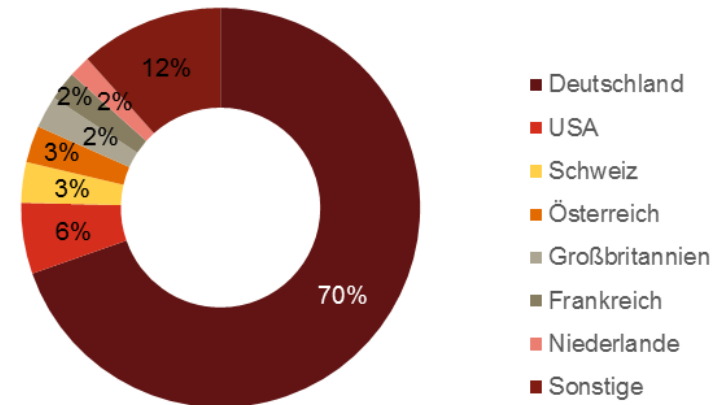
Werden sämtliche Deals innerhalb der Hightech-Branche betrachtet, ist klar zu erkennen, dass der Anteil der Deals, an denen strategische Investoren involviert waren, deutlich höher war als der Anteil der Deals mit Beteiligung von Private Equity-Gesellschaften. Seit 2004 ist das Engagement der Finanzinvestoren in der Hightech-Branche jedoch im Vergleich zu den strategischen Investoren stark gestiegen. Waren die Finanzinvestoren 2004 an nur 15 Prozent aller Hightech-Deals beteiligt, so liegt der Anteil seit 2009 bei über 30 Prozent und damit mehr als doppelt so hoch wie 2004.

Hightech-Deals nach Herkunft der Investoren und Zielunternehmen

Herkunft der Investoren deutscher Targets - FY04 - YTD14



Herkunft der Targets deutscher Investoren - FY04 - YTD14

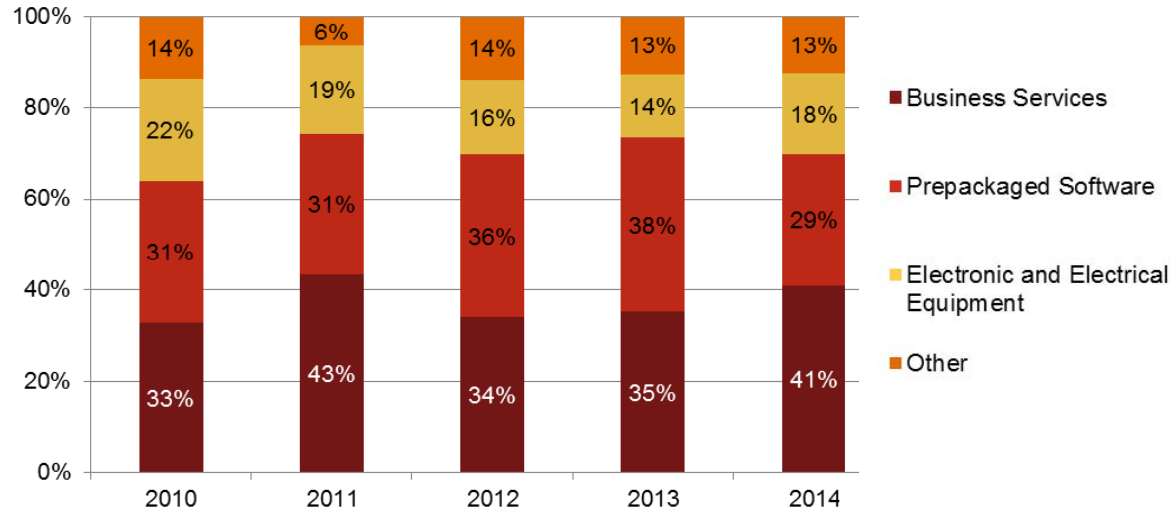


Eine Analyse der Herkunft der Investoren, die in deutsche Hightech-Unternehmen investieren, macht deutlich, dass zwei Drittel der Käufer aus Deutschland stammen. Ausländische Investoren haben somit einen deutlichen geringeren Anteil an den M&A-Aktivitäten. 12 Prozent aller Deals mit deutschem Zielunternehmen wurden von Investoren aus den USA durchgeführt, gefolgt von Investoren aus Großbritannien (fünf Prozent) und Frankreich (drei Prozent).

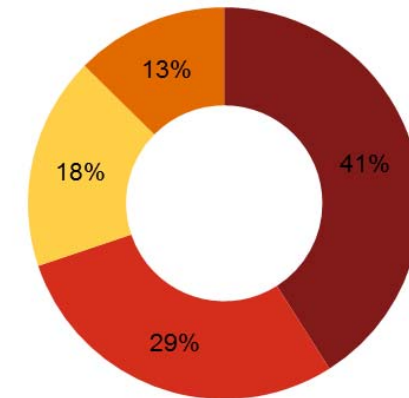
Betrachtet man die M&A-Aktivitäten der deutschen Investoren in der internationalen Hightech-Branche, so bevorzugen 70 Prozent der Investoren Zielunternehmen in Deutschland. Die Zahl steigt sogar auf 76 Prozent, wenn man die gesamte „D-A-CH-Region“ unter Einbezug von Österreich und der Schweiz berücksichtigt. Somit zieht es nur weniger als ein Viertel der Investoren ins nicht-deutschsprachige Ausland. Sechs Prozent der deutschen Investoren waren in den USA auf Einkaufstour, gefolgt von Großbritannien und Frankreich (jeweils zwei Prozent).

Sub-Sektoren der Hightech-Branche

Sub-Sektoren aller High Tech-Deals - FY04 - YTD14



Sub-Sektoren aller High Tech-Deals - YTD14



Innerhalb der Hightech-Branche verzeichnet der Sub-Sektor "Business Services", d.h. IT-Dienstleistungen, die außerhalb der IT im Business sichtbar sind, den höchsten Anteil aller M&A-Aktivitäten. Seit 2012 steht dieser Sektor im Fokus der Investoren. An zweiter Stelle stehen Zielunternehmen im Bereich "Prepackaged Software, d.h. Unternehmen, die Software, Apps usw. herstellen. Produzenten von Elektrogeräten belegen hierbei den dritten Platz.

Diese drei Sub-Sektoren stehen im Mittelpunkt des Interesses sowohl der strategischen Investoren als auch der Private Equity-Gesellschaften. Weitere Diagramme sind dem Anhang 2 zu entnehmen.

Top-10 Deals mit strategischen Investoren 2013 & 2014*

Die 10 größten Deals nach Deal-Volumen in der Hightech-Branche

Monat der Ankündigung	Monat des Abschlusses	Name des Targets	Name des Käufers	Nationalität	Art des Investors	Deal-volumen in Mio. €	Industrie-Sektor des Targets
Juni 2013	August 13	Hybris AG	SAP AG	Deutschland	Strateg. Investor	1.034	Prepackaged Software
August 13	Oktober 13	COMPUTERLINKS AG	Arrow Electronics Inc	USA	Strateg. Investor	230	Wholesale Trade-Durable Goods
April 14	April 14	Sociomantic Labs GmbH	Tesco Plc	USA	Strateg. Investor	128	Advertising Services
August 13	September 13	Perceptive Software Deutschland GmbH	Lexmark International, Inc.	USA	Strateg. Investor	54	Prepackaged Software
Dezember 13	Dezember 13	Retailo AG	Blackhawk Network Holdings, Inc.	USA	Strateg. Investor	50	Miscellaneous Retail Trade
November 13	Januar 2014	Tandberg Data GmbH	Overland Storage Inc.	USA	Strateg. Investor	31	Business Services
Juni 14	pending	BRAIN FORCE Software GmbH	Cegeka Groep NV	Belgien	Strateg. Investor	24	Prepackaged Software
Februar 14	Februar 14	UFIS Airport Solutions AS	Amadeus IT Group SA	Spanien	Strateg. Investor	20	Business Services
April 14	pending	Yeong Chin Mach Inds Co Ltd	SMS Holding GmbH	Deutschland	Strateg. Investor	18	Electronic and Electrical Equipment
Februar 14	Februar 14	Entelios AG	EnerNOC, Inc.	USA	Strateg. Investor	16	Educational Services

*Deals mit bekanntem Transaktionsvolumen

Oktober 2014

Top-10 Deals mit Finanzinvestoren 2013 & 2014*

Die 10 größten Deals nach Deal-Volumen in der Hightech-Branche

Monat der Ankündigung	Monat des Abschlusses	Name des Targets	Name des Käufers	Nationalität	Art des Investors	Deal-volumen in Mio. €	Industrie-Sektor
April 13	pending	Ista International GmbH	Investor Group	Großbritannien	Finanzinvestor	3.100	Measuring, Medical, Photo Equipment
November 13	Januar 14	Scout24 Holding GmbH	Hellman & Friedman LLC	USA	Finanzinvestor	1.500	Business Services
April 13	Oktober 13	Novaled AG	Investor Group	Südkorea	Finanzinvestor	210	Electronic and Electrical Equipment
Mai 14	pending	Walla Communications Ltd-Yad2	Axel Springer Digital Classifieds GmbH	Deutschland	Finanzinvestor	164	Business Services
August 13	pending	proAlpha Software AG	Bregal Capital LLP	Großbritannien	Finanzinvestor	160	Prepackaged Software
August 13	pending	Arsys Internet SL	1&1 Internet AG	Deutschland	Finanzinvestor	140	Business Services
Juli 14	August 14	DeltaTech Controls GmbH	Sensata Technologies Holding NV	Niederlande	Finanzinvestor	139	Electronic and Electrical Equipment
Dezember 13	Dezember 13	Sofort AG	Klarna AB	Schweden	Finanzinvestor	109	Business Services
April 13	April 13	MEN Mikro Elektronik GmbH	Equita Management GmbH	Deutschland	Finanzinvestor	52	Electronic and Electrical Equipment
März 14	März 14	Hoccer Betriebs GmbH	Media Ventures GmbH	Deutschland	Finanzinvestor	50	Prepackaged Software

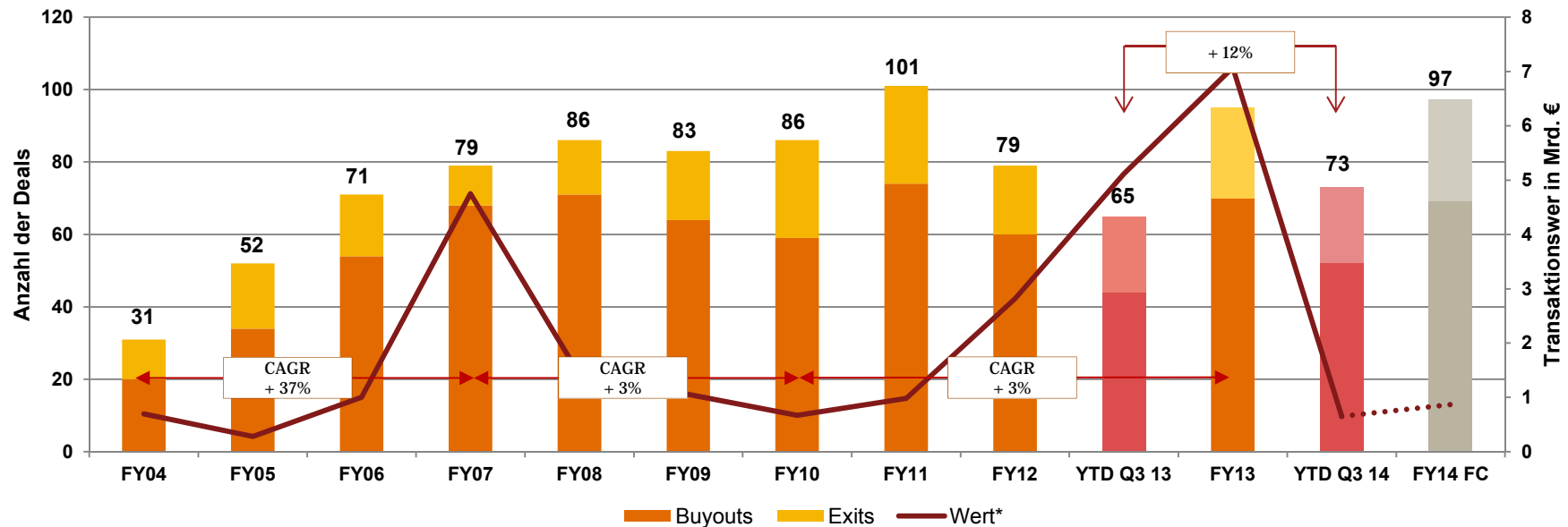
*Deals mit bekanntem Transaktionsvolumen

Top-Deals ohne Transaktionsvolumen 2013 & 2014

Monat der Ankündigung	Monat des Abschlusses	Name des Targets	Kurzbeschreibung des Targets	Name des Käufers	Nationalität	Art des Investors	Industrie-Sektor
September 14	September 14	Intelligent Apps GmbH	Taxibuchungs-Software (mytaxi)	Daimler AG	Deutschland	Strategischer Investor	Business Services
September 14	September 14	Inrix Inc.	Echtzeit – und vorausschauende Verkehrsinformationsdienstleister	Porsche Automobil Holding SE	Deutschland	Strategischer Investor	Business Services
August 14	August 14	Pizza.de GmbH	Lieferant von online Essensbestellungen	Delivery Hero Holding GmbH	Deutschland	Finanzinvestor	Business Services
Juli 2014	pending	Secusmart GmbH	Verschlüsselungstechnologie für Regierungsbehörden	Blackberry Ltd	Canada	Strategischer Investor	Prepackaged Software
Mai 14	Mai 14	Lebenslauf.com GmbH	Anbieter von online-generierten Lebensläufe	XING AG	Deutschland	Strategischer Investor	Business Services
November 13	November 13	Songtexte.com	Mischung aus Songtext-Suchmaschine und Social Network	ProSiebenSat 1 Digital GmbH	Deutschland	Strategischer Investor	Business Services
März 2013	März 2013	Finanzen.de AG	E-Commerce Dienstleister für Finanz- und Versicherungssektor an	BlackFin Capital Partners SAS	Frankreich	Finanzinvestor	Business Services
Januar 13	Januar 13	Ticket-web GmbH & Co KG	Anbieter einer Ticket-Software	SAP AG	Deutschland	Strategischer Investor	Prepackaged Software

Private Equity-Deals in der deutschen Hightech-Branche seit 2004

High Tech Deals: Private Equity



Die Gesamtzahl der Hightech-Private-Equity-Deals in den letzten 10 Jahren hat sich verdreifacht (von 31 2004 auf 95 2013). Im Jahr 2011 konnte bei der Gesamtzahl der angekündigten PE-Deals der höchste Wert festgestellt werden. In FY10 und FY11 haben auch die meisten Exits stattgefunden, was auf einen krisenbedingten Transaktionsstau zurückzuführen ist.

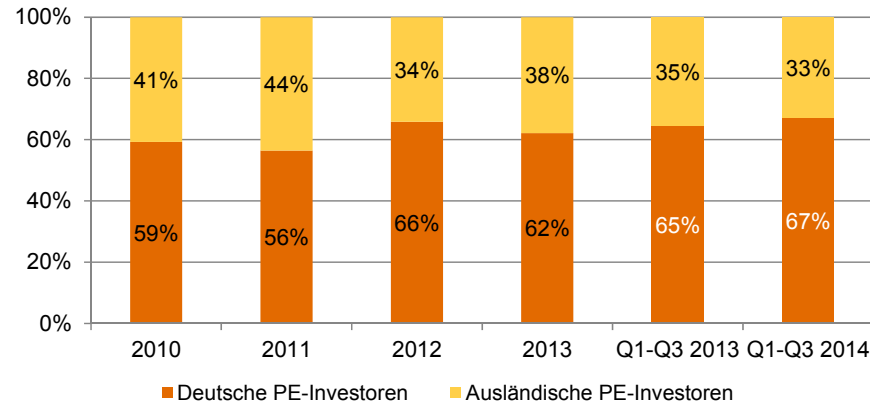
Die Private-Equity-Deals sind hauptsächlich Buyouts, der Anteil der Exits ist deutlich geringer.

Prognose 2014: In diesem Jahr kann mit einer ähnlich hohen Anzahl von Transaktionen wie im vergangenen Jahr gerechnet werden. Auch wenn die Zahlen der ersten drei Quartale 2014 einen Anstieg von 12 Prozent im Vergleich zum selben Zeitraum im Vorjahr zeigen, ist mit Blick auf die noch nicht abgeschlossenen Deals zu erwarten, dass die Gesamtzahl aller Transaktionen im Jahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr weitgehend konstant bleibt.

*Deals mit bekanntem Transaktionsvolumen

Private Equity-Deals nach Herkunft des Investors (1/2)

Herkunft der PE Investoren deutscher Targets - FY10 - YTD14

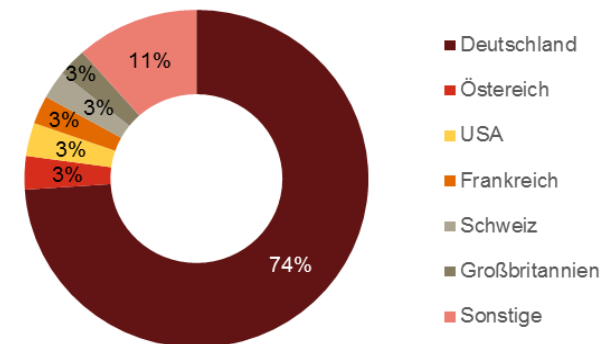


Gemessen an der Zahl der angekündigten Deals sind deutsche Unternehmen vor allem für Private Equity-Investoren aus Deutschland attraktiv: So wurden in den ersten drei Quartalen 2014 insgesamt zwei Drittel aller PE-Deals innerhalb Deutschlands abgewickelt (49 Deals). Werden die ersten drei Quartale aus 2013 mit denen aus 2014 verglichen, fällt auf, dass die Zahl der lokalen Deals noch weiter angestiegen ist.

Ausländische PE-Investoren mit deutschen Zielunternehmen kommen vor allem aus den USA, Großbritannien oder Frankreich.

Herkunft der Targets deutscher PE Investoren- FY04 - YTD14

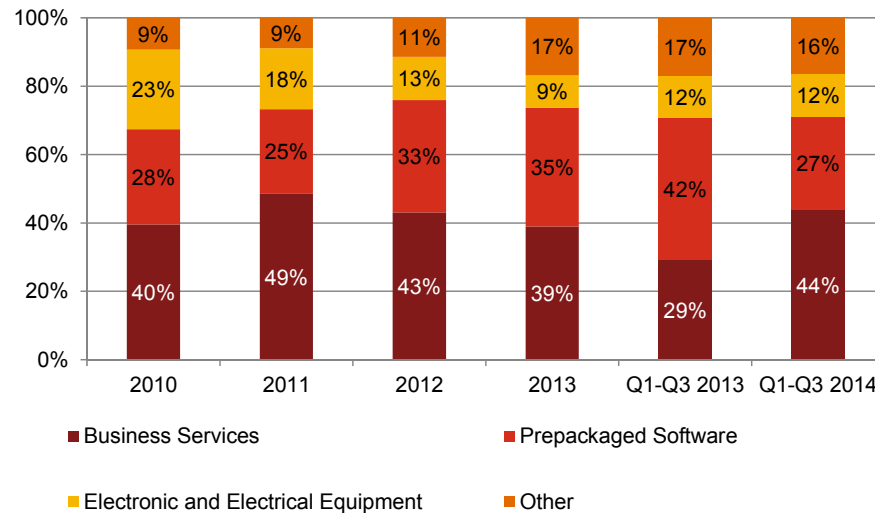
Anzahl der Deals / Territory	FY10	FY11	FY12	FY13	YTD14
DEU	51	57	52	59	49
USA	6	8	9	11	6
GB	6	8	2	4	2
FRA	7	9	6	2	5
Sonstige	16	19	10	19	11



Auch deutsche PE-Gesellschaften investieren größtenteils in deutsche Unternehmen. Im Ausland wurde insbesondere in Unternehmen aus Österreich, den USA, Frankreich, der Schweiz oder Großbritannien investiert.

Private Equity-Deals in den wichtigsten Sub-Sektoren der Hightech-Branche

PE Deals nach Sub-Sektoren - FY10 - YTD14



Anzahl der PE Deals nach Sub-Sektoren – FY10 – YTD14

	FY10	FY11	FY12	FY13	YTD14
Business Services	34	49	34	37	32
Prepackaged Software	24	25	26	33	20
Electronic and Electrical Equipment	20	18	10	9	9
Other	8	9	9	16	12

Auch für Private Equity-Investoren sind in der deutschen Hightech-Branche vor allem Targets aus den Bereichen Business Services, Prepackaged Software und Electronic-/ Electrical-Equipment interessant (vgl. Folie 6 – alle Investoren).

Auffallend ist, dass sich die Anzahl der Transaktionen in Electronic & Electrical Equipment seit 2010 halbiert hat. Dafür sind mehr Deals in Measuring und Medical Equipment durchgeführt worden, die unter „Sonstige/Other“ subsumiert wurden.

Methodik

Dieser Report ist eine Analyse der Transaktionsaktivitäten von deutschen und internationalen Investoren in der Hightech-Branche. "Hightech" bezieht sich in der vorliegenden Analyse auf Computer, Drucker, Elektronik(-teile), Leiter, Halbleiter, Software, Hardware, Glasfaserkabel, Netzbetreiber. Ausgeschlossen sind Deals in den Branchen Telekommunikation und Maschinenbau.

Die der Analyse zugrundeliegenden Daten stammen von ThomsonReuters und mergermarket und umfassen alle in den jeweiligen Zeiträumen angekündigten Deals, bei denen mindestens einer der Deal-Beteiligten aus Deutschland stammt.

Die Analyse umfasst alle in der Hightech-Branche angekündigten Zusammenschlüsse, Unternehmenskäufe und -verkäufe, Leveraged Buyouts, Spin-offs, Privatisierungen und Übernahmen von Minderheitsanteilen zwischen dem 1. Januar 2004 und dem 30. September 2014. Als Private Equity-(PE-)Deals werden Transaktionen bezeichnet, bei denen eine Private Equity-Gesellschaft oder PE-Funds direkt als Käufer oder als Teil einer Käufergruppe auftraten, oder bei denen der Deal über ein Special Purpose Vehicle (SPV) mit einer Private Equity-Gesellschaft als Muttergesellschaft abgewickelt wurde.

This publication includes information obtained or derived from a variety of publicly available sources. PwC has not sought to establish the reliability of these sources or verified such information. PwC does not give any representation or warranty of any kind (whether express or implied) as to the accuracy or completeness of this publication. The publication is for general guidance only and does not constitute investment or any other advice. Accordingly, it is not intended to form the basis of any investment decisions and does not absolve any third party from conducting its own due diligence in order to verify its contents. Before making any decision or taking any action, you should consult a professional advisor.

©2014 PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. All rights reserved. In this document, "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Each member firm of PwCIL is a separate and independent legal entity.

Ansprechpartner



Steve Roberts

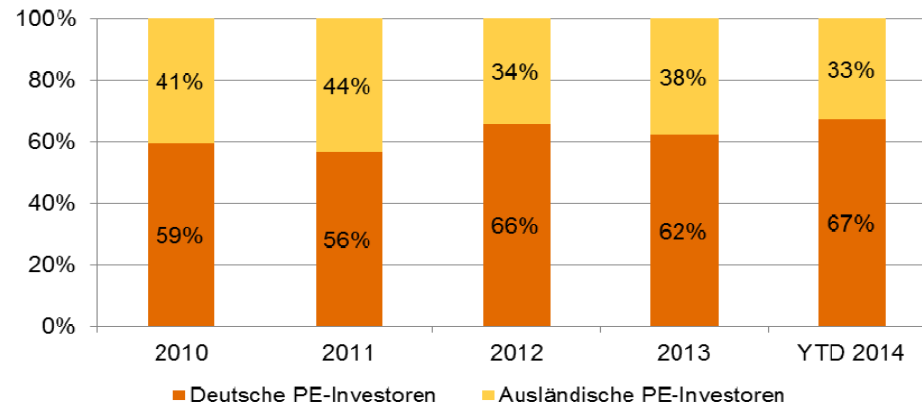
Partner, Leiter Private Equity bei PwC in Deutschland

Tel.: +49 69 9585-1950

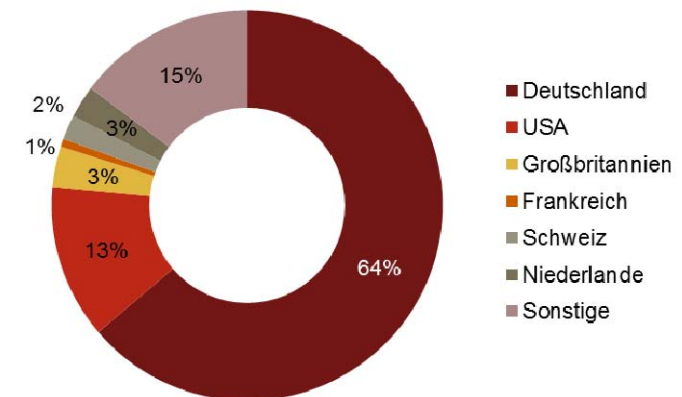
E-Mail: steven.m.roberts@de.pwc.com

Anhang 1

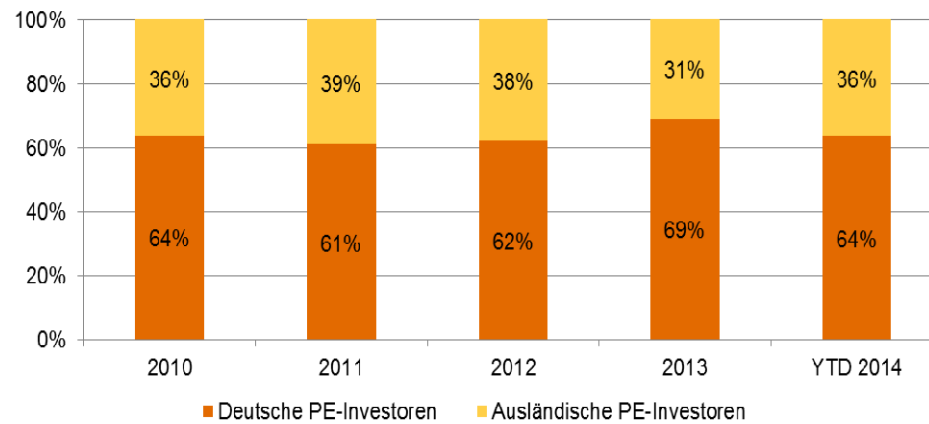
Herkunft der PE Investoren deutscher Targets - FY10 - YTD14



Herkunft der strategischen Investoren deutscher Targets - YTD14



Herkunft der strategischen Investoren deutscher Targets - FY10 - YTD14



Anhang 2

Strategische Deals nach Sub-Sektoren - FY10 - YTD14

