

# **DER BOOM GEHT WEITER**

Wie der globale Tech M&A-  
Markt die Transformation des  
Sektors vorantreibt



# INHALT

ZUSAMMENFASSUNG	3
WESENTLICHE ERGEBNISSE	5
ABSCHNITT 1: MARKTÜBERBLICK	6
ABSCHNITT 2: WELCHE TRENDS SICH ABZEICHNEN	14
ABSCHNITT 3: AUSBLICK	28
FAZIT	33

# METHODIK

Im zweiten Quartal 2021 befragte Mergermarket 300 Dealmaker aus aller Welt, um die künftige Entwicklung im Tech M&A-Sektor zu analysieren. Die Befragten gehörten zur einen Hälfte Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mindestens 250 Millionen USD und zur anderen Hälfte Private-Equity-Gesellschaften (PE) mit einem verwalteten Vermögen von mindestens 500 Millionen USD an. Geografisch gesehen stammten 30 % der Befragten aus Nordamerika, 30 % aus Europa, 30 % aus Asien-Pazifik und 10 % aus Lateinamerika. Alle Antworten wurden anonymisiert und die Ergebnisse werden in aggregierter Form dargestellt.

# ZUSAMMENFASSUNG

Die gesamte Welt stand in der ersten Hälfte des Jahres 2021 in Folge der COVID-19-Pandemie vor enormen Herausforderungen. Doch die Krise hat vor allem dem Technologiesektor neue Marktchancen eröffnet. Gerade im Tech-Bereich wurden mit Abstand die meisten Investitionen von Unternehmen und PE-Gesellschaften getätigt. Dabei ist das Tempo technologischer Innovationen und gleichzeitiger Übernahmen seit Anfang 2020 bemerkenswert. Pandemiebedingt gab es bei Verbrauchern eine breite Akzeptanz (und Nachfrage nach) Technologieprodukten, was einerseits vorteilhaft für die betroffenen Technologie-, Medien- und Telekommunikationsunternehmen (TMT) war, und andererseits die Pipeline für entsprechende M&A-Deals befüllte. Die Zeichen sind klar auf Wachstum ausgerichtet – digitale Tools (wie etwa Videokonferenzen) erfüllen Verbraucherwünsche nach Nutzerfreundlichkeit und Sicherheit in Zeiten der Pandemie, erhöhen die betriebliche Effizienz sowie Widerstandsfähigkeit und erleichtern die unternehmensinternen Abläufe, so dass Unternehmen in kürzerer Zeit mehr Kunden mit neuen Produkten und Dienstleistungen erreichen können.

Im zweiten Quartal 2021 befragte Mergermarket 300 Dealmaker aus aller Welt, um Einblicke in die Zukunft von M&A im Technologiesektor zu gewinnen. Die Umfrage wurde vor dem Hintergrund eines außergewöhnlich hohen Aktivitätsniveaus nach einer kurzen Unterbrechung in der Frühphase der Pandemie durchgeführt. Seit dem 4. Quartal 2020 wurden weltweit M&A-Transaktionen auf Rekordniveau registriert, wobei das 2. Quartal 2021 mit einem Transaktionsvolumen von 1,5 Billionen USD alle bisherigen Rekord-Quartale noch einmal deutlich übertraf.

Im Jahr 2021 setzten sich die bisher beispiellose Anzahl und der Wert von TMT-Deals aus dem Jahr 2020 mit 4.223 Deals im Gesamtwert von 936 Milliarden USD fort. Insbesondere das zweite Quartal 2021 stand mit einem Gesamtvolumen von 511 Milliarden USD für eine besonders starke Aktivität und übertraf die vor der Pandemie verzeichneten Höchstwerte bei Weitem. Zum Vergleich: Der höchste vor Ausbruch der COVID-19-Pandemie verzeichnete Wert wurde im 4. Quartal 2016 erreicht, als TMT-Deals im Wert von 294 Milliarden USD gemeldet wurden.

Es ist offensichtlich, dass die deutlich gestiegenen Tech-Investments auch eine Antwort auf Herausforderungen sind, die die Pandemie mit sich gebracht hat. Zudem belegen die Zahlen, dass Unternehmen gezielt nach Wachstumschancen Ausschau halten und versuchen, ihre Geschäftsmodelle zu skalieren. Dies spiegelt sich auch im boomenden M&A-Geschäft im Technologiebereich wider, dessen Ausmaß noch vor ein paar Jahren kaum jemand vorhergesehen hätte.

Dabei wollen die Akteure im M&A-Markt vor allem in Technologien investieren, die durch Digitalisierung und effektivere Nutzung von Daten ganze Branchen verändern werden. Zielsetzung mit Blick auf eine künftige Industrie 4.0 ist es, mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten und sich mittelfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Trotz der bisher ungebrochenen Transaktionsdynamik gibt es potenzielle Hemmnisse für ein weiteres Wachstum des globalen Tech M&A-Marktes. Hierzu gehören stärkere regulatorische Kontrollen des Tech-Sektors sowie protektionistische Tendenzen im Hinblick auf Technologie-Assets in strategisch wichtigen Märkten. Viele Dealmaker haben aktuell bereits mit regulatorischem Gegenwind zu kämpfen, der im Laufe der nächsten Jahre noch stärker werden dürfte – zumal unterschiedliche außenwirtschaftliche Interessen der großen Handels- und Wirtschaftsblöcke sich verschärfen werden. Dennoch hat das Tempo des technologischen Wandels mittlerweile eine Eigendynamik entwickelt, die wahrscheinlich nicht aufzuhalten sein wird.

Die in der Umfrage erhobenen Daten liefern deutliche Hinweise für begründeten Optimismus im Hinblick auf das künftige weltweite Transaktionsgeschäft. Treiber sind einerseits effizientere Geschäftsabläufe, die sich während der Pandemie etabliert haben, wie beispielsweise der Verzicht auf Geschäftsreisen zu Gunsten von Videokonferenzen. Zum anderen sind neue Strukturen zur Unterstützung von M&A, wie z. B.

Special Purpose Acquisition Companies (SPACs) und Joint Ventures entstanden, die den Markt beflügeln und die Geschwindigkeit von Fusionen und Übernahmen erhöhen dürften.

Das boomende M&A-Geschäft hat sowohl neue Akteure als auch etablierte Unternehmen ermutigt, bestehende Geschäftsmodelle in Frage zu stellen und teilweise zur Disruption und Innovation ganzer Branchen geführt. Unsere Umfrage zeigt, dass die Dealmaker beabsichtigen, ihre M&A-Investitionen im Technologiebereich auch künftig zu erhöhen. Wie schon als Reaktion auf die Pandemie dürften M&A im Technologiesektor ein Teil der künftigen Strategien aller Dealmaker sein.

Derzeit konzentrieren sich M&A-Transaktionen im TMT-Bereich auf bewährte und konventionelle Technologien mit eindeutigen Anwendungen, etwa im Bereich von Cloud- und Business Analytics. Da diese Technologien Grundlage für weitere Innovationen sind, ist zu erwarten, dass sie Bereiche wie Künstliche Intelligenz, Maschinelles Lernen und Robotergestützte Prozessautomatisierung (RPA) vorantreiben werden.

Insofern versprechen die nächsten 12 Monate im Tech M&A-Marktes spannend zu werden. Sowohl Unternehmen als auch PE-Gesellschaften erhöhen ihre TMT-Investitionen, wobei die Notwendigkeit, Geschäftsmodelle zu skalieren, und mit der technischen Entwicklung Schritt zu halten das Transaktionsgeschehen weiter vorantreiben wird. Die Umfrage deutet zudem darauf hin, dass die Konsolidierung der Branche und die Zunahme von Disruptoren in den kommenden Jahren einen strukturellen Wandel der gesamten Industrielandschaft weltweit herbeiführen werden.

„Wir haben 2021 bereits eine Reihe von bemerkenswerten M&A-Transaktionen gesehen.“, sagt Brandon Parris, Global M&A-Co-Chair von Morrison & Foerster. „Nach den Ergebnissen dieser Umfrage freuen wir uns jetzt besonders auf die nächste Phase von vermehrter Deal-Aktivität.“

# WESENTLICHE ERGEBNISSE

## Cloud-Technologie

ist für 19 % der Befragten der Sektor mit den besten kurzfristigen Chancen für Transaktionsgeschäfte. Zum Vergleich: Künstliche Intelligenz/Machine Learning wird nur von 3 % der Befragten als erste Wahl genannt.

## Zentraler Faktor

für Tech M&A-Strategien zwischen Mai 2021 und Mai 2022 ist die Skalierung der Geschäftsmodelle zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, wobei 22 % dies sogar als wichtigsten Faktor für ihr Unternehmen ansehen.

## 25 % der Befragten

glauben, dass die größte Herausforderung für M&A im Technologiesektor zwischen Mai 2021 und Mai 2022 ein strengeres regulatorisches Umfeld sowie strengere Regeln für ausländische Direktinvestitionen (FDI) sein werden. 19 % sehen die negativen Auswirkungen von Protektionismus im Technologiesektor als besonders herausfordernd an.

## 78 %

bzw. 57 % der Befragten gehen von einem Anstieg sowohl des Gesamtvolumens als auch des durchschnittlichen Wertes von M&A-Transaktionen im Technologiebereich zwischen Mai 2021 und Mai 2022 aus.

## 42 %

der Befragten haben zwischen Mai 2020 und Mai 2021 aufgrund von Auswirkungen der COVID-19-Pandemie einen M&A-Deal im Technologiebereich abgebrochen oder verschoben.



# ABSCHNITT 1: MARKTÜBERBLICK

Obwohl der Tech M&A-Markt im Jahre 2020 ein Rekordniveau erreicht hat und dieser Anstieg im ersten Halbjahr ungebrochen anhielt, deutet alles darauf hin, dass die Transaktionsaktivität in den nächsten 12 Monaten noch einmal zunehmen wird.

Viele Unternehmen und sogar ganze Branchen haben sich für immer verändert: Unternehmen setzen mehr denn je auf Technologie, um effizienter zu werden und der wachsenden Kundennachfrage nach Online-Diensten gerecht zu werden. Zahlreiche Unternehmen erachten M&A im Technologiebereich daher als unverzichtbar für die Umgestaltung bestehender Angebote, die Aufstockung von Kapazitäten und die Expansion in neue Märkte.

Fast vier Fünftel (78 %) der Interviewteilnehmer erwarteten in den nächsten 12 Monaten eine Zunahme des Gesamtvolumens von M&A-Transaktionen im Technologiebereich, darunter sind 43 %, die mit einem deutlichen Anstieg rechneten. Allerdings zeigten sich deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Regionen, wobei einige Teile der Welt deutlich optimistischer sind als andere.

Es überrascht vielleicht nicht, dass die befragten Organisationen in Nordamerika die M&A-Aussichten angesichts der Professionalität und Reife der

Region im Technologiebereich am optimistischsten einschätzten. Fast alle in dieser Region (94 %) erwarteten eine Zunahme des Transaktionsgeschehens im Technologiesektor, wobei mehr als die Hälfte (58 %) einen deutlichen Anstieg der Aktivitäten prognostizierte. Dies spiegelt auch das hohe Niveau der Tech-Transaktionen wider, die im vergangenen Jahr in Nordamerika getätigt wurden. Laut Mergermarket entfielen im Jahr 2020 41,5 % des weltweiten Volumens im Tech-Sektor auf US-Investoren und 36 % auf die entsprechenden Zielgesellschaften, beides mit Abstand die größten Anteile im Tech M&A-Markt.

Die überwiegende Mehrheit (86 %) im asiatisch-pazifischen Raum, einer weiteren Region mit starker technologischer Ausrichtung, rechnete ebenfalls mit einem höheren Transaktionsvolumen, wobei die Hälfte der Studienteilnehmer sogar einen deutlichen Anstieg vorhersagte. Im Jahr 2020 entfielen auf China, Japan und Südkorea 11,2 % der weltweiten



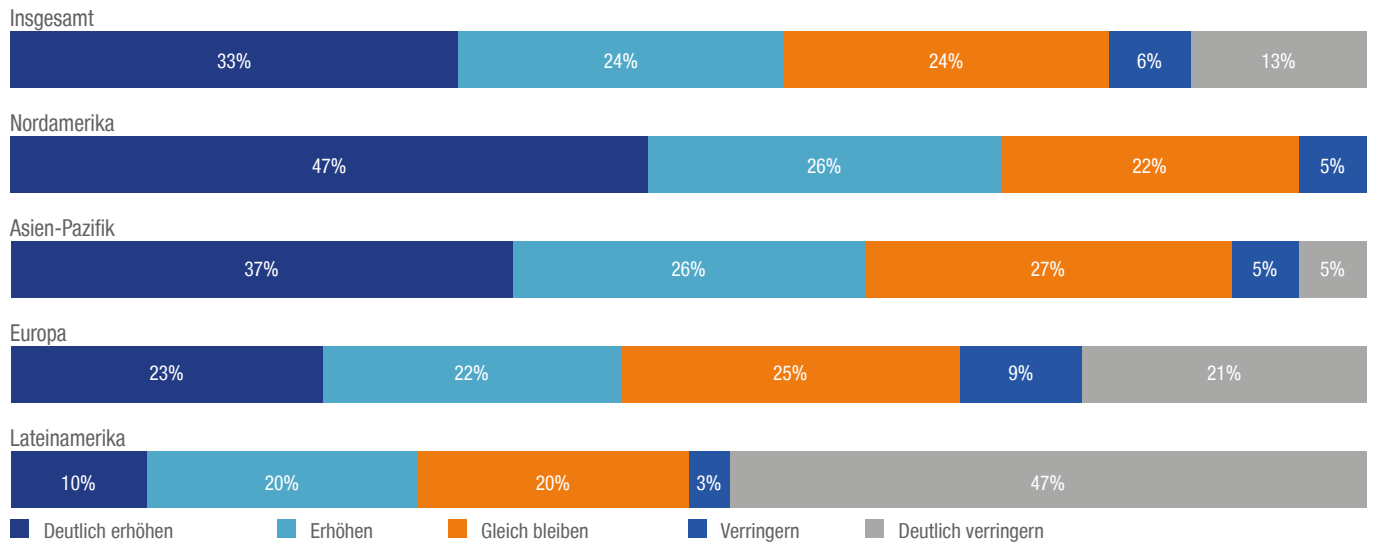
**DIE SKALIERUNG DES GESCHÄFTS IST VON ENTSCHEIDENDER BEDEUTUNG, UND DIE TECHNOLOGIE KANN HIERZU DIE NÖTIGEN IMPULSE GEBEN.**

PARTNER EINER EUROPÄISCHEN PE-GESELLSCHAFT

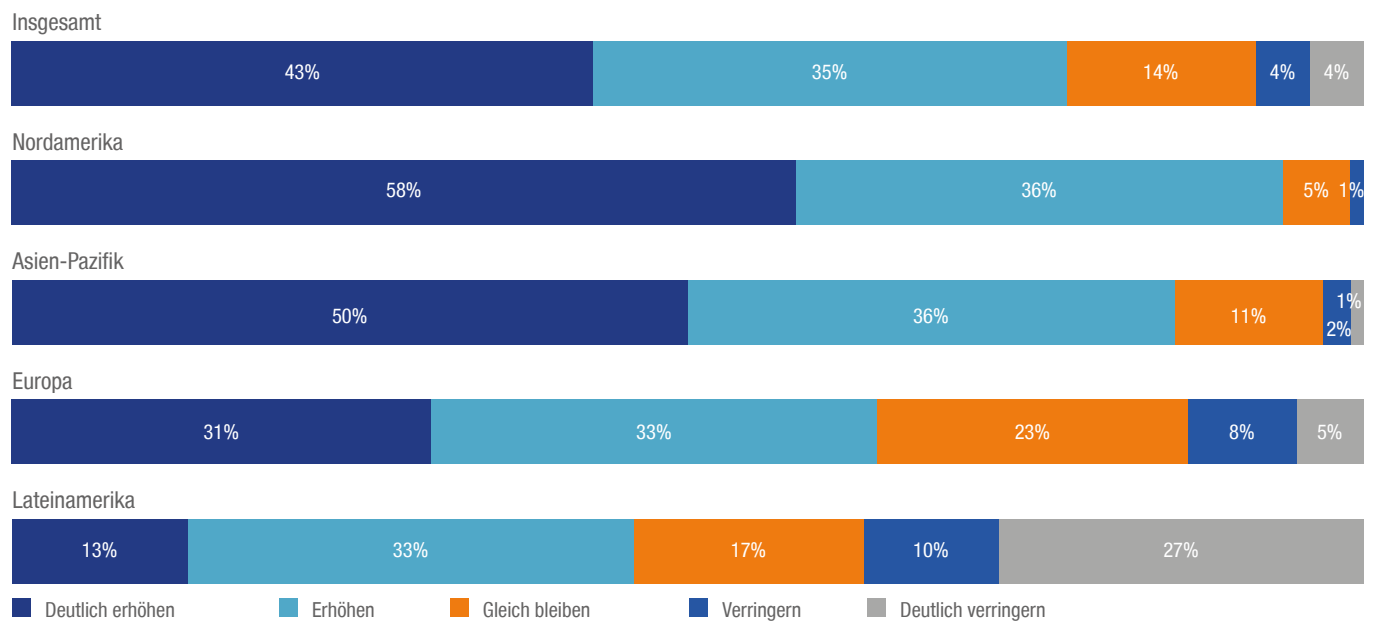
Investorenaktivitäten, während die Zielvolumina in China und Indien 8,5 % ausmachten, so die Zahlen von Mergermarket. Im Gegensatz dazu waren die lateinamerikanischen Befragten hinsichtlich der M&A-Aussichten im Technologiesektor weniger optimistisch: 46 % erwarteten einen Anstieg, während 37 % mit einem Rückgang des Volumens rechneten.

Europa hingegen blieb verhalten optimistisch: 64 % der Befragten erwarteten einen Anstieg des M&A-Volumens im Technologiebereich, während 13 % von einem Rückgang ausgingen. Ein Partner einer europäischen PE-Gesellschaft meinte dazu: „Wir haben uns

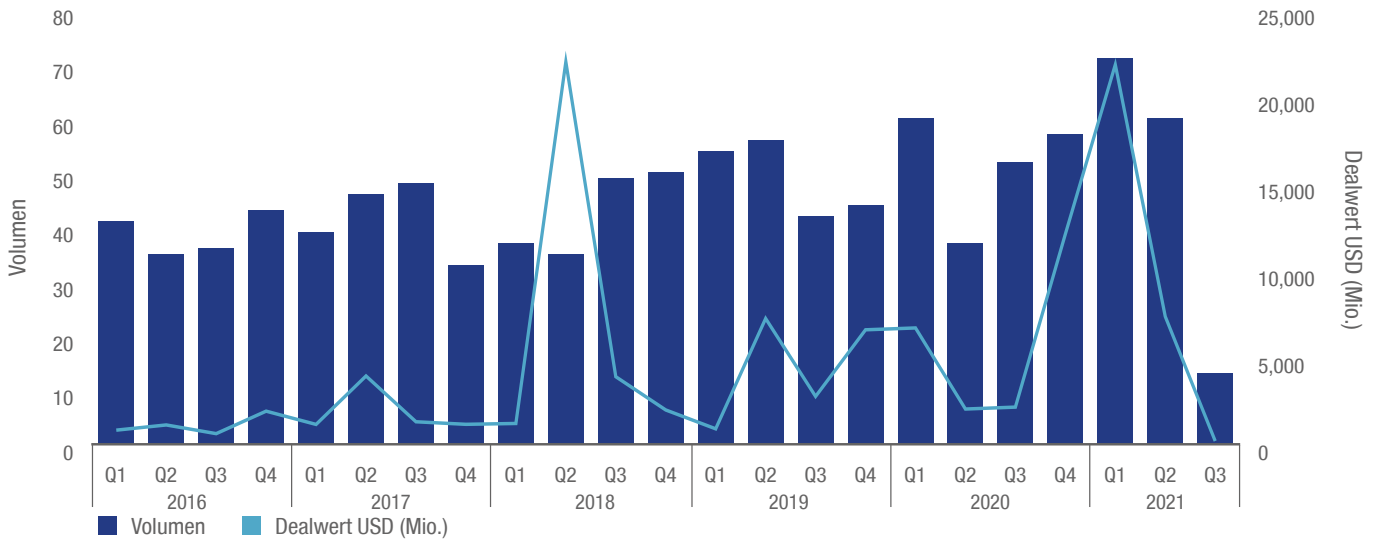
Wie werden sich Ihrer Meinung nach die durchschnittlichen Transaktionswerte von Tech M&A-Deals in den nächsten 12 Monaten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten verändern?



Wie wird sich Ihrer Meinung nach das Gesamtvolumen von Tech M&A-Deals in den nächsten 12 Monaten im Vergleich zu den letzten 12 Monaten verändern?



## M&A-Trends - TMT-Sektor - Deutschland Q1/2016 bis Q3/2021



entschieden, mehr in Deutschland und Österreich zu investieren, weil es gerade dort viele neue technologische Entwicklungen gibt. Die Skalierung des Geschäfts ist von entscheidender Bedeutung für uns, und die Technologie kann uns dazu die nötigen Impulse geben.“

Die anhaltende Anziehungskraft deutscher Tech-Assets spiegelt sich in den jüngsten M&A-Zahlen im TMT-Bereich wider. Im vierten Quartal 2020 kehrten die Dealmaker im TMT-Sektor nach einer unproduktiven Pause während der Hochphase der Pandemie im zweiten und dritten Quartal mit großem Elan auf den Markt zurück: In den letzten drei Monaten des Jahres 2020 wurden 57 Transaktionen im Gesamtwert

von 12,1 Milliarden USD angekündigt, was einem Anstieg von 30 % bzw. 84 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

### ANSTIEG DER DEALVOLUMINA

Die rekordverdächtigen Werte für M&A im Technologiesektor im Jahr 2020 sind zum Teil auf einen deutlichen Anstieg der Aktivitäten und des Wettbewerbs zurückzuführen, aber auch auf die höheren Bewertungen von Technologieunternehmen. Der hauptsächlich aus Technologiewerten zusammengesetzte Nasdaq Composite Index stieg während des vergangenen Jahres 2020 um 43 %, während der S&P 500 Information Technology Index im gleichen Zeitraum um gut 41 % zulegte.<sup>1</sup>

Dieser Anstieg der Bewertungen von Technologieunternehmen führt unweigerlich dazu, dass viele der Interviewteilnehmer in den nächsten 12 Monaten mit einer Zunahme des durchschnittlichen Werts von M&A-Transaktionen im Technologiebereich rechneten. Insgesamt erwartete mehr als die Hälfte (57 %) höhere Bewertungen. Ein Drittel dieser 57 % rechnete sogar mit einem deutlichen Wachstum.

Nach Regionen aufgeteilt, spiegeln die Erwartungen der Umfrageteilnehmer auf die Wertentwicklung von Transaktionen im Technologiesektor weitestgehend die Erwartungen für das Volumen wider. Nahezu drei Viertel in Nordamerika (73 %)

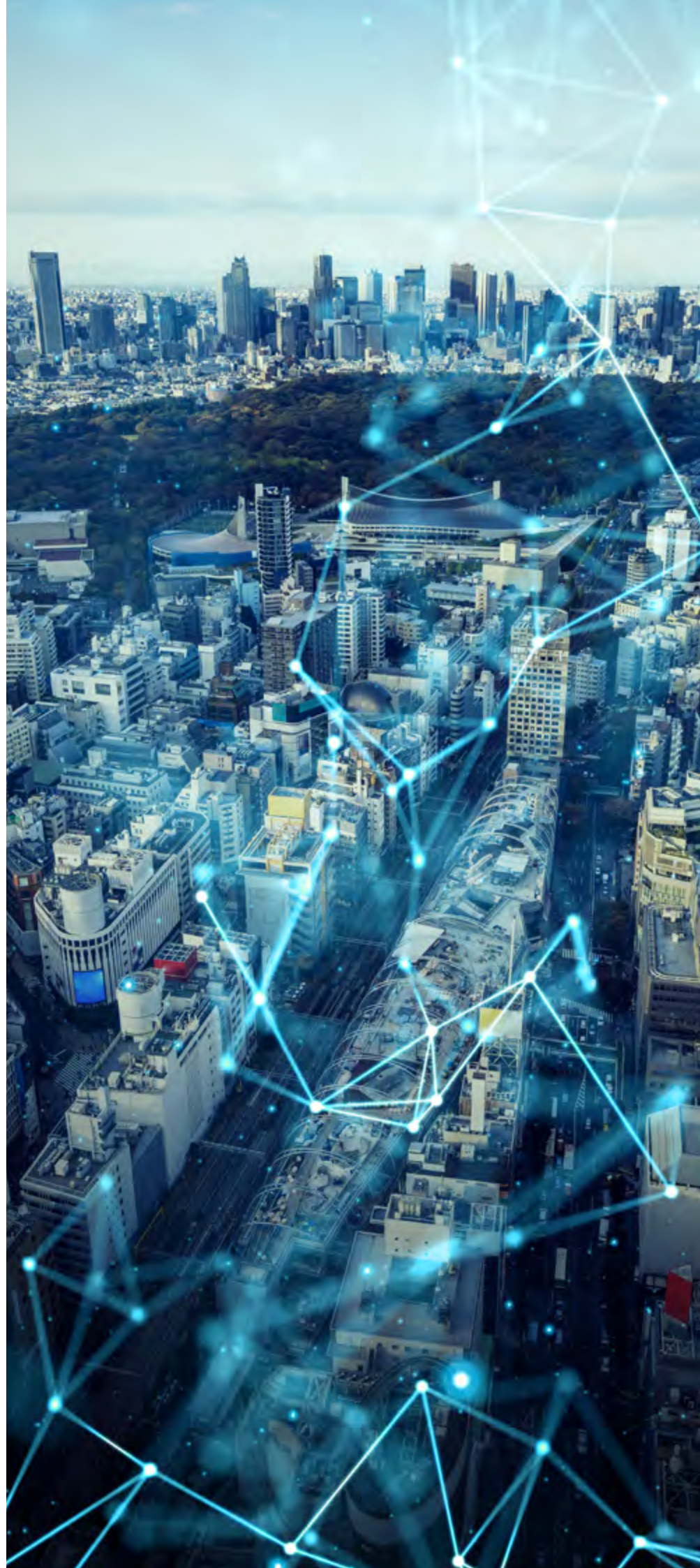
<sup>1</sup> <https://www.nasdaq.com/articles/nasdaq-outperforms-major-indices-in-2020%3A-etfs-to-gain-2020-12-30>



prognostizierten beispielsweise eine Zunahme des durchschnittlichen Werts von Übernahmen und Fusionen im Technologiebereich, darunter erwarteten 47 % einen deutlichen Anstieg. Im asiatisch-pazifischen Raum waren die Teilnehmer gleichermaßen optimistisch: 63 % erwarteten einen Anstieg, darunter 37 % sogar einen signifikanten Sprung nach oben. Die Europäer waren ebenso optimistisch: 55 % erwarteten einen höheren Durchschnittswert für das Transaktionsgeschäft im Technologiebereich, darunter 23 %, die ein starkes Wachstum vorhersagten.

„Aktuell bleibt es spannend für die Technologiebranche“, berichtete Dr. Dirk Besse, Managing Partner des deutschen Büros von Morrison & Foerster in Berlin und Head of Corporate/M&A Europe. „Die Bundesregierung hat kürzlich Investitionen von 10 Milliarden Euro angekündigt, um das boomende Tech-Startup-Ökosystem zu stärken. In Deutschland haben auch 2021 wieder einige Unternehmen den Einhorn-Status erreicht. Deutsche Unternehmen und Investoren sind sowohl im Inland als auch international in diesem Jahr sehr aktiv geblieben.“

Im Gegensatz dazu war die Hälfte der lateinamerikanischen Interviewten der Ansicht, dass die durchschnittlichen Werte von Transaktionen im Technologiebereich sinken werden, obwohl es in der Region ein starkes Wachstum von technologiebezogenen Venture Capital (VC)-Investitionen in der Frühphase gibt, die letztlich für einen Dealflow für Unternehmen und größere PE-Gesellschaften sorgen würden. Nach den von der Association for Private Capital Investment in Latin America



veröffentlichten Zahlen überstiegen sowohl 2019 als auch 2020 die lateinamerikanischen Venture Capital-Investitionen 4 Milliarden USD und haben sich damit gegenüber dem Jahr 2018 verdoppelt.<sup>2</sup>

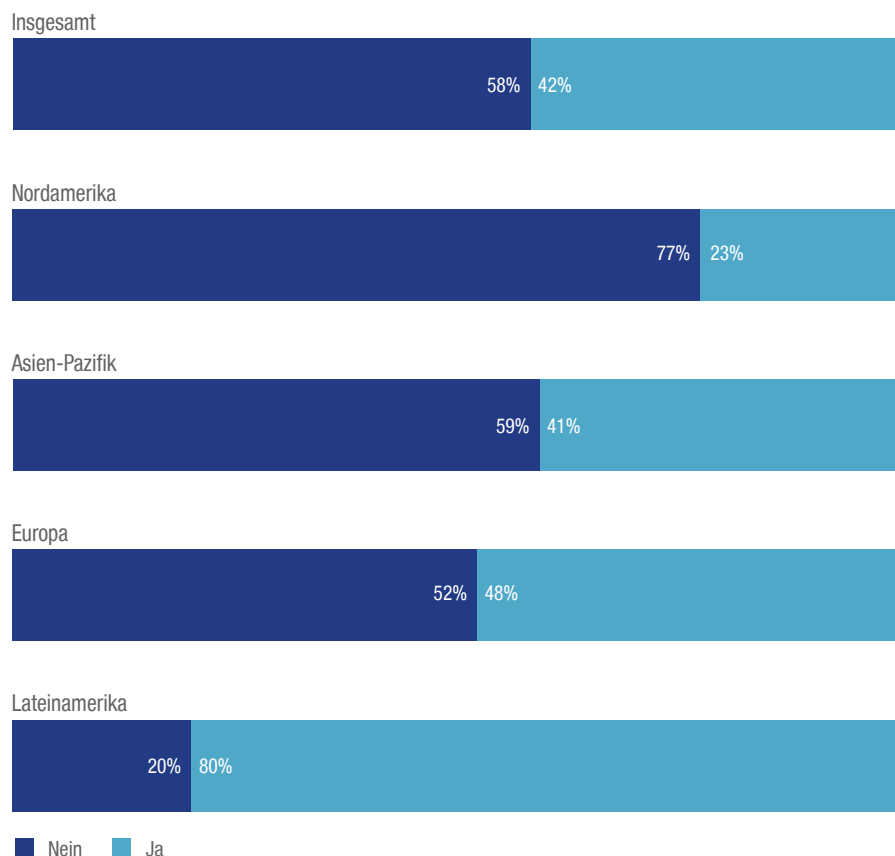
„Die lateinamerikanischen Marktteilnehmer sind generell vorsichtig, wenn es um Zukunftsprognosen geht“ meinte Randy Bullard, Latin America Co-Chair von Morrison & Foerster. „Trotz der wirtschaftlichen und politischen Umwälzungen aufgrund von COVID-19, befindet sich der lateinamerikanische Markt nun schon seit mehreren Jahren im Aufwärtstrend. Wir haben in dieser Region einen stetigen Zuwachs bedeutender Transaktionen, insbesondere im Technologiesektor, erlebt. Ich gehe davon aus, dass diese Zahlen lediglich eine vorsichtigere Haltung widerspiegeln, da sich Trends auf den lateinamerikanischen Märkten in der Regel schwieriger vorhersehen lassen.“

Insgesamt sind Unternehmen und PE-Gesellschaften zuversichtlich, was die Perspektive von M&A im Technologiesektor im kommenden Jahr angeht. So gingen die meisten davon aus, dass sie selbst auf dem Markt aktiv sein werden.

## DEAL-ABSCHLÜSSE WÄHREND DER PANDEMIE

So erfreulich die hohe M&A-Aktivität im Technologiesektor

Haben Sie in den letzten 12 Monaten aufgrund der COVID-19-Krise Tech M&A-Deals abgebrochen oder verschoben?



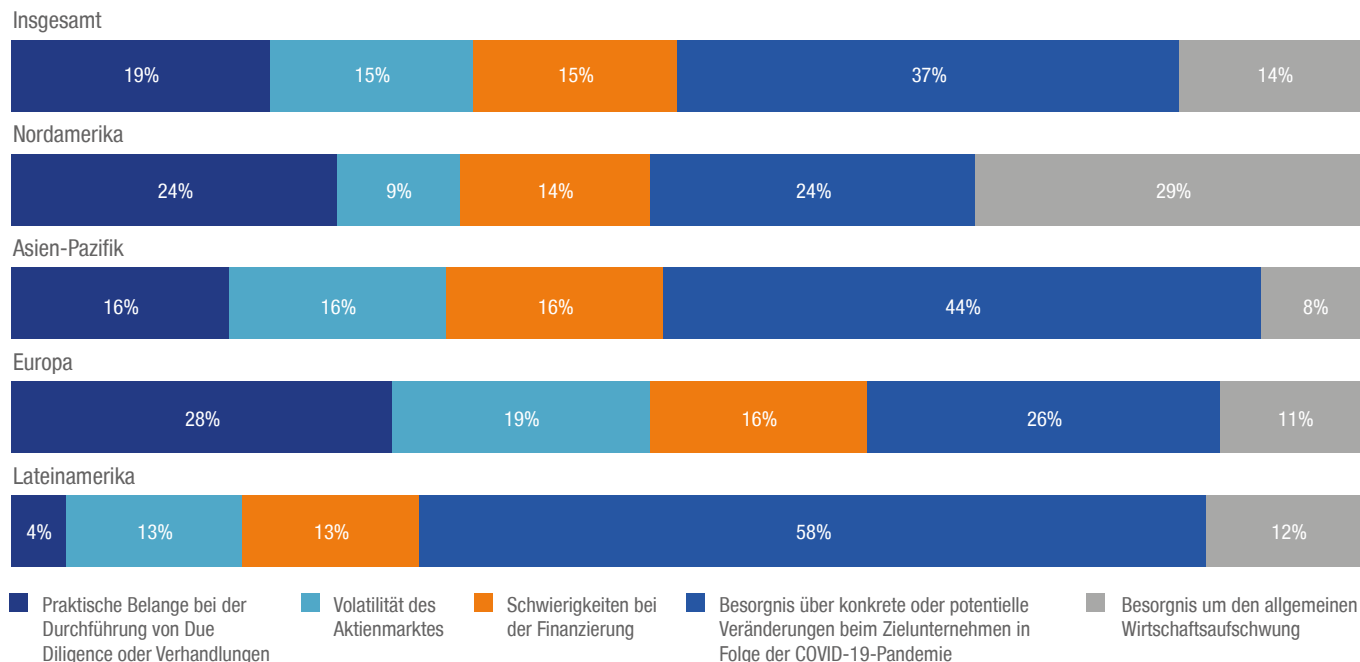
**DIEJENIGEN, DIE M&A-DEALS ABGESCHLOSSEN HABEN, MUSSTEN DEN GESAMTEN PROZESS VÖLLIG NEU ÜBERDENKEN.**

in den letzten 18 Monaten auch war, lässt sich dennoch nicht leugnen, dass COVID-19 für die Unternehmen zahlreiche Herausforderungen mit sich brachte. Besonders in der Frühphase der Pandemie

machte die vorherrschende Unsicherheit in Bezug auf die wirtschaftliche Lage sowie die Leistung von Unternehmen genaue Finanzprognosen fast unmöglich. Zudem verhinderten Ausgangssperren und Reiseverbote

<sup>2</sup> <https://lavca.org/industry-data/lavcas-2021-review-of-tech-investment-in-latin-america/>

## Falls „Ja“: Was war der Hauptgrund, warum Sie den Deal abgebrochen oder verschoben haben?



eine Due-Diligence-Prüfung vor Ort und persönliche Verhandlungen.

Diese Situation führte in den ersten Monaten der Krise zu einem deutlichen Rückgang des Transaktionsvolumens. Laut Mergermarket halbierte sich der Wert des weltweiten M&A-Volumens im ersten Halbjahr 2020 auf 966,3 Milliarden USD, verglichen mit 1,9 Billionen USD im gleichen Zeitraum 2019. Anstatt Transaktionen vorzunehmen, konzentrierten sich die Unternehmen, angesichts des dominierenden Gesundheitsrisikos durch COVID-19, auf ihre eigene Organisation und deren Management. Und diejenigen, die dennoch Deals abschließen wollten, mussten häufig erst neue Prozesse

aufsetzen, um die Transaktionen erfolgreich abschließen zu können.

Es überrascht daher kaum, dass fast die Hälfte der befragten Unternehmen (42 %) angab, in den letzten 12 Monaten ein M&A-Geschäft im Technologiebereich abgebrochen oder verschoben zu haben. Am wenigsten betroffen sind die nordamerikanischen Interviewteilnehmer. Weniger als ein Viertel (23 %) gab an, dass sie eine Transaktion ganz aufgeben mussten. In Europa und im asiatisch-pazifischen Raum sahen sich 48 % bzw. 41 % zu einem Abbruch oder einer Verschiebung von Transaktionen gezwungen, während die lateinamerikanischen Unternehmen am stärksten betroffen waren.

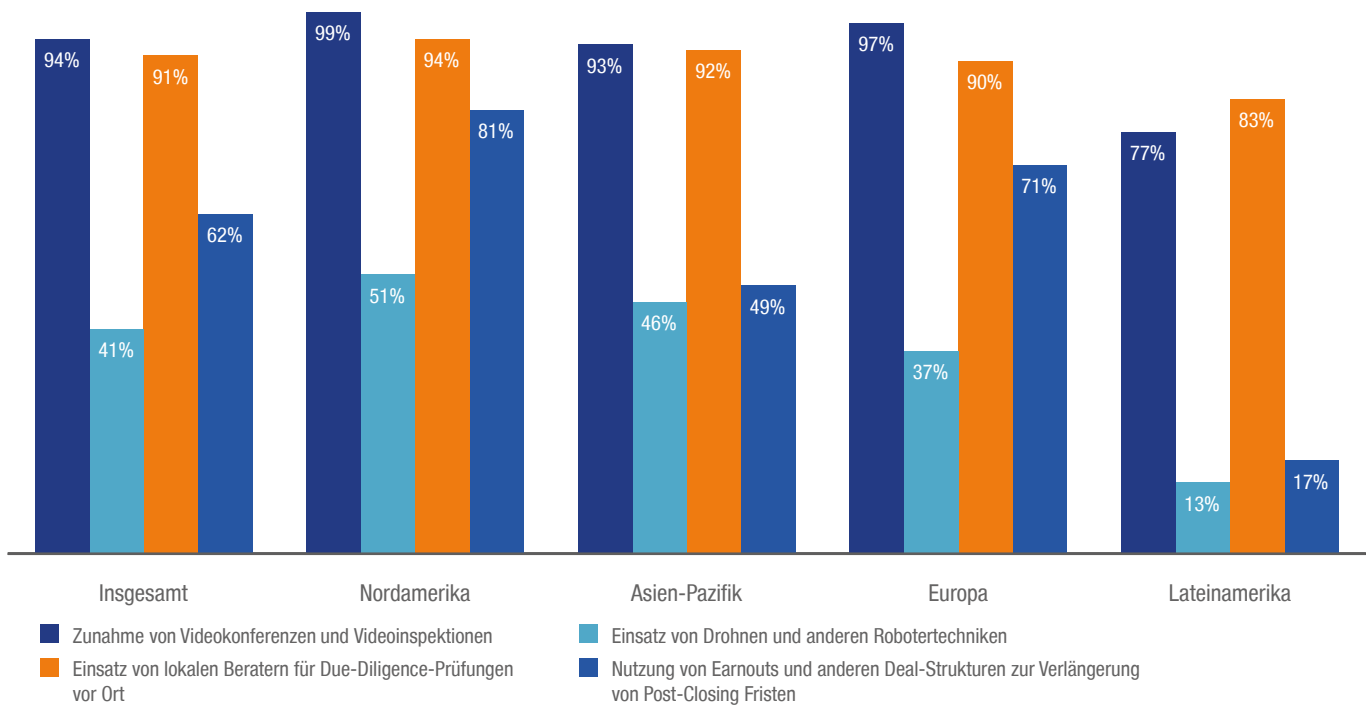
In dieser Region mussten 80 % eine M&A-Transaktion im Technologiebereich abbrechen oder zumindest verschieben. Dies könnte eine Erklärung für die pessimistischere Stimmung der lateinamerikanischen Teilnehmer in Bezug auf M&A-Transaktionen in der Technologiebranche in den nächsten 12 Monaten sein.

### UNKLARE PROGNOSEN

Vor dem Hintergrund von noch nie dagewesenen Maßnahmen zur Bewältigung der Pandemie und der Ungewissheit darüber, wie Unternehmen die Krise überstehen werden, waren viele der Interviewteilnehmer eher zurückhaltend. Der Hauptgrund, der die Teilnehmer insgesamt dazu veranlasste, von einem Deal



Mit welchen Maßnahmen haben Sie auf den Rückgang persönlicher Treffen infolge der Pandemie reagiert und welche möchten Sie auch zukünftig beibehalten? (Mehrfachnennung möglich)



Abstand zu nehmen, war die von 37 % genannte Sorge über konkrete oder potenzielle Veränderungen bei der Zielgesellschaft in Folge der COVID-19-Pandemie. Dies traf besonders auf die Interviewteilnehmer im asiatisch-pazifischen Raum (44 %) und in Lateinamerika (58 %) zu. Ein in Brasilien ansässiger PE-Partner erklärte dazu: „Zuverlässige Prognosen zu bekommen, ist für Due-Diligence-Teams gerade schwierig. Durch die vorherrschenden Einschränkungen wurde es zur Herausforderung, die erhaltenen Daten mit den tatsächlichen Bedingungen zu vergleichen.“ Die Studienteilnehmer in Nordamerika auf der anderen Seite waren eher über die allgemeine konjunkturelle Erholung

besorgt. Fast ein Drittel der Studienteilnehmer (29 %) gibt dies als Grund für den Abbruch oder den Aufschub einer M&A-Transaktion im Technologiebereich in den letzten 12 Monaten an (gegenüber nur 14 % insgesamt), während lediglich 24 % den Grund eher in einzelnen, durch COVID-19 verursachten Unternehmensproblemen sahen. Angesichts der ansonsten optimistischen Antworten und der relativ starken Leistung des US-Marktes – der Internationale Währungsfonds (IWF) hat die Prognosen für das US-amerikanische BIP-Wachstum 2021 kürzlich auf rund 7 % nach oben korrigiert – überrascht dies vielleicht.<sup>3</sup>



**NEBEN DER NUTZUNG VON VIDEOKONFERENZEN, REAGIERTEN MEHR ALS 90 % DER STUDIENTEILNEHMER AUF ETWAIGE REISEVERBOTE MIT DEM EINSATZ LOKALER BERATER FÜR DUE-DILIGENCE-PRÜFUNGEN VOR ORT.**

3 <https://www.imf.org/en/News/Articles/2021/07/01/mcs070121-united-states-of-america-concluding-statement-of-the-2021-article-iv-mission>

Der zweitwichtigste Grund ist eher praktischer Natur und hat vor allem mit Reiseverboten zu tun. Nahezu ein Fünftel (19 %) gab an, dass sie einen M&A-Deal im Technologiebereich aufgrund von Problemen bei der Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen oder von Verhandlungen abbrechen mussten. Hierbei zeigten sich die europäischen Interviewteilnehmer mit 28 % am meisten darüber besorgt, gefolgt von ihren nordamerikanischen Kollegen mit 24 %.

## **NUTZUNG DER VERFÜGBAREN INSTRUMENTE**

Da persönliche Treffen und Vor-Ort-Termine im vergangenen Jahr zeitweise so gut wie unmöglich waren, mussten Entscheidungsträger auf technologische Lösungen zurückgreifen, um Verfahren durchzuführen. Fast alle (94 %) mussten verstärkt auf Videokonferenzen ausweichen und führten Due-Diligence-Prüfungen mithilfe von digitalen Lösungen durch. „Es steht nun ein breiteres Spektrum an Kommunikationslösungen zur Verfügung. Im Zuge von COVID-19 haben sich diese Lösungen als äußerst wertvoll erwiesen. Ohne sie konnten die Teams nicht mehr wirklich zusammenarbeiten“, so ein in Indien ansässiger M&A-Leiter eines der befragten Unternehmen. Fast ebenso viele (91 %) reagierten auf die Reiseverbote mit dem Einsatz lokaler Berater für Due-Diligence-Prüfungen vor Ort.

Obwohl in der Anfangsphase der Pandemie häufig über den möglichen Einsatz von Drohnen und anderen Robotertechnologien gesprochen wurde, kamen diese letztendlich doch nicht im

erwarteten Maß zum Einsatz. Insgesamt setzten 41 % der befragten Organisationen diese Art von Technologie in Geschäftsprozessen ein, wobei allerdings große regionale Unterschiede bestehen. In Nordamerika nutzten 51 % der Umfrageteilnehmer Drohnen und andere Robotertechniken, dicht gefolgt vom asiatisch-pazifischen Raum mit 46 %. In Europa lag der Anteil bei etwas mehr als einem Drittel (37 %), während die Interviewteilnehmer in Lateinamerika deutlich seltener auf diese Technologie zurückgriffen (13 %).

Da es schwierig ist, Unternehmen aus der Ferne zu beurteilen, kann die Strukturierung von Transaktionen ein hilfreiches Mittel sein, um Unsicherheiten und Informationsmangel abzumildern. Insgesamt setzten mit 62 % die meisten Studienteilnehmer Earnouts und andere kreative Transaktionsstrukturen ein, um angesichts der Auswirkungen der Pandemie volatilen Bewertungen mit längeren Post-Closing-Zeiträumen zu begegnen. Der Einsatz kreativer Deal-Strukturen konzentrierte sich jedoch auf die USA und Europa, wo 81 % bzw. 71 % der Studienteilnehmer solche Strukturen nutzten, während sich in Asien nur knapp die Hälfte (49 %) und in Lateinamerika nur 17 % dafür entschieden.

## **HYBRIDE PROZESSE ALS LANGFRISTIGE LÖSUNG**

Die Pandemie wird sich langfristig auf die bisherige Deal-Praxis auswirken. Einiges wird bleiben: So werden Videokonferenzen wahrscheinlich zumindest für einzelne, wenn nicht sogar für die meisten Besprechungen

weiterhin eingesetzt werden, auch wenn Reisen für den Aufbau von Beziehungen, für wichtige Teile des Verhandlungsprozesses und für eine eingehende Due-Diligence-Prüfung auch künftig eine Rolle spielen werden.

Für diejenigen, die eine Tech M&A-Transaktion abgeschlossen haben, können sich Integrationsprobleme ergeben, wenn Reiseverbote bestehen bleiben oder Ausgangssperren erneut angeordnet werden. In einigen Regionen hat die Pandemie darüber hinaus zu einem größeren geopolitischen Risiko geführt, was den Abschluss von Deals behindern kann, wie ein in Argentinien ansässiger Chief Strategy Officer eines Unternehmens anmerkte: „Im Hinblick auf die langfristigen Herausforderungen müssen die COVID-19-Beschränkungen und ihre Auswirkungen auf die Due-Diligence- und Integrationsprozesse angemessen berücksichtigt werden. Das geopolitische Umfeld ist nach der Pandemie weltweit ziemlich angespannt.“

Davon unabhängig erwarteten jedoch einige der befragten Organisationen eine Zunahme von grenzüberschreitenden Transaktionen aufgrund des vorherrschenden Nachholbedarfs. „Grenzüberschreitende Transaktionen werden in den kommenden Jahren viel stärker zunehmen als in den Jahren zuvor“, so ein M&A-Leiter eines befragten US-amerikanischen Unternehmens. „Während der Pandemie waren die Unternehmen wegen der Reisebeschränkungen mit der Abwicklung dieser Geschäfte vorsichtiger.“

## ABSCHNITT 2:

# WELCHE TRENDS SICH ABZEICHNEN

Die befragten Organisationen gehen davon aus, dass sie im nächsten Jahr noch aktiver M&A-Transaktionen im Technologiebereich durchführen werden, wobei sie insbesondere wachstumsstarke Unternehmen und Nordamerika im Fokus haben.

Dem globalen Trend folgend waren die befragten Organisationen im vergangenen Jahr trotz der im vorherigen Abschnitt beschriebenen Herausforderungen weiterhin bei Tech M&A aktiv. Zwei Drittel der Unternehmen haben in den letzten 12 Monaten eine Tech M&A-Transaktion abgeschlossen, während 33 % angaben, zwei oder drei derartiger Transaktionen durchgeführt zu haben.

Die Studienteilnehmer aus dem PE-Bereich waren naturgemäß noch aktiver. Knapp ein Drittel (31 %) gab an, nur einen Tech-Deal durchgeführt zu haben, während 65 % zwei oder drei, und weitere 4 % sogar vier bis sechs solcher Deals nannten, was das gestiegene Interesse von PE-Gesellschaften in Technologien zu investieren, verdeutlicht – ein Trend, der insbesondere seit dem Sommer 2020 zu beobachten ist. Während viele Buy-out-Unternehmen bereits seit einigen Jahren aktiver

im immer entwickelteren Tech-Sektor sind, heizte die Pandemie PE-Investitionen in diesem Bereich erst richtig an: Laut EY entfielen im zweiten Halbjahr 2020 rund 40 % des gesamten PE-Investitionsvolumens auf Tech-Unternehmen, während es in den vergangenen Jahren nur rund 25 % waren.<sup>4</sup>

Dazu erklärte Patrick Huard, PE-Partner bei Morrison & Foerster: „Wie diese Zahlen unterstreichen, haben die Pandemie und die wachsende Zahl technologieorientierter Unternehmen, die seit Beginn der Pandemie auf den Markt gekommen sind, den immer stärker werdenden Fokus von Private Equity auf Technologie und technologiegestützte Unternehmen beschleunigt; dies gilt auch für viele Fonds, die traditionell nicht in den Technologiesektor investiert haben.“

Aufgeschlüsselt nach Regionen waren die Umfrageteilnehmer in Nordamerika und im asiatisch-pazifischen Raum in den letzten 12 Monaten besonders aktiv: 57 % bzw. 60 % haben zwei oder drei Geschäfte im Technologiebereich abgeschlossen. Nur 17 % der befragten Organisationen aus Lateinamerika und 41 % aus Europa gaben die gleiche Zahl an. Diese Ergebnisse reflektieren die oben beschriebenen allgemeinen Prognosen der Teilnehmer für M&A im Technologiebereich, wobei die USA und Asien am optimistischsten waren, gefolgt von Europa, während die lateinamerikanischen Kollegen eine eher vorsichtigere Haltung einnahmen.

## SERIENÜBERNAHMEN AN DER TAGESORDNUNG

Diese allgemeinen Muster dürften sich auch in den kommenden 12 Monaten fortsetzen. Während 16 % der Unternehmen nicht

<sup>4</sup> [https://www.ey.com/en\\_us/private-equity/how-2021-is-unfolding-for-private-equity](https://www.ey.com/en_us/private-equity/how-2021-is-unfolding-for-private-equity)

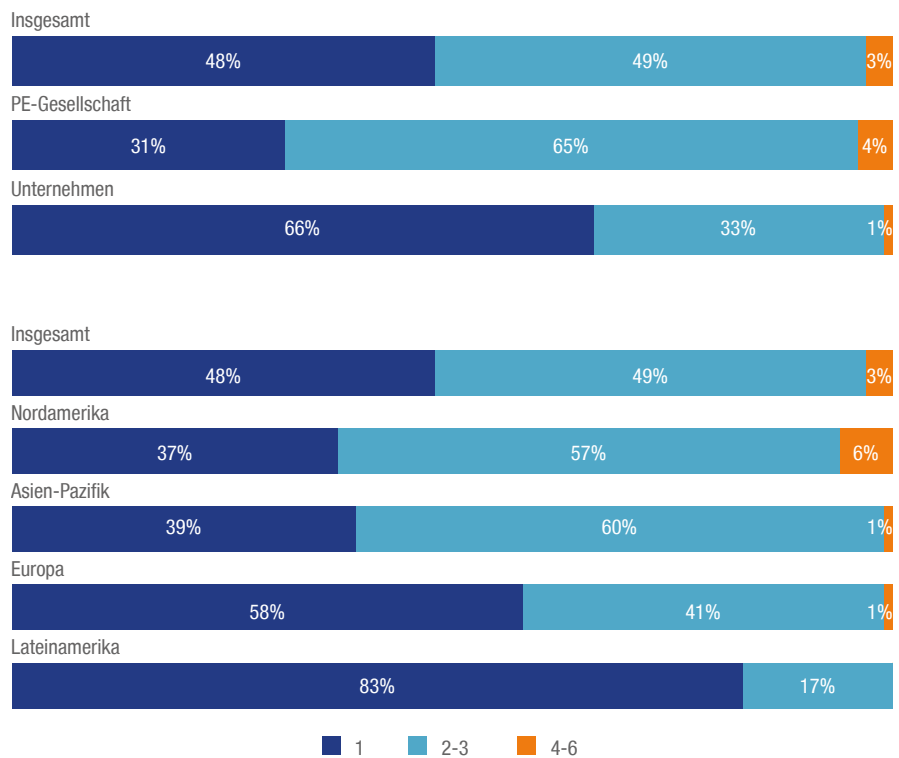


von einem M&A-Abschluss im nächsten Jahr ausgingen, rechnete knapp ein Drittel (30 %) mit einem Abschluss und 45 % mit zwei oder drei Transaktionen. Weitere 9 % erwarteten eine noch größere Aktivität und gaben an, dass sie mindestens vier M&A-Deals im Technologiebereich abschließen wollen. Auch die Interviewteilnehmer aus dem PE-Bereich waren weiterhin stark an diesem Sektor interessiert: fast die Hälfte (49 %) rechnete mit zwei oder drei M&A-Geschäften im Technologiebereich, und fast ein Drittel (30 %) plante im nächsten Jahr vier oder mehr Abschlüsse.

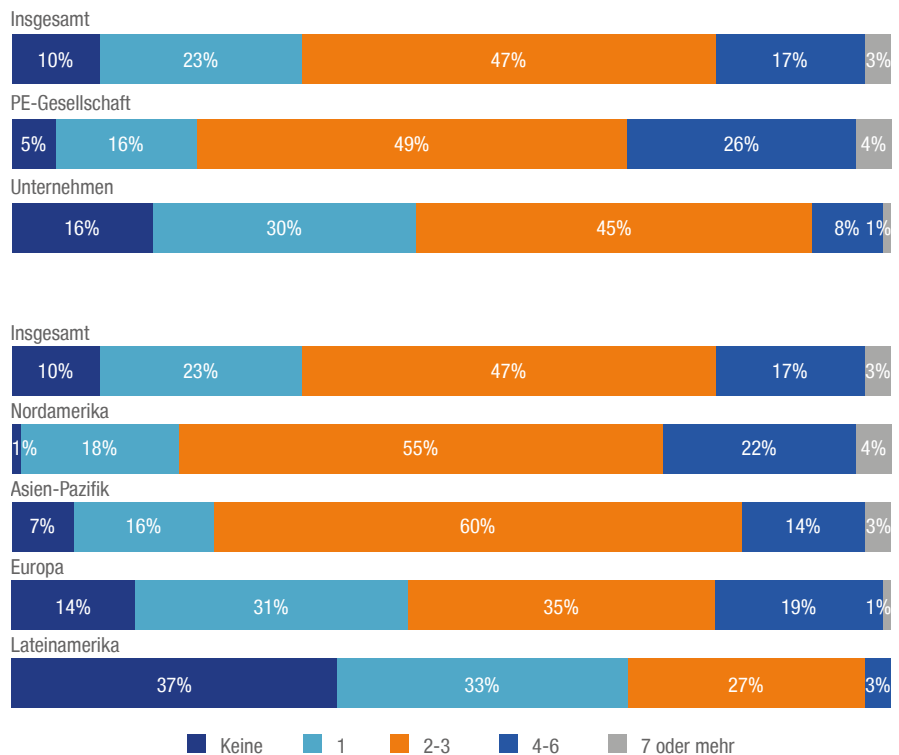
Auch hier werden die aktivsten Regionen wiederum Nordamerika und der asiatisch-pazifische Raum sein. Mehr als die Hälfte der Studienteilnehmer aus diesen Regionen (55 % bzw. 60 %) erwartete zwei oder drei M&A im Technologiebereich, wobei 26 % der Interviewteilnehmer in Nordamerika und 17 % der Teilnehmer im Asien-Pazifik-Raum davon ausgingen, vier oder mehr M&A-Geschäfte abzuschließen. Die Umfrageteilnehmer in Lateinamerika waren hingegen verhaltener. Mehr als ein Drittel (37 %) der dortigen Studienteilnehmer ging davon aus, dass sie im kommenden Jahr keine M&A-Transaktion im Technologiebereich abschließen werden.

In Europa gaben etwa gleich viele Interviewteilnehmer (19 %) wie im asiatisch-pazifischen Raum und in Nordamerika an, dass sie zwischen vier und sechs Tech-Transaktionen abschließen werden. Im Vergleich zu ihren Mitbewerbern in diesen beiden Regionen war der Anteil der Studienteilnehmer, die zwei oder

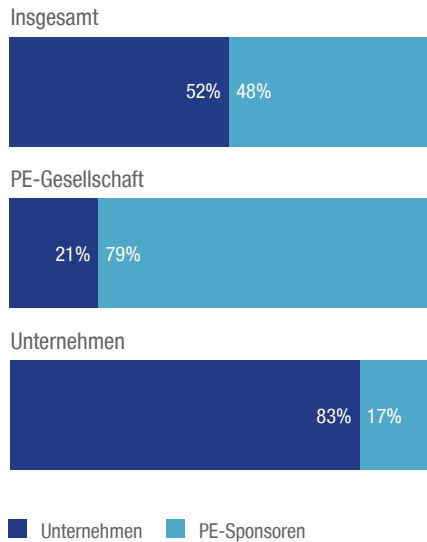
### Wie viele Tech M&A-Deals hat Ihre Organisation in den letzten 12 Monaten abgeschlossen?



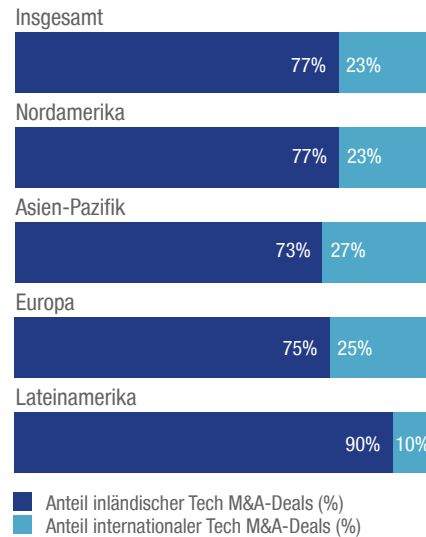
### Wie viele Tech M&A-Deals wird Ihre Organisation voraussichtlich in den nächsten 12 Monaten abschließen?



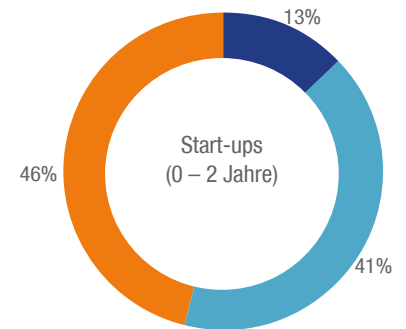
Von welchen Organisationen erwarten Sie die meisten Transaktionen im Technologiesektor in den nächsten 12 Monaten?



Wie hoch schätzen Sie den Anteil Ihrer erwarteten M&A-Aktivitäten im Technologiesektor im Inland (d.h. in Ihrem Heimatmarkt) im Vergleich zu internationalen Aktivitäten?



In welcher Entwicklungsphase plant Ihre Organisation normalerweise Akquisitionen von Technologieunternehmen? (Rang 1-2-3, wobei 1 die Entwicklungsstufe ist, auf die sich Ihre Organisation am häufigsten fokussiert) (PE-Studienteilnehmer)



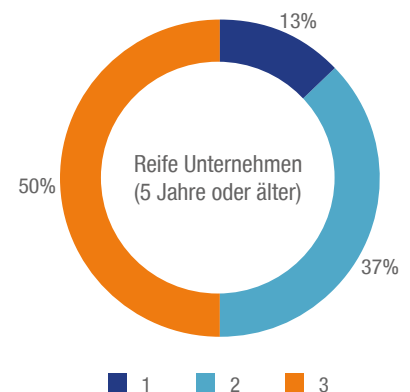
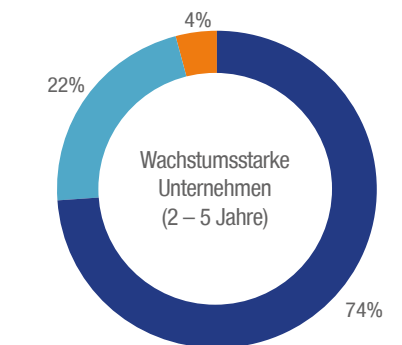
drei Transaktionen planen, jedoch deutlich geringer (35 %).

Ein Indikator für den Wettbewerb im Bereich M&A im Technologiesektor war die Erwartung der Unternehmen und PE-Gesellschaften, dass ihre eigene Umfragegruppe in den nächsten 12 Monaten am aktivsten sein wird: 83 % der Teilnehmer aus dem Unternehmenssektor glaubten, dass diese Unternehmen die meisten Technologieakquisitionen tätigen werden, während ein ähnlicher Anteil (79 %) der Interviewteilnehmer aus dem PE-Sektor dasselbe über ihre Branchenkollegen sagten. Angesichts der anhaltenden Unsicherheit und Ungewissheit in Bezug auf Reisen während

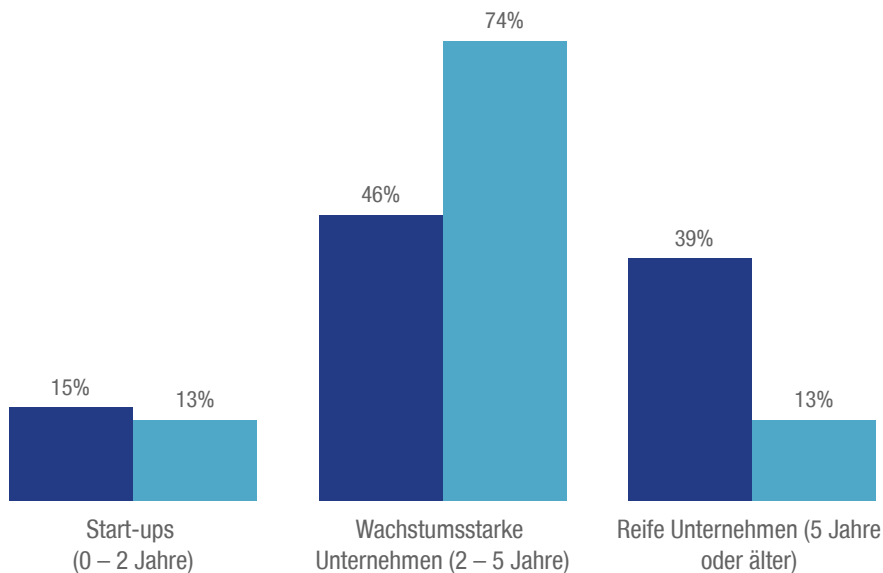
der Pandemie erscheint es wenig überraschend, dass die meisten Transaktionen in beiden Bereichen in der unmittelbaren Umgebung des jeweils eigenen Standortes erwartet wurden. Für mehr als drei Viertel (77 %) der Studienteilnehmer werden M&A im Inland stattfinden. Damit entfallen lediglich 23 % auf internationale Aktivitäten.

### AUFSTREBENDE JUNGE UNTERNEHMEN

Wenn es um Unternehmen in verschiedenen Entwicklungsstadien geht, sind wachstumsstarke Technologieunternehmen nach Meinung der Mehrheit der Studienteilnehmer das attraktivste Ziel. Fast zwei Drittel (60 %) gaben an, dass sie am häufigsten Unternehmen erwerben wollen, die



**In welcher Entwicklungsphase plant Ihre Organisation normalerweise Akquisitionen von Technologieunternehmen?**

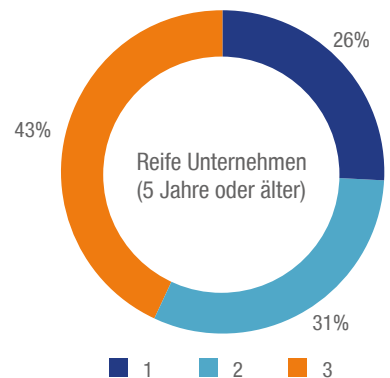
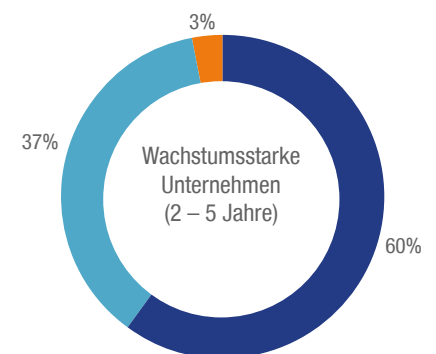
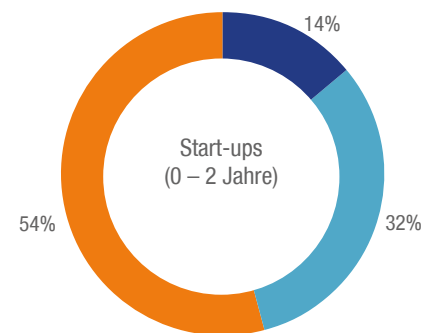


erst seit zwei bis fünf Jahren tätig sind und somit genug Zeit hatten, um sowohl ein tragfähiges Konzept als auch ein Geschäftsmodell zu beweisen, um Einnahmen zu erzielen. Reifere Unternehmen, die bereits länger als fünf Jahre tätig sind, stellen mit 26 % die zweitbeliebteste Entwicklungsstufe dar, während Start-ups nur für 14 % der Umfrageteilnehmer das Hauptziel sind. Ein M&A-Leiter eines australischen Unternehmens sah weitere Aktivitäten für Käufer, die auf diese relativ frühe Phase abzielen: „Viele der führenden Unternehmen kaufen Start-ups auf. Dieser Trend bei M&A wird sich auch in den nächsten drei Jahren fortsetzen. Die Entwicklung dieser etablierten Unternehmen ist

auf Übernahmen in dieser frühen Phase zurückzuführen.“

PE-Gesellschaften erwerben – mit deutlichem Abstand – am ehesten wachstumsstarke Unternehmen. Fast drei Viertel dieser Interviewteilnehmer (74 %) bevorzugten Unternehmen, die zwischen zwei und fünf Jahren alt sind. Häufig befinden sich diese in einem Entwicklungsstadium, in dem sie Unterstützung bei der Institutionalisierung ihrer Unternehmung benötigen und im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien im Vergleich zu kleineren Start-ups oder reiferen Zielgesellschaften leichter in das Ökosystem von Plattformunternehmen integriert werden können.

**In welcher Entwicklungsphase plant Ihre Organisation normalerweise Akquisitionen von Technologieunternehmen? (Rang 1-2-3, wobei 1 die Entwicklungsstufe ist, auf die sich Ihre Organisation am häufigsten fokussiert) (Alle Studienteilnehmer)**





Daher sind PE-Gesellschaften weniger an reifen Unternehmen (nur 13 % haben diese im Visier) und an Start-ups (ebenfalls 13 %) interessiert. Die letztgenannte Kategorie eignet sich viel besser für die Risiko-Rendite-Strategien von Venture Capital-Firmen: Start-up-Unternehmen haben in der Regel nicht die von PE-Gesellschaften geforderten Cashflow- und Risikoprofile, um die von ihnen üblicherweise angestrebten konstanten Erträge zu erzielen.

Wachstumsstarke Gesellschaften sind für akquirierende Unternehmen am attraktivsten: 46 % hatten zwar Firmen in diesem Entwicklungsstadium im Visier, reife Unternehmen folgten jedoch dicht dahinter: 39 % der Unternehmen zielen am häufigsten auf Gesellschaften ab, die bereits eine Geschäftstätigkeit von fünf oder mehr Jahren aufweisen.

Die verbleibenden 15 % der befragten Organisationen fokussieren sich hauptsächlich auf Start-ups, denen sie kommerzielle Beratung bieten, einen leichteren Marktzugang gewähren und bei der Gestaltung der Strategie helfen können.

## **ANHALTENDES INTERESSE AN NORDAMERIKANISCHEN UNTERNEHMEN**

Der nordamerikanische Technologiemarkt stoß bei den Studienteilnehmern im Bereich M&A weiterhin auf großes Interesse. Das Wachstum vieler großer US-amerikanischer Technologieunternehmen in den letzten Jahren – und insbesondere seit dem Ausbruch der Pandemie –

dürfte zu diesem Trend beigetragen haben.

Fast zwei Drittel der Interviewteilnehmer (61 %) hielten Nordamerika für den Standort mit den besten Chancen für M&A im Technologiesektor in den nächsten 12 Monaten. Der Geschäftsführer einer US-amerikanischen PE-Gesellschaft skizzierte die Attraktivität des Marktes wie folgt: „Es ist wichtig, sich auf Buy-Out-Geschäfte in den USA zu konzentrieren. Es gibt viele Möglichkeiten im Technologiesektor, von denen einige durch den wirtschaftlichen Abschwung bedingt und die daraus resultierende finanzielle Notlage zugänglich geworden sind.“

Das Angebot an Geschäften in dieser Region wird zum Teil von Verkäufern kommen, die ihr Portfolio sorgfältig prüfen und versuchen, es auf Expansionsmöglichkeiten auszurichten. „Die Betonung des Wachstums in Nordamerika ist wichtig“, kommentierte ein in Kanada ansässiger PE-Partner. „Wir werden den Wert unseres Portfolios steigern, indem wir uns von nicht leistungsfähigen Unternehmen trennen, während wir gleichzeitig das Synergiepotenzial von Akquisitionen gründlich überprüfen werden.“

Europa und China (einschließlich Hongkong, Taiwan und Macau) belegen mit jeweils 14 % der Stimmen als erste Wahl den zweiten Platz. Obwohl Chinas Technologiesektor schnell gewachsen ist – laut der China Academy of Information and

Communication Technology machte die digitale Wirtschaft im Jahr 2020 38,6 % des BIP aus, was einem Anstieg von 2,4 Prozentpunkten gegenüber 2019 entspricht – bestehen nach wie vor Investitionsbarrieren.<sup>5</sup> So begannen die chinesischen Aufsichtsbehörden nach Durchführung dieser Umfrage, in einige brandaktuelle Branchen, insbesondere Internetunternehmen, einzugreifen. Als Reaktion darauf richteten PE-Gesellschaften ihr Augenmerk auf andere profitable Sektoren, darunter die erneuerbaren Energien und die Halbleiterindustrie.

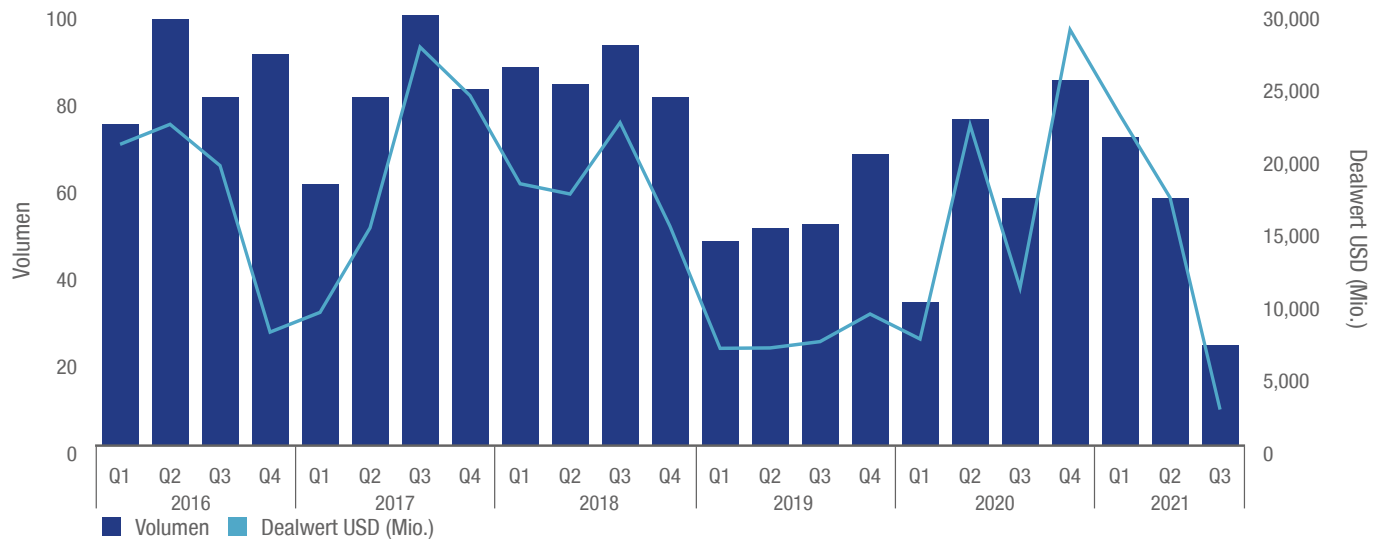
2020 erholte sich China schneller als andere Länder von den Auswirkungen der Pandemie, sodass der chinesische M&A-Markt nicht den gleichen drastischen Erschütterungen ausgesetzt war, wie sie in anderen großen Volkswirtschaften auf der ganzen Welt zu beobachten waren.

Dennoch war das vierte Quartal 2020 in China, wie auch in anderen Regionen weltweit, eine ausgesprochen aktive Zeit für Dealmaker im TMT-Bereich. In diesem Dreimonatszeitraum wurden 84 TMT-Geschäfte (der höchste Quartalswert seit Q3 2018) mit einem Gesamtwert von 28,7 Milliarden USD (der höchste Wert in den letzten fünf Jahren) angekündigt. Obwohl sich der Markt im ersten Halbjahr 2021 etwas abkühlte, können anspruchsvolle Investoren immer noch lohnende Deals finden.

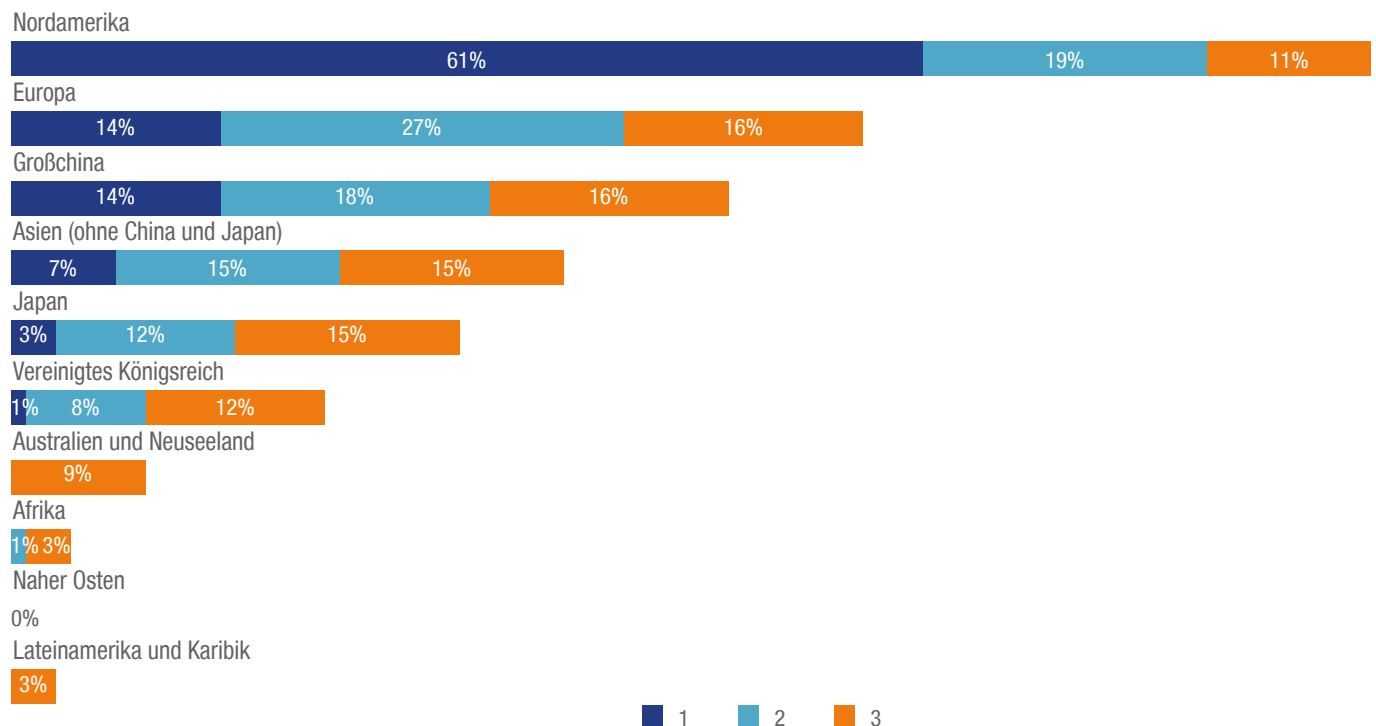
Auf der anderen Seite der Welt scheint die Attraktivität europäischer Tech-Unternehmen

5 <https://www.scmp.com/tech/policy/article/3131286/chinas-digital-economy-surges-2020-amid-pandemic-making-nearly-40-cent>

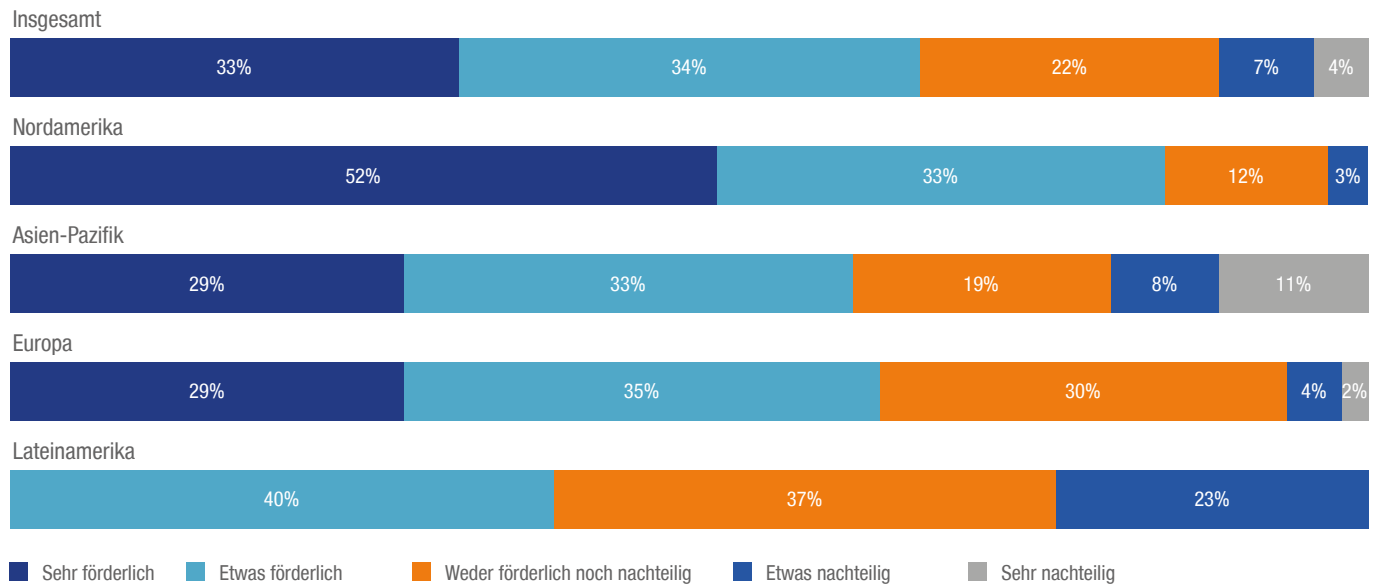
## M&A-Trends - TMT-Sektor - China Q1/2016 bis Q3/2021



Welche der folgenden Regionen bieten Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten die besten Möglichkeiten für Tech M&A-Aktivitäten? (Wählen Sie die Top 3 und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 die Region ist, die die besten Möglichkeiten bietet)



## Wie wird sich die Regierung von Präsident Biden Ihrer Meinung nach auf M&A-Aktivitäten im Technologiesektor in den USA auswirken?



in der Möglichkeit zu liegen, in größere Schwierigkeiten geratene Unternehmen bei Auslaufen der staatlichen Konjunkturmaßnahmen zu erwerben.

„Auf den europäischen und asiatisch-pazifischen Märkten gibt es Möglichkeiten für Notleidende Unternehmen“, so ein in Italien ansässiger Konzernchef eines Unternehmens. „Es wäre der richtige Zeitpunkt, in diese Märkte zu investieren. Der Wert eines Unternehmens kann nach der Integration gesteigert werden.“

Der Technologiepartner eines in Großbritannien ansässigen PE-Unternehmens schloss sich dieser Einschätzung an: „In den nächsten

12 Monaten werden wir Ziele in Europa ausfindig machen. Es wird viele Möglichkeiten für Notleidende Unternehmen auf dem Technologiemarkt geben. Wenn wir in diese Unternehmen investieren, können wir höhere Gewinne erzielen.“

In Asien ansässige Käufer sehen sich auch zunehmend in Europa nach Tech M&A-Zielen um, da sich die verschärften Vorschriften in den USA auf die M&A-Aktivitäten im Technologiebereich auswirken.

### NEUER PRÄSIDENT MIT NEUEM KURS?

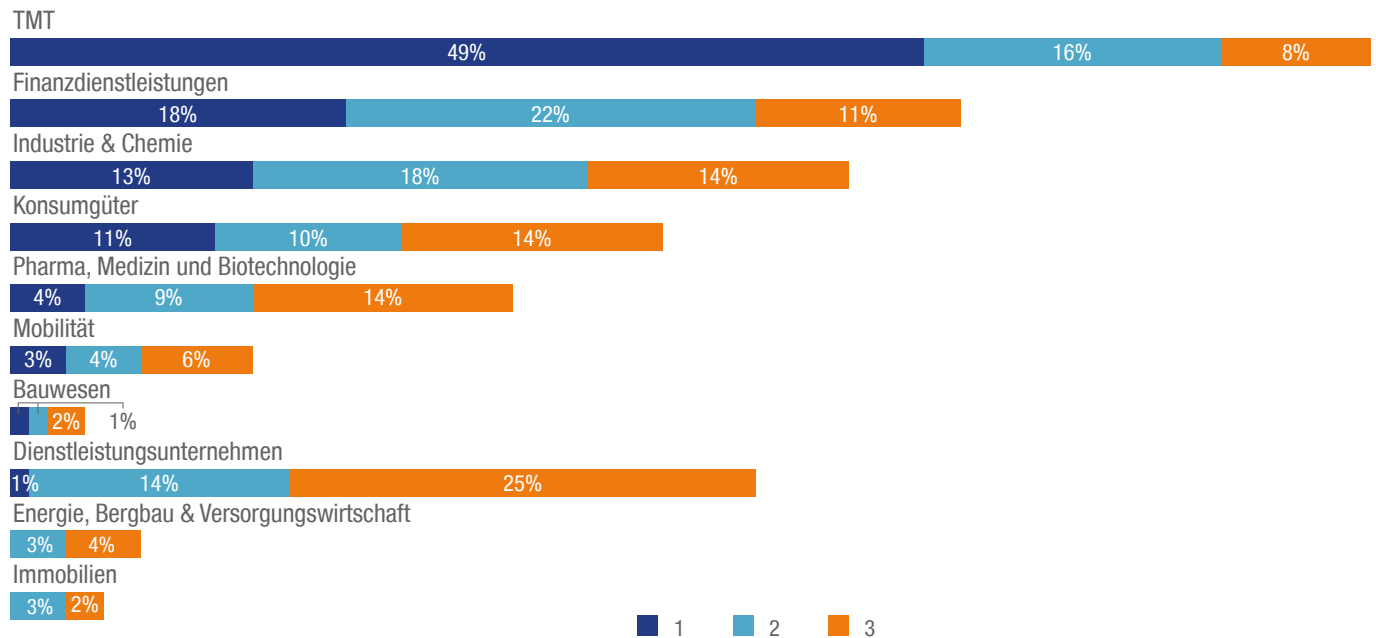
Nachdem sich die Regierung von Präsident Joe Biden nun fest in

Washington etabliert hat, wird immer deutlicher, wie günstig – oder auch ungünstig – das Umfeld in den USA für M&A im Allgemeinen und speziell für den Abschluss von Geschäften mit Technologieunternehmen sein wird.

Mit der Ernennung von Tim Wu zum Berater für Technologie- und Wettbewerbspolitik und von Lina Khan zur Vorsitzenden der Federal Trade Commission – beide Kritiker von „Big Tech“ – kann dem Präsidenten kaum nachgesagt werden, dass er seine Ansichten über die Dominanz großer Technologieunternehmen zurückgehalten hat. Diese Entwicklung könnte durchaus zu größeren Chancen für Unternehmen



Welche Endverbraucherbranchen sind beim Erwerb eines Technologieunternehmens für Ihre Organisation am interessantesten? (Wählen Sie die Top 3 aus und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 die Branche ist, die Sie am meisten interessiert)



führen, die nicht zur Gruppe der Tech-Giganten zählen, gleichwohl könnte dies auch mit einer strengeren Regulierung des Sektors einhergehen. Zudem gehen Beobachter davon aus, dass Präsident Biden der US-Regierung ein gewisses Maß an Stabilität und Vorhersehbarkeit verleihen wird, was den auf die USA ausgerichteten M&A-Akteuren eine gewisse Transparenz und ein höheres Maß an Sicherheit bieten könnte.

Von den Teilnehmern unserer Umfrage glaubten zwei Drittel (67 %), dass die Regierung unter Präsident Biden für M&A-Transaktionen im Technologiesektor in den USA entweder sehr oder

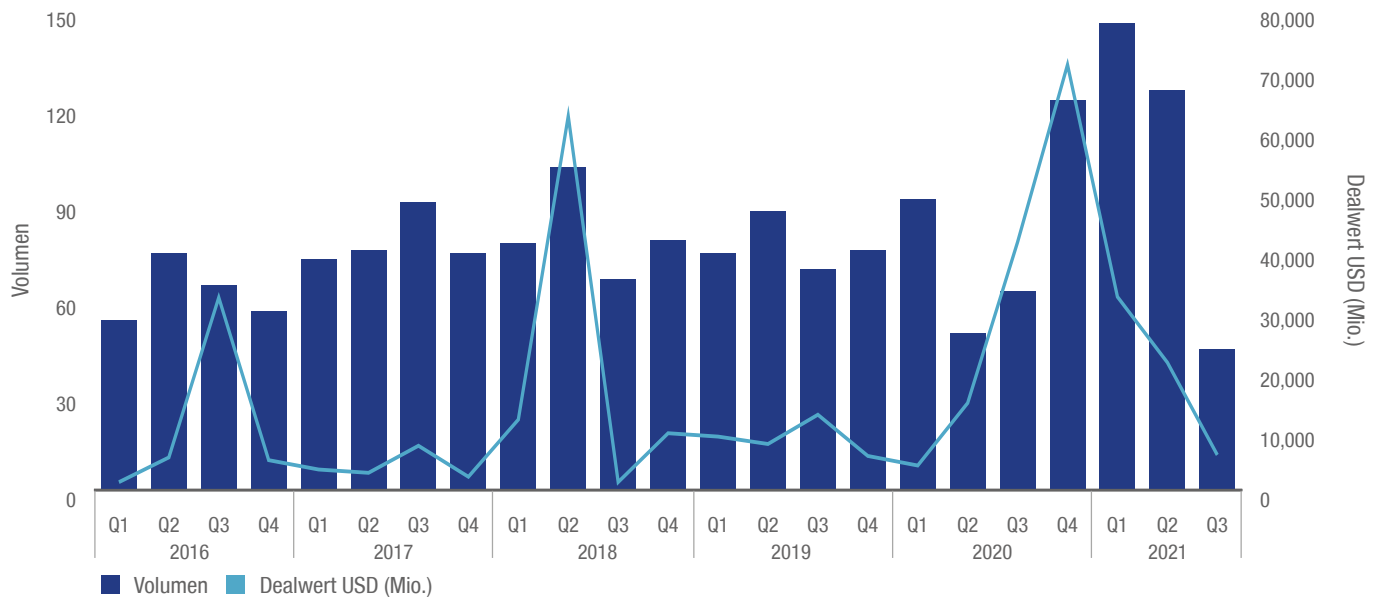
zumindest etwas förderlich sein wird. Die Umfrageteilnehmer aus Nordamerika sind besonders optimistisch. Mehr als die Hälfte (52 %) der Umfrageteilnehmer aus dieser Region waren zuversichtlich, dass die neue Regierung sehr gewinnbringend für US-Tech-Deals sein wird.

Unter den Studienteilnehmern im asiatisch-pazifischen Raum ist jedoch eine gewisse Verunsicherung festzustellen: 11 % der dortigen Interviewteilnehmer waren der Auffassung, dass die Aktivitäten der neuen Regierung für M&A-Deals in der US-Tech-Industrie nachteilig sein könnten. In dieser Region ist der Anteil der Studienteilnehmer, die eine eher

pessimistische Meinung vertreten, am größten. Möglicherweise ist dieses Ergebnis auf das angespannte Verhältnis zwischen den USA und China zurückzuführen. Drastische Einschränkungen von US-Investitionen in einige chinesische Unternehmen und ein intensiverer Fokus auf Sanktionen kennzeichnen die aktuellen Beziehungen beider Staaten.

„Wir können beobachten wie sich Streitigkeiten zwischen Nationen auf die Unternehmenslandschaft auswirken“, meinte ein in Indien ansässiger Leiter des Bereichs M&A. „Das schränkt die Möglichkeit für Übernahmen und Fusionen ein. Selbst Übernahmekandidaten mit hohem Potenzial sind keine

## M&A-Trends - TMT-Sektor - Vereinigtes Königreich Q1/2016 bis Q3/2021



Option mehr, wenn geopolitische Risiken im betreffenden Markt vorherrschen.“

Durch die Ausweitung der Sektoren, in denen neue Technologien zum Einsatz kommen, stehen den Tech M&A-Akteuren zunehmend mehr Endnutzersegmente zur Verfügung, auf die sie mit ihren M&A-Strategien abzielen können. Die für die Umfrageteilnehmer interessanteste Branche ist jedoch zweifelsohne die TMT-Branche.

Auf diesen Sektor entfiel fast die Hälfte (49 %) der an erster Stelle genannten Top-Branchen und 16 % der an zweiter Stelle genannten Branchen. Danach folgten die Finanzdienstleistungen, die für 18 % der Studienteilnehmer an erster Stelle und für 22 % an zweiter Stelle standen.

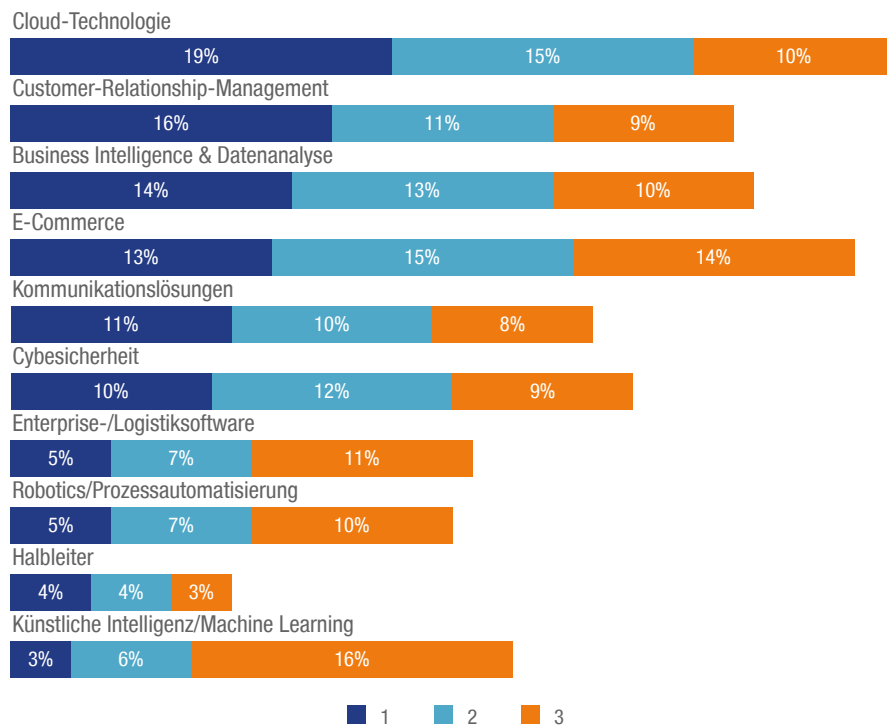
Interessanterweise wurden die Unternehmensdienstleistungen nur von wenigen Umfrageteilnehmern (lediglich von 1 %) an erster Stelle genannt, während sie bei den drittplatzierten Antworten eindeutig an erster Stelle standen: 25 % nannten diese Branche als Ziel.

### FOKUS AUF B2B-TECHNOLOGIEN

Auf die Frage, welche Technologien in den kommenden 12 Monaten am vielversprechendsten für Tech M&A-Deals seien, favorisierten die Interviewteilnehmer bewährte, konventionelle und sofort einsatzfähige Technologien eindeutig gegenüber hochmodernen Innovationen. 19 % nannten hierbei Cloud-Technologien an erster Stelle, 15 % an zweiter und 10 % an dritter Stelle.

Cloud-Dienste sind häufig das Fundament, auf dem Unternehmen weitere, fortschrittlichere Technologielösungen aufbauen können. Daher überrascht es nicht, dass viele Organisationen zunächst in eine Cloud-Infrastruktur investieren. Die Attraktivität dieses Teilssektors erklärt sich durch seine flexible Anwendbarkeit, die niedrigen Nutzungskosten und darin, remote Arbeitsmodelle zu ermöglichen und so die betriebliche Effizienz zu steigern – alles Vorteile, die insbesondere in Zeiten der Pandemie in den Fokus gerückt sind. „Cloud-Technologien erleichtern Unternehmen die Skalierung ihrer Geschäfte und ebnen so den Weg, Expansionspläne mit mehr Zuversicht zu verfolgen“, sagte der Geschäftsführer einer US-amerikanischen PE-Gesellschaft, und weiter: „Cloud-Technologie-Unternehmen beeinflussen die

Welcher der folgenden Tech-Subsektoren wird Ihrer Meinung nach in den nächsten 12 Monaten die besten Möglichkeiten für Dealaktivitäten bieten? (Wählen Sie die Top 3 und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 der Subsektor ist, der die besten Chancen bietet)



Arbeitsweise vieler Organisationen.“

Einige der Studienteilnehmer gingen davon aus, dass M&A-Aktivitäten in diesem Teilsektor auch in naher Zukunft ansteigen werden. „Das Tempo bei Übernahmen von Unternehmen im Cloud-Technologie-Sektor wird in den nächsten 12 Monaten zunehmen“, kommentierte der geschäftsführende Partner einer US-amerikanischen PE-Gesellschaft. „Da die Cloud-Technologie Arbeitsbedingungen insgesamt effizienter macht, war sie vor allem während der Pandemie gefragter denn je.“

Dan Coppel, Corporate Partner im Londoner Büro von Morrison & Foerster erklärte: „Wir beobachten auch weiterhin ein großes internationales Interesse am Erwerb britischer Technologie-Assets. Das derzeitige Preisniveau in Großbritannien wird durchaus als attraktiv empfunden. Die Studie zeigt, dass sich viele Dealmaker auf Cloud-Technologie fokussieren. Zudem beobachten wir auch weiterhin Aktivitäten in den Bereichen E-Commerce, Cybericherheit und Speicherlösungen.“

Das Interesse an britischen TMT-Assets war im vierten Quartal 2020 und im ersten Quartal

dieses Jahres mit Beginn des Aufschwungs der britischen Wirtschaft deutlich spürbar. Im vierten Quartal 2020 belief sich der Gesamtwert der insgesamt 122 vollzogenen Transaktionen auf etwa 71 Milliarden USD – der höchste verzeichnete Wert innerhalb eines Quartals der letzten Jahre. Im ersten Quartal 2021 wurden 146 britische TMT-Transaktionen angekündigt. Damit wurde ein neuer Rekord erreicht, auch wenn der Gesamtwert im Vergleich zum vorangegangenen Quartal um mehr als die Hälfte auf 32,2 Milliarden USD zurückging (historisch betrachtet dennoch ein enorm hoher Wert). Dieser Trend setzte sich auch im zweiten Quartal fort – insgesamt wurden 125 Deals im Wert von 21,3 Milliarden USD angekündigt – verglichen mit dem zweiten Quartal vorangegangener Jahre ist dies ein sehr solider Wert.

16 % bzw. 14 % der befragten Organisationen sahen neben Cloud-Technologie Customer Relationship Management (CRM)- und Business Intelligence Systeme auf Platz zwei und drei. E-Commerce landete auf Platz vier. Dies verwundert nicht, handelt es sich bei all diesen Systemen doch um ausgereifere Business-to-Business Technologien. Die Popularität dieser Teilsektoren verdeutlicht, dass die Interviewteilnehmer davon ausgehen, dass Unternehmen ihre Kapazitäten in diesen Bereichen ausbauen möchten. Schließlich finden Transaktionen und die Kommunikation mit Kunden zunehmend digital statt und Datenanalysen spielen bei unternehmerischen Entscheidungen eine immer wichtigere Rolle. „Die besten Chancen bieten sich im Bereich CRM, da diese Technologie für ein nahtloses Kundenerlebnis

von entscheidender Bedeutung ist“, kommentierte ein in Großbritannien ansässiger VP für Unternehmensentwicklung.

Ein in Frankreich ansässiger Finanzdirektor fügte hinzu: „Ich glaube, dass Business Intelligence und Analytics zu einem festen Bestandteil der alltäglichen Geschäftsprozesse werden. Hier die richtigen Entscheidungen zu treffen wird ein entscheidender Erfolgsfaktor sein. Die Wachstumschancen liegen klar auf der Hand.“

Insgesamt 42 % der kombinierten Erst-, Zweit- und Drittstimmen fielen auf den Bereich E-Commerce, dessen Attraktivität zweifellos auch durch den pandemiebedingten Trend zum Online-Kauf weiter anstieg. Ein Drittel der befragten Organisationen sah in den nächsten 12 Monaten großes Potential für M&A-Aktivitäten im Bereich der Cybersicherheit – auch im Hinblick darauf, dass sich die Interviewteilnehmer der Sicherheitsrisiken bei zunehmender Digitalisierung durchaus bewusst sind. Ein in Malaysia ansässiger Partner einer PE-Gesellschaft meinte hierzu: „Im Bereich Cybersicherheit gibt es die besten Möglichkeiten. Zunehmende Cyberkriminalität und ausgeklügelte Angriffe erfordern, dass zukünftig mehr Anwendungen im Bereich Cybersicherheit entwickelt werden müssen.“

## EIN SCHRITT NACH DEM ANDEREN

Fortschrittliche Technologien liegen aktuell nicht im Hauptaugenmerk der befragten Organisationen.

Lediglich 5 % sahen in Robotergestützter Prozessautomatisierung (RPA) die besten M&A-Chancen und sogar nur 3 % nannten Künstliche Intelligenz/Machine Learning in diesem Zusammenhang. Viele Dealmaker erkennen zwar das schlummernde Potenzial dieser Technologien, glauben aber auch, dass es noch mehr Zeit und weitere Entwicklungsstufen brauche, ehe diese vielfältig und zuverlässig eingesetzt werden können. Das hält einige Investoren und Unternehmen jedoch nicht davon ab, möglichst früh auf diesen Zug aufzuspringen. „RPA ist die nächste große Entwicklung auf dem Technologiemarkt“, erklärte ein in Kanada ansässiger Geschäftsführer einer PE-Gesellschaft. „Es wird vermehrt Möglichkeiten geben, gleich zu Beginn in diesem Bereich zu investieren.“

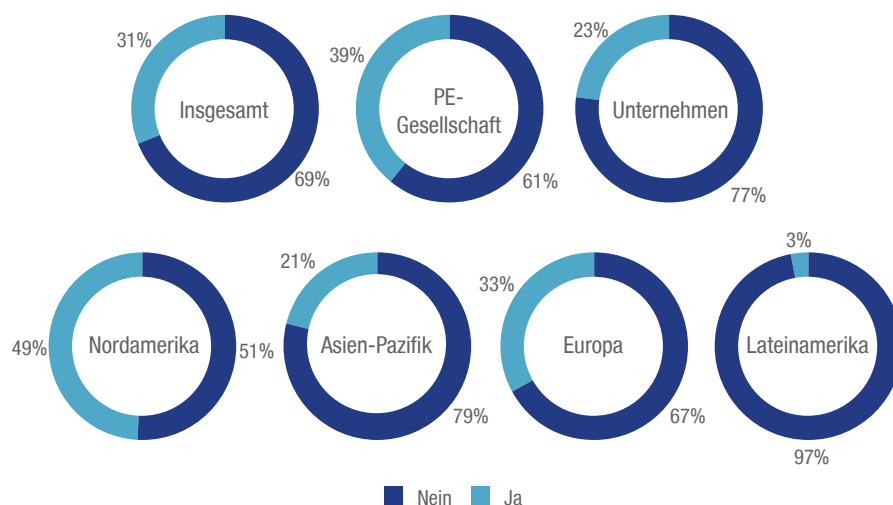
## SPACS UND KREATIVE DEAL-STRUKTUREN

Seit Beginn der Pandemie haben wachstumsstarke Unternehmen

in den USA, die einen schnelleren Zugriff auf die öffentlichen Märkte suchen, deutlich häufiger auf SPACs (Special Purpose Acquisition Companies) zurückgegriffen. Gab es in 2019 noch 59 Börsengänge (IPOs) von SPACs in den USA, so stieg die Anzahl laut SPAC Analytics im Jahr 2020 sprunghaft auf 248 an. Dieser Trend setzte sich auch in diesem Jahr mit mehr als 360 SPAC-Börsengängen bis Ende Juli fort, wobei ein Großteil bereits im ersten Quartal vollzogen wurde.<sup>6</sup>

SPACs, die Kapital für die Übernahme eines privaten Unternehmens über einen Börsengang beschaffen, bieten in Zeiten der Rekordinvestitionen in private Unternehmen und der Wertschöpfung an den öffentlichen Märkten eine attraktive Alternative zum mühsameren IPO-Verfahren. SPAC-Sponsoren fühlen sich angesprochen, weil sie 20 % der IPO-Erlöse für einen Nominalbetrag erhalten, und der definierte Investitionszeitraum – in der Regel 24 Monate oder

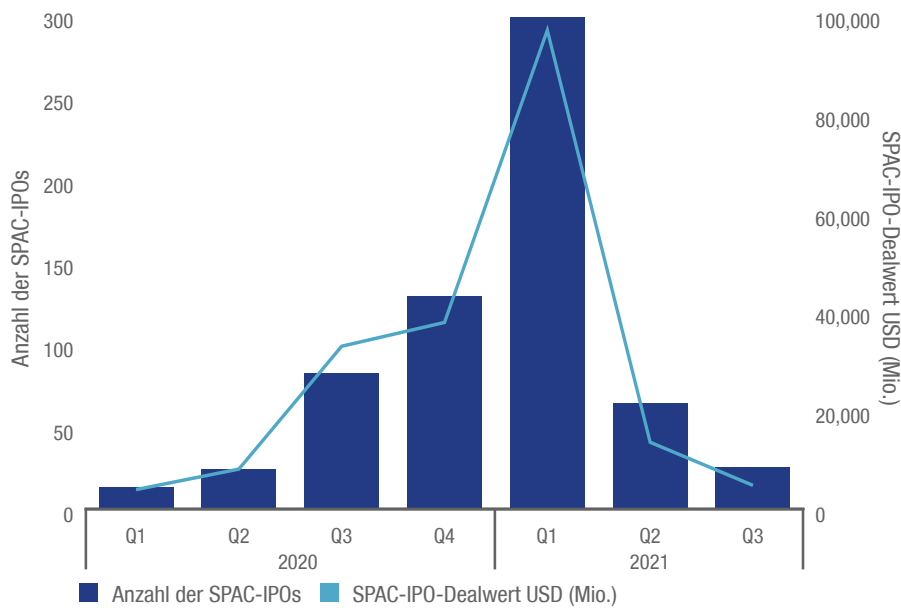
Haben Sie in den vergangenen 12 Monaten einen oder mehrere Tech M&A-Deals durch eine Special Purpose Acquisition Company (SPAC) realisiert?



6 <https://www.spacanalytics.com/>



## US-gelistete SPACs Q1/2020 – Q3/2021



weniger – relativ kurz ist.

Für Unternehmen, die einen Börsengang planen, sind SPACs attraktiv, weil sie mehr Sicherheiten in Bezug auf Ausführung, Bewertung und Liquidität bieten. SPACs, die auf wachstumsstarke Technologieunternehmen abzielen, sind hierbei besonders beliebt.

Insgesamt knapp ein Drittel (31 %) der befragten Organisationen beteiligte sich in den letzten 12 Monaten an einer Tech M&A-Transaktion unter Involvement einer SPAC, wobei sich PE-Gesellschaften (39 %) häufiger an diesem Modell beteiligten als Unternehmen (23 %). Regional betrachtet sind SPACs in Nordamerika am beliebtesten – hier schloss fast die Hälfte (49 %) einen M&A-Deal unter Einschaltung einer SPAC ab. Europa folgt mit 33 % auf Platz 2 und nur 21 % der Organisationen aus dem asiatisch-pazifischen Raum nutzten SPACs im Zusammenhang mit einem Tech M&A-Deal.

## ATTRAKTIVITÄT VON SPACs

Obwohl die aufsichtsrechtlichen Kontrollen in Märkten wie den USA zunehmen, dürften SPACs für viele verkäuferseitige Deal Maker eine attraktive Option bleiben. Mitchell Presser, Co-Chair der globalen Corporate Praxis von Morrison & Foerster, stellte fest: „Der Sicherheitsfaktor einer SPAC bleibt ein wichtiger Anreiz.“

Nach einem außergewöhnlich aktiven ersten Quartal 2021 – in den USA wurden 298 Börsengängen mit einem Emissionsvolumen von 96,8 Milliarden USD von SPACs gezählt – normalisierte sich deren Anzahl im zweiten Quartal wieder. Sponsoren aus aller Welt können sich in den USA an der Börse notieren lassen, dennoch könnte es zu einem weiteren Anstieg der IPO-Aktivitäten von SPACs kommen, da auch andere Märkte diesen Trend aufgreifen. Das Vereinigte Königreich zum Beispiel prüft eine Lockerung der Vorschriften für SPACs, um mehr

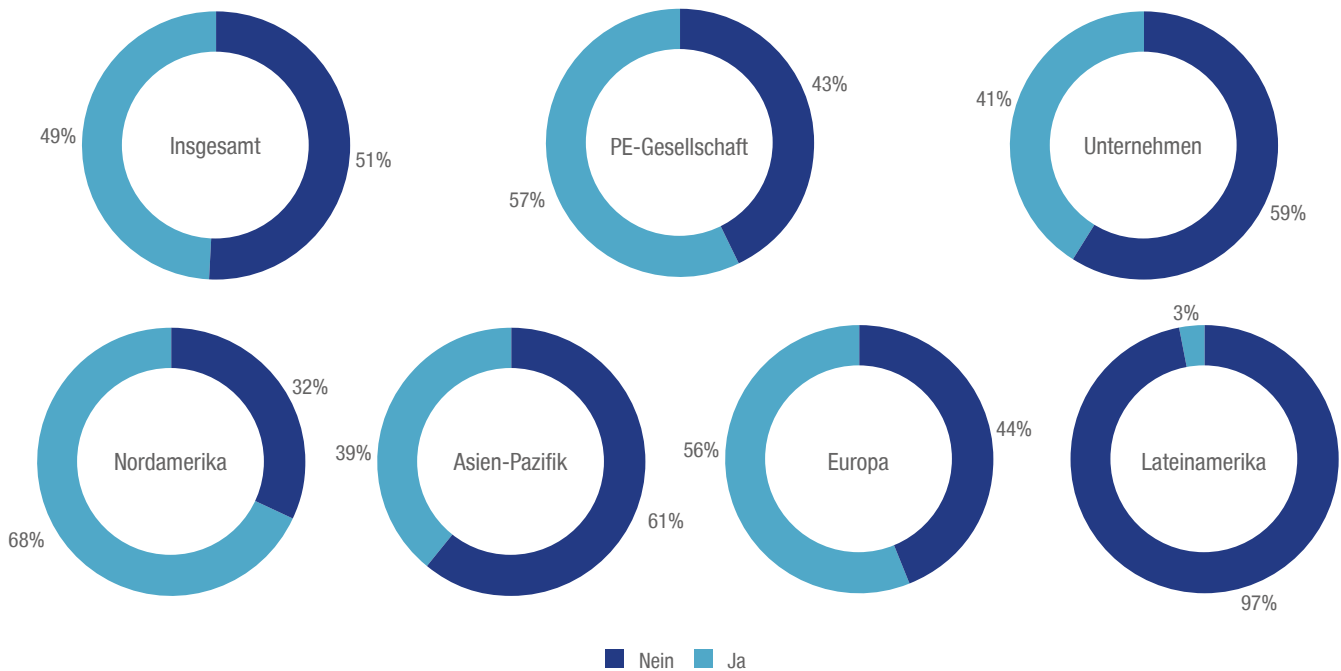
Börsengänge in London zu fördern. Auch die Regierungsbehörden in Hongkong und Singapur erwägen ähnliche Schritte.

Unbestrittenes Zentrum von SPACs sind und bleiben die USA, auch wenn US-ansässige SPACs vermehrt Ziele in Übersee ins Auge fassen. Angesichts des wachsenden Wettbewerbs (und der drohenden Verschärfung von Vorschriften) auf ihrem Heimatmarkt, erwerben SPACs zunehmend Vermögenswerte in anderen Teilen der Welt zu attraktiveren Preisen. Ihre Zielmärkte sind dabei vielfältig und reichen von Tech-Gigant Israel über die schwer angeschlagene Türkei bis hin zu den sich rasch entwickelnden Volkswirtschaften Südostasiens.

Die Teilnehmer an unserer Studie bekundeten durchaus Interesse an SPACs. Knapp die Hälfte (49 %) gab an, in den nächsten 12 Monaten den Einsatz von SPACs bei M&A-Deals im Technologiebereich in Erwägung zu ziehen, wobei PE-Gesellschaften besonders interessiert waren: 57 % sagten, dass sie eine SPAC nutzen werden (im Vergleich zu 41 % der Unternehmen). Hierzu meinte ein Partner einer schwedischen PE-Gesellschaft: „In den nächsten drei Jahren werden sich alternative Transaktionsstrukturen durchsetzen. Für Käuferunternehmen bieten SPACs bis zu einem gewissen Maße mehr Sicherheit.“

Regional betrachtet haben nach wie vor die nordamerikanischen Interviewteilnehmer das größte Interesse an SPACs. Mehr als zwei Drittel (68 %) zogen diese in den nächsten 12 Monaten in Betracht, in Europa waren es 56 %. Das wachsende Interesse im asiatisch-pazifischen Raum wird ebenfalls

Ziehen Sie in Erwägung, in den nächsten 12 Monaten einen oder mehrere Ihrer Tech M&A-Deals über eine SPAC zu realisieren?



deutlich: mehr als ein Drittel (39 %) plante die Beteiligung an einer SPAC, womit sich der Anteil der dortigen Unternehmen, die eine solche Deal-Struktur in Erwägung zieht, gegenüber dem Vorjahreszeitraum fast verdoppelt hat.

Der erkennbare Optimismus könnte jedoch durch künftige Vorschriften beeinträchtigt werden. Morrison & Foersters Global PE-Chair Marcia Ellis stellte hierzu fest: „Tech-De-SPACs, die chinesische Targets ins Auge gefasst haben, können sich in den nächsten Monaten verzögern. Der Markt muss sich auf geänderte Vorschriften in China einstellen, die zusätzliche Genehmigungen für die Börsennotierung außerhalb Chinas erfordern. Die in China ansässigen Tech-Unternehmen und die Regulierungsbehörden legen

fest, ob diese Vorschriften auch für Börsennotierungen durch De-SPACs gelten.“

Die befragten Organisationen aus Lateinamerika hingegen hielten sich – wie auch in den letzten 12 Monaten – weiterhin mit ihren SPAC-Aktivitäten zurück.

### ALTERNATIVE DEAL-STRUKTUREN

SPACs standen in den letzten 18 Monaten besonders im Rampenlicht. Doch auch andere Transaktionsstrukturen wurden nicht außer Acht gelassen. Dealmaker nutzten diese Möglichkeiten zur Navigation auf einem wettbewerbsintensiven Markt, auf dem Bewertungen hoch sind und die Vorhersagbarkeit künftiger Entwicklungen begrenzt ist, da Ergebnisse während der Pandemie nur ungenau



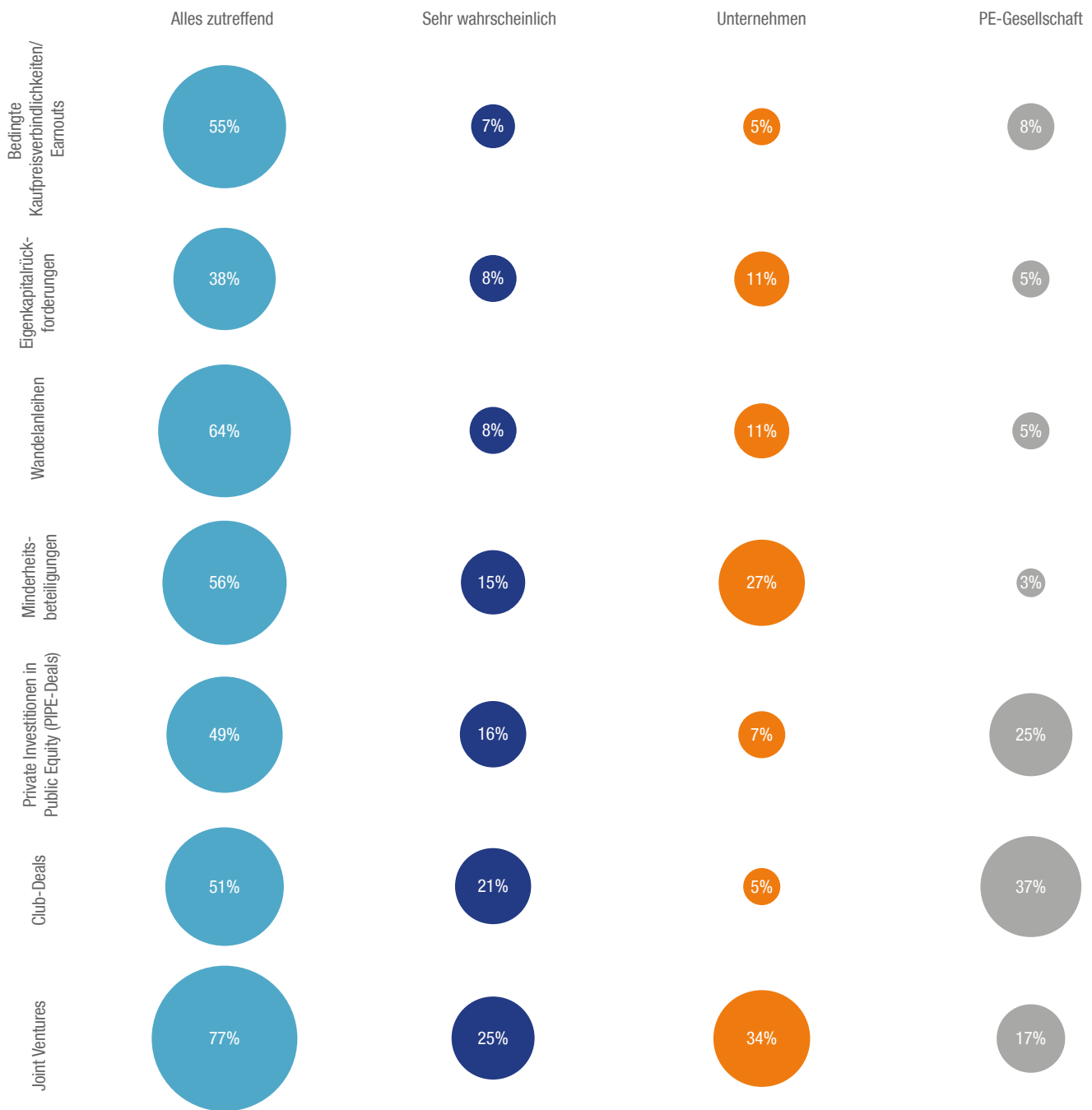
**DA DIE CLOUD-TECHNOLOGIE ARBEITSBEDINGUNGEN INSGESAM EFFIZIENTER MACHT, WAR SIE VOR ALLEM WÄHREND DER PANDEMIE GEFRAGTER DENN JE.**

GESCHÄFTSFÜHRENDER PARTNER EINER US-AMERIKANISCHEN PE-GESELLSCHAFT

vorherzusagen sind und die Due-Diligence-Prüfung mit Schwierigkeiten behaftet ist.

Ein Großteil der befragten Organisationen zog für Tech M&A-Aktivitäten im kommenden Jahr verschiedene Transaktionsstrukturen in Betracht, wie bspw. Joint Ventures, Wandelanleihen, bedingte Kaufpreisverbindlichkeiten, Earnouts oder Minderheitsbeteiligungen. Wie

Planen Sie bei Ihren Akquisitionen im Technologiesektor in den nächsten 12 Monaten eine der folgenden Deal-Strukturen einzusetzen?



auch unsere Studie belegt eignen sich einige Strukturen hierbei besser für PE-Gesellschaften und andere für Unternehmen. So plante beispielsweise mehr als ein Drittel (37 %) der befragten PE-Gesellschaften, ihre Aktivitäten bei einzelnen Investitionen im

Technologiesektor in Zeiten hoher Bewertungen durch Club Deals zu steuern.

25 % planten aber auch private Investitionen in öffentliches Beteiligungskapital (PIPE). Unternehmen hingegen nannten

Joint Ventures (34 %) und Minderheitsbeteiligungen (27 %) als bevorzugte Transaktionsstrukturen, bieten sie doch die Möglichkeit, das Risiko hoher Preise und von Unsicherheit zu minimieren.

## ABSCHNITT 3:

# AUSBLICK

Das Streben nach Größenvorteilen und die Angst, bei neuen technologischen Innovationen ins Hintertreffen zu geraten, werden die M&A-Aktivitäten im kommenden Jahr trotz strengerer regulatorischer Kontrollen vorantreiben.

Da die M&A-Aktivitäten im Technologiebereich voraussichtlich weiter zunehmen werden, erwarteten die Studienteilnehmer vom Markt vor allem Unterstützung bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien. Die bei weitem wichtigste Triebfeder für die M&A-Strategien der Umfrageteilnehmer ist die Skalierung der Unternehmen zur Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Fast ein Viertel (22 %) der Interviewteilnehmer nannte dies als wichtigsten Faktor, weitere 16 % bewerteten es als zweitwichtigsten und 9 % als dritt wichtigsten Faktor.

„Wir verfolgen M&A im Technologiebereich, um unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt zu erhöhen“, erklärte eine geschäftsführende Partnerin eines japanischen PE-Unternehmens. Nozomi Oda, Partnerin von Morrison & Foerster in Tokio, führte aus: „Es gibt eine gewisse Dynamik unter den internationalen PE-Fonds. Wir beobachten einen starken Anstieg von Risikokapitalinvestitionen internationaler Akteure in

japanische Unternehmen in der Spätphase. Ich rechne mit einem starken Abschluss des Jahres 2021, vor allem, wenn es um die Übernahme japanischer Technologieunternehmen geht.“

Dieser Wunsch nach einer Aufstockung der Investitionen besteht trotz einiger Bedenken hinsichtlich der allmählichen wirtschaftlichen Erholung und der zunehmenden Regulierung (wie weiter unten beschrieben). Ein in den USA ansässiger Senior Director of Corporate Development and Strategy eines Unternehmens erklärte: „Wir erwägen neue Technologieinvestitionen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Angesichts des herrschenden regulatorischen und wirtschaftlichen Drucks ist es jedoch eine schwierige Zeit, um über neue Investitionen nachzudenken. Aber wir können Investitionsentscheidungen nicht lange aufschieben.“

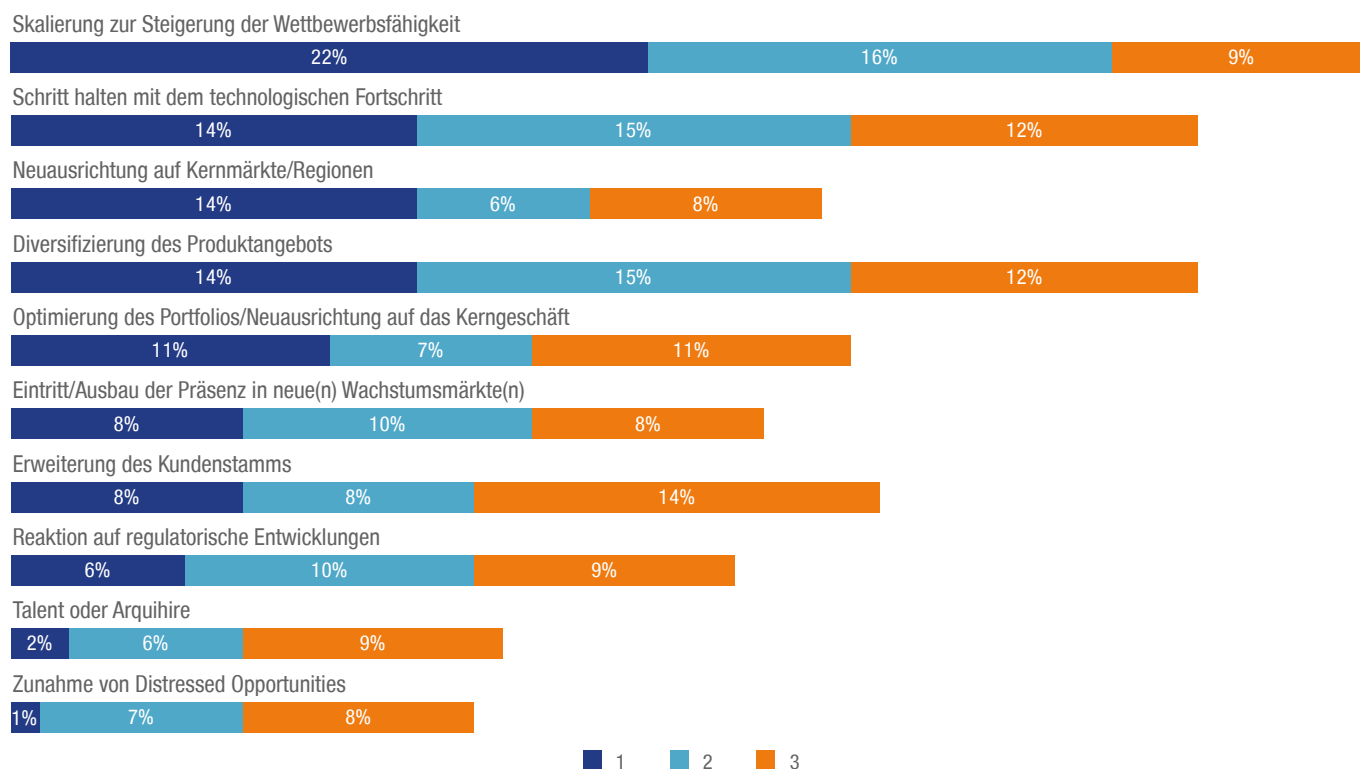
Es überrascht vielleicht auch nicht, dass die Studienteilnehmer angesichts der Tatsache, wie

schnell sich digitale Tools und andere Technologien in den letzten 18 Monaten durchgesetzt haben, mit der technologischen Innovation Schritt halten wollen. Für 14 % der Interviewteilnehmer war dies der wichtigste Grund für eine Investition und 41 % nannten ihn als einen der drei wichtigsten Gründe. „Es besteht die Notwendigkeit, mit den technologischen Entwicklungen Schritt zu halten“, meinte ein in Kolumbien ansässiger CFO. „Wir müssen sicherstellen, dass wir in unserem Sektor nicht ins Hintertreffen geraten. M&A im Technologiebereich werden uns auch dabei helfen, auf Änderungen der gesetzlichen Vorschriften zu reagieren.“

„Wir dürfen nicht zurückbleiben, wenn es um die Nutzung moderner Technologien geht“, fügte der Partner einer britischen PE-Gesellschaft hinzu. „Wenn wir die Einführung von Technologien nicht beschleunigen, könnten wir Kunden verlieren und Chancen auf bessere Renditen verpassen.“



## Was werden in den nächsten 12 Monaten die Schlüsselfaktoren für Ihre M&A-Aktivitäten im Technologiesektor sein? (Wählen Sie die Top 3 und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 der wichtigste Faktor ist)



### DAS REGULATORISCHE NETZ WIRD ENGMASCHIGER

Die Studienteilnehmer sahen jedoch auch einige dunkle Wolken am Horizont aufziehen. Auf die Frage nach den Herausforderungen für das M&A-Geschäft im Technologiesektor nannten 25 % der Umfrageteilnehmer ein verschärftes regulatorisches Umfeld und ein strengeres Regime für ausländische Direktinvestitionen, dicht gefolgt von Protektionismus in Schlüsselmärkten, den 19 % der Interviewteilnehmer als größte Herausforderung im Zusammenhang mit den angespannten geopolitischen Beziehungen zwischen einigen der größten Volkswirtschaften der Welt ansahen.

„Durch die Zunahme protektionistischer Tendenzen weltweit sind potenzielle Dealmaker

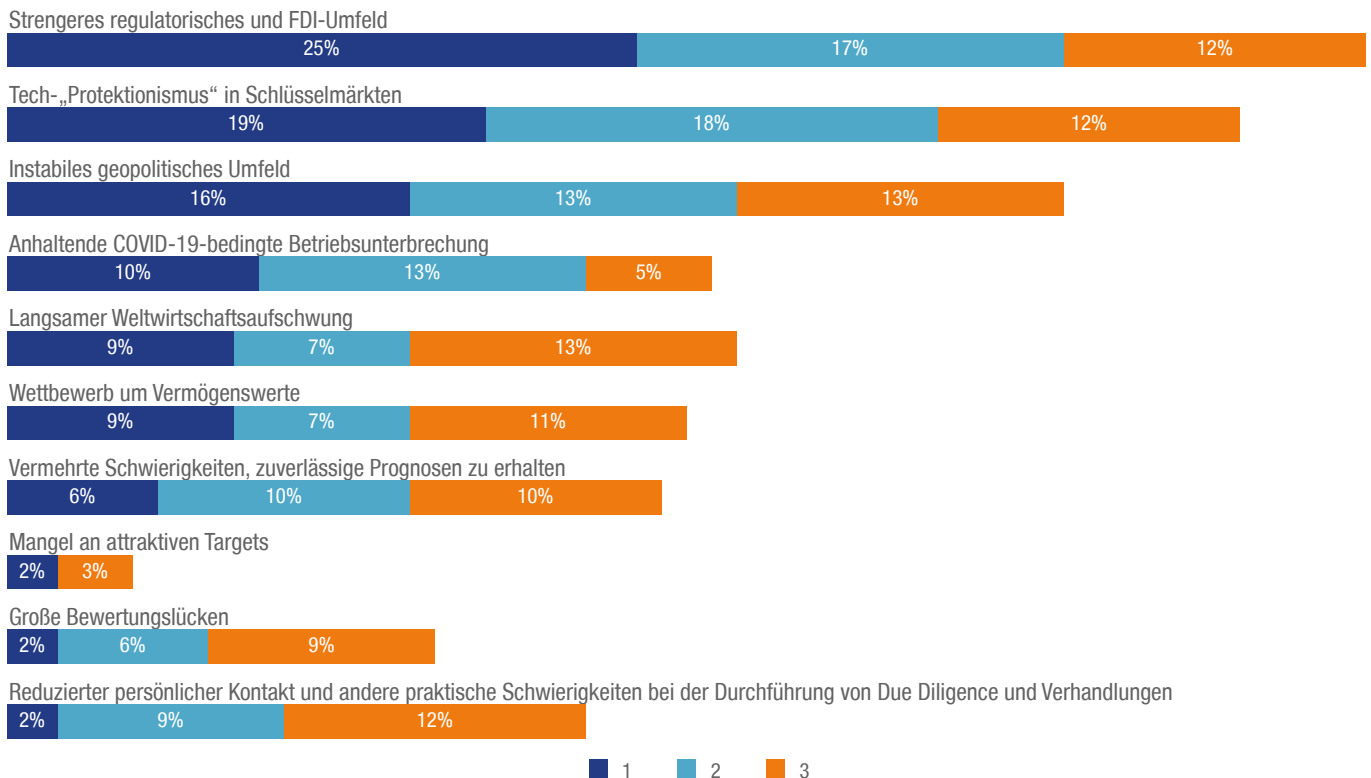
gezwungen, genau zu überlegen, ob und gegebenenfalls welche neuen Märkte sie erschließen wollen,“ meinte ein in Deutschland ansässiger Finanzvorstand. „Wir können uns nicht allein auf Märkte mit protektionistischen Zöllen und staatlichen Beschränkungen beim Informationsaustausch konzentrieren.“

Diese Kommentare beruhen auf Erfahrungen mit verstärkten Kontrollen durch Regierungen und Aufsichtsbehörden gerade im Technologiebereich. Hier spielen außenwirtschaftliche Gesichtspunkte, kartellrechtliche Unwägbarkeiten, Bedenken hinsichtlich eines sicheren Informationsaustauschs und der Datennutzung, unterschiedliche Beschäftigungspraktiken, nationale Sicherheitserwägungen sowie der Einsatz und die Entwicklung

neuerer Technologien – wie etwa Künstliche Intelligenz – eine Rolle. So veröffentlichte beispielsweise die Europäische Kommission im Dezember 2020 Vorschläge, die zu einem Gesetz für digitale Dienste (dem Digital Services Act) und einem Gesetz für digitale Märkte (dem Digital Markets Act) führen könnten. Diese Regelwerke könnten Technologieunternehmen für Datenpraktiken zur Rechenschaft ziehen, das Ausmaß an zu offenlegenden Daten erhöhen und die Wettbewerbsregeln in diesem Sektor verschärfen.

Außerdem gibt es in einer Reihe von Märkten Bestrebungen, die Vorschriften für ausländische Direktinvestitionen in strategischen Sektoren – so auch im Technologiesektor – zu verschärfen. Das Vereinigte Königreich verabschiedete beispielsweise im

Was werden die größten Herausforderungen für M&A-Deals im Technologiesektor in den nächsten 12 Monaten sein? (Wählen Sie die ersten drei und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 die größte Herausforderung ist)



April 2021 den National Security and Investment Act. Dieses Gesetz erlaubt der Regierung, in M&A-Transaktionen in zahlreiche Tech-Branchen einzugreifen. Auch in der Europäischen Union erweitern neue Vorschriften für ausländische Direktinvestitionen die Befugnisse von Regierungen bei der Prüfung von M&A-Geschäften.

Unterdessen entwickeln sich die Vorschriften in einigen Märkten rasch weiter. Dazu stellte Paul McKenzie, Partner bei Morrison & Foerster, Folgendes fest: „Globale Transaktionen könnten durch zunehmende Restriktionen des chinesischen Staates bei der grenzüberschreitenden Übermittlung von Daten beeinträchtigt werden. Im September dieses Jahres trat ein

neues Datensicherheitsgesetz in Kraft, das eine Überprüfung der Cybersicherheit vorschreibt, bevor chinesischen Daten, die aufgrund nationaler oder wirtschaftlicher Interessen von Bedeutung sind, an ausländische Parteien weitergegeben werden dürfen. Diese Vorschriften können unter anderem den Börsengang außerhalb Chinas erschweren.“

Bemerkenswert ist, dass die größten der von den Studienteilnehmern genannten Herausforderungen – strengere Regulierung und Protektionismus – nicht im Zusammenhang mit der Pandemie stehen. Offenbar erwarteten die meisten M&A-Akteure eine Rückkehr zur Normalität. Disruption als Ergebnis des Digitalisierungsschubes im

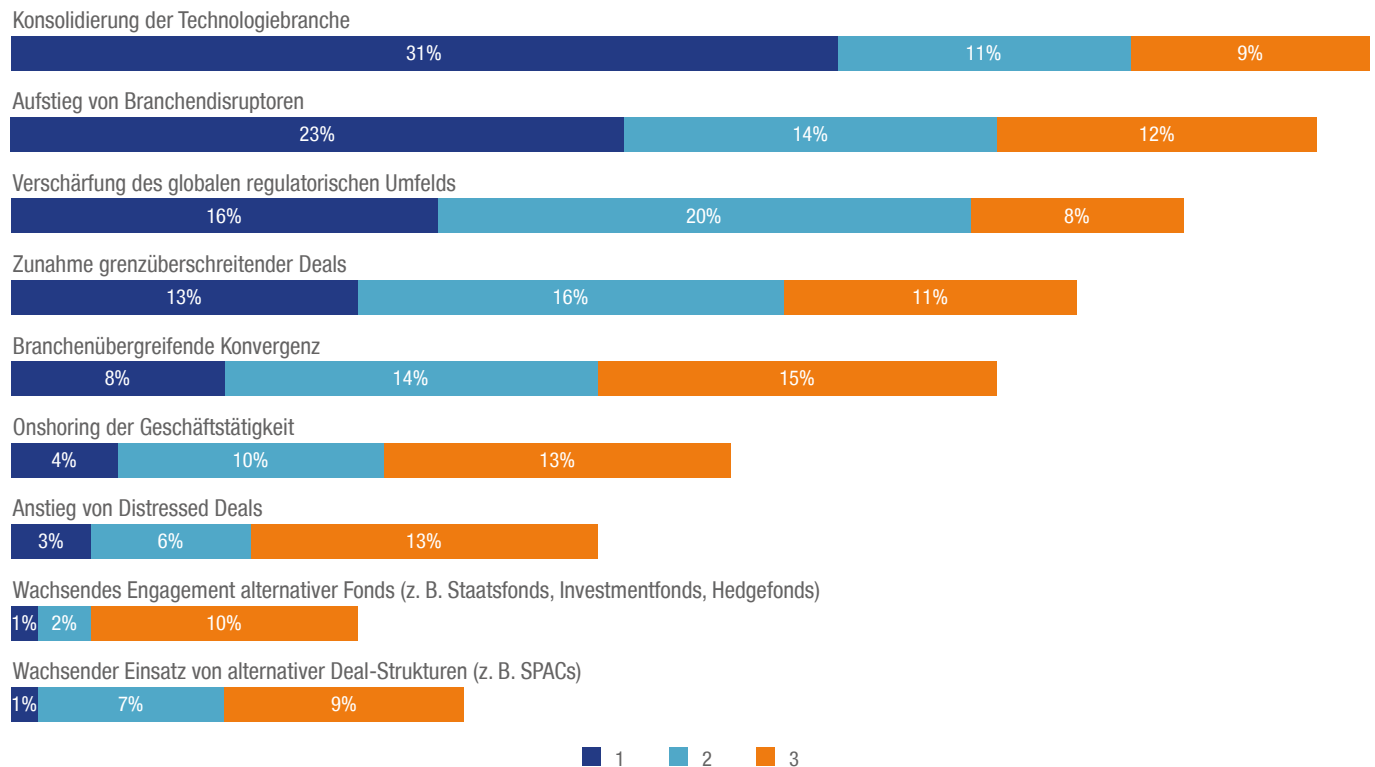
Zusammenhang mit COVID-19 wurde zwar erwähnt, aber nur von insgesamt 28 % der Interviewteilnehmer. Dies zeigt, dass pandemiebedingte Effekte inzwischen eine Randerscheinung geworden sind.

### TECHNOLOGIE-TRENDS

Mit Blick auf die Zukunft sahen die Interviewteilnehmer mittelfristig große Veränderungen bei den M&A-Aktivitäten im Technologiebereich, wobei das vorherrschende Thema in den nächsten drei Jahren die Konsolidierung des Technologiesektors sein dürfte. Knapp ein Drittel (31 %) nannte dies als den wichtigsten Trend.

Diese Entwicklung ist schon seit einiger Zeit ein wichtiger Faktor, der die Dynamik verdeutlicht,

Was werden die wichtigsten Trends für M&A-Deals im Technologiesektor in den nächsten drei Jahren sein?  
(Wählen Sie die Top 3 und sortieren Sie von 1 - 3, wobei 1 der wichtigste Trend ist)



mit der Tech-Giganten andere Unternehmen übernommen haben. Das spiegelt sich bereits in den Antworten auf unsere frühere Umfrage zu den Beweggründen für künftige M&A-Aktivitäten im Technologiesektor wider, bei denen das Wachstum der Unternehmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Bedenken hinsichtlich der zunehmenden Regulierung in der Technologiebranche an erster Stelle standen. Der Leiter der Strategieabteilung eines japanischen Unternehmens kommentierte dies wie folgt: „Die Konsolidierung der Technologiebranche ist unvermeidlich. Für Start-ups und kleine Unternehmen ist es schwierig, über ein gewisses Maß hinaus innovativ zu sein und Produkte auf den Markt zu bringen.

Auch der regulatorische Druck kann viele ihrer Wachstumsideen möglicherweise ausbremsen.“

Der zweitwichtigste prognostizierte Trend zeigt sich im Tempo des Wandels, den wir in allen Sektoren beobachten: 23 % der Umfrageteilnehmer glaubten, dass die Zunahme von Disruptoren in den nächsten drei Jahren der Trend Nummer eins sein wird.

Die in den letzten 18 Monaten zu beobachtende rasante Digitalisierung wird die Disruption ganzer Branchen wahrscheinlich weiter vorantreiben. Während diese Disruptionen teilweise von neuen, kleineren Akteuren ausgehen können, sahen die Interviewteilnehmer die Übernahmemacht größerer,

etablierter Unternehmen als den größten Treiber des Wandels. „Disruptoren sind auf den nationalen und globalen Märkten präsent. Es sind vor allem jene Firmen, die in die Kategorie der Unternehmen mit größeren Einnahmen fallen“, meinte der Finanzchef eines Unternehmens in der Schweiz. „Sie haben das nötige Geld, um kleinere Unternehmen aufzukaufen und mit deren Mitarbeitern die Entwicklung neuer Software voranzutreiben.“

An dritter Stelle steht die Verschärfung der weltweiten Regulierung: 16 % der Studienteilnehmer gaben als wichtigsten Trend für das globale Transaktionsgeschäft im Technologiebereich in den nächsten drei Jahren eine strengere Regulierung an.

“

---

DA DIE UNTERNEHMEN AUF IHREN NEU GEWONNENEN FÄHIGKEITEN AUFBAUEN, WERDEN SEHR WAHRSCHEINLICH WEITERE INNOVATIONEN – UND DAMIT AUCH MEHR FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN IM TECHNOLOGIEBEREICH – FOLGEN.

---





# FAZIT

Trotz zunehmender Regularien und des Kampfes der großen Wirtschaftsblöcke um die besten Plätze im Rahmen einer internationalen, technologischen, geopolitischen Ordnung werden die Notwendigkeit zur Digitalisierung und die damit verbundenen technologischen Durchbrüche die hohe Dynamik des Transaktionsgeschäfts im Technologiesektor weiter befeuern und dabei ganze Branchen revolutionieren.

Die Corona-Pandemie hat die Investitionsstrategien von Unternehmen und Investoren im Technologiebereich, trotz aller damit verbundenen Unsicherheiten zur Digitalisierung beschleunigt – eine Tatsache, die laut unseren Umfrageergebnissen zweifellos zu rekordverdächtigen M&A-Aktivitäten im Technologiebereich führte. Da die Unternehmen auf ihren neu gewonnenen Fähigkeiten aufbauen, werden höchst wahrscheinlich weitere Innovationen – und damit auch mehr Fusionen und Übernahmen im Technologiebereich – folgen.

Mit Blick auf die Ergebnisse unserer Umfrage, aber auch mit Blick auf die Zukunft kommen wir zu folgenden Kernaussagen:

**1** Angesichts der zahlreichen von Unternehmen und Finanzinvestoren geplanten Serienübernahmen, ist es wahrscheinlich, dass M&A im Technologiebereich ganze Branchen revolutionieren wird. Viele Studienteilnehmer sehen sich eindeutig gezwungen, mit den technologischen Entwicklungen Schritt zu halten, während Unternehmen in Märkten wie Lateinamerika – wo ein starker Anstieg der Venture Capital-Investitionen zu verzeichnen ist – den nächsten Übernahmemyklus mit Vorsicht angehen.

**2** Strengere Vorschriften, Protektionismus im Technologiebereich und potenzielle geopolitische Herausforderungen könnten den M&A-Akteuren allerdings künftig erhebliches Kopfzerbrechen bereiten. Unternehmen und PE-Investoren müssen neue Transaktionen sorgfältig auf sich abzeichnende Risiken in diesen Bereichen prüfen und Strategien zur Risikominderung entwickeln, um sicherzustellen, dass sie den vollständigen Wert ihrer Akquisitionen, insbesondere bei grenzüberschreitenden Transaktionen, ausschöpfen können.

**3** SPACs haben sich zu einem Weg der Kapitalbeschaffung und des Zugriffs auf öffentliche Märkte entwickelt. Mitchell Presser, Co-Chair der globalen Corporate Praxis von Morrison & Foerster, merkte dazu an: „SPACs bieten eine Sicherheit, die traditionelle IPOs derzeit nicht bieten können. Aber sie sind keine Patentlösung für alle. Die Unruhe auf den Märkten für SPAC-IPOs und private Investitionen in öffentliches Beteiligungskapital (PIPE) haben zu mehr Qualität und konservativeren Bewertungen geführt. Wir sehen immer noch 30-40 De-SPACs pro Monat, und rechnen mit einer weiteren Entwicklung dieses Produkts.“

**4** Das globale M&A-Geschäft hat sich unwiderruflich verändert. Auch wenn die pandemiebedingten Einschränkungen zunehmend aufgehoben wurden und persönliche Gespräche wieder auf der Tagesordnung stehen, hat sich in den letzten Monaten gezeigt, dass hybride Formate das Mittel der Wahl sind. Besuche vor Ort und im Büro werden mit Videotelefonie und in einigen Fällen sogar mit Drohnen oder Kameras zur Informationsgewinnung kombiniert. Die neue Vorgehensweise, Transaktionsgeschäfte zu tätigen, wird somit vermutlich eine Kombination aus beiden sein: persönliche Treffen zum Aufbau von Beziehungen oder um erste Eindrücke vor Ort zu gewinnen und wichtige Teile der Verhandlungen von Angesicht zu Angesicht zu führen; kombiniert mit Due-Diligence-Prüfungen und weiteren Verhandlungsterminen, die dann remote erfolgen können.

**5** Nach anfänglichen pandemiebedingten Einbrüchen im globalen M&A-Geschäft zeigt unsere Umfrage, dass die Zeichen jetzt wieder voll auf Wachstum stehen. Viele Umfrageteilnehmer setzen auf Tech-Anwendungen im Rahmen ihrer Expansionsstrategien und beabsichtigen, neue Produkte und Dienstleistungen einzuführen, um sich neue Wachstumsmärkte zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen.

# ÜBER MORRISON & FOERSTER

## MORRISON FOERSTER

Morrison & Foerster ist eine weltweit führende Anwaltskanzlei für die Technologiebranche. Unsere Mandanten – von aufstrebenden Innovationsführern bis hin zu bekannten Global Playern – verlassen sich auf unsere strategische Beratung bei geschäftskritischen Projekten.

Weltweit begleiten wir unsere Mandanten im Technologiesektor während des gesamten Lebenszyklus ihrer Innovationen. Dabei beraten wir sie von der Unternehmensgründung und Patentanmeldung über die Lizenzierung und andere kommerzielle Transaktionen bis hin zu M&A-Transaktionen, Strategien zum Schutz des geistigen Eigentums, Datenschutz- und Datensicherheitsrichtlinien, Rechtsstreitigkeiten, arbeitsrechtlichen Fragen, Steuerfragen und Unternehmensfinanzierung bis zu

komplexen internationalen, oft mehrere Jurisdiktionen umfassende Rechtsstreitigkeiten. Da die Regulierung und staatliche Kontrolle von Technologieunternehmen weltweit zunehmen, arbeiten wir mit unseren Mandanten eng zusammen und navigieren sie sicher durch ein immer schwieriger werdendes regulatorisches Umfeld. Die Erfahrung unserer Anwälte und Anwältinnen, die zuvor häufig in leitenden Funktionen bei staatlichen Stellen oder in der Wirtschaft tätig waren, ist dabei von unschätzbarem Vorteil. Mit unseren umfassenden technologierechtlichen Kompetenzen in den Vereinigten Staaten, Europa und Asien umspannt unsere Beratung den gesamten Globus.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.mofo.com](http://www.mofo.com)

# ÜBER ACURIS



Mergermarket ist ein einzigartiges, unabhängiges Mergers & Acquisitions (M&A) Intelligence Tool. Anders als jeder andere Dienst seiner Art bietet Mergermarket einen vollständigen Überblick über den M&A-Markt, indem es sowohl eine zukunftsorientierte Informationsdatenbank als auch eine Datenbank mit historischen Transaktionen anbietet.

Acuris Studios, der Veranstaltungs- und Verlagszweig von Acuris, bietet eine Reihe von Verlags-, Forschungs- und Veranstaltungsdienstleistungen an, die den Kunden eine Verbesserung ihres Markenprofils und die Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten mit ihrem Zielpublikum ermöglichen.

Mehr darüber erfahren Sie unter: [www.acurisstudios.com](http://www.acurisstudios.com)

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Alissa Rozen

Head of Sales, Acuris Studios

Tel: +1 212 500 1394





**MORRISON  
FOERSTER**

 **Mergermarket**  
An Acuris company