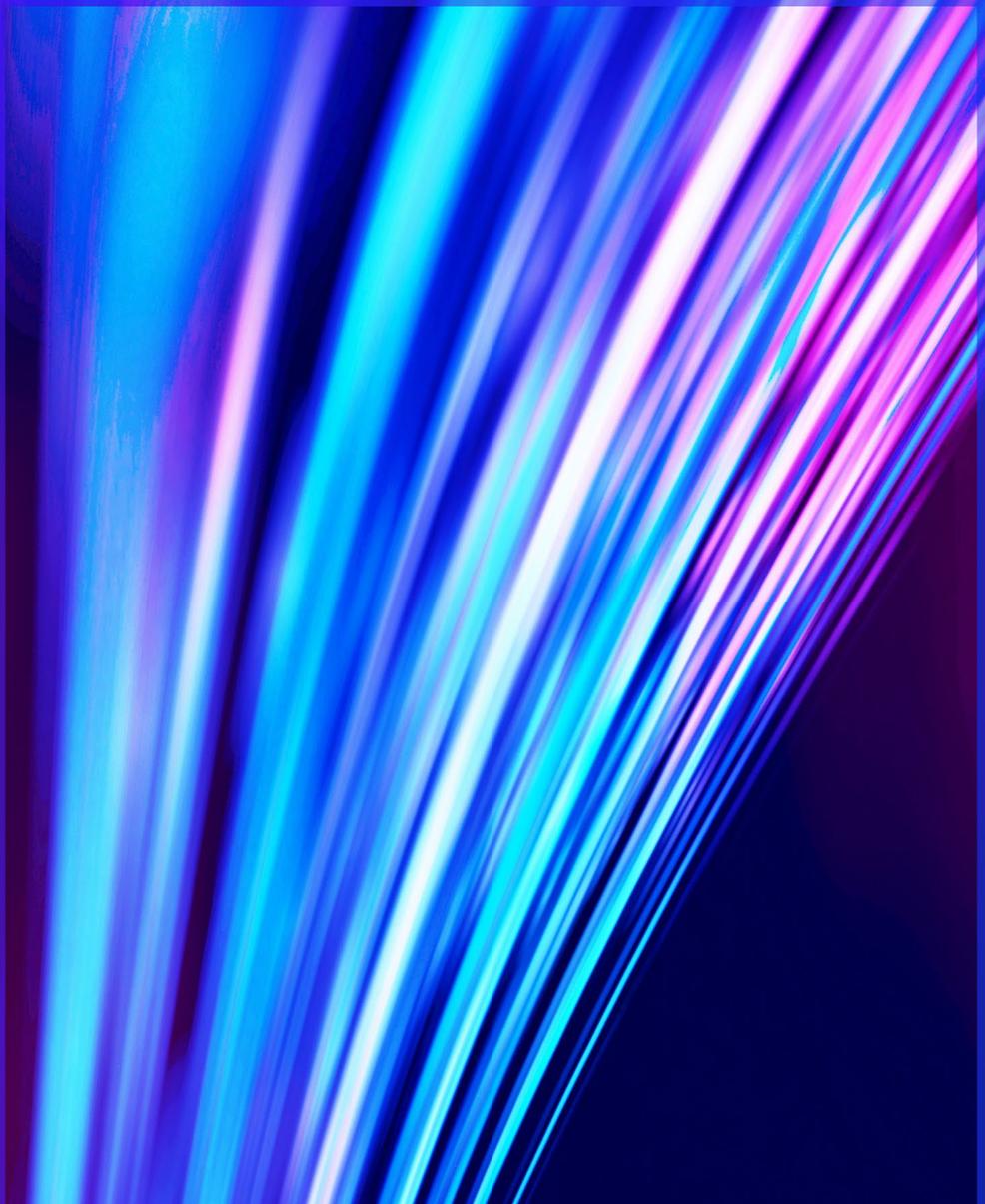


Erfolgsmaximierung im Software-M&A-Markt

**Trends im Softwaremarkt und ausgewählte KPIs
zur Bewertung von Softwareunternehmen**



Inhalt

Perspektiven im Softwaremarkt	3
Marktüberblick über M&A-Trends und Analysen im Technologiebereich	4
Übersicht der globalen Bewertungsniveaus im Technologiesektor	5
Relevanz von KPIs im Bewertungsprozess von Softwareunternehmen	6
Welche KPIs werden in der Praxis genutzt?	7
Wie KPIs richtig eingesetzt werden und Einschränkungen	8
Warum Daten als Grundlage für die Erstellung robuster KPIs unerlässlich sind	9
Zusätzliche strategische Aspekte bei der Bewertung von Softwareunternehmen.	10



Perspektiven im Softwaremarkt

Der Softwaremarkt ist ein vielfältiges und wettbewerbsintensives Umfeld, das sich auf die Entwicklung, Bereitstellung und Wartung von softwarebasierten Lösungen konzentriert. Durch die zunehmende Bedeutung von Software für Innovationen und Wachstum sind Softwarelösungen essenzielle Bestandteile von Unternehmen. Diese Entwicklung bietet große wirtschaftliche Potenziale, führt aber auch zu neuen Herausforderungen. Die kurzen Entwicklungszyklen von Software und der Fachkräftemangel stellen viele Unternehmen vor große Herausforderungen. Unternehmen, die diesen Herausforderungen erfolgreich begegnen, können ihre Position durch den Einsatz von

Softwarelösungen stärken und neues Wachstum generieren. Andernfalls laufen Unternehmen Gefahr, im Wettbewerb abgehängt zu werden.

Eine attraktive Lösung bietet hier der Ausbau von Softwarekapazitäten durch Übernahmen und Zusammenschlüsse. Anorganisches Wachstum verspricht einen schnellen Zuwachs von technischen und personellen Kompetenzen, einen vereinfachten Zugang zu neuen Märkten und eine Erweiterung des Produktportfolios. Doch lohnt sich eine Investition in Software(-unternehmen) überhaupt? Und anhand welcher Kennzahlen sollte ein Softwareunternehmen bewertet werden?

4 Märkte, die im Softwaresektor identifiziert werden können

Enterprise Software:



Der Enterprise-Softwaremarkt umfasst Anwendungen zur Unterstützung wesentlicher Geschäftsaktivitäten großer Organisationen wie z. B. Ressourcenplanung, Kundenbeziehungsmanagement, Geschäftsanalysen oder Lieferkettenmanagement.

Application Development Software:



Der Markt für Application Development Software bietet Entwicklungswerkzeuge, mit denen Entwickler Anwendungen entwerfen, erstellen, testen und bereitstellen können. Dazu gehören mobile Apps, webbasierte Lösungen und komplexe Unternehmensanwendungen sowie Werkzeuge wie integrierte Entwicklungsumgebungen (IDE) und Code-Editoren.

System Infrastructure Software:



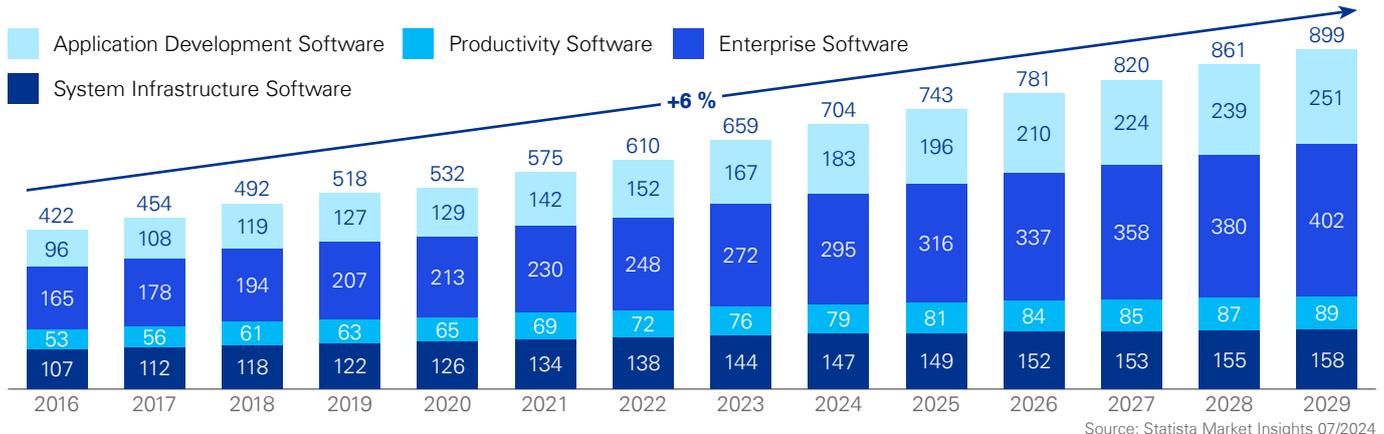
Der Markt für System Infrastructure Software umfasst Lösungen zur Verwaltung und Wartung der Infrastruktur, die Anwendungen und Daten einer Organisation unterstützen. Dazu gehören Betriebssysteme, Middleware, Virtualisierung, Netzwerk, Speicher und Sicherheit.

Productivity Software:



Der Productivity-Softwaremarkt umfasst Anwendungen zur Steigerung der Effizienz und Effektivität von Einzelpersonen und Organisationen. Dazu gehören Bürosoftware und kreative Softwarelösungen für den persönlichen und geschäftlichen Gebrauch.

Weltweiter Softwareumsatz in Milliarden US-Dollar



Key Takeaways

Für das Jahr 2024 wird ein weltweiter Gesamtumsatz des Softwaremarkts in Höhe von 704 Mrd. US-Dollar erwartet.

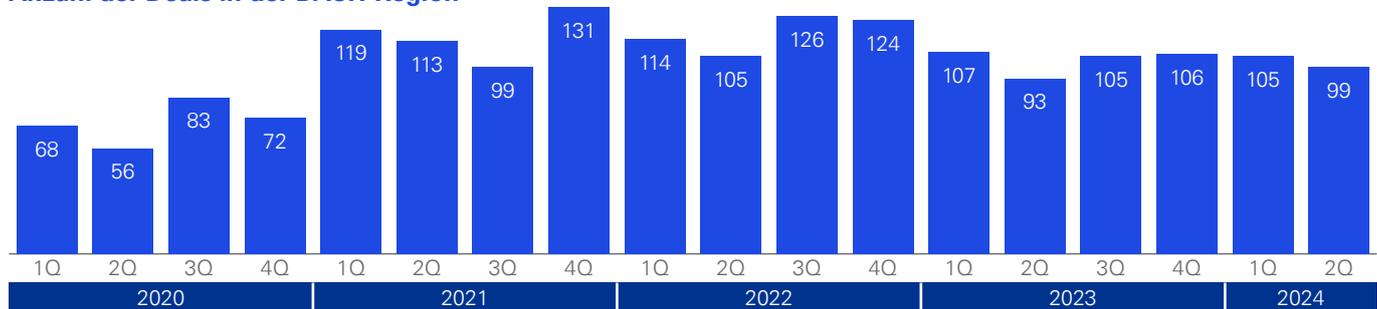
Mit einem erwarteten Anteil von 42 % ist der Bereich Enterprise Software im Jahr 2024 erneut der größte Bereich und es werden Umsätze in Höhe von 295 Mrd. US-Dollar erwartet.

Im Jahr 2023 war der zweitgrößte Bereich die Application Development Software mit Umsätzen i. H. v. 167 Mrd. US-Dollar (25 %), gefolgt vom System-Infrastructure-Softwaremarkt mit einem Anteil von 22 % und Umsätzen von 144 Mrd. US-Dollar. Mit 76 Mrd. US-Dollar (12 %) an Umsätzen war Produktivitätsoftware der kleinste Bereich im globalen Softwaremarkt.

Der Softwaremarkt ist seit 2016 stetig gewachsen und wird bis 2029 voraussichtlich um durchschnittlich 5 % (CAGR 24-29) pro Jahr wachsen.

Marktüberblick über M&A-Trends und Analysen im Technologiebereich

Anzahl der Deals in der DACH-Region



Source: KPMG Technology Deal Flash Q2 2024

Im zweiten Quartal 2024 zeigten die M&A-Aktivitäten im Technologiebereich der DACH-Region (Deutschland, Österreich und Schweiz) einen Rückgang von 6 % im Vergleich zum ersten Quartal 2024. Die makroökonomischen Rahmenbedingungen und der Status quo der Zinsentwicklung zeigten sich als Herausforderungen der M&A-Landschaft. Diesen Herausforderungen wirkte ein anhaltend hohes Investoreninteresse an SaaS, AI/ML und Fintech zur Steigerung operativer Prozesse entgegen. Insgesamt wurden in der DACH-Region im zweiten

Quartal 2024 99 Transaktionen verzeichnet. Die Ausichten für das gesamte Jahr 2024 wirken optimistisch, getragen von einem gestiegenen Vertrauen der Investoren, soliden Ersparnissen und einer wirtschaftlichen Erholung. Diese positive Einschätzung wird zusätzlich durch die Reduzierung der Inflation, niedrigere Zinsen und sinkende Energiepreise gestützt. Dennoch könnten zunehmende geopolitische Unsicherheiten in den kommenden Quartalen weiterhin Herausforderungen darstellen.

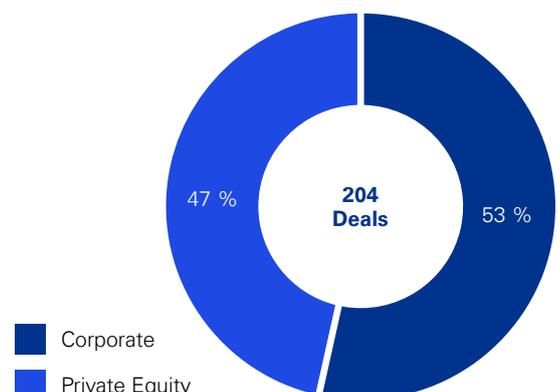
Anzahl der Deals ausgewählter Subsektoren in der DACH-Region – 2023



Source: KPMG Technology Deal Flash Q4 2023

Deal-Typen im Überblick – 1. Halbjahr 2024

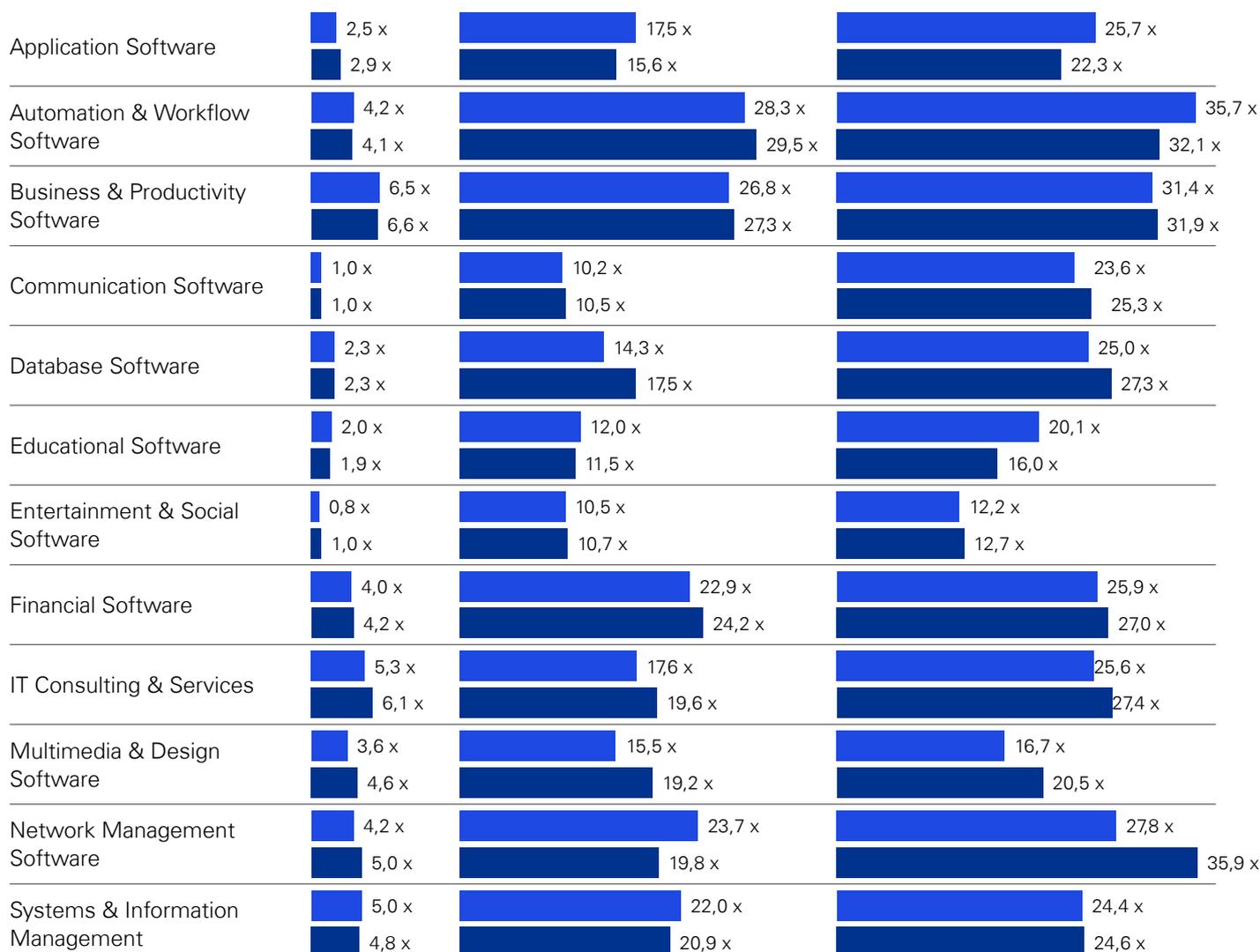
Strategische Investoren (Corporates) standen weiterhin an der Spitze des Technologiedealmarkts im ersten Halbjahr 2024, mit 108 Deals (rd. 53 %). Die Unternehmen waren besonders aktiv bei der Akquisition innovativer Lösungen, um ihre Portfolios zu erweitern, neue Fähigkeiten und Kunden zu gewinnen und ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt zu halten. Private-Equity-Unternehmen waren für rd. 47 % der Deal-Aktivitäten verantwortlich mit einer rückläufigen Entwicklung im 2. Quartal 2024. Business-/Produktivitätssoftware blieb ein Hauptfokus der Investoren.



Source: KPMG Technology Deal Flash Q1 und Q2 2024

Übersicht der globalen Bewertungsniveaus im Technologiesektor

Bewertungen nach Technologiebereichen



Im Jahr 2024 wurde ein Rückgang der Multiples in den meisten Teilbereichen beobachtet. Diese Entwicklung ist durch die aktuellen makroökonomischen Rahmenbedingungen und durch die Zurückhaltung von Investoren maßgeblich beeinflusst. Unter den Teilbereichen hat das Segment **Automation & Workflow Software** durchgehend die höchsten Median-Werte in Bezug auf den EV/EBITDA-Multiple verzeichnet.



Relevanz von KPIs im Bewertungsprozess von Softwareunternehmen

Erfolgreiches M&A erfordert einen intensiven Bewertungsprozess des Zielunternehmens. Key-Performance-Indikatoren (KPIs) werden dabei genutzt, um wichtige Erkenntnisse über das Zielunternehmen und über die Übereinstimmung mit den eigenen Zielen zu gewinnen. Sie zeigen dabei die Stärken, Schwächen und potenziellen

Synergien des Zielunternehmens auf und ermöglichen einen objektiven Wettbewerbsvergleich. Da Softwareunternehmen viele Besonderheiten im Vergleich zu traditionellen Unternehmen besitzen, gibt es spezifische KPIs, um diese aufzugreifen.

Besonderheiten von Softwareunternehmen



Produkt:

Softwareunternehmen offerieren digitale Produkte und Dienstleistungen, die von den Vorteilen skalierbarer Cloud-Infrastruktur profitieren. Innovation und geistiges Eigentum sichern ihre Wettbewerbsfähigkeit.



Technologieabhängigkeit:

Die Unternehmen generieren Wettbewerbsvorteile durch Technologien, welche neue Potenziale offenbaren, aber auch Risiken durch Cyberangriffe und Softwarefehler erhöhen.



Kosten:

Es werden Investitionen in Personal und technische Ressourcen benötigt, um Softwareprodukte zu warten und weiterzuentwickeln. Klassische Kosten in Bezug auf Anlagevermögen sind gering.



Kunden:

Es besteht das Potenzial für eine globale Kundenreichweite, da Software nicht von Lieferketten abhängig ist. Gleichzeitig verstärkt sich der Wettbewerb, da auch lokale Märkte international zugänglich werden.



Geschäftsmodell:

Einnahmen erfolgen primär durch Lizenzierung oder SaaS-Modelle, die auf wiederkehrenden Abonnements basieren. Unternehmen differenzieren sich durch die Innovation der Software.



Anpassungsfähigkeit:

Softwareunternehmen können sich schnell an neue Marktsituationen anpassen, da sie gering gebundenes Kapital und kurze Entwicklungszeiten haben.

Die Bewertung von Softwareunternehmen im Rahmen von M&A-Transaktionen erfordert eine präzise Analyse und Interpretation spezifischer KPIs. Diese Indikatoren bieten nicht nur Einblicke in die finanzielle Gesundheit und das Wachstumspotenzial, sondern auch in die technologische Innovationskraft und Marktposition bzw. Alleinstellungsmerkmale des Zielunternehmens. Der immer breitere Einsatz von KI in der Branche zeigt riesige Potenziale und eine Vielzahl an Use Cases, die aufgrund der Neuartigkeit eine qualitative und quantitative Bewertung des Zielunternehmens oftmals herausfordernd macht.



Klaus Schatz
Partner
Technology
Consulting
KPMG Austria

Welche KPIs werden in der Praxis genutzt?

EBITDA-Marge

Marktanteil

Return on Investment
(ROI)

Umsatz
(Wachstumsrate)

Aktienkurs / letzte
Bewertungsrunde


Traditionelle
KPIs

Software
KPIs



Neue Geschäftsmodelle bedingen neue Kennzahlen und Metriken für die eigene Unternehmenssteuerung, aber auch für den Vergleich und die Bewertung. Zu beachten sind die individuellen Definitionen ausgewählter Kennzahlen.



Kurt Fischer
Partner
Deals & Strategy |
M&A
KPMG Austria

Annual/Monthly Recurring Revenue:

Wiederkehrender jährlicher/monatlicher Umsatz von bestehenden Kunden. Indikator für Stabilität und Vorhersehbarkeit des Umsatzes, insbesondere bei Serviceanbietern.

Customer Lifetime Value (CLTV) / Customer Acquisition Cost(CAC):

Einnahmen durch einen Kunden, die in der gesamten Laufzeit der Kundenbeziehung generiert werden, geteilt durch die Kosten eines neuen Kundengeschäfts. Indikator für Rentabilität und Skalierbarkeit.

F&E-Intensität: A

Analysiert den Anteil von Investitionen in Forschung und Entwicklung an den Gesamtinvestitionen. Indikator für Innovationsfähigkeit, Wettbewerbsfähigkeit und zukünftige Entwicklung.

ChurnRate:

Prozentsatz der Kunden, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums kündigen. Indikator für Kundenzufriedenheit und -treue. Eine niedrige ChurnRate (Abwanderungsquote) zeigt hohe Kundenbindung.

Rule of40:

Besagt, dass ein Unternehmen als attraktiv gilt, wenn die Summe aus Umsatzwachstum und Profitabilität mehr als 40 % beträgt. Das Verhältnis ist dabei zweitrangig.

Net Revenue Retention Rate (NRR):

Anteil des Umsatzes der Vorperiode am Umsatz der aktuellen Periode. Gibt Auskunft über die Bestandskundenbindung und die Fähigkeit, wiederkehrenden Umsatz zu generieren bzw. zu steigern, insbesondere bei Serviceanbietern.

CohortAnalysis:

Analysiert Gruppen von Kunden, die zur gleichen Zeit akquiriert wurden, um Trends und Muster im Kundenverhalten zu identifizieren. Bewertet die Wirksamkeit von Marketingkampagnen und Kundenbindungsstrategien.

Average Revenue Per User (ARPU):

Gesamtumsatz geteilt durch die Anzahl der Nutzer. Zeigt den durchschnittlichen Wert jedes Kunden. Ein steigender ARPU weist auf erfolgreiche Upselling- und Cross-Selling-Strategien hin.

Wie KPIs richtig eingesetzt werden und Einschränkungen

Anwendung von KPIs

01

Wettbewerbsvergleich

KPIs ermöglichen es, ein Unternehmen mit seinen Wettbewerbern zu vergleichen und seine Marktposition zu beurteilen.

02

Entwicklung

Derzeitige und vergangene KPIs stellen die Entwicklung eines Unternehmens anhand seiner Kennzahlen dar.

03

Stärken und Schwächen erkennen

KPIs helfen bei der Identifizierung von Stärken und Schwächen eines Unternehmens und helfen, Chancen und Risiken aufzudecken.

04

Relevanz für eigene Ziele

Je nach Übernahmestrategie lassen sich verschiedene KPIs auswählen, welche die Übereinstimmung des Zielunternehmens mit eigenen Zielen am besten darstellen.

05

Eingangsdaten

KPIs werden als Eingangsdaten für viele Bewertungsmethoden genutzt, durch Prognosen der KPIs können zukünftige Daten geschätzt werden.

06

Maßstab zum Erfolg

Nach einer Akquisition werden KPIs genutzt, um den Erfolg der Akquisition zu messen und gegebenenfalls Korrekturen vorzunehmen.

Einschränkungen von KPIs

Nicht fehlerfrei

KPIs hängen von der Qualität der zugrunde liegenden Daten ab. Durch schlechte Datenqualität, -auswahl und -verfügbarkeit sind sie beeinträchtigt.

Nicht allwissend

Bei Besonderheiten oder schwer messbaren Merkmalen spiegeln KPIs nur einen Bruchteil der Merkmale eines Unternehmens wider.

Nicht universell

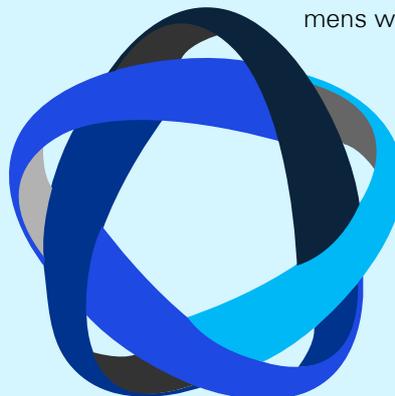
Da Geschäftsmodell, Berechnungsmethode und Datenquelle sich stark unterscheiden können, müssen KPIs erst standardisiert werden.

Auswahl

Abhängig davon, welche KPIs zur Bewertung genutzt werden, lassen sich andere Schlüsse ziehen. Deswegen müssen KPIs passend zum Unternehmenstyp gewählt werden.

Externe Faktoren Auswahl

KPIs können durch externe Faktoren wie Regulierung, Marktbedingungen oder Technologieänderung beeinflusst oder nichtig werden.

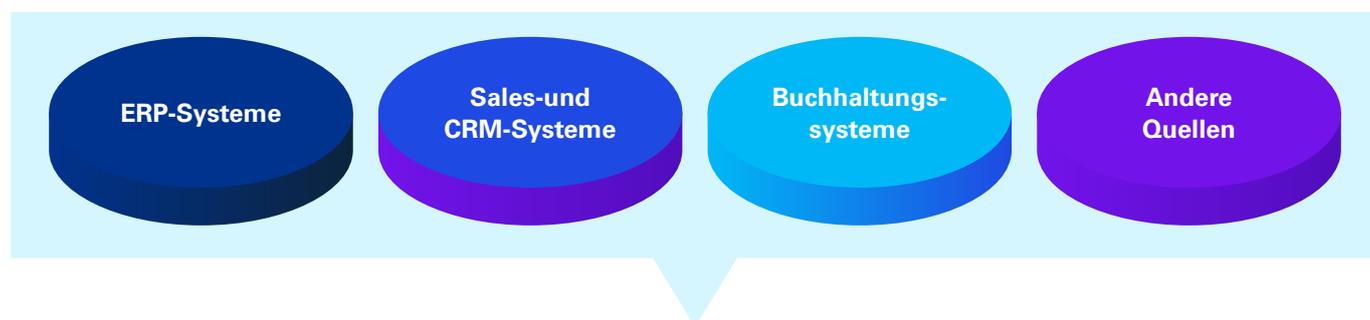


Warum Daten als Grundlage für die Erstellung robuster KPIs unerlässlich sind

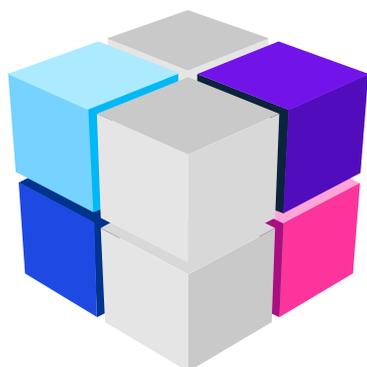
Daten sind der Schlüssel zu Transparenz und fundierten Entscheidungen. Ein Data Cube, ein multidimensionales Datenmodell, ermöglicht die Integration und Analyse von Daten aus verschiedenen Quellen. Viele stark wachsende Unternehmen haben noch keinen Data Cube implementiert.

Der Aufbau eines Data Cubes ist jedoch wesentlich, da er die effiziente Ableitung relevanter KPIs ermöglicht und die Wettbewerbsfähigkeit verbessert. Durch strukturierte Datenaggregation und -analyse können Unternehmen strategische Vorteile realisieren.

Input



Data Cube



Aggregation, Verarbeitung und Strukturierung der Daten

Flexible Scope-Definitionen

Ganzheitlicher Ansatz

Auswahl beispielhafter Kennzahlen

01

Net Revenue
Retention Rate



02

Cohort
Analysis



03

CLTV/CAC*



04

Rule of 40

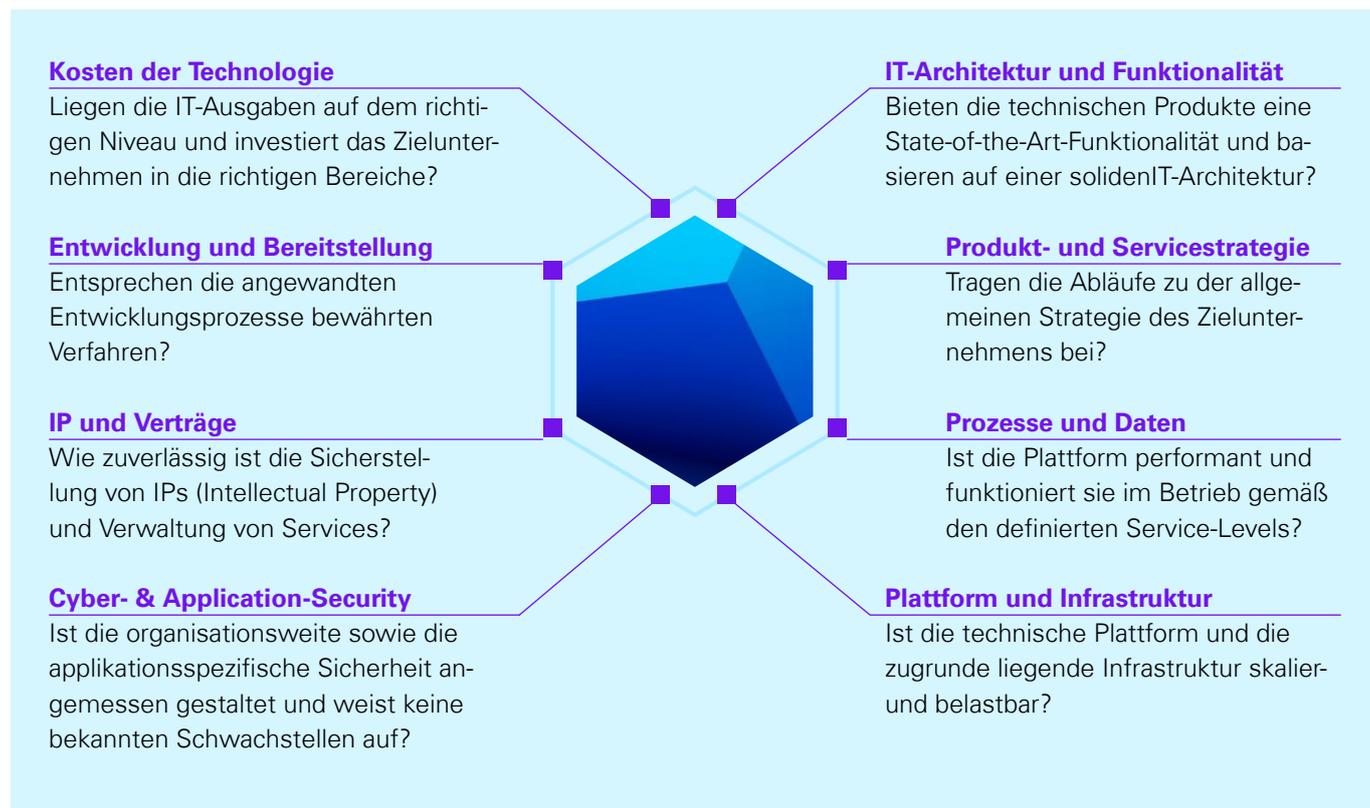


*Customer Lifetime Value / Customer Acquisition Cost

Zusätzliche strategische Aspekte bei der Bewertung von Softwareunternehmen

Passende Key-Performance-Indikatoren sind wichtige Kennzahlen, um ein Unternehmen richtig zu bewerten und eine finanzielle Einordnung zu schaffen. Aufgrund der vielen Besonderheiten von Softwareunternehmen

und dem Ziel, die richtigen Leistungen und Kompetenzen durch einen Zukauf zu erweitern, gibt es neben den KPIs noch viele weitere Aspekte, auf die im Rahmen einer Tech DD besonders geachtet werden sollte.



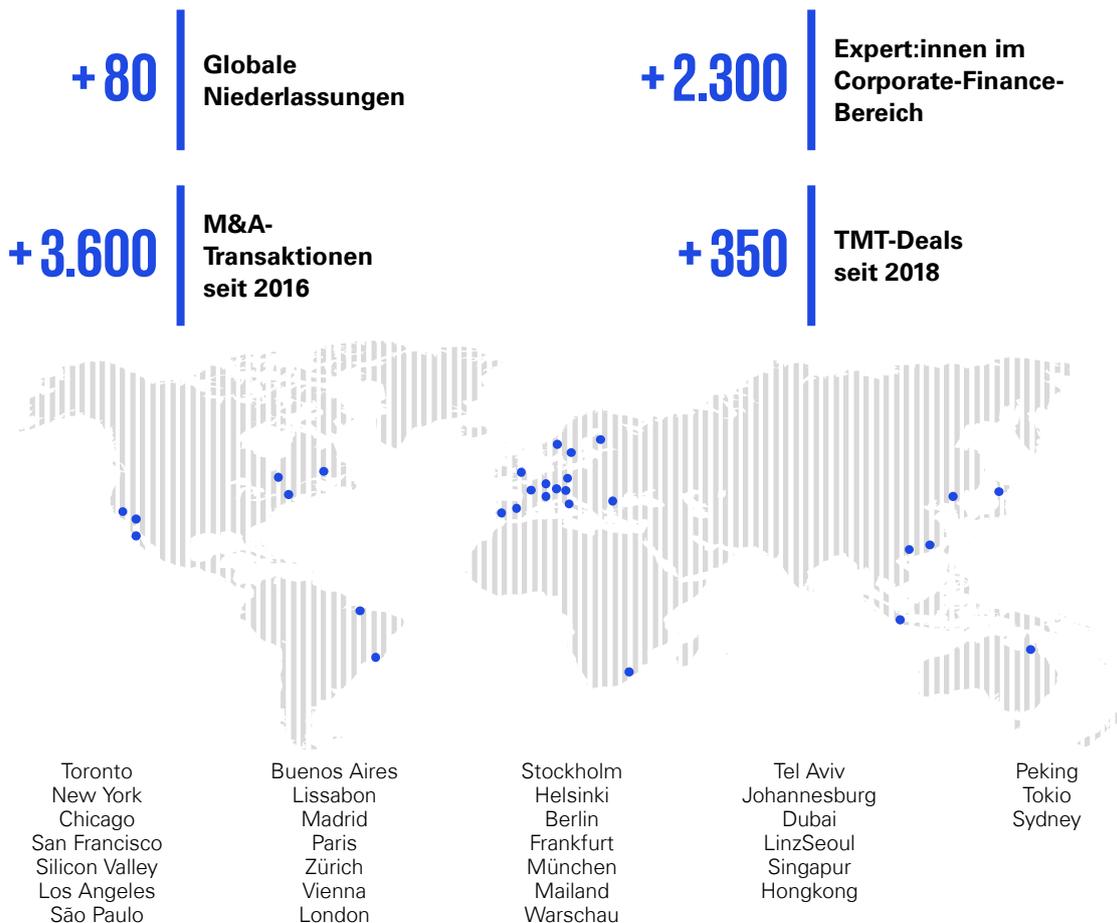
Die Softwarebranche ist für zahlreiche Unternehmen attraktiv, da sie einerseits attraktive Investment Cases bietet und andererseits eine schnelle digitale Transformation ermöglicht. Um nachhaltig erfolgreiche Käufe sicherzustellen, ist tiefes Wissen über die Branche, das Zielunternehmen sowie die zugrundeliegenden Technologien essenziell für die Analyse und Bewertung der wesentlichen Chancen und Risiken im Rahmen einer Tech DD. Holistische Betrachtungen entlang „klassischer“ IT Dimensionen gehören hier ebenso dazu wie umfangreiche Source Code- und Cyber-Analysen.



Globale KPMG Expertise im Corporate-Finance-/TMT-Bereich

KPMG Deal Advisory ist ein Verbund unabhängiger KPMG Mitgliedsfirmen mit mehr als 2.300 M&A-Expert:innen, mit Zugriff auf das umfassende Netzwerk von KPMG im Bereich Technology Consulting, um Verbindungen zu den

bedeutendsten Technologie-, Digitalmedien- und Softwareunternehmen weltweit herzustellen. Seit 2018 haben unsere M&A- und TMT-Expert:innen erfolgreich mehr als 350 Transaktionen im TMT-Sektor begleitet.



Zugang zur C-Suite + Reichweite zu Investoren

Wir betreuen sowohl Fortune-500-Unternehmen als auch kleine und mittelständische Unternehmen weltweit und verfügen über ein einzigartiges Netzwerk an Geschäftspartnern.



Tiefgehende Expertise in speziellen Teilsektoren

Branchenspezifische und spezialisierte Teams mit umfassender Erfahrung in der Abwicklung von Deals/Transaktionen



Globale Umsetzungskapazitäten

KPMG führt weltweit kontinuierlich mehr Transaktionen im Mid-Market-Segment durch als jeder andere Berater

Wie kann ich das meiste aus meiner M&A-Strategie herausholen?

Von Fusionen und Übernahmen bis hin zu Veräußerungen, der Schlüssel zu jeder Transaktion ist die Realisierung des vollen Erwartungswerts. Das bedeutet, dass man in jeder Phase des Transaktionszyklus in der Lage sein muss, kritische Fragen zu beantworten. Die Deal-Advisory-Expert:innen von KPMG helfen Ihnen, die richtigen Fragen zu stellen und die Antworten zu finden.

Weitere Informationen über die richtige Transaktionsstrategie und andere Deal-Advisory-Dienstleistungen finden Sie unter:

[Deal Advisory - KPMG Austria](#)

Ihre KPMG-Ansprechpartner in Österreich in Zusammenhang mit diesem Bericht



Klaus Schatz
Partner Technology Consulting
KPMG Advisory GmbH

+43 664 461 48 47
kschatz@kpmg.at



Kurt Fischer
Partner Deals & Strategy
KPMG Advisory GmbH

+43 664 889 31 669
kurtfischer@kpmg.at



Jürgen Kornberger
Senior Manager Tech M&A
KPMG Advisory GmbH

+43 664 888 29 268
jkornberger@kpmg.at



Benjamin Behr
Director Deals & Strategy
KPMG Advisory GmbH

+43 664 816 10 67
bbeh@kpmg.at

[kpmg.at](https://www.kpmg.at)



© 2024 KPMG Advisory GmbH, eine österreichische Gesellschaft mit beschränkter Haftung und ein Mitglied der globalen KPMG Organisation unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Limited, einer private English company limited by guarantee, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Unsere Leistungen erbringen wir vorbehaltlich der berufsrechtlichen Prüfung der Zulässigkeit in jedem Einzelfall.