

M&A Report

Cloud Computing im SAP-Umfeld

Branchenbericht und Entwicklung
der M&A Aktivitäten
im deutschsprachigen Markt

Clairfield International

Clairfield International ist eine führende, eigentümergeführte und international ausgerichtete M&A Beratung für mittelständische Transaktionen. Mit ca. 440 Professionals in 25 Ländern begleiten wir jährlich bis zu 200 Transaktionen mit einem Fokus auf TMT.

Juli 2024

„Wir treten in eine neue Phase ein.“

Christian Klein

CEO, SAP SE

Auf der Sapphire Konferenz in Florida, Orlando, angesprochen auf die strategische Ausrichtung des SAP-Konzerns

Vorwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Wir freuen uns sehr Ihnen unseren M&A-B Branchenreport zum deutschen Cloud-Computing Markt im SAP-Umfeld vorstellen zu dürfen. Im Zuge der neuen Strategie der SAP und dem damit verbundenen Wandel in der Ausrichtung hin zu mehr Cloud-basierten Lösungen und SAP S/4HANA haben wir die Auswirkungen auf die Consulting Branche und Unternehmenstransaktionen in diesem Segment analysiert.

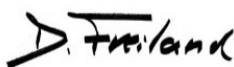
Dabei konzentrieren wir uns insbesondere auf M&A Aktivitäten im deutschsprachigen Raum von 2020 bis Juni 2024. Der Report basiert auf eigenen Analysen und unserer langjährigen Praxiserfahrung mit über 120 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen im Bereich TMT und Cloud Computing in den letzten fünf Jahren.

Christian Klein, der CEO der SAP SE, richtet den Konzern neu aus und setzt den Fokus auf die Transformation zu Cloud-Lösungen und SAP S/4HANA. Ab 2027 will die SAP die Wartung für Vorgängersysteme beenden. Damit erhöht SAP den Druck auf Unternehmen und ihre Berater ihren Migrationsprozess zu beschleunigen. Da aktuell nur rund ein Drittel der Bestandskunden auf SAP S/4HANA migriert sind, wird die Nachfrage nach SAP-Integrationspartnern in den nächsten Jahren weiter enorm steigen. Dies macht sich ebenfalls in den M&A-Aktivitäten bemerkbar: Aufgrund des Mangels an Experten findet eine starke Konsolidierung des Marktes statt, es werden viele Transaktionen abgeschlossen, die sich zudem durch ein hohes Bewertungsniveau auszeichnen.

Ziel dieses Reportes ist es, diese Entwicklung zu analysieren und Ihnen ein umfassendes Verständnis des M&A Umfeldes im Bereich SAP Cloud Computing zu ermöglichen, um ggf. strategische Handlungsalternativen zu prüfen.

Für Fragen, zusätzliche Informationen zu Ihrem Markt und Wettbewerb, einer unverbindlichen, indikativen Unternehmensbewertung oder konkreter Handlungsalternativen kommen Sie gerne jederzeit auf uns zu.

Mit besten Grüßen



Dirk Freiland
Managing Partner

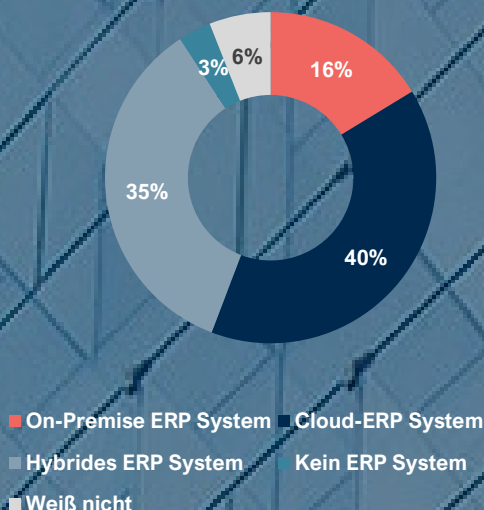


Dirk Middelhoff
Managing Partner

„Wir lassen unseren Kunden die Wahl. Wir entwickeln KI nicht um der KI willen.“

Christian Klein
CEO, SAP SE

Verwendete ERP-Lösung



Quelle: Statista, KPS, Handelsblatt

Ausrichtung SAP

Strategischer Wandel zu Cloud-basierten Lösung und KI-Integration

In der Vergangenheit war die Ausrichtung der SAP SE vor allem durch die On-Premise Business Suite geprägt, die von ca. 440.000 Kunden weltweit genutzt wird. Mit der Einführung von SAP S/4HANA im Februar 2015 und der Ankündigung, die Wartung für die aktuelle SAP Business Suite 7, 2027 einzustellen, hat das Unternehmen einen strategischen Wandel vollzogen. Diese Neuausrichtung ist ein bedeutender Schritt in Richtung Cloud-basierter Lösungen und zwingt die Kunden mittelfristig zum Umstieg.

Durch Partnerschaften mit Google, Microsoft, IBM und Amazon/AWS möchte SAP seinen Investoren und Kunden eine klare Vision vermitteln: Im Zeitalter der künstlichen Intelligenz strebt SAP keine Konkurrenz zu den KI-Unternehmen aus dem Silicon Valley an, sondern plant, KI-Modelle verschiedener Anbieter nahtlos in die eigenen Produkte und Plattformen zu integrieren. Das Ziel ist es, basierend auf der SAP-Plattform, Kunden die Wahl zwischen verschiedenen KI-Modellen zu ermöglichen und gleichzeitig SAP als bevorzugten Cloud-Anbieter für Applikationen und Daten zu etablieren.

Die Strategie der SAP SE ist somit klar definiert: In den kommenden drei Jahren will SAP-Marktführer im Bereich Business-KI werden, insbesondere in Bereichen wie Finanzen, Supply Chain und Personalwesen. Der anhaltende KI-Trend bietet für SAP enorme Chancen, da die neuen Technologien und die damit verbunden Möglichkeiten die Bereitschaft der Kunden erhöhen dürfte, auf das Flaggschiffprodukt S/4HANA umzusteigen.

Zum aktuellen Zeitpunkt haben erst ein Drittel aller Bestandskunden Lizenzen für SAP S/4HANA erworben, was im Wesentlichen an zwei Punkten liegt: viele Kunden arbeiten mit stark individuell angepassten Lösungen, die sich in die deutlich standardisierte SAP S/4HANA Umgebung nur begrenzt migrieren lassen. Daraus resultiert für die Umstellung ein sehr hoher Zeit- und Ressourcenaufwand, den viele Kunden aktuell scheuen. Eine Umstellung nimmt gerne deutlich mehr als ein Jahr in Anspruch. Der letzte LEANIX SAP S/4HANA Survey hat ergeben, dass allein für die Erstellung eines vollständigen Überblicks aller ERP- und Nicht-ERP-Lösungen mit allen relevanten Komponenten, Schnittstellen und Abhängigkeiten 65 Prozent der Unternehmen, die ein S/4HANA Migrationsprojekt durchgeführt haben, bis zu sechs Monate benötigten.

Migration zu S/4HANA: Herausforderungen für Kunden und Chancen für IT-Beratungen

Neukunden der SAP setzen überwiegend direkt auf das neue Cloud-ERP. Dies liegt vor allem daran, dass nur S/4/HANA Cloud die neuen KI-Funktionen wie bspw. die digitalen Einkaufsassistenten in der E-Commerce Cloud oder den digitalen Assistenten Joule enthält.

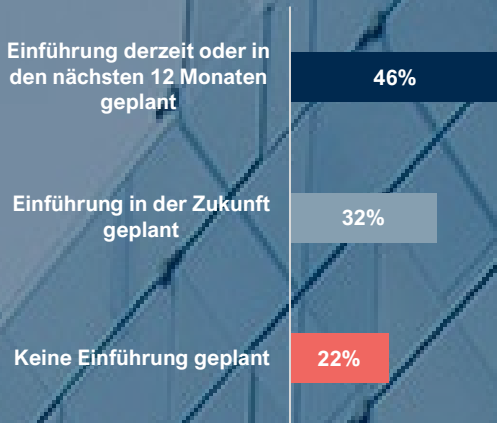
Wie relevant der Übergang zu Cloud-ERP und S/4/HANA für SAP selbst ist, lässt sich auch an den jüngsten M&A-Aktivitäten des Konzerns ablesen. Mit dem Kauf der israelischen Cloud-Plattform „WALK ME“ sowie der Unternehmen LeanIX und Signavio formt SAP einen neuen Geschäftsbereich namens „Business Transformation Management“. Dieser soll vor allem die Einführung und Nutzung von SAP-Systemen und damit den Umstieg auf S/4/HANA erleichtern. SAP möchte damit die Migration der Bestandskunden vorantreiben, da nur so ein modernes und sicheres System für alle Bestandskunden gewährleistet werden kann.

Mit Auslaufen der Unterstützung für Altsysteme, wird es Updates und neue Funktionen nur noch für S/4/HANA geben. Bis 2030 wird es zwar noch die Möglichkeit einer Extended Maintenance geben, diese ist jedoch mit zusätzlichen Kosten verbunden. Zudem zeigen erste Erfahrungen aus abgeschlossenen Migrationsprojekten, dass 76% der Unternehmen mit SAP S/4HANA eine höhere Performance erzielen.

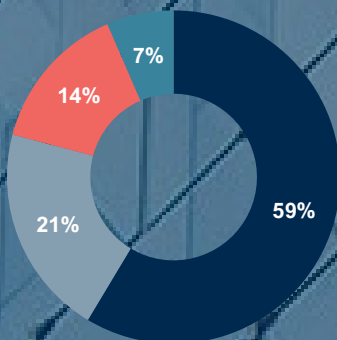
Dieser Migrationsdruck ist ein großer Treiber für alle IT-Beratungen. In der KPS-Studie SAP S/4/HANA 2024 gaben 90% der IT-Verantwortlichen an, dass sie bei der Migration auf S/4/HANA auf externe IT-Dienstleister zurückgreifen werden, da sie die damit verbundenen Herausforderungen nicht alleine bewältigen können. Darüber hinaus gaben 79% an, dass sie davon ausgehen, dass es aufgrund des Wartungsendes 2027/2030 innerhalb eines kurzen Zeitfensters zu einem Beratermangel aufgrund zu hoher Nachfrage kommen wird, wenn die SAP S/4/HANA Migration bis dahin verschoben wird.

Die Nachfrage nach IT-Beratungen und SAP-Spezialisten wird dadurch weiter stark zunehmen – ein positives Signal für M&A Aktivitäten und weiterhin hohen Bewertungen im Markt.

Einführung SAP S/4HANA in deutschen Unternehmen, die das System aktuell noch nicht verwenden



“Durch den ausgeübten Migrationsdruck der SAP hin zu SAP S/4 HANA wird es zu einem Beratermangel kommen”



■ Stimme zu ■ Stimme eher zu
■ Stimme eher nicht zu ■ Stimme nicht zu

„Hyperautomatisierung ist irreversibel und unvermeidlich. Alles, was automatisiert werden kann und sollte, wird automatisiert.“

Brian Burke
Gartner Group

Marktübersicht

Trends und Treiber für die Entwicklungen am Cloud Computing und ERP-Markt

In den letzten drei Jahren hat eine Reihe beispielloser Herausforderungen das globale Geschäftsumfeld geprägt: von einer langanhaltenden Pandemie über geopolitische Spannungen bis hin zu zunehmenden Umweltkatastrophen und wirtschaftlichen Turbulenzen. Diese "Permacrisis" hat eine Ära der Unsicherheit eingeläutet. Unternehmen, die sich schnell anpassen konnten, haben in dieser dynamischen Phase besonders gut abgeschnitten. Moderne ERP-Systeme erwiesen sich dabei als entscheidende Werkzeuge, um Unternehmen nicht nur bei der Anpassung zu unterstützen, sondern auch Innovationen voranzutreiben und sichere strategische Entscheidungen zu treffen.

Vier Trends, auf die ein agiles ERP-System eine Lösung bietet:

Branchen-Clouds

Anpassbare Kombinationen von IaaS, PaaS und SaaS, einschließlich Cloud-ERP und Branchenlösungen, für maßgeschneiderte Geschäftsanwendungen.



Hyperautomatisierung

KI, ML und RPA optimieren Geschäftsprozesse: Kostensenkung, Effizienzsteigerung und Fokussierung auf Wertschöpfung durch intelligente Automatisierung.



ERP fördert nachhaltige Abläufe

Regierungen und Kunden fordern nachhaltigere Abläufe. Oftmals fehlt Unternehmen jedoch eine Operationalisierungsstrategie, wobei ESG-Software und ERP-Systeme entscheidende Hilfsmittel sind.



Mobile ERP-Lösungen

Mobile ERP entwickelt sich zu einer intelligenten Multi-Device-Erfahrung. Aufgaben folgen den Benutzern nahtlos über alle Geräte hinweg.



€16 Mrd.

Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland im Jahr 2022

€31 Mrd.

Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland im Jahr 2028

11,9%

Prognostizierte durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bis 2028

97%

aller Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten in Deutschland nutzen Cloud Computing oder planen bzw. diskutieren die Einführung.

Marktübersicht

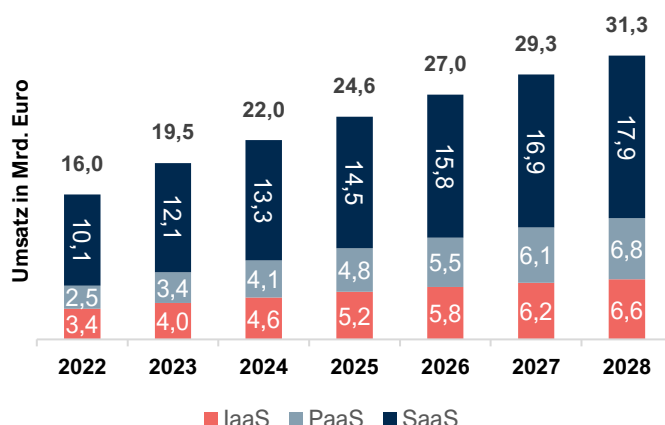
Migrationsdruck sorgt für weiteres Wachstum im Markt

Der bevorstehende Migrationsdruck auf SAP S/4HANA und die damit verbundene steigende Nachfrage nach IT-Ressourcen spiegeln einen wichtigen Trend im deutschen Cloud Computing-Markt wider. Die Notwendigkeit der digitalen Transformation, gepaart mit den Vorteilen Cloud-basierter Lösungen, treibt Unternehmen aller Größenordnungen dazu, ihre IT-Infrastrukturen zu modernisieren und in Cloud-Technologien zu investieren.

Der deutsche Cloud-Computing-Sektor verzeichnet ein starkes Wachstum und eine dynamische Entwicklung. Im Jahr 2022 erreichte dieser Bereich einen Umsatz von 16 Milliarden Euro und wird Prognosen zufolge bis 2028 auf 31 Milliarden Euro wachsen, was einer jährlichen Wachstumsrate (CAGR) von 12 % entspricht.

Innerhalb dieses Sektors zeichnen sich deutliche Verschiebungen in den Segmenten ab. Software-as-a-Service (SaaS) dominiert den Markt im Jahr 2022 mit einem Anteil von 63% am Gesamtumsatz. Bis 2028 wird dieser Anteil voraussichtlich auf 57% zurückgehen, während Infrastructure-as-a-Service (IaaS) und Platform-as-a-Service (PaaS) überproportional wachsen werden. Der IaaS-Sektor soll von 3,4 Mrd. Euro im Jahr 2022 auf 6,6 Mrd. Euro im Jahr 2028 wachsen, was einer CAGR von 11,7% entspricht. Noch stärker ist die prognostizierte Entwicklung im Bereich PaaS mit einem erwarteten Wachstum von 2,5 Mrd. Euro im Jahr 2022 auf 6,8 Mrd. Euro im Jahr 2028, was einer CAGR von 18,1% entspricht.

Prognose zum Umsatz mit Cloud Computing in Deutschland nach Segment bis 2028



+13%

Anstieg bei den abgeschlossenen Transaktionen im 1. Halbjahr 2024 im Vergleich zum 2. Halbjahr 2023

1.901

Abgeschlossene Transaktionen im TMT-Umfeld in Europa (davon 281 in Deutschland) seit 2020 belegen eine hohe Nachfrage bei Strategen und Investoren



Hohe Deal-Aktivität durch wachsenden Digitalisierungsdruck der Unternehmen und entsprechend hohe Nachfrage nach IT-Services und Dienstleistungen

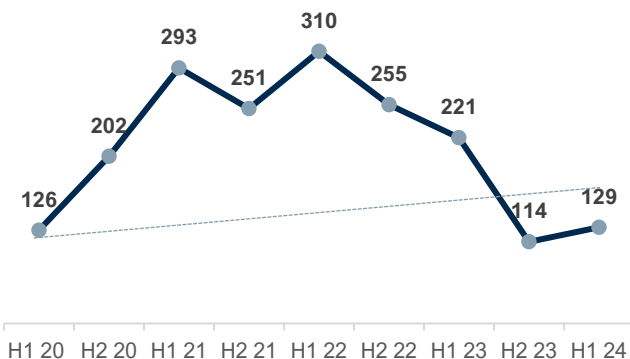
M&A-Aktivität

Deal Aktivitäten in Europa nehmen zu

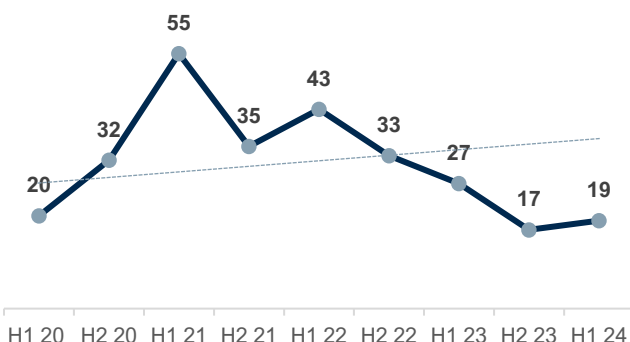
Der M&A-Markt im Bereich Cloud Computing sowie IT- und SAP-Beratung hat in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Trotz eines vorübergehenden starken Rückgangs der Transaktionsanzahl im Jahr 2023, bedingt durch deutlich gestiegene Kapitalkosten infolge des Ukraine-Kriegs und der damit einhergehenden Inflation, deutet sich nun eine Erholung der M&A-Aktivitäten an. Das Transaktionsgeschehen befindet sich aktuell auf einem gesunden Niveau, welches dem vor den Rekordjahren 2021/22 entspricht.

So haben im ersten Quartal 2024 erstaunliche 68 IT-Consulting-Unternehmen in Europa den Eigentümer gewechselt, was einem Anstieg um ganze 39 % im Vergleich zum Vorquartal entspricht. Auch im deutschen Markt nimmt das Transaktionsgeschehen wieder an Fahrt auf. Hier stieg die Anzahl der Transaktionen im ersten Quartal des Jahres 2024 um 14 %. Dieser Trend ist vor allem auf die Bedeutung von IT-Consulting und Cloud Computing für den wirtschaftlichen Transformationsprozess in Europa und den stetig wachsenden Digitalisierungsdruck auf die Unternehmen zurückzuführen.

IT-Consulting Transaktionen in Europa



IT-Consulting Transaktionen in Deutschland



Hohe Bewertungen trotz Unsicherheiten

Während die Anzahl der Transaktionen im Jahr 2023 gesunken ist und sich erst wieder erholt, haben sich die Bewertungen auf einem konstant hohen Niveau gehalten. Dies spricht für die Resilienz und Potenzial des Sektors und beweist eindrucksvoll das anhaltende Vertrauen der Investoren.

Aktuelle Multiple-Bewertung 2024

		
Umsatz*	1,6	1,4
EBITDA*	17,6	16,7
EBIT*	24,5	25,3

*Adj. Mittelwert HJ1 '24

Was treibt hohe Bewertungen?

Höhere Bewertungen im Cloud Computing- und IT-Consulting-Sektor werden durch mehrere Schlüsselfaktoren getrieben. Die zunehmenden Übernahmen kleinerer IT-Beratungsunternehmen durch größere Player führen zu einer Konsolidierung des bislang fragmentierten Marktes. Der Handlungsdruck einzelner Unternehmen und die steigenden M&A-Aktivität fördern diesen Trend. Im Vergleich zu anderen Branchen entwickeln sich die Werte überproportional.

Auch wenn die Bewertungen hoch und die Nachfrage noch höher ist, sind Investoren und Käufer gleichzeitig deutlich vorsichtiger als vor der Pandemie. Dies wirkt sich aus in längere Prüfungsphasen, umfangreichere Fragenkataloge und längere Transaktionsdauer vom Start bis zum Closing. Besonders im Fokus sind folgende Punkte:

- Qualifikation der Mitarbeiter
- Fachwissen und Cloud-Kompetenz
- Kundenstruktur und Dauer der Kundenbeziehungen bzw. Kundenverträge
- Referenzen
- Technologiekompetenz

“Trotz wirtschaftlicher Turbulenzen, Unsicherheiten und steigenden Kapitalkosten im Jahr 2023, sind die Bewertungen im IT-Sektor hoch geblieben, was das anhaltende Vertrauen der Investoren in das Potenzial dieses Sektors eindrucksvoll aufzeigt”

Dirk Freiland
Managing Partner
Clairfield International GmbH

“Durch die Nähe zum Markt und regelmäßigen Gesprächen mit Marktteilnehmern im deutschsprachigen Raum und weltweit durch unser globales TMT-Team haben wir einen exzellenten Überblick über Trends und Bewegungen im Markt”

Dirk Middelhoff
Managing Partner
Clairfield International GmbH

71%

Der befragten PE-Gesellschaften geben IT/Software als Präferenzbranche an

84%

Der befragten PE-Gesellschaften erwarten eine stabile oder steigende Entwicklung des PE- Marktes

72%

Der befragten PE-Gesellschaften erwarten eine stabile oder steigende Entwicklung der Kaufpreise für Unternehmen im Jahr 2024

Investorenlandschaft

Umfassende Investorengruppen

Im Rahmen einer möglichen Transaktion gibt es eine sehr breite Investorenlandschaft, die als Käufer in Frage kommt:

Zunächst ein Blick auf die **strategischen Investoren**, also die Marktteilnehmer, bei denen zwischen Systemhäuser und auf Cloud-Implementierung spezialisierte Beratungen unterschieden wird:

IT-Systemhäuser



Cloud-Beratungen



Bei den **Finanzinvestoren** unterscheiden wir zwischen den reinen IT-Beteiligungsgesellschaften und klassische Private Equity Investoren mit Fokus auf IT.

IT-Beteiligungsgesellschaften



Private Equity Investoren





In knapp 70% der Transaktionen ist der Käufer ein Marktteilnehmer oder Mitbewerber

55%

Der Unternehmen wurden von Unternehmen aus Deutschland übernommen

30%

Der Unternehmen wurden von europäischen Investoren übernommen

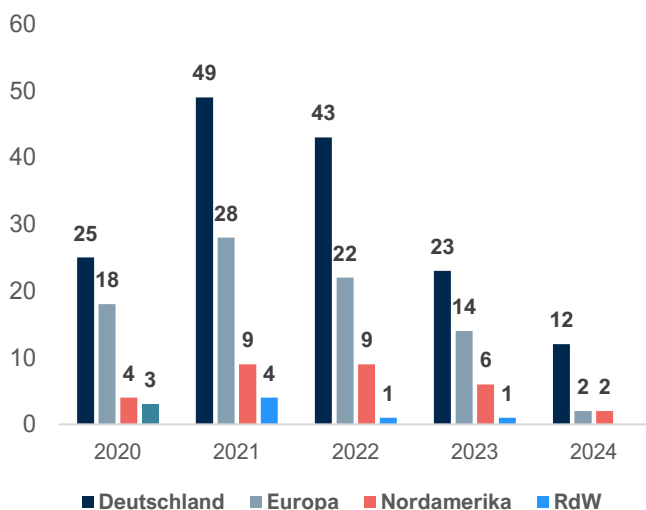
Investorenlandschaft

Strategische Käufer aus Europa dominieren

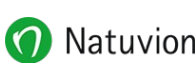
Vergleicht man die Transaktionshäufigkeit der aufgezeigten Investorenlandschaft, lässt sich ein klarer Trend feststellen. Bei knapp 70% der 278 Transaktionen in Deutschland von 2020 bis 2024 gibt es einen strategischen Käufer, im Umkehrschluss führen finanzielle Investoren nur knapp 30% der Transaktionen durch. Es ist allerdings zu beachten, dass auch hinter strategischen Investoren häufig ein Finanzinvestor steht, der die Akquisitionen finanziert.

Betrachtet man das Herkunftsland der Käufer im Zeitverlauf von 2020 bis 2024 ergibt sich ein klares Bild. Bei 153 von insgesamt 278 Transaktionen kommt der Käufer aus Deutschland, bei zusätzlichen 84 Transaktionen aus Europa. Nordamerikanische Käufer kommen auf 30 Transaktionen, Käufer aus Asien und dem Rest der Welt spielen dagegen eine untergeordnete Rolle. Im Jahr 2024 finden sich bei den bisherigen Transaktionen fast ausschließlich deutsche Käufer.

Anzahl Transaktionen 2020-24 nach Herkunftsland des Käufers



clairfield Aktuelle Transaktionen

Datum	Zielunternehmen	Land	Beschreibung	Käufer	Land	Typ
Apr. 24	 IQ solutions		Beratung für digitale Transformation			Strategie
Mär. 24	 ISC		SAP S/4HANA-Beratung			Strategie
Mär. 24	 THINKPORT		Cloud-Migration, Entwicklung und Training.			Strategie
Mär. 24	 mindcurv group		Cloud-native Beratung für Digital Experience und Datenanalyse			Strategie
Dez. 23	 Avenga		Beratung für digitale Transformation			PE
Dez. 23	 Q_PERIOR		Management- und IT-Beratung			Strategie
Jul. 23	 iXenso [®] more than digitalisation		OpenText ECM und SAP ERP Beratung			Strategie
Mai 23	 EKC Engelhofer Koch Consulting		Beratung für digitale Transformation mit Fokus SAP S/4HANA			Strategie (Investor-unterstützt)
Aug. 22	 Nativion		Beratung für digitale Transformation und Migration			Strategie
Jul. 22	 quadox [™]		SAP Analytics Spezialist			Strategie

clairfield Track Record

Mai 2023



projekt0708 GmbH, ein deutsches IT-Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen, wurde von cbs, einem globalen Spezialisten für digitale End-to-End-Geschäftsprozesslösungen übernommen.

Mai 2022



Die italienische Reply übernimmt die Fincon Unternehmensberatung GmbH, einen führenden deutschen Anbieter für digitale Transformationsprojekte in der Banken- und Versicherungsbranche.

Oktober 2019



itelligence-group, eine weltweit führende SAP-Beratung und Teil der NTT DATA Group, kauft eine Mehrheitsbeteiligung an FH S.A., einem führenden brasilianischen SAP-Beratungs- und Softwareentwicklungsunternehmen.

August 2018



Die deutsche Niederlassung der Big-4-Prüfungsgesellschaft KPMG hat das SAP-Beratungs- und Data-Science-Unternehmen Conogy GmbH übernommen.

Juli 2018



Die Bechtle AG, das marktführende Systemhaus in Europa mit einem Umsatz von 6,42 Milliarden Euro, hat Inmac Wstore, das verbleibende europäische Geschäft der US-amerikanischen Systemax Inc., übernommen.

Juli 2018



Devoteam SA, Spezialist für digitale Transformation großer Organisationen in der EMEA-Region, hat 100 % der Alegri International Service GmbH, einer führenden Beratung für Digital Workplace & IT-Transformation übernommen.

Clairfield International ist in sechs Branchen tätig - TMT stellt dabei einen Schlüsselsektor



 Dirk Freiland



 Dirk Middelhoff



 Bertrand Hermez



 Piotr Kolodziejczyk



 Shah Zaki



 Peter Krabbe



 Crosby O'Hare



 Berend Yntema



 Yasuyuki Kita



 Tapas Sarkar

Über
375

Abgeschlossene
Transaktionen seit
2006

Über
EUR 9.5 Mrd.

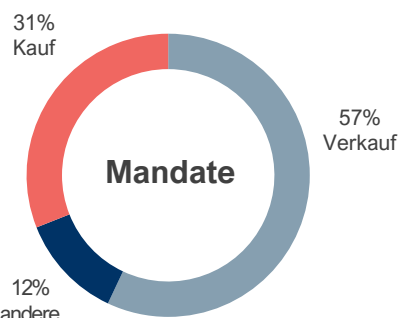
Kumulierter Wert der
abgeschlossenen Transaktionen
seit 2006

29%

Crossborder
Transaktionen

35%

Private Equity
Beteiligung



Die Kernkompetenzen des TMT-Teams liegen insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Cloud Computing, ERP, SAP
- Software & Apps
- IT-Dienstleistungen
- Hardware
- Medien
- Fintech
- Telekommunikation

REFINITIV 

Financial advisor	Rang
KPMG	1
Deloitte	2
PricewaterhouseCoopers	3
Ernst & Young LLP	4
BDO	5
GCA Corp	6
Clairfield International	7
IMAP	8
Rothschild & Co	9
Oaklins	10
Clearwater International	11
K3 Capital Group PLC	12
Grant Thornton	13

Clairfield International gehört seit 2016 laut Refinitiv-Rangliste zu den Top-10-Beratungen im Bereich TMT in Europa, gemessen an der Anzahl der Transaktionen

Top 10

in europäischen Midmarket
Rankings

440+

Professionals

790

Deals in den letzten
fünf Jahren

35

Länder

80%

Internationale
Transaktionen

Über uns

Führende, internationale M&A-Beratung für
mittelständische Transaktionen

Kontakt



Dirk Freiland
Managing Partner
Freiland@de.clairfield.com
Tel: +49 172 6999369



Dirk Middelhoff
Managing Partner
Middelhoff@de.clairfield.com
Tel: +49 211 917396-81

Clairfield International

Clairfield International wurde 2004 gegründet und bietet Corporate Finance Beratung für Transaktionen im Mittelstand an. Insgesamt ist Clairfield International in 35 Ländern mit 39 Büros und über 440 Mitarbeitern vertreten.

Mit knapp 196 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen im Jahr 2023 gehört Clairfield International weltweit zu den Top 15 M&A-Beratern für kleine und mittelgroße Transaktionen.

Wir bieten Familienunternehmen, Großunternehmen und Konzernen, aber auch Finanzinvestoren erstklassige Beratung bei Transaktionen, Übernahmen und Verkäufen im Mittelstand, sowohl national als auch international.

Unsere Branchenteams bieten den Kunden tiefgreifendes Know-how, sowie Expertenzugang, nicht nur auf lokaler Ebene, sondern weltweit.

Disclaimer

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