

Big Data-Fähigkeiten im deutschen Mittelstand – Buy or Build?

OAKLINS GERMANY | JANUAR 2020

Quantencomputer, selbstfahrende Autos und menschenleere Produktionshallen klingen wie das Setting aus dem nächsten Science-Fiction Bestseller. Doch die aktuelle technologische Entwicklung lässt momentan tatsächlich ein geradezu futuristisches Gefühl aufkommen.

Google verkündet vor kurzem, den ersten funktionsfähigen Quantencomputer entwickelt zu haben. Tesla und andere Autobauer sind mit ihren Bemühungen rund ums autonome Fahren weit fortgeschritten. Und in vielen Produktionshallen stehen riesige Roboterparks, die vollautomatisiert und unermüdlich komplexeste Produkte fertigen.

DATEN SIND DIE GRUNDLAGE FÜR DIE ENTWICKLUNG VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Ein wesentlicher Bestandteil all dieser neuen Technologien sind riesige Datenbestände, aus denen mittels ausgeklügelter Analysen Muster und Wahrscheinlichkeiten ausgelesen werden können. Dies haben die dominierenden Technologiekonzerne wie Google, Amazon, Apple oder Microsoft auch erkannt und investieren Milliarden in das Thema „Big Data“. Methoden zur Ableitung von konkreten Handlungsempfehlungen aus den erkannten Mustern nennen sich dann „Künstliche Intelligenz“, wobei wir von einem wahren intelligenten digitalen Wesen wohl noch etwas entfernt sind.

Nichtsdestotrotz unterstützen uns intelligente künstlich abgeleitete Entscheidungen schon heute in vielfältigen Bereichen des Alltags. So werden Daten mittlerweile auf eine Stufe mit Kapital, Arbeitskraft und Rohstoffen gesetzt und als vierter wesentlicher Produktionsfaktor gehandelt. Entsprechend ist davon auszugehen, dass wir im Bereich Big Data und KI erst am Anfang der Entwicklung stehen und wir in Zukunft signifikante Wachstumsraten in allen Dimensionen sehen werden.

MIT DER ERHEBUNG UMFANGREICHER DATENBESTÄNDE ENTSTEHEN NEUE HERAUSFORDERUNGEN

Natürlich sind mit der Einführung von neuartigen und unbekanntem Technologien regelmäßig auch Herausforderungen verbunden. Die wohl größte Herausforderung im Umgang mit großen Datenmengen ist der Schutz dieser Daten vor unbefugtem Zugriff und missbräuchlicher Verwendung. Dies betrifft nicht nur die Privatperson, sondern auch Unternehmen, Behörden und Institutionen. In der Presse ist regelmäßig von koordinierten Angriffen auf IT-Systeme zum Ausspähen großer Datenmengen zu lesen, auch die organisierte Kriminalität hat also den Wert von Big Data erkannt.

Auch die Aktualität der Daten ist relevant. Veraltete Daten, die nicht mehr die Realität oder vorherrschende Zustände beschreiben, sind wenig sinnvoll nutzbar.

Nicht zuletzt spielt auch die ethische Sicht auf das Thema eine wesentliche Rolle. Mit einem steigenden Automatisierungsgrad muss der ersetzte Mensch neue Aufgaben finden. Darüber hinaus ist einer Maschine nicht automatisch ein Gewissen eingepflanzt, sodass bei der Entwicklung von Künstlicher Intelligenz ein besonderes Augenmerk auf unerwartete und schwierige Entscheidungen gelegt werden muss. Ob der Mensch in diesen Momenten künftig zuverlässig ersetzt werden kann, wird sich zeigen müssen.

All diese Entwicklungen hinterlassen nicht nur bei großen Konzernen ihre Spuren. Genauso betrifft dies auch kleine und mittelständische Unternehmen.

DER MITTELSTAND ERKENNT DIE RELEVANZ VON BIG DATA, IST IN DER NUTZUNG ABER NOCH ZURÜCKHALTEND

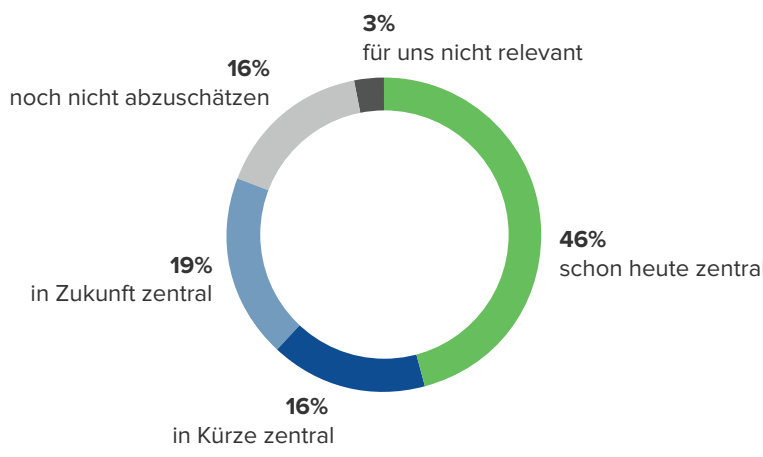
In einer von der Commerzbank veröffentlichten Studie halten vier von fünf Führungskräften des deutschen Mittelstands den Einsatz von Big Data sowohl branchen- als auch unternehmensgrößenunabhängig für zentral wichtig. Sie erwarten, dass Big Data die Branche nachhaltig verändern wird. Zwölf Prozent greifen in ihrem täglichen Geschäft bereits auf Big Data Technologien zurück.

Technologiekonzerne weltweit investieren Milliarden in das Thema „Big Data“.

Die wohl größte Herausforderung ist der Schutz der Daten vor unbefugtem Zugriff.

Vier von fünf Führungskräften des deutschen Mittelstands halten den Einsatz von Big Data für zentral wichtig.

Welche Bedeutung hat die generelle Zunahme digitaler Daten für die Unternehmen?



Jedoch sammelt aktuell nur jedes dritte mittelständische Unternehmen in Deutschland spezifische Daten. Werden sie erheben, so sind diese bisher aber selten eine Basis für Entscheidungen des Managements. Ist der deutsche Mittelstand also überhaupt bereit, die Chancen, die sich aus der Nutzung von Big Data Analysen ergeben, zu nutzen? Die Unsicherheit durch potenzielle Cyberangriffe, die datenschutzkonforme Verwaltung und Verwendung von Daten sowie die Komplexität in der sinnvollen Nutzung lassen viele Unternehmer noch vor dem Thema zurückschrecken. Oft fehlt es an Knowhow und Fachkräften zum richtigen Umgang damit. Dies verhindert aber nicht, dass Unternehmer sich künftig mit der Nutzung vorhandener Datenressourcen auseinandersetzen müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Vorteile liegen auf der Hand: In der Produktion lassen sich mittels historischer Maschinenkosten die wahrscheinlichen Ausfallzeiten und Defekte vorhersagen, sodass über eine vorausschauende Wartung, die sogenannte Predictive Maintenance, ein Stillstand der Produktion vermieden werden kann. In diesem Zuge werden auch das Ersatzteilmanagement sowie die Einsatzplanung des Personals optimiert – ein Gewinn auf vielen Ebenen. Im Bereich Sales & Marketing lernen die Hersteller die Wünsche ihrer Kunden besser kennen, so dass das Angebot an den Bedarf angepasst werden kann.

IN VIELEN UNTERNEHMEN FEHLT DAS KNOWHOW ZUR STRUKTURIERTEN ANALYSE VON VORHANDENEN DATEN

Bereits 87% der deutschen mittelständischen Unternehmen berichten von ansteigenden Datenmengen und dem Interesse, diese besser zu nutzen. Hier stellt sich jedoch die Frage, wie man große Datenmengen und die darin enthaltenen Informationen sinnvoll auswerten und nutzen kann. Das notwendige Knowhow muss aufgebaut und in die bestehenden Unternehmensprozesse implementiert werden. Diese Kompetenz kann entweder inhouse aufgebaut werden oder muss extern beschafft werden.

Diese Nachfrage bietet Potential für entsprechend aufgestellte Beratungsunternehmen. Global agierende Konglomerate wie Siemens oder Bosch bieten ihren Kunden umfassende Beratungsleistungen und maßgeschneiderte Produkte an, auch im Big Data-Bereich. Um die immer neuen Möglichkeiten, die aus dem technologischen Fortschritt resultieren, auch nutzen zu können, setzen Siemens und Co. nicht mehr nur auf die eigene F&E-Abteilung, sondern akquirieren ganz gezielt kleinere Unternehmen und Teams mit spezifischem Technologie-Knowhow.

ZUKÄUFE UND KOOPERATIONEN ERÖFFNEN MÖGLICHKEITEN ZUR GEZIELTEN INTEGRATION VON WISSEN

So hat Siemens Mitte 2017 die australische MRX Technologies Gruppe übernommen, die insbesondere Messtechnik zur Überwachung von Fahrzeugkomponenten und Bahninfrastruktur herstellt. Damit baut der deutsche Konzern sein Angebot im Bereich vorausschauender Wartung mittels Digitalisierung weiter aus. Gleichmaßen setzt Hewlett-Packard Enterprise (HPE) mit der Übernahme von BlueData verstärkt auf die Bereiche Big Data Analytics, Künstliche Intelligenz und Machine Learning. Mit der von BlueData entwickelten Technologie können große Datenmengen deutlich schneller und effizienter KI-gestützt analysiert werden.

Diese zwei Akquisitionen stehen exemplarisch für einen wesentlichen Trend in der globalen IT-Landschaft. Etablierte Marktteilnehmer akquirieren durch Unternehmenskäufe gezielt fehlendes Wissen, um das Produkt- und Leistungsportfolio zu erweitern bzw. sinnvoll zu ergänzen. Damit stellen sich diese Unternehmen breiter auf und können künftige Angebotsanfragen in einem kompetitiven Wettbewerbsumfeld besser bedienen.

Sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite müssen sich also die Frage stellen, wie mit neuen Technologien umgegangen werden soll. Es ist unbestritten, dass es im Mittelstand möglich ist, mittels automatisierter intelligenter Analysen von Daten die tägliche Arbeit zu erleichtern. Hierfür benötigt man das passende Knowhow. IT-Dienstleister wiederum müssen ihr Angebot erweitern, um weiterhin eine relevante Rolle im Markt zu spielen. Für alle beteiligten Unternehmen bietet das „Buy“, also Fusionen und Übernahmen, das größte Potenzial, sich schneller anzupassen und so mit dem sich verändernden Markt mitwachsen zu können. Das „Build“ ist meist den größeren und größten Konzernen vorbehalten oder ist nur in speziellen Nischen möglich. Das notwendige Investment in Form von Zeit und Geld ist für die meisten Mittelständler nicht zu stemmen bzw. trägt ein zu hohes Risiko der Fehlentwicklung.

Siemens und Co. akquirieren ganz gezielt Unternehmen und Teams mit spezifischem Technologie-Knowhow.



Über Oaklins

Unser Fokus und unsere Reichweite

Oaklins International Inc. ist ein globales Finanzberatungsunternehmen, das Unternehmen auf den Gebieten M&A, Bewertungen, Wachstumskapital und Unternehmensfinanzierung beratend unterstützt und mehr als 850 Spezialisten, verteilt auf 60 Standorte in den wichtigsten Wirtschaftszentren in 45 Ländern, beschäftigt.

Unsere weltweiten Erfolge

In den letzten fünf Jahren wurden über 1.700 M&A-Transaktionen mit der Unterstützung von Oaklins durchgeführt. In 2018 belief sich die Anzahl der weltweit abgeschlossenen Transaktionen auf 382 mit einem kumulierten Transaktionsvolumen von EUR 32,6 Milliarden und hat damit einen neuen Spitzenwert erreicht. 126 Transaktionen davon erfolgten grenzüberschreitend. Bei 33 der finalisierten Mandate waren Oaklins-Transaktionsparteien aus der DACH-Region involviert.

Unsere Erfahrung

Oaklins verfügt über tiefgreifendes Branchen-Know-how in 15 verschiedenen Industriegruppen und ihren dazugehörigen Sektoren, Segmenten und Sub-Segmenten. In international aufgestellten Branchenteams bietet Oaklins seinen Mandantenteams dabei alles aus einer Hand: Lokale Expertise kombiniert mit internationaler Reichweite. Jede Transaktion wird von Experten mit globalem Blick geführt und profitiert dabei von dem spezifischen Markt-Know-how sowie den internationalen Kontakten zu einem aus Strategen und Finanzinvestoren bestehendem Käufer- und Verkäuferuniversum vor Ort.

OAKLINS GERMANY

Oaklins Germany (vormals Angermann M&A International AG) ist das deutsche Team von Oaklins International Inc. und die älteste M&A-Beratung in Deutschland. Mit 30 Mitarbeitern an drei Standorten sind wir auf die Beratung von Kauf und Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen, Veräußerungen von Konzern Spin-offs und Portfoliounternehmen im Rahmen von Nachfolgeregelungen sowie strategischer Wachstumspläne spezialisiert. Mit weltweit über 300 abgeschlossenen Transaktionen im Jahr, davon rund 60 Deals im TMT-Sektor, sind wir einer der führenden Midmarket-Berater im Tech-Markt. Dabei ist der Großteil unserer Transaktionen grenzüberschreitend.

Unsere Dienstleistungen

Unternehmensverkauf

- Nachfolgeregelungen
- Konzernausgründungen
- Verkäufe von Beteiligungsgesellschaften
- Abgabe von Anteilen / Paketverkäufe

Corporate Finance

- Bilanzstrukturierung, Refinanzierung
- Verifizierung von Business-Plänen
- Unternehmensbewertung
- Gutachten zu Kaufpreisofferten

Unternehmenskauf

- Strategische Expansion (Internationalisierung, Marktanteile)
- Diversifikation (Horizontal, Vertikal, Lateral)
- Joint Venture

Beschaffung von Eigenkapital

- Vermittlung von Beteiligungskapital
- Vermittlung von Mezzaninkapital

AUSGEWÄHLTE TRANSAKTIONEN

<p>activate</p> <p>has been acquired by</p> <p>NEXT15</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>adactit</p> <p>has been acquired by</p> <p>TDC</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>annodata</p> <p>has been acquired by</p> <p>KYOCERA</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>AVECTRIS</p> <p>has acquired</p> <p>comicro</p> <p>M&A BUY-SIDE TMT</p>	<p>CORE SERVICES</p> <p>has been acquired by</p> <p>SYNTAX</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>
<p>Cylande</p> <p>has been acquired by</p> <p>Cegid</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>dearBytes</p> <p>has been acquired by</p> <p>kpn</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>GARZ FRICKE</p> <p>has been acquired by</p> <p>AFINUM</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>GraphPad</p> <p>has completed a majority recapitalization with</p> <p>INSIGHT</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>IT Flexier</p> <p>has sold a 51% stake to</p> <p>TATA</p> <p>TATA CONSULTANCY SERVICES</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>
<p>MOSL</p> <p>has been sold to</p> <p>SEP</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>MOVENIUM</p> <p>has been acquired by</p> <p>VISMA</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>panjiva</p> <p>has been acquired by</p> <p>S&P Global</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>PERMIRA</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p>Private Equity/TMT</p>	<p>QUEST</p> <p>has acquired</p> <p>Private Equity/TMT</p>

OAKLINS – UNSERE STANDORTE RUND UM DIE WELT



Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on this publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services.

For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal

© 2020 Oaklins. All rights reserved.