



Unternehmenssoftware DACH M&A 2023 GHZ Partners

M&A | Growth Recaps | Capital Raisings

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg
30 Moorgate • EC2V 6PJ London

Core Enterprise Software Transaktionen 2023



ERP/Fibu/Tax Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
07/11/2023	Accounting AG	Switzerland	Blockpit GmbH	Strategic	-	
03/11/2023	GEDYS IntraWare GmbH	Germany	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	
19/10/2023	DatateX AG	Switzerland	Elvaston	Private Equity	-	
03/10/2023	Rusada Group SA	Switzerland	Aircraft Technical Publishers, Inc.	Strategic	International	
06/09/2023	ementexx GmbH	Germany	LucaNet AG	Strategic	-	
21/08/2023	dicomputer GmbH	Germany	Elvaston	Private Equity	-	
07/08/2023	Klopotek AG	Germany	Valsoft Corporation Inc.	Strategic	International	
01/06/2023	Intelligix IT-Services GmbH	Germany	LEA	Private Equity	-	
26/05/2023	GK Software SE	Germany	Fujitsu ND Solutions AG	Strategic	International	2.57x
25/05/2023	signion GmbH	Germany	Elvaston	Private Equity	-	
02/03/2023	ProSolution GmbH	Germany	zvoove Group GmbH	Strategic	-	
20/02/2023	Ultrasoft AG	Switzerland	GLAUX GROUP	Strategic	-	
27/01/2023	Compass Software GmbH	Germany	SEMA	Strategic	-	
12/01/2023	Buchhaltungsbutler GmbH	Germany	VISMA	Strategic	International	
11/08/2023	Billbee	Switzerland	Bregal	Private Equity	-	
01/01/2023	Cobus Concept	Germany	CADPLAN	Strategic	-	
12/01/2023	H&H Datenverarbeitungs	Germany	VISMA	Strategic	International	
06/10/2023	Hausmann Wynen	Germany	SEMA	Strategic	-	
11/10/2023	JTL	Germany	Hg Capital	Private Equity	International	
23/02/2023	JUPROWA	Germany	OneQrew	Strategic	-	
01/01/2023	S&F Datentechnik	Germany	2R	Strategic	-	
17/08/2023	trend SWM	Germany	Aptean, Inc.	Strategic	International	



HR/WFM Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
15/06/2023	ATOSS Software AG	Germany	General Atlantic Service Company, L.P.	Strategic	International	
16/03/2023	Benefitsy GmbH	Germany	Hrmony GmbH	Strategic	-	
02/03/2023	ProSolution GmbH	Germany	zvoove Group GmbH	Strategic	-	
17/10/2023	Persis	Germany	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	

Technical Software Transaktionen 2023



CAD/PLM Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
25/05/2023	signion GmbH	Germany	Elvaston	Private Equity	-	
04/03/2023	Arctictern Solutions GmbH	Germany	ACSIA TECHNOLOGIES (P) LTD	Strategic	International	
23/02/2023	Infocore Group	Germany	Nagarro	Strategic	International	
27/01/2023	Compass Software GmbH	Germany	SEMA	Strategic	-	
03/01/2023	DYNAmore	Germany	Ansys	Strategic	-	
05/04/2023	Auxalia	Germany	Sophora	Strategic	International	
01/01/2023	CADPLAN	Germany	LEA	Private Equity	-	
01/01/2023	Cobus Concept	Germany	CADPLAN	Strategic	-	
06/10/2023	Hausmann Wynen	Germany	SEMA	Strategic	-	
23/08/2023	PikeTec GmbH	Germany	Synopsys	Strategic	International	



MES/Simulation Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
04/03/2023	Arctictern Solutions GmbH	Germany	ACSIA TECHNOLOGIES (P) LTD	Strategic	International	
23/02/2023	Infocore Group	Germany	Nagarro	Strategic	International	
03/01/2023	DYNAmore	Germany	Ansys	Strategic	-	
23/08/2023	PikeTec GmbH	Germany	Synopsys	Strategic	International	



SCM Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
17/05/2023	MECOMO AG	Germany	Giesecke+Devrient GmbH	Strategic	-	
12/04/2023	AIS alfaplan	Germany	proLogistik Group	Strategic	-	
22/09/2023	cargo support	Germany	proLogistik Group	Strategic	-	
03/11/2023	Heidler Strichcode	Germany	Elvaston	Private Equity	-	
17/08/2023	trend SWM	Germany	Aptean, Inc.	Strategic	International	

General Enterprise Software Transaktionen 2023



ECM/DMS/DAM Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
21/11/2023	DRACoon GmbH	Germany	Kiteworks USA, LLC	Strategic	International	
13/11/2023	PROXESS	Germany	Easy Software	Strategic	-	
07/08/2023	Klopotek AG	Germany	Valsoft Corporation Inc.	Strategic	International	
09/05/2023	atrify GmbH	Germany	1WorldSync, Inc.	Strategic	International	
25/04/2023	Libraro	Switzerland	nChain	Strategic	-	
21/03/2023	door2solution	Austria	Docufy	Strategic	-	



CRM/Marketing Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
07/11/2023	EYEVIDO	Germany	Tobii	Strategic	International	
03/11/2023	GEDYS IntraWare GmbH	Germany	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	
25/09/2023	Legal One GmbH	Germany	rightmart GmbH	Strategic	-	
08/08/2023	Seekda GmbH	Austria	Valsoft Corporation Inc.	Strategic	International	
08/08/2023	Sprengnetter	Germany	Scout24	Strategic	-	10.11x
18/07/2023	easy immo solutions GmbH	Austria	Roland Schmid	Strategic	-	
23/02/2023	Factor Eleven GmbH	Germany	Armira Partners GmbH & Co KG	Private Equity	-	
13/11/2023	Channel Pilot Solutions	Germany	GENII	Strategic	-	



BPM/Workflow Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
18/07/2023	easy immo solutions GmbH	Austria	Roland Schmid	Strategic	-	
12/06/2023	cleversoft GmbH	Germany	Levine Leichtman Capital Partners	Private Equity	-	
16/05/2023	matchmycolor GmbH	Switzerland	Datacolor AG	Strategic	-	
01/11/2023	Digithurst	Germany	medavis	Strategic	-	

Horizontal Software Transaktionen 2023



Business Intelligence/AI/Analytics Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
30/11/2023	we-do.ai GmbH	Germany	Immoware24 GmbH	Strategic	-	
19/09/2023	Targomo GmbH	Germany	Casa Safari, LDA.	Strategic	International	
06/09/2023	ementexx GmbH	Germany	LucaNet AG	Strategic	-	
12/06/2023	cleversoft GmbH	Germany	Levine Leichtman Capital Partners	Private Equity	-	
25/05/2023	signion GmbH	Germany	Elvaston	Private Equity	-	
19/05/2023	i4SEE TECH GmbH	Austria	SkySpecs, Inc.	Strategic	International	
31/03/2023	Movingdots	Germany	PowerFleet	Strategic	International	
09/03/2023	Genodata	Germany	Main Capital	Private Equity	International	



Procurement/Invoicing/Billing Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
06/09/2023	ementexx GmbH	Germany	LucaNet AG	Strategic	-	
12/06/2023	cleversoft GmbH	Germany	Levine Leichtman Capital Partners	Private Equity	-	
26/01/2023	Onventis GmbH	Germany	Keensight Capital	Private Equity	International	
11/08/2023	Billbee	Switzerland	Bregal	Private Equity	-	
14/11/2023	DIG	Austria	proALPHA Business Solutions GmbH	Strategic	-	
01/01/2023	easybill	Germany	LEA	Private Equity	-	



Infrastructure/Security Software

Date	Seller	Country	Buyer/Investor	Deal Type	Cross Border	EV/Revenue
30/11/2023	we-do.ai GmbH	Germany	Immoware24 GmbH	Strategic	-	
24/11/2023	delta technologies GmbH	Germany	Apideck BVBA	Strategic	International	
21/11/2023	DRACoon GmbH	Germany	Kiteworks USA, LLC	Strategic	International	
16/11/2023	Crealogix Holding AG	Switzerland	Vencora	Strategic	International	1.36x
07/09/2023	LeanIX GmbH	Germany	SAP SE	Strategic	-	
22/05/2023	Mikrolab GmbH	Germany	Prüfrefx International Export	Strategic	-	
02/05/2023	qbilon GmbH	Germany	Paessler AG	Strategic	-	
20/04/2023	Rentouch GmbH	Switzerland	Scaled Agile, Inc.	Strategic	International	
12/04/2023	K15t	Germany	Atlassian	Strategic	International	
01/01/2023	WMC	Germany	Nexis	Strategic	-	

Vorstellung von GHz Partners



- GHz Partners ist eine auf den Unternehmenssoftware Sektor spezialisierte Investment Banking Firma mit Sitz in Hamburg & London
- Wir unterstützen Gründer & Gesellschafter führender europäischer Technologieunternehmen dabei, Klarheit über ihre nächsten Schritte zu gewinnen, diese in strategischer und finanzieller Hinsicht zu planen und wertmaximal professionell umzusetzen
- Wir sind ein führender Berater für den mittelständischen Markt, wo unsere umfassende Expertise im Software-Ökosystem, unsere langjährige Erfahrung mit in diesem Bereich aktiven Gegenparteien und ein differenziertes Verständnis der Transaktionsdynamik einen erheblichen Einfluss auf die Ergebnisse haben, die wir für unsere Kunden erzielen

Hauptbetätigungsfelder

- M&A Transaktion
- Finanzierung und Kapitaleinwerbung
- Verkauf von unternehmenseigenen Vermögenswerten
- Strategische Analyse
- Unternehmensbewertung
- Kapitalallokation und Optimierung

Branchenspezialisten

- Unternehmenssoftware (SaaS)
- IT Dienstleistungen
- Internet & E-Commerce

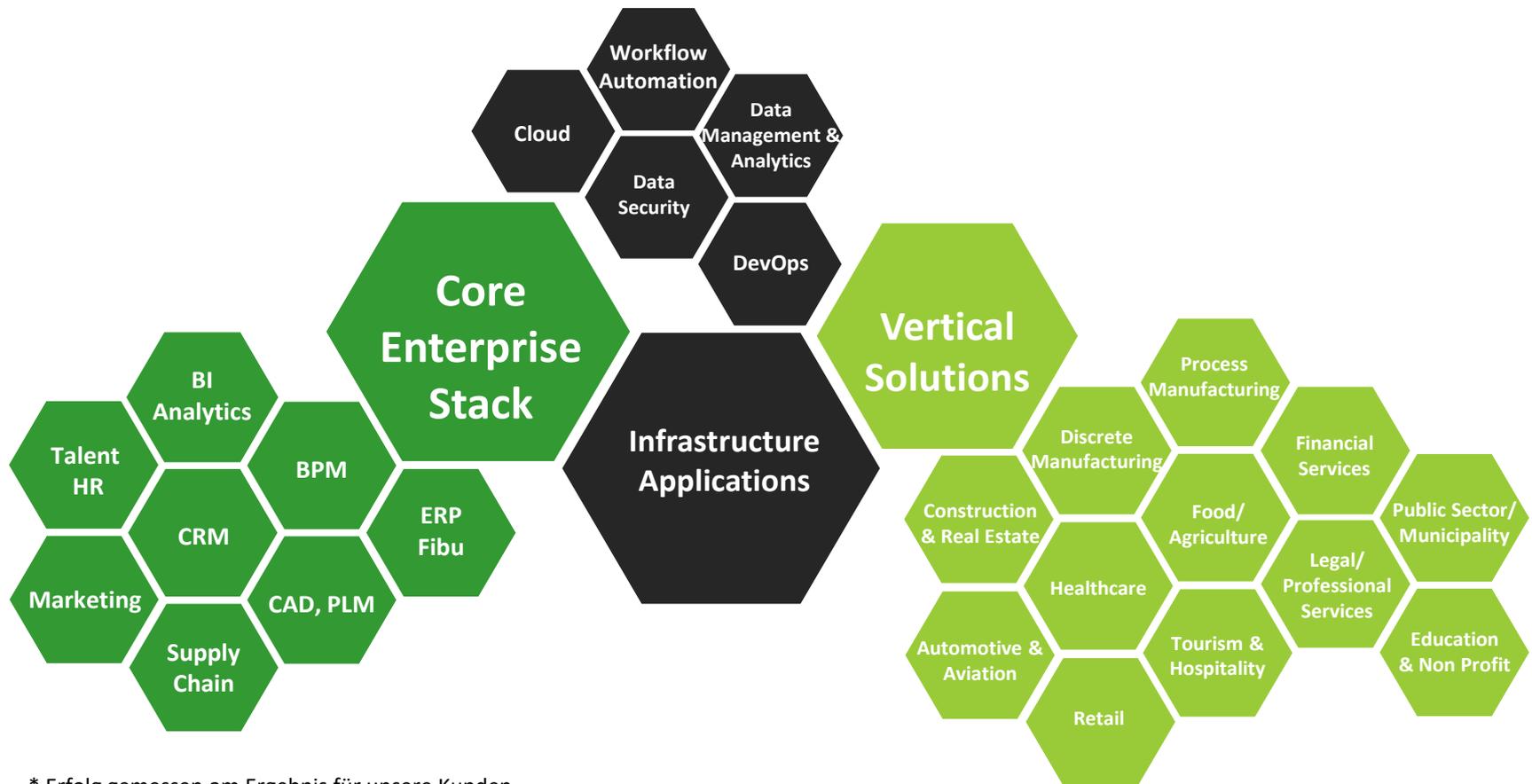
>€1 Mrd.
Software
Dealvolumen
(5 yrs)

>20
Enterprise
Software
Transaktionen
(5 yrs)

70%
Cross-Border-
Transaktionen

Deep Software
Sector Research

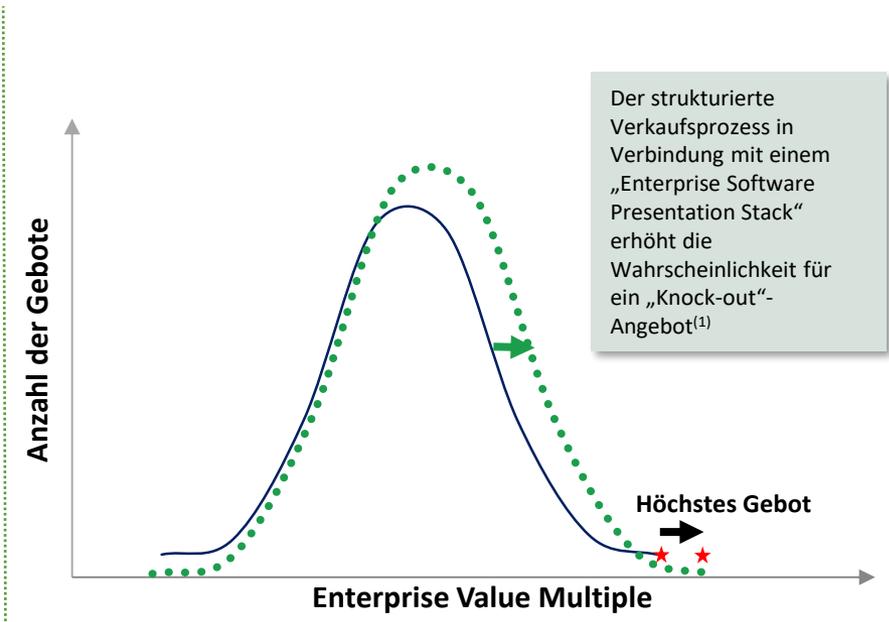
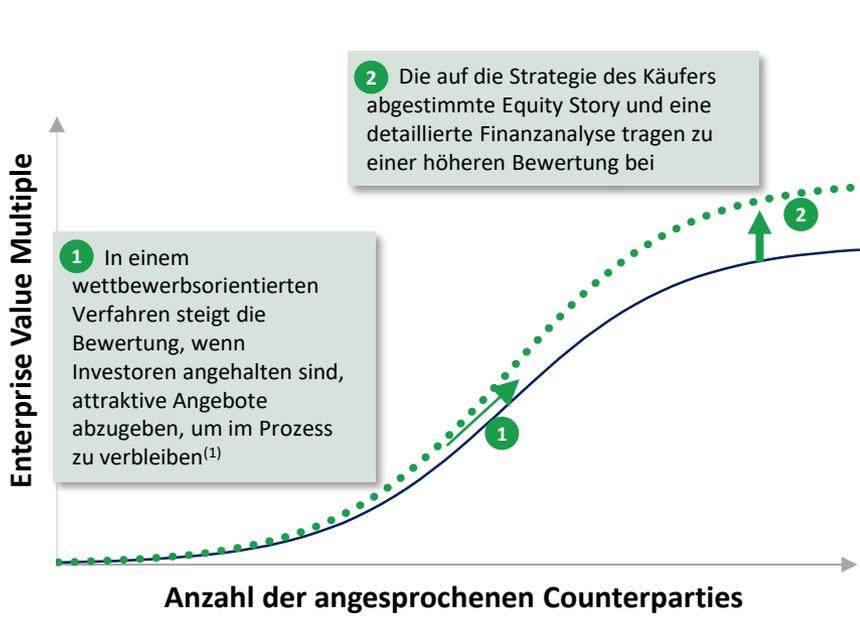
Langfristige Sektor Fokussierung ist die Grundlage unseres Erfolges*



* Erfolg gemessen am Ergebnis für unsere Kunden

Seit 1996 verfolgt GHZ Partners bereits einen gesamteuropäischen Ansatz im Technologiesektor. Dadurch verfügt das Unternehmen über ein tiefgreifendes Wissen und Verständnis der europäischen Softwaremärkte

Unser Team ist „erwachsen“ geworden während des Technologie-Bullenmarktes Ende der 90er Jahre, der Marktreifung & Neuausrichtung der 2000er Jahre und der starken Expansion der Private-Equity-Kapitalmärkte im Zusammenhang mit Übernahmen von Softwareunternehmen und den damit verbundenen Konsolidierungsaktivitäten während der letzten 10 Jahre



Strukturierte Verkaufsprozesse

- Gesellschafter erhalten heute regelmäßig Anfragen und ‚Angebote‘ zu Verkäufen. Oft wird dabei auf einen unkomplizierten und zügigen Abschluss verwiesen
- Allerdings führt nur ein strukturierter M&A Prozess mit der richtigen Interessentengruppe zu wettbewerbsorientiertem Handeln und zu einer Wertmaximierung ⁽¹⁾

Planung, Vorbereitung & Execution

- Gesellschafter unterschätzen vielfach die Bedeutung einer softwarespezifischen Vor- und Aufbereitung von Unternehmensdaten weit vor der Unterzeichnung eines Letter of Intent
- Datenanalysen konstituieren die ‚Equity Story‘ und ermöglichen Deal-Sponsoren Vorstands freigaben für hohe Unternehmensbewertungen zu erhalten

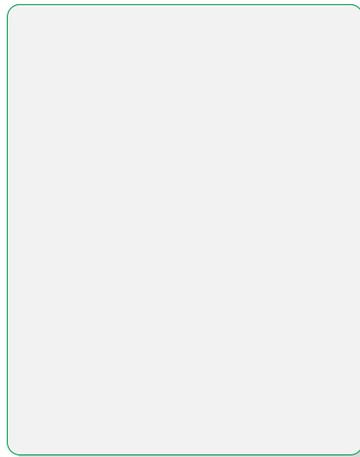
(1) Im Auktionsprozess interagiert GHz Partners mit den Gegenparteien zunächst ohne Nennung von Namen. Nur seriöse Interessenten mit nachgewiesenen strategischen Absichten erreichen die nächste Stufe, in der die Identität des Verkäufers enthüllt wird. In manchen Fällen kann es angeraten sein, mit einer kleineren Auswahl von Gegenparteien zu verhandeln, statt eine vollwertige Auktion durchzuführen, besonders wenn die aussichtsreichsten Käufer direkte Mitbewerber des Verkäufers sind.



Herr Dr. Plagge von GHz Partners hat mich von der Geschäftsanbahnung, bei den Verhandlungen bis hin zum erfolgreichen Verkauf meines Unternehmens exzellent beraten und unterstützt. Seine besonnene und dennoch sehr professionelle Vorgehensweise, gepaart mit einem besonderen Verhandlungsgeschick, war sehr zielführend und am Ende auch entsprechend erfolgreich. Ich kann Herrn Dr. Plagge und GHz Partners uneingeschränkt empfehlen.



Transaktionsbeispiele



Pending MES software transaction

GHz Partners
advised



on its acquisition of



August 2023




Acquisition of ERP software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



April 2023




Acquisition of accounting software business

GHz Partners
advised



on its sale to



November 2022




Sale of Textile ERP software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



October 2022




Acquisition of Business Intelligence software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of a stake in



July 2022




Acquisition of POS Retail software business

GHz Partners
advised



on its acquisition of



February 2022




Acquisition of Document Management software systems

GHz Partners
advised



On its acquisition of



November 2021




Acquisition of CPQ software business

Transaktionsbeispiele

GHZ Partners
advised



on its acquisition of



July 2021




Acquisition of ERP software business

GHZ Partners
advised



on its merger with



June 2021




Sale of supply chain software business

GHZ Partners
advised



on its sale to



May 2021




Sale of ERP software business

GHZ Partners
advised



on its sale of Awek to



May 2021




Sale of Retail POS software business

GHZ Partners
advised



on its sale to



April 2021




Sale of CAFM software business

GHZ Partners
advised



on its acquisition of



December 2020




Acquisition of ERP and MES software business

GHZ Partners
advised



on its acquisition of



November 2020




Acquisition of reporting performance / business intelligence software

GHZ Partners
advised



on its sale to



October 2020




Sale of healthcare business

Transaktionsbeispiele


advised

FELTEN

on its sale to


WE CREATE SMART FACTORIES

 July 2019 

Sale of MES software business


advised



on its acquisition of



 October 2017 

Acquisition of retail ecommerce/personalisation software


advised


Rechnungswesen und Controlling

on its acquisition by



 December 2016 

Sale of ERP software business


advised

thinkproject!

on its sale to



 December 2016 

Divestiture of project collaboration software business to private equity


advised

thinkproject!

in joint venture with



 September 2016 

Joint venture between project management software providers


advised

TXT

on its acquisition of



 March 2016 

Acquisition of software for aerospace engineering

Fallstudie: M&A Verkaufsprozess Dataphone AG



The infographic is enclosed in a rounded green border. At the top, the GHZ Partners logo is shown with the word "advised" below it. In the center, the Dataphone logo (a red rooster) is positioned above the text "on its merger with". Below this is the proLogistik Elvaston logo, which consists of a stylized red and blue 'p' followed by the text "proLogistik" and "Elvaston" in blue. At the bottom left is the Swiss flag, and at the bottom right is the German flag. The date "June 2021" is centered at the bottom.

Investment Banking Role:

- GHZ Partners beriet die Aktionäre der Dataphone AG bei der Veräußerung Ihrer Gesellschaftsanteile in einem strukturierten M&A Verkaufsprozess mit etwa 25 internationalen strategischen Interessenten & Private Equity Counterparties

Target Background:

- Dataphone AG ist ein gründergeführtes Warehouse Management Software Unternehmen mit 150 Mitarbeitern in der Schweiz und einer Historie von starkem internationalen und organischen Wachstum

Successful Outcome:

- Auf der Basis langjähriger Bewertungserfahrung und mehreren im Prozess verhandelter Offerten, konnte GHZ am Ende den Aktionären das Kaufangebot von Elvaston/proLogistik empfehlen
- Dataphone AG fand einen idealen Partner in Elvaston, die die Firma unter einer neuen Holding mit 2 weiteren Gesellschaften bündelte. So entstand ein WMS-Marktführer im Lebensmittel- und Einzelhandel mit einem Umsatz von Eur ~40 Millionen, ~1.500 WMS Installationen und mehr als 330 Mitarbeitern

Software Subsektor:

Warehouse Management Software

Transaktionsgröße:

NA

Date announced:

Juni 2021

“*Dr. Plagge von GHZ Partners hat Dataphone in der ganzen Transaktion sehr gut unterstützt. Die Datenaufbereitung war professionell und die sachlich geführte Begleitung im DD-Prozess hat die nötige Ruhe in eine hektische Zeit gebracht. Die Unterstützung in den Verhandlungen hat zielführend und in nützlicher Frist für alle Beteiligten ein erfreuliches Ergebnis gebracht. Letztlich hat die Branchenerfahrung (Software, Logistik) und der professionelle Approach die ganze Transaktion wertvoll unterstützt.*”



Dr. Felix Speerli,
Dataphone AG

Fallstudie: Cross-Border Übernahme von Ramsauer & Stürmer



GHZ Partners
advised
aptean
on its acquisition of
RAMSAUER & STÜRMER
BUSINESS SOFTWARE
July 2021

Software Subsektor:

Enterprise Resource Planning (ERP)

Transaktionsgröße:

NA

Datum:

Oktober 2021

Investment Banking Role:

- Zahlreiche Gespräche mit dem Hauptgesellschafter & CEO der Ramsauer & Stürmer Software GmbH über mögliche Synergien im Rahmen einer internationalen ERP Konsolidierung und einer Post-on-Premise Welt, mündeten in einem Buy-Side Mandat von Apteon Inc., einem global agierenden Enterprise Software Unternehmen, die GHZ Partners bereits bei der deutschen Markterschließung mit der Akquisition der modula Gruppe in 2020 beraten hatte

Target Background:

- Mit Hauptsitz in Salzburg, ist Ramsauer & Stürmer mit der Unternehmenssoftware rs2, über 400 Kunden und 150 Mitarbeitern ein Marktführer im österreichischen Unternehmenssoftware Markt. Die Firma bietet ein breites Spektrum an ERP-Funktionalitäten mit maßgeschneiderten Lösungen für verschiedene Branchen – darunter Bau, Seilbahnen, Lebensmittel & Getränke, Dienstleistungen, gemeinnützige Organisationen und Produktion an

Successful Outcome:

- In einem Zeitraum von 4 Monaten ab Gesprächsbeginn, moderierte GHZ Partners sensibel den Dialog und die Verhandlungen zum Verkaufspreis & der mittelfristigen, strategischen Ausrichtung zwischen dem inhabergeführten, mittelständischen Softwarehaus und dem US Portfoliounternehmen von TA Associates, Vista Equity und Charlesbank Capital Partners
- Während die Verkäufer einen Unternehmenswert kristallisierten, der signifikant über Ihren Erwartungen vor dem Prozess lag, baute Apteon seine geografische Präsenz in der DACH-Region signifikant aus

“**Vielen Dank an GHZ Partners für die Unterstützung bei dieser Transaktion.**”

Brad Debold, EVP von Apteon



Laufende Kontakte mit Software Private Equity...



Eine Auswahl der Unternehmen, mit denen wir stetig im Austausch sind:



...und strategischen Konsolidierern

Eine Auswahl wichtiger strategischer Käufer, mit denen wir in stetigem Kontakt stehen:





Dr. Gunnar Plagge

Director

Mobile: +49 15234 228 741

Mobile: +44 7765 220 323

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg



Dr. Gunnar Plagge verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im europäischen Software- und Technologiesektor. Aufbauend auf ersten Erfahrungen bei einer deutschen Corporate-Finance-Firma und im M&A-Team von Lehman Brothers in London, arbeitete er mehrere Jahre als Equity Portfolio Manager bei Merrill Lynch Investment Managers (heute Blackrock). Sein Fokus lag auf dem sich etablierenden europäischen Technologiesektor u. a. als IPO Investor in Unternehmen wie Infineon, Software AG oder ARM.

Vor der Gründung von GHZ Partners war Gunnar Plagge Leiter des europäischen Technologieteams der Citigroup in London. Im Rahmen des Institutional Investor Rankings wurde er über mehrere Jahre als einer der Top-5-Experten im europäischen Technologiesektor ausgezeichnet.

Anschließend an sein Studium der Wirtschaftswissenschaften in Deutschland und den USA promovierte Gunnar in Finanzwissenschaften mit einer empirischen Studie zur Legitimation von Unternehmenswerten in mittelständischen M&A-Transaktionen. Gunnar spricht fließend Deutsch, Englisch und Portugiesisch.

Disclaimer



Diese Unterlagen wurden Ihnen von GHZ Partners im Rahmen eines tatsächlichen oder potenziellen Mandats oder Auftrags zur Verfügung gestellt. Sie dürfen nicht zu anderen Zwecken als den ausdrücklich schriftlich mit GHZ Partners vereinbarten verwendet oder zitiert werden. Es ist nicht gestattet, das Material ohne schriftliche Zustimmung von GHZ Partners ganz oder teilweise Dritten zugänglich zu machen, zusammenzufassen, zu zitieren oder sich anderweitig darauf zu beziehen. Die verwendeten Informationen stammen von Ihnen selbst, von Vertretern Ihres Unternehmens oder aus öffentlich zugänglichen Quellen.

GHZ Partners übernimmt keine Verantwortung für die unabhängige Prüfung dieser Informationen und verlässt sich darauf, dass die Informationen in allen wesentlichen Aspekten lückenlos und korrekt sind. Soweit die Informationen Einschätzungen und Prognosen zukünftiger finanzieller Leistungsfähigkeit oder möglicher Einsparungen und Synergien enthalten, die von Ihrem Management erstellt, freigegeben oder mit Ihrem Management abgestimmt wurden oder aus öffentlich zugänglichen Quellen stammen, setzen wir voraus, dass sie auf Basis der besten verfügbaren Einschätzungen und Urteile Ihres Managements zusammengestellt wurden bzw. bei öffentlich zugänglichen Quellen seriöse Einschätzungen wiedergeben.

Diese Unterlagen sind für die ausschließliche Nutzung durch Ihr Executive Management und Ihren Vorstand bestimmt und vertraulich. GHZ Partners ist nicht verpflichtet, die Unterlagen zu aktualisieren oder in irgendeiner Form zu überarbeiten. Die Inhalte dieser Unterlagen stellen keine steuerrechtliche, buchhalterische oder juristische Beratung dar.



www.ghzpartners.com

Neuer Wall 50 • 20354 Hamburg
30 Moorgate • EC2V 6PJ London