

# SAP Consulting

Q1  
2026

Industry Update

**LSJ.** Advisory

## SAP Consulting – Transformation als Auslöser einer neuen Konsolidierungswelle

Der SAP-Consulting-Markt steht vor einer strukturellen Neuausrichtung. Haupttreiber ist die verpflichtende Migration von SAP ECC auf S/4HANA bis 2027 (2030), wodurch ein mehrjähriger, planbarer Transformations-Backlog entsteht. Über 90% der betroffenen Unternehmen haben bereits mit der Umstellung begonnen.

SAP ist mit rund 30% globalem Marktanteil ERP-Marktführer. Der ERP-Markt wächst mit rund 7,3% CAGR (2020–2025) – eine starke Basis für nachhaltige Nachfrage nach Implementierungs-, Cloud- und Managed Services. Parallel forciert SAP mit RISE / GROW den Wechsel zu Cloud- und abonnementbasierten Modellen, wodurch wiederkehrende Umsätze (AMS, Cloud Operations, Security) an Bedeutung gewinnen.

### Strukturelle Marktcharakteristika

- Hohe Komplexität durch S/4HANA, BTP, AI-Integration und Industry Clouds.
- Mangel an SAP-Experten limitiert organisches Wachstum.
- Nachfrage nach End-to-End-Verantwortung statt reiner Implementierung.

### M&A als strategischer Skalierungshebel

Die Kombination aus Transformationsdruck und Kapazitätsengpässen macht M&A zum zentralen Wachstumsinstrument.

### Zentrale M&A-Driver

Zentrale M&A-Treiber sind der Ausbau von S/4HANA- und Cloud-Delivery, die Stärkung wiederkehrender AMS-Umsätze, die Integration von AI- und Security-Kompetenzen, die Near-/ Offshore-Skalierung sowie die gezielte Vertikalisierung, etwa im Public Sector. Private-Equity-Investoren treiben diese Entwicklung durch gezielte Buy-and-Build-Strategien voran – wie im Fall von Rigeto / AndCompany, die spezialisierte SAP-Dienstleister akquirieren und zu skalierbaren Kompetenzplattformen zusammenführen. Bewertungsseitig werden insbesondere Plattformmodelle mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze deutlich höher honoriert als projektbasierte Anbieter.

Quelle(n): SAP, Statista, Pressemitteilungen

## S/4HANA als Auslöser der Konsolidierung



**S/4HANA Migration**  
SAP ECC Ablösung bis 2027



**Mehrjährige Nachfragewelle**  
Langfristiger, planbarer Projektbedarf



**Kapazitäts- & Spezialisierungsdruck**  
Fachkräftemangel trifft auf hohe Nachfrage



**Beschleunigte M&A-Aktivität**  
Konsolidierung und strategische Akquisitionen

LSJ Advisory berät die Gesellschafter von **clatum** im Rahmen der Veräußerung an **AndCompany**

Sponsor

**Rigeto**<sup>®</sup>

Plattform

**and company**

Akquisition

**clatum.**  
CONSULTING GROUP

2025



Die SAP-Plattform ist die Basis für die digitale Transformation von Unternehmen. Um die volle Leistungsfähigkeit der Plattform zu nutzen, sind spezialisierte Partner unverzichtbar. Diese Partner unterstützen Unternehmen bei der Implementierung, Optimierung und Erweiterung ihrer SAP-Lösungen. Durch ihre Expertise und Erfahrung können sie Unternehmen dabei helfen, ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.



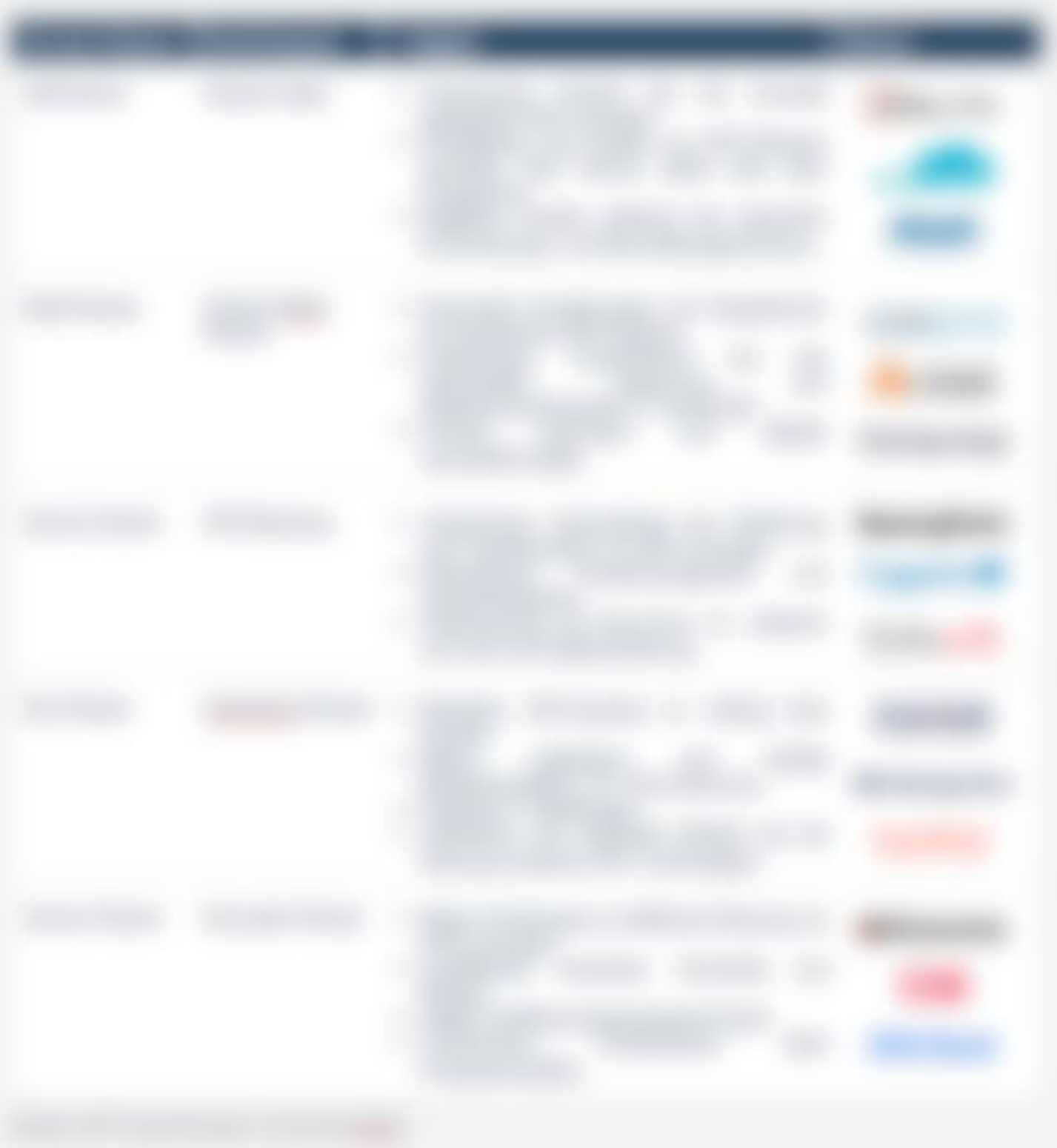
Spezialisierte Partner bieten eine Vielzahl von Dienstleistungen an, darunter die Beratung bei der Auswahl der richtigen SAP-Lösung, die Implementierung der Software, die Schulung der Mitarbeiter und die kontinuierliche Unterstützung bei der Wartung und Optimierung der Systeme. Durch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern können Unternehmen sicherstellen, dass ihre SAP-Plattform stets auf dem neuesten Stand ist und optimal funktioniert.

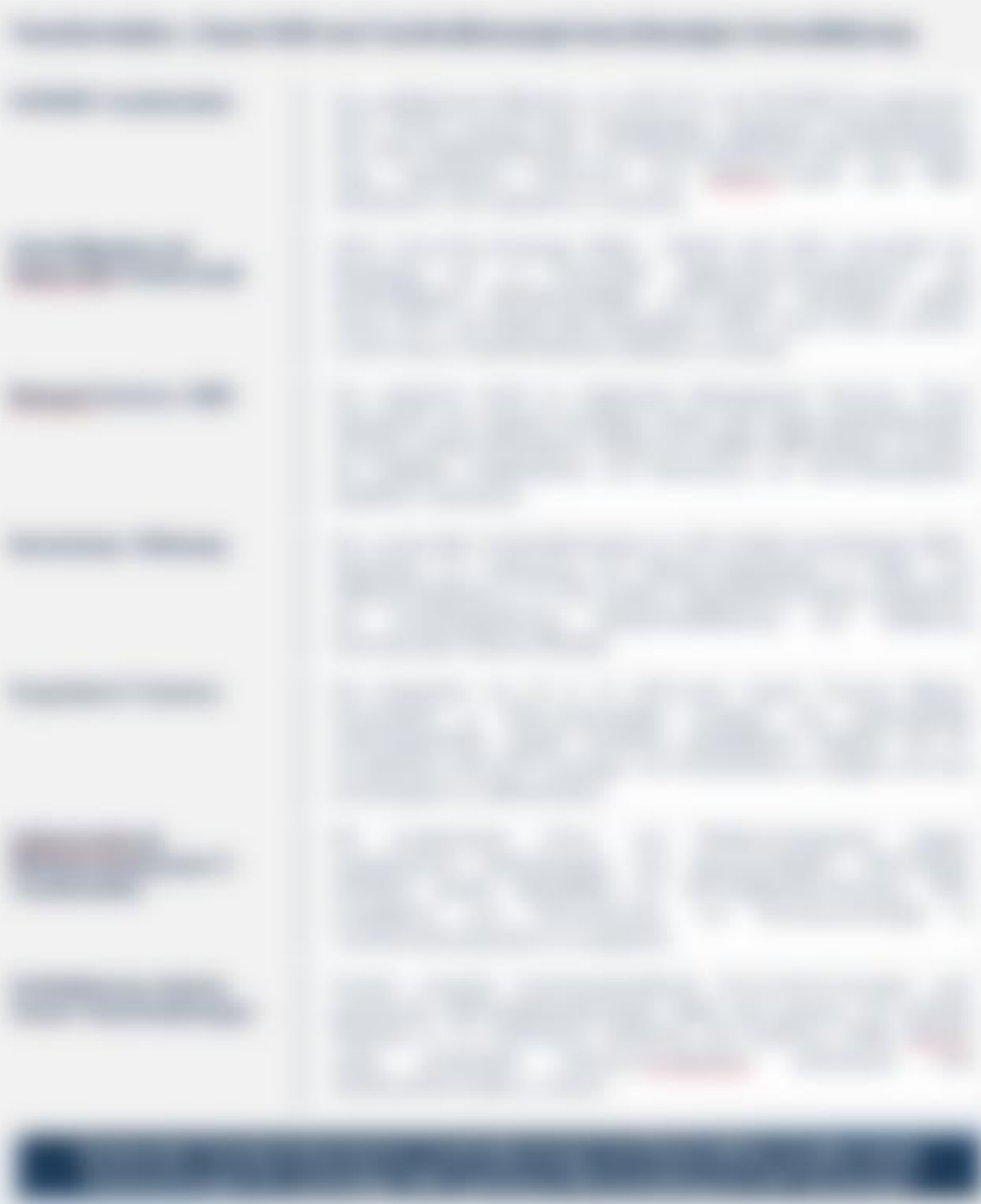
Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg der SAP-Implementierung. Diese Partner verfügen über tiefes Fachwissen und eine langjährige Erfahrung in der SAP-Branche. Sie können Unternehmen dabei unterstützen, die Herausforderungen der SAP-Implementierung zu bewältigen und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Durch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern können Unternehmen ihre SAP-Plattform zu einem zentralen Element ihrer digitalen Transformation machen.

Partner	Dienstleistungen
LSJ Advisory	Beratung, Implementierung, Schulung, Wartung
...	...
...	...
...	...
...	...

## Deepdive zentrale SAP-Partnerrollen

Das SAP-Ökosystem basiert auf klar definierten Partnerrollen, die unterschiedliche Funktionen entlang der Wertschöpfungskette übernehmen. Ein vertiefter Blick auf diese Rollen zeigt, wie diese gemeinsam die Umsetzung kundenindividueller Projekte und moderner Cloud-Architekturen unterstützen können.







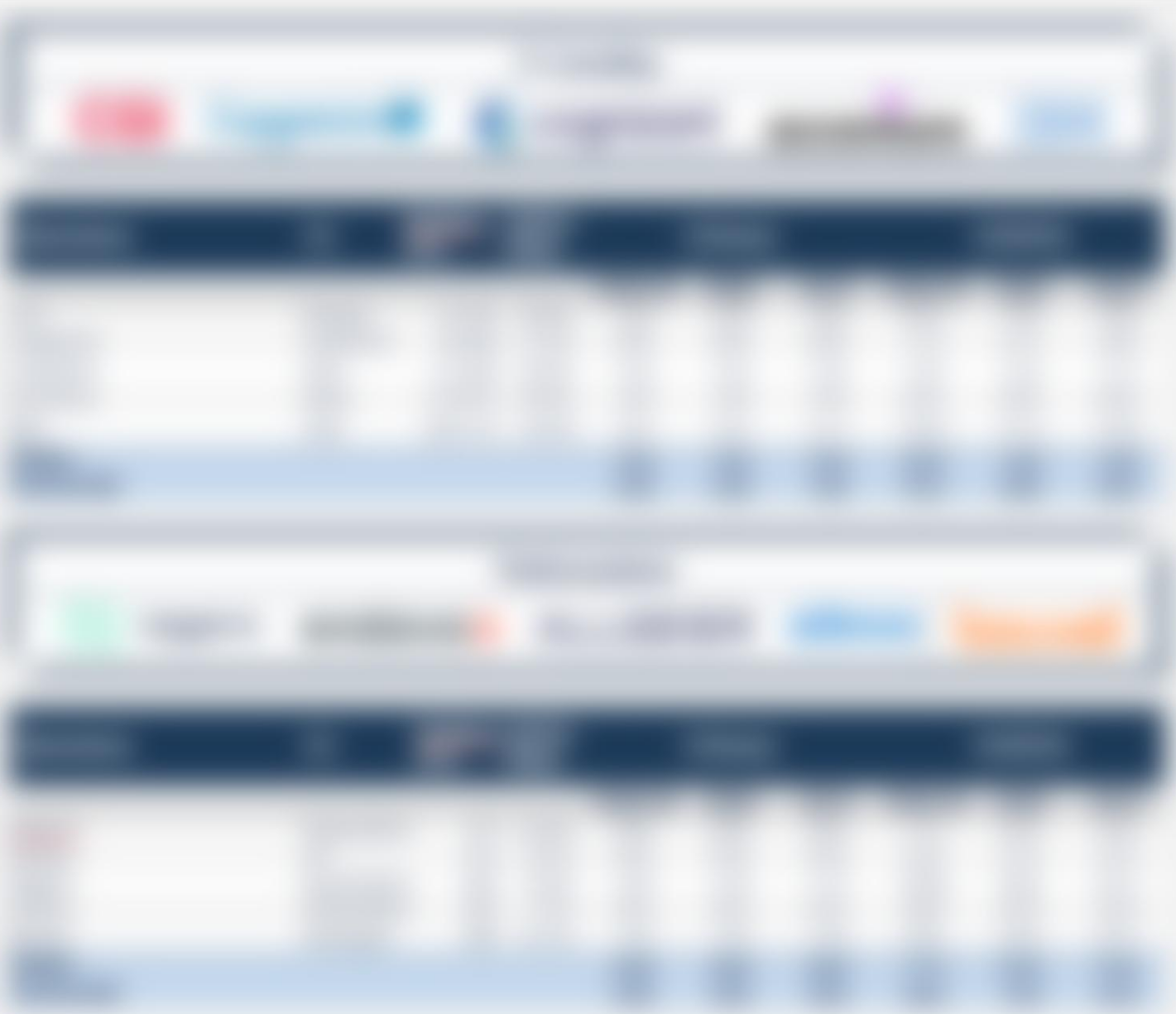
## Ableitungen aus dem börsennotierten Universum:

- Multiples spiegeln stark das Geschäftsmodell wider – höher bei Software-lastigen und wachstumsstarken Anbietern.
- Regionale IT-Dienstleister zeigen stabile Margen, jedoch geringere Bewertung als globale Plattform-Player.
- Strategische Fokussierung (z. B. SAP, Cloud, Public Sector) korreliert oft mit höherer Resilienz und Kundenbindung.

Quelle(n): Capital IQ 18.03.2026

■ EV/Umsatz 2026E

■ EV/EBITDA 2026E



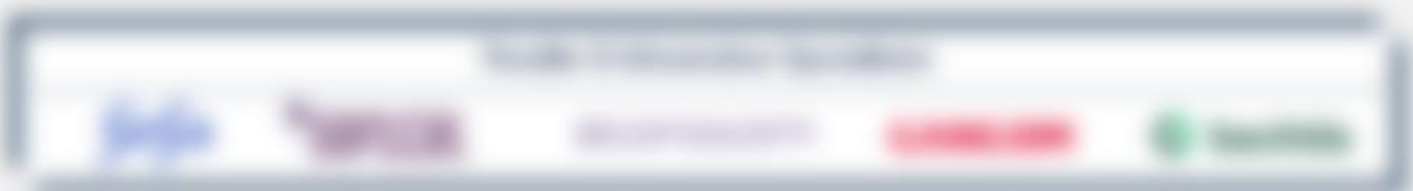
- Große IT-Consultants (z. B. Accenture, Capgemini) handeln mit stabilen EV/EBITDA-Multiples zwischen 7x–10x, unterstützt durch internationale Präsenz, Skalenvorteile und hohe Kundenbindung.
- Plattformanbieter im Mid-Cap-Segment (z. B. Adesso, Allgeier) zeigen deutlich geringere Bewertungen, trotz vergleichbarer EBITDA-Margen – Ursache liegt in weniger IP-Anteilen und Marktdominanz.
- EV/Umsatz-Multiples reflektieren Marktvertrauen in künftiges Wachstum – besonders hoch bei Software-nahen Geschäftsmodellen oder höherem IP-Anteil (z. B. Bouvet).
- Die Bewertungsspanne zwischen IT-Consulting und Plattformanbietern bleibt signifikant, bietet aber Buy-and-Build-Investoren interessante Arbitrage-Potenziale bei kleineren Targets.

Quelle(n): Capital IQ 18.03.2026



Dark blue header bar with white text, likely a category name.

Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...



Dark blue header bar with white text, likely a category name.

Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...



Dark blue header bar with white text, likely a category name.

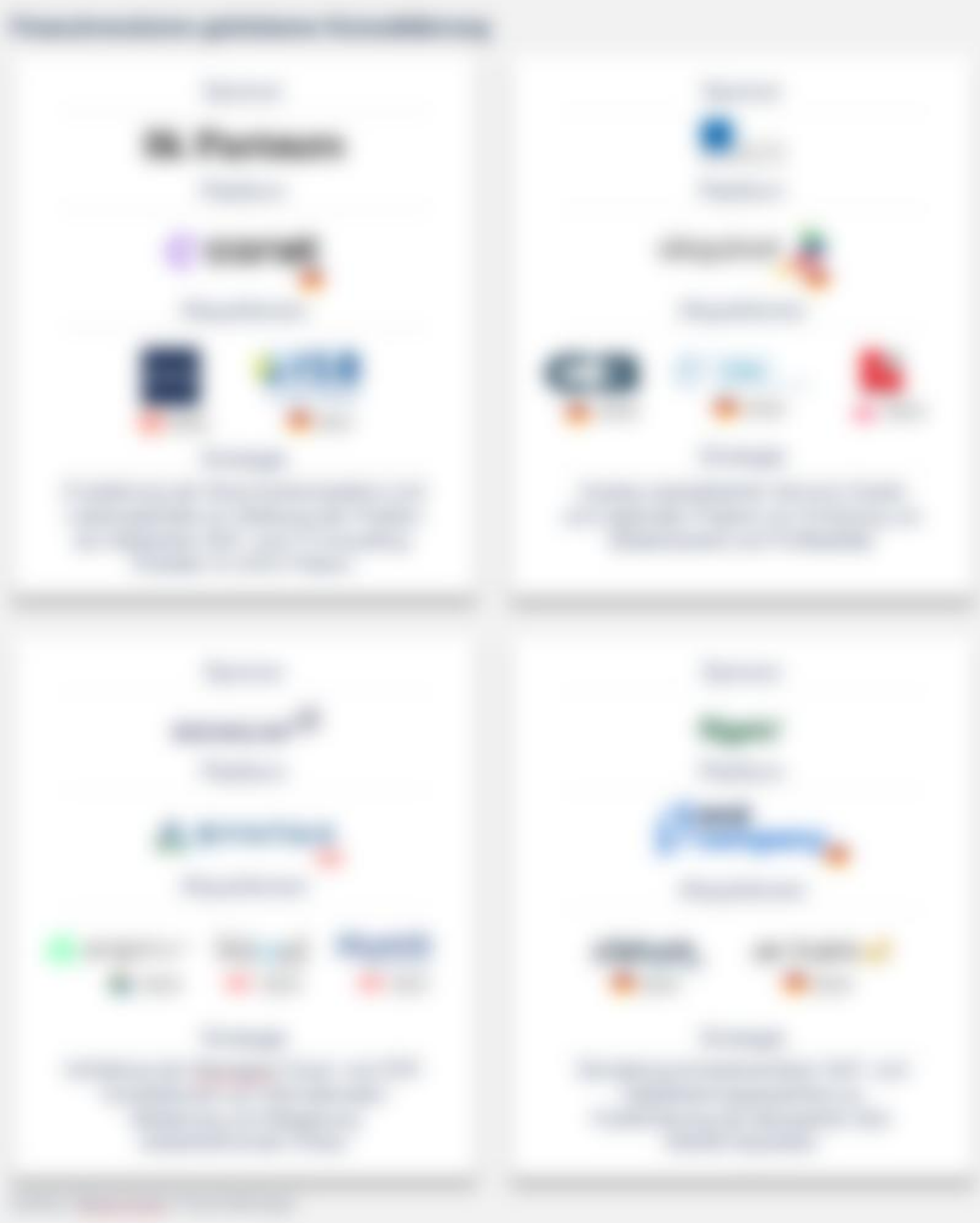
Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value	Category	Value
...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

Source: LSJ Advisory

- Strategen verfolgen gezielte Kompetenz- und Branchenzukäufe, insbesondere im Bereich S/4HANA-Transformation, Cloud-Infrastruktur und Public Sector.
- Zunehmende Fragmentierung des Käuferfelds – neben Global Playern wie Accenture treten vermehrt Mittelstandsgruppen wie Bechtle als aktive Konsolidierer auf.

Quelle(n): Mergermarket, Capital IQ, Pressemitteilungen





## LSJ Advisory begleitet Verkauf der Clatum Consulting Group an AndCompany

**clatum.**  
CONSULTING GROUP

acquired by

**and  
company**

a portfolio company of

**Rigeto**<sup>®</sup>

Dezember 2025

### Key Value Drivers

- Spezialisierung auf SAP-basierte Fördermittel-Lösungen im Public Sector.
- Tiefe Kundenbeziehungen auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene.
- Gründerteam bleibt an Bord für weiteres Wachstum.
- Plattformintegration bei AndCompany zur Erweiterung des SAP-Kompetenznetzwerks.
- Attraktives Nischenprofil mit hohem organischem Wachstumspotenzial.

### Background



- Die Clatum Consulting Group ist ein führender Partner der öffentlichen Verwaltung im Bereich digitaler Fördermittelprozesse.
- Relevanz durch gestiegene Fördervolumina und Digitalisierung im Public Sector.
- Gesellschafter prüften strategische Optionen zur Skalierung des Geschäfts.

### Rolle von LSJ Advisory



- Exklusiver M&A-Berater der Gesellschafter der Clatum Consulting Group.
- Vorbereitung und Koordination des strukturierten Verkaufsprozesses.
- Unterstützung bei Käuferansprache, Due Diligence und Verhandlungsführung.

### Erfolgreicher Abschluss



- Verkauf an AndCompany, eine Portfoliogesellschaft von Rigeto Unternehmerkapital.
- Signing & Closing im Dezember 2025.
- Rückbeteiligung der Gründer in Buy-&-Build-Struktur.

### Customer Voice: Matthias Haffke, Geschäftsführer Clatum

„Der Beitritt zu AndCompany ist für uns der nächste logische Schritt auf unserem Wachstumspfad – eine bewusste Entscheidung für eine starke Gemeinschaft. Gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen in der Gruppe können wir unser Unternehmen gezielt weiterentwickeln, unseren Kunden und Mitarbeitern mehr Möglichkeiten bieten und die digitale Transformation Deutschlands aktiv vorantreiben.“

**clatum.**  
CONSULTING GROUP



**Tobias Ramminger**  
Managing Partner

+49 (0) 151 10365634  
tobias.ramminger@lsj-advisory.com



**Rafael Groener**  
Vice President

+49 (0) 171 8404650  
rafael.groener@lsj-advisory.com

LSJ. Advisory ist eine Advisory-Boutique im Herzen von Frankfurt am Main und bietet maßgeschneiderte M&A und Corporate Finance Beratungsleistungen.

Als Berater aus Leidenschaft übernehmen wir Verantwortung und verstehen uns als verlässliche und starke Persönlichkeit an der Seite unserer Kunden. Mittelstandsaffin, dynamisch und kundennah sind wir der ideale Partner für Unternehmen, Unternehmer, und Finanzinvestoren. Wir begleiten unsere Kunden umfangreich bei ihren Vorhaben rund um Unternehmensverkäufe, -Käufe und -Beteiligungen.

Unsere Berater sind mit 20 Jahren Branchenerfahrung Experten auf ihrem Gebiet. Wir haben Gesellschafter bei Unternehmensnachfolgen begleitet, Private Equity im Rahmen von Buy-and-Build Stories erfolgreich unterstützt sowie Unternehmen bei Carve-outs oder als Käufer beraten.

Wir legen großen Wert auf Sektor-Kompetenz und fokussieren uns auf die Bereiche Business Services, IT Services sowie Industrial Tech und Automation.