



# Den digitala transformationenen

*tar ytterligare ett kliv*





**Efter en lång pandemi ser vi ett tydligt skifte. Blickarna riktas inte bara mot de bolag som är vassa inom utveckling och digitalisering, utan även mot de som erbjuder drift och support av digitala system, produkter och tjänster. Här kommer en spaning från oss på Clearwater International.**

Under COVID gick många verksamheter under, medan företag med stabil kassa fokuserade på utveckling av till exempel erbjudanden, marknadsföring och verktyg för att förbättra effektivitet och samarbete. Det mesta rörde digitalisering. Trots att covid härjade, frodades bolag som kunde hjälpa andra med digital utveckling och intresset för att köpa dessa bolag var förstås stort.

### **Företagsvärderingarna pekar uppåt**

Digital transformation är trots COVID, inflation och krisrubriker, en av de absolut mest attraktiva sektorerna på marknaden och en av fåtalet nischer där värderingarna fortfarande är uppåtgående.

– Det är fortfarande hett att förvärva i den här sektorn, men kanske ännu mer intressant att köpa bolag som jobbar med drift och support av alla system som har utvecklats under och efter covid, säger Tomas Almgren, vd på Clearwater International.

### **Världen skriker efter kompetens**

Utvecklingen inom digital produktutveckling, artificiell intelligens och machine learning går blixtnabbt, e-handeln exploderar och möjligheterna är fantastiska, men det är också en förutsättning för att överleva. Konsumenternas krav på tillgänglighet, service och support ökar på samma gång som cyberhoten gör att det krävs ständig övervakning för att kunna säkra system och känslig information från intrång.

Det kostar att anlita konsulter inom IT, UX, utveckling och säkerhet och med den enorma talangbrist som råder stiger intresset för redan etablerade verksamheter.

– Det är såklart även så att många har köpt och byggt upp nya digitala kapaciteter som ger stora fördelar nu, men som hela tiden behöver utvecklas för att fortsätta ge nytta. Man behöver alltså fortsatt stöd kring helheten, så vi ser framför allt att strategikonsulter inom digitala vertikaler är hetare än någonsin, säger Tomas.



Efter år av utveckling och framtagande av nya digitala produkter och tjänster finns nu ett stort behov av bolag som erbjuder drift, underhåll och support.



3.  
Och fokus på digital strategi
- ↑
1.  
Stort fokus på kapacitet under COVID
- ↓
2.  
Ny stor efterfrågan av förvärv längre i värdekedjan

## Oslagbart trackrecord inom digital transformation

Clearwater har mycket god erfarenhet av att sälja bolag inom Digital Transformation och det finns ett starkt intresse från Nordisk och internationell Private Equity som förstår möjligheterna att konsolidera marknaden. Den hetaste sektorn inom Private Equity är just nu Buy and build-case inom konsultbolag och business services. Just eftersom den bedöms vara relativt konjunkturokänslig.

- Efter den mycket lyckade transaktionen med Infinity Works som såldes till Accenture, måste jag säga att vi har byggt ett oslagbart trackrecord inom digital transformation. Efter den transaktionen har vi gjort ett 10-tal till i Europa senaste 12 månaderna, och då framför allt till större strategiska spelare som Accenture och IBM. Vi ser fram emot vad som kommer för det ser faktiskt riktigt ljus ut, säger Tomas.

## Kontaktuppgifter



Tomas Almgren  
Partner

t: +46 70 450 03 89  
e: tomas.almgren@cwicf.com

