



Technology Report – M&A Insights H1 2025

Schweizer Software-Unternehmen gewinnen an Relevanz für Finanzinvestoren, während strategische Käufer weiterhin gezielt in IT-Services investieren

Zürich, Juli 2025

Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmen auf einen Blick – M&A H1 2025



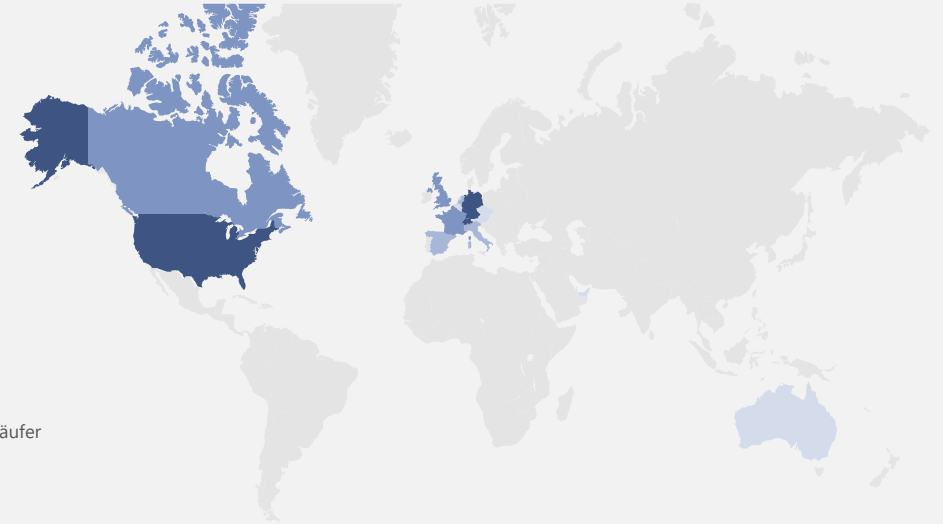
63↑

Schweizer IT-Deals
im H1 2025



17.6% / 2.9%

Software IT-Services
Large-Cap TSR
seit Beginn 2022

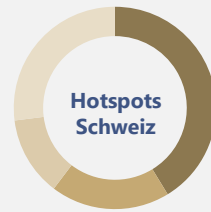


■ > 10 Käufer
■ > 3 bis 10 Käufer
■ bis 3 Käufer

Wer kaufte Schweizer IT-Unternehmen im H1 2025?



■ Software ■ IT-Services



■ ZH ■ ZG ■ LU ■ Rest



■ Financial ■ Strategic



■ Tech ■ Andere Sektoren



↑ 5.3x / 1.1x ↑

Software IT-Services
EV / Umsatz-Multiples bei
Large-Caps per 30.6.2025



↑ 17.8x / 8.6x ↓

Software IT-Services
EV / EBITDA-Multiples bei
Large-Caps per 30.6.2025

Take a Closer Look – M&A Insights H1 2025



Software-Firmen rücken ins Visier – Finanzinvestoren ziehen sich aus IT-Services zurück und setzen primär auf skalierbare Softwaremodelle.



Strategen im Vorteil – bei Schweizer Software-Firmen sind dennoch strategische Käufer wichtiger als Finanzinvestoren, anders als im EU-Markt.



Profit schlägt Wachstum – für eine attraktive Bewertung im IT-Sektor zählt eine starke Marge mehr als Umsatzwachstum – der Druck auf Unternehmen steigt.



Skalierung treibt Unternehmenswert – bei Software-Firmen ist Grösse ein klarer Treiber für hohe Bewertungen, weit relevanter als bei IT-Services-Modellen.



International stark gefragt – drei von vier Käufern von Schweizer IT-Firmen stammen aus dem Ausland – die Nachfrage bleibt hoch.

Für 2025 erwarten wir aufgrund andauernder geopolitischer Spannungen sowie der fragilen Handelsbeziehungen mit den USA und den daraus resultierenden Aussichten für die Realwirtschaft kurzfristig mehr Unsicherheit im M&A-Markt. Mit Blick auf das zweite Halbjahr gibt es aber auch Hinweise auf mögliche positive Impulse. So sind beispielsweise viele Private Equity Unternehmen gut positioniert, um Gelegenheiten gezielt zu nutzen. Sie verfügen nach wie vor über Dry Powder und erfahren zunehmend Druck, bestehende Portfoliounternehmen zu veräussern. Angetrieben durch die Digitalisierung und neuen Möglichkeiten mit Künstlicher Intelligenz können sich auch im Informationstechnologie-Sektor vermehrt Chancen bieten. Dies gerade im Schweizer Markt, welcher durch viele privat gehaltene Unternehmen geprägt ist, und bei ausländischen Investoren auf Interesse stösst. IFBC freut sich darauf, persönlich und im Dialog auf spezifische Bedürfnisse einzugehen, um genau diese Chancen zu identifizieren und erfolgreich zu realisieren.

Fabian Forrer, CFA
Partner, Sector Lead Technology

Rebecca Sigris
Manager, M&A

Inhalt

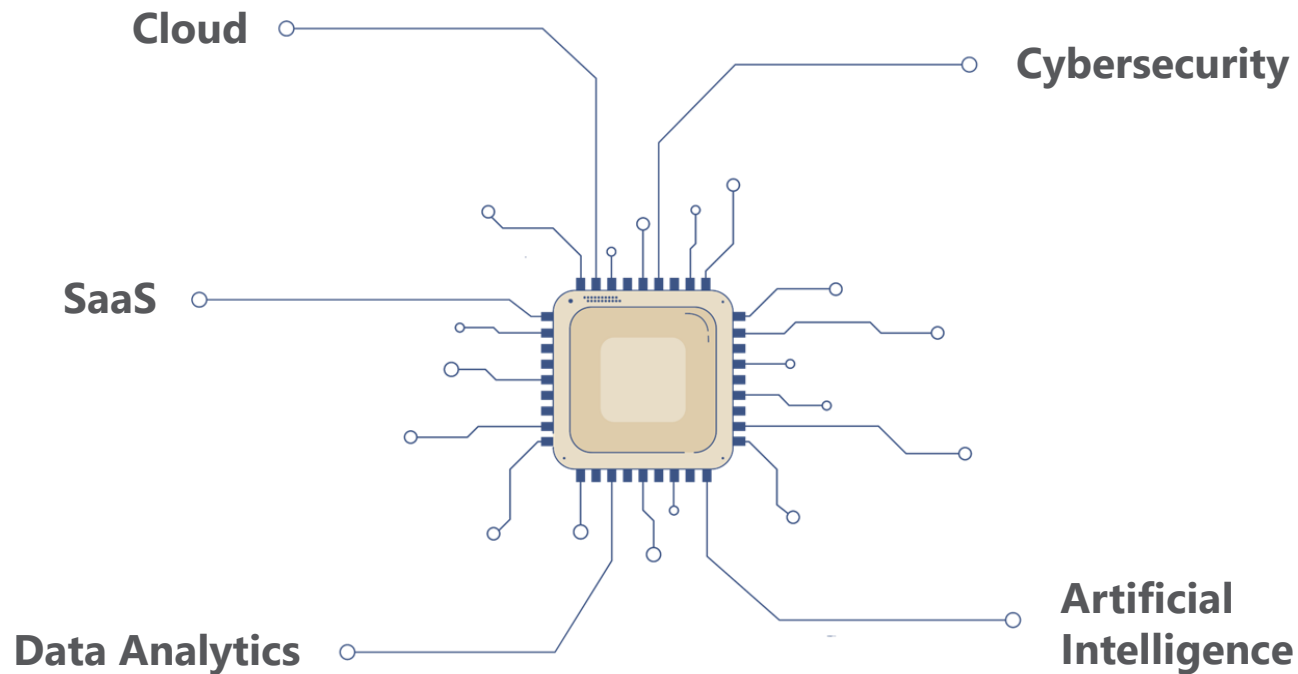


1	Trends im Schweizer IT-Sektor	5
2	M&A Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	13
4	Kurzporträt IFBC	20

Disclaimer: Diese Publikation hat einen rein informativen Charakter und soll daher nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen jeglicher Art dienen. Die IFBC AG übernimmt keine Verantwortung für die ausgewiesenen Ergebnisse, die präsentierten Einschätzungen oder die daraus gezogenen Schlussfolgerungen. Obwohl die Informationen in diesem Dokument aus sorgfältig ausgewählten Quellen stammen, übernehmen wir keine Verantwortung für die Genauigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Quellen. Diese Publikation und ihre Bestandteile dürfen, unabhängig vom Verwendungszweck, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der IFBC AG nicht vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht werden.

Die in dieser Publikation veröffentlichten Angaben basieren auf folgenden Quellen: LSEG Data & Analytics (Juli 2025), Mergermarket (Juli 2025), Pitchbook (Juli 2025).

Technologische Megatrends treiben die digitale Transformation voran und beeinflussen die Märkte nachhaltig



Schweizer Software- und IT-Services-Markt

Megatrends wie Cloud, Cybersicherheit, Künstliche Intelligenz (KI), SaaS und Datenanalyse werden den Schweizer Software- und IT-Dienstleistungsmarkt im Jahr 2025 dominieren. Cloud-Infrastrukturen bilden das Rückgrat moderner IT-Architekturen und ermöglichen skalierbare Plattformen für KI-Anwendungen. Gleichzeitig treibt der verbreitete Einsatz generativer KI die Nachfrage nach Cloud-Ressourcen. Die Datenanalyse wird für Echtzeitentscheidungen und Prozessoptimierung immer wichtiger, während sich SaaS als bevorzugtes Bereitstellungsmodell etabliert hat. Die zunehmende Bedrohungslage im Cyberspace sorgt zudem für hohe Investitionen in integrierte Sicherheitslösungen. Diese fünf Themen gelten als strategische Wachstumstreiber und prägen damit auch den M&A-Markt. Software- und IT-Dienstleister stärken ihre Position gezielt durch Akquisitionen in diesen Bereichen, um ihr Know-how zu erweitern und neue Kundensegmente zu erschliessen. Gleichzeitig setzen Finanzinvestoren auf Unternehmen mit wiederkehrenden Umsätzen im Enterprise-Software-Bereich oder mit applikationsspezifischen Softwarelösungen.

Der Software- und IT-Services-Markt bietet zahlreiche und vielfältige Chancen – zugleich gilt es, ebenso viele Herausforderungen zu meistern

1010
1010



Software

Boom bei SaaS-Modellen im B2B durch KMU-Digitalisierung
KI-Features als Unterscheidungsmerkmal bei neuen Produkten
Analytics-Tools zunehmend standardisiert in Business-Apps
Nachfrage nach Cloud-native Development-Stacks steigt
Schweizer Software wird durch Produktivitätsgewinn für Export attraktiver
Preis- und Upgrade-Widerstand bei Bestandskunden
Wachsende Konkurrenz durch internationale SaaS-Player
Sicherheitsbedenken bei KI-gestützter Codegenerierung
Starker Franken reduziert Margen bei Exportmodellen
Regulierungen (z. B. Cloud Act) erschweren Markteintritt in CH/EU

IT-Services

Cloud-Migration bleibt zentrales Thema bei Grossunternehmen
Zunehmende Integration von KI in Betriebsprozesse
Nachfrage nach Managed Data Services wächst durch Regulierungen
Fokus auf Cybersecurity-as-a-Service (CaaS) und Zero Trust
Fachkräftemangel bei hybriden Profilen
Margendruck durch strukturell hohe Lohnkosten und weniger Nachfrage
Komplexität durch regulatorische Anforderungen bei Cybersicherheit
Wechselkursrisiken bei Offshoring mit langfristigen Verträgen
Frankenstärke und Geopolitik begünstigen Nearshoring-Projekte
Schweizer Datenschutzgesetz und Sektoraufgaben fördern lokale IT-Partner

Inhalt

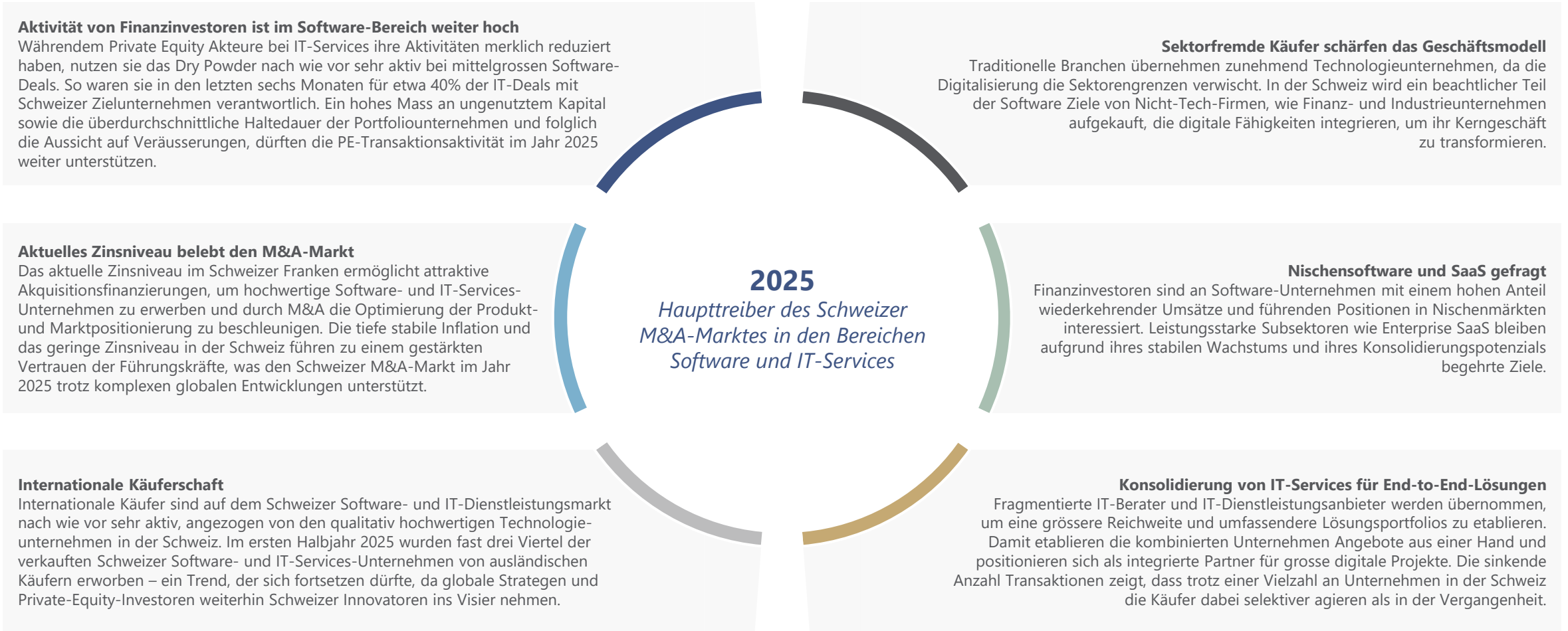


1	Trends im Schweizer IT-Sektor	5
2	M&A Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	13
4	Kurzporträt IFBC	20

Disclaimer: Diese Publikation hat einen rein informativen Charakter und soll daher nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen jeglicher Art dienen. Die IFBC AG übernimmt keine Verantwortung für die ausgewiesenen Ergebnisse, die präsentierten Einschätzungen oder die daraus gezogenen Schlussfolgerungen. Obwohl die Informationen in diesem Dokument aus sorgfältig ausgewählten Quellen stammen, übernehmen wir keine Verantwortung für die Genauigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Quellen. Diese Publikation und ihre Bestandteile dürfen, unabhängig vom Verwendungszweck, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der IFBC AG nicht vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht werden.

Die in dieser Publikation veröffentlichten Angaben basieren auf folgenden Quellen: LSEG Data & Analytics (Juli 2025), Mergermarket (Juli 2025), Pitchbook (Juli 2025).

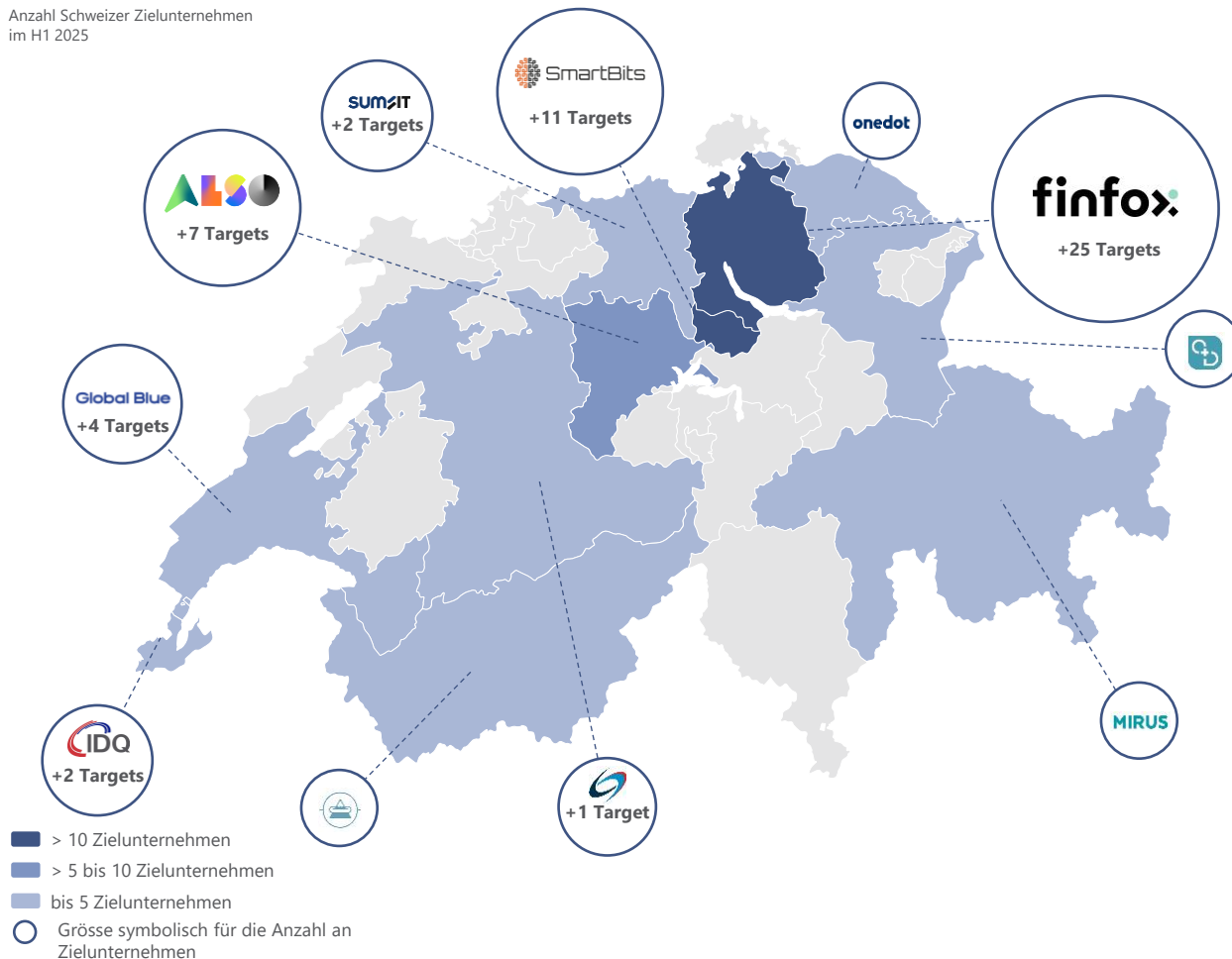
Dynamik im Schweizer IT-M&A-Markt insbesondere durch internationale Käufer, gezielte Produktportfolio-Erweiterungen sowie Nischensoftware-Fokus



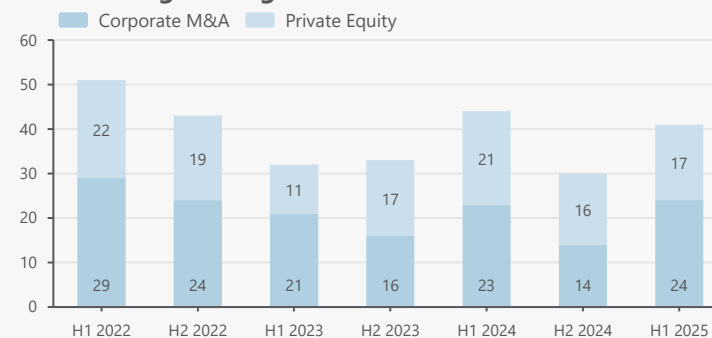
Der Schweizer M&A-Markt ist geprägt durch die Regionen Zürich, Zug und Luzern

Kanton Zürich im Fokus: M&A-Target-Hotspots in der Schweiz (H1 2025)

Anzahl Schweizer Zielunternehmen
im H1 2025

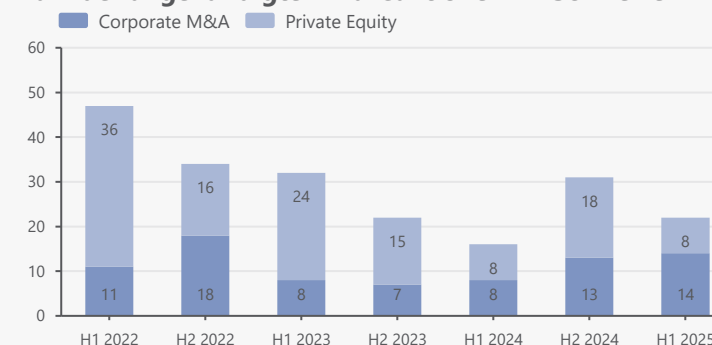


Anzahl der angekündigten Transaktionen im Schweizer Software-Bereich



- Das M&A-Jahr 2025 startet vielversprechend für den Software-Bereich mit einem deutlichen Anstieg an Transaktionen gegenüber dem zweiten Halbjahr 2024.
- Sowohl Finanz- als auch strategische Investoren verzeichnen eine erhöhte M&A Aktivität.

Anzahl der angekündigten Transaktionen im Schweizer IT-Services-Bereich

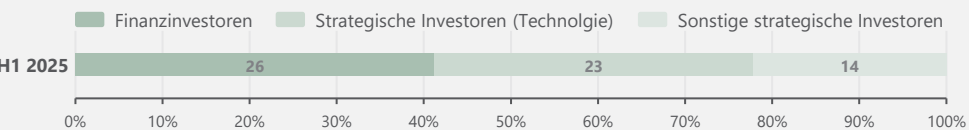
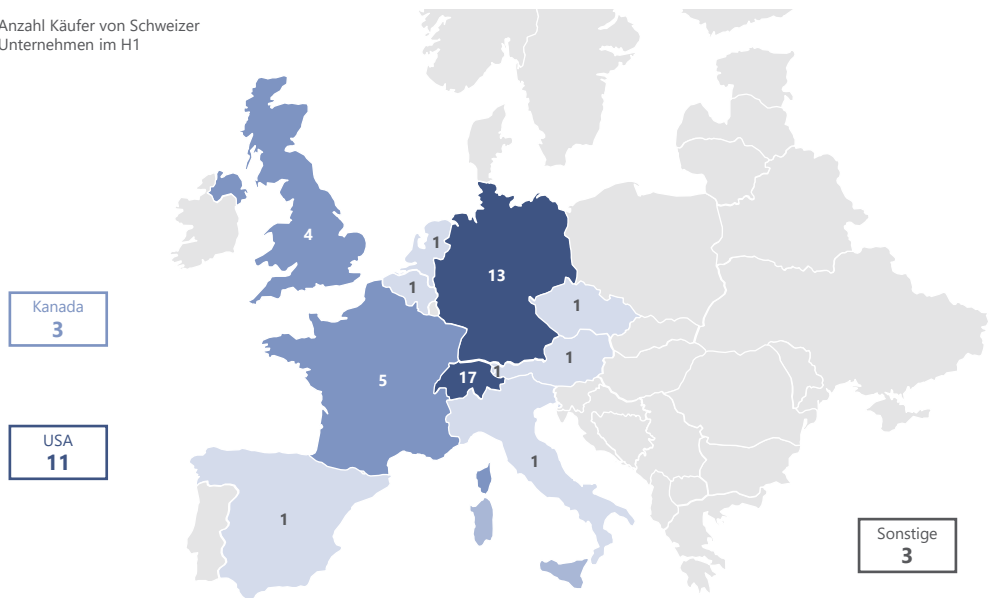


- Im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2024 konnte der IT-Services-Bereich das hohe M&A-Aktivitätsniveau nicht halten.
- Während die Corporate M&A-Aktivität ein Treiber des M&A-Geschehens bleibt, beobachten wir deutlich weniger Transaktionen mit Finanzinvestoren als in der Vergangenheit.

Die Käuferschaft von Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmen ist in drei von vier Fällen international

Käufer von Schweizer Unternehmen kommen zur Hälfte aus Europa, je ein Viertel der Käufer stammt aus Nordamerika und der Schweiz

Anzahl Käufer von Schweizer Unternehmen im H1



Ausgewählte aktive Käufer, die in den letzten beiden Jahren mehrere Schweizer Unternehmen im Software- und IT-Services-Sektor akquirierten

Finanzinvestoren	Bregal Unternehmerkapital	Zug, Schweiz	Investiert in mittelständische Unternehmen in Europa und den USA, die als Marktführer oder Hidden Champions mit starken Managementteams und Aufbruchspotenzial gelten.
	Elvaston	Berlin, Deutschland	Investiert bevorzugt in Unternehmen, die im B2B und Technologie-Sektor tätig sind.
	alphaVOX	Wien, Österreich	Investiert bevorzugt in Unternehmen, die im Software- und IT-Services-Bereich tätig sind.
Strategische Käufer	swisscom	Bern, Schweiz	Gezielte M&A-Strategie im Software- und IT-Services-Bereich, um das Portfolio an Cloud-, Business- und Applikationslösungen zu erweitern.
	DIE POST	Bern, Schweiz	Verfolgt den Fokus auf Akquisitionen von Unternehmen im Bereich der Datenübertragung, Cybersicherheit und Cloud-Plattformen zur Stärkung ihres Angebots.
	netcetera	Zürich, Schweiz	Softwareentwicklung für die Sektoren Finanztechnologie, Medien, Transport, Gesundheitswesen und Versicherungen.

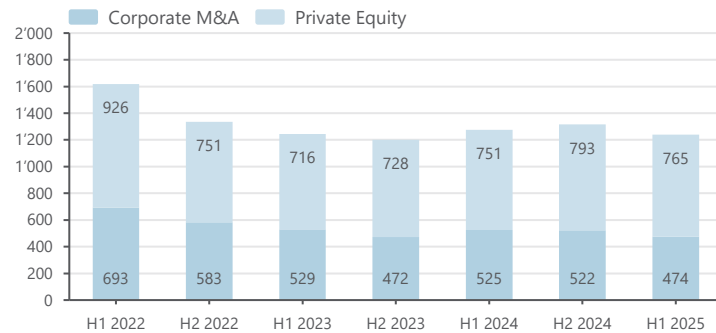
Finanzinvestoren	Finanzinvestoren zeigen ein hohes Interesse an Software- und IT-Services-Unternehmen, was das Wachstums- und Margenpotenzial des Sektors bestätigt.
Strategische Käufer (Technologie)	Auch im Technologie-Sektor ist M&A ein etabliertes Mittel für Wachstum und Diversifikation.
Sonstige strategische Käufer	Strategische Käufer aus anderen Sektoren nehmen mit einer aktiven M&A-Strategie an den anhaltenden Digitalisierungstrends teil.

Ausgewählte Transaktionen im H1 2025 mit Schweizer Zielunternehmen zeigen die Vielfalt der Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmenslandschaft

Datum	Käufer		Zielunternehmen	Beschreibung	Transaktionsrational	Transaktionsart	
Januar, 2025	 travelperk ⁺	Spanien	 yokoy	Entwickler einer Software für die Ausgabenverwaltung, welche die Automatisierung des Ausgabenmanagements erleichtern soll. Die Software des Unternehmens nutzt KI und automatisiert die Erfassung aller Ausgaben und Kreditkartenvorgänge.	Ziel des Zusammenschlusses ist, Kunden eine einzige automatisierte Plattform für Geschäftsreisen- und Spesenmanagement zu bieten.	Strategischer Investor	Software
Januar, 2025	 Elvaston	Deutschland	 mirus SOFTWARE	Mirus Software AG ist die Anbieterin von HR-Software für das Schweizer Hospitality-Gewerbe. Mit modularen, SaaS-basierten Backoffice-Lösungen für HR und Finanzen hilft Mirus ihren Kunden, administrative Prozesse effizient zu gestalten.	Elvaston hat Mirus gekauft, um ihre Kompetenzen im Enterprise-Software-Markt voranzutreiben und mit Mirus die Marktposition in der DACH-Region zu stärken.	Finanzinvestor / Plattform-Investment	
März, 2025	 amag	Schweiz	 autoSense	Das Unternehmen verbindet über seine Anwendung ältere Automodelle mit dem Internet und bietet Dienste wie ein Fahrtenbuch, Ferndiagnose, Warnungen bei Motorproblemen und digitale Dienste für das Tanken und Parken.	Mit der Integration von Autosense optimiert die Amag ihre digitalen Dienstleistungen für Firmen- und Privatkunden.	Strategischer Investor	
April, 2025	 tether	El Salvador	 FIZEN.IO	Anbieter von grenzüberschreitenden Zahlungsdiensten, die für die allgemeine Einführung von Kryptowährungen im Geschäftsverkehr bestimmt sind.	Der Kauf unterstreicht das Engagement von Tether, Innovationen zu fördern, welche die Zugänglichkeit und Sicherheit digitaler Vermögenswerte verbessern.	Strategischer Investor	
Mai, 2025	 CHAPTERS GROUP	Deutschland	 finfox	Entwicklerin einer digitalen Vermögensverwaltungsplattform für Banken, Berater und Kunden, die nahtlose hybride Beratungsdienste und eine verbesserte Vermögensplanung ermöglicht.	Mit Finfox ergänzt Chapters ihr Beteiligungsportfolio im Bereich Wealth-Tech. Chapters will das Produktangebot durch weitere Akquisitionen stärken.	Finanzinvestor / Plattform-Investment	
Januar, 2025	 UFENAU CAPITAL PARTNERS M.G.C.	Schweiz Deutschland	 Cloudspirit	Cloudspirit konzentriert sich darauf, ihren Kunden sichere Arbeitsumgebungen bereitzustellen, mit besonderem Schwerpunkt auf Modern Work und Cybersecurity.	Die von Ufenau unterstützte MAC IT-Solutions sieht in der Akquisition eine Erweiterung des Serviceangebots in den Bereichen Cybersecurity und Microsoft.	Finanzinvestor / Add-on	IT-Services
Februar, 2025	 WESTCOAST	Deutschland	 ALSO	Das Unternehmen erbringt Dienstleistungen in Bereichen wie High-End-Server, Storage, Sicherheit und Netzwerke. Als Outsourcing-Partner liefert ALSO Dienstleistungen für IT, Unterhaltungselektronik und Telekommunikation.	Ziel der Fusion ist, die Marktpresenz in Grossbritannien zu stärken, sowie gemeinsame Ressourcen und Skaleneffekte zu nutzen.	Strategischer Investor / Fusion	
März, 2025	 Sequotech	Schweiz	 procloud	Informationstechnologieunternehmen, dessen Dienstleistungen Cybersicherheits- und Managed-Cloud-Dienste umfassen.	Procloud bringt anerkannte Kompetenz in den Bereichen Cloud und Security in die Sequotech Gruppe ein.	Strategischer Investor	
April, 2025	 XponentL Data	USA	 SmartBits	Anbieter von Managementberatung und Softwareentwicklungsdiensten. Das Unternehmen bietet Software-Engineering, IT-Integration, Projektmanagement, Führungstraining und Unternehmensberatung.	Die Akquisition von SmartBits bietet XponentL die Möglichkeit, die Position im europäischen Markt zu stärken.	Strategischer Investor	
Mai, 2025	 ACP	Österreich	 56k CLOUD	Anbieter von Technologie- und Beratungsdienstleistungen zur Unterstützung von Unternehmen bei der Einführung von Cloud-Technologien.	Als Experte im Bereich der digitalen Transformation übernimmt 56k.Cloud eine zentrale Rolle in ACP's Cloud-Kompetenz-Portfolio.	Strategischer Investor	

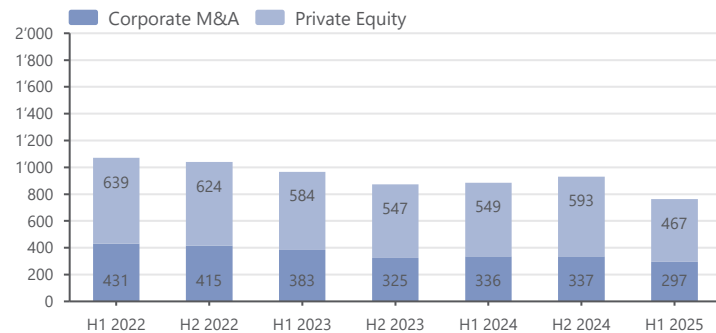
Während sich die Anzahl Software Transaktionen in Europa stabil entwickelt, zeichnet sich eine Abnahme der Transaktionen im IT-Services-Sektor ab

Anzahl der angekündigten Transaktionen im europäischen Software-Bereich



- Die Anzahl an Transaktionen im europäischen Software-Sektor entwickelte sich relativ stabil seit H2 2022.
- Mit einem Anteil von rund 60% der Transaktionen im H1 2025 sind Finanzinvestoren im europäischen Raum relativ gesehen deutlich aktiver als in der Schweiz.

Anzahl der angekündigten Transaktionen im europäischen IT-Services-Bereich

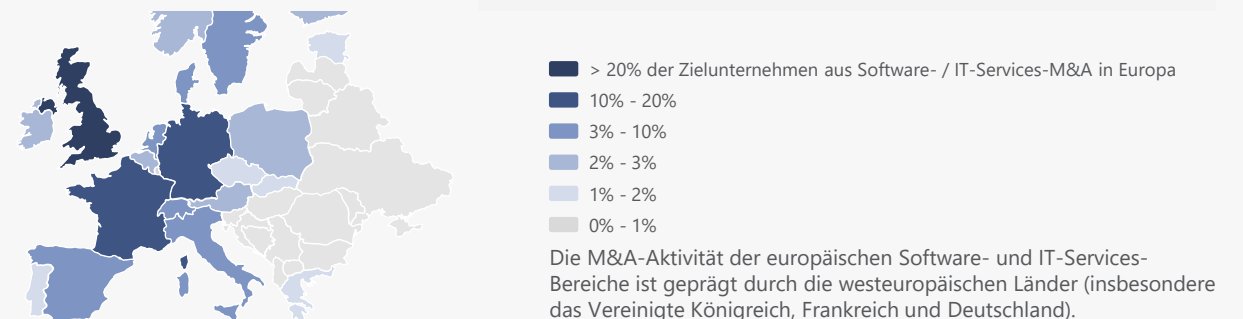


- Im IT-Services-Sektor entwickelt sich die Anzahl Transaktionen rückläufig. Das H1 2025 markiert einen Tiefpunkt der M&A Aktivität seit dem Jahr 2022.
- Mit einem Anteil von rund 60% der Transaktionen im H1 2025 sind Finanzinvestoren im europäischen Raum relativ gesehen ebenfalls deutlich aktiver als in der Schweiz.

Ausgewählte aktive Käufer, die in den letzten beiden Jahren mehrere europäische und Schweizer Unternehmen im Software- und IT-Services-Bereich akquirierten

Finanzinvestoren	Hg	London, UK	Investor, der sich auf Investitionen im Technologie- und Dienstleistungssektor in Europa und den USA konzentriert.
	MAIN CAPITAL PARTNERS	Den Haag, Niederlande	Investor mit Schwerpunkt auf Enterprise-Software-Unternehmen mit dem Ziel, führende und zukunftsorientierte Softwaregruppen zu bilden.
	TA ASSOCIATES	Boston, USA	Investiert bevorzugt in wachstumsstarke Unternehmen mit besonderem Schwerpunkt im Software- und IT-Services-Bereich.
Strategische Käufer	HEXAGON	Stockholm, Schweden	Anbieter von Digital-Reality-Lösungen, die Hardware wie Sensoren und Messgeräte, Software und Dienstleistungen kombinieren.
	total specific solutions	Utrecht, Niederlande	Entwickelt und vertreibt IT-Management-Systeme, insbesondere Software für verschiedene Branchen, sowie Beratungsdienste.
	bechtle	Neckarsulm, Deutschland	Anbieter von IT-Dienstleistungen, Systemintegrationen und Managed Services. Daneben bietet Bechtle ein breites Portfolio an Produkten, Cloud-Lösungen und Beratungen.

Heatmap des Europäischen Software- und IT-Services-M&A-Marktes (nach Zielunternehmen im H1 2025)



Inhalt



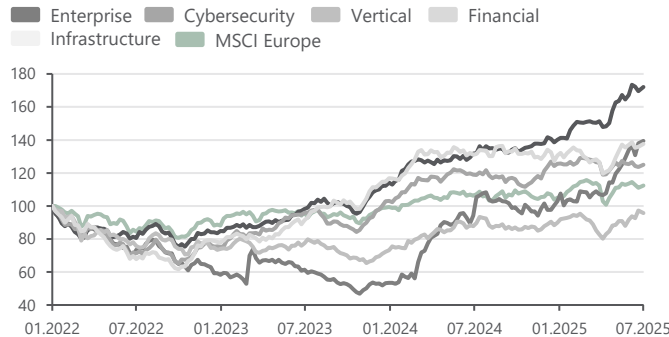
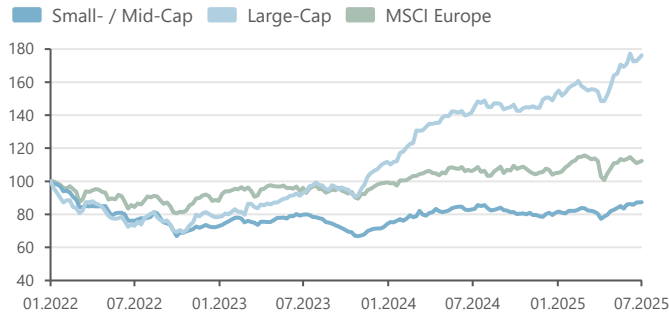
1	Trends im Schweizer IT-Sektor	5
2	M&A Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	13
4	Kurzporträt IFBC	20

Disclaimer: Diese Publikation hat einen rein informativen Charakter und soll daher nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen jeglicher Art dienen. Die IFBC AG übernimmt keine Verantwortung für die ausgewiesenen Ergebnisse, die präsentierten Einschätzungen oder die daraus gezogenen Schlussfolgerungen. Obwohl die Informationen in diesem Dokument aus sorgfältig ausgewählten Quellen stammen, übernehmen wir keine Verantwortung für die Genauigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Quellen. Diese Publikation und ihre Bestandteile dürfen, unabhängig vom Verwendungszweck, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der IFBC AG nicht vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht werden.

Die in dieser Publikation veröffentlichten Angaben basieren auf folgenden Quellen: LSEG Data & Analytics (Juli 2025), Mergermarket (Juli 2025), Pitchbook (Juli 2025).

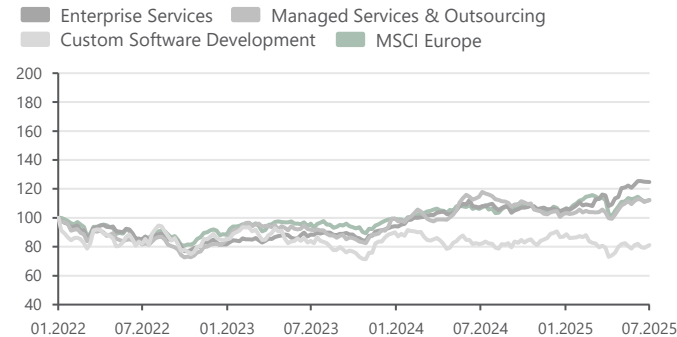
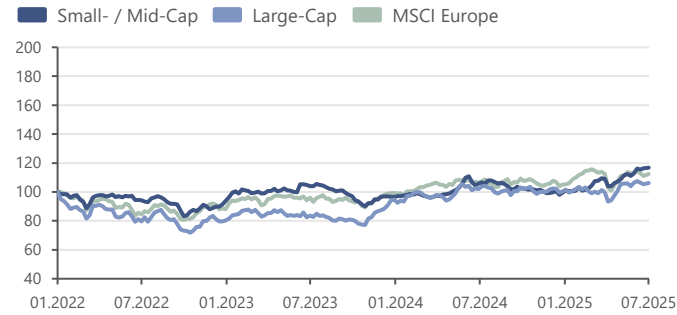
Software-Unternehmen mit Skaleneffekten performen besser als der Benchmark

TSR europäischer Software-Unternehmen



- Large-Cap-Software-Firmen haben seit Anfang 2022 deutlich besser abgeschnitten als Small-/Mid-Caps sowie der MSCI Europe.
- Dies deutet auf eine Investorenpräferenz für Skaleneffekte, Resilienz und geringere KI-getriebene Abhängigkeiten hin.
- Mit Blick auf die einzelnen Subsektoren profitieren insbesondere auf Enterprise-Software spezialisierte Unternehmen von der aktuellen Digitalisierungswelle.

TSR europäischer IT-Services-Unternehmen



- Die TSR-Entwicklung bei IT-Services-Unternehmen ist über beide Grössenklassen hinweg relativ flach verlaufen.
- Während Software-Firmen von skalierbaren Geschäftsmodellen und wiederkehrenden Umsätzen profitieren, haben IT-Dienstleister mit Margendruck durch Wettbewerb und Fachkräftemangel zu kämpfen – unabhängig von der Grösse der Unternehmen.
- Insbesondere das durch die KI-Entwicklung besonderes betroffene Custom Software Development spürt den Druck an den Kapitalmärkten.

TSR Small- / Mid-Cap Software	-3.8% p.a.
TSR Large-Cap Software	17.6% p.a.
TSR Small- / Mid-Cap IT-Services	4.9% p.a.
TSR Large-Cap IT-Services	2.9% p.a.

01.01.2022 – 30.06.2025

Der Total Shareholder Return (TSR) ist ein Mass für die Gesamtrendite, die ein Anleger mit einer Aktienanlage erzielt, wobei sowohl Aktienkursänderungen als auch Dividenden und Aktienrückkäufe der untersuchten Unternehmen berücksichtigt werden. Die Aktienkursentwicklung wurde zum 1. Januar 2022 auf 100 Punkte indexiert. Die TSR-Indizes beruhen auf den Durchschnitten der Renditen (gleichgewichtet).

Die Software-Stichprobe umfasst 113 Unternehmen und diejenige der IT-Services 45 Unternehmen, jeweils mit Hauptsitz in Europa. In der Stichprobe werden Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung über einem Grenzwert von CHF 250 Mio. (per 30. Juni 2025) als Large Cap-Unternehmen eingestuft.

Gut erkennbare Skaleneffekte führen zu Bewertungsunterschieden zwischen grösseren und kleineren Software-Unternehmen

Software

EV / Umsatz Multiple per 30.06.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	2.4x
------------------	------

Large-Cap	5.3x
-----------	------

Umsatzwachstum per 30.06.2025 (yoy)

Small- / Mid-Cap	6.9%
------------------	------

Large-Cap	10.8%
-----------	-------

EBITDA Marge per 30.06.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	20.0%
------------------	-------

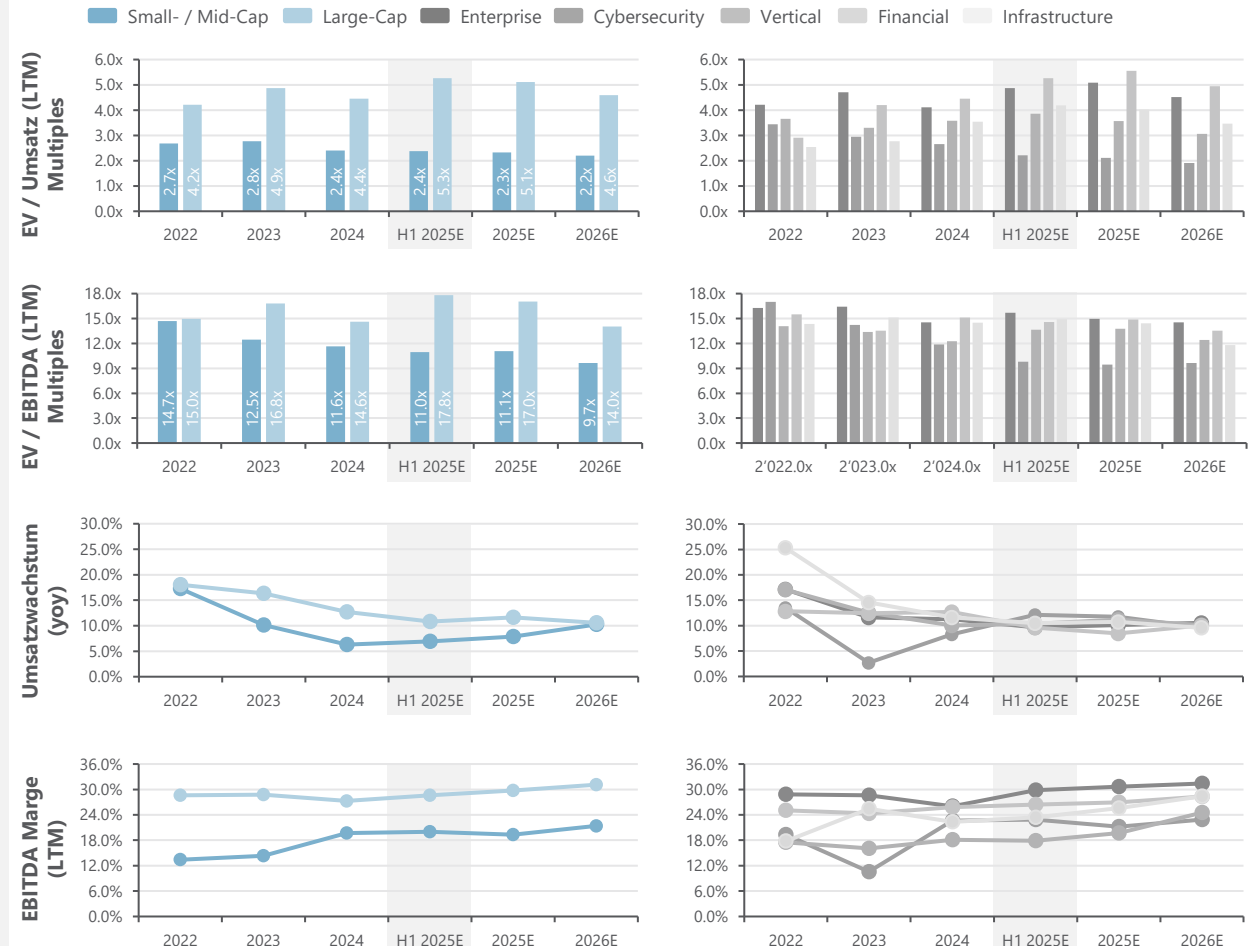
Large-Cap	28.6%
-----------	-------

Umsatz und EBITDA für die Perioden H1 2025E, 2025E und 2026E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- Die gestiegene Bewertung von Large-Caps relativ zu Small- / Mid-Caps reflektiert sich in anhaltend höheren Multiple Bewertungen.
- Die EV / Umsatz Multiples für Large-Cap-Software-Unternehmen zeigen eine hohe Widerstandsfähigkeit und erreichen bis H1 2025E trotz des rückläufigen Umsatzwachstums einen Wert von ca. 5.3x. Auf Stufe EBITDA ergibt dies einen EV / EBITDA Multiple von rund 17.8x.
- Demgegenüber sind die Multiples von Small- / Mid-Cap-Unternehmen leicht rückläufig, was auf ein schwierigeres Umfeld für kleinere Software-Unternehmen hindeutet.
- Mit Blick auf die Subsektoren zeigt sich, dass Enterprise-Software-Unternehmen hoch bewertet sind, was auf die entsprechenden Margen und Wachstumsaussichten in der aktuellen KI-Welle zurückzuführen ist.
- Ab 2022 kam es zu einer Korrektur der hohen Erwartungen und Bewertungen im Cybersecurity-Subsektor, was sich in rückläufigen Multiples widerspiegelt.
- Der Median der jährlichen Umsatzwachstumsraten in allen Software-Subsektoren konvergiert bis 2026E zu einem Wert von rund 10%, was einen deutlichen Rückgang gegenüber 2022 bedeutet.
- Währenddessen bleiben die EBITDA Margen widerstandsfähig und können gemäss Erwartungen in den meisten Subsektoren sogar zulegen.
- Grosse Unternehmen profitieren dabei stark von Skaleneffekten, wodurch sie deutlich höhere Margen erzielen können, was sich entsprechend ebenfalls in einer höheren Bewertung reflektiert.

Quelle: LSEG Data & Analytics.

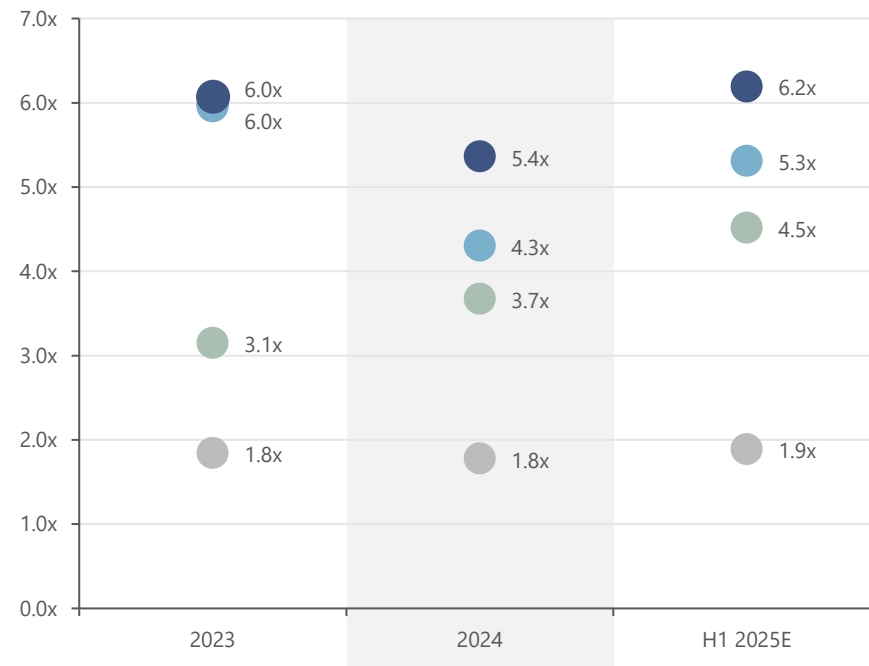


Software-Unternehmen mit starker finanzieller Performance werden durchschnittlich mit 4.3x Umsatz höher bewertet als solche, mit schwacher finanzieller Performance

Software

Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

● margen- und wachstumsstark ● margenstark ● wachstumsstark ● margen- und wachstumsschwach

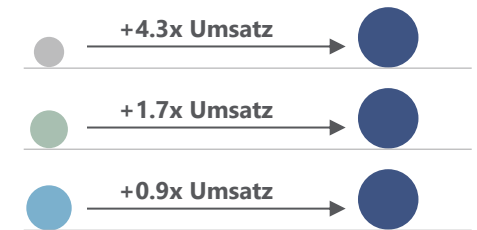


Umsatz und EBITDA für die Periode H1 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

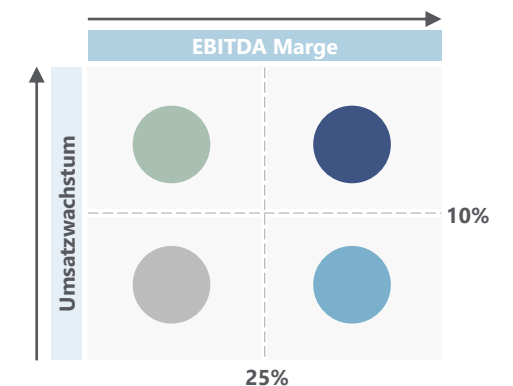
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- Die Bewertungen im Software-Sektor korrelieren deutlich mit der finanziellen Performance der Unternehmen.
- Unternehmen in der Stichprobe mit hohen Margen und hohem Umsatzwachstum sind deutlich höher bewertet als Unternehmen mit einer geringeren finanziellen Performance.
- In der Tendenz scheint Margenstärke die Bewertungen stärker positiv zu beeinflussen als ein hohes Umsatzwachstum. Dies zeigt sich in den höheren Multiples der Unternehmen mit hohen Margen und niedrigem Wachstum gegenüber den Unternehmen mit höherem Wachstum und niedrigeren Margen.
- Software-Unternehmen ist aber nicht gleich Software-Unternehmen. Verschiedene weitere Faktoren wie der Anteil wiederkehrender Umsätze und die Grösse eines Unternehmens spielen eine wichtige Rolle. Dennoch zeigt das Bild, dass die finanzielle Performance einen wesentlichen Einfluss auf das Bewertungsniveau der Software-Unternehmen hat.
- Für Verkäufer von IT-Services Unternehmen sind die Wachstums- und Margenaussichten somit zentral, um eine hohe Bewertung zu realisieren.

Bewertungsdifferenz zwischen Unternehmen mit starker und schwacher finanzieller Performance gemessen am EV / Umsatz Multiple per 30.06.2025 (LTM)

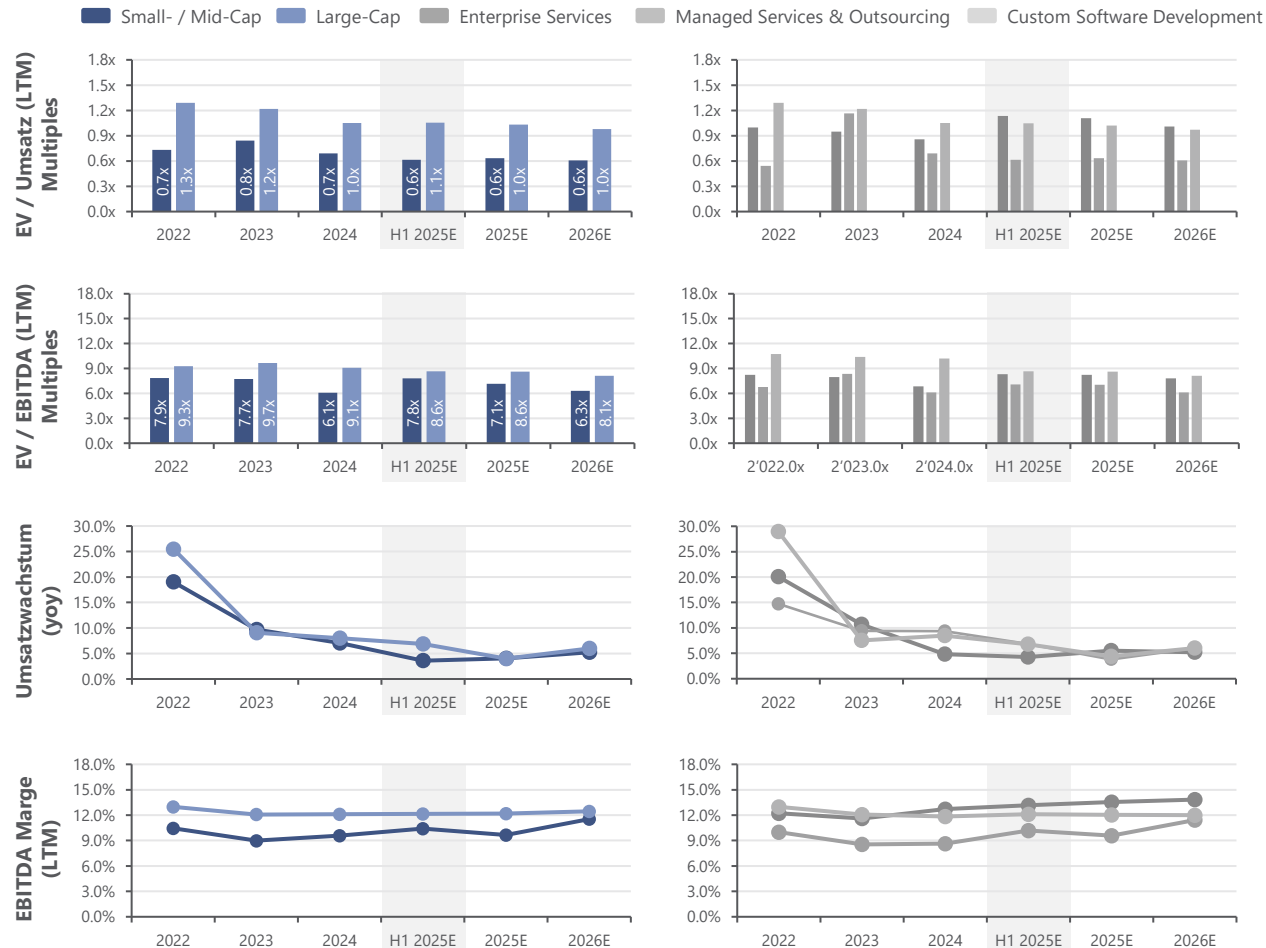


Zwei Haupttreiber für die Marktbewertungen von Software-Unternehmen sind Wachstum und Marge. Um den Einfluss dieser beiden Werttreiber besser zu spezifizieren, wurde die Stichprobe für jede Periode in vier Gruppen aufgeteilt, gemessen an der LTM-EBITDA-Marge und dem jährlichen Umsatzwachstum (LTM yoy).



Für IT-Services-Unternehmen bestehen homogenere Erwartungen (insbesondere mit Blick auf das erwartete Wachstum) – doch Grösse beeinflusst den Wert massgeblich

IT-Services



- Die EV / Umsatz-Multiples sind seit 2022 leicht gesunken, was u.a. den COVID-Boom widerspiegeln dürfte. So haben sich auch die Wachstumszahlen der IT-Services-Unternehmen deutlich reduziert.
- Während Large-Cap-Unternehmen nach wie vor höher gehandelt werden als Small- / Mid-Cap-Unternehmen, ist auch die Differenz konstant geblieben. Ein ähnliches Bild leitet sich aus den EV / EBITDA Multiples ab.
- Grössere Unternehmen schneiden sowohl auf der Margen- wie auch auf der Wachstumsseite besser ab, als ihre kleinen Konkurrenten. Dies ist einer der wesentlichen Treiber für die höheren Bewertungen der Large-Cap-Firmen.
- Während sich das Umsatzwachstum auf breiter Front verlangsamt, bleiben die EBITDA-Margen mehrheitlich stabil, was die Bewertungen stützen dürfte.
- Die Entwicklung der Bewertungs niveaus zeigt, dass die Subsektoren trotz kurzfristig homogener Wachstumserwartungen unterschiedlich beurteilt werden.
- Der Fokus auf Marge sowie ein nachhaltiges Geschäftsmodell kommt insbesondere Unternehmen im Enterprise-Services-Subsektor zugute. Währenddessen leidet die Bewertung von Unternehmen mit Fokus Managed Services & Outsourcing unter den vergleichsweise tiefen Margen.
- Das Wachstums- und Margenbild im IT-Services-Bereich deutet auf einen stabilen aber sehr wettbewerbsintensiven Markt hin.

EV / Umsatz Multiple per 30.06.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	0.6x
------------------	------

Large-Cap	1.1x
-----------	------

Umsatzwachstum per 30.06.2025 (yoy)

Small- / Mid-Cap	3.6%
------------------	------

Large-Cap	6.9%
-----------	------

EBITDA Marge per 30.06.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	12.2%
------------------	-------

Large-Cap	10.4%
-----------	-------

Umsatz und EBITDA für die Perioden H1 2025E, 2025E und 2026E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

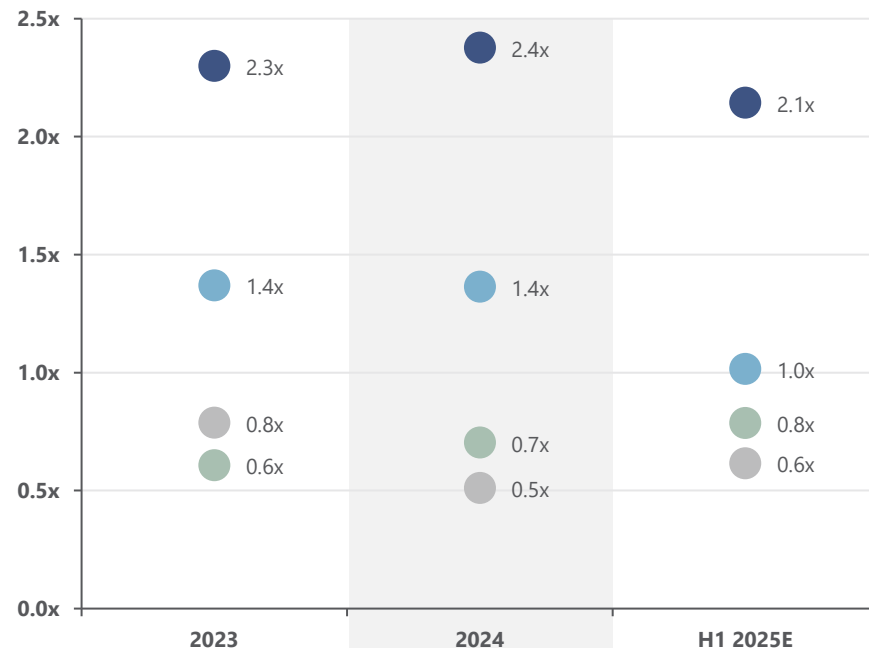
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

Profitabilität schlägt Wachstum: Für IT-Services-Unternehmen ist ein rentables Geschäftsmodell mit hohen Margen wichtig für eine hohe Bewertung

IT-Services

Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

● margen- und wachstumsstark ● marginestark ● wachstumsstark ● margen- und wachstumsschwach

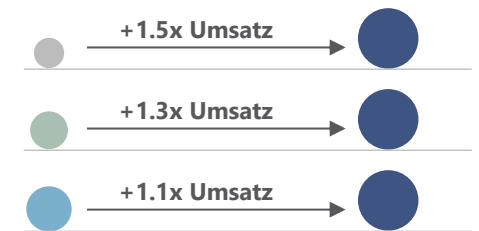


Umsatz und EBITDA für die Periode H1 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

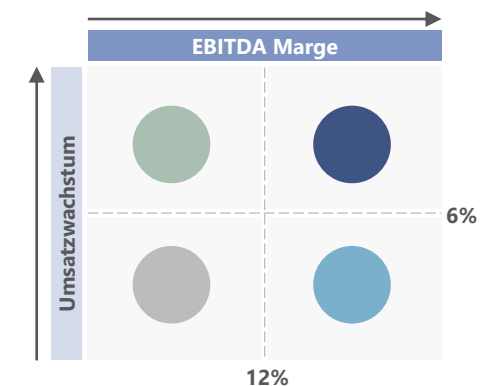
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährlichem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- Die Bewertungen im IT-Services-Bereich korrelieren ebenfalls deutlich mit der finanziellen Performance der Unternehmen. So sind IT-Service-Unternehmen in der Stichprobe mit hohen Margen deutlich höher bewertet als diejenigen mit geringeren Margen.
- Da die Wachstumsaussichten für IT-Services-Unternehmen aufgrund des aktuellen Umfeldes generell beschränkt sind, kommt der Marge eine deutlich höhere Bedeutung für die Bewertung zu, als Unterschiede im Wachstum auf geringem Niveau.
- Unternehmen mit höheren Margen werden durchschnittlich 1.0x Umsatz höher bewertet als Unternehmen mit tieferen Margen.

Bewertungsdifferenz zwischen Unternehmen mit starker und schwacher finanzieller Performance gemessen am EV / Umsatz Multiple



Zwei Haupttreiber für die Marktbewertungen von Software-Unternehmen sind Wachstum und Marge. Um den Einfluss dieser beiden Werttreiber besser zu spezifizieren, wurde die Stichprobe für jede Periode in vier Gruppen aufgeteilt, gemessen an der LTM-EBITDA-Marge und dem jährlichen Umsatzwachstum (LTM yoy).



Inhalt



1	Trends im Schweizer IT-Sektor	5
2	M&A Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	13
4	Kurzporträt IFBC	20



Disclaimer: Diese Publikation hat einen rein informativen Charakter und soll daher nicht als Grundlage für Investitionsentscheidungen jeglicher Art dienen. Die IFBC AG übernimmt keine Verantwortung für die ausgewiesenen Ergebnisse, die präsentierten Einschätzungen oder die daraus gezogenen Schlussfolgerungen. Obwohl die Informationen in diesem Dokument aus sorgfältig ausgewählten Quellen stammen, übernehmen wir keine Verantwortung für die Genauigkeit, Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Quellen. Diese Publikation und ihre Bestandteile dürfen, unabhängig vom Verwendungszweck, ohne vorherige schriftliche Zustimmung der IFBC AG nicht vervielfältigt, verbreitet oder veröffentlicht werden.

Die in dieser Publikation veröffentlichten Angaben basieren auf folgenden Quellen: LSEG Data & Analytics (Juli 2025), Mergermarket (Juli 2025), Pitchbook (Juli 2025).

Unsere Marktposition (Mergermarket H1 2025)

IFBC ranks Top
in the Swiss
Market by M&A
Deal Value and
Deal Volume

Swiss M&A Deal Value H1 2025

Rank	House	Value (CHF M)
1	IFBC	12,482
2	UBS Investment Bank	11,388
3	JP Morgan	11,388
4	Morgan Stanley	8,767
5	Goldman Sachs & Co LLC	2,930

Swiss M&A Deal Volume H1 2025

Rank	House	No. of Deals
1	BDO International Ltd	9
2	UBS Investment Bank	8
3	Rothschild & Co	8
4	IFBC	7
5	KPMG Corporate Finance LLC	7

Source: Mergermarket 01.01.2025-30.06.2025 / Targets in Switzerland

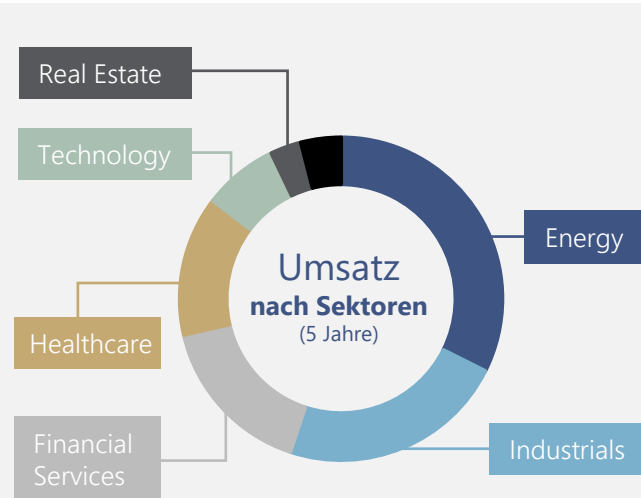
Unsere Eckwerte

“

Why?

Redefining corporate finance and inspiring organizations to create stakeholder value.

Doing business with purpose



> 20

Anzahl Mitarbeitende in der Schweiz



8.7

Empfehlung als «Great place to work» durch Mitarbeitende (Skala 10)



1997

Gegründet als Spin-off des UZH Banking & Finance Institute



2050

IFBC ist führend bei der «Clean Energy Transition» in verschiedenen Sektoren



Globale M&A-Organisation

GLOBALSCOPE

Most Valuable Deal Award

IFBC

€10,904,737,000

**Bangkok Conference
October 2022**

Unsere globale M&A-Organisation



10,000+
Successful Transactions

100
M&A Offices Worldwide

Globally One



5000+ Direkter Zugang zu globalen Private Equity Firmen

6.9 Mrd. Transaktionswert (USD) im 2024

400+ Investment Banking Professionals

57 Unabhängige Mitgliedsunternehmen

6 Kontinente

Länder:	Honduras	Nicaragua	Thailand
Australien	Hong Kong	Niederlande	Tschechien
Belgien	Indien	Oman	Tunesien
Brasilien	Irland	Panama	Türkei
Bulgarien	Israel	Polen	UK
Canada	Italien	Portugal	Ukraine
Chile	Japan	Rumänien	Ungarn
Deutschland	Kolumbien	Schweden	Uruguay
Dänemark	Kroatien	Schweiz	USA
Finnland	Lettland	Serbien	VAE
Frankreich	Luxemburg	Singapur	Vietnam
Griechenland	Malaysia	Spanien	Zypern
Guyana	Marokko	Südkorea	

Unsere Services

Growth

M&A

- Strategy
- Buy-Side
- Sell-Side

Financial Due Diligence

- Full Scope FDD
- Limited Scope FDD
- Red Flag FDD

Equity Capital Markets

- IPO Advisory
- Fairness Opinions
- Direct and Indirect Benefits

Performance

Value-based Management

- Value-based Strategy Review & Target Setting
- Value-based Portfolio Management
- Economic Profit- & KPI-Framework
- Financial Reporting & Benchmarking
- Operational Financial Management
- FX Risk Management
- Incentive Model Design
- Investor Communication

Debt Advisory

- Capital Need & Structure Analysis
- Capital Raising & Refinancing
- Working Capital Financing
- Project Financing
- Special Forms of Funding

Value

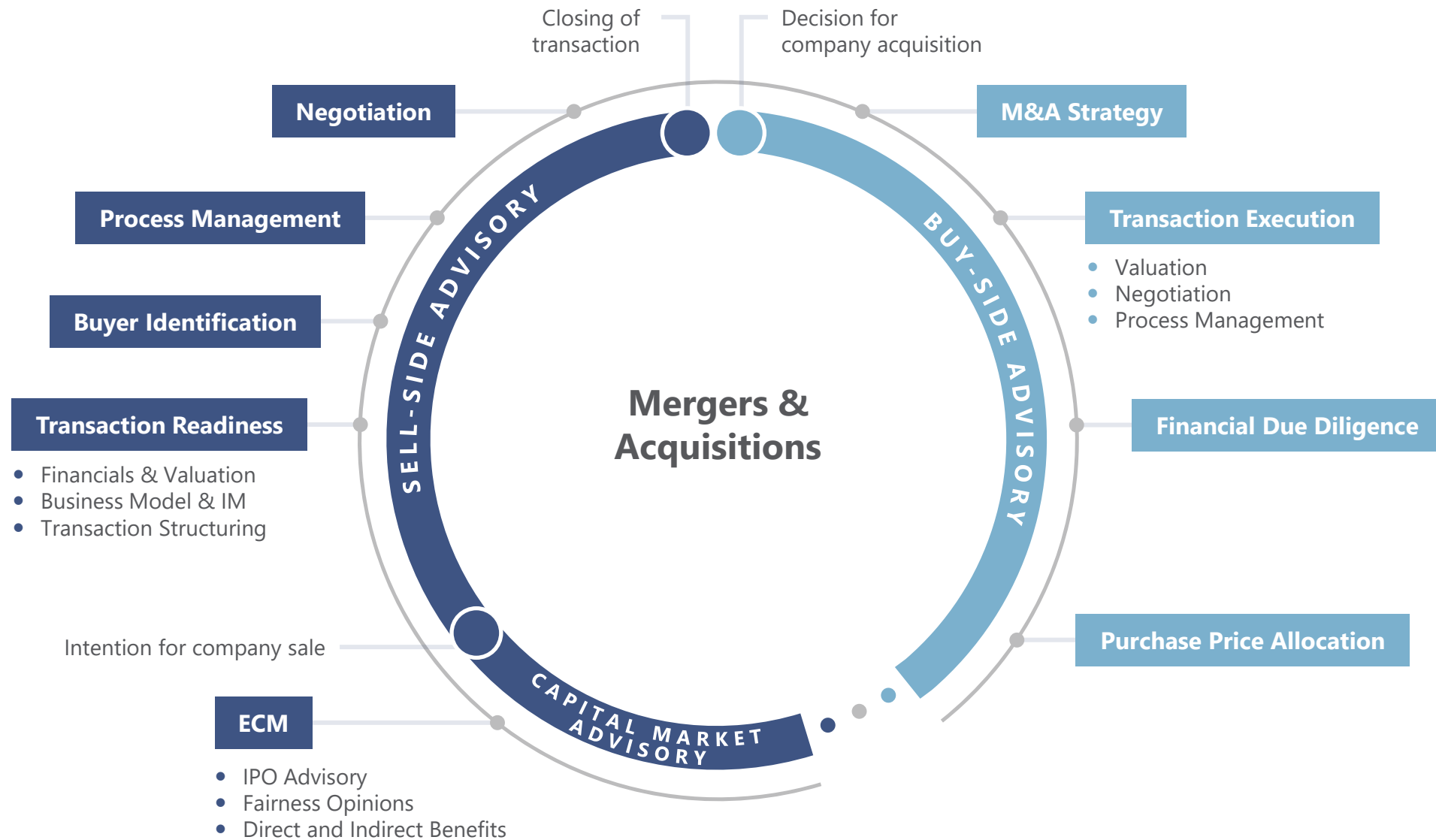
Valuation & Financial Modeling

- Financial Modeling
- Valuation Services
- Cost of Capital
- Purchase Price Allocation
- Impairment Testing
- Share-based Payment

Financial Expert Opinions

- Conflict Resolution Support
- Court Case Support
- Financial Damage Quantification

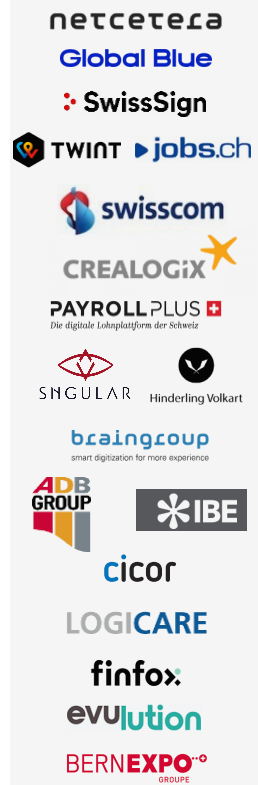
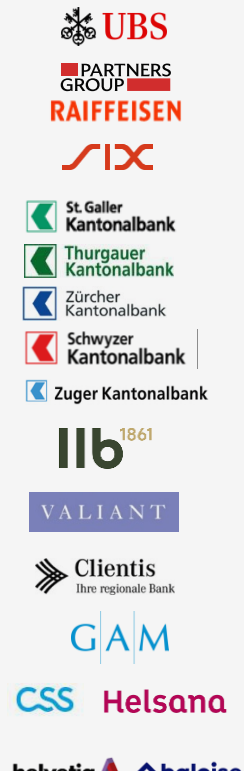
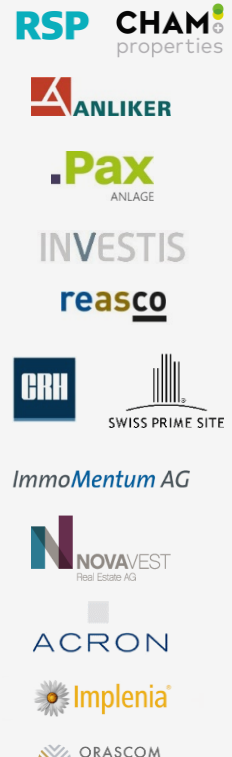
Unser Ansatz



Ausgewählte Referenzen – Software und IT-Services

IFBC  Exklusiver Financial Advisor des Gründers und Eigentümers beim erfolgreichen Verkauf der Finfox an die CHAPTERS Group AG 2025	IFBC  Fairness Opinion für das Board of Directors zur Beurteilung der finanziellen Angemessenheit des öffentlichen Übernahmeangebots von Shift4 2025	IFBC  Financial Advisor von Nectera AG und den Hauptaktionären der Braingroup AG bei der Übernahme der Mehrheit der Nectera AG an der Braingroup AG 2023	IFBC  Exklusiver Financial Advisor von Lynus bei der Wachstumsfinanzierung durch ein Investoren-Konsortium vertreten durch Verium 2024	IFBC  Exklusiver Financial Advisor des Alleinaktionärs der IBE bei der Etablierung von Trifork als neue Mehrheitsaktionärin 2022	IFBC  Unabhängiger IPO-Advisor der PayrollPlus AG im Rahmen ihrer aktuellen IPO-Vorbereitungen 2022
IFBC  Exklusiver Financial Advisor der Nectera AG bei der Suche nach einem Ankeraktionär zur Finanzierung der globalen Expansion 2022	IFBC  Fairness Opinion zur finanziellen Beurteilung des öffentlichen Kaufangebots von Vencora UK Ltd für alle sich im Publikum befindenden Namenaktien der Crealogix Holding AG 2023	IFBC  Exklusiver Financial- und M&A-Advisor bei der Evaluation möglicher strategischer Handlungsalternativen und beim anschliessenden Verkauf an die Schweizerische Post 2021	IFBC  Financial Advisor bei der Wachstumsfinanzierung und dem Erwerb der smart grid solutions AG von der ewz 2024	IFBC  Exklusiver Financial Advisor der Eigentümer beim Verkauf an Dept 2019	IFBC  Exklusiver Financial Advisor bei der Übernahme der Talendo AG und der Together AG 2019

Unsere Kunden

Energy	Industrials	Technology	Healthcare	Financial Services	Real Estate	Transportation	Consumer Markets	Private Equity
 	 	 	 	 	 	 	 	 

Unsere Reputation



Unternehmerische
Entscheidungen



>30 Milliarden CHF
Transaktionsvolumen
(10 Jahre)



>10
Transaktionen p. a.



#1 bei
Fairness Opinions



Global
Mergers & Acquisitions



#1 im
Sektor Energy



#1 für
Court Case Support



Herausragende
Talente



Ausgezeichnete
fachliche Exzellenz



Grosses
Finanzmarktwissen

Im Dialog bleiben



Dr. Thomas Vettiger
Managing Partner, Co-Founder
thomas.vettiger@ifbc.ch



Fabian Forrer, CFA
Partner, Sector Lead Technology
fabian.forrer@ifbc.ch



Jan Hunziker
Manager
jan.hunziker@ifbc.ch



Rebecca Sigrist
Manager
rebecca.sigrist@ifbc.ch



Ben Jenzer
Advisor
ben.jenzer@ifbc.ch



