

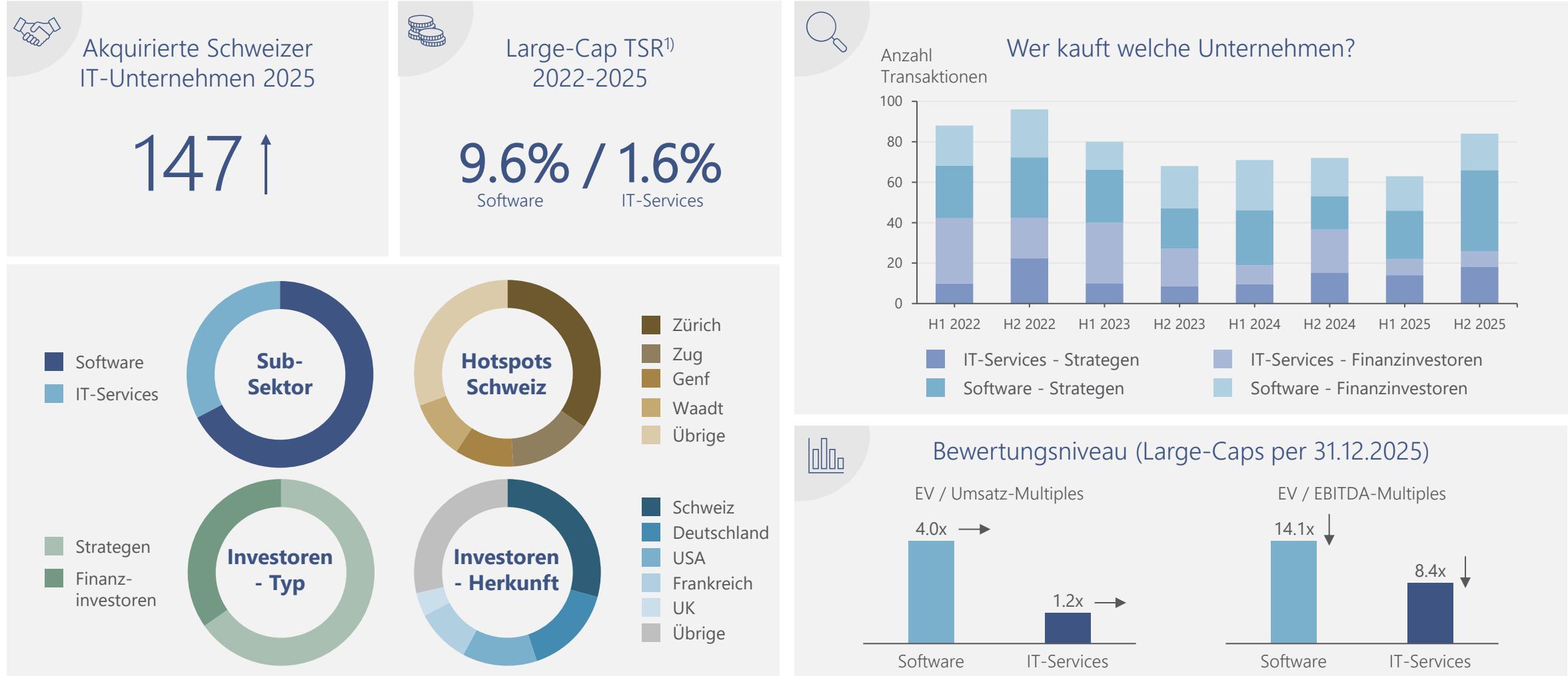


# Technology Report – M&A Insights 2025

Schweizer Software-Unternehmen überzeugen – strategische Käufer steigern Übernahmeaktivitäten im Software-Bereich und bleiben bei IT-Services weiterhin aktiv

Zürich, Januar 2026

# M&A im Schweizer Software- und IT-Services-Bereich auf einen Blick



# M&A Insights 2025 und unser Outlook 2026



**Schweizer Software-Unternehmen überzeugen** – Investoren setzen im aktuellen Umfeld vermehrt auf Übernahmen im Software-Bereich.



**Profitabilität entscheidend** – im aktuellen Umfeld bewerten Investoren Profitabilität höher als Wachstum bei etablierten Unternehmen.



**Perspektiven positiv** – für 2026 und 2027 wird ein beschleunigtes Umsatzwachstum und eine Margenerholung erwartet.



**"Size matters"** – aber Small-/Mid-Cap können durch Standardisierung, Pricing-Power und wiederkehrende Umsätze das Größen-Premium relativieren.



**Auslandsnachfrage ungebrochen** – mehr als zwei Drittel der Käufer von Schweizer IT-Firmen stammen aus dem Ausland – Deutsche Käufer bleiben dabei führend.



**Schweizer IT-Unternehmen sind oft in Privateigentum und international begehrte Zielunternehmen, insbesondere bei strategischen Investoren.**

*Wir erwarten im Schweizer M&A-Markt 2026 eine weitere Belebung, jedoch keinen breit abgestützten Boom. Das Umfeld bleibt von geopolitischen Spannungen und begrenzter Planbarkeit geprägt – entsprechend werden Transaktionen weiterhin selektiv umgesetzt: weniger "weil es geht", mehr "weil es überzeugt".*

*Für Software- und IT-Services-Unternehmen bleibt die technologiegetriebene Transformation zentral: KI, Cyber-Resilienz, Cloud-Modernisierung und Automatisierung wirken in einem reifenden Markt gleichzeitig als Wert- und Transaktionstreiber.*

*Private-Equity wird dabei ein wichtiger Taktgeber bleiben: Viel verfügbares Kapital trifft auf den Anspruch, Investitionen und Buy-and-Build diszipliniert umzusetzen. Gleichzeitig werden Exits – wo möglich – ebenso diszipliniert realisiert.*

*Entscheidend für erfolgreiche Transaktionen wird 2026 die strategische M&A-Readiness sein – abgestimmt auf die spezifischen Herausforderungen der Branche. IFBC freut sich darauf, diesen Schritt gemeinsam mit Ihnen erfolgreich zu gestalten.*

Dr. Thomas Vettiger  
Managing Partner

Fabian Forrer, CFA  
Partner, Sector Lead Technology

# Inhalt

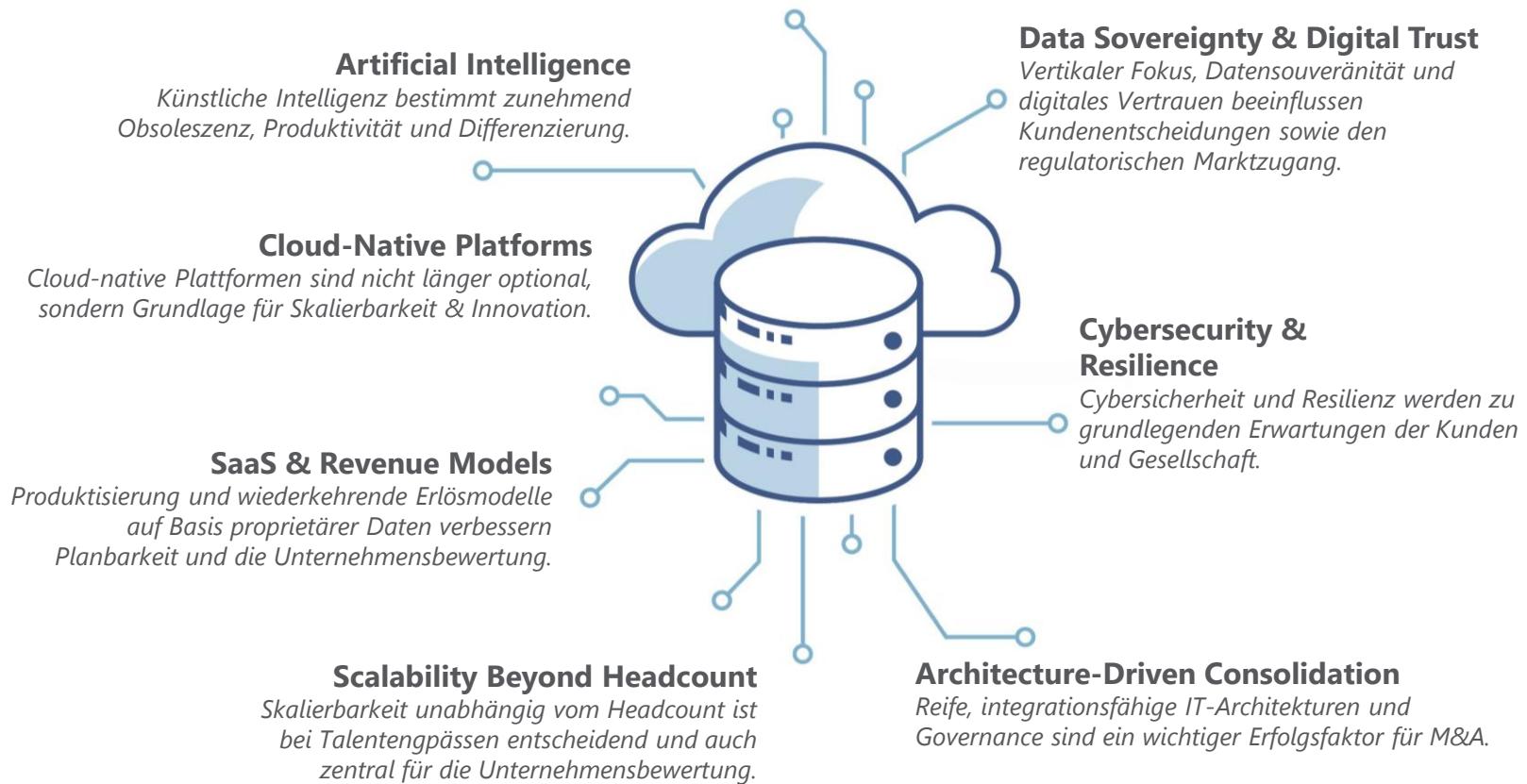


1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	M&A-Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22

*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 (Januar 2026), Mergermarket (Januar 2026), Pitchbook (Januar 2026).*

# Technologische Megatrends treiben Wachstum, Skalierung und Konsolidierung



## Implikationen für Schweizer Software-Unternehmen

Softwareanbieter verlagern ihren Fokus zunehmend von einem funktionsgetriebenen Wettbewerb hin zu plattformbasierter Differenzierung. Die Integration von künstlicher Intelligenz in Produkte, Cloud-native Architekturen sowie wiederkehrende Erlösmodelle prägen die strategische Positionierung vieler Software-Firmen. Anbieter mit modularen Produktstrukturen, skalierbaren Geschäftsmodellen sowie robuster Governance und geringen Abhängigkeiten sind strukturell besser für hohe Margen und nachhaltiges Wachstum positioniert und entsprechend attraktivere Übernahmeziele.

## Implikationen für Schweizer IT-Service-Unternehmen

IT-Dienstleister stehen unter zunehmendem Druck, sich von Wachstumsmodellen auf Basis von Personalaufbau zu lösen. Automatisierung, vertikale Spezialisierung, KI-gestützte Leistungserbringung sowie Managed-Services-Modelle werden zu zentralen Erfolgsfaktoren. Gleichzeitig definieren Datensouveränität und die wachsende Bedeutung von Vertrauen (Sicherheit, Verlässlichkeit und Compliance) neue Anforderungen. Letzteres begünstigt insbesondere lokal verankerte, auf Verticals (Sektoren) fokussierte Anbieter mit bewährten und vertrauenswürdigen Operating Models.

# Folgende Beobachtungen beschreiben den Wandel im Schweizer Software- und IT-Services-Markt



Software
Wachstum von B2B-SaaS durch fortschreitende KMU-Digitalisierung
KI als integraler Bestandteil von Produkten und zentraler Differenzierungsfaktor
Analytics-Tools zunehmend standardisiert in Business-Apps
Cloud-native Plattformen bestimmen Skalierbarkeit & internationale Expansion
Schweizer Software wird durch Produktivitätsgewinn für Export attraktiver
Zunehmender Preis- und Upgrade-Widerstand reflektiert Marktreife
Wachsende Konkurrenz durch internationale SaaS-Player (Konsolidierung)
KI-Governance beeinflusst Produktdesign
Weiter erstarkter Franken reduziert Margen bei Exportmodellen
Data Sovereignty und extraterritoriale Regulierung beeinflussen Marktzugang



IT-Services
Cloud-Migration bleibt strategischer Nachfrageanker bei Grossunternehmen
KI wird systematisch in Betriebs-, Integrations- und Serviceprozesse integriert
Regulatorik treibt nachhaltige Nachfrage nach Managed Data Services
Cybersecurity-as-a-Service und Zero Trust etablieren sich als Basiserwartung
Vertical-Spezialisierung erhöht die Nachhaltigkeit von Geschäftsmodellen
Margendruck erfordert neue Delivery- und Automatisierungsmodelle
Komplexität durch regulatorische Anforderungen bei Cybersicherheit
Wechselkursrisiken bei Offshoring mit langfristigen Verträgen
Frankenstärke und Geopolitik beschleunigen Near- und Onshoring-Ansätze
Datenschutz und Sektorauflagen stärken lokal kontrollierte IT-Services

# Inhalt



1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	<b>M&amp;A-Aktivität</b>	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22

*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 (Januar 2026), Mergermarket (Januar 2026), Pitchbook (Januar 2026).*

# Beständige Trends treiben M&A im Schweizer Software- und IT-Services-Bereich

## Engagierte strategische Investoren im Schweizer Software-Bereich

Skalierbare Geschäftsmodelle und technologische Innovationen im Software-Bereich treiben das Interesse von Strategen. Diese nutzen das aktuelle Marktumfeld mit tieferen Bewertungen und soliden Aussichten für zahlreiche Übernahmen. Erste Transaktionen zeigen eine Fortsetzung dieses Trends auch im Jahr 2026.

## Zürich bleibt Hotspot

Die Region Zürich bleibt aufgrund ihres ausgeprägten und innovativen Technologie-Clusters die dynamischste M&A-Region der Schweiz. Auch Zug, Genf und Waadt bringen kontinuierlich hochwertige Zielunternehmen hervor und stehen für Schweizer Innovation.

## Internationale Käuferschaft

Internationale Käufer sind auf dem Schweizer Software- und IT-Dienstleistungsmarkt nach wie vor sehr aktiv, angezogen von den hochwertigen Technologie-Unternehmen der Schweiz und einem soliden Binnenmarkt. 2025 waren internationale Käufer für mehr als zwei Drittel aller Übernahmen im Schweizer Technologie-Markt verantwortlich.

**2026**

*Haupttreiber des Schweizer  
M&A-Marktes in den Bereichen  
Software und IT-Services*

## KI akzentuiert Innovationsdruck

Im Software-Sektor versetzt KI auch kleinere Unternehmen in die Lage, etablierte Märkte zu disruptieren. Große Konzerne sehen sich wachsendem Wettbewerbsdruck ausgesetzt und sichern sich technologischen Fortschritt vermehrt über gezielte Akquisitionen.

## Private Equity mit Dry Powder

Dry Powder und Buy-and-Build-Strategien fördern Plattform-Investments und Add-ons, um skalierbare Gruppen aufzubauen. Im Fokus stehen vor allem Software-Unternehmen mit wiederkehrenden Erlösen – ergänzt um Managed Services im Bereich IT-Services.

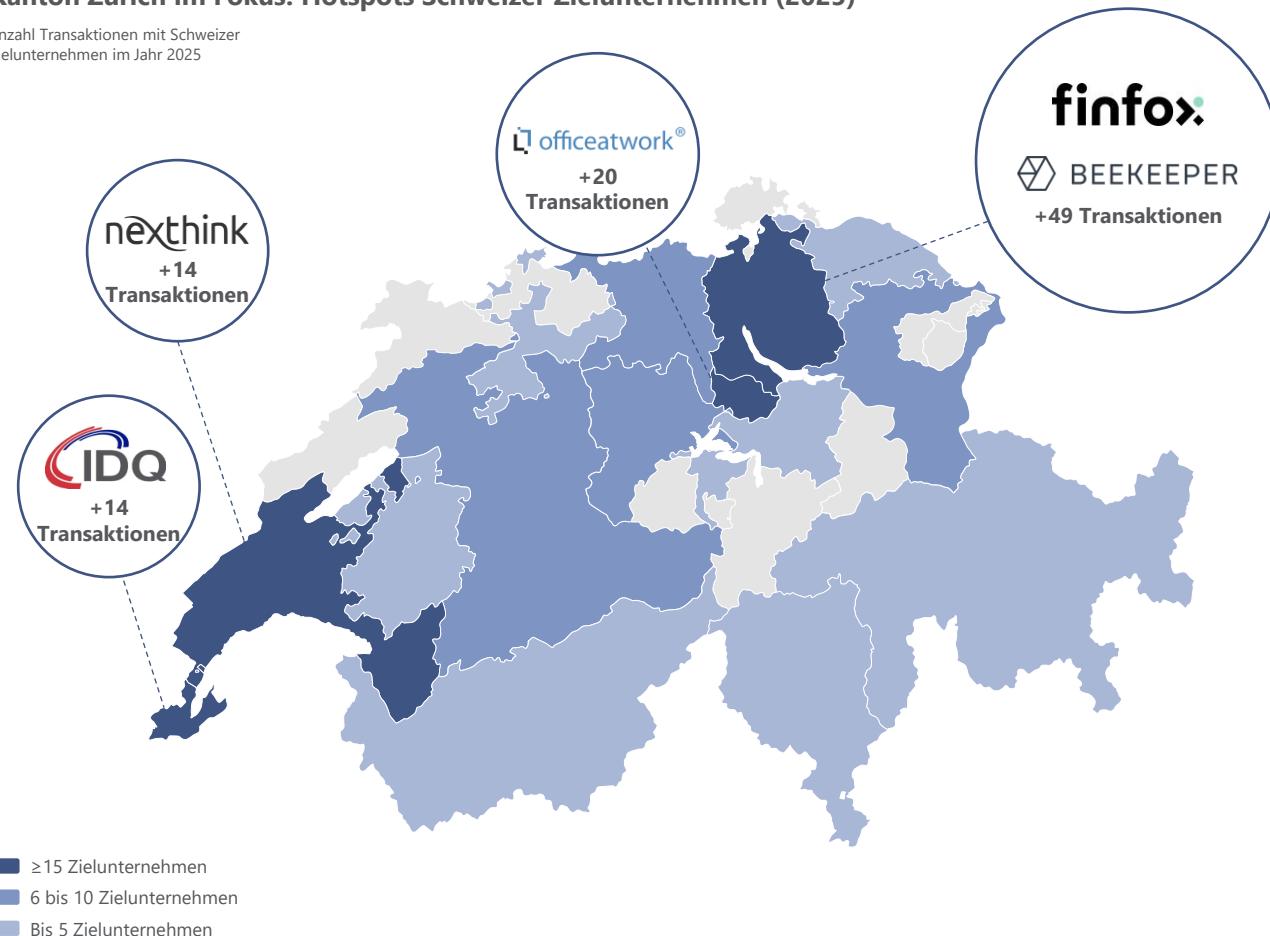
## Selektive Konsolidierung im Schweizer IT-Services-Markt

IT-Services-Unternehmen nutzen M&A aktuell vor allem zur Skalierung von Managed Services und zum Ausbau von Kompetenzen (z. B. Cloud, Cybersecurity). Im Fokus stehen wiederkehrende Erlöse und Ausschreibungsfähigkeit (u. a. Rahmenverträge), während Spezialisierung bestehen bleibt und Leistungen regelmäßig über Partner-Firmen erbracht werden.

# Der Schweizer M&A-Markt konzentriert sich auf Zürich, Zug, Genf und Waadt

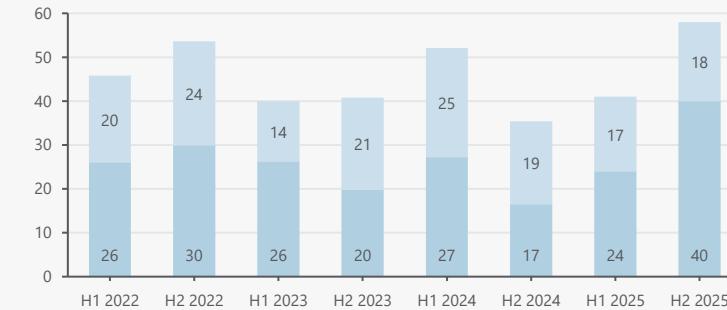
## Kanton Zürich im Fokus: Hotspots Schweizer Zielunternehmen (2025)

Anzahl Transaktionen mit Schweizer Zielunternehmen im Jahr 2025



## Anzahl der angekündigten Transaktionen im Schweizer Software-Bereich

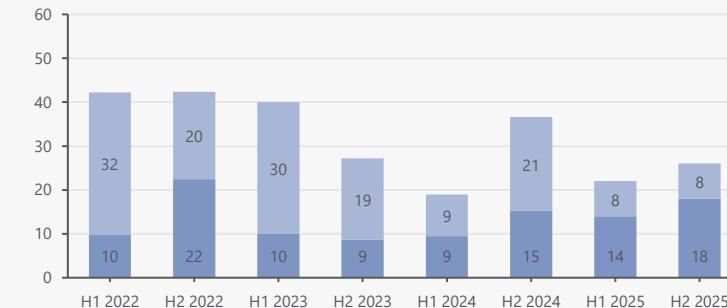
Strategen Finanzinvestoren



- Der Transaktionsmarkt im Software-Bereich war 2025 von Beginn an dynamisch wachsend.
- Diese Dynamik verstärkte sich im zweiten Halbjahr weiter, insbesondere strategische Käufer tätigten vermehrt gezielt Akquisitionen in der Schweiz.

## Anzahl der angekündigten Transaktionen im Schweizer IT-Services-Bereich

Strategen Finanzinvestoren

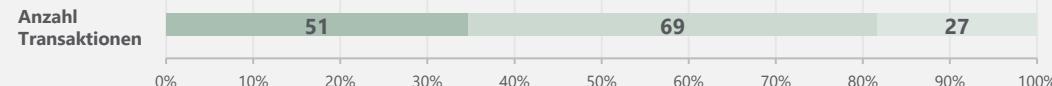
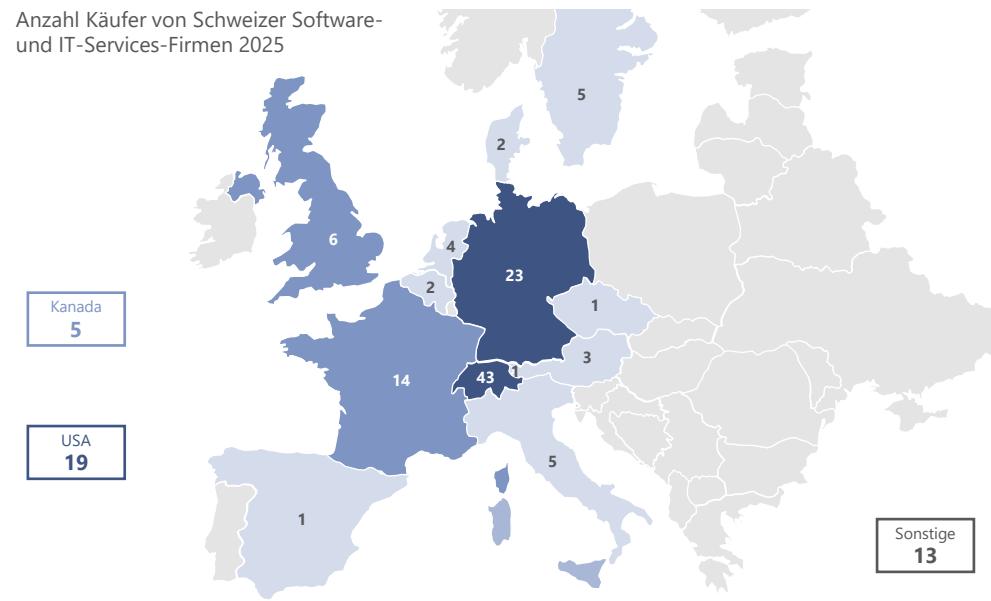


- Die hohe Transaktionsaktivität des zweiten Halbjahrs 2024 hat sich im ersten Halbjahr 2025 nicht fortgesetzt. Im weiteren Jahresverlauf zeigte sich jedoch erneut ein leichter Anstieg der Transaktionen.
- Im IT-Services-Bereich scheint aber ein New Normal mit weniger M&A-Aktivitäten zu gelten. Insbesondere, da sich Finanzinvestoren weiterhin zurückhaltend zeigen – Qualität vor Quantität.

# Die Käuferschaft von Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmen ist in über zwei Dritteln der Fälle international

**Käufer aus Europa (exkl. Schweiz)** trieben ~45% aller Übernahmen 2025, während inländische Käufer ~30% und restliche Käufer ~25% aller Transaktionen tätigten

Anzahl Käufer von Schweizer Software- und IT-Services-Firmen 2025



**Ausgewählte Käufer, die in den letzten Jahren mehrere Schweizer Unternehmen im Software- und IT-Services-Sektor akquiriert haben**

## Finanzinvestoren



Pfäffikon SZ,  
Schweiz

Investitionen in primär DACH-Unternehmen im Bereich B2B-Services, IT-Services oder Healthcare.



Berlin,  
Deutschland

Investiert bevorzugt in Unternehmen, die im B2B- und Technologie-Sektor tätig sind.



München,  
Deutschland

Investitionen in hauptsächlich mittelständische Unternehmen im DACH-Raum mit Fokus auf Wachstums- und Weiterentwicklungschancen.



Worblaufen,  
Schweiz

Hält eine Vielzahl an Tochtergesellschaften im IT-Bereich mit Fokus auf B2B-Lösungen.



Wettingen,  
Schweiz

Verfolgt eine aktive Buy-and-Build-Strategie im Bereich Cybersecurity und IT-Security-Bereich. SITS ist ein Plattformunternehmen von Triton.



Zürich,  
Schweiz

Softwareentwicklung für die Sektoren Finanztechnologie, Medien, Transport, Gesundheitswesen und Versicherungen.

## Strategische Käufer

### Finanzinvestoren

Finanzinvestoren zeigen ein grundsätzlich hohes Interesse an Software- und IT-Services-Unternehmen und verfügen für 2026 weiterhin über viel Dry Powder.

### Strategische Käufer (Technologie)

Strategische Käufer aus dem Technologie-Sektor haben im Jahr 2025 am meisten Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmen übernommen.

### Sonstige strategische Käufer

Strategische Käufer aus anderen Sektoren haben auch im Jahr 2025 aktiv Übernahmen verfolgt, um Know-How, Fähigkeiten und innovative Produkte zu erwerben.

# Ausgewählte Transaktionen zeigen die Vielfalt der Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmenslandschaft - H1 2025

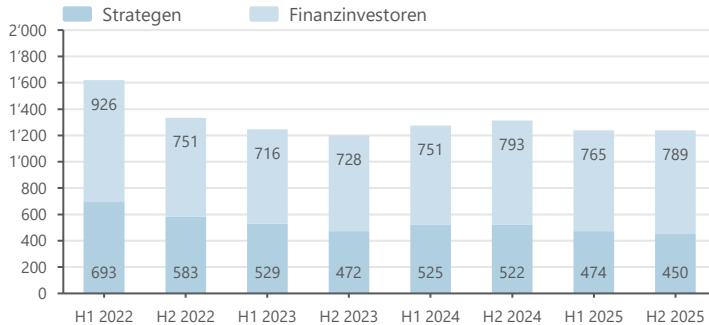
Datum	Käufer	Zielunternehmen	Beschreibung	Transaktionsrational	Transaktionsart
Januar, 2025	<b>travelperk<sup>+</sup></b> Spanien	<b>yokoy</b>	Entwickler einer Software für die Automatisierung des Ausgabenmanagements. Die Software des Unternehmens nutzt KI und automatisiert die Erfassung aller Ausgaben und Kreditkartenvorgänge.	Ziel des Zusammenschlusses ist, Kunden eine einzige automatisierte Plattform für Geschäftsreisen- und Spesenmanagement zu bieten.	Strategischer Investor
Januar, 2025	<b>Elvaston</b> Deutschland	<b>mirus SOFTWARE</b>	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	<b>amag</b> Schweiz	<b>autoSense</b>	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	<b>tether</b> El Salvador	<b>FIZEN.IO</b>	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	<b>CHAPTERS group</b> Deutschland	<b>finfox</b>	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	<b>UFENAU CAPITAL PARTNERS</b> Schweiz	<b>Cloudspirit</b>	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
	<b>m.a.c</b> Deutschland				
	<b>WESTCOAST</b> Deutschland	<b>ALSO</b>	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 Marktpräsenz in Grossbritannien zu stärken, sowie gemeinsame Ressourcen und Skaleneffekte zu nutzen.	Strategischer Investor / Fusion
März, 2025	<b>Sequotech</b> Schweiz	<b>procloud</b>	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	<b>XponentL Data</b> USA	<b>SmartBits</b>	Anbieter von Managementberatung und Softwareentwicklungsdienssten. 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	<b>ACP</b> Österreich	<b>56k CLOUD</b>	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

# Ausgewählte Transaktionen zeigen die Vielfalt der Schweizer Software- und IT-Services-Unternehmenslandschaft - H2 2025

Datum	Käufer	Zielunternehmen	Beschreibung	Transaktionsrational	Transaktionsart
Juli	<b>Helsana</b> Schweiz	<b>adcubum</b>	Adcubum bietet mit Syrius eine modulare, cloudfähige Softwareplattform für Kranken-, Unfall- und andere Versicherungen an.	Helsana stärkt mit der Übernahme die technologische Sicherheit, Stabilität und Weiterentwicklung ihrer IT-Kompetenzen.	Strategischer Investor
August	<b>Agridence</b> Singapur	<b>farmer connect®</b>	Anbieter einer Compliance- und Traceability-Plattform zur digitalen Erfassung und Automatisierung von Daten entlang der landwirtschaftlichen Lieferkette.	Erweiterung der bestehenden Compliance- und Traceability-Lösung von Agridence mit verstärkter EU-Präsenz.	Strategischer Investor
Oktober	<b>VISTA</b> USA	<b>nexthink</b>	Mit Hauptsitz in Boston und Lausanne ist Nexthink ein führendes Unternehmen im Bereich Digital Employee Experience Management.	Vista Equity verfolgt das Ziel, Nexthink's Innovation im Bereich KI-basierte, agentische Digital Employee Experience weiter zu beschleunigen.	Finanzinvestor / Plattform-Investment
Oktober	<b>EssilorLuxottica</b> Frankreich	<b>Ikerian</b>	Schweizerisches Health-Tech-Unternehmen, welches unter der Marke RetinAI KI-gestützte Software für die Augengesundheit entwickelt.	EssilorLuxottica verfolgt das Ziel, die innovativen Kompetenzen des Zielunternehmens im eigenen Konzern zu internalisieren.	Strategischer Investor
Oktober	<b>nagish</b> Israel	<b>sign.</b>	Junges Start-Up-Unternehmen mit Fokus auf Echtzeit-Erkennung und Übersetzung von Gebärdensprache mithilfe Computer Vision, generativer KI und Sprachübersetzung.	Mit der Integration der Technologie von signb.mt verspricht sich der Käufer eine Verbesserung der bestehenden Produktpalette.	Strategischer Investor
Deal im 2026	<b>MTF</b> Schweiz	<b>itnetX</b>	Spezialisierter Anbieter von Microsoft Cloud-Lösungen. Anbieter von Service-Dienstleistungen rund um Microsoft Azure, Microsoft 365, Cloud Governance, Security, Compliance sowie Managed Cloud Services.	Mit der Übernahme der Cloud-Kompetenzen von itnetX verfolgt MTF den Aufbau eines Multi-Cloud-Serviceangebots für Schweizer Kunden.	Strategischer Investor
	<b>evolement</b> Frankreich	<b>HOSTEUR</b>	Das Zielunternehmen ist ein Cloud-Computing- und IT-Hosting-Unternehmen mit Sitz in der Schweiz. Zum Angebot gehören Datenhosting, Domain-Management sowie Sicherheitsdienstleistungen.	Ergänzung des bestehenden Cloud- & Infrastruktur-Clusters, zur Schaffung eines umfassenden Cloud- & IT-Service-Portfolios.	Finanzinvestor / Add-on
	<b>Allurity</b> Schweden	<b>Monti Stampfli Furrer</b>	Schweizer Cybersecurity-Unternehmen, das sich auf OT/ICS-Sicherheit, Risikoanalyse, Schutz kritischer Infrastrukturen sowie Cyber-Resilienz-Programme spezialisiert hat.	Allurity verfolgt die Strategie der Angebots-Erweiterung durch die Integration des Spezialwissens von MSF Partners in die eigene Angebotspalette.	Strategischer Investor
	<b>AXEPT</b> Schweiz	<b>ABACUS</b> (Operative Einheit)	Per 1. April 2026 wird das operative Geschäft der Abacus Services SA in das Geschäft der Axept Business Software AG, langjährige Abacus-Vertriebspartnerin, eingegliedert.	Die Eingliederung des gekauften operativen Geschäfts als neue Einheit Abacus Suisse Romandie stärkt das Abacus-Partnerökosystem in der Westschweiz.	Strategischer Investor
Januar	<b>Afinum</b> Deutschland	<b>ergon</b>	Führender Schweizer IT-Dienstleister und Software-Entwickler mit Produkten und Services im Bereich Individualsoftware, Security, Beratung, Engineering, etc.	Afinum fokussiert eine Skalierung bestehender Angebote und den Ausbau neuer Produkte.	Finanzinvestor / Plattform-Investment

# Während sich die Anzahl Software-Transaktionen in Europa stabil entwickelte, nahm die Anzahl Transaktionen im IT-Services-Sektor im zweiten Halbjahr 2025 wieder zu

Anzahl der angekündigten Transaktionen im europäischen Software-Bereich



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

Anzahl der angekündigten Transaktionen im europäischen IT-Services-Bereich

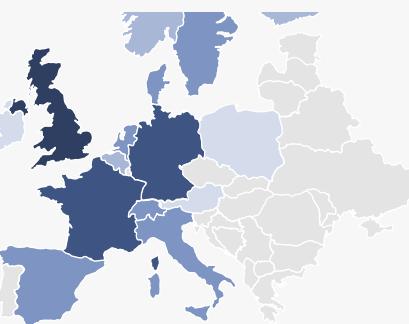


- Nach einer reduzierten M&A-Aktivität im ersten Halbjahr 2025 nahm die Anzahl Transaktionen im zweiten Halbjahr 2025 wieder deutlich zu.
- Auch im IT-Services-Bereich spielen Finanzinvestoren in Europa eine weiterhin grösere Rolle als in der Schweiz.

Ausgewählte Käufer, die in den letzten Jahren mehrere europäische und Schweizer Unternehmen im Software- und IT-Services-Bereich akquiriert haben

Finanzinvestoren		
	London, UK	Investor, der sich auf Investitionen im Technologie- und Dienstleistungssektor in Europa und den USA konzentriert.
	Berlin, Deutschland	Spezialisiert auf Investments in profitable, wachsende Mittelständler im Internet- und Software-Bereich.
	Boston, USA	Investiert bevorzugt in wachstumsstarke Unternehmen mit Schwerpunkt im Software- und IT-Services-Bereich.
Strategische Käufer		
	Umeå, Schweden	Die Vitec Software Group spezialisiert sich auf die Übernahme von nischenorientierten, vertikal integrierten Software-Firmen.
	Dublin, Irland	Accenture stärkt die eigene Kompetenztiefe und globale Marktdeckung durch Akquisitionen spezialisierter IT-Firmen.
	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 Jahr 2025)



> 20% der Zielunternehmen aus Software- / IT-Services-M&A in Europa
10% - 20%
3% - 10%
2% - 3%
1% - 2%
< 1%

Die M&A-Aktivität der europäischen Software- und IT-Services-Bereiche ist geprägt durch die westeuropäischen Länder, insbesondere das Vereinigte Königreich, Frankreich und Deutschland.

# Inhalt



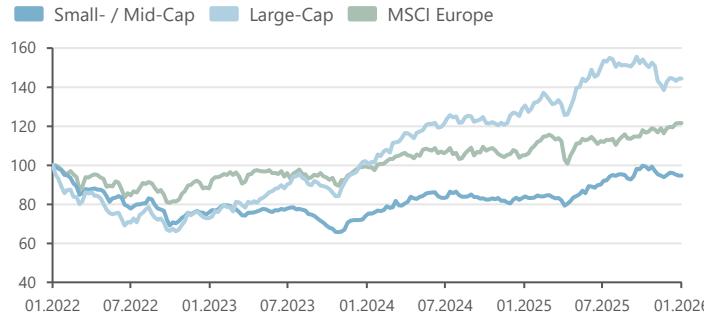
1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	M&A-Aktivität	7
3	<b>Bewertung und Performance</b>	<b>14</b>
4	Kurzporträt IFBC	22

*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 (Januar 2026), Mergermarket (Januar 2026), Pitchbook (Januar 2026).*

# Software-Unternehmen mit Skaleneffekten performen seit 2022 besser als der Benchmark und besonders Custom Software Development spürt KI-Druck

**TSR europäischer Software-Unternehmen**

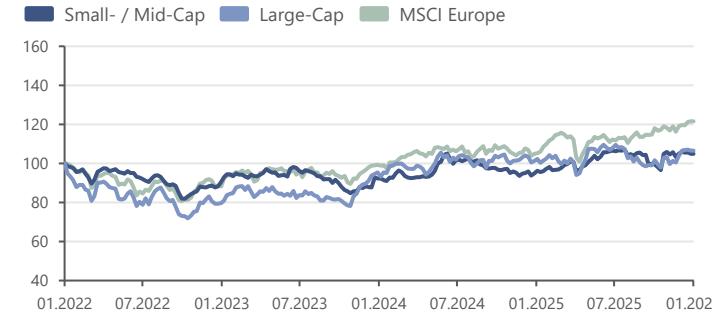


Enterprise Cybersecurity Vertical Financial  
Infrastructure MSCI Europe

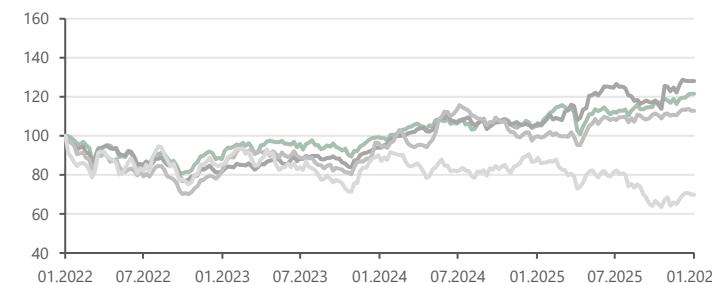


- Europäische Large-Cap-Software-Firmen haben seit Anfang 2022 deutlich besser abgeschnitten als Small-/Mid-Caps.
- Dies deutet auf Investorenpräferenzen für Skaleneffekte, breit abgestützte Marktstellungen und geringere KI-getriebene Abhängigkeiten hin.
- Cybersecurity-Unternehmen konnten ihre Underperformance der letzten Jahre praktisch vollständig aufholen.

**TSR europäischer IT-Services-Unternehmen**



Enterprise Services Managed Services & Outsourcing  
Custom Software Development MSCI Europe



- Die TSR-Entwicklung bei europäischen IT-Services-Unternehmen ist über beide Größenklassen hinweg flach verlaufen und konnte zuletzt nicht mehr mit dem MSCI Europe mithalten.
- Während Software-Firmen von skalierbaren Geschäftsmodellen und wiederkehrenden Umsätzen profitieren, haben IT-Dienstleister mit Margendruck durch KI und Wettbewerb zu kämpfen.
- Das durch die KI-Entwicklung besonders betroffene Custom Software Development spürt den Druck an den Aktienmärkten.

**TSR seit 01.01.2022 (annualisiert)**

TSR Small- / Mid-Cap Software	-1.4% p.a.
TSR Large-Cap Software	9.6% p.a.
TSR Small- / Mid-Cap IT-Services	1.2% p.a.
TSR Large-Cap IT-Services	1.6% p.a.

**TSR seit 01.07.2025 (annualisiert)**

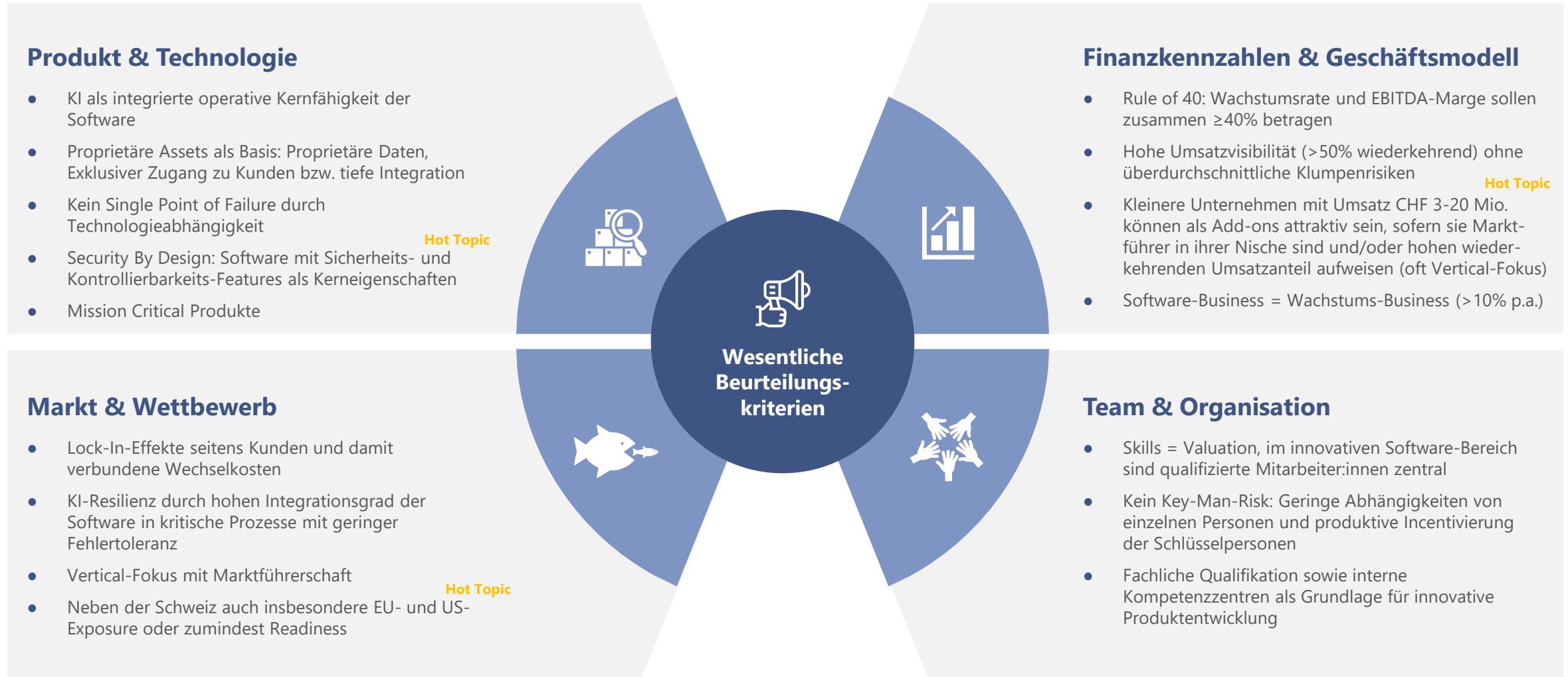
TSR Small- / Mid-Cap Software	5.5% p.a.
TSR Large-Cap Software	-11.7% p.a.
TSR Small- / Mid-Cap IT-Services	-2.5% p.a.
TSR Large-Cap IT-Services	-5.3% p.a.

Der Total Shareholder Return (TSR) misst die Gesamtrendite inklusive Kursentwicklung, Dividenden und Aktienrückkäufen. Die Kursindizes basieren auf indexierten 100 Punkten per 1. Januar 2022 und sind gleichgewichtet.

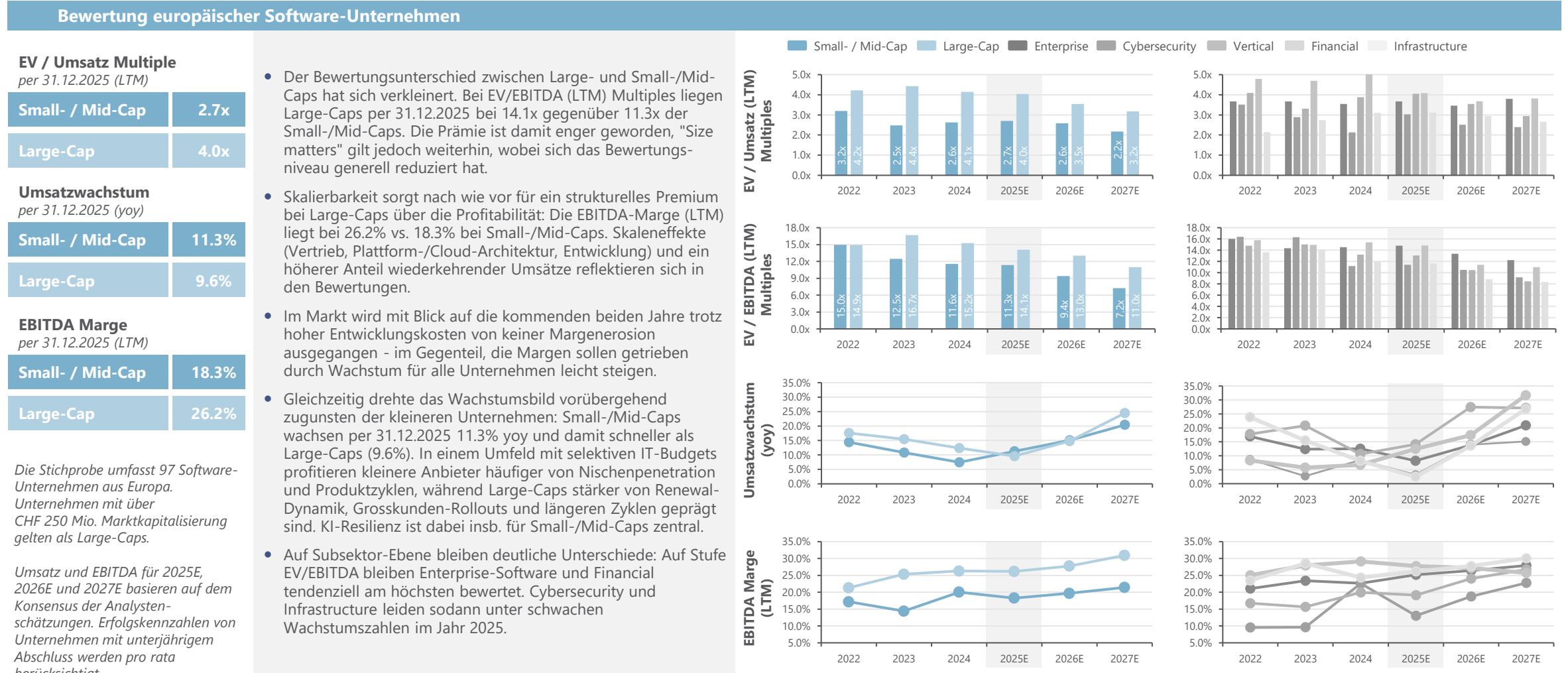
Die Stichprobe umfasst 97 Software- und 43 IT-Service-Unternehmen aus Europa. Unternehmen mit über CHF 250 Mio. Marktkapitalisierung gelten als Large-Caps.

# Die Tech-Investorensicht im Software-Bereich

## Ausgewählte Eigenschaften erfolgreicher Zielunternehmen



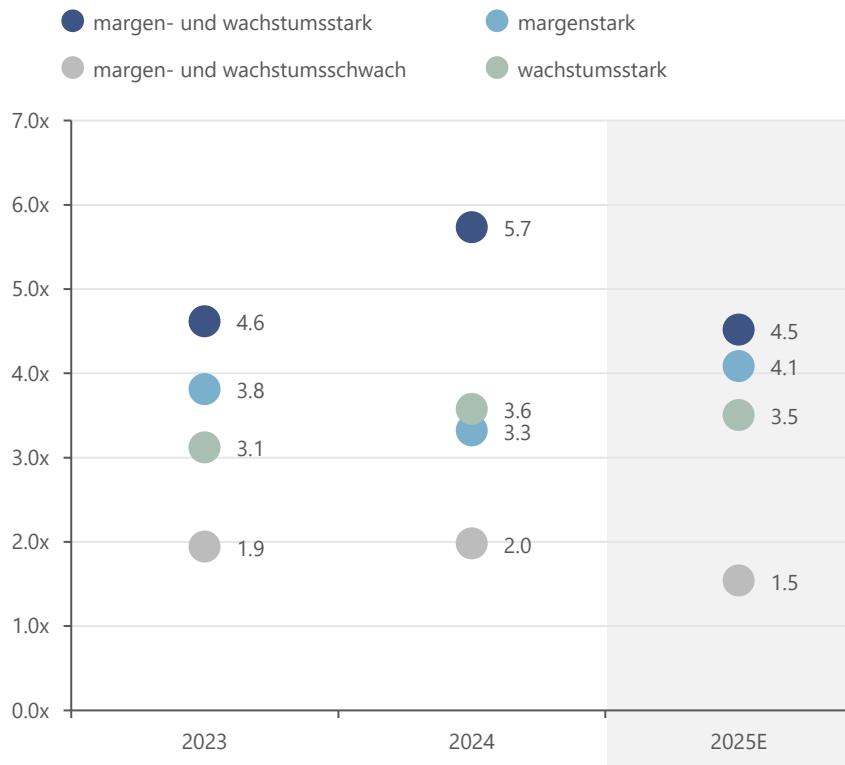
# Der Bewertungsunterschied zwischen Large- und Small-/Mid-Caps hat sich bei sinkenden Bewertungen verkleinert, wobei nach wie vor gilt: "Size matters"



# Die Bewertung für Unternehmen ohne klaren Werttreiber ist im Jahr 2025 deutlich gesunken

## Bewertung europäischer Software-Unternehmen

### Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

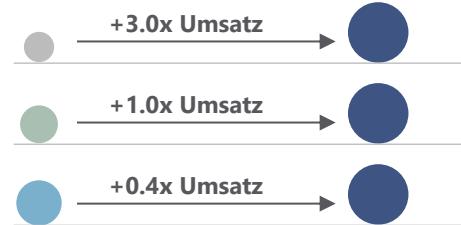


Umsatz und EBITDA für 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

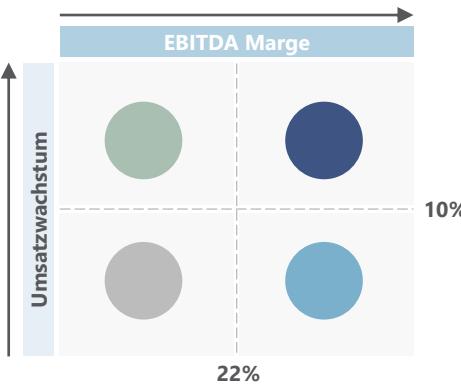
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- Die Analyse bestätigt, dass EV/Umsatz-Multiples im Software-Sektor stark mit der finanziellen Performance 2025 korrelieren: Unternehmen, die gleichzeitig margen- und wachstumsstark sind, werden auch 2025E klar höher bewertet als schwächere Peers.
- Für 2025E liegt das Multiple der Top-Gruppe bei 4.5x, während margen- und wachstumsschwache Unternehmen nur noch bei 1.5x liegen – eine Bewertungsdifferenz von 3.0x Umsatz, was die zunehmende "Quality-Premium"-Logik des Marktes unterstreicht.
- Auffällig ist, dass die Marge bei etablierten Software-Unternehmen aktuell stärker dominiert als "reines" Wachstum: Die margenstarke Gruppe liegt 2025E bei 4.1x und damit nur 0.4x unter den Top-Performern – während wachstumsstarke Unternehmen ohne entsprechende Margen bereits mit einem ~1.0x Discount gehandelt werden (2025E 3.5x).
- Gleichzeitig sinkt die Bewertung für Unternehmen ohne klaren Werttreiber: Die Bewertung der margen- und wachstumsschwachen Unternehmen ist von 2.0x Umsatz (2024) auf 1.5x Umsatz (2025E) gefallen. Im aktuellen Umfeld wird damit eine unklare Equity Story stärker abgestraft als noch in den Vorjahren.
- Für Investoren und Verkäufer lässt sich daraus ein praktischer Fokus ableiten: Im aktuellen Umfeld wird der Multiple-Uplift besonders über margenseitige Hebel realisiert – Wachstum bleibt wichtig, aber Profitabilität entscheidet aktuell über die "Multiple-Klasse".

**Bewertungsdifferenz zwischen Unternehmen mit starker und schwacher finanzieller Performance gemessen am EV / Umsatz-Multiple per 31.12.2025 (LTM)**

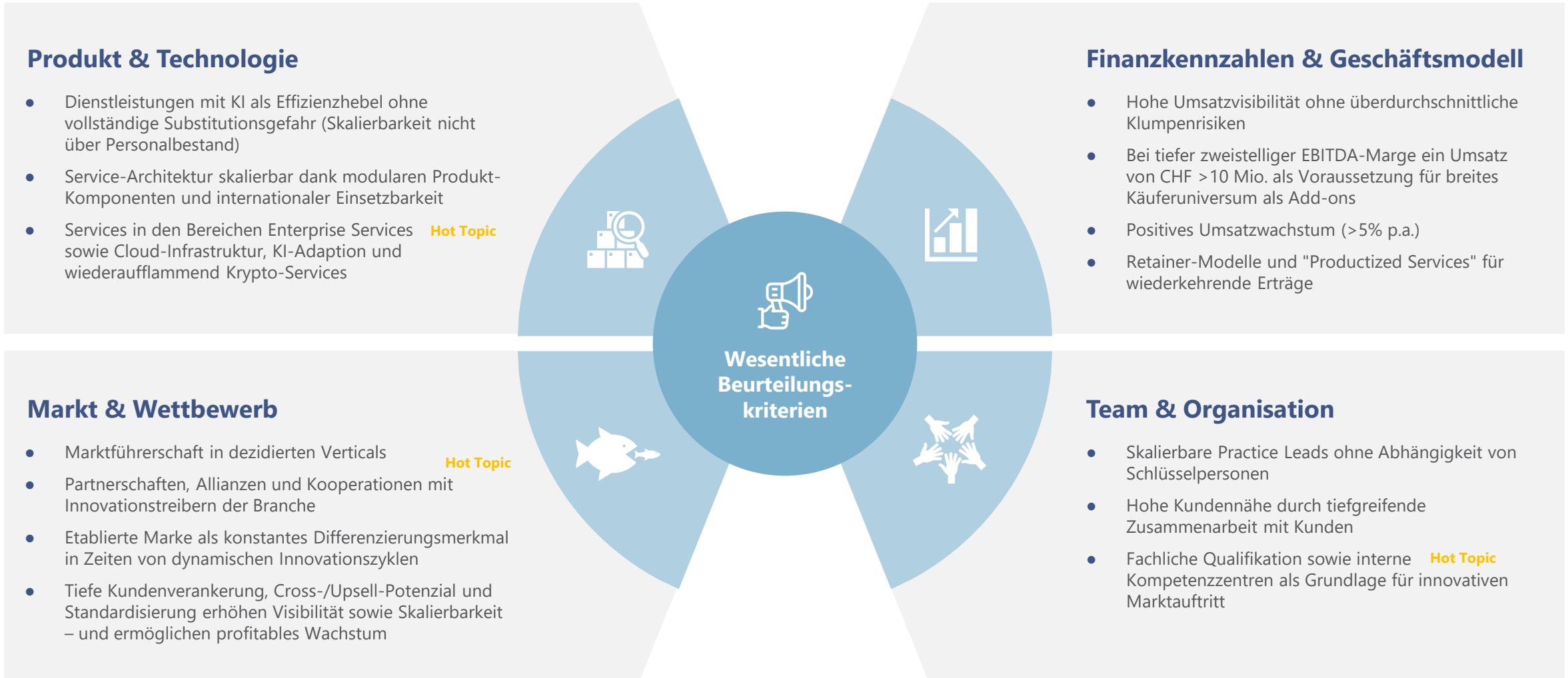


Zwei Haupttreiber für die Marktbewertungen von Software-Unternehmen sind Wachstum und Marge. Um den Einfluss dieser beiden Werttreiber besser zu spezifizieren, wurde die Stichprobe für jede Periode in vier Gruppen aufgeteilt, gemessen an der LTM-EBITDA-Marge und dem jährlichen Umsatzwachstum (LTM yoy).

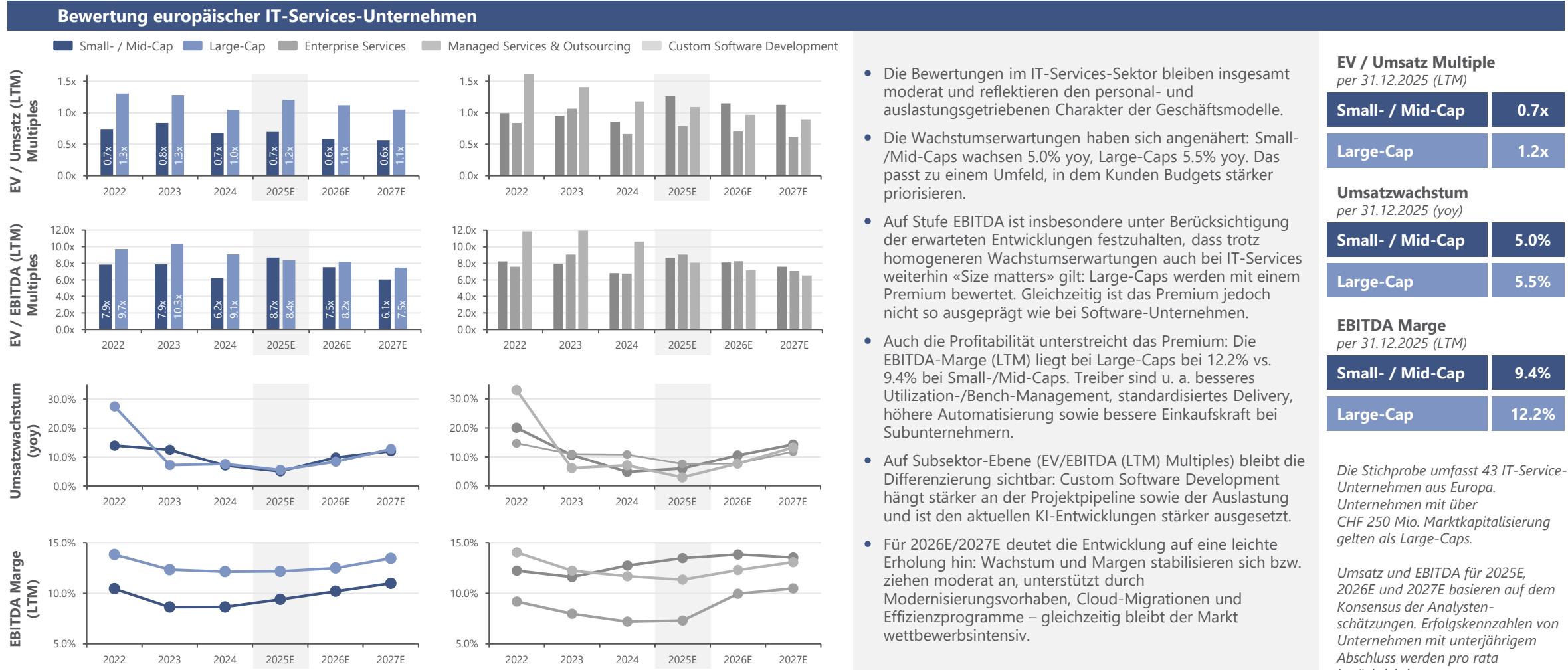


# Die Tech-Investorensicht im IT-Services-Bereich

## Ausgewählte Eigenschaften erfolgreicher Zielunternehmen



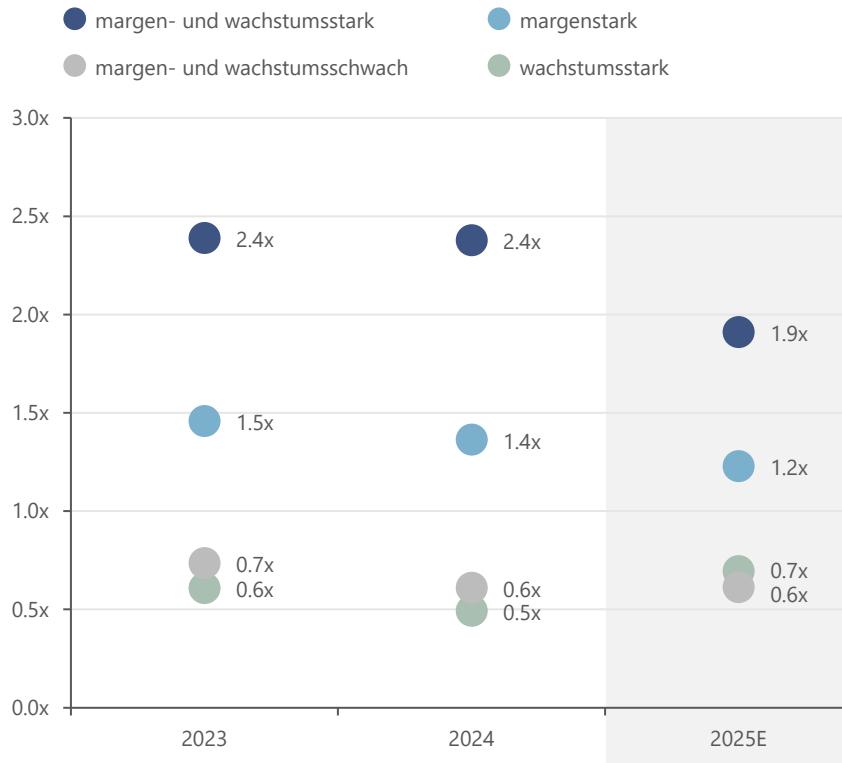
# Die Wachstumserwartungen ziehen an und für die Margen ist der Ausblick positiv



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

## Bewertung europäischer IT-Services-Unternehmen

### Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

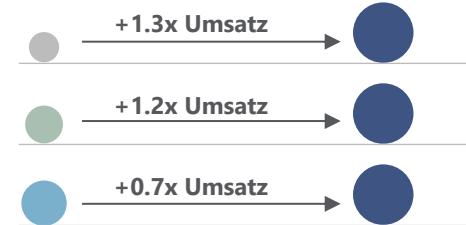


Umsatz und EBITDA für 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

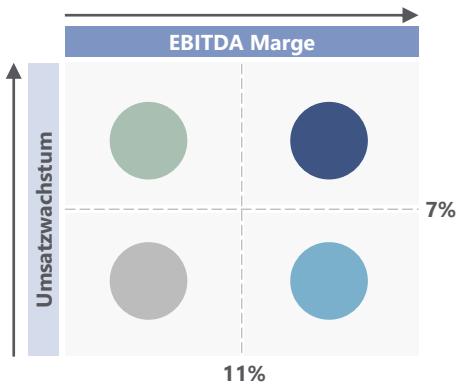
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- Die Auswertung bestätigt auch für IT-Services eine klare Korrelation im aktuellen Umfeld zwischen finanzieller Performance und EV/Umsatz-Multiple: Unternehmen, die margen- und wachstumsstark sind, erzielen 2025E mit 1.9x weiterhin die höchsten Multiples – gegenüber 0.6x bei margen- und wachstumsschwachen Peers.
- Gleichzeitig wird die Bewertungsbandbreite geringer: Für margen- und wachstumsstarke Unternehmen hat sich das Bewertungsniveau 2025E auf 1.9x reduziert. In einem Umfeld stärkerer Budgetpriorisierung und höherer Kosten-/Auslastungssensitivität wird der Markt zurückhaltender.
- Profitabilität bleibt der dominierende Hebel im IT-Services-Modell: Ausschliesslich margenstarke IT-Services-Unternehmen (2025E 1.2x) werden deutlich höher bewertet als lediglich wachstumsstarke IT-Services-Unternehmen (2025E 0.7x). Dies reflektiert den Charakter des Geschäfts (Headcount-/Delivery-getrieben): Margen sind ein Proxy für Delivery-Exzellenz (Auslastung, On-/Near-/Offshore-Mix, Pricing, Projekt-Governance) und damit für Cashflow-Qualität.
- Für Investoren und Verkäufer bleibt die Implikation praktisch: Der Bewertungs-Uplift entsteht über margenseitige Industrialisierung und wiederkehrende Umsätze (Managed Services, SLA-/Contracting, Standardisierung) – Unternehmen ohne klaren Werttreiber verharren bei 0.6x EV/Umsatz und müssen entsprechend höhere Transaktionsabschläge in Kauf nehmen.

Bewertungsdifferenz zwischen Unternehmen mit starker und schwacher finanzieller Performance gemessen am EV / Umsatz-Multiple per 31.12.2025 (LTM)



Zwei Haupttreiber für die Marktbewertungen von IT-Services-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	4
2	M&A-Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22



*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 (Januar 2026), Mergermarket (Januar 2026), Pitchbook (Januar 2026).*

# Unser Track Record in private und public M&A



Swiss M&A Value 2025		
Rank	House	Value (Mrd. CHF)
1	UBS	20.0
2	JP Morgan	20.0
3	IFBC	15.6
4	Morgan Stanley	11.9
5	Bank of America	8.6

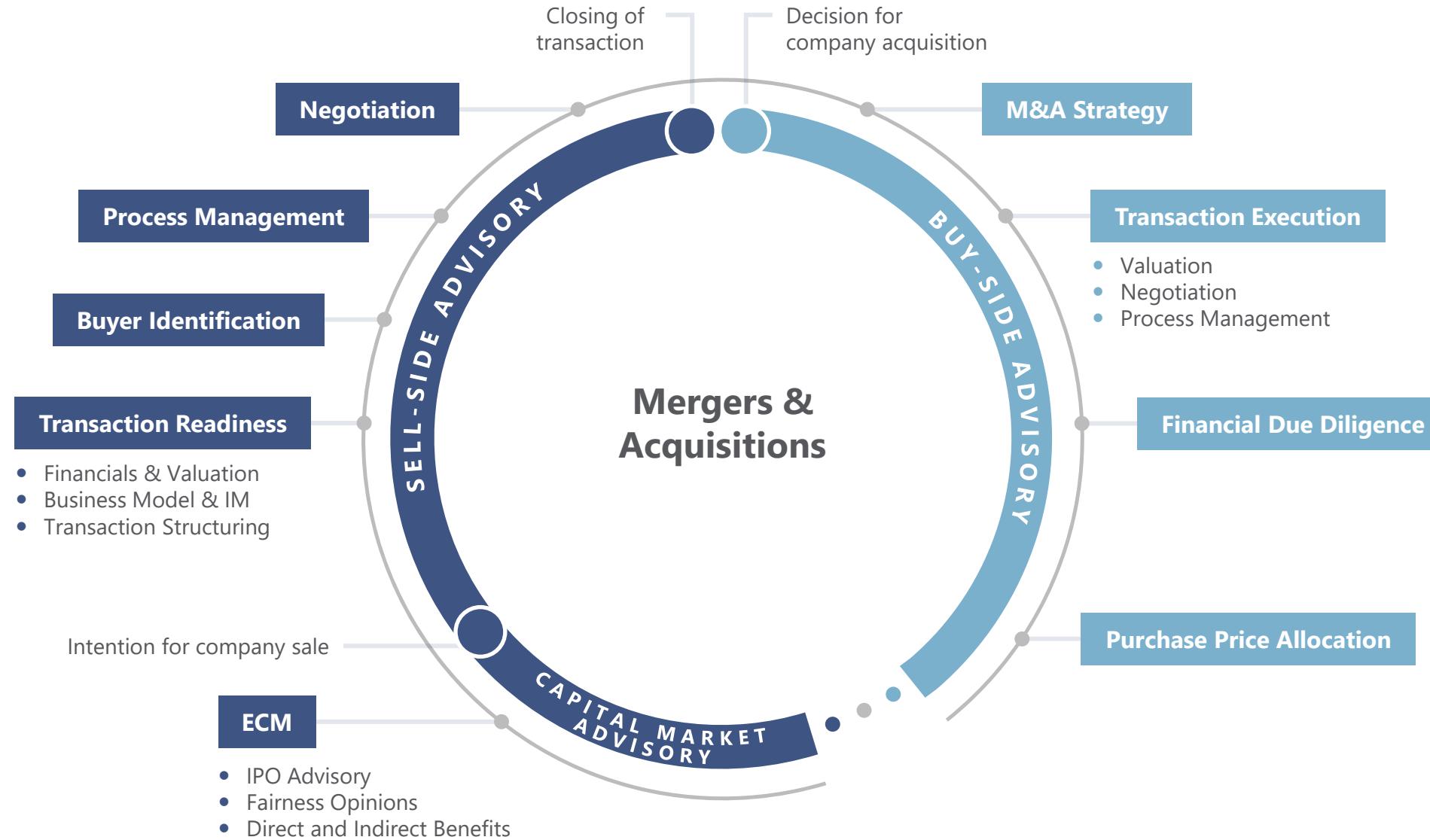
Swiss M&A Volume 2025		
Rank	House	Anzahl Deals
1	UBS	21
2	BDO International Ltd.	18
3	Rothschild & Co	14
4	PwC LLP	13
5	IFBC	10

Debt Advisory Value 2025	Expert Opinions
>1.25 Mrd. CHF Kreditvolumen	#1 Advisor für Court Cases und Fairness Opinions

# Unsere Services

Growth	Performance	Value
M&A <ul style="list-style-type: none"><li>• Strategy</li><li>• Buy-Side</li><li>• Sell-Side</li></ul>	Value-based Management <ul style="list-style-type: none"><li>• Value-based Strategy Review &amp; Target Setting</li><li>• Value-based Portfolio Management</li><li>• Economic Profit- &amp; KPI-Framework</li><li>• Financial Reporting &amp; Benchmarking</li><li>• Operational Financial Management</li><li>• FX Risk Management</li><li>• Incentive Model Design</li><li>• Investor Communication</li></ul>	Valuation & Financial Modeling <ul style="list-style-type: none"><li>• Financial Modeling</li><li>• Valuation Services</li><li>• Cost of Capital</li><li>• Purchase Price Allocation</li><li>• Impairment Testing</li><li>• Share-based Payment</li></ul>
Financial Due Diligence <ul style="list-style-type: none"><li>• Full Scope FDD</li><li>• Limited Scope FDD</li><li>• Red Flag FDD</li></ul>	Debt Advisory <ul style="list-style-type: none"><li>• Capital Need &amp; Structure Analysis</li><li>• Capital Raising &amp; Refinancing</li><li>• Working Capital Financing</li><li>• Project Financing</li><li>• Special Forms of Funding</li></ul>	Financial Expert Opinions <ul style="list-style-type: none"><li>• Conflict Resolution Support</li><li>• Court Case Support</li><li>• Financial Damage Quantification</li></ul>
Equity Capital Markets <ul style="list-style-type: none"><li>• IPO Advisory</li><li>• Fairness Opinions</li><li>• Direct and Indirect Benefits</li></ul>		

# Unsere Unterstützung bei Unternehmenstransaktionen



# Ausgewählte Referenzen – Software und IT-Services

**IFBC**

**finfox**

Exklusiver Financial Advisor des Gründers und Eigentümers beim erfolgreichen Verkauf der Finfox an die CHAPTERS Group AG

2025

**IFBC**

**Global Blue**

Fairness Opinion für das Board of Directors zur Beurteilung der finanziellen Angemessenheit des öffentlichen Übernahmeangebots von Shift4

2025

**IFBC**

**braingroup**  
smart digitization for more experience

Financial Advisor von Netcetera AG und den Hauptaktionären der Braingroup AG bei der Übernahme der Mehrheit der Netcetera AG an der Braingroup AG

2023

**IFBC**

**Lynus**

Exklusiver Financial Advisor von Lynus bei der Wachstumsfinanzierung durch ein Investoren-Konsortium vertreten durch Verium

2024

**IFBC**

**IBE**

Exklusiver Financial Advisor des Alleinaktionärs der IBE bei der Etablierung von Trifork als neue Mehrheitsaktionärin

2022

**IFBC**

**Hinderling Volkart**

Exklusiver Financial Advisor der Eigentümer beim Verkauf an Dept

2022

**IFBC**

**netcetera**

Exklusiver Financial Advisor der Netcetera AG bei der Suche nach einem Ankeraktionär zur Finanzierung der globalen Expansion

2022

**IFBC**

**CREALOGIX**

Fairness Opinion zur finanziellen Beurteilung des öffentlichen Kaufangebots von Vencora UK Ltd für alle sich im Publikum befindenden Namensaktien der Crealogix Holding AG

2023

**IFBC**

**SwissSign**

Exklusiver Financial- und M&A-Advisor bei der Evaluation möglicher strategischer Handlungsalternativen und beim anschliessenden Verkauf an die Schweizerische Post

2021

**IFBC**

**evulation**

Financial Advisor bei der Wachstumsfinanzierung und dem Erwerb der smart grid solutions AG von der ewz

2024

**IFBC**

**IDQ**

Erstellung einer unabhängigen Unternehmensbewertung von ID Quantique

2025

**IFBC**

**BRACK + ALLTRON**

Begleitung bei der Refinanzierung eines Konsortialkredits

2025

# Unsere globale M&A-Organisation



**GLOBALSCOPE**  
100 M&A OFFICES WORLDWIDE  
GLOBALLY ONE



- |                 |                                       |
|-----------------|---------------------------------------|
| <b>5000+</b>    | Direkter Zugang zu globalen PE-Firmen |
| <b>6.9 Mrd.</b> | Transaktionswert (USD) im 2024        |
| <b>400+</b>     | Investment Banking Professionals      |
| <b>57</b>       | Unabhängige Mitgliedsunternehmen      |
| <b>6</b>        | Kontinente                            |

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

# Im Dialog bleiben



**Dr. Thomas Vettiger**  
Managing Partner, Co-Founder  
[thomas.vettiger@ifbc.ch](mailto:thomas.vettiger@ifbc.ch)



**Fabian Forrer, CFA**  
Partner, Sector Lead Technology  
[fabian.forrer@ifbc.ch](mailto:fabian.forrer@ifbc.ch)



**Jonas Brasser**  
Advisor  
[Jonas.brasser@ifbc.ch](mailto:Jonas.brasser@ifbc.ch)



IFBC