



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



Akquirierte Schweizer
IT-Unternehmen 2025

147 ↑



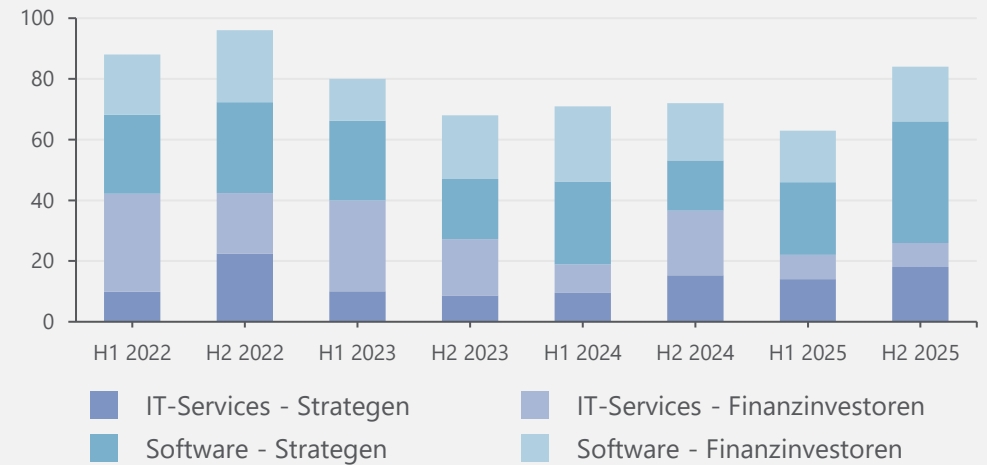
Large-Cap TSR¹⁾
2022-2025

9.6% / 1.6%
Software IT-Services



Wer kauft welche Unternehmen?

Anzahl
Transaktionen



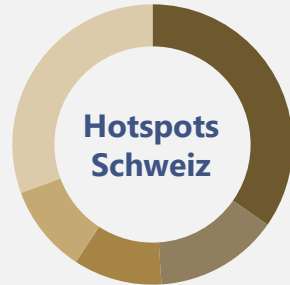
Software
IT-Services



Strategen
Finanzinvestoren



Hotspots
Schweiz



Zürich
Zug
Genf
Waadt
Übrige

Investoren
- Herkunft

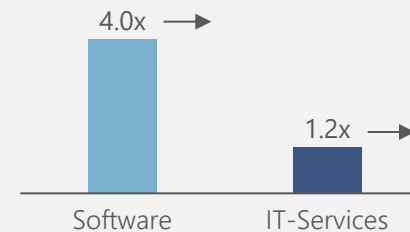


Schweiz
Deutschland
USA
Frankreich
UK
Übrige

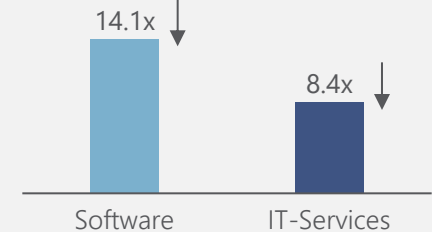


Bewertungsniveau (Large-Caps per 31.12.2025)

EV / Umsatz-Multiples



EV / EBITDA-Multiples



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.

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

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

Inhalt

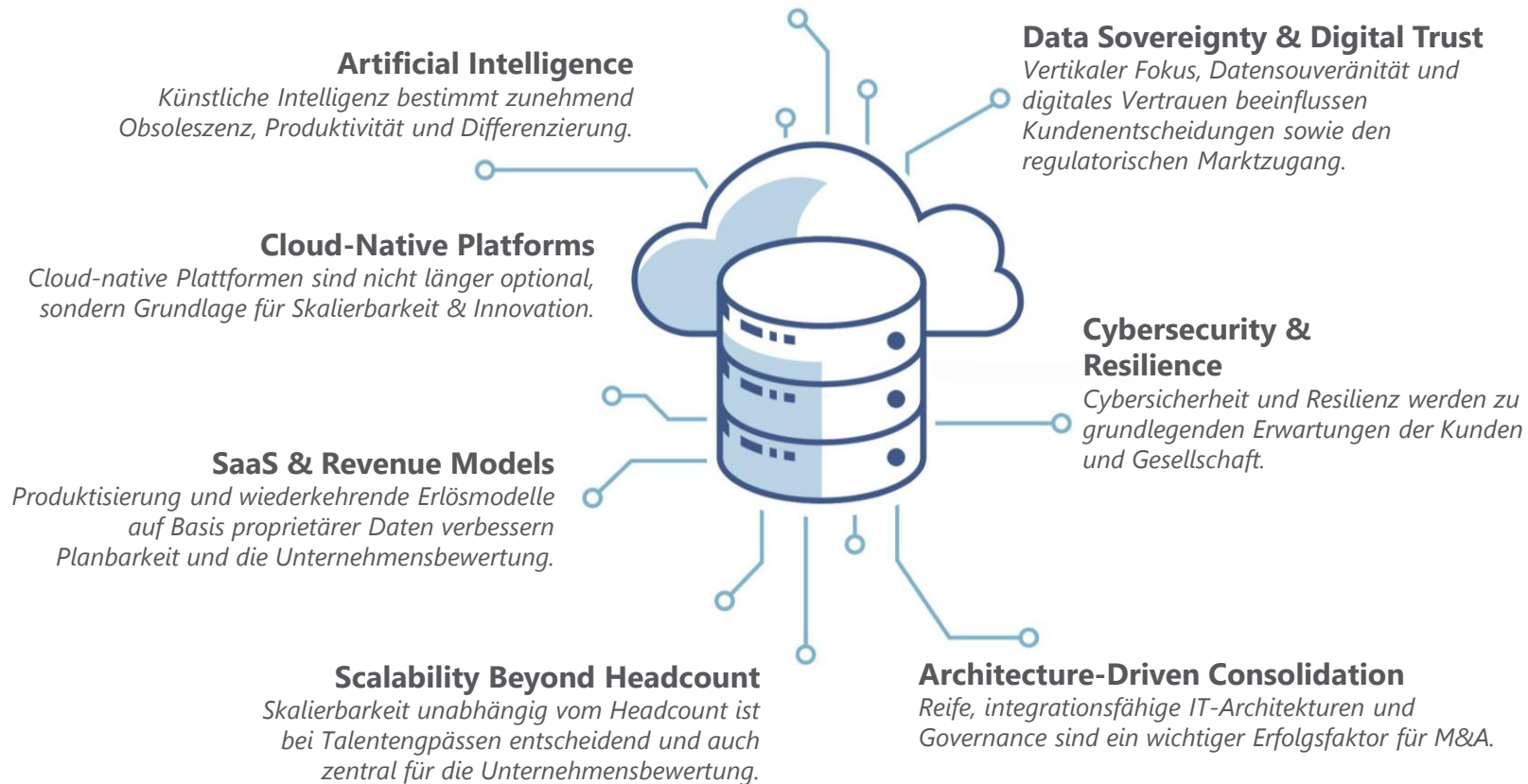


1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	M&A-Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22

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 Sektoraufgaben stärken lokal kontrollierte IT-Services

Inhalt

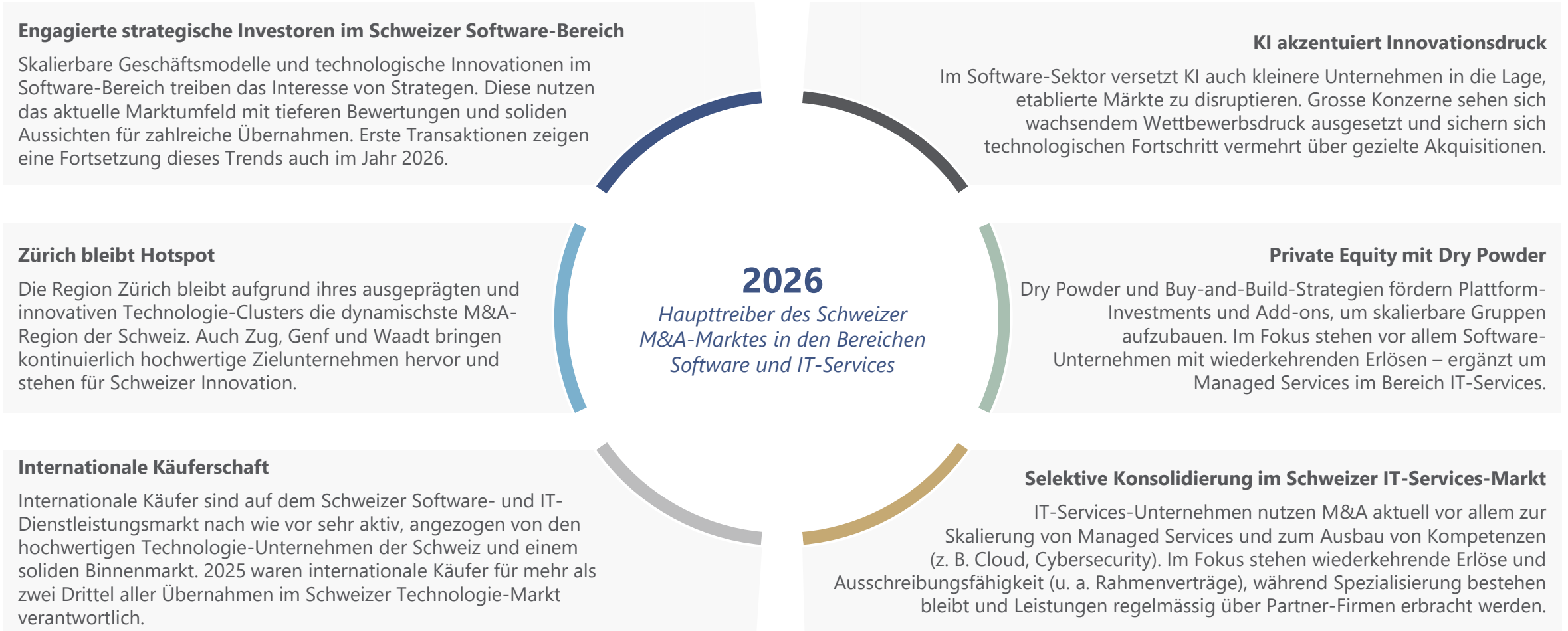


1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	M&A-Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22

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).

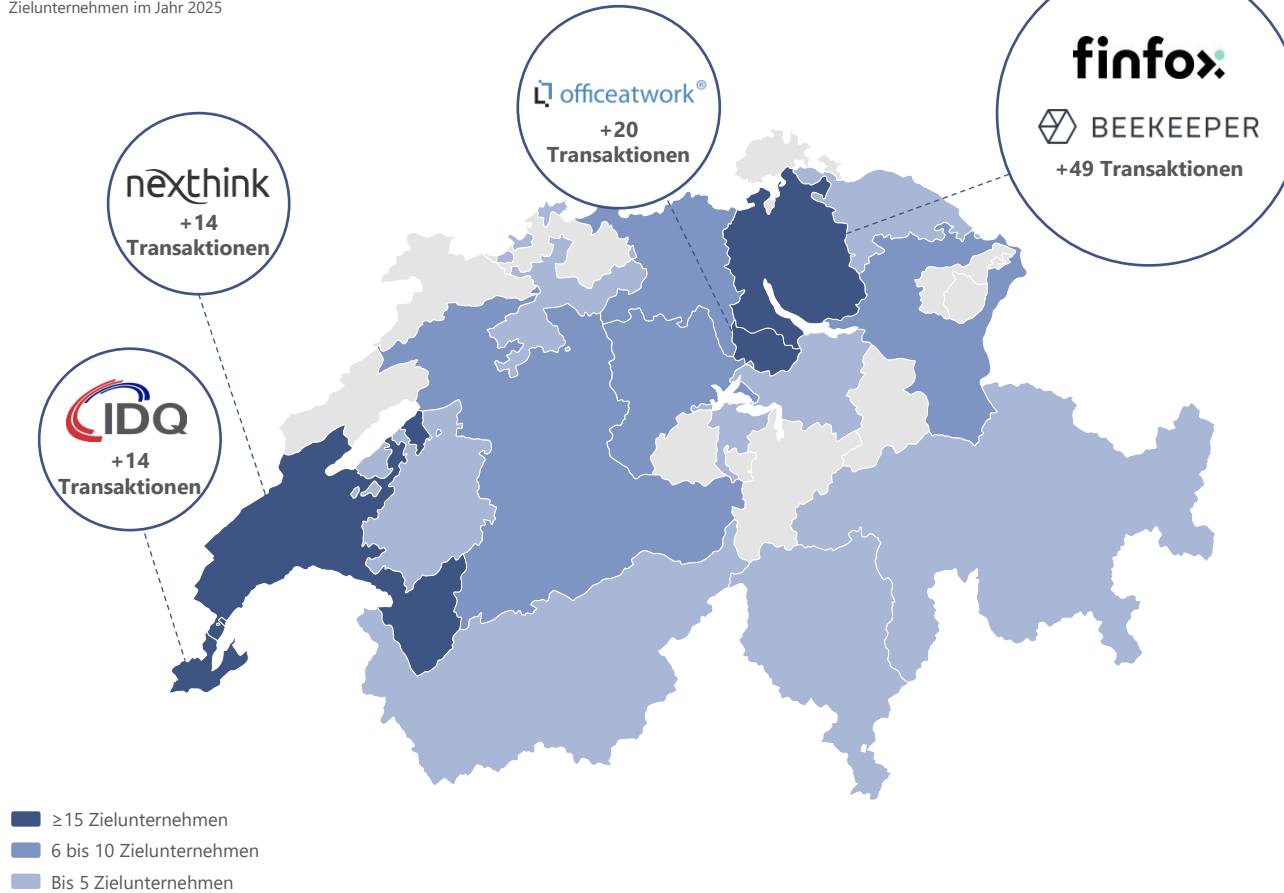
Beständige Trends treiben M&A im Schweizer Software- und IT-Services-Bereich



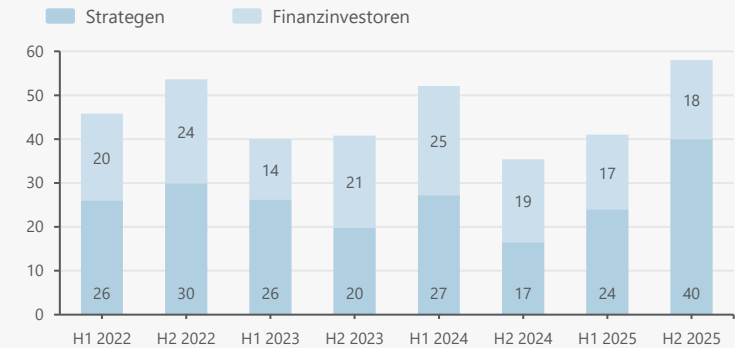
Der Schweizer M&A-Markt konzentriert sich auf Zürich, Zug, Genf und Waadt

Kanton Zürich im Fokus: Hotspots Schweizer Zielunternehmen (2025)

Anzahl Transaktionen mit Schweizer Zielunternehmen im Jahr 2025

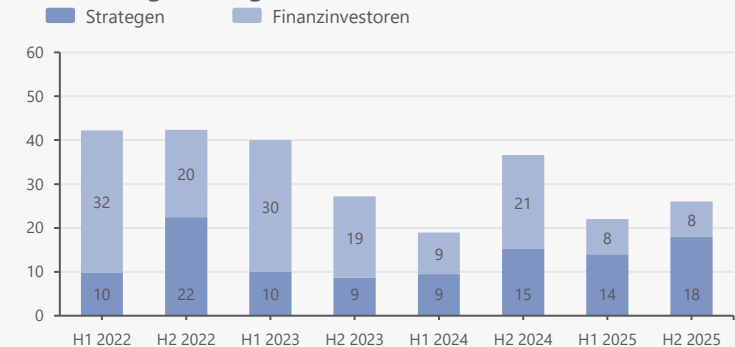


Anzahl der angekündigten Transaktionen im Schweizer Software-Bereich



- 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

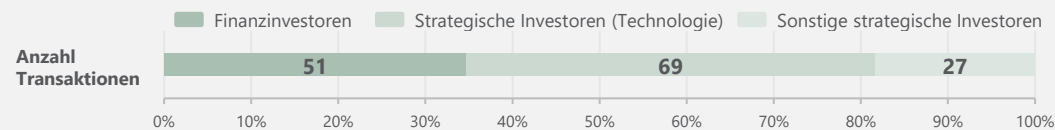
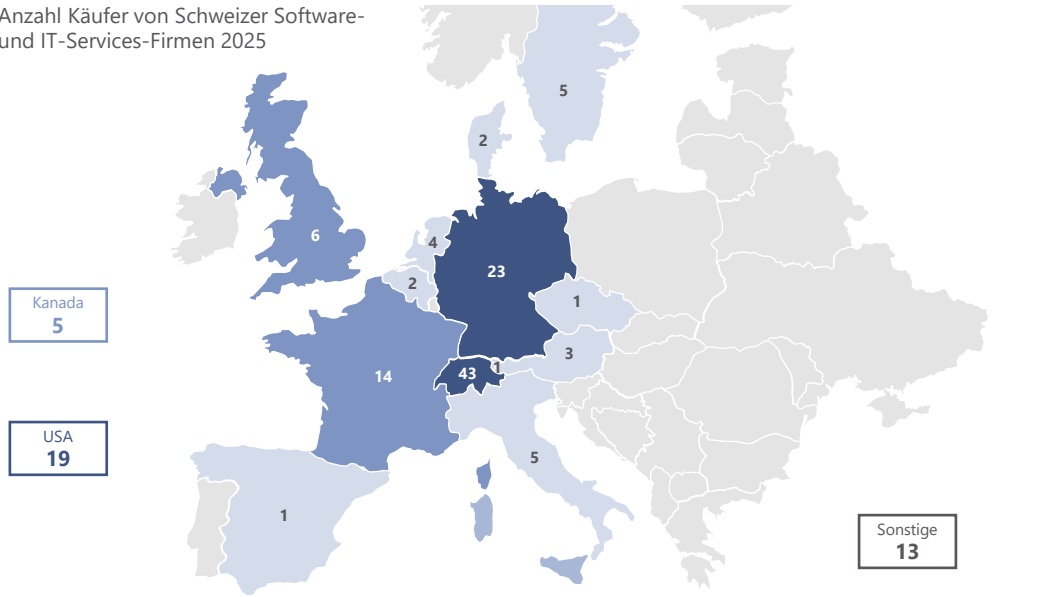


- Die hohe Transaktionsaktivität des zweiten Halbjahres 2024 hat sich im ersten Halbjahr 2025 nicht fortgesetzt. Im weiteren Jahresverlauf zeigte sich jedoch erneut ein leichter Anstieg der Transaktionen.
- Im IT-Services-Bereich scheint aber ein New Normal mit weniger M&A-Aktivitäten zu gelten. Insbesondere, 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.
Strategische Käufer	 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.

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

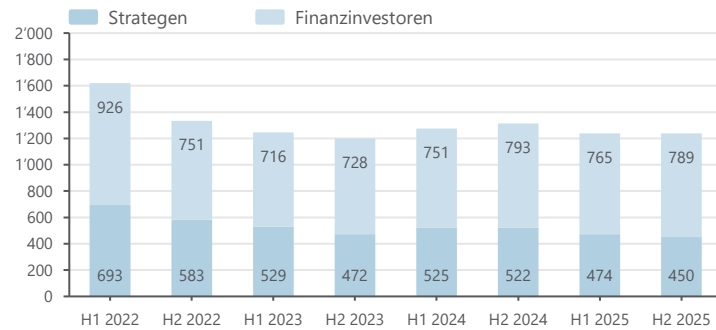
Datum	Käufer		Zielunternehmen	Beschreibung	Transaktionsrational	Transaktionsart	
Januar, 2025	 travelperk ⁺	Spanien	 yokoy	Entwickler einer Software für die Automatisierung des Ausgabenmanagements. Die Software des Unternehmens nutzt KI und automatisiert die Erfassung aller Ausgaben und Kreditkartenvorgänge.	Ziel des Zusammenschlusses ist, Kunden eine einzige automatisierte Plattform für Geschäftsreisen- und Spesenmanagement zu bieten.	Strategischer Investor	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	

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

Datum	Käufer		Zielunternehmen	Beschreibung	Transaktionsrational	Transaktionsart	
Juli	Helsana	Schweiz	adcubum	Adcubum bietet mit Sirius 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	Software
August	Agridence	Singapur	farmer connect	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	VISTA	USA	nexthink	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	EssilorLuxottica	Frankreich	Ikerian	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	nagish	Israel	sign.	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	
Juli	MTF	Schweiz	itnetX	Spezialisierte 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	IT-Services
September	evolem	Frankreich	HOSTEUR	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-Cluster, zur Schaffung eines umfassenden Cloud- & IT-Service-Portfolios.	Finanzinvestor / Add-on	
November	Allurity	Schweden	Monti Stampa Furrer	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	
Dezember	AXEPT	Schweiz	ABACUS (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	
Deal im 2026 Januar	Afinum	Deutschland	ergon	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	

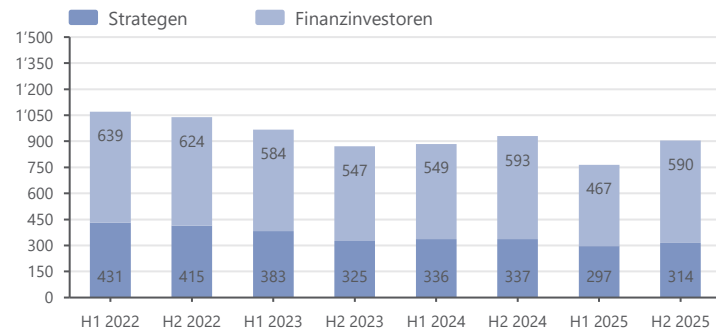
Während sich die Anzahl Software-Transaktionen in Europa stabil entwickelte, nahm die Anzahl Transaktionen im IT-Services-Sektor im zweiten Halbjahr 2025 wieder zu

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

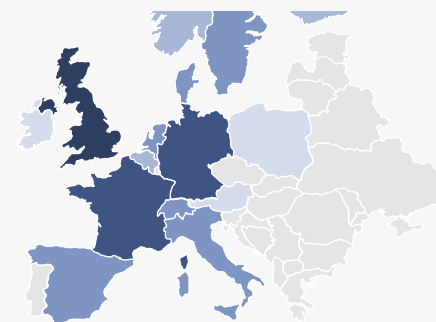


- Nach einer reduzierten M&A-Aktivität im ersten Halbjahr 2025 nahm die Anzahl Transaktionen im zweiten Halbjahr 2025 wieder deutlich zu.
- Auch im IT-Services-Bereich spielen Finanzinvestoren in Europa eine weiterhin grössere Rolle als in der Schweiz.

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 Marktabdeckung 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



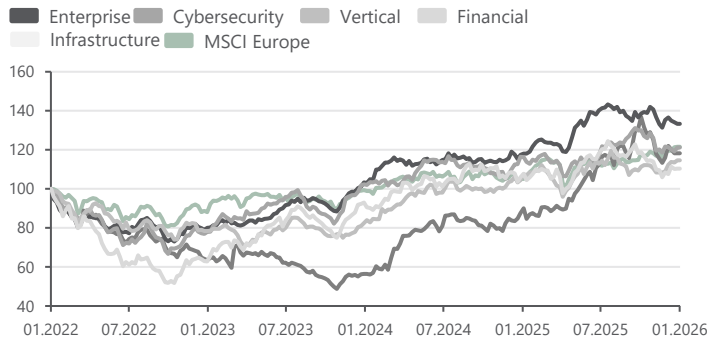
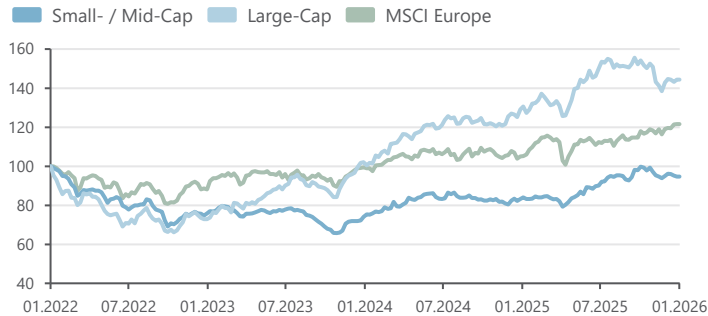
1	Trends im Schweizer IT-Sektor	4
2	M&A-Aktivität	7
3	Bewertung und Performance	14
4	Kurzporträt IFBC	22

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).

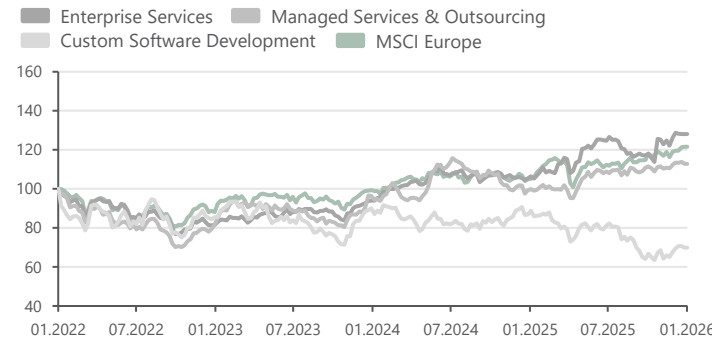
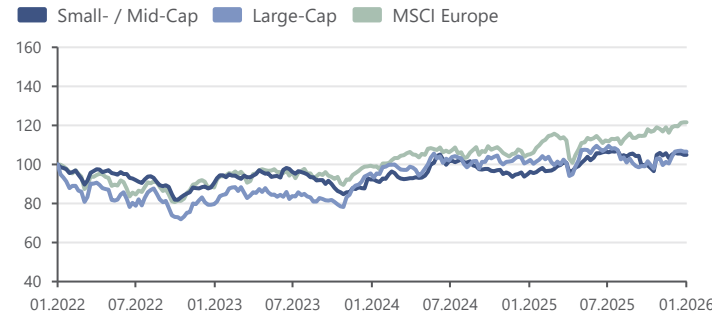
Software-Unternehmen mit Skaleneffekten performen seit 2022 besser als der Benchmark und besonders Custom Software Development spürt KI-Druck

TSR europäischer Software-Unternehmen



- 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



- 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

Produkt & Technologie

- KI als integrierte operative Kernfähigkeit der Software
- Proprietäre Assets als Basis: Proprietäre Daten, Exklusiver Zugang zu Kunden bzw. tiefe Integration
- Kein Single Point of Failure durch Technologieabhängigkeit
- Security By Design: Software mit Sicherheits- und Kontrollierbarkeits-Features als Kerneigenschaften
- Mission Critical Produkte

Hot Topic

Markt & Wettbewerb

- Lock-In-Effekte seitens Kunden und damit verbundene Wechselkosten
- KI-Resilienz durch hohen Integrationsgrad der Software in kritische Prozesse mit geringer Fehlertoleranz
- Vertical-Fokus mit Marktführerschaft
- Neben der Schweiz auch insbesondere EU- und US-Exposure oder zumindest Readiness

Hot Topic

Finanzkennzahlen & Geschäftsmodell

- Rule of 40: Wachstumsrate und EBITDA-Marge sollen zusammen $\geq 40\%$ betragen
- Hohe Umsatzvisibilität ($> 50\%$ wiederkehrend) ohne überdurchschnittliche Klumpenrisiken
- Kleinere Unternehmen mit Umsatz CHF 3-20 Mio. können als Add-ons attraktiv sein, sofern sie Marktführer in ihrer Nische sind und/oder hohen wiederkehrenden Umsatzanteil aufweisen (oft Vertical-Fokus)
- Software-Business = Wachstums-Business ($> 10\%$ p.a.)

Hot Topic

Team & Organisation

- Skills = Valuation, im innovativen Software-Bereich sind qualifizierte Mitarbeiter:innen zentral
- Kein Key-Man-Risk: Geringe Abhängigkeiten von einzelnen Personen und produktive Incentivierung der Schlüsselpersonen
- Fachliche Qualifikation sowie interne Kompetenzzentren als Grundlage für innovative Produktentwicklung



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

Bewertung europäischer Software-Unternehmen

EV / Umsatz Multiple per 31.12.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap 2.7x

Large-Cap 4.0x

Umsatzwachstum per 31.12.2025 (yoy)

Small- / Mid-Cap 11.3%

Large-Cap 9.6%

EBITDA Marge per 31.12.2025 (LTM)

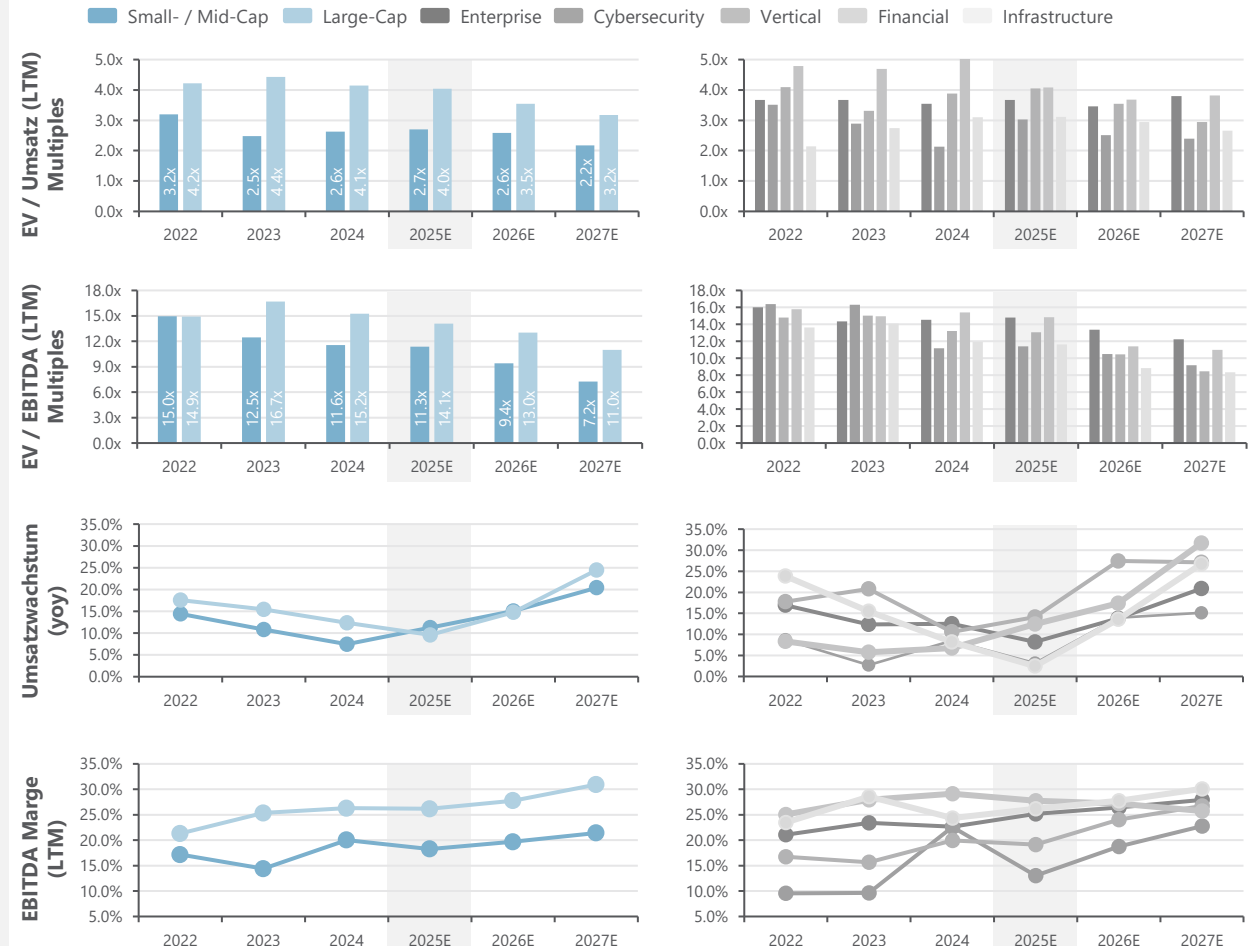
Small- / Mid-Cap 18.3%

Large-Cap 26.2%

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

Umsatz und EBITDA für 2025E, 2026E und 2027E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen. Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

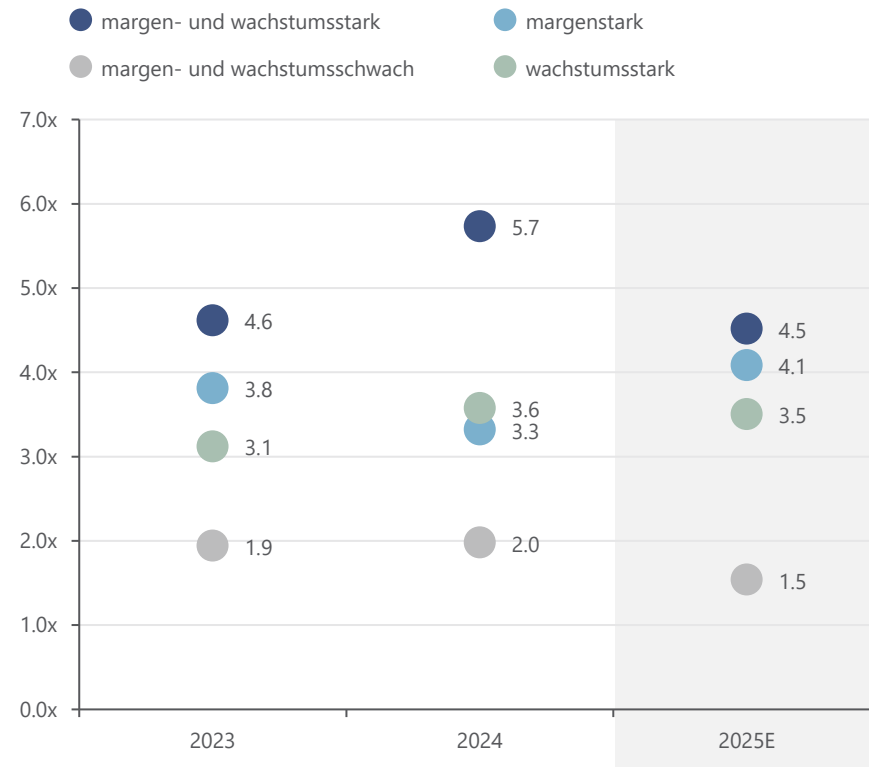
- Der Bewertungsunterschied zwischen Large- und Small-/Mid-Caps hat sich verkleinert. Bei EV/EBITDA (LTM) Multiples liegen Large-Caps per 31.12.2025 bei 14.1x gegenüber 11.3x der Small-/Mid-Caps. Die Prämie ist damit enger geworden, "Size matters" gilt jedoch weiterhin, wobei sich das Bewertungsniveau generell reduziert hat.
- Skalierbarkeit sorgt nach wie vor für ein strukturelles Premium bei Large-Caps über die Profitabilität: Die EBITDA-Marge (LTM) liegt bei 26.2% vs. 18.3% bei Small-/Mid-Caps. Skaleneffekte (Vertrieb, Plattform-/Cloud-Architektur, Entwicklung) und ein höherer Anteil wiederkehrender Umsätze reflektieren sich in den Bewertungen.
- Im Markt wird mit Blick auf die kommenden beiden Jahre trotz hoher Entwicklungskosten von keiner Margenerosion ausgegangen - im Gegenteil, die Margen sollen getrieben durch Wachstum für alle Unternehmen leicht steigen.
- Gleichzeitig drehte das Wachstumsbild vorübergehend zugunsten der kleineren Unternehmen: Small-/Mid-Caps wachsen per 31.12.2025 11.3% yoy und damit schneller als Large-Caps (9.6%). In einem Umfeld mit selektiven IT-Budgets profitieren kleinere Anbieter häufiger von Nischenpenetration und Produktzyklen, während Large-Caps stärker von Renewal-Dynamik, Grosskunden-Rollouts und längeren Zyklen geprägt sind. KI-Resilienz ist dabei insb. für Small-/Mid-Caps zentral.
- Auf Subsektor-Ebene bleiben deutliche Unterschiede: Auf Stufe EV/EBITDA bleiben Enterprise-Software und Financial tendenziell am höchsten bewertet. Cybersecurity und Infrastructure leiden sodann unter schwachen Wachstumszahlen im Jahr 2025.



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

Bewertung europäischer Software-Unternehmen

Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

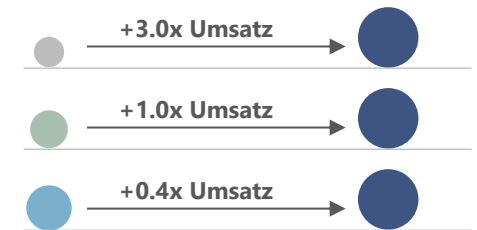


Umsatz und EBITDA für 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

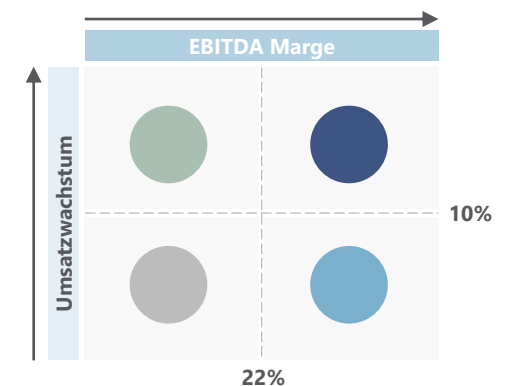
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- 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

Produkt & Technologie

- Dienstleistungen mit KI als Effizienzhebel ohne vollständige Substitutionsgefahr (Skalierbarkeit nicht über Personalbestand)
- Service-Architektur skalierbar dank modularen Produkt-Komponenten und internationaler Einsetzbarkeit
- Services in den Bereichen Enterprise Services sowie Cloud-Infrastruktur, KI-Adaption und wiederaufflammend Krypto-Services **Hot Topic**

Finanzkennzahlen & Geschäftsmodell

- Hohe Umsatzvisibilität ohne überdurchschnittliche Klumpenrisiken
- Bei tiefer zweistelliger EBITDA-Marge ein Umsatz von CHF >10 Mio. als Voraussetzung für breites Käuferuniversum als Add-ons
- Positives Umsatzwachstum (>5% p.a.)
- Retainer-Modelle und "Productized Services" für wiederkehrende Erträge

Markt & Wettbewerb

- Marktführerschaft in dezidierten Verticals **Hot Topic**
- Partnerschaften, Allianzen und Kooperationen mit Innovationstreibern der Branche
- Etablierte Marke als konstantes Differenzierungsmerkmal in Zeiten von dynamischen Innovationszyklen
- Tiefe Kundenverankerung, Cross-/Upsell-Potenzial und Standardisierung erhöhen Visibilität sowie Skalierbarkeit – und ermöglichen profitables Wachstum

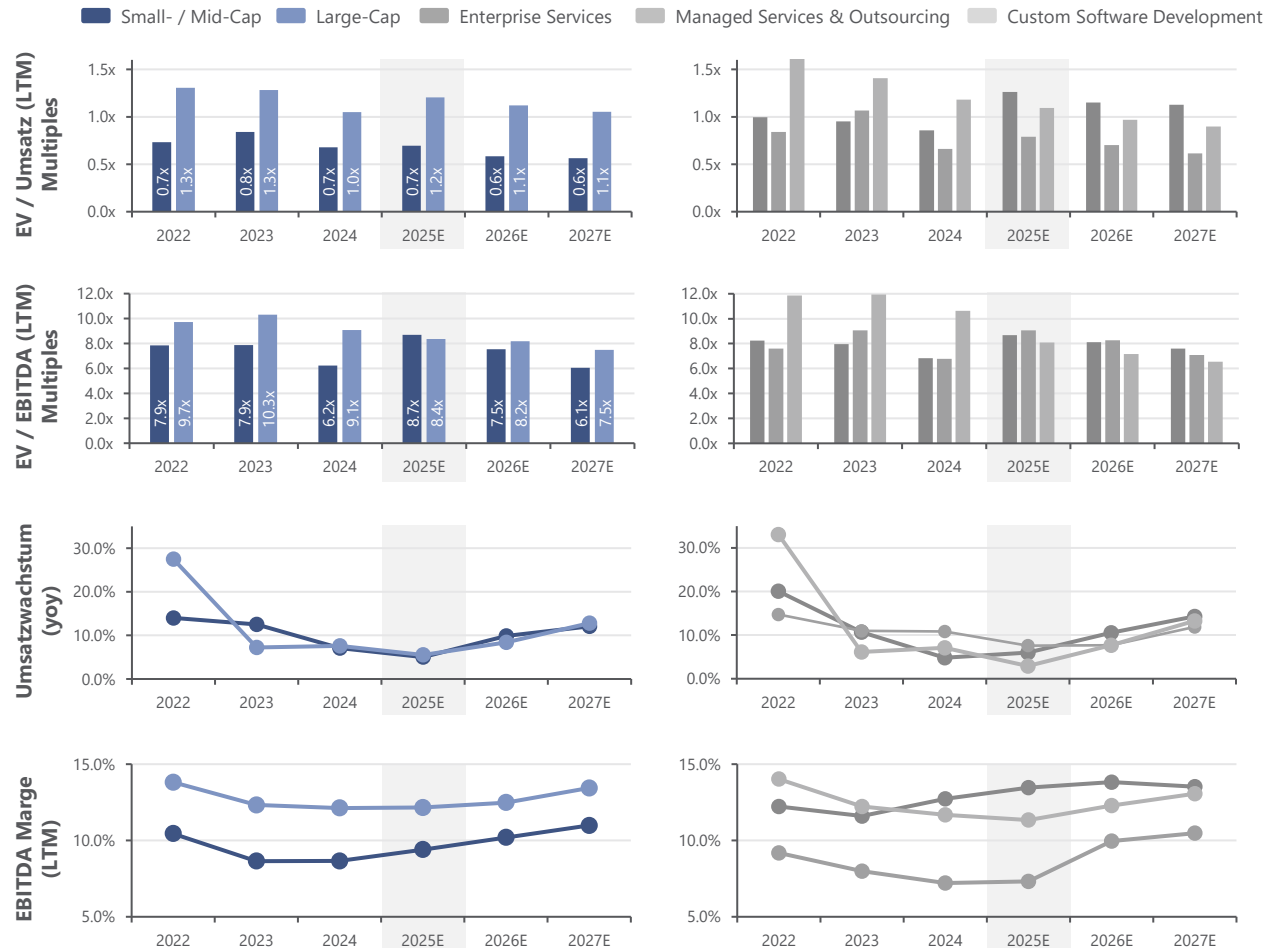
Team & Organisation

- Skalierbare Practice Leads ohne Abhängigkeit von Schlüsselpersonen
- Hohe Kundennähe durch tiefgreifende Zusammenarbeit mit Kunden
- Fachliche Qualifikation sowie interne Kompetenzzentren als Grundlage für innovativen Marktauftritt **Hot Topic**



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

Bewertung europäischer IT-Services-Unternehmen



- Die Bewertungen im IT-Services-Sektor bleiben insgesamt moderat und reflektieren den personal- und auslastungsgetriebenen Charakter der Geschäftsmodelle.
- Die Wachstumserwartungen haben sich angenähert: Small-/Mid-Caps wachsen 5.0% yoy, Large-Caps 5.5% yoy. Das passt zu einem Umfeld, in dem Kunden Budgets stärker priorisieren.
- Auf Stufe EBITDA ist insbesondere unter Berücksichtigung der erwarteten Entwicklungen festzuhalten, dass trotz homogenen Wachstumserwartungen auch bei IT-Services weiterhin «Size matters» gilt: Large-Caps werden mit einem Premium bewertet. Gleichzeitig ist das Premium jedoch nicht so ausgeprägt wie bei Software-Unternehmen.
- Auch die Profitabilität unterstreicht das Premium: Die EBITDA-Marge (LTM) liegt bei Large-Caps bei 12.2% vs. 9.4% bei Small-/Mid-Caps. Treiber sind u. a. besseres Utilization-/Bench-Management, standardisiertes Delivery, höhere Automatisierung sowie bessere Einkaufskraft bei Subunternehmern.
- Auf Subsektor-Ebene (EV/EBITDA (LTM) Multiples) bleibt die Differenzierung sichtbar: Custom Software Development hängt stärker an der Projektpipeline sowie der Auslastung und ist den aktuellen KI-Entwicklungen stärker ausgesetzt.
- Für 2026E/2027E deutet die Entwicklung auf eine leichte Erholung hin: Wachstum und Margen stabilisieren sich bzw. ziehen moderat an, unterstützt durch Modernisierungsvorhaben, Cloud-Migrationen und Effizienzprogramme – gleichzeitig bleibt der Markt wettbewerbsintensiv.

EV / Umsatz Multiple per 31.12.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	0.7x
------------------	------

Large-Cap	1.2x
-----------	------

Umsatzwachstum per 31.12.2025 (yoy)

Small- / Mid-Cap	5.0%
------------------	------

Large-Cap	5.5%
-----------	------

EBITDA Marge per 31.12.2025 (LTM)

Small- / Mid-Cap	9.4%
------------------	------

Large-Cap	12.2%
-----------	-------

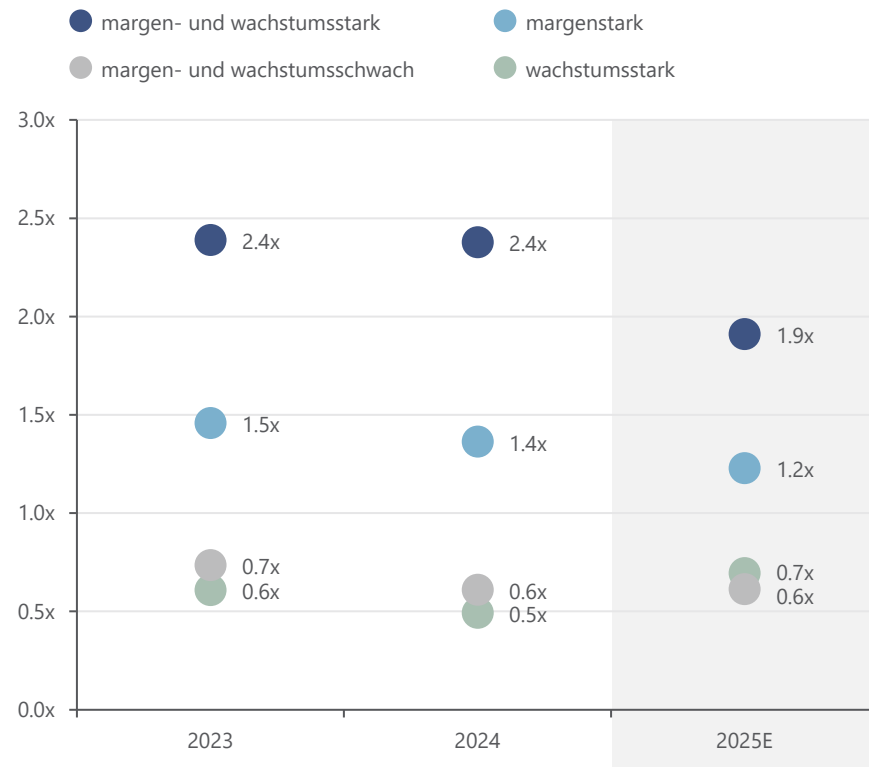
Die Stichprobe umfasst 43 IT-Service-Unternehmen aus Europa. Unternehmen mit über CHF 250 Mio. Marktkapitalisierung gelten als Large-Caps.

Umsatz und EBITDA für 2025E, 2026E und 2027E 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

Bewertung europäischer IT-Services-Unternehmen

Enterprise Value / Umsatz (LTM) Multiple

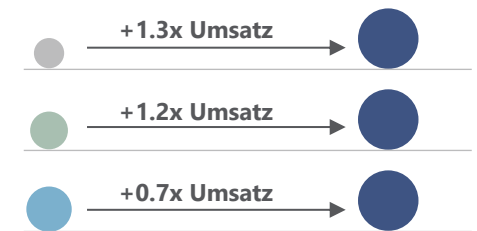


Umsatz und EBITDA für 2025E basieren auf dem Konsensus der Analystenschätzungen.

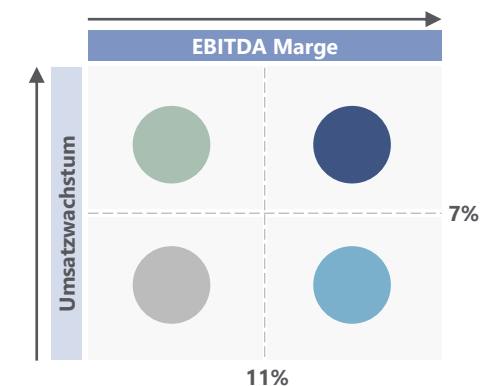
Erfolgskennzahlen von Unternehmen mit unterjährigem Abschluss werden pro rata berücksichtigt.

- 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

Redefining Corporate Finance

Great Place to Work
Empfehlung durch MA
(Scale 10)

Transaktionen p. a.
(Sell-/Buy-side, FDD, ECM)

Spin-off 1997
vom Banking &
Finance Institute

Jahre echtes
Unternehmertum

Anzahl M&A Advisors
davon 5 Partner vor Ort

Mitglied der schweiz.
Übernahmekommission

Offices innerhalb von
Globalscope Partners

Mrd. CHF
Value (seit 2015)

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

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

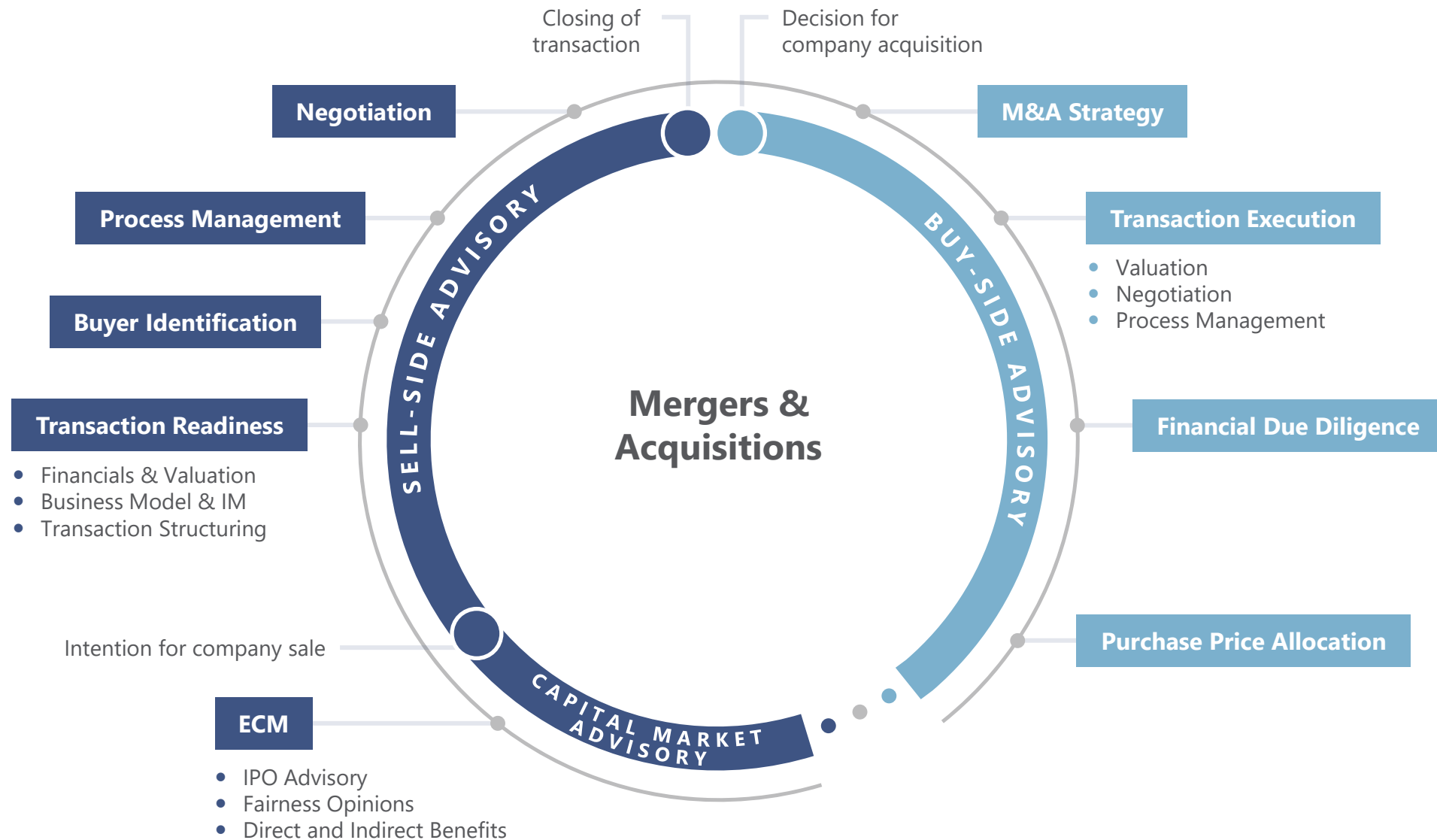
Valuation & Financial Modeling

- 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

Unsere Unterstützung bei Unternehmenstransaktionen



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 Nectetera AG und den Hauptaktionären der Braingroup AG bei der Übernahme der Mehrheit der Nectetera 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  Exklusiver Financial Advisor der Eigentümer beim Verkauf an Dept 2022
IFBC  Exklusiver Financial Advisor der Nectetera 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  Erstellung einer unabhängigen Unternehmensbewertung von ID Quantique 2025	IFBC  Begleitung bei der Refinanzierung eines Konsortialkredits 2025

Unsere globale M&A-Organisation



10,000+
Successful Transactions

100
M&A Offices Worldwide

Globally One



5000+ Direkter Zugang zu globalen PE-Firmen

6.9 Mrd. Transaktionswert (USD) im 2024

400+ Investment Banking Professionals

57 Unabhängige Mitgliedsunternehmen

6 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



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



Jonas Brasser
Advisor
jonas.brasser@ifbc.ch

