

Die IT-Branche ist mittlerweile eine der wichtigsten Berufsfelder in der Schweiz und zählt zu den drei top-nachgefragten Branchen im Schweizer KMU-Transaktionsmarkt.

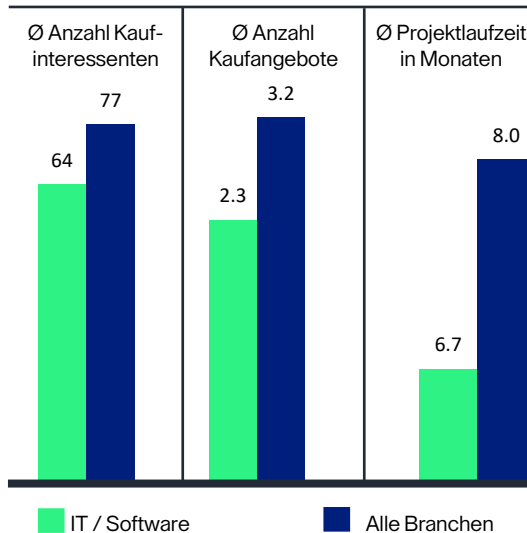
Die Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften bleibt hoch, gleichzeitig prägen Innovationsdruck und kurze Technologiezyklen das Marktumfeld.

Eine klare Spezialisierung in Kombination mit innovativen Produkten oder Dienstleistungen wirkt im Verkaufsprozess stark wertsteigernd. Stehen eigene Technologien zur Verfügung, rücken diese bei Nachfolgelösungen häufig in den Mittelpunkt der Kaufentscheidung. Dazu zählen insbesondere proprietäre Plattformen, Algorithmen, Datenmodelle und weitere Formen von Intellectual Property, die eine nachhaltige Differenzierung ermöglichen.

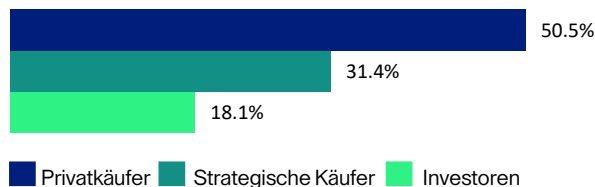
Ein zentraler Werttreiber ist der Anteil wiederkehrender Umsätze. Unternehmen mit Wartungsverträgen, Abo-Modellen oder Lizenzgebühren verfügen über planbare und stabile Cashflows bei tiefer Kundenabwanderungsrate. Solche Umsatzstrukturen reduzieren das unternehmerische Risiko und werden im M&A-Kontext üblicherweise mit höheren Bewertungsmultiplikatoren honoriert. Demgegenüber sind stark projektbasierte Geschäftsmodelle ohne Wiederholungseffekt volatil, insbesondere wenn eine hohe Abhängigkeit von wenigen Grosskunden besteht.

Softwareprodukte und digitale IT-Dienstleistungen weisen typischerweise eine hohe Skalierbarkeit auf. Einmal entwickelte Lösungen lassen sich mit geringen Grenzkosten auf zusätzliche Kunden ausrollen. Diese operative Hebelwirkung ermöglicht überproportionales Umsatzwachstum bei unterproportional steigenden Kosten und ist ein zentraler Investitionsgrund für strategische Käufer und Finanzinvestoren. Besonders gefragt sind Unternehmen mit klaren technologischen Alleinstellungsmerkmalen, etwa in den Bereichen künstliche Intelligenz, Cybersicherheit, Cloud-Transformation oder branchenspezifische ERP- und SaaS-Lösungen.

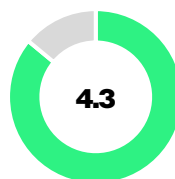
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Bei KMU-Transaktionen ist die Inhaberabhängigkeit ein wesentlicher Prüfpunkt. Sind Kundenbeziehungen, Produktwissen oder operative Steuerung stark an Einzelpersonen gebunden, steigt das Übergaberisiko. Entsprechend wichtig sind ein belastbares zweites Management-Level, dokumentierte Prozesse sowie strukturiertes Wissensmanagement. In vielen Fällen erhöht eine klar definierte Übergangsphase unter Mitwirkung der Verkäuferschaft die Transaktionssicherheit und unterstützt eine erfolgreiche Übergabe.

Ein oft unterschätzter Aspekt sind regulatorische und vertragliche Anforderungen. Insbesondere bei international tätigen Unternehmen stehen Datenschutz, Informationssicherheit, Lizenz-Compliance, vertragliche Nutzungsrechte und die Einhaltung anwendbarer regulatorischer Standards im Fokus der Due Diligence. Schwachstellen in diesen Bereichen können den Transaktionsprozess verzögern, Haftungsrisiken erhöhen oder Kaufpreisabschlüsse auslösen.

Im Ergebnis sind IT- und Softwareunternehmen dann besonders attraktiv, wenn sie drei Eigenschaften vereinen: wiederkehrende Erlöse, skalierbare Technologie und geringe Personenabhängigkeit. Wer diese Faktoren mit klarer Produktstrategie, belastbarer Compliance und kontinuierlicher Innovationsfähigkeit kombiniert, schafft eine überzeugende Ausgangslage für eine erfolgreiche Nachfolgelösung.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres Unternehmens unterstützen zu dürfen.

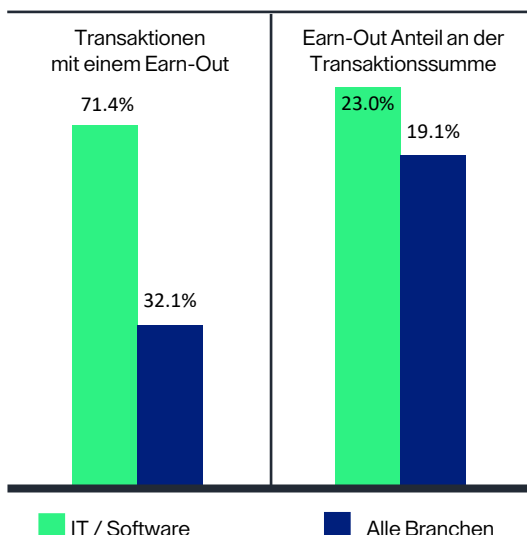
WERTTREIBER

- Wiederkehrender Umsätze aus SaaS, Lizenzen und Wartung
- Eigene Technologien, Quellcodes und weitere IP-Rechte
- Spezialisierung in wachstumsstarken Segmenten

RISIKOTREIBER

- Hohe Inhaberabhängigkeit
- Projektlastige und volatile Umsätze
- Kundenkonzentration mit Abhängigkeit von Grosskunden
- Veralteter Technologie-Stack

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

→ [ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN

300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE

97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT

7Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN

> 8'000