

M&A Aktivität im Media & Advertising Sektor zeigt sich stabil – zunehmende Dynamik im zweiten Halbjahr 2025 erwartet

RESEARCH NOTE | MEDIA & ADVERTISING | JULI 2025

Die M&A Aktivität in der Media & Advertising Branche blieb im ersten Halbjahr 2025 stabil: Mit 455 Transaktionen bewegt sich das Volumen in etwa auf dem Niveau von 2024. Bis Jahresende wird ein ähnlich konstantes Tempo erwartet – Ausdruck eines weiterhin vorsichtigen, aber verlässlichen Dealmaking-Umfelds, das durch Margendisziplin und selektive Wachstumsstrategien geprägt ist.

In der Schweiz prägt die Nachfrage nach digitaler Konvergenz die Prioritäten der Käufer. Käufer fokussieren sich auf technologiegestützte Assets und inhaltsstarke Plattformen, um Kompetenzen im Marketing und Handel zu bündeln, während die fragmentierte Agenturlandschaft die Konsolidierung weiter vorantreibt.

Die Bewertungsmultiples sanken im H1 2025, wobei der rollierende 24 Monats EV/EBITDA Median auf 10.6x fiel – unter dem langfristigen Median von 11.4x und dem Niveau von 11.8x im Jahr 2024.”

JÜRIG STUCKER
Oaklins Switzerland

Überblick Schweiz

2

Globale M&A Entwicklungen

3

Globale M&A Bewertungen

5

Fallstudie

7

Globaler 24M rollierender Median EV/EBITDA für H1 2025 und unsere Langfristprognose (2015–2025) nach Subsektor



■ H1 2025 ■ LT median (2015-2025)

Überblick Schweiz

M&A Umfeld in der Schweiz

Die Einhaltung des Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) entwickelt sich zu einem entscheidenden Due-Diligence-Faktor

Die regulatorische Kontrolle im Rahmen des Schweizer Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) sowie des revidierten Datenschutzgesetzes (revDSG) entwickelt sich zunehmend zu einem entscheidenden Faktor bei Transaktionen im Media & Advertising Sektor. Die zunehmende Durchsetzung von Vorschriften gegen irreführende Umweltversprechen und nicht konforme digitale Marketingpraktiken lenkt den Fokus der Käufer zunehmend auf Compliance Hygiene. Daraus ergibt sich, dass Zielunternehmen mit transparenten Kundengewinnungsmodellen, nachvollziehbaren Kampagnenpraktiken und soliden Daten-Governance-Strukturen Bewertungsprämien erzielen und eine reibungslosere Transaktionsabwicklung ermöglichen.

Die digitale Konvergenz treibt weiterhin vertikale Integrationsstrategien voran

Schweizer Käufer fokussieren sich verstärkt auf inhaltsstarke Plattformen und digitale Ad Tech Anbieter, um Kompetenzen in den Bereichen Medien, Handel und Daten zu bündeln. Da sich die Konsumentenattention zunehmend auf hybride Formate wie Streaming, Influencer Plattformen und Social Commerce verlagert, beschleunigen strategische Käufer Akquisitionen, die ihnen eine vollständige Kontrolle über Content Erstellung, Distribution und Monetarisierung ermöglichen. Diese Konvergenz verwischt die traditionellen Grenzen zwischen Medien und Werbung und erhöht die strategische Bedeutung technologiegestützter Assets mit hoher Nutzerbindung.

Die fragmentierte Marktlanschaft treibt die Konsolidierung unter mittelgrossen Agenturen voran

Der Schweizer Werbemarkt ist nach wie vor stark fragmentiert – viele unabhängige Agenturen verfügen nicht über die nötige Grösse, um in Dateninfrastruktur, KI-Werkzeuge und plattformübergreifende Messsysteme zu investieren. Diese Marktdynamik schafft starke Anreize für Add-on Akquisitionen durch Netzwerkagenturen, regionale Holdinggruppen und grenzüberschreitende Plattformen, die operative Synergien, Zugang zu neuen Kunden und Margensteigerungen anstreben. Bewertungsprämien werden zunehmend Unternehmen vorbehalten, die über belastbare Kundenportfolios, digitale Leistungserbringung und wiederkehrende Vertragsstrukturen verfügen.

Rein schweizerische Media & Advertising M&A Transaktionen im H1 2025

Advertising

KING
FLUENCERS



März 2025

naoo.

Die naoo AG hat 87% der Anteile an Kingfluencers AG, der führenden Influencer Marketing Agentur der Schweiz, für insgesamt CHF 1.03 Millionen übernommen. Ziel ist es, das Ökosystem um Social Media basiertes Kundenengagement zu erweitern, Synergien zwischen der gamifizierten Plattform und der datengetriebenen Kampagnentechnologie von Kingfluencers zu nutzen und die strategische Positionierung in der DACH-Region durch verbesserte Fähigkeiten in Content-Erstellung, Echtzeitanalyse und standortbezogener Aktivierung zu stärken. Dies unterstützt naoo's langfristige Wachstumsziele sowie die Buy-and-Build-Strategie im Bereich Next-Generation Marketinglösungen.

Publishing

VERLAG : SKV



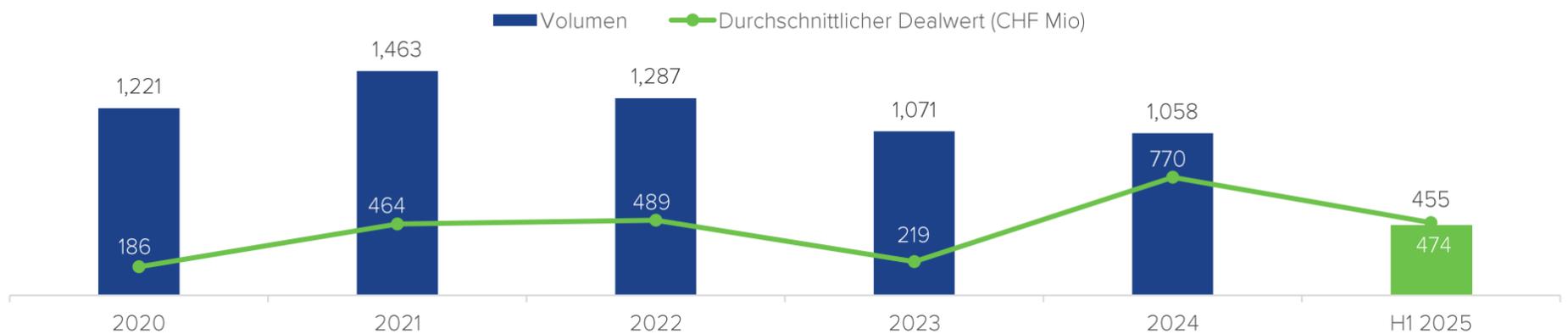
März 2025

orell füssli

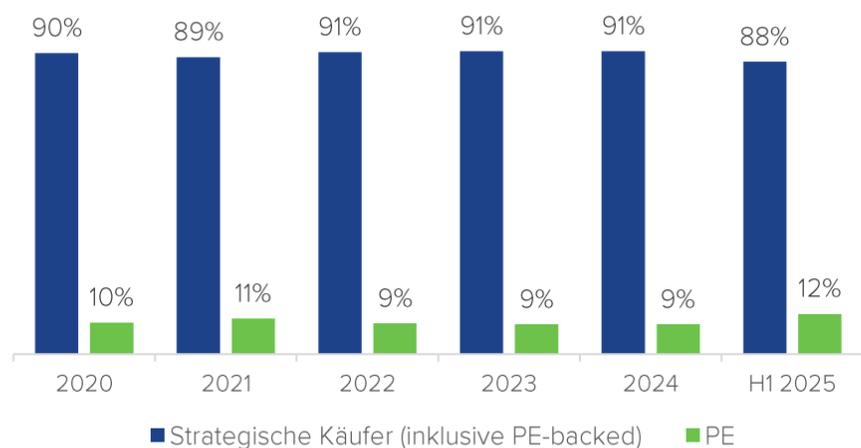
Die Orell Füssli AG hat Verlag SKV AG übernommen, einen führenden Schweizer Anbieter von Lernmedien für die kaufmännische und berufliche Bildung, um ihre Position als führender privater Bildungspublisher in der Schweiz zu stärken, ihr Produktportfolio mit ergänzenden Print- und Digitalangeboten zu erweitern und den strategischen Fokus auf den wachsenden Markt der beruflichen Bildung zu beschleunigen. Dies unterstützt nachhaltiges Wachstum durch Markenbeständigkeit, operative Integration und eine erweiterte Reichweite im gesamten Schweizer Schulsystem.

Globale M&A Entwicklungen

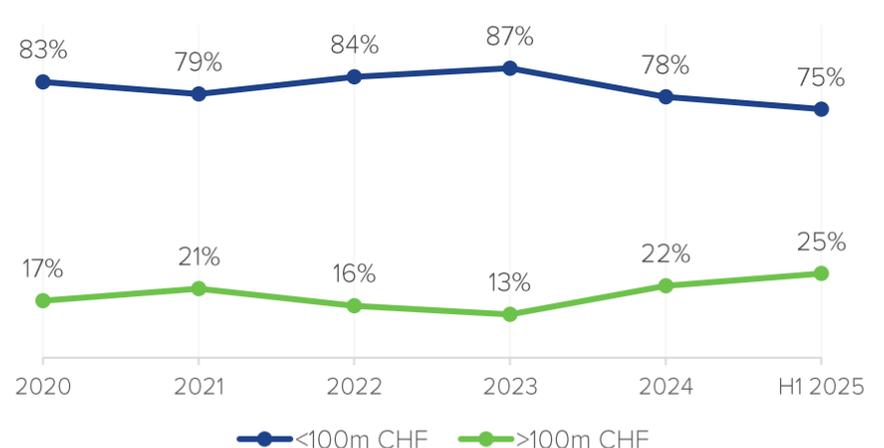
Die anhaltende Stabilisierung im Media & Advertising M&A setzt sich im Jahr 2025 fort



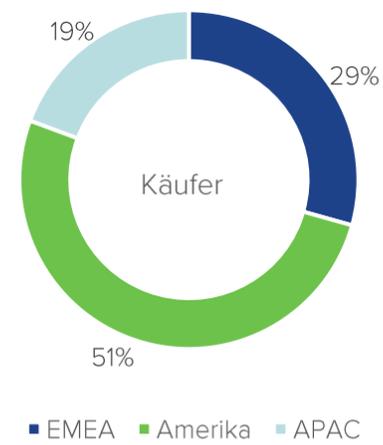
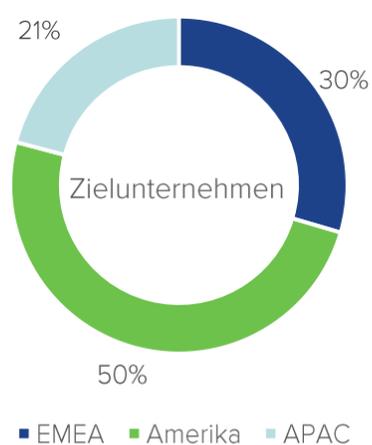
Strategische Käufer behalten die Kontrolle über die Transaktionslandschaft



Der Dealflow konzentriert sich weiterhin auf das Segment unter CHF 100 Millionen



Die regionale M&A Aktivität im Jahr 2025 konzentriert sich weiterhin auf Amerika und die EMEA-Region

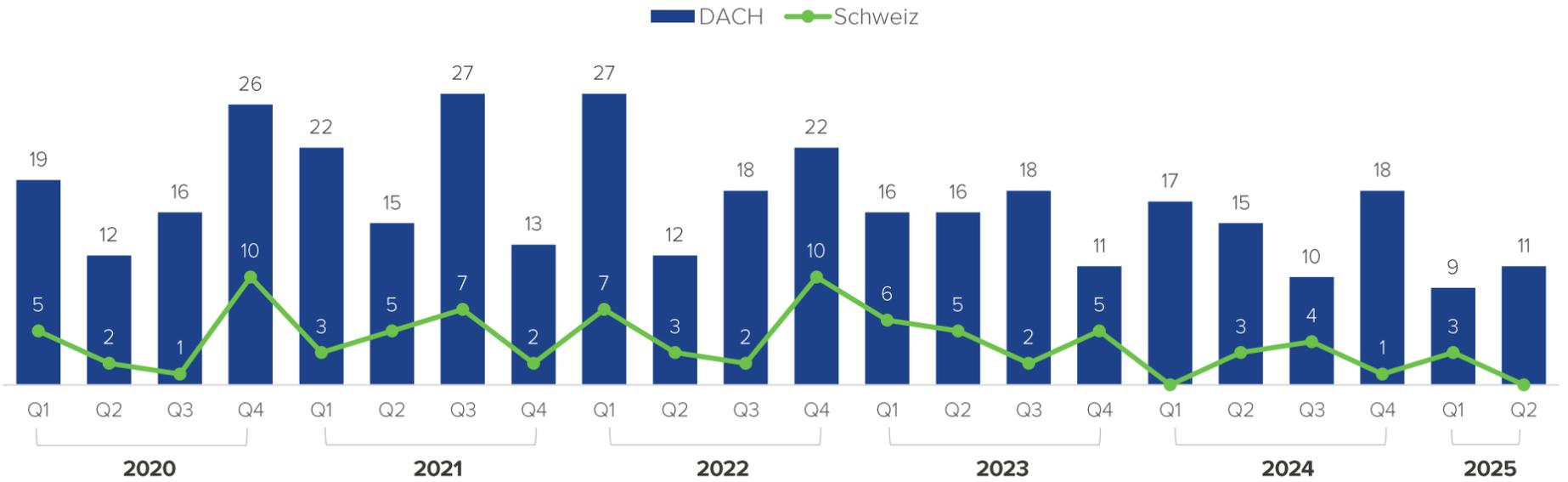


Wichtigste Erkenntnisse

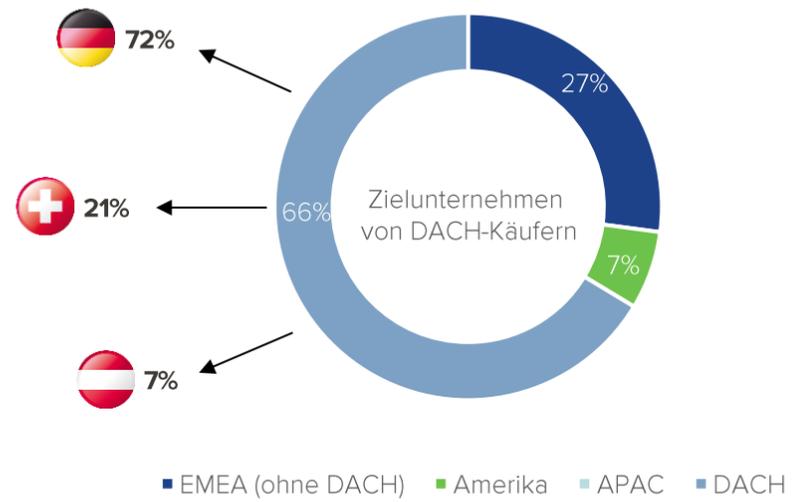
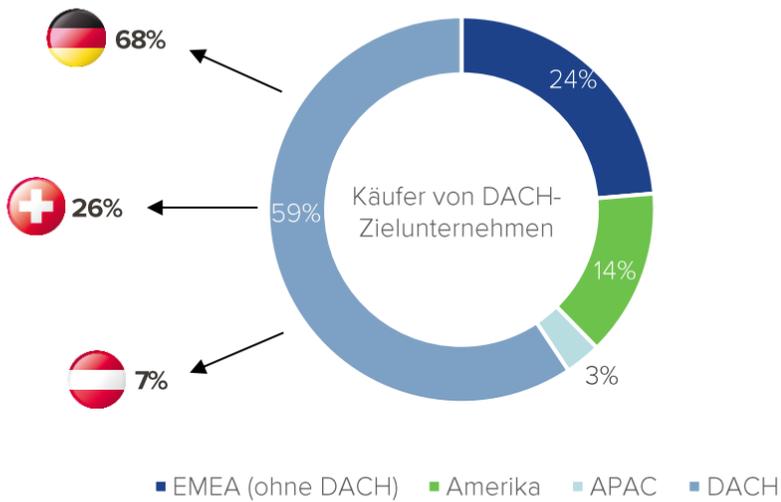
- Seit dem Höhepunkt im Jahr 2021 ist die M&A Aktivität weitgehend stabil geblieben. Das Transaktionsvolumen belief sich im Jahr 2024 auf 1.048 und lag damit in etwa auf dem Niveau der 1.071 Deals im Jahr 2023. Im H1 2025 wurden 455 Transaktionen verzeichnet, da hohe Inflation, restriktive Zinspolitik, geopolitische Unsicherheiten und ein ausgeprägter Investorenfokus auf Profitabilität und Bilanzdisziplin das Marktumfeld weiterhin prägten. Basierend auf veröffentlichten Transaktionen lag der durchschnittliche Dealwert bei CHF 770 Millionen im Jahr 2024 und bei CHF 474 Millionen im H1 2025.
- Strategische Käufer, einschliesslich solcher mit Unterstützung von Private Equity Gesellschaften, machen weiterhin den Grossteil der M&A Aktivität aus – im Einklang mit historischen Mustern, die durch Synergiepotenziale getrieben sind. Während die Beteiligung von Private Equity Gesellschaften weiterhin moderat bleibt, verzeichnete das H1 2025 einen leichten Anstieg: Finanzinvestoren waren an 12% der Transaktionen beteiligt – gegenüber einem Durchschnitt von 9% in den vergangenen Jahren.
- Obwohl der Grossteil der Transaktionen unter CHF 100 Millionen liegt, stieg der Anteil grösserer Deals von 13% im Jahr 2023 auf 22% im Jahr 2024 – angetrieben durch zunehmende Large Cap Aktivität. Dieser Trend setzte sich im H1 2025 fort, wobei Amerika sowohl auf der Käufer- als auch auf der Verkäuferseite führend ist, gefolgt von EMEA und APAC.



Im H1 2025 ging das Transaktionsvolumen mit Beteiligung aus der DACH-Region zurück



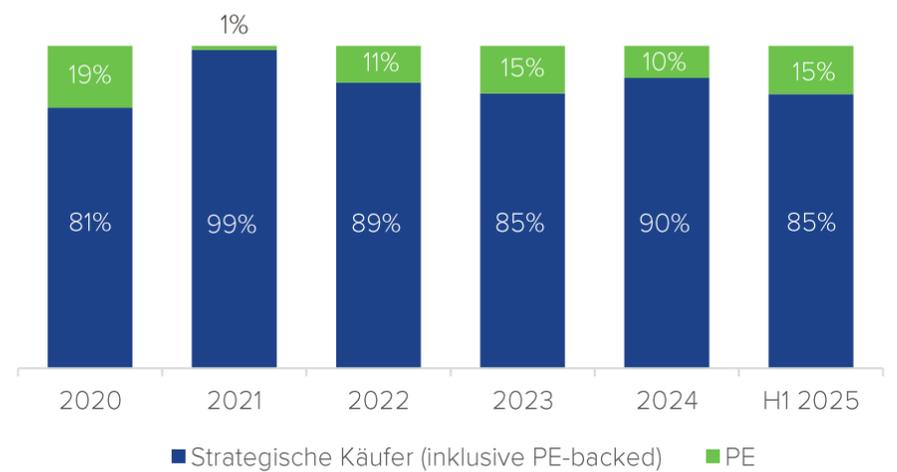
DACH-Region fokussiert sich vorrangig auf lokale und EMEA basierte Übernahmen (2020 – H1 2025)



Wichtigste Erkenntnisse

- Die transaktionsbezogene Aktivität mit DACH-Bezug ging im H1 2025 zurück – es wurden lediglich 20 Transaktionen verzeichnet, deutlich weniger als die 32 Transaktionen, die sowohl in H1 2024 als auch in H1 2023 verzeichnet wurden. Die Beteiligung der Schweiz folgte einem ähnlichen Trend und sank im H1 2025 auf lediglich 3 Transaktionen, nachdem das Jahr 2024 bereits mit nur 8 Deals abgeschlossen wurde – ein deutlicher Rückgang im Vergleich zum durchschnittlichen Volumenniveau der vergangenen fünf Jahre.
- Im Einklang mit den globalen M&A Entwicklungen haben strategische Käufer – einschliesslich von Private Equity unterstützten Unternehmen – traditionell eine dominante Rolle in der Transaktionslandschaft der DACH-Region eingenommen.

Die M&A Landschaft in der DACH-Region wird weiterhin von strategischen Käufern dominiert

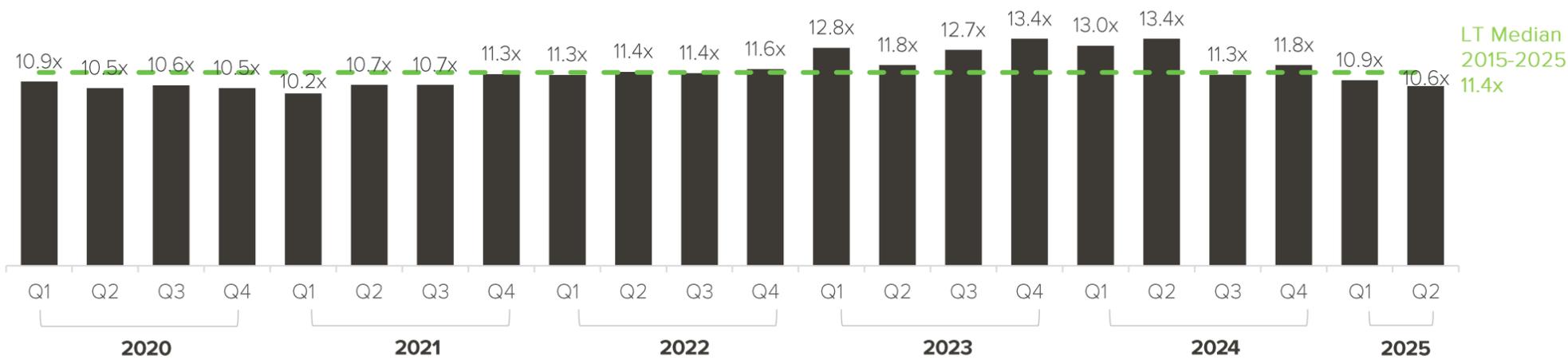


- Geografisch blieb die Transaktionsaktivität auf inländische Märkte und Übernahmen innerhalb der EMEA-Region konzentriert. Begrenztes Synergiepotenzial bei der Inhaltsintegration und geringe grenzüberschreitende Kostenvorteile schränkten die Attraktivität internationaler Expansion weiterhin ein.

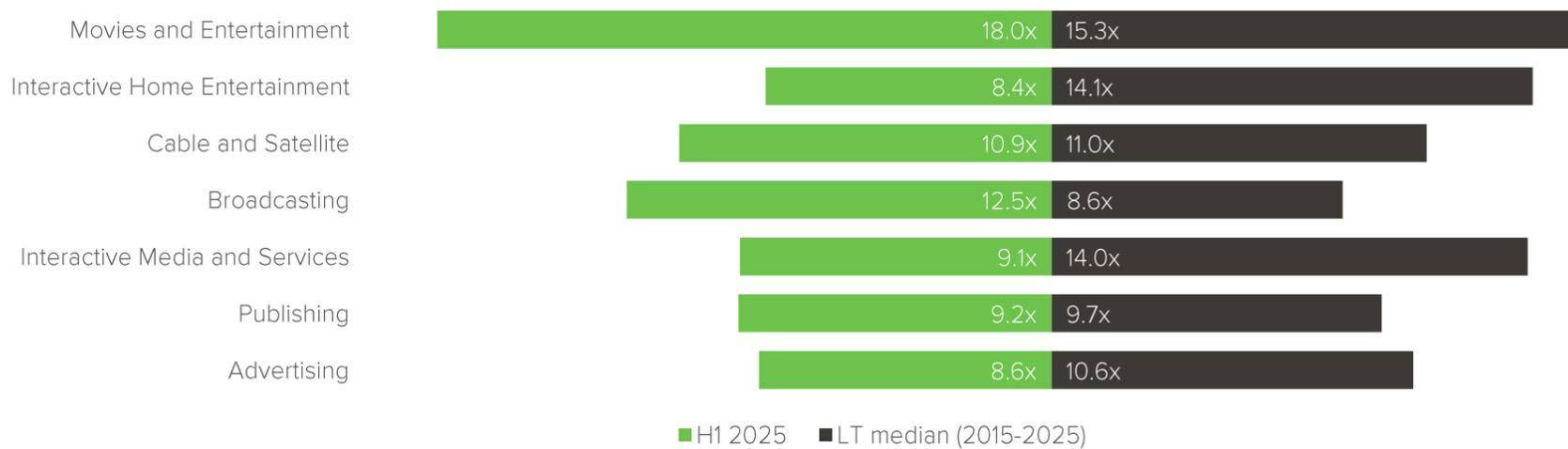
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Globale M&A Bewertungen

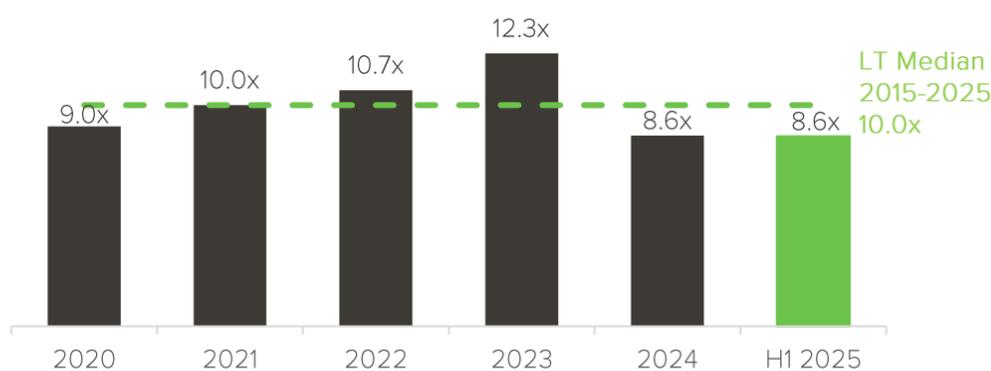
Rollierender 24-Monats-EV/EBITDA Multiple Entwicklung



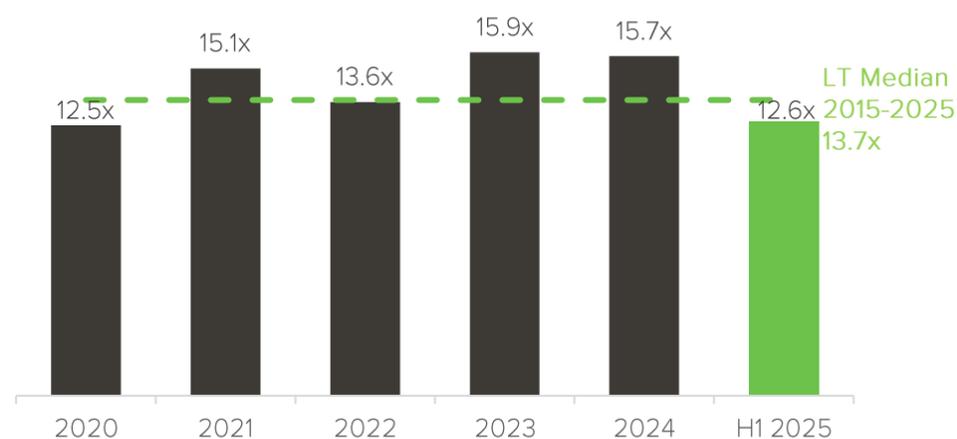
24-Monats rollierender Median-EV/EBITDA für H1 2025 und unsere langfristige Schätzung (2015–2025) nach Subsektor



Median-EV/EBITDA für M&A Transaktionen ≤ CHF 100Mio.



Median-EV/EBITDA für M&A Transaktionen > CHF 100Mio.



Wichtigste Erkenntnisse

- Die Bewertungsniveaus sind im H1 2025 zurückgegangen, wobei der rollierende 24 Monats Median EV/EBITDA Multiple auf 10.6x fiel – unter dem langfristigen Median von 11.4x sowie den früheren Niveaus von 11.8x im Jahr 2024 und 13.4x im Jahr 2023. Dies spiegelt eine gestiegene Investorenvorsicht wider, da die durch KI getriebene Transformation die Branche weiterhin grundlegend verändert.
- Die EV/EBITDA Multiples im H1 2025 zeigen ein uneinheitliches Bild über die Segmente hinweg, wobei die Bewertungen je nach Subsektorentwicklung von den langfristigen Medianwerten abweichen.
- Im H1 2025 blieb der rollierende 24 Monats EV/EBITDA Multiple für Transaktionen unter CHF 100 Millionen stabil bei 8.6x – im Einklang mit 2024, jedoch unter dem langfristigen Median von 10.0x und dem Niveau von 12.3x im Jahr 2023. Bei Transaktionen über CHF 100 Millionen sank der Multiple auf 12.6x – nach 15.7x im Jahr 2024 und unter dem langfristigen Median von 13.7x.

M&A-Aktivität

Ausgewählte Media & Advertising Transaktionen mit DACH-Beteiligung im H1 2025

Dat.	Typ	Zielunternehmen	Transaktionsbeschreibung & Investoren-Rational	Käufer/Investor
June 2025	Strategic	 ICT 	Die Übernahme einer 70 Prozent Beteiligung an der ICT AG ermöglicht Econocom , seine Führungsposition im europäischen ProAV und Digital Signage Markt zu festigen, die Integration medialer Technologien auszubauen und den Umsatz der Geschäftseinheit auf rund 300 Millionen Euro zu steigern.	 
June 2025	Strategic	 sky 	RTL Group hat Sky Deutschland übernommen, um ein führendes plattformübergreifendes Medienunternehmen in der DACH-Region zu schaffen – mit einem kombinierten Angebot aus Free TV, Pay-TV und Streaming für 11.5 Millionen Abonnenten, erwarteten jährlichen Synergien von 250 Millionen Euro und einer breiteren Umsatzdiversifikation über Abonnement, Distribution und Werbung.	 
June 2025	Strategic	 TRENDING TOPICS 	Die Übernahme von Trending Topics durch newsrooms.ai vereint eine führende Tech Medienplattform mit KI gestützter Content Automatisierung, beschleunigt die Markteintrittsstrategie, erweitert die redaktionellen Kapazitäten und positioniert das Unternehmen als Vorreiter KI nativer Medienarbeit in Europa.	 
May 2025	Strategic	 BidX 	Worldeye Technologies hat BidX übernommen, um sein E-Commerce Lösungsportfolio durch KI gestützte Werbeautomatisierung zu erweitern und gemeinsam mit DataHawk und Viral Launch ein umfassenderes End to End Angebot für Marktplatzverkäufer bereitzustellen.	 
April 2025	Strategic	Intermate. 	SAMY Alliance hat Intermate übernommen, um ihre führende Position im Bereich Social Media und Influencer Marketing auszubauen – mit dem Eintritt in die DACH-Region, der Stärkung technologischer und datenbasierter Kompetenzen sowie der Erweiterung des Kundenportfolios und Teams in wichtigen europäischen Märkten.	 
March 2025	Strategic	 SPEECH 	Die Übernahme von SPEECH durch TransPerfect stärkt die Medienlokalisierung in der DACH-Region durch die Integration führender deutscher Synchronisations- und Postproduktionsinfrastruktur, unterstützt die globale Expansion und verbessert die Servicequalität in wachstumsstarken Entertainment Märkten.	 
March 2025	Strategic	 KING FLUENCERS 	Die naoo AG hat 87% der Anteile an der Kingfluencers AG übernommen, um ihr Ökosystem im Bereich Influencer Marketing auszubauen, Synergien in Social Media und Content Creation zu nutzen und das Wachstum über eine führende Plattform mit starken Markenbeziehungen und skalierbarer Technologie zu beschleunigen.	 
March 2025	Strategic	VERLAG:SKV 	Orell Füssli hat Verlag SKV AG übernommen, um sein Verlagsportfolio auszubauen und seine Marktführerschaft im Schweizer Verlagswesen zu stärken – insbesondere in der kaufmännischen Berufsbildung – durch die Integration einer etablierten Marke mit ergänzenden Print- und digitalen Lernmedien.	 

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse



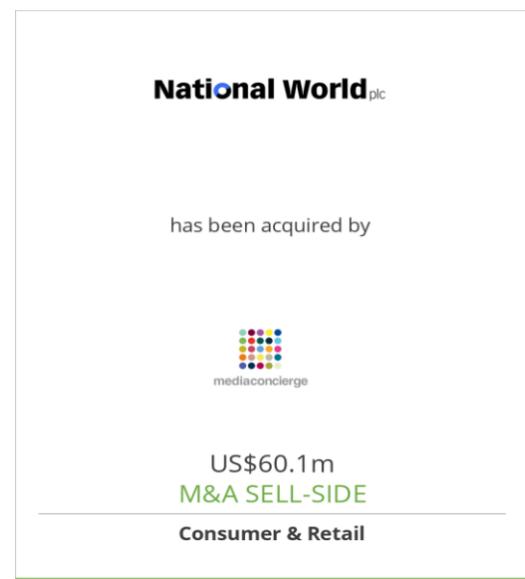
Fallstudie

National World PLC wurde von Media Concierge Holdings Ltd übernommen

Media Concierge hat National World übernommen – ein britisches Multimediaunternehmen mit einem vielfältigen Portfolio regionaler und nationaler Digital- und Printmarken. Die Übernahme markiert ein neues Kapitel für National World, das über 100 regionale Nachrichtenmarken veröffentlicht, darunter The Yorkshire Post und The Scotsman. Media Concierge, im Besitz von Malcolm Denmark, hat seine Absicht bekundet, das bestehende Modell von National World zum Aufbau eines nachhaltigen und unabhängigen Nachrichtenunternehmens zu unterstützen.

National World plc ist ein in Grossbritannien ansässiges Medienunternehmen mit über 1.000 Mitarbeitenden. Die Haupttätigkeit des Unternehmens liegt im Bereich der Nachrichtenveröffentlichung. Das Unternehmen bietet in Grossbritannien Nachrichten- und Informationsdienste über ein Portfolio von Multimedia-Publikationen und Websites an – darunter traditionsreiche Titel wie The Yorkshire Post und The Scotsman sowie zahlreiche regionale Publikationen.

Das Unternehmen ist eine unabhängige Mediengruppe, die skalierbare lokale Marketinglösungen in Grossbritannien und Irland anbietet. Es erreicht monatlich ein Printpublikum von über 15 Millionen sowie ein digitales Publikum von 35 Millionen Nutzern. Zudem betreibt es ein umfangreiches Geschäft im Bereich der unadressierten Werbesendungen, über das im vergangenen Jahr 2 Milliarden Sendungen zugestellt wurden. Ergänzt wird das Angebot durch Druck- und logistikbezogene Transportdienstleistungen. Zum Kundenportfolio zählen namhafte Verlagshäuser wie DMGT, The Evening Standard, National World, Newsquest und Iconic Media.



Oaklins agierte als M&A-Berater und Rule-3-Berater von National World plc im Rahmen des Barangebots in der Höhe von £65,1 Millionen durch Media Concierge (Holdings) Limited. National World ist ein britisches Multimediaunternehmen mit einem vielfältigen Portfolio regionaler und nationaler Digital- und Printmarken. Diese Transaktion stellt einen bedeutenden Meilenstein in der fortschreitenden Transformation der britischen Medienlandschaft dar.



Unsere Erfahrungen

Kürzlich abgeschlossene Transaktionen von Oaklins im Bereich Media & Advertising

 <p>we love digital marketing</p> <p>has been acquired by</p> <p>Management</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>CREATIVE AGENCY</p> <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>	 <p>has sold a majority stake to</p>  <p>an operating partner of</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>
 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Business Support Services/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>
 <p>CREATIVE AGENCY</p> <p>has completed a secondary LBO alongside</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>US\$9.3m</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>TRUTH WINS</p> <p>has been acquired by</p>  <p>Group of North America</p> <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>
 <p>has acquired</p>  <p>M&A BUY-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>backed by BaltCap has sold</p> <p>FCR Media Lietuva</p> <p>to</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>TMT</p>	 <p>SMART INTERACTIONS & TECHNOLOGY</p> <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE</p> <p>Private Equity/TMT</p>

Lokal verwurzelt, global verbunden

Oaklins eröffnet Ihnen Chancen weltweit. Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how zur Seite, wo immer Sie sind.

OAKLINS BIETET EIN UMFASSENDES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

- M&A (Buy- und Sell-Side)
- Corporate Finance (Bewertung, Due Diligence)
- Growth Equity und ECM
- Debt Advisory

Der Media & Advertising-Sektor gehört zu unseren Fokusindustrien. Die Kombination aus umfassendem Branchenwissen und globaler Transaktionsabwicklung hat Oaklins zu einem der erfahrensten M&A-Berater im Mid-Market der Media & Advertising Branche gemacht, mit einem Kontaktnetzwerk zu relevanten Marktteilnehmern weltweit. Dies führt zu den bestmöglichen Lösungen für unsere Kunden.

Falls Fusionen, Übernahmen oder Verkäufe von Unternehmen oder Geschäftseinheiten Teil Ihrer Strategie sind, würden wir uns freuen, mit Ihnen Ideen auszutauschen.

Sprechen Sie mit unserem Branchenexperten



Dr. Jürg Stucker

Partner

j.stucker@ch.oaklins.com

+41 44 268 45 35

Jürg ist Partner bei Oaklins Switzerland und Mitglied des Executive Committees von Oaklins Global. Mit umfangreicher Erfahrung in M&A und Corporate Finance liegt sein Fokus auf TMT, Industrial Machinery & Components sowie Business Support Services. Zu seinen Referenzen zählen namhafte Kunden wie ABB, Axpo, BASF, Bühler, Breitling, ETH, Givaudan, Goldbach, Holcim, Migros, MSC, Novartis, NZZ, Oerlikon, SMG, Sonova, Stäubli, Straumann, Swiss und Swisscom. Vor seiner Tätigkeit bei Oaklins war Jürg zehn Jahre bei EY tätig, wo er als Partner das M&A- und Bewertungsteam leitete.

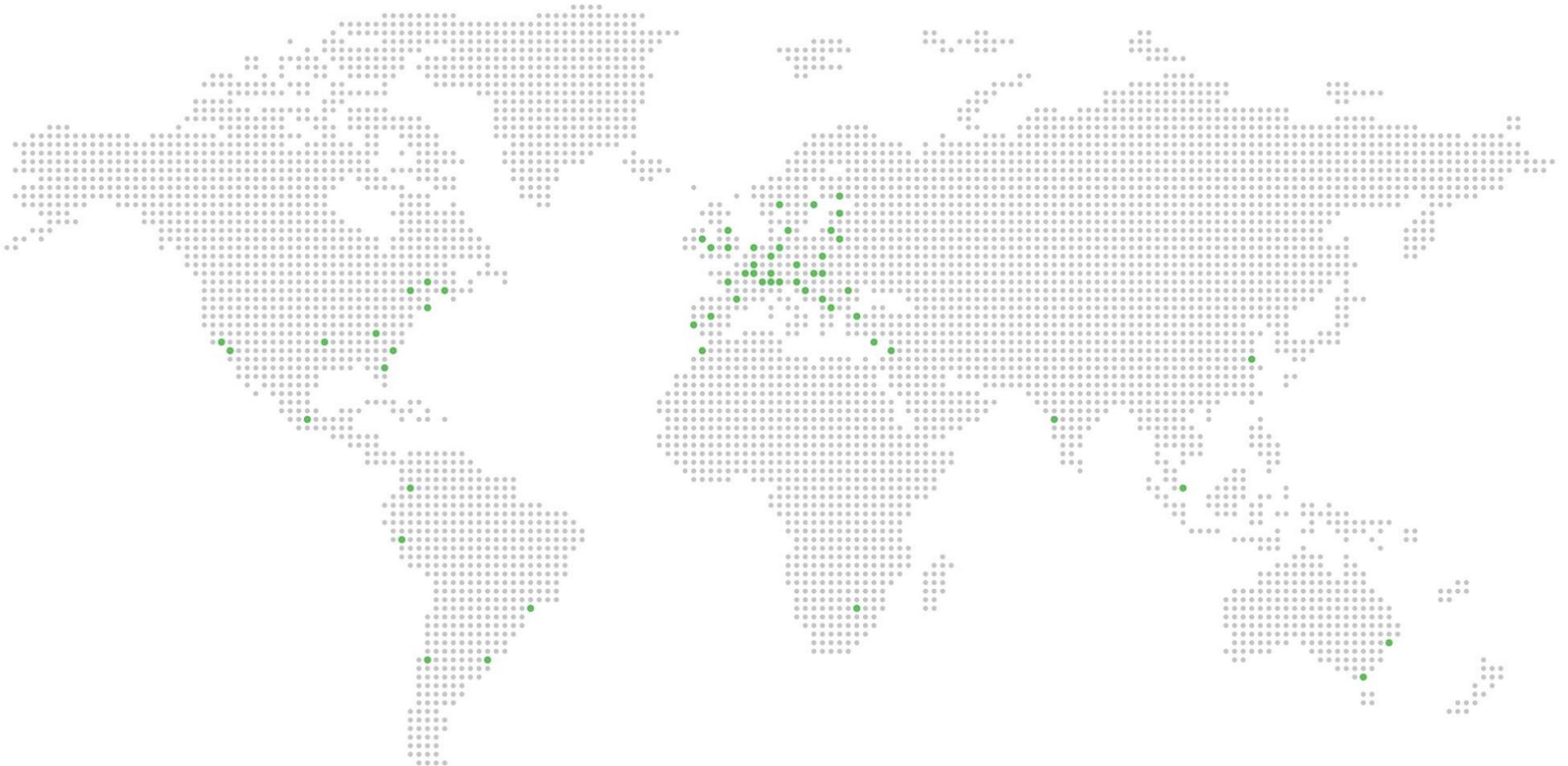
Wir teilen die feste Überzeugung, dass wir Grossartiges erreichen können.

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 850 Beratern in 40 Ländern, das M&A, Growth Equity, ECM, Debt Advisory und Corporate Finance-Dienstleistungen anbietet, um Unternehmer, Unternehmen und Investoren bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

Globale Standorte

Lokale Wurzeln, globales Engagement

Oaklins Standorte weltweit



EUROPA UND NAHER OSTEN

Belgien, Brüssel
Bulgarien, Sofia
Dänemark, Kopenhagen
Deutschland, Frankfurt
Deutschland, Hamburg
Estland, Tallinn
Finnland, Helsinki
Frankreich, Lyon
Frankreich, Nantes
Frankreich, Paris
Frankreich, Toulouse
Grossbritannien, Bristol
Grossbritannien, Cambridge
Grossbritannien, London
Irland, Dublin
Israel, Tel Aviv
Italien, Mailand
Kroatien, Zagreb

Lettland, Riga
Litauen, Vilnius
Niederlande, Amsterdam
Norwegen, Oslo
Österreich, Wien
Polen, Warschau
Portugal, Lissabon
Rumänien, Bukarest
Schweden, Stockholm
Schweiz, Basel
Schweiz, Bern
Schweiz, Zürich
Slowakei, Bratislava
Spanien, Madrid
Tschechien, Prag
Türkei, Istanbul
Zypern, Nikosia

AMERIKA

Argentinien, Buenos Aires
Brasilien, São Paulo
Chile, Santiago
Kanada, Montreal
Kanada, Toronto
Kolumbien, Bogotá
Mexiko, Mexico City
Peru, Lima
Vereinigte Staaten, Atlanta
Vereinigte Staaten, Boston
Vereinigte Staaten, Dallas
Vereinigte Staaten, Irvine
Vereinigte Staaten, Jacksonville
Vereinigte Staaten, Los Angeles
Vereinigte Staaten, New York
Vereinigte Staaten, Savannah

ASIEN-PAZIFIK

Australien, Melbourne
Australien, Sydney
China, Shanghai
Indien, Mumbai
Singapur, Singapur

AFRIKA

Marokko, Casablanca
Südafrika, Johannesburg

Unsere Standorte in der Schweiz



Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich
Tel. +41 44 268 45 35



Bern

Zeughausgasse 20
Postfach
3001 Bern
Tel. +41 31 326 18 18



Basel

Sternengasse 6
4051 Basel
Tel. +41 61 271 88 44

Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on the publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal