

M&A im Managed Services Sektor

RESEARCH NOTE | IT SERVICES | Herbst 2025

„Der Managed Services-Markt ist stark wachsend, was ihn auch für M&A attraktiv macht. Entsprechend beobachten wir eine konstant hohe Transaktions-Aktivität. Dabei findet mengenmässig der grösste Teil bei den kleineren und mittleren Transaktionen (d.h. < CHF 75 Mio.) statt.“

Die Bewertungen halten sich ebenfalls weiter auf einem attraktiven Niveau, getrieben von nachhaltigen wiederkehrenden Umsätzen. Ein weiterer wesentlicher Faktor für die Multiples ist die Grösse, ein Zusammenhang, der über sämtliche Branchen hinweg beobachtet werden kann..“



DR. DANIEL SPRING
Oaklins Switzerland

Sektorüberblick

2

M&A-Entwicklungen

3

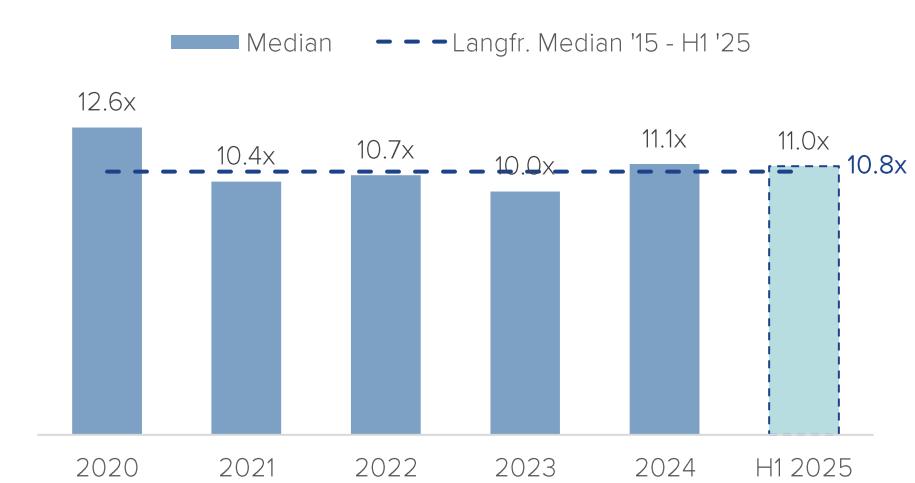
M&A-Bewertungen

5

Fallstudien

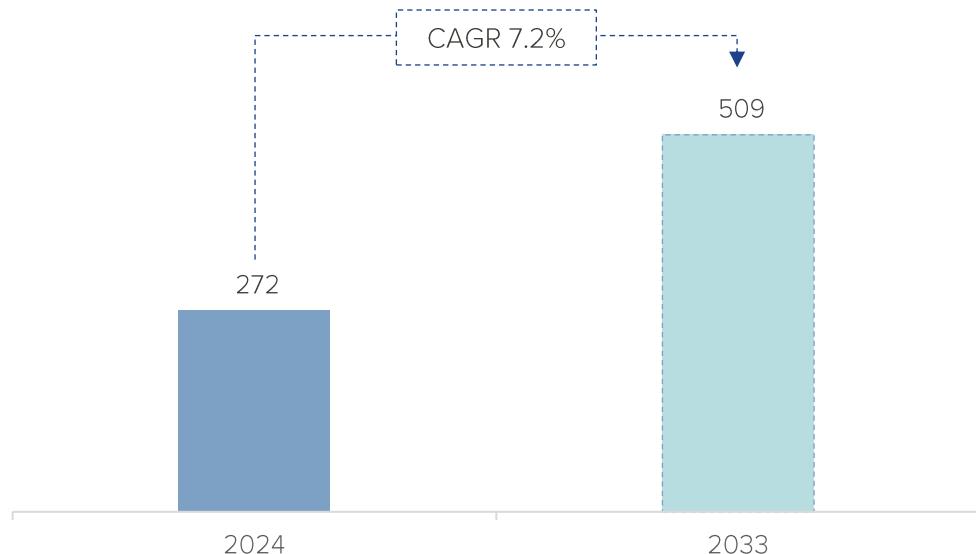
7

EV/EBITDA-Multiple für MSPs (24M rollierender Median)



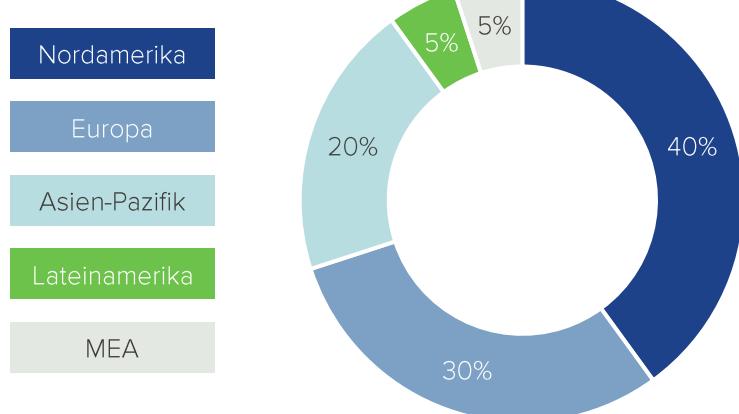
Sektorüberblick

Wachstum des globalen Managed Services Marktes (CHF Mrd.)



- Managed Services Anbieter (MSPs) erbringen ausgelagerte IT-Lösungen, die von Infrastrukturmanagement über End-User-Support und Applikationswartung bis hin zu strategischer IT-Beratung reichen.
- Nordamerika hält mit rund 40% den grössten Anteil am globalen MSP-Markt, gefolgt von Europa mit einem Anteil von 30%.
- Das MSP-Modell – gestützt auf wiederkehrende Erträge, verankerte Kundenbeziehungen und operative Skalierbarkeit – zieht weiterhin sowohl strategische Konsolidierer als auch Finanzinvestoren an, die nach robusten, cash-generierenden Plattformen suchen.

Marktsegmentierung nach Regionen im Jahr 2024



Zentrale M&A-Treiber

- Wiederkehrende Erträge & Margenvisibilität**
MSPs liefern vorhersehbare und konstante Cashflows, hohe Kundenbindung und starke Margen. Attraktiv für Investoren, die stabile, skalierbare Renditen suchen.
- Skalierbarkeit in fragmentiertem Markt**
Der MSP-Sektor bleibt stark fragmentiert. Akquisitionen ermöglichen es Käufern, kleinere Anbieter zu bündeln, Synergien zu realisieren und regional oder vertikal zu skalieren.
- Steigende Nachfrage nach Cybersicherheit**
MSPs bieten heute Rund-um-die-Uhr-Schutz, Compliance und Managed Security. Käufer betrachten Anbieter mit Cybersecurity-Expertise als zentrale Plattformen.

Zentrale Branchenthemen



Beratungsgesetzte Services

MSPs entwickeln sich zu Beratungspartnern für IT-Strategie, Compliance und digitale Transformation, vertiefen Kundenbeziehungen und erhöhen den Wallet Share.



Cybersicherheit im Zentrum der Nachfrage

Sicherheits- und Compliance-Outsourcing beschleunigt sich. MSPs mit MDR-, Compliance- und SOC-Expertise erzielen höhere Multiples.



Cloud-native Infrastruktur treibt Wachstum

Mit zunehmender Cloud-Nutzung bevorzugen Unternehmen MSPs mit Azure-, AWS- und Google-Cloud-Zertifizierungen für hybride Umgebungen und optimierte Abläufe.

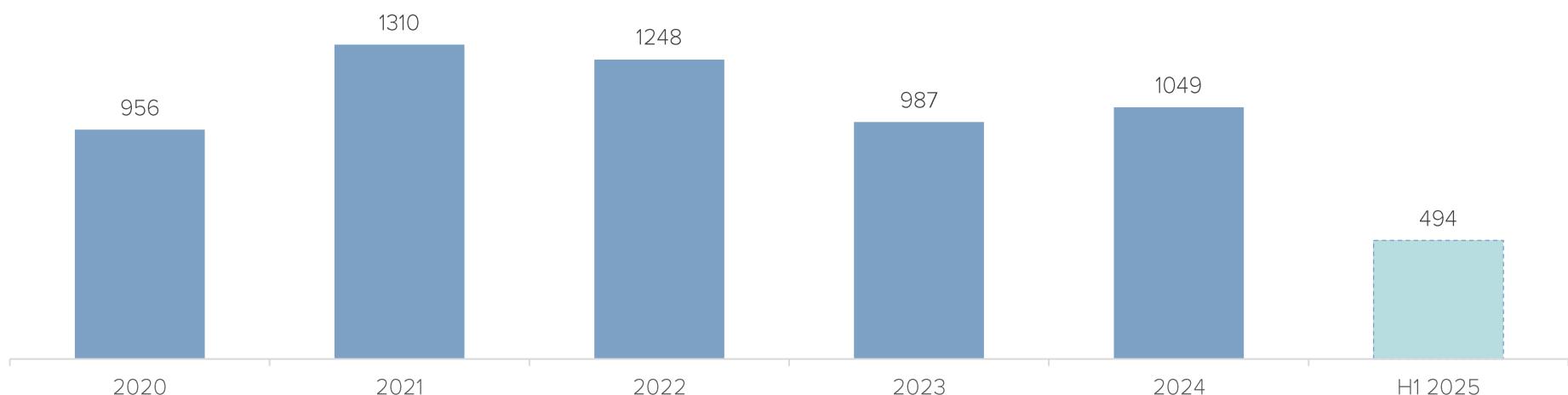


Kosteneffizienz durch skalierbares Outsourcing

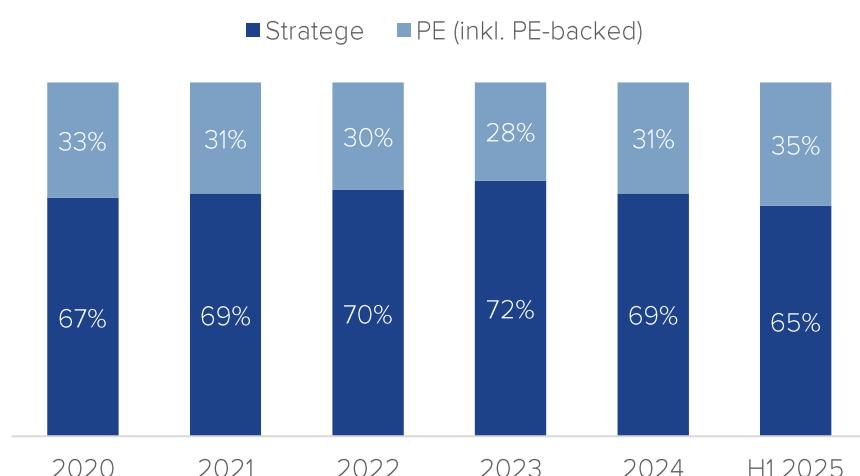
MSPs wandeln Capex-intensive IT in abonnementbasierte Services um, senken Betriebskosten und steigern die Auslastung durch standardisierte Infrastruktur, Tools und Support.

M&A Entwicklungen weltweit

MSP-Dealflow stieg 2024, H1 2025 verläuft konstant



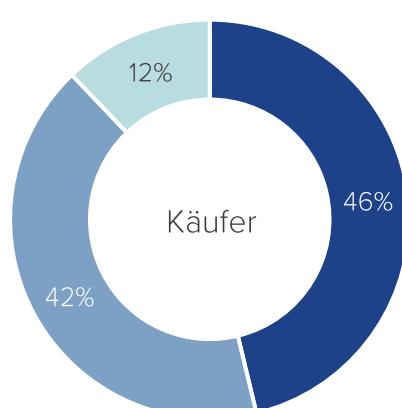
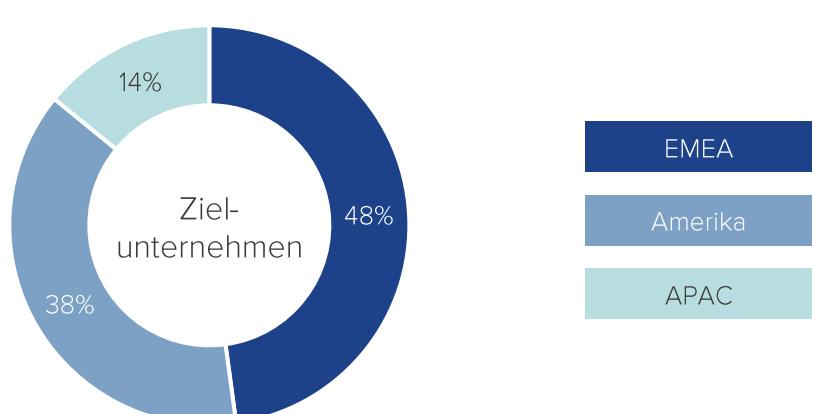
Strategische Käufer treiben weiterhin das Volumen



Die meisten Deals liegen unter CHF 75 Millionen



Ausbalancierter Markt in H1 2025, mit EMEA als aktivste Region bei Käufern und Targets



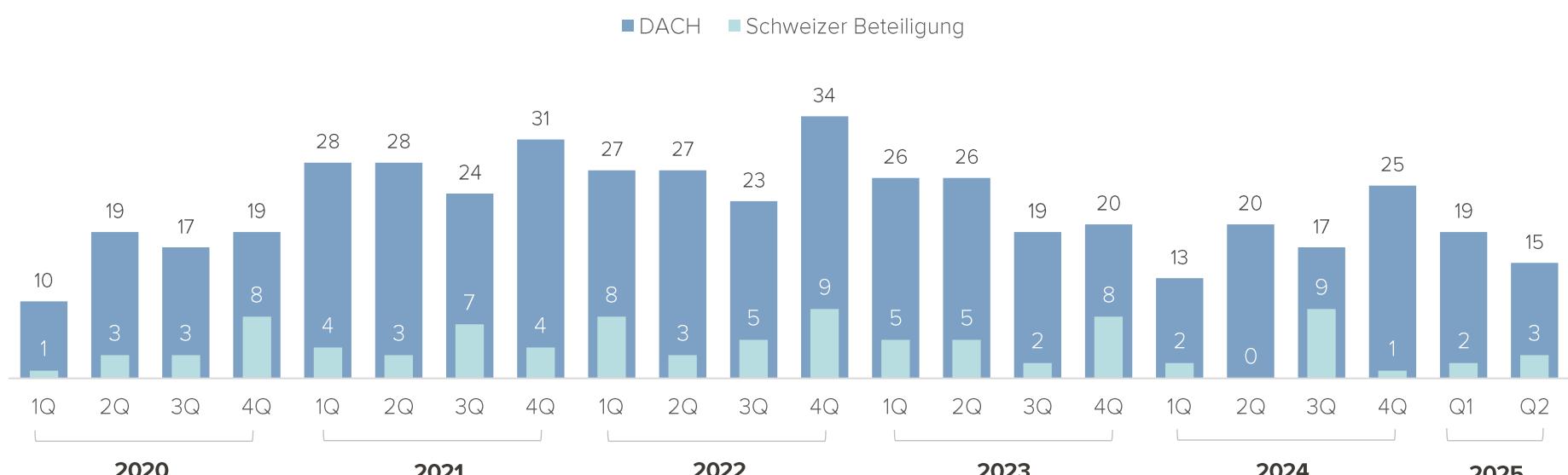
Zentrale Erkenntnisse

- MSP-M&A hat sich vom Rückgang nach 2021 erholt. Die Anzahl Transaktionen stieg von 987 im Jahr 2023 auf 1'049 im Jahr 2024, und H1 2025 verläuft auf stabilem Niveau.
- Strategische Käufer bleiben der Haupttreiber, während PE- und PE-backed Deals 2024 und H1 2025 Marktanteile zurückgewannen.
- Deals unter CHF 75 Millionen machen die grosse Mehrzahl aus.

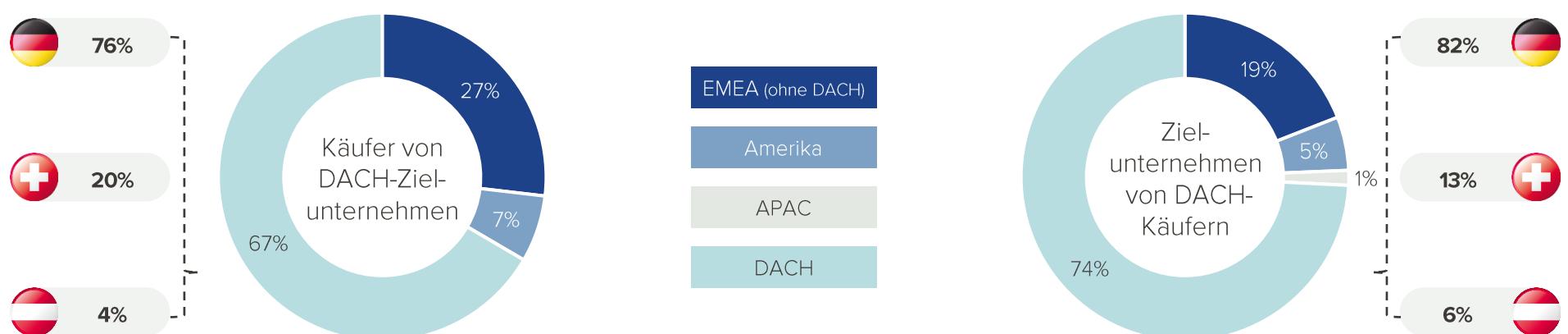
- Geografisch ist der Markt ausgewogen, wobei sowohl auf Käufer- als auf Verkäuferseite EMEA die höchste Aktivität aufweist.
- Für H2 2025 zeichnet sich ein vielversprechendes Bild ab: Security-Kompetenz erzielt Prämien, skalierbare Cloud-Services werden zum Standard, und wiederkehrende Umsätze mit hoher Kundenbindung und Automatisierung stützen die Ertragskraft.

M&A Entwicklungen in der DACH Region

Aktivität in der DACH-Region bleibt stabil



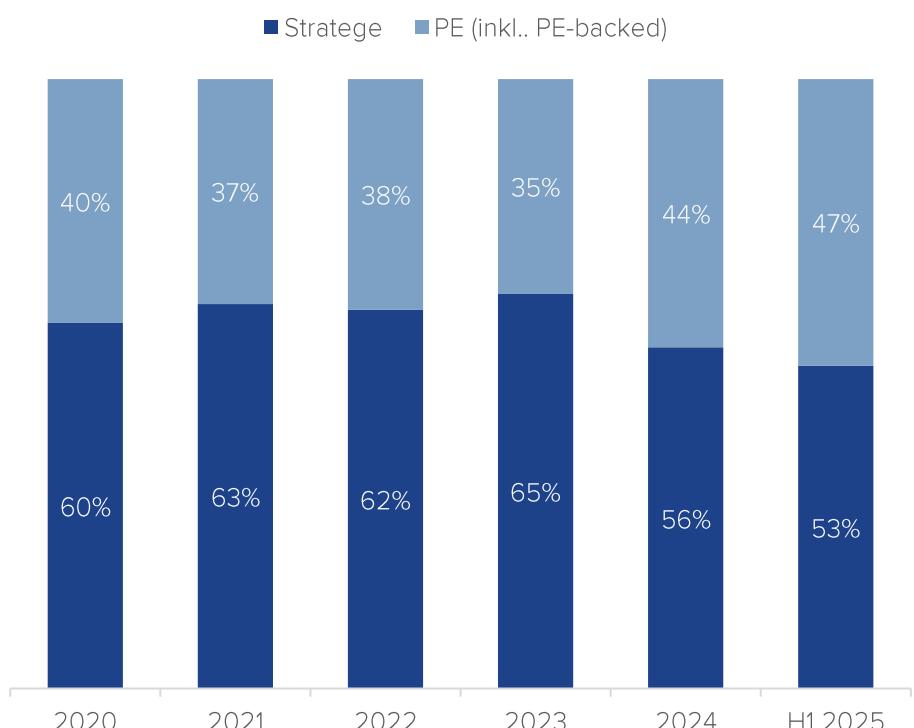
Geografische Verteilung der Deals: DACH-zu-DACH bleibt Schwerpunkt



Zentrale Erkenntnisse

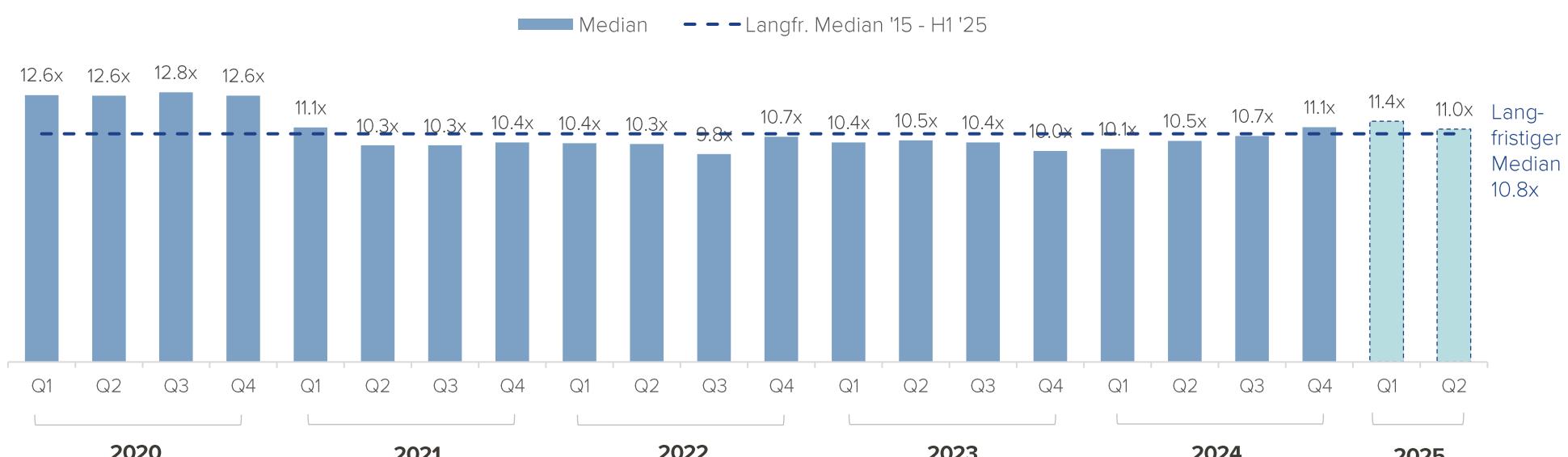
- Die M&A-Aktivität in der DACH-Region bewegt sich über die letzten Jahre relativ konstant auf hohem Niveau. Diese Tendenz setzte sich auch im ersten Halbjahr 2025 fort.
- Cross-Border-Deals beschränken sich häufig auf innerhalb der DACH-Region. 67% der Käufer von DACH-Targets stammen aus der DACH-Region, während umgekehrt 74 % der DACH-Käufer innerhalb der Region zukaufen. Nur ein verhältnismässig kleiner Teil entfällt jeweils auf die Regionen ausserhalb von Europa.
- Strategische Käufer bestimmen weiterhin das Tempo, während PE und PE-backed Käufer seit 2023 zulegen. In H1 2025 erreichten sie 47 % Marktanteil – ein Zeichen für wachsende Investoreninteressen an skalierbaren MSP-Plattformen.

PE- und PE-backed Käufer erhöhen das Tempo und nähern sich den Strategen an

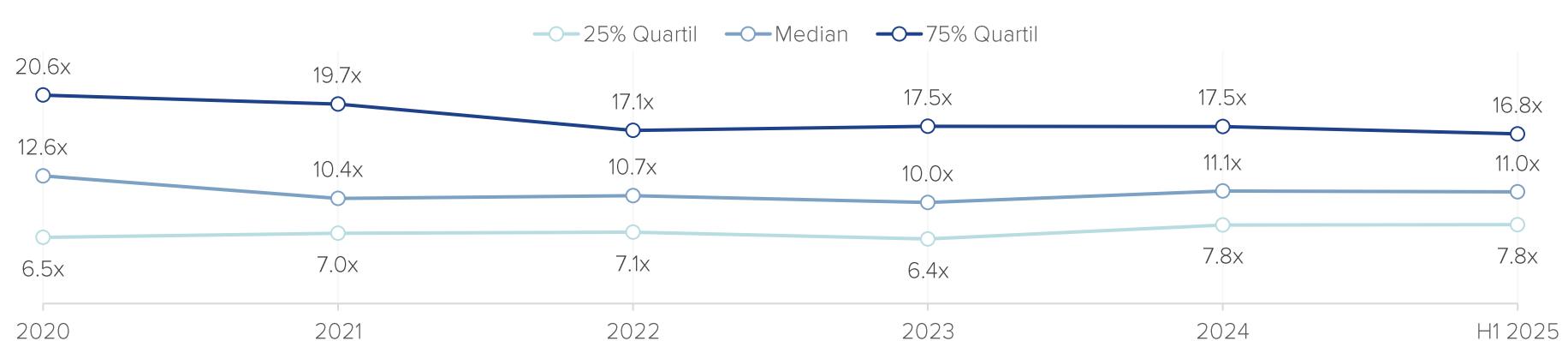


M&A-Bewertungen weltweit

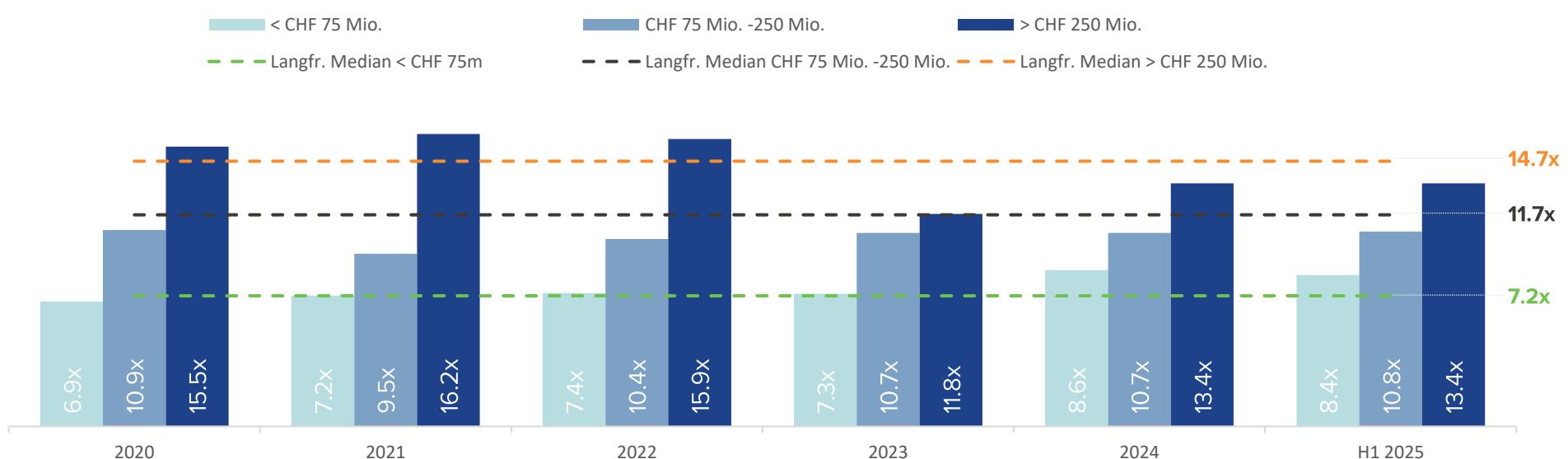
EV/EBITDA Multiple (24 Monte rollierender Median): Stabile Bewertungen, mit aktuellem Multiple nahe dem langfristigen Median



EV/EBITDA Multiple (24 Monte rollierender Median): Die Preisspanne hat sich über die Zeit verengt



EV/EBITDA Multiple (24 Monte rollierender Median): Starker Grösseneffekt



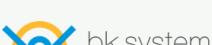
Zentrale Erkenntnisse

- Der EV/EBITDA-Multiple hat sich über alle Transaktionen hinweg bei rund 11.0x stabilisiert und liegt nach dem Tief 2023 wieder nahe beim langfristigen Median.
- Es gibt allerdings einen starken Grösseneffekt. Die Multiples für Transaktionen über CHF 250 Mio. sind etwa doppelt so hoch wie diejenigen unter CHF 75 Mio.

- Für Verkäufer bedeutet das stabile Preisniveau erfolgsversprechende Prozesse mit einer hohen Abschlusswahrscheinlichkeit über alle Dealgrößen hinweg. Insbesondere gut aufgestellte Unternehmen mit stabilen, wiederkehrenden Umsätzen können weiterhin mit einer Prämie verkauft werden.

M&A Aktivität

Ausgewählte aktuelle M&A-Transaktionen im MSP-Sektor in der DACH Region

Dat.	Typ	Target	Beschreibung und Rational	Käufer/Investor
Jul 2025	Strategie	 ensec INFORMATION SECURITY	 Orange Cyberdefense hat ensec übernommen, stärkt die Schweizer Präsenz und skaliert lokal verankerte Full-Service-Cybersecurity (Beratung, Integration, Security), um regulierungsgetriebene Nachfrage von Unternehmen und öffentlicher Hand zu decken.	 
Jun 2025	Finanz-Investoren	 Data-Sec  indevis Sicherheit in einer vernetzten Welt	 Sophora Unternehmerkapital hat Data-Sec und indevis übernommen, baut eine skalierbare Full Service Cybersecurity Plattform mit MSSP Fähigkeiten auf und bedient die steigende Nachfrage nach robuster IT Sicherheit im DACH Mittelstand.	 
Mai 2025	Finanz-Investoren	 Digital Mountain	 Die NOBIX Group hat Digital Mountain übernommen, stärkt die regionale Präsenz und erweitert das Managed Services Portfolio um bewährte Backup, Infrastruktur und Cloud Lösungen für KMU.	 
Apr 2025	Finanz-Investoren	 DATAGROUP	 KKR hat DATAGROUP SE , einen führenden Managed- Services-Anbieter, übernommen, um den Übergang in privates Eigentum zu unterstützen und langfristiges Wachstum durch höhere strategische wie operative Flexibilität zu beschleunigen.	 
Feb 2025	Strategie	 netz16 an accompio company	 accompio GmbH hat Netz16 GmbH übernommen, stärkt damit die Position in Süddeutschland, erweitert die Enterprise Kundenbasis und baut Kompetenzen in Cybersecurity und Managed Services aus.	 
Jan 2025	Strategie	 bk systems part of GBC GROUP	 GBC Group hat die bk systems Group übernommen, stärkt damit ihr Managed Services Angebot und erweitert die Präsenz in Norddeutschland; zugleich werden Synergien im regionalen „Nordhub-Cluster“ vertieft.	 
Aug 2024	Strategie	 itesys	 nexQuent Consulting GmbH hat itesys AG übernommen, stärkt die SAP Basis, erweitert die internationale Präsenz und skaliert das Full Service Angebot für SAP Betrieb, Cloud Integration und Sicherheit mit 170 Spezialisten.	 
Jul 2024	Strategie	 aspectra hosting your future	 Die Übernahme der aspectra AG stärkt Convotis Position als Top-25-Anbieter für Managed IT Services in der Schweiz, erweitert Cloud- und Managed-IT- Leistungen und vertieft die Kompetenz in Secure Hosting sowie geschäftskritischen IT-Systemen.	 
Jul 2024	Strategie	 AGENTIL	 Mit der Übernahme von Agentil stärkt Convotis seine Position in der Schweiz, erweitert Cloud- und IT- Services und erhöht die Fähigkeit, innovative End-to- End-Lösungen für zahlreiche Branchen zu liefern.	 
Mar 2024	Strategie	 camptocamp INNOVATIVE SOLUTIONS BY OPEN SOURCE EXPERTS	 Swisscom hat die Mehrheit an Camptocamp übernommen, stärkt Open-Source-IT-Services, erweitert ERP/GIS/Cloud-Kompetenzen und adressiert die steigende Nachfrage nach digitaler Souveränität bei Schweizer Geschäftskunden.	 



Oaklins Fallstudien

T&N Gruppe wird Teil der WTG Gruppe

Die T&N Gruppe und die WTG bündeln ihre Kräfte und schaffen einen führenden ICT-Anbieter im DACH-Raum – ein neues Powerhouse der Technologie. Mit ihrer starken Präsenz in der Schweiz und in Österreich ergänzt T&N die deutsche WTG geografisch ideal. Gemeinsam können sie nun flächendeckend in allen drei Ländern – verstärkt durch den Softwareentwicklungsteil in Polen – ihre innovativen ICT-Lösungen anbieten.

T&N ist ein etablierter ICT-Lösungsanbieter mit über 170 Mitarbeitenden in der Schweiz und in Österreich. Das Unternehmen verfügt branchenweit über eines der umfangreichsten und innovativsten Lösungspotfolios – sei es aus der Cloud oder On-Premise im IT, Security, Contact Center und Kommunikationsbereich.

Die WTG Gruppe mit Sitz in Berlin zählt zu den führenden Anbietern für massgeschneiderte IT- und Kommunikationslösungen, Sicherheits- und Leitstellentechnik sowie innovative Softwarelösungen. Mit über 100 Jahren Erfahrung, rund 350 Mitarbeitenden, 12 Standorten in Deutschland, einer Softwareentwicklung in Polen und einer kleinen Niederlassung in der Schweiz begleitet WTG Unternehmen und Behörden bei der digitalen Transformation.

Als exklusiver M&A-Berater begleitete Oaklins Switzerland die Eigentümer der T&N über den gesamten Verkaufsprozess – und erleichterte den erfolgreichen Abschluss einer langfristig geplanten Nachfolgelösung mit einem präferierten Partner. Die Transaktion ist ein Beispiel für Oaklins' Fähigkeit, in komplexen Nachfolgesituationen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen – sowohl für Unternehmer als auch für strategische Käufer.



ASPICON wurde von Grouplink, einem Portfoliounternehmen von Patrimonium und Wille Finance, übernommen

Durch den Zusammenschluss mit der ASPICON stärkt die Grouplink gezielt ihre Position als integrierte IT Services Gruppe mit tiefgehender technologischer Kompetenz im deutschsprachigen Raum. ASPICON ergänzt das Leistungspotfolio der Gruppe um eine hochspezialisierte Komponente im Bereich Datenbankinfrastrukturen.

ASPICON ist ein deutscher IT-Dienstleister, der sich auf leistungsstarke, hochverfügbare Datenbankinfrastrukturen wie Oracle, SQL Server und PostgreSQL sowie auf Managed Services spezialisiert hat. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte On-Premise- und Cloud-Lösungen, 24/7-Betrieb und Automatisierung durch Technologien wie Ansible und Kubernetes. ASPICON pflegt enge Partnerschaften mit führenden Anbietern und verbindet fundierte technische Kompetenz mit einem persönlichen und verlässlichen Serviceansatz, um Geschäftskontinuität und Performance sicherzustellen.

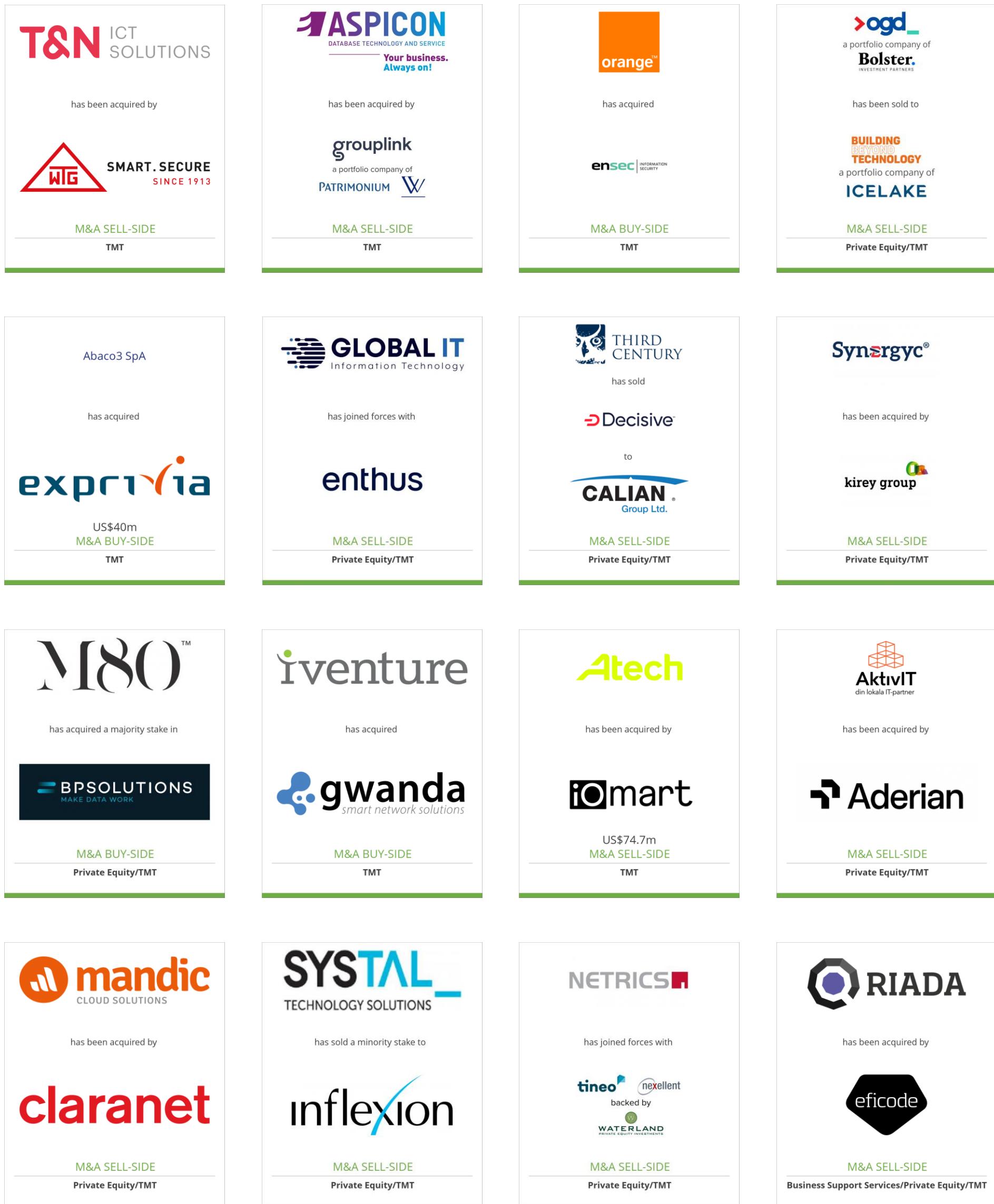
Grouplink mit Sitz in Braunschweig ist ein Zusammenschluss führender deutscher IT-Systemhäuser, die ERP- und Business-Software-Landschaften, moderne Cloud- und Workplace-Infrastrukturen, Cybersecurity- und Datenschutz-Frameworks sowie Managed und Outsourcing Services konzipieren, implementieren und betreiben. Unterstützt von Patrimonium Private Equity, Wille Finance und seinem Management-Team erwirtschaftet Grouplink einen Jahresumsatz von rund 50 Millionen Euro und expandiert durch kontinuierliche Zukäufe laufend weiter. Durch die Bündelung seiner Mitgliedsunternehmen unter einem gemeinsamen Dach schafft Grouplink starke Synergien, die es mittelständischen deutschen Unternehmen ermöglichen, sicher, effizient und nachhaltig in einer datengetriebenen Welt zu bestehen.

Das Team von Oaklins in Deutschland fungierte während des gesamten Transaktionsprozesses als exklusiver M&A-Berater für die Gesellschafter der Verkäuferseite.



Unsere Erfahrung

Ausgewählte Oaklins Referenzen im Managed Services Sektor



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 IT-Service 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 IT-Service 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 unseren Branchenexperten



Dr. Daniel Spring

Partner

d.spring@ch.oaklins.com
+41 31 326 18 17

Daniel ist Partner bei Oaklins Switzerland. Er hat sowohl mit börsenkotierten Unternehmen als auch mit inhabergeführten KMU an zahlreichen M&A- und Bewertungsprojekten gearbeitet. Einer seiner Schwerpunkte liegt im Bereich IT-Services. Zu den von ihm beratenen Kunden zählen unter anderem Straumann, Landis+Gyr, Netrics, Boss Info, MSC Cruises, Breitling, Bühler, Goldbach Group, Sonova, Calida, SNB, Olo Marzipan, Westiform, Espisa und Global IT.



Dr. Jürg Stucker

Partner

j.stucker@ch.oaklins.com
+41 44 268 45 35

Jürg ist Partner bei Oaklins Switzerland und Vice President für Marketing & Strategie im Executive Committee von Oaklins International. Mit umfassender Erfahrung in M&A und Corporate Finance liegt sein Fokus auf TMT, Maschinenbau & Komponenten sowie Business Support Services. Zu den von ihm beratenen Blue-Chip-Kunden zählen ABB, Axpo, BASF, Bühler, Breitling, ETH, Givaudan, Goldbach, Holcim, Migros, MSC, Novartis, NZZ, Oerlikon, SMG, Sonova, Stäubli, Straumann, Swiss und Swisscom. Vor seiner Zeit bei Oaklins war er 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

Linthescherstrasse 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