

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

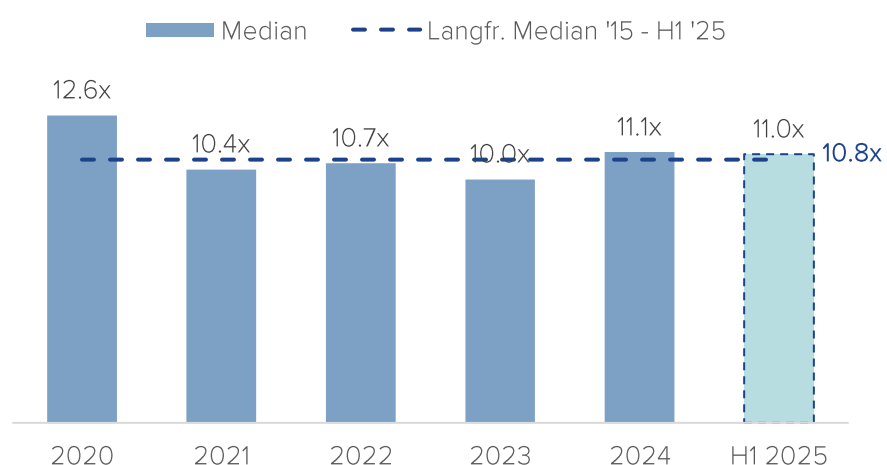
M&A-Bewertungen

5

Fallstudien

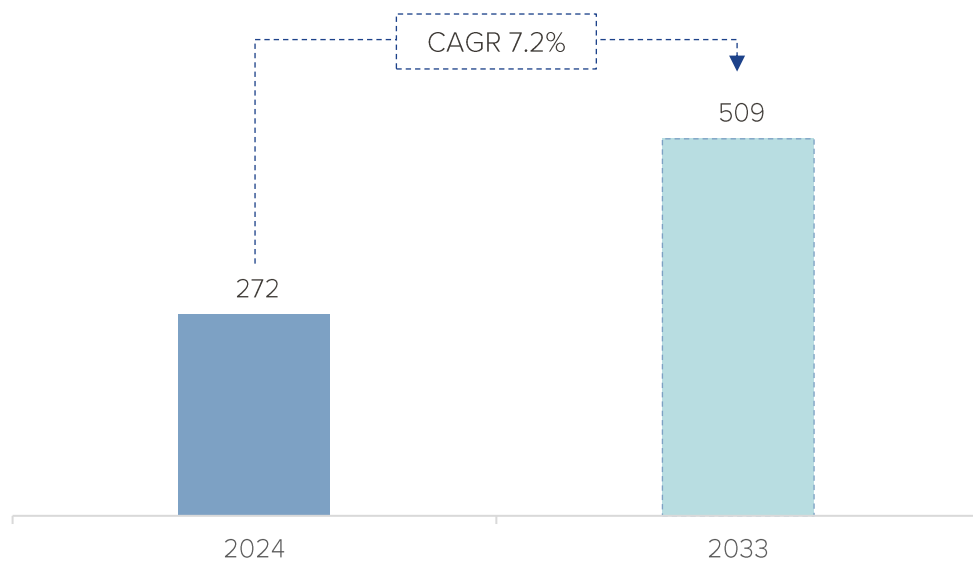
7

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



Sektorüberblick

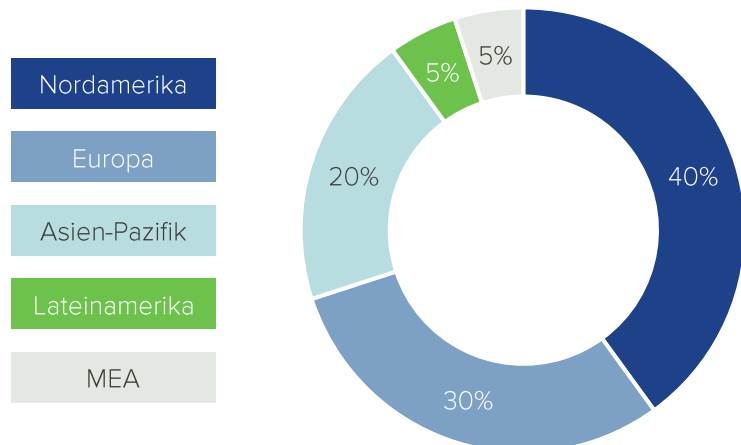
Wachstum des globalen Managed Services Marktes (CHF Mrd.)



Source: Imarc

- 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



Quelle: Capital IQ

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.

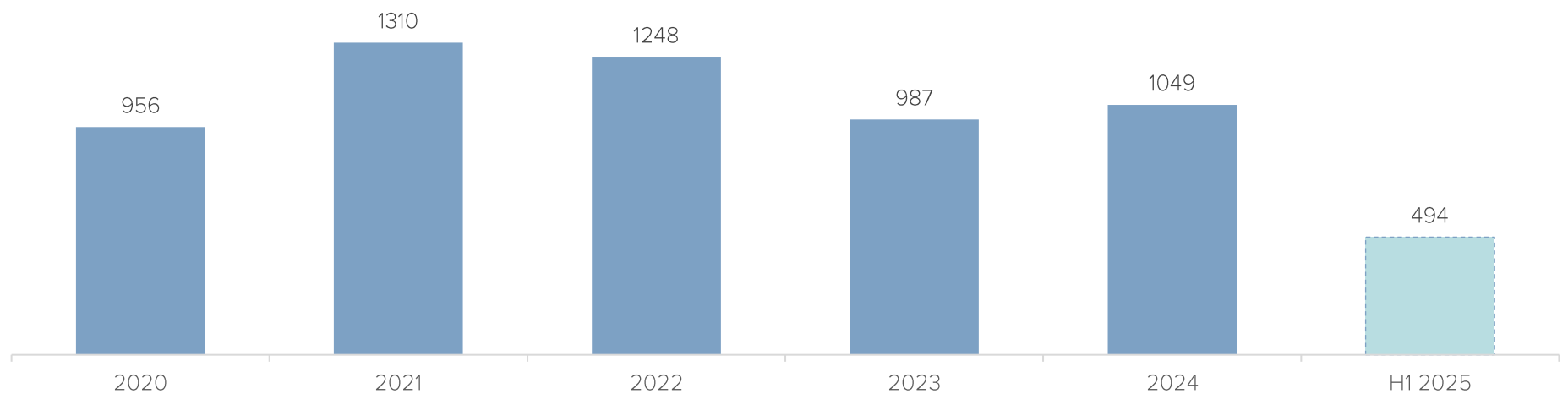
Zentrale Branchenthemen

- Beratungsgetriebene 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.

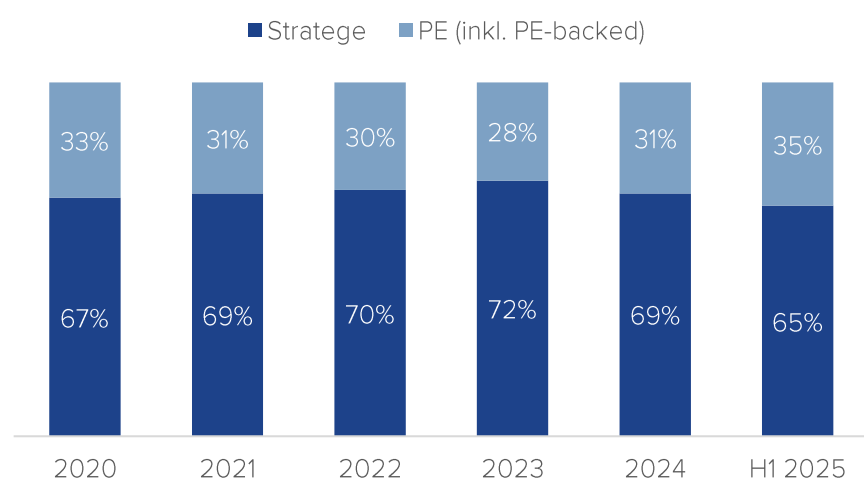
- Cloud-native Infrastruktur treibt Wachstum**
Mit zunehmender Cloud-Nutzung bevorzugen Unternehmen MSPs mit Azure-, AWS- und Google-Cloud-Zertifizierungen für hybride Umgebungen und optimierte Abläufe.
- Kosteneffizienz durch skalierbares Outsourcing**
MSPs wandeln Capex-intensive IT in abonnementbasierte Services um, senken Betriebskosten und steigern die Auslastung durch standardisierte Infrastruktur, Tools und Support.

M&A Entwicklungen weltweit

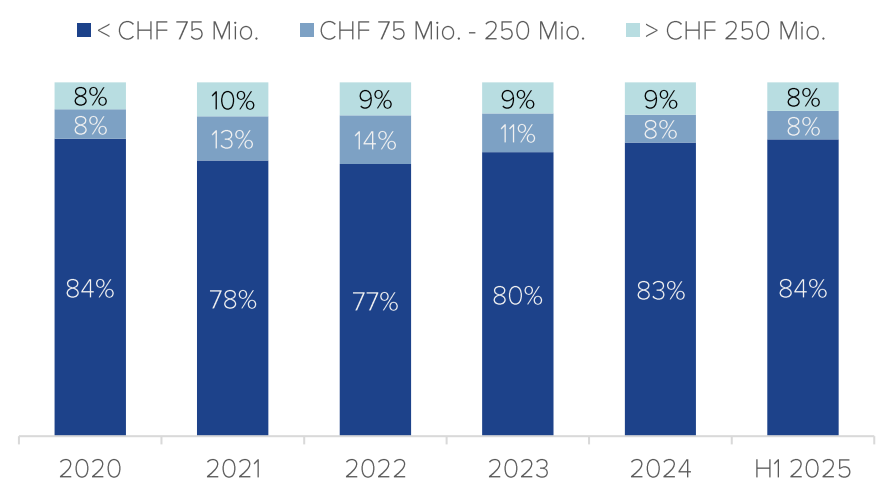
MSP-Dealflow stieg 2024, H1 2025 verläuft konstant



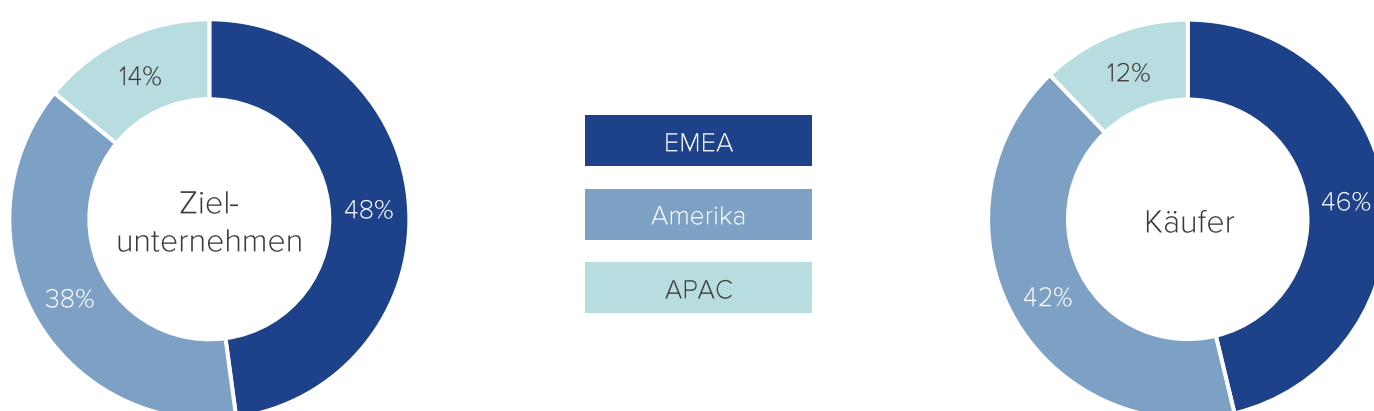
Strategische Käufer treiben weiterhin das Volumen



Die meisten Deals liegen unter CHF 75 Millionen



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

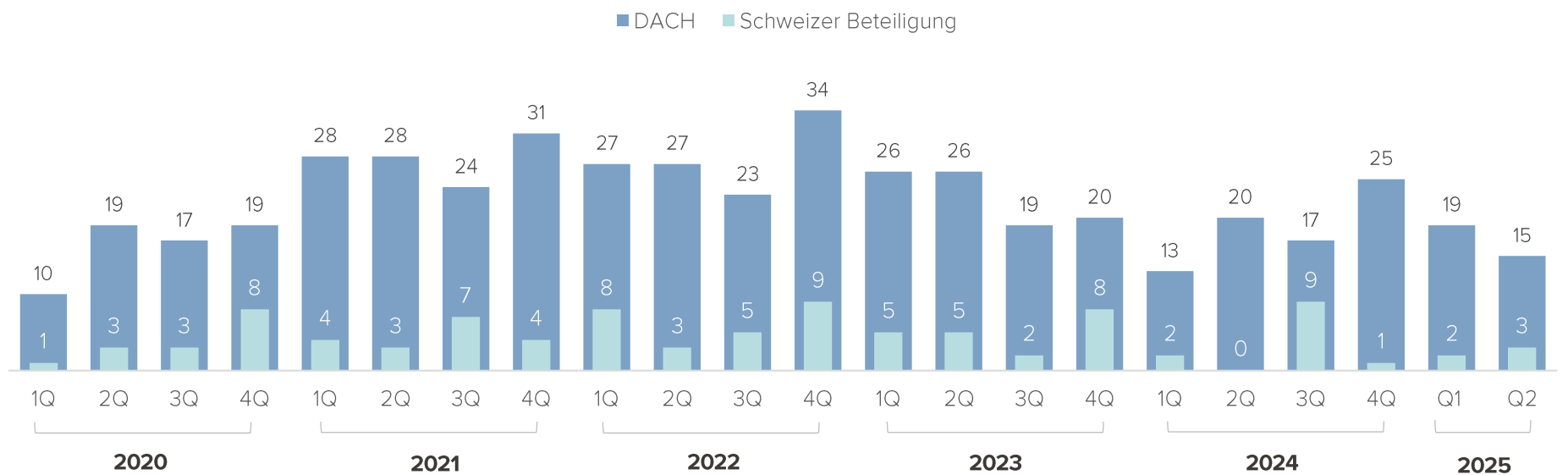


Zentrale Erkenntnisse

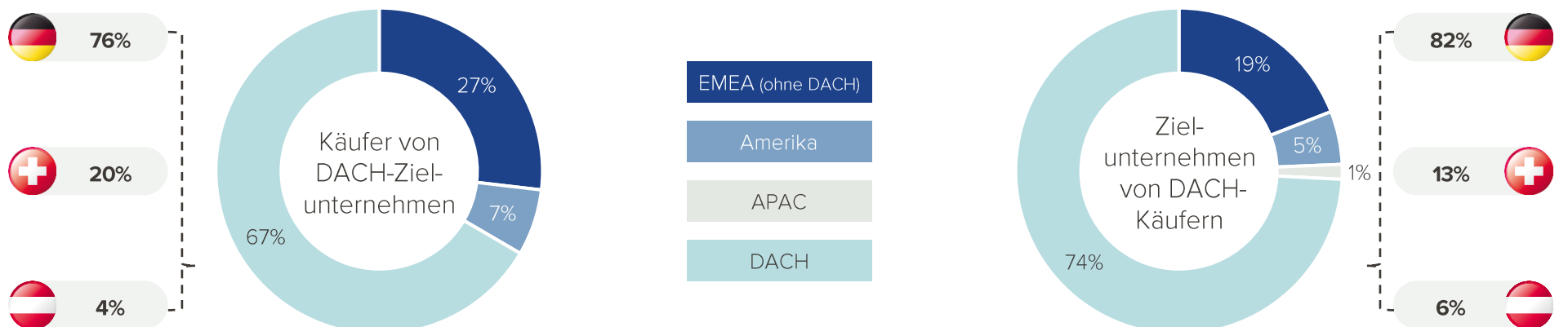
- MSP-M&A hat sich vom Rückgang nach 2021 erholt. Die Anzahl Transaktionen stieg von 987 im Jahr 2023 auf 1'049 im Jahr 2024, und H1 2025 verläuft auf stabilem Niveau.
- Strategische Käufer bleiben der Haupttreiber, während PE- und PE-backed Deals 2024 und H1 2025 Marktanteile zurückgewannen.
- Deals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



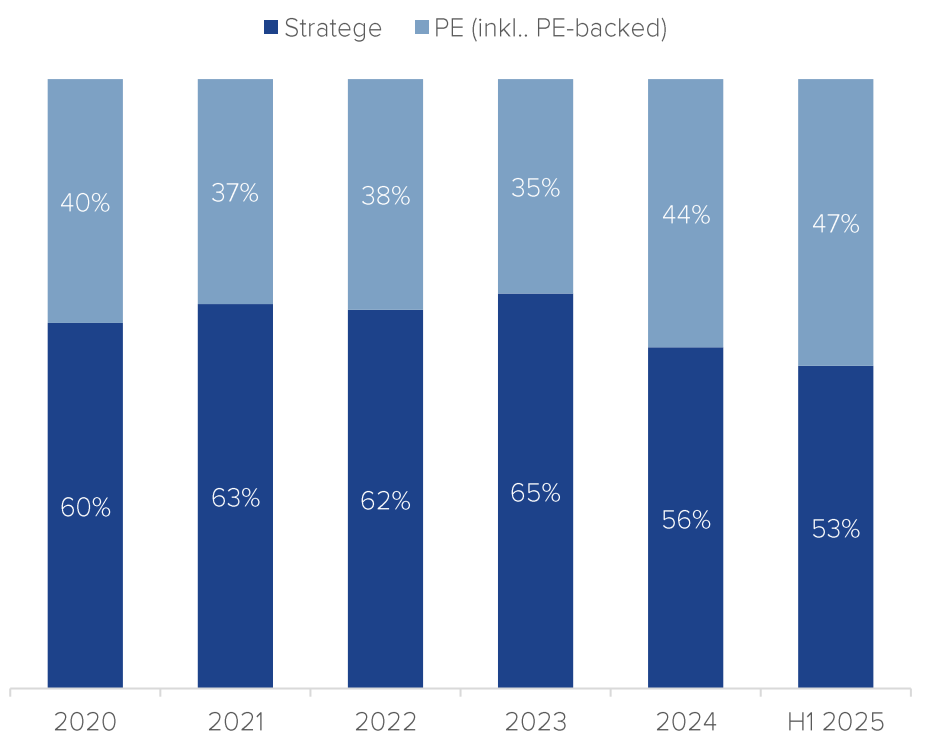
Geografische Verteilung der Deals: DACH-zu-DACH bleibt Schwerpunkt



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.

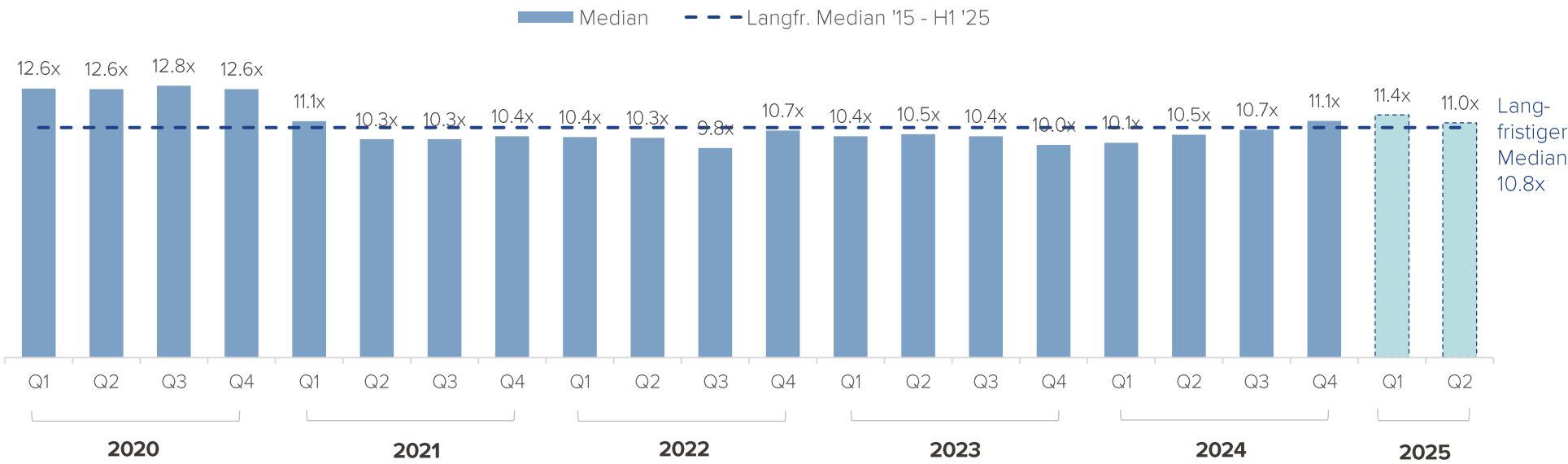
PE- und PE-backed Käufer erhöhen das Tempo und nähern sich den Strategen an



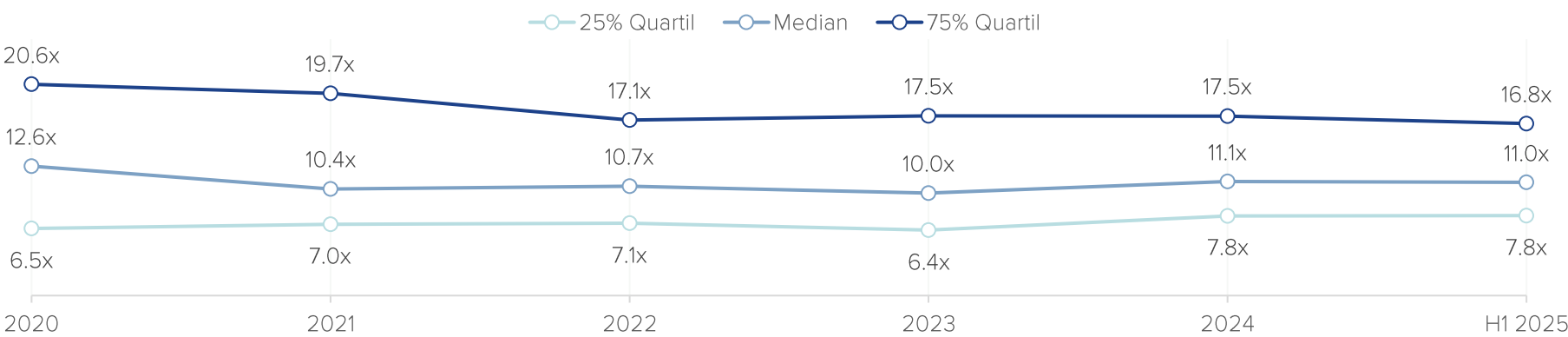


M&A-Bewertungen weltweit

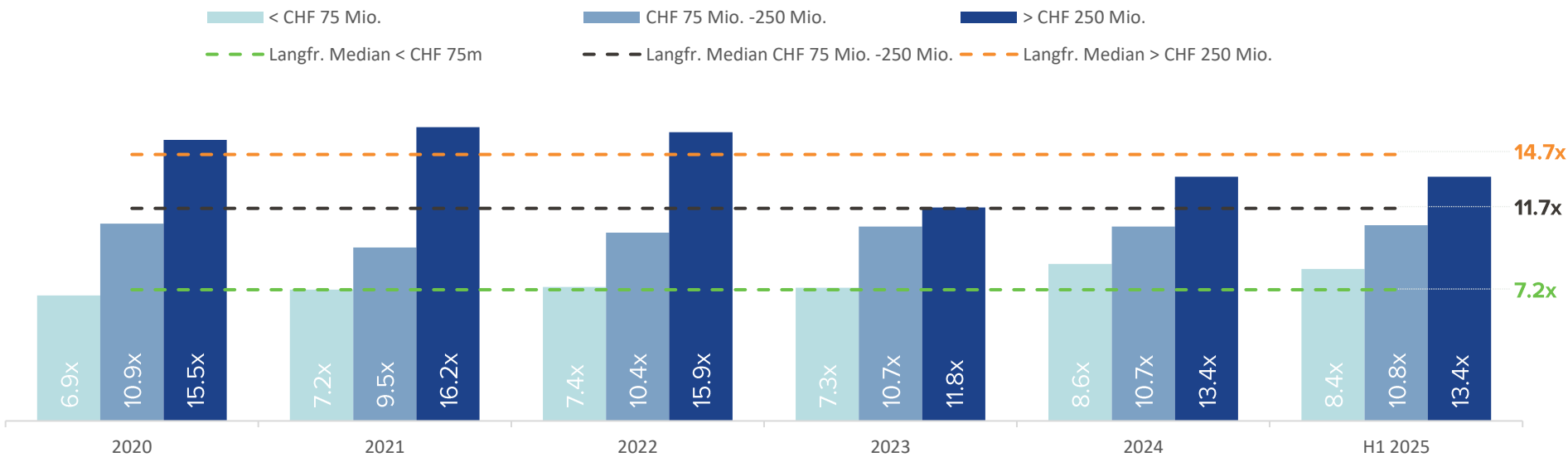
EV/EBITDA Multiple (24 Monte rollierender Median): Stabile Bewertungen, mit aktuellem Multiple nahe dem langfristigen Median



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	 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	  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	 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			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	 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.		

Source: Capital IQ, Oaklins Analyse



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 Lösungsportfolios – 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.

T&N ICT SOLUTIONS

has been acquired by

**SMART. SECURE**
SINCE 1913

M&A SELL-SIDE

TMT


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 Leistungsportfolio 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.

**ASPICON**
DATABASE TECHNOLOGY AND SERVICE
Your business.
Always on!

has been acquired by

grouplink
a portfolio company of
PATRIMONIUM 

M&A SELL-SIDE

TMT



Unsere Erfahrung

Ausgewählte Oaklins Referenzen im Managed Services Sektor

has been acquired by

SMART. SECURE
SINCE 1913

M&A SELL-SIDE

TMT

ASPICON
DATABASE TECHNOLOGY AND SERVICE
Your business. Always on!

has been acquired by

grouplink
a portfolio company of
PATRIMONIUM

M&A SELL-SIDE

TMT

has acquired

ensec | INFORMATION SECURITY

M&A BUY-SIDE

TMT

>ogd
a portfolio company of
Bolster.
INVESTMENT PARTNERS

has been sold to

BUILDING BEYOND TECHNOLOGY
a portfolio company of
ICE LAKE

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

has acquired

US\$40m
M&A BUY-SIDE

TMT

GLOBAL IT
Information Technology

has joined forces with

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

THIRD CENTURY

has sold

Decisive

to

CALIAN
Group Ltd.

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

Synergyc

has been acquired by

kirey group

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

M80

has acquired a majority stake in

BPSOLUTIONS
MAKE DATA WORK

M&A BUY-SIDE

Private Equity/TMT

has acquired

gwanda
smart network solutions

M&A BUY-SIDE

TMT

has been acquired by

iomart

US\$74.7m
M&A SELL-SIDE

TMT

AktivIT
din lokale IT-partner

has been acquired by

Aderian

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

mandic
CLOUD SOLUTIONS

has been acquired by

claranet

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

SYSTAL
TECHNOLOGY SOLUTIONS

has sold a minority stake to

inflexion

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

NETRICS

has joined forces with

tineo **nexellent**
backed by
 WATERLAND
PRIVATE EQUITY INVESTMENTS

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

RIADA

has been acquired by

eficode

M&A SELL-SIDE

Business Support Services/Private Equity/TMT

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
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