



# Cybersecurity M&A – Konsolidierung, Skalierung und der Einfluss von KI

RESEARCH NOTE | IT SERVICES | DEZEMBER 2025

“Mit der Zunahme identitätsbasierter Angriffe und dem rasanten Einsatz von KI gewinnt Cybersecurity im M&A-Markt weiterhin an Bedeutung. Im Fokus stehen Unternehmen, deren Lösungen Cloud-Umgebungen, Identitäten und sensible Daten ganzheitlich absichern. Besonders gefragt sind Anbieter mit skalierbaren Plattformen, die sich in bestehende IT-Landschaften integrieren lassen und einen nachweisbaren Beitrag zur Reduktion von Cyberrisiken leisten.”

**Dr. Daniel Spring**  
Oaklins Switzerland

**Sektor Überblick**

2

**Globale M&A Entwicklungen**

3

**M&A in der DACH-Region**

4

**M&A Bewertungen**

5

**Ausgewählte Transaktionen**

6

## Fallstudie

### Orange Cyberdefense übernimmt Ensec AG

Orange Cyberdefense, die Cybersecurity-Tochter von Orange, hat 100% der Ensec AG übernommen, einem Schweizer Cybersecurity-Unternehmen. Mit dieser Transaktion stärkt Orange Cyberdefense seine Präsenz in der Schweiz, erweitert das Geschäft in die Deutschschweiz und positioniert sich als nationaler Marktführer. Oaklins begleitete Orange im gesamten Akquisitionsprozess



has acquired

ensec INFORMATION SECURITY

M&A BUY-SIDE  
TMT

# Sektor Überblick

## Ein wachsender Markt mit neuen Architekturen und steigenden Investitionen

Der Cybersecurity-Markt geht 2025 mit klarer Dynamik voran. Die globalen Ausgaben liegen bei USD 235 Mrd. und sollen bis 2030 auf rund USD 423 Mrd. steigen (CAGR 12.45%). Getrieben wird das Wachstum vor allem durch Unternehmen, die ihre Sicherheitsarchitektur neu ausrichten: weg von klassischen Modellen hin zu Zero-Trust-Ansätzen, einer engeren Verzahnung von IT- und OT-Sicherheit sowie ersten Vorbereitungen auf eine Zukunft mit quantensicheren Verschlüsselungsverfahren.

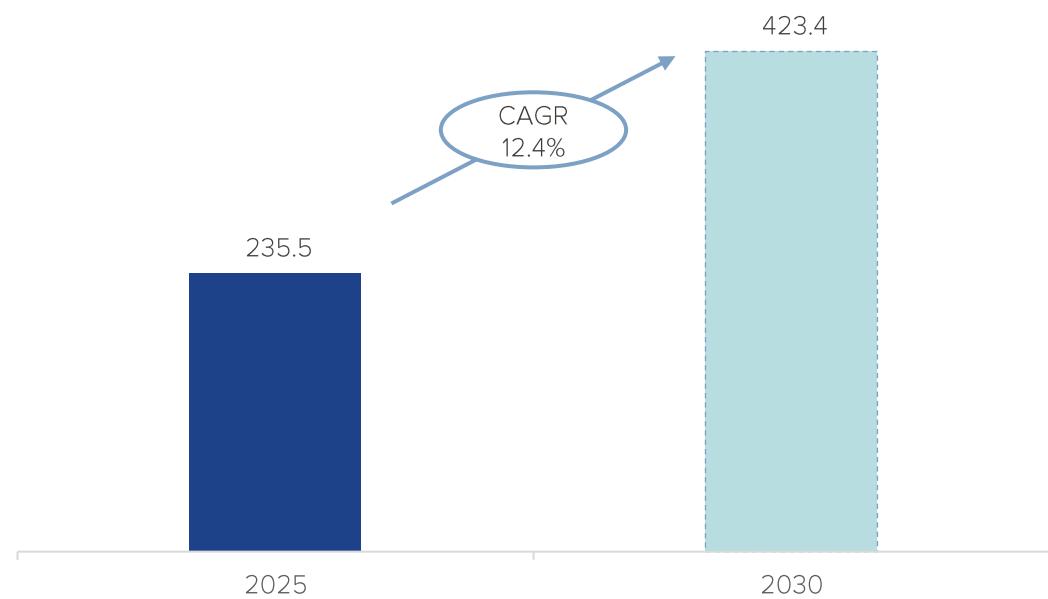
Auch die Marktstruktur befindet sich im Wandel. Lösungen machen weiterhin den grössten Anteil aus (70.2%), doch Services wachsen mit 13.1% CAGR deutlich schneller, da Unternehmen vermehrt externe Unterstützung suchen, um intern nicht abbildbare Fähigkeiten abzudecken. On-Premise-Lösungen machen weiterhin den grössten Teil der Ausgaben aus. Gleichzeitig wachsen Cloud-basierte Sicherheitslösungen mit 16.4% pro Jahr deutlich schneller. Das zeigt, wie stark Unternehmen auf hybride Sicherheitsarchitekturen umstellen. Der Bedarf ist branchenübergreifend hoch, da Cyberrisiken heute jede Organisation betreffen.

## Identitätsmissbrauch und steigende Schadenskosten

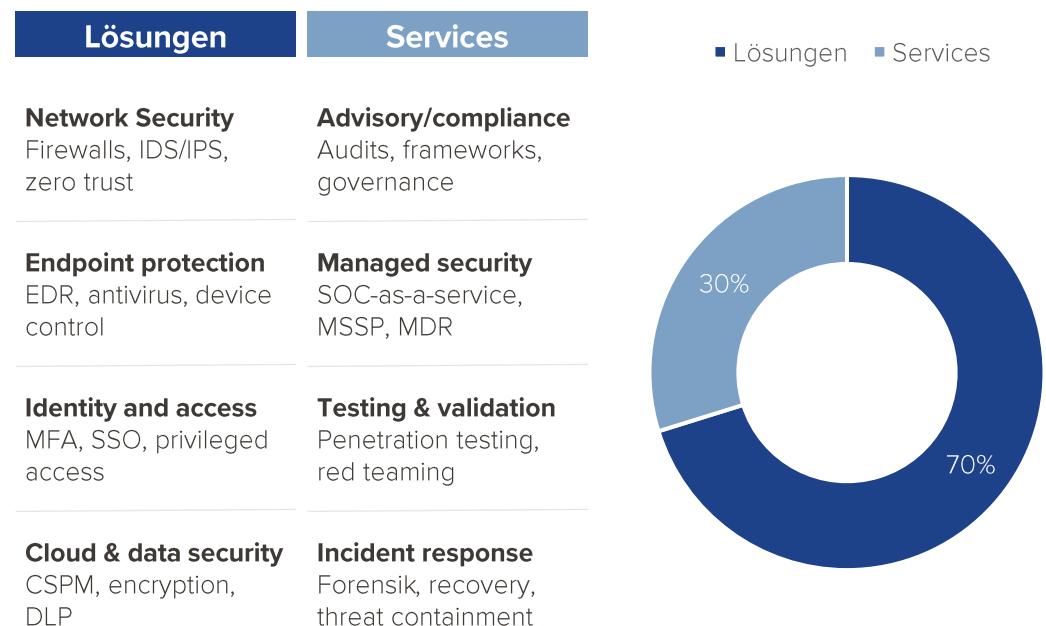
Auf operativer Ebene zeigt sich ein völlig anderes Bild als noch vor wenigen Jahren. 77% der Unternehmen arbeiten in hybriden IT-Umgebungen und 60% nutzen KI bereits in der Produktion. Das erhöht einerseits die Flexibilität, schafft aber gleichzeitig zusätzliche Angriffsflächen. Rund 80% aller Angriffe kommen mittlerweile ohne Malware aus, und die durchschnittliche Breakout Time ist auf 48 Minuten gefallen, vereinzelt bei unter einer Minute. Angreifer bewegen sich schnell über Identitäten, Cloud-Workloads und Standardtools – oft schneller als traditionelle Abwehrmechanismen reagieren können.

Die finanziellen Folgen steigen weiter. Laut Netwrix meldeten drei von vier befragten Organisationen finanzielle Schäden aus Cyberangriffen, und Verluste über USD 200'000 wurden häufiger mit der Zeit. Identitätskompromittierung bleibt das Hauptproblem: 46% der Unternehmen verzeichneten Account-Breaches, und über die Hälfte aller Schwachstellen betrifft den initialen Zugriff. Diese Entwicklung führt zu spürbarem Druck auf Unternehmen: 62% planen, ihre IAM- und PAM-Kontrollen zu stärken oder die Deckungssummen ihrer Cyberversicherungen anzupassen.

## Globaler Cybersecurity Markt (Prognose in USD Mrd.)



## Marktanteile im Cybersecurity Markt nach Angebot



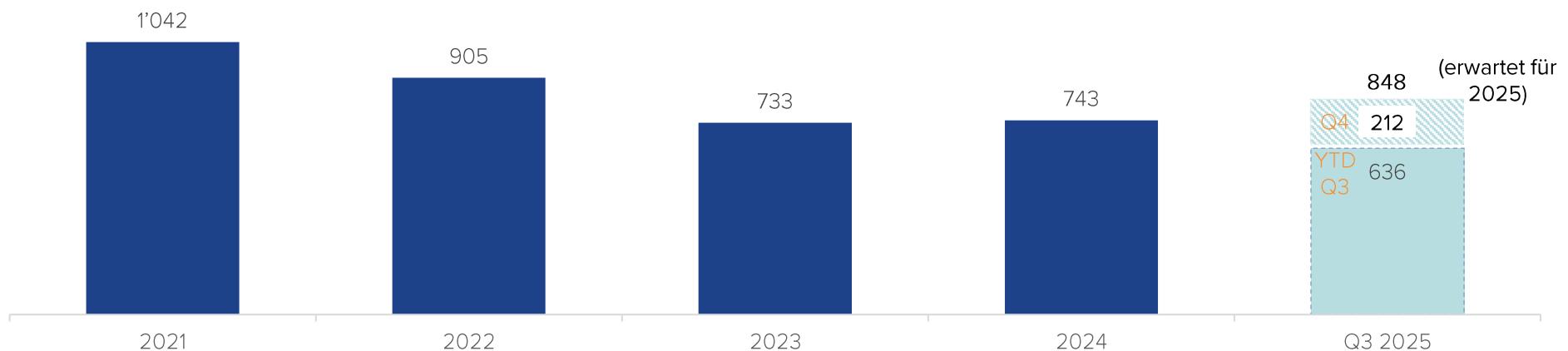
## Kosten aus Sicherheitsvorfällen (in USD)



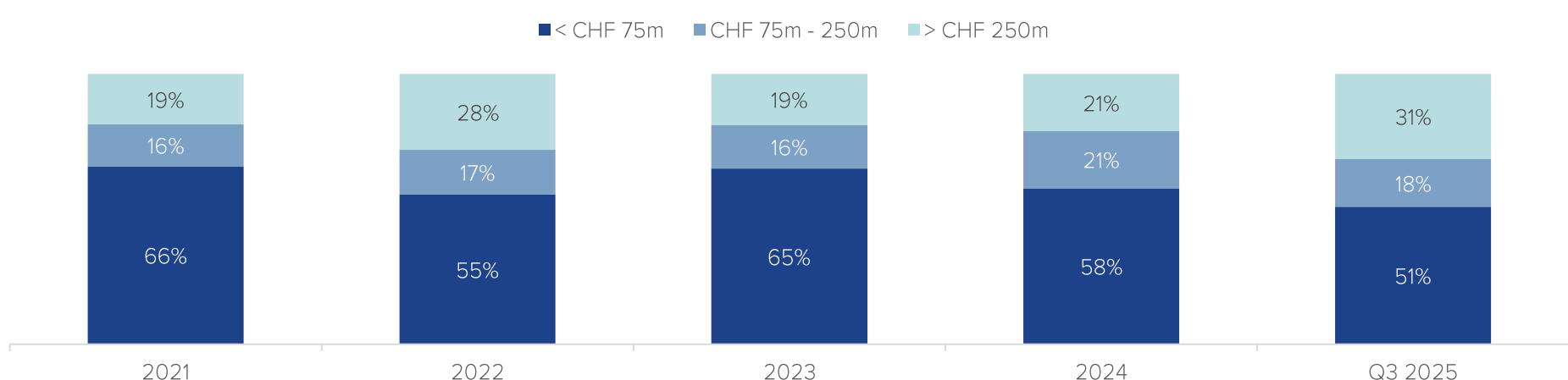
Quelle: CheckPoint, CrowdStrike, Netwrix, Mordor Intelligence, Oaklins Analyse

# Globale M&A Entwicklungen

Die M&A-Aktivität im Cybersecurity Sektor normalisiert sich, während die Marktkonsolidierung weiter voranschreitet



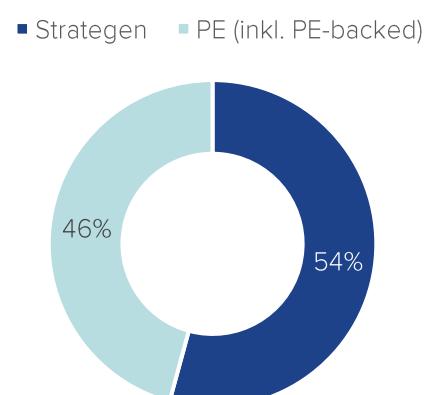
Transaktionen unter CHF 75 Mio. bleiben dominant, doch grössere Deals über CHF 250 Mio. nehmen zu



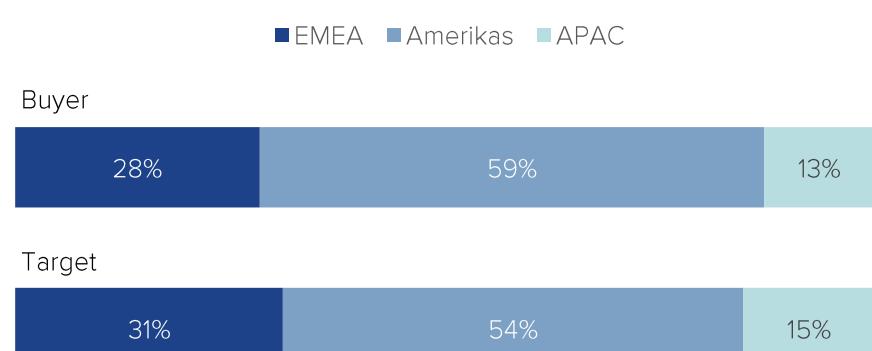
## Zentrale Erkenntnisse

- Der Cybersecurity M&A Markt hat sich nach dem Peak 2021 auf ein nachhaltigeres Niveau eingependelt. Der Dealfow wird weiterhin durch strukturelle Nachfrage nach Identity-, Cloud- und KI-Security gestützt.
- Strategische Käufer liegen beim Volumen leicht vorne. Gleichzeitig gewinnen Private-Equity-Investoren – einschliesslich PE-gestützter Plattformen – weiter an Gewicht und stellen inzwischen nahezu die Hälfte aller Transaktionen. Ausschlaggebend sind skalierbare, wiederkehrende Umsätze und wie gut ein Produkt die Bedürfnisse des Markts adressiert.
- Die meisten Transaktionen bewegen sich weiterhin im Segment unter CHF 75 Mio., wo Zielunternehmen in der Regel skalierbare Technologie und begrenzte Integrationsrisiken bieten. Gleichzeitig wächst der Anteil grösserer Deals, da Käufer vermehrt nach Plattformakquisitionen suchen, um breitere Wachstumsstrategien abzustützen.
- Der Markt bleibt stark fragmentiert, mit zahlreichen Nischenanbietern. Konsolidierung ist daher nicht nur ein Trend, sondern ein zentraler Bestandteil der Marktlogik. Strategen wie auch skalierte PE-Plattformen nutzen M&A, um ihr Angebot zu verbreitern und technologische Lücken zu schliessen. Mit Blick nach vorne deuten die meisten Indikatoren auf ein weiterhin solides M&A-Umfeld in 2026 hin – unterstützt durch unverändert hohe Cybersecurity Budgets.

## Strategen und PE und PE-backed Käufer teilen sich die Transaktionen etwa auf (Q3 2025)

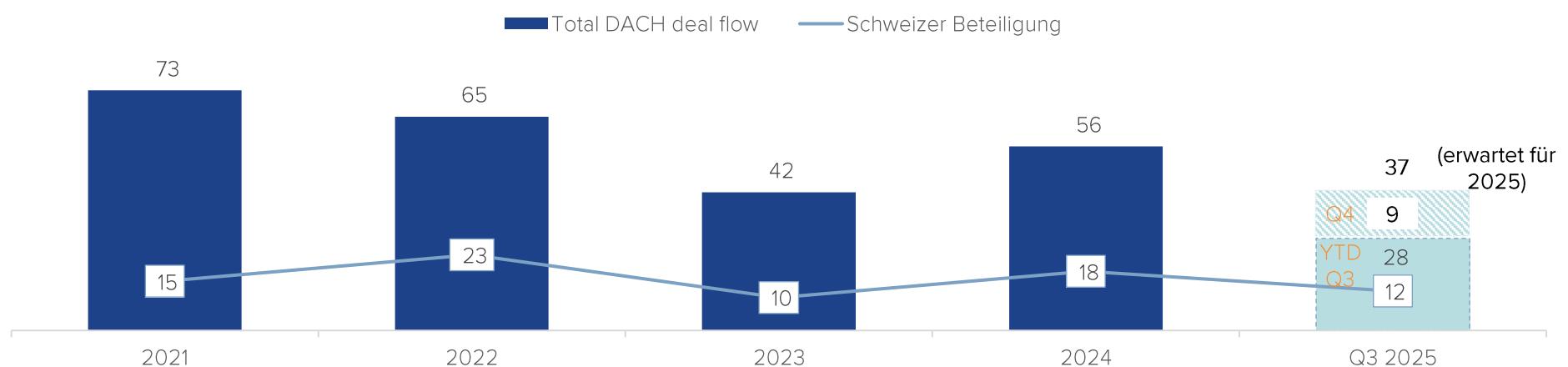


## Amerika bleibt der grösste Hub für Cybersecurity-M&A, während EMEA und APAC signifikante Aktivität aufweisen (Q3 2025)

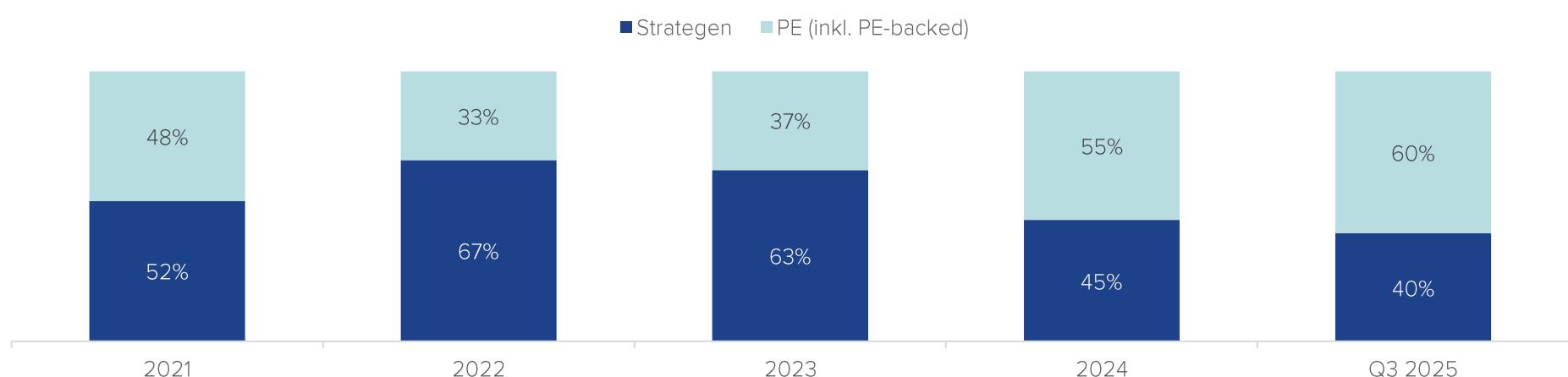


# M&A Entwicklungen in der DACH-Region

Die M&A-Aktivität in der DACH-Region ist gesunken, aber die Schweiz hält nach wie vor einen signifikanten Anteil davon



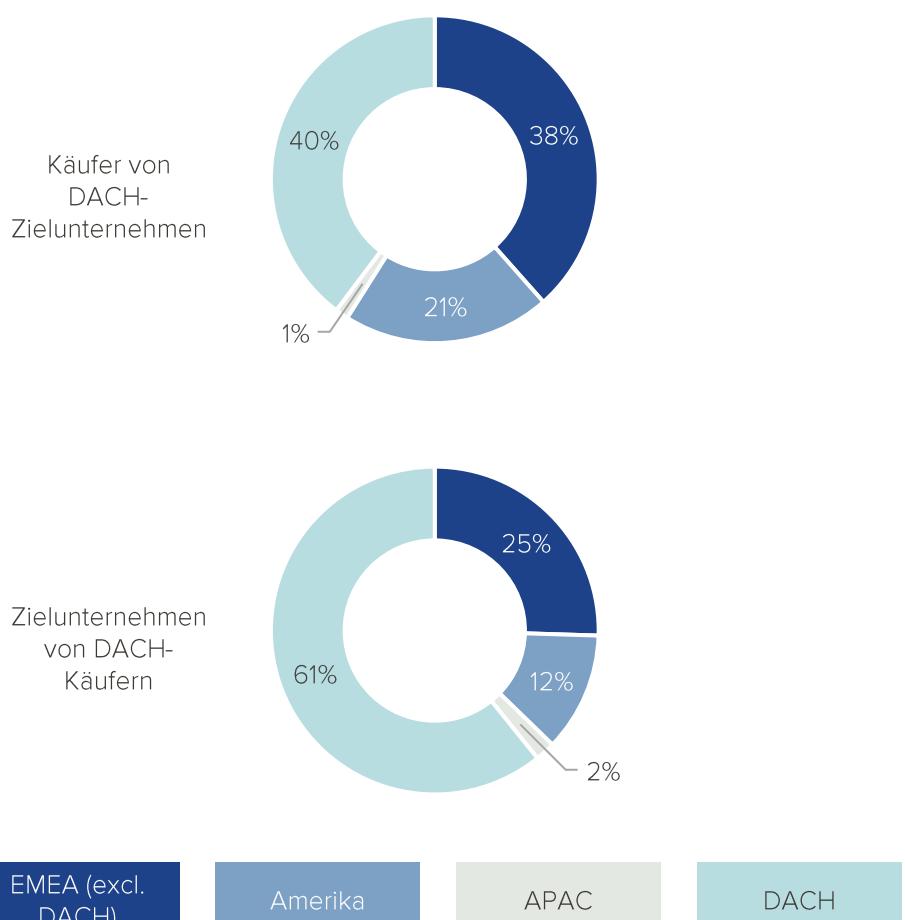
PE- und PE-backed Deals nehmen zu und machen mittlerweile die Mehrheit aus



## Zentrale Erkenntnisse

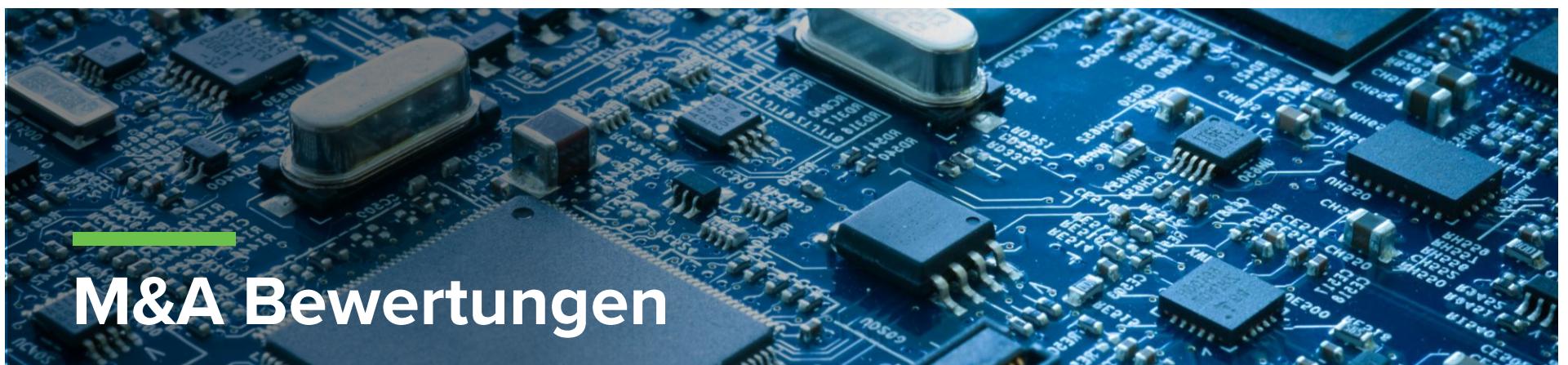
- Die M&A-Aktivität in der DACH-Region bleibt robust. Zwar hat sich das Niveau seit dem Peak 2021 normalisiert, doch das Transaktionsvolumen bleibt seither relativ konstant. Der Anteil Schweizer Käufer zeigt sich über die Zeit hinweg stabil.
- Die Käuferlandschaft hat sich verändert: Private Equity und PE-gestützte Plattformen bauen ihren Anteil kontinuierlich aus und stellen ab 2024 die Mehrheit der Käufer.
- Grenzüberschreitende Transaktionen bleiben relevant, gleichzeitig verfügt die DACH-Region über eine starke inländische Nachfrage. Rund 40% der Käufer für Zielunternehmen aus der DACH-Region stammen aus der DACH-Region selbst, während 61% der DACH-Käufer ebenfalls innerhalb der Region akquirieren.
- Der Cybersecurity M&A-Markt in der DACH-Region hat sich nach dem Covid-Peak wieder eingependelt und bewegt sich nun auf einem nachhaltigen Niveau. Skalierbare Technologieangebote, steigende Compliance-Anforderungen und wiederkehrende Umsatzmodelle prägen die Transaktionslandschaft. Add-on-Deals gewinnen weiter an Bedeutung, da Plattformunternehmen ihre Marktposition ausbauen.

## Geografische Verteilung der Transaktionen (2024–Q3 2025)



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

\*Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar–September 2025

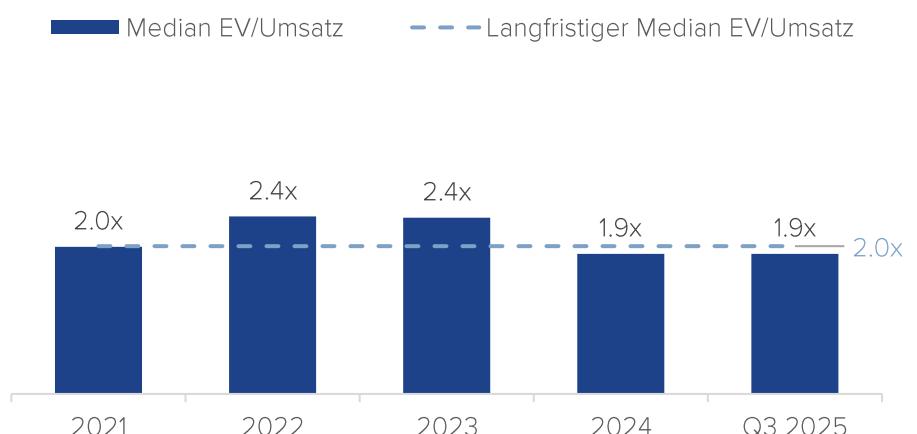


# M&A Bewertungen

## 24m-Rolling EV/EBITDA Multiples

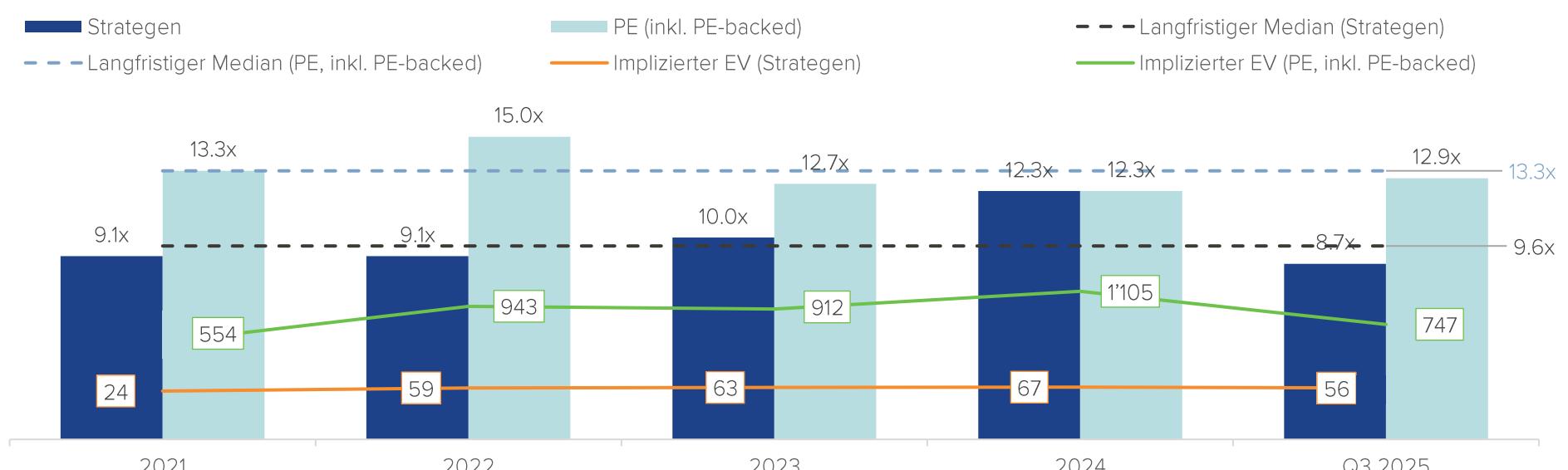


## 24m-Rolling EV/Umsatz Multiples



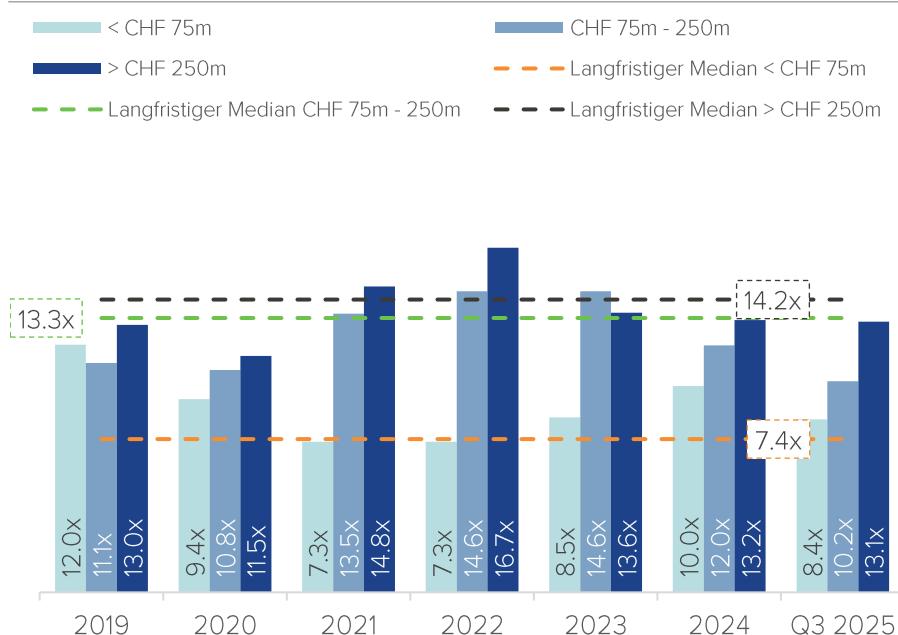
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

**24m-Rolling EV/EBITDA Multiples:** PE macht durchschnittlich grössere Transaktionen und zahlt daher ein Premium gegenüber Strategen



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

**24m-Rolling EV/EBITDA Multiples:** Starker Grösseneffekt



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

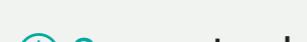
## Zentrale Erkenntnisse

- Die Bewertungen im Cybersecurity-Sektor sind konstant hoch. Der 24-monatige rollierende Median EBITDA-Multiple liegt derzeit bei 12.0x, wobei die Bandbreite allerdings gross ist.
- Die Umsatz Multiples sind seit dem Hoch im Jahr 2022 etwas zurückgegangen und bewegen sich nun leicht unter dem langfristigen Median von 1.9x. Das signalisiert, dass Profitabilität wieder stärker gewichtet wird.
- Private Equity zahlt in diesem Bereich höhere Multiples als Strategen. Der Unterschied erklärt sich vor allem dadurch, dass Finanzinvestoren hier im Durchschnitt grössere Transaktionen als Strategen (ersichtlich über den höheren implizierten EV) und grössere Unternehmen aufgrund stabilerer Cashflows, einer breiteren Kundenbasis und einer stärkeren Marktposition in der Regel höhere Bewertungen erzielen als kleinere Peers. Es handelt sich also mehr um einen Grösseneffekt als um einen PE-Effekt.
- Der Grösseneffekt zeigt sich auch in der Grafik unten links. Auch wenn die Lücke über die Jahre etwas kleiner geworden ist, hängen die Multiples stark von der Unternehmensgrösse ab. Firmen mit einem Wert über CHF 250 Mio. weisen durchschnittlich fast doppelt so hohe Multiples auf wie kleinere Firmen, welche mit weniger als CHF 75 Mio. bewertet werden.

\*Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar–September 2025

# M&A-Aktivität: Ausgewählte Transaktionen

## Ausgewählte Cybersecurity M&A-Transaktionen im DACH-Raum

| Dat.     | Typ       | Target   | Dealbeschreibung & Investor-Rationale  | Käufer/Investor  |
|----------|-----------|--|--|--|
| Sep 2025 | Strategie |  <b>LAKERA</b>            | Durch die Übernahme von <b>Lakera</b> erweitert <b>Check Point</b> seine Cybersecurity-Plattform um eine AI-native Runtime-Protection in der Infinity-Suite und ergänzt damit den End-to-End-Schutz für LLMs, autonome Agenten und multimodale Workflows.                                    |  <b>CHECK POINT™</b>   |
| Jun 2025 | Strategie |  <b>Ergonomics</b>        | Durch die Übernahme von <b>Ergonomics</b> erweitert <b>audius</b> seine Präsenz in der Schweiz und ergänzt sichere Workplace- und Kommunikationslösungen. Damit stärkt das Unternehmen seine Managed-Services-Position und Cross-Selling-Möglichkeiten im DACH-Enterprise-Markt.             |  <b>audius</b>   |
| Jun 2025 | PE        |  <b>Data-Sec</b>        | Durch die Übernahme von <b>Data-Sec</b> baut <b>Sophora</b> eine Plattform für sicherheitsorientierte IT-Services auf und ergänzt Managed Security, Compliance und Infrastrukturkompetenz – als Basis für Buy-and-Build im deutschen Cybersecurity und IT-Services Markt.                    |  <b>SOPHORA</b><br>UNTERNEHMERKAPITAL    |
| May 2025 | PE-backed |  <b>HORNETSECURITY</b>  | Durch die Übernahme von <b>Hornetsecurity</b> erweitert <b>Proofpoint</b> seine Präsenz im MSP- und SMB-Ökosystem und integriert eine cloud-native Microsoft-365-Security-Plattform sowie ein europaweites Partnernetzwerk.  |  <b>THOMABRAVO</b><br><b>proofpoint.</b>   |
| Apr 2025 | PE-backed |  <b>procloud AG</b>     | Durch die Übernahme von <b>ProCloud</b> stärkt <b>Sequotech</b> sein Cloud- und Cybersecurity-Angebot, erweitert SOC-, Migrations- und Managed-Services-Fähigkeiten im Schweizer Mid-Market und behält Gründerkontinuität – unterstützt durch das Family Office <b>Verium AG</b> .           |  <b>Verium</b>  <b>Sequotech</b>                                |
| Mar 2025 | Strategie |  <b>wecan</b>           | Durch die Beteiligung an <b>Wecan Group</b> stärkt <b>SEAL SQ</b> seine Trusted-Identity-Strategie, kombiniert sichere Hardware mit Digital-Sovereignty-Software und ermöglicht blockchainbasiertes Compliance-, Messaging- und Datenaustausch-Handling für regulierte Branchen.             |  <b>WIS@key</b><br> <b>SEAL SQ</b><br>semiconductors + quantum  |
| Feb 2025 | Strategie |  <b>IDQ</b>             | <b>IonQ's</b> Übernahme von <b>ID Quantique</b> , eine Tochter der SK Telecom, erweitert sein Quantum-Stack um quantum-sichere Netzwerke, Random-Number-Generation und Single-Photon-Detection. Damit positioniert sich IonQ als vollintegrierter Anbieter sicherer Quantenlösungen.         |  <b>IONQ</b>   |
| Jan 2025 | Strategie |  <b>data consulting</b> | Mit der Übernahme von <b>Data Consulting</b> erweitert <b>Omegro</b> seine Präsenz im Schweizer Business-Software- und Services-Markt und gewinnt eine etablierte ERP- und Operations-Plattform mit eingebettetem Datenschutz, Zugriffskontrolle und Compliance-konformem Prozessmanagement. |  <b>OMEGRO</b>   |

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

# Oaklins Fallstudie

## Orange Cyberdefense übernimmt Ensec AG

Orange Cyberdefense, die Cybersecurity-Tochter von Orange, hat 100% der Ensec AG übernommen, einem Schweizer Cybersecurity-Unternehmen. Mit dieser Transaktion stärkt Orange Cyberdefense seine Präsenz in der Schweiz, erweitert das Geschäft in die Deutschschweiz und positioniert sich als nationaler Marktführer.

Orange Cyberdefense ist die spezialisierte Cybersecurity-Einheit der Orange Group, dem französischen Telekommunikations- und Digitaldienstleister.

Ensec ist ein in Zürich ansässiges Schweizer Cybersecurity-Unternehmen mit ausgewiesener Expertise in Beratung, IT-Security-Integration, Managed Security Services und kundenspezifischer Unterstützung für Lösungen führender Anbieter. Das Unternehmen beschäftigt rund 40 Fachkräfte und betreut über 130 Kunden, darunter Finanzinstitute, Energie- und Detailhandelsunternehmen sowie öffentliche Organisationen.

Oaklins Team in Frankreich hat Orange während des gesamten Akquisitionsprozesses begleitet und die reibungslose Umsetzung der Transaktion innerhalb weniger Wochen unterstützt.



has acquired



M&A BUY-SIDE

TMT



# Unser Track Record

Auswahl von Oaklins Erfahrung im Cybersecurity Sektor

 **ruptura**  
infosecurity

has been acquired by

 **SAEPIO**  
INFORMATION SECURITY

M&A SELL-SIDE  
Business Support Services/Private Equity/TMT

 **Advent**

 **Nextalia**  
INVESTMENT MANAGEMENT

have acquired 81.46% shares of

 **tinexta**

M&A BUY-SIDE  
Private Equity/TMT

 **orange**™

has acquired

 **ensec** INFORMATION SECURITY

M&A BUY-SIDE  
TMT

 **DigitalXRAID**

has been acquired by

 **LIMERSTON CAPITAL**

M&A SELL-SIDE  
TMT

 **whitebit**

has been acquired by

 **HAWK**  
Infinity Software

M&A SELL-SIDE  
TMT

 **infigo**

has been acquired by

 **Allurity** 

M&A SELL-SIDE  
TMT

 **THEGREENBOW**

has been acquired by

 **athena Family**

M&A SELL-SIDE  
Aerospace, Defense & Security/TMT

 **Predatech**

has been acquired by

 **EKCO**

M&A SELL-SIDE  
Business Support Services/Private Equity/TMT

**Gemini Bidco S.r.l.**

has launched a mandatory public tender offer for

 **RELATECH**  
YOUR DESK FOR INNOVATION

M&A BUY-SIDE  
TMT

 **T&N** ICT SOLUTIONS

has been acquired by

 **WTG**

 **SMART. SECURE**  
SINCE 1913

M&A SELL-SIDE  
TMT

 **QualityHosting** 

has been acquired by

 **PSG**

M&A SELL-SIDE  
TMT

 **ARCUSUS** CYBER SECURITY

has been acquired by

 **Bridewell**

M&A SELL-SIDE  
Private Equity/TMT

 **Oktey**

has been acquired by Vincent Saint-Martin and

 **ciclad**  
Partenaire de Croissance

M&A SELL-SIDE  
Private Equity/TMT

 **THIRD CENTURY**

 **Black Lake Capital**

have sold

 **Set Solutions**

to

 **TRACE3**

M&A SELL-SIDE  
Private Equity/TMT

 **QS** solutions

has received an investment from

 **Capital-A**  
INVESTMENT PARTNERS

M&A SELL-SIDE  
Private Equity/TMT

 **THIRD CENTURY**

has sold

 **Decisive**

to

 **CALIAN** Group Ltd.

M&A SELL-SIDE  
Private Equity/TMT

# Lokale Marktkompetenz. Weltweit.

Als global aufgestellte Organisation mit starker lokaler Verankerung bieten wir unseren Kunden direkten Zugang zu Käufern, Verkäufern und Investoren weltweit.

## OAKLINS BIETET EIN UMFASSENDES DIENSTLEISTUNGSAANGE BOT

- M&A (Sell-side und Buy-side)
- Corporate Finance (Bewertung, Due Diligence)
- Growth Equity and 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 börsennotierten 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, Extramet und Global IT.



### Dr. Jürg Stucker

**Partner**

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

Jürg ist Partner bei Oaklins Switzerland und Präsident des globalen Executive Committee von Oaklins International. Mit umfassender Erfahrung in M&A und Unternehmensfinanzierung 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.

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 Büros 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  
Indien, Mumbai  
Japan, Tokio  
Korea, Seoul  
Singapur, Singapur

## AFRIKA

Marokko, Casablanca  
Südafrika, Johannesburg

## UNSERE BÜROS IN DER SCHWEIZ



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



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



**Büro 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](http://www.oaklins.com/legal)