

The background of the top half of the cover is a high-magnification image of a microchip, showing intricate circuit patterns in various shades of blue and teal. A thick, dark blue curved line sweeps across the center of the image, separating the top right from the bottom left.

Oaklins



ICT DACH M&A-Outlook 2026

Einleitung

Das M&A Jahr 2025 im ICT-Sektor

Der ICT-Sektor in der DACH-Region blieb auch 2025 ein zentraler Treiber der digitalen Transformation und wirtschaftlichen Innovation. Gleichzeitig hat die M&A-Transaktionsaktivität gegenüber den beiden Vorjahren jedoch leicht nachgelassen, wobei insbesondere ein Rückgang im zweiten Halbjahr 2025 auffällig war. Trotz makroökonomischer Gegenwinde blieb der Markt allerdings in Bewegung, nicht zuletzt aufgrund des weiterhin hohen Investitionsbedarfs in digitale und effizienzsteigernde ICT-Lösungen, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern. Zusätzliche Dynamik entstand durch die rasanten Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz mit weltweiten Investitionen in Höhe von USD 1.8 Billionen in 2025.

Der Software- und IT-Services-Sektor leistete auch 2025 – wie bereits in den vergangenen Jahren – den grössten Beitrag zur Transaktionsaktivität in der DACH-Region im ICT-Sektor. Dabei wurde die Aktivität erneut klar vom Software-Sektor angeführt. Gleichzeitig verzeichnete dieser im Vergleich zum Vorjahr auch den deutlichsten Rückgang. Der Hardware-Sektor erreichte ebenso das niedrigste Transaktionsniveau der letzten drei Jahre.

Die Transaktionsaktivität innerhalb der DACH-Region war ebenfalls leicht rückläufig, was insbesondere auf den Rückgang grenzüberschreitender Deals zwischen Deutschland und Österreich zurückzuführen ist. Finanzinvestoren traten nach einer zurückhaltenderen Phase in den Jahren 2022 und 2023 in den Jahren 2024 und 2025 wieder verstärkt als Käufer auf.

Trotz der geringeren M&A-Aktivität zeigten die Bewertungsniveaus im ICT-Sektor eine signifikante Aufwärtsbewegung gegenüber dem Vorjahr. Dies ist insbesondere auf den Subsektor Hardware zurückzuführen, der u.a. viele Transaktionen im Bereich Halbleiter beinhaltet, die eine starke Preissteigerung verzeichnen. Die Bewertungen im Software-Bereich bewegten sich hingegen auf Vorjahresniveau, während die Multiples im IT-Services-Segment leicht zurückgingen.

Inhaltsverzeichnis:

Transaktionsaktivität und -analyse im DACH-Markt	3
Hot Topic – Künstliche Intelligenz	7
Unternehmensbewertungen im ICT-Sektor im Jahr 2025	9
Ausblick auf das Jahr 2026	12
Wesentliche Treiber erfolgreicher M&A-Transaktionen.....	13
Ausgewählte Oaklins ICT-Transaktionen 2025	14
Oaklins.....	17

Transaktionsaktivität in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Dynamik des Marktes



Mit **371** Transaktionen ist das Transaktionsvolumen mit DACH-Beteiligung im Berichtsjahr 2025 gegenüber dem Vorjahr (441) um rund 16% rückläufig

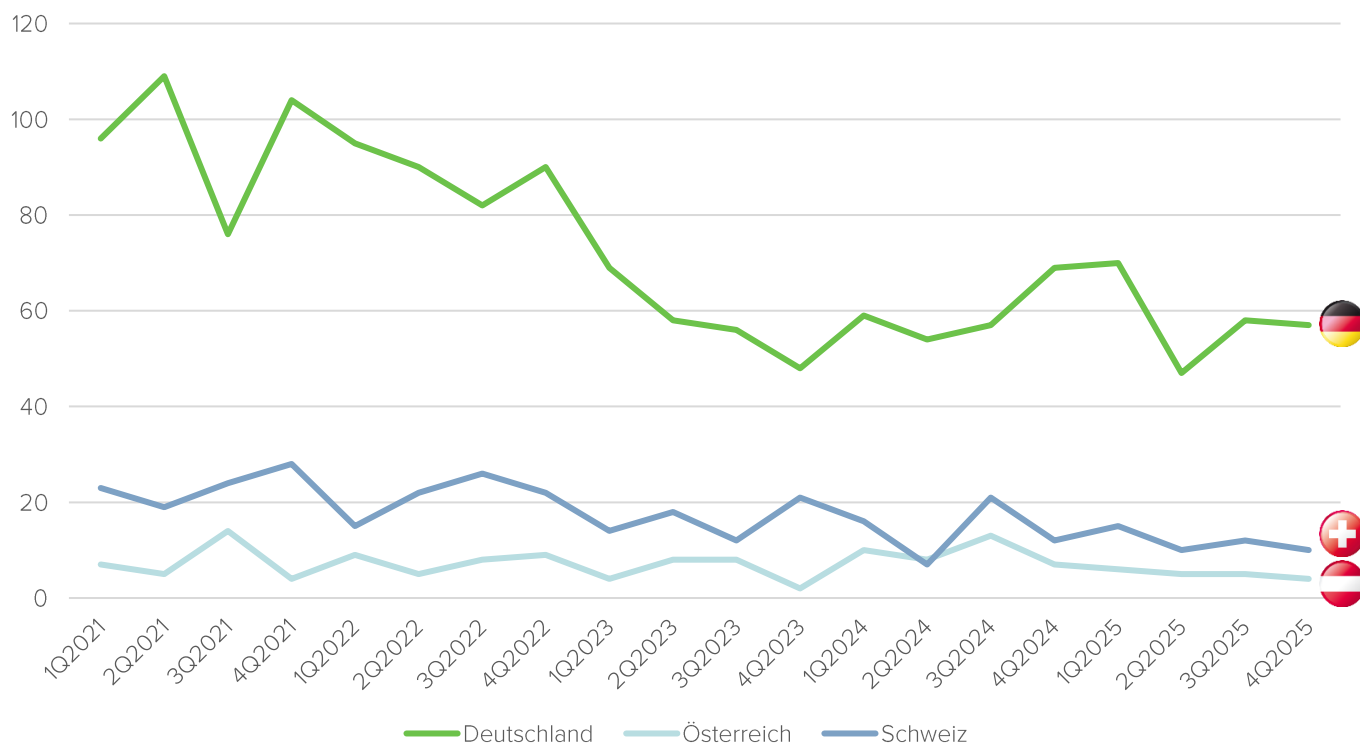


Die Anzahl der Transaktionen mit Zielunternehmen in der DACH-Region liegt 2025 bei **299** und damit unter dem Vorjahr (333; ca. -10%)



Der Markt stabilisiert sich seit 2023 auf einem konstanten Plateau; Deutschland bleibt klarer Treiber der Deals mit Targets in der DACH-Region (232 Deals, rund 78%)

Transaktionen mit Target in der DACH-Region



Quellen: Capital IQ Januar 2026, Oaklins Analyse

Oaklins

Sektorspezifische Trends in der ICT-M&A-Landschaft im DACH-Raum

Die ICT-M&A-Aktivität in der DACH-Region ist im Berichtsjahr 2025 insgesamt rückläufig (371 Deals nach 441 im Vorjahr). Die Sektorverteilung bleibt dabei weitgehend stabil, mit einem leichten relativen Shift in Richtung IT-Services und Hardware.

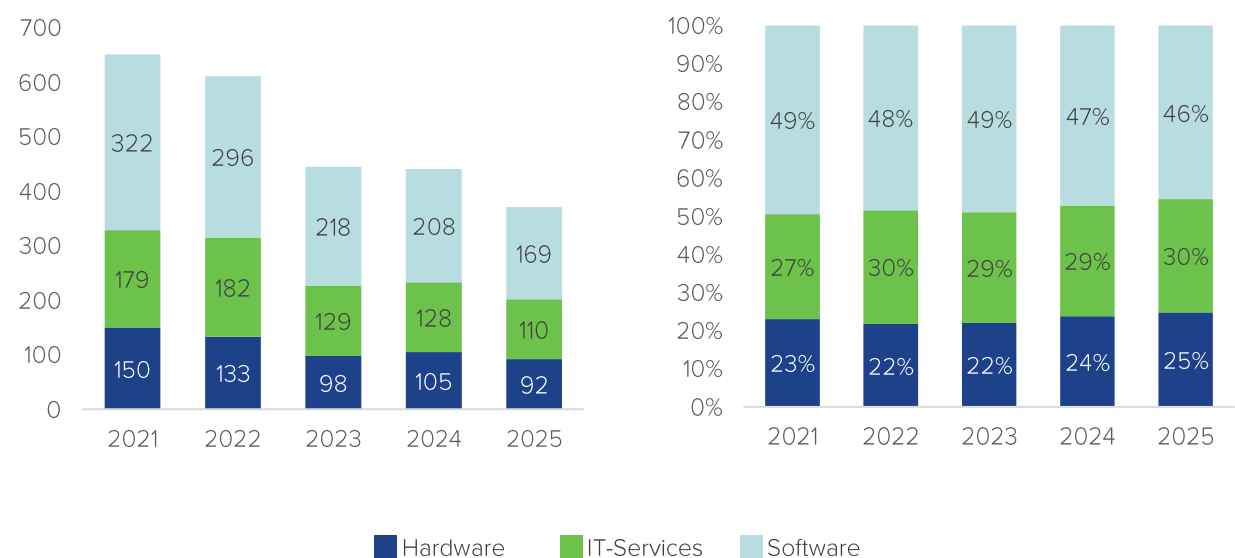
Der Sub-Sektor IT-Services erreicht 110 bekannte Transaktionen und steigt damit auf 30% Anteil (2024: 29%). Das unterstreicht die anhaltende Nachfrage nach externer Unterstützung bei Digitalisierung, Transformationsprogrammen und Managed Services, während Unternehmen ihre IT-Landschaften modernisieren und interne Ressourcen stärker auf Kernprozesse fokussieren.

Trotz sinkender absoluter Zahlen bleibt Software mit 169 Deals der dominierende Treiber (46% Anteil, 2024: 47%). Innerhalb der Software-Transaktionen bleibt Application Software mit 143 Deals (entspricht 39% aller ICT-Deals) die stärkste Kategorie. Der Investorenfokus liegt weiterhin auf skalierbaren, integrierten Softwarelösungen, insbesondere in Bereichen wie KI-Enablement, Automatisierung und Cybersecurity.

Der Bereich Hardware, welcher auch den Bereich technische Komponenten umfasst, kommt auf 92 Deals und erhöht den Anteil auf 25% (2024: 24%). Das spricht für eine robuste Nachfrage nach Infrastrukturkomponenten (Rechenkapazität, Storage, Netzwerk, Security, Semiconductors), die für den Betrieb datenintensiver Anwendungen und höhere Sicherheitsanforderungen zunehmend relevant sind.

Interpretationshinweis: Den leichten Anteilsgewinnen bei IT-Services/Hardware sollte man keine Trendwende unterstellen, da die absoluten Dealzahlen in allen Sub-Sektoren gegenüber 2024 sinken.

ICT-Transaktionen in der DACH-Region nach Sub-Sektoren



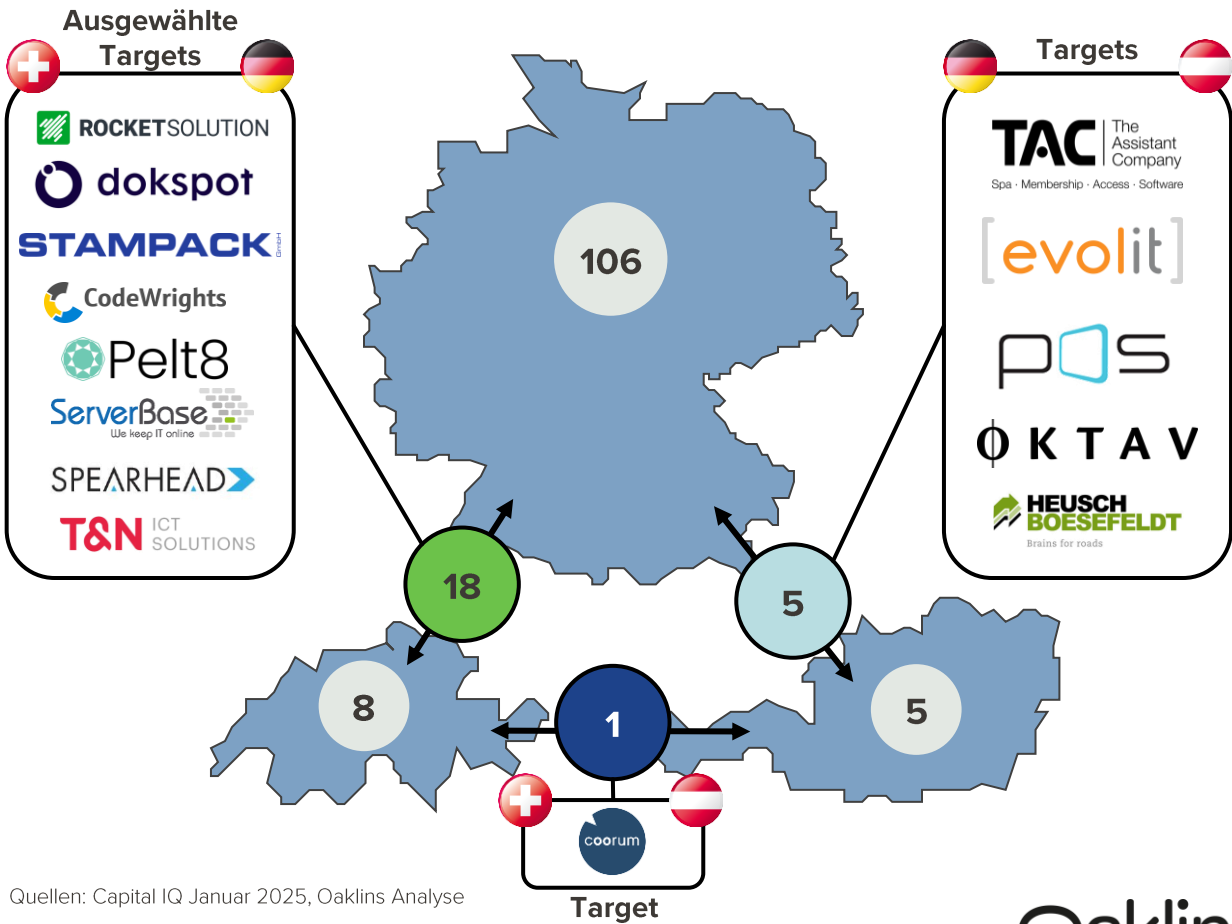
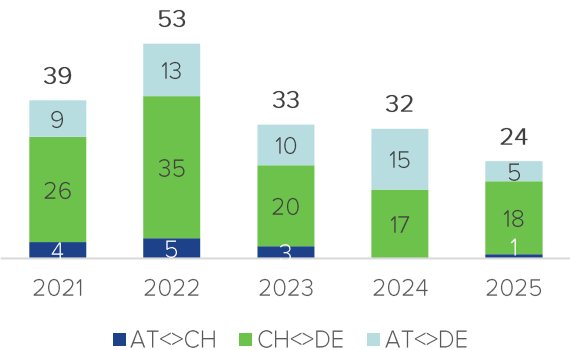
Quellen: Capital IQ Januar 2026, Oaklins Analyse

Grenzüberschreitende Synergien: M&A-Aktivitäten zwischen den DACH-Ländern

Im Jahr 2025 blieb die wirtschaftliche Verflechtung innerhalb der DACH-Region eng, wobei grenzüberschreitende M&A-Transaktionen weiterhin eine zentrale Rolle spielten. Mit insgesamt 24 erfassten Transaktionen wurde jedoch der niedrigste Wert der letzten fünf Jahre verzeichnet, was vor allem auf den Rückgang der Transaktionsaktivität zwischen Deutschland und Österreich zurückzuführen ist.

Die traditionell starke Transaktionsbeziehung zwischen der Schweiz und Deutschland blieb mit 18 Transaktionen weitgehend stabil gegenüber den Vorjahren. Deutlich rückläufig war hingegen die Aktivität zwischen Deutschland und Österreich, wo die Anzahl der erfassten Transaktionen von 15 auf 5 sank. Zwischen der Schweiz und Österreich wurde eine Transaktion registriert.

ICT-Transaktionen zwischen den DACH-Ländern



Quellen: Capital IQ Januar 2025, Oaklins Analyse

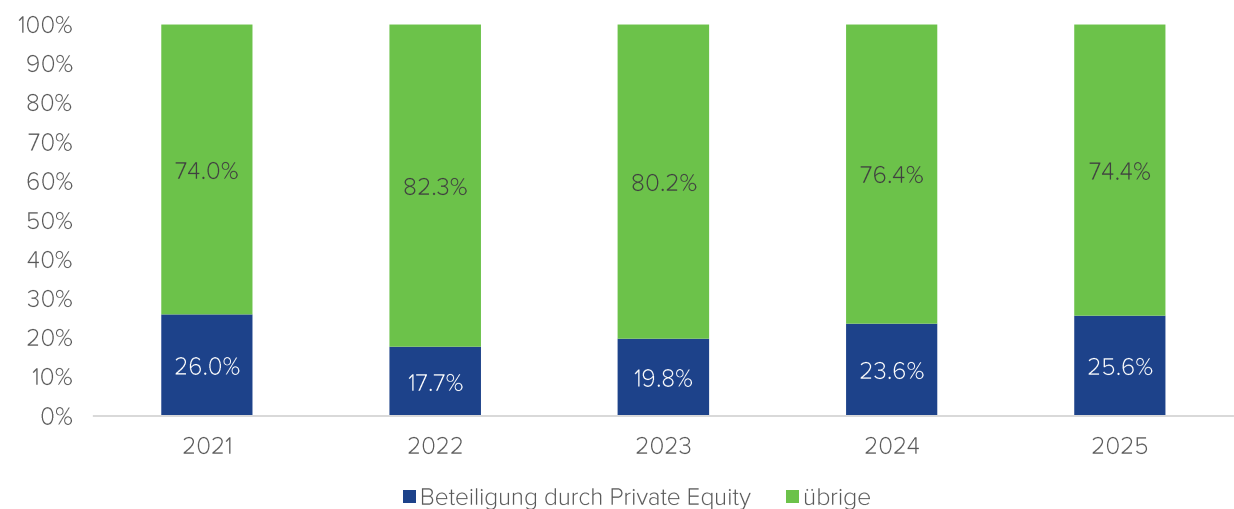
Private Equity-Beteiligung im ICT-Sektor: Ein adaptives Investmentklima

Im Berichtsjahr 2025 steigt der Anteil von PE-gestützten ICT-Transaktionen in der DACH-Region auf 25,6% (2024: 23,6%) und nähert sich damit wieder dem Hoch von 2021 an. Gleichzeitig sinkt die absolute Zahl der PE-Direktkäufe leicht auf 95 Deals (2024: 104). Der Anstieg des Anteils ist damit vor allem relativ zu erklären: Der Gesamtmarkt geht deutlich zurück (371 nach 441), während PE-Deals weniger stark nachgeben als der Non-PE-Bereich. Diese Entwicklung spricht für eine höhere Transaktionsfähigkeit von Finanzinvestoren in einem selektiveren Marktumfeld, ersetzt aber keine echte Markterholung.

Makroseitig verbessert sich die Finanzierungslogik graduell: Die EZB hat den Einlagenzins u.a. von 3,00% (Dez 2024) auf 2,00% (Jun 2025) gesenkt, was die Refinanzierungskosten reduziert und Transaktionsstrukturen grundsätzlich erleichtert. Gleichzeitig bleibt die Exit-Seite herausfordernd, weshalb PE-Investoren stärker auf Strukturierung (Equity-Rollovers, Earn-outs, selektive Leverage-Levels) und Liquiditätsalternativen wie Secondaries ausweichen, die 2025 weiter an Bedeutung gewonnen haben.

Strategisch bleibt Technologie der zentrale PE-Fokus in Europa: Studien zufolge entfielen in Q1 2025 rund 30% der europäischen PE-Deals auf TMT; besonders gefragt sind Assets mit KI-Kompetenz, skalierbaren SaaS-Modellen sowie Lösungen in Cybersecurity und Infrastruktur. Kernaussage: PE bleibt im DACH-ICT-Markt 2025 ein stabiler Deal-Treiber, gewinnt relativ an Gewicht und agiert in einem Umfeld, das selektiv bleibt, aber durch sinkende Zinsen schrittweise wieder investierbarer wird.

Beteiligung von Finanzinvestoren an ICT-Transaktionen



Quellen: Capital IQ Februar 2026, Oaklins Analyse

Hot Topic – Aller guten Dinge sind drei

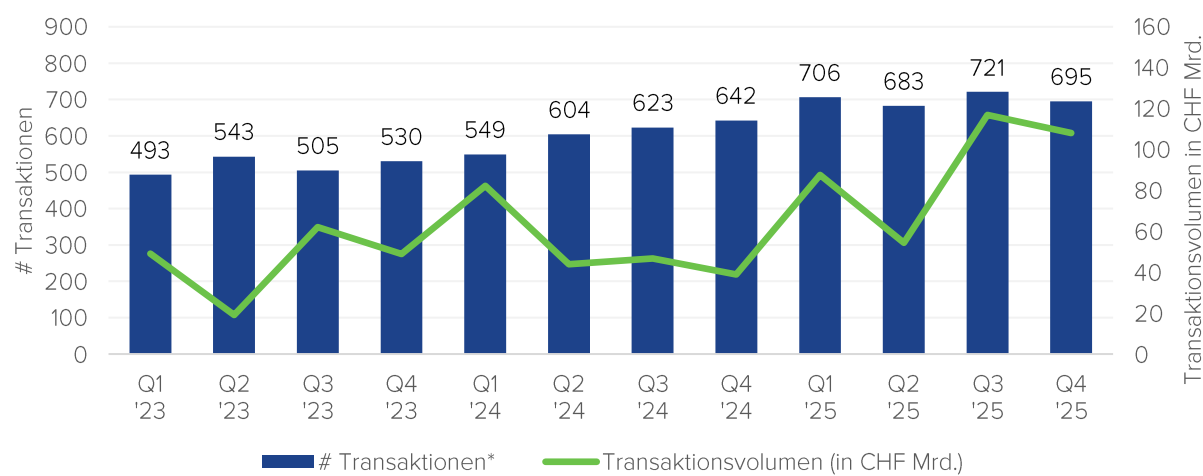
Künstliche Intelligenz bleibt auch 2025 unser „Hot Topic“ – bereits das dritte Jahr in Folge. KI-Investitionen machten im Jahr 2025 rund 54 % der globalen ICT-Ausgaben aus, sodass an diesem Thema kein Weg vorbeiführt. Das Jahr war geprägt von weiteren qualitativen Fortschritten, welche Leistungsfähigkeit und Anwendungsbreite deutlich erhöht haben. Ein zentrales Highlight war im Frühjahr 2025 die neue Bildgenerierung von ChatGPT-4o, durch welche hochwertige KI-Bilder erstmals breit und kostenlos verfügbar wurden. Im weiteren Jahresverlauf folgten zusätzliche Qualitätssprünge, unter anderem durch Googles Nano Banana. Auch in der Video- und Audiogenerierung wurden deutliche Fortschritte erzielt, etwa durch realistischere physikalische Abbildungen bei Kling AI sowie eine erstmals überzeugende Abstimmung von Audio und Video mit Google Veo 3. Parallel dazu erreichten KI-generierte Musikstücke erstmals die Charts und lösten Diskussionen rund um Urheberrechte aus. In der Softwareentwicklung gewann 2025 das sogenannte „Vibe Coding“ an Bedeutung: Generierter Code ermöglichte Produktivitätsgewinne. Ebenso rückten KI-Agenten sowie Fortschritte bei humanoiden Robotern in den Fokus.

Hohe M&A-Aktivität im KI-Markt

Künstliche Intelligenz blieb auch im Jahr 2025 ein zentraler Treiber der globalen M&A-Aktivität. Während der Gesamtmarkt ein starkes Jahr verzeichnete und der weltweite Gesamtwert der Transaktionen branchenübergreifend deutlich anstieg (globales Dealmaking von über USD 4 Bio., eines der höchsten Niveaus der letzten Dekade), spielten KI- und technologiegetriebene Transaktionen eine wesentliche Rolle bei strategischen Akquisitionen. Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen nutzten Übernahmen gezielt zur Stärkung ihrer technologischen Wettbewerbsfähigkeit und zur Erweiterung digitaler Fähigkeiten. Neben

klassischen ICT-Strategen investierten insbesondere Akteure aus Healthcare, Industrie, Financial Services sowie Media in KI-Unternehmen oder spezialisierte Assets, um ihre Produkt- und Serviceportfolios zu transformieren. Die Bedeutung von KI im M&A-Kontext geht dabei über reine Transaktionen hinaus: KI und Automatisierung wurden im Private Equity Value Creation Index 2025 von FTI Consulting erstmals als wichtigste Werttreiber für Exits genannt – noch vor traditionellen Kennzahlen wie EBITDA. Geografisch behaupteten die USA ihre führende Rolle auf Käufer- und Verkäuferseite, getragen von einem starken Technologiesektor und kapitalstarken strategischen Investoren.

Globale M&A Aktivität – KI



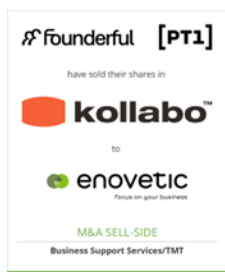
Quellen: Capital IQ Januar 2026, FTI Consulting, Gartner, Oaklins Analyse
Notiz: *Mehrheiten und Minderheiten

Ausgewählte KI Transaktionen



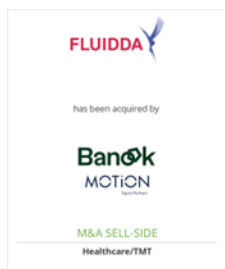
Juni 2025 – Airport AI wurde von 15below übernommen, einem in Grossbritannien ansässigen Anbieter für automatisierte Passagierkommunikation.

Oaklins unterstützte die Aktionäre von Airport AI als M&A Berater beim Verkauf an 15below. Airport AI ist eine KI-gestützte Customer-Service-Plattform für Flughäfen, die Passagieranfragen in Echtzeit über digitale Kanäle automatisiert beantwortet.



September 2025 – Kollabo AG wurde von der enovetic AG übernommen, einem Schweizer Anbieter von Softwarelösungen zur Digitalisierung administrativer Prozesse in Personalverleih, Workforce Management und beruflicher Vorsorge.

Oaklins unterstützte die Aktionäre von Kollabo, einer digitalen Plattform mit KI-gestütztem Matching für Handwerker und weitere Blue-Collar-Fachkräfte, als exklusiver M&A-Berater im gesamten Verkaufsprozess.



November 2025 – Die Banook Group, ein in Frankreich ansässiger Anbieter von Cardiac-Safety- und Technologiedienstleistungen für klinische Studien, hat Fluidda NV übernommen.

Oaklins unterstützte die Eigentümer von Fluidda, einem Health-Tech-Spezialisten für respiratorische Erkrankungen und KI-gestützte In-silico Simulationen, im gesamten Verkaufsprozess und bei den Verhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss der Transaktion.



Dezember 2025 – Almaviva S.p.A. hat ein öffentliches Übernahmeangebot für die Almaxwave S.p.A. erfolgreich abgeschlossen, einen Anbieter von Softwaretechnologien für KI, Natural Language Analysis und Big-Data-Management.

Oaklins unterstützte Almaviva, einen italienischen Anbieter von IT- und Software-Services mit cloudbasierten ICT-Lösungen, als M&A Berater.



Von der Korrektur zur Expansion: Die Rückkehr steigender ICT-Bewertungen

Die Bewertungsentwicklung der europäischen ICT-Branche zeigt eine ausgeprägte Zyklik, die sowohl makroökonomische Einflüsse als auch strukturelle Technologietrends widerspiegelt.

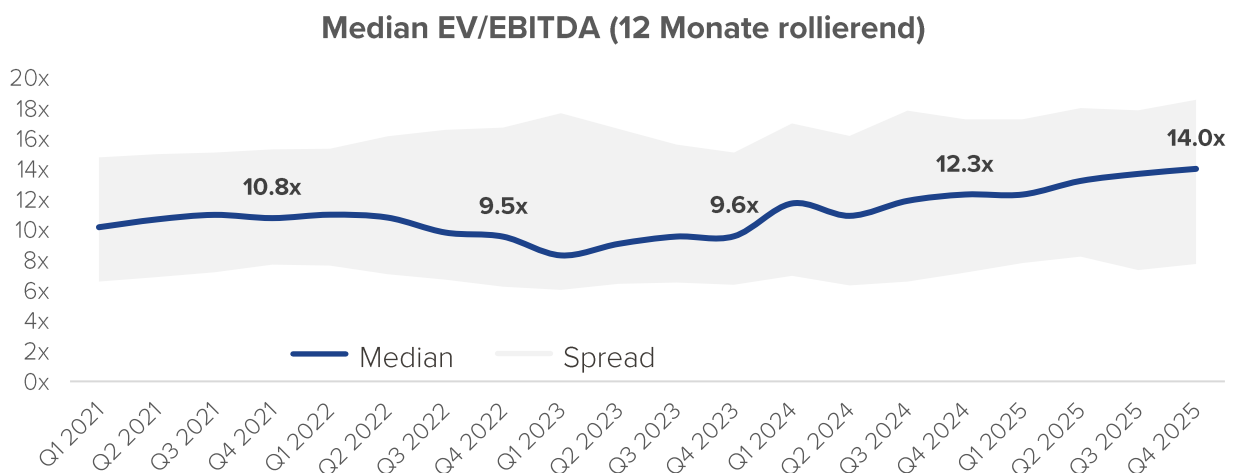
Im Jahr 2021 lag der EBITDA-Multiple bei 10,8x EV/EBITDA, getrieben von einer starken M&A Aktivität im ICT Sektor.

2022 und 2023 folgte eine Korrektur gegenüber dem Vorjahr. Der Median-Multiple sank zeitweise auf 9,5x, ausgelöst durch steigende Zinsen, restriktivere Finanzierungsbedingungen und eine kritischere Bewertung von Wachstum. Diese Phase markierte eine Normalisierung nach den Überbewertungen der Vorjahre.

Ab der zweiten Jahreshälfte 2023 setzte jedoch eine nachhaltige Erholung ein. Im Laufe von 2024 stiegen die Multiplikatoren wieder deutlich an und überschritten mit rund 12,3x erneut das Vor-COVID-Niveau. Treiber dieser Entwicklung waren insbesondere Investitionen in künstliche Intelligenz, Cloud-Infrastrukturen, Cybersecurity sowie datenintensive Geschäftsmodelle mit hoher Skalierbarkeit und Visibilität.

Der Trend setzte sich bis 2025 fort. Zum Ende des Betrachtungszeitraums erreicht der Median EV/EBITDA-Multiple rund 14,0x, was auf eine erneute Multiple-Expansion hindeutet. Diese reflektiert weniger eine allgemeine Marktüberhitzung, sondern vielmehr eine stärkere Differenzierung zugunsten qualitativ hochwertiger Geschäftsmodelle mit resilienten Cashflows, wiederkehrenden Umsätzen und klarer strategischer Relevanz.

Insgesamt zeigt sich eine zunehmende Differenzierung der Bewertungen zugunsten strategisch relevanter ICT-Assets, während durchschnittliche Marktteilnehmer deutlich selektiver bewertet werden.

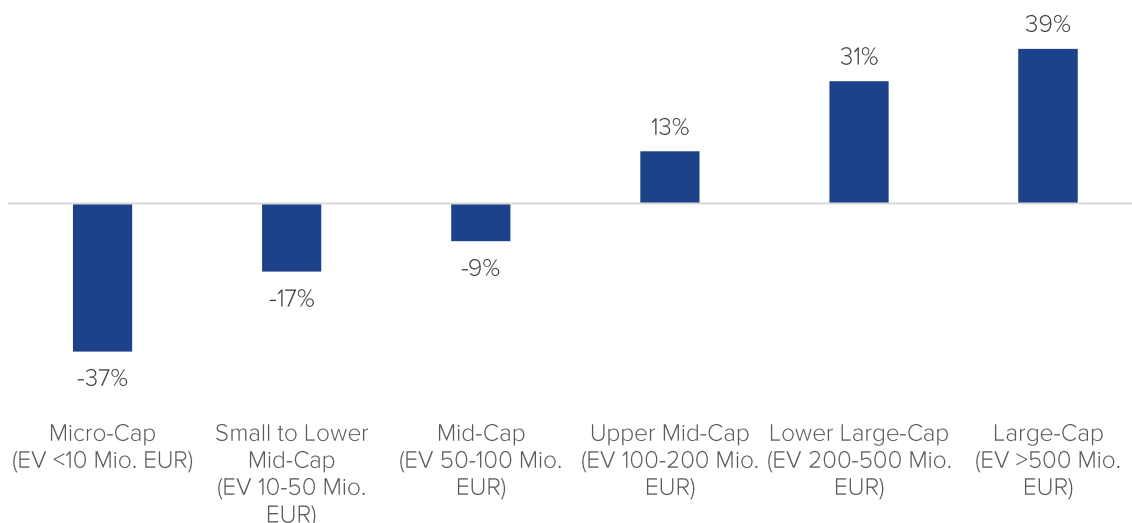


Quellen: Capital IQ Januar 2026, Oaklins Analyse

Oaklins

Die Bedeutung der Unternehmensgrösse für die Bewertung

Preisabschlag in Abhängigkeit vom Unternehmenswert



Die Analyse zeigt, dass sich Preisabschläge und -zuschläge bei Unternehmensverkäufen deutlich entlang der Unternehmensgrösse entwickeln. Die Grösse wirkt dabei als zentraler Treiber der Bewertung und spiegelt unterschiedliche Risiko- und Attraktivitätsprofile wider.

Sehr kleine Unternehmen mit einem EV von unter 10 Mio. EUR weisen mit durchschnittlich –37 % die höchsten Preisabschläge gegenüber dem Transaktionsmedian auf. Diese deutliche Diskontierung ist Ausdruck struktureller Risiken, etwa einer begrenzten Kapitalbasis, höherer Abhängigkeit von Einzelkunden oder Personen sowie eingeschränkter strategischer Optionalität.

Mit zunehmender Grösse nehmen die Abschläge spürbar ab. Unternehmen im EV-Bereich von 10 bis 50 Mio. EUR verzeichnen im Durchschnitt noch einen Abschlag von –17 %, während sich dieser im Segment 50 bis 100 Mio. EUR auf –9 % reduziert.

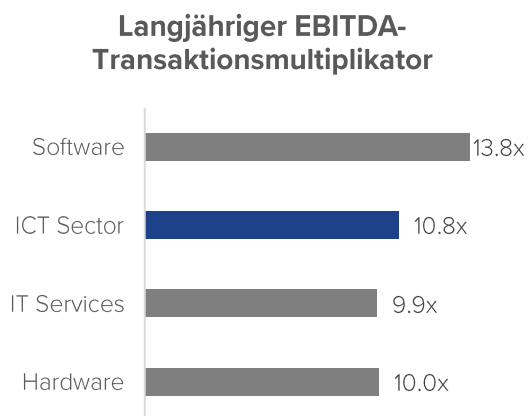
Ab einem EV von 100 Mio. EUR kehrt sich das Bild um. In den Segmenten 100 bis 200 Mio. EUR liegt der Aufschlag bei +13 %. Diese Entwicklung deutet auf robustere Geschäftsmodelle, stabilere Cashflows und eine steigende Investorenbasis hin. In den Segmenten 200 bis 500 Mio. EUR sowie über 500 Mio. EUR lassen sich jeweils Preisaufschläge von rund +31 %, respektive 39%, beobachten. Grössere Unternehmen profitieren von ihrer Marktposition, professionellen Strukturen und der Fähigkeit, Skaleneffekte sowie Buy-and-Build-Strategien umzusetzen. Zudem werden ihre höhere Resilienz und Planbarkeit von Investoren mit Bewertungsprämien honoriert.

Insgesamt unterstreichen die Ergebnisse, dass Unternehmensgrösse nicht nur ein quantitativer Faktor ist, sondern massgeblich die Wahrnehmung von Risiko, Wachstumspotenzial und strategischem Mehrwert beeinflusst.

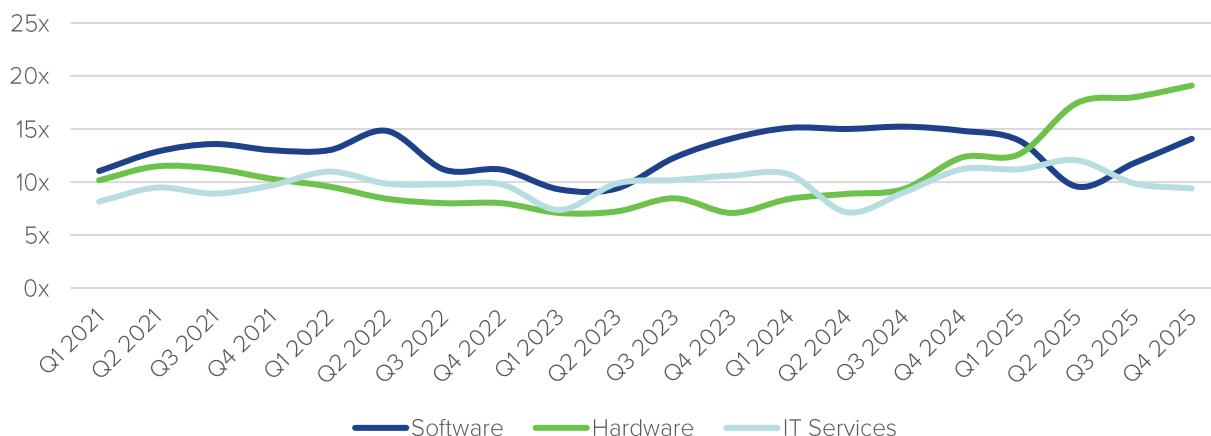
Quellen: Capital IQ Januar 2026, Oaklins Analyse

Sektorspezifische Bewertungsdynamik und -trends im ICT-Markt

Der langjährige EBITDA-Transaktionsmultiplikator zeigt weiterhin klare Bewertungsunterschiede innerhalb des ICT-Marktes. Software bleibt mit 13,8x das am höchsten bewertete Segment, getragen von Skalierbarkeit und häufig wiederkehrenden Erlösen. Der ICT-Sektor insgesamt liegt bei 10,8x. Auffällig ist in diesem Jahr vor allem Hardware: Mit 10,0x hat das Segment spürbar aufgeholt, was auf die nachfolgend diskutierten Gründe zurückzuführen ist. IT-Services bleiben mit 9,9x leicht darunter, was die weiterhin begrenztere Skalierbarkeit und höhere Projekt- bzw. Personalintensität widerspiegelt.



Entwicklung der LTM EBITDA-Multiplikatoren in den ICT-Segmenten



Die Entwicklung der LTM-EBITDA-Multiples zeigt ein insgesamt selektives Bewertungsumfeld mit klarer Segmentierung: Software bleibt weiterhin ein Premium-Sektor, weist jedoch über den Zyklus eine höhere Volatilität auf. Zwar weisen IT-Services nicht die höchste Volatilität auf, sie reagieren aber ebenfalls auf Faktoren wie die Marktstimmung sowie vor allem auch stark auf individuelle Faktoren wie die Visibilität der Cashflows, wodurch es zu Ausschlägen nach oben und unten kommt.

Innerhalb von Hardware, welcher auch den Bereich Components umfasst, ist 2025 eine Verschiebung sichtbar: Ein grösserer Teil der erfassten Aktivitäten entfällt auf Semiconductors, was die Multiple-Dynamik wesentlich prägt. Der Anstieg reflektiert damit weniger eine breite Neubewertung „klassischer“ Hardware, sondern den strukturellen Rückenwind in chip-nahen Wertschöpfungsstufen infolge von KI und High-Performance Computing. Entsprechend ist die Entwicklung primär als Subsegment-Effekt zu interpretieren, nicht als flächendeckendes Repricing des gesamten Hardware-Bereichs.

Quellen: Capital IQ Januar 2026, Oaklins Analyse

Ausblick: Positive Aussichten mit innen- und aussenpolitischen Unsicherheiten

Zunehmende M&A-Aktivität erwartet

Die M&A-Aktivität im ICT-Sektor der DACH-Region dürfte 2026 wieder zunehmen, gestützt durch anhaltende Trends hin zu Automatisierung und Digitalisierung, zunehmend auch im KMU-Segment. Der Rückgang im Jahr 2025 war dabei weniger auf eine nachlassende Attraktivität des Sektors zurückzuführen, sondern vielmehr auf externe makroökonomische Einflussfaktoren. Zusätzliche Impulse entstehen durch die rasanten Entwicklungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz, wie z.B. in den Subsegmenten KI-Services, KI-basierter Cybersecurity und KI-Infrastruktur, für die hohe Wachstumsraten erwartet werden. Gleichzeitig verfügen Finanzinvestoren weiterhin über erhebliche Kapitalreserven, während der Investitions- und Realisierungsdruck steigt, da nicht alle Beteiligungen in Continuation Vehicles überführt werden können und Investoren zunehmend Exit-Perspektiven erwarten.

Innen- und aussenpolitische Unsicherheiten als Einflussfaktoren

Trotz der weiterhin positiven strukturellen Grundtendenzen im ICT-Sektor werden politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen die M&A-Dynamik auch 2026 beeinflussen. Innenpolitische Unsicherheiten, fehlende klare Richtungsweisungen sowie ein anhaltender Reformstau in Deutschland könnten bremsend auf die Transaktionsaktivität wirken. Auch aussenpolitische Risiken bleiben ein relevanter Unsicherheitsfaktor. Geopolitische Spannungen oder handelspolitische Massnahmen wie Zölle betreffen den ICT-Sektor zwar häufig nicht direkt, können jedoch indirekte Effekte auslösen, etwa durch eine geringere Investitionsbereitschaft von Industriekunden oder den Ausfall von Aufträgen in betroffenen Branchen. In einem weiterhin volatilen Umfeld bleibt daher abzuwarten, in welchem Ausmass diese externen Faktoren die M&A-Aktivität beeinflussen werden, da erfahrungsgemäss in Phasen erhöhter Unsicherheit generell weniger Transaktionen abgeschlossen werden als in stabileren Marktphasen.

Bewertungsentwicklung: Weiterhin attraktiv

Die Multiples im ICT-Sektor dürften sich 2026 weiterhin auf einem attraktiven Niveau bewegen, da der Sektor aufgrund häufiger asset-light Geschäftsmodelle, wiederkehrender Umsatzstrukturen und hoher Lock-in-Effekte nach wie vor besonders gefragt ist. Abzuwarten bleibt, wie sich das Bewertungsumfeld innerhalb der einzelnen Subsektoren entwickeln wird. Software und IT-Services könnten bei einer wieder anziehenden M&A-Aktivität profitieren, während die Bewertungen im Hardware-Segment voraussichtlich auf einem weiterhin erhöhten Niveau verbleiben.



Wesentliche Treiber erfolgreicher M&A-Transaktionen

Im Jahr 2025 lässt sich erneut beobachten, dass M&A-Transaktionen vor allem dann erfolgreich sind, wenn bestimmte zentrale Voraussetzungen erfüllt sind. Diese betreffen grundlegende Struktur- und Qualitätsmerkmale eines Unternehmens und sind in der ICT-Branche besonders ausschlaggebend:



Handlungsbereitschaft

Ein Verkaufsprozess startet oft, weil sich Interessenten melden oder weil das Marktumfeld attraktiv erscheint. Bevor es konkret wird, sollten Verkaufsbereitschaft und das gewünschte Käuferprofil klar definiert sein. Danach braucht es ein Team, das den Prozess organisatorisch und zeitlich tragen kann.



Verkauf als Teamprojekt

Ein Unternehmensverkauf ist komplex und besteht aus vielen Teilaufgaben. Mit M&A-Beratung sowie rechtlicher und steuerlicher Unterstützung läuft der Prozess strukturierter und sicherer und das Tagesgeschäft bleibt stabil.



Frühzeitige Vorbereitung

Preisfindung und Vorgehen erfordern eine fundierte Analyse. Wertsteigernd wirken vor allem mehr Sichtbarkeit im Markt, breiter abgestützte Kundenbeziehungen, implementierte Strukturen und Prozesse, weniger Abhängigkeiten von Personen sowie planbare, wiederkehrende Umsätze.



Organisation und Zahlen als Basis

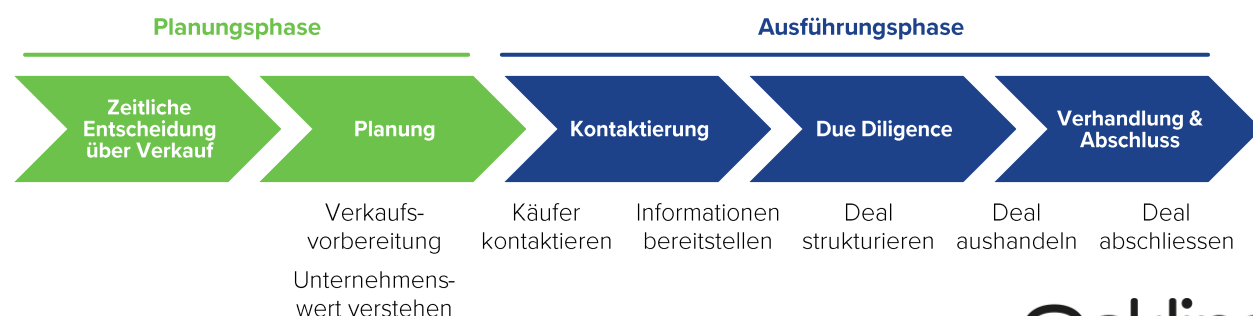
Sauberes Rechnungswesen, klares Reporting und gute Dokumentation machen ein Unternehmen schnell verständlich und reduzieren Reibungen in der Due Diligence. Investitionen in Administration sind damit häufig ein direkter Werthebel.



Ziel konsequent steuern

Frühe Einbindung erfahrener Berater signalisiert Ernsthaftigkeit, verbessert die Positionierung gegenüber potenziellen Käufern und ermöglicht die parallele Ansprache mehrerer Interessenten. Entscheidend ist, Ziele und rote Linien von Beginn an festzulegen und den Prozess konsequent daran auszurichten.

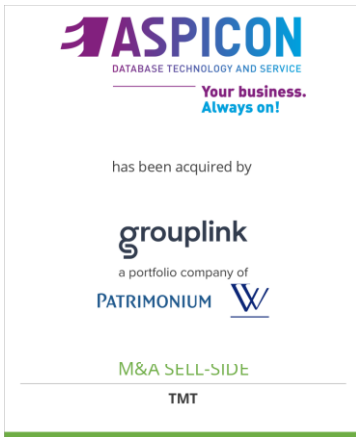
Ziele und Rahmenbedingungen sollten früh mit dem M&A-Berater festgelegt werden, um die Verhandlungsstrategie gezielt auszurichten:



Oaklins' jüngste ICT-Transaktionen 2025

 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Healthcare/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT	 have sold their shares in  to  M&A SELL-SIDE Business Support Services/TMT	 has acquired  M&A BUY-SIDE Energy/TMT
 has acquired  M&A BUY-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 have been acquired by  M&A SELL-SIDE Automotive/Private Equity/TMT	 has been acquired by  US\$22.5m M&A SELL-SIDE TMT
 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Logistics/TMT	 has been acquired by its management alongside  M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT
 has merged with  M&A SELL-SIDE Business Support Services/TMT	 has sold its portfolio company  to  M&A SELL-SIDE Automotive/Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 have acquired 81.46% shares of  US\$855.1m M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/TMT
 a portfolio company of  has been sold to  M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT	 has completed a voluntary public tender offer for  US\$45.7m M&A BUY-SIDE TMT	 has acquired  M&A BUY-SIDE TMT	 has been acquired by  M&A SELL-SIDE TMT

Oaklins ICT DACH Deals 2025 (1/2)



ASPICON wurde von Grouplink übernommen, einem Portfoliunternehmen von Patrimonium Private Equity und Wille Finance

ASPICON ist ein deutscher IT-Dienstleister, der sich auf leistungsstarke, hochverfügbare Datenbankinfrastrukturen wie Oracle, SQL Server und PostgreSQL sowie Managed Services spezialisiert hat. Das Unternehmen bietet massgeschneiderte On-Premise- und Cloud-Lösungen, einen 24/7-Betrieb und Automatisierung durch Technologien wie Ansible und Kubernetes.

ASPICON pflegt enge Partnerschaften mit führenden Anbietern und kombiniert fundiertes technisches Know-how mit einem persönlichen und zuverlässigen Serviceansatz, um Geschäftskontinuität und Leistung sicherzustellen.

Grouplink mit Sitz in Braunschweig ist ein Zusammenschluss deutscher IT-Systemhäuser, die ERP- und Business-Software-Landschaften, moderne Cloud- und Arbeitsplatzinfrastrukturen, Cybersicherheits- und Datenschutz-Frameworks sowie Managed und Outsourced Services konzipieren, implementieren und betreiben. Mit Unterstützung der Schweizer Finanzinvestoren Patrimonium Private Equity und Wille Finance sowie des Managementteams schafft Grouplink starke Synergien, die es deutschen mittelständischen Unternehmen ermöglichen, in einer datengesteuerten Welt sicher, effizient und nachhaltig zu agieren.

Oaklins hat die Eigentümer der ASPICON exklusiv bei der Veräußerung ihres Unternehmens beraten.

«Von Beginn an hat uns das Oaklins-Team mit grossem Engagement und hoher Expertise durch den Verkaufsprozess begleitet. Dank ihrer Unterstützung konnten wir unser Unternehmen für die Transaktion bestmöglich positionieren und die Herausforderungen eines komplexen, internationalen M&A-Prozesses jederzeit souverän meistern. Besonders erfreut hat uns die Zusammenarbeit, die zugleich hochprofessionell und persönlich war – wir fühlten uns in jeder Phase des Prozesses bestens beraten und verstanden. Am Ende konnten wir aus einer Vielzahl von Angeboten den idealen Partner auswählen, der uns nicht nur finanziell überzeugt hat, sondern vor allem auch strategisch und persönlich am besten zu uns passt. Wir danken dem Oaklins Germany Team für die erfolgreiche Zusammenarbeit – es war eine intensive gemeinsame Zeit!»

Dirk Melzer, ehemaliger Eigentümer der ASPICON GmbH

Oaklins ICT DACH Deals 2025 (2/2)



Die T&N Group wurde von der WTG Group übernommen

Die T&N Group und die WTG Group haben sich zusammengeschlossen, um einen führenden ICT-Anbieter in der DACH-Region zu schaffen. Mit ihrer starken Präsenz in der Schweiz und in Österreich ergänzt T&N die in Deutschland verankerte WTG ideal. Gemeinsam sind die Unternehmen nun in der Lage, innovative ICT-Lösungen in allen drei Ländern der DACH-Region anzubieten, unterstützt durch das Software-Entwicklungszentrum in Polen.

Die T&N Group ist ein etablierter Anbieter von ICT-Lösungen mit über 170 Mitarbeitenden in der Schweiz und in Österreich. Das Unternehmen verfügt über eines der umfassendsten und innovativsten Portfolios der Branche und deckt sowohl Cloud-basierte als auch On-Premise-Lösungen in den Bereichen IT, Security, Contact Center sowie Kommunikation ab.

Die WTG Group mit Hauptsitz in Berlin ist ein führender Anbieter massgeschneiderter IT- und Kommunikationslösungen, Safety- und Leitstellen-Technologien sowie innovativer Software. Mit über 100 Jahren Erfahrung, rund 350 Mitarbeitenden, 12 Standorten in Deutschland, einem Software-Entwicklungszentrum in Polen und einem Büro in der Schweiz begleitet WTG Unternehmen und öffentliche Institutionen auf ihrem Weg der digitalen Transformation.

Oaklins agierte als exklusiver M&A-Berater der Aktionäre der T&N Group und unterstützte diese während des gesamten Verkaufsprozesses. Oaklins begleitete den erfolgreichen Abschluss einer langfristig geplanten Nachfolgelösung mit einem bevorzugten Partner.

„Das Team von Oaklins hat uns beim erfolgreichen Verkauf unserer Unternehmensgruppe mit grosser Fachkompetenz und viel Einfühlungsvermögen beraten. Wir fühlten uns sowohl professionell als auch persönlich sehr gut unterstützt und begleitet. Wir würden das Team jederzeit wieder beauftragen.“

Brigitte und Hermann Graf, ehemalige Eigentümer, T&N Group

Unser globales ICT Team ist in mehr als 40 Ländern weltweit vertreten und tätig

Wir bieten Ihnen direkten Zugang zu globalen M&A ICT Experten – massgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse. Dabei kombinieren wir tiefgehende Branchenexpertise über alle relevanten Subsektoren hinweg mit einem unmittelbaren Zugang zu sämtlichen relevanten Investoren und Unternehmen weltweit.



				
Daniel Spring Partner ICT Experte	Jan P. Hatje Partner ICT Experte	Thomas Jungreithmeir Partner ICT Experte		
				
Reed Phillips Partner ICT Experte	Frederik van der Schoot Partner ICT Experte	Anthony Platt Partner ICT Experte	Adel Koubaa Partner ICT Experte	Toshiki Iino Managing Director ICT Experte

Ihre lokale Ansprechperson in der Schweiz

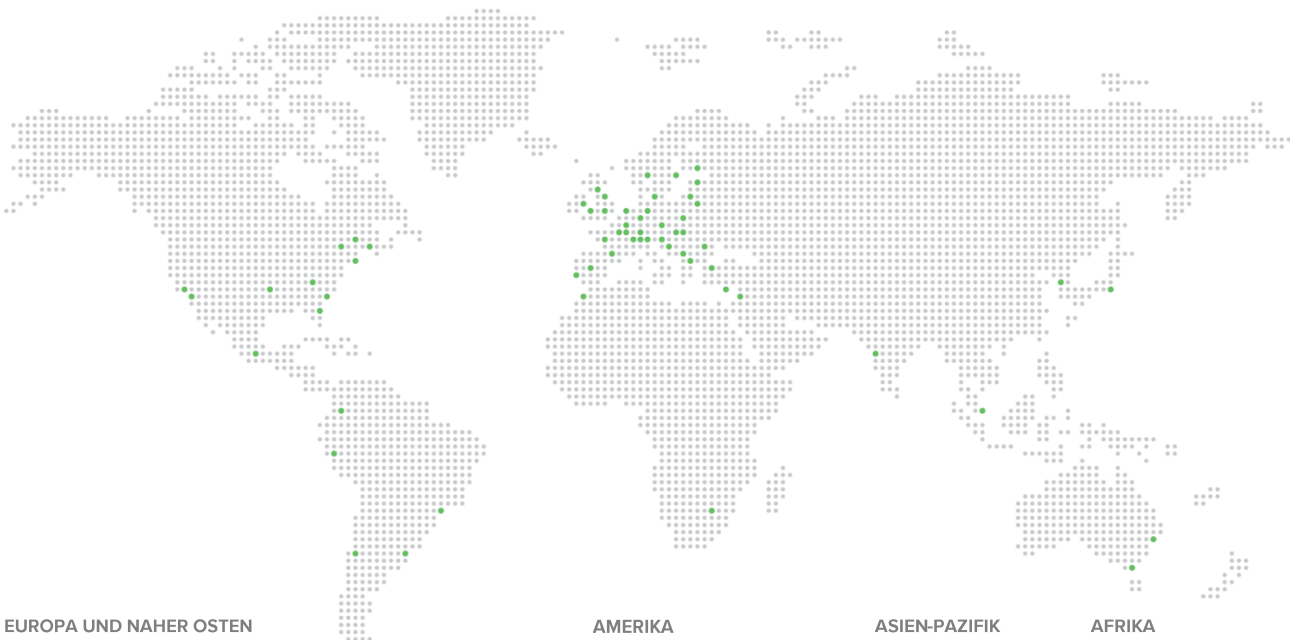


Dr. Daniel Spring
 Partner
 ICT Experte Schweiz
d.spring@ch.oaklins.com
 Tel. +41 31 326 18 17
 Mob. +41 79 685 49 12

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 900 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