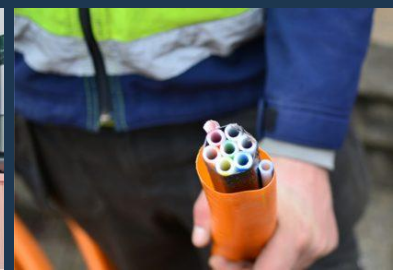


INDUSTRIE-UPDATE · IT, SOFTWARE & MEDIA

IT, Software & Media: Nachfolgewelle trifft auf aktive Käufer.

Aktuelle Transaktionen, Käuferlandschaft und Bewertung.
Ein Marktüberblick von Zerbach & Company · Oktober 2026



MARKTUMFELD · DIGITALWIRTSCHAFT DEUTSCHLAND

Software und Cloud wachsen zweistellig, IT-Services bleiben das Fundament

246

Mrd. € Umsatz im deutschen ITK-Markt
2026 (+4,1%)¹

171

Mrd. € davon Informationstechnik (+5,4%)¹

58

Mrd. € Umsatz mit Software 2026 (+9,9%)¹

54

Mrd. € Umsatz mit IT-Dienstleistungen
(+3,1%), rund zwei Drittel cloudbasiert²

42,5

Mrd. € Umsatz mit Cloud-Software
(+21,9%)¹

+76%

Wachstum der Umsätze mit KI-Plattformen
auf 3,1 Mrd. €¹

¹ Quelle: Bitkom, Halbjahres-Konjunktur in der Bitkom-Branche, Juli 2026 (Prognose 2026). ² Bitkom, Jahres-Presskonferenz Januar 2026 (Prognose 2026). Werte gerundet.

M&A-AKTIVITÄT · IT, SOFTWARE UND MEDIA DACH

Über 1.000 Transaktionen in weniger als drei Jahren

Von Januar 2024 bis September 2026 wechselten in der DACH-Region 1.019 Unternehmen aus IT, Software und Medien den Eigentümer. Mit 586 Transaktionen stellen Finanzinvestoren und ihre Plattformen die Mehrheit der Käufer.

Transaktionen nach Käufertyp (2024–2026)



Aktive Käufer & Plattformen

FINANZINVESTOREN UND KAPITALGESTÜTZTE PLATTFORMEN

accompio / EOS Partners · connexta / Fremman Capital · NOBIX / Liberta Partners · GBC Group / Pride Capital · Main Capital Partners · LEA Partners · Bregal Unternehmerkapital · KKR / DATAGROUP · Elvaston / SelectLine

STRATEGISCHE KONSOLIDIERER (KONZERNE & MITTELSTAND)

Bechtle · Allgeier · Software Partners Group · CONTACT Software · Thalia / Lehmanns Media · FUNKE Mediengruppe · MADSACK · C.H.Beck · Bastei Lübbe

KÄUFERTYPEN · WER KAUFTE MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN?

Drei Käufergruppen: drei unterschiedliche Logiken

Wer als Käufer in Frage kommt, prägt Kaufpreis, Prozess und die Zukunft des Unternehmens. In der Regel ist es empfehlenswert, mehrere Gruppen parallel anzusprechen.

STRATEGISCHE KÄUFER

Unternehmen aus derselben oder einer angrenzenden Branche: vom regionalen Wettbewerber bis zum internationalen Konzern.

Motiv: Marktanteile, neue Regionen, Kompetenzen und vor allem Fachkräfte.

Erwerben meist 100 % und integrieren den Betrieb. Für Synergien werden oft attraktive Preise gezahlt.

Beispiele: Bechtle, Allgeier, FUNKE, C.H.Beck.

FINANZINVESTOREN (PRIVATE EQUITY)

Beteiligungsgesellschaften, die mit Kapital institutioneller Anleger Unternehmen erwerben und weiterentwickeln.

Typisch ist „Buy-and-Build“: Mehrere Betriebe werden zu einer größeren Gruppe zusammengeschlossen.

Inhaber können häufig rückbeteiligt bleiben und am Wertzuwachs teilhaben. Der Weiterverkauf erfolgt meist nach 4 – 7 Jahren.

Beispiele: KKR, EOS Partners, Liberta, Main Capital.

NACHFOLGE- & SONDERFORMEN

Family Offices: Vermögen von Unternehmerfamilien, meist mit langfristigem Horizont ohne festen Weiterverkaufstermin.

MBO / MBI: Verkauf an das eigene bzw. ein externes Management, oft mit Bankfinanzierung.

Auch Mitarbeiter- oder Stiftungsmodelle sind möglich.

Fokus: Kontinuität und Erhalt der Selbstständigkeit.

Systemhaus-Plattformen kaufen zu, Verlage sortieren sich neu

Ausgewählte Transaktionen mit Zielunternehmen aus der DACH-Region, Januar bis September 2026 (15 von 283).

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
09/26	Fornax	Managed Services und Cybersecurity	accompio / EOS Partners	Finanzinvestor
09/26	Behrens & Schuleit (IT-Sparte)	Dokumentenmanagement, Managed IT	Software Partners Group	Strategischer Investor
09/26	PLENTICON GROUP	Managed IT-Services für KMU	Adelis Equity Partners (SE)	Finanzinvestor
08/26	Network Dimensions	ERP-Software für die Bauindustrie	SYSTABUILD / Bregal	Finanzinvestor
08/26	MüritzCOMP	IT-Systemhaus für den Mittelstand	connexta / Fremman Capital	Finanzinvestor
07/26	techbold technology group	IT-Dienstleister, Cybersecurity	accompio / EOS Partners	Finanzinvestor
07/26	Verlag Fritz Knapp	Fachverlag Finanz- und Kreditwirtschaft	Lehmanns Media / Thalia	Strategischer Investor
06/26	Spektrum der Wissenschaft	Wissenschaftsmedien (Print und Digital)	GeraNova Bruckmann, LabX Media	Strategischer Investor
06/26	dtv Verlagsgesellschaft	Publikumsverlag (Mehrheitserwerb)	Verlag C.H.Beck	Strategischer Investor
06/26	Medienhaus BruneMettcker	Regionales Medienhaus	NOZ/mh:n-Gruppe	Strategischer Investor
05/26	NTA-Gruppe	Sicherheits- und IT-Infrastruktur	Deutsche Private Equity	Finanzinvestor
04/26	Klaes	Software für Fenster- und Fassadenbau	Forterro / Partners Group	Finanzinvestor
02/26	Albakom	IT-Systemhaus für den Mittelstand	NOBIX Group / Liberta Partners	Finanzinvestor
01/26	team neusta	Digitalagentur, Software und E-Commerce	CONTACT Software Group	Strategischer Investor
01/26	NordSüd Verlag	Kinderbuchverlag	Ravensburger	Strategischer Investor

TRANSAKTIONEN · 2025

Vom regionalen Systemhaus bis zum Delisting vom Kurszettel

Ausgewählte Transaktionen mit Zielunternehmen aus der DACH-Region, Januar bis Dezember 2025 (15 von 400).

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
12/25	wetter.com	Wetterplattform, digitale Reichweite	FUNKE Mediengruppe	Strategischer Investor
11/25	LM IT Services	Managed Services Provider	Axaitra / Greenpeak Partners	Finanzinvestor
11/25	Diamant Software	Software für Rechnungswesen	Hg	Finanzinvestor
11/25	Mediengruppe Oberfranken	Regionale Mediengruppe	Mediengruppe Bayern	Strategischer Investor
10/25	Skaylink	Public-Cloud-Dienstleister	Vodafone	Strategischer Investor
10/25	Allgeier IT Services	Managed Services für den Mittelstand	Synova (UK)	Finanzinvestor
10/25	Mediengruppe Stein	Digitale Services, E-Books für Verlage	Lehmanns Media / Thalia	Strategischer Investor
09/25	MAIT	PLM-/ERP-Software und IT-Services	Deutsche Beteiligungs AG	Finanzinvestor
08/25	all4cloud	SAP-Public-Cloud-Provider	Allgeier SE	Strategischer Investor
08/25	KOMI Group	Managed Services Provider	Liberta Partners	Finanzinvestor
07/25	CompuSafe Data Systems	IT-Services und IT-Transformation	audius SE	Strategischer Investor
05/25	Studio Bummens	Podcast-Publisher	ProSiebenSat.1 Media	Strategischer Investor
04/25	DATAGROUP SE	IT-Dienstleister (Übernahmeangebot)	KKR	Finanzinvestor
03/25	TIMETOACT GROUP	IT-Dienstleister, gehobener Mittelstand	H.I.G. Capital	Finanzinvestor
03/25	Marken BRIGITTE, GALA, ELTERN	Zeitschriftenmarken	FUNKE Mediengruppe	Strategischer Investor

TRANSAKTIONEN · 2024

Buy-and-Build nimmt Fahrt auf, Verlage finden neue Eigentümer

Ausgewählte Transaktionen mit Zielunternehmen aus der DACH-Region, Januar bis Dezember 2024 (15 von 336).

Datum	Zielunternehmen	Geschäftsmodell	Käufer	Typ
12/24	TARADOR	IT-Sicherheitslösungen	DATAGROUP SE	Strategischer Investor
11/24	GRÄFE UND UNZER Verlag	Publikumsverlag (Ratgeber)	HarperCollins / News Corp	Strategischer Investor
11/24	DEKOM	IT-Systemhaus, audiovisuelle Lösungen	VR Equitypartner, Süd Beteiligungen	Finanzinvestor
10/24	ARWINET / KubeOps	Cloud-Dienstleistungen, Kubernetes	Bechtle	Strategischer Investor
10/24	nicos Unternehmensgruppe	IT-Security und Managed Services	Xantaro / KKA Partners	Finanzinvestor
10/24	Suhrkamp Verlag	Publikumsverlag	Möhrle Group (Family Office)	Finanzinvestor
09/24	s.i.g. System Informations	IT-Systemhaus	Bechtle	Strategischer Investor
09/24	Communardo	Modern-Workplace-Dienstleister	Bregal Unternehmerkapital	Finanzinvestor
07/24	Hörcompany	Hörbuchverlag	Bastei Lübbe	Strategischer Investor
07/24	ORCA Software	Software für die Baubranche	LEA Partners	Finanzinvestor
06/24	Aareon	SaaS für die Immobilienwirtschaft	TPG, CDPQ	Finanzinvestor
05/24	glueckkanja	Cloud-Managed-Services, Microsoft	Norvestor	Finanzinvestor
04/24	C.B.C. Computer Business Center	IT-Systemhaus	itm8 (DK)	Strategischer Investor
02/24	Tulipan Verlag	Kinderbuchverlag	Penguin Random House	Strategischer Investor
01/24	DDV Mediengruppe	Regionales Medienhaus	MADSACK Mediengruppe	Strategischer Investor

Plattformen kaufen Systemhäuser, Konzerne kaufen Cloud-Kompetenz

Mit der Übernahme von DATAGROUP durch KKR und dem Verkauf von Skylink an Vodafone zeigen zwei Leit-Transaktionen, was Finanzinvestoren und Strategen im IT-Markt bezahlen.

KKR ← DATAGROUP

Übernahmeangebot für den börsennotierten IT-Dienstleister (April 2025).

€ 54 je Aktie, ca. 33% Prämie auf den Schlusskurs. 3.700 Mitarbeiter, Umsatz € 527,6m. Die Plattform kauft seit 2024 weiter zu (TARADOR, ISC, iT TOTAL, Aristech).

VODAFONE ← SKAYLINK

Strategischer Käufer übernimmt Public-Cloud-Spezialisten von Waterland (Oktober 2025).

Unternehmenswert € 175m bei ca. € 100m Umsatz und 500 Mitarbeitern. Cloud-Services erzielen auch bei Strategen Umsatzmultiples deutlich über dem Systemhausniveau.

ZUKÄUFE 2024–2026 (AUSWAHL)

Käufer	Zukauf (Ziel)	Jahr
accompio / EOS Partners	techbold technology group	2026
connexta / Fremman	SOHnix	2026
NOBIX / Liberta Partners	Albakom	2026
Software Partners Group	Behrens & Schuleit (IT)	2026
Thalia / Lehmanns Media	Mediengruppe Stein	2025
FUNKE Mediengruppe	wetter.com	2025
Bechtle	ARWINET / KubeOps	2024
Bastei Lübbe	Hörcompany	2024

BEWERTUNG · SO ENTSTEHT DER KAUFPREIS

Drei Segmente, drei Bewertungslogiken: so wird ein Unternehmen bewertet

Der Unternehmenswert wird meist als Vielfaches („Multiple“) der Ertragskraft ermittelt. Systemhäuser und Medienhäuser werden nach EBITDA bewertet, Softwareunternehmen häufig nach wiederkehrendem Umsatz.

In drei Schritten zum Kaufpreis

1. Basis ist meist das EBITDA (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), bei Software der wiederkehrende Umsatz.
2. Ertragskraft × Faktor („Multiple“) = Unternehmenswert. Die Höhe richtet sich nach Segment, Größe, Wachstum und Risiko.
3. Abzüglich Finanzschulden, zuzüglich Kasse ergibt sich der Kaufpreis für die Anteile (Equity Value).

Rechenbeispiel Systemhaus (illustrativ, Faktor nach Abschlag): € 2,0m EBITDA × Faktor 4,5 = € 9,0m Unternehmenswert; abzüglich € 1,0m Nettoverschuldung = € 8,0m Kaufpreis.

Software und SaaS: KI verschiebt den Wert

KI-Agenten ersetzen Standardfunktionen und stellen nutzerbasierte Lizenzmodelle in Frage. Hohe Umsatzmultiples erzielen nur Produkte mit eigenen Daten, tiefer Prozessverankerung und hohen Wechselkosten.

Wichtig: Für nicht börsennotierte Unternehmen gilt ein Abschlag von ca. 25% (Größe, Abhängigkeiten, Handelbarkeit).

PEER GROUP IT, SOFTWARE UND MEDIA (FORWARD, Ø JE SEGMENT)

Peer (Vergleichsunternehmen)	Land	EV/Umsatz	EV/EBITDA
Adesso		0,4x	5,0x
Allgeier		0,6x	4,7x
Bechtle		0,7x	8,7x
Cancom		0,4x	5,9x
Ø IT-Systemhäuser		0,5x	6,1x
Atoss Software		6,4x	17,2x
Mensch und Maschine		2,5x	9,4x
Nemetschek		6,1x	19,5x
Ø Software und SaaS		5,0x	15,4x
Bastei Lübbe		0,6x	5,4x
Ströer		1,7x	5,9x
Tonies ²		2,0x	19,1x
Edel ¹		0,6x	4,9x
Ø Digitale Medien		1,5x	10,1x

¹ Edel: Werte des letzten Geschäftsjahres (keine Analystenschätzungen), nicht im Durchschnitt. ² Tonies: Wachstumsbewertung; Mediendurchschnitt ohne Tonies 5,6x EV/EBITDA.

ERFOLGSSTORY · DREI MANDATE · 2015 BIS 2019

Tonies (Boxine) → Armira



Die 2014 gegründete Boxine GmbH produziert die Toniebox, ein Audiosystem für Kinder: ein mit Stoff umhüllter Würfel mit integriertem Lautsprecher, der über aufgesetzte Figuren Hörspiele und Musik abspielt. Heute ist die Tonies SE börsennotiert.

2015 begleitete Z&C das Family Office der Familie Kraut beim Erwerb eines Anteils von über 25% an der Boxine GmbH. Von 2016 bis 2018 unterstützte Z&C mit Corporate-Finance-Leistungen den Aufbau der Organisationsstrukturen des schnell wachsenden Unternehmens. 2019 beriet Z&C das Family Office als Minderheitsgesellschafter beim Verkauf an ein Investorenkonsortium um Armira (Lead Investor) sowie u.a. die Family Offices der Gründer von Hexal und Zalando.

MANDANT

Boxine GmbH (Düsseldorf)

CLOSING

03/2015 (Kauf) · 2016–2018 · 09/2019 (Verkauf)

ART DES MANDATS

Kauf und Verkauf (Minderheit), Corporate Finance Beratung

KÄUFER

Armira Beteiligungen GmbH & Co. KG (München)

BRANCHE

Kindermedien / Digital Audio

WEBSITE

www.tonies.de



KONTAKT

Sprechen Sie uns an.
Ein Gespräch mit uns bleibt
vertraulich.

Zerbach & Company Corporate Finance GmbH

Gut Maarhausen · Eiler Straße 3Y · 51107 Köln

+49 221 98515 240

office@zerbach-company.de

www.zerbach-company.de

