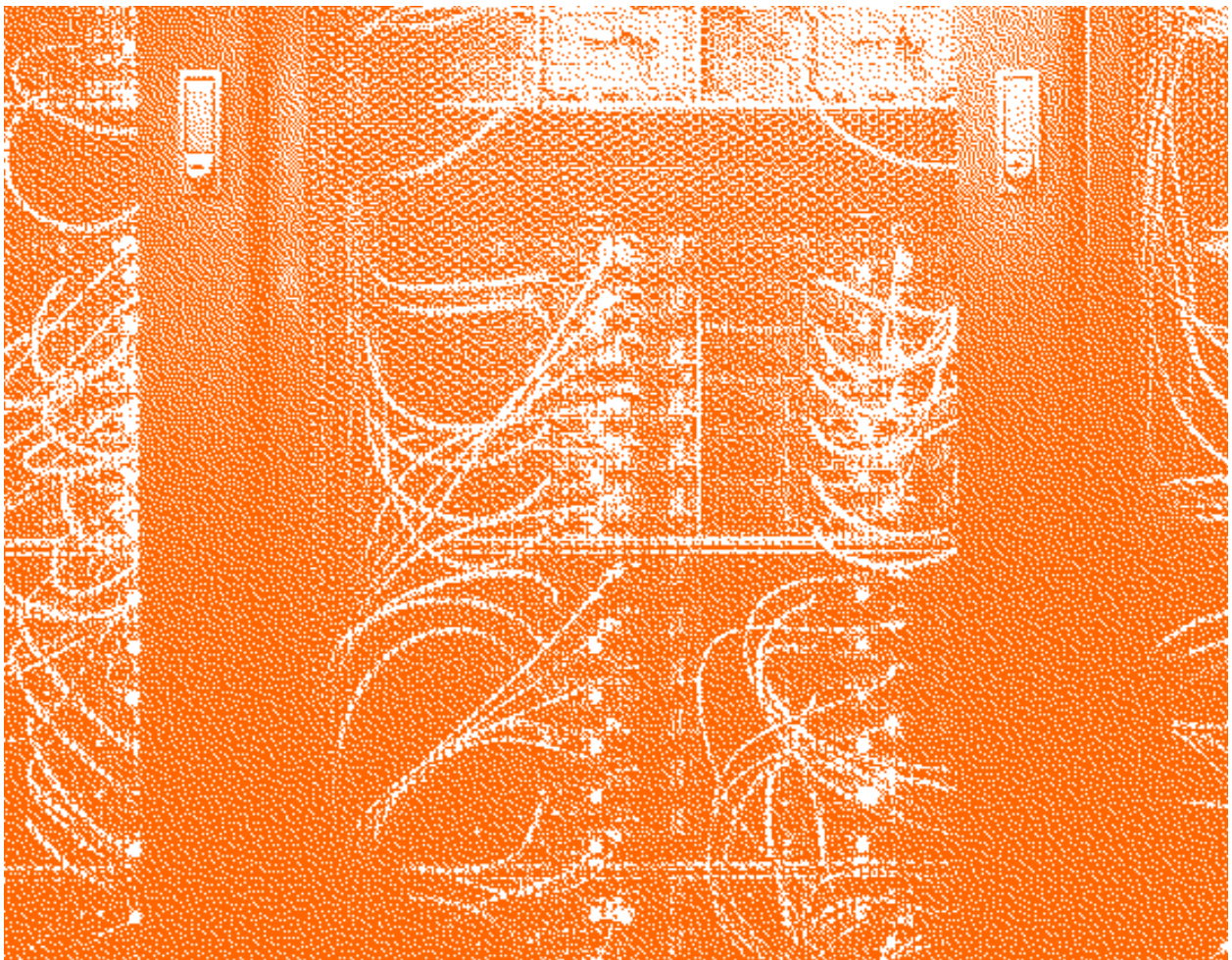


# Softwaresektor in der Transformation



In Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Jochen Mackert,  
Experte für Digitalisierung an der DHBW Karlsruhe



# Softwaresektor in der Transformation

## Übersicht

- 2 Digitalisierung als struktureller Treiber von Markttransformation im Softwaresektor
- 4 Technologien und Transformation
- 7 M&A-Aktivitäten im Softwaresektor
- 8 Vom Deal-Volumen zur Qualitätsauswahl – Die neue M&A-Realität im Softwaresektor
- 10 Transfer Partners Valuation Framework
- 11 Quellen
- 12 Kontakt

Die deutsche Wirtschaft steht unter hohem strukturellem Transformationsdruck, insbesondere im Bereich Digitalisierung. Defizite bei digitalen Kompetenzen, IT-Infrastruktur und Prozessdigitalisierung sowie steigende regulatorische und technologische Anforderungen erhöhen den Bedarf an externen Softwarelösungen deutlich. Gleichzeitig verstärken Fachkräftemangel und die zunehmende Komplexität moderner IT-Systeme die Nachfrage nach spezialisierten Softwareanbietern. Dadurch ergeben sich attraktive Wachstums- und Konsolidierungschancen für Softwareunternehmen, insbesondere im mittelständisch geprägten deutschen Markt, der stark im Fokus von Investoren und M&A-Aktivitäten steht. Entsprechend zeigt sich der Softwaresektor in Deutschland weiterhin als einer der aktivsten Märkte für M&A-Transaktionen im Mid-Cap-Segment.

Zentral bleibt die Frage, welche übergeordneten Entwicklungen und technologischen Trends die zukünftige Dynamik im Softwaremarkt bestimmen und wie sich daraus neue Bewertungslogiken ableiten. Gemeinsam mit Prof. Dr. Jochen Mackert, einem Experten für Digitalisierung, wurden zentrale Zukunftstreiber identifiziert, die die Entwicklung der Softwareindustrie sowie zukünftige Skalierungs- und Bewertungslogiken maßgeblich beeinflussen werden. Darüber hinaus wird ein multidimensionales Bewertungsframework vorgeschlagen, das erlaubt, Softwareunternehmen entlang zentraler Kriterien wie Market Scope, Tech Layer, Revenue Model, Customer Segment und Functional Category strukturiert zu bewerten. Ziel ist es, die Bewertung von Softwareunternehmen transparenter zu machen und langfristige Wettbewerbsvorteile besser einordnen zu können.



**Prof. Dr. Jochen Mackert** studierte Informationsmanagement an der Technischen Universität München und promovierte anschließend am Lehrstuhl für Analytics and Optimization der Universität Augsburg.

Nach mehreren Jahren in der Industrie als Data Scientist und Projektleiter mit Fokus auf Digitale Transformation und Prozessdigitalisierung wurde er 2024 zum Professor für Digitalisierung an die DHBW Karlsruhe berufen. Dort leitet er unter anderem den Studiengang Digital Business Management und Industrial Management und verantwortet als wissenschaftlicher Leiter das Labor für innovative Unternehmenssoftware. Seine Lehr-, Forschungs- und Industrietätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Digitale Transformation, Prozessdigitalisierung sowie den dazugehörigen quantitativen Methoden.

# Digitalisierung als struktureller Treiber von Markttransformation im Softwaresektor

## Konsolidierung und Unternehmensbewertung im Softwaresektor

Die Digitalisierung der deutschen Wirtschaft entwickelt sich zunehmend von einem operativen Optimierungsthema zu einem strukturellen Treiber für Investitions- und Konsolidierungsdynamiken. Trotz hoher technologischer Leistungsfähigkeit weist Deutschland im europäischen Vergleich weiterhin deutliche Defizite im Digitalisierungsgrad auf und rangiert im DESI-Index 2025 lediglich im Mittelfeld. Insbesondere in Bereichen wie digitalen Kompetenzen, Dateninfrastruktur und öffentlicher Verwaltung bestehen substanzielle Rückstände. Diese strukturelle Lücke erzeugt einen anhaltend hohen Transformationsdruck auf Unternehmen sämtlicher Branchen und damit einen nachhaltigen Nachfrageimpuls für digitale Lösungen (Bitkom 2025a, 2025b).

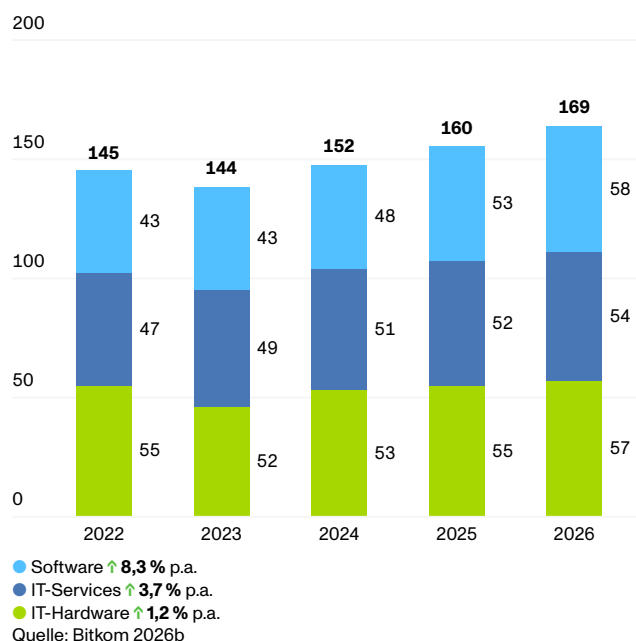
Gleichzeitig wirken mehrere strukturelle Hemmnisse als Katalysator für externe Wertschöpfung. Der ausgeprägte Fachkräftemangel im IT-Sektor limitiert die Fähigkeit vieler Unternehmen, digitale Kompetenzen intern aufzubauen. Komplexe regulatorische Anforderungen, insbesondere im Bereich Datenschutz und IT-Sicherheit, erhöhen die Eintrittsbarrieren für Eigenentwicklungen zusätzlich. In Kombination mit fragmentierten IT-Landschaften und steigenden Anforderungen an Skalierbarkeit, Interoperabilität und Cybersecurity führt dies zu einer zunehmenden Externalisierung von Softwareentwicklung und -betrieb. Für Softwareanbieter entsteht dadurch ein strukturell wachsender adressierbarer Markt (DIHK 2025).

## KMU im Softwaresektor als attraktive Ziele für Investoren

Vor diesem Hintergrund rücken kleine und mittelständische Softwareunternehmen als strategisch relevante Assets in den Fokus von Investoren. Sie verfügen häufig über spezialisierte, vertikal integrierte Lösungen, hohe Kundenbindung sowie attraktive Margenprofile. Gleichzeitig sind viele dieser Unternehmen nur begrenzt skalierbar, wodurch sich attraktive Ansatzpunkte für externe Wertsteigerung ergeben. Insbesondere in Nischenmärkten entstehen dadurch Plattformansätze, die sich für Buy-and-Build-Strategien eignen. Die Kombination aus wiederkehrenden Umsätzen, hoher

Fragmentierung und zunehmender Standardisierung technologischer Architekturen (z. B. Cloud, API-basierte Systeme) schafft ideale Voraussetzungen für Wertsteigerung durch operative Hebel und Multiple Arbitrage.

Abbildung 1: Umsatz und durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des deutschen IT-Marktes 2022–2026 (in Mrd. EUR)



## Wachstums- und Konsolidierungsdynamik im deutschen Softwaremarkt

Entsprechend zeigt sich der Softwaresektor in Deutschland, der mit 8 % Wachstum p. a. seit 2022 und einem prognostizierten Umsatz von €58 Mrd. für 2026 das dynamischste Segment der gesamten IT-Branche ist (s. Abbildung 1), weiterhin als einer der aktivsten Märkte für M&A-Transaktionen im Mid-Cap-Segment (Bitkom 2026).

Finanzinvestoren adressieren gezielt skalierbare Geschäftsmodelle mit klarem Differenzierungsmerkmal, während strategische Käufer insbesondere den Zugang zu Technologie, Talenten und Kundenbasen suchen. Die zunehmende Bedeutung und

rasante Weiterentwicklung von technologischen Trends verstärkt die Dynamik im M&A Markt zusätzlich und erhöht den Druck zur schnellen Positionierung durch Akquisitionen. Darüber hinaus sprechen insbesondere die demographische Nachfolgeproblematik sowie hohe Level an dry powder seitens Finanzinvestoren für eine hohe Konsolidierungsdynamik in den kommenden Jahren (Kerkmann & Krolle 2025, Mickerts et al. 2026).

### **Implikationen des technologischen Wandels für Unternehmensbewertung und Skalierung**

Spannend bleibt die Frage, welche übergeordneten Entwicklungen und technologischen Trends bei all der strategischen Bedeutung des Softwaresektors und der hohen Dynamik im M&A-Umfeld die Marktbewegungen künftig bestimmen werden und welche Auswirkungen sich daraus insbesondere für Bewertungslogiken im Softwaremarkt ergeben.

Gemeinsam mit Prof. Dr. Jochen Mackert, einem Experten für Digitalisierung, haben wir uns mit dieser Frage beschäftigt und es wird deutlich, dass sich die Spielregeln fundamental verändern. Technologie ist längst nicht mehr nur Enabler sondern entscheidet zunehmend darüber, welche Unternehmen skalieren, differenzieren und für Investoren attraktiv sind.

### **Von punktueller Digitalisierung zur integrierten Technologiearchitektur**

Viele Unternehmen haben die Phase isolierter Digitalisierungsinitiativen hinter sich gelassen. Der Fokus verschiebt sich hin zur konsequenten Integration von Technologien wie Künstlicher Intelligenz in den Kern der Wertschöpfung. Entscheidend ist dabei nicht der Einsatz einzelner Lösungen, sondern die Fähigkeit, daraus skalierbare, integrierte und steuerbare Systeme zu entwickeln.

Dieser Wandel hat unmittelbare Auswirkungen auf Wachstum, Effizienz und Resilienz und damit direkt auf die Bewertung von Softwareunternehmen. Gleichzeitig entstehen neue Anforderungen an Organisation, Governance und benötigte Kompetenzen, die viele Unternehmen bislang unterschätzen.

# Technologien und Transformation

## Determinanten zukünftiger Skalierung und Unternehmensbewertung im Softwaremarkt

Im Dialog mit Prof. Dr. Jochen Mackert stellten sich sechs Kernbereiche heraus, die aus heutiger Sicht besonders relevant für Differenzierung, Skalierbarkeit und Wertsteigerung sind und aus denen sich konkrete Chancen und Risiken für Investoren ableiten lassen (s. Abbildung 2).

Abbildung 2: Sechs zentrale Kernbereiche zukünftiger Skalierung und Unternehmensbewertung im Softwaremarkt

|                                                                                    |   |
|------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <b>Agentic Ai</b><br>Von Experimenten zu skalierbaren Systemen                     | 1 |
| <b>Hyperautomatisierung</b><br>End-to-End-Automatisierung als Schlüssel zum Erfolg | 2 |
| <b>Cloud &amp; SaaS-Transformation</b><br>Cloud als strategischer Enabler          | 3 |
| <b>Cybersecurity</b><br>Vom Hygienefaktor zum Differenzierer                       | 4 |
| <b>ESG &amp; Green-IT</b><br>Nachhaltigkeit als Werttreiber                        | 5 |
| <b>Neue Entwicklungsmodelle</b><br>Antworten auf den Fachkräftemangel              | 6 |

## Von KI-Experimenten zu skalierbaren, agentischen Systemen

Die zunehmende Operationalisierung von KI sowie der Übergang zu AI-Native Development zählen zu den zentralen technologischen Treibern im deutschen Software-Mittelstand. Während viele Unternehmen bislang KI primär in Form isolierter Pilotprojekte oder additiver Features genutzt haben, verschiebt sich der Fokus nun hin zur tiefgreifenden Integration in Kernprozesse, Produkte und Wertschöpfungsketten.

AI-Native Development beschreibt dabei einen Paradigmenwechsel: Software wird nicht mehr nur um KI ergänzt, sondern von Grund auf um datengetriebene, lernfähige Komponenten und zunehmend auch autonome, handlungsfähige Systeme herum konzipiert.

In diesem Kontext gewinnt insbesondere das Konzept der Agentic AI an Bedeutung. Dies bezeichnet KI-Systeme, die eigenständig Aufgaben ausführen, Entscheidungen treffen und über definierte Ziele hinweg Prozesse orchestrieren können. Laut Mackert ist „der nächste Evolutions-schritt nicht nur, dass KI unterstützt, sondern dass sie eigenständig agiert. Unternehmen müssen lernen, diese Agenten kontrolliert in ihre Wertschöpfung zu integrieren.“ Dies ermöglicht nicht nur hochgradig personalisierte Anwendungen, sondern auch adaptive und (teil)autonome Systeme, die sich kontinuierlich verbessern und operative Abläufe aktiv steuern.

Für kleine und mittelständische Softwareunternehmen ergeben sich daraus erhebliche Differenzierungspotenziale, etwa durch intelligente Automatisierung, neue Produktkategorien oder KI-gestützte Services. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dateninfrastruktur, MLOps-Kompetenzen, Governance-Strukturen und insbesondere an Kontrollmechanismen für autonome Systeme erheblich. „Viele Mittelständler unterschätzen noch den organisatorischen Wandel, der mit echter KI-Operationalisierung einhergeht. Es geht nicht nur um Technologie, sondern um neue Prozesse, Rollenbilder und Entscheidungslogiken“, so Mackert weiter. „Die Herausforderung liegt nicht nur im Bau dieser Systeme, sondern in ihrer sicheren Einbettung mit besonderem Fokus auf Transparenz, Steuerbarkeit und Vertrauen“. Insgesamt wird die Fähigkeit, (agentische) KI produktiv, skalierbar und verantwortungsvoll einzusetzen, zunehmend zu einem entscheidenden Bewertungs- und Wachstumsfaktor im M&A-Kontext.

## End-to-End-Automatisierung als Schlüssel zur operativen Exzellenz

Aufbauend auf der zunehmenden Integration von KI in Kernsysteme und der damit verbundenen Transformation hin zu KI-nativen Architekturen rückt ein weiterer Hebel in den Fokus: die konsequente Automatisierung operativer Abläufe. Denn erst durch die intelligente Orchestrierung und Automatisierung von Prozessen lässt sich das volle Potenzial datengetriebener Systeme realisieren. In diesem Kontext wird Hyperautomatisierung als verbindendes Element zwischen KI-Fähigkeiten und operativer Exzellenz zunehmend zu einem strategischen Hebel im deutschen Software-Mittelstand.

Dabei geht der Ansatz deutlich über klassische Automatisierung hinaus, indem Technologien wie Robotic Process Automation (RPA), Workflow-Engines, Process Mining und KI kombiniert werden, um End-to-End-Prozesse ganzheitlich zu optimieren. Insbesondere Prozesssoftware erfährt in diesem Kontext eine Renaissance, da Unternehmen verstärkt auf integrierte Plattformen setzen, die operative Abläufe nicht nur abbilden, sondern aktiv steuern und kontinuierlich verbessern. Laut Mackert „haben viele Unternehmen ihre Prozesse historisch gewachsen digitalisiert. Jetzt geht es darum, diese fragmentierten Strukturen in durchgängige, datengetriebene Systeme zu überführen.“

Für kleine und mittelständische Softwareanbieter ergeben sich daraus attraktive Wachstumschancen, etwa durch spezialisierte Lösungen für vertikale Märkte oder modulare Automatisierungsbausteine. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbsdruck durch Plattformanbieter, die umfassende Ökosysteme etablieren. „Der Markt bewegt sich in Richtung „Composable Automation“, so Mackert. „Unternehmen wollen keine monolithischen Lösungen mehr, sondern flexibel kombinierbare Komponenten, die sich schnell an neue Anforderungen anpassen lassen“. Im M&A-Kontext gewinnen Anbieter mit klarer Prozessdomänen-Expertise, hoher Integrationsfähigkeit und skalierbaren Automatisierungslösungen zunehmend an Attraktivität.

### **Cloud als strategischer Enabler für skalierbare Geschäftsmodelle**

Grundlage der zuvor beschriebenen Entwicklungen bildet die fortschreitende Cloud- und Software-as-a-Service (SaaS)-Transformation, die zugleich ein zentraler Strukturwandel im deutschen Software-Mittelstand darstellt. Während der Wechsel von On-Premise zu Cloud-basierten Lösungen zunächst vor allem durch Skalierbarkeit und Kosteneffizienz getrieben war, steht heute zunehmend die strategische Neuausrichtung von Geschäftsmodellen im Vordergrund. SaaS ermöglicht nicht nur wiederkehrende Umsätze und engere Kundenbindung, sondern auch eine kontinuierliche Weiterentwicklung von Produkten auf Basis von Nutzungsdaten. Mackert betont in diesem Zusammenhang, dass „Cloud längst kein Infrastrukturthema mehr ist, sondern ein Enabler für Geschwindigkeit, Innovation und neue Monetarisierungslogiken.“

Gleichzeitig gewinnt im europäischen Kontext das Thema digitale Souveränität zunehmend an Bedeutung: Regulatorische Anforderungen, geopolitische Spannungen und steigende Sensibilität für Datenhoheit führen dazu, dass Unternehmen verstärkt auf sogenannte souveräne Cloud-Ansätze

setzen. „Gerade in Deutschland wird die Frage, wo Daten liegen, wer Zugriff hat und unter welchem Rechtsraum sie verarbeitet werden, zu einem echten Differenzierungsmerkmal“, so Mackert. Für kleine und mittelständische Softwareanbieter entsteht daraus ein Spannungsfeld zwischen globaler Skalierung und lokaler Compliance, aber auch eine Chance zur Positionierung über vertrauenswürdige, rechtskonforme Lösungen. Insbesondere Anbieter, die Cloud-native Architekturen mit klaren Konzepten für Datenhoheit, Interoperabilität und Compliance verbinden, werden im Wettbewerb und im M&A-Kontext zunehmend an Attraktivität gewinnen.

### **Security als integraler Bestandteil moderner Softwarearchitekturen**

Im Zuge der zunehmenden Cloudifizierung, datengetriebener Geschäftsmodelle und vernetzter Systemlandschaften rückt ein weiterer Faktor unweigerlich in den Mittelpunkt: Cybersecurity als integraler Bestandteil moderner Softwareentwicklung. Während Sicherheit lange Zeit als nachgelagerte Funktion oder ergänzendes Feature betrachtet wurde, entwickelt sie sich nun zum festen Bestandteil jedes Produkts und jeder Entwicklungsphase. Dieser Wandel hin zu „Security by Design“ und „Security by Default“ ist nicht zuletzt eine Reaktion auf steigende regulatorische Anforderungen, etwa durch den Cyber Resilience Act (CRA) oder die Umsetzung der NIS2-Richtlinie, wachsende Bedrohungslagen und die zunehmende Kritikalität digitaler Infrastrukturen.

Mackert schätzt die Lage deshalb so ein: „Cybersecurity wird vom Hygiene-Faktor zum echten Differenzierungsmerkmal. Kunden erwarten heute, dass Sicherheit von Anfang an mitgedacht wird, nicht erst im Nachhinein“. Für kleine und mittelständische Softwareunternehmen bedeutet dies, Sicherheitsaspekte tief in ihre Architektur, Entwicklungsprozesse und Produktstrategien zu integrieren. Gleichzeitig eröffnen sich Chancen für spezialisierte Anbieter, die Sicherheitsfunktionen nahtlos in bestehende Systeme einbetten oder als Plattformlösungen bereitstellen. „Langfristig wird es keine Software mehr geben, die ohne integrierte Sicherheitslogik wettbewerbsfähig ist. Security wird so selbstverständlich wie Performance oder Usability“, unterstreicht Mackert. Im M&A-Kontext gewinnen daher insbesondere Unternehmen an Attraktivität, die Cybersecurity nicht isoliert adressieren, sondern als festen Bestandteil ihres Produktkerns und ihrer Wertschöpfung verankert haben.

## **Nachhaltigkeit als neuer Differenzierungs- und Werttreiber**

Neben technologischen Innovationen entwickeln sich auch die ESG (Environmental, Social und Governance) Kriterien und Green IT zu einem zunehmend relevanten Wettbewerbsfaktor im deutschen Software-Mittelstand. Während Nachhaltigkeit lange primär als Compliance-Thema oder Reputationsfaktor betrachtet wurde, rückt sie nun stärker in den Kern von Produktstrategien und Wertschöpfungsmodellen. Energieeffiziente Softwarearchitekturen, ressourcenschonende Cloud-Nutzung sowie transparente Emissionsmessung entlang des Software-Lebenszyklus gewinnen an Bedeutung. Dass „Green IT vom Nice-to-have zum echten Kaufkriterium, insbesondere bei größeren Kunden und im öffentlichen Sektor, wird“ steht für unseren Experten außer Frage.

Gleichzeitig treiben regulatorische Vorgaben und Berichtspflichten die Notwendigkeit, Nachhaltigkeitsaspekte systematisch zu erfassen und nachzuweisen. Für kleine und mittelständische Softwareunternehmen eröffnet dies Chancen zur Differenzierung, etwa durch optimierte Codeeffizienz, nachhaltige Hosting-Strategien oder spezialisierte ESG-Reporting-Lösungen. „Die Herausforderung besteht darin, Nachhaltigkeit nicht isoliert zu betrachten, sondern als integralen Bestandteil von Architektur- und Produktentscheidungen zu verankern“, so Mackert weiter. Im M&A-Kontext gewinnen daher Unternehmen an Attraktivität, die ESG-Kriterien nicht nur erfüllen, sondern aktiv in skalierbare, messbare und kundenrelevante Lösungen übersetzen.

## **Neue Entwicklungsmodelle als Antwort auf strukturelle Talentengpässe**

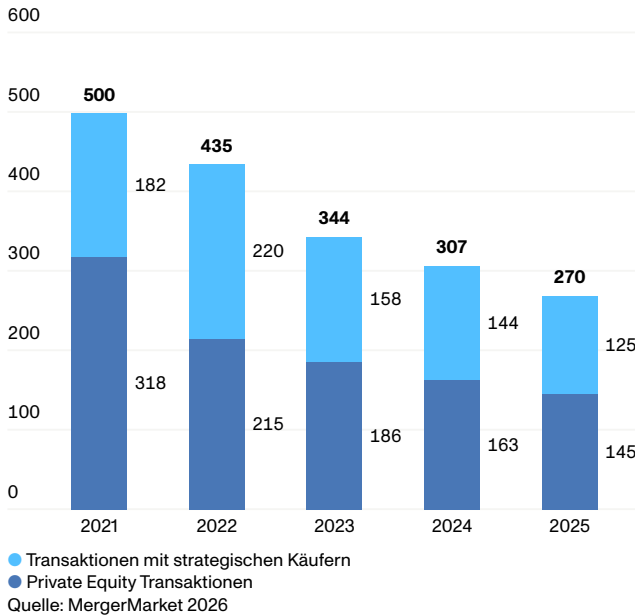
Aber nicht nur technologische Trends werden die Softwarebranche im Jahr 2026 und darüber hinaus beeinflussen. So wird v.a. der anhaltende Fachkräftemangel im IT-Bereich zunehmend zu einem strukturellen Engpass für Wachstum und Innovation im deutschen Software-Mittelstand. Steigende Nachfrage nach Softwarelösungen, zunehmende technologische Komplexität und der Wettbewerb um hochqualifizierte Entwickler\*innen verschärfen die Situation zusätzlich. In diesem Kontext gewinnen alternative Entwicklungs- und Innovationsmodelle an Bedeutung. Open-Source Entwicklung spielt dabei eine zentrale Rolle, da sie Unternehmen ermöglicht, auf bestehende, gemeinschaftlich entwickelte Software zurückzugreifen und Entwicklungsaufwände zu reduzieren.

Besonders aufschlussreich ist in diesem Kontext die Schilderung Mackerts: „Open Source ist längst mehr als ein Kostenvorteil. Es ist ein strategischer Zugang zu Innovation und Talent, gerade in einem angespannten Arbeitsmarkt.“ Parallel dazu etablieren sich Low-Code und No-Code-Plattformen als pragmatischer Ansatz, um Softwareentwicklung zu demokratisieren, die Fachbereiche stärker einzubinden und damit die Abhängigkeit von spezialisierten Entwicklerressourcen zu verringern.

Mackert unterstreicht, dass „Unternehmen lernen müssen, ihre knappen Entwicklerkapazitäten gezielt dort einzusetzen, wo sie echten Mehrwert schaffen. Standardanwendungen lassen sich zunehmend auch ohne klassische Programmierung realisieren“, so unser Experte. Für kleine und mittelständische Softwareanbieter entsteht daraus ein Spannungsfeld zwischen Effizienzsteigerung und Differenzierung, aber auch die Chance, durch intelligente Kombination aus Open Source, Plattformsätzen und eigener Entwicklungsleistung wettbewerbsfähig zu bleiben. Im M&A-Kontext gewinnen daher insbesondere Unternehmen an Attraktivität, die trotz begrenzter Ressourcen skalierbare Entwicklungsmodelle etabliert haben und ihre Innovationsfähigkeit unabhängig vom reinen Personalwachstum sichern können.

# M&A-Aktivitäten im Softwaresektor

**Abbildung 3: Gesamtanzahl Transaktionen im deutschen Softwaremarkt 2021–2025**



Der deutsche Software-M&A-Markt durchläuft seit 2021 eine ausgeprägte Normalisierungsphase nach dem Boom-Zyklus der Niedrigzinsjahre. Die Gesamtanzahl der Transaktionen ging von 500 Deals (2021) kontinuierlich auf 270 Deals (2025) zurück – ein Rückgang von 46 % über vier Jahre (s. Abbildung 3). Trotz sinkender Dealanzahl stieg das durchschnittliche Dealvolumen von EUR 84 Mio. (2021) auf EUR 109 Mio. (2025); Tendenz steigend für 2026.

Allerdings ist die überwiegende Mehrheit der Transaktionen im deutschen Software-Markt ist dem Small-Cap-Segment (< EUR 100 Mio.) zuzuordnen: 78 von 100 veröffentlichten Deals in 2025 entfielen auf dieses Segment. Dies ist charakteristisch für den deutschen Software-KMU-Markt, der von einer Vielzahl mittelgroßer, spezialisierter Anbieter geprägt wird. Large-Cap-Deals (> EUR 1 Mrd.) bleiben mit 1-3 Transaktionen pro Jahr die Ausnahme (s. Tabelle 1).

## Käuferstruktur: Private Equity als dominante Kraft

Private Equity hat sich als strukturell dominante Käuferklasse etabliert. Zwischen 2021 und 2025 lag der PE-Anteil an der Gesamtanzahl der Deals konstant bei 49-64 % (im Durchschnitt 55 %). Das volumengewichtete Bild zeichnet sich noch deutlicher ab (50-95 %), wobei dieses stark durch die öffentlich bekanntgegebene Datenbasis beeinflusst ist. Mit 125 Deals (2025) und einem Volumen von EUR 4,1 Mrd. sind Corporate-Transaktionen keineswegs bedeutungslos. Technologieunternehmen als Teilmenge der strategischen Käufer stellten 2025 mit 95 Deals (76 % aller Strategen-Deals) die aktivste Untergruppe – und waren volumenseitig mit EUR 3,8 Mrd. bzw. 92 % des Strategen-Volumens dominant.

**Tabelle 1: Anzahl der Software-M&A-Transaktionen in Deutschland nach Transaktionsvolumen 2021–2025**

| Segment                      | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|------------------------------|------|------|------|------|------|
| Small-Cap (EUR < 100 Mio.)   | 181  | 144  | 119  | 90   | 78   |
| Mid-Cap (EUR 100–1.000 Mio.) | 32   | 23   | 11   | 16   | 19   |
| Large-Cap (EUR > 1.000 Mio.) | 1    | 1    | 2    | 1    | 3    |

Quelle: MergerMarket 2026

# Vom Deal-Volumen zur Qualitätsauswahl – Die neue M&A-Realität im Softwaresektor

## Strukturelle Treiber sichern anhaltende M&A-Dynamik

Die strukturelle Stärke des Marktes wird von der Normalisierung der Dealanzahl überlagert. Wie eingangs bereits angedeutet, sprechen insbesondere drei Faktoren für eine anhaltend hohe M&A-Aktivität im Softwaremarkt, die langfristig und weitgehend unabhängig von kurzfristigen Marktbewegungen wirken.

Erstens bleibt die demografische Nachfolgewelle der stärkste organische Deal-Generator: Über 109.000 KMU suchen jährlich eine Nachfolgelösung, wobei erstmals die Zahl der geplanten Unternehmensschließungen die der erfolgreichen Übergaben übersteigt (Schwartz 2026).

Zweitens erhöht der fortlaufende Transformationsdruck in der Wirtschaft den Konsolidierungsbedarf strukturell. Insbesondere kleinere Softwareanbieter ohne ausreichende F&E-Ressourcen sind zunehmend nicht in der Lage, die erforderlichen Produktinvestitionen eigenständig zu stemmen, wodurch M&A zum zentralen Skalierungsinstrument wird. Treiber dieser Entwicklung sind aktuell vor allem die KI-Transformation sowie die Migration in die Cloud, was sich auch global widerspiegelt: Fast die Hälfte aller strategischen Tech-Transaktionen im Jahr 2025 wies eine KI-Komponente auf – nach rund einem Viertel im Vorjahr (Haller et al. 2026).

Drittens verfügen Private-Equity-Investoren trotz gestiegener Finanzierungskosten weiterhin über erhebliche nicht investierte Mittel. Dieses Kapital fließt verstärkt in den Aufbau von Plattformstrukturen, die es ermöglichen, fragmentierte Nischenmärkte über sukzessive Add-on-Akquisitionen zu konsolidieren und Skaleneffekte zu realisieren, die organisch für die meisten KMU-Softwareanbieter kaum erreichbar sind.

## Von Volumen zu Qualität: Verschiebung der Bewertungskriterien

Vor diesem Hintergrund ist davon auszugehen, dass sich die Marktaktivität künftig weniger in der reinen Anzahl von Transaktionen als vielmehr in deren strategischer Qualität und Differenzierung wider-

spiegeln wird. Mit steigender technologischer Komplexität und wachsender Bedeutung von Künstlicher Intelligenz und Cloud-Infrastrukturen verschieben sich die Bewertungskriterien fundamental. Klassische Kennzahlen wie Umsatzwachstum oder Profitabilität bleiben relevant, werden jedoch zunehmend durch jene Faktoren ergänzt, die im vorangegangenen Kapitel im Austausch mit unserem Experten beleuchtet wurden und die langfristige Skalierbarkeit sowie Wettbewerbsfähigkeit von Geschäftsmodellen bestimmen.

## Ein multidimensionales Framework zur Unternehmensbewertung

Die zentrale Frage für eine Bewertung ist daher nicht nur, ob ein Unternehmen wächst, sondern wie belastbar und differenzierbar dieses Wachstum im Kontext technologischer Disruption ist. Um dieser Frage strukturiert zu begegnen, bietet sich ein mehrdimensionales Einordnungs-Framework an, das Softwareunternehmen entlang von fünf zentralen Dimensionen bewertet:

1. **Market Scope:** in welchem Umfang adressiert das Unternehmen den Markt – als vertikal spezialisierter Anbieter mit tiefem Branchenfokus oder als horizontal skalierbare Lösung über mehrere Industrien hinweg?
2. **Tech Layer:** Auf welcher Ebene der Wertschöpfung ist die Lösung angesiedelt – von Infrastruktur über Plattform bis hin zu anwendungsnaher Software – und wie hoch sind die technologischen Eintrittsbarrieren?
3. **Revenue Model:** Wie stabil und skalierbar ist das Erlösmodell (z. B. Subscription, Usage-based, projektbasiert) und in welchem Maße ermöglicht es planbare Cashflows?
4. **Customer Segment:** Welche Kundengruppen und -größen werden adressiert und wie ausgeprägt sind deren Zahlungsbereitschaft, Wechselkosten und Bindung?
5. **Functional Category:** Welches konkrete Problem wird gelöst und wie kritisch ist diese Funktion für die Wertschöpfung des Kunden?

Die Kombination dieser Dimensionen erlaubt eine differenzierte Bewertung jenseits standardisierter Multiples und schafft Transparenz darüber, welche Geschäftsmodelle strukturell im Vorteil sind.

Unternehmen, die in attraktiven Märkten agieren, technologisch tief verankerte Lösungen bieten, skalierbare Erlösmodelle aufweisen und geschäftskritische Funktionen für zahlungskräftige Kundensegmente erfüllen, werden auch künftig überproportional hohe Bewertungen erzielen können.

### **Wendepunkt im Softwaremarkt: Selektivität statt reiner Wachstumserzählung**

Das bedeutet, dass sich für Softwareunternehmen selbst die Anforderungen deutlich verschieben. Entscheidend wird die Fähigkeit sein, sich klar innerhalb der beschriebenen Dimensionen zu positionieren und die von unserem Experten aufgezeigten technologischen und transformatrischen Trends in nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu übersetzen.

Der deutsche Softwaremarkt steht damit an einem Wendepunkt: Zwischen strukturellem Wachstum und zunehmender Selektivität wird sich zeigen, welche Unternehmen die neuen Spielregeln aktiv gestalten und welche trotz günstiger Rahmenbedingungen an fehlender Differenzierung scheitern. Entscheidend wird sein, wer es schafft, Technologie, Marktpositionierung und Geschäftsmodell kohärent zu verbinden und daraus skalierbare, resilient bewertbare Strukturen zu entwickeln.

# Transfer Partners<sup>1</sup> Valuation Framework

## 1. Market Scope

**In welchem Umfang adressiert das Unternehmen den Markt?**

- Vertikal spezialisiert (tiefer Branchenfokus)
- Horizontal skalierbar (über mehrere Industrien)

→ Bewertet Skalierbarkeit und Marktpotenzial

## 2. Tech Layer

**Auf welcher Ebene der Wertschöpfung ist die Lösung angesiedelt und wie hoch sind die technologischen Eintrittsbarrieren?**

- Infrastruktur
- Plattform/Middleware
- Anwendungsnahe Software (Front-End)

→ Bewertet technologische Tiefe und Eintrittsbarrieren

## 3. Revenue Model

**Wie stabil und skalierbar ist das Erlösmodell?**

- Subscription-based (wiederkehrend)
- Usage-based (verbrauchsbedingt)
- Project-based (einmalig)
- Hybridmodell

→ Bewertet Planbarkeit und Cashflow-Stabilität

## 4. Customer Segment

**Welche Kundengruppen und -größen werden adressiert und wie ausgeprägt sind deren Zahlungsbereitschaft und Bindung?**

- KMU
- Mid-Market
- Enterprise
- Public Sector
- B2C

→ Bewertet Kundenqualität und Bindungsstärke

## 5. Functional Category

**Welches konkrete Problem wird gelöst und wie kritisch ist diese Funktion für die Wertschöpfung des Kunden?**

- Nice-to-have (niedrige Kritikalität)
- Workflow-critical (wichtig, aber ersetzbar)
- Mission-critical (geschäftskritisch)

→ Bewertet Kritikalität und Substituierbarkeit

### Ansprechpartner



**Florian Steinbrenner**  
Partner

steinbrenner@transfer-partners.de  
+49 211 506689 09

### TP<sup>1</sup> Valuetool



Individuell, diskret und schnell Bewertungskennzahlen für Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand berechnen. Kostenfrei und unverbindlich.

[valuetool.transfer-partners.de](https://valuetool.transfer-partners.de)

# Quellen

- **Bitkom (2026a)**. Digitalwirtschaft bleibt Stabilitätsanker: 245 Milliarden Euro Umsatz in 2026. Abgerufen am 11.05.2026.
- **Bitkom (2026b)**. ITK-Marktzahlen. Entwicklung der ITK-Ausgaben in Deutschland seit 2022 Abgerufen am 12.05.2026.
- **Bitkom (2025a)**. Digitalisierung der Wirtschaft. <https://doi.org/10.64022/2025-digitalisierung-wirtschaft>.
- **Bitkom (2025b)**. DESI: Ein Index zum Vergleich des digitalen Fortschritts innerhalb der EU.
- **DIHK (2025)**. Digitalisierung 2025: Herausforderungen und Fortschritte für Unternehmen. Abgerufen am 11.05.2026.
- **Haller, Adam; Elizabeth Trenkle; Erin Gillman (2026)**. M&A in Software: Five Secrets to Creating Real Value When Acquiring AI Assets. In: Bain & Company. Global M&A Report 2026. How reinvention sparked the great M&A rebound.
- **Kerkmann, Christof; Hannah Krolle (2025)**. Experten erwarten Übernahmewelle – 10.000 deutsche Firmen im Fokus. Handelsblatt online. Abgerufen am 11.05.2026.
- **Mickerts, Wilhelm; Karmen Glavan; Daniel Brückelt (2026)**. Rückblick auf den M&A-Markt im Bereich Software und IT der DACH-Region im Jahr 2025 und Ausblick auf das Jahr 2026. M&A Review. Abgerufen am 11.05.2026.
- **Schwartz, Michael (2026)**. Nachfolge-Monitoring Mittelstand 2025: Pläne für Geschäftsaufgaben wachsen erneut – Kaufpreisvorstellungen deutlich gestiegen. KfW Research Nr. 526.
- **MergerMarket (2026)**. Deal Database. <https://www.mergermarket.com>. Abgerufen am 01.05.2026.

# Kontakt

## Transfer Partners<sup>1</sup> Research Ansprechpartner



**Florian Steinbrenner**  
Partner

steinbrenner@transfer-partners.de  
+49 211 506689 09



**Yvonne Lim**  
Analyst

lim@transfer-partners.de  
+49 211 506689 12

Das Transfer Partners Research-Team analysiert nationale und internationale, wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Entwicklungen und deren Auswirkungen auf den M&A-Markt im deutschen Mittelstand.

## TP<sup>1</sup> Valuetool



Individuell, diskret und schnell Bewertungskennzahlen für Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand berechnen. Kostenfrei und unverbindlich.

[valuetool.transfer-partners.de](https://valuetool.transfer-partners.de)

## Transfer Partners<sup>1</sup>

Mergers & Acquisitions, Corporate Finance, Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung. Ihr Partner für Unternehmenstransaktionen im deutschen Mittelstand.

[transfer-partners.de](https://transfer-partners.de)

[LinkedIn](#)

## Ausgewählte Referenzen im Sektor Software

### Sell side

3tn Industriesoftware GmbH

● Heusch/Boesefeldt GmbH

● steute Technologies

Communardo Holding GmbH

● Communardo Software GmbH

● KAMP Netzwerkdienste GmbH

● Blueworld GmbH

● INFO-TECHNO Baudatenbank

adorsys GmbH & Co. KG

● P5 Group

● CIDEON Engineering GmbH & Co. KG und CIDEON Engineering Schweiz AG

● HY-LINE Gruppe

DokuFORM Verlags GmbH

● SEMA Gruppe

● GES Gesellschaft für elektronische Systeme mbH

● First Businesspost GmbH

Steeb Anwendungssysteme GmbH

### Buy side

● Eckelmann AG

SWARCO Traffic Holding GmbH

Battery Ventures

● Bregal Unternehmerkapital

PROM12 Management GmbH

dogado group (Triton-backed)

Auctus Capital Partners AG

Olmero AG

● DATEV eG

Q\_PERIOR Gruppe

China Railway Construction Corporation Ltd. (CRCC)

Konsortium aus Privatinvestoren

● Georg Thieme Verlag KG

Konsortium aus Privatinvestoren

CANCOM

Basware Corporation

● All for One Midmarket AG

● = begleitet von Transfer Partners

## Transfer Partners Unternehmensgruppe

Ursulinengasse 1  
40213 Düsseldorf

+49 211 506689 0  
[info@transfer-partners.de](mailto:info@transfer-partners.de)

This document has been produced by Transfer Partners Unternehmensentwicklungsgesellschaft mbH and is furnished to you solely for your information and may not be reproduced or redistributed, in whole or in part, to any other person. No representation or warranty (expressed or implied) is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy or completeness of the information contained herein and, accordingly, none of Transfer Partner's officers or employees accepts any liability whatsoever arising directly or indirectly from the use of this document.