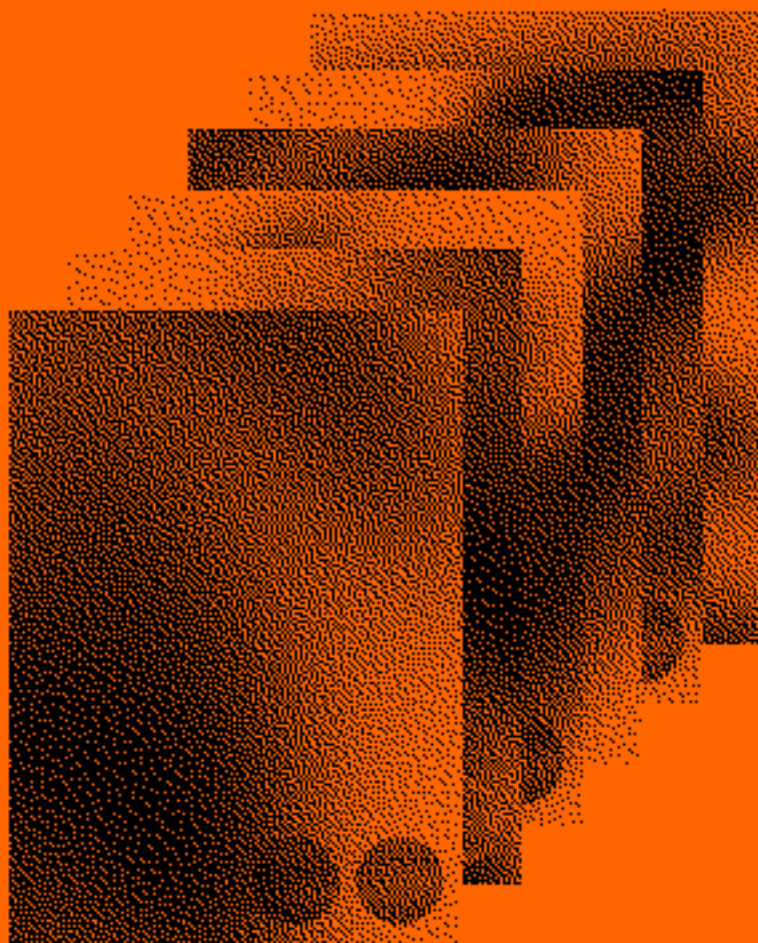


TMT

Q2 2026



Inhalt

2	Editorial
3	Sektor Insight
8	Deal Report
9	Deal Trends
10	Deal Highlights
11	Peer Group
16	Kontakt

Liebe Leserinnen und Leser,

die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung in der DACH-Region gewinnt an Dynamik – getrieben nicht durch freiwilligen Innovationswillen, sondern durch einen strukturellen Dreifachdruck aus regulatorischen Mandaten, demografischem Wandel und einem jahrelangen Investitionsstau in der öffentlichen IT-Infrastruktur. OZG 2.0, KRITIS-Dachgesetz und der EU Interoperability Act setzen dabei einen verbindlichen Umsetzungsrahmen, der Nachfrage nach GovTech-Lösungen auf Jahre hinaus planbar macht.

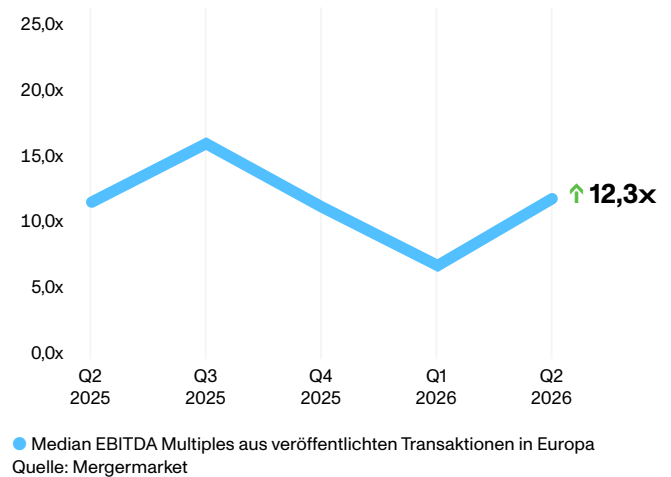
Für den M&A-Markt bedeutet das eine bemerkenswerte Konstellation: Ein hochfragmentiertes Anbieterumfeld aus mittelständischen Spezialisten trifft auf wachsendes Interesse institutioneller Investoren und strategischer Käufer – zur gleichen Zeit. Die strukturellen Qualitäten des Segments rechtfertigen dieses Interesse: hohe Kundenbindungsraten, wiederkehrende Umsätze und eine Nachfragebasis, die weitgehend unabhängig vom gesamtwirtschaftlichen Zyklus ist. Mehr dazu auf **Seite 3**.

Wie konkret sich das zeigt, illustriert die Titeltransaktion dieses Quartals: Mit der Übernahme des Reisekosten-Spezialisten SMS System-Management Stiewi vollzog die Main-Capital-gestützte Plattform MACH ihren sechsten Add-on-Zukauf seit 2020 – ein Musterbeispiel für die Buy-and-Build-Dynamik, die den DACH-GovTech-Markt derzeit prägt. Mehr dazu auf **Seite 8**.

In diesem SektorReport analysieren wir die Marktstruktur des DACH-GovTech-Ökosystems, identifizieren die attraktivsten Software-Verticals und beleuchten die M&A-Treiber für Private Equity und strategische Käufer gleichermaßen.

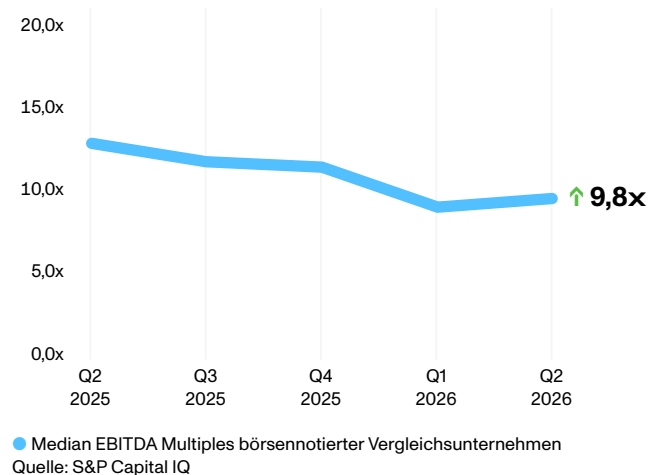
Transaktions-Multiples TMT (Q2 2025 bis Q2 2026)

Das Bewertungsniveau auf Basis veröffentlichter Transaktionen ist zur Jahreshälfte wieder deutlich angestiegen und nähert sich mit 12,3x wieder dem Durchschnitt der letzten 24 Monate an. Mehr dazu auf **Seite 9**.



Bewertungstrends TMT (Q2 2025 bis Q2 2026)

Es ist ein leichter Aufschwung des Bewertungsniveaus bei börsennotierten Tech-Werten zu beobachten. Mit rund 9,8x liegt dieses weiterhin unter dem Niveau des Wertes in Q2 2024 (13,9x). Mehr dazu auf **Seite 11**.



SektorReport Archiv

Den letzten SektorReport TMT Q3 2025, mit Sektor Insight zum Thema „Digitale Zahlungslösungen“, finden Sie in unserem Archiv:

transfer-partners.de/sektorreport

Sektor Insight

Lukratives #Neuland: Wichtige Marktteilnehmer und M&A-Dynamik in der GovTech-Branche

Überblick über den GovTech-Markt in Europa und DACH

Der europäische GovTech-Markt hat sich von einem Nischensegment zu einem der am schnellsten wachsenden Bereiche innerhalb der Enterprise-Software-Landschaft entwickelt. Das Gesamtmarktvolumen in Europa wird für 2025 auf € 15–20 Mrd. geschätzt, mit einem erwarteten CAGR von 12–15 % bis 2030 – deutlich oberhalb des breiteren IT-Marktes (~6–8 % CAGR). Die DACH-Region repräsentiert mit einem geschätzten Volumen von € 8–12 Mrd. den größten Einzelmarkt in Europa. Deutschland allein macht dabei über 70 % des DACH-Volumens aus und ist aufgrund seiner föderalen Struktur – 16 Bundesländer, 294 Landkreise, über 10.000 Gemeinden – einer der fragmentiertesten Beschaffungsmärkte weltweit. Diese Fragmentierung ist aus Investorensicht kein Risiko, sondern der zentrale Konsolidierungsindikator.

Das Wachstum ist nicht konjunkturell, sondern strukturell begründet: Deutschland belegt im europäischen E-Government-Index lediglich Rang 21 von 27 – hinter Estland, Dänemark und selbst Österreich. Der Abstand zum europäischen Best Practice ist damit quantifizierbar und politisch mandatiert zu schließen. Die öffentliche Hand in der DACH-Region gibt jährlich schätzungsweise € 20–25 Mrd. für IT aus, davon entfallen weniger als 20 % auf moderne Softwarelösungen – der Rest ist in Legacy-Systemen gebunden. Allein die Umsetzung der verbleibenden OZG-Leistungen, der Aufbau der Deutschen Verwaltungscloud sowie die KRITIS-Compliance-Anforderungen binden bis 2028 geschätzte € 5–8 Mrd. an projektgebundenen Digitalisierungsbudgets. Für GovTech-Anbieter bedeutet das: planbare, mehrjährige Nachfrage unabhängig vom gesamtwirtschaftlichen Zyklus.

Aktuelle Herausforderungen und Trends

Die Digitalisierung des öffentlichen Sektors in der DACH-Region wird maßgeblich durch strukturellen Handlungsdruck bestimmt. Im Zentrum steht weniger freiwillige Innovationsdynamik als vielmehr

ein regulatorisch und operativ getriebener Transformationszwang, der sich in steigender Nachfrage nach spezialisierten GovTech-Lösungen niederschlägt.

Regulatorischer Druck als zentraler Treiber

Ein wesentlicher Wachstumstreiber ist der zunehmende regulatorische Druck. In Deutschland verpflichtet das Onlinezugangsgesetz (OZG) Bund, Länder und Kommunen zur Digitalisierung von Verwaltungsleistungen – mit OZG 2.0 wurden insbesondere Anforderungen an Interoperabilität, Barrierefreiheit und Once-Only-Prinzip weiter konkretisiert. Parallel dazu etabliert das KRITIS-Dachgesetz verbindliche IT-Sicherheitsstandards für kritische Infrastrukturen und erzeugt zusätzlichen Investitionsbedarf in Cybersecurity- und Compliance-Lösungen. Auf europäischer Ebene erhöht der EU Interoperability Act den Druck zur Standardisierung und begünstigt Anbieter mit modularen, API-basierten Architekturen gegenüber proprietären Systemen.

Fachkräftemangel als operativer Engpass

Der demografische Wandel verstärkt den Transformationsdruck erheblich. Bis 2030 müssen über 1,3 Millionen Stellen im öffentlichen Dienst neu besetzt werden, ein signifikanter Anteil davon wird voraussichtlich unbesetzt bleiben. Besonders kritisch ist die Lage im IT-Bereich. GovTech-Anbieter profitieren direkt: Lösungen zur Workflow-Automatisierung, KI-gestützten Bearbeitung und digitale Self-Service-Portale entwickeln sich von Effizienztools zu zentralen Bausteinen zur Sicherstellung der Leistungsfähigkeit öffentlicher Verwaltungen.

Cloud-Transition und digitale Souveränität

Parallel dazu wandelt sich die IT-Infrastruktur in Richtung cloud-basierter und souveräner Plattformen. Mit der Deutschen Verwaltungscloud (DVC) entsteht erstmals eine föderale, standardisierte Infrastruktur, die Skalierung und Interoperabilität ermöglicht. Cloud-native und zertifizierte Lösungen

gewinnen dadurch strukturell an Bedeutung, während On-Premise-Modelle unter Druck geraten. Gleichzeitig erhöht die geopolitische Lage die Nachfrage nach europäischen und souveränen IT-Lösungen.

KI als Effizienzhebel

Künstliche Intelligenz etabliert sich zunehmend in operativen Verwaltungsprozessen. Relevante Anwendungsfälle liegen insbesondere in der automatisierten Dokumentenverarbeitung, Betrugs-erkennung und Antragsbearbeitung. Für Anbieter ergeben sich klare Upselling-Potenziale, während gleichzeitig neue spezialisierte Nischenplayer entstehen, die frühzeitig attraktive Akquisitionsziele darstellen.

Vergaberecht als Markteintrittsbarriere

Das komplexe Vergaberecht bleibt ein prägender Faktor des GovTech-Marktes. Lange Vertragslaufzeiten, hohe regulatorische Anforderungen und aufwendige Ausschreibungsverfahren führen zu strukturell hohen Eintrittsbarrieren und stabilen Kundenbeziehungen. Gleichzeitig ergeben sich für Investoren spezifische Risiken, etwa durch Change-of-Control-Klauseln, die im Rahmen von Transaktionen Zustimmungserfordernisse oder Neuausschreibungen auslösen können.

Segmentierung der wichtigsten Software-Verticals und relevante Player

Der deutsche GovTech-Markt lässt sich entlang von fünf Software-Verticals strukturieren, die sich in Marktreife, Konsolidierungsgrad und M&A-Attraktivität erheblich unterscheiden. Eine für Investoren wesentliche Grundunterscheidung betrifft die Trägerstruktur: Ein signifikanter Teil der deutschen GovTech-Infrastruktur wird durch öffentlich-rechtliche Zweckverbände und Anstalten des öffentlichen Rechts bereitgestellt – diese sind als direkte Akquisitionsziele nicht zugänglich, definieren jedoch den Wettbewerbsrahmen für private Anbieter und schaffen durch ihre Kooperationsoffenheit indirekte Konsolidierungsmuster.

Vertical ①

Kommunale Fachverfahren & ERP



Das aus Konsolidierungsperspektive attraktivste Subsegment. Meldewesen, Standesamt, KFZ-Zulassung, Sozialverwaltung und kommunale Haushaltssoftware werden von einer Vielzahl historisch gewachsener Speziallösungen bedient – viele davon von mittelständischen Anbietern mit jahrzehntelangen Kundenbeziehungen auf Kommunalebene. Vertragslaufzeiten von 5–7 Jahren und strukturelle Kundenbindungsraten von über 90 % machen das Segment zum bevorzugten Ziel für Buy-and-Build-Strategien. Die hohe Fragmentierung – allein in Deutschland existieren über 80 aktive Fachverfahrensanbieter – bietet erhebliches Konsolidierungspotenzial bei gleichzeitig planbaren, wiederkehrenden Umsätzen

Vertical ②

Cybersecurity & Compliance für Behörden



Das am stärksten wachsende Subsegment mit einem geschätzten CAGR von 18–22 % bis 2028. NIS2-Umsetzungspflicht, KRITIS-Dachgesetz und die zunehmende Professionalisierung von Cyberangriffen auf Kommunen und Landesbehörden – dokumentiert durch Vorfälle in Anhalt-Bitterfeld, Schwerin und Potsdam – erzeugen einen akuten, nicht aufschiebbaren Beschaffungsbedarf. BSI-Zertifizierung und Geheimschutz-Zulassung fungieren als regulatorische Markteintrittsbarrieren, die bestehende Anbieter strukturell schützen und Neueinsteigern den Marktzugang erheblich erschweren.

Vertical ③

Dokumentenmanagement & eAkte



Die Einführung der elektronischen Akte ist für Bundesbehörden seit 2020 verpflichtend; auf Landes- und Kommunalebene läuft die Umsetzung mit erheblicher Verzögerung – was einen mehrjährigen, planbaren Nachfragehorizont schafft. Das Segment ist stärker privatwirtschaftlich geprägt als die kommunalen Fachverfahren, jedoch bereits fortgeschrittener konsolidiert

Vertical ④

E-Government & Bürgerportale

● ● ● ●

Das volumenstärkste Subsegment nach Ausschreibungsvolumen – direkt verknüpft mit der OZG-Umsetzung und dem Portalverbund. Die M&A-Attraktivität ist jedoch eingeschränkt, da der Markt stark durch nicht akquirierbare öffentlich-rechtliche Träger dominiert wird.

Vertical ⑤

Digitale Identität & eID

● ● ● ●

Das regulatorisch dynamischste Subsegment – getrieben durch eIDAS 2.0 und die European Digital Identity Wallet. Anbieter profitieren von starker Netzwerkeffektlogik und Bewertungsmultiples am oberen Ende der GovTech-Bandbreite. Die M&A-Attraktivität ist dennoch begrenzt.

GovTech-Verticals im Vergleich
M&A-Attraktivität und Konsolidierungspotenzial

Vertical	M&A-Attraktivität	Konsolidierungspotenzial	Dominanz öffentl. Träger	Relevante private Targets
Kommunale Fachverfahren & ERP	● ● ● ●	Sehr hoch	Mittel	Prosoz, MACH, Sivos, Lorenz Orga-Systeme
Cybersecurity & Compliance	● ● ● ●	Hoch	Gering	HiSolutions, Materna, Infoguard (PE: Bregal)
Dokumentenmanagement & eAkte	● ● ● ●	Mittel	Gering	d.velop, Optimal Systems, SER Group (PE: Carlyle)
E-Government & Bürgerportale	● ● ● ●	Gering	Sehr hoch	Governikus (eingeschränkt), Govforms
Digitale Identität & eID	● ● ● ●	Gering	Hoch	Authada, IDnow (PE: Corsair)

Quelle: Transfer Partners Research

Exemplarische M&A Deals in den letzten 24 Monaten

Datum	Zielunternehmen	Käufer	EV (Mio. €)	EV/EBITDA
Kommunale Fachverfahren & ERP				
Okt 2024	GovMind GmbH	GovTech Gruppe / cosinex	n/a	-20x
Jan 2025	AKDB-Tochter OTS	Prosoz Herten GmbH	n/a	n/a
2024	Kommunales ERP (undisclosed)	Main Capital Partners	-45	-16x
Sep 2025	NEOGOV Inc.	EQT / CPP Investments	>3.000	n/a
Apr 2026	SMS System-Mgmt. Stiewi GmbH	MACH Holding GmbH	n/a	n/a
Mai 2026	Delphi InformationsMgmt. GmbH	ion2s / AndCompany GmbH	n/a	n/a
2026	FormPipe Software AB	Grenspecialisten AB / Tabellae	-57	n/a
Cybersecurity & Compliance				
Jan 2025	Comms. Systems GmbH	Infoguard AG	n/a	n/a
Q2 2024	HiSolutions AG (Minderheit)	Strateg. Investor (undisclosed)	-60	-14x
Q3 2025	SMX Group	OceanSound Partners	1.200	n/a
Apr 2026	securio GmbH	Afinum Management	n/a	n/a
Q2 2026	Nextron Systems GmbH	Eurazeo SE	n/a	n/a
Jun 2026	Securepoint GmbH	Maxburg Capital Partners	n/a	n/a
Dokumentmanagement & eAkte				
2024	Optimal Systems GmbH	Hannover Digital Invest	-120	-17x
Q3 2024	SER Group (Re-Financing)	Carlyle Group	-750	-22x
Mrz 2025	Nexus AG	TA Associates	1.200	17,2x
Q3 2025	Sana Labs AB	Workday Inc.	929	n/a
Jan 2026	edoc solutions ag	EITCO (Adelis Equity)	n/a	n/a
Apr 2026	DMSFACTORY GmbH	EITCO (Adelis Equity)	n/a	n/a
Apr 2026	Centric IT Solutions GmbH	aconso AG	n/a	n/a

Quelle: MergerMarket

M&A-Treiber – Warum das Segment für Investoren so interessant ist

Der GovTech-Markt in der DACH-Region vereint eine Kombination von Eigenschaften, die im mittelständischen Softwaremarkt selten gleichzeitig anzutreffen ist: strukturell wachsende Nachfrage, regulatorisch verankerte Kundenbindung, hohe Cashflow-Konversion und ein fragmentiertes Anbieterumfeld mit erheblichem Konsolidierungspotenzial. Für beide Investorengruppen – Private Equity und strategische Käufer – ergeben sich daraus unterschiedliche, aber gleichermaßen überzeugende Investitionsthesen.

Buy-and-Build-Logik & Plattformthese

Die Fragmentierung des deutschen GovTech-Marktes ist der zentrale Ausgangspunkt jeder PE-Investitionsthese in diesem Segment. Mit über 80 aktiven Fachverfahrensanbietern allein im kommunalen Bereich existiert ein klassischer Konsolidierungsmarkt: viele kleine, profitables Einzelunternehmen mit tiefen Kundenbeziehungen, aber begrenzter Skalierbarkeit als Standalone. Die Buy-and-Build-Logik folgt dabei einem klaren Muster – eine initiale Plattformakquisition mit

etabliertem Kundenstamm und BSI-Zertifizierungen, gefolgt von 4–7 Add-on-Akquisitionen in angrenzenden Verticals oder Regionen.

Der strategische Wert einer solchen Plattform liegt nicht allein in der Umsatzaggregation, sondern in der Cross-Selling-Logik: Ein Anbieter, der einer Kommune bereits das Meldewesen liefert, hat einen strukturellen Vorteil beim Verkauf von eAkte, Vergabesoftware oder Cybersecurity-Lösungen – Ausschreibungszyklen werden verkürzt, Vertriebskosten sinken, und die Kundenbindung steigt mit jeder zusätzlichen Produktlinie weiter. Europäische Vorbilder wie Topicus (NL) oder Vitec Software (SE) demonstrieren, dass GovTech-Plattformen mit dieser Logik über einen Zeitraum von 7–10 Jahren EV-Multiples von 25–35x EBITDA rechtfertigen können.

Für strategische Käufer – allen voran IT-Dienstleister wie Bechtle, Capgemini oder Sopra Steria – folgt die Akquisitionslogik einer anderen, aber komplementären These: Marktmacht durch Vollständigkeit. Wer als Generalunternehmer für die digitale Transformation einer Landesbehörde auftreten will, benötigt ein breites Produktportfolio aus einer Hand. Akquisitionen von Spezialanbietern sind dabei effizienter als organischer Aufbau – insbesondere wenn der Zielanbieter bereits über BSI-Zertifizierungen, EVB-IT-

konforme Vertragsstrukturen und etablierte Rahmenverträge verfügt.

Strukturelle Qualität des Finanzprofils

GovTech-Softwareanbieter mit öffentlichen Verwaltungen als Primärkunden weisen ein Finanzprofil auf, das im mittelständischen Softwaremarkt seinesgleichen sucht. Die öffentliche Hand kürzt IT-Budgets in wirtschaftlichen Abschwüngen strukturell weniger stark als privatwirtschaftliche Unternehmen – ein zyklischer Stabilitätsanker, der sich direkt in der Umsatzvisibilität niederschlägt. Führende europäische GovTech-SaaS-Anbieter erzielen ARR-Wachstumsraten von 15–25 %, Kundenbindungsraten von über 90 % und FCF-Konversionsraten von 70–85 % – Kennzahlen, die einer Rule-of-40-Logik von 38–48 entsprechen und Bewertungsmultiples von 14–22x EV/EBITDA rechtfertigen. Die strukturell hohen Switching Costs – bedingt durch Datenmigration, Neuausschreibungspflicht und politische Risikoaversion gegenüber Systemwechseln – sind dabei nicht vertrieblich erkämpft, sondern regulatorisch verankert.

Exit-Strategien

Der GovTech-Sektor bietet PE-Investoren drei realistische Exit-Pfade, deren Attraktivität sich in den vergangenen 24 Monaten deutlich verbessert hat. Der Secondary Buyout an einen größeren PE-Fonds ist der häufigste Pfad bei mittelgroßen Plattformen (EV € 100–500 Mio.) – die Bewertungsarbitrage zwischen kleineren Add-on-Multiples (~12–16x) und Plattform-Exit-Multiples (~18–25x) ist dabei der primäre Renditehebel. Der Trade Sale an einen strategischen Käufer bietet bei vollständig integrierten Plattformen mit Rahmenverträgen auf Landesebene die höchsten Multiples – strategische Prämien von 25–35 % gegenüber reinen Finanzkäufern sind dokumentiert. Ein IPO ist für europäische GovTech-Plattformen mittelfristig denkbar, erfordert jedoch eine kritische Umsatzgröße von mindestens € 100 Mio. ARR sowie eine pan-europäische Positionierung – aktuell erfüllen nur wenige DACH-Anbieter diese Voraussetzungen.

Risikofaktoren & Deal-Breaker

Die strukturellen Stärken des GovTech-Marktes haben eine Kehrseite, die in der Due Diligence zwingend adressiert werden muss. Erstens: Vergaberechtliche Change-of-Control-Klauseln können bei Eigentümerwechsel eine Neuausschreibung erzwingen und damit den gesamten Kundstamm eines Targets gefährden – eine vollständige

Vertragsanalyse ist nicht optional.

Zweitens: Abhängigkeit von öffentlichen Haushalten bedeutet Abhängigkeit von politischen Prioritäten – Digitalisierungsbudgets können bei Haushaltssperren oder politischem Kurswechsel kurzfristig eingefroren werden, wie das Beispiel des Bundeshaushalts 2024 gezeigt hat. Drittens: BSI-Zertifizierungen und Sicherheitsüberprüfungen sind nicht übertragbar – ein Käufer ohne bestehende Behördenzulassung muss diese neu beantragen, was Integrationszeitpläne erheblich verzögern kann. Viertens: Die öffentlich-rechtliche Trägerstruktur schafft einen latenten Wettbewerbsrisikofaktor – kommunale IT-Zweckverbände können ihr Leistungsangebot jederzeit auf angrenzende Segmente ausweiten und dabei auf subventionierte Kostenstrukturen zurückgreifen.

Zusammenfassung

Der GovTech-Markt in der DACH-Region befindet sich an einem strukturellen Wendepunkt. Die Gleichzeitigkeit von regulatorischem Umsetzungsdruck, demografischem Wandel und technologischem Nachholbedarf schafft eine Nachfragedynamik, die weder konjunkturell bedingt noch kurzfristig reversibel ist – und sich für positionierte Softwareanbieter in planbare, mehrjährige Umsatzvisibilität übersetzt.

Für Investoren ist die zentrale Botschaft eine doppelte: Der Markt ist reif für Konsolidierung – die Fragmentierung im Bereich kommunaler Fachverfahren und Cybersecurity bietet ein klassisches Buy-and-Build-Umfeld mit dokumentierter Bewertungsarbitrage. Und das Zeitfenster ist begrenzt: Die attraktivsten unabhängigen Targets werden in den kommenden 24–36 Monaten vom Markt verschwinden. Strategische Käufer stehen vor derselben Dringlichkeit – Produkttiefe, BSI-Zertifizierungen und Rahmenverträge sind organisch teuer und anorganisch heute noch zu vertretbaren Multiples verfügbar.

Die strukturellen Risiken des Segments sind real, aber beherrschbar. Sie erhöhen die Anforderungen an Due-Diligence-Prozesse, reduzieren jedoch nicht die fundamentale Attraktivität eines Marktes, dessen Wachstum legislativ verankert und dessen Kundenbindung regulatorisch gesichert ist.

Quellen: Bundesgesetzblatt / Bundesrecht (OZG 2.0; KRITIS-Dachgesetz); Europäische Kommission (Interoperable Europe Act); PwC/Strategy& (Fachkräftelücke öffentlicher Dienst bis 2030); Deutscher Beamtenbund (dbb)/McKinsey; MergerMarket; Statistisches Bundesamt (Verwaltungsgliederung); Transfer Partners Research

Deal Report

Main-Portfolio MACH stärkt GovTech-Plattform durch Zukauf von SMS Stiewi

Kurzprofil Verkäufer

SMS System-Management Stiewi GmbH

Hauptsitz	Aachen, DE
Mitarbeiter	40

Kurzprofil Käufer

MACH GmbH (backed by Main Capital Partners)

Hauptsitz	Lübeck, DE
Mitarbeiter	640 (nach Übernahme)

Von Transfer Partners begleitete Transaktionen finden Sie in unserer Transaktionsübersicht.

transfer-partners.de/deals

Am 28. April 2026 hat die auf den öffentlichen Sektor spezialisierte MACH GmbH die Übernahme der SMS System-Management Stiewi GmbH bekanntgegeben. Der Zukauf des Aachener Spezialisten für Reise-, Trennungsgeld- und Umzugskostenabrechnung erweitert die ERP- und Finanzmanagement-Plattform von MACH um ein hochreguliertes Nischenverfahren und ist zugleich ein Musterbeispiel jener Buy-and-Build-Dynamik, die den DACH-GovTech-Markt derzeit prägt.

Die 1987 gegründete SMS bringt tiefe fachliche Spezialisierung mit: über 300.000 Anwender, rund 800.000 Reiseabrechnungen pro Jahr und mehr als 300 Kunden aus Bundes- und Landesbehörden, Universitäten und NGOs. Genau diese Merkmale – hohe Regulierungstiefe, langjährige Kundenbeziehungen und wiederkehrende Umsätze – kennzeichnen das als besonders attraktiv eingestufte Vertical der kommunalen Fachverfahren und ERP-Lösungen.

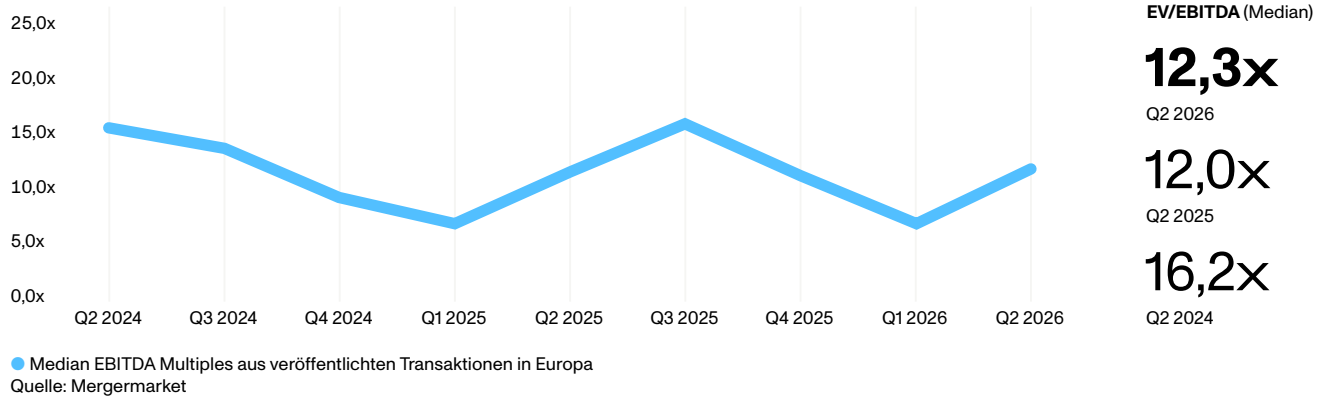
Für MACH ist es die sechste Add-on-Akquisition seit dem Einstieg von Main Capital Partners im Jahr 2020. Der strategische Hebel liegt dabei weniger in der reinen Umsatzaggregation als im Cross-Selling: Da MACH und SMS bereits zahlreiche gemeinsame Kunden haben, lässt sich die SMS-Lösung über die bestehende Vertriebs- und Beratungsinfrastruktur beschleunigt ausrollen.

Die Transaktion belegt die zentrale These dieses Reports: Der fragmentierte DACH-GovTech-Markt bietet PE-gestützten Plattformen ein ideales Konsolidierungsumfeld. Main-Partner und MACH-Aufsichtsratsvorsitzender Sven van Berge Henegouwen bringt es auf den Punkt: Mit den ergänzenden Stärken von SMS werde die Positionierung von MACH im deutschen GovTech-Markt weiter ausgebaut. Für mittelständische Spezialanbieter mit Behördenzulassung verkürzt sich damit das Zeitfenster, in dem sie als eigenständige Targets verfügbar sind.

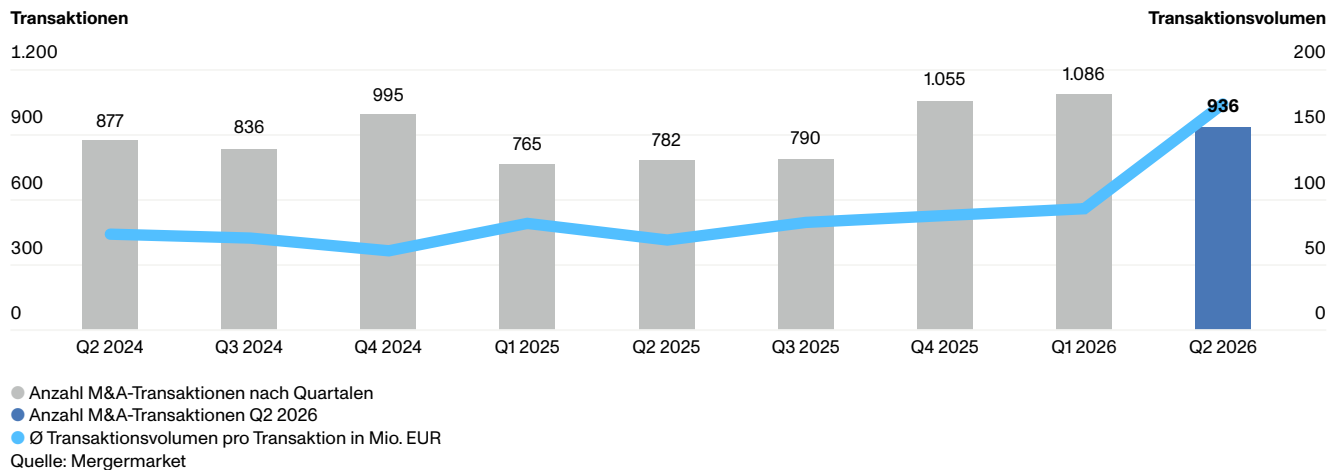
Quelle: Main Capital Partners, Mergermarket

Deal Trends

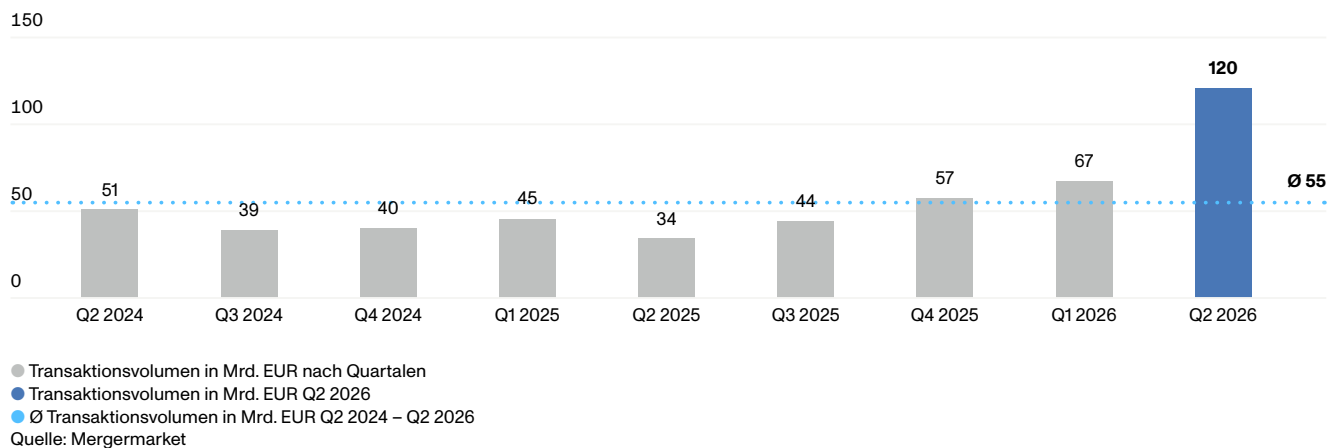
Transaktions-Multiples im Sektor TMT in Europa (nach Quartalen)



Anzahl Transaktionen im Sektor TMT in Europa (nach Quartalen)



Transaktionsvolumen im Sektor TMT in Europa (in Mrd. EUR, nach Quartalen)



Deal Highlights

Q2 2026

Ausgewählte Transaktionen im Sektor TMT in Europa

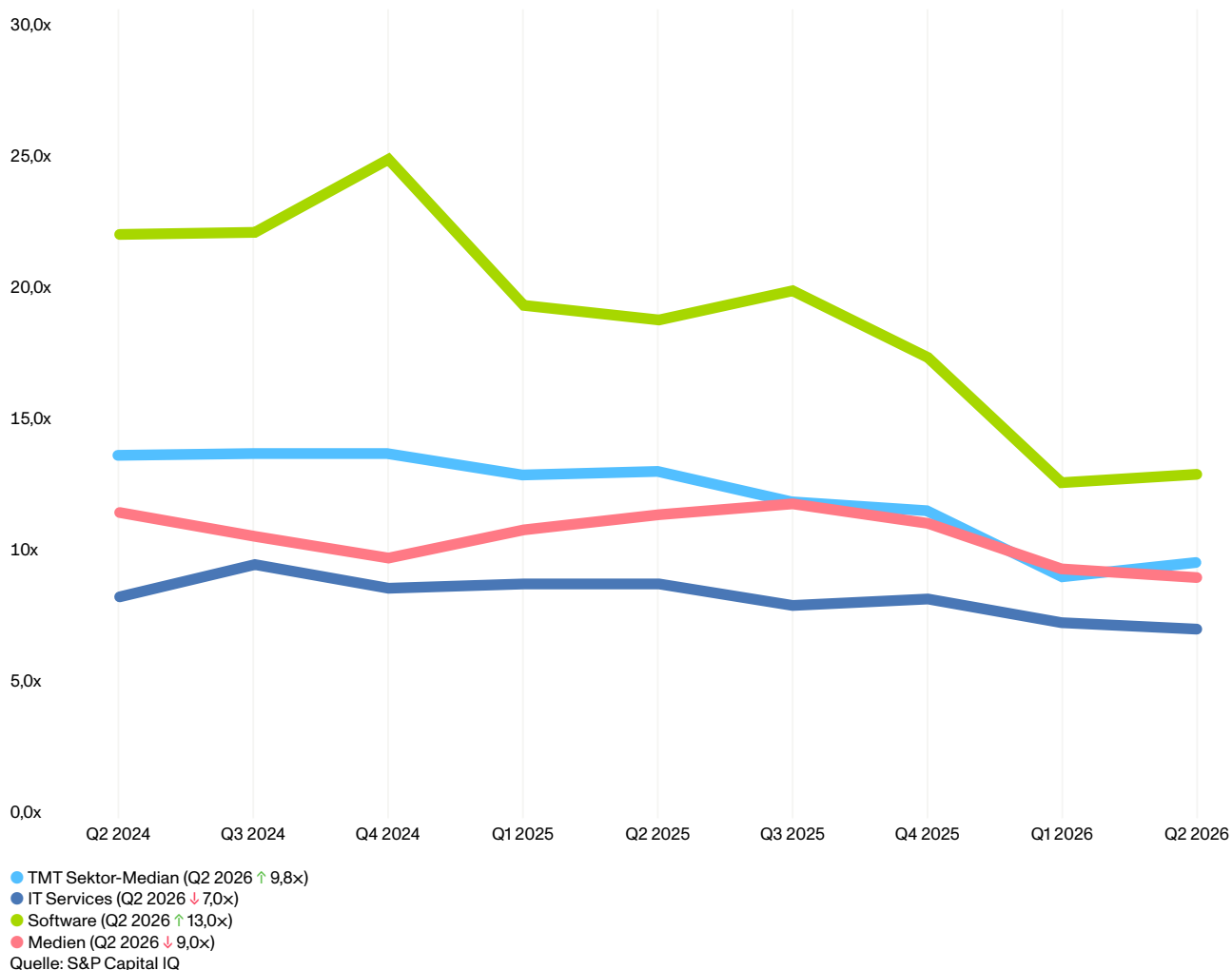
Datum	Zielunternehmen	Land	Erwerber	Land	Enterprise Value (Mio. EUR)	Sales	Multiple EBITDA	EBIT
Medien								
09.04.26	Narwhal Group Ltd	UK	Jonathan Mark Swann	UK	23,0	-	-	-
14.04.26	HomeOwners Alliance Ltd	UK	Mortgage Advice Bureau (Holdings) plc	UK	1,6	-	-	-
20.04.26	Papara Elektronik Para ve Odeme Hizmetleri AS	TR	Emlak Katilim Bankasi AS	TR	4,2	-	-	-
20.04.26	Bien Commun Advisory	FR	Rud Pedersen Public Affairs Company AB	SW	4,0	-	-	-
23.04.26	Undisclosed Target	UK	Tesla Inc	USA	1.710,2	-	-	-
23.04.26	Zidis BVBA	BE	Akiles	BE	7,0	-	-	-
27.04.26	Vinted UAB	LI	Baillie Gifford & Co Ltd	UK	880,0	-	-	-
27.04.26	AudiOn SAS	FR	Bpifrance SA	FR	12,8	-	-	-
30.04.26	Editorial Vicens Vives SAU	SP	Sanoma Oyj	FI	40,0	-	-	-
05.05.26	Legalplace SAS	FR	Eurazeo SE	FR	70,0	-	-	-
08.05.26	Lightmark Ltd	UK	Bifrost Defence	DE	1,7	-	-	-
11.05.26	Easypark AB	SW	Verdane Advisors AS	Norway	635,0	-	-	-
12.05.26	Elliptic Enterprises Ltd.	UK	Deutsche Bank AG	DE	102,2	-	-	-
27.05.26	Olyzon SAS	FR	Eurazeo SE	FR	8,6	-	-	-
01.06.26	BeeDIGITAL AI SAU	SP	GPF Partners SGEIC SL	SP	95,0	-	-	-
02.06.26	Emerald Group Holdings Ltd	UK	John Wiley & Sons Inc	USA	390,6	-	-	-
03.06.26	CreateX Ltd	BU	White Pearl Technology Group AB	SE	-	-	-	-
24.06.26	finn GmbH	DE	White Star Capital LP	US	100,0	-	-	-
29.06.26	DEA Group	IT	Stroeer SE & Co KGaA	DE	-	-	-	-
Median					23,0	-	-	-
Software								
15.04.26	EfficientIP SA (100% Stake)	FR	Francisco Partners Management LP	US	200,0	-	-	-
21.04.26	Optum Health Solutions (UK) Ltd (100% Stake)	UK	TPG Capital LP	US	340,2	-	-	-
23.04.26	Undisclosed Target	DE	Tesla Inc	US	1.710,2	-	-	-
23.04.26	Moonshot AS (100% Stake)	NO	H100 Group AB	SE	108,0	-	-	-
11.05.26	Easypark AB	SE	Verdane Advisors AS	NO	635,0	-	-	-
12.05.26	Isomorphic Labs Ltd	UK	Temasek Holdings (Pte) Ltd	SG	1.787,9	-	-	-
12.05.26	Paymentology Ltd	UK	Apis Partners LLP; Aspiirity Partners LLP	UK	149,0	-	-	-
12.05.26	Elliptic Enterprises Ltd (17,91% Stake)	UK	Deutsche Bank AG	DE	102,2	-	-	-
13.05.26	Recursive Superintelligence Ltd (13,98% Stake)	UK	NVIDIA Corp	US	551,5	-	-	-
22.05.26	Alice & Bob SAS	FR	NVentures LLC	US	100,0	-	-	-
23.05.26	Ryde Technology AS (100% Stake)	NO	Equip Capital AS	NO	371,8	-	-	-
28.05.26	Hexagon AB	SE	Existing Shareholders		3.941,1	-	-	-
03.06.26	Kpler Holding SA	BE	Insight Venture Management LLC	US	861,3	-	-	-
03.06.26	Oxford Quantum Circuits Ltd	UK	Chevron Technology Ventures LLC	US	301,0	-	-	-
03.06.26	Everyday Software SL	SP	General Catalyst Group Management LLC	US	129,2	-	-	-
08.06.26	PhysicsX Ltd (12,5% Stake)	UK	M&G Investment Management Ltd	UK	260,2	-	-	-
09.06.26	Morpho Association	FR	Apollo Global Management Inc	US	151,5	-	-	-
10.06.26	Neura Robotics GmbH	DE	Amazon.com Inc	US	1.212,4	-	-	-
24.06.26	Padoa SA (100% Stake)	FR	Thoma Bravo LP	US	600,0	-	-	-
29.06.26	Circeus	UK	European Bank for Reconstruction & Development	UK	139,2	-	-	-
Median					320,6	-	-	-
IT-Services								
06.04.26	Xoople SL	SP	Centre For Technological Development & Innovation	SP	112,7	-	-	-
23.04.26	Undisclosed Target	UK	Tesla Inc	US	1.710,2	-	-	-
30.04.26	Valkyrie	UK	GIC Pte Ltd	SG	1.618,9	-	-	-
05.05.26	QuantWare BV	NL	Intel Capital Corp	US	152,2	-	-	-
06.05.26	CCP hf	IS	Existing Management	UK	85,5	-	-	-
07.05.26	Quantum Motion Technologies Ltd	UK	Porsche Automobil Holding SE	DE	136,1	-	-	-
07.05.26	Qlar Europe GmbH	DE	Everstone Capital Asia Pte Ltd	SG	127,6	-	-	-
11.05.26	Easypark AB	SW	Verdane Advisors AS	NO	635,0	-	-	-
12.05.26	Paymentology Ltd	UK	Apis Partners LLP	UK	149,0	-	-	-
13.05.26	Recursive Superintelligence Ltd	UK	NVIDIA Corp	US	551,5	-	-	-
22.05.26	Alice & Bob SAS	FR	NVentures LLC	US	100,0	-	-	-
23.05.26	Ryde Technology AS	NO	Equip Capital AS	NO	371,8	-	-	-
28.05.26	Hexagon AB	SW	Existing Shareholders		3.941,1	-	-	-
28.05.26	Fonoa Technologies Ltd	IE	Eurazeo SE	FR	94,6	-	-	-
03.06.26	Oxford Quantum Circuits Ltd	UK	Chevron Technology Ventures LLC	US	301,0	-	-	-
03.06.26	Quobly SAS	FR	STMicroelectronics NV	CH	115,0	-	-	-
09.06.26	Morpho Association	FR	Apollo Global Management Inc	US	151,5	-	-	-
10.06.26	Neura Robotics GmbH	DE	Amazon.com Inc	US	1.212,4	-	-	-
17.06.26	Photon AI Ltd	UK	Undisclosed Acquirer	US	143,4	-	-	-
24.06.26	Taktile GmbH	DE	Tiger Global Management LLC	US	96,9	-	-	-
Median					150,3	-	-	-
Zusammenfassung								
Min					1,6	-	-	-
Mittelwert					457,2	-	-	-
Median					149,0	-	-	-
Max					3.941,1	-	-	-

Mittelwert ist der Durchschnitt aller Multiples, Median exkludiert die Min/Max Werte
Quelle: Mergermarket

Peer Group

Bewertungstrends

Bewertungstrends im Sektor TMT in Europa (EV/EBITDA)



Im zweiten Quartal 2026 zeigte sich das Bewertungsniveau im TMT-Sektor weitgehend uneinheitlich. Am deutlichsten fiel die Erholung im Software-Segment aus: Der Median der EV/EBITDA-Multiples stieg von 12,7x auf 13,0x.

Im IT-Services-Segment war hingegen ein leichter Rückgang von 7,3x auf 7,0x zu beobachten.

Auch im Medienbereich deutet sich eine moderate Stabilisierung an mit einem leichten Abstieg der Peer-Group-Bewertung von 9,3x auf 9,0x.

Peer Group

Bewertung (1/2)

Bewertungen ausgewählter Unternehmen im Sektor TMT in Europa

Unternehmen	Market Value	Enterprise Value	EV/Sales			EV/EBITDA			EV/EBIT		
	(Mio. EUR)	(Mio. EUR)	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027
IT-Services											
adesso SE	323,6	662,8	0,5x	0,4x	0,4x	5,7x	4,8x	4,2x	14,3x	11,4x	9,1x
All for One Group SE	141,8	234,0	0,4x	0,5x	0,4x	4,8x	8,3x	3,8x	10,3x	-	9,4x
Allgeier SE	180,7	309,7	0,9x	0,8x	0,8x	7,3x	6,1x	5,6x	16,6x	13,8x	11,3x
Asseco Poland S.A.	3.130,5	3.778,6	0,9x	0,8x	0,8x	5,9x	5,2x	5,3x	8,8x	7,3x	7,3x
Atos Group	653,0	2.167,0	0,3x	0,3x	0,3x	2,8x	2,7x	2,6x	6,3x	5,1x	4,4x
Aubay Société Anonyme	699,1	674,6	1,1x	1,0x	0,9x	11,2x	9,2x	8,6x	12,7x	10,4x	9,8x
audius SE	61,1	54,4	0,5x	0,4x	0,4x	6,2x	5,0x	4,5x	8,8x	6,6x	5,8x
Bechtle AG	3.903,5	4.168,2	0,6x	0,6x	0,6x	8,6x	8,2x	7,7x	12,7x	12,0x	11,0x
Binect AG	5,2	3,6	0,2x	0,2x	0,1x	4,5x	4,8x	4,2x	17,0x	30,8x	18,2x
Cancom SE	668,2	773,6	0,4x	0,4x	0,4x	7,5x	6,5x	6,0x	19,1x	12,7x	11,5x
Capgemini SE	14.930,5	21.598,5	1,0x	0,9x	0,9x	6,0x	5,6x	5,5x	7,3x	6,7x	6,4x
Capita plc	381,8	910,7	0,3x	0,4x	0,4x	4,2x	4,5x	3,9x	7,6x	7,2x	5,5x
CENIT Aktiengesellschaft	71,0	87,5	0,4x	0,4x	0,4x	9,1x	4,5x	3,6x	-	9,4x	6,2x
Endava plc	130,9	350,8	0,4x	0,4x	0,4x	2,8x	4,4x	3,5x	3,2x	6,3x	4,6x
GFT Technologies SE	526,6	600,1	0,7x	0,6x	0,6x	8,0x	7,1x	6,2x	11,6x	9,6x	8,0x
Infotel SA	261,3	176,2	0,6x	0,6x	0,5x	5,0x	4,3x	4,1x	7,1x	6,1x	5,6x
KPS AG	10,5	52,3	0,4x	-	-	4,8x	-	-	10,7x	-	-
Nagarro SE	924,5	1.192,0	1,2x	1,2x	1,1x	8,4x	7,7x	7,1x	12,2x	10,3x	9,9x
Redcentric plc	226,7	275,7	1,4x	1,8x	1,7x	6,2x	13,8x	12,9x	12,6x	22,7x	20,6x
Reply S.p.A.	3.409,1	2.944,6	1,2x	1,1x	1,0x	6,2x	6,2x	5,8x	7,5x	7,4x	6,9x
Sopra Steria Group SA	2.590,1	3.323,2	0,6x	0,6x	0,6x	4,7x	4,7x	4,4x	6,2x	5,9x	5,6x
Tieto Oyj	2.105,1	2.480,0	1,3x	1,4x	1,4x	8,2x	7,7x	7,4x	9,8x	9,2x	8,8x
Trifork Group AG	239,4	313,6	1,4x	1,3x	1,2x	10,1x	8,2x	7,0x	20,8x	14,5x	11,4x
Median	381,8	662,8	0,6x	0,6x	0,6x	6,2x	5,9x	5,4x	10,5x	9,4x	8,4x
Software											
accesso Technology Group plc	121,3	95,9	0,7x	0,8x	0,7x	4,6x	4,8x	4,7x	6,2x	6,3x	5,8x
Admicom Oyj	126,2	119,2	3,2x	3,1x	2,8x	9,9x	9,3x	8,0x	16,2x	15,6x	11,9x
Amadeus IT Group, S.A.	21.573,9	24.252,3	3,7x	3,5x	3,3x	9,8x	9,2x	8,4x	13,5x	12,6x	11,3x
Aptitude Software Group plc	138,0	113,3	1,5x	1,3x	1,3x	8,8x	8,0x	7,2x	9,7x	8,8x	7,7x
Asseco Business Solutions S.A.	630,5	620,7	5,5x	5,0x	4,5x	14,5x	12,8x	11,5x	18,7x	16,1x	13,9x
ATOSS Software SE	1.064,1	949,3	5,0x	4,4x	3,9x	13,8x	12,1x	10,5x	14,8x	12,9x	11,1x
Bittium Oyj	1.115,2	1.114,2	9,6x	7,8x	6,1x	40,9x	24,3x	20,2x	55,8x	39,3x	27,6x
cBrain A/S	127,0	125,1	3,7x	3,3x	2,7x	12,5x	9,7x	7,1x	19,8x	14,0x	9,3x
Cerillion Plc	373,9	340,9	6,5x	5,5x	5,0x	13,4x	12,3x	11,1x	15,0x	13,8x	12,4x
Cint Group AB (publ)	189,6	179,5	1,2x	1,2x	1,1x	4,4x	3,9x	3,7x	-	16,1x	13,8x
Cirata plc	32,1	29,1	3,3x	2,8x	2,5x	-	-	274,9x	-	-	-
Craneware plc	530,3	518,2	3,0x	2,6x	2,4x	9,4x	8,4x	7,6x	11,9x	10,1x	9,1x
Dassault Systèmes SE	23.468,1	21.078,0	3,3x	3,3x	3,2x	9,4x	9,2x	8,7x	10,4x	10,3x	9,6x
dotdigital Group Plc	148,6	108,5	1,1x	1,0x	0,9x	3,7x	3,2x	2,8x	5,6x	4,9x	4,3x
Exasol AG	55,8	37,1	0,9x	0,9x	0,8x	-	10,9x	7,7x	13,5x	14,0x	8,7x
Hybrid Software Group PLC	130,7	120,8	2,1x	1,7x	1,6x	8,7x	7,0x	6,3x	13,9x	-	-
init innovation in traffic systems SE	460,8	519,4	1,5x	1,3x	1,2x	10,4x	8,8x	7,5x	15,7x	12,7x	10,3x
Lectra SA	652,4	714,7	1,4x	1,4x	1,4x	8,6x	9,3x	7,9x	17,3x	20,9x	14,5x
Lemonsoft Oyj	87,2	94,9	3,2x	3,0x	2,9x	11,4x	9,8x	9,2x	13,5x	11,0x	10,1x
Lime Technologies AB (publ)	238,3	248,4	3,6x	3,4x	3,1x	11,8x	11,1x	9,7x	18,3x	16,7x	14,2x
Linedata Services S.A.	201,1	279,3	1,6x	1,6x	1,5x	6,6x	5,3x	5,4x	9,8x	7,1x	7,2x
Mensch und Maschine Software SE	587,8	618,7	2,6x	2,4x	2,2x	10,2x	9,1x	8,1x	12,4x	11,1x	9,8x
Nemetschek SE	6.132,6	6.219,9	5,2x	4,6x	4,1x	16,6x	14,2x	12,3x	19,9x	17,0x	14,3x
Netcall plc	230,8	214,8	3,9x	3,2x	2,8x	18,8x	15,4x	12,5x	23,8x	19,3x	15,9x
Opera Limited	1.556,0	1.439,6	2,8x	2,2x	1,9x	12,0x	9,5x	8,1x	19,2x	13,5x	10,6x
PSI Software SE	690,8	749,1	2,6x	2,4x	2,2x	-	24,9x	17,2x	231,7x	59,3x	30,8x
Quartix Technologies plc	132,2	126,6	3,0x	2,7x	2,5x	14,2x	7,3x	6,7x	14,7x	10,8x	9,9x
SAP SE	156.452,9	154.774,9	4,2x	3,9x	3,5x	13,5x	12,1x	10,5x	15,0x	12,9x	11,2x
Spectra AB (publ)	4.781,5	4.625,0	15,4x	14,4x	11,9x	58,1x	61,7x	51,7x	66,7x	72,5x	59,8x
Sidetrade SA	246,3	260,9	4,2x	3,7x	3,3x	29,5x	24,0x	20,1x	28,1x	24,8x	20,9x
SNP Schneider-Neureither & Partner SE	605,0	570,1	1,9x	1,7x	1,6x	9,8x	8,1x	7,7x	12,0x	10,6x	10,0x
TeamViewer SE	802,3	1.672,3	2,2x	2,2x	2,1x	5,0x	5,1x	4,9x	7,0x	6,6x	6,4x
Tecnotree Oyj	129,3	116,0	1,6x	1,5x	1,5x	3,7x	3,5x	3,3x	4,6x	4,6x	4,6x
Temenos AG	4.820,7	5.381,1	5,9x	5,3x	4,9x	14,9x	13,4x	12,3x	17,2x	15,2x	13,9x
The Sage Group plc	8.505,5	10.252,1	3,6x	3,2x	2,9x	13,4x	11,8x	10,6x	15,2x	13,0x	11,7x
Vitec Software Group AB (publ)	822,1	1.079,7	3,2x	3,1x	2,9x	8,8x	8,0x	7,4x	17,1x	14,7x	13,0x
VTEX	596,9	429,6	2,1x	1,8x	1,7x	22,3x	12,2x	9,5x	27,0x	12,8x	9,9x
ZOO Digital Group plc	12,8	14,8	0,3x	0,4x	0,4x	82,4x	4,6x	4,2x	-	-	-
Median	495,6	473,9	3,1x	2,8x	2,5x	11,4x	9,3x	8,1x	15,0x	13,0x	11,1x

Mittelwert ist der Durchschnitt aller Multiples, Median exkludiert die Min/Max Werte
Quelle: S&P Capital IQV

Peer Group

Bewertung (2/2)

Bewertungen ausgewählter Unternehmen im Sektor TMT in Europa

Unternehmen	Market Value (Mio. EUR)	Enterprise Value (Mio. EUR)	EV/Sales			EV/EBITDA			EV/EBIT		
			FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027
Medien											
Bastei Lübbe AG	94,5	91,3	0,8x	0,8x	0,8x	4,6x	6,0x	5,4x	5,3x	7,4x	6,4x
ProSiebenSat.1 Media SE	782,2	2.523,2	0,7x	0,7x	0,7x	5,8x	6,1x	5,4x	21,7x	12,0x	9,7x
RTL Group S.A.	4.712,9	6.185,9	1,0x	1,0x	1,0x	7,6x	6,7x	6,1x	9,5x	8,7x	8,0x
Ströer SE & Co. KGaA	1.904,4	3.610,7	1,7x	1,7x	1,6x	5,8x	5,7x	5,3x	11,9x	11,8x	10,3x
Fintel Plc	219,0	256,1	2,6x	2,6x	2,6x	8,6x	7,7x	7,2x	10,1x	9,2x	8,2x
Informa plc	13.238,4	17.609,7	3,8x	3,5x	3,2x	12,3x	11,5x	10,3x	13,5x	12,3x	11,1x
RELX PLC	48.414,8	56.729,9	5,1x	4,8x	4,5x	12,8x	11,9x	11,1x	14,9x	13,7x	12,8x
Wolters Kluwer N.V.	12.635,7	16.675,7	2,7x	2,7x	2,5x	8,2x	8,0x	7,5x	9,9x	9,5x	8,9x
Median	3.762,5	5.749,9	2,6x	2,4x	2,3x	9,4x	8,4x	7,8x	13,2x	11,4x	10,4x
Zusammenfassung											
Min	5,2	3,6	0,2x	0,2x	0,1x	2,8x	2,7x	2,6x	3,2x	4,6x	4,3x
Mittelwert	6.025,0	7.110,2	2,2x	2,0x	1,9x	10,1x	8,7x	10,0x	15,6x	12,6x	10,6x
Median	495,6	662,8	2,2x	2,1x	2,1x	7,9x	7,2x	6,6x	11,0x	10,7x	9,3x
Max	156.452,9	154.774,9	15,4x	14,4x	11,9x	82,4x	61,7x	274,9x	231,7x	72,5x	59,8x

Mittelwert ist der Durchschnitt aller Multiples, Median exkludiert die Min/Max Werte
 Quelle: S&P Capital IQ

Peer Group

Key Financials (1/2)

Key Financials ausgewählter Unternehmen im Sektor TMT in Europa

Unternehmen	Sales (Mio. EUR)			EBITDA Margin			EBIT Margin			Net Earnings Margin		
	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027
IT-Services												
adesso SE	1.439,6	1.632,1	1.805,0	8,1%	8,4%	8,7%	3,2%	3,6%	4,0%	1,5%	1,6%	2,1%
All for One Group SE	523,1	512,0	541,0	9,4%	5,5%	11,4%	4,3%	-1,8%	4,6%	2,8%	-2,1%	3,0%
Allgeier SE	352,8	375,5	403,3	12,1%	13,5%	13,8%	5,3%	6,0%	6,8%	2,1%	3,2%	3,0%
Asseco Poland S.A.	4.209,2	4.776,3	4.806,0	15,1%	15,3%	15,0%	10,2%	10,9%	10,8%	3,5%	3,6%	3,8%
Atos Group	8.013,0	6.710,6	6.814,2	9,5%	11,8%	12,3%	4,3%	6,3%	7,2%	1,4%	1,7%	2,4%
Aubay Société Anonyme	601,5	688,1	719,7	10,0%	10,6%	10,8%	8,8%	9,4%	9,6%	6,9%	7,2%	7,4%
audius SE	108,3	127,0	137,2	8,1%	8,6%	8,8%	5,7%	6,5%	6,8%	2,1%	3,1%	3,5%
Bechtle AG	6.418,9	6.688,8	7.076,0	7,5%	7,6%	7,7%	5,1%	5,2%	5,3%	3,6%	3,6%	3,7%
Binect AG	21,7	23,2	24,4	3,7%	3,2%	3,6%	1,0%	0,5%	0,8%	1,0%	0,5%	0,8%
Cancom SE	1.720,0	1.793,5	1.881,1	6,0%	6,7%	6,9%	2,4%	3,4%	3,6%	1,6%	2,2%	2,4%
Capgemini SE	22.308,5	24.037,8	25.043,5	16,1%	16,0%	15,8%	13,3%	13,4%	13,5%	9,1%	9,2%	9,3%
Capita plc	2.624,7	2.198,7	2.200,8	8,2%	9,2%	10,7%	4,6%	5,7%	7,5%	1,8%	2,8%	4,0%
CENIT Aktiengesellschaft	206,8	214,9	224,8	4,6%	9,0%	10,8%	-0,6%	4,3%	6,3%	-1,7%	1,6%	3,0%
Endava plc	900,8	839,7	853,8	14,0%	9,6%	11,7%	12,2%	6,6%	9,0%	8,7%	3,4%	4,3%
GFT Technologies SE	884,9	931,5	988,9	8,4%	9,1%	9,8%	5,8%	6,7%	7,6%	4,5%	5,0%	5,4%
Infotel SA	294,7	311,1	324,5	12,1%	13,0%	13,4%	8,4%	9,4%	9,7%	5,2%	7,1%	7,5%
KPS AG	140,0	NA	NA	7,7%	-	-	3,5%	-	-	-	-	-
Nagarro SE	1.007,8	1.027,9	1.081,0	14,1%	15,1%	15,5%	9,7%	11,3%	11,1%	5,3%	6,5%	6,6%
Redcentric plc	203,2	151,3	159,1	21,8%	13,2%	13,4%	10,8%	8,0%	8,4%	-	3,8%	5,6%
Reply S.p.A.	2.484,1	2.649,6	2.831,3	19,0%	18,0%	18,0%	15,8%	15,0%	15,0%	10,6%	10,4%	10,4%
Sopra Steria Group SA	5.645,6	5.778,8	5.979,2	12,5%	12,3%	12,5%	9,5%	9,7%	9,9%	5,6%	6,1%	6,4%
Tieto Oyj	1.860,0	1.774,8	1.821,7	16,2%	18,1%	18,4%	13,5%	15,1%	15,4%	9,0%	10,9%	11,1%
Trifork Group AG	219,5	236,3	256,9	14,2%	16,1%	17,5%	6,9%	9,2%	10,8%	3,6%	7,7%	8,0%
Median	900,8	979,7	1.034,9	10,0%	11,2%	12,0%	5,8%	6,7%	8,0%	3,6%	3,6%	4,2%
Software												
accesso Technology Group plc	131,3	127,9	131,5	15,8%	15,5%	15,7%	11,8%	11,9%	12,5%	9,3%	10,1%	9,7%
Admicom Oyj	37,8	39,0	42,0	31,9%	32,8%	35,5%	19,5%	19,6%	23,8%	22,0%	22,7%	24,8%
Amadeus IT Group, S.A.	6.510,6	6.856,0	7.438,5	38,2%	38,5%	39,0%	27,7%	28,1%	28,9%	21,3%	21,5%	22,2%
Aptitude Software Group plc	75,1	84,4	90,5	17,1%	16,7%	17,3%	15,5%	15,3%	16,3%	-	-	-
Asseco Business Solutions S.A.	112,3	123,5	137,7	38,0%	39,2%	39,2%	29,5%	31,2%	32,4%	26,9%	28,3%	29,4%
ATOSS Software SE	189,5	214,3	244,0	36,3%	36,7%	37,1%	33,9%	34,4%	35,0%	23,9%	24,2%	24,5%
Bittium Oyj	116,0	142,0	183,2	23,5%	32,3%	30,1%	17,2%	20,0%	22,0%	15,4%	17,5%	18,6%
cBrain A/S	33,5	38,4	47,1	30,0%	33,4%	37,2%	18,9%	23,3%	28,6%	12,8%	17,1%	21,3%
Cerillion Plc	52,5	61,4	67,8	48,7%	45,3%	45,4%	43,3%	40,3%	40,6%	35,8%	32,8%	33,2%
Cint Group AB (publ)	151,0	153,9	161,9	26,9%	29,7%	30,3%	-1,7%	7,2%	8,0%	-0,5%	12,9%	15,3%
Cirata plc	8,8	10,3	11,8	-56,1%	-12,4%	0,9%	-135,3%	-13,7%	-0,2%	-	-	-
Craneware plc	175,2	197,6	216,9	31,6%	31,3%	31,4%	24,9%	26,0%	26,3%	18,5%	18,9%	19,2%
Dassault Systèmes SE	6.299,6	6.345,9	6.689,0	35,6%	36,0%	36,3%	32,1%	32,4%	32,7%	27,8%	27,8%	27,9%
dotdigital Group Plc	97,9	107,3	121,8	30,1%	31,6%	31,3%	19,9%	20,5%	20,9%	17,5%	16,6%	16,7%
Exasol AG	41,8	39,7	44,0	-	8,6%	10,9%	6,6%	6,7%	9,7%	7,4%	6,0%	8,8%
Hybrid Software Group PLC	58,2	70,0	76,6	23,8%	24,6%	25,1%	14,9%	-	-	11,3%	13,3%	13,8%
init innovation in traffic systems SE	351,9	396,1	450,7	14,1%	14,9%	15,3%	9,4%	10,4%	11,2%	6,0%	6,5%	7,2%
Lectra SA	508,8	496,6	526,9	16,3%	15,4%	17,2%	8,1%	6,9%	9,3%	6,1%	5,2%	6,8%
Lemonsoft Oyj	29,5	31,2	33,2	28,2%	31,1%	31,2%	23,9%	27,7%	28,4%	14,9%	22,1%	22,6%
Lime Technologies AB (publ)	68,6	72,5	79,8	30,7%	31,0%	32,0%	19,8%	20,5%	21,9%	14,7%	15,4%	16,9%
Linedata Services S.A.	169,6	173,7	182,9	24,9%	30,1%	28,3%	16,9%	22,6%	21,2%	11,1%	15,7%	15,1%
Mensch und Maschine Software SE	238,6	259,2	280,3	25,4%	26,3%	27,2%	20,9%	21,6%	22,6%	13,5%	13,7%	14,5%
Nemetschek SE	1.189,0	1.345,1	1.528,0	31,6%	32,5%	33,1%	26,3%	27,3%	28,5%	19,2%	21,0%	22,0%
Netcall plc	55,2	66,9	78,1	20,7%	20,9%	22,0%	16,3%	16,6%	17,3%	12,9%	12,8%	13,2%
Opera Limited	515,4	644,9	744,3	23,2%	23,5%	23,8%	14,6%	16,6%	18,2%	18,2%	17,3%	18,2%
PSI Software SE	289,4	315,5	347,1	-1,3%	9,5%	12,6%	1,1%	4,0%	7,0%	0,1%	-	-
Quartix Technologies plc	41,7	46,7	50,9	21,4%	37,2%	37,1%	20,6%	25,1%	25,2%	15,6%	19,5%	19,6%
SAP SE	37.013,8	40.165,0	44.813,5	31,0%	32,0%	32,9%	27,8%	29,8%	30,8%	19,4%	20,9%	21,6%
Sectra AB (publ)	300,9	322,1	388,4	26,5%	23,3%	23,0%	23,1%	19,8%	19,9%	18,6%	17,1%	16,3%
Sidetrade SA	61,5	71,5	80,1	14,4%	15,2%	16,2%	15,1%	14,7%	15,6%	13,3%	12,7%	13,5%
SNP Schneider-Neureither & Partner SE	296,8	327,0	345,9	19,6%	21,5%	21,5%	16,0%	16,5%	16,5%	10,7%	10,5%	10,6%
TeamViewer SE	761,8	764,6	789,5	43,8%	43,0%	42,9%	31,5%	33,3%	33,1%	23,2%	22,1%	23,0%
Tecnotree Oyj	71,8	75,4	79,5	43,7%	43,9%	43,6%	35,4%	33,6%	31,7%	18,9%	19,5%	18,4%
Temenos AG	918,4	1.019,6	1.092,0	39,4%	39,5%	40,2%	34,0%	34,8%	35,4%	26,8%	27,5%	28,0%
The Sage Group plc	2.886,1	3.203,6	3.493,0	26,5%	27,2%	27,6%	23,3%	24,5%	25,1%	17,0%	17,0%	17,6%
Vitec Software Group AB (publ)	332,3	347,0	366,5	37,1%	38,8%	39,8%	19,0%	21,2%	22,6%	11,8%	15,0%	16,8%
VTEX	205,6	234,3	257,2	9,4%	15,0%	17,6%	7,8%	14,4%	16,9%	12,9%	16,7%	19,3%
ZOO Digital Group plc	44,3	35,9	37,4	0,4%	9,0%	9,4%	-15,8%	-4,5%	-0,5%	-	-6,4%	-1,2%
Median	124,7	131,6	178,5	26,7%	28,3%	30,9%	19,8%	20,3%	21,9%	14,9%	15,8%	17,4%

Mittelwert ist der Durchschnitt aller Multiples, Median exkludiert die Min/Max Werte
Quelle: S&P Capital IQv

Peer Group

Key Financials (2/2)

Key Financials ausgewählter Unternehmen im Sektor TMT in Europa

Unternehmen	Sales (Mio. EUR)			EBITDA Margin			EBIT Margin			Net Earnings Margin		
	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027	FY 2025	FY 2026	FY 2027
Medien												
Bastei Lübbe AG	118,5	118,3	118,9	16,9%	12,8%	14,3%	14,6%	10,4%	12,0%	9,6%	7,5%	8,8%
ProSiebenSat.1 Media SE	3.738,4	3.618,8	3.710,9	11,6%	11,3%	12,6%	3,1%	5,8%	7,0%	5,4%	3,3%	4,4%
RTL Group S.A.	6.142,4	6.123,7	6.378,1	13,2%	15,1%	15,9%	10,6%	11,7%	12,2%	5,0%	5,9%	6,3%
Ströer SE & Co. KGaA	2.067,3	2.162,0	2.250,1	30,2%	29,5%	30,3%	14,6%	14,1%	15,6%	7,5%	8,1%	9,1%
Fintel Plc	98,9	97,6	99,9	30,0%	33,9%	35,6%	25,6%	28,5%	31,1%	16,5%	19,0%	20,8%
Informa plc	4.608,8	5.037,0	5.437,3	30,9%	30,5%	31,3%	28,3%	28,3%	29,3%	18,1%	16,8%	17,7%
RELX PLC	11.076,4	11.765,3	12.534,5	40,0%	40,5%	40,8%	34,5%	35,2%	35,4%	24,5%	24,8%	25,0%
Wolters Kluwer N.V.	6.159,1	6.276,3	6.627,4	33,1%	33,2%	33,6%	27,5%	28,0%	28,4%	19,9%	20,3%	20,6%
Median	4.173,6	4.327,9	4.574,1	30,1%	30,0%	30,8%	20,1%	21,0%	22,0%	13,0%	12,4%	13,4%
Zusammenfassung												
Min	8,8	10,3	11,8	-56,1%	-12,4%	0,9%	-135,3%	-13,7%	-0,5%	-1,7%	-6,4%	-1,2%
Mittelwert	21,7	23,2	24,4	3,7%	3,2%	3,6%	-0,6%	-1,8%	0,8%	-1,7%	-2,1%	0,8%
Median	21,7	23,2	24,4	3,7%	3,2%	3,6%	-0,6%	-1,8%	0,8%	-1,7%	-2,1%	0,8%
Max	21,7	23,2	24,4	3,7%	3,2%	3,6%	-0,6%	-1,8%	0,8%	-1,7%	-2,1%	0,8%

Mittelwert ist der Durchschnitt aller Multples, Median exkludiert die Min/Max Werte
 Quelle: S&P Capital IQ

Kontakt

Transfer Partners¹ Research Ansprechpartner Sektor TMT



Florian Steinbrenner
Partner

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



Jakob Dinzinger
Associate

dinzinger@transfer-partners.de
+49 211 506689 19

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.

TP¹ Valuetool



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

valuetool.transfer-partners.de

Transfer Partners¹

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

transfer-partners.de

[LinkedIn](#)

Ausgewählte Referenzen

Sell side	Buy side
● Gräfe und Unzer Verlag GmbH	Verlagsgruppe HarperCollins Deutschland
Communardo	● Bregal
● DocuScan	DocuWare/Ricoh Gruppe
● Communardo	PROM12
● KAMP	dogado group
● frechverlag	Penguin Random House
● INFO-TECHNO Baudatenbank	Olmero AG
● GSP Sprachtechnologie	Televic Rail
adorsys	● DATEV
● P5 Group	Q_PERIOR
BALVI	● Süddeutscher Verlag
● Sema Software	Konsortium aus Privatinvestoren
Joker Entertainment	● Splendid Medien AG
Verlagsgruppe Handelsblatt	● VDI Verlag
● 3C DIALOG	Capita Group
● sokrates	Capita Group
Conunit	● CENIT AG
DokuFORM	● Thieme Gruppe
● = begleitet von Transfer Partners	

Transfer Partners Unternehmensgruppe

Ursulinengasse 1
40213 Düsseldorf

+49 211 506689 0
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.