



**M&A Trends
im IT Consulting (H2-2025)
Fokus: Systemintegratoren**

Executive Summary

Strategische Relevanz im Wandel – IT-Consulting zwischen Skalierung, KI und Konsolidierung

Einführung

Die digitale Transformation schreitet weiter voran – und stellt Unternehmen wie IT-Consulting vor wachsende Herausforderungen. In der zweiten Jahreshälfte 2025 sorgen technologische Umbrüche, zunehmender Innovationsdruck und ein spürbarer Fachkräftemangel für strukturelle Veränderungen in der deutschen Wirtschaft.

Für die IT-Consulting Branche bedeutet das: bestehende Strategien müssen hinterfragt, neue Ansätze schnell umgesetzt werden. Gleichzeitig wächst die Bedeutung der Branche als zentrale Schnittstelle zwischen Technologie und Unternehmenspraxis.

Makroökonomische Trends und branchenspezifische Entwicklungen treiben zusätzlich die Konsolidierung im Markt voran – nicht zuletzt durch ein aktives M&A-Geschehen, das sowohl von strategischen Käufern als auch von Finanzinvestoren geprägt wird.

Der vorliegende Bericht bietet einen kompakten Überblick über aktuelle Trends, Marktentwicklungen und Transaktionsdynamiken.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!



Bekim Asani
Partner



Georg Steimel
Partner



Guido Haarmann
Beirat

Schlüsseltrends



Der Einsatz von **Generative AI** verlagert sich zunehmend von Pilotprojekten hin zu skalierbaren Lösungen in Kernprozessen. IT-Consulting agieren als **strategische Partner** bei **Integration, Governance** und **Technologearchitektur**.



Der zunehmende **Mangel an IT-Fachkräften** verstärkt den Druck auf Beratungen, ihre **Delivery-Modelle** durch **Automatisierung, Nearshoring** und gezieltes **Upskilling** effizienter aufzustellen.

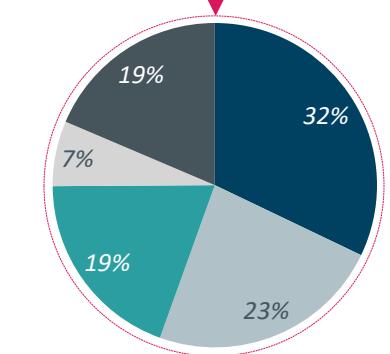
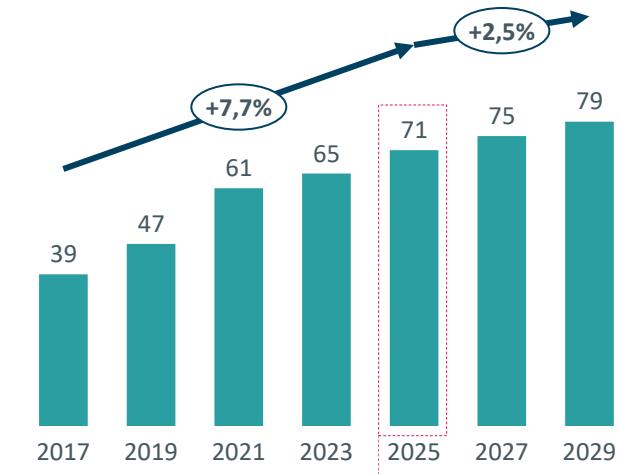


Die Nachfrage nach umfassenden **Cloud-Migrations-** und **Plattformstrategien** bleibt hoch. Beratungen begleiten Unternehmen bei der **Konsolidierung von IT-Landschaften** und dem Aufbau **skalierbarer Plattformarchitekturen**.



Die **Marktaktivität im M&A-Segment** bleibt hoch. Besonders gefragt sind **spezialisierte IT-Consulting Unternehmen** mit tiefem **Technologie-Know-how**, stabilen Kundenbeziehungen und wiederkehrenden Umsätzen.

IT-Consulting in Deutschland (in Mrd. €)

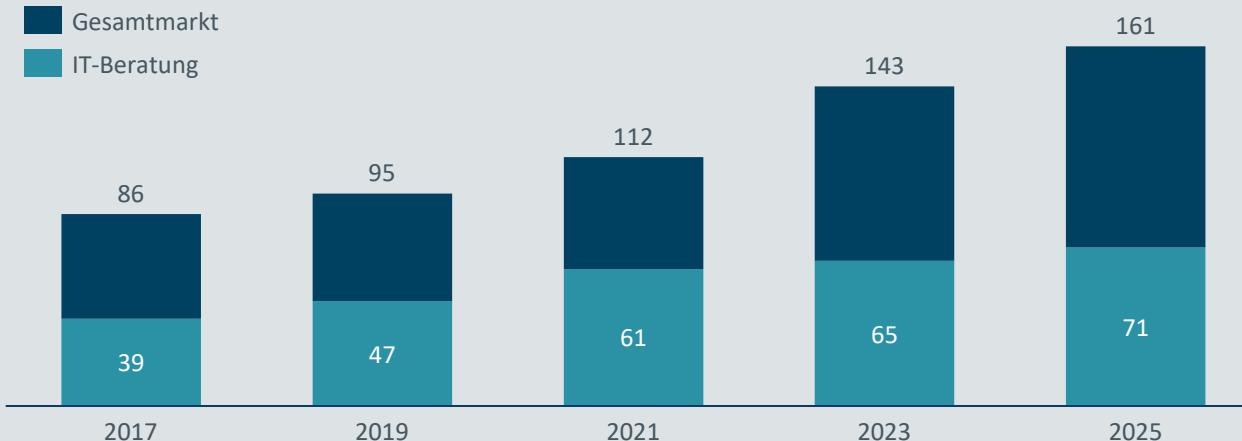


- IT-Beratung
- Systemintegration
- Softwareentwicklung/-planung
- Einführung Standardsoftware
- Sonstige IT-Dienstleistungen

Übersicht IT-Consulting Markt (Deutschland)

Konstante Wachstumsraten in einem immer stärker fragmentierten Markt

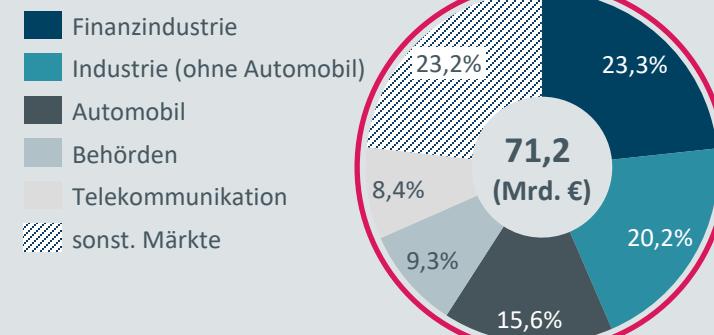
Marktvolumen Informationstechnologie (in Mrd.€)



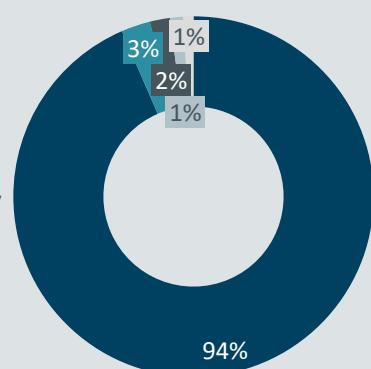
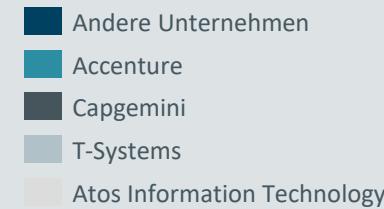
Wesentliche Schlüsselkennzahlen – GJ 2025



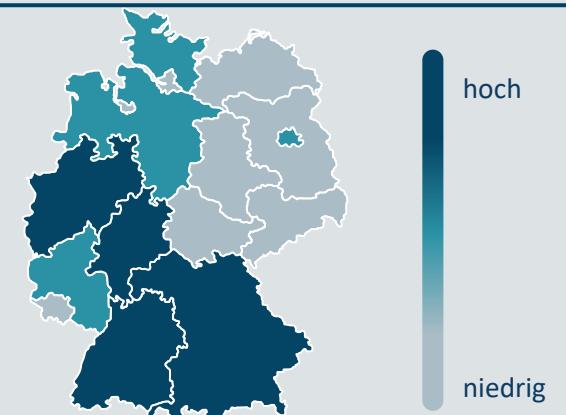
Zielindustrien im IT-Consulting (2025)



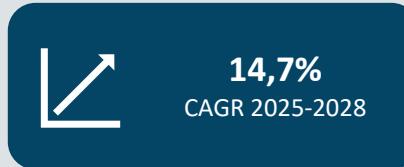
Marktanteile Deutschlands der 4 größten Player



Geografische Verteilung der IT-Beratungsfirme



Wesentliche Schlüsselkennzahlen 2025



Trends

Künstliche Intelligenz (KI) & Automatisierung

Künstliche Intelligenz und Automatisierung werden zentrale Bausteine. Sie ermöglichen Echtzeit-Analysen, Prozessautomatisierung, insb. in Serviceautomatisierung und bei internen Abläufen.

Cloud-Transformation und Edge-Integration

Cloud-native wird Standard, Edge-Leistung gewinnt an Bedeutung. Einheitliches Management und Cloud-Transformation verändern IT-Geschäftsmodelle.

Zero Trust & KI-gestützte Cyberabwehr

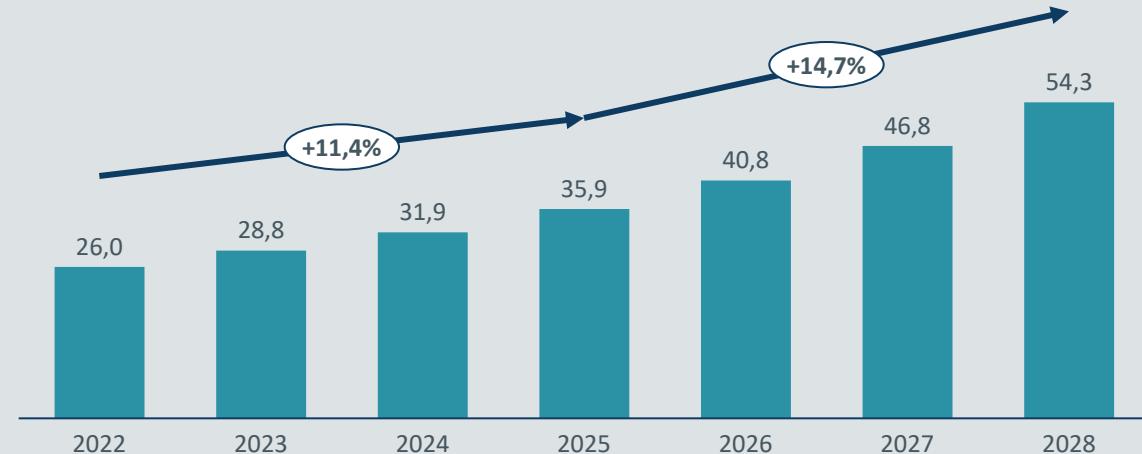
Unternehmen setzen angesichts wachsender Cyber-Bedrohungen auf Zero-Trust und KI-gestützte Erkennung. Das erhöht die Sicherheit und senkt die Kosten bei Datenlecks deutlich.

Digitale Souveränität & Open Source

Um Abhängigkeiten von großen Cloud-Anbietern zu reduzieren, setzen Unternehmen verstärkt auf Open Source wie Nextcloud. Bereits 69 % der Mittelständler sichern sich so mehr digitale Unabhängigkeit.

Quellen: Steinbeis Research, Grandview Research

Umsatz Systemintegration Deutschland (in Mrd. €)



Auswahl Systemintegratoren

accenture >

CISCO

Atos

ORACLE

Infosys®

bechtle

Capgemini

Deloitte.

DELL Technologies

MAVENIR

HCLTech

NEC

wipro

cognizant

Angespanntes Marktumfeld

Viele Unternehmen agieren aktuell vorsichtig: Konjunktursorgen, geopolitische Unsicherheiten und volatile Kapitalmärkte führen dazu, dass IT-Budgets nur zögerlich freigegeben werden. Strategische Digitalisierungsprojekte werden priorisiert, operative Initiativen häufig verschoben.

- ▶ Investitionen konzentrieren sich auf Geschäftskontinuität
- ▶ IT-Consulting benötigen längeren Sales-Fokus und Pipeline-Puffer

Konsolidierung durch Buy-&-Build

Der Markt erlebt eine zunehmende Verdichtung durch Private-Equity-getriebene Buy- & Build Konzepte. Mittelständische IT-Consulting geraten zwischen große Plattformanbieter und hochspezialisierte Nischenplayer – Differenzierung wird überlebenswichtig.

- ▶ Mittelgroße Anbieter verlieren an Profil, wenn sie sich nicht klar positionieren
- ▶ Skaleneffekte und Branding werden zunehmend erfolgskritisch

Technologischer Umbruch

Generative AI, Process Mining und No-Code-Plattformen verändern nicht nur die Toolchains, sondern auch die Kundenanforderungen. Beratungen müssen ihr Leistungsversprechen neu justieren – weg von Umsetzungsunterstützung hin zu Innovation und Enablement.

- ▶ Kunden erwarten einsatzfähige, skalierbare KI-Lösungen statt „Proof-of-Concepts“
- ▶ Beratungen benötigen kontinuierliche Weiterqualifizierung & Partnernetzwerke

Engpass an Talenten

Der Fachkräftemangel bleibt strukturell bestehen – insbesondere in Bereichen wie Cloud, Cybersecurity und Data Analytics. Gleichzeitig steigen die Erwartungen an flexible Arbeitsmodelle, Weiterentwicklung und Purpose-getriebene Unternehmenskultur.

- ▶ Fluktuation & Vakanzen gefährden Projektqualität und Wachstum
- ▶ Erfolgreiche Beratungen investieren in Employer Branding und Inhouse-Akademien

Wandel der Projektmodelle

Immer mehr Kunden fordern agile Vertragsmodelle, klare Erfolgsmessung und geringere Projektrisiken. Das klassische „Time & Material“-Modell verliert an Bedeutung – Value-based Pricing und Outcome-basierte Verträge nehmen zu.

- ▶ Neue Modelle erfordern höhere Steuerungskompetenz & Risikomanagement
- ▶ Effizienz & Ergebnisverantwortung treten stärker in den Vordergrund

Nachhaltigkeit und ESG

ESG-Vorgaben und Nachhaltigkeitsziele rücken in den Fokus von IT-Entscheidern. Beratungen, die IT-Strategien mit Nachhaltigkeitszielen verknüpfen, verschaffen sich klare Wettbewerbsvorteile – nicht nur im öffentlichen Sektor.

- ▶ Kunden verlangen Beratung zu CSRD, CO₂-Footprint & Green IT
- ▶ Sustainability-by-Design wird Teil technischer Architektureberatung

Die Kombination aus Marktunsicherheit, wachsendem Wettbewerbsdruck und strukturellen Herausforderungen verlangsamt die Wachstumsdynamik im IT-Consulting. Gerade mittelständische Anbieter geraten dadurch zunehmend unter Zugzwang und sind verstärkt von Konsolidierungsbewegungen betroffen.

Chancen- und Risikoanalyse in der IT-Consulting Branche

Anhand einer SWOT-Analyse lassen sich aus den aktuellen Marktentwicklungen konkrete Handlungsempfehlungen ableiten

S

- » Die IT-Consulting Branche befindet sich nach wie vor auf einem stabilen Wachstumstrend
- » Digitale Transformation setzt Unternehmen unter erheblichen Investitionsdruck, um technologisch wettbewerbsfähig zu bleiben
- » Der IT-Consulting Markt ist stark fragmentiert und bietet Wachstumsmöglichkeiten für Player unterschiedlicher Größe

W

- » Im Vergleich zu anderen Segmenten innerhalb IT-Branche, ist die IT-Consulting weiterhin stark von der personenbezogenen Kompetenz seiner Fachkräfte abhängig
- » Der Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche wird zusätzlich durch internationale Player verschärft

O

- » Die Themen Cybersicherheit, Datenanalyse sowie Künstliche Intelligenz stellen die Schlüsseltrends in der IT-Consulting dar
- » Durch die projektweise Einbindung von IT-Spezialisten, auch aus dem Ausland (Offshoring), gelingt es, Projekte abzusichern und zusätzliche Umsätze zu heben
- » Internationale Marktexpansion in aufstrebenden Märkten erhöht die Wachstumsdynamik

T

- » Regulatorische Herausforderungen & Compliance im Bereich des Datenschutzes belasten die Performance und Gewinnaussichten
- » Die Entwicklung neuer Trends und Technologien zwingt Unternehmen permanent ihr Geschäftsmodell zu hinterfragen und da wo möglich anzupassen

S

- » Strategische Investitionen in das zukünftige Wachstum lassen sich mit Partnern besser schultern
- » Der ungebrochene Trend zu langfristigem Wachstum unterstützt das allgemein positive Marktsentiment auf der Käuferseite und stabilisiert zudem die Markterwartungen hinsichtlich der Unternehmensbewertungen

S

- » Die negativen Folgen der sich verstärkenden Mitarbeiterfluktuation kann durch strategische Akquisitionen und Partnerschaften aufgefangen werden
- » Durch den Zusammenschluss mit bereits etablierten Playern können Risiken minimiert und die Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter deutlich verbessert werden

S

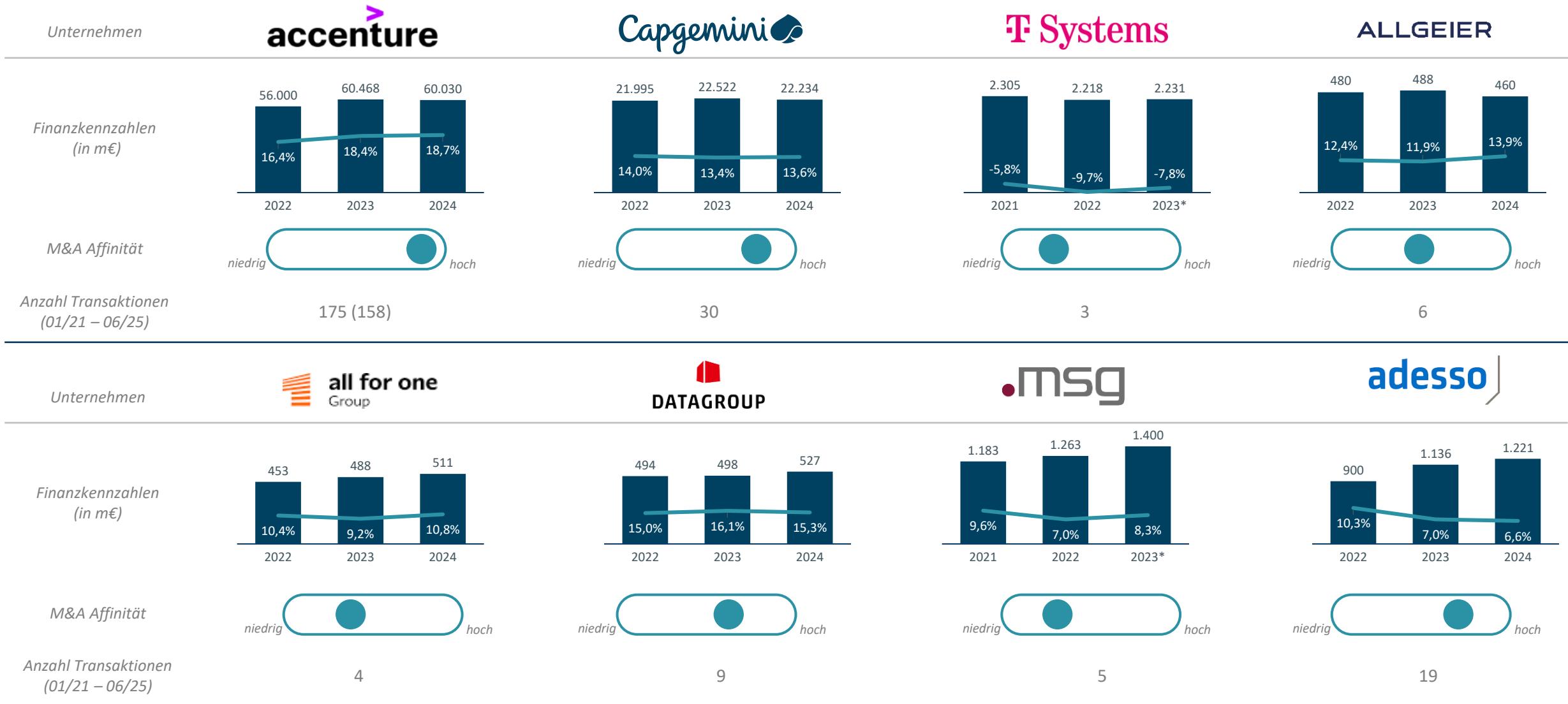
- » Der Aufbau von technischer Expertise in unterschiedlichen Bereichen stärkt sowohl die Wettbewerbsposition als auch Expansionsmöglichkeiten
- » Unternehmen, welche die Schlüsseltrends bereits in ihr Leistungsportfolio aufgenommen haben, können höhere Bewertungen am Markt erzielen

S

- » Vor dem Hintergrund der vielfältigen Investitionshürden befassen sich immer mehr Unternehmer mit den Möglichkeiten von strategischen Partnerschaften und eines Unternehmensverkaufs
- » Die von verschiedenen Finanzinvestoren propagierten Buy & Build-Konzepte stärken die Resilienz der Unternehmen und helfen die Profitabilität mittel- bis langfristig abzusichern

Hauptakteure in der IT-Consulting

Gezielte Zukäufe treiben den Wachstumskurs – M&A wird aktiv als strategisches Werkzeug in der IT Consulting Branche genutzt



Quellen: Pitchbook; *vorläufige Zahlen

■ Umsatz — EBITDA-Marge

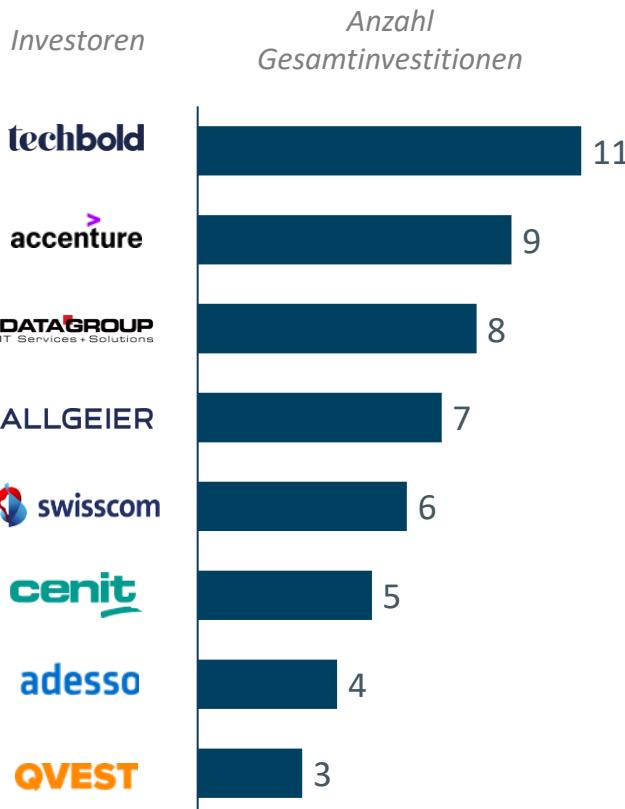
MarketMap IT-Consulting (DACH-Region 01-21 bis 06-25)

Im Fokus: IT-Consulting. Die Analyse zeigt, welche Strategen und Finanzinvestoren den Markt aktiv mitgestalten.

IT-Consulting im Überblick



Top 8 Strategen



Top 8 Finanzinvestoren

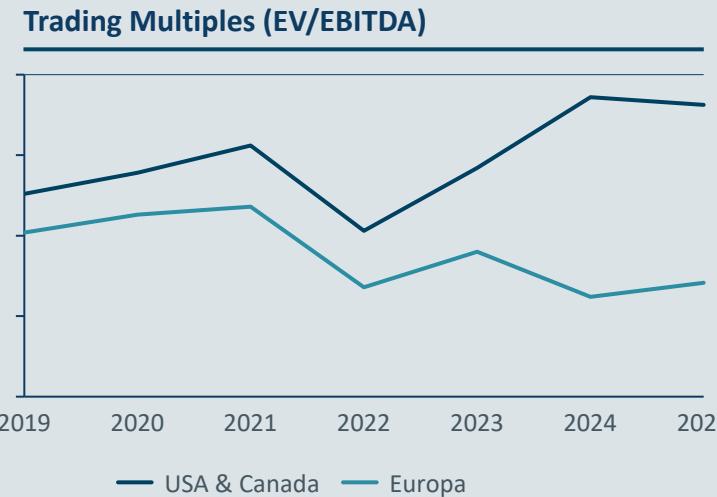


Quelle: Pitchbook

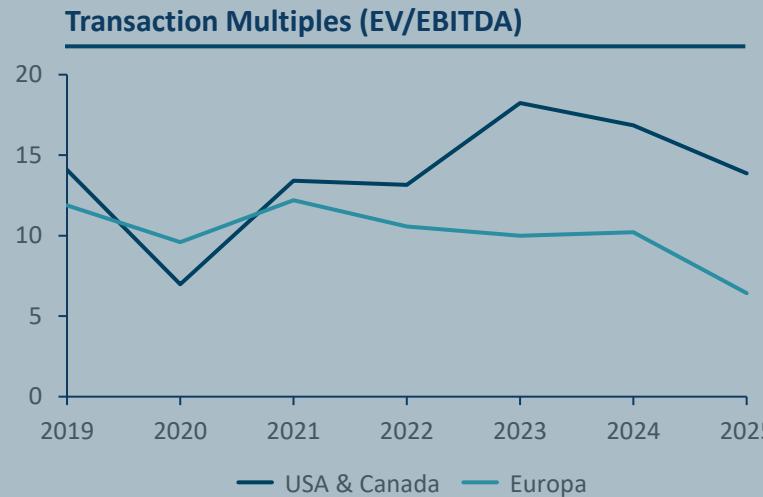
Übersicht der aktivsten IT-Consulting Unternehmen (Strategen) in Deutschland

Die Branche erkennt die Potenziale & Wachstumschancen durch anorganisches Wachstum

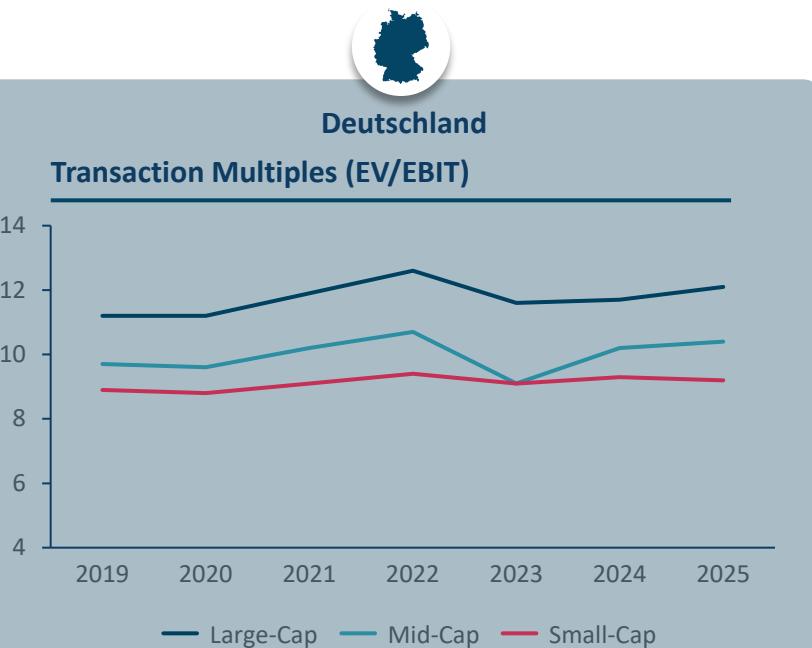
Unternehmen	Beschreibung	Anzahl Deals	Investmentrationale
techbold	Anbieter von IT-Dienstleistungen und IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen. Das Unternehmen bietet eine Reihe von Dienstleistungen an, darunter IT-Support, IT-Consulting, IT-Audit, IT-Sicherheit und IT-Outsourcing	11	Regionale Präsenz stärken, Dienstleistungsdiversifikation
accenture	Accenture ist ein globales Beratungsunternehmen, mit Dienstleistungen in den Bereichen Strategie, Beratung, Digitalisierung, Technologie und Transformation	9	Expansion & Innovation, technische Spezialisierung
DATA GROUP IT Services + Solutions	Datagroup ist ein deutsches IT-Service-Unternehmen, das sich auf die Bereitstellung von IT-Outsourcing, IT-Solutions sowie Managed Services spezialisiert hat	8	Ausbau regionaler Präsenz & technologische Ergänzung
swisscom	Swisscom ist das führende IT-Consulting Unternehmen in der Schweiz. Privat- und Geschäftskunden bietet das Unternehmen Mobile, Internet, TV sowie umfassende IT- & digital Services	6	Globale Expansion, Gewinnung von Branchenkompetenz
cenit	Cenit AG ist ein deutsches Software- und Beratungsunternehmen, das sich auf die Optimierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen spezialisiert hat	6	Führende Anbieter für digitale Prozesskontinuität
adesso	Adesso ist ein führendes IT-Dienstleistungsunternehmen in Deutschland, das sich auf die Beratung und IT-Lösungsentwicklung konzentriert	6	Innovationsfähigkeit erhöhen, Marktpräsenz vergrößern.
ALLGEIER	Allgeier SE ist eines der führenden Technologieunternehmen in Deutschland, das ein breites Portfolio von IT-Lösungen und Services anbietet, darunter Softwarelösungen, Data-Analytics sowie Cloud-Infrastrukturen	5	Gewinnung neuer Fachkräfte, Dienstleistungsdiversifikation
QVEST	Qvest unterstützt insbesondere Medienunternehmen und Broadcaster bei der digitalen Transformation und der Implementierung modernster Medientechnologien	4	Globale Expansion, Gewinnung von Branchenkompetenz



- In den USA und Kanada stiegen die Trading-Multiples bis 2021 deutlich an und erreichten mit etwa 15,6x ihren Höchststand, was vor allem auf die starke Nachfrage nach IT-Unternehmen während der Corona-Pandemie zurückzuführen ist.
- Europa ist seit 2021 unter Druck geraten und verharrt seither auf einem niedrigeren Multiples-Niveau (6x-8x).
- Nach dem Einbruch in 2022 haben die Multiples in USA/Canada schnell das Vorkrisen-Niveau erreicht. Europa hat sich seit 2022 stabilisiert und blickt einen leichten Aufwärtstrend entgegen.



- Die Transaction Multiples (EV/EBITDA) in den USA und Kanada erreichten im Jahr 2023 mit rund 18,2x ihren Höchststand und sind seitdem wieder gefallen, was auf eine zunehmende Marktnormalisierung hindeutet.
- In Europa bewegen sich die Multiples in einer stabileren Bandbreite zwischen 6x und 12x, beeinflusst durch zahlreiche Transaktionen führender IT-Dienstleister wie Accenture.
- Der anhaltende Rückgang der Multiples reflektiert vor allem ein realistischeres Bewertungsumfeld nach dem pandemiebedingten Nachfragehoch.



- Die Transaction Multiples (EV/EBIT) in Deutschland zeigen über den Zeitraum 2019 bis 2023 ein moderates Auf und Ab, wobei sich die Werte je nach Unternehmensgröße in einem Bereich zwischen 9x und 12x bewegen.
- Seit 2024 lässt sich ein positiver Trend erkennen, der sich nach aktueller Einschätzung auch im Jahr 2025 fortsetzen dürfte.
- Besonders Large-Cap-Unternehmen erzielen weiterhin die höchsten Multiples, während Small-Caps am unteren Ende der Bandbreite verharren.

Eine **Buy-and-Build-Strategie** zeichnet sich durch die Akquisition eines Kernunternehmens aus, das durch strategische Zukäufe weiterentwickelt wird. Dies steigert die Marktposition, maximiert Synergien und diversifiziert das Serviceangebot. Ziel ist die Schaffung eines konsolidierten Marktführers mit verbesserten Skaleneffekten und Wettbewerbsvorteilen. Ideal für mittelständische IT-Consulting-Unternehmen, die expandieren wollen oder solche, die die nächste Wachstumsstufe nicht mehr alleine erklimmen wollen oder können.

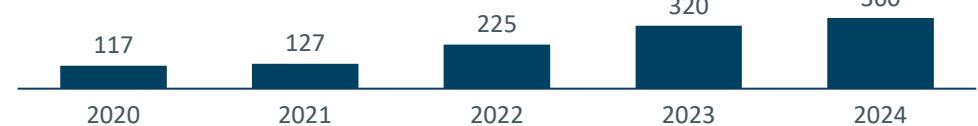
Unternehmen



Die TIMETOACT GROUP mit Sitz in Köln ist eine IT-Consulting-Gruppe mit Fokus auf Cloud-Plattformen, Microsoft-, Atlassian- und SAP-Beratung, Data & AI sowie Collaboration-Tools. Die Gruppe ist aktiv im Mittelstands- und Konzernumfeld und war ursprünglich stark in der DACH-Region verankert. Seit 2021 verfolgt sie eine konsequente Buy-and-Build-Strategie, mit der sie sowohl ihr Portfolio als auch ihre geografische Präsenz (z. B. Spanien, USA) deutlich erweitert hat. Das Ziel: Aufbau eines integrierten One-Stop-Shops für digitale Transformation.

Übersicht

Umsatz in m€



Anzahl Transaktionen Ab 2022

9

Zukäufe (Auswahl)



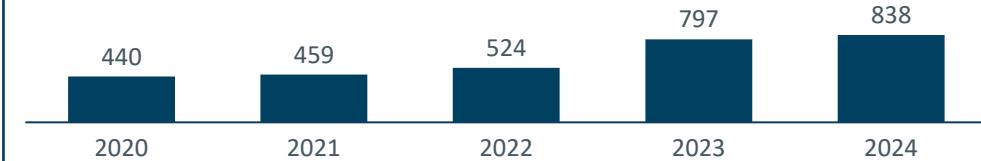
Besitzverhältnis



Quelle: Pitchbook; *vorläufiger Umsatz



Lutech ist ein führender italienischer IT-Dienstleister mit starkem Fokus auf **SAP-Beratung, Cloud-Migration, Cybersecurity und Managed Services**. Seit dem Einstieg von Apax Partners 2021 wird die Gruppe gezielt zur pan-europäischen Plattform ausgebaut. Die Buy-and-Build-Strategie setzt auf die Expansion in **Südeuropa**, insbesondere **Spanien**, sowie die geplante Übernahme von **Atos Italia**, um das Angebot in vertikalen Industrien zu vertiefen. Ziel ist es, eine skalierbare IT-Gruppe für den südeuropäischen Mittelstand und Großkunden zu etablieren.



Relevante M&A-Transaktionen im Umfeld des IT-Consulting/der Systemintegratoren

Strategische Konsolidierungen prägen die Branche

Target	Land (Target)	Buyer	Jahr	Target Beschreibung
NOVEDAS 			2025	NOVEDAS Consulting bietet IT-Management, Green IT und Business Process Management Lösungen an.
RELACON 			2025	Relacon bietet IT-Beratungsdienstleistungen in den Bereichen SAP, Process Management , Mobile Services und Test-Automatisierungen an.
affinis 			2025	Affinis ist ein unabhängiges IT-System- und Beratungsunternehmen, das SAP Managed Services und SAP-Lösungen anbietet.
David Lamm Consulting			2025	David Lamm Consulting berät Unternehmen bei der Digitalisierung und Prozessoptimierung mit Schwerpunkt auf IT-Strategie, Infrastruktur und Projektmanagement.
gromnitzा 		SPG 	2025	Das Gromnitz Systemhaus bietet IT-Dienstleistungen, Netzwerk- und Systemlösungen sowie IT-Support für mittelständische Unternehmen.
PROJECT PARTNERS 		KEARNEY 	2025	Project Partners unterstützt Unternehmen bei der Implementierung und Optimierung von Projektmanagementlösungen, insbesondere mit SAP-basierten Tools.
Fellowwind 			2025	Fellowmind ist ein IT-Dienstleister, der Unternehmen bei der digitalen Transformation mit Microsoft-Technologien wie Dynamics 365, Azure und Power Platform unterstützt.

Quelle: Pitchbook

Strategische Käufer – M&A Strategien

Akquisitionsriterien strategischer Käufer

						
Umsatz (m.€)	>15	Agnostisch	>10	>10	Agnostisch	>2,5
Mitarbeiter	>50	Variabel	Variabel	Variabel	>50	Variabel
Standort	Global	Primär DACH-Region Europa USA	DACH-Region	DACH-Region UK	DACH-Region UK	DACH-Region
IT-Dienstleistungen/ Geschäftsbereiche	KI-Anwendungen & Implementierung innovativer Analysesoftware	Digitale Transformation personalisierte Softwarelösungen	CRM-Dienstleister Finanzplanungssoftware	IT-Security Modern Workplace KI & Industrie 4.0	IT-Workspace Lösungen SaaS-Lösungen	IT-Infrastruktur Big Data IT-Security Cloud-Lösungen
Kundensegmente/ Zielindustrien*	Unternehmen jeder Größenklasse	Automobilindustrie Bauen und Wohnen Energiewirtschaft Lotteriegesellschaften	Maschinen- Anlagenbau Elektroindustrie Großhandel Metallindustrie	Unternehmen jeder Größenklasse	Einzelhandel Öffentlicher Sektor Gesundheitswesen Transport & Logistik	Unternehmen jeder Größenklasse Öffentlicher Sektor

*Ausgewählte

Strategische Käufer – M&A Strategien

Akquisitionsriterien strategischer Käufer

	cognizant	NTT DATA	Infosys	HCLTech	Globant	DATAGROUP
Umsatz (m.€)	>45	>10	30-100	25-200	50-100	5-50
Mitarbeiter	Variabel	Variabel	Variabel	>50	Variabel	>30
Standort	Global	Global	USA, UK, Europa, Japan, China Canada, Australien & Indien	Global	Global	Deutschland
IT-Dienstleistungen/ Geschäftsbereiche	Künstliche Intelligenz personalisierte Softwarelösungen	Prozessimplementierung IT-Security Cloud & IT-Infrastructure	Digitale Lösungen Daten Analyse KI-Lösungen	SaaS Datenanalyse Automatisierung	Digitale Performance IT-Security Blockchain Robotik	RPA Künstliche Intelligenz Cyber Security Cloud
Kundensegmente/ Zielindustrien*	Bankwesen Automobilindustrie Blue Economy Fertigung Einzelhandel	Automobilindustrie, Banken, Versicherungen, Fertigung, Einzelhandel, Transport & Logistik, Öffentlicher Sektor	Automobilindustrie Konsumgüterindustrie Gesundheitswesen Industrie Einzelhandel	Rüstungsindustrie Energieindustrie Öffentlicher Sektor Telekommunikation Einzelhandel	Automobilindustrie Medien & Entertainment Fluggesellschaften Sportindustrie Einzelhandel	Deutscher Mittelstand

*Ausgewählte

Kontakt

Unsere M&A-Experten mit Erfahrung in der IT- und Beratungsindustrie



Bekim Asani
Partner
+49 177 215 5206
asani@steinbeis-finance.de

Experte für M&A und Kapitalstrukturierung im Mittelstand mit Fokus auf Technologie & IT



Guido Haarmann
Beirat
haarmann@steinbeis-finance.de

Als Partner bei Accenture und Beiratsmitglied bei Steinbeis M&A Experte in der nachhaltigen und erfolgreichen Digitalisierung von Unternehmen jeder Größenordnung



Georg R. Steimel
Partner
+49 173 521 5755
steimel@steinbeis-finance.de

Experte für M&A und Unternehmensnachfolgen im Mittelstand mit Fokus auf IT-Consulting, IT-Services und Software



Fabian Gemeinhardt
Associate
+49 151 5057 4290
gemeinhardt@steinbeis-finance.de

Transaktionserfahrungen in der IT & Technologiebranche und Betreuung der aktuellen Transaktionen in der IT-Consulting & Softwarebranche

Main Tower, Neue Mainzer Str. 52-58, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland | info@steinbeis-finance.de | www.steinbeis-finance.de
Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Karlsruhe | Köln | Berlin | Wien (AT) | Zürich (CH)

Executive Summary Steinbeis M&A

Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz

Ganzheitliche Transaktionsberatung

Von Unternehmern für Unternehmen

- » Mergers & Acquisitions
- » Strategy
- » Capital Advisory
- » Buy-and-Build



Weit über 200 Transaktionen der Partner in den letzten Jahren

Langjährige Projekterfahrung

über alle Unternehmensphasen



- » 15 Partner
- » 9 Standorte
- » Internationales Netzwerk

Persönliche Kontakte

Zu den Entscheidern und Investoren

Erfahrene Team mit vielseitigem Hintergrund und umfangreicher Branchenkompetenz



Mitglied des Expertenpanels

vom Finance Magazin (Multiples)



Aktive Kooperationen mit Anwälten, Banken, Beratern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern

Umfassendes Know-how in Verhandlungsführung und -psychologie

Steinbeis-Verbund bietet breites technologisches Know-how

Maßgeschneiderte Lösungen für nachhaltige Wertschöpfung

IT- Branche im Fokus, Steinbeis M&A entdeckt Chancen für Wachstum und Innovation



Steinbeis M&A ist **erfahren in der Software- und IT-Branche** mit über 15 erfolgreichen Transaktionen und einem breiten Netzwerk von Unternehmen, Eigentümern und Investoren.

01



Unternehmen in der IT- und Softwarebranche **erweitern ihre Präsenz und Investitionen**, um dem Marktumfeld gerecht zu werden und langfristiges Wachstum sicherzustellen.

02



Das erfahrene Research-Team von Steinbeis M&A **analysiert kontinuierlich die IT- und Softwarebranche**, um aktuelle Markt- und Technologietrends sowie Chancen für mittelständische Unternehmen zu identifizieren.

03



Als Teil der renommierten **Steinbeis-Gruppe** können wir durch das breite Netzwerk an IT-Experten auf einen **perfekten Technologiezugang** in die IT- & Software-Branche zurückgreifen.

04

Starke Branchenkontakte: Durch unsere langjährige Tätigkeit in der IT- und Software-Branche haben wir starke Beziehungen zu etablierten Unternehmen, Start-ups und Investoren aufgebaut. Diese Kontakte ermöglichen es uns, attraktive Investitionsmöglichkeiten zu identifizieren und unseren Mandanten zugänglich zu machen.

Maßgeschneiderte Lösungen: Wir verstehen, dass jeder Mittelständler einzigartige Anforderungen hat. Daher entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen, die den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden und langfristige Wertschöpfungspotenziale freisetzen.

Innovationsförderung: Wir unterstützen aktiv innovative Unternehmen in der IT- und Software-Branche und fördern deren Wachstumspotenzial. Durch unser Engagement tragen wir dazu bei, den Technologiesektor in Deutschland voranzutreiben und zukunftsweisende Lösungen zu entwickeln.





Kontakt

Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland



info@steinbeis-finance.de



+49 69 1707 5761 0



www.steinbeis-finance.de

Frankfurt | Stuttgart | Hamburg | München | Karlsruhe | Köln | Berlin | Wien (AT) | Zürich (CH)