



M&A-Trendreport Q3/2026 Managed Services Provider (MSP)

Vom Systemhaus zur skalierbaren Plattform:

Marktdynamik, Käufer und Bewertungen
im MSP-Sektor in DACH

September 2026

Vom Systemhaus zur Plattform: Die Konsolidierung eröffnet Inhabern, Investoren und Strategen neue Optionen

Einführung

Der Markt für Managed Services in der DACH-Region befindet sich in einer Konsolidierungsphase. Das Systemhausmodell wandelt sich zu skalierbaren Plattformen mit wiederkehrenden Umsätzen.

NIS2 und DORA machen den Betrieb digitaler Infrastrukturen zur Pflichtaufgabe, der Mangel an IT-Fachkräften verstärkt den Druck zur Auslagerung. Planbare Erträge und hohe Nachfrage ziehen Finanzinvestoren an, die das Transaktionsgeschehen prägen.

Verkäufer sind überwiegend Gründer und Familien, in 69 von 136 erfassten Transaktionen geben sie ihr Unternehmen ab. Für mittelständische Anbieter leitet Steinbeis Research eine Bandbreite von 7,3x bis 11,6x EBITDA ab.

Wir wünschen viel Vergnügen bei der Lektüre!



Bekim Asani
Partner



Georg R. Steimel
Partner

Schlüsseltrends



Regulatorik:
NIS2 erweitert die Pflichten auf rund 29.500 Einrichtungen. Unternehmen lagern Security und IT-Betrieb an spezialisierte Dienstleister aus.



Fachkräftemangel:
Rund 79.000 offene IT-Stellen: Wer eigene Teams nicht besetzen kann, bezieht IT als Managed Service statt als Projekt.

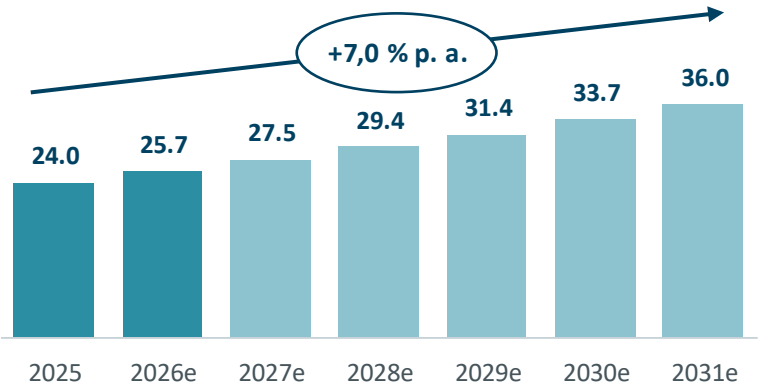


Transaktionsdynamik:
Strategen und PE-Plattformen kaufen regionale Systemhäuser zu. 2026 sind es bis September bereits 24 Transaktionen in DACH.

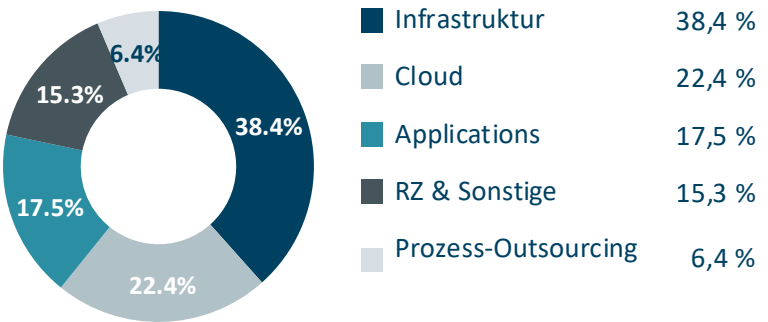


Bewertungen:
Wachstum entscheidet über den Preis. Für mittelständische MSPs leitet Steinbeis eine Bandbreite von 7,3x bis 11,6x EBITDA ab, wachstumsstarke Peers liegen im Median 3,8x höher.

MSP-Markt Deutschland (in Mrd. €)



Segmente Deutschland 2025 (Anteil in %)

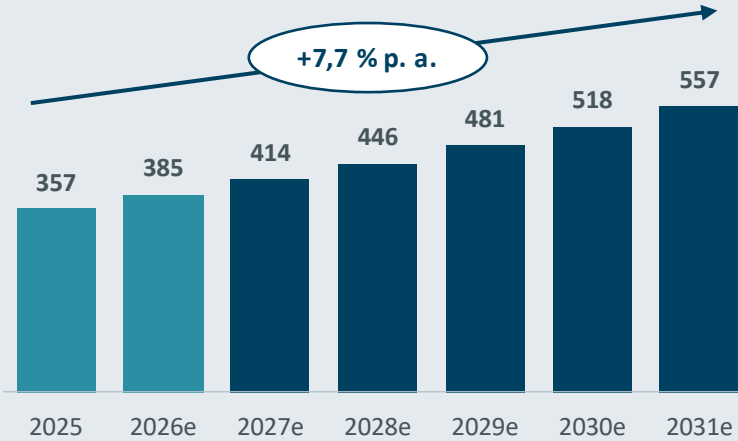


Quelle: Steinbeis Research

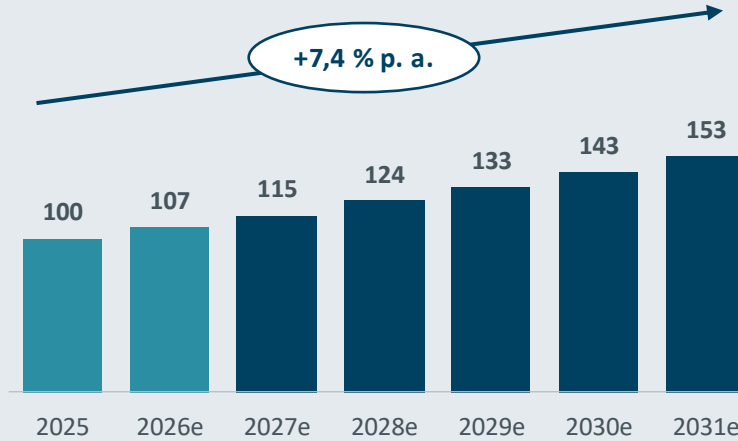
Deutschland wächst auf 36 Mrd. € und entkoppelt sich vom Projektgeschäft

Weltmarkt 357 Mrd. € mit 7,7 % p. a., Europa 100 Mrd. € mit 7,4 % p. a., Deutschland 24 Mrd. € mit 7,0 % p. a.

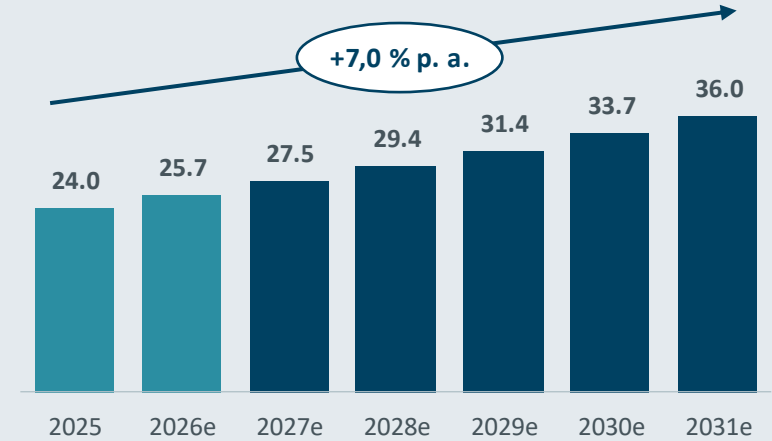
Marktvolumen global (Mrd. €)



Marktvolumen Europa (Mrd. €)



Marktvolumen Deutschland (Mrd. €)



Markt global, Europa, Deutschland

- » Der Weltmarkt für Managed Services erreicht 2025 rund 357 Mrd. € und wächst mit 7,7 % pro Jahr.
- » Europa stellt 28,0 % des Weltmarkts und wächst mit 7,4 % pro Jahr. Das Marktvolumen in Deutschland liegt bei 24,0 Mrd. € (7,0 % p. a.).
- » In Deutschland wachsen Managed Services etwa doppelt so schnell wie IT-Dienstleistungen insgesamt.
- » Das Wachstum beruht u. a. auf langfristigen wiederkehrenden Verträgen, welche das Geschäft von kurzfristigen konjunkturellen Schwankungen entkoppeln.

Transaktionen und Bewertung

- » 136 erfasste Transaktionen seit 2021, davon 109 mit Zielunternehmen in DACH.
- » Zwei Drittel der Transaktionen mit Finanzinvestor oder PE-finanzierter Plattform als Käufer.
- » Aktivste Käufer in DACH: accompio, netgo, GBC, connexta und Sequotech.
- » Börsennotierte Peers bei 11,4x, Steinbeis-Einschätzung für den MSP-Mittelstand 7,3x bis 11,6x EBITDA.

Sechs Treiber verschieben Nachfrage und Budgets dauerhaft zu wiederkehrenden Verträgen



Regulierung als Nachfrageanker

NIS2 erweitert den Pflichtenkreis in Deutschland von 4.500 auf rund 29.500 Einrichtungen, DORA gilt seit Januar 2025 für den Finanzsektor. Unternehmen lagern die geforderte 24/7-Überwachung an Spezialisten aus.

» Managed Security wird Pflichtprogramm



Fachkräftemangel treibt Outsourcing

Rund 79.000 IT-Stellen sind 2026 unbesetzt. 84 % der Unternehmen nennen knappe Ressourcen als Grund für Managed Services.

» Personalbasis wird zum Werttreiber



Cyberrisiken treiben Security-Budgets

Cyberangriffe verursachen 2025 rund 202 Mrd.€ Schaden in Deutschland, 87 % der Unternehmen sind betroffen.

» Wiederkehrende Security-Verträge statt Projekte



Konsolidierung durch Buy-and-Build

136 erfasste Transaktionen seit 2021, zwei Drittel mit PE-Hintergrund. In 69 Fällen verkaufen Gründer oder Familien, Nachfolge ist damit der wichtigste Zufluss an Zielunternehmen.

» Nachfolge erhöht das Angebot an Zielunternehmen



Cloud und digitale Souveränität

86 % der Unternehmen nutzen Cloud, 85 % sehen sich zu abhängig von US-Anbietern. 37 % zahlen einen Aufpreis für Datenverarbeitung in Deutschland.

» Chance für souveräne Cloud-MSPs



Vom Systemhaus zum MSP

Wiederkehrende Managed-Services-Umsätze ersetzen Hardware- und Projektgeschäft. 83 % der MSPs bieten Co-Managed-IT an, Automatisierung hebt die Marge.

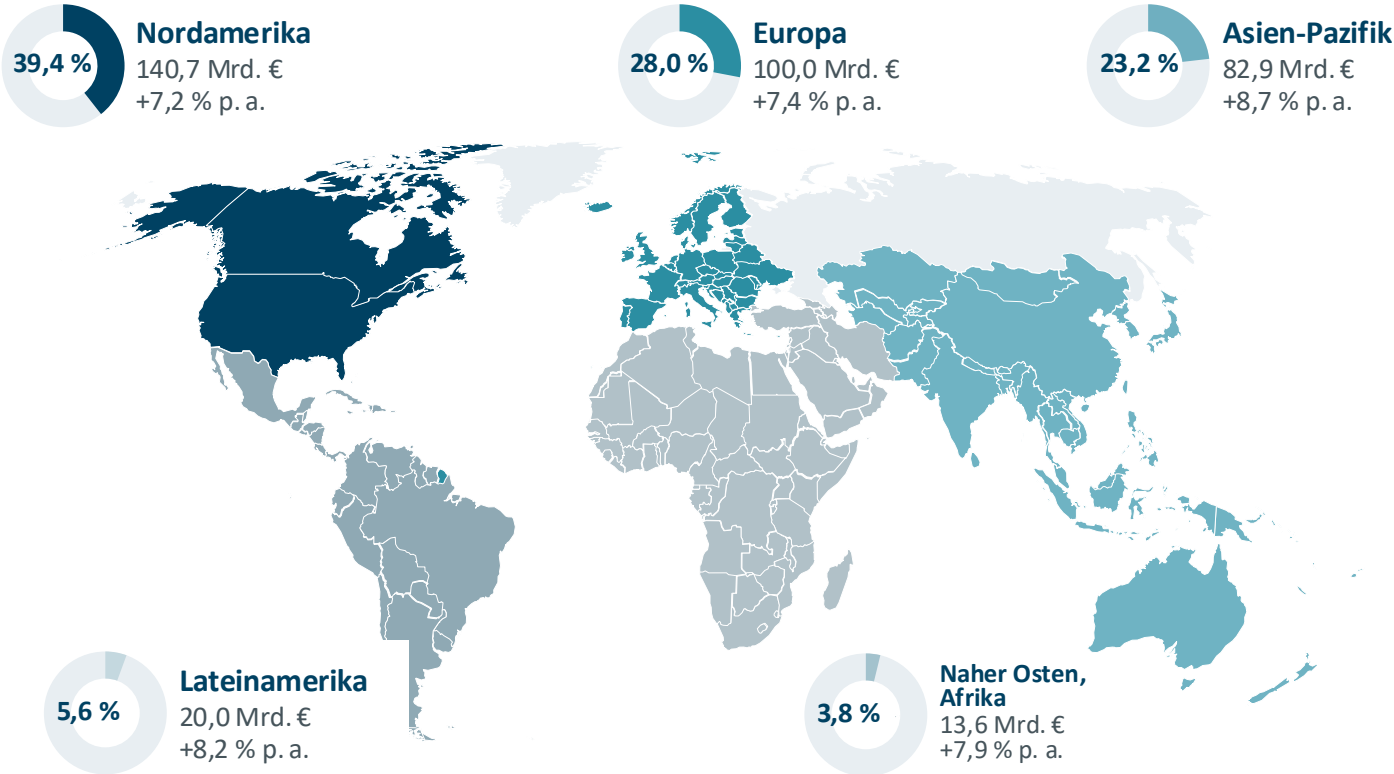
» Recurring-Anteil prägt die Bewertung



Strukturelle Nachfrage trifft auf eine aktive Käuferlandschaft. MSPs mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze, Security-Kompetenz und stabiler Personalbasis sind gefragte Zukaufsziele.

Asien-Pazifik wächst mit 8,7 % p. a. am schnellsten, Banken und Versicherungen sind mit 28 % größter Abnehmer in Deutschland

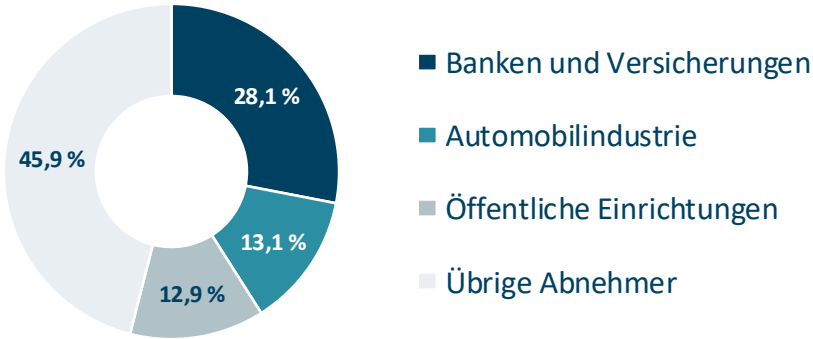
Weltmarkt nach Region 2025, Volumen und Anteil



Deutschland nach Segment und Abnehmer, Mrd. €

Segment	Mrd. €	Anteil
Infrastruktur & Systembetrieb	9,2	38,4 %
Managed Cloud	5,4	22,4 %
Managed Applications	4,2	17,5 %
Rechenzentrum & Sonstige	3,7	15,3 %
Business Process Outsourcing	1,5	6,4 %
Deutschland gesamt	CAGR 7,0 % 24,0	100 %

Größte Abnehmer 2025, Anteil am Volumen



Volumen 2025 auf Basis 357,2 Mrd. €, Anteile aus dem Steinbeis-Marktmodell · Quelle: Steinbeis Research

Das Volumen liegt im Systembetrieb, gekauft wird quer über alle Segmente

39 % der DACH-Transaktionen seit 2021 entfallen auf Full-Service-Systemhäuser, 20 % auf Cloud und 16 % auf Security

Segment	DE 2025	Treiber	Konsolidierung und Transaktionen	Führende Anbieter
Infrastruktur & Systembetrieb	 9,2 38,4 %	Fachkräftemangel, Ablösung des Eigenbetriebs, Security-Pflichten aus NIS2	Sehr aktiv: 42 DACH-Transaktionen bei Full-Service-Systemhäusern, u. a. accompio, netgo, GBC, NOBIX	Bechtle, SVA, CANCOM, ACP, Controlware
Managed Cloud	 5,4 22,4 %	Cloud-Migration, digitale Souveränität, EU Data Act	Aktiv: 22 DACH-Transaktionen, u. a. CONVOTIS mit Swiss Cloud Computing und aspectra, Vodafone mit Skylink	plussserver, Skylink, q.beyond, CONVOTIS, Netrics
Managed Applications	 4,2 17,5 %	Umstieg auf SAP S/4HANA bis 2027, knappe SAP-Betriebskompetenz	9 DACH-Transaktionen: VINCI/Axians übernimmt All for One, DATAGROUP kauft CONPLUS und ISC	All for One, DATAGROUP, TIMETOACT, Allgeier
Rechenzentrum & Sonstige	 3,7 15,3 %	Daten- und KI-Last, Energieeffizienz, 24/7-Security-Betrieb	4 DACH-Transaktionen im RZ-Betrieb, 17 in Managed Security, u. a. Bechtle mit s.i.g., Axians mit FERNAO	SVA, Controlware, InfoGuard, Open Systems
Business Process Outsourcing	 1,5 6,4 %	Kostendruck und Automatisierung IT-naher Prozesse	Kaum eigenständige Transaktionen, meist Teil von Übernahmen breiter IT-Dienstleister	Ratiodata, DATAGROUP

Der Mittelstand gruppiert sich um kapitalstarke Plattformen, 14 von 37 gehören dazu

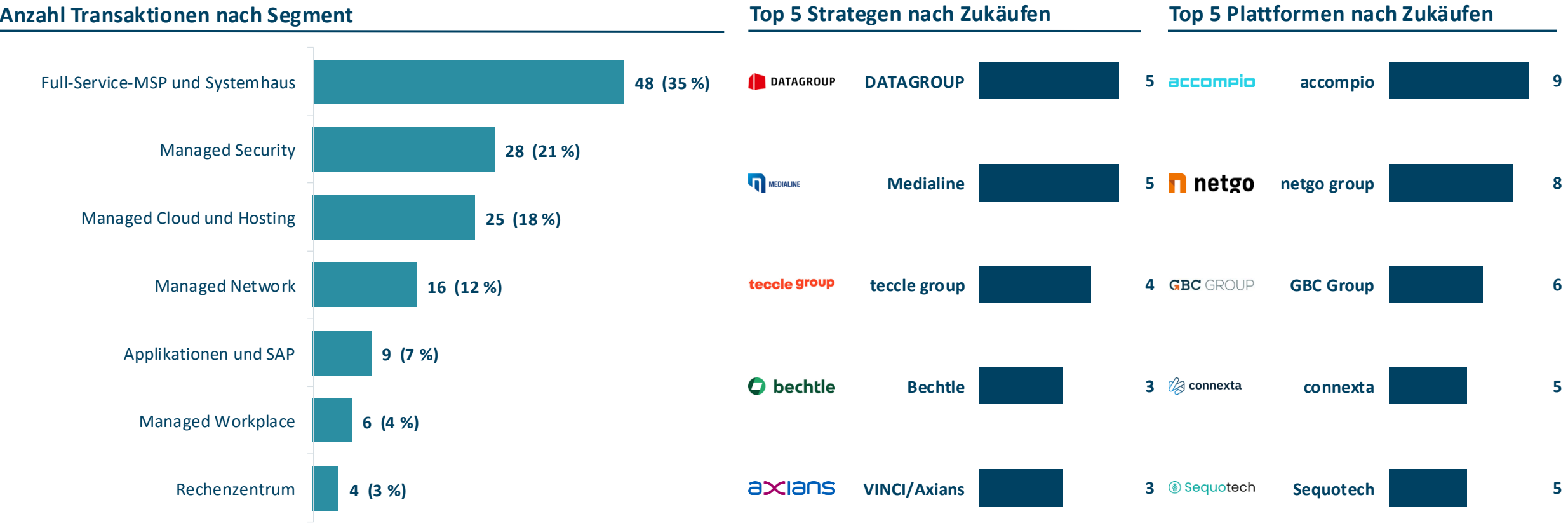
Börsennotierte Gruppen führen nach Umsatz, die Zielunternehmen kommen überwiegend aus dem Segment der inhaber- und familiengeführten Häuser

Unternehmen	Sitz	Eigentümer	Umsatz
BÖRSENNOTIERTE IT-GRUPPEN			
Bechtle		börsennotiert	5,7 Mrd. €
CANCOM		börsennotiert	1,6 Mrd. €
DATAGROUP		börsennotiert, KKR-Angebot	579 Mio. €
Allgeier		börsennotiert	342 Mio. €
q.beyond		börsennotiert	178 Mio. €
Cenit		börsennotiert	124 Mio. €
FAMILIEN- UND STIFTUNGSGEFÜHRT			
SVA		Familie und Stiftung	2,1 Mrd. €
Controlware		Familie und Stiftung	500 Mio. €
Profi Engineering		Familie und Stiftung	216 Mio. €
KONZERN- UND VERBUNDTÖCHTER			
Ratiodata		Atruvia	409 Mio. €
Concat		Meridian Group (USA)	191 Mio. €

Unternehmen	Sitz	Eigentümer	Umsatz
PLATTFORMEN MIT FINANZINVESTOR			
TIMETOACT GROUP		H.I.G. Capital	460 Mio. €
netgo group		Waterland	400 Mio. €
enthus		One Equity Partners	213 Mio. €
accompio Gruppe		EOS Partners	63 Mio. €
INHABER- UND MANAGEMENTGEFÜHRT			
ACP Gruppe		inhabergeführt	1,1 Mrd. €
Medialine		inhabergeführt	250 Mio. €
MR Datentechnik		inhabergeführt	191 Mio. €
Hansen & Gieraths		inhabergeführt	180 Mio. €
IT-Haus		Management	175 Mio. €
teccele group		privat, fremdfinanziert	170 Mio. €

Umsätze gerundet, letzte verfügbare Angabe (GJ 2025 oder LTM), accompio 2024 · Eigentümer nur als Typ, ohne Personennamen und Anteile · Eigentümer Ratiodata, Profi Engineering und Concat neu recherchiert aus Unternehmens- und Registerangaben, Stand 17.09.2026 · Quelle: Steinbeis Research

Plattformen mit Finanzinvestor stehen hinter 90 der 136 Transaktionen, Strategen kaufen 46-mal zu, 69 der 136 Fälle sind Unternehmensnachfolgen





Zukäufe als Wachstumsstrategie: Strategen und Plattformen mit Finanzinvestor stehen hinter 118 der 136 erfassten Transaktionen. Plattformen verdichten regionale Systemhäuser zu überregionalen Anbietern, Strategen ergänzen gezielt Security-, Cloud- und SAP-Kompetenz.

Sieben von zehn Transaktionen 2026 verdichten bestehende Plattformen

Über 70 % der DACH-Transaktionen im Jahr 2026 sind Zukäufe von Plattformen, 19 haben einen PE-Hintergrund, 2021 war es genau ein Zukauf dieser Art

Datum		Zielunternehmen		Käufer	Typ	Kurzbeschreibung
09/2026		plenticon group		Adelis Equity Partners	Finanzinv.	IT-Gruppe mit Managed Services, Cloud und Cybersecurity
09/2026		Fornax		accompio (EOS Partners)	PE-Plattform	Managed Services und IT-Betrieb für den Mittelstand
08/2026		MüritzComp		connexta (Fremman Capital)	PE-Plattform	DATEV, ELO und Managed Services in Mecklenburg-Vorpommern
07/2026		All for One Group		Axians (VINCI Energies)	Strategie	SAP-Transformationspartner mit Managed Cloud und Application Services
07/2026		techbold network technology		accompio (EOS Partners)	PE-Plattform	Managed-Services-Anbieter für den österreichischen Mittelstand
07/2026		iCOMcept		Ratiodata	Strategie	Managed Cloud, Microsoft und Cybersecurity aus Aachen
07/2026		Tiag		Sequotech (Verium)	PE-Plattform	Cloud, Infrastruktur und Modern Workplace in Zürich
06/2026		Banian		Netrics (Bregal)	PE-Plattform	Enterprise Architecture, Business Intelligence und Data Management
06/2026		Blackpoint		NOBIX (Liberta Partners)	PE-Plattform	Cloud, Managed Services und Cybersecurity aus Bad Vilbel
06/2026		Insysta		MTF Solutions (Swisscom)	Strategie	Cloud, Managed Services und Beratung für KMU im Wallis
05/2026		Heidelberg iT (Systemhaus)		Medialine	Strategie	Carve-out des Systemhaus- und MSP-Geschäfts in Heidelberg
05/2026		NetzConcepte		GBC Group (Mezzanine)	PE-Plattform	Managed Services und Security mit Fokus Pflege und Gesundheitswesen
03/2026		TSPD Group		VTC Industriebeteiligungen	Finanzinv.	Österreichische IT-Service-Gruppe, Plattformerwerb
01/2026		Systemhaus Knoblauch		Datareform	Strategie	Managed Services, Netzwerk und Security aus Dogern
01/2026		apsolut Group		All for One Group	Strategie	SAP-Procurement-Spezialist aus Bielefeld mit rund 450 Mitarbeitenden

Auswahl von 15 der 24 erfassten DACH-Transaktionen 01/2026 bis 09/2026 ·

Typ: PE-Plattform = Zukauf durch eine Plattform mit Finanzinvestor, Finanzinv. = Finanzinvestor als Käufer, Strategie = strategischer Käufer, Transaktionswerte nicht offengelegt, Quelle: Steinbeis Research

Drei Wege zur Plattform: Finanzinvestor, Family Office und Strategie

accompio, Sequotech und DATAGROUP bündeln seit 2021 19 Anbieter, für Verkäufer entstehen daraus drei unterschiedliche Anschlussoptionen

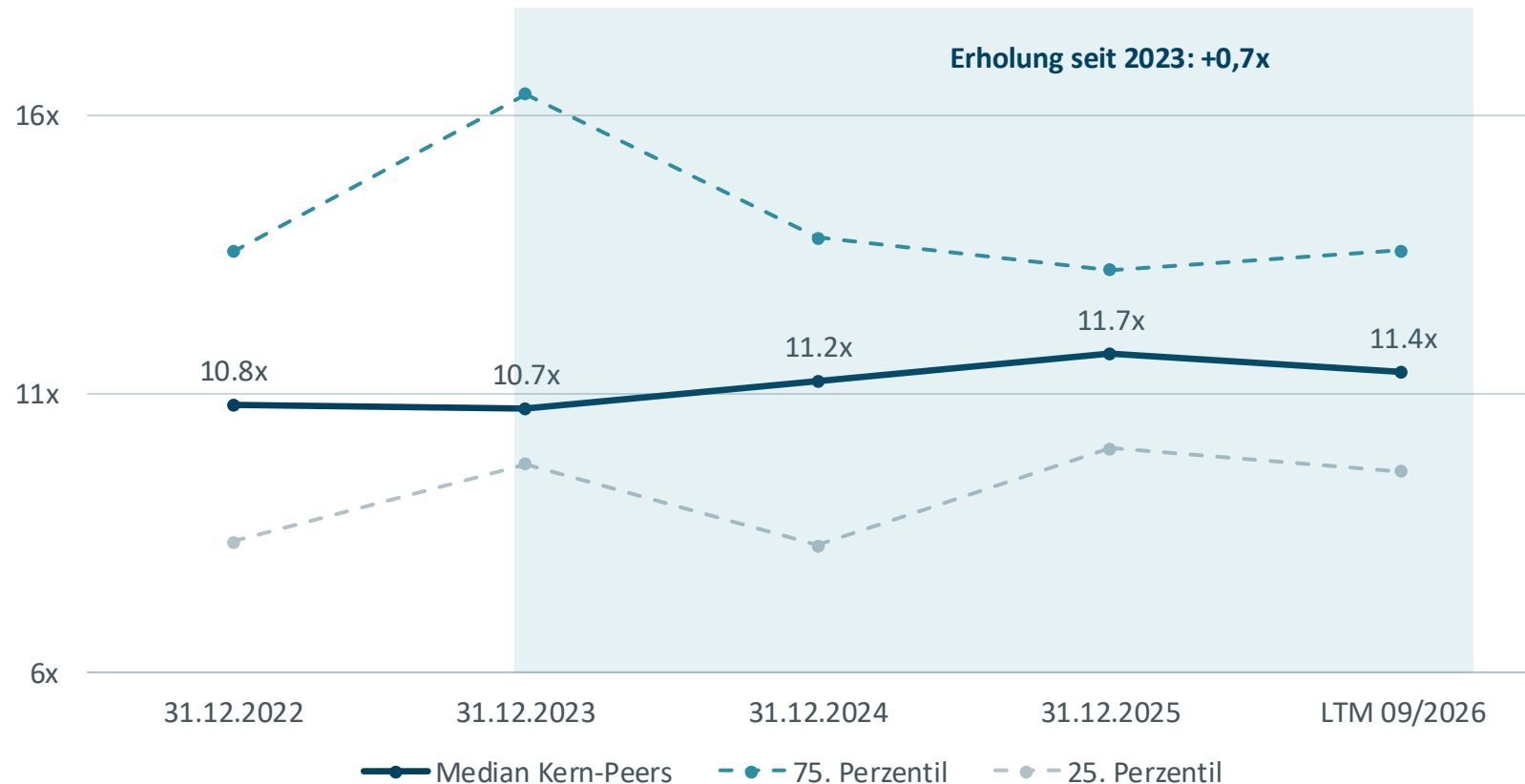
Unternehmen	 accompio Gruppe  Einbeck, Deutschland	 Sequotech  Schweiz	 DATAGROUP  Pliezhausen
Übersicht	Plattform für Managed Workplace, Security und Cloud im Mittelstand. Seit 2024 werden regionale Systemhäuser gebündelt, rund 700 Mitarbeitende.	Schweizer Plattform für Full-Service-MSP und Cloud. Ein Multi-Family-Office bündelt seit 2024 regionale Anbieter aus der Deutschschweiz.	Full-Service-MSP mit eigenem Betriebsmodell (CORBOX). Zukäufe ergänzen Standorte und SAP-Kompetenz, 2025 folgte der Einstieg eines Finanzinvestors.
Umsatz	rund 63 Mio. € [‡]	nicht veröffentlicht	579 Mio. €
Anzahl Transaktionen	9 Zukäufe seit 2024	5 Zukäufe seit 2024	5 Zukäufe seit 2021
Zukäufe (Auswahl)	 r-tec IT Security // 09/2024 · Security  Netz16 // 02/2025 · Cloud  techbold (AT) // 07/2026 · Full-Service	 Evok // 06/2024 · Full-Service  ProCloud // 04/2025 · Cloud  Tiag // 07/2026 · Full-Service	 CONPLUS // 12/2023 · SAP  IT Total // 01/2024 · Full-Service  ISC // 03/2024 · SAP
Besitzverhältnis	Gründer und Management Einbringung seit 2024 → EOS Partners Mehrheitsgesellschafter 9 Zukäufe seit 2024, davon 4 im Jahr 2026	Gründerfamilien Schweizer MSPs → Verium Multi-Family-Office 3 der 5 Zukäufe entfallen auf 2026	HHS Beteiligungsgesellschaft Mehrheitsaktionär → KKR Übernahmeangebot 2025 Umsatz letzte zwölf Monate bis 03/2026

[‡] Schätzung auf Basis veröffentlichter Unternehmensangaben für 2024 · DATAGROUP: Umsatz der letzten zwölf Monate bis 03/2026 · Quelle: Steinbeis Research

Multiples haben sich seit dem Tief 2023 erholt und festigen sich bei 11,4x EBITDA

Der Median der 15 Kern-Peers liegt seit 2022 zwischen 10,7x und 11,7x, die Quartile schwanken deutlich stärker

EV/EBITDA-Verlauf der 15 Kern-Peers, Median und Quartile



Konsequenzen für mittelständische MSPs

- » **Der Median ist stabil:** Seit 2022 liegt er zwischen 10,7x und 11,7x, nach dem Tief 2023 steigt er wieder auf 11,4x.
- » **Die Ränder bewegen sich stärker:** Das obere Quartil schwankt zwischen 13,2x und 16,4x, das untere zwischen 8,3x und 10,0x.
- » **Wachstum zieht die Bewertung:** Peers mit über 5 % Umsatzwachstum p. a. erreichen im Median 12,9x, die übrigen 9,1x. Das sind 3,8x Unterschied.
- » **Bandbreite Mittelstand:** 7,3x bis 11,6x, Größe und Inhaberabhängigkeit haben Einfluss auf die Bewertung.

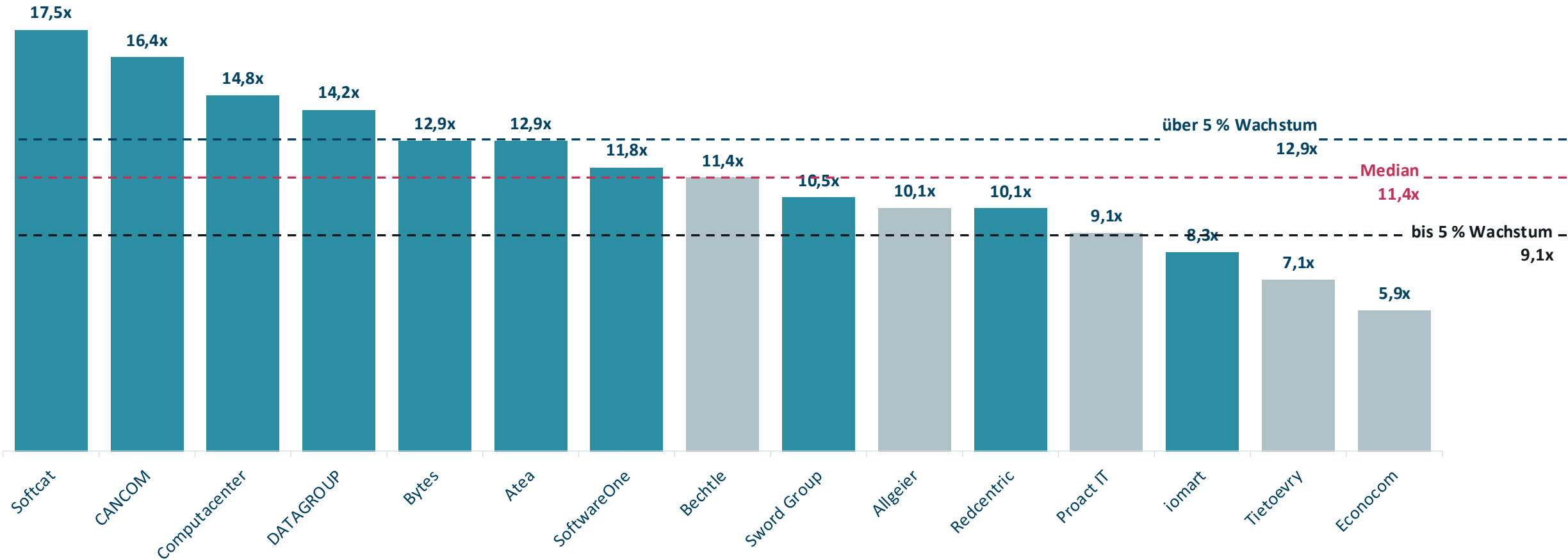


Fazit: Wiederkehrende Umsätze, Wachstum und ein vom Inhaber unabhängiges Management verschieben die Bewertung nach oben.

Quelle: Steinbeis Research auf Basis Kapitalmarktdaten, Stichtag 16.09.2026

Der Median liegt aktuell bei 11,4x EBITDA, bei über 5 % Umsatzwachstum liegt der Multiplikator bei 12,9x

EV/EBITDA der börsennotierten Kern-Peers
dunkel = über 5 % Umsatzwachstum p. a., hell = bis 5 %



Wachstum entscheidet über die Lage in der Bandbreite von 7,3x bis 11,6x EBITDA

Größe, regionale Begrenzung und Inhaberabhängigkeit ziehen nach unten, wiederkehrende Umsätze, Wachstum und eine zweite Führungsebene nach oben



Börsennotierte Kern-Peers, EV/EBITDA
mittlere 50 %, n = 15, Median 11,4x



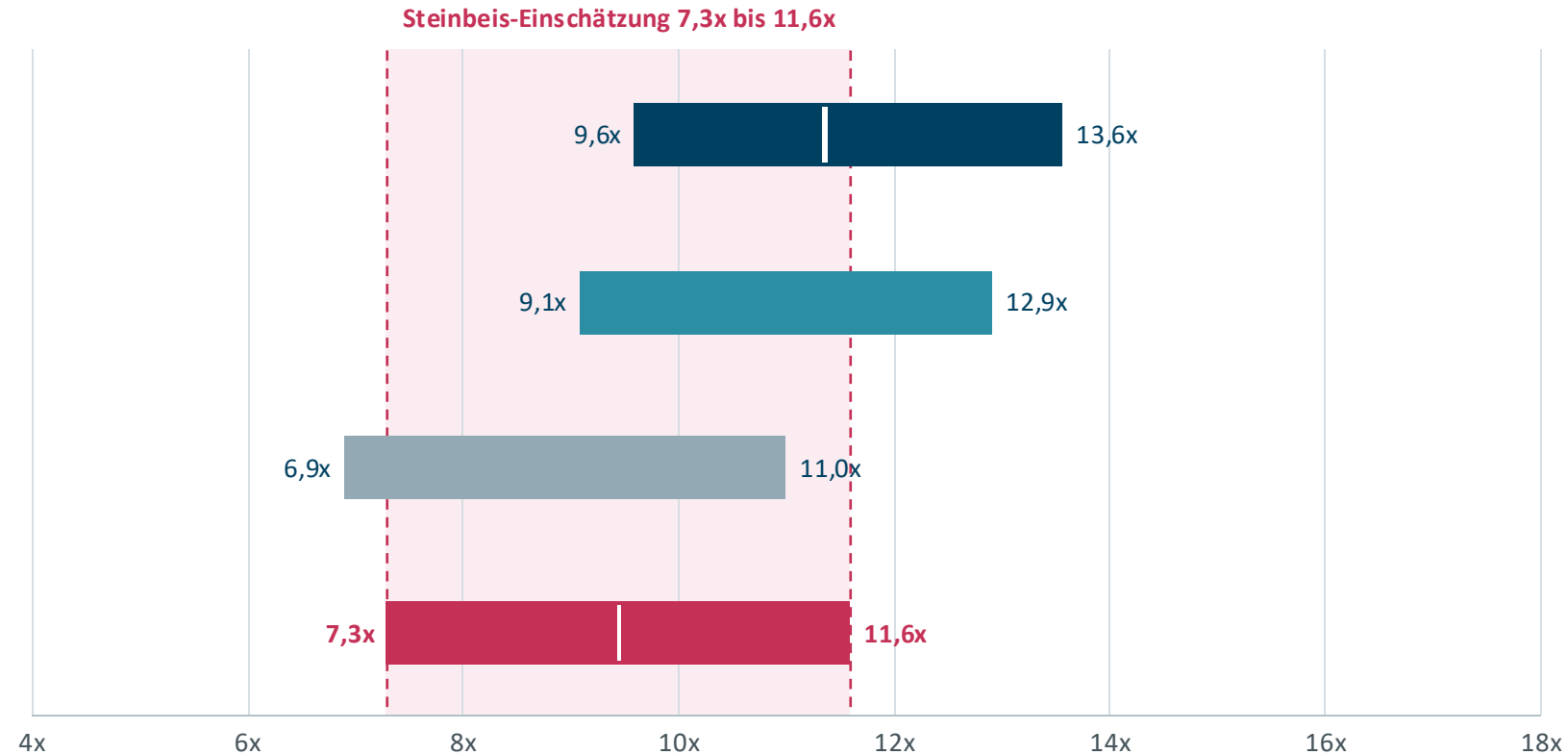
Wachstum als Werttreiber
bis 5 % Wachstum 9,1x (n = 5), über 5 % 12,9x (n = 10)



Branchenmultiples MSP (KMU)
Bandbreite für mittelständische Anbieter aus dem Marktvergleich



Steinbeis-Einschätzung
Bandbreite für mittelständische MSPs, Lage abhängig von Wachstum und Profil



Am unteren Ende der Bandbreite

Geringe Größe und regionale Begrenzung, hohe Abhängigkeit vom Inhaber, hoher Anteil an Projekt- und Hardwaregeschäft.

Am oberen Ende der Bandbreite

Hoher Anteil wiederkehrender Umsätze, Wachstum über 5 % p. a., Spezialisierung in Security oder Cloud, belastbare zweite Führungsebene.

EV/EBITDA auf Basis der letzten zwölf Monate, Marktdaten zum 16.09.2026 · mittlere 50 % = 25. bis 75. Perzentil der 15 Kern-Peers · weißer Strich im Balken ist der Median, Achse beginnt bei 4x · Quelle: Steinbeis Research

Regulierung und Fachkräftemangel sichern die Nachfrage, Plattformen und Strategen kaufen weiter zu

Markt und Nachfrage



- » **Wachstum rund 7 % p. a.:** global 7,7 %, Europa 7,4 %, Deutschland 7,0 %, in Deutschland von 24,0 auf 36,0 Mrd. € bis 2031
- » **Regulierung sichert Grundnachfrage:** NIS2 erfasst rund 29.500 Einrichtungen, DORA gilt seit Januar 2025
- » **Fachkräftemangel treibt Outsourcing:** rund 79.000 offene IT-Stellen, 84 % nennen knappe Ressourcen als Grund
- » **Cyberisiken binden Budgets:** rund 202 Mrd. € Schaden 2025, 87 % der Unternehmen betroffen
- » **Nachfrage konzentriert sich:** Infrastruktur und Cloud stellen 60 % des deutschen Markts



Regulierung, Fachkräftemangel und Cyberisiken sichern rund 7 % Wachstum p. a.

Käuferlandschaft



- » **Nachfolge speist den Markt:** In über 50 % der Transaktionen verkaufen Gründer oder Familien
- » **Plattformen dominieren:** 22 der 34 Transaktionen 2026 sind Zukäufe von Plattformen
- » **Serienkäufer statt Einzelfälle:** 23 Käufergruppen mit mindestens zwei Zukäufen, 7 mit fünf und mehr
- » **Konzerne trennen sich:** Carve-outs von Kontron IT Services an Axians, Allgeier IT Services an Synova und Heidelberg iT an Medialine
- » **Schweiz und Österreich aktiv:** 109 DACH-Transaktionen, davon 30 in der Schweiz und 4 in Österreich



136 erfasste Transaktionen seit 2021, zwei Drittel mit PE-Hintergrund

Werttreiber



- » **Wiederkehrender Umsatz:** Managed-Services-Verträge statt Projekt- und Hardwaregeschäft
- » **Security- und Cloud-Kompetenz:** SOC, MDR und souveräne Cloud sind die gefragten Felder
- » **Personalbasis:** eingespielte Teams und geringe Fluktuation sind der knappe Faktor
- » **Wachstum:** Peers über 5 % Umsatzwachstum p. a. werden mit 12,9x bewertet, die übrigen mit 9,1x, ein Unterschied von 3,8x
- » **Unabhängigkeit vom Inhaber:** zweite Führungsebene und breite Kundenbasis heben die Bewertung



Bewertungsfenster bis 11,6x EBITDA für wachstumsstarke MSPs



Der MSP-Markt wächst strukturell und weist ein dynamisches Transaktionsgeschehen auf, wodurch attraktive Bewertungen für profitable und wachsende Anbieter möglich werden.

Sie wollen wissen, wo Ihr Unternehmen in der Bandbreite steht oder Ihre M&A-Strategie diskutieren? **Sprechen Sie uns gerne an.**

Ihre Ansprechpartner



Bekim Asani
Partner
+49 177 2155 206
asani@steinbeis-finance.de



Georg R. Steimel
Partner
+49 173 5215 755
steimel@steinbeis-finance.de



Majkel Szymanski
Analyst
+49 157 7449 0453
szymanski@steinbeis-finance.de

Steinbeis M&A Partners GmbH

Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland
+49 69 1707 576 10

info@steinbeis-finance.de
www.steinbeis-finance.de

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