

KI und Software - Disruption oder Neubeginn?

Die Softwarebranche steht vor ihrer größten Krise seit mehr als einem Jahrzehnt. Seit dem Rekordhoch während der Pandemie sind die Bewertungen stark gefallen, die Transaktionsvolumina eingebrochen und Exits ins Stocken geraten, da Künstliche Intelligenz (KI) lange gehegte Annahmen über den Sektor infrage stellt.

Für Privatmarktinvestoren, die Software einst als sichere Anlage mit planbaren Ertragsströmen und stetigem Wachstum betrachteten, herrscht Unsicherheit. Gleichzeitig gibt es aber auch gute Gründe für Optimismus, denn die Branche hat einen ähnlichen Wandel bereits einmal erlebt.

Von CDs über SaaS hin zu KI

Bis in die frühen 2000er Jahre wurde Software als verpacktes Produkt auf CDs vertrieben, von Unternehmen gekauft, auf firmeneigenen Servern installiert und alle paar Jahre aktualisiert. Mit dem Aufkommen des Internets änderte sich dieses Modell grundlegend: Kunden begannen, für eine stets aktuelle Softwarelösung ein Abonnement zu bezahlen, die ihnen über das Internet direkt auf ihre Geräte bereitgestellt wurde.

Software-as-a-Service (SaaS) war geboren. Heute befinden wir uns in der frühen Phase einer ähnlichen Entwicklung. Eine Marktbereinigung ist unvermeidlich, und es wird Verlierer geben. Doch wie bereits in den 2000er Jahren werden auch zahlreiche Gewinner hervorgehen. Die entscheidende Frage für Investoren wird sein, die Gewinner von morgen zu erkennen und von den Verlierern zu unterscheiden.

Etablierte Anbieter können starke Marktpositionen verteidigen

Um diese Frage zu beantworten, muss man verstehen, wie KI Business-to-Consumer- (B2C) und Business-to-Business-Software (B2B) auf grundlegend unterschiedliche Weise verändert. Die Realität ist: B2C-Anwendungen mit niedrigen Markteintrittshürden stehen vor einer existenziellen Bedrohung. Sprachlern-Apps und Wellness-Ratgeber, zwei der beliebtesten Konsumenten-Anwendungen, lassen sich durch kostengünstigere KI-Anwendungen leicht nachbilden.

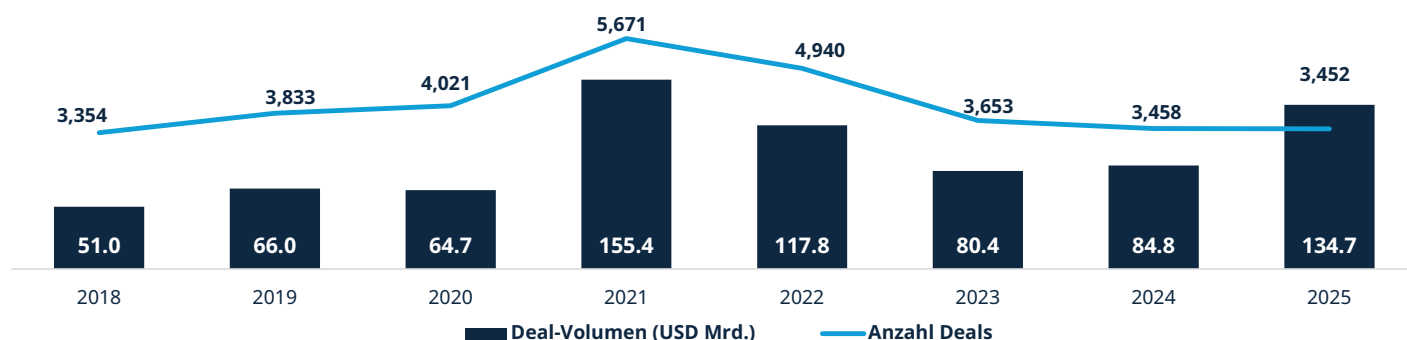
Doch etablierte Anbieter sind nicht allein durch ihre Daten geschützt. Grosse Unternehmenskunden zu gewinnen, erfordert Zeit, Vertrauen und starke Beziehungen. Hat sich ein Unternehmen einmal für einen Softwareanbieter entschieden und ihm sensible Daten anvertraut, wird ein Wechsel kostspieliger und risikoreicher. Etablierte Anbieter sollten daher durch Netzwerke, etablierte Kundenbeziehungen und hohe Wechselbarrieren geschützt sein.

Ein weiterer Schutzfaktor ist die Notwendigkeit absoluter Präzision. Eine Konsumenten-Applikation kann es sich leisten, meist richtig zu liegen. Unternehmen hingegen müssen stets richtig liegen, insbesondere in Branchen, in denen Fehler zu regulatorischen Sanktionen, Klagen, finanziellen Verlusten oder sogar Menschenleben gefährden können. Momentan sind nur etablierte Anbieter mit tiefem Branchenwissen in der Lage, die erforderliche Genauigkeit zu liefern.



Petr Rojicek
Chief Investment Officer
Amundi Alpha Associates

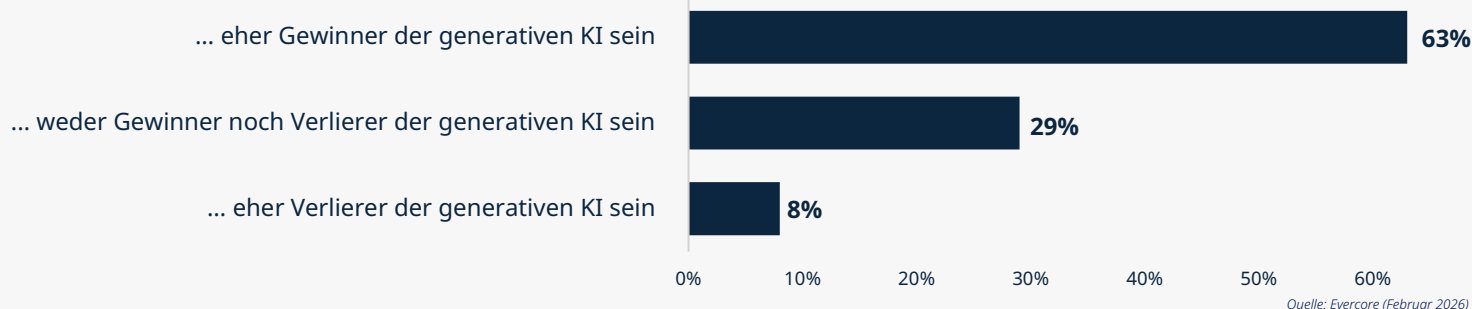
Venture Capital-Dealaktivität im Enterprise-SaaS-Sektor (2018–2025)¹



Quelle: Pitchbook

In der KI-Ära verlagert sich der Wert weg von generischen Konsumenten-Anwendungen hin zu Anbietern mit einzigartigen Datenbeständen und vertrauenswürdiger Infrastruktur. Eine Entwicklung, die etablierte Anbieter mit fundiertem Branchenwissen und langjährig gewachsenen Kundenbeziehungen klar begünstigt.

Umfrage²: "Unsere bestehenden Softwareanbieter werden..."



Gewinner und Verlierer der KI-Disruption

Ein derart komplexes und schnell wandelndes Umfeld macht es schwieriger, Gewinner und Verlierer zu identifizieren, sowohl bei den Unternehmen selbst als auch bei den Venture-Capital- und Private-Equity-Fonds, die in sie investieren.

Dies zeigt sich an dem stetig wachsenden Performance Unterschied zwischen Private-Equity-Managern im obersten und untersten Quartil, die mittlerweile 12.9 Prozentpunkte beträgt. Allein auf den Sektor zu setzen, an etablierten Managern festzuhalten oder darauf zu vertrauen, dass Sektorspezialisten automatisch eine bessere Performance erzielen, wird vielen Investoren nicht die erhofften Resultate liefern.

Das Tempo der KI-Disruption verändert die Erfolgsfaktoren grundlegend. Gefragt sind Fondsmanager, die Entwicklungen früh erkennen und über die operativen Ressourcen verfügen, um eng mit ihren Portfoliounternehmen zusammenzuarbeiten und Wettbewerbsvorteile zu sichern. Traditionelles Tech-Underwriting allein reicht nicht mehr aus. Der Markt dürfte sich zunehmend in Gewinner und Verlierer aufteilen. Auf der einen Seite stehen etablierte Anbieter, die KI nutzen, um ihre Position zu stärken. Auf der anderen Seite stehen jene Unternehmen, die den Anschluss verlieren – seien es etablierte Plattformen, deren Geschäftsmodell strukturell unter Druck gerät, oder neue KI-Anbieter, denen es nicht gelingt, den anfänglichen Hype in nachhaltige Umsätze zu überführen.

Managerselektion als Erfolgsfaktor

Der Umgang mit dieser Komplexität läuft letztlich auf einen entscheidenden Faktor hinaus: die Auswahl der richtigen Manager. Ein Multi-Manager-Ansatz bietet hierbei erhebliche Vorteile.

Erstens begünstigen technologische Umbrüche Kapitalströme in überbewertete Unternehmen, was Diversifikation unerlässlich macht. Ein Multi-Manager-Ansatz erlaubt es Investoren, Risiken über verschiedene Fondsmanager, Vintage-Jahre und Regionen zu streuen und so Klumpenrisiken in einzelnen hoch bewerteten Unternehmen sowie auf dem Höhepunkt überzogener Marktbewertungen zu vermeiden.

Auf Unternehmensebene reicht Financial Engineering allein nicht mehr aus, um nachhaltige Überrenditen zu erzielen. Entscheidend ist heute die Fähigkeit, operativen Mehrwert zu schaffen. Ein Multi-Manager-Ansatz eröffnet Zugang zu Fondsmanagern mit genau der operativen Expertise, die dieses Umfeld erfordert.

Schliesslich stehen proprietäre Daten im Zentrum der KI-Story. Ein Multi-Manager-Ansatz kann daher auch Zugang zu Co-Investment-Möglichkeiten in Unternehmen mit besonders wertvollen Datenbeständen eröffnen.

Positionierung für die Zukunft

KI verändert nicht nur die Softwarebranche, sondern die globale Wirtschaft. Branchen werden neu geformt, neue Märkte entstehen und neue Geschäftsmodelle entwickeln sich. Für Investoren kommt es jetzt darauf an, diese Veränderungen frühzeitig zu erkennen, zu verstehen, wohin sich Wertschöpfung verlagert, und ihre Portfolios entsprechend auszurichten.

Über Amundi Alpha Associates

Amundi Alpha Associates ist die Privatmarkt Multi-Manager-Plattform von Amundi Alternative & Real Assets und verwaltet EUR 23. Mrd. in Private Equity-, Infrastruktur-und Private Debt über Dachfonds, massgeschneiderte Managed Accounts sowie semi-liquide Evergreen-Fonds für einen globalen Kundenkreis. 2004 als Alpha Associates gegründet, schloss sich das Unternehmen im April 2024 mit Amundi, Europas grösstem Asset Manager, zusammen. Amundi Alpha Associates hat 3 Standorte in Zürich, Paris und Barcelona und mehr als 80 Mitarbeiter.

Ähnliche Artikel

Der Private Debt Markt ist stark konzentriert - Eine Neuausrichtung ist erforderlich

Private Debt ist ein Bereich, der in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen hat. Die Marktstruktur ist jedoch stark konzentriert, was zu Risiken für Anleger führt. Eine Neuausrichtung ist erforderlich, um diese Risiken zu managen.

Die Zukunft der Private Debt

Die Zukunft der Private Debt ist hell. Die Marktstruktur wird sich weiter diversifizieren, was zu mehr Chancen für Anleger führt. Eine Neuausrichtung ist erforderlich, um diese Chancen zu nutzen.

Der Private Debt Markt ist stark konzentriert - Eine Neuausrichtung ist erforderlich

Evergreen Fonds: Die neuen Schlüsselinstrumente im Wealth Management

Evergreen Fonds sind eine neue Art von Anlageinstrumenten, die für das Wealth Management geeignet sind. Sie bieten eine hohe Flexibilität und eine hohe Rendite.

Die Zukunft der Evergreen Fonds

Die Zukunft der Evergreen Fonds ist hell. Die Marktstruktur wird sich weiter diversifizieren, was zu mehr Chancen für Anleger führt. Eine Neuausrichtung ist erforderlich, um diese Chancen zu nutzen.

Evergreen Fonds: Die neuen Schlüsselinstrumente im Wealth Management

Beyond the Numbers: ESG in Action

ESG ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Es geht nicht nur um Zahlen, sondern um die tatsächliche Wirkung der Unternehmensaktivitäten.

Die Zukunft der ESG

Die Zukunft der ESG ist hell. Die Marktstruktur wird sich weiter diversifizieren, was zu mehr Chancen für Anleger führt. Eine Neuausrichtung ist erforderlich, um diese Chancen zu nutzen.

Beyond the Numbers: ESG in Action

Wichtige Informationen

- ¹ Q1 2026 Pitchbook Analyst Note Saas-is-dead-long-live-sas
- ² Evercore Survey, February 2026
- ³ <https://www.nasdaq.com/articles/analytics/asset-manager-selection-guide>

Die in diesem Artikel enthaltenen Informationen werden „wie besehen“ zur Verfügung gestellt; der Nutzer dieser Informationen trägt das alleinige Risiko ihrer Verwendung. Sofern nicht anders angegeben, stammen sämtliche in diesem Dokument enthaltenen Informationen von der Amundi Alpha Associates AG und entsprechen dem Stand von April 2026. Diversifikation garantiert weder einen Gewinn noch schützt sie vor Verlusten. Die geäusserten Ansichten zu Markt- und Wirtschaftstrends stellen die Meinung des Autors dar und entsprechen nicht zwingend derjenigen der Amundi Alpha Associates AG. Sie können sich jederzeit aufgrund von Markt- oder sonstigen Bedingungen ändern. Es besteht keine Gewähr dafür, dass sich Länder, Märkte oder Sektoren wie erwartet entwickeln werden. Diese Ansichten sind weder als steuerliche, rechtliche oder Anlageberatung noch als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder als Hinweis auf eine Handelsstrategie für ein Produkt der Amundi Alpha Associates AG zu verstehen. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren, Fondsanteilen oder Dienstleistungen dar. Anlagen sind mit Risiken verbunden, einschliesslich Markt-, politischer, Liquiditäts- und Währungsrisiken. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist keine Garantie oder verlässliche Indikation für zukünftige Ergebnisse. Historische Daten und Analysen sind nicht als Indikator oder Garantie für künftige Performance-Analysen, Prognosen oder Vorhersagen zu verstehen. Darüber hinaus haftet keine der an der Erstellung dieses Dokuments beteiligten Personen für direkte, indirekte, besondere, zufällige, punitive oder Folgeschäden (einschliesslich, jedoch nicht beschränkt auf entgangenen Gewinn) oder sonstige Schäden. Alle erwähnten Unternehmenslogos sind eingetragene Marken und verbleiben im Eigentum des jeweiligen Unternehmens.

Das Private-Markets-Multi-Management-Geschäft von Amundi mit Sitz in Paris wurde 1998 unter der Rechtseinheit Amundi Private Equity Funds (PEF) gegründet. Die in Zürich ansässige Alpha Associates AG wurde 2004 als Spin-off von Swiss Life gegründet. Seit 2024 arbeiten diese beiden Einheiten zusammen, um die Plattform Amundi Alpha Associates zu bilden.

Datum der erstmaligen Verwendung: 24/06/2026

Doc ID no. 5598441

Dieses Dokument wurde von der Amundi Alpha Associates AG herausgegeben, einer Aktiengesellschaft schweizerischen Rechts mit einem Aktienkapital von 250.000 Schweizer Franken, bewilligt durch die FINMA (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) als Verwalterin von Kollektivvermögen. Eingetragener Sitz: Bahnhofstrasse 13, 8001 Zürich, Schweiz. Zefix (Unternehmens-Identifikationsnummer): CHE-110.534.686, Handelsregister des Kantons Zürich.