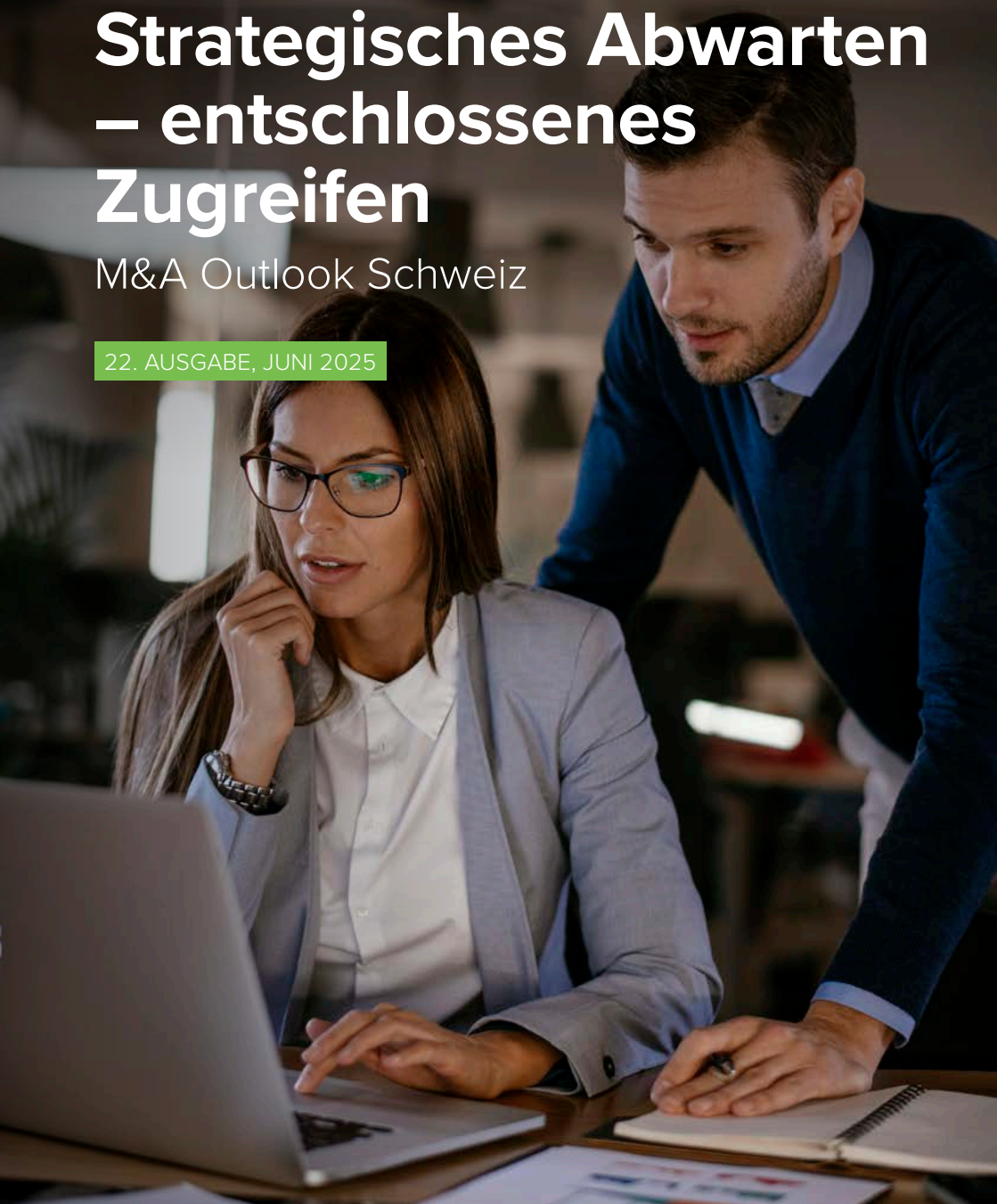


Oaklins | SWITZERLAND

Strategisches Abwarten – entschlossenes Zugreifen

M&A Outlook Schweiz

22. AUSGABE, JUNI 2025





DR. JÜRIG STUCKER

Partner

Oaklins Switzerland

j.stucker@ch.oaklins.com



DANIEL EICHENBERGER

Associate

Oaklins Switzerland

d.eichenberger@ch.oaklins.com

Strategisches Abwarten – entschlossenes Zugreifen

Liebe Leserinnen und Leser

Gerne präsentieren wir Ihnen die 22. Ausgabe unseres M&A Outlook Schweiz. Die diesjährige Umfrage macht deutlich: Das aktuelle Marktumfeld ist von Unsicherheit geprägt – geopolitische Spannungen, eine unberechenbare US-Handelspolitik und eine zurückhaltende Investorenstimmung bestimmen das Bild. Doch gerade in solchen Zeiten entstehen neue Chancen für Unternehmen, die mit Weitblick und strategischer Klarheit agieren.

Der Oaklins M&A-Index verzeichnet erneut einen leichten Rückgang, was auf die gedämpfte wirtschaftliche Zuversicht zurückzuführen ist. Trotz der jüngsten Zinssenkungen bleibt der Zugang zu Fremdkapital limitiert, weshalb viele Unternehmen ihre Priorität weiterhin auf interne Effizienzsteigerungen legen. Gleichzeitig eröffnen das anhaltende Interesse strategischer Investoren an M&A-Transaktionen und die gesunkenen Unternehmensbewertungen attraktive Möglichkeiten – insbesondere in zukunftssträchtigen Sektoren wie Life Sciences, TMT und Dienstleistungen.

Unsere Überzeugung: Gerade in Phasen erhöhter Volatilität zahlt sich eine konsequente, langfristig ausgerichtete M&A-Strategie aus. Wer heute klare strategische Leitlinien verfolgt, einen aktiven Dealflow sicherstellt und internes M&A-Know-how gezielt aufbaut, kann sich entscheidende Wettbewerbsvorteile für die Zukunft sichern. Akquisitionen gewinnen als Instrument zur Markterweiterung, zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder oder als Reaktion auf den strukturellen Wandel weiter an Bedeutung – dies gilt auch und gerade für das Mid-Cap-Segment. Entscheidend ist dabei, nicht kurzfristigen Opportunitäten zu folgen, sondern auf sorgfältig vorbereitete, integrierte Wachstumsstrategien zu setzen.

Für einen weiterführenden Austausch oder strategisches Sparring stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.



Mit besten Grüssen
Jürg Stucker

A close-up photograph of a hand with a finger pointing at a smartphone screen. The screen displays a financial table with columns of numbers, some in green and some in red, indicating market data. The background is blurred, focusing attention on the hand and the screen.

Oaklins **M&A-Index** **Schweiz**

Oaklins

Der Oaklins M&A-Index basiert auf einer halbjährlich durchgeführten Umfrage mit rund hundert M&A-Experten und Entscheidungsträgern der Schweizer Wirtschaft (d.h. Verwaltungsräte, CEOs, CFOs, M&A Professionals, die eng mit der M&A-Aktivität in ihrer jeweiligen Firma in Verbindung stehen). Die Umfrage umfasst sowohl börsennotierte Firmen als auch typische KMU-Unternehmen über verschiedene Branchen hinweg. Der Index bildet die Entwicklung der erwarteten M&A-Aktivität mit Beteiligung von Schweizer Unternehmen ab.

Der Oaklins M&A-Index besteht aus drei wesentlichen Haupttreibern:

- **Die Zuversicht in die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung:** In positiven Wirtschaftszyklen sind Unternehmen wesentlich akquisitiver als in einer Krise. Somit ist die Konjunkturlage ein wesentlicher Treiber des M&A-Geschehens.
- **Der strategische Fokus auf das Thema M&A:** Wachstum kann organisch oder mittels Akquisitionen geschehen. Welcher Weg verfolgt wird, hängt stark vom strategischen Fokus der einzelnen Unternehmen ab.
- **Die Attraktivität des Finanzierungsumfelds:** Um eine Transaktion zu tätigen, benötigt ein Käufer die entsprechenden Mittel. Eine Akquisition kann mit Cash, Fremdkapital oder eigenen Aktien finanziert werden. Je günstiger und besser verfügbar die Mittel, umso einfacher ist die Finanzierung einer Transaktion.

Zuversicht:

Die Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung bleibt tief und erreicht mit 23 Punkten einen der niedrigsten Werte seit Beginn der Erhebung. Insbesondere die unvorhersehbare Politik der US-Administration hemmt die Entscheidungsmöglichkeit vieler Unternehmen. Planbare Rahmenbedingungen wären jedoch eine wichtige Voraussetzung für eine rege M&A-Aktivität.

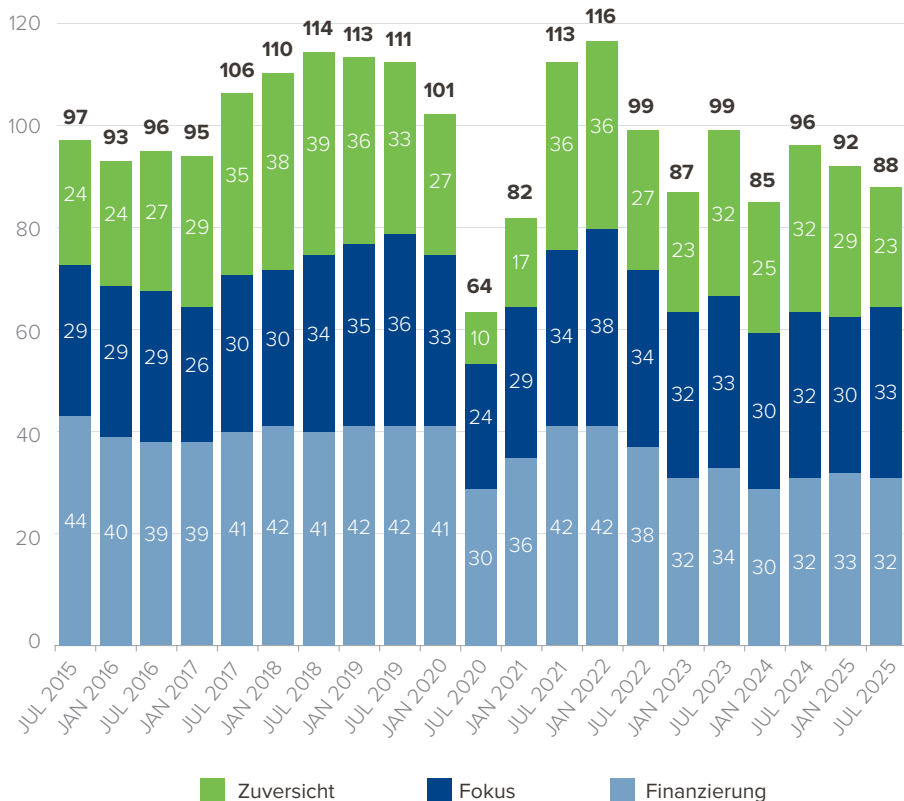
Fokus:

Mit 33 Punkten bleibt der strategische Fokus auf M&A im gewohnten Rahmen. Langfristig orientierte Firmen halten trotz Unsicherheiten an externem Wachstum als Bestandteil ihrer Strategie fest. Diesen strategisch agierenden Investoren könnten sich durch das sinkende Bewertungsniveau attraktive Opportunitäten bieten.

Finanzierungsumfeld:

Der Indikator zur Finanzierung steigt leicht auf 32 Punkte, bleibt jedoch im historischen Vergleich tief. Trotz Zinssenkungen scheinen viele Marktteilnehmer weiterhin einen vorsichtigen Kurs bei der Kapitalverwendung zu fahren.

ENTWICKLUNG DES OAKLINS M&A-INDEX FÜR DIE SCHWEIZ



Der Oaklins M&A-Index ist im Vergleich zum Jahreswechsel nochmals leicht zurückgegangen. Die erratische US-Zollpolitik belastet die Zuversicht in die Schweizer Wirtschaft, während der Fokus auf M&A sowie das Finanzierungsumfeld noch keine erheblichen Änderungen aufweisen. Für den Schweizer M&A-Markt sind dies eher verhaltene Prognosen, das nächste Halbjahr dürfte von einem Abwarten auf mehr geopolitische Stabilität geprägt sein.



Hohe M&A-Aktivität wird insbesondere in der Life Sciences Branche erwartet. Die Innovations- und Finanzstärke des Standorts Schweiz sind hier von Vorteil. Auch im TMT-Sektor und im Dienstleistungsbereich rechnen die Teilnehmenden unserer Umfrage mit nach wie vor reger M&A-Aktivität.

Umfrage- ergebnisse

Als Basis für die Berechnung des Oaklins M&A-Index dient eine regelmässig durchgeführte Umfrage bei M&A-Experten und Entscheidungsträgern der Schweizer Wirtschaft. Einige interessante Ergebnisse der Umfrage haben wir nachfolgend für Sie zusammengefasst.



Wie beurteilen Sie die gesamtwirtschaftliche Situation in den nächsten 12 Monaten?

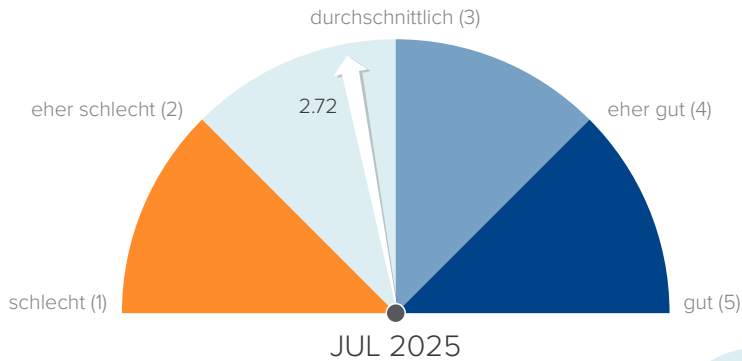


Die hohe kurzfristige Unsicherheit über die Zollsituation, aber auch die vertragliche Situation zwischen der EU und der Schweiz dämpfen mögliche M&A-Aktivität in der Schweiz.“

Matthias Gillner

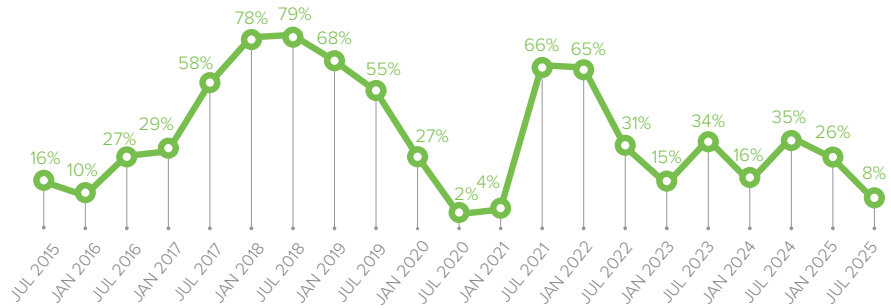
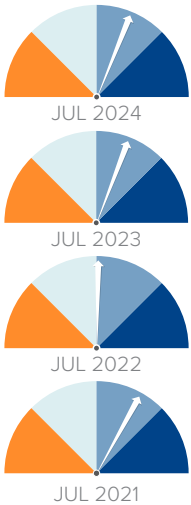
Verwaltungsrat, Hilti und Tecan

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG



8%

der Befragten erwarten eine gute oder eher gute gesamtwirtschaftliche Situation in den nächsten 12 Monaten. Die Einschätzung fällt damit auf ein sehr tiefes Niveau und reflektiert die anhaltend hohe Unsicherheit im Marktumfeld.



Wie beurteilen Sie allgemein die M&A-Aktivität in Ihrer Branche über die nächsten 12 Monate?

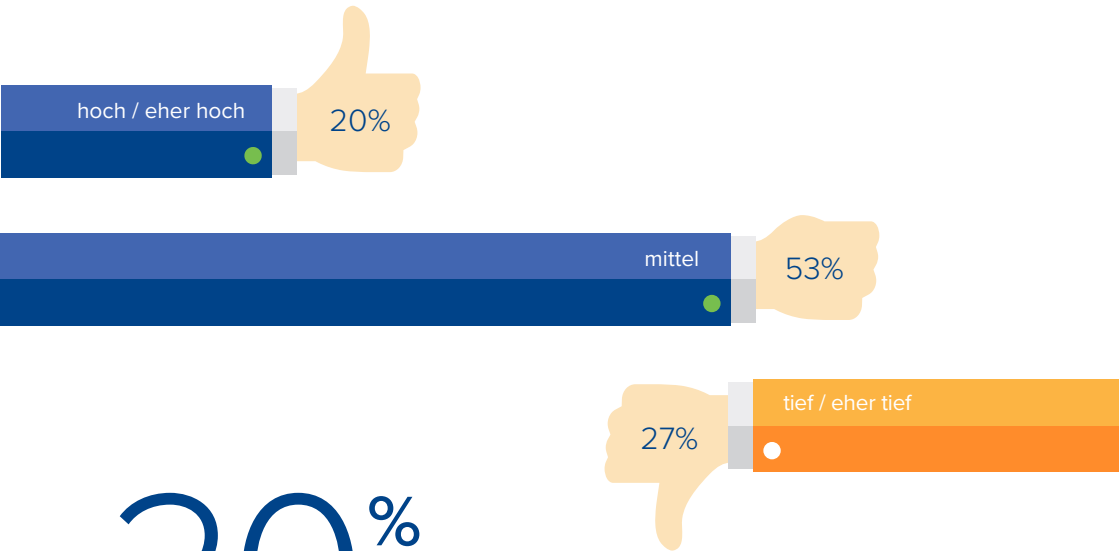
“

Ich erwarte nach wie vor ähnliche M&A-Aktivitäten in den nächsten Monaten. Ich bin zuversichtlich, dass sich die jetzige Unsicherheit wieder normalisieren wird.“

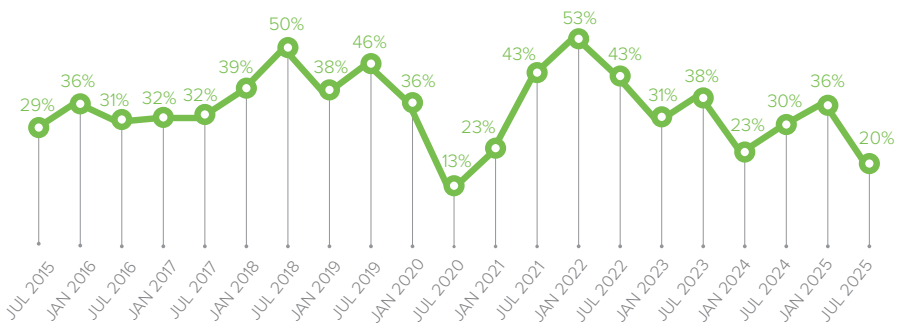
Roger Levy

CEO, Chemie Brunschwig AG

ERWARTETE M&A-AKTIVITÄT



der Umfrageteilnehmenden erwarten für die nächsten 12 Monaten eine hohe oder eher hohe M&A-Aktivität – der zweittiefste je gemessene Wert und klares Zeichen für die derzeitige Fokussierung vieler Unternehmen auf interne Themen wie Kosteneffizienz statt Expansion.



Wird Ihr Unternehmen in
den nächsten 12 Monaten
voraussichtlich eine Akquisition
tätigen?

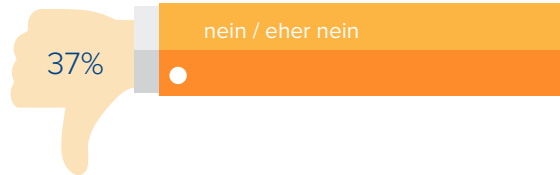


Nachfolgelösungen eröffnen Akquisitionsmöglichkeiten.“

Reto Candrian

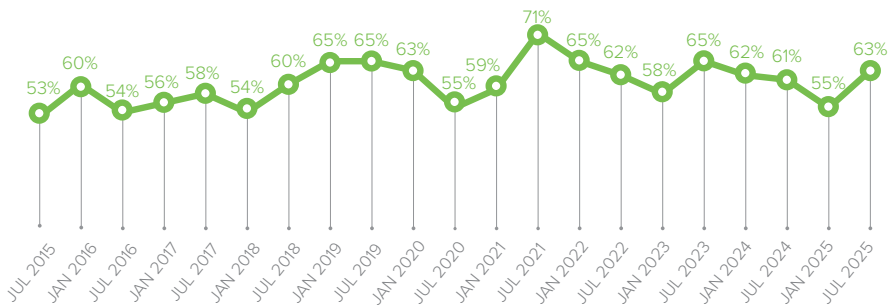
CEO, Candrian Gruppe

AKQUISITIONSTÄTIGKEIT



63%

der Teilnehmenden planen in den nächsten 12 Monaten eine Akquisition zu tätigen oder ziehen es zumindest ernsthaft in Betracht. Strategisch agierende Investoren bleiben ihrem Kurs auch im unsicheren Umfeld treu.



Welche Trends werden den M&A-Markt bewegen?



Der Handelskrieg setzt der M&A-Aktivität viele Fragezeichen: In welchem Land investieren? Ist das aktuelle Bewertungsniveau stabil? Wird sich die Konsumentenstimmung aufhellen? Diese Unwägbarkeiten verlangen höchste Agilität von Käufern, Verkäufern und ihren Beratern.“

Daniel Häusermann

Partner, Homburger

TRENDS IM M&A-MARKT

Bessere Verkaufskonditionen

Wachstum in
neuen Regionen

Attraktivere
Übernahmeziele

Wachstum in
neuen Sektoren

Schnellere Abschlusszeiten

Umfassendere
Due-Diligence-Prüfungen

Mehr Sanierungs- und
Restrukturierungs-M&A

Mehr Minderheitsbeteiligungen/
Joint Ventures

Weniger grenzüberschreitende Transaktionen

Verstärkte
Private-Equity-Aktivitäten

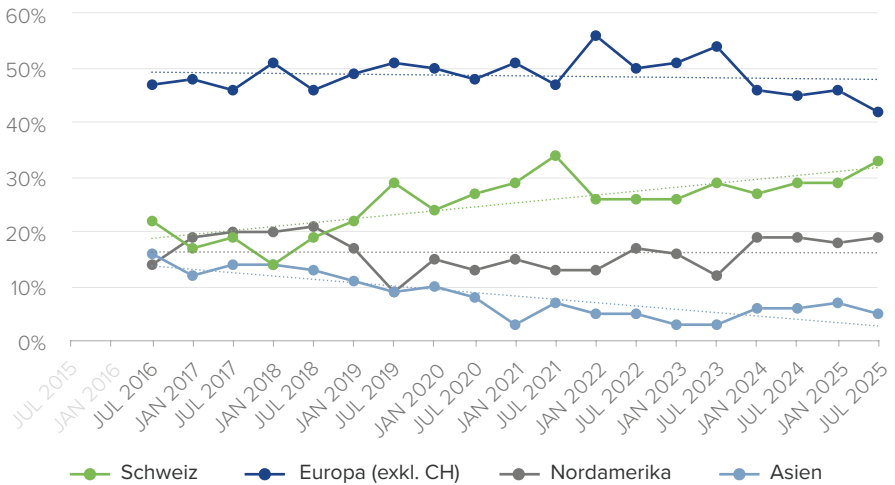
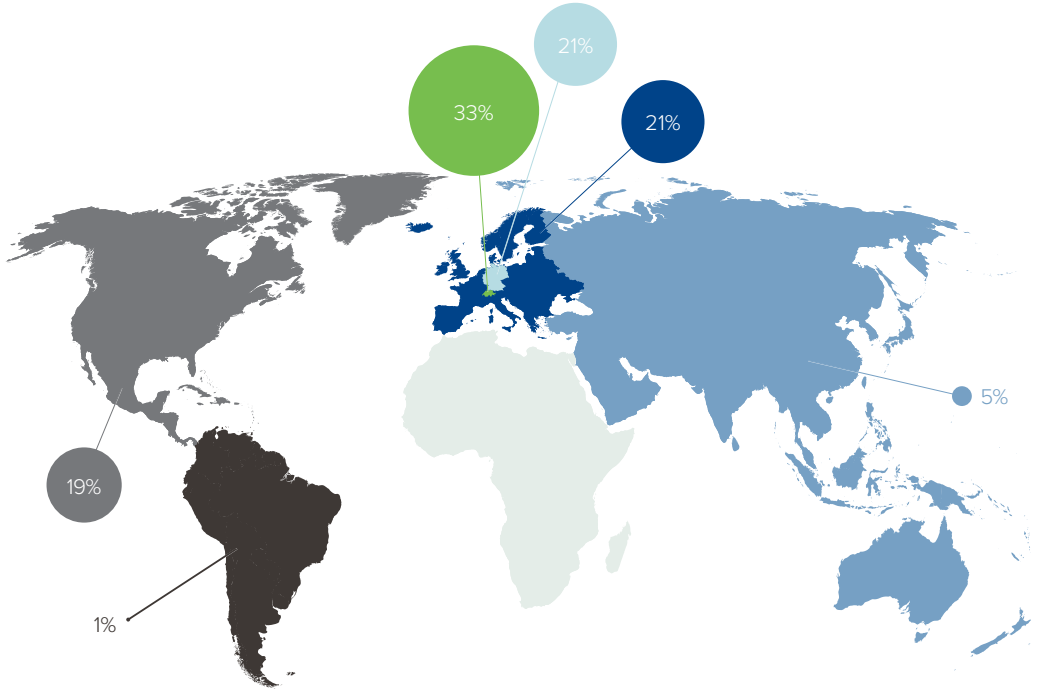
Mehr Carve-outs/
Spin-offs

In welchen Ländern (inkl. Schweiz)
wird Ihr Unternehmen am ehesten
über Akquisitionen wachsen?

33%

der akquisitionswilligen Unternehmen wollen in der Schweiz durch
Übernahmen wachsen. Damit schreitet die Refokussierung auf den
Heimmarkt weiter voran. Resteuropa bleibt wichtigster Zielmarkt,
verliert jedoch leicht an Bedeutung.

ZIELLÄNDER



Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten 12 Monaten für die Preise (Multiples) von Unternehmen?

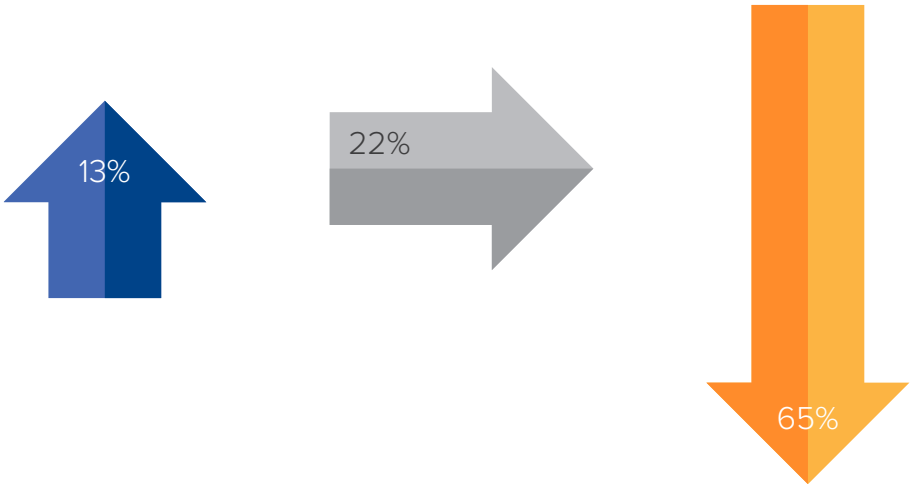


In unseren strategischen Verticals wird es vermutlich zu mehreren Exits strategischer Player und einer Reihe von Nachfolgelösungen kommen. Die Multiples in den für uns relevanten Industrien liegen deutlich unter dem Marktdurchschnitt.“

Dr. Andreas Plattner

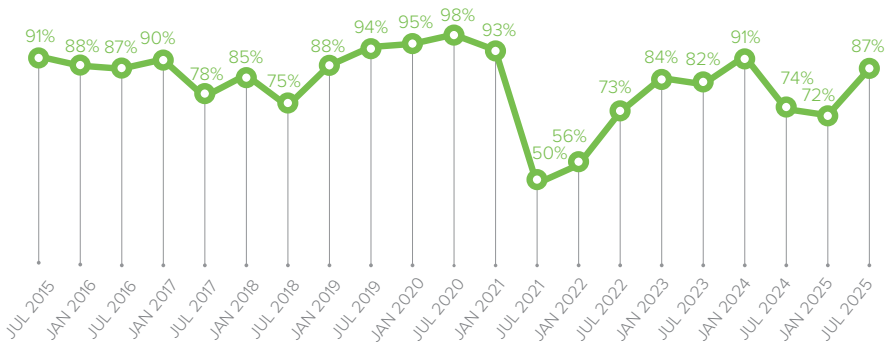
Head Direct Investments, Volare Group

ERWARTETE PREISENTWICKLUNG



87%

der Befragten rechnen in den nächsten 12 Monaten mit sinkenden oder gleichbleibenden Multiples. Die getrüben Zukunftsaussichten vieler Unternehmen spiegeln sich in den Preiserwartungen wider.



Wie beurteilen Sie allgemein die Verfügbarkeit von Fremdkapital für die Finanzierung von Akquisitionen in den nächsten 12 Monaten?

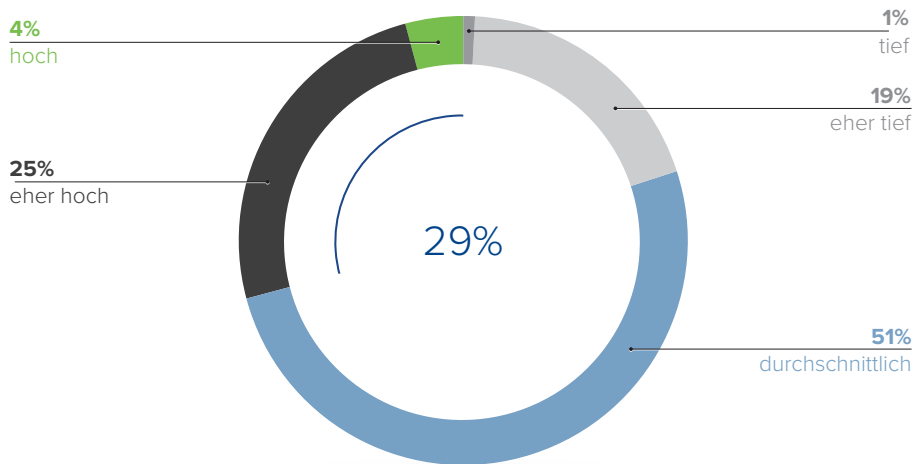


Die globalen Unsicherheiten in Kombination mit der leicht reduzierten Verfügbarkeit von Fremdkapital wird die finanzkräftigen Akteure veranlassen, die in der Schweiz zahlreich vorhandenen «hidden champions» anzugehen und ihnen attraktive Offerten zu unterbreiten.“

Dr. Roland Böhi

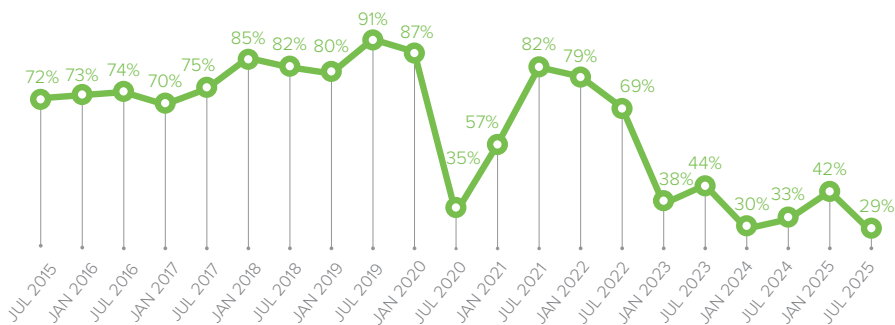
Partner, Bratschi

VERFÜGBARKEIT VON FREMDKAPITAL



29%

der Umfrageteilnehmenden beurteilen die Verfügbarkeit von Fremdkapital als hoch oder eher hoch – der tiefste je gemessene Wert. Trotz Zinssenkungen bleibt der Zugang zu Finanzierungen spürbar eingeschränkt, was auf vorsichtige Kreditvergaben und hohe Unsicherheit im Marktumfeld hinweist.



Wie beurteilen Sie allgemein die Verfügbarkeit von eigenen flüssigen Mitteln (Cash) für die Finanzierung von Akquisitionen in den nächsten 12 Monaten?

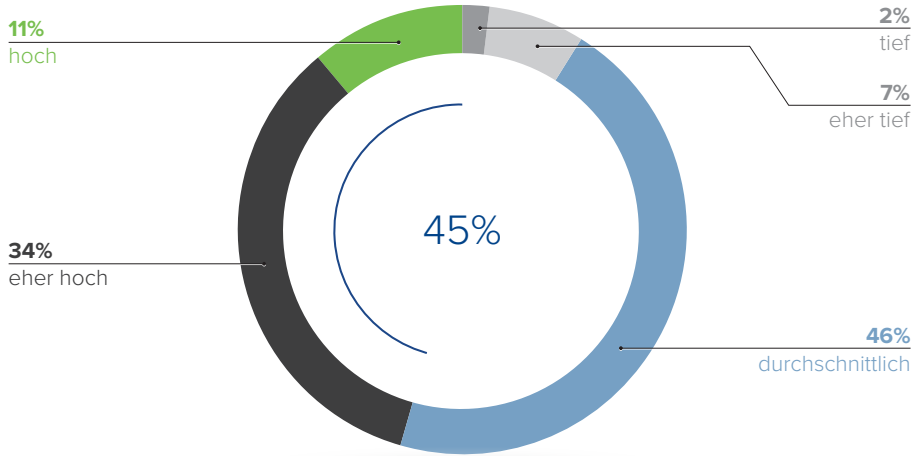


Es ist nach wie vor sehr viel Kapital im Markt vorhanden – insbesondere von aktivistischen Akteuren wie Private-Equity-Gesellschaften und Family Offices.“

Claude Jucker

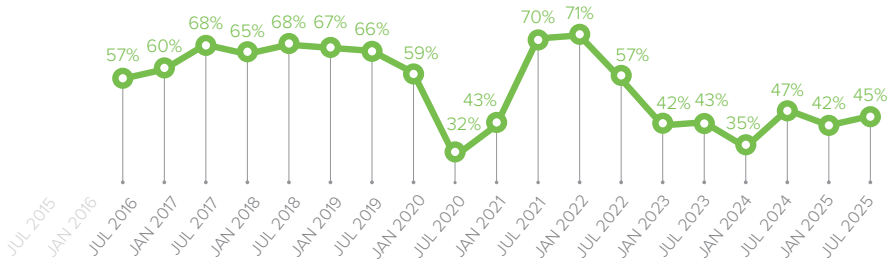
CFO, Leister AG

VERFÜGBARKEIT VON CASH



45%

der Umfrageteilnehmenden schätzen die Verfügbarkeit von liquiden Mitteln als hoch oder eher hoch ein.



Sind in Ihrem Unternehmen Verkäufe von Unternehmens- teilen in den nächsten 12 Monaten denkbar?



Die aktuelle geopolitische und wirtschaftliche Unsicherheit hat einen klar negativen Einfluss auf nicht strategische M&A-Aktivitäten.“

Patrick Scherrer

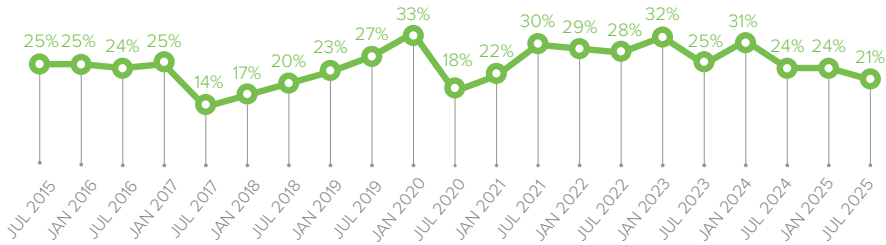
Head M&A & Venturing, Helvetia

VERKAUFSABSICHTEN



21%

der Befragten halten den Verkauf von Unternehmensteilen in den kommenden 12 Monaten für denkbar, was leicht unterhalb des langjährigen Durchschnitts liegt.





Interviews



JEAN-PHILIPPE KOHL

Vizedirektor und Leiter Wirtschaftspolitik, Swissmem



Wie beurteilen Sie derzeit die Attraktivität der Schweiz als Investitionsstandort für Industrieunternehmen?

Wir leben in anspruchsvolleren Zeiten als auch schon und das hat natürlich mit der US-Zollpolitik zu tun. Noch bevor diese Entwicklung sichtbar geworden ist, haben wir letztes Jahr in einer Mitgliederumfrage die hohe Investitionsbereitschaft der Tech-Industrie in der Schweiz statistisch erhärtet. Die Attraktivität des Standorts Schweiz wurde darin grundsätzlich als gut

bis sehr gut eingeschätzt – die Ergebnisse sind aber noch von vor den Auswirkungen von Trumps zweiter Präsidentschaft.

So gaben drei von vier Mitgliedunternehmen an, in den nächsten drei Jahren in der Schweiz investieren zu wollen. Ein Grossteil der Firmen vertraut somit unverändert auf den Standort Schweiz. 70% der Firmen investieren in ihre Produktionskapazitäten und Anlagen, jeweils rund 60% in die Digitalisierung und IT respektive die Produktentwicklung und 45% in die Forschung und Entwicklung – ein deutliches Zeichen für den nachhaltigen Willen zur Stärkung des Standorts Schweiz.

Welche wirtschaftlichen Risiken ergeben sich aus dem aktuellen Zustand der Beziehungen Schweiz–EU? Wie wichtig sind Freihandelsabkommen für exportorientierte Industriefirmen?

Die Schweizer Tech-Industrie hat einen Exportanteil von 80%. Die Schweiz ist eine kleine, offene Volkswirtschaft mit einem beschränkten Binnenmarkt – das Wohlergehen unserer Branche, aber auch der Schweizer Wohlstand, hängen somit direkt vom Erfolg im Export ab. Der Marktzugang ist daher ein Schlüsselfaktor für unsere exportorientierte Industrie.

Der für die Tech-Industrie mit Abstand wichtigste Markt ist die EU mit einem Anteil von 55% unserer Exporte. Die bilateralen Verträge sichern uns einen praktisch

diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Binnenmarkt und senken die Hürden zusätzlich gegenüber Freihandelsabkommen. Mit den Bilateralen III soll diese Beziehung auf eine neue, nachhaltige Grundlage gestellt werden. Dies ist essenziell, da die EU als Absatzmarkt nicht einfach durch andere Regionen ersetzt werden kann, zumindest nicht in den nächsten Jahren.

Hinter der EU folgen die USA (15%) und China (7%) als wichtigste Exportmärkte. Freihandelsabkommen erleichtern den Zugang zu diesen Märkten, da es im Kern solcher Abkommen um die Senkung oder gänzliche Beseitigung von Zöllen geht. Und je tiefer die Zölle sind, desto besser ist die Situation für Exporteure aus der Schweiz. Mit Indien beispielsweise konnten wir ein Abkommen schliessen, das die aktuellen Zölle von 8%–22% für die meisten Produkte von Schweizer Tech-Firmen entweder sofort oder über die Zeit vollständig beseitigen wird – ein klarer Vorteil gegenüber ausländischen Standorten wie beispielsweise der EU, die kein solches Abkommen mit Indien haben.

Wie verändern geopolitische Spannungen (z. B. USA–China, Ukraine–Russland, Zölle, Lieferketten) die strategischen Überlegungen von Schweizer Industrieunternehmen?

Bereits vor der unberechenbaren Zollpolitik der US-Administration war eine Tendenz zur Blockbildung – namentlich USA, EU und China – erkennbar, verbunden mit Protektionismus, Industriepolitik und Subventionierung einzelner Industrien. Diese Märkte umfassen mehr als 75% unserer Exporte, schotten sich aber zunehmend ab.

Wie also begegnen Schweizer Firmen dieser Tendenz? Hier gilt es zu unterscheiden zwischen Grossunternehmen und KMU. Grossunternehmen stellen sich global auf und verfügen oft über Produktionskapazitäten in ihren grossen Absatzmärkten. Sie verfolgen eine Lokal-für-Lokal-Strategie und produzieren standortnah für den jeweiligen Zielmarkt. Deshalb sind manche Grossunternehmen vom Zollstreit weniger betroffen, da sich ihr blockübergreifender Austausch in Grenzen hält. Sie folgen der Blockbildung und organisieren sich entsprechend.

KMU hingegen sind stärker vom Standort Schweiz abhängig. Sie exportieren weltweit von hier aus, können wegen ihrer geringeren Grösse aber nicht einfach auf geopolitische Verschiebungen reagieren. Entsprechend stehen sie angesichts des Zollstreits tendenziell vor grösseren Herausforderungen als die globalen Konzerne.

Welche Rolle spielen Fusionen und Übernahmen aus Ihrer Sicht im industriellen Umfeld – etwa in Bezug auf Marktzugang, Technologietransfer oder Skaleneffekte?

Die internationale Wettbewerbsintensität zwingt viele Schweizer Firmen – und ich spreche hier hauptsächlich von den KMU – ihre Strukturen laufend zu überdenken. M&A ist ein strategisches Instrument, um Kosten einzusparen, Zugang zu neuen Technologien zu gewinnen oder Risiken zu teilen, zum Beispiel wenn es um die Entwicklung anspruchsvoller Maschinen geht.

Durch Zusammenschlüsse können KMU ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit steigern, auch wenn sie nicht die Grösse globaler Konzerne erreichen. Wichtig ist deshalb, sich flexibel in Nischen zu positionieren. Der Status quo ist keine Option – M&A bleibt daher ein zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie.

Welche industriepolitischen Schwerpunkte sollte die Schweiz setzen, um langfristig eine international wettbewerbsfähige industrielle Basis zu erhalten?

Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern ist die Schweiz ein starker Industriestandort geblieben, was der stabile Anteil der industriellen Wertschöpfung von rund 20% am BIP ebenso wie die konstanten Mitarbeitendenzahlen der Tech-Industrie – seit 20 Jahren um 330'000 – belegen. Im Gegensatz zu vielen anderen westlichen Ländern erlebten wir also keine Deindustrialisierung. Damit dies so bleibt, braucht es nicht etwa staatliche Industriepolitik und Subventionierung, sondern generell gute Rahmenbedingungen für alle Unternehmen.

Dazu zählen eine stabile Währung mit tiefen Inflationsraten, wie wir es dank unserer unabhängigen Notenbank auch haben. Weiter braucht es solide Staatsfinanzen, damit die künftige Steuerlast nicht ausufert. Hierbei hilft die Schuldenbremse, welche die staatlichen Stellen zu einem sorgsamem Umgang mit Steuergeldern zwingt.

Strukturwandel muss zugelassen werden, auch wenn es manchmal weh tut. Umstrukturierungen, Abspaltungen oder gar Schliessungen sind notwendig, um sich im internationalen Wettbewerbsumfeld behaupten zu können – ganz im Sinne der «Schumpeterschen schöpferischen Zerstörung», damit auch Platz für Neues entsteht. Zudem sind ein liberaler Arbeitsmarkt, ein funktionierendes Berufsbildungssystem, Bürokratieabbau und Vermeidung zusätzlicher Kosten, eine sichere, bezahlbare Energieversorgung sowie neue Freihandelsabkommen, z. B. mit dem Mercosur, entscheidend. Wenn wir all diese Elemente weiterhin klug ausgestalten, bleibt die Schweiz auch künftig ein starker Industriestandort.

RETO LIPP

Wirtschaftsjournalist und Moderator «Eco Talk», SRF



Wie haben Sie die wirtschaftliche Grundstimmung am SEF 2025 wahrgenommen?

Es ist ganz sicher so, dass sich die Stimmung seit dem ominösen «Liberation Day» vom 2. April massiv verschlechtert hat. Vor allem bei den KMU, die am SEF immer stark repräsentiert sind, machen sich Ängste breit. Denn diese können im Gegensatz zu Grossfirmen, die oft ohnehin schon in den USA vertreten sind, ihre Präsenz in den USA nicht einfach von einem Tag auf den anderen ausbauen. Das ist meist zu teuer.

Viele KMU, mit denen ich gesprochen habe, versuchen angesichts sehr guter und unverzichtbarer Produkte, die Zölle (10% schon in Kraft!) auf die Kunden zu überwälzen. Aber in einer Umfrage sagen immerhin über ein Drittel, dass sie ein Rückgang ihrer Margen in Kauf nehmen müssen. Und gerade in der Industrie sind bei vielen Firmen die Margen schon sehr tief. Die Industrie hat jetzt das achte Quartal in Folge einen Umsatzrückgang zu verzeichnen. Das alles belastet die Stimmung massiv.

Was treibt Unternehmerinnen und Unternehmer im Moment am stärksten um?

Aktuell sind es sicher die Zölle in den USA, die eine grosse Ratlosigkeit zurücklassen. Die meisten Firmen warten jetzt erst einmal einfach ab. Das scheint das Vernünftigste zu sein. Gesamtwirtschaftlich ist das aber schlecht, weil es dadurch einen Stillstand bei den Investitionen gibt. Und das wirkt sich dann in den Folgemonaten massiv aus. Die UBS hat gerade die Wachstumsprognosen für 2026 deswegen zurückgenommen.

Daneben beschäftigen sich Unternehmer mit zwei Dauerbrennern: Der Überregulierung, die immer wieder Ärger auslöst, und dann mit dem Einsatz der Künstlichen Intelligenz. Diese wird viele Geschäftsmodelle massiv verändern.

Hat sich aus den Gesprächen mit Top-Führungskräften ein gemeinsames Bild zur M&A-Bereitschaft in der Schweiz ergeben?

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer sind sich durchaus bewusst, dass es in Zeiten einer schlechteren wirtschaftlichen Entwicklung gute Chancen gibt, allfällige Vorstösse in Sachen Übernahmen vorzunehmen. Wer eine starke Bilanz hat und die Hausaufgaben gemacht hat, der sieht plötzlich Chancen.

Ein Beispiel: Die Firma Aebi Schmidt fusioniert in diesen Tagen mit der US-Firma Shyft. Und wie mir der Aebi-Schmidt-Chef Barend Fruithof im Interview gesagt hat, wird der ganze Deal diesen Sommer über die Bühne gegangen sein. Und mit dem Deal wird die ehrwürdige Firma aus der Schweiz neu an der Nasdaq kotiert sein, dann unter dem Kurznamen «Aebi». Eine mutige Fusion, die den Umsatz gleich verdoppeln und auf zwei Milliarden hochstemmen wird. Es gibt also durchaus Firmen, die derzeit mutige Entscheidungen treffen.

Beobachten Sie eine Rückbesinnung auf den Heimmarkt oder sind Schweizer Unternehmen weiterhin expansiv ausgerichtet?

Ich denke das Zweite ist richtig. Schweizer Firmen mit ihrem sehr kleinen Heimmarkt sind grundsätzlich international ausgerichtet. Sie wissen, dass sie nur im Heimmarkt nicht überleben können. Das zeigt sich auch, wenn man mit KMU-Unternehmerinnen und Unternehmern spricht. Man ist dann immer wieder verwundert, wie selbst kleine Firmen sich international ausrichten und so grosse Erfolge einfahren.

Zwei besonders eindrückliche Beispiele habe ich am SEF angetroffen: Jura-Chef Emanuel Probst sagte mir, ohne die Globalisierung wäre seine Firma längst untergegangen. Heute dagegen ist sie ein sehr erfolgreiches Unternehmen, das seine Kaffeemaschinen so erfolgreich in die USA verkauft, dass er die Zölle einfach draufschlagen kann – ab 1. Juli gibt es nämlich Preiserhöhungen. Er glaubt nicht, dass das bei ihm zu Verkaufsrückschlägen führen wird. Ein Beispiel aus einem ganz anderen Bereich: Das Schokoladenunternehmen Läderach aus dem Glarnerland hat inzwischen über 50 Verkaufsläden in den USA. Und alles wird im Glarnerland hergestellt und dann exportiert. Eine sehr eindrückliche Erfolgsgeschichte. Nur auf dem kleinen Heimmarkt wären beide Unternehmen nicht weit gekommen.

Welches Bild der Schweiz als Wirtschaftsstandort hat sich Ihnen aus den Gesprächen am SEF gezeigt – eher Zuversicht oder Zurückhaltung?

Spannend ist, dass trotz relativ grosser Unsicherheit und Zoll-Chaos die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer sehr positiv eingestellt sind, was ihre eigenen Fähigkeiten anbelangt, diese Schwierigkeiten zu meistern. Man schätzt die Lage schwierig ein, ist aber zuversichtlich mit viel Innovation und Konzentration auf die eigene Stärke die Lage zu bestehen. Ganz wichtig ist, dass die Schweizer Regierung einen Deal mit den USA hinkommt. Ohne den geht es nicht. Aber selbst dann rechnen die meisten damit, dass der Grundzoll von 10% in Kraft bleiben wird.

Deshalb die Forderung vieler Unternehmer: Jetzt müsse man eben auch das eigene Haus in Ordnung bringen. Sprich eine gute Menge unnützer Regulierungen loswerden, keine weiteren Belastungen aus der Politik und eine wirtschaftsfreundliche Grundhaltung. Und was ganz wichtig ist: Wir brauchen neue Freihandelsabkommen. Allen ist klar, dass wir uns weniger abhängig von den USA machen müssen. Zudem hat eine definitive Klärung der Beziehung zur EU absolute Priorität. Vielen scheint bewusst geworden zu sein, dass angesichts der erratischen US-Politik die Beziehung zu Brüssel Rechtssicherheit und Stabilität verspricht.

DOUG KRAVET

Principal, Oaklins Heritage U.S.



Wie schätzt Du die aktuelle M&A-Stimmung im US-Mid-Market ein? Befinden sich die Marktteilnehmer noch im «Abwarten»-Modus oder sind Wachstumsstrategien zurück?

Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten, die einige Transaktionen verzögert haben, erleben wir einen aktiven M&A-Markt. Unternehmen verfolgen gezielt Akquisitionsziele, die einen strategisch relevanten Beitrag zum eigenen Geschäft leisten können.

Auch Private-Equity-Gesellschaften, die Kapital zur Verfügung haben, zeigen nach wie vor grosses Interesse an gut geführten Unternehmen mit überzeugenden Wachstumsperspektiven. Die Transaktionen erfolgen dabei über unterschiedlich strukturierte Prozesse – von kontrollierten Auktionen über limitierte Käufergruppen bis hin zu bilateralen Verhandlungen.

Beobachtest Du vor dem Hintergrund des politischen Klimas eine Tendenz hin zu mehr inländischen Transaktionen («Onshoring») statt grenzüberschreitenden Deals?

Ja, definitiv. Wir beobachten ein starkes Interesse an gut geführten US-Unternehmen, insbesondere in den Bereichen Infrastruktur und Fertigung. Gleichzeitig sehen wir aber auch eine Zunahme an Anfragen internationaler Konzerne, die gezielt in US-Firmen investieren möchten.

Wie wirkt sich die Unsicherheit rund um die US-Handelspolitik auf die Bereitschaft von Verkäufern aus, einen M&A-Prozess zu starten?

Die Handelspolitik ist einer von mehreren Faktoren, die Verkäufer bei der Frage berücksichtigen, ob jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Verkaufsprozess ist. Aber es ist definitiv ein in den Medien sehr präsent Thema.

Während handelspolitische Massnahmen gewisse Unternehmen direkt treffen können, konzentrieren sich Käufer nach wie vor auf die grundlegenden Herausforderungen, mit denen Mid-Market-Unternehmen konfrontiert sind – etwa die Umsetzung strategischer Pläne, der Aufbau starker Führungsteams mit klarer Nachfolgeregelung und Investitionen in moderne IT-Systeme und effiziente Produktionsinfrastruktur.

Wir beobachten, dass Käufer deutlich mehr Zeit darauf verwenden, die strategischen Vorteile und Risiken einer Transaktion sorgfältig zu prüfen. Infolgedessen haben sich aus unserer Sicht zwei Trends herauskristallisiert. Erstens sollten sich die Verkäufer auf eine intensivere Due Diligence einstellen, die länger dauert als noch vor einem Jahr. Zweitens ist die Vorbereitung vor der Transaktion im heutigen Umfeld extrem wichtig.

Was erwartest du hinsichtlich des Dealflows in der zweiten Jahreshälfte 2025?

Der US-Markt ist mit viel Schwung ins Jahr gestartet. In den letzten Monaten haben sich Käufer und Verkäufer auf das neue Umfeld eingestellt – mit Themen wie Zollpolitik, geopolitischen Unsicherheiten und veränderten Zinserwartungen. Für das zweite Quartal rechnen wir mit einer kurzfristigen Delle beim Dealflow im US-Markt, gehen aber davon aus, dass die Aktivität bis Jahresende wieder anzieht – sofern sich die aktuellen Trends fortsetzen.

ÜBER OAKLINS SWITZERLAND

Seit 1995 unterstützen unsere Berater Unternehmen und Unternehmer bei M&A-Themen und Corporate-Finance-Projekten. Als Teil von Oaklins vereinen wir Erfolgsfaktoren einer lokal verankerten M&A-Boutique wie erfahrungsbasierte und unternehmerische Beratung nahe beim Kunden mit den Möglichkeiten einer globalen Organisation. Oaklins verfügt über ausgewiesene Experten in 15 der wichtigsten Branchen weltweit. Dies ermöglicht es uns, globale Branchenspezialisten beizuziehen und einen echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.



Global

60 Standorte in 40 Ländern



Erfahrenes Expertenteam

Über 7'000 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen



Umfassende Branchenexpertise

850+ Industriespezialisten mit Expertise in allen relevanten Industriegruppen



Unabhängig

Keine Interessenskonflikte (Revision, Banken, Anwälte, Kapitalgeber usw.)



Mid-Market

Wir begleiten mittelgrosse und grössere Transaktionen ab einem Wert von ca. CHF 20 Mio.



Nahe am Kunden

Enge, persönliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden und eine Betreuung der Mandate auf Partnerebene

WIR UNTERSTÜTZEN SIE IN ALLEN BEREICHEN EINER TRANSAKTION

Das professionelle Expertenteam von Oaklins Switzerland bietet eine integrierte Beratung bei Transaktionen. Unsere Kunden profitieren von einem breiten Leistungsangebot, das auf der Mehrfachausbildung unserer Experten und ihrer professionellen Arbeitsweise aufbaut. In allem, was wir tun, orientieren wir uns an den Anliegen und spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden. Eine Liste unserer Referenzen ist unter www.oaklins.com/ch/de/deals verfügbar.

UNSERE EXPERTISE IN IHRER BRANCHE

In unseren jährlich erscheinenden industriespezifischen M&A Outlooks fühlen wir diversen dynamischen Branchen in der Schweiz auf den Zahn, fragen nach den aktuellen Entwicklungen und Perspektiven und gehen den Chancen und Risiken auf den Grund (Beispiele lokaler Publikationen):



Oaklins | SWITZERLAND

Oaklins Switzerland AG
info@ch.oaklins.com
www.oaklins.com

Oaklins – Zürich, Bern, Basel und 55+ weitere Standorte weltweit.

Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich

T +41 44 268 45 35

Bern

Zeughausgasse 20
Postfach
3001 Bern

T +41 31 326 18 18

Basel

Sternengasse 6
4051 Basel

T +41 61 271 88 44

© 2025 Oaklins. All rights reserved.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal.