

MedTech-M&A nimmt Fahrt auf – strategisches Interesse prägt den Ausblick für 2025

RESEARCH NOTE | HEALTHCARE SERIES | JUNI 2025

«Die Deal-Aktivität im Schweizer MedTech-Sektor hat im Q4 2024 deutlich angezogen und setzt den Takt für ein dynamisches erstes Halbjahr 2025. Mit bereits 10 Transaktionen seit Jahresbeginn und einem strategischen Käuferanteil von 63% bleibt das Sektorinteresse hoch.

Starkes grenzüberschreitendes Engagement, wachsende Dealvolumen und robuste Bewertungsmultiplikatoren unterstreichen ein gesundes und wettbewerbsintensives M&A-Umfeld – trotz anhaltender geopolitischer Unsicherheiten und handelsbezogener Risiken.»

David Zürrer
Oaklins Switzerland

Schweiz im Fokus

2

M&A-Entwicklungen

3

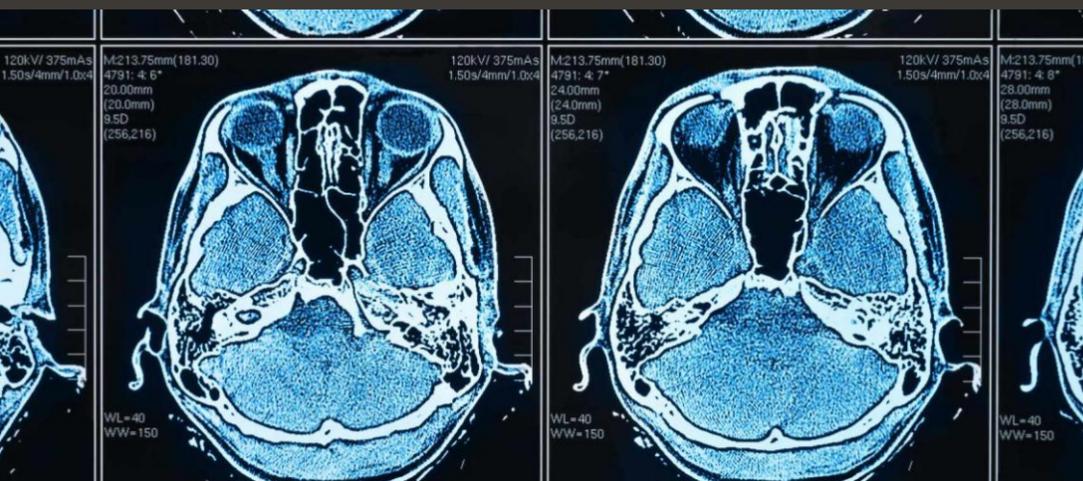
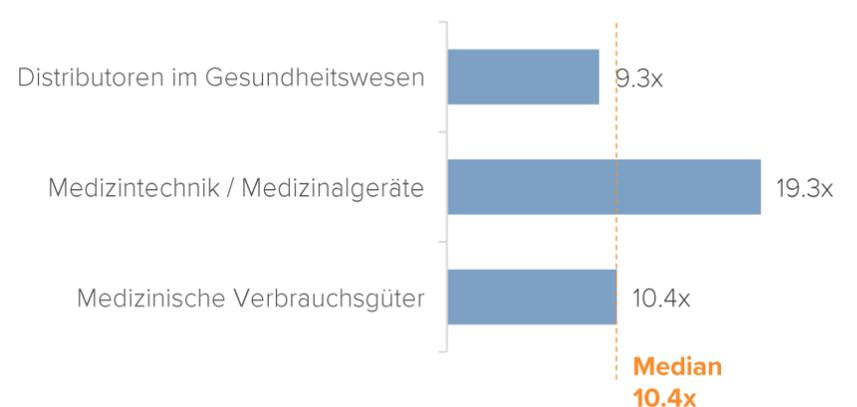
M&A-Bewertungen

5

Fallstudie

7

36-Monate-Rolling EV/EBITDA nach Endmärkten –
Medizingerätehersteller mit Bewertungsaufschlägen im Q1 2025



Schweiz im Fokus

Regulatorischer Vorsprung: KI-Rahmen schafft Innovationspfad

Die sektorenspezifischen KI-Vorschriften der Schweiz vom Februar 2025 verschaffen der MedTech-Branche einen strategischen Vorteil bei der Entwicklung von Spitzentechnologien. Der massgeschneiderte Rahmen integriert KI-Governance in das bestehende Medizinprodukterecht und bietet dadurch mehr Flexibilität als der horizontale Ansatz der EU – bei gleichzeitiger Einhaltung der MDR-/IVDR-Vorgaben.

Dieses ausgewogene Modell ermöglicht Swissmedic eine gezielte Aufsicht über KI-basierte Geräte. Das geplante Kompetenzzentrum für Digitale Gesundheit könnte durch regulatorische Sandboxes beschleunigte Inlandszulassungen fördern. Für Entwickler entstehen besonders attraktive Bedingungen bei Imaging-KI und Wearables, wo schnelle Iteration einen Wettbewerbsvorteil schafft. Der Erfolg dieses Modells hängt von einem präzisen Gleichgewicht ab: Ausreichende EU-Kompatibilität zur Sicherung der Exportfähigkeit – bei gleichzeitigem Spielraum, um die Schweiz als Innovationsstandort zu differenzieren.

Strategischer Stresstest für Swiss MedTech im US-Markt

Der US-Zollvorschlag vom April 2025 für Länder mit Handelsüberschuss bringt ein erhebliches Risiko für den Schweizer MedTech-Sektor mit sich. Betroffen ist insbesondere der US-Markt, auf den 2,8 Milliarden US-Dollar bzw. 23 % der Schweizer MedTech-Exporte entfallen. Die USA verzeichnen gegenüber der Schweiz ein Handelsdefizit von 55 % bei Medizintechnik. Entsprechend fordert die Branche umgehende politische Massnahmen – unter anderem die Aktivierung ruhender Bestimmungen zur Anerkennung von FDA-zertifizierten Produkten.

Obwohl die EU mit einem Exportanteil von 50 % weiterhin der Hauptmarkt bleibt, ist der Zugang zu den USA für die Diversifikation des Sektors von zentraler Bedeutung. In den kommenden Monaten wird sich zeigen, ob die Schweiz ihr regulatorisches Vertrauen – etwa durch die Angleichung an FDA-Standards – gezielt als diplomatisches Kapital einsetzen kann. Die MedTech-Industrie ist strukturell gut aufgestellt, um ihre Geschäftsstrategien flexibel anzupassen. Entscheidend wird sein, ob Regierung und Branche gemeinsam handeln, um bestehende Marktchancen zu sichern und gleichzeitig regulatorische Vorteile weiter auszubauen.

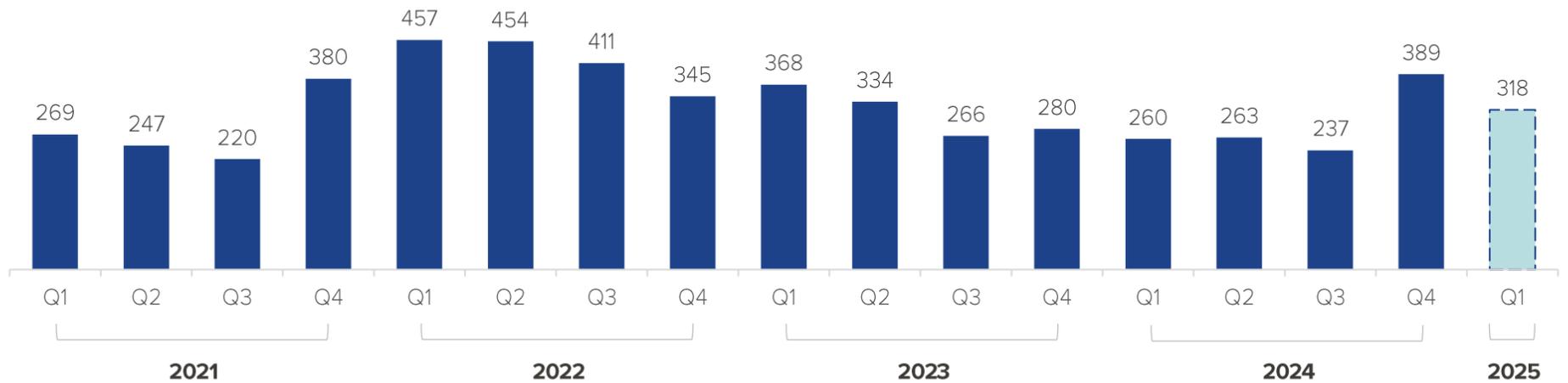
Quelle: Swiss MedTech, IQVIA MedTech, Sidley, Oaklins-Analysen

Aktive Schweizer Konsolidierer und Marktteilnehmer im MedTech-M&A

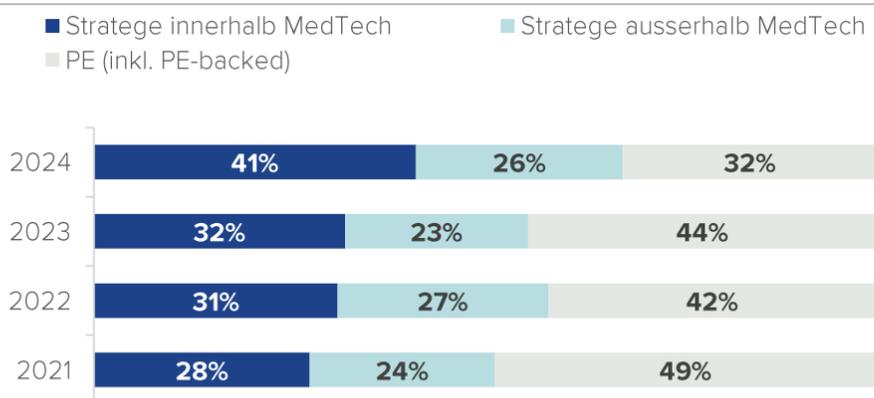
Marktteilnehmer	Aktuelle Transaktionen
	   
	   
	  
	  

M&A-Entwicklungen weltweit

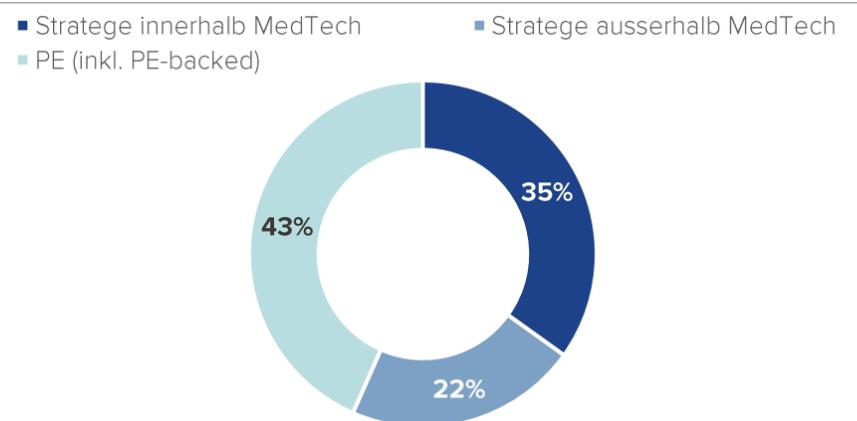
MedTech Dealflow: Wachsendes Momentum Richtung 2025



Hohes Interesse von Strategen im MedTech-Sektor trieb 2024 die M&A-Aktivität an



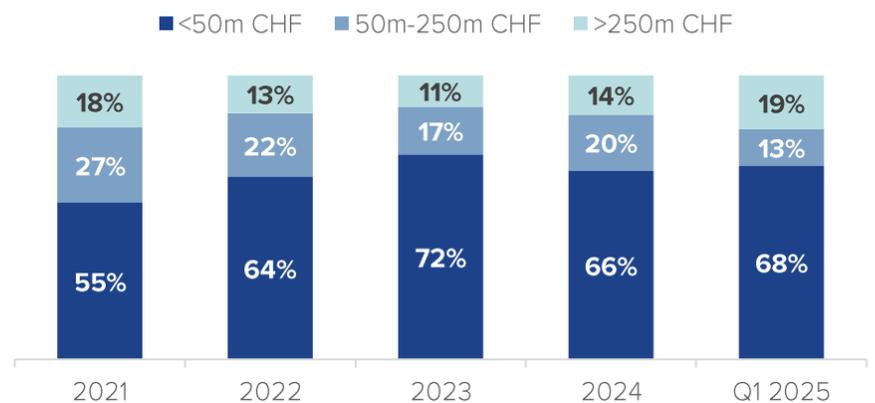
Dealstruktur nach Investorenprofil in Q1 2025 zeigt zunehmendes Interesse von PE-Firmen



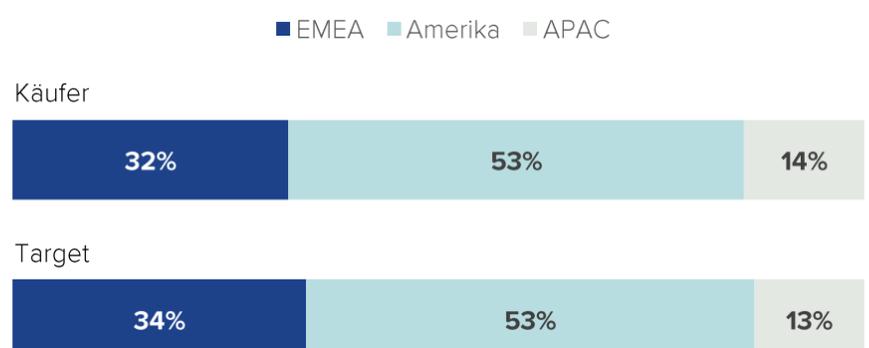
Wichtige Erkenntnisse

- Die MedTech-M&A-Aktivität schloss 2024 solide ab – Q4 verzeichnete 389 Deals. Mit 318 Transaktionen im Q1 2025 hält der Schwung an, trotz makroökonomischer Unsicherheiten.
- Strategische Käufer innerhalb des MedTech-Sektors machten 2024 41 % des Dealvolumens aus, was im Q1 2025 auf 35 % zurückging. Im Gegenzug stieg die PE-Aktivität deutlich – von 32 % (inkl. PE-backed) im Jahr 2024 auf 43 % in 2025. Auch grössere Transaktionen legten zu: Der Anteil stieg 2024 um 3 % und im Q1 2025 um weitere 5 %.
- Regional führte Amerika die M&A-Aktivität 2024 an – mit je 53 % der Targets und Käufer. Europa war in beiden Kategorien die zweitaktivste Region.
- Für den weiteren Verlauf erwarten wir eine stabile M&A-Aktivität im MedTech-Bereich, getragen von strategischen Käufern – trotz geopolitischer Unsicherheit und zunehmender regulatorischer Kontrolle.
- Grössere Deals stehen zunehmend unter Kartelldruck. Die Nachfrage nach hochwertigen Targets bleibt jedoch stark – v.a. in der ambulanten Versorgung, Digital Health und Therapeutik. Earn-Outs gewinnen an Bedeutung, um Post-Deal-Anreize zu steuern. Konsolidierung und innovationsgetriebenes Wachstum bleiben zentrale Treiber.

Deals < CHF 50 Mio. bleiben marktprägend – grössere Transaktionen > CHF 250 Mio. gewinnen an Dynamik



Amerika führte die M&A-Aktivität im Jahr 2024 an – EMEA-Akteure folgen an zweiter Stelle



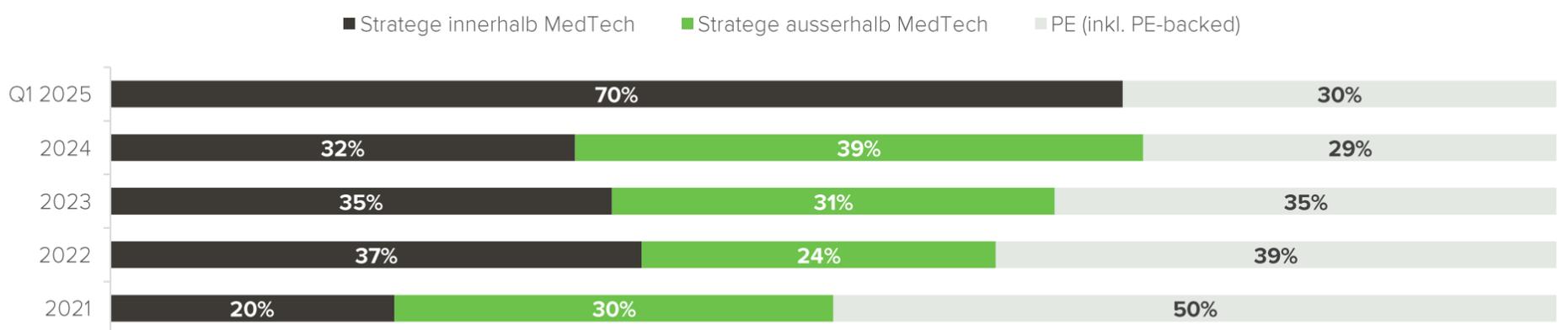
Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

M&A-Entwicklungen in der Schweiz

Schweizer MedTech-Dealflow: 2025 mit zunehmender Transaktionsdynamik



Strategen bleiben führend – das Interesse von Strategen ausserhalb der MedTech Branche nahm 2024 zu

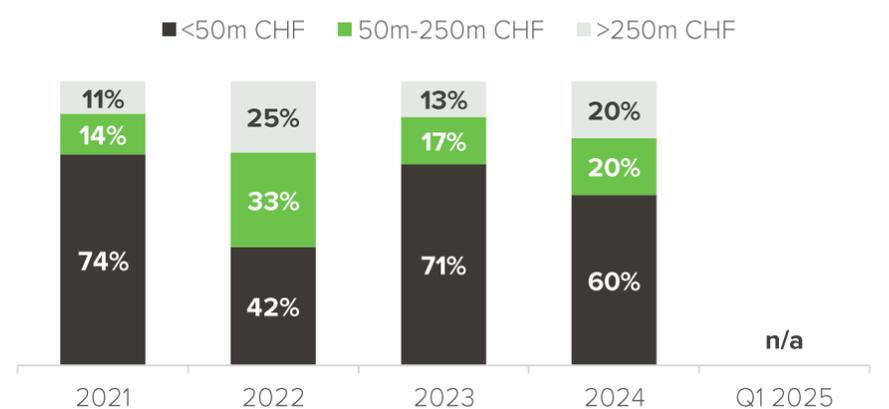


Wichtige Erkenntnisse

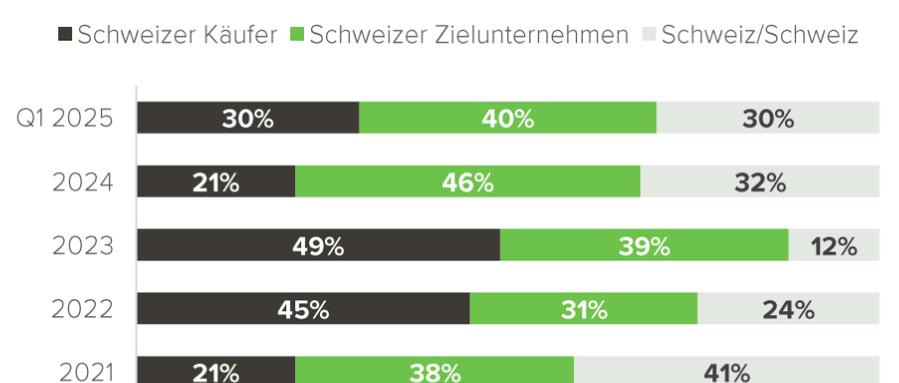
- Die M&A-Aktivität im Schweizer MedTech-Sektor zog im Q4 2024 an – das Dealvolumen lag leicht über dem der Vorquartale. Im Q1 2025 wurden bereits 10 Transaktionen registriert – ein verhaltener, aber aktiver Jahresauftakt.
- Strategische Käufer bleiben zentrale Treiber des Dealflows in Q1 2025. 2024 entfiel der grössere Teil strategischer Transaktionen auf Bereiche ausserhalb MedTech – nur 32 % lagen innerhalb, gegenüber 39 % ausserhalb des Segments.
- Grössere Transaktionen gewannen 2024 an Dynamik: 20 % der Deals überstiegen CHF 250 Mio. – ein Anstieg zum Vorjahr und Zeichen für zunehmendes Investorenvertrauen und Skalierungsinteresse.
- Das grenzüberschreitende Interesse an Schweizer MedTech-Assets blieb 2024 hoch: Ausländische Käufer standen für 46 % aller Deals. Schweizer Inlandsdeals (CH-CH) machten 32 % aus – ein Anteil, der sich mit 30 % im Q1 2025 fortsetzt.
- Für 2025 wird eine robuste M&A-Aktivität erwartet, da strategische Käufer weiterhin gezielt hochwertige Schweizer MedTech-Unternehmen akquirieren.

Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

Grössere Deals > CHF 250 Mio. legten 2024 zu – kleinere Transaktionen < CHF 50 Mio. bleiben führend

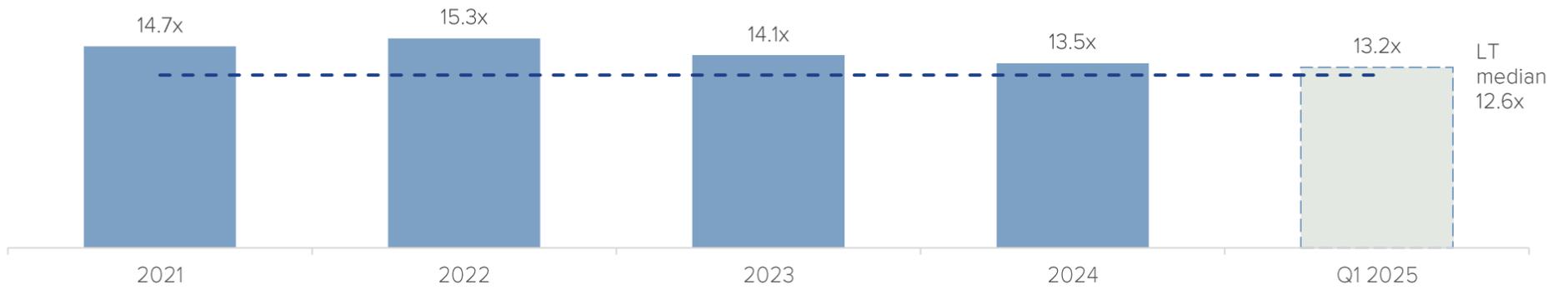


Schweizer Zielunternehmen stehen auch 2025 weiterhin im Fokus grenzüberschreitender Investoren



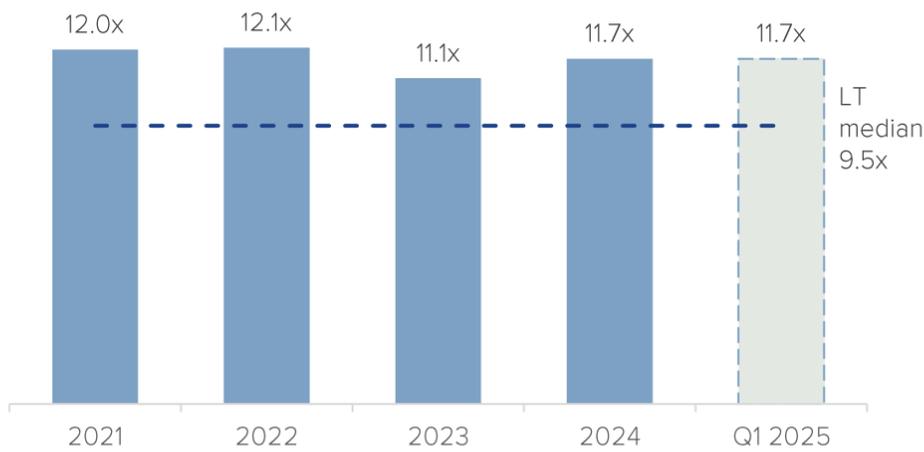


Globaler EV/EBITDA Multiple (36-Month-Rolling) – robuste Multiples setzen sich 2025 fort und liegen über dem langfristigen Median



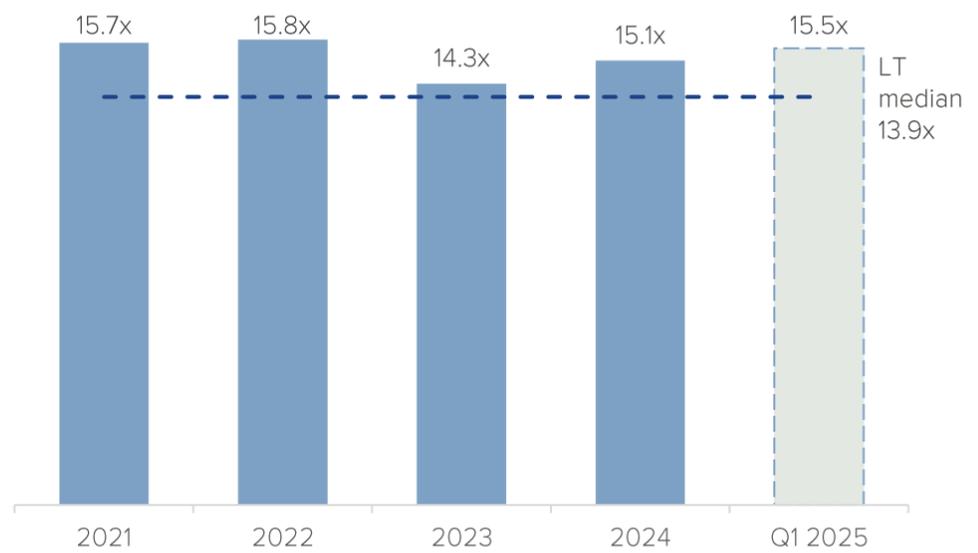
Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

EV/EBITDA Multiple Entwicklung (36-Month-Rolling) für Transaktionen ≤ CHF 100 Mio.

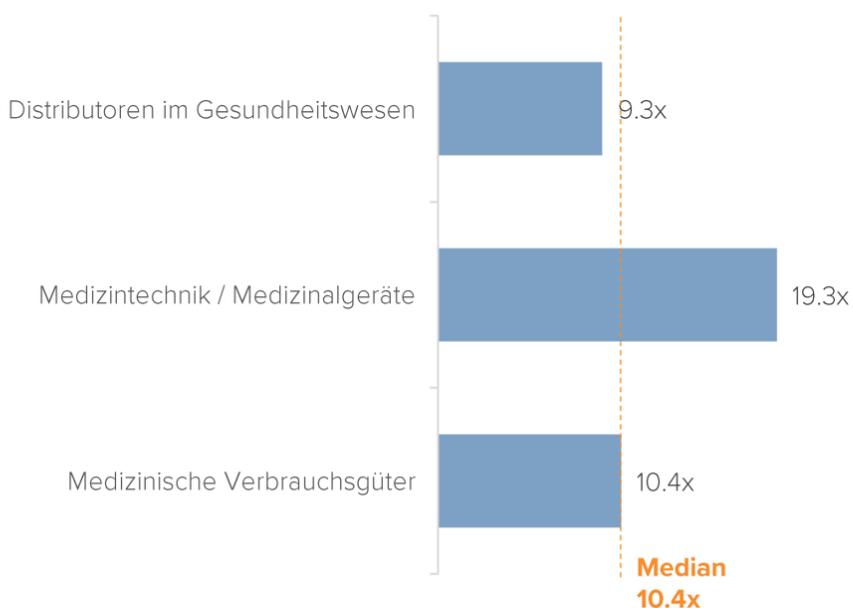


Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

EV/EBITDA Multiple Entwicklung (36-Month-Rolling) für Transaktionen > CHF 100 Mio.



EV/EBITDA Multiple Entwicklung (36-Month-Rolling) nach Endmärkten – Medizingerätehersteller mit Bewertungsaufschlägen im Q1 2025



Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

Wichtige Erkenntnisse

- Die MedTech-Multiples blieben stabil: 2024 endete mit einem 36-Monats-Median EV/EBITDA von 13.5x. Auch 2025 entwickelt sich in ähnliche Richtung (13.2x) – über dem langfristigen Median von 12.6x.
- Deals unter CHF 100 Mio. wurden 2024 und im Q1 2025 zu 11.7x gehandelt – beide Jahre über dem langfristigen Median von 9.5x. Transaktionen über CHF 100 Mio. zeigten eine Steigung: 15.1x im Jahr 2024, weiter steigend auf 15.5x im Q1 2025.
- Hersteller von Medizingeräten erzielten im Q1 2025 die höchsten Multiples mit einem Median von 19.3x, gefolgt von Herstellern von medizinischen Verbrauchsgütern mit 10.4x und Distributoren mit 9.3x.

M&A-Aktivität

Aktuelle MedTech M&A-Transaktionen

Dat.	Investor	Target	Beschreibung und Rational	Käufer/Investor
Feb 2025	Strategie	 	Die strategische Partnerschaft von Esco Lifesciences Group mit Allwin Medical Devices erweitert das IVF-Portfolio um komplementäre Verbrauchsmaterialien und Instrumente und stärkt das globale Angebot für assistierte Reproduktion.	 
Jan 2025	Strategie	 	Die Übernahme des langjährigen Schweizer Vertriebspartners ANKLIN durch KARL STORZ stärkt die Direktvertriebsstruktur in der Schweiz und verbessert Kundennähe, Servicekontinuität und Markenpräsenz in einem zentralen europäischen Markt.	 
Jan 2025	PE	 	Demant übernimmt die Ohrwerk Group und erweitert das Audika-Netzwerk um 77 Kliniken und 270 Mitarbeitende. Mit nun 319 Standorten in Deutschland stärkt Demant die paneuropäische Konsolidierungsstrategie im Bereich Hörversorgung.	 
Jan 2025	PE	 	Die Integration der Arion Group in die Caring Group unter Führung von Didactic stärkt die globale Präsenz und Innovationskraft im Bereich Gesundheitslösungen – im Rahmen einer strategischen Allianz mit dem kanadischen Unternehmen Hygie.	 
Nov 2024	Strategie	 	Harris Computer , eine Tochtergesellschaft von Constellation Software Inc., übernimmt den Schweizer Healthtech-Anbieter WigaSoft AG und stärkt damit die Präsenz in der DACH-Region sowie die Expansion der Healthcare-Aktivitäten in Europa.	 
Nov 2024	PE	 	SHS Capital übernimmt die Mehrheitsbeteiligung an der Medizintechnik Rostock GmbH (MTR) , stärkt damit die Marktposition in Deutschland und unterstützt MTRs Wachstum im Bereich Bewegungs-, Elektro- und Kompressionstherapie.	 
Okt 2024	Strategie	 	Die Healthcare Holding Schweiz AG hat MVB Medizintechnik AG übernommen – einen Schweizer Spezialanbieter für Gynäkologie, Geburtshilfe und Stosswellentherapie. Die Transaktion stärkt die Position im Bereich Frauengesundheit und Therapiegeräte und unterstützt die Strategie, das MedTech-Portfolio in der Schweiz gezielt auszubauen.	 
Okt 2024	Strategie	 	Die Tentamus Group , eine von BC Partners unterstützte Plattform, hat CardioMed Device Consultants, LLC übernommen, um ihre regulatorische und präklinische Beratung im Bereich kardiovaskulärer Medizingeräte zu stärken. Die Akquisition ergänzt das bestehende Testangebot und festigt die Position als Serviceanbieter im Medizintechniksektor.	 
Okt 2024	PE	 	Durch die Übernahme von Alpha Imaging erweitert Radon Medical Imaging sein Produkt- und Serviceangebot, stärkt die Präsenz in 12 US-Bundesstaaten und gewinnt über 25 Servicetechniker hinzu – ein klarer Schritt zur Festigung der Marktposition im Bereich bildgebender Medizintechnik.	 

Quelle: Capital IQ, Oaklins-Analysen

Fallstudie

Xiel Limited wird von MIS Healthcare übernommen

MIS Healthcare, ein führender Distributor im Bereich der medizinischen Bildgebung, hat Xiel Limited erfolgreich übernommen. Die strategische Akquisition verbindet das umfassende Radiotherapie-Portfolio von MIS Healthcare mit der spezialisierten Expertise von Xiel in den Bereichen Nuklearmedizin, Radiotherapie und diagnostische Radiologie. Der Zusammenschluss stärkt die Marktposition beider Unternehmen in den wachstumsstarken Segmenten Onkologie und Nuklearmedizin und verspricht einen hohen Mehrwert für das Gesundheitswesen in Grossbritannien und Irland.

Xiel Limited ist auf Nuklearmedizin und Radiotherapie spezialisiert und bedient den britischen sowie irischen Markt. Das Unternehmen bietet vorrangig Kapitalgüter und Dienstleistungen für Nuklearmedizin und Radiotherapie an – u.a. für Spitäler, Universitäten, Forschungsinstitute und Privatunternehmen – mit kundenindividuellen Lösungen.

MIS Healthcare ist ein in Grossbritannien ansässiger Exklusivdistributor führender internationaler Medizintechnikhersteller. Das Unternehmen bietet modernste Produkte an, darunter High-End-Bildgebungsgeräte, PACS/RIS-Systeme, medizinische Verbrauchsmaterialien und Diagnostikinstrumente. Ziel ist es, eine führende Position in den Bereichen diagnostische Bildgebung, Radiologie und Onkologie einzunehmen.



has been acquired by



M&A SELL-SIDE

Healthcare/Private Equity

Oaklins hat die Eigentümer von Xiel Limited im Rahmen dieser Transaktion als M&A Berater begleitet.



has announced a strategic collaboration with GE HealthCare

FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM
Healthcare/TMT

Medis Medical Imaging und GE HealthCare geben Kooperation im Bereich nicht-invasiver Koronar-Diagnostik bekannt

Medis Medical Imaging Systems B.V., ein führender Anbieter für kardiologische Bildgebungssoftware, hat eine strategische Investition abgeschlossen, um seine bahnbrechende Lösung für nicht-invasive kardiovaskuläre Diagnostik weiterzuentwickeln.

Pharmed

has sold

Accuscience

to

DIPLOMA PLC

M&A SELL-SIDE

Healthcare

Accuscience in Irland und Grossbritannien wurde von Pharmed an Diploma PLC verkauft

Accuscience, ein führender irischer Distributor für Medizintechnik und Life-Sciences-Geräte, wurde im Rahmen eines kompetitiven Prozesses von Oaklins Ireland im Auftrag von Pharmed an Diploma verkauft.

Dimainvest S.r.l.

has launched a voluntary public tender offer for



M&A BUY-SIDE

Healthcare

Dimainvest S.r.l. lanciert freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für Shedir Pharma Group S.p.A.

Dimainvest, die Holdinggesellschaft des Mehrheitsaktionärs der Shedir Pharma Group, hat ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für 11,9% der Unternehmensanteile lanciert. Die Shedir Pharma Group entwickelt und vertreibt Nutraceuticals, Kosmetika und Medizinprodukte.



has acquired



M&A BUY-SIDE

Consumer & Retail

Nuzoa übernimmt Siloal

Das spanische PE-backed Unternehmen Nuzoa – ein führender Distributor im Bereich Tiergesundheit – hat Siloal übernommen. Die Akquisition stellt einen ersten Schritt in Nuzoas internationaler Expansion dar.



Schweizer Transaktionen im Fokus

Cerbios-Pharma wird von HAS Healthcare übernommen – ein globaler CDMO-Player entsteht

Cerbios-Pharma S.A. wurde von HAS Healthcare Advanced Synthesis S.A. übernommen. Durch die Transaktion entsteht ein führender globaler Anbieter im Bereich Contract Development and Manufacturing (CDMO). Die Kombination komplementärer Kompetenzen schafft eine nahtlose Integration – mit breiter Expertise in Produktion, Chemie, Biowissenschaften und technischer Exzellenz – und richtet sich auf die dynamischen Anforderungen der globalen Pharmaindustrie aus.

Cerbios ist ein Schweizer Unternehmen, das auf die Entwicklung und Herstellung chemischer und biologischer Wirkstoffe (APIs) spezialisiert ist. Neben einer eigenen Produktpipeline bietet Cerbios auch CDMO-Dienstleistungen für Dritte an – insbesondere für hochwirksame Wirkstoffe (HPAPIs), rekombinante Proteine und Antikörper-Wirkstoff-Konjugate (ADCs) – und begleitet Projekte von der präklinischen Phase bis zur klinischen und kommerziellen Produktion.

HAS ist ein führender Schweizer CDMO mit Spezialisierung auf hochwirksame Substanzen. Das Unternehmen bietet ein umfassendes Leistungsspektrum – von Laborentwicklung über Produktion bis hin zu regulatorischer Unterstützung. HAS entwickelt und produziert APIs, cGMP-konforme Zwischenprodukte, HPAPIs und onkologische Wirkstoffe ausschliesslich im Kundenauftrag – von der klinischen Entwicklung bis zur Markteinführung.



has been acquired by



M&A SELL-SIDE

Healthcare

Das Oaklins Team in der Schweiz agierte als exklusiver Sell-Side-Berater der Aktionäre und des Managements von Cerbios und begleitete die erfolgreiche Transaktion mit dem bevorzugten Partner.

«Oaklins spielte eine entscheidende Rolle als Lead Advisor bei der erfolgreichen Umsetzung der Transaktion. Die praxisnahe Unterstützung während des gesamten M&A-Prozesses und der kommerziellen Verhandlungen beschleunigte den Deal erheblich und entlastete unser Management – stets mit klarem Fokus auf unsere strategischen Ziele.»

Rudolf Dudler

Verwaltungsratsmitglied und Miteigentümer, Cerbios-Pharma S.A.



Referenzen

Oaklins Referenzen im Gesundheitswesen

 <p>Fostering Value through Innovation®</p> <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity</p>	 <p>has announced a strategic collaboration with GE HealthCare</p> <p>FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Healthcare/TMT</p>	 <p>has acquired</p>  <p>M&A BUY-SIDE Consumer & Retail</p>
 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Industrial Machinery & Components/Private Equity</p>	 <p>has completed an equity fundraise</p> <p>FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Healthcare</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Automotive</p>	<p>Dimainvest S.r.l.</p> <p>has launched a voluntary public tender offer for</p>  <p>M&A BUY-SIDE Healthcare</p>
 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/TMT</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare</p>	 <p>has sold a majority interest to</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity</p>
 <p>has been acquired by</p> <p>Pharma Capital</p> <p>US\$220m M&A SELL-SIDE Healthcare</p>	 <p>has been acquired by</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity</p>	 <p>has received an equity injection from</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity</p>	 <p>has sold</p> <p>Spiegelberg: Technology for brains</p> <p>to</p>  <p>M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity</p>

Lokale Marktkompetenz. Weltweit.

Als global aufgestellte Organisation mit starker lokaler Verankerung bieten wir unseren Kunden direkten Zugang zu Käufern, Verkäufern und Investoren weltweit.

OAKLINS BIETET EIN UMFASSENDES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

- M&A (Buy and Sell-Side)
- Corporate Finance (Bewertung, Due Diligence)
- Growth Equity and ECM
- Debt Advisory

Healthcare ist eines unserer Schwerpunktgebiete. Durch die Kombination aus umfassendem Branchenwissen und globaler Umsetzung hat Oaklins eine der führenden M&A-Beratungen im Mid-Market-Segment der Healthcare-Industrie aufgebaut. Unser umfangreiches Netzwerk relevanter Marktakteure weltweit ermöglicht die bestmöglichen Akquisitions- und Verkaufsoptionen für unsere Kunden. Wenn Fusionen, Übernahmen oder der Verkauf von Unternehmen oder Geschäftsbereichen Teil Ihrer Strategie sind, freuen wir uns auf den Austausch mit Ihnen.

Sprechen Sie mit unseren Branchenexperten



David Zürrer

Partner

d.zuerrer@ch.oaklins.com

+41 61 271 88 47

David ist Partner bei Oaklins Switzerland und leitet das Schweizer Healthcare Teams. Mit langjähriger Erfahrung in nationalen und internationalen M&A-Prozessen – sowohl auf der Verkäufer- als auch auf der Käuferseite – sowie in komplexen Corporate-Finance-Mandaten hat er eine Vielzahl erfolgreicher Transaktionen im Gesundheitswesen umgesetzt.



Moritz Henniger

Analyst

m.henniger@ch.oaklins.com

+41 61 271 88 46

Moritz ist Analyst bei Oaklins Switzerland mit Erfahrung in M&A und Corporate Finance. Als Mitglied des Schweizer Healthcare Teams war er an mehreren Transaktionen im Gesundheitssektor beteiligt.

Wir teilen die feste Überzeugung, dass wir Grossartiges erreichen können.

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 850 Finanzberatern in 40 Ländern, das M&A, Growth Equity, ECM, Debt Advisory und Corporate Finance-Dienstleistungen anbietet, um Unternehmer, Unternehmen und Investoren bei der Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen.

Globale Standorte

Lokale Wurzeln, globales Engagement

Oaklins Standorte weltweit



EUROPA UND NAHER OSTEN

Belgien, Brüssel
Bulgarien, Sofia
Dänemark, Kopenhagen
Deutschland, Frankfurt
Deutschland, Hamburg
Estland, Tallinn
Finnland, Helsinki
Frankreich, Lyon
Frankreich, Nantes
Frankreich, Paris
Frankreich, Toulouse
Grossbritannien, Bristol
Grossbritannien, Cambridge
Grossbritannien, London
Irland, Dublin
Israel, Tel Aviv
Italien, Mailand
Kroatien, Zagreb

Lettland, Riga
Litauen, Vilnius
Niederlande, Amsterdam
Norwegen, Oslo
Österreich, Wien
Polen, Warschau
Portugal, Lissabon
Rumänien, Bukarest
Schweden, Stockholm
Schweiz, Basel
Schweiz, Bern
Schweiz, Zürich
Slowakei, Bratislava
Spanien, Madrid
Tschechien, Prag
Türkei, Istanbul
Zypern, Nikosia

AMERIKA

Argentinien, Buenos Aires
Brasilien, São Paulo
Chile, Santiago
Kanada, Montreal
Kanada, Toronto
Kolumbien, Bogotá
Mexiko, Mexico City
Peru, Lima
Vereinigte Staaten, Atlanta
Vereinigte Staaten, Boston
Vereinigte Staaten, Dallas
Vereinigte Staaten, Irvine
Vereinigte Staaten, Jacksonville
Vereinigte Staaten, Los Angeles
Vereinigte Staaten, New York
Vereinigte Staaten, Savannah

ASIEN-PAZIFIK

Australien, Melbourne
Australien, Sydney
China, Shanghai
Indien, Mumbai
Singapur, Singapur

AFRIKA

Marokko, Casablanca
Südafrika, Johannesburg

Unsere Standorte in der Schweiz



Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich
Tel. +41 44 268 45 35



Bern

Zeughausgasse 20
Postfach
3001 Bern
Tel. +41 31 326 18 18



Basel

Sternengasse 6
4051 Basel
Tel. +41 61 271 88 44

Disclaimer

This report is provided for information purposes only. Oaklins and its member firms make no guarantee, representation or warranty of any kind regarding the timeliness, accuracy or completeness of its content. This report is not intended to convey investment advice or solicit investments of any kind whatsoever. No investment decisions should be taken based on the contents and views expressed herein. Oaklins and its member firms shall not be responsible for any loss sustained by any person who relies on the publication.

Oaklins is the collective trade name of independent member firms affiliated with Oaklins International Inc. Oaklins itself does not provide advisory services. For details of the nature of affiliation, please refer to www.oaklins.com/legal