

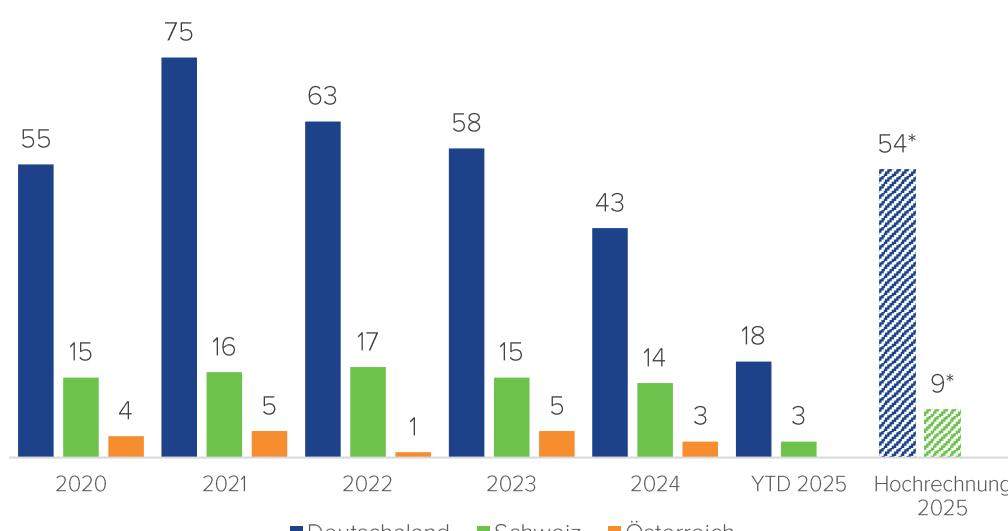
Aktives M&A-Geschehen im Bereich Public Cloud Infrastruktur und Services

RESEARCH NOTE | IT SERVICES | JULI 2025

“Cloud Infrastruktur hat sich von einem technischen Enabler zu einer strategischen Säule der digitalen Transformation entwickelt. Die M&A-Aktivität blieb 2024 weltweit mit 686 Transaktionen stabil, während sie im bisherigen Jahresverlauf 2025 die historischen Niveaus leicht übertraf – gestützt durch starkes Interesse strategischer Käufer und eine Erholung der Beteiligung von Finanzinvestoren.”

DR. DANIEL SPRING
Oaklins Switzerland

M&A-Aktivität mit DACH-Beteiligung im Bereich Public Cloud Infrastruktur und Services



YTD 2025 bezieht sich auf den Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis Ende April 2025

*Bezieht sich auf die lineare Hochrechnung der YTD-Werte bis Ende 2025

Überblick Schweiz

Wachstum des Cloud-Markts in der Schweiz

Ein wachstumsstarker, von Compliance-Anforderungen geprägter Cloud-Markt entwickelt sich zu einer strategischen Säule der digitalen Schweizer Wirtschaft, fördert M&A-Aktivitäten und verändert die Wettbewerbsdynamik nachhaltig.

2

M&A-Entwicklungen

Stabilisierung der M&A-Aktivität

Nach dem Höhepunkt im Jahr 2021 hat sich die M&A-Aktivität im Bereich Public Cloud Infrastruktur weltweit stabilisiert.

3

Valuation

Anhaltend hohe Bewertungen von Cloud-Firmen

Die EV/EBITDA-Multiples aller M&A-Transaktionen in der Branche blieben in den letzten Jahren konstant bei rund 15x. Dabei zeigt sich deutlich ein Größeneffekt: Kleinere Transaktionen (< CHF 75 Mio.) wiesen einen Median-Multiple von etwa 10.5x auf.

5

Fallstudien

GLOBAL IT
Information Technology

has joined forces with

enthus

M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

Atech

has been acquired by

iOmart

US\$74.7m
M&A SELL-SIDE

TMT

Überblick Schweiz

Cloud Infrastruktur zählt heute zu den strategischen Kernressourcen Schweizer Unternehmen



Der Markt für Public-Cloud-Infrastruktur und -Services in der Schweiz hat sich zu einem strategischen Erfolgsfaktor entwickelt, der die digitale Transformation in verschiedenen Branchen vorantreibt. Mit dem Fortschritt unternehmensweiter Cloud-Migrationsstrategien steigt die Nachfrage nach sicherer, konformer und lokal gehosteter Infrastruktur – insbesondere in regulierten Sektoren wie Finanzdienstleistungen und Gesundheitswesen.

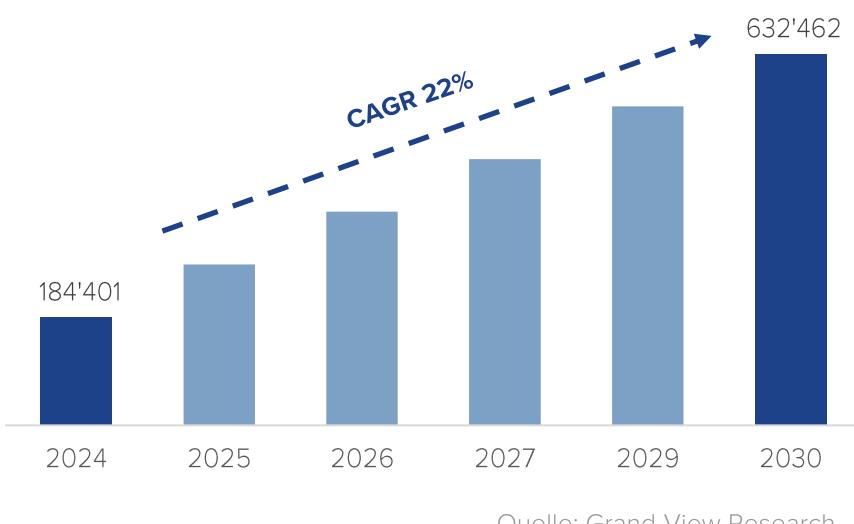


Laut IDC soll sich der Schweizer Public Cloud Markt zwischen 2022 und 2026, mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 22%, mehr als verdoppeln. Dieses rasante Wachstum fördert Investitionen und M&A-Aktivitäten, da Unternehmen skalierbare und zukunftssichere Plattformen aufbauen wollen, die den Anforderungen datenintensiver Anwendungen und KI-gestützter Workloads gerecht werden.



Das Wettbewerbsumfeld wird von den drei Hyperscalern Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure und Google Cloud dominiert. Jeder dieser Anbieter stärkt seine lokale Präsenz durch nationale Rechenzentren und strategische Partnerschaften, die den regulatorischen Anforderungen der Schweiz sowie den Cloud Bedürfnissen von Unternehmen gerecht werden. Neben den internationalen Hyperscalern gibt es in der Schweiz mehrere lokale Anbieter, wie beispielsweise Swisscom oder Green.ch, die sich durch lokale Präsenz und spezifische Services, wie erhöhte Sicherheits- und Compliance-Standards, auszeichnen.

Wachstum des globalen Marktes für Public Cloud IaaS (in Mio. CHF)

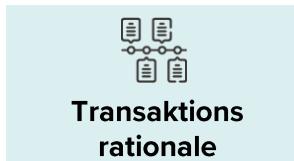


Der Schweizer M&A-Ausblick: Deal-Strukturen und strategische Motive 2024–2025



Durchschnittliche Dealgrösse

CHF 50–450 Mio.



Transaktions rationale

Ausweitung des Zugangs zu fortschrittlichen Cloud Plattformen und skalierbaren Services

Zunehmender Fokus auf den öffentlichen Sektor und vertikale Cloud Lösungen

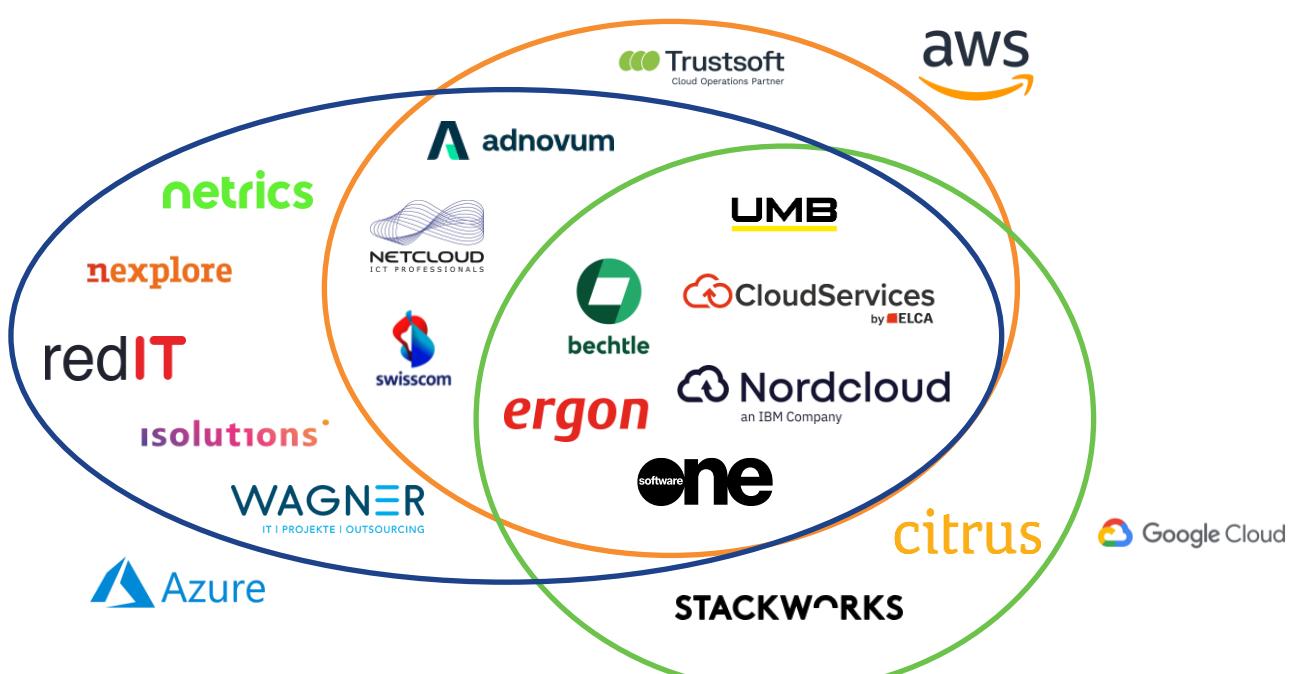


M&A-Regionen

30% rein schweizerische Transaktionen

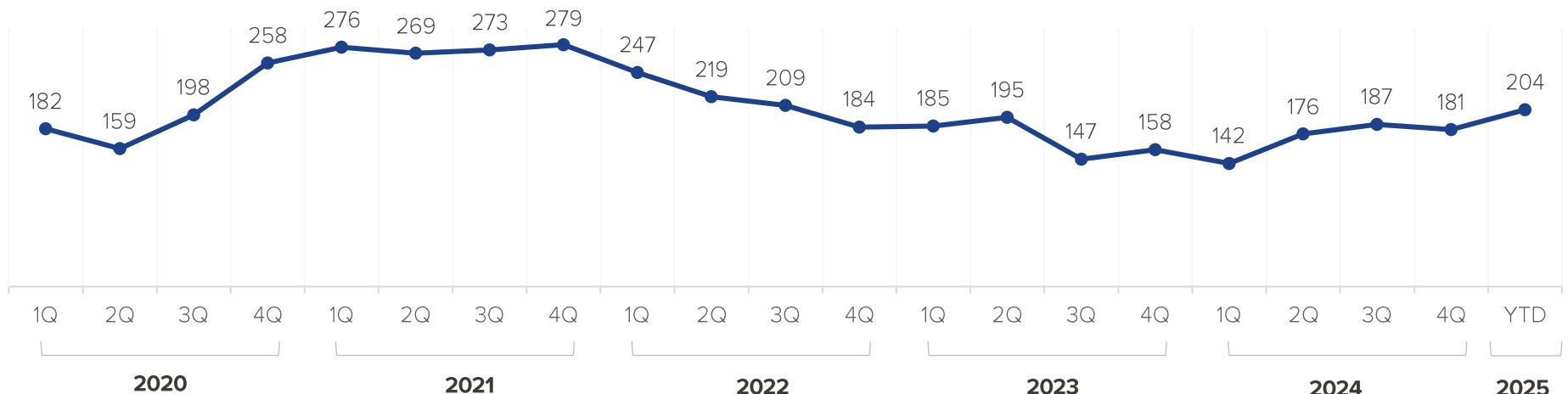
Europa bleibt die aktivste M&A-Region

Ausgewählte IT-Dienstleister in der Schweiz in Partnerschaft mit den Hyperscalern

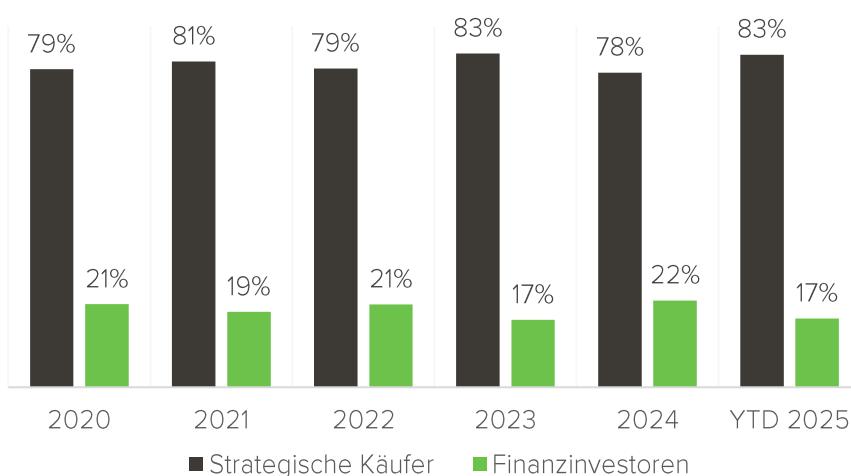


Globale M&A-Entwicklungen

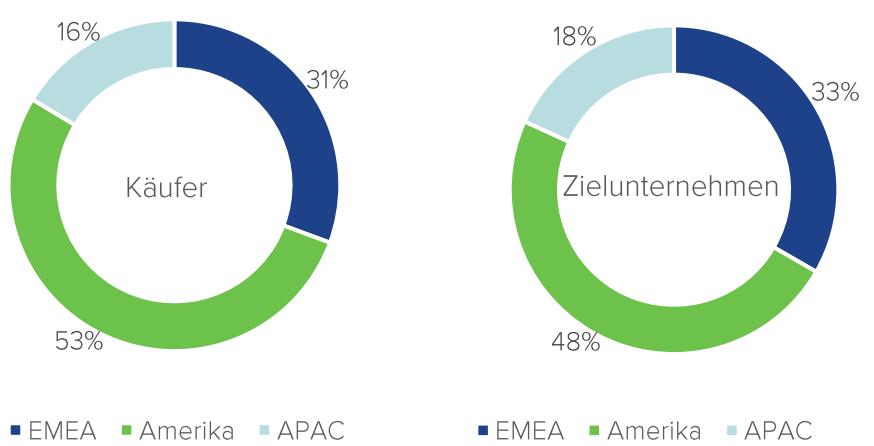
Die M&A-Aktivität hat sich in den letzten zwei Jahren stabilisiert, nach dem raschen Wachstum in den Jahren 2021 und 2022 im Zuge des Post-Covid-Aufschwungs



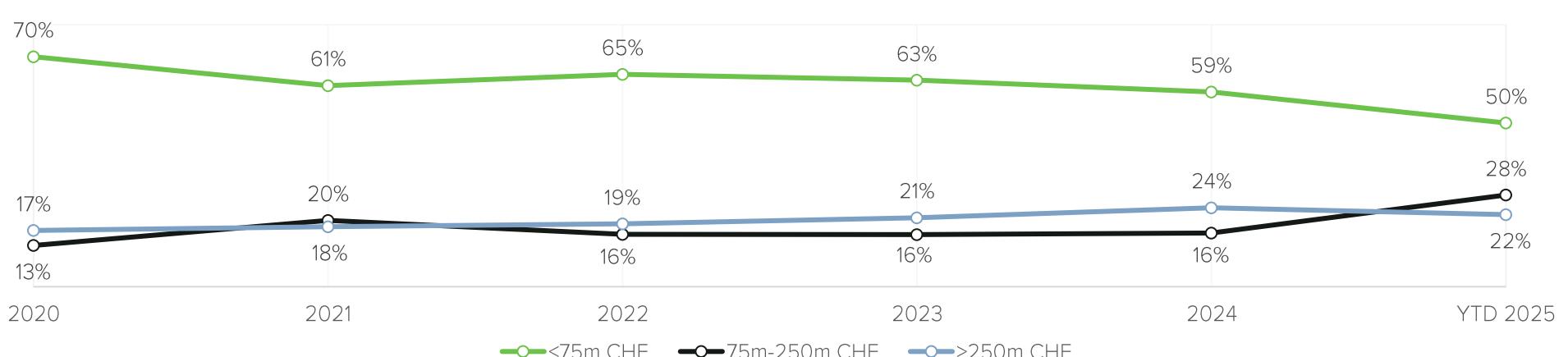
Strategische Käufer überwiegen



Amerika dominiert die M&A-Aktivität in 2024 und YTD 2025



Eine Mehrheit der Transaktionen im Bereich Public Cloud Infrastruktur und Cloud Services bewegt sich im Bereich unter CHF 75 Mio.



Wichtigste Erkenntnisse

- Im Jahr 2024 blieb die M&A-Aktivität mit 686 Transaktionen stabil und entsprach nahezu dem Niveau von 2023 (685 Transaktionen). Nach dem Höhepunkt im Jahr 2021 mit insgesamt 1'097 Deals hat sich das Transaktionsgeschehen inzwischen normalisiert. Das Jahr 2025 startete mit 204 Transaktionen und liegt damit leicht über dem historischen Durchschnitt für das erste Quartal der vergangenen zwei Jahre.
- Strategische Käufer haben das Transaktionsgeschehen über die Jahre hinweg konstant geprägt. Dennoch leisten Finanzinvestoren – insbesondere mit ihren Buy-&Build-Strategien – einen wesentlichen Beitrag zur M&A-Dynamik im IT-Services-Sektor.
- Obwohl Transaktionen unter CHF 75 Mio. weiterhin den Markt dominieren, ist der Anteil der Deals über CHF 75 Mio. in den letzten vier Jahren kontinuierlich leicht gestiegen.
- Amerika führt die globale M&A-Aktivität an, sowohl als wichtigste Käuferregion als auch bei den Zielunternehmen. Europa folgt als zweitgrösster M&A-Markt.

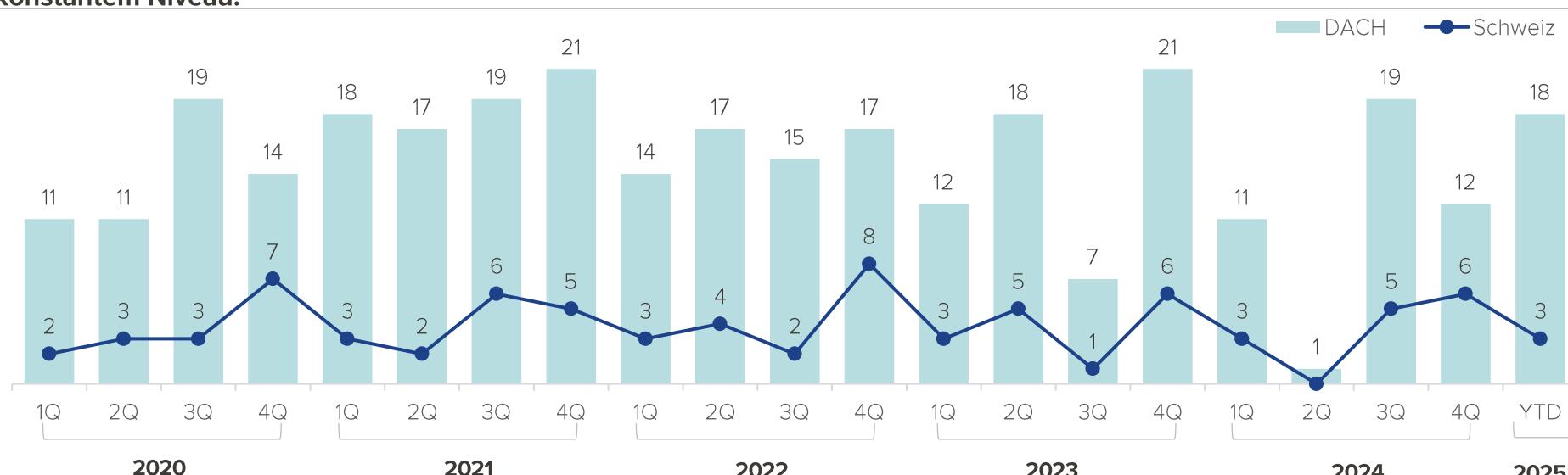
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

YTD 2025 bezieht sich auf den Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis Ende April 2025

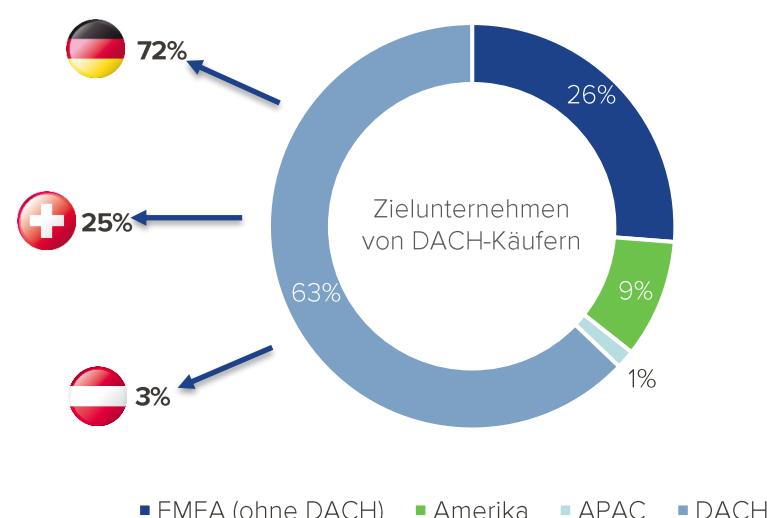
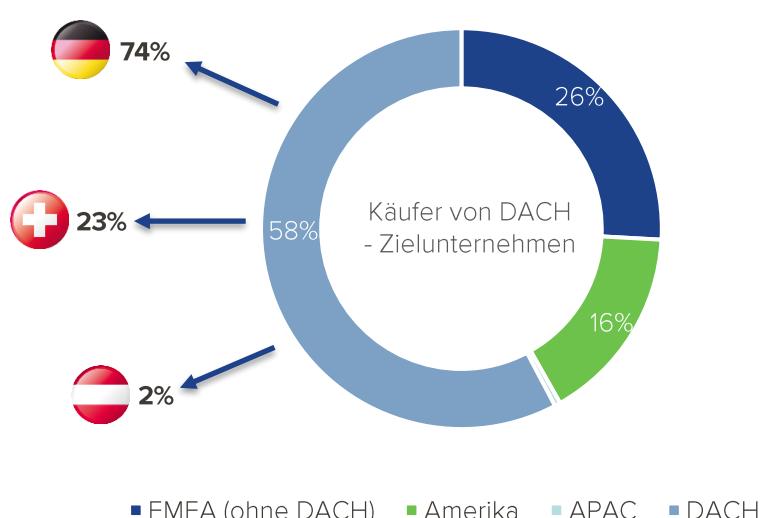
OAKLINS – RESEARCH NOTE | IT SERVICES | JULI 2025

M&A-Entwicklungen in der DACH-Region

Die M&A-Aktivitäten von Schweizer Unternehmen im Bereich Public Cloud Infrastruktur und Services bewegen sich auf relativ konstantem Niveau.



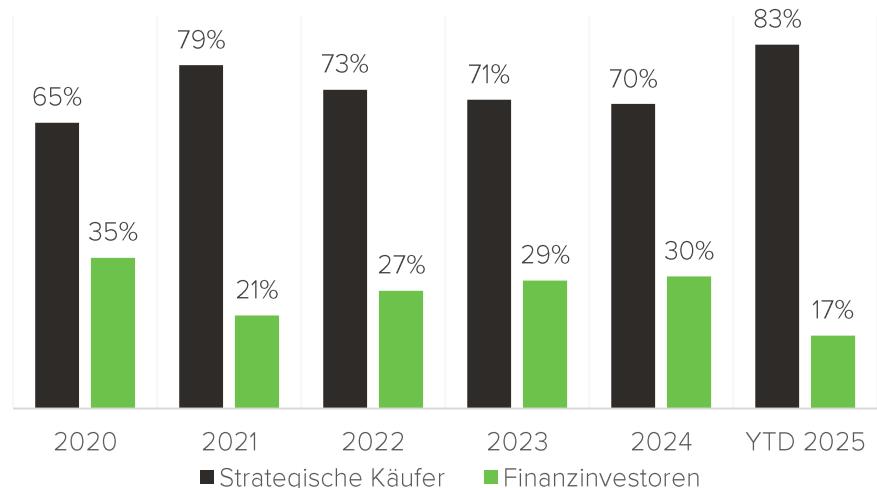
In den letzten fünf Jahren wurde der Dealflow vor allem durch Akquisitionen im Inland und innerhalb der EMEA-Region geprägt



Wichtigste Erkenntnisse

- Transaktionen mit Beteiligung von DACH-Akteuren zeigten in den vergangenen Jahren eine konstante Entwicklung, jedoch verzeichnete 2024 mit 43 M&A-Transaktionen das niedrigste Aktivitätsniveau im Betrachtungszeitraum. YTD 2025 wurden 18 Transaktionen verzeichnet, was einem leichten Anstieg gegenüber den ersten Quartalen der Vorjahre entspricht.
- Die Anzahl Schweizer Transaktionen blieb durchgehend stabil, gestützt durch ein vorteilhaftes Marktumfeld.
- Ähnlich wie im globalen Trend haben strategische Käufer die M&A-Aktivität in der DACH-Region kontinuierlich geprägt.

Strategische Käufer führen M&A-Transaktionen kontinuierlich an

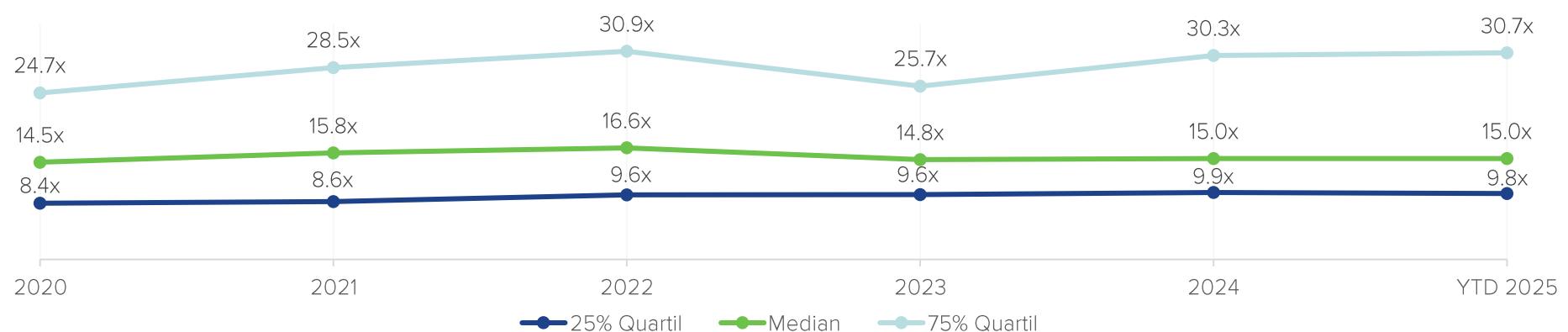


- Von 2020 bis YTD 2025 wurde die M&A-Aktivität in der DACH-Region überwiegend durch inländische Deals und Übernahmen mit Fokus auf den erweiterten EMEA-Markt getrieben. Dies spiegelt eine strategische Ausrichtung auf regionale Konsolidierung und Markterweiterung innerhalb der europäischen Volkswirtschaften wider.

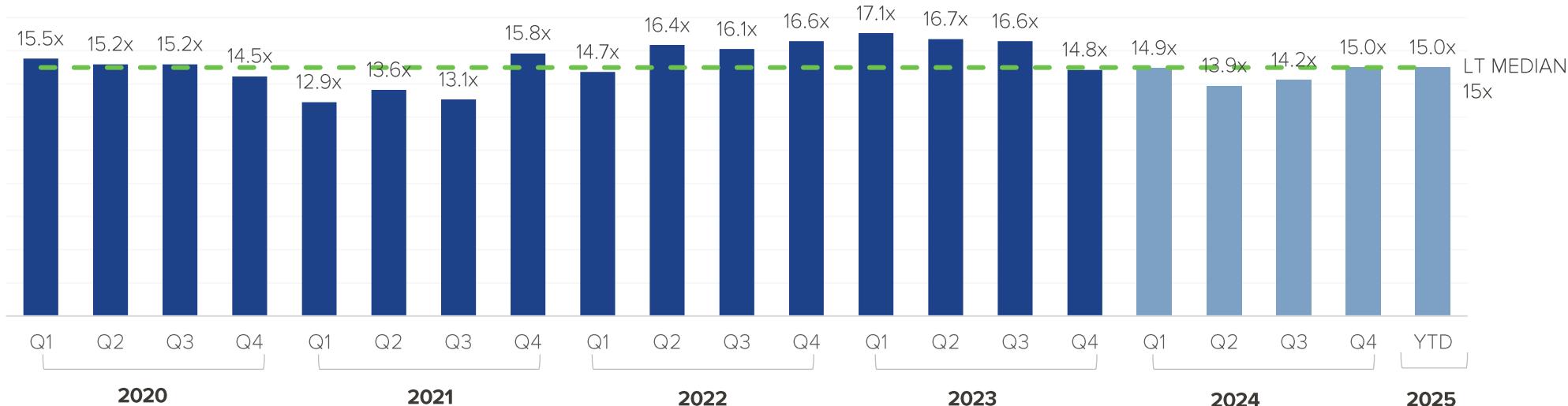


Globale M&A-Bewertungen

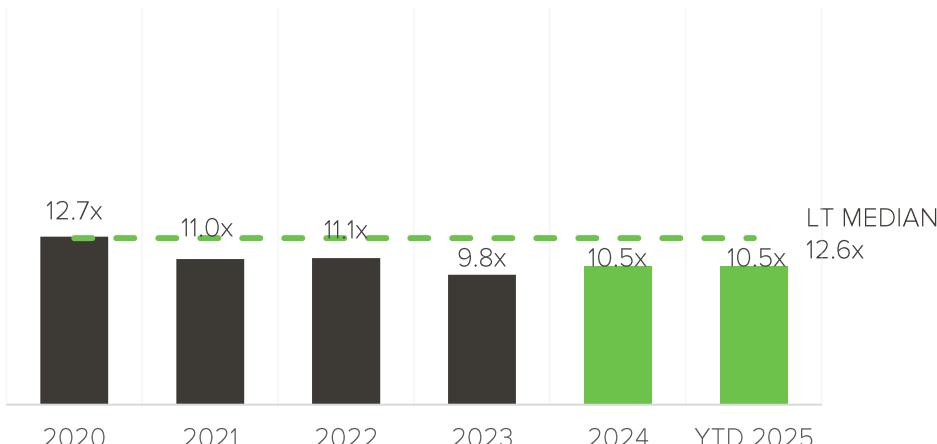
24M rollierender Median EV/EBITDA bleibt stabil: Bewertungen im Cloud-Infrastruktur-Sektor halten sich konstant – gestützt durch anhaltend hohes Investorenvertrauen



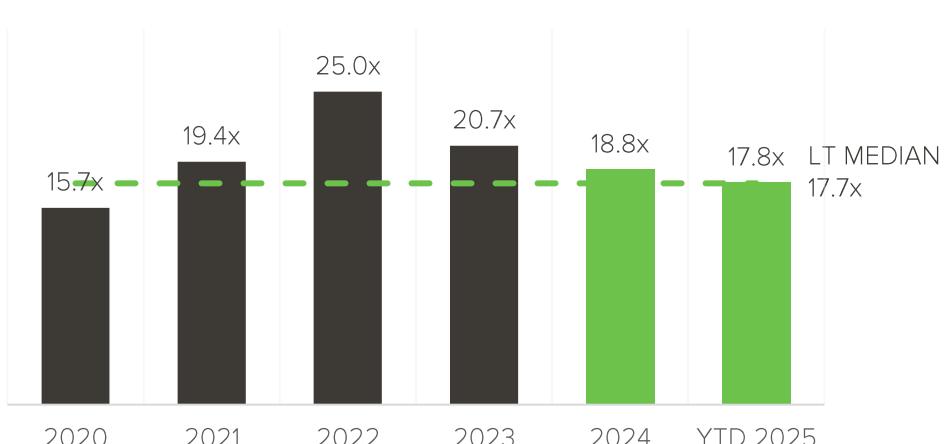
Entwicklung des 24M rollierenden Medians des **EV/EBITDA Multiples** für M&A-Transaktionen in Public Cloud Infrastructure und Services (q/q)



Transaktionswert <CHF 75 Mio.: EV/EBITDA Entwicklung



Transaktionswert >CHF 75 Mio.: EV/EBITDA Entwicklung



Wichtigste Erkenntnisse

- Die Bewertungsniveaus in der Branche sind über die letzten Jahre durchschnittlich relativ stabil geblieben. Der 24 Monats Median EV/EBITDA lag sowohl 2024 als auch YTD 2025 bei 15.0x und entspricht damit dem langfristigen historischen Median. Diese Konstanz unterstreicht das anhaltende Vertrauen der Investoren und die weiterhin positive Stimmung im Bereich der Cloud Infrastruktur.
- Wir erwarten eine resiliente M&A-Aktivität, da die Branche durch die zunehmende Migration geschäftskritischer Workloads in die Cloud und den Bedarf an der Modernisierung bestehender Systeme mit fortschrittlichen Technologien getrieben wird, was Chancen für Wachstum und weitere Konsolidierung eröffnet.
- Es lässt sich ein klarer Größeneffekt erkennen: der Median EV/EBITDA-Multiple der Transaktionen unter CHF 75 Mio. liegt bei rund 10.5x, während Transaktionen über CHF 75 Mio. einen Median Multiple von 17.8x erzielen.

M&A-Transaktionen

Ausgewählte M&A-Transaktionen in Public Cloud Infrastruktur und Services mit Schweizer Beteiligung

Datum	Käufer-Typ	Zielunternehmen	Transaktionsbeschrieb & Investoren-Rational	Käufer/Investor
April 2025	PE-backed	 procloud AG	<p>Die Übernahme von ProCloud AG durch die Sequotech Group stärkt deren Kompetenzen in den Bereichen Cloud und Microsoft-Technologien, erweitert die Präsenz in der Deutschschweiz und unterstützt die Buy-and-Build-Strategie zur Bündelung führender Schweizer IT-Anbieter unter einer skalierbaren Wachstumsplattform.</p>	
Dez 2024	Strategic	 Crayon	<p>Die Übernahme der Crayon Group durch SoftwareOne für CHF 1'082 Mio. schafft einen globalen Marktführer für Cloud- und Softwarelösungen, generiert Kostensynergien in Höhe von CHF 80–100 Mio. und fördert das Umsatzwachstum durch erweiterten Kundenzugang, optimierte Services und ein skalierbares Delivery-Modell.</p>	
Dez 2024	Strategic	 cloudscale.ch	<p>Die Beteiligung von Cyberlink Ltd in Höhe von 40 % an cloudscale.ch Ltd stärkt ihre Position im Schweizer Cloud-Markt, erweitert das Serviceangebot um innovative, lokal verankerte Cloud-Lösungen und ermöglicht den Zugang zu cloudscales fortschrittlichen Cloud-Native-Technologien, um den hohen Anforderungen an Compliance und Sicherheit in Branchen wie Finanzwesen und Gesundheitswesen gerecht zu werden.</p>	
Dez 2024	Strategic	 STRONG NETWORK	<p>Die Übernahme von Strong Network Inc. durch Citrix Systems, Inc. stärkt die eigene Sicherheitsplattform durch die Integration fortschrittlicher Cloud-Sicherheitstechnologien, festigt den Zero-Trust-Zugang und unterstützt sichere hybride Arbeitsumgebungen.</p>	
Aug 2024	PE-backed	 FLOW	<p>Die Übernahme der Flow Swiss AG durch die Sonio Group stärkt deren Cloud-Kompetenzen, indem innovative Public-Cloud-Lösungen mit Sonios umfassender IT-Expertise kombiniert werden, um ein vollständiges Angebot an Private- und Public-Cloud-Services bereitzustellen – gestützt durch Schweizer Qualität und eine vertrauenswürdige One-Stop-Plattform für Kunden.</p>	
Juli 2024	Strategic	 aspectra hosting your future	<p>Die Übernahme der aspectra AG durch Convotis stärkt die Marktposition als einer der 25 führenden Schweizer Managed-IT-Service-Anbieter, erweitert das Angebot an Cloud- und IT-Services und verbessert die Kompetenzen in den Bereichen sicheres Hosting und geschäftskritische IT-Systeme.</p>	
Juli 2024	Strategic	 AGENTIL	<p>Die Übernahme von Agentil durch Convotis stärkt die Marktposition in der Schweiz durch die Erweiterung des Cloud- und IT-Serviceportfolios und verbessert die Fähigkeit, innovative End-to-End-Lösungen für ein breites Branchenspektrum bereitzustellen.</p>	
März 2024	Strategic	 ECONIS a WIIT Company	<p>Die Übernahme von 100 % der Econis AG durch WIIT S.p.A. erweitert die Präsenz im Schweizer Markt, stärkt das Portfolio hybrider und gehosteter Private-Cloud-Services und eröffnet bedeutende Wachstumspotenziale in der Deutschschweiz.</p>	
Feb 2024	Strategic	 Medalsoft	<p>Die Übernahme von Medalsoft durch SoftwareOne stärkt die Wachstumsstrategie in China durch den Ausbau der Microsoft-Cloud-Services und Delivery-Kompetenzen und verbessert die Positionierung zur Betreuung multinationaler Kunden in verschiedenen Branchen.</p>	

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse



Fallstudien

Die Global IT Group, ein Schweizer IT-Dienstleistungsunternehmen und die enthus Group GmbH, eine in Deutschland, Österreich und der Schweiz tätige Anbieterin von IT-Lösungen, haben ihre Kräfte gebündelt. Die enthus Group hat damit ihre Marktposition in der Schweiz deutlich ausgebaut. Die ehemaligen Aktionäre von Global IT haben sich an der Käuferin beteiligt und stellen im Rahmen der Nachfolgeregelung sicher, dass das lokale Management das Unternehmen weiterführt.

Global IT mit Hauptsitz in Neerach (Zürich) ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das individuelle Dienstleistungen und komplexe IT-Lösungen für eine Vielzahl von Unternehmen und staatlichen Institutionen anbietet. Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Cloud-Infrastruktur, Server, Storage, Virtualisierung, Backup und Recovery, Drucker, Desktop Services/VDI und Support.

Die enthus Group GmbH mit Hauptsitz in Böblingen ist ein deutscher IT-Lösungsanbieter mit 17 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die enthus Group ist ein Portfoliounternehmen von One-Equity-Partners (OEP).

Das Team von Oaklins in der Schweiz begleitete die Aktionäre der Global IT Group während der gesamten Transaktion als exklusiver M&A-Berater. Das Team in Deutschland identifizierte und kontaktierte die enthus Group und unterstützte die Transaktion in ihrer frühen Phase.



has joined forces with



M&A SELL-SIDE

Private Equity/TMT

“Oaklins hat uns auf dem langen Weg hin zu dieser erfolgreichen Transaktion eng und mit grossem Engagement begleitet. Die langjährige Erfahrung und das umfangreiche nationale und internationale Kontaktnetz des Projektteams haben massgeblich zum Erfolg beigetragen. Zudem waren wir in dieser sehr intensiven Zeit auch sehr dankbar, dass uns vieles abgenommen wurde, so dass wir uns weiterhin um das operative Geschäft kümmern konnten.”

Spiros Lekatsas
Ehemaliger Eigentümer, Global IT Group

Atech Support Limited wurde von der iomart Group plc übernommen

Die Atech Support Limited von Pelican Capital wurde von der iomart Group plc übernommen. Durch die Übernahme kann iomart seinen Kunden ein breiteres Portfolio an erstklassiger Cloud-Technologie sowie Sicherheitslösungen und -dienstleistungen anbieten.

Atech ist ein schnell wachsender britischer Cloud-Dienstleister und Microsoft Solutions Partner, der komplexe, plattformübergreifende Cloud-Lösungen sowie Managed Security Services für mittelständische Unternehmen bereitstellt. Das Unternehmen verfügt über eines der stärksten Microsoft-Zertifizierungspotfolios im britischen Markt, darunter fünf Solution-Partner-Designationen, Managed-Partner-Status für Microsoft Modern Work und Security sowie eine Mitgliedschaft in der Microsoft Intelligent Security Association (MISA).

iomart Group ist ein in Grossbritannien ansässiges Cloud-Computing-Unternehmen. Es agiert als Anbieter von Cloud- und IT-Managed-Services mit Leistungen in den Bereichen Hybrid-Cloud-Infrastruktur, Netzwerkanbindung, IT-Sicherheit und digitale Arbeitsplatzlösungen. Das Unternehmen ist in zwei Geschäftsbereichen tätig: Cloud Services und Easyspace.

Oaklins Cavendish, einer der beiden Vertreter von Oaklins in Grossbritannien, beriet die Verkäufer beim Verkauf von Atech – einem der höchstzertifizierten Microsoft Solutions Partner in Grossbritannien – an die iomart Group, einen spezialisierten Anbieter von sicheren Cloud-Dienstleistungen.

Diese Akquisition stärkt iomarts Position in den wachstumsstarken Bereichen des Cloud-Marktes, einschliesslich moderner Arbeitsplatzlösungen, öffentlicher Azure-Infrastrukturen und gemanagter Sicherheitsdienste. Darüber hinaus entstehen zahlreiche Cross-Selling-Potenziale innerhalb der Kundenbasis von iomart, ergänzt durch Effizienzgewinne im Betrieb durch Offshore-Supportkapazitäten.



has been acquired by



US\$74.7m

M&A SELL-SIDE

TMT

Unsere Erfahrung in der Branche

Ausgewählte Referenzen von Oaklins im Bereich Public Cloud Infrastruktur und Services

<p>T&N ICT SOLUTIONS</p> <p>has been acquired by</p> <p> SMART. SECURE SINCE 1913</p> <p>M&A SELL-SIDE TMT</p>	<p>Gemini Bidco S.r.l.</p> <p>has launched a mandatory public tender offer for</p> <p> US\$30.5m</p> <p>M&A BUY-SIDE TMT</p>	<p> Creative ITC</p> <p>secures a significant minority investment from</p> <p> M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has been acquired by</p> <p></p> <p>M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity/TMT</p>
<p> CloudKubed</p> <p>has secured a strategic buy-out</p> <p>STRATEGIC ADVISORY TMT</p>	<p></p> <p>attracts investor</p> <p> M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has acquired</p> <p> M&A BUY-SIDE TMT</p>	<p>Nebula Aurea Bidco SpA</p> <p>has acquired</p> <p> US\$96m M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>
<p> GLOBAL IT Information Technology</p> <p>has joined forces with</p> <p>enthus</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has been acquired by</p> <p> M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has sold a minority share to</p> <p> M&A SELL-SIDE Business Support Services/Private Equity/TMT</p>	<p>M80™</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p> M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>
<p> mandic CLOUD SOLUTIONS</p> <p>has been acquired by</p> <p>claranet</p> <p>M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p>M80™</p> <p>has acquired a majority stake in</p> <p> M&A BUY-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has been acquired by</p> <p> M&A SELL-SIDE Private Equity/TMT</p>	<p></p> <p>has been acquired by</p> <p> M&A SELL-SIDE TMT</p>

Lokal verwurzelt, global verbunden

Oaklins eröffnet Ihnen Chancen weltweit. Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how zur Seite, wo immer Sie sind.

OAKLINS BIETET EIN UMFASSENDES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

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

IT-Services 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 IT-Services-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



Dr. Daniel Spring

Partner

d.spring@ch.oaklins.com
+41 31 326 18 17

Daniel ist Partner bei Oaklins Switzerland. Er hat sowohl mit börsenkotierten Unternehmen als auch mit inhabergeführten KMU an zahlreichen M&A- und Bewertungsprojekten gearbeitet. Einer seiner Schwerpunkte liegt im Bereich IT-Services. Zu den von ihm beratenen Kunden zählen unter anderem Straumann, Landis+Gyr, Netrics, Boss Info, MSC Cruises, Breitling, Bühler, Goldbach Group, Sonova, Calida, SNB, Olo Marzipan, Westiform, Espisa und Global IT.



Dr. Jürg Stucker

Partner

j.stucker@ch.oaklins.com
+41 44 268 45 35

Jürg ist Partner bei Oaklins Switzerland und Vice President für Marketing & Strategie im Executive Committee von Oaklins International. Mit umfassender Erfahrung in M&A und Corporate Finance liegt sein Fokus auf TMT, Maschinenbau & Komponenten sowie Business Support Services. Zu den von ihm beratenen Blue-Chip-Kunden zählen ABB, Axpo, BASF, Bühler, Breitling, ETH, Givaudan, Goldbach, Holcim, Migros, MSC, Novartis, NZZ, Oerlikon, SMG, Sonova, Stäubli, Straumann, Swiss und Swisscom. Vor seiner Zeit bei Oaklins war er zehn Jahre bei EY tätig, wo er als Partner das M&A- und Bewertungsteam leitete.

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

Oaklins ist ein globales Team von mehr als 850 Beratern 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

Linthescherstrasse 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