



Healthcare Providers & Services M&A – Ambulante Dienstleistungen und digitale Kompetenzen prägen den Markt

QUARTERLY HEALTHCARE M&A UPDATE | Q3 2025

„Mit der wachsenden Komplexität der Versorgung und dem klaren Shift hin zu ambulanten und digitalisierten Modellen gewinnt der Healthcare Providers & Services Sektor erheblich an strategischer Bedeutung im M&A-Markt.“

Die Aktivität konzentriert sich auf Plattformen mit starker klinischer Governance und solider Technologiekompetenz, bei denen Effizienz und Kontinuität der Versorgung zentral für die Investment-These sind.“

David Zürrer
Oaklins Switzerland

Branchenüberblick Healthcare

2

Globale M&A Aktivität

4

DACH M&A Aktivität

5

M&A Bewertungen

6

St. Claraspital

In besten Händen.

has been acquired by

 Universitätsspital
Basel

M&A SELL-SIDE
Healthcare

Fallstudie

USB stärkt integrierte Versorgung durch die Übernahme des St. Claraspitals

Das Universitätsspital Basel (USB) hat die St. Claraspital AG übernommen und erweitert damit sein Netzwerk spezialisierter Versorgung und integrierter Services. Mit der starken regionalen Verankerung des Claraspitals, seiner Expertise in Akut- und Rehabilitationsmedizin sowie etablierten ambulanten Angeboten stärkt die Transaktion eine durchgängige, patientenorientierte Versorgung entlang des gesamten Behandlungspfades.

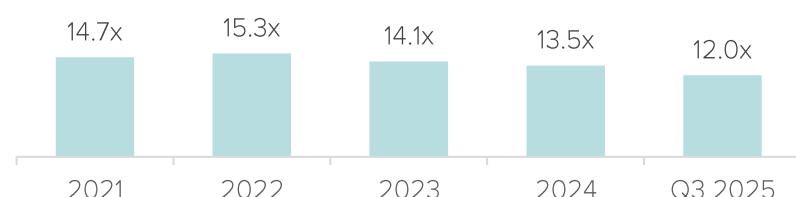
Branchenüberblick Healthcare

MedTech

Globaler M&A-Dealflow



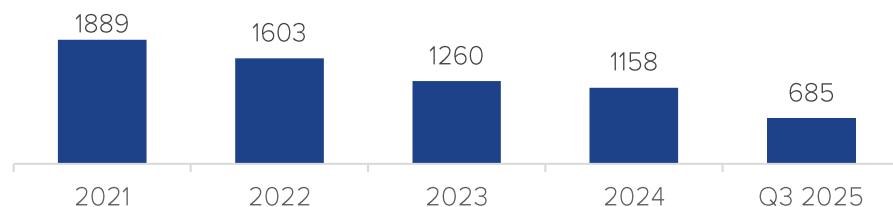
36m Rolling EV/EBITDA Multiples



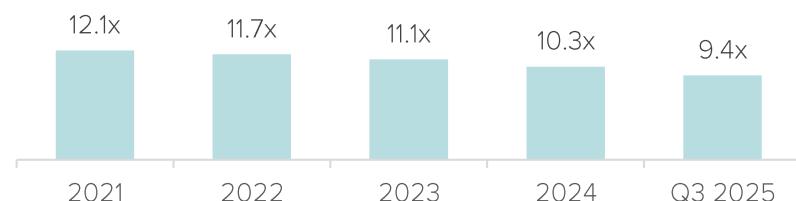
- Der Dealflow bleibt stabil und zeigt weiterhin strategisches Interesse an Medizintechnikgeräten und Präzisionstechnologien.
- Die Bewertungen sind leicht gesunken, bleiben jedoch zweistellig – getragen von einer beständigen Nachfrage nach MedTech-Assets.

Healthcare Providers and Services

Globaler M&A-Dealflow



36m Rolling EV/EBITDA Multiples



- Rückläufige Volumina im Jahresvergleich sind kein Zeichen eines Marktrückgangs, sondern spiegeln wider, dass Käufer sich verstärkt auf Transaktionen mit klaren Konsolidierungsvorteilen konzentrieren.
- Die Preisdisziplin hat zugenommen, mit erkennbarem Upside für Anbieter mit Skalierbarkeit.

Contract Pharma

Globaler M&A-Dealflow



36m Rolling EV/EBITDA Multiples



- Der Dealflow hat sich moderat reduziert, bleibt jedoch aktiv, mit weiterem Interesse an marginstarken, innovationsgetriebenen Assets.
- Die Bewertungen bleiben stabil und reflektieren Wachstumspotenzial und solide Ertragsqualität in diesem Segment.

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Schweizer Sektor Überblick Healthcare Providers & Services

Ein leistungsfähiges System in einer Übergangsphase

Schweizer Gesundheitsdienstleister liefern weiterhin eine Versorgung auf hohem Niveau und geniessen hohes Vertrauen. Gleichzeitig führt die steigende Nachfrage einer alternden Bevölkerung sowie die zunehmende Komplexität der Behandlungen zu wachsenden Kosten und operativen Belastungen. Viele Anbieter – insbesondere Spitäler, Rehabilitationskliniken und spezialisierte Dienstleister – geraten zunehmend unter Margendruck, da Tarifsysteme wenig Raum für Investitionen und nachhaltige Profitabilität lassen.

Mit zunehmendem Druck verändert sich das Versorgungssystem schrittweise. Modelle verlagern sich stärker in den ambulanten, dezentralen und teils häuslichen Bereich, um Zugang, Komfort und Kostenkontrolle zu verbessern. Digitale Lösungen wie Telemedizin, Remote-Monitoring und die Weiterentwicklung des elektronischen Patientendossiers sollen Prozesse vereinfachen und Personalengpässe mindern. Investitionen in IT und Prozessmodernisierung ermöglichen integriertere Versorgungspfade, während die Konsolidierung bei ambulanten Kliniken, Diagnostikzentren und spezialisierten Anbietern zeigt, dass Skalierbarkeit notwendig ist, um Kosten zu steuern und Profitabilität zu sichern.

Fähigkeiten stärken, die künftige Marktführer definieren

Die Anbieter, die die nächste Phase prägen, sind jene, die Datenintegration vorantreiben und stationäre, ambulante und häusliche Versorgung enger verbinden. Interoperabilität bleibt eine Herausforderung, doch die strukturelle Nachfrage steigt und laufende Reformen – auch bei Finanzierungsmodellen – deuten auf ein zunehmend unterstützendes regulatorisches Umfeld hin. Solange Kosten- und Margendruck bestehen, bleibt Skalierbarkeit jedoch ein entscheidender Erfolgsfaktor für Gesundheitsdienstleister.

Zentrale Markttrends: Digitalisierung als Kernthema



AI, Robotik und Prozessstandardisierung

Sie erhöhen die Präzision in Diagnostik und Eingriffen und sichern einheitliche klinische Abläufe. Zudem bilden sie die Basis für die digitale Transformation.



Echtzeit-Monitoring und erweiterte Datenanalyse

Kontinuierliche Gesundheitsdaten und Multi-Source-Analysen ermöglichen ein vollständigeres Patientenbild und unterstützen frühere, präzisere Behandlungen.



Elektronische Patientendossiers

Ein zentraler Baustein moderner Versorgung: effizientere Abläufe, weniger Doppelarbeit und bessere Koordination zwischen Anbietern.



Cybersecurity und Datenschutz

Der Schutz sensibler Patientendaten erfordert strenge Sicherheitskontrollen und macht robuste Abwehr gegen Cyberbedrohungen unverzichtbar.



Systemvernetzung

Zersplitterte Systeme und komplexe IT-Landschaften erschweren den Datenaustausch und bremsen Innovation im Gesundheitssystem.



Digitale Bereitschaft

Fehlende digitale Kompetenzen bremsen die Einführung neuer Technologien und zeigen den Bedarf an besserer digitaler Kompetenz.

Zentrale M&A-Treiber

Alternde Bevölkerung und steigende Prävalenz chronischer Erkrankungen

Fragmentierung und Nachfolgebedarf in spezialisierten Praxen

Margendruck und Vergütungsreformen beschleunigen Konsolidierung

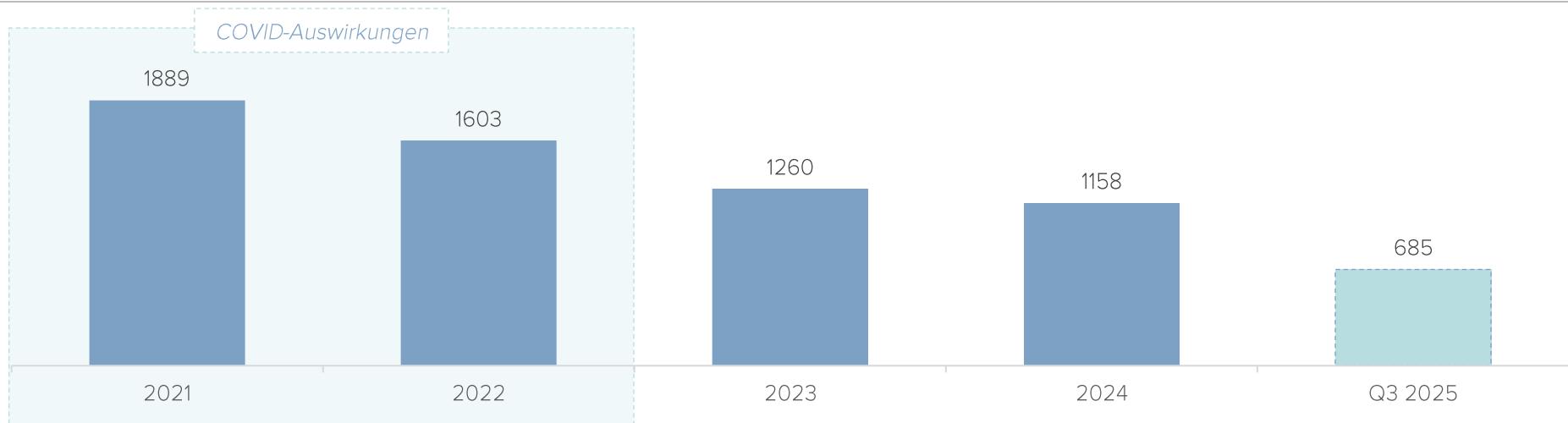
Verschiebung zu ambulanten und home-based Care-Modellen

Digitalisierungslücken fördern kompetenzgetriebene Akquisitionen

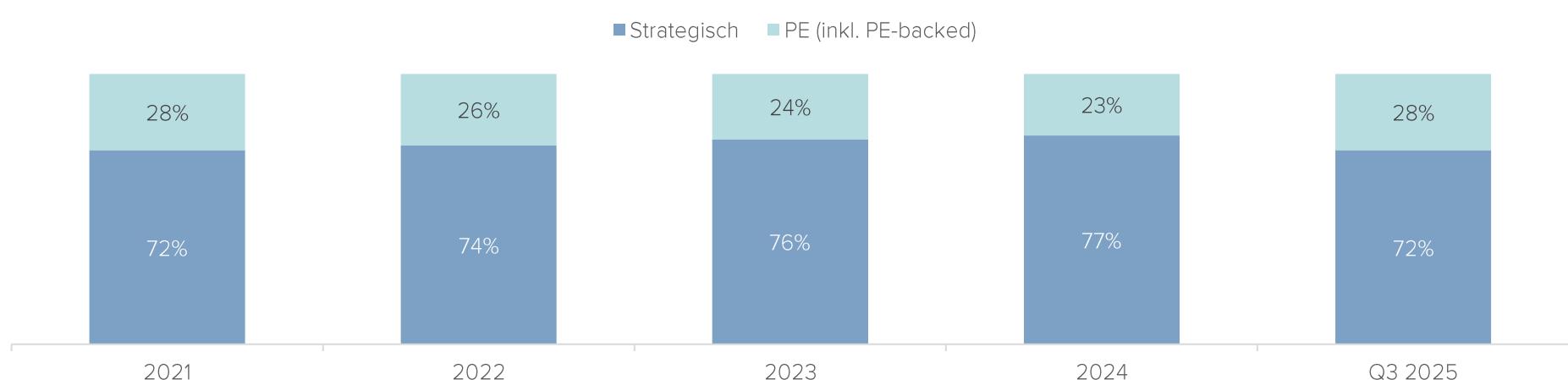
Portfolioumbau und Veräußerung nicht-strategischer Assets

Globale M&A Aktivität

Der Dealflow normalisiert sich, da die pandemiebedingten Höchststände abklingen und bewegt sich auf nachhaltigem Niveau



Strategen dominieren aufgrund von Synergien und Skaleneffekten, während PE einsteigt, wenn Plattformchancen aufkommen



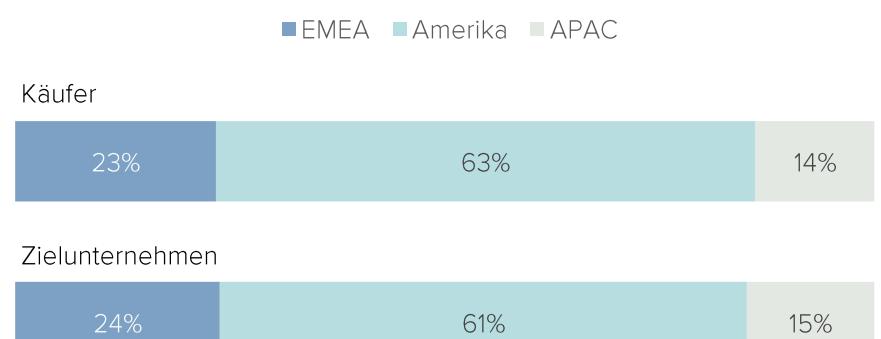
Zentrale Erkenntnisse

- Die rückläufigen Transaktionsvolumina im Bereich Healthcare Providers & Services sind kein Hinweis auf eine Schwäche des Markts. Vielmehr warten viele Käufer bei geringeren Wachstumsprofilen ab und fokussieren sich auf Deals mit klaren Konsolidierungs- und Skalierungsvorteilen.
- Strategische Käufer stellen weiterhin den grössten Anteil der Transaktionen. PE gewinnt jedoch an Boden, insbesondere bei Roll-up-Strategien im Dienstleistungsbereich mit stabilen Cashflows.
- Amerika führt weiterhin, während EMEA-Investoren selektiv grenzüberschreitend aktiv bleiben.
- Der Ausblick bleibt positiv: Demografie, strukturelle Verschiebungen (ambulant, Home-Care, Digitalisierung) und verfügbares Kapital sprechen für eine nachhaltige stabile M&A Aktivität. Berichte zeigen zudem steigende Erwartungen für mehr Deal-Making ab 2026.

Kleinere Deals dominieren, da Anbieter Skalierung suchen ohne hohe Bilanzrisiken einzugehen

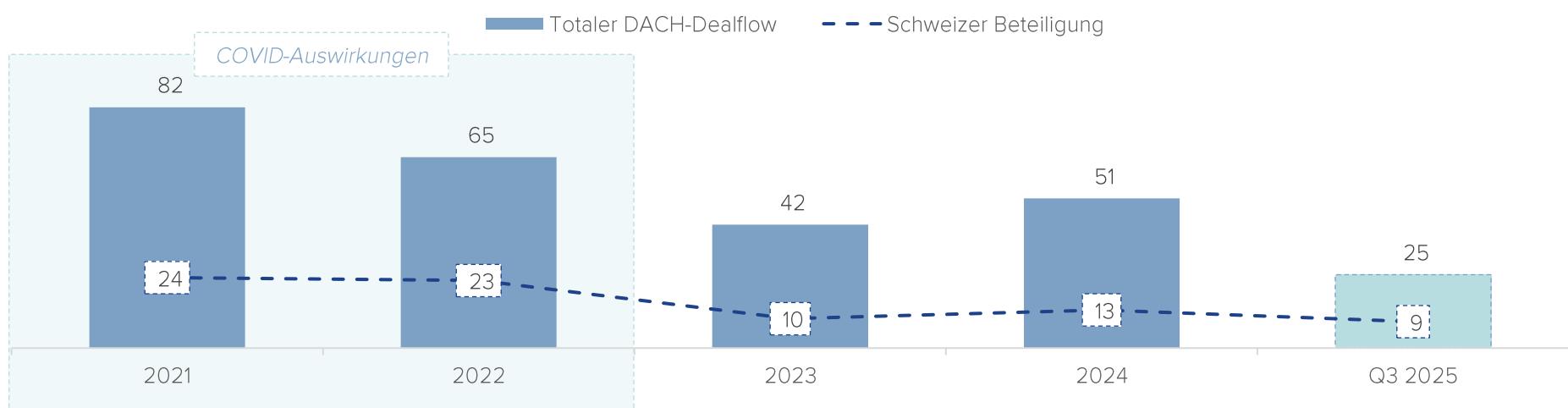


Amerika führt deutlich

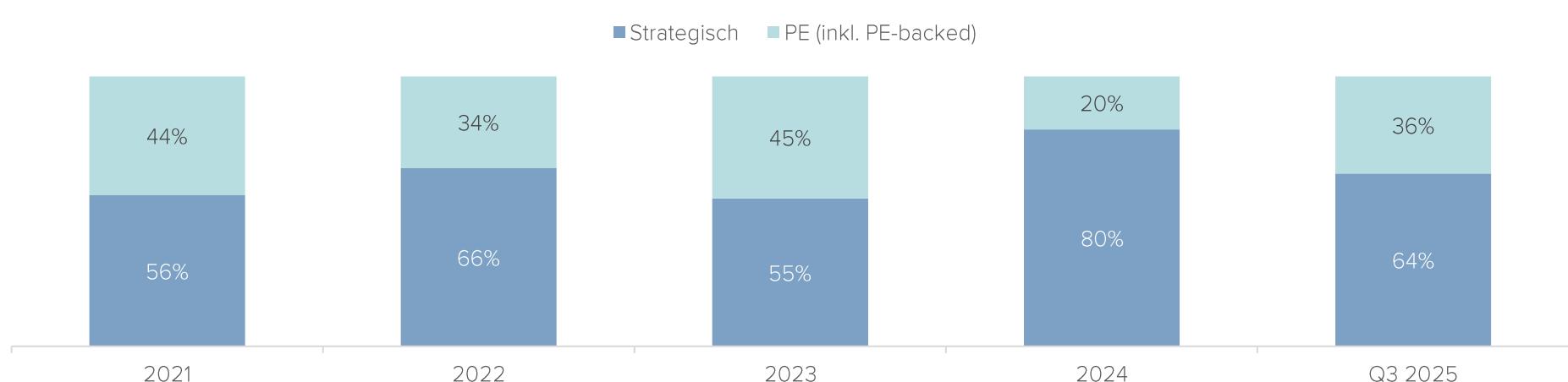


DACH M&A Aktivität

Regionaler Dealflow sinkt, doch die Schweiz hat weiterhin einen signifikanten Anteil an der DACH-Aktivität



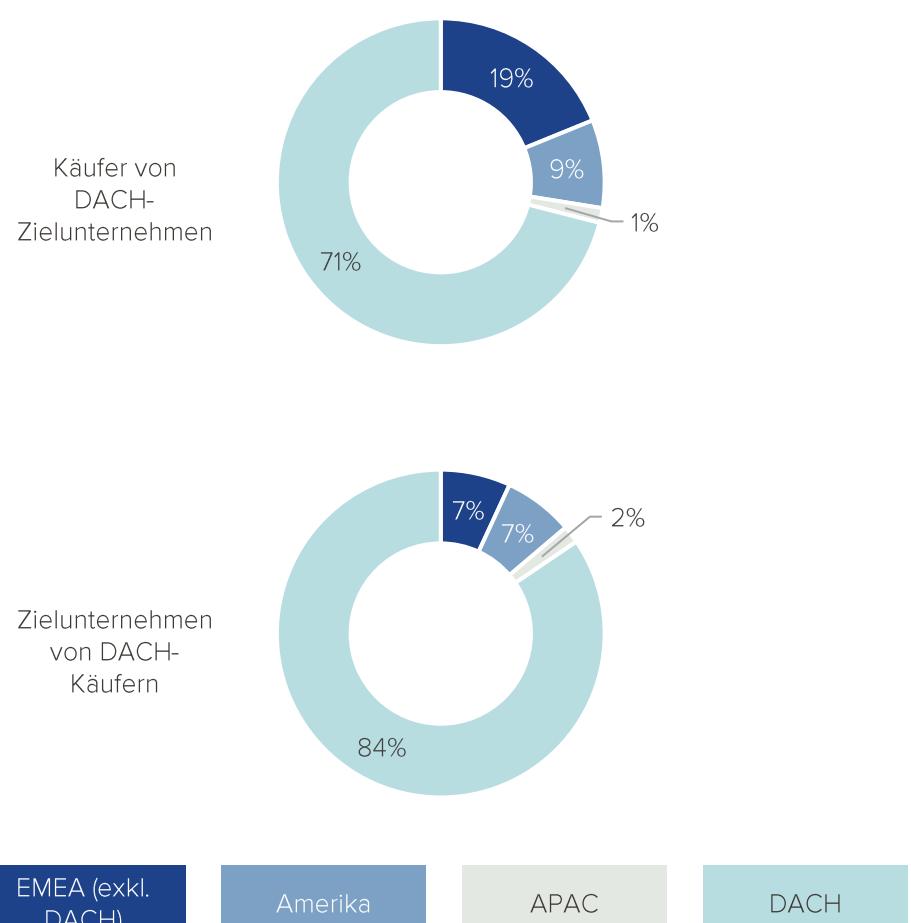
Strategen bleiben führend, während PE zyklische Impulse in der DACH-Region setzt



Zentrale Erkenntnisse

- Der Dealflow hat sich seit dem Peak 2021 kontinuierlich abgeschwächt und stabilisiert sich bis Q3 2025 auf einem tieferen, aber nachhaltigem Niveau.
- Die Schweiz liefert einen signifikanten Beitrag zur M&A Aktivität in der DACH-Region, mit schwankender, aber langfristig stabiler Beteiligung.
- Strategen prägen den Grossteil der Transaktionen, während PE zyklisch aktiv wird, wenn Plattformexpansion sinnvoll ist.
- DACH bleibt überwiegend ein Binnenmarkt: Die meisten Käufer und Zielunternehmen stammen aus der Region, Cross-Border-Flows bleiben begrenzt.
- Der Ausblick bleibt stabil, da demografische Nachfrage und fortschreitende Konsolidierung die Aktivität stützen – auch wenn Volumen unter den Pandemie-Hochs liegen.

Starkes Inlandsmomentum in der DACH-Region, ergänzt durch gezielte grenzüberschreitende Deals (2024 – Q3 2025)

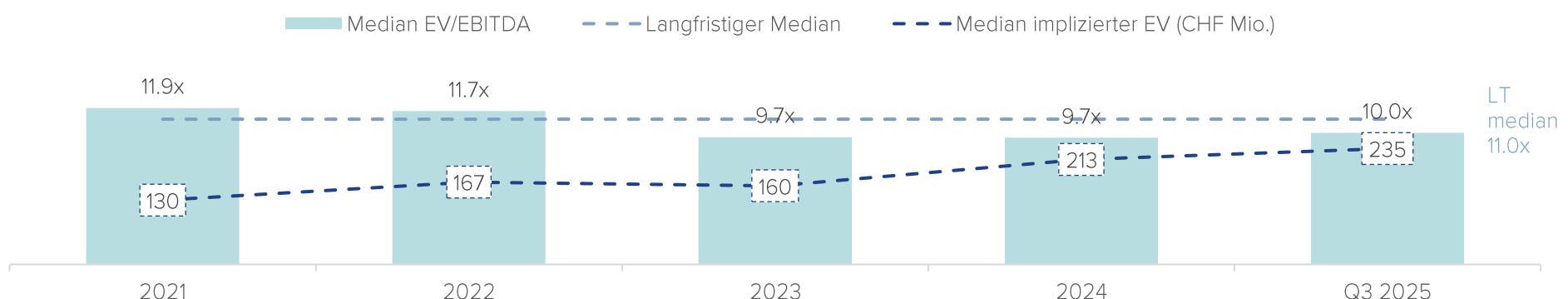


Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

*Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar–September 2025

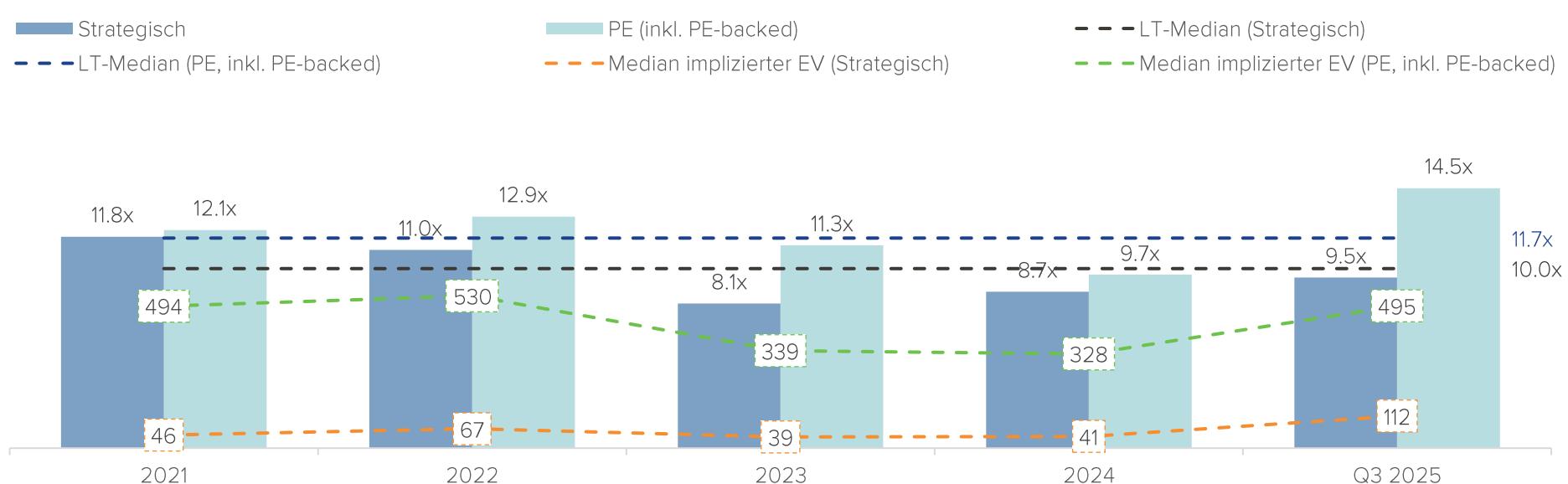
M&A Bewertungen

24m-Rolling EV/EBITDA Median: Bewertungen sinken von den 2021-Höchstständen



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

24m-Rolling EV/EBITDA Median: PE führt bei Bewertungen und Dealgrößen

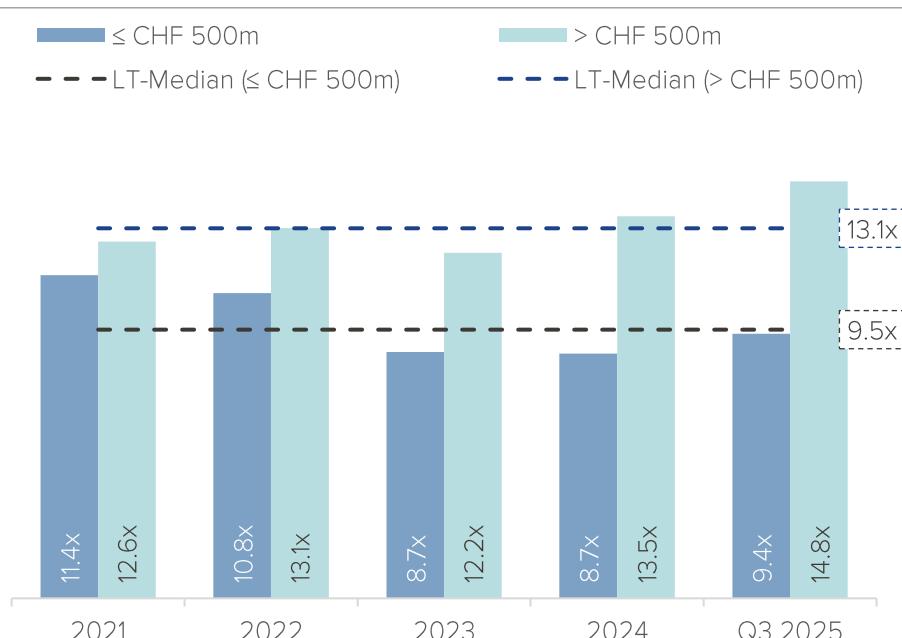


Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Zentrale Erkenntnisse

- Globale Bewertungen für Healthcare Providers & Services Unternehmen sind seit 2021 gesunken – getrieben durch höhere Finanzierungskosten und Margendruck, nicht durch sinkendes Vertrauen in den Sektor.
- PE zahlt höhere Multiples als Strategen, gestützt durch reichlich Dry Powder und klare Buy-and-Build-Strategien in ambulanten und digital unterstützten Services. Die Multipledifferenz ist vor allem auch größenbedingt, da PE-Transaktionen häufiger grössere M&A Deals machen, welche naturgemäß höhere Multiples erzielen. Ein Effekt der sich auch im Graphen zu Transaktionen grösser und kleiner CHF 500 Mio. widerspiegelt.
- Insgesamt entwickelt sich ein disziplinierteres Pricing-Umfeld mit stabilen Basis-Multiples und klarem Upside für Anbieter, die Skalierung, Effizienz und digitale Fähigkeiten in einen strukturell wachstumsgetriebenen Sektor einbringen.

24m-Rolling EV/EBITDA Median: Premium für Deals > CHF 500 Mio.

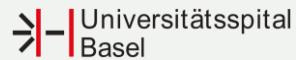


Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

*Q3 2025 bezieht sich auf den Zeitraum Januar–September 2025

M&A-Aktivität

Ausgewählte Healthcare Providers and Services M&A-Transaktionen

Dat.	Investor	Target	Dealbeschreibung & Investor-Rationale	Käufer/Investor
Sep 2025	PE	 dentalcorp 	Die Übernahme von Dentalcorp durch GTCR (CAD 2.2 Mrd., noch in Prüfung) führt zur Privatisierung, erweitert das Portfolio um eines der grössten Dentalnetzwerke Kanadas und behält das Senior-Management für Kontinuität.	 
Sep 2025	Strategie	 HEALTH GROUP 	Durch die Übernahme von Health Group stärkt Acture Groep seine Position im Bereich Arbeitsgesundheit und gewinnt eine skalierbare dänische Plattform, die nordische Expansion sowie integrierte Workforce-Health-Lösungen unterstützt.	 
Aug 2025	PE	 novicare 	Gimv Mehrheitsbeteiligung an Novicare ergänzt das Portfolio um einen führenden Anbieter für spezialisierte Alten- und Behindertenpflege und nutzt das tech-gestützte Stepped-Care-Modell sowie das klinische Personal zur Erweiterung von Zugang, Qualität und Versorgungskontinuität in den Niederlanden.	 
Aug 2025	PE	 ORTIVITY 	Unigestions Investment in Ortivity unterstützt das Wachstum einer schnell skalierenden Orthopädieplattform und stellt Kapital für Netzwerkexpansion und digitale Versorgung bereit.	 
Jul 2025	Strategie	 stClaraspital 	Durch die Übernahme des St. Claraspitals vereint USB zwei führende Basler Spitäler, erweitert spezialisierte Kapazitäten und schafft ein integrierteres regionales Netzwerk mit stärkeren Versorgungspfaden über akute, komplexe und ambulante Leistungen.	 
Jul 2025	PE	 PROVIDENCE PROJECTS 	UKATs Übernahme von The Providence Projects stärkt die nationale Plattform für Suchtbehandlung, bringt anerkannte klinische Expertise, mehr Reichweite und unterstützt die Expansion zugänglicher Rehabilitationsangebote.	 
Mai 2025	Strategie	 gzo spital wetzikon 	Evolvas Übernahme des GZO Spital Wetzikon soll das Haus durch eine vollständige Kapitalzufuhr und eine Restrukturierung stabilisieren. Der Abschluss hängt von Gerichts-, Aktionärs- und Gläubigerbewilligungen ab.	 
Jan 2025	Strategie	 PFLEGEN & WOHNEN HAMBURG 	HGVs Übernahme von PFLEGEN & WOHNEN Hamburg sichert kommunales Eigentum am grössten Pflegeanbieter der Stadt und markiert den vollständigen Ausstieg von Deutsche Wohnen. Der Abschluss steht unter Vorbehalt der Kartellfreigabe.	 
Dez 2024	Strategie	 ZOFINGEN Spital 	Swiss Medical Networks Übernahme des Spitals Zofingen stärkt die regionale Präsenz und erweitert das Akutangebot, indem das Haus in ein grösseres nationales Netzwerk mit mehr Skalierung eingebunden wird.	 

★ Transaktion unter Beratung durch Oaklins

Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

Fallstudie

Claraspital stärkt integrierte Versorgung durch Übernahme von St. Claraspital durch das USB

Das Universitätsspital Basel (USB) hat die St. Claraspital AG übernommen und stärkt damit sein Netzwerk für spezialisierte Versorgung und integrierte medizinische Dienstleistungen. Mit der starken Verankerung des St. Claraspitals in der Region, seiner Expertise in der Akut- und Rehabilitationsmedizin sowie seinen etablierten ambulanten Angeboten erweitert die Fusion die Fähigkeit des USB, eine nahtlose, patientenorientierte Betreuung über den gesamten Behandlungsprozess hinweg zu gewährleisten.

Das St. Claraspital ist ein führendes, systemrelevantes Spital in der Nordwestschweiz und bietet hochwertige medizinische Leistungen – von der Grundversorgung bis hin zu hochkomplexen Behandlungen – mit einem besonderen Schwerpunkt auf Onkologie und Abdominalmedizin. Eine rund um die Uhr verfügbare Notfallstation sowie eine Intensivstation, unterstützt durch spezialisierte und diagnostische Fachbereiche, sichern eine umfassende und integrierte Patientenversorgung.

Das USB gehört zu den führenden Universitätsspitälern der Schweiz und ist das grösste Gesundheitszentrum in der Nordwestschweiz. Gegründet im Jahr 1460 als Teil der Medizinischen Fakultät der Universität Basel, beschäftigt das USB heute rund 8.000 Mitarbeitende, betreibt über 700 Betten und behandelt jährlich etwa 40.000 stationäre Patientinnen und Patienten. Mit seinen 12 medizinischen Zentren bietet das USB ein umfassendes Leistungsspektrum in allen Fachrichtungen und arbeitet eng mit der Universität Basel sowie führenden Life-Sciences-Unternehmen zusammen.

Oaklins in der Schweiz begleitete den Verkaufsprozess als exklusiver M&A Advisor – von der Vorbereitung über die Due Diligence bis zu parallelen Verhandlungen mit potenziellen Käufern.

St Claraspital

In besten Händen.

has been acquired by

 **Universitätsspital
Basel**

M&A SELL-SIDE

Healthcare

«Ich habe das Oaklins-Team Schweiz als äusserst professionellen Partner mit hervorragender Transaktionserfahrung erlebt. Während des gesamten Mandats erfolgte die Zusammenarbeit auf Senior-Level, getragen von Vertrauen, Fokus und gegenseitigem Respekt. Das erfahrene Team hat den ambitionierten Zeitplan mit grossem Engagement umgesetzt und den Prozess sowohl effizient als auch strukturiert gesteuert. Dadurch konnten wir den bestmöglichen neuen Eigentümer für das St. Claraspital aus mehreren attraktiven Optionen auswählen – ein Ergebnis, das die Erwartungen der Verkäuferseite in jeder Hinsicht erfüllt hat.»

Raymond Cron
Präsident des Verwaltungsrats, St. Claraspital AG



Unser Track Record

Auswahl von Oaklins' Erfahrung im Bereich Healthcare Providers & Services

stClaraspital In besten Händen. has been acquired by Universitätsspital Basel M&A SELL-SIDE Healthcare	Gimv has acquired novicare from griffin concierge medical has been acquired by REVELSTOKE CAPITAL PARTNERS M&A SELL-SIDE Healthcare	 AmberStone has invested in VITOLA KLIINKA GINEKOLOGIJA UN KIRURGIJA M&A BUY-SIDE Healthcare/Private Equity	 NCP NORTHLANE CAPITAL PARTNERS has sold Empower Community Care to NexPhase CAPITAL M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	
 PROVIDENCE PROJECTS has been acquired by UK Addiction Treatment Centres M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 FIRST COAST MOHS SKIN CANCER & DERMATOLOGY SPECIALISTS AQUA DERMATOLOGY has been acquired by M&A SELL-SIDE Healthcare	 eterus CAPITAL has acquired a minority stake in Dr. Martin TURK KLINIKA M&A BUY-SIDE Healthcare/Private Equity	 Artisan PLASTIC SURGERY ARTISAN BEAUTÉ has been acquired by VSS A PART OF VITALE GROUP OF COMPANIES M&A SELL-SIDE Consumer & Retail/Healthcare	 GROUPE CARSO has acquired B&A M&A BUY-SIDE Healthcare
 MediCA klinika have been acquired by RePharm PHARMA GLOBO GROUP M&A SELL-SIDE Healthcare	 Reflekt has been acquired by arano group M&A SELL-SIDE Business Support Services/Healthcare/Private Equity	 allcare has received a growth investment from SUMMIT PARTNERS M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 EAST WEST EYE INSTITUTE has been acquired by NVISION M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 HD Clinical has been acquired by nexus/ag M&A SELL-SIDE Healthcare/TMT
 MediCA klinika has acquired G. Radavicius klinika M&A BUY-SIDE Healthcare	 Tandarts Today VERHASSEND VERTROUWD >Your Behavioral Health has been acquired by COMVEST PARTNERS M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 MAGINNIS ORTHODONTICS Love Your Smile. SMILE DOCTORS BRACES M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 westminster HOMECARE Care at home SERVICES SOUTH EAST M&A SELL-SIDE Healthcare	 IMPLANT CENTRE MARTINKO has been acquired by Adria Dental Group M&A SELL-SIDE Healthcare
 Résidence de LA FONTAINE GESEVENIOR La résidence et le cabinet has been acquired by Private Investors M&A SELL-SIDE Healthcare	 Your Behavioral Health has been acquired by COMVEST PARTNERS M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 Blocks Health and Social Care has sold Blocks Medical Center Mladost to SAT HEALTH Santé et Santé Group M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 ADVANCED HEALTH Group of Day Hospitals has sold PRESMED to ICG M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 caracare has been acquired by mahana™ M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity/TMT
 DIAGOMICS BIOLOGY SYSTEMS has been acquired by ZYTO MED SYSTEMS Supported by ARCHIMED M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity	 SulAmérica has announced its combination with REDE D'OR M&A SELL-SIDE Financial Services/Healthcare	 uniphar has acquired BMODESTO part of Bimedes Group M&A BUY-SIDE Healthcare	 CARELOOP has been acquired by KLETT GRUPPE M&A SELL-SIDE Healthcare/Private Equity/TMT	 VIVO has been acquired by NEXXUS M&A SELL-SIDE Healthcare

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
- Growth Equity und ECM
- Debt Advisory

Healthcare ist eine unserer Fokus-Industrien. Durch die Kombination aus fundierter Branchenexpertise und nahtloser globaler Umsetzung hat sich Oaklins als einer der erfahrensten M&A-Berater im Mid-Market-Segment des Healthcare-Sektors etabliert. Unser umfassendes Netzwerk relevanter Marktakteure weltweit ermöglicht es uns, unseren Kunden die bestmöglichen Chancen für Fusionen, Übernahmen und Desinvestitionen zu bieten.

Wenn Fusionen, Übernahmen oder Veräußerungen von Unternehmen oder Unternehmensbereichen Teil Ihrer Strategie sind, freuen wir uns darauf, mögliche Optionen gemeinsam mit Ihnen zu prüfen.

Sprechen Sie mit unseren Branchenexperten



David Zürrer

Partner

d.zuerer@ch.oaklins.com

+41 61 271 88 47

David ist Partner bei Oaklins Switzerland und leitet das Healthcare-Team. Mit umfassender Erfahrung in Sell-Side- und Buy-Side-M&A sowie Corporate Finance hat er mehrere erfolgreiche Healthcare-Transaktionen beraten.



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. Er ist Mitglied des Healthcare-Teams und hat bereits mehrere M&A-Transaktionen und Fundraisings im Healthcare-Sektor unterstützt.

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