

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



In besten Händen.

has been acquired by



M&A SELL-SIDE
Healthcare

Fallstudie

USB stärkt integrierte Versorgung durch die Übernahme des St. Claraspitals

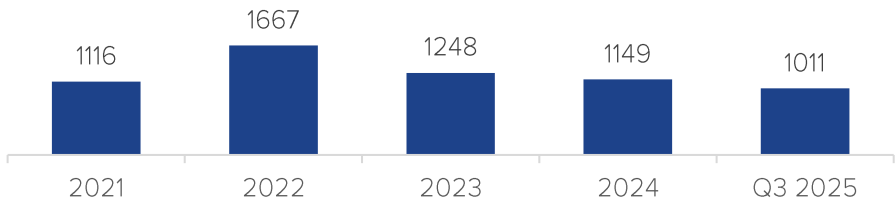
Das Universitätsspital Basel (USB) hat die St. Claraspital AG übernommen und erweitert damit sein Netzwerk spezialisierter Versorgung und integrierter Services. Mit der starken regionalen Verankerung des Claraspitals, seiner Expertise in Akut- und Rehabilitationsmedizin sowie etablierten ambulanten Angeboten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



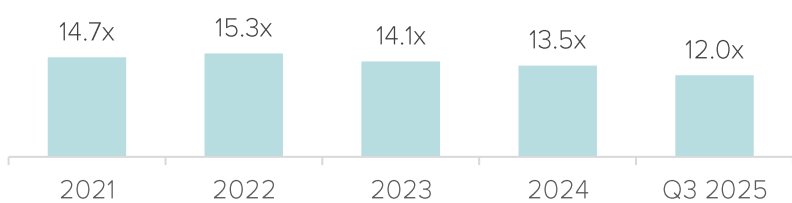
Branchenüberblick Healthcare

MedTech

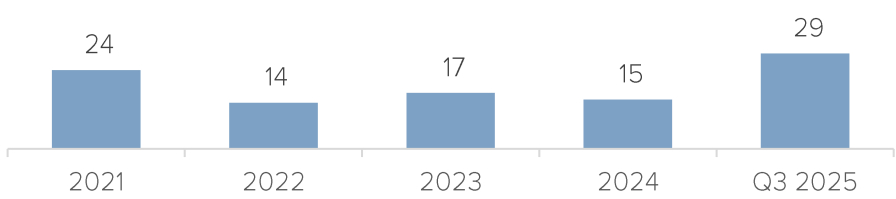
Globaler M&A-Dealflow



36m Rolling EV/EBITDA Multiples



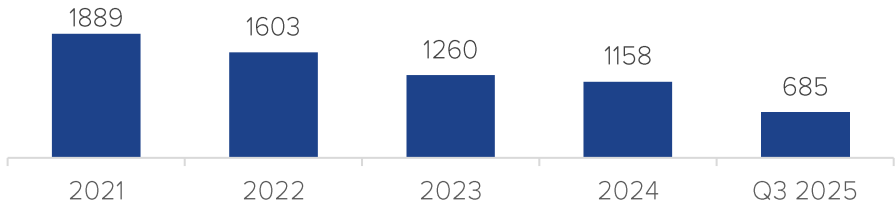
DACH M&A-Dealflow



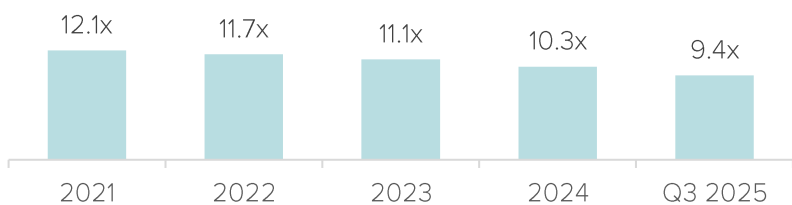
- Der Dealflow bleibt stabil und zeigt weiterhin strategisches Interesse an Medizintechnikgeräten und Präzisionstechnologien.
- Die Bewertungen sind leicht gesunken, bleiben jedoch zweistellig – getragen von einer beständigen Nachfrage nach MedTech-Assets.

Healthcare Providers and Services

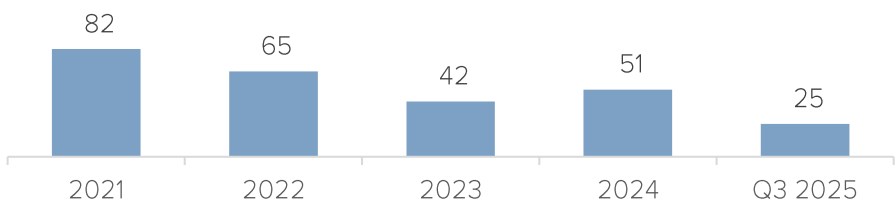
Globaler M&A-Dealflow



36m Rolling EV/EBITDA Multiples



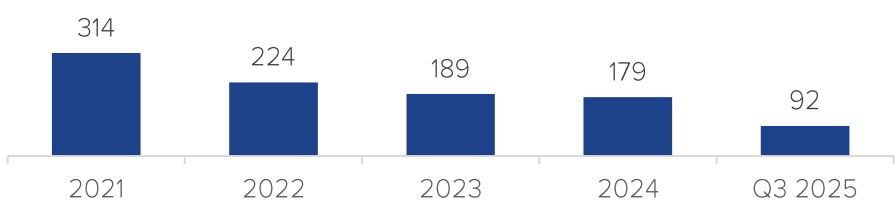
DACH M&A-Dealflow



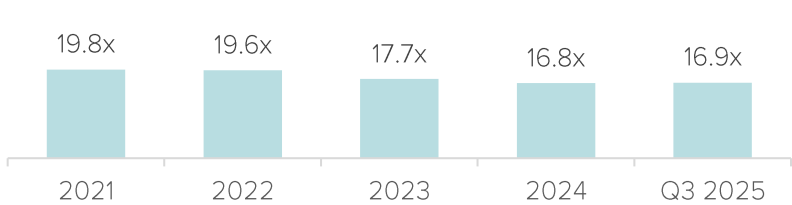
- Rückläufige Volumina im Jahresvergleich sind kein Zeichen eines Marktrückgangs, sondern spiegeln wider, dass Käufer sich verstärkt auf Transaktionen mit klaren Konsolidierungsvorteilen konzentrieren.
- Die Preisdziplin hat zugenommen, mit erkennbarem Upside für Anbieter mit Skalierbarkeit.

Contract Pharma

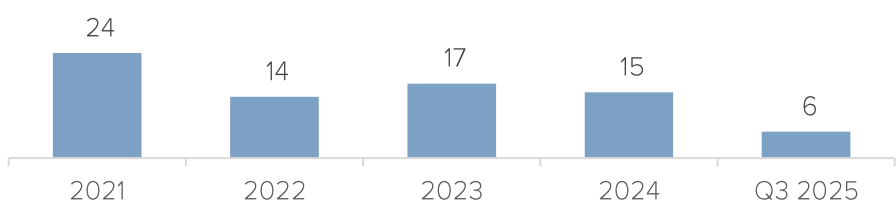
Globaler M&A-Dealflow



36m Rolling EV/EBITDA Multiples



DACH M&A-Dealflow



- Der Dealflow hat sich moderat reduziert, bleibt jedoch aktiv, mit weiterem Interesse an margenstarken, 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 integrierte 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.

Zentrale Herausforderungen: Strukturelle Risiken im Digitalisierungsschub



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

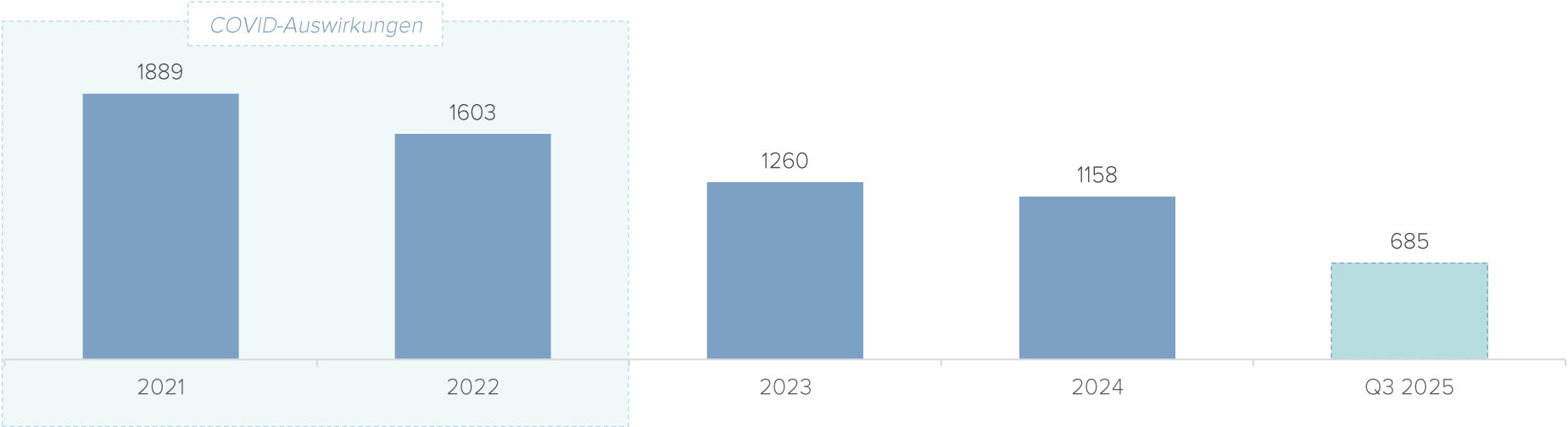
Digitalisierungslücken fördern kompetenzgetriebene Akquisitionen

Portfoliumbau und Veräusserung nicht-strategischer Assets

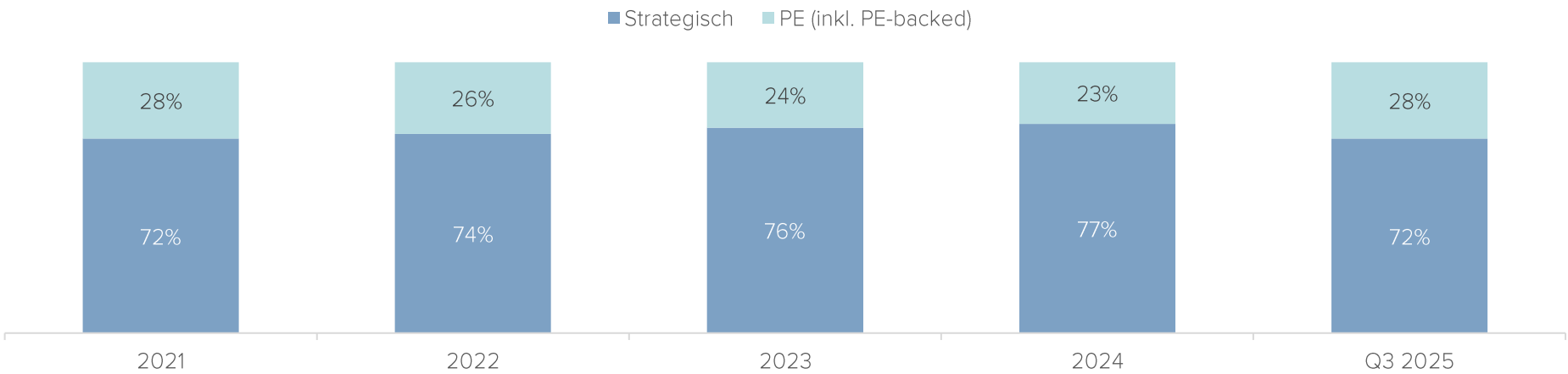


Globale M&A Aktivität

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



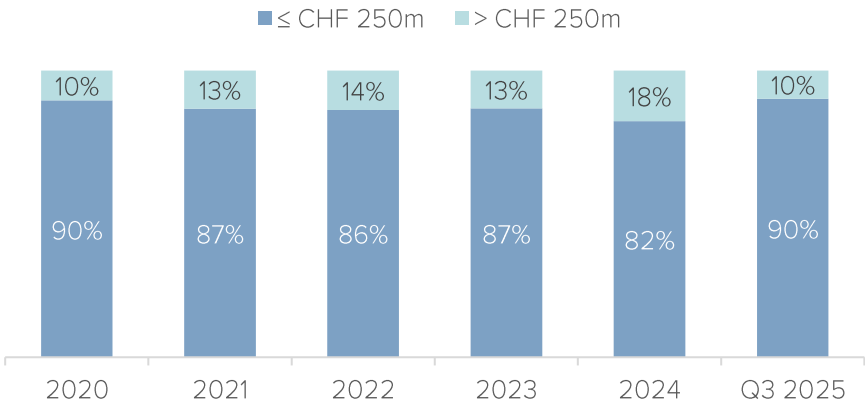
Strategen dominieren aufgrund von Synergien und Skaleneffekten, während PE einsteigt, wenn Plattformchancen aufkommen



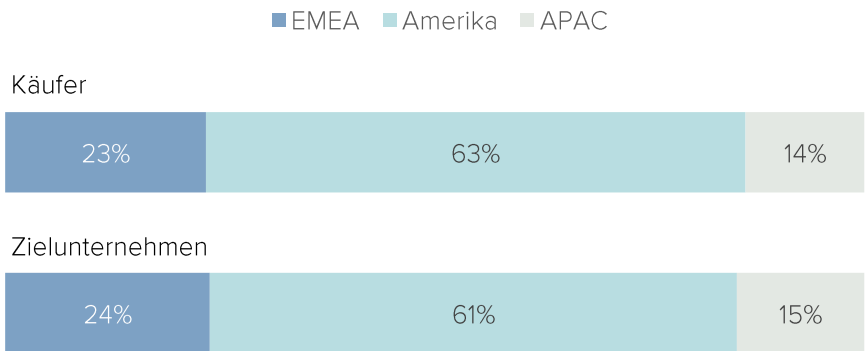
Zentrale Erkenntnisse

- 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



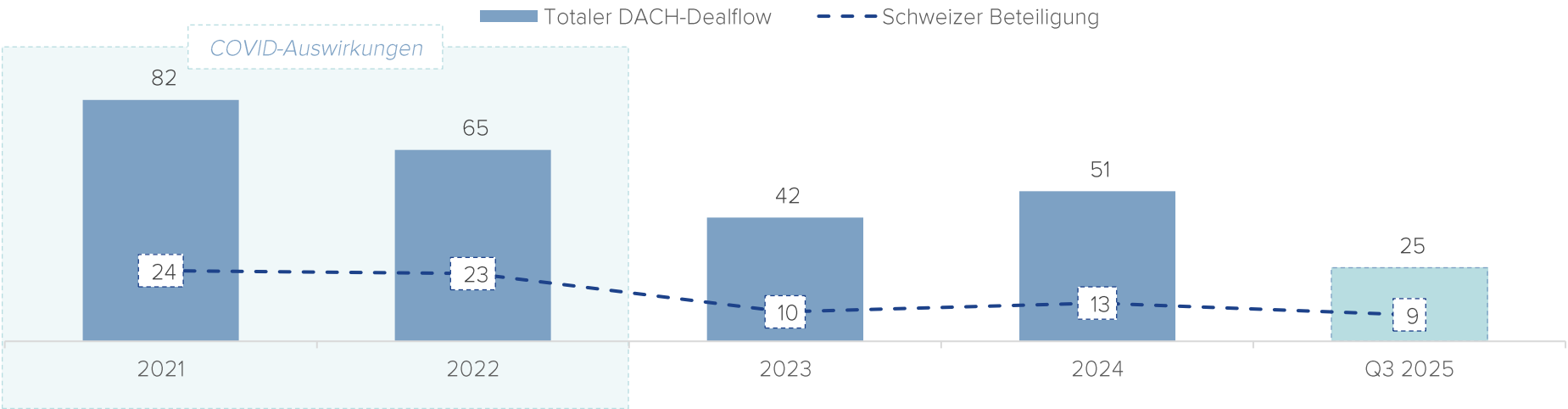
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

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

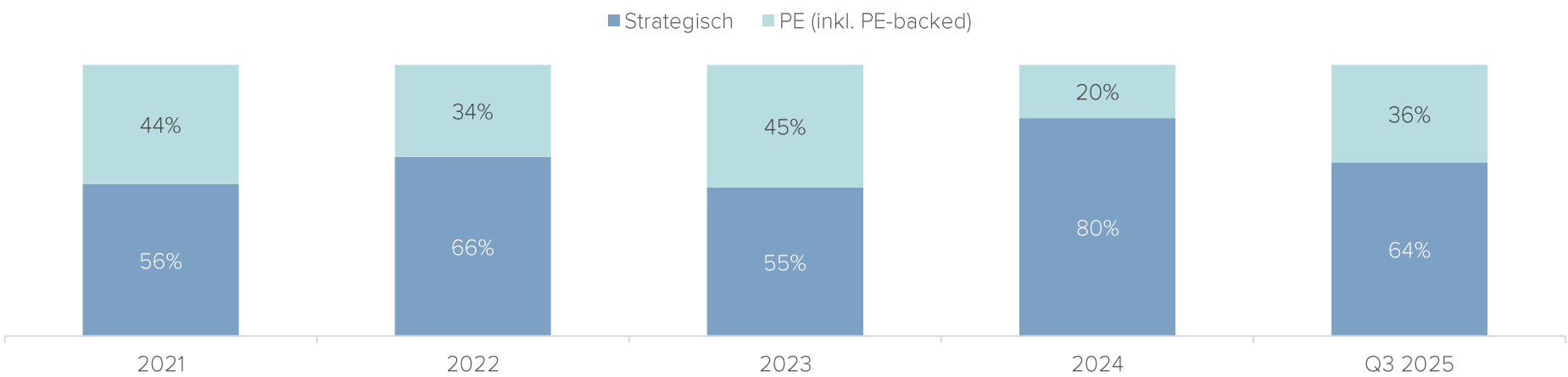


DACH M&A Aktivität

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



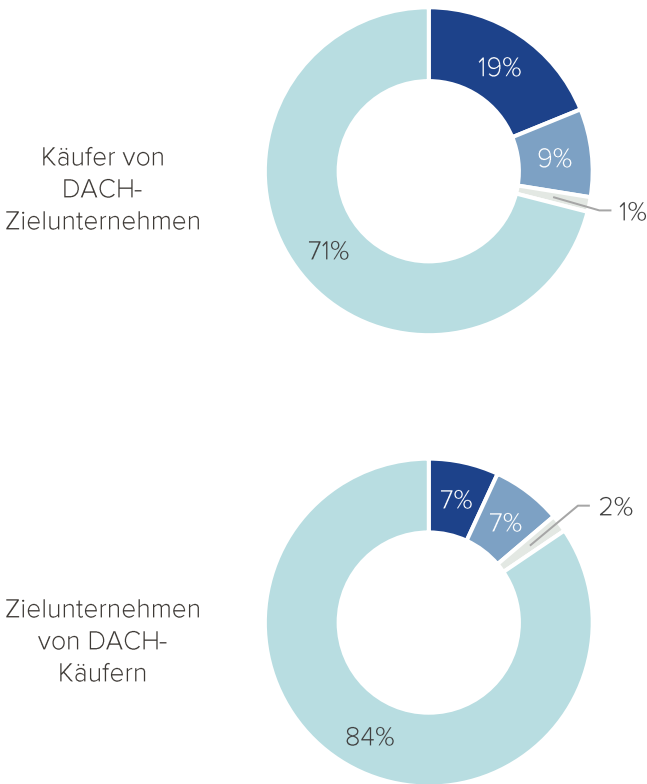
Strategen bleiben führend, während PE zyklische Impulse in der DACH-Region setzt



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)



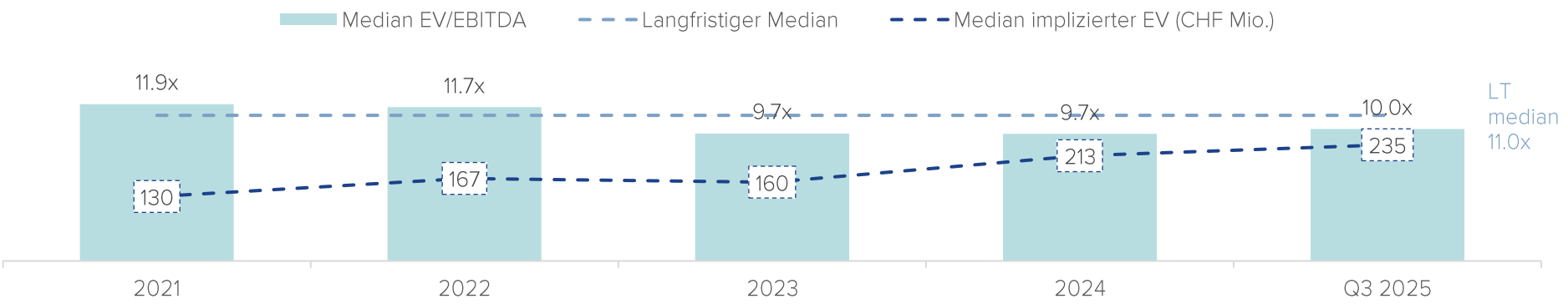
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

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



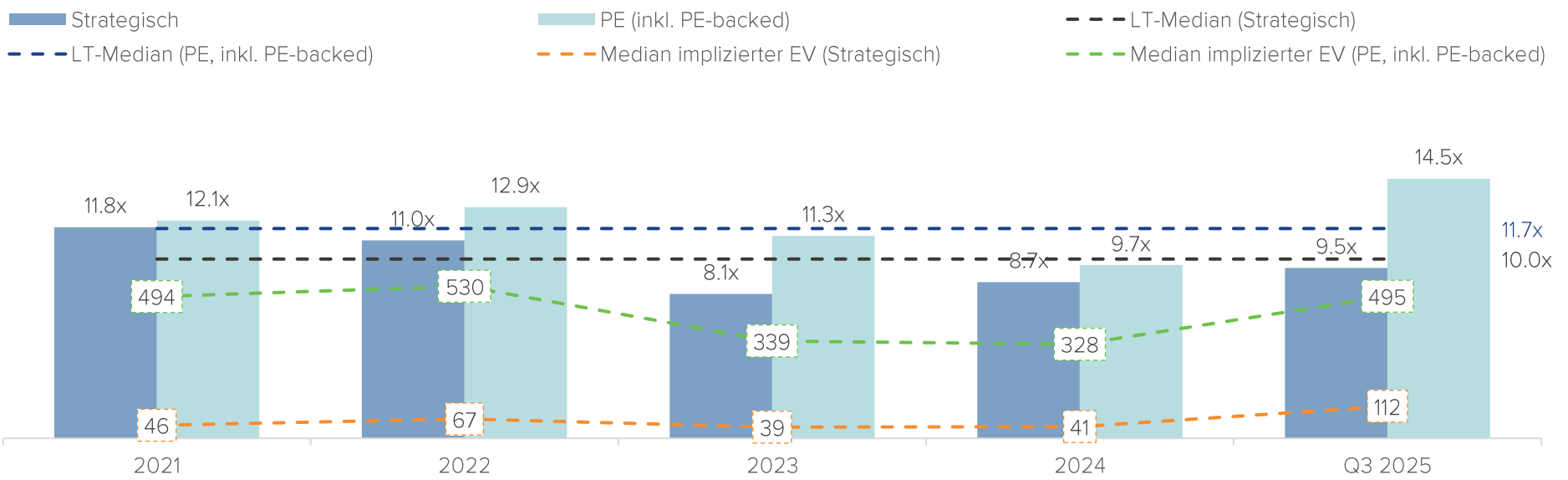
M&A Bewertungen

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



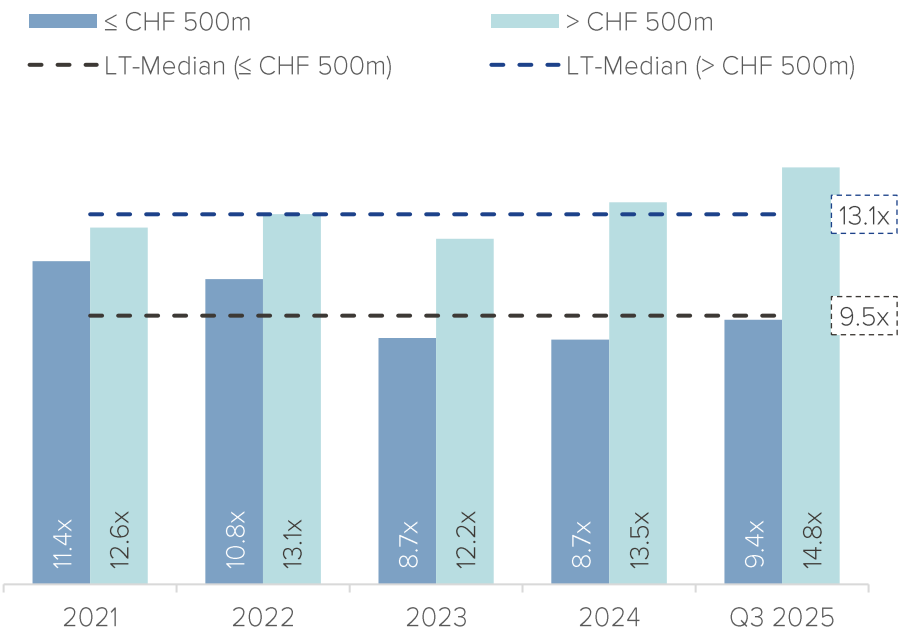
Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

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



Quelle: Capital IQ, Oaklins Analyse

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



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 Multipliedifferenz 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.

*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		 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		 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		 Gimvs 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		 Unigestions Investment in Ortivity unterstützt das Wachstum einer schnell skalierenden Orthopädieplattform und stellt Kapital für Netzwerkexpansion und digitale Versorgung bereit.	 
★	Jul 2025	Strategie		 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		 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		 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		 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		 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

Claraspatial 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 Universitätsspitalen 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**

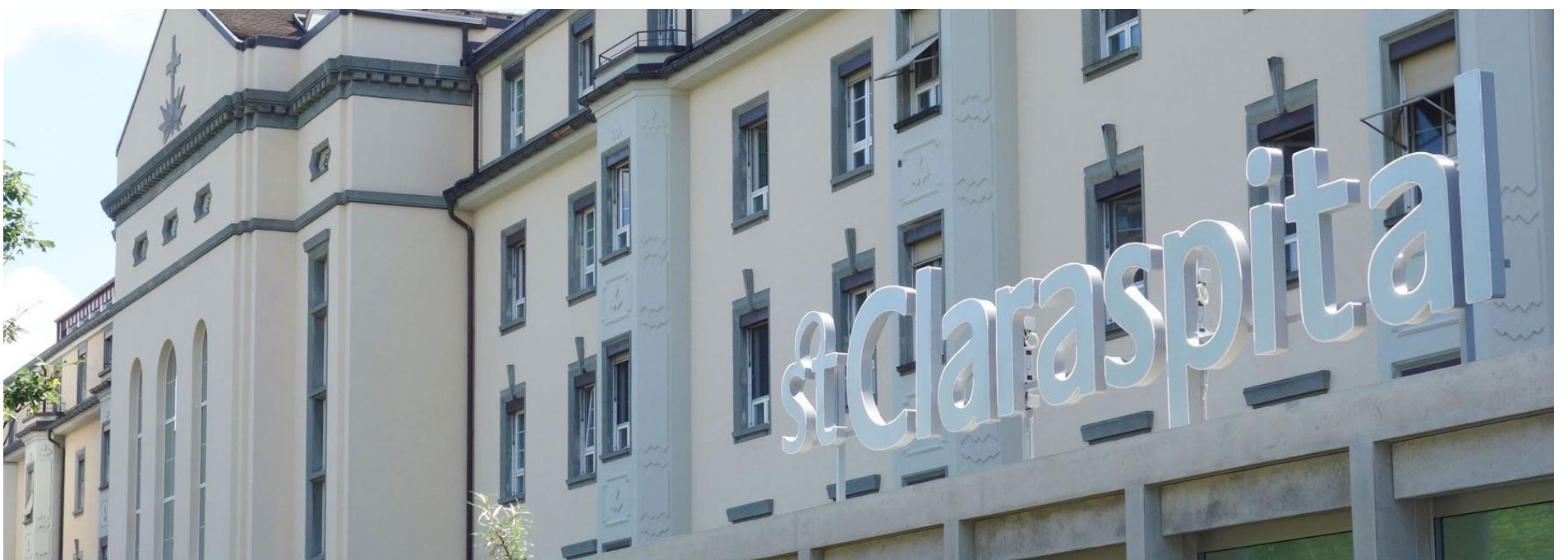
M&A SELL-SIDE

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

<div><div><p>In besten Händen.</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>Universitätsklinikum Basel</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>has acquired</p></div><div><p>novicare</p></div><div>from</div><div><p>Amor HEALTHCARE</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>condor medical</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>REVELSTOKE CAPITAL PARTNERS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>AmberStone</p></div><div>has invested in</div><div><p>VITOLA KLİNİKA GINEKOLOGIJA UN ŠIRURGİJA</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>NCP NORTHLANE CAPITAL PARTNERS</p></div><div>has sold</div><div><p>Empower Community Care</p></div><div>to</div><div><p>NexPhase CAPITAL</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>
<div><div><p>PROVIDENCE PROJECTS</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>UK Addiction Treatment Centres</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>FIRST COAST MOHS SKIN CANCER & DERMATOLOGY SPECIALISTS</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>AQUA DERMATOLOGY</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>eterus CAPITAL</p></div><div>has acquired a minority stake in</div><div><p>Dr. Martin SURGICAL CLINICA</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>Artisan PLASTIC SURGERY ARTISAN BEAUTÉ</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>VSS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Consumer & Retail/Healthcare</div></div>	<div><div><p>GROUPE CARSO</p></div><div>has acquired</div><div><p>B&A</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>
<div><div><p>MediCA KLINIKAS</p></div><div>have been acquired by</div><div><p>RePharm</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>Reflekt</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>aranogroup</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Business Support Services/Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>allcare</p></div><div>has received a growth investment from</div><div><p>SUMMIT PARTNERS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>EAST WEST EYE INSTITUTE</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>NVISION</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>HDclinical</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>nexus ag</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/TMT</div></div>
<div><div><p>MediCA klinika</p></div><div>has acquired</div><div><p>G. Radavičius klinika</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>Tandarts Today VERBASSEND VERHOUDING</p></div><div>has sold a stake to</div><div><p>Amor HEALTHCARE</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>MAGINNIS ORTHODONTICS Love Your Smile.</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>SMILE DOCTORS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>westminster HOMECARE</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>Care at home SERVICES SOUTH EAST</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>IM IMPLANT CENTRE MARTINKO</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>Adria Dental Group</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>
<div><div><p>Résidence de LA FONTAINE GESVESCHIOIR</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>Private investors</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>Your Behavioral Health</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>COMVEST PARTNERS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>Blocks Health and Social Care</p></div><div>has sold</div><div><p>Blocks Medical Center Mladost</p></div><div>to</div><div><p>SAT HEALTH</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>ADVANCED Group of Day Hospitals HEALTH</p></div><div>has sold</div><div><p>PBESMED</p></div><div>to</div><div><p>ICG</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>caracare</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>mahana™</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity/TMT</div></div>
<div><div><p>DIAGOMICS</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>ZYTO MED</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity</div></div>	<div><div><p>SulAmérica</p></div><div>has announced its combination with</div><div><p>REDE D'OR</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Financial Services/Healthcare</div></div>	<div><div><p>uniphar</p></div><div>has acquired</div><div><p>BMODESTO</p></div><div>M&A BUY-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>	<div><div><p>CARELOOP</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>KLETTGRUPPE</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare/Private Equity/TMT</div></div>	<div><div><p>VIVO</p></div><div>has been acquired by</div><div><p>NEXXUS</p></div><div>M&A SELL-SIDE</div><div>Healthcare</div></div>

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 Zürcher

Partner

d.zuerrer@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
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