

Oaklins | SWITZERLAND

Geopolitik trifft Dealfow – M&A zwischen Druck und Dynamik

M&A Outlook Schweiz

23. AUSGABE, DEZEMBER 2025





DR. JÜRIG STUCKER

Partner

Oaklins Switzerland

j.stucker@ch.oaklins.com



DANIEL EICHENBERGER

Associate

Oaklins Switzerland

d.eichenberger@ch.oaklins.com

Geopolitik trifft Dealflow

– M&A zwischen Druck und Dynamik

Wir freuen uns, Ihnen die 23. Ausgabe unseres Oaklins M&A Outlook Schweiz zu präsentieren. Die aktuelle Ausgabe zeigt ein differenzierteres Bild geprägt von geopolitischen Spannungen, wirtschaftlicher Unsicherheit und strukturellen Verschiebungen auf den Kapital- und Gütermärkten.

Das geopolitische Umfeld bleibt fragil: Der Krieg in der Ukraine, die Spannungen im Nahen Osten, die Neuordnung strategischer Lieferketten sowie die wechselhafte Handelspolitik der USA prägen den Planungshorizont vieler Unternehmen. Die jüngsten Zollabkommen zwischen der Schweiz und den USA sorgen zwar für etwas Entlastung, doch das globale Umfeld bleibt volatil. Gleichzeitig verändert die technologische Transformation – insbesondere durch KI, Automatisierung und Digitalisierung – ganze Branchen und wirkt als zusätzlicher Treiber wie auch als Unsicherheitsfaktor.

Vor diesem Hintergrund zeigt sich der Schweizer M&A-Markt zweigeteilt: Während die allgemeine Stimmung gedämpft bleibt, erkennen wir in klar umrissenen Segmenten weiterhin robuste Aktivität. Besonders im TMT-Sektor erwarten die Befragten mehr Dynamik, getrieben durch Digitalisierungsdruck und Innovationszyklen. Auch der Life-Sciences-Bereich dürfte stark bleiben, unterstützt durch die nach wie vor hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz.

Aus Oaklins-Sicht blicken wir auf ein sehr gutes M&A-Jahr 2025 zurück – getragen von der Veränderungsbereitschaft einzelner Unternehmen sowie dem vorhandenen Willen strategischer Käufer, sich in einem fragmentierten Markt gezielt zu positionieren. 2026 wird aber erneut ein Jahr erhöhter Unsicherheit sein, möglicherweise noch ausgeprägter als in den Jahren zuvor. Die Märkte öffnen sich selektiv, Chancen bleiben, doch sie erfordern mehr Vorbereitung, Fokussierung der Strategie und klare Priorisierung.

Gerade in einem solchen Umfeld ist M&A ein strategisches Instrument, um Wachstum zu ermöglichen, sich neu auszurichten oder strukturellen Wandel aktiv zu nutzen.

Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und stehen Ihnen jederzeit gerne für einen vertieften Austausch oder eine strategische Diskussion zur Verfügung.

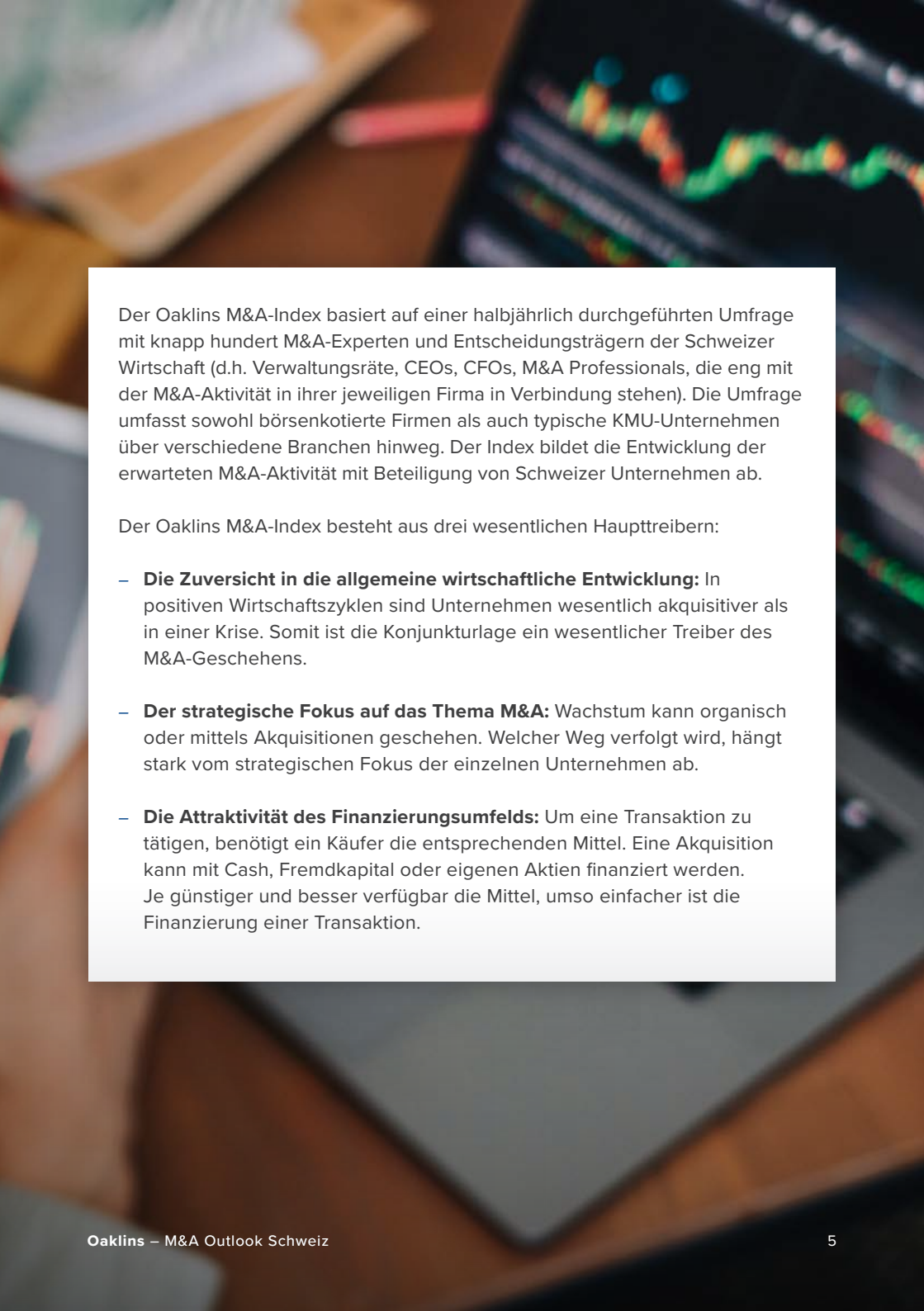
Mit besten Grüßen
Jürg Stucker



A man with dark hair and a beard, wearing a grey suit jacket, is shown from the side, looking at a tablet. The tablet displays a candlestick chart with green and red bars. The background is blurred, showing a wooden desk and some papers.

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

Oaklins



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

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

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

Zuversicht:

Die Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung ist zum dritten Mal in Folge gesunken und erreicht mit 22 Punkten den tiefsten Punkt seit der COVID-19-Pandemie. Diese Entwicklung kann neben den anhaltenden geopolitischen Unsicherheiten hauptsächlich auch mit der Zollpolitik der US-Administration erklärt werden. Stabile und planbare Rahmenbedingungen und daraus resultierendes Vertrauen und Zuversicht wären schliesslich eine wichtige Voraussetzung für eine rege M&A-Aktivität.

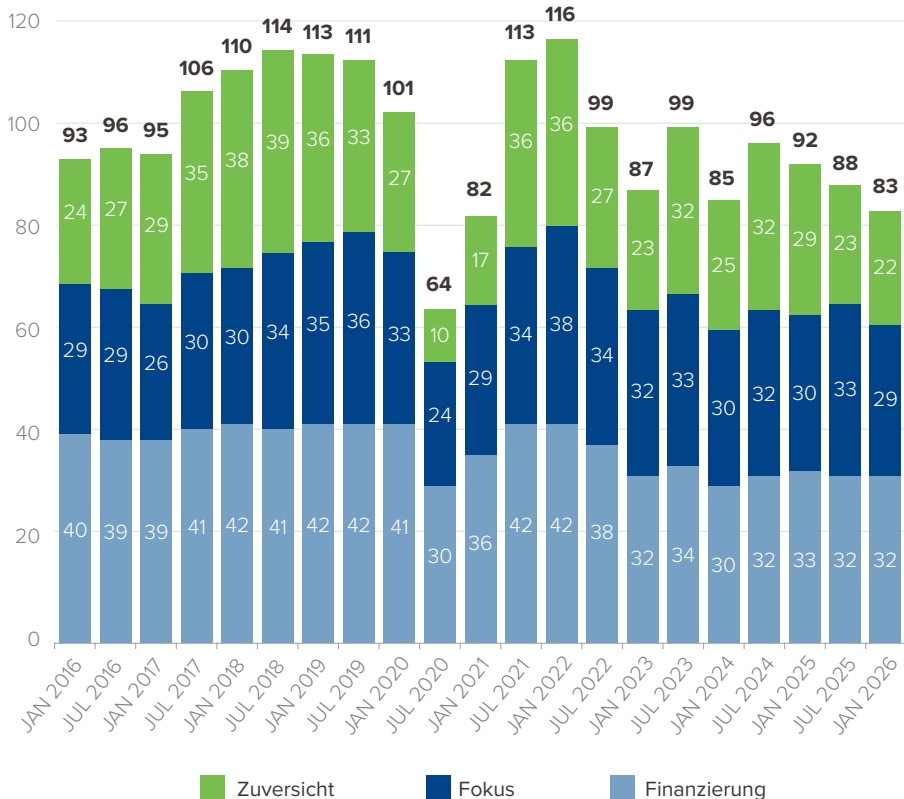
Fokus:

Mit 29 Punkten erreicht der strategische Fokus auf M&A ein 5-Jahres-Tief. Dies widerspiegelt sich darin, dass nur rund 54% der Umfrageteilnehmenden im Jahr 2026 eine Akquisition planen, was ebenfalls auf die erhöhten Marktunsicherheiten zurückzuführen ist. Strategisch agierende Investoren könnten aber dank der weiterhin tiefen Bewertungsniveaus von attraktiven Opportunitäten profitieren.

Finanzierungsumfeld:

Der Indikator zur Finanzierung bleibt nach wie vor stabil auf tieferem Niveau. Trotz der Zinssenkungen im Jahr 2025 agieren viele Marktteilnehmer weiterhin zurückhaltend in der Kapitalverwendung.

ENTWICKLUNG DES OAKLINS M&A-INDEX FÜR DIE SCHWEIZ



Der Oaklins M&A-Index ist im Vergleich zur Jahresmitte erneut leicht zurückgegangen und fällt mit 83 Punkten so tief wie zuletzt vor fünf Jahren – damals inmitten der COVID-19 Pandemie. Entsprechend ist die M&A-Stimmung insgesamt eingetrübt, zeigt jedoch je nach Branche ein differenziertes Bild.



Besonders im TMT-Sektor erwarten die Befragten eine nach wie vor stärkere M&A-Dynamik, getrieben durch den anhaltenden Bedarf an Digitalisierung und innovativen Lösungen. Auch im Life-Sciences-Umfeld dürfte die Transaktionstätigkeit hoch bleiben, wobei der Schweizer Standort mit seiner Innovations- und Finanzstärke Vorteile bietet.



Umfrage- ergebnisse

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



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

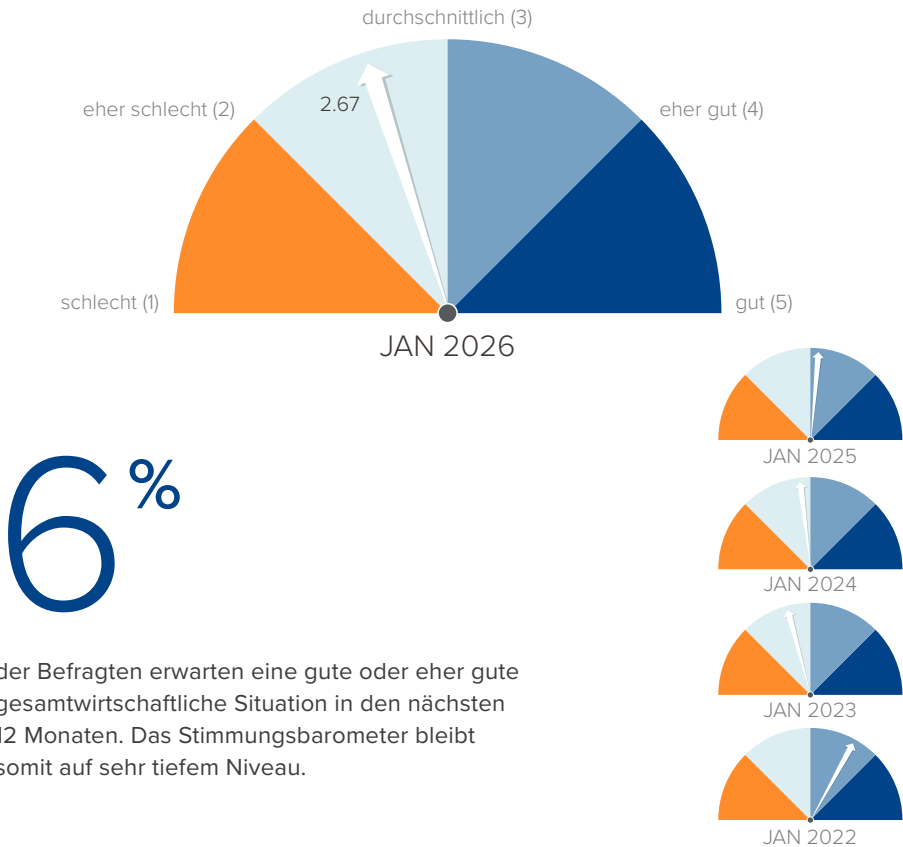


Die M&A-Aktivitäten in der Schweiz dürften in den nächsten 12 Monaten moderat ausfallen, leicht angetrieben durch zunehmend verfügbares Private-Equity-Kapital, sich stabilisierende Finanzierungskosten und ein starkes Interesse an Technologie-, Life-Sciences- und Finanzanlagen. Allerdings dürften der regulatorische Druck, geopolitische und makro-ökonomische Unsicherheiten sowie höhere Due-Diligence-Anforderungen insgesamt eine dämpfende Wirkung auf die Transaktionen haben. Die Nachfrage nach hochwertigen Premium-Anlagen dürfte hingegen weiterhin stark bleiben.“

Marc Grüninger

Partner, Valfor Rechtsanwälte AG

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG



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

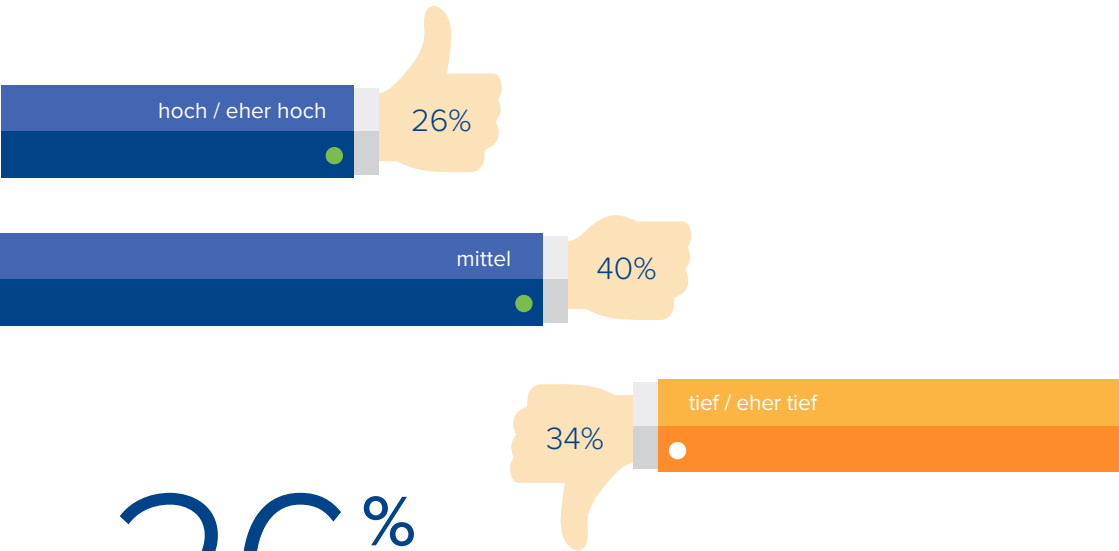
“

Strukturbereinigungen in unserer Branche sind schon ziemlich weit fortgeschritten und somit sind nur sehr wenige M&A-Objekte vorhanden.“

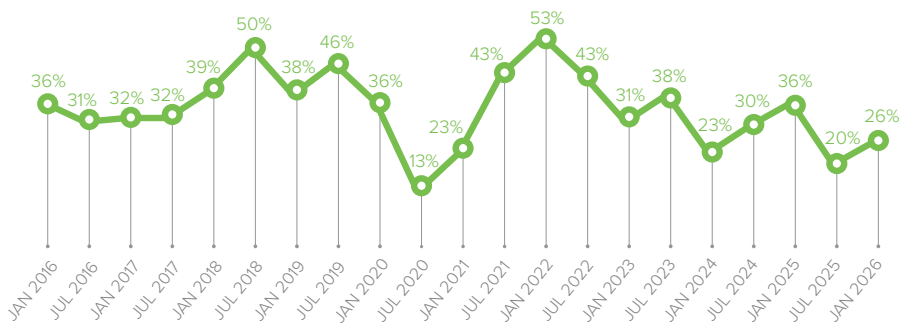
Urs Angst

Verwaltungsratspräsident, Angst AG Zürich

ERWARTETE M&A-AKTIVITÄT



der Umfrageteilnehmenden erwarten für die nächsten 12 Monate eine noch hohe oder eher hohe M&A-Aktivität. Das entspricht gesamthaft gesehen einem der tiefsten Werte der vergangenen 10 Jahre und zeigt, dass die Wahrnehmung nicht in allen Branchen ganz homogen ausfällt.



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

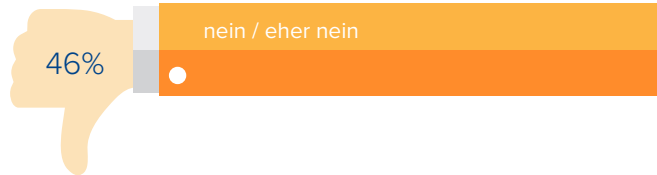


Es bieten sich erfolgreichen Schweizer KMU Chancen, im Rahmen von Carve-outs/Fokussierung bei Unternehmensgruppen attraktive Akquisitionen zu tätigen.“

Dr. Martin Moser

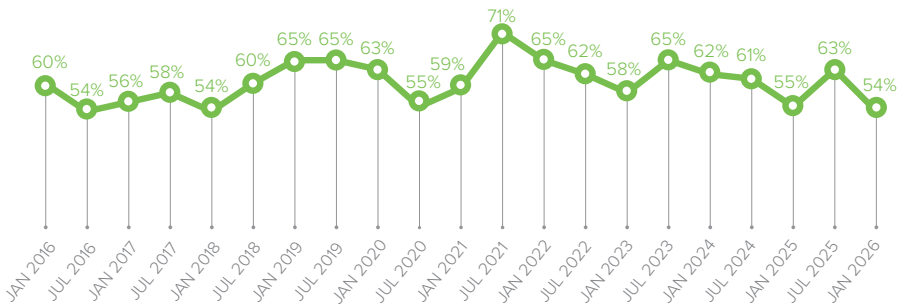
Partner, Bratschi AG

AKQUISITIONSTÄTIGKEIT



54%

der Teilnehmenden planen in den nächsten 12 Monaten eine Akquisition zu tätigen oder ziehen es zumindest ernsthaft in Betracht – ein Rückgang gegenüber der letzten Ausgabe.



Welche Trends werden den M&A-Markt bewegen?



Schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen führen zu Notverkäufen, Carve-outs und Distressed-Transaktionen, welche für die richtigen Käufer attraktiv sein können.“

Harry Leonhardt

CFO, ASSEPRO AG

TRENDS IM M&A-MARKT

Bessere Verkaufskonditionen

Wachstum in
neuen Regionen

Attraktivere
Übernahmeziele

Schnellere Abschlusszeiten

Wachstum in
neuen Sektoren

Umfassendere
Due-Diligence-Prüfungen

Mehr Sanierungs- und Restrukturierungs-M&A

Mehr Minderheitsbeteiligungen/
Joint Ventures

Weniger grenzüberschreitende Transaktionen

Verstärkte
Private-Equity-Aktivitäten

Mehr Carve-outs/
Spin-offs

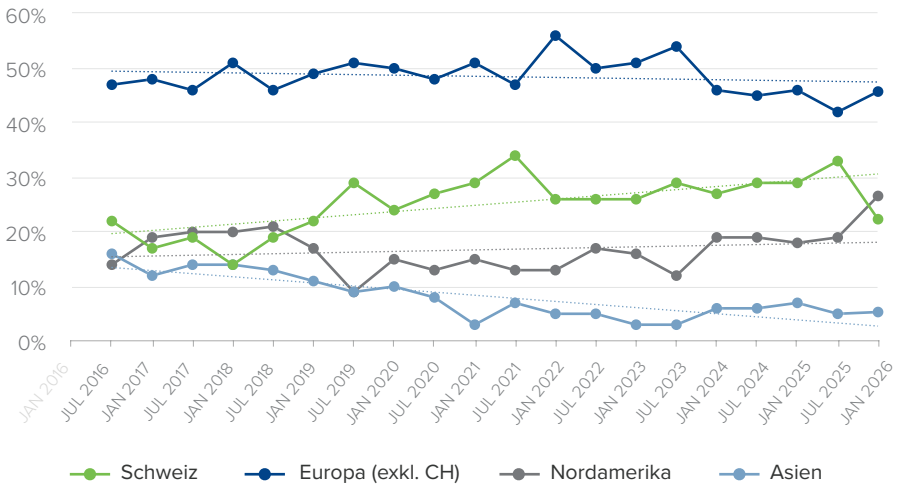
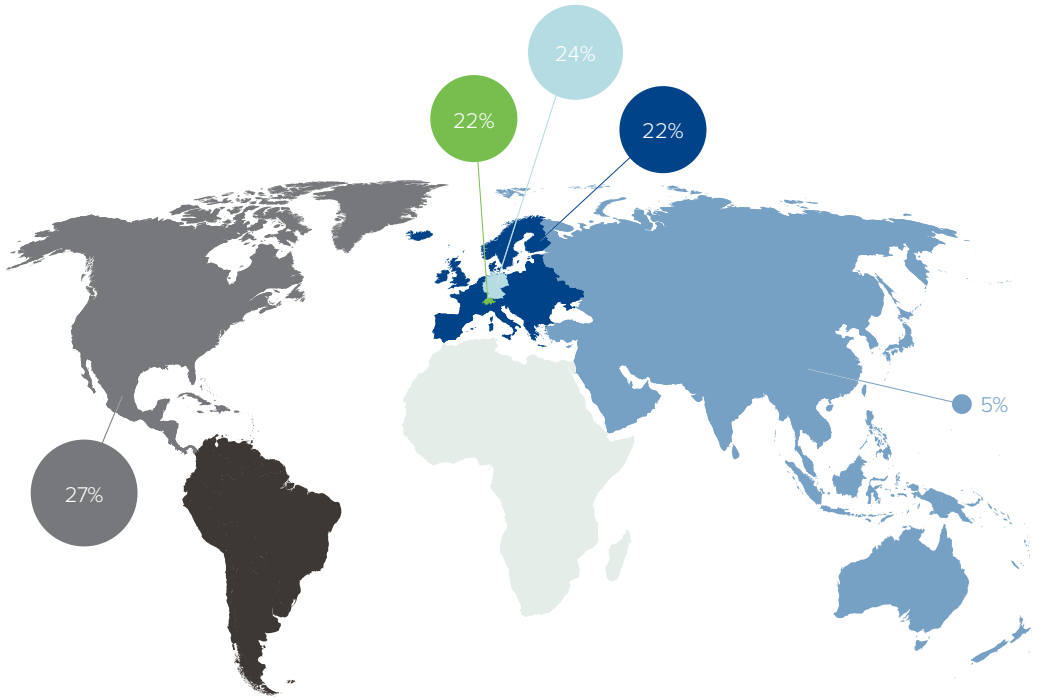
Deal-Opportunitäten durch
zunehmenden ESG-Fokus

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

22%

der akquisitionswilligen Unternehmen wollen in der Schweiz durch
Übernahmen wachsen. Die Schweiz verliert als Zielmarkt zu Gunsten von
Nordamerika deutlich an Bedeutung. Angesichts der Zollpolitik der USA
richten viele Unternehmen ihren Blick auf Akquisitionsziele in Übersee.

ZIELLÄNDER



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

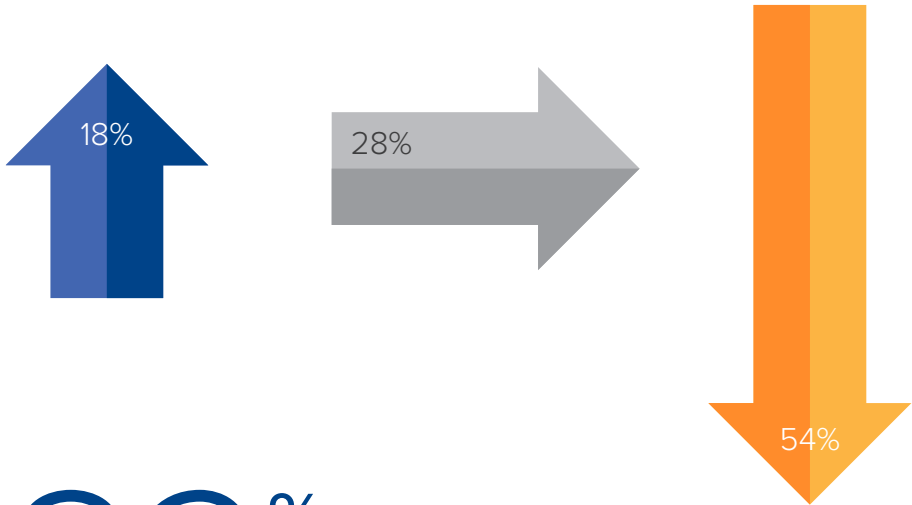


Divergierende Preiserwartungen zwischen Käufern und Verkäufern erschweren Transaktionen. Bewertungen bleiben angesichts der volatilen ökonomischen Rahmenbedingungen anspruchsvoll.“

Dr. Andreas Plattner

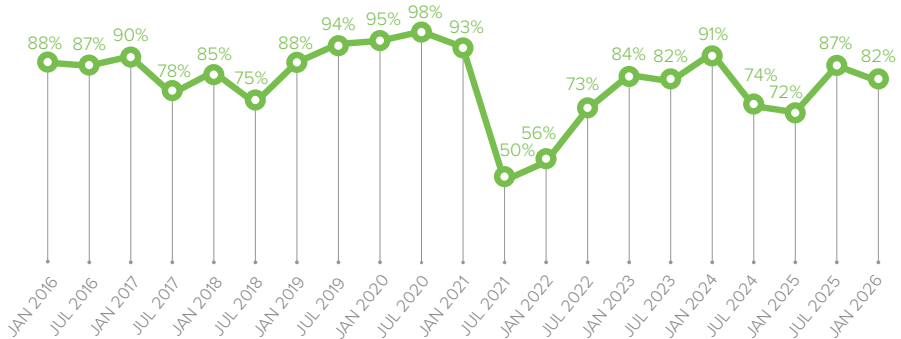
Head Direct Investments, Volare Group

ERWARTETE PREISENTWICKLUNG



82%

der Befragten rechnen in den nächsten 12 Monaten mit sinkenden oder gleichbleibenden Multiples. Ein schneller Anstieg des Bewertungsniveaus ist nicht zu erwarten.



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

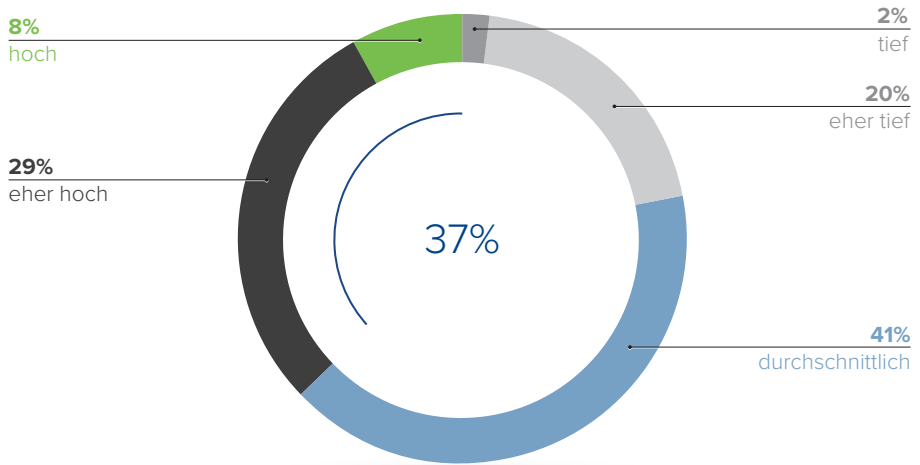


Das geopolitische Umfeld bietet Chancen, Risiken und allenfalls auch Notwendigkeiten, den Aufbau von Produktionskapazitäten in der EU und/oder in den USA zu prüfen. Zudem sind die Kosten von Fremdkapital auch absehbar tief.“

Andreas Maurer

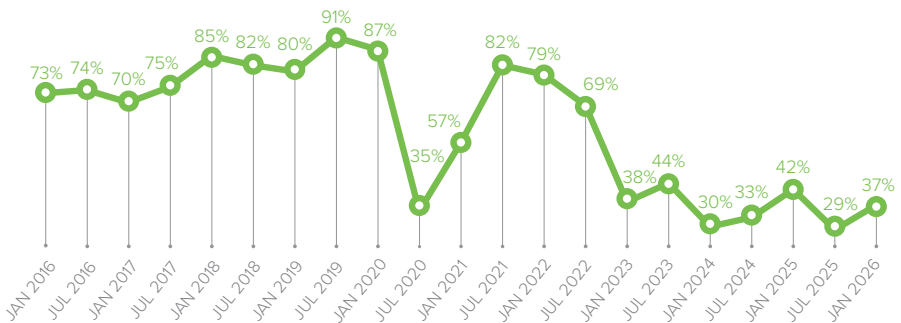
Teamleiter Firmenkunden Schweiz/Spezialbranchen,
Berner Kantonalbank AG

VERFÜGBARKEIT VON FREMDKAPITAL



37%

der Umfrageteilnehmenden beurteilen die Verfügbarkeit von Fremdkapital als hoch oder eher hoch. Seit mittlerweile drei Jahren wird der Finanzierungszugang trotz der sinkenden Zinsen als unterdurchschnittlich eingeschätzt und dämpft den Investitionsappetit.



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

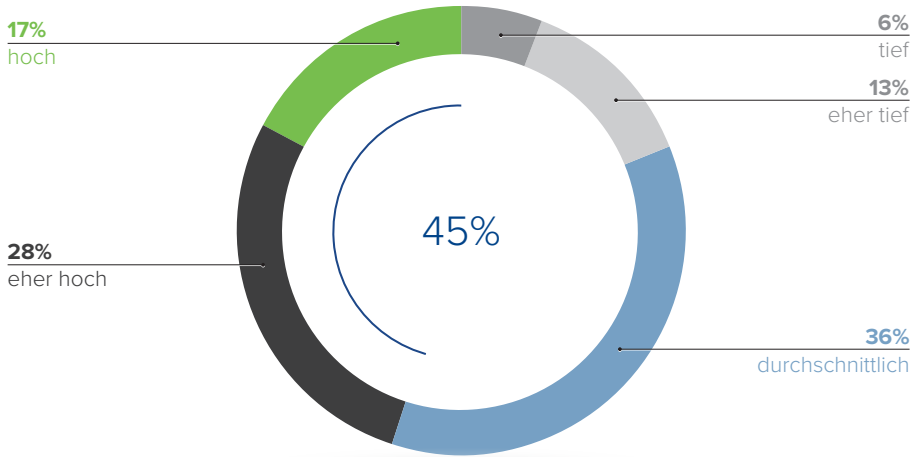
“

Insbesondere im KMU-Segment stellen wir viele Anfragen für MBI's fest, von Personen oder Personengruppen, welche über hohe verfügbare finanzielle Mittel verfügen, meist aber keine Branchenkenntnisse haben.“

Martin Gobeli

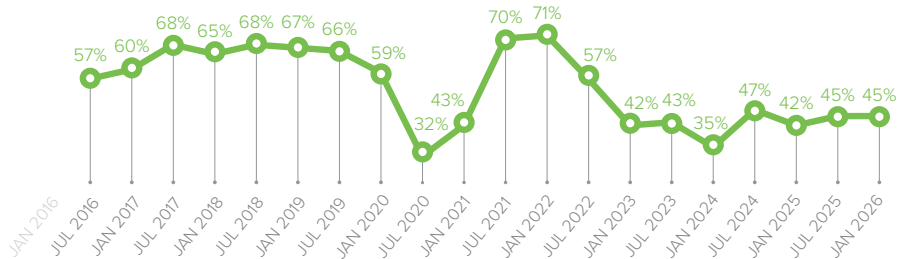
Leiter Unternehmensnachfolge, Valiant Bank AG

VERFÜGBARKEIT VON CASH



45%

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



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

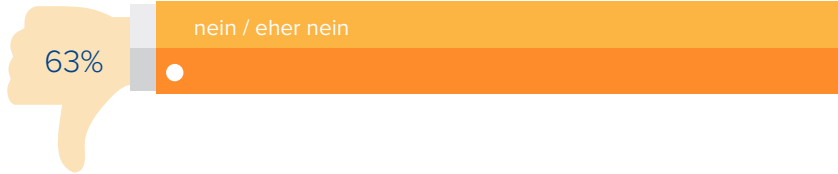
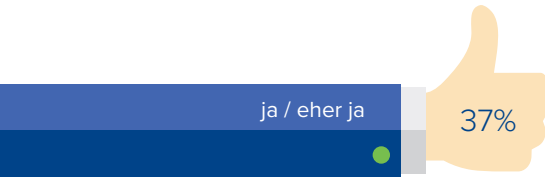


Aktuell besteht ein ungünstiges Marktumfeld für Verkäuferinnen und Verkäufer, weil Zielunternehmen grossen Herausforderungen in den Bereichen KI, Zölle und Lieferketten ausgeliefert sind. Zuverlässige Businesspläne können dabei nur schwer über zwei Jahre hinaus erstellt werden.“

Dr. Jürg Luginbühl

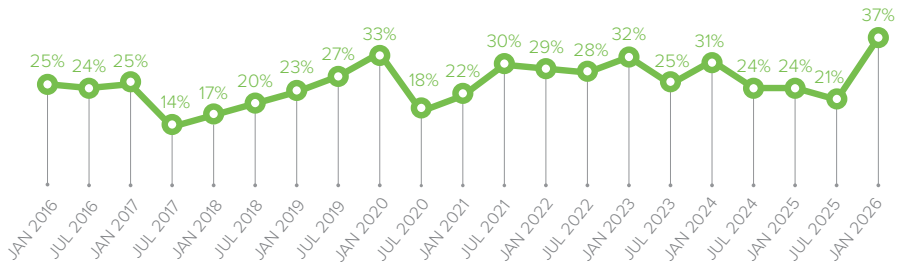
Partner, VISCHER AG

VERKAUFSABSICHTEN



37%

der Befragten halten den Verkauf von Unternehmensteilen in den kommenden 12 Monaten für denkbar – ein signifikanter Anstieg und neuer Höchstwert. Unternehmen fokussieren sich in Anbetracht des unsicheren wirtschaftlichen Ausblicks auf ihre Kernkompetenzen.



A man with grey hair and a beard, wearing a dark blue suit and a light blue shirt, is shown in profile from the chest up. He is sitting at a desk and writing on a notepad with a pen. The background is a blurred office setting with large windows. A small green horizontal line is located above the word "Interviews".

Interviews

Oaklins



ANDREAS KUHN

CFO, ALSO Holding AG



Welche Rolle spielt M&A aktuell in der Wachstumsstrategie von ALSO?

M&A ist für ALSO ein zentraler Wachstumstreiber und integraler Bestandteil unserer MORE/WIN-Strategie, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen. Durch gezielte Akquisitionen erweitern wir unser Ökosystem, erschliessen neue Märkte und stärken unsere Position in bestehenden Regionen. Dabei suchen wir nach nachhaltigem und profitabilem Wachstum durch Stärkung unserer Marktposition und

der Erhöhung unserer Skalierbarkeit. Die Integration von Westcoast ist ein aktuelles Beispiel, wie wir durch M&A unsere Präsenz in Grossbritannien, Irland und Frankreich signifikant ausbauen und Synergien im Cloud- und Servicegeschäft heben konnten.

Welche übergeordneten Ziele verfolgen Sie mit Ihrer M&A-Strategie – welche Rolle spielen geografische Expansionen gegenüber technologischen Zukäufen?

Unsere M&A-Strategie zielt darauf ab, unser Ökosystem gezielt zu erweitern und nachhaltiges Wachstum für die gesamte Gruppe zu schaffen. Dabei verfolgen wir zwei übergeordnete Stossrichtungen: den Ausbau unserer geografischen Präsenz und den Zugang zu neuen, komplementären Technologien.

Geografische Expansionen sind für uns dann attraktiv, wenn wir Märkte identifizieren, in denen wir unsere bewährten Geschäftsmodelle (Supply, Solutions, Services) erfolgreich skalieren können und die über eine stabile Rechts- und Compliance-Situation verfügen. Hier geht es vor allem darum, Wachstumspotenziale zu erschliessen und unsere Position in Regionen zu stärken, in denen wir noch nicht die gewünschte Marktdurchdringung erreicht haben.

Gleichzeitig gewinnen technologische Zukäufe zunehmend an Bedeutung. Innovationen in Bereichen wie KI oder Cybersecurity verändern die Bedürfnisse unserer Kunden und Partner. Wir prüfen daher sehr genau, welche Technologien

unser Portfolio sinnvoll ergänzen und über die reine Marktpräsenz hinaus zusätzliche Impulse für unser gesamtes Ökosystem bieten können. Entscheidend ist, dass solche Plattformen skalierbar sind und wir sie effizient in die Gruppe integrieren können.

Welche Kriterien sind für Sie bei der Auswahl von Targets entscheidend?

Bei der Auswahl potenzieller Akquisitionsziele legen wir grossen Wert auf strategische Passgenauigkeit und Skalierbarkeit. Entscheidend ist, dass das Zielunternehmen unser bestehendes Ökosystem sinnvoll ergänzt – sei es durch geografische Expansion, technologische Innovation oder Zugang zu neuen Kundensegmenten. Wir prüfen sorgfältig die kulturelle Kompatibilität, die Qualität des Managements, die operative Exzellenz und die Fähigkeit, nachhaltige Synergien zu realisieren. Ebenso wichtig sind eine solide finanzielle Basis und die Einhaltung von Compliance-Standards.

Wie sieht Ihre interne M&A-Prozessstruktur aus – zentral oder dezentral?

Unser M&A-Prozess ist klar strukturiert und verbindet zentrale Steuerung mit dezentraler Expertise. Die strategische Ausrichtung, Due Diligence und Integration werden zentral vom Group M&A-Team koordiniert, um höchste Governance- und Qualitätsstandards zu gewährleisten. Gleichzeitig binden wir lokale Teams frühzeitig ein, um Marktnähe, kulturelle Passung und operative Exzellenz sicherzustellen. Dieses Zusammenspiel aus zentraler Steuerung und dezentraler Umsetzung hat sich als Erfolgsfaktor erwiesen – insbesondere bei der Integration von Westcoast, wo wir gezielt auf die Stärken des lokalen Teams gesetzt haben.

Welche Synergiepotenziale haben sich bislang bei Westcoast gezeigt und welche sehen Sie mittelfristig?

Die Integration von Westcoast verläuft planmässig und bestätigt unser Konzept der «katalytischen Integration». Wir haben die Grundlagen geschaffen, um in den kommenden Monaten und Jahren substanzielle Synergien zu heben. Dazu zählen die Zusammenführung der Cloud-Plattformen, die Optimierung der Logistikstrukturen sowie die Harmonisierung von Vendoren- und Kundenportfolios. Besonders wichtig ist der Know-how-Transfer: Schlüsselpersonen aus dem Westcoast-Team sind bereits in zentrale Rollen eingebunden und bereiten die Basis für gemeinsame Innovationen. Mittelfristig erwarten wir deutliche Effekte durch die Entwicklung neuer Services, die stärkere Durchdringung des SMB-Segments sowie Skaleneffekte im Einkauf und in der Digitalisierung.

RAYMOND CRON

Multiverwaltungsrat und ehem. VRP St. Claraspital AG



Welche strategischen Überlegungen führten zum Entscheid, das Claraspital in den Verbund des Universitätsspitals Basel zu überführen?

Der Verkauf des Claraspitals an das Universitätsspital geht auf einen Entscheid des Aktionärs des Spitals zurück. Das Kloster Ingenbohl, das seit beinahe 100 Jahren Eigentümerin des Claraspitals war, entschied, dass es die Trägerschaft des Spitals in neue Hände geben möchte. Auslöser dieses Entscheides waren die fortschreitende Überalterung

der klösterlichen Gemeinschaft sowie die finanziellen Herausforderungen des Klosters. Es waren somit nicht unternehmensstrategische Gründe, die zum Verkauf führten, sondern ein strategischer Entscheid des Eigners des Claraspitals. Gleichzeitig eröffnet die Überführung des Spitals in den Verbund des Universitätsspitals Basel neue Entwicklungsmöglichkeiten für das Spital und stärkt die Gesundheitsversorgung in der Nordwestschweiz sowie die universitäre Medizin am Standort Basel.

Wie haben Sie als Verwaltungsratspräsident die Verantwortung im Rahmen des Verkaufsprozesses wahrgenommen?

Das Kloster Ingenbohl hat mich gebeten, den Verkaufsprozess in seinem Auftrag integral zu planen und abzuwickeln. Diesen Auftrag habe ich als Verantwortlicher auf der Verkäuferseite umgesetzt und die operative, strategische und organisatorische Führung des gesamten Prozesses wahrgenommen.

Was waren aus Ihrer Sicht die grössten Herausforderungen im Transaktionsverlauf – organisatorisch, politisch oder kommunikativ?

Es galt die folgenden drei Haupt-Herausforderungen zu meistern:

- Sicherstellung einer lückenlosen Geheimhaltung während des ganzen Verkaufsprozesses bis zum Signing der Transaktion.
- Bewältigung des Verkaufsprozesses auf der Verkäuferseite mit minimaler Involvierung von eigenen Mitarbeitenden.
- Abwicklung des ganzen Verkaufsprozesses mit möglichst hoher Geschwindigkeit und Koordination der Kaufinteressenten, so dass die Käuferangebote (non-binding und binding) gleichzeitig vorlagen, damit ein zeitnaher und fundierter Entscheid über die eingegangenen Offerten gefällt werden konnte.

Rückblickend kann festgehalten werden, dass alle drei Herausforderungen gemeistert werden konnten. Die Transaktion konnte bis zur Kommunikation des Signings geheim gehalten werden. Es kam zu keinen «Informationsleaks».

Ein wesentlicher Grund dafür war die Tatsache, dass auf Verkäuferseite neben dem Verwaltungsrat nur die CEO und der CFO in die Transaktion eigeweiht waren. Vom Start des eigentlichen Verkaufsprozesses bis zum Signing vergingen 9 Monate. Zwischen dem Start der Käuferansprache bis zum Signing benötigten wir 5 Monate. Dieser eng getaktete Zeitplan verlangte eine straffe Führung der Verkäufer-seitigen Projektorganisation und führte zeitweise zu einer hohen Arbeitsbelastung des Kernteams auf Seiten des Verkäufers (VRP, CEO, CFO).

Gab es im Vorfeld der Transaktion auch alternative strategische Optionen, die geprüft wurden?

Wir haben im Rahmen der Vorbereitung des Verkaufsprozesses sehr breit die möglichen strategischen Handlungsoptionen für die Gestaltung des Veräusserungsprozesses evaluiert. Dabei liessen wir uns von der Frage «Who is the best owner for Claraspital?» leiten. In diesem Zusammenhang haben wir rund ein Dutzend möglicher Käuferszenarien identifiziert und bewertet. Diese Szenarien wurden anschliessend mit den Zielsetzungen des Aktionärs für den Verkauf des Spitals abgeglichen. Daraus resultierte der Entscheid, das Claraspital im Rahmen eines kompetitiven Verkaufsprozesses ohne öffentliche Auktion zu veräussern.

Was würden Sie anderen Verwaltungsräten in vergleichbarer Ausgangslage mitgeben – insbesondere bei Transaktionen im Gesundheitssektor?

Wichtig ist eine massgeschneiderte Projektorganisation auf der Verkäuferseite, die so schlank wie möglich gehalten wird und die entweder vom VR-Präsidenten oder vom CEO geleitet wird. Der gesamte Transaktionsprozess ist straff zu führen und es ist sicherzustellen, dass die «richtigen» Berater ausgewählt werden. Das Beraterteam setzt sich idealerweise aus einem M&A-Berater, einem Rechts- und einem Kommunikationsberater zusammen. Gegebenenfalls braucht es noch einen Berater für die Erstellung des «Financial Fact Book». Das Beraterteam darf während des ganzen Transaktionsprozesses nicht verändert werden. Zudem sind vor der Käuferansprache aussagekräftige, umfassende und belastbare Grundlagendokumente zu erstellen. Dies ist eine Voraussetzung, um die Phase der Erstellung der Kaufangebote zügig abwickeln zu können.

Da heute viele Schweizer Spitäler mit Profitabilitätsproblemen kämpfen, sind Transaktionen von Spitälern in doppelter Hinsicht anspruchsvoll. Einerseits ist das Käuferuniversum für nicht-profitable Spitäler sehr beschränkt. Andererseits dürfte es nur in Ausnahmefällen gelingen, einen attraktiven Verkaufspreis zu erzielen. Glücklicherweise ist das Claraspital ein profitables Spital mit ausgezeichneter Positionierung, so dass der Verkauf erfolgreich abgewickelt werden konnte.



ÜBER OAKLINS SWITZERLAND

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



Global

60 Standorte in 40 Ländern



Erfahrenes Expertenteam

Über 7'000 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen



Umfassende Branchenexpertise

850+ Industriespezialisten mit Expertise in allen relevanten Industriegruppen



Unabhängig

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



Mid-Market

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



Nahe am Kunden

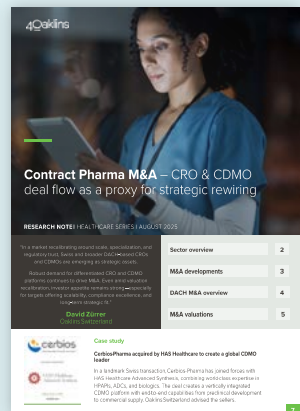
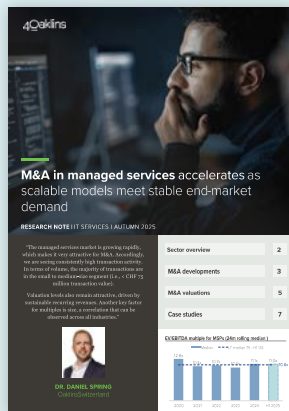
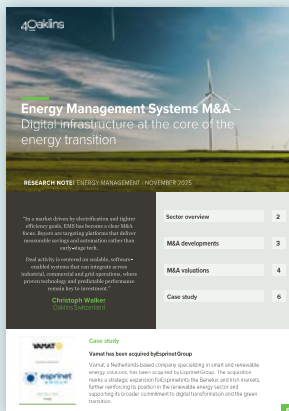
Enge, persönliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden und eine Betreuung der Mandate auf Partnerebene

WIR UNTERSTÜTZEN SIE IN ALLEN BEREICHEN EINER TRANSAKTION

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

UNSERE EXPERTISE IN IHRER BRANCHE

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





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

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

Zürich

Lintheschergasse 15
8001 Zürich

T +41 44 268 45 35

Bern

Zeughausgasse 20
Postfach
3001 Bern

T +41 31 326 18 18

Basel

Sternengasse 6
4051 Basel

T +41 61 271 88 44

© 2025 Oaklins. All rights reserved.

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