

Oaklins | SWITZERLAND

# M&A im Zeichen strategischer Anpassung

M&A Outlook Schweiz

24. AUSGABE, JUNI 2026





**DR. JÜRIG STUCKER**

Partner

Oaklins Switzerland

[j.stucker@ch.oaklins.com](mailto:j.stucker@ch.oaklins.com)



**DANIEL EICHENBERGER**

Senior Associate

Oaklins Switzerland

[d.eichenberger@ch.oaklins.com](mailto:d.eichenberger@ch.oaklins.com)



# M&A im Zeichen strategischer Anpassung

Wir freuen uns, Ihnen die 24. Ausgabe unseres Oaklins M&A Outlook Schweiz zu präsentieren. Die aktuelle Ausgabe zeigt ein anspruchsvolles, aber keineswegs stillstehendes Marktumfeld.

Der Oaklins M&A-Index für die Schweiz hat sich gegenüber Jahresbeginn zwar leicht erholt, bleibt jedoch auf tiefem Niveau. Besonders deutlich zeigt sich die Zurückhaltung beim strategischen Fokus auf Akquisitionen: Erstmals seit Beginn unserer Erhebung plant eine Mehrheit der Befragten in den kommenden zwölf Monaten keine Übernahme. Viele Unternehmen richten ihre Aufmerksamkeit stärker auf operative Stabilität, Kosteneffizienz und interne Prioritäten.

Gleichzeitig entstehen gerade aus diesem Umfeld neue M&A-Impulse. Unternehmen überprüfen ihre Portfolios, trennen sich von nicht strategischen oder nicht rentablen Bereichen, suchen Partnerschaften oder nutzen gezielt Opportunitäten, die sich aus Marktverwerfungen ergeben. Entsprechend erwarten die Befragten insbesondere mehr Sanierungs- und Restrukturierungs-M&A sowie zusätzliche Carve-outs und Spin-offs. M&A wird damit zunehmend zum Instrument für Fokussierung, Transformation und langfristige Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

Auch sektorale Unterschiede bleiben ausgeprägt. Der TMT-Sektor dürfte aufgrund von Digitalisierung, Automatisierung und KI weiterhin zu den aktivsten Bereichen zählen. Gleichzeitig rückt der Industriesektor stärker in den Fokus, insbesondere dort, wo Energiepreise, Lieferketten, Rohstoffverfügbarkeit und Margendruck strukturelle Anpassungen erforderlich machen. Im Energiebereich zeigen Buy-and-Build-Ansätze, vertikale Integration und regionale Konsolidierung, dass M&A weiterhin eine zentrale Rolle bei der Umsetzung strategischer Wachstums- und Transformationspläne spielt.

Aus Oaklins-Sicht blicken wir auf ein Marktumfeld, das sorgfältige Vorbereitung, klare strategische Prioritäten und realistische Bewertungserwartungen verlangt. Käufer agieren selektiv und Verkäufer müssen ihre Equity Story noch stringenter begründen. Gleichzeitig bleibt die Schweiz ein attraktiver M&A-Markt – getragen von starken Unternehmen, Nachfolge- und Konsolidierungsthemen im KMU-Bereich sowie anhaltendem Interesse strategischer und internationaler Investoren.

Gerade in einem Umfeld erhöhter Unsicherheit kann M&A ein entscheidender Hebel sein, um Wandel aktiv zu gestalten, Resilienz aufzubauen und neue Wachstumsfelder zu erschliessen. 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

---

# Oaklins M&A-Index Schweiz



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:**

Trotz globaler Krisenherde nimmt die Zuversicht in die wirtschaftliche Entwicklung erstmals seit zwei Jahren wieder zu, bleibt mit 26 Punkten aber deutlich unter den Höchstwerten. Planbarkeit und Stabilität sind wichtige Voraussetzungen für hohe M&A-Aktivität, was aktuell nicht gegeben ist. Zu oft haben sich in jüngerer Vergangenheit die Rahmenbedingungen durch handels- oder geopolitische Entscheidungen der globalen Akteure fundamental verändert.

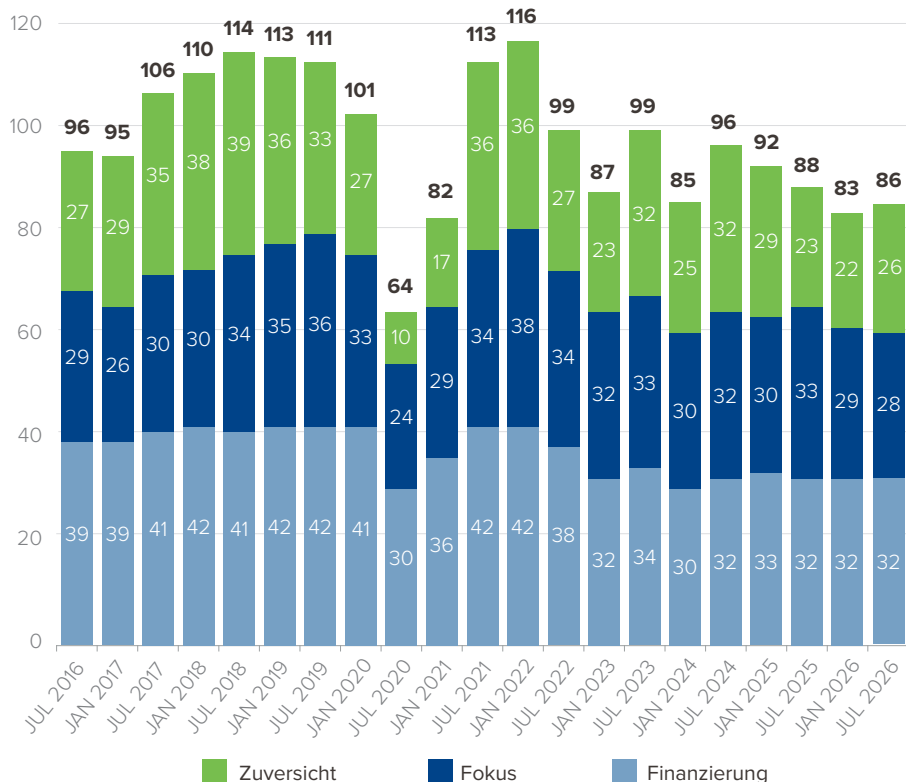
**Fokus:**

Der strategische Fokus auf M&A geht erneut zurück auf 28 Punkte und liegt klar unter dem langjährigen Schnitt. Erstmals in den über 10 Jahren der Erhebung unserer Umfrage gibt eine Mehrheit der Teilnehmer an, in den kommenden 12 Monaten keine Akquisitionen zu planen. Anstelle von proaktivem Deal-Sourcing gehen strategische Investoren aufgrund des unsicheren Wirtschaftsumfeldes und der geopolitischen Spannungen abwartender vor und reagieren auf sich bietende Opportunitäten.

**Finanzierungsumfeld:**

Der Finanzierungsindikator verbleibt konstant bei tiefen 32 Punkten. Operative Herausforderungen bewirken bei vielen Unternehmen eine zurückhaltende Verwendung von eigenen Mitteln, während die Verfügbarkeit von Fremdkapital leicht zuversichtlicher eingeschätzt wird.

## ENTWICKLUNG DES OAKLINS M&A-INDEX FÜR DIE SCHWEIZ



Der Oaklins M&A Index hat sich gegenüber Jahresbeginn zwar leicht erholt, verbleibt mit 86 Punkten aber auf einem tiefen Niveau. Strategische Akteure legen im aktuellen volatilen Umfeld den Fokus auf Kosteneffizienz sowie interne Themen und warten zu, welche Opportunitäten sich aus den Verwerfungen in den globalen Märkten ergeben werden.



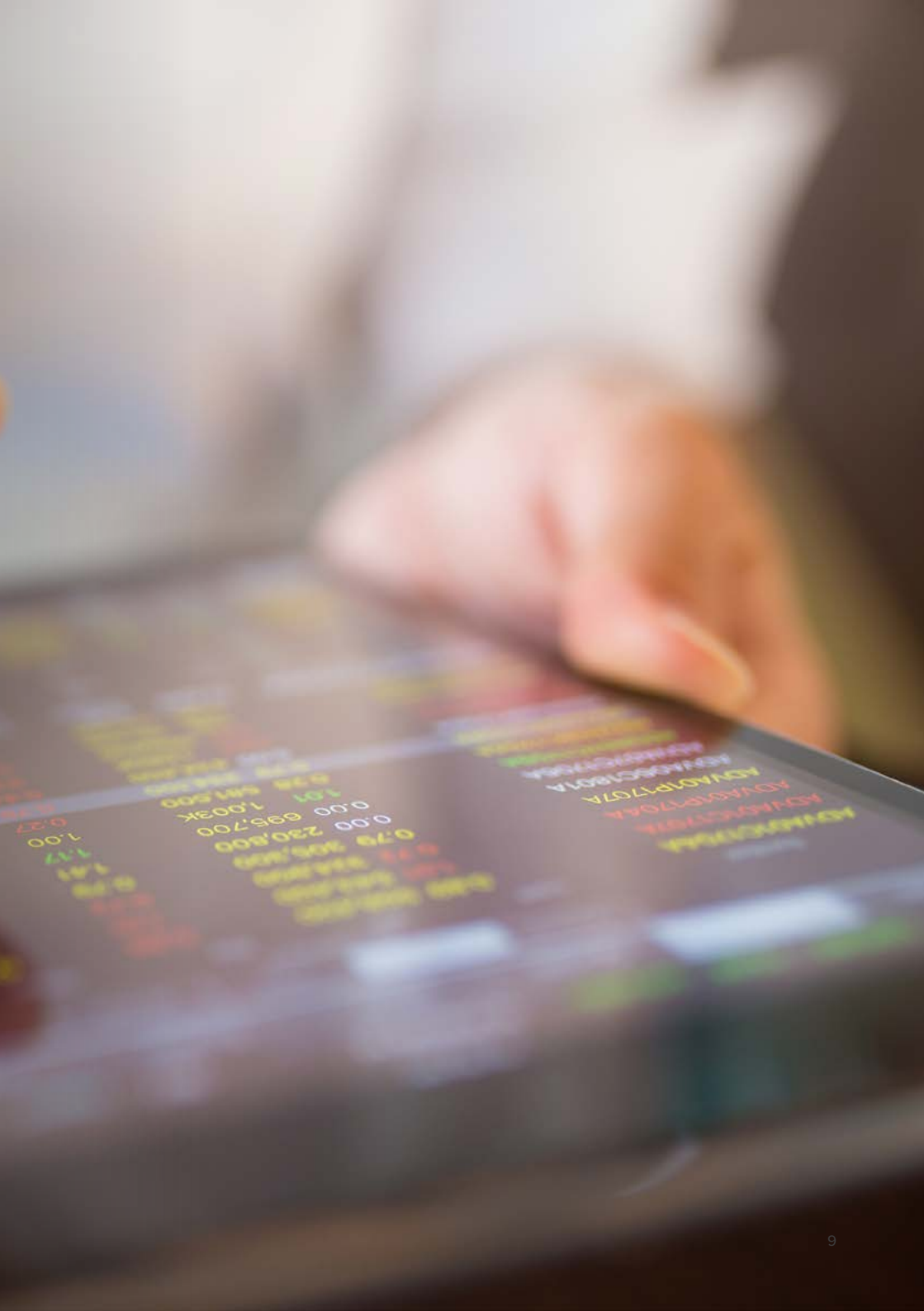
Insbesondere energieintensive Industrieunternehmen spüren die volatilen Energiepreise infolge des Iran-Konflikts, zumal die Margen teilweise ohnehin bereits unter Druck waren. Unternehmen straffen ihre Geschäftstätigkeit, trennen sich von nicht-rentablen Teilen oder gehen strategische Partnerschaften ein. Dadurch erwarten unsere Umfrageteilnehmenden nebst dem dauerheissen TMT-Sektor auch im Industrie-Bereich erhöhte M&A-Aktivität.



---

# 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?

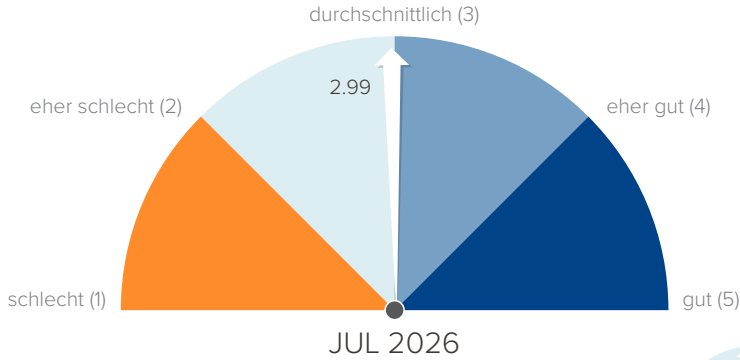


Die Weltwirtschaft ist nach wie vor von der US-amerikanischen Handelspolitik betroffen, auch wenn der Supreme Court unlängst die Zölle für unrechtmässig erklärt hat. Diese Unberechenbarkeit gepaart mit den durch den Iran-Krieg verursachten Irritationen stellt die stark auf die USA ausgerichtete schweizerische Wirtschaft vor Herausforderungen, was sich auch auf die M&A-Aktivitäten auswirken wird. Akquisitionen in Asien zur Diversifikation von Vertriebskanälen könnten hier spannende Alternativen bieten.“

**Michael Mosimann**

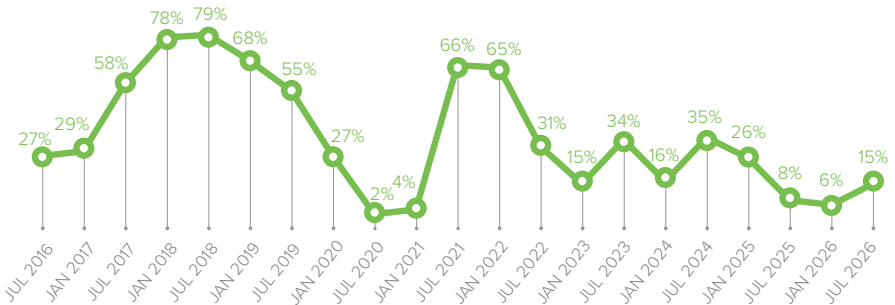
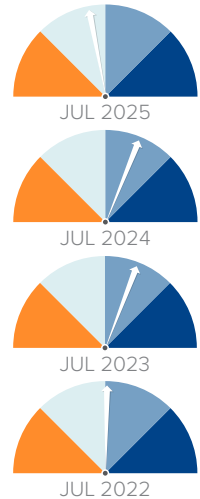
Partner, Eversheds Sutherland

## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG



# 15%

der Befragten erwarten eine gute oder eher gute gesamtwirtschaftliche Situation in den nächsten 12 Monaten. Damit verbleibt das Stimmungsbarometer weiter auf tiefem Niveau.



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

“

Es gibt zu viele Unsicherheiten, sowohl in der Schweiz als auch global, für ein gutes M&A-Klima.“

**Jvo Grundler**

Partner, Bratschi

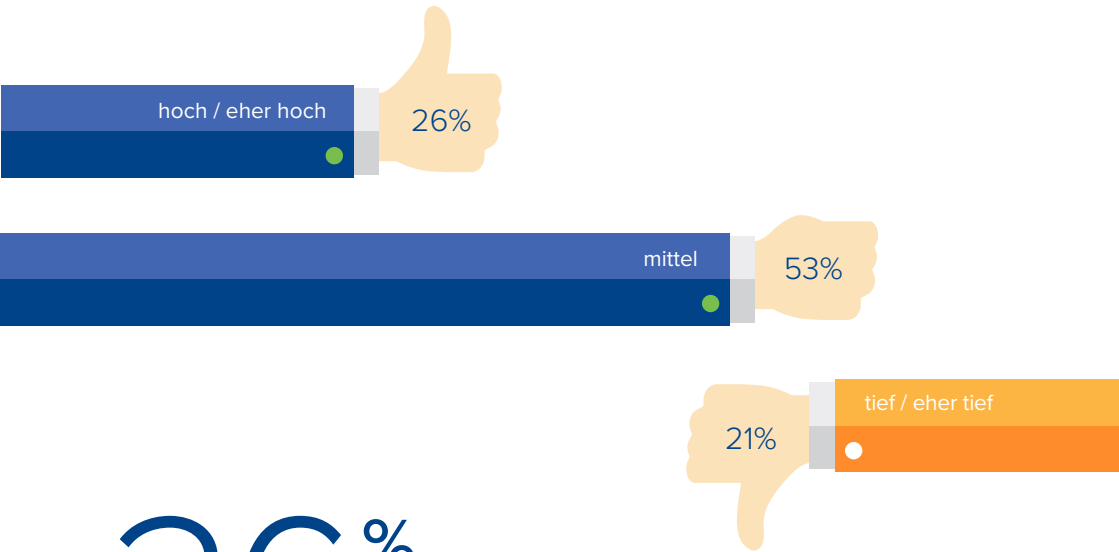
“

L'incertitude empêche plusieurs acteurs de passer à l'action. Si les conditions-cadres (guerres, insécurité géopolitique) se stabilisent, j'anticipe une forte reprise des transactions.“

**Frédéric Rochat**

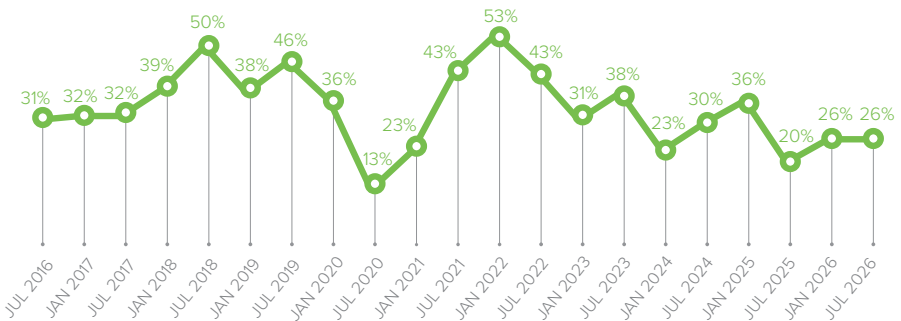
Partner, Kellerhals Carrard

## ERWARTETE M&A-AKTIVITÄT



# 26%

der Umfrageteilnehmenden erwarten für die nächsten 12 Monate eine hohe oder eher hohe M&A-Aktivität. Der anhaltend tiefe Wert zeigt eine zurückhaltende Einschätzung der Teilnehmenden zum M&A-Umfeld.



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

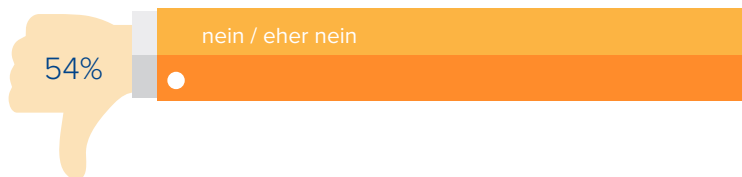
“

Wir sind in einem Wachstumsmarkt, da werden sich definitiv auch Chancen und Möglichkeiten ergeben.“

**Jörg Steimer**

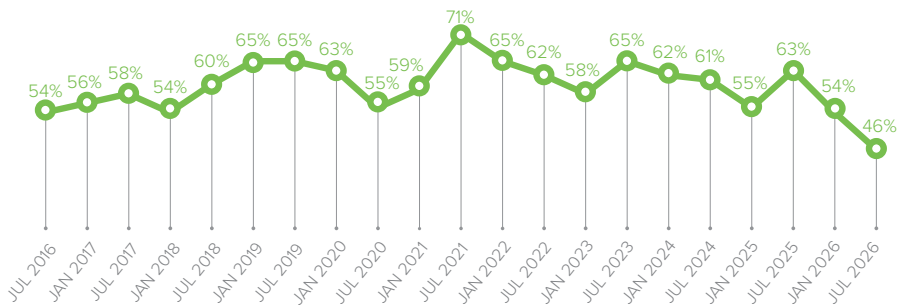
CEO, PFIFFNER Messwandler

## AKQUISITIONSTÄTIGKEIT



# 46%

der Teilnehmenden planen in den nächsten 12 Monaten eine Akquisition zu tätigen oder ziehen es zumindest ernsthaft in Betracht, wodurch der Anteil erstmals seit Beginn der Erhebung unter 50% fällt.



# Welche Trends werden den M&A-Markt bewegen?



Die Schweiz bleibt ein sehr interessanter Standort für M&A-Aktivitäten – mit zahlreichen Nachfolge- und Konsolidierungsthemen im KMU-Bereich, aber auch mit hoher Attraktivität für ausländische Investoren, die den Zugang zum Schweizer Markt suchen bzw. ihre Präsenz stärken wollen.“

**Daniel Beksä**

CFO, Diethelm Keller Group

## TRENDS IM M&A-MARKT

Bessere Verkaufskonditionen

Attraktivere  
Übernahmeziele

Wachstum in  
neuen Regionen

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

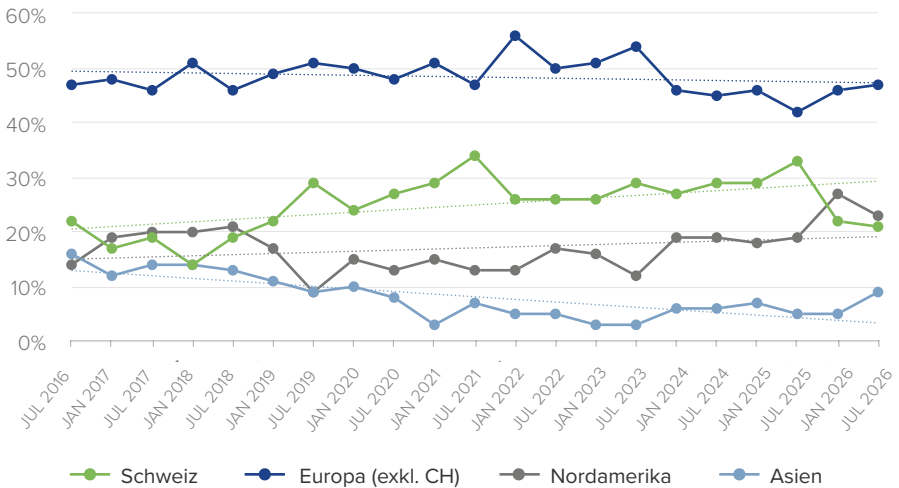
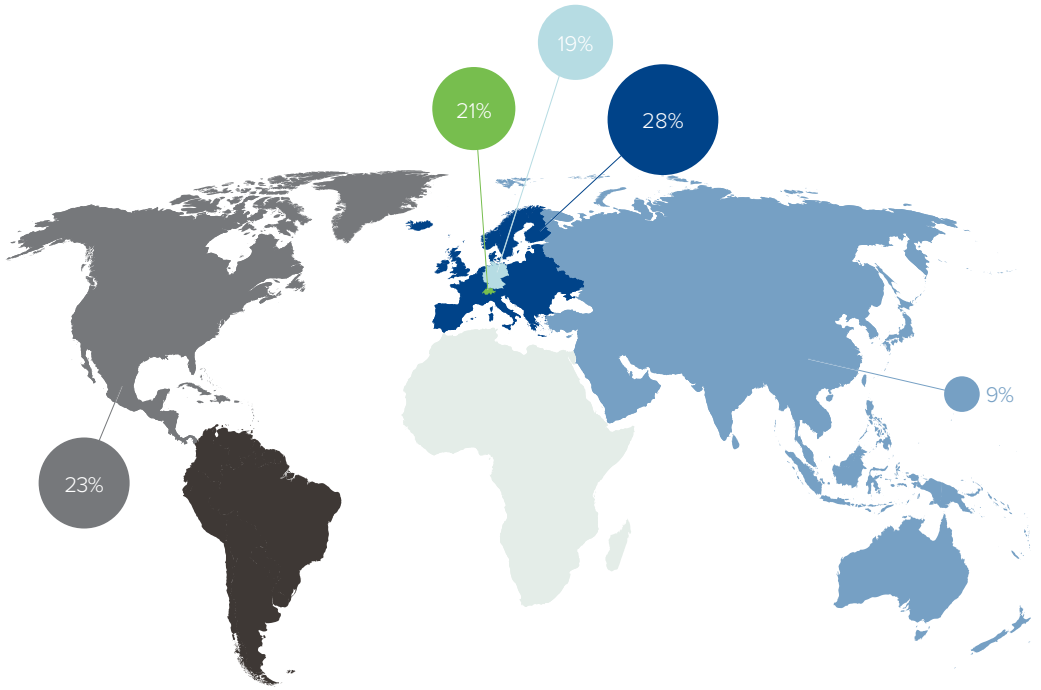
Deal-Opportunitäten durch  
zunehmenden ESG-Fokus

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

21%

der akquisitionswilligen Unternehmen wollen in der Schweiz durch Übernahmen wachsen. Damit sinkt der Anteil der Schweiz als Zielmarkt zum zweiten Mal in Folge. Durch den gestiegenen Anteil von Resteuropa bleibt der Fokus aber weiterhin klar auf dem europäischen Kontinent. Nordamerika verliert leicht an Anteil zugunsten von Asien, bleibt aber weiterhin auf erhöhtem Niveau.

## ZIELLÄNDER



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

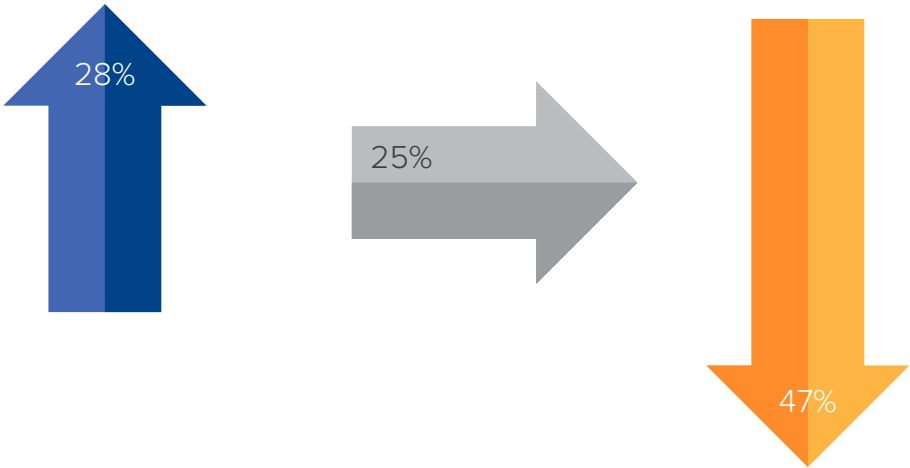


Die schwächere Konjunktur beschert den potenziellen Verkäufern schlechte Zahlen, welche den gewünschten Kaufpreis nicht stützen – und bei den potenziellen Käufern verheissen die Konjunkturaussichten keine tollen Verbesserungen, für die sie einen Goodwill zu zahlen bereit sind.“

**Hanspeter Jordi**

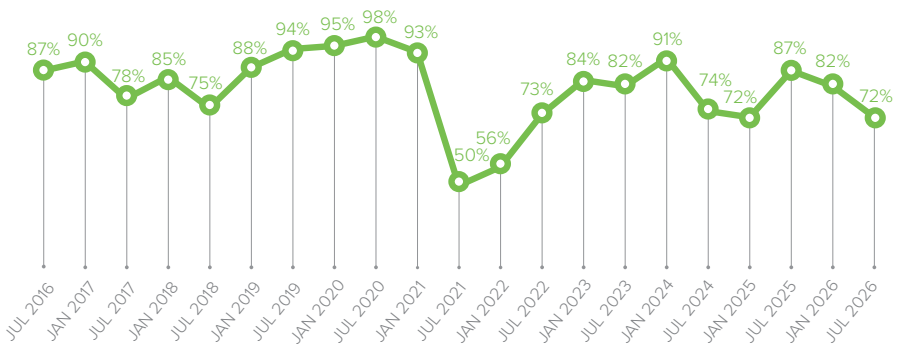
Miteigentümer, SABAG

## ERWARTETE PREISENTWICKLUNG



# 72%

der Befragten rechnen in den nächsten 12 Monaten mit sinkenden oder gleichbleibenden Multiples.



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

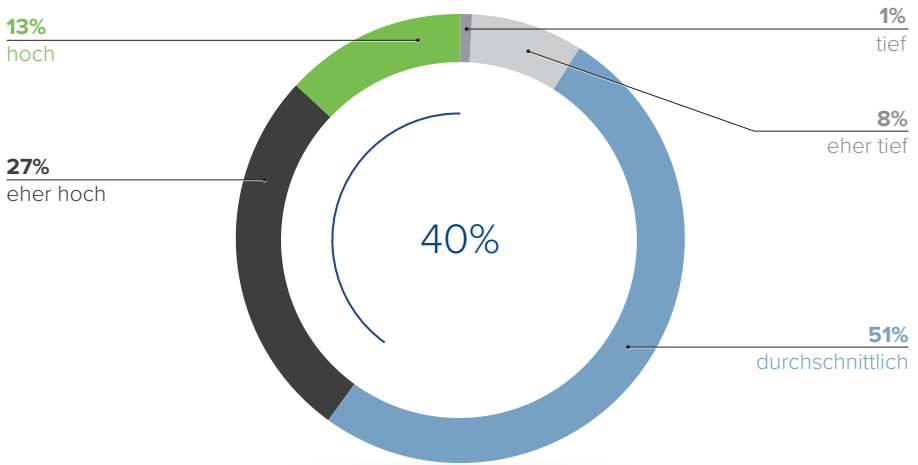
“

Die verfügbaren Mittel (Cash und Fremdkapital) sowie die Wachstumsambitionen werden die M&A-Aktivität trotz unsicherem wirtschaftlichem Umfeld weiter treiben.“

**Patrick Scherrer**

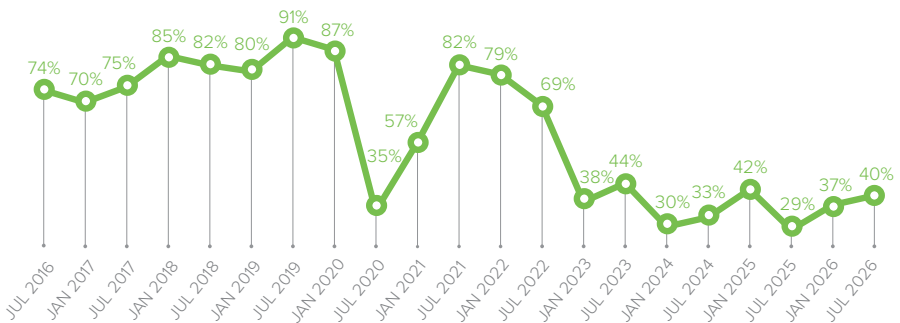
Head M&A & Venturing, Helvetia Baloise Gruppe

## VERFÜGBARKEIT VON FREMDKAPITAL



# 40%

der Umfrageteilnehmenden beurteilen die Verfügbarkeit von Fremdkapital als hoch oder eher hoch. Dies bestätigt die unter dem Durchschnitt liegende Einschätzung der letzten Jahre.



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

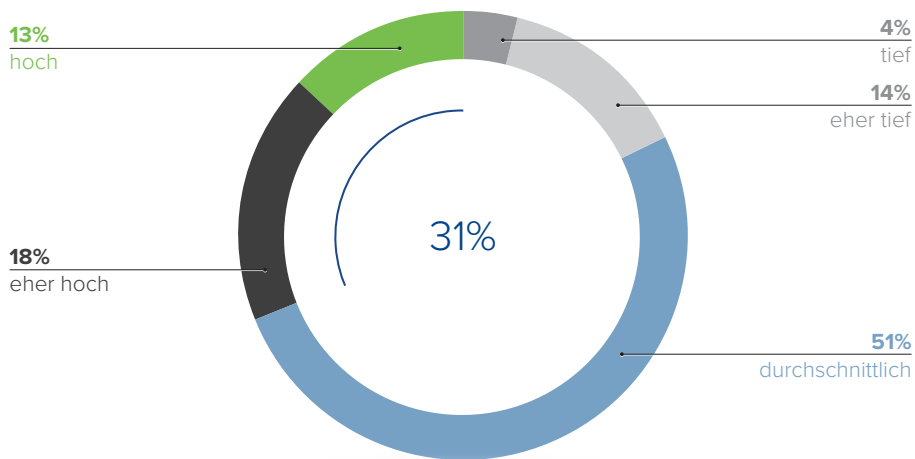
“

Unsicherheiten im Markt und in den Rahmenbedingungen verschlechtern die eigene finanzielle Performance. Das wiederum erzwingt Bereinigungen bei den Marktteilnehmern und neue strategische Partnerschaften.“

**Thomas Habrik**

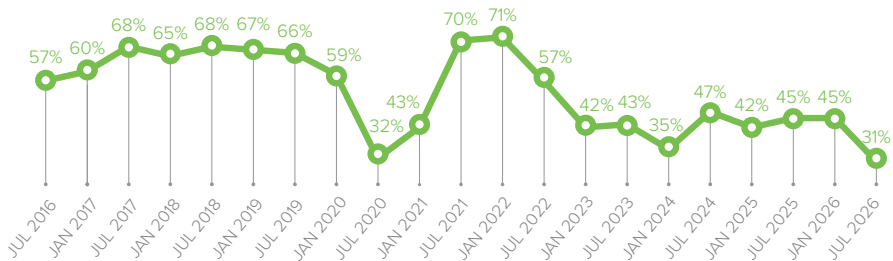
CFO, SOLTOP Energie

## VERFÜGBARKEIT VON CASH



# 31%

der Umfrageteilnehmenden schätzen die Verfügbarkeit von liquiden Mitteln als hoch oder eher hoch ein, was einem Tiefstwert seit Messbeginn entspricht. Das volatile gesamtwirtschaftliche Umfeld schlägt sich in die Finanzkraft vieler Unternehmen durch.



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



Schweizer Unternehmen bleiben auch in einem geopolitisch anspruchsvollen Umfeld attraktiv. Der Schweizer Markt ist im internationalen Vergleich dank hohen Margen lukrativ – entsprechend können Verkäufe von Unternehmensteilen weiterhin eine naheliegende Option zur Umsetzung strategischer Transformationspläne sein.“

**Thierry Thormann**

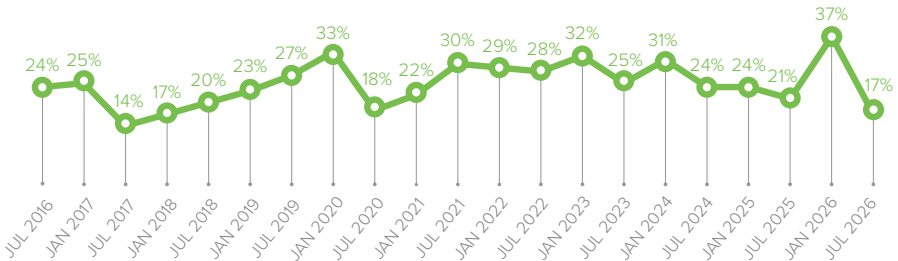
Partner, Altenburger

## VERKAUFSABSICHTEN



# 17%

der Befragten halten den Verkauf von Unternehmensteilen in den kommenden 12 Monaten für denkbar – eine deutliche Korrektur nach dem Höchstwert bei der letzten Umfrage.





# Interviews



Oaklins



## WALTER SCHERZ

Group CFO, Franke Group



### **Wie beurteilst Du aktuell das Marktumfeld für Franke – insbesondere im Spannungsfeld zwischen Konsumzurückhaltung, Baukonjunktur und globaler Nachfrage?**

Wir bewegen uns derzeit in einem anspruchsvollen, aber für uns nicht ungewöhnlichen Umfeld – kurz gesagt: strukturell stabil, jedoch zyklisch gedämpft. Einige Endmärkte spüren die Konsumzurückhaltung, gleichzeitig profitieren wir von Trends wie der

Premiumisierung und unserer breiten Aufstellung. Franke ist global und vielfältig aufgestellt – also breit diversifiziert. Diese Struktur gibt uns seit Jahren Stabilität und bleibt ein zentraler Teil unserer Strategie. Der Kunde im Zentrum ist dabei unverändert unser wichtigster Anspruch. Aktuell sind schnelle Entscheide und Innovationen besonders wichtig – und genau hier setzen wir als Franke klare Schwerpunkte.

### **Welche Rolle spielt M&A in der strategischen Weiterentwicklung von Franke als global aufgestellter Industriekonzern?**

M&A sind für Franke ein gezielter strategischer Hebel. Wir nutzen Akquisitionen, um organisches Wachstum zu ergänzen, neue geografische Märkte zu erschliessen und unseren Kunden ein noch attraktiveres, integriertes Leistungsangebot zu bieten. Aus diesen Gründen haben wir seit 2024 vier erfolgreiche Akquisitionen umgesetzt und damit unsere Strategie als Lösungs- und Plattformanbieter konsequent vorangetrieben.

## **Welche Kriterien sind für Euch entscheidend bei der Auswahl von Targets – eher Technologie, Marktposition oder Zugang zu neuen Regionen?**

Bei der Auswahl von möglichen Opportunitäten stehen für Franke der strategische Fit und die nachhaltige Wertschöpfung im Vordergrund. Als familiengeführte Unternehmung investieren wir gezielt langfristig und nachhaltig. Entscheidend sind für uns Differenzierung, Technologie- und Innovationskraft für den Kunden sowie ein diszipliniert umgesetzter Synergieplan – deutlich wichtiger als reine Grösse oder kurzfristiges Wachstum.

## **Inwiefern beeinflussen Themen wie Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und neue Technologien (z.B. smarte Küchensysteme) Eure M&A-Überlegungen?**

M&A ist bei Franke stark davon geprägt, welchen konkreten Mehrwert wir für unsere Kunden schaffen können. Nachhaltige Lösungen, Energieeffizienz und intelligente Systeme sind dabei zentrale Differenzierungsfaktoren, die bei unseren Kunden stetig an Bedeutung gewinnen. In unseren M&A-Überlegungen fokussieren wir uns deshalb gezielt auf Unternehmen, die dazu beitragen, Lösungen zu entwickeln, die über den gesamten Lebenszyklus hinweg relevanten Mehrwert schaffen – sei es durch effizientere Prozesse, geringeren Ressourcenverbrauch, intelligenterere Produkte oder nachhaltigere Gesamtlösungen.

## **Mit Blick nach vorne: Wo siehst Du die grössten strategischen Chancen für Franke in den nächsten 2–3 Jahren – organisch wie auch akquisitorisch?**

Organisch liegt der Fokus auf Innovation, operativer Exzellenz und der dynamischen Weiterentwicklung unseres bestehenden Portfolios. Besonders integrierte Systemlösungen in Kombination mit technologischen, datengestützten und energieeffizienten Fortschritten bieten für Franke grosse Chancen, die wir bereits aktiv nutzen und weiter ausbauen. Akquisitionen sehen wir in diesen Feldern als gezielte Ergänzung, dort wo sie strategisch passen und zur langfristigen Weiterentwicklung unseres Geschäfts beitragen – sei es durch neue Kompetenzen, Technologien oder kundenorientierte Geschäftsmodelle.

## URS WÄLCHLI

Group CEO, Swiss Solar Group



### **Welche Rolle spielt M&A in der Wachstumsstrategie der Swiss Solar Group?**

Mergers & Acquisitions waren und sind ein zentrales Element unserer Wachstumsstrategie. Die Swiss Solar Group wurde ursprünglich als «Buy & Build»-Plattform aufgebaut. Inzwischen umfasst die Gruppe vier Unternehmen, sodass unser Fokus derzeit stark auf Integration und der Realisierung von Synergien liegt.

Zukünftige M&A-Aktivitäten verfolgen wir aktuell primär opportunistisch. Dabei sind sowohl der Ausbau von Installationskapazitäten, bessere regionale Abdeckung, als auch potenzielle Schritte in Richtung vertikale Integration für uns interessant.

### **Was waren die zentralen strategischen Überlegungen hinter der kürzlichen Akquisition der OmniWatt AG und der Beteiligung an der enshift AG?**

Die beiden Transaktionen verfolgen unterschiedliche strategische Zielsetzungen:

Die Akquisition der OmniWatt AG dient primär der Erweiterung unserer Installationskompetenzen. Insbesondere stärken wir damit unsere Fähigkeiten im Bereich von Grossprojekten sowie bei Wärmepumpen und Dachsanierungen.

Die Beteiligung an der enshift AG hingegen ist strategisch im Sinne der vertikalen Integration zu verstehen. enshift AG zählt zu unseren am schnellsten wachsenden Kunden. Durch die Beteiligung verbessern wir die Koordination und Planung für die gemeinsamen Projekte und erhöhen damit Effizienz und Qualität in der Umsetzung. Der ganzheitliche Ansatz der enshift AG zur Umsetzung der Energiewende im Gebäudesektor würde jüngst auch mit dem Swiss Economic Award 2026 gewürdigt.

## **Welche Synergien konntet Ihr aus bisherigen Zukäufen realisieren und wo seht Ihr weiteres Potenzial?**

Ein zentrales Prinzip unserer Gruppe ist, dass die akquirierten Unternehmen eigenständig am Markt auftreten – sowohl im Branding als auch in der Kundenansprache. Das ermöglicht eine starke regionale Verankerung sowie schnelle und unternehmerische Entscheidungswege.

Gleichzeitig bündeln wir gezielt Kräfte in drei klar definierten Bereichen: Finanzen, IT und Procurement. Hier realisieren wir Synergieeffekte, standardisieren Prozesse und erhöhen die Effizienz innerhalb der Gruppe.

Weiteres Potenzial sehen wir insbesondere in den Bereichen Human Resources sowie im Servicegeschäft – etwa durch gemeinsame Weiterentwicklung von Kompetenzen, Kapazitätssteuerung und langfristige Kundenbetreuung.

## **Mit Blick nach vorne: Welche Rolle wird die Swiss Solar Group im Schweizer Energiesystem künftig einnehmen wollen?**

Wir positionieren uns klar als führendes Installationsunternehmen im Sinne eines EPC-Anbieters. Unsere in den vergangenen mehr als 10 Jahren aufgebauten Kompetenzen sind insbesondere die technischen Kompetenzen in Planung, Einkauf und Bau von Anlagen – von Einfamilienhäusern bis zu ganzen Industrieanlagen. Zudem setzen wir bewusst auf starke Partnerschaften mit Beratungsunternehmen, Contracting-Anbietern und Betreibern, die den kommerziellen Teil wie Finanzierung, Betrieb und Abrechnung übernehmen.

Für uns bedeutet das, dass wir unseren Kunden ganzheitliche technische Lösungen anbieten: von Solaranlagen über Batteriespeicher und Wärmepumpen bis hin zu E-Ladestationen und integrierten Energiemanagementsystemen. Entscheidend ist dabei nicht mehr das einzelne Solardach, sondern eine umfassende, integrierte Energie- und Wärmelösung für Wohnhäuser, Geschäftsgebäude und industrielle Anwendungen.

Ergänzt wird dieses Angebot durch langfristige Serviceleistungen über 20 bis 30 Jahre. Gleichzeitig bleiben wir unserer DNA treu: als technisch führender Anbieter mit starker regionaler Verankerung in der ganzen Schweiz und langjähriger Erfahrung unserer operativen Einheiten.

**Was macht die Swiss Solar Group aus Deiner Sicht zu einem attraktiven «Hafen» für Unternehmen, die sich einer stärkeren Gruppe anschliessen möchten?**

Unsere Stärke liegt in der Kombination aus unternehmerischer Eigenständigkeit und den Vorteilen einer Gruppe. Die Organisation ist bewusst dezentral aufgebaut, und die einzelnen Unternehmen bleiben in ihrem Marktauftritt und in der Kundenansprache eigenständig. Dadurch können sie ihre gewachsenen Stärken und ihre regionale Identität bewahren.

Gleichzeitig profitieren sie von zentralen Group Services – insbesondere in den Bereichen Finanzen, IT und Procurement – und damit von Skaleneffekten und professionellen Strukturen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Nachfolgeregelung: Für viele Gründer und Unternehmer, die ihr Unternehmen über mehr als zehn Jahre aufgebaut haben und nun eine neue Perspektive suchen, bieten wir eine attraktive Lösung. Sie können ihr Lebenswerk in einem stabilen Umfeld weiterentwickelt wissen, ohne dessen Identität und unternehmerische Kultur aufgeben zu müssen.

## MICHEL STEMPFEL

CEO, EXTRAMET AG



*EXTRAMET zählt zu den führenden Herstellern und Lösungspartnern für hochwertige Hartmetallprodukte. Das Unternehmen steht für Innovation, Präzision sowie fortschrittliche Technologie und ist auf die Entwicklung und Produktion von Fräs- und Bohrrohlingen für Branchen wie die Automobil-, Luft- und Raumfahrt-, Präzisions- und Mikromechanik-, Lebensmittel- und Verpackungs- sowie die Medizintechnikindustrie spezialisiert. EXTRAMET beliefert führende Industrieunternehmen und Kunden*

*weltweit. Im Oktober 2025 wurde das Unternehmen von der deutschen Industrie- und Investmentholding Admetos übernommen.*

### **EXTRAMET wurde von Admetos übernommen. Sie haben EXTRAMET zuvor über Jahre in einem familiengeführten Umfeld geführt – wie haben Sie den Übergang zu einem Finanzinvestor persönlich erlebt?**

Der Übergang vom familiengeführten Umfeld zu einem Finanzinvestor war für mich insgesamt sehr positiv und professionell. Admetos bringt eine ausgeprägte Finanzkompetenz und eine klare methodische Herangehensweise mit, was den Übergang strukturiert und gut planbar gemacht hat. Man spürt deutlich, dass Finanzkennzahlen stärker im Fokus stehen und Entscheidungen heute fundierter und stärker daten- und finanzbasiert getroffen werden als früher, wo auch Bauchgefühl eine grössere Rolle spielte. Gleichzeitig ist die strategische Perspektive nicht verloren gegangen – im Gegenteil: Die finanzielle Disziplin wird sinnvoll mit strategischen Überlegungen kombiniert. Insgesamt habe ich den Wechsel als konstruktiv und bereichernd erlebt.

## **Wie haben Sie den Verkaufsprozess insgesamt wahrgenommen – insbesondere aus Sicht eines operativen CEO?**

Ich habe den Verkaufsprozess als sehr strukturiert und klar geführt wahrgenommen. Die Ziele und das Vorgehen waren von Beginn an sauber definiert, was Orientierung und Transparenz geschaffen hat. Besonders wichtig war für mich das grosse Vertrauen zum bisherigen Inhaber – ich war überzeugt, dass nicht nur ein guter Preis, sondern vor allem eine nachhaltige und langfristig sinnvolle Lösung für das Unternehmen gesucht wird.

Gleichzeitig war der Prozess erwartungsgemäss sehr intensiv. Parallel zum normalen operativen Geschäft einen Verkaufsprozess zu begleiten, bringt zusätzliche Belastungen und auch Herausforderungen mit sich.

## **Welche Aspekte waren Ihnen im Prozess besonders wichtig, auch im Hinblick auf die Zukunft des Unternehmens und der Mitarbeitenden?**

An erster Stelle stand für mich die Transparenz des Inhabers – sowohl in Bezug auf die Ziele des Verkaufs als auch während des gesamten Prozesses. Das hat Vertrauen geschaffen und mir klare Orientierung gegeben. Zudem habe ich es sehr geschätzt, dass dem Inhaber meine ehrlichen Rückmeldungen zu den Gesprächen mit potenziellen Käufern wichtig waren. Das hat mir bestätigt, dass es nicht nur um den Abschluss an sich ging, sondern um eine nachhaltige Lösung im Sinne des Unternehmens, der Erhaltung des Standorts und der Arbeitsplätze unserer Mitarbeitenden.

Ebenso entscheidend war letztendlich auch ein klar definierter Zeit- und Kommunikationsplan, insbesondere die klare Abfolge der Kommunikation: zuerst intern, dann extern.

**Wie gelingt es, soweit sinnvoll, die gewachsenen Werte und die Kultur eines Familienunternehmens auch unter neuer Eigentümerschaft zu bewahren?**

Das gelingt vor allem dann, wenn die neuen Eigentümer den Wert der gewachsenen Unternehmenskultur wirklich erkennen und respektieren. In unserem Fall wird klar gesehen, welchen entscheidenden Beitrag die Mitarbeitenden zum Erfolg leisten – unser Erfolg ist letztlich eins zu eins von ihnen abhängig. Auf dieser Basis geht es aber nicht darum, Bestehendes einfach zu konservieren, sondern die Kultur bewusst weiterzuentwickeln. Die neue Eigentümerschaft bietet die Chance, neue Impulse zu setzen und so den bestehenden Teamspirit zu stärken sowie die Zusammenarbeit weiter zu fördern, ohne die Identität des Unternehmens zu verlieren. So können bewährte Werte erhalten bleiben und gleichzeitig kann Raum für Weiterentwicklung entstehen.

**Wie beurteilen Sie aktuell die Entwicklung in Ihrem Marktumfeld und welche Rolle soll EXTRAMET darin künftig einnehmen?**

Aktuell ist unser Marktumfeld klar von einem herausfordernden geopolitischen Umfeld geprägt. Themen wie die Verfügbarkeit von Rohstoffen, damit verbunden stark steigende Einkaufspreise, der strukturelle Wandel in der Automobilindustrie sowie der anhaltende Fachkräftemangel prägen unseren Alltag. Hinzu kommt, dass China in vielen Bereichen eine sehr dominante Rolle bei der Kontrolle globaler Rohstoff- und Verarbeitungsketten einnimmt. Vor diesem Hintergrund wird immer deutlicher, dass Europa sich wieder stärker auf eigene Kompetenzen, resiliente Lieferketten und geschlossene Kreisläufe besinnen muss. Genau hier sehen wir eine wichtige Rolle für EXTRAMET. Mit unserer Position und unserem Netzwerk können wir einen Beitrag leisten, um die europäische Wertschöpfung zu stärken und nachhaltige, regionale Lösungen im Umgang mit kritischen Rohstoffen weiter auszubauen.

### 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**

Über 60 Standorte in 40 Ländern



#### **Erfahrenes Expertenteam**

Über 7'000 erfolgreich abgeschlossene Transaktionen



#### **Umfassende Branchenexpertise**

900+ 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](http://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):

**BATTERIESPEICHERSYSTEME (BESS) M&A – Ein strukturell wachsender Energiemarkt**  
MAUPDATE | ENERGETIK | APRIL 2022

Berichtsübersicht	2
Globale M&A-Entwicklung	3
M&A-Berichtswagen	4
M&A-Aktivität	5
Fazitstudie	6

**CHRISTOPH WÄLKER**  
OAKLINS

**Fazitstudie**  
Swiss Solar Group AG hat die Weltmarktführerschaft in einer globalen M&A-Transaktion erlangt. Die Transaktion ist ein Meilenstein für die Schweizer Solarbranche und zeigt die Stärke der Schweizer M&A-Community bei der Integration von Unternehmen in der Schweiz zu unterstützen.

**EdTech M&A – AI to reshape education, driving digital adoption and consolidation**  
MAUPDATE | EDUCATION | APRIL 2022

**DR. JÜRGEN STUCKER**  
OAKLINS

Sektor overview	2
M&A developments globally	3
M&A in the DACH region	4
M&A valuations	5

**Brainiac Group AG has achieved M&A success**  
Brainiac Group AG, a leading provider of digital learning solutions, has successfully completed a major M&A transaction, strengthening its market position and driving digital adoption in the education sector.

**Strategic investment in AI research and development**  
A leading EdTech company has announced a significant investment in AI research and development, aiming to drive digital adoption and consolidation in the education sector.

**Software & Applications Development M&A – A supportive environment emerging for M&A**  
RESEARCH NOTE | APRIL 2022

**Dr. David Spring**  
OAKLINS

Sektor overview	2
M&A developments globally	3
M&A in the DACH region	4
M&A valuations	5

**Okalins returns to the market with a new research note**  
Okalins returns to the market with a new research note, providing insights into the M&A environment for Software & Applications Development. The note highlights a supportive environment emerging for M&A in the sector.

**Okalins returns to the market with a new research note**  
Okalins returns to the market with a new research note, providing insights into the M&A environment for Software & Applications Development. The note highlights a supportive environment emerging for M&A in the sector.

# Oaklins | SWITZERLAND

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

© 2026 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](http://www.oaklins.com/legal).