



Deloitte Studie 2023:  
M&A-Aktivität der Schweizer KMU  
Rekordniveau in unsicheren Zeiten

Februar 2023

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Kernpunkte der Studie	4
Im Einklang mit 2021, aber zurückhaltend für 2023	5
Transaktionen in der Schweiz	7
Branchenschwerpunkt: IT-Dienstleistungen	9
Outbound-Transaktionen	10
Fallstudie: CSD Ingenieure und Initiative & Finance	12
Private equity	13
Fallstudie: Helarb Management S.A.	14
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Schweiz	16
Deloitte Swiss Small & Mid Cap index	17
Ausblick 2023	18
Terminologie und Methodik	19
Deloitte Financial Advisory	21
Autoren und Kontaktdaten	22

## Über diese Studie

Dies ist die 18. Ausgabe der Deloitte Studie zu den M&A-Aktivitäten der KMU in der Schweiz. Sie erfasst Transaktionen unter Beteiligung von Schweizer KMU auf der Basis verschiedener Informationsquellen.



Weitere Informationen zur Methodik dieser Studie finden Sie auf Seite 19.

# Einleitung

Wir freuen uns, Ihnen unsere 18. und aktuelle Studie über M&A-Aktivitäten (Verkäufe und Übernahmen) kleiner und mittlerer Unternehmen («KMU») in der Schweiz zu präsentieren. Diese Ausgabe vermittelt einen Überblick über die Aktivitäten im Jahr 2022.

Nach einer eingeschränkten Verkaufs- und Übernahmetätigkeit im Jahr 2020 aufgrund von COVID-19 erlebten der globale und der Schweizer M&A-Markt 2021 einen starken Aufschwung und erreichten einen neuen Höchststand. Dieser **Rekord** wurde **2022** noch **übertroffen**: Die KMU in der Schweiz tätigten **244** Inbound- und Outbound-**Transaktionen**—ein Plus von knapp 5% im Vergleich zu 2021. Der Anstieg war vor allem auf eine Zunahme der **Outbound-Transaktionen** um 25% zurückzuführen. In Verbindung mit einer rückläufigen Anzahl der inländischen M&A-Aktivitäten führte dies dazu, dass zum ersten Mal seit Beginn der Studie im Jahr 2013 **mehr als 70%** aller Transaktionen von Schweizer KMU **grenzüberschreitend** getätigt wurden. Charakteristisch für 2022 war auch die unerwartet hohe Anzahl der M&A-Transaktionen im **IT-Bereich** (48 Transaktionen bzw. 20% des Gesamtvolumens). Weitere Informationen hierzu finden Sie in unserem Kapitel «Branchenschwerpunkt: IT-Dienstleistungen».

**2022** war von **makroökonomischer** und **geopolitischer Unsicherheit** geprägt. Unternehmen, die einen Verkauf oder eine Übernahme anstrebten, stiessen auf Gegenwind aus unterschiedlichen Richtungen: Steigende Inflation und Zinsen, die russische Invasion in der Ukraine, Lieferkettenprobleme und ein Abschwung am Aktienmarkt. Im ersten Halbjahr 2022 verzeichnete die M&A-Aktivität Rekordwerte. **Im zweiten Halbjahr** zeigte sich der Markt jedoch deutlich **zurückhaltender**. Die Kombination aus düsteren Wirtschaftsaussichten und höheren Inflationserwartungen führte zu Besorgnis hinsichtlich einer möglichen Stagflation.

Diese Unsicherheit am Markt bestätigte sich auch in der jüngsten CFO-Umfrage von Deloitte, die im Herbst 2022 publiziert wurde<sup>1</sup>. **37% der Schweizer CFOs bewerteten die Wirtschaftsaussichten in der Schweiz für die nächsten zwölf Monate** in praktisch allen Branchen **negativ**. Die Aussichten für Unternehmen sowie Wirtschaftsindikatoren könnten sich dabei noch verschlechtern. Inflation, Lieferkettenprobleme, Rohstoff- und Energiepreise waren die am häufigsten genannten Bedenken. Die Befürchtungen hinsichtlich geopolitischer Risiken waren im Vergleich zur vorherigen CFO-Umfrage von Deloitte im zweiten Quartal 2022 geringer.

Wir erwarten, dass die M&A-Aktivitäten der Schweizer KMU im ersten Halbjahr 2023 weiter sinken und frühestens im zweiten Halbjahr 2023 wieder anziehen. Die Entwicklung der M&A-Aktivität dürfte dem Konjunkturzyklus folgen. Wir rechnen mit einem anhaltenden Trend zu erhöhten M&A-Aktivitäten bei IT- sowie Unternehmens- und Engineering-Dienstleistungen. Immer mehr Anleger betrachten ESG als wichtigen Treiber für finanziellen Erfolg. Daher erwarten wir auch in ESG-bezogenen Sektoren ein hohes Mass an M&A-Aktivitäten.

Wir möchten uns bei den folgenden Personen bedanken, die sich bereit erklärt haben, zur vorliegenden Ausgabe beizutragen und in dieser Studie zitiert zu werden:

- Olga Darazs, Präsidentin des Verwaltungsrates, CSD Holding S.A.
- Fabrice Bober, Executive Director Investments, und Maxime Laisné, Executive Director Finance & Administration, Helarb Management S.A.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

**Stephan Brücher**

Partner, Financial Advisory, Deloitte

**Jean-François Lagassé**

Partner, Financial Advisory, Deloitte

# Kernpunkte der Studie

## +4.7% Anstieg an Transaktionen

2022 kam es zu 244 Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU, verglichen mit 233 im Jahr 2021 (+4,7%)—eine neue Rekordzahl seit Beginn der Studie im Jahr 2013.

## Anstieg der Outbound-Transaktionen trug erheblich zu M&A-Aktivität bei

Der starke Schweizer Franken und die hohe Inflation im Ausland hatten erhebliche Auswirkungen auf das Volumen grenzüberschreitender Transaktionen. Während die Inbound-Transaktionen (98) in etwa auf Vorjahresniveau blieben (+1,0%), begünstigte der starke Schweizer Franken Outbound-Transaktionen (+25%). Die inländischen Transaktionen waren rückläufig (-6,6%).

## Neuer Allzeitrekord bei grenzüberschreitenden Transaktionen

70,9% der Transaktionen waren grenzüberschreitend, 2021 waren es 67,4%. In unserer ersten Studie im Jahr 2013 waren es noch 55%, ihr Anteil stieg seitdem kontinuierlich. Berücksichtigt man die steigende Gesamtzahl der M&A-Transaktionen in diesem Zeitraum trugen grenzüberschreitende Transaktionen erheblich zum M&A-Wachstum bei.

## 9,7x EV/EBITDA

Nach einem kontinuierlichen Anstieg seit 2018 stagnierte der Deloitte Small & Mid Cap Index im Jahr 2022 und fiel dann leicht auf einen Multiplikator von 9,7x des Unternehmenswertes/Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EV/EBITDA) gegenüber 9,9x im Jahr 2021.

## Weiterhin starke Private-Equity-Aktivität

Die M&A-Aktivität unter Beteiligung eines Private-Equity-Fonds (PE-Fonds) blieb mit 94 im Jahr 2022 abgeschlossenen Transaktionen und damit fast 40% des Gesamtvolumens hoch. 44 Schweizer KMU waren das Ziel von PE-Fonds (aus dem In- und Ausland), 25,7% mehr als 2021 (35 Transaktionen).

# Im Einklang mit 2021, aber zurückhaltend für 2023

## Unsichere Wirtschaftslage führt im zweiten Halbjahr 2022 zu Rückgang der M&A-Aktivität

### Globaler M&A-Markt<sup>1</sup>

Nach einem vom Transaktionsvolumen und -wert her herausragenden Jahr 2021 war das Jahr 2022 verhaltener. Die globalen M&A-Aktivitäten haben sich aufgrund der grassierenden Inflation und der steigenden Zinsen stark verlangsamt.

Weltweit betrachtet war das erste Halbjahr 2022 mit 29'470 Transaktionen im Gesamtwert von 2,1 Billionen US-Dollar eine Fortsetzung des Trends des Jahres 2021. Im zweiten Halbjahr 2022 war die Anzahl der Transaktionen im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2021 jedoch stark rückläufig (25'444 gegenüber 35'958 Transaktionen). Im Gesamtjahr 2022 wurden 54'914 Transaktionen im Gesamtwert von 3,4 Billionen US-Dollar verzeichnet (2021: 5 Billionen US-Dollar). Auf die USA entfielen 43% des weltweiten Volumens (1,5 Billionen US-Dollar), auf Europa 22% (813 Milliarden US-Dollar). Transaktionen in den Bereichen Technologie und Industrie trugen

gemeinsam 38% zum Gesamtwert bei. Die Private-Equity-Beteiligung (PE) übertraf mit mehr als 30% des Gesamtwerts—mit Ausnahme von 2021—alle vorherigen Jahre.

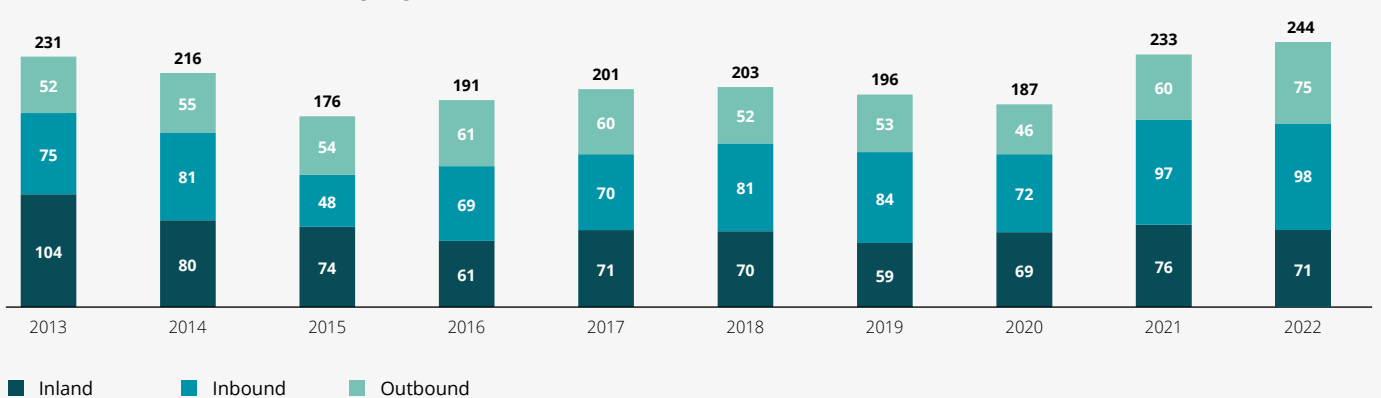
### Schweizer M&A-Markt für KMU

Im Gesamtjahr 2022 tätigten Schweizer KMU 244 Transaktionen, was leicht über dem Niveau von 2021 (233 Transaktionen) lag (+4,7%). Dies war vor allem auf eine Rekordzahl grenzüberschreitender Aktivitäten zurückzuführen—ihr Anteil lag bei 70,6% des Gesamtvolumens. Von den 173 internationalen Transaktionen waren 75 Outbound-Transaktionen (25% mehr als 2021). Diese Entwicklung wurde vom starken Schweizer Franken und der steigenden Inflation im Ausland ausgelöst. Gleichzeitig kam es zu einem weiteren Rückgang inländischer M&A-Aktivitäten: 2022 wurden nur 71 Transaktionen zwischen Schweizer Käufern und Verkäufern abgeschlossen (6,7% weniger als 2021).

Trotz der geopolitischen Spannungen gab es im ersten Halbjahr 2022 zahlreiche M&A-Aktivitäten mit Beteiligung von Schweizer KMU: Verzeichnet wurden 133 Transaktionen gegenüber 117 im ersten Halbjahr 2021. Aufgrund der wachsenden Besorgnis hinsichtlich der Inflation sowie Rezessionsängsten verlangsamten sich die Aktivitäten im zweiten Halbjahr 2022: Verzeichnet wurden 111 Transaktionen gegenüber 116 im zweiten Halbjahr 2021. Dies bedeutet, dass nur 45% aller Transaktionen 2022 im zweiten Halbjahr bekanntgegeben wurden—der niedrigste Wert seit Beginn der Studie im Jahr 2013.

Bei branchenbezogener Betrachtung gab es im Jahresverlauf eine hohe Anzahl von M&A-Transaktionen (62) im TMT-Bereich (Technologie, Medien und Telekommunikation). Dies entspricht 25% aller Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU. 48 dieser 62 Transaktionen betrafen IT-Dienstleistungen.

M&A-Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU seit 2013 (nach Anzahl)



<sup>1</sup> Quellen: Reuters, Refinitiv

## Inland

71 Transaktionen



### Risikoaversion bei inländischen Transaktionen

- Leichter Rückgang inländischer Transaktionen 2022 aufgrund ungünstiger Wirtschaftslage
- Aussichten für Schweizer Unternehmen schlechter; Risikoumfeld geprägt von Inflation und Engpässen

## Inbound

98 Transaktionen



### Stabiles Transaktionsgeschehen

- Inbound-Transaktionen blieben 2022 auf demselben Niveau wie 2021
- Im ersten Halbjahr 2022 kam es zu einem starken Anstieg der Inbound-Transaktionen gegenüber dem ersten Halbjahr 2021, was den Rückgang im zweiten Halbjahr 2022 kompensierte

## Outbound

75 Transaktionen



### Des einen Verlust—des anderen Gewinn

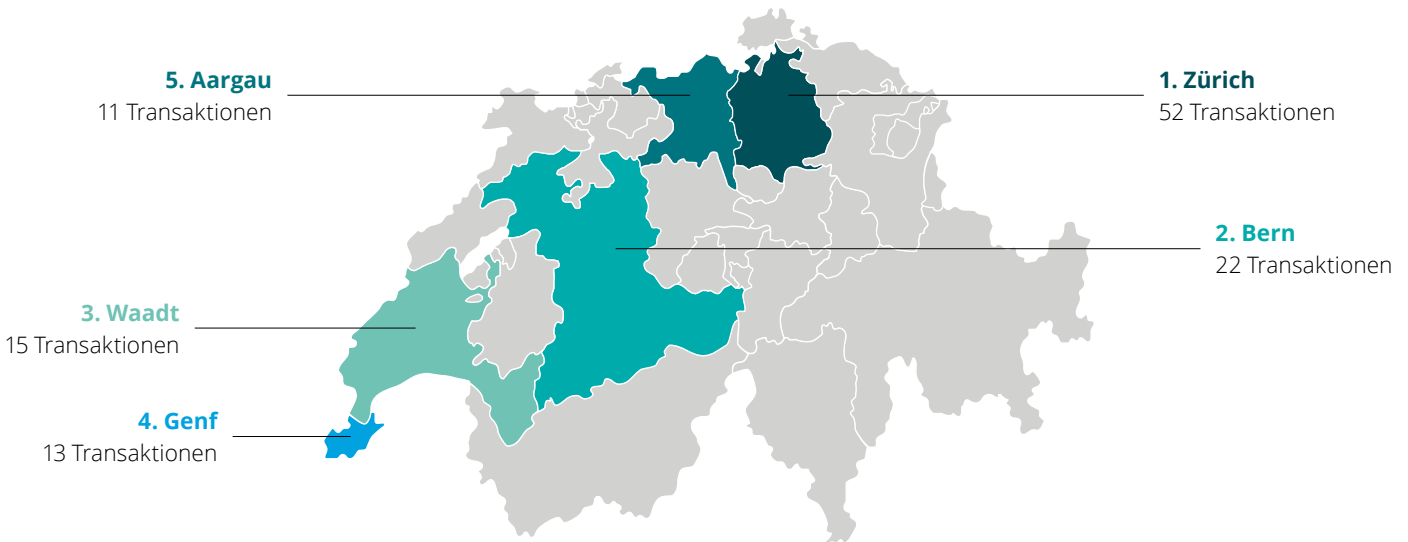
- Schweizer Käufer nutzten die ungünstigeren Inflations- und Wechselkursbedingungen in anderen Ländern für Übernahmen im Ausland
- Outbound-Transaktionen erzielten einen neuen Rekord

# Transaktionen in der Schweiz

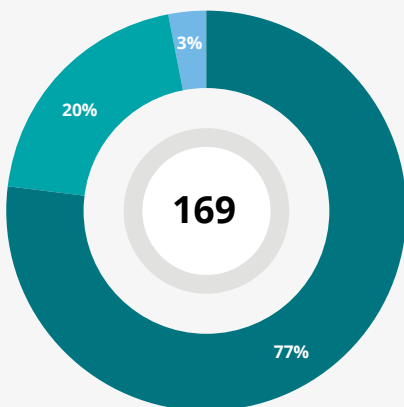
(Inlands- und Inbound-Transaktionen, ohne Outbound-Transaktionen)

Trotz der rückläufigen Konjunktur waren Schweizer KMU für Investoren nach wie vor attraktiv. Im Vergleich zu 2021 sank das Transaktionsvolumen in der Schweiz (169 Übernahmen) um 2%.

## Die Top-5-Kantone



## Transaktionen in der Schweiz



- Deutschschweiz
- Romandie
- Italienische Schweiz

## Nach Sektor



22%  
Industrie



21%  
IT-Dienstleistungen



17%  
Unternehmens- und  
Engineering-Dienstleistungen



14%  
Gesundheitswesen



11%  
Finanzdienstleistungen



7%  
Dienstleistungen  
für Verbraucher



5%  
Technologie, Medien &  
Telekommunikation (TMT),  
ohne IT-Dienstleistungen



3%  
Konsumgüter

### Transaktionen von Schweizer KMU im Jahr 2022

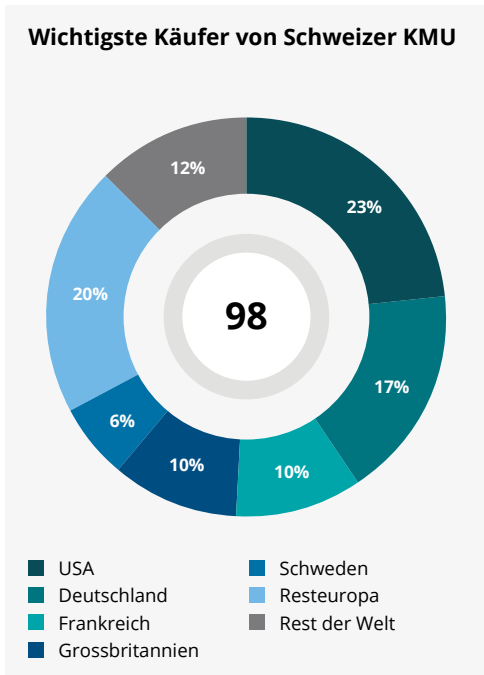
Nach einem deutlichen Anstieg im Jahr 2021 sank die Zahl der Übernahmen von Schweizer KMU (Inland und Inbound) auf 169 im Jahr 2022 (-2%). Die Zahl der Inbound-Transaktionen blieb nach einem Anstieg von 35% im Jahr 2021 praktisch stabil. Zu Jahresbeginn zeigten sich internationale Käufer vertrauensvoll, wurden dann jedoch aufgrund der Veränderungen im makroökonomischen Umfeld zurückhaltender. Im zweiten Halbjahr 2022 sank die Zahl der Inbound-

Transaktionen gegenüber dem zweiten Halbjahr 2021 um 22%. Dieser Rückgang zeigte sich in beschränktem Ausmass auch bei Inlandstransaktionen, die im gleichen Zeitraum um 3% zurückgingen.

Die Übernahmen erfolgten vor allem in der Deutschschweiz (77%), wobei der Kanton Zürich mit 52 Transaktionen oder 31% des Gesamtvolumens die höchste Aktivität aufwies—insbesondere bei IT-Dienstleistungen (12 Transaktionen) sowie Unternehmens- und Engineering-Dienstleistungen (11 Transaktionen).

### Schweiz: Anstieg von M&A unter Einbezug von IT-Dienstleistungen

Im Vergleich zum letztjährigen Bericht haben wir unsere Analyse des TMT-Sektors überarbeitet und führen die IT-Dienstleister jetzt als gesonderte Kategorie. Folglich verzeichnete die Industrie die meisten M&A-Transaktionen (22% der Schweizer Übernahmeziele), gefolgt vom IT-Dienstleistungssektor mit 21%. Auch die Unternehmens- und Engineering-Dienstleister waren attraktive Ziele (17%).



65% der Käufer stammten aus Europa, der Rest vor allem aus den USA (23%)



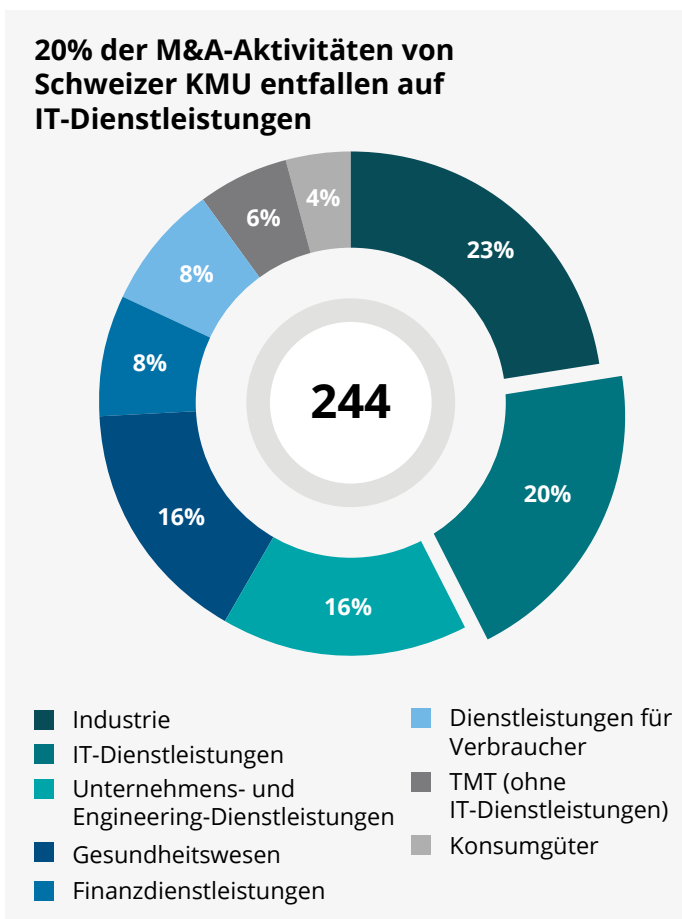


# Branchenschwerpunkt: IT-Dienstleistungen

## Aussergewöhnliches M&A-Jahr für IT-Dienstleistungen

Die M&A-Aktivität im Schweizer TMT-Sektor (einschliesslich IT-Dienstleistungen) erreichte 2022 mit 62 offengelegten Transaktionen, was 26% aller Transaktionen mit Beteiligung von Schweizer KMU entspricht, ein Rekordhoch.

48 der Transaktionen betrafen speziell den IT-Dienstleistungssektor (Inland, Inbound und Outbound). Das entspricht 20% aller Transaktionen.

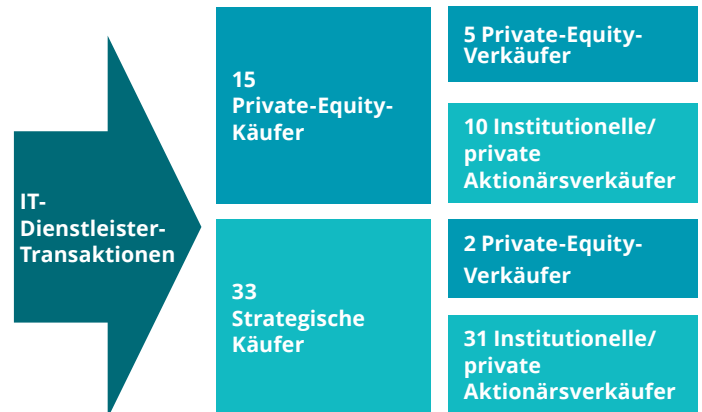


Das anhaltende Interesse an diesem Sektor ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Die Skalierbarkeit, die hohen Wachstumsraten und die Geschäftsmodelle, welche zunehmend auf wiederkehrenden Einkünften basieren (z. B. SaaS), machen diesen Markt für viele Investoren sehr attraktiv.

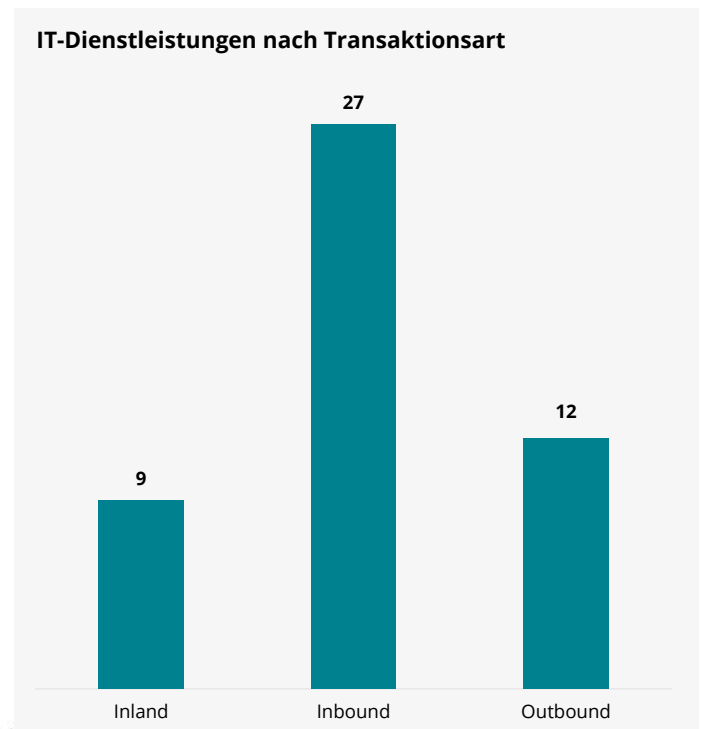
Zudem hat die Pandemie dazu beigetragen, den digitalen Wandel zu beschleunigen, und Bedingungen geschaffen, die auch in Zukunft Innovationen und die Einführung neuer Technologien begünstigen werden. Das hohe Veränderungstempo hat das Wachstum vieler IT-Dienstleister in allen Subsektoren—einschliesslich Cloudlösungen, Cybersicherheit und SaaS—gefördert.

## Starkes Interesse an Private Equity

Die Marktdynamik der IT-Branche sorgte dafür, dass sie bei spezialisierten und universell orientierten PE-Unternehmen ganz oben auf der Liste stand.



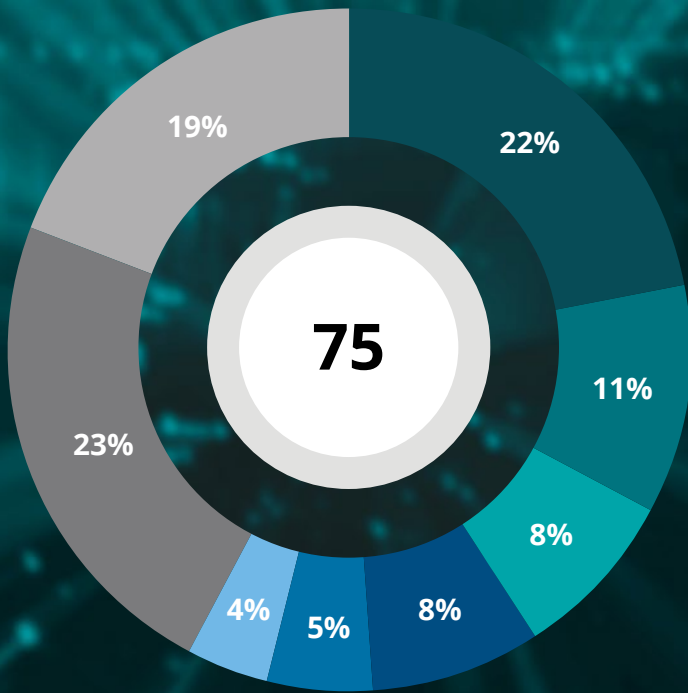
31% der Transaktionen mit Beteiligung von IT-Dienstleistern waren Übernahmen durch Private Equity, während weniger als 10% auf dem Sekundärmarkt stattfanden (PE-to-PE-Deals).



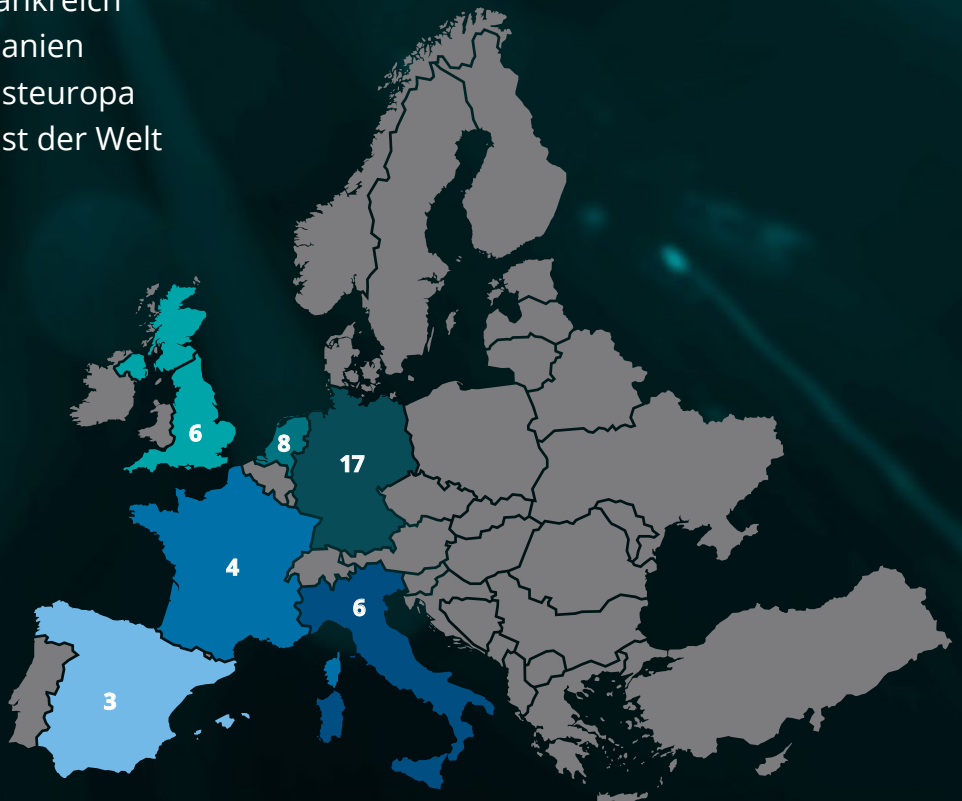
75% der Transaktionen im IT-Dienstleistungssektor zielten auf Schweizer Unternehmen ab (Inlands- oder Inbound-Transaktionen); nur 25% aller Transaktionen waren Outbound-Transaktionen. Trotz des starken Schweizer Frankens erregt die Schweiz auch weiterhin grosses Interesse bei Käufern aus dem In- und Ausland.

# Outbound-Transaktionen

Das hohe Niveau von 2021 wurde 2022 noch übertroffen (+25%)



- |                 |               |
|-----------------|---------------|
| Deutschland     | Frankreich    |
| Niederlande     | Spanien       |
| Grossbritannien | Resteuropa    |
| Italien         | Rest der Welt |



### Outbound-Aktivitäten: Die Schweizer KMU haben bewiesen, dass sie internationale Chancen ergreifen

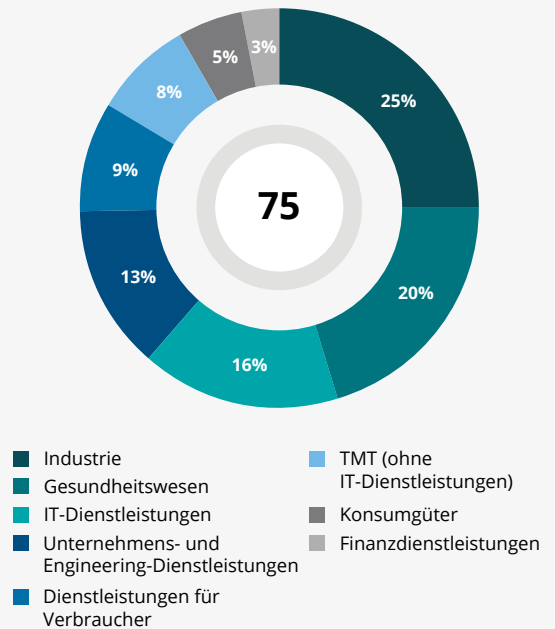
Die Outbound-Aktivitäten erreichten bereits 2021 ein Rekordhoch (+30% gegenüber dem Vorjahr). Dies wurde 2022 mit insgesamt 75 Übernahmen im Ausland gegenüber 60 im Jahr 2021 noch übertroffen (+25%).

Der Anstieg der Outbound-Transaktionen lässt sich teilweise auf die fortlaufende Erholung von der COVID-19-Krise zurückführen. Zudem sorgte die vergleichsweise niedrige Inflation in der Schweiz und der starke Schweizer Franken für attraktive Finanzierungsbedingungen für Schweizer Kreditnehmer, die international expandieren wollen.

Die meisten Übernahmen durch Schweizer KMU (81%) ereigneten sich in Europa—Deutschland (23%) war dabei das bevorzugte Ziel. Der Einfluss der Sprache bei grenzüberschreitenden Transaktionen ist deutlich zu erkennen: Alle Übernahmen in Deutschland erfolgten—bis auf eine Ausnahme—durch Unternehmen mit Sitz in einem deutschsprachigen Kanton. Ein ähnliches Muster ist in den französischsprachigen Kantonen zu beobachten.

Nachdem der Industriesektor 2021 auf den fünften Rang zurückfiel, war er 2022 wieder das begehrteste Outbound-Ziel.

Branchen der übernommenen Unternehmen



# Fallstudie: CSD Ingenieure und Initiative & Finance

CSD Ingenieure wurde 1970 gegründet und ist ein Schweizer Pionierunternehmen im Umweltingenieurwesen. Von ihrem Hauptsitz im Kanton Freiburg aus betreibt die CSD Gruppe schweizweit sowie in Deutschland, Italien, Litauen, Belgien und Luxemburg rund 30 Niederlassungen. Mit ihren 900 Mitarbeitenden hat sich CSD als bedeutende Akteurin in den Bereichen Bau, Mobilitätsdienstleistungen, Kreislaufwirtschaft, Energieinfrastrukturen, Wasser- und Abfallwirtschaft sowie Altlasten etabliert. Im Dezember 2022 wurde die mehrheitlich vom französischen Finanzinvestor Initiative & Finance übernommen, der Nachhaltigkeit zu seiner Priorität gemacht hat. Deloitte Corporate Finance stand CSD bei der Transaktion als Finanzberaterin zur Seite.

## Welche Gründe haben die Aktionäre von CSD dazu bewogen, den Verkauf der Gruppe ins Auge zu fassen?

Mehrere Mitglieder der Direktion und einige bedeutende Aktionäre von CSD denken derzeit darüber nach, in den kommenden fünf Jahren in den Ruhestand zu treten. Angesichts der Grösse des Unternehmens und der Beträge, die bei einer Aktienübertragung auf dem Spiel stehen, wäre die nächste Generation von Ingenieuren und Nachfolgern der Direktion nicht in der Lage gewesen, die Gruppe zu übernehmen. Der Verkauf an einen grossen Investor erwies sich daher als unumgänglich. Gleichzeitig beruht das Wachstum der Gruppe bis 2025 auf einer konsequenten Akquisitionsstrategie, bei der die Rolle und die Unterstützung eines Finanzinvestors wesentlich sein kann.

## Hat CSD die Übernahme durch einen Finanzinvestor als Verlust der eigenen Identität und Autonomie empfunden?

Nein, ganz im Gegenteil. Wäre die CSD Gruppe an einen strategischen Käufer verkauft worden, wäre sie viel eher gezwungen gewesen, sich in einen

grossen Konzern einzufügen und ihre eigene Identität wie auch Mitarbeiter-Aktionärskultur aufzugeben. Der Verkauf an I&F hingegen ermöglicht es der Gruppe, die Kontrolle über ihre strategische Ausrichtung zu bewahren und zugleich von wertvoller Unterstützung insbesondere bezüglich ihrer M&A-Strategie zu profitieren. Durch den Verkauf an einen Finanzinvestor halten wir uns momentan alle Türen offen und können der nachfolgenden Generation von Ingenieuren die Entscheidung überlassen, wer in fünf bis sieben Jahren der nächste Investor sein soll, wenn die Gruppe erneut verkauft wird.

## Was waren die grössten Herausforderungen während des Verkaufsprozesses?

Zunächst einmal war es aufgrund unserer Aktionärsstruktur herausfordernd, jeden einzelnen unserer Aktionäre zu überzeugen. Dann hielt uns auch die Bankfinanzierung in Atem. In einem Umfeld, in dem die Zinsen erhöht werden und die Wirtschaft schrumpft, verlangt eine LBO-Transaktion ganz offensichtlich viel mehr Aufmerksamkeit von allen Beteiligten. Eine weitere Herausforderung bestand darin, alle steuerlichen und rechtlichen Fragen im Zusammenhang mit dem Verkauf der Gruppe und der Strukturierung der erwerbenden Einheit zu verstehen. Der internationale Charakter der Transaktion sowie die Aufteilung der Eigentumsverhältnisse waren mit einer hohen Komplexität verbunden, die so niemand erwartet hätte.

## Wie schätzen Sie das aktuelle M&A-Umfeld ein und was sind Ihre Prognosen für das kommende Jahr in einem angespannten Wirtschaftsumfeld?

Auf dem Markt für Ingenieurdienstleistungen ist seit mehreren Jahren eine Konsolidierung festzustellen. Dennoch haben lediglich 20% der Niederlassungen in Europa

mehr als fünf Mitarbeitende. Wir gehen deshalb davon aus, dass sich diese Konsolidierung fortsetzen wird, insbesondere im Zusammenhang mit Nachfolgeregelungen, wenn eine interne Abtretung häufig nur schwer zu realisieren ist. Was die Prognosen für 2023 angeht, so ist das aktuelle Wirtschaftsklima nicht sehr vielversprechend. Gleichzeitig hat CSD einen erheblichen Auftragsbestand, und wir sehen für 2023 keinen Rückgang unserer Geschäftstätigkeit voraus. Die Schwierigkeit auf dem Markt wird für uns eher darin bestehen, die notwendigen Ressourcen zu finden, um den Auftragsbestand zu absorbieren. Auch wenn dieses Problem nicht sofort gelöst werden kann, blicken wir mit einem gewissen Optimismus in die Zukunft.

## Stehen bei Ihnen bis 2028 weitere Übernahmen auf dem Programm?

In unserem Markt wird es immer schwieriger, talentierte Mitarbeitende zu finden. Deshalb kann ein rein organisches Wachstum nicht garantiert werden. Eine Wachstumsstrategie, die auf die Übernahme kleinerer Betriebe setzt, ist deshalb von wesentlicher Bedeutung. Die Auswahl solcher Übernahmeziele erfolgt im Einklang mit unserer Expansionsstrategie—einerseits auf geografischer Ebene, andererseits auf Ebene der Geschäftsbereiche und der Spezialisierungen. Aus geografischer Sicht visieren wir in erster Linie Unternehmen in Deutschland, Italien und im flämischen Teil Belgiens an. Was die Spezialisierungen angeht, so möchten wir unsere Kompetenzen in den Bereichen Energie, Wartung und Gebäudetechnik ausbauen.



**Olga Darazs**  
Präsidentin des Verwaltungsrates der CSD Gruppe, hat mit uns über die M&A-Strategie der Gruppe und die Übernahme durch Initiative & Finance gesprochen.

# Private equity

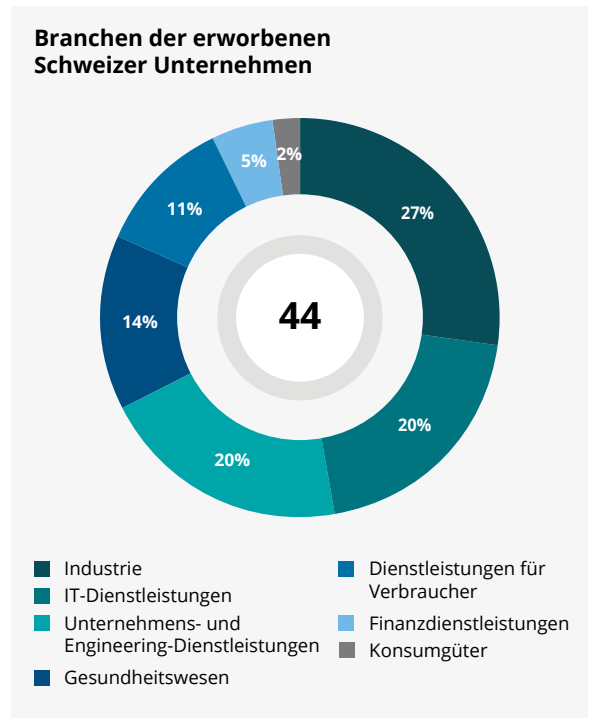
Die M&A-Aktivitäten mit Beteiligung von Private Equity blieben 2022 mit 94 Transaktionen bzw. 39% des Gesamtvolumens auf demselben Niveau wie 2021

2022 waren PE-Gesellschaften an 94 Transaktionen beteiligt. Bei 76 Transaktionen traten sie als Käufer auf. Bei diesen 76 Transaktionen wurden 67 KMU direkt von einem Private-Equity-Investor erworben und 9 Transaktionen erfolgten indirekt (sogenannte Add-ons). Bei den anderen 18 Transaktionen veräusserten PE-Gesellschaften KMU an strategische Käufer.

Aufgrund der kurzfristigen Volatilität der finanziellen Bedingungen werden die PE-Investoren ihre Kaufaktivitäten Anfang 2023 wahrscheinlich reduzieren und abwarten, bis sich die Bewertungen an die neuen Marktbedingungen angepasst haben. Sobald Inflation und Zinsen ihren Höchststand erreicht haben, dürfte die Aktivität jedoch wieder zu historischen Normen zurückkehren.

2022 waren 44 Schweizer KMU Ziel einer Mehrheitsübernahme durch PE-Fonds (aus dem In- und Ausland)—eine Rekordzahl und 26% mehr als 2021 (35 Transaktionen). Die Übernahmen ausländischer KMU durch Schweizer PE-Fonds fielen im Jahr 2022 etwas geringer aus als im Jahr 2021 (23 Transaktionen im Jahr 2022 im Vergleich zu 26 im Jahr 2021).

Von den 44 Übernahmen von Schweizer KMU durch PE-Fonds entfielen 23 auf Schweizer PE-Fonds—ein Rekordwert an Inlandstransaktionen (32%). 21 Übernahmen von Schweizer KMU erfolgten aus dem Ausland, hauptsächlich aus Europa. Wie im Jahr 2021 war der begehrteste Sektor die Industrie (27% der Transaktionen): Hier gibt es Nischenunternehmen, die von Finanzinvestoren hoch bewertet werden.



94

Gleiche Anzahl Transaktionen unter PE-Beteiligung wie 2021



44

44 Schweizer KMU wurden durch PE-Fonds übernommen—ein Plus von 26% gegenüber dem Vorjahr



23

23 Schweizer KMU wurden von einem Schweizer Fonds übernommen—ein Rekordwert, der 32% der inländischen Transaktionen entspricht

# Fallstudie: Helarb Management S.A.

Helarb Management S.A. ist ein 1982 gegründetes Multi-Family Office mit Sitz in Lausanne, das als Finanzdienstleister für die Helarb Gruppe fungiert, insbesondere bei Übernahmen und bei der Strukturierung von Leveraged Buyouts (LBO). Die Strategie der Gruppe beruht auf Investitionen in kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die rund 90% des Schweizer Marktes repräsentieren und deren Wert sich zwischen 10 und 30 Millionen Schweizer Franken bewegt. Helarb war schon immer bestrebt, in Industrieunternehmen mit einer gesunden Finanzlage, Wachstumspotenzial und einem soliden Management zu investieren, um deren strategische Entwicklung zu unterstützen. Die Gruppe positioniert sich systematisch als Mehrheitseigentümerin und kann dadurch bei den Unternehmen in ihrem Portfolio in strategischen Aspekten leichter intervenieren. Sie hat ein Anlagevehikel mit Schwerpunkt auf Uhrenmanufakturen unter dem Namen Plattform Horlogère Helarb eingerichtet.

**Können Sie uns etwas mehr über die Plattform Horlogère Helarb erzählen? Wie wurde die Plattform geschaffen und mit welchem Ziel?**

**Fabrice Bober, Executive Director Investments, Helarb Management S.A.:** 1993 übernahmen wir Fehr et Cie, einen Hersteller von Zifferblättern. Danach kam die Idee auf, eine Plattform rund um die Uhrenindustrie zu schaffen. Ursprünglich wollten wir eine Holding—Plattform Horlogère—gründen, unter deren Dach alle erworbenen Unternehmen zusammengefasst werden sollten. Wir hatten unter den Zulieferern der Uhrenindustrie mehrere interessante Übernahmeziele identifiziert. Das erste davon war Monyco. Das Unternehmen, das wir 2013 erwarben, ist der führende Anbieter im Bereich der Leuchtmittel-Auftragung auf Zifferblätter und Zeiger. Ebenfalls 2013 erwarben wir Li Calzi

Technofrap, den führenden unabhängigen Anbieter im Bereich der Prägung von Zifferblättern. 2014 kauften wir Décotech, einen der führenden Anbieter von Uhrwerkdekor. Zuletzt übernahmen wir 2017 Le Temps Manufactures, einen Hersteller von komplexen Komponenten und Uhrwerken für das Luxussegment.

Unsere Grundidee bestand darin, die Holding zu verkaufen, sobald sie eine gewisse Grösse erreicht hatte. Dann wurde uns bewusst, dass jedes dieser Unternehmen in puncto Entwicklung, Cashflow-Generierung und Investitionsbedarf seine eigene Dynamik hat. Deswegen beschlossen wir, die einzelnen Unternehmen ganz unabhängig voneinander zu behandeln und auf diese Weise strategische Akteure anzuziehen,

die sich für eine bestimmte Einheit interessierten. 2022 hatten mehrere Unternehmen einen Reifegrad erreicht, der eine Änderung in der Aktionärsstruktur ermöglichte. Deloitte begleitete uns bei zwei Exits. Monyco hatte sowohl die Zahl seiner Beschäftigten als auch seinen Umsatz verdoppelt. Wir hatten die Ziele, die wir bei dem Unternehmen verfolgten, erreicht. Für uns war daher der richtige Zeitpunkt gekommen, um die Führung an andere zu übergeben. So veräusserten wir das Unternehmen im Mai 2022 an Mirabaud Patrimoine Vivant.

Le Temps Manufactures verzeichnete dank unserer Investitionen ebenfalls ein starkes Wachstum. Die Gesellschaft hatte eine beträchtliche Grösse erreicht. Im Oktober 2022 war für uns der richtige Moment



gekommen, um auszusteigen und sie an das Schweizer Family Office Keystone Management AG zu verkaufen.

Zwei weitere Exits vollzogen wir ausserhalb unserer Partnerschaft mit Deloitte. Im Fall von Fehr et Cie wurden wir direkt von Montremo, einem Marktführer im Bereich der Zifferblätter, kontaktiert, der mehr Produktionskapazität benötigte. Sein Zusammenschluss mit Fehr et Cie war für uns aus strategischer Sicht offensichtlich. Décotech wiederum verkauften wir an einen ambitionierten Investor, der eine Vision für das Unternehmen hatte und es in die Haute Horlogerie—die hohe Uhrmacherkunst—führen wollte. Die Bedingungen waren zufriedenstellend, und im Dezember 2022 vollzogen wir den Exit.

Aktuell halten wir noch Li Calzi Technofrap im Portfolio, und das Unternehmen entwickelt sich sehr gut. Wir haben nach wie vor Pläne für seine Strukturierung und sind überzeugt, dass wir ihm zu weiterem Wachstum verhelfen können.

### Welche Faktoren waren Ihrer Meinung nach für Ihre Beteiligung an diesen Unternehmen ausschlaggebend, und was hat Ihre Investition bewirkt?

**Maxime Laisné, Executive Director Finance & Administration, Helarb Management S.A.:** Für unsere Investitionen haben wir unumstössliche Kriterien: ein einzigartiges Fachwissen, ein solides Management, eine Geschäftstätigkeit in einem Nischenbereich und einen klaren Wettbewerbsvorteil. Bei der Übernahme von Fehr et Cie im Jahr 1993 wollten unsere Vorgänger in einen Sektor investieren, der damals wie heute einen guten Ruf geniesst. Die Uhrenindustrie ist äusserst rentabel und ein einträgliches Geschäft. Wir wollten das Unternehmen in allen Aspekten der Verwaltung und der Produktion unterstützen. Um es weiter voranzubringen, errichteten wir 2014 ein Gebäude, in dem alle Geschäftsaktivitäten und Betriebsprozesse unter einem Dach vereint wurden, um die Produktionsflüsse zu optimieren. Unser Ziel ist stets, das Management in strategischen Aspekten

weitestgehend zu unterstützen. Bei den anderen Unternehmen waren unsere Beweggründe ähnlich gelagert. Besonders gelungen ist uns das im Fall von Monyco: Wir konnten den designierten Nachfolger des damaligen Geschäftsführers dabei unterstützen, an unserer Seite eine Beteiligung zu erwerben. Dank unserer Partnerschaft konnte er als Aktionär einsteigen und wir konnten unsere gemeinsamen Interessen in Bezug auf die Unternehmensentwicklung abstimmen.

### Als Mehrheitseigner legen Sie gemeinsam mit der Geschäftsleitung eine Strategie fest und überlassen ihr die operative Geschäftsführung. Verspüren Sie nicht manchmal den Wunsch, selbst in die Geschäftsleitung dieser Unternehmen einzusteigen?

**Fabrice Bober:** Unsere Philosophie besteht darin, in ein Unternehmen, vor allem aber in seine Mitarbeitenden zu investieren. Vor jeder Investition analysieren wir das Management, ihre Kompetenzen und ihre Vision.

**Maxime Laisné:** Bei der Zusammenarbeit mit einem KMU ist der oder die CEO die Schlüsselperson. Er bzw. sie ist an allen Fronten präsent, im Austausch mit den Kunden ebenso wie in der Produktion. Wir setzen in hohem Masse auf Vertrauen. Da wir nur ein kleines Team sind, können wir uns zudem nicht um die gesamte Unternehmensführung kümmern. Vielmehr verfolgen wir die wichtigsten Entwicklungen des Unternehmens und legen eine Strategie fest, die jährlich überprüft wird. Wir halten regelmässig Arbeitssitzungen ab, um über die Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie auf dem Laufenden zu bleiben. Abhängig von der gesamtwirtschaftlichen Lage überprüfen wir unsere strategischen Schwerpunkte und nehmen eine Feinabstimmung vor.

### Sie haben erwähnt, dass die Aussichten für 2023 gut sind. Wie würden Sie diese Aussichten beschreiben?

**Fabrice Bober:** Was die Uhrenindustrie angeht, sind wir nach wie vor optimistisch. In den letzten Monaten wurde das

Geschäft von der Europäischen Union und den USA getragen. 2023 dürfte die Wiedereröffnung der Wirtschaft in China einen allfälligen Konsumrückgang in den USA ausgleichen. Zum jetzigen Zeitpunkt erwarten alle, dass sich die Uhrenindustrie in diesem Jahr gut entwickeln wird. Wir halten an unserer Gewichtung dieses Sektors fest. Falls sich die Möglichkeit ergibt, würden wir uns gerne auch auf einen anderen Sektor fokussieren, in ein Unternehmen investieren und anschliessend ein Portfolio um dieses Geschäftsfeld herum aufbauen.

Im Allgemeinen scheint sich die europäische Wirtschaft besser zu entwickeln, als zu Beginn des Winters befürchtet. Vor einigen Monaten war die Rezession in aller Munde, jetzt wird immer weniger davon gesprochen.

**Maxime Laisné:** Das Umfeld erscheint günstig. Nachdem 2022 von Exits geprägt war, sind wir nun für weitere Übernahmen positioniert und halten Ausschau nach interessanten Investitionsmöglichkeiten.



**Fabrice Bober**  
Executive Director  
Investments, seit 2010 bei  
Helarb Management S.A.

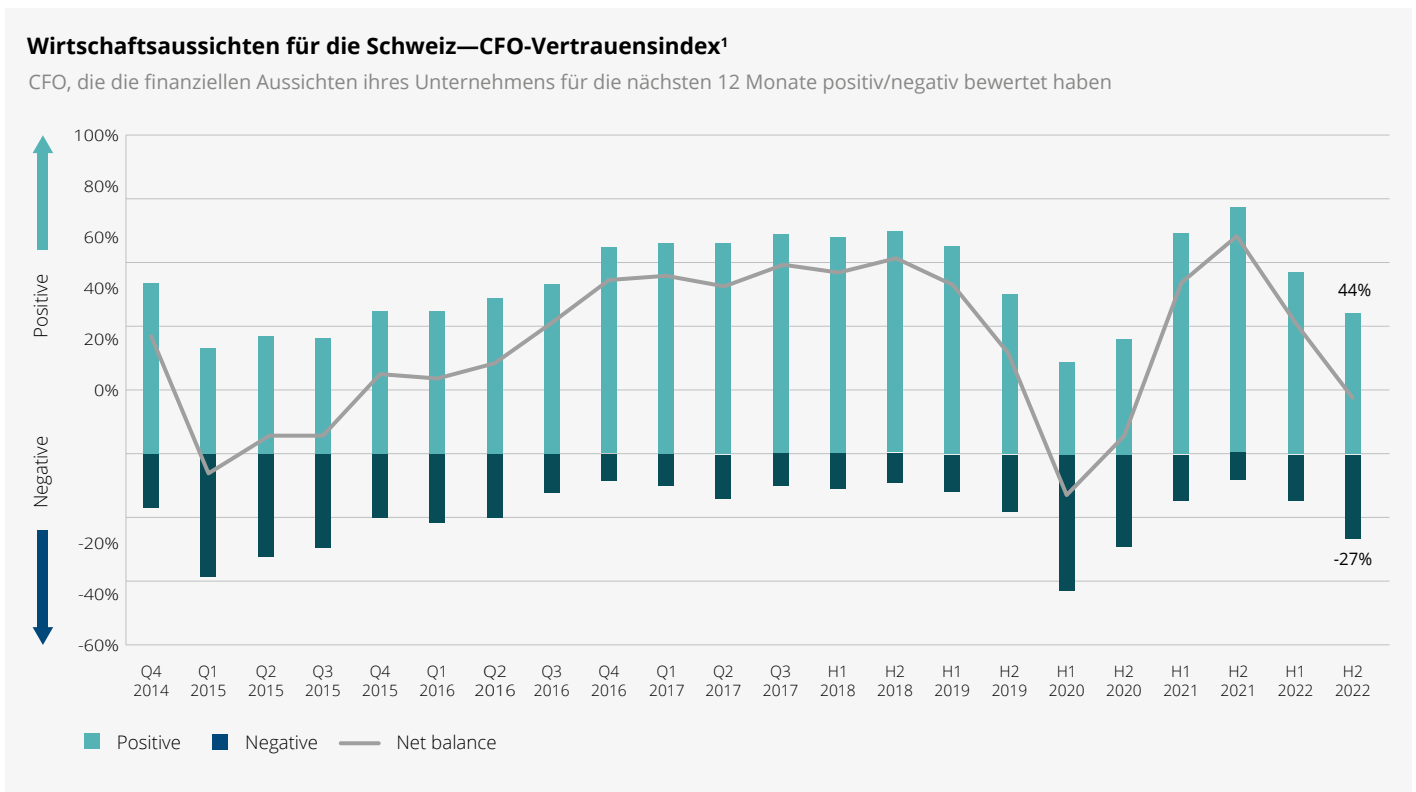


**Maxime Laisné**  
Executive Director  
Finance & Administration,  
seit 2013 bei Helarb  
Management S.A.

Sie haben zugestimmt, ihre Anlagestrategie zu erläutern und uns ihre Prognosen für 2023 zu übermitteln.

# Wirtschaftliche Rahmenbedingungen in der Schweiz

## Unsicherheit bezüglich der künftigen Wirtschaftslage



### Die Schweiz bereitet sich auf schlechtere Zeiten vor

Der jüngsten CFO-Umfrage von Deloitte zufolge haben sich die Wirtschaftsaussichten der Schweiz 2022 deutlich verschlechtert. Die Umfrageteilnehmer erwarteten zwar, dass sich ihre wichtigsten Performance-Indikatoren betreffend Personalbestand, Umsatz und Investitionen in den nächsten zwölf Monaten verbessern würden. Doch während im ersten Halbjahr 2022 geopolitische Risiken zu Besorgnis führten, standen am Jahresende Inflation, Lieferketten und steigende Preise bei Rohstoffen und Energie im Fokus. Folglich beurteilten nur 33% der CFO in der Schweiz die Wirtschaftsaussichten in den kommenden zwölf Monaten positiv—im Vergleich zu 83% bei der Vorjahresumfrage im November 2021.





# Deloitte Swiss Small & Mid Cap index

Nach einem leichten Rückgang im zweiten Quartal 2022 erholte sich der Deloitte Swiss Small & Mid Cap Index im dritten und vierten Quartal 2022

Der Deloitte Swiss Small & Mid Cap Index beruht auf einer Stichprobe von 67 börsennotierten Schweizer Unternehmen (sogenannte Trading-Multiplikatoren). Der Argos Mid-Market Index hingegen misst die Bewertungen von privaten Mittelstandsunternehmen in der Eurozone auf der Grundlage von Transaktionen (sogenannte Transaktionsmultiplikatoren). Beide Indizes werden als durchschnittliches EV/EBITDA-Verhältnis angegeben, wobei das EBITDA die Rentabilität der Unternehmen abbildet.

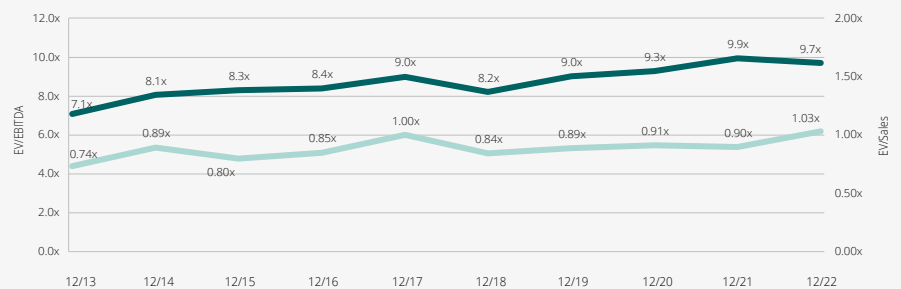
## Trading-Multiplikatoren

Nach einem kontinuierlichen Anstieg ab Mitte 2020 stagnierte der Deloitte Swiss Small & Mid Cap Index Mitte 2021 und fiel dann leicht. Mit einem Multiplikator von 9,7x EV/EBITDA stabilisierte er sich jedoch auf hohem Niveau.

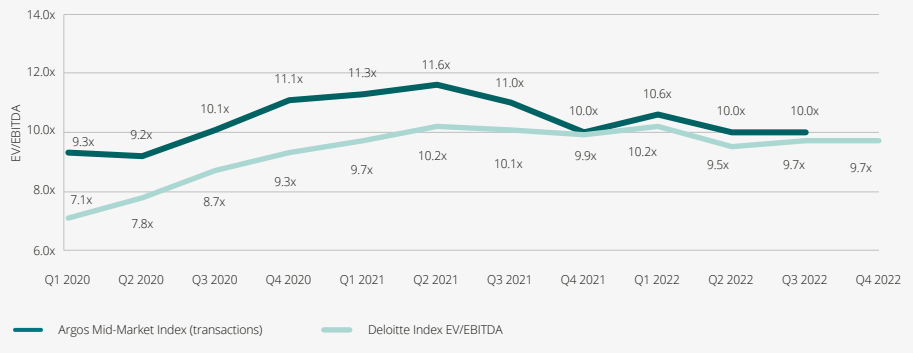
Günstige Bedingungen für Verkäufe und Übernahmen aufgrund des Anstiegs an den Aktienmärkten, des Wirtschaftswachstums und der Liquiditätsspritzen aufgrund von COVID-19 hatten ab Mitte 2020 zu einem Anstieg des Index geführt. Die expansive Geldpolitik begünstigte diesen Anstieg zusätzlich. Das sich verschlechternde makroökonomische Umfeld, Lieferkettenrisiken und schliesslich der Krieg in der Ukraine führten ab Mitte 2021 zu einem Rückgang des Index. Er stabilisierte sich jedoch im dritten und vierten Quartal 2022 auf hohem Niveau und scheint die makroökonomischen und geopolitischen Risiken nicht vollständig abzubilden. Dem IWF zufolge stehen mehrere europäische Länder am Rande einer Rezession. Ein Rückgang der Inflation ist nach wie vor nicht in Sicht, und die geopolitischen Risiken bleiben bestehen.

**Hinweis:** Diese Indizes sind Durchschnittswerte. Die Multiplikatoren für die einzelnen Unternehmen können je nach Branche und Branchenposition des betreffenden Unternehmens stark abweichen. So weist der Deloitte Swiss Small & Mid Cap Index für das vierte Quartal einen Durchschnittswert von 9,7x EV/EBITDA aus—mit einem unteren Quartil von 4,5x und einem oberen Quartil von 18,0x.

Entwicklung des Deloitte Small & Mid Cap Index (2013–2022)<sup>1</sup>



Vierteljährliche Veränderung der Multiplikatoren



## Transaktionsmultiplikatoren<sup>2</sup>

Der europäische Übernahmepmultiplikator für nicht börsennotierte KMU (Argos Mid-Market Index) sank im dritten Quartal 2022 auf 10,0x EBITDA (vom Allzeithoch von 11,6x im Jahr 2021) und entsprach damit dem Durchschnittsniveau der letzten fünf Jahre. Dieser Rückgang spiegelt die niedrigeren Preise wider, die von Investmentfonds gezahlt werden (10,7x EBITDA), nachdem im zweiten Quartal 2021 mit 12,9x ein Rekordniveau erreicht worden war. Er führte auch zu einer Annäherung an den 9,9x EV/EBITDA Multiplikator, der von industriellen Investoren gezahlt wird.

Der Anteil der Transaktionen mit einem Multiplikator von mehr als 15,0x EBITDA sank seit dem ersten Quartal 2022 auf den Vor-COVID-Stand des Jahres 2019 und betrug 12% der analysierten Transaktionen. Der Anteil der Transaktionen mit einem Multiplikator unter 7,0x EBITDA betrug 16% der Stichprobe und entsprach damit dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre.

Wie der Deloitte Swiss Small & Mid Cap Index war auch der Argos Mid-Market Index trotz des schwachen Marktumfelds nur leicht rückläufig. Da der Argos Mid-Market Index jedoch auf vergangenen Transaktionen basiert, bildet er die aktuelle Situation möglicherweise nicht vollständig ab.

<sup>1</sup> Capital IQ

<sup>2</sup> Argos Mid-Market index, Argos Wityu

# Ausblick 2023

2021 erreichte die M&A-Aktivität einen neuen Höchststand. 2022 wurde dieser Rekord erneut gebrochen, obwohl sich die makroökonomischen Bedingungen verschlechterten. Dies führte im zweiten Halbjahr 2022 zu einem leichten Rückgang der M&A-Aktivität. Die Bewertungen von KMU sind jedoch nach wie vor hoch (EV/EBITDA von 9,7x); seit dem zweiten Quartal 2022 sind sie leicht angestiegen. Angesichts des reichlich vorhandenen Kapitals, der nach wie vor günstigen Finanzierungsbedingungen und des anhaltend niedrigen Zinsniveaus in der Schweiz rechnen wir damit, dass die Bewertungen 2023 auf einem etwas hohen Niveau bleiben werden, sofern sich die makroökonomischen Bedingungen nicht weiter verschlechtern. Der IT Services Sektor sowie die Unternehmens- und Engineering-Dienstleistungen waren begehrte Sektoren bei M&A Transaktionen im Jahr 2022 und werden voraussichtlich die M&A Dynamik im Jahr 2023 stark mitbestimmen.

Obwohl für die Schweiz 2023 nur ein geringes Wirtschaftswachstum von 1,0% erwartet wird<sup>1</sup>, gehen einige Prognosen davon aus, dass die Industrieländer in eine leichte Rezession abgleiten werden. Gegenwind wie die drohende Inflation

und weitere Zinserhöhungen könnten Transaktionen sowohl aus Sicht der Verkäufer als auch der Käufer scheitern lassen. Höhere Zinsen bremsen den Appetit auf M&A-Aktivitäten und werden sich wahrscheinlich auf die Unternehmensbewertungen auswirken. Die weltweiten Folgen des Krieges in der Ukraine und die hohe Inflation werden die Transaktionsaktivitäten beeinflussen, während die Auswirkungen von COVID abnehmen werden. Die Dynamik des M&A-Marktes wird auch von Regierungsmassnahmen und Interventionen der Zentralbanken zur Stützung der Wirtschaft und der Kapitalmärkte abhängen.

Positiv anzumerken ist, dass sich die Wirtschaftsaussichten für Anfang 2023 gegenüber der seit Ende 2022 vorherrschenden allgemeinen Stimmung verbessert haben. Die jüngsten Wirtschaftsdaten für Europa sind dank niedrigeren Energiepreisen und einer stärkeren Verbrauchernachfrage besser als erwartet. Für das laufende Jahr lässt dies auf eine Wirtschaftsleistung hoffen, die über den Erwartungen liegt. Bessere Wirtschaftsdaten wiederum könnten sich positiv auf die M&A-Aktivitäten in den nächsten zwölf Monaten auswirken.









<sup>1</sup> Schweizer Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO)

# Terminologie und Methodik

Die im Rahmen dieser Studie untersuchten Transaktionen werden in die folgenden Kategorien eingeteilt:

## Transaktionen

Transaktionen		Käufer	Zielunternehmen
<b>Inland</b>	alle Übernahmen von KMU in der Schweiz	 Schweiz, alle Grössen	 Schweizer KMU
<b>Inbound</b>		 Ausland, alle Grössen	 Schweizer KMU
<b>Outbound</b>	zeigt das Interesse von Schweizer KMU an Übernahmen im Ausland	 Schweizer KMU	 ausländische KMU

## Umfang der Studie

- Die Studie umfasst ausschliesslich kleine und mittelständische Schweizer Unternehmen (KMU).
- Es wurden Transaktionen aus dem Zeitraum 01.01.2022 bis 31.12.2022 untersucht.
- Gemäss Deloitte wird ein Unternehmen als KMU eingestuft, wenn es die folgenden drei Kriterien erfüllt: Umsatz von mehr als CHF 10 Millionen, weniger als 250 Mitarbeitende und ein Unternehmenswert (Transaktionswert) zwischen CHF 5 Millionen und CHF 500 Millionen.
- Die geografische Lage und der Wirtschaftszweig richten sich nach dem Standort und dem Kerngeschäft der Unternehmen, sofern keine anderen Angaben vorliegen.

## Im Rahmen der Studie verwendete Quellen und Datenbanken

- Die von Deloitte verwaltete Datenbank Mergermarket,
- Deloitte's eigene Datenbanken (Deloitte M&A Databases),
- Schweizer Wirtschaftspresse,
- Capital IQ1 und SIX Swiss Exchange.

1 Wichtiger Hinweis zu den Daten von Capital IQ: Dieses Dokument kann Informationen von Dritten, einschliesslich Bonitätsbeurteilungen von Ratingagenturen wie Standard & Poor's enthalten. Die Vervielfältigung und Verbreitung von Inhalten Dritter in jeglicher Form ist untersagt, ausser es liegt eine vorherige schriftliche Genehmigung des betroffenen Dritten vor. Anbieter von Drittdaten übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit, Aktualität oder Verfügbarkeit von Informationen, einschliesslich der Bonitätsbeurteilungen und sind nicht für allfällige Fehler oder Unterlassungen (fahrlässig oder anderweitig) verantwortlich, unabhängig von der Ursache oder den Folgen, welche die Nutzung solcher Inhalte verursacht. Anbieter von Drittdaten geben keine ausdrücklichen oder impliziten Gewährleistungen, einschliesslich, aber nicht beschränkt, auf die Gewährleistung der Marktfähigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck oder Gebrauch. Anbieter von Drittdaten übernehmen keine Haftung für jegliche direkte, indirekte, zufällige, exemplarische, kompensierende, strafende, besondere oder nachfolgende Schäden, Kosten, Rechtskosten oder Verluste (einschliesslich entgangener Einkünfte oder Opportunitätsgewinne und -Kosten oder -Verluste durch Fahrlässigkeit) im Zusammenhang mit der Nutzung der Inhalte einschliesslich der Ratings. Bonitätsbeurteilungen sind Meinungsäusserungen und keine Fakten oder Empfehlungen zum Kauf, Halten oder Verkauf von Wertpapieren. Sie befassen sich nicht mit der Eignung von Wertpapieren im Allgemeinen oder der Eignung von Wertpapieren für Investitionszwecke und sollten auch nicht als Anlageempfehlung verstanden werden.

### Im Rahmen der Studie berücksichtigte Transaktionen

- **Bei veröffentlichten Finanzinformationen:** Geschäfte zum Erwerb der Kapitalmehrheit mit einem Gesamttransaktionswert zwischen CHF 5 Millionen und CHF 500 Millionen und einem Umsatz von mehr als CHF 10 Millionen.
- **Bei nicht offengelegten Finanzinformationen:** Transaktionen zum Erwerb der Kapitalmehrheit, bei denen der geschätzte Wert der Zielgesellschaft zwischen CHF 5 Millionen und CHF 500 Millionen liegt und der Umsatz auf über CHF 10 Millionen geschätzt wird.
- **Nicht berücksichtigte Transaktionen:** Gemeinschaftsunternehmen, die nur Geldbestände in das Unternehmen einbringen; Grundeigentum und Immobilientransaktionen, die beschränkt sind auf Grundstücke, Gebäude, Portfolios sowie Sale-and-Lease-back-Transaktionen; Equity Carve-outs; Erwerb von Optionen oder Warrants; Erwerb von Marken, Rechten und/oder Lizenzen; Erwerb einzelner Vermögenswerte und/oder von Portfolios an Vermögenswerten; On-sales / spätere Verkäufe / gegenseitig bedingte Gegengeschäfte; Rückkauf von Aktien und Anlagen in Aktien, bei denen die Beteiligungen der Aktionäre gleich bleiben sowie interne Umstrukturierungen, bei denen die Änderung der Mehrheitsverhältnisse nicht den Kriterien einer Eingliederung entspricht.

### Deloitte Small & Mid Cap Index

- Der Index wurde von Deloitte (Auswahl von 70 an der SIX Swiss Exchange notierten und im Index SPI19 zum 31.12.2022 gelisteten Unternehmen mit kleiner und mittlerer Marktkapitalisierung) zur Messung der Wertentwicklung der in der Schweiz notierten KMU erstellt.
- Gemessen werden die Multiplikatoren der Unternehmenswerte im Vergleich zum Umsatz (Unternehmenswert/Umsatz) und dem Gewinn vor Abschreibungen und Wertminderungen, Finanzergebnissen und Steuern (Unternehmenswert/EBITDA).
- Vom Index ausgeschlossen sind Finanzunternehmen, Biotech-Unternehmen und reine Holdinggesellschaften.
- Die Multiplikatoren Unternehmenswert/Umsatz und Unternehmenswert/EBITDA basieren auf den Ergebnissen der Unternehmen der letzten verfügbaren zwölf Monate.

### Transaktionen von Private-Equity-Fonds

Die Kategorie der sogenannten Private-Equity-Transaktionen umfasst alle Transaktionen zum Erwerb der Kapitalmehrheit, die von Investmentfonds durchgeführt werden und zur Änderung der Mehrheitsverhältnisse führen.

### Ergänzende Hinweise

- Da die Gesetzgebung in der Schweiz flexibler ist als in anderen Ländern der westlichen Welt, veröffentlichen nicht-notierte Schweizer Unternehmen relativ wenige Informationen über ihre Finanzlage.
- Der M&A-Markt im Schweizer KMU-Sektor grenzt sich von anderen europäischen Märkten auch durch die geringe Menge verfügbarer Transaktionsinformationen ab: Umfang der Übernahme, Umsatz- oder EBITDA-Multiplikatoren des Zielunternehmens usw.
- Laut Statistik stehen für 70% der Transaktionen während des untersuchten Zeitraums keine Angaben über den Preis oder die Transaktionsmultiplikatoren zur Verfügung. Dies veranschaulicht den Mangel an offengelegten Informationen in diesem Sektor.
- Darüber hinaus findet der Sektor der notierten Schweizer klein- und mittelständischen Unternehmen bei den Finanzanalysten wenig Berücksichtigung.

# Deloitte Financial Advisory

## Eine umfassende Palette von Finanzberatungsdienstleistungen

### Financial Advisory



#### M&A Advisory

- Unabhängige Beratungsleistungen im Zusammenhang mit Fusionen und Übernahmen
- Beratung beim Verkauf von Unternehmen, nicht strategischen Beteiligungen, MBO/ MBI, Nachfolgelösungen
- Begleitung bei der Entwicklung von Übernahmestrategien
- Kapitalbeschaffung



#### M&A Transaction Services

- Beratung der Erwerber und Verkäufer mit Blick auf ihre operative und steuerliche Due Diligence
- Unterstützung für Verkäufer bei der Vorbereitung und Durchführung ihrer Verkaufs- oder Carve-out-Projekte
- Beratung rund um Kauf-/Verkaufsverträge



#### Valuation services

- Dienstleistungen in Verbindung mit der Bewertung von Unternehmen oder Vermögenswerten
- Bestimmung des Kaufpreises
- Erstellung einer Fairness Opinion
- Werthaltigkeitstests



#### Business modeling

- Dienstleistungen rund um die Finanzmodellentwicklung und Unterstützung im Rahmen von Transaktionen
- Ausarbeitung von Strategieplänen und Rentabilitätsanalysen
- Kapitalallokation, Budgeterstellung und Kostenallokation
- Erarbeitung und Begleitung operativer Verbesserungen



#### Integration and separation

- Dienstleistungen rund um die Integration und Abspaltung von Unternehmensteilen im Rahmen von Transaktionen
- Bestimmung und Planung von Synergien
- Planung und Organisation der ersten hundert Tage



#### Restructuring services

- Beratung in Verbindung mit der Unternehmensführung und Leistungsverbesserung im Rahmen von Sanierungen
- Unabhängige Prüfung des Wirtschaftsmodells
- Management der Liquidität und des Bedarfs an Umlaufvermögen
- Umschuldungsmassnahmen
- Umsetzung von Ausstiegsstrategien

Unabhängige Beratung | Branchen-Know-how | Lokale Marktkenntnis | Globaler Ansatz

# Autoren und Kontaktdaten



**Stephan Brücher**  
Partner  
Zürich  
Tel: +41 58 279 75 23  
sbruecher@deloitte.ch



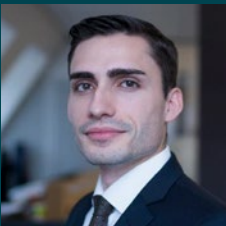
**Jean-François Lagassé**  
Partner  
Genf  
Tel: +41 58 279 81 70  
jlagasse@deloitte.ch



**Anthony West**  
Partner  
Zürich  
Tel: +41 58 279 72 94  
awest@deloitte.ch



**Michel Le Bars**  
Partner  
Zürich  
Tel: +41 58 279 72 74  
mlebars@deloitte.ch



**Lutfi Sadiku**  
Assistant Manager  
Zürich  
Tel: +41 58 279 70 07  
lsadiku@deloitte.ch



**Coline Astoul**  
Consultant  
Genf  
Tel: +41 58 279 81 19  
castoul@deloitte.ch



Diese Publikation ist allgemein abgefasst und wir empfehlen Ihnen, sich professionell beraten zu lassen, bevor Sie gestützt auf den Inhalt dieser Publikation Handlungen vornehmen oder unterlassen. Deloitte AG übernimmt keine Verantwortung und lehnt jegliche Haftung für Verluste ab, die sich ergeben, wenn eine Person aufgrund der Informationen in dieser Publikation eine Handlung vornimmt oder unterlässt.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte NSE LLP, einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), eine "UK private company limited by guarantee" (eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur finden Sie unter [www.deloitte.com/ch/about](http://www.deloitte.com/ch/about).

Deloitte AG ist eine von der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA zugelassene und beaufsichtigte Revisionsgesellschaft.

© Deloitte AG 2023. Alle Rechte vorbehalten.  
Designed by CoRe Creative Services. RITM1259360