

## Medienmitteilung

Zürich, 11. Februar 2026

### Schweizer KMU werden immer attraktiver für internationale Investoren: Rekord bei Übernahmen aus dem Ausland

Im vergangenen Jahr haben M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU wieder stark an Dynamik gewonnen. Die Zahl der Fusionen und Übernahmen stieg um 16 Prozent auf 208 und erreichte damit beinahe das Niveau von 2021, [wie die aktuelle M&A-Studie von Deloitte zeigt](#). Die Hälfte aller Käufer stammt aus dem Ausland – ein Rekord. Eingebrochen sind 2025 jedoch die Käufe durch US-Firmen. Gleichzeitig agierten Schweizer Unternehmen bei Auslandsübernahmen zurückhaltender. Vor allem Private Equity trieb den Markt stark an.

Nach zwei rückläufigen Jahren hat sich der M&A-Markt für Schweizer KMU 2025 wieder deutlich erholt. Insgesamt wurden 208 Fusionen und Übernahmen abgeschlossen, was einem Anstieg von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Damit folgt der Schweizer KMU-Markt dem globalen Trend einer spürbaren Belebung der M&A-Aktivitäten. Dies zeigt die aktuelle Studie des Prüfungs- und Beratungsunternehmens Deloitte Schweiz zu den M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU.

Ausländische Käufer trieben den Markt und waren für die Hälfte aller Transaktionen verantwortlich: Die Zahl der Inbound-Transaktionen, also Übernahmen von Schweizer KMU durch ausländische Unternehmen, stieg um 65 Prozent auf einen neuen Höchstwert von 104 abgeschlossenen Transaktionen (2024: 63). Dies ist der höchste Wert seit Beginn der Erhebung durch Deloitte im Jahr 2013 (siehe Abbildung 1).

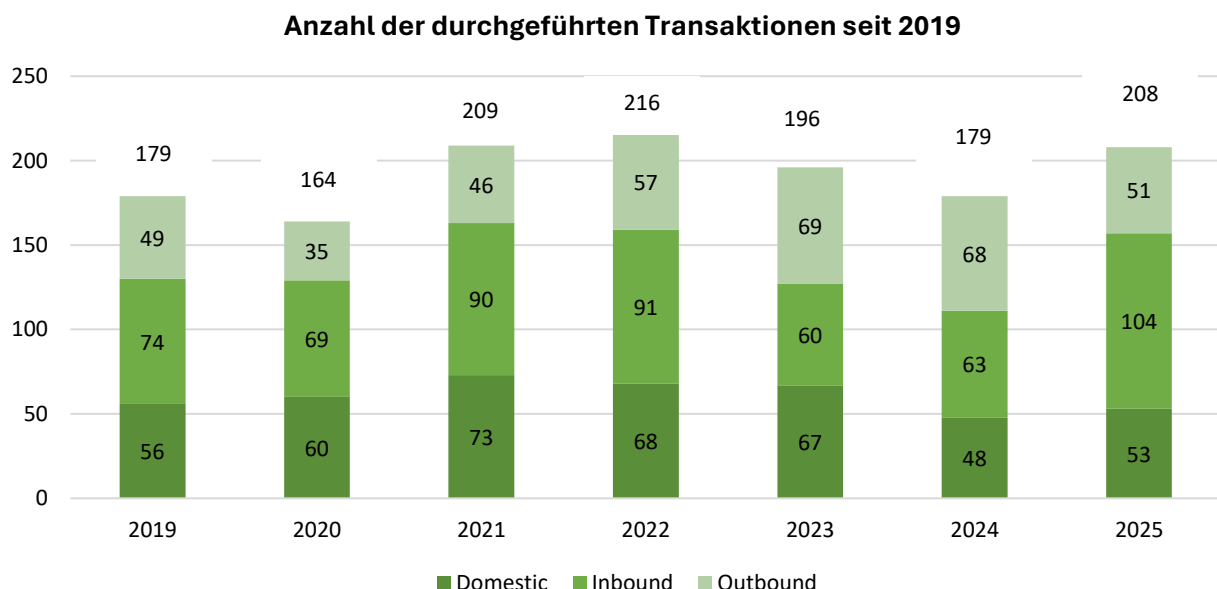


Abbildung 1: Jährliche M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU.

«Die Schweiz profitiert in einem unsicheren globalen Umfeld von ihrer wirtschaftlichen Stabilität, ihrer Innovationskraft und ihrer starken Position in spezialisierten Nischenmärkten», sagt Kristina Faddoul, Leiterin Strategy, Risk & Transactions Advisory bei Deloitte Schweiz. «Internationale Investoren suchen gezielt nach resilienten Unternehmen und innovativen Produkten mit langfristigem Wachstumspotenzial – und finden diese zunehmend in Schweizer KMU.»

Auch die rein inländischen Transaktionen (Domestic) konnten sich 2025 leicht erholen. Die Zahl der Übernahmen zwischen Schweizer KMU stieg um 10 Prozent auf 53 (2024: 48). Damit bleibt die Zahl zwar unter den Höchstständen früherer Jahre, signalisiert jedoch ein anhaltendes Vertrauen der Unternehmen in den heimischen Markt.

### Schweizer KMU agieren im Ausland zurückhaltender

Im Gegensatz zur sonst positiven Entwicklung ging die Zahl der Outbound-Transaktionen, also Fusionen und Übernahmen im Ausland, in denen Schweizer KMU als Käufer auftreten, deutlich zurück. Mit 51 Transaktionen lag das Volumen um 25 Prozent unter dem Vorjahr (2024: 68). Besonders stark betroffen war die Life-Sciences-Branche, wo 2025 keine einzige Akquisition verzeichnet wurde, sowie die produzierende Industrie mit einem Rückgang um 50 Prozent.

Diese Entwicklung spiegelt die erhöhte Vorsicht vieler Schweizer Unternehmen wider. Angesichts geopolitischer Spannungen, handelspolitischer Unsicherheiten und eines sehr anspruchsvollen Investitionsumfelds fokussierten sich viele KMU stärker auf ihre Kernaktivitäten und bestehende Märkte. Zukäufe im Ausland fanden vor allem dort statt, wo gezielte Ergänzungsakquisitionen – häufig im Konsumgüter- und Dienstleistungsbereich – strategisch sinnvoll erschienen.

### IT- und Konsumbranche als Hauptziel von Übernahmen

Haupttreiber der Erholung des Schweizer KMU-Markts war der IT- und Software-Sektor, der allein 56 Prozent des Wachstums bei den Inbound-Transaktionen ausmachte. Insgesamt entfiel über ein Viertel (28%) aller Übernahmen von Schweizer KMU (Domestic und Inbound) auf die IT-Branche – doppelt so viel wie im Vorjahr. Dies unterstreicht die Attraktivität und die Innovationskraft Schweizer Technologieunternehmen für internationale Käufer. Auch die Konsumgüterbranche entwickelte sich positiv: Mit 13 Transaktionen verzeichnete sie den stärksten Zuwachs unter den rein inländischen Transaktionen. Demgegenüber gingen Transaktionen in der produzierenden Industrie sowie bei Life-Sciences-Firmen und im Gesundheitsbereich im Inland zurück.

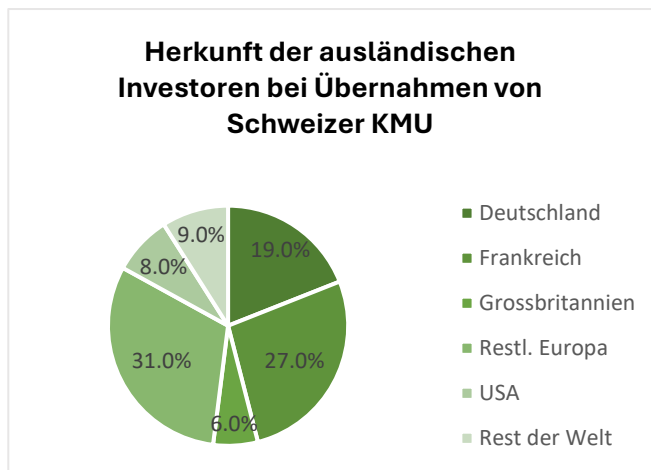


Abbildung 2: Wichtigste Übernahmestämme.

### Investitionen aus den USA eingebrochen

Besonders europäische Investoren sind an Schweizer KMU interessiert: Sie sind für mehr als vier von fünf (83%) Inbound-Transaktionen verantwortlich (siehe Abbildung 2). 2025 kam es zu auffälligen Verschiebungen: Französische Käufer stellten mit 27 Prozent erstmals die grösste Gruppe der ausländischen Investoren, vor Deutschland (19%). Stark zugelegt haben auch Investitionen aus dem restlichen Europa (total 31%), darunter vor allem aus den nordischen Ländern, deren Anteil auf 13 Prozent anstieg.

Dagegen sank der Anteil US-amerikanischer Käufer um über die Hälfte von 17 Prozent auf nur noch 8 Prozent. «Der Rückgang amerikanischer Käufer um mehr als die Hälfte ist bemerkenswert. Der schwache US-Dollar gegenüber dem Schweizer Franken sowie die US-Zollpolitik machten Transaktionen teurer und unsicherer. Europäische Investoren haben diese Lücke mit Überzeugung gefüllt», so Kristina Faddoul.

### Private Equity als zentraler Wachstumsmotor

Private Equity hat sich zum wichtigsten Treiber des Schweizer M&A-Markts entwickelt und spielte 2025 eine Schlüsselrolle. Insgesamt waren Finanzinvestoren an 116 Transaktionen beteiligt – ein Anstieg von 45 Prozent gegenüber 2024. Damit entfielen 56 Prozent aller Transaktionen auf Private-Equity-getriebene Investitionen. Der Anstieg ist vor allem auf gezielte Ergänzungskäufe

zurückzuführen, die sich 2025 verfünffacht haben: Ausländische PE-Firmen kaufen gezielt Schweizer KMU, um ihre Portfolios zu stärken.

### **Positive Voraussetzungen, aber anspruchsvolles Umfeld**

Für die nahe Zukunft ist mit einer weiteren Belebung der M&A-Aktivitäten mit einem noch stärkeren Europa-Fokus zu rechnen. Dazu Kristina Faddoul: «Die Vorzeichen für 2026 stehen gut: Ein tiefes Zinsumfeld, viel Investitionskapital bei Private Equity und innereuropäische Investitionen sprechen für noch mehr Transaktionen. Geopolitische Risiken und Handelsbarrieren bleiben aber grosse Unsicherheitsfaktoren. Was unsere Studie klar zeigt: Schweizer KMU geniessen einen ausgezeichneten Ruf. Sie sind auch 2026 attraktive Partner oder Kaufziele.»

### **Über diese Studie**

[Die Deloitte Studie zu M&A-Aktivitäten von Schweizer KMU](#) untersucht Fusions- und Übernahmetransaktionen (Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen) von kleinen und mittleren Schweizer Unternehmen zwischen 1. Januar und 31. Dezember. Deloitte definiert KMU als Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Millionen Schweizer Franken, weniger als 250 Beschäftigten und einem Unternehmenswert zwischen 5 und 500 Millionen Schweizer Franken.

---

Kontakt: Michael Wiget  
Leiter Externe Kommunikation  
Tel.: +41 58 279 70 50  
E-Mail: [mwiget@deloitte.ch](mailto:mwiget@deloitte.ch)

Kontakt: Kevin Capellini  
Externe Kommunikation  
Tel.: +41 58 279 59 74  
E-Mail: [kcapellini@deloitte.ch](mailto:kcapellini@deloitte.ch)

---

### **Deloitte Schweiz**

Deloitte bietet integrierte Dienstleistungen in den Bereichen Audit & Assurance, Tax & Legal, Strategy, Risk & Transactions Advisory und Technology & Transformation. Wir kombinieren Erkenntnisse und Innovationen aus verschiedenen Disziplinen mit unserer betriebswirtschaftlichen Expertise und unseren Branchenkenntnissen. So verhelfen wir unserer Kundschaft weltweit zum Erfolg. Mit rund 2'700 Mitarbeitenden an den sechs Standorten Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano und Zürich (Hauptsitz) betreut Deloitte Unternehmen und Organisationen jeder Rechtsform und Grösse aus allen Wirtschaftszweigen.

Deloitte AG ist eine Tochtergesellschaft von Deloitte North and South Europe (NSE), einem Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL) mit über 460'000 Mitarbeitenden in mehr als 150 Ländern.

### **Anmerkung für die Redaktion**

In dieser Medieninformation bezieht sich Deloitte auf die Schweizer Tochtergesellschaften von Deloitte NSE LLP, Mitgliedsunternehmen der Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), einer «UK private company limited by guarantee» (einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht). DTTL und ihre Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständige und unabhängige Unternehmen. DTTL und Deloitte NSE LLP erbringen selbst keine Dienstleistungen gegenüber Kunden. Eine 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.

Die Informationen in dieser Medieninformation haben ihre Richtigkeit zum Zeitpunkt des Versands.



© 2026 Deloitte AG