



We make
transactions happen.



TCFG Newsletter

Januar 2026

Trends, Transaktionen & Perspektiven

INSIDE TCFG

2025 war für unser Unternehmen ein ganz besonderes Jahr: Wir konnten unser **25-jähriges Jubiläum als unabhängiges M&A-Unternehmen** begehen. Ein Vierteljahrhundert, in dem wir gemeinsam mit unseren Kunden zahlreiche erfolgreiche Transaktionen realisieren durften. Auch in diesem Jahr haben wir mit 15 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen und vielen spannenden neuen Mandaten an diese Tradition anknüpfen können. Dieses gute Ergebnis hat dazu geführt, dass wir für den **Financial Advisor of the Year Award von Mergermarket** nominiert worden sind.

Nach 25 Jahren kommt nun auch unser Jahres-Newsletter in einem neuen Format daher mit einem Fokus auf das Wesentliche. Sollten Sie weiterhin an unseren detaillierten Berichten über einzelne Branchen interessiert sein, so können Sie sich gerne [hier](#) für den entsprechenden Branchen-Newsletter anmelden, welcher in kürzeren Abständen über die entsprechenden M&A-Entwicklungen und über aktuelle Bewertungskennzahlen informiert.

Im vergangenen Jahr haben wir unter anderem die **Ypsomed Gruppe beim Verkauf ihrer Tochtergesellschaft Ypsotec unterstützen dürfen**. «Der Verkauf der Ypsotec ist ein weiterer Schritt, um Ypsomed fokussierter für die nächsten Wachstumsetappen zu positionieren.» (Simon Michel, CEO Ypsomed Gruppe). Und **Sam Ghezlbach, Head of Investor Relations und M&A bei Ypsomed, und Jsmea Hug, M&A and IR Associate**, kommentieren die Zusammenarbeit mit TCFG wie folgt: «Die Zusammenarbeit mit TCFG war sehr professionell und speditiv. Dank der umfassenden Projektleitung durch das TCFG-Team konnte die M&A-Transaktion innerhalb der engen zeitlichen Frist abgeschlossen werden.» Eine kurze Fallstudie zu dieser Transaktion findet sich [hier](#).

Eine weitere spannende Transaktion, welche wir begleiten durften, war die Übernahme der **Bioengineering AG** durch die japanische Morimatsu Group am 10. September 2025. Mit dem neuen Eigentümer will Bioengineering neue Märkte erschliessen, Investitionen in F&E und die Innovations-



geschwindigkeit erhöhen sowie den Hauptsitz in der Schweiz ausbauen und Mitarbeitenden internationale Perspektiven bieten. Die Gesellschaft mit Sitz in Wald (ZH) ist bekannt für massgeschneiderte Lösungen in Bioprozess-Steuerung, Engineering und Anlagenbau für Pharma- und Biotechkunden. Marcus Bernhardt, Vizepräsident des Verwaltungsrats, betont die kulturelle Passung mit dem neuen Eigentümer und die Chance, das Unternehmen «aus einer Position der Stärke zu einem erstklassigen internationalen Akteur» weiterzuentwickeln.

Im **Konsumgüterbereich konnten wir ein weiteres erfolgreiches Mandat realisieren**: Als Sell-Side Advisor unterstützen wir die Erbo Gruppe beim Verkauf ihrer Tochtergesellschaft Rolli-Pet Tiernahrung an die fenaco. Rolli-Pet ist eine führende Herstellerin von Wildvogelfutter in Europa. «Wir teilen dieselben Werte. Beide Unternehmen verfügen über ausgeprägte Macherqualitäten. Innerhalb der fenaco kann sich Rolli-Pet positiv weiterentwickeln», ist Albert Blaser, Verwaltungsratspräsident der Erbo Gruppe, überzeugt.

Bei den hervorgehobenen Transaktionen von Ypsomed und der Erbo Gruppe hatten die Verkäufer das Ziel, ihre Aktivitäten stärker auf das Kerngeschäft zu fokussieren. Wir sind überzeugt, dass wir in den nächsten Monaten und Jahren weitere solcher Transaktionen werden beobachten können. Die Bioengineering-Transaktion kann als klassische Nachfolgeregelung bezeichnet werden. Eine andere von uns begleitete **Nachfolgeregelung, der Verkauf von Epiney Construction im Wallis**, ist im Jahr 2025

von der UBS für den Prix Sommet nominiert worden. Mehr zu dieser Nachfolgeregelung findet sich [hier](#) in der entsprechenden Fallstudie dieses Newsletters.

Um Ihnen weiterhin einen detaillierten Rückblick auf das vergangene M&A-Jahr und einen Ausblick auf das kommende Jahr zu geben, finden Sie die entsprechenden Artikel zu den Jahren 2025 und 2026 weiter unten.

Zudem finden sich sämtliche von uns im Jahr 2025 begleiteten Transaktionen [hier](#).

Wir hoffen, dass das neue Format unseres Jahres-Newsletters auf Anklang stossen wird. Gerne sind wir offen für Ihre Kommentare und konstruktives Feedback. Wir freuen uns auch im neuen Jahr 2026 über die vielen Kontakte und wünschen Ihnen viel Erfolg und Befriedigung sowie gute Gesundheit.

Namens des gesamten TCFG-Teams



Beat Unternährer
Partner



Marc Möckli
Partner



Die Themen im Überblick



Automobilhandel Schweiz

Strukturwandel und Konsolidierung:
Der Schweizer Premium-Automobilhandel
im Spannungsfeld

Seite 7

5 Fragen an Branchenexperte Kurt Egloff
zur Lage & Trends

Seite 9

[Lesen Sie hier weiter](#)



Industrie

Case Study Ypsotec:
Ypsomed Holding AG hat ihre Tochterfirma
Ypsotec verkauft

Seite 5

[Lesen Sie hier weiter](#)



Bau und Rohstoffe

Epiney Construction SA:
Erfolgreiche Unternehmensnachfolge und
nachhaltiges Wachstum

Seite 6

[Lesen Sie hier weiter](#)



IMAP

Lokal verankert, global vernetzt:
Insights aus unserem Netzwerk IMAP zum
M&A Jahr 2025

Seite 11

[Lesen Sie hier weiter](#)



League Table 2025

Seite 12



Unsere Transaktionen

Seite 13



Dienstleistungen

Seite 14



Branchennewsletter

Seite 14

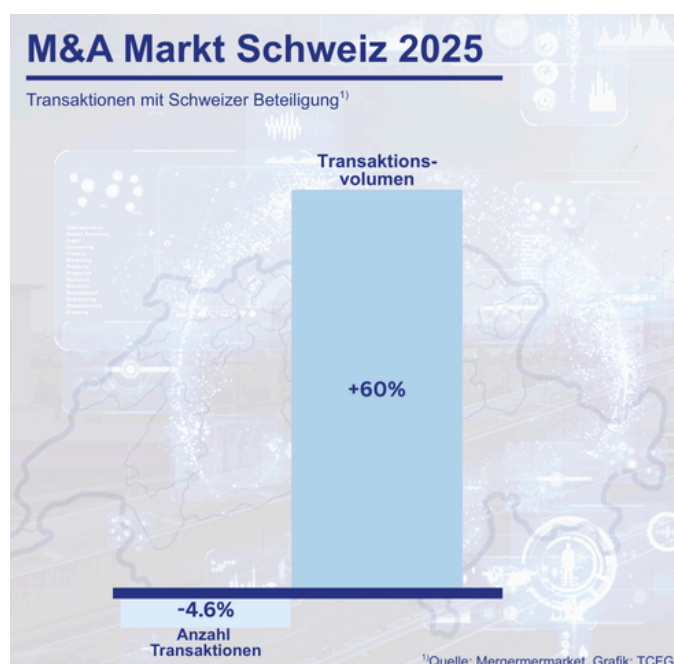
Von 2025 nach 2026: Was den M&A-Markt bewegt

Die Aktienmärkte haben sich auch im abgelaufenen Jahr 2025 positiv entwickelt. Der Hype um die künstliche Intelligenz hat den amerikanischen Aktienmarktindex S&P 500 um +17% ansteigen lassen, während das Comeback von solideren Titeln wie Nestlé, Novartis und Roche in der zweiten Jahreshälfte auch dem Swiss Performance Index eine ansehnliche Preissteigerung von +18% gebracht hat. Parallel zu diesen Entwicklungen haben sich auch die M&A-Märkte, wie von uns erwartet, erfreulich entwickelt: Das weltweite Dealvolumen ist gemäss Mergermarket um +41% auf USD 4'810 Milliarden hochgeschneit. Getrieben wurde diese Entwicklung durch die Rückkehr der Megadeals mit einem Transaktionsvolumen von je über USD 10 Milliarden. Im letzten Jahr konnten 70 solcher Deals beobachtet werden.

Der Übernahmekampf um Warner Bros. Discovery steht exemplarisch für den wieder erwachten Übernahmehunger insbesondere in den USA. Im Weiteren übernahm Union Pacific die Eisenbahngesellschaft Norfolk Southern für USD 88 Milliarden und der saudi-arabische Investmentfonds Public Investment Fund für USD 57 Milliarden den Computerspiele-Entwickler Electronic Arts

Demensprechend stieg das Transaktionsvolumen in Nordamerika um +52%, während Europa mit einem Anstieg von +22% auch in dieser Kategorie hinterherhinkt.

In der Schweiz mussten die Gesellschaften die amerikanischen Zollschocks vom 2. April und vom 1. August verdauen. Nun ist der Importzoll auf ein vertragliches Mass gesenkt worden und die für die Schweiz wichtigen Pharmagesellschaften Novartis und Roche haben einen Deal ohne Zölle, aber mit Preissenkungen und Investitionsverpflichtungen aushandeln können. Das Jahr 2025 hat gezeigt, dass die Schweiz keine Insel der Glückseligen ist, sondern über ihre starke Exportwirtschaft stark von den Entwicklungen der Weltwirtschaft abhängig ist. Dementsprechend rechnet die schweizerische Nationalbank mit verhaltenen BIP-Wachstumsraten von knapp 1.5% für 2025 und von rund 1% für 2026. Die Inflationsrate bleibt aber auch bei einem Leitzins von 0% unter Kontrolle. Im DACH-Raum ist das Dealvolumen gemäss Mergermarket im Jahr 2025 um +32% angestiegen, ebenfalls getrieben durch Megadeals und einem starken Interesse von US-Käufern, welche durch den Bewertungsabschlag von europäischen Gesellschaften angelockt werden.



Auch bei den M&A-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung haben wir einen Anstieg beim Transaktionsvolumen von über 60% beobachten können. Als grössere Deals können die Fusion von Helvetia und Baloise mit einem Transaktionsvolumen von CHF 17.8 Milliarden, die Übernahme der ABB-Robotics Sparte durch SoftBank für USD 5.4 Milliarden oder die Übernahme von U-Blox durch den Private-Equity-Investor Advent für CHF 1.1 Milliarden erwähnt werden. Auf der anderen Seite hat die Anzahl der M&A-Transaktionen mit Schweizer Beteiligung um -4.6% leicht abgenommen, da die Deals eben nur grösser geworden sind.

Case Study Ypsotec



Ypsotec tritt zukünftig unter dem neuen Namen Preteq CNC Solutions auf.

Bild: Ypsotec AG

Zusammen mit der Veröffentlichung des Jahresergebnisses 2024/25 hat Ypsomed im Mai 2025 angekündigt, den Verkauf ihrer Tochtergesellschaft Ypsotec einzuleiten. Ypsotec produziert innovative und kostensparende Dreh- und Frästeile für die Medizintechnik, die Halbleiterindustrie sowie die Luft- und Raumfahrt mit Standorten in Grenchen (CH) und Tabor (CZ). Es wurde kommuniziert, dass keine relevanten Synergien mehr zu den weitergeführten Geschäftsbereichen bestehen. Anfang November 2025 erfolgte dann die Mitteilung, dass Ypsotec an den deutschen Finanzinvestor Callista verkauft worden ist.

Mit dem Verkauf der Ypsotec schafft Ypsomed zusätzliche finanzielle Flexibilität zur Beschleunigung strategischer Wachstumsinitiativen in den Kernbereichen des Unternehmens. Die Transaktion ermöglicht es der Gruppe, noch mehr in Forschung, Entwicklung und in die Markteinführung innovativer Therapielösungen zu investieren. Mit diesem Schritt fokussiert sich Ypsomed konsequent weiter auf das Kerngeschäft als Spezialistin für Injektionssysteme.

"Der Verkauf der Ypsotec ist ein weiterer Schritt, um Ypsomed fokussierter für die nächsten Wachstumsetappen zu positionieren. Wir danken den Mitarbeitenden der Ypsotec für ihren langjährigen Einsatz und werden einen reibungslosen Übergang sicherstellen", sagt Simon Michel, CEO der Ypsomed Gruppe.

TCFG hat Ypsomed als **Lead Advisor** durch den ganzen M&A-Prozess begleiten dürfen. Dies begann mit der Vorbereitungsphase und insbesondere der Erstellung einer vertraulichen Unternehmensdokumentation und der Identifizierung von geeigneten Käufern. Danach folgte die Kontaktierungsphase mit der vertraulichen Ansprache der gemeinsam definierten möglichen Käufer. In der darauffolgenden Verhandlungsphase wurden mit ausgewählten Käufern Gespräche geführt und die detaillierten Due Diligence Prüfungen strukturiert begleitet. Schliesslich konnten mit der Käuferin die entsprechenden Verträge ausgehandelt, unterschrieben und vollzogen werden.

Sam Ghezelbach, Head of Investor Relations und M&A bei Ypsomed, und Jsmea Hug, M&A and IR Associate, kommentieren die Zusammenarbeit mit TCFG wie folgt:

«Die Zusammenarbeit mit TCFG war sehr professionell und speditiv. Dank der umfassenden Projektleitung durch das TCFG-Team konnte die M&A-Transaktion innerhalb der engen zeitlichen Frist abgeschlossen werden.»

Die Käuferin hat sich als unternehmerischer Investor auf die Transformation von Industrieunternehmen spezialisiert. Ypsomed ist überzeugt, dass dieser Übergang neue Chance eröffnet – für Stabilität, für Entwicklung und für eine erfolgreiche Neupositionierung. Zukünftig wird Ypsotec unter dem neuen Namen PRETEQ CNC Solutions auftreten.

Was ist aus Epiney Construction SA seit der Nachfolge im Jahr 2019 geworden?

In der Laufbahn eines M&A-Beraters gibt es Transaktionen, die einen aufgrund ihrer besonderen Qualität und menschlichen Dimension nachhaltig prägen. Epiney Construction SA gehört zweifellos dazu.

Epiney Construction SA mit Sitz in Siders (VS) ist auf alpine Tiefbauarbeiten, den Bau von Spezialbauwerken sowie Arbeiten im Zusammenhang mit Naturgefahren spezialisiert. TCFG begleitete das Unternehmen 2019 bei seiner Übergabe. Nach 30 Jahren erfolgreicher Führung durch Patrice Epiney wurde die Gesellschaft von Frédéric Brodard, einem erfahrenen CEO aus einem anderen Kanton, und Damien Epiney, Verwaltungs- und Finanzdirektor des Unternehmens (nicht verwandt mit Patrice Epiney), übernommen.

Seit der Übernahme hat Epiney Construction SA ihre Position in der Branche weiter gefestigt und wurde für die 40. Ausgabe des Prix Sommet UBS 2025 zum Thema Unternehmensnachfolge nominiert.

Heute beschäftigt das Unternehmen rund 120 Mitarbeitende, doppelt so viele wie zum Zeitpunkt der Übergabe. Dabei ist besonders hervorzuheben, dass der Betrieb nur wenige Wochen nach dem Amtsantritt des neuen Führungsteams infolge der Pandemie weitgehend zum Stillstand kam.

Zu dieser Erfolgsgeschichte haben mehrere Faktoren beigetragen:

An erster Stelle steht die Vorarbeit von Patrice Epiney, der ein Unternehmen aufgebaut hat, das dank solider, langfristig ausgerichteter und wertebasierter Führung reif für den Übergang an die nächste Generation war. Hinzu kamen eine klare Organisation, eine anerkannte Marktpositionierung sowie der gemeinsame Wille, die Übergabe strukturiert und nachhaltig zu gestalten. Entscheidend war zudem die gezielte Zusammenstellung des neuen Führungsteams, das einen externen, erfahrenen CEO mit einem bereits im Unternehmen verankerten CFO vereinte.



v.l.n.r: Damien Epiney, CFO und Verwaltungsratsmitglied; Frédéric Brodard, CEO und Verwaltungsratsmitglied; Patrice Epiney, Ehemaliger Besitzer und Verwaltungsratsmitglied
(Bild: Epiney Construction SA)

Diese Voraussetzungen ermöglichten eine breit abgestützte Finanzierung der Übernahme und einen Neuanfang in Kontinuität. Nicht zuletzt wurde dieser Schritt in die Zukunft durch die Begleitung von TCFG (Berater des Verkäufers) ermöglicht, in Zusammenarbeit mit HR@Work (Kandidatensuche) und BDO (Berater des Käufers).

Strukturwandel und Konsolidierung: Der Schweizer Premium-Automobilhandel im Spannungsfeld von Marktdynamik und Transaktionsgeschäft

Marktentwicklung im Premiumsegment (2020–2025)

Der Schweizer Automobilhandel blickt auf fünf Jahre ausserordentlicher Disruption zurück. Seit dem Vorkrisenniveau 2019 (311'466 Neuzulassungen) sank das Volumen bis 2025 auf 233'737 verkaufte Fahrzeuge – der tiefste Stand seit über 25 Jahren. BMW festigte in diesem Umfeld mit einem Marktanteil von 8.8% für 2025 die Marktführerschaft vor Mercedes-Benz und Audi. Ein prägender Trend ist die Elektrifizierung: Der Anteil an Steckerfahrzeugen (BEV/PHEV) stieg bis 2025 auf rund 34%, was klassische Verbrenner mit Rückgängen von bis zu 30% substanziell unter Druck setzte.

Aktuelle Herausforderungen und Herstellerdruck

Händler transformieren sich durch das neue von den Herstellern forcierte Agenturmodell zu reinen Vermittlern. Die Preishoheit geht damit auf die Hersteller über, während die Bruttomargen von 15–18% (Inklusive Volumen Bonus) auf Fixprovisionen von etwa 6–8% sinken.

Zusätzlich treibt der strategische Druck der Hersteller die Konsolidierung voran: Die OEMs reduzieren gezielt die Anzahl der Partner und Standorte, um Effizienz und eine einheitliche Markenführung sicherzustellen. Gleichzeitig fordern sie enorme Investitionen in Ladeinfrastruktur, digitale Showroom-Standards (CI) und Service-Qualität. Diese hohen Eintrittspreise können kleinere Familienbetriebe bei sinkenden Margen oft nicht mehr finanzieren.

Transaktionsgeschäft und M&A-Beratungsexpertise

Insbesondere der Druck durch die Hersteller führt zu einer beispiellosen Konsolidierung im Schweizer Autohandel. Während auf der Verkäuferseite unabhängige KMU häufig wegen fehlender kritischer Masse gezwungen sind, zu verkaufen, wird die Käuferseite von nationalen Schwergewichten wie Emil Frey, AMAG und Merbag sowie expandierenden internationalen Akteuren dominiert. Hierzu zählen die schwedische Hedin Mobility Group, die deutsche Lueg, die österreichische Pappas sowie





die französische Rossi Gruppe, die mit dem Kauf der Facchinetti Gruppe in den Schweizer Markt eintrat.

In diesem Marktumfeld agiert TCFG als einer der führenden unabhängigen M&A-Berater exklusiv mit dem Branchen-Spezialisten Kurt Egloff, ehemaliger President & CEO von BMW Schweiz zusammen und verfügt damit über ein im Markt einzigartiges Sektor-Know-how. In den letzten Jahren hat TCFG verschiedene komplexe Nachfolgeregelungen im Premium-Segment erfolgreich abgeschlossen, darunter den Verkauf der Auto Marti AG an die Pappas Holding sowie die Begleitung der ACW Auto-Center AG beim Verkauf an die Facchinetti Gruppe. Zudem laufen aktuell mehrere spannende Verkaufsmandate, wo TCFG zusammen mit dem Industriespezialisten Mehrwerte schafft.

Strategischer M&A-Ausblick

Die strategische Analyse prognostiziert eine weitere Beschleunigung des M&A-Geschehens im Autohandel. Es ist zu erwarten, dass in den kommenden fünf Jahren weitere 20 bis 30 % der unabhängigen Händler an grosse Gruppen verkauft werden. Da die Rendite im Neuwagengeschäft sinkt, verschiebt sich die Bewertungsgrundlage bei Transaktionen hin zur Aftersales-Basis und zur strategischen Lage der Immobilien. Dank der Kombination aus Transaktions-Exzellenz und dem Insiderwissen von Kurt Egloff ist TCFG bestens gerüstet, um Eigentümer bei diesen entscheidenden Schritten professionell zu begleiten und Mehrwerte zu schaffen.

5 Fragen zum Schweizer Automobilhandel an Kurt Egloff, Branchenexperte



Kurt Egloff verfügt über 40 Jahre Expertise im Automobilhandel im DACH-Raum. Als ehemaliger President & CEO von BMW Schweiz und BMW Austria prägte er die Händlerentwicklung nachhaltig. Heute berät er als CEO von KE Advice strategische Transaktionen im Automobilsektor. Gemeinsam mit TCFG war er beratend beteiligt am Verkauf der Auto Marti Gruppe an die Pappas Gruppe sowie der ACW Auto-Center AG Visp an die Facchinetti Groupe SA.

Ist der Schweizer Automobilhandel noch ein Unternehmerthema – oder bereits ein Filialgeschäft der Hersteller?

Hier muss man etwas genauer die Entwicklung der letzten 7 Jahre anschauen. Der Schweizer Automobilmarkt ist von über 310'000 Zulassungen im Jahr 2019 kontinuierlich gefallen und im Jahre 2025 waren es noch knapp 234'000 Einheiten. Dafür gibt es viele Gründe, die jede Marke nach ihrem Gusto argumentiert. Tatsache ist aber, wenn alle Hersteller ihre Marktanteile gehalten hätten, hätte jeder von ihnen 25% weniger Volumen gemacht im Jahr 2025 als noch im Jahr 2019.

Was die etablierten Hersteller auch sehen, ist die Anzahl neuer Marken, die in diesem Zeitraum in die Schweiz gekommen sind. Es sind alles Elektro-Fahrzeughersteller aus China und den USA.

Nahezu alle haben ein Vertriebssystem, das sie aus eigener Hand führen. Somit entfällt für sie eine ganze Handelsebene, was ihnen eine Einsparung von netto 9% bis 11% ermöglicht. Dies funktioniert nur, weil reine Elektroautos (BEV) deutlich weniger Service benötigen. Das setzt die etablierten Hersteller unter Zugzwang.

Etablierte Markenhändler kommen zunehmend unter Druck. Sie sollen wachsen oder an grössere Händlergruppen verkaufen. Hier geht gerade Macht und Einfluss dieser Händlerschaft verloren.

Das Agenturmodell wird als Revolution verkauft. Ist es für Händler in Wahrheit eher ein Enteignungs- oder ein Befreiungsmodell?

Wenn man mit Mercedes-Händlergruppen aus Österreich oder Schweden spricht, die das System jetzt schon über 2 Jahre haben, sind die Meinungen doch verhalten positiv. Der Wettbewerb unter den Markenkollegen ist stark eingeschränkt. Der Kunde hat Preistransparenz. Die schwierigen Entscheidungen, welche Fahrzeuge auf Lager bestellt werden und das Risiko dabei Geld zu verlieren, sind vorbei. Die Lagerkosten entfallen, denn das Lager gehört dem Hersteller. Es ist aber auch klar, man muss ein grosses Volumen haben, um profitabel zu sein. Das Agenturmodell werden wir dort sehen, wo der Hersteller auch die Importgesellschaft führt. Aber auch die privaten Importeure werden sich wohl mit sinkenden Margen im Geschäft auseinandersetzen müssen. Das Agenturmodell ist beides: eine teilweise Enteignung, aber auch eine Befreiung. Das Positive am Modell ist sicher, dass man sich über den Service noch besser differenzieren kann.

Warum sehen wir derzeit so viele Verkaufsprozesse im Schweizer Markt?

Wenn wir sehen, welche Hersteller in den letzten Jahren dieses Thema sehr aktiv vorangetrieben haben, ist sicherlich das Timing und die strategische Reife matchentscheidend. BMW hat seit dem Jahr 2019 bis heute 7 BMW-Betriebe in Gruppen integriert. Mercedes Benz hat im gleichen Zeitraum 6 MB-Betriebe in Gruppen integriert.

Beide haben in dieser Zeitperiode auch 2-3 Standorte nicht mehr mit einem Marken-Vertrag ausgestattet.

Hier ist es wichtig zu wissen, dass eine frühe, klare Einschätzung des Händlers hilft, sich der eigenen Situation klar zu werden. Nur so kann man den Prozess mitgestalten und muss nicht proaktiv auf alles reagieren, was da passiert.

Welche Art von Betrieben wird es 2030 in der Schweiz nicht mehr geben – unabhängig von Konjunktur?

Betriebe mit einem Neuwagenvolumen unter 50 Einheiten werden verschwinden. Dies weil die Aufwendungen für den Hersteller zu gross werden und gleichzeitig die laufenden Kosten für den Händler nicht mehr gewinnbringend sein werden. So ist es möglich, dass in einigen Regionen der Schweiz Kunden weitere Wege fahren müssen, um ein Auto dieser Marke zu erwerben.

Wenn Sie heute Inhaber eines mittelgrossen Schweizer Autohausbetriebs wären: Würden Sie zukaufen, investieren – oder verkaufen? Und was würde den Ausschlag geben?

Folgende Fragen würde ich klären: Kann ich in der Schweiz langfristig wachsen mit diesem Hersteller? Habe ich ein GL-Team, das dieses Wachstum positiv umsetzen will und kann? Sind die Fragen mit ja beantwortet, würde ich zukaufen und investieren. Wäre ein Zukauf innerhalb von 12 bis 18 Monaten nicht möglich, würde ich nichts in den bestehenden Betrieb investieren und verkaufen.

Global vernetzt in bewegten Zeiten: IMAP-Rückblick 2025

Seit 2024 sind wir Teil des internationalen M&A-Beratungsnetzwerks IMAP und verbinden damit unsere lokale Marktkennntnis mit globaler Reichweite. Der IMAP-Rückblick 2025 zeigt eindrucksvoll, wie resilient der weltweite Mid-Market auch in einem herausfordernden Umfeld bleibt.

Trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten, geopolitischer Spannungen und selektiver Finanzierung schloss IMAP im vergangenen Jahr weltweit 254 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von über USD 16 Milliarden ab. Deals wurden nicht weniger, sondern bewusster: Qualität, strategische Logik und Umsetzungssicherheit standen klar im Vordergrund. Besonders grenzüberschreitende Mandate spielten eine zentrale Rolle und machten mehr als ein Drittel aller IMAP-Transaktionen aus.

IMAP Chairman Jurgis V. Oniunas fasst zusammen:

„Die IMAP-Partner haben 2025 eine widerstandsfähige Leistung gezeigt und trotz makroökonomischer Gegenwinde und verschärfter Due-Diligence-Anforderungen starke Transaktionsvolumina in den wichtigsten Märkten erzielt. Die Kernaktivitäten im Mid-Market blieben robust, getragen von Private Equity, Unternehmensverkäufen und wachsendem Private Credit. Mit Blick auf 2026 dürften nachlassende Inflation und sinkende Zinsen den Dealflow unterstützen, während geopolitische, handelsbezogene und regulatorische Risiken weiterhin die Umsetzung prägen werden.“

Den vollständigen internationalen Report finden Sie hier:

[IMAP Global M&A Report 2025](#)



Grafik: IMAP

League Table 2025

Rang	Beraterin	Anzahl Transaktionen
1	UBS Investment Bank	299
2	PwC	238
3	TCFG	198
4	BDO	184
5	Credit Suisse	179
6	EY	177
7	KPMG	140
8	REACH	127
9	Rothschild	109
10	Oaklins	97
11	Goldman Sachs	92
12	Deloitte	79
13	J.P. Morgan	78
14	Lazard	60
15	IFBC	56

Unsere Transaktionen 2025

 has sold a Quickline minority stake to  TCFG acted as lead advisor to the seller Quickline M&A, Unternehmensverkauf IT, Medien und Telecom 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Softcash.ch M&A, Unternehmensverkauf IT, Medien und Telecom 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Rolli-Pet Tiernahrung GmbH M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf Konsumgüter und Detailhandel 2025	 has sold to Callista Private Equity its subsidiary  TCFG acted as lead advisor to the seller Ypsomed M&A, Unternehmensverkauf Industrie 2025
 has been sold to Private Buyers TCFG acted as lead advisor to the seller Copytrend M&A, Unternehmensverkauf IT, Medien und Telecom 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the sellers Bioengineering M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf Industrie 2025	 has acquired  TCFG acted as financial advisor to the buyer Cando M&A, Unternehmensverkauf, Due Dilligence IT, Medien und Telecom 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller ACW Auto Center M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf, Immobilien Konsumgüter und Detailhandel 2025
 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Novu M&A, Unternehmensverkauf IT, Medien und Telecom 2025	 In connection with the sale of CKW Fiber Services to Axpo Systems, TCFG has issued a Fairness Opinion TCFG provided a fairness opinion to the Board of Directors of CKW CKW Corporate Finance, Fairness Opinions, Unternehmensbewertungen IT, Medien und Telecom 2025	Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG has sold the real estate to  TCFG acted as lead advisor to the seller Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG M&A, Unternehmensverkauf, Immobilien Übrige Dienstleistungen 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller thurmed M&A, Unternehmensverkauf Übrige Dienstleistungen 2025
 have been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller thurmed M&A, Unternehmensverkauf Übrige Dienstleistungen 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Wirtschafts- und Wohnbauförderungs AG M&A, Unternehmensverkauf Healthcare 2025	 has been sold to  TCFG acted as lead advisor to the seller Labo M&A, Nachfolgeregelungen, Unternehmensverkauf Konsumgüter und Detailhandel 2025	

Unsere Dienstleistungen



Mergers & Acquisitions

- Unternehmenskäufe und –verkäufe
- Nachfolgeregelungen
- Management Buy-outs und Buy-ins
- Spin-offs
- Fusionen, Kooperationen, Joint Ventures
- Privatisierungen

Corporate Finance

- Fairness Opinions (akkreditiert durch schweizerische Übernahmekommission UEK)
- Unternehmensbewertungen
- Due Diligence-Prüfungen
- Business Planning
- Finanzierungen
- Purchase Price Allocations, Impairment Tests
- Erfolgsbeteiligungskonzepte, Partnerschaftsmodelle
- Kapitalmarkttransaktionen, IPO-Beratung

Bleiben Sie am Puls des M&A-Marktes

Sie möchten auch künftig kompakte Analysen und Brancheneinblicke erhalten? Wir informieren Sie regelmäßig über Entwicklungen in 9 Schlüsselbranchen – von Automobilhandel bis Maschinenindustrie.

➡ [Jetzt Newsletter-Präferenzen festlegen](#)

BERN Marktgasse 50 CH-3011 Bern Phone
+41 31 356 25 25

ZÜRICH Beethovenstrasse 11 CH-8002 Zürich Phone
+41 44 287 22 55

GENEVE Esplanade de Pont-Rouge 9C CH- 11212
Grand-Lancy Phone +41 22 705 14 85

LUGANO Vicolo Nassetta 2 CH-6900 Lugano Phone
+41 91 923 13 22

IMPRESSUM

Herausgeberin: The Corporate Finance Group AG, ©
2026.

Bildnachweise: TCFG, Canva

Änderungen, Anregungen etc.:

info@tcfg.ch, +41 44 287 22 55

www.tcfg.ch

[in the-corporate-finance-group-ag](https://www.linkedin.com/company/the-corporate-finance-group-ag)



We make
transactions happen.