

IFBC

review



Unser Rückblick auf Highlights, Herausforderungen und Erfolgsgeschichten in 2025

Our purpose is
redefining corporate finance
and inspiring organizations
to create stakeholder value.

IFBC review

Die Welt sortiert sich neu. Die geopolitische Machtkonzentration und die Erosion der regelbasierten Zusammenarbeit führen zunehmend zu einer Fragmentierung der Märkte. Entsprechend entwickeln sich Energie, Technologie und Finanzen zu wegweisenden Standortfaktoren für die Schweiz. Dazu zählen weltmarktfähige Energiepreise, digitale Souveränität und ein starker Finanzplatz.

Unternehmen in der Schweiz stehen vor der strategischen Aufgabe, sich gezielt international zu positionieren, was sich oft über Akquisitionen realisieren lässt. So haben im 2025 Schweizer Käufer über 300 Unternehmen im Ausland erworben. Eine wesentliche Chance liegt auch in der technologiegetriebenen Transformation der Wirtschaft. Künstliche Intelligenz, Cloud, Software und Daten lassen in hoher Geschwindigkeit innovative neue Formen der Produktivität und Wertschöpfung entstehen. Dies teils mit weniger personellen Ressourcen, aber dafür mit erhöhtem Energie- und Kapitalbedarf. IFBC begleitet Unternehmen in diesem Spannungsfeld. Durch Dialog, Sektor-Expertise sowie ausgewiesene Kompetenz in Corporate Finance und M&A strukturieren wir Entscheidungen, ermöglichen Transaktionen und schaffen nachhaltige Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden.

Auch in diesem Jahr unterstützen wir Unternehmen bei komplexen Fragestellungen zu Geschäftsmodellen und strategischen Ausrichtungen. Dafür danke ich unseren Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnern sowie Mitarbeitenden herzlich. Mit dem vorliegenden «IFBC Review» geben wir Einblick in ausgewählte Projekte und wünschen eine anregende Lektüre.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Vettiger'.

Dr. Thomas Vettiger
Managing Partner

Corporate Finance und M&A

Die Kreditsituation am Schweizer Bankenplatz bleibt angespannt: Strengere Regulierung, höhere Refinanzierungskosten und begrenzte Wachstumsambitionen führen zu höheren Kreditmargen und reduzieren bilaterale Engagements zugunsten von Syndizierungen. IFBC begleitete im vergangenen Jahr Finanzierungen im Umfang von insgesamt über CHF 1,25 Mrd., insbesondere im Energie-Infrastrukturbereich. Zudem vertrauen Kunden regelmässig auf die Expertise von IFBC in den Bereichen Valuation & Financial Modeling sowie Value-based Management.

In M&A haben u.a. der technologische Umbruch, die zunehmende Fragmentierung der Märkte, der starke Schweizer Franken sowie das Tiefzinsumfeld in der Schweiz zu einer Vielzahl an Unternehmenstransaktionen geführt. IFBC begleitete im Jahr 2025 insgesamt 11 Transaktionen erfolgreich.



Gemeinsam mit ihrem Globalscope-Partner unterstützte IFBC Burckhardt Compression bei der Übernahme des US-Serviceunternehmens ACT (Advanced Compressor Technology). Darüber hinaus beriet unser M&A-Team den Energiepionier naturenergie beim Erwerb des Schweizer Solarunternehmens Solan sowie RS Properties bei der Mehrheitsübernahme des Wellnessbereichs des Parkresorts Rheinfelden von Invision. Zudem stand IFBC dem Gründer und Eigentümer Prof. Dr. Janssen als exklusiver Financial Advisor beim erfolgreichen Verkauf von finfox an die Chapters Group sowie beim Eigentümerwechsel von Ecofin Investment Consulting zur Vaudoise Versicherung zur Seite.

Fairness Opinions und Financial Expert Opinions

IFBC ist auf die Erstellung von Fairness Opinions spezialisiert und besitzt nicht nur das notwendige Fachwissen und grosse Erfahrung, sondern geniesst als besonders befähigter Bewerter (Akkreditierung Übernahmekommission nach Art. 30 Abs. 6 UEV) einen hervorragenden Ruf für die Beurteilung der finanziellen Angemessenheit von Kaufangeboten. Entsprechende Projekte haben wir im letzten Jahr für die Verwaltungsräte von Cham Properties, Global Blue, HelvetiaBaloise, u-blox und Ypsomed umgesetzt.

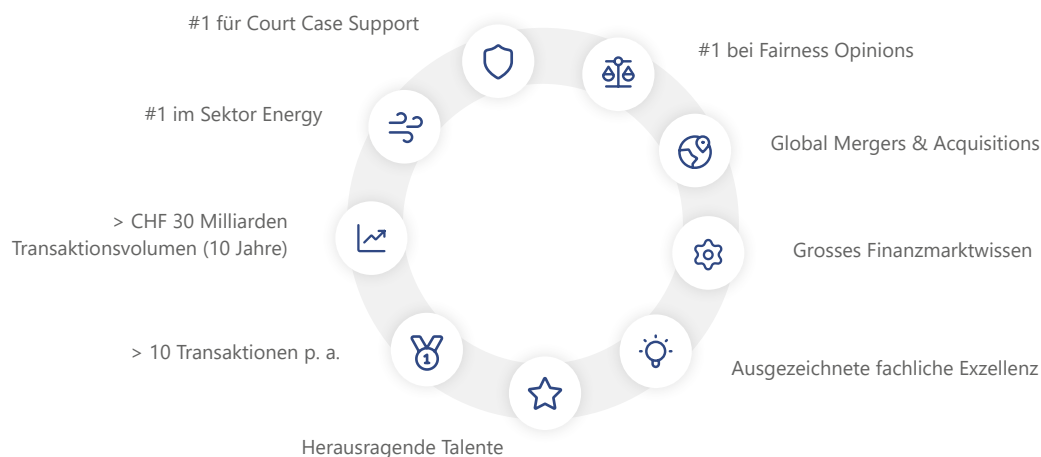
IFBC hat den Grossteil der Fairness Opinions für öffentliche Übernahmen in der Schweiz erstellt und ist entsprechend Marktführer. Ebenso ist IFBC ein führender Verfasser von finanzwirtschaftlichen Expertengutachten im Rahmen von Verfahren vor Schiedsgerichten sowie staatlichen Gerichten. Auch im vergangenen Jahr war IFBC als Experte im Rahmen von komplexen, nicht-öffentlichen Verfahren tätig.

Lesen Sie die Hintergründe zu diesen Transaktionen in den nachfolgenden Interviews. IFBC kann auf ein sehr gutes Jahr 2025 zurückblicken und wurde zudem für die erfolgreichste cross-border Transaktion des Jahres mit dem «Flagship Award» von Globalscope Partners ausgezeichnet.

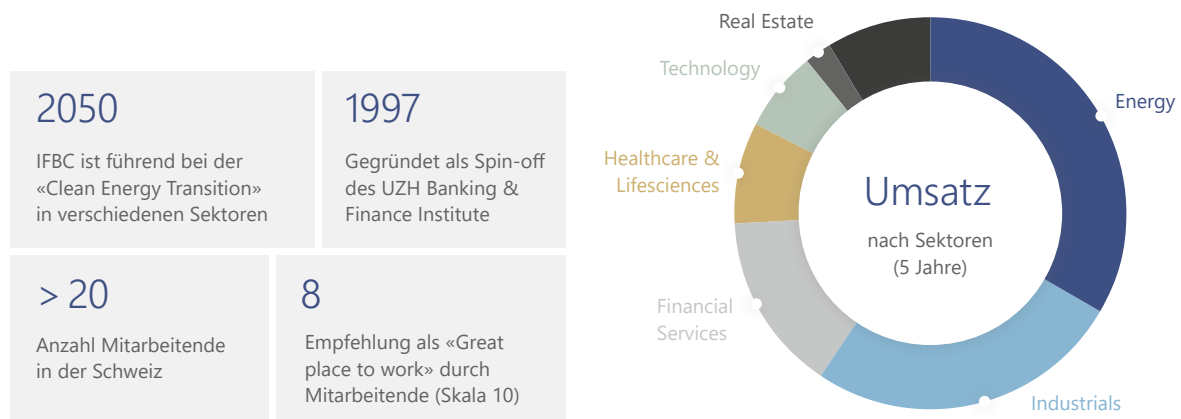
Services

Growth	Performance	Value
M&A • Strategy • Buy-Side • Sell-Side	Value-based Management • Value-based Strategy Review & Target Setting • Value-based Portfolio Management • Economic Profit- & KPI-Framework • Financial Reporting & Benchmarking • Operational Financial Management • FX Risk Management • Incentive Model Design • Investor Communication	Valuation & Financial Modeling • Financial Modeling • Valuation Services • Cost of Capital • Purchase Price Allocation • Impairment Testing • Share-based Payment
Financial Due Diligence • Full Scope FDD • Limited Scope FDD • Red Flag FDD		
Equity Capital Markets • IPO Advisory • Fairness Opinions • Direct and Indirect Benefits	Debt Advisory • Capital Need & Structure Analysis • Capital Raising & Refinancing • Working Capital Financing • Project Financing • Special Forms of Funding	Financial Expert Opinions • Conflict Resolution Support • Court Case Support • Financial Damage Quantification

Why IFBC?



Facts & Figures



Lesen Sie mehr zu IFBC auf unserer Website www.ifbc.ch

Transformation der Energielandschaft Schweiz

Der VSE (Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen) hat zum Jahresbeginn 2026 den VSE Stromversorgungs-Index lanciert. Das Ziel ist die Einschätzung der längerfristigen Strom-Versorgungssicherheit bis ins Jahr 2050. Der Index zeigt auf, wo aktuell die grössten Lücken zwischen Anspruch und Realität im Schweizer Stromsystem bestehen. Der VSE zeigt die «Gaps» in der Versorgungssicherheit nicht nur auf, sondern präsentiert auch Lösungen, wie diese überbrückt werden können. Dafür braucht es das Ideologie-freie Denken in Szenarien. Mit dem Stromgesetz, das per 1. Januar 2025 in Kraft getreten ist, hat das Schweizer Stimmvolk konkrete Ziele für die Transformation des Schweizer Energiesystems gesetzt. Diese Ziele sollen die Versorgungssicherheit der Schweiz gewährleisten.

IFBC unterhielt sich mit **Martin Schwab**, dem VSE Präsidenten, CEO der CKW und Konzernleitungsmitglied der Axpo, um einen vertieften Einblick in die zentralen Herausforderungen und Chancen der Schweizer Energiewirtschaft zu gewinnen.

Herr Schwab, was ist für Sie persönlich die grösste Herausforderung für ein stabiles, nachhaltiges und wirtschaftliches Energiesystem?

Vereinfacht gesagt, braucht es für die Schweizer Stromversorgung genügend inländische Produktion, ein leistungsfähiges Netz und eine ausreichende Einbindung ins europäische Stromsystem. Das Trilemma der Stromversorgung bilden die drei Dimensionen Versorgungssicherheit, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit. Trilemma daher, da nicht alle drei Dimensionen gleichzeitig vollständig optimiert werden können.

Die Sicherstellung der langfristigen Versorgungssicherheit stockt in mehreren Dimensionen: Der Ausbau der erneuerbaren Energien geht zu wenig schnell voran. Die 16 Wasserkraftprojekte, die am runden Tisch beschlossen wurden, werden teilweise in Frage gestellt. Die Windenergie stösst an vielen Standorten auf heftigen Widerstand. Die alpinen Solar-Projekte sind trotz Zuschüssen oft nicht wirtschaftlich. Einzig der Solar-Ausbau auf Infrastruktur geht voran, führt aber zu immer grösseren Überschüssen im Sommer und



Martin Schwab ist seit Juni 2024 Präsident des VSE, seit April 2018 Chief Executive Officer (CEO) der CKW AG und seit Februar 2011 Mitglied des Executive Board der Axpo Holding AG. Er verfügt über einen Abschluss in der Betriebswirtschaft HF, ist Experte in Rechnungslegung und Controlling und verfügt über einen MBA der University of Rochester, New York.

wenig Versorgungssicherheit im Winter. Die starke Subventionierung von Sommerstromproduktion durch Solaranlagen führt auch zu volkswirtschaftlichen Fehlanreizen und Überproduktion. Der notwendige Netzausbau stockt ebenfalls durch aufwendige Bewilligungsprozesse und lokale Ablehnung. Und letztlich braucht es für die optimale Einbindung in das europäische Stromsystem eine Vereinbarung mit der Europäischen Union (EU).

Eine grosse Herausforderung ist es, diese komplexen Zusammenhänge einfach zu vermitteln und damit den Weg für die Transformation des Schweizer Energiesystems zu ebnen. Wenn wir über alle Anspruchsgruppen hinweg keinen Konsens schaffen und keinen gemeinsamen Plan entwickeln, werden wir uns mit hoher Wahrscheinlichkeit in einigen Jahren wieder in der Situation sehen, dass wir Kraftwerkskapazitäten sehr kurzfristig benötigen. Im Jahr 2022 haben wir in Birr ein Gaskraftwerk mit Notrecht gebaut; eine weitere solche Situation gilt es unbedingt zu vermeiden.

Für das Jahr 2050 liegt der VSE Stromversorgungs-Index bei tiefen 69 Punkten. Wo sehen Sie den Handlungsbedarf, um das Ziel von 100 Punkten zu erreichen?

Der VSE Stromversorgungs-Index vermittelt den vorhandenen «Gap» auf sehr verständliche Weise. Es ist der Versuch, die Komplexität des Schweizer Stromsystems zu vereinfachen. Der gesamtschweizerische Stromverbrauch beträgt ca. 60 Terrawattstunden und mit dem Ausstieg aus der Kernenergie sowie der – hoffentlich – stattfindenden Dekarbonisierung von Wärme und Individual-Verkehr werden ca. 50 Terrawattstunden fehlen.

Da die Versorgung insbesondere im Winter kritisch ist, braucht es mehr Winterproduktion aus erneuerbaren Energien und den Ausbau des Netzes sowie eine Vereinbarung mit der EU zur

bestmöglichen Integration der Schweiz in das europäische Stromnetz. Der VSE Stromversorgungs-Index Schweiz 2026 zeigt auch die Dringlichkeit: Er ist bei 82 Punkten im Jahr 2035 und 69 Punkten im Jahr 2050. Die drohende Versorgungslücke in 2050 könnte durch weniger Stromverbrauch zu Spitzenzeiten, mehr erneuerbare Energien, den Langzeitbetrieb der bestehenden Kernkraftwerke, Flexibilität wie Speicher, zusätzliche Stromproduktion z. B. aus Gaskraftwerken und den Ausbau der Netze geschlossen werden.

“

Die Schweiz steht vor grossen Herausforderungen, um die künftige Versorgungssicherheit zu gewährleisten und gleichzeitig weltmarktfähige Energiepreise sicherzustellen.

— Martin Schwab

Ohne Abkommen mit der EU sind die Stromimporte und -exporte zudem über die Grenzen beeinträchtigt. In Zukunft können wir die Effekte von Massnahmen quantifizieren – auch wenn dies viele Annahmen beinhaltet: Wir schätzen, dass das Stromabkommen den Stromindex um 14 Punkte verbessert, da die Integration in Europa deutlich verbessert wird. Andererseits verlieren wir einige Punkte, wenn die beiden Windinitiativen (Mindestabstände für Windanlagen und zwingende Gemeindeabstimmung) angenommen werden, die den Bau eines grossen Teils der Windkraftprojekte wohl verhindern würden.

Auf eine Anzahl Punkte reduziert, können die Auswirkungen einzelner gesellschaftspolitischer Entscheide sachlich diskutiert werden. Das Ziel des neuen Index ist es auch, die Massnahmen zur Versorgungssicherheit zueinander ins Verhältnis zu setzen. Beispielsweise würden wir eine dreistellige

Anzahl Windkraftwerke benötigen, um die Ablehnung des Stromabkommens mit der EU zu kompensieren. Damit informieren wir transparent und faktenbasiert. Und die Schweiz kann ihrerseits die Entscheide treffen, wie sie den Weg zu den 100 Punkten gestalten will. Der Index zeigt klar: Die Schweiz steht vor grossen Herausforderungen, um die künftige Versorgungssicherheit in der zur Verfügung stehenden Zeit zu gewährleisten und gleichzeitig weltmarktfähige Energiepreise sicherzustellen.

Wie könnte aus Ihrer Sicht die dringend notwendige Transformation der Schweizer Energielandschaft beschleunigt werden?

Diese Transformation ist ein Wettlauf mit der Zeit. Die Versorgungssicherheit der Schweiz bleibt kritisch, wenn wir nicht dezidiert handeln. Das Parlament war nicht untätig – Einsprachen zu den 16 Wasserkraftwerken können nicht mehr bis vor das Bundesgericht gezogen werden. Der Bau von 16 Wasserkraftwerken würde helfen, näher an die Ziele zu kommen. Der Plan war, ca. 2 Terrawattstunden produzieren zu können, aber aufgrund von Hindernissen, Widerständen und fehlender Wirtschaftlichkeit wird es wohl eher 1 Terrawattstunde sein.

1 Terrawattstunde ist nicht nichts, aber sie löst das Problem nicht. Beispielsweise werden über die nächsten Jahrzehnte wegen strengerer Restwasservorschriften >>

wohl mehr als 1 Terrawattstunde wieder verloren gehen. Wenn wir aus der Kernenergie aussteigen, dann fehlen der Schweiz jährlich nahezu 50 Terrawattstunden Stromproduktion bis ins Jahr 2050, falls der Stromverbrauch wegen der Dekarbonisierung von Wärme und Verkehr auf ca. 90 Terrawattstunden steigt. Zudem befinden wir uns auch weltpolitisch in einem internationalen Kopf-an-Kopf-Rennen: Rechenzentren, künstliche Intelligenz und neue Technologien werden zum strategischen Standortvorteil und die Schweiz muss sich entscheiden, ob sie hier mitmachen will; aber für dies brauchen wir auch weltmarktfähige Strompreise.

Ich bin ein grosser Fan des politischen Systems in der Schweiz, namentlich der direkten Demokratie und der Subsidiarität, d.h., dass letztlich die Gemeinde bestimmt, was auf ihrem Gebiet gebaut wird. Leider lässt sich unser politisches System kaum mit der Beschleunigung des Infrastrukturbaus vereinbaren. Es braucht auch einen gesellschaftspolitischen Konsens, dass wir die erforderliche Infrastruktur bauen müssen, um die Ziele der Klima- und Energiepolitik zu erreichen.

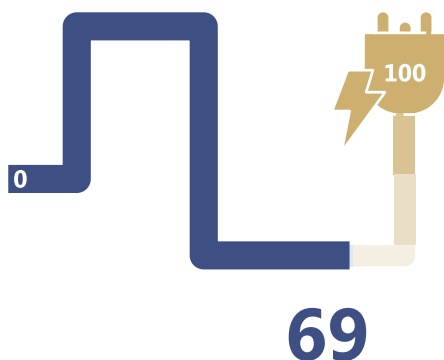
“
Es gibt heute keinen wirtschaftlich effizienten Speicher, um eine saisonale Verschiebung von Strom vorzunehmen ausser Hydro-Speicherkraftwerke.

— Martin Schwab

Die Aufgabe des VSE ist es, aufzuzeigen, was funktioniert und was nicht. Zugespitzt formuliert, stellt sich für die Winterstromproduktion die Frage: Wo bauen wir die benötigten Wasserkraftwerke und Windräder, wie lange nutzen wir die Kernenergie und wie viele Gaskraftwerke betreiben wir. Realistischerweise werden wir einige Wasser- und Windkraftanlagen bauen und wegen des Zeitdrucks den Rest mit Gaskraftwerken decken, um unsere Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Nichts tun, ist keine Option.

Welche Einschätzung haben Sie zur aktuellen Investitionsbereitschaft bei den erneuerbaren Energien, und sehen Sie Bedarf für eine Stärkung?

Grundsätzlich ist die Investitionsbereitschaft vorhanden und an Kapital fehlt es nicht. Es bestehen jedoch erhebliche Unsicherheiten durch langwierige Prozesse, Umweltprüfungen und Mitwirkungsverfahren. Man muss schon einen langen Atem und eine grosse Risikofähigkeit haben, um überhaupt substantiell in die erneuerbaren Energien zu investieren. Nehmen wir als Beispiel das Projekt «Windpark Lindenberg» im Kanton Aargau. Die Anlagen hätten im Winterhalbjahr einen bedeutenden Beitrag zur Stromversorgung leisten können und wurden für ihre Naturverträglichkeit gelobt. Das Projekt ist nach über zehn Jahren Planungsarbeit und mehreren Millionen Projektkosten an einer Gemeindeversammlung abgelehnt worden. Dies zeigt: Private Investoren werden in der Schweiz kaum massgeblich in erneuerbare Energien investieren, wenn ein politisch motivierter Projektabbruch droht.



Für das Jahr 2050 liegt der Index bei 69 Punkten.
Der Zielwert von 100 Punkten wird klar verfehlt.

Der **VSE Stromversorgungs-Index Schweiz** zeigt einfach und verständlich, wie sicher die Stromversorgung in der Schweiz in den kommenden Jahren voraussichtlich sein wird. Er dient als Frühwarnsystem, insbesondere mit Blick auf das Winterhalbjahr, und wird regelmässig erhoben.

Die erste Veröffentlichung erfolgte am 12. Januar 2026. Ziel ist es, mit geeigneten Massnahmen einen Indexwert von mindestens 100 Punkten zu erreichen.

Der Index basiert auf dem Zielbild der Energiezukunft 2050 und bewertet den erwarteten Versorgungsgrad anhand von fünf Indikatoren: Stromnachfrage, erneuerbare Energien, Flexibilität, zusätzliche Stromproduktion (inkl. Reserve) und Netze. Die Bewertung stützt sich auf Studien und Daten, ersetzt jedoch keine detaillierten System-Adequacy-Studien.

Ab 2045 braucht es rund 50 Prozent zusätzliche Stromproduktion im Winter. Woher soll diese kommen?

Ein unternehmerischer Ansatz wäre, wenn die Schweiz eine Auktion für eine flexible Winterstromproduktion durchführen würde. Die Ausschreibung könnte lauten: «Liebe Stromwirtschaft, Wir brauchen von einem Anbieter eine Zusage von Dezember bis März für 1'000 Megawattstunden und die Swissgrid will in der Lage sein, diese flexibel abzurufen. Zu welchem Preis könnt ihr die 1'000 Megawattstunden vorhalten?» Jeder Produzent kann mitbieten und der Günstigste erhält den Zuschlag für 20–30 Jahre. In solch einem Szenario mit 1'000 Megawattstunden (flexibel) ohne Produktionsgarantie würde dies den Bau von Gaskraftwerken bedeuten. Diese sind relativ günstig zu errichten und können sehr flexibel hoch- und runtergefahren werden – auch mehrmals am Tag. Wir geben somit Geld aus, dass wir Winterstrom flexibel abrufen können und haben damit genügend Winterproduktion vorgehalten. Die Gasausschreibungen, die der Bund aktuell macht, folgen teilweise dieser Logik. Es entstehen Notkraftwerke, die nur bei Bedarf zum Einsatz kommen. So schaffen wir eine Winterreserve vor Ort.

Könnte der Strombezug aus den Nachbarländern einen substanziellen Beitrag zur Stromversorgung der Schweiz leisten?

Gemäss aktueller Gesetzgebung können wir bis max. 5 Terrawattstunden Strom importieren. Dies scheint mir eine ungefähr richtige Grösse zu sein. Bei europäischen Strommangellagen wäre es schwierig, mehr zu beziehen – eine Importstrategie bedingt auch immer jemanden, der exportieren kann und will. Wir müssen davon ausgehen, dass jedes Land die eigene Versorgung priorisiert und wenn es in Europa sehr kalt wird, dann entfällt womöglich die Importfähigkeit oder reduziert sich.

Die 5 Terrawattstunden könnte die Schweiz – mit Anstrengungen und wirtschaftlichen Konsequenzen – wohl einsparen.

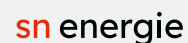
Welche Bedeutung hat das Stromabkommen mit der EU für die Schweizer Unternehmenslandschaft?

Eine Einbindung der Schweiz in den europäischen Strommarkt – beispielsweise durch ein Stromabkommen – erhöht die Versorgungssicherheit in der Schweiz. Die bessere Integration der Schweiz in den europäischen Markt bedeutet auch günstigere Preise für den Schweizer Konsumenten. Auch die Netzstabilität steigt, da Swissgrid durch eine optimale Einbindung in den europäischen Markt besser und schneller auf Netzschwankungen reagieren kann.

Welchen Beitrag können Politik, Unternehmen und Bevölkerung zur Transformation der Energielandschaft Schweiz beitragen?

Der «Netzexpress» wird es erlauben, Netzprojekte schneller zu planen, zu bewilligen und umzusetzen. Die Wirtschaft und die Bevölkerung benötigen mehr Strom durch die Dekarbonisierung von Wärme und Verkehr, aber auch durch die potenziell steigende Anzahl Rechenzentren (z. B. für KI). Hinzu kommen Einflüsse wie der Klimawandel und geopolitische Verwerfungen, mit denen wir umgehen müssen. Wenn es uns nicht gelingt, einen gemeinsamen energiewirtschaftlichen Plan zu entwerfen und umzusetzen, wird es schwierig sein, die Versorgungssicherheit zu gewährleisten. Deshalb benötigen wir mehr gesellschaftspolitischen, sachlichen Dialog und Konsens, ohne Dogmatik, um in der Wirtschaft und Bevölkerung die Akzeptanz für die Strominfrastruktur zu stärken. //

Referenzen im Sektor Energy



Am Ursprung guter Finanzierungsstrategien stehen robuste Geschäftsmodelle: Erfolgsfaktoren im Onlinehandel

Brack.Alltron hat nach Möglichkeiten gesucht, eine auslaufende Finanzierung mittelfristig zu refinanzieren. Im Zentrum standen dabei verlässliche Partner, Flexibilität, nützliche Umsetzungsfristen sowie markt- und situationsbezogen angemessene Konditionen. Nach einer breiten Evaluation der möglichen Finanzierungsoptionen konnte eine Lösung mittels Konsortialkredit mit unterschiedlichen Fazilitäten erarbeitet und realisiert werden. Dadurch konnte die Finanzierungssicherheit mit deutlichem Vorlauf zum Vertragsende der bestehenden Verträge sichergestellt werden. IFBC hat Brack.Alltron in diesem Projekt beratend begleitet.

Andrea Tranel, CFO der Brack.Alltron, gibt nachfolgend Einblicke in die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen im Schweizer Onlinehandel sowie in die jüngsten Erfahrungen der Brack.Alltron-Gruppe im Bereich Unternehmensfinanzierung.

Wo liegen die aktuellen Herausforderungen im Schweizer Onlinehandel?

Der Trend vom stationären zum digitalen Handel in der Schweiz setzt sich auch in diesem Jahr fort. Dabei zeigt sich, dass sich die Marktumsätze zunehmend auf wenige grosse Onlineplattformen konzentrieren. Dieser Trend wird sich auch 2026 fortsetzen. Während das Wachstum im digitalen Handel insgesamt anhält, ist es insbesondere im Non-ICT-Bereich stärker ausgeprägt als im klassischen ICT-Segment. Auffällig ist zudem, dass das zuvor rasante Wachstum der grossen internationalen Plattformen, allen voran TEMU, zwar auf hohem Niveau weitergeht, sich jedoch abschwächt. Im Handels- und B2B-Geschäft für Hardware sorgte zudem das zwingende Windows-11-Update mit seinen höheren Anforderungen an Hardware für einen «Boost».



Andrea Tranel leitet seit Januar 2023 den Bereich Finanzen bei Brack.Alltron. Sie hat als CFO und Leiterin Controlling mehrerer nationaler und internationaler Unternehmen verschiedener Branchen im In- und Ausland die Weiterentwicklung der jeweiligen Unternehmen mitgeprägt. Ausserdem ist sie Verwaltungsrätin der Meier Tobler Group AG in Schwerzenbach ZH. Andrea Tranel hat Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hohenheim studiert und das Advanced Management Program in General Management an der Harvard Business School absolviert.

Welche Entwicklungen sind in den kommenden Jahren zu erwarten?

Auch in Zukunft wird der digitale Handel weiter an Bedeutung gewinnen, doch die Dynamik wird sich verändern. So dürfte sich die Marktposition der grossen Onlineplattformen weiter festigen, gleichzeitig aber auch eine stärkere lokale Verankerung internationaler Anbieter beobachten lassen – etwa durch gezielte Anpassungen an den Schweizer Markt. Für die internationalen Marktteilnehmer werden diese Entwicklungen mit zusätzlichen regulatorischen Anforderungen einhergehen.

Nach einer Phase der Zurückhaltung im Consumer-Electronics-Segment ist in diesem Bereich wieder mit einem Aufschwung zu rechnen, während im Non-ICT-Sektor das Wachstumspotenzial weiterhin überdurchschnittlich bleibt. Zudem zeichnet sich eine tiefgreifende Veränderung in der digitalen Kundenansprache ab: Der Online-Traffic verlagert sich zunehmend von klassischen Suchmaschinen wie Google hin zu KI-basierten Systemen wie etwa ChatGPT – eine Entwicklung, die neue Spielregeln für Sichtbarkeit und Markenführung im E-Commerce mit sich bringt.

Wie ist es gelungen, Finanzierungspartner vom Geschäftsmodell der Brack Alltron Gruppe zu überzeugen?

Die Brack.Alltron-Gruppe konnte ihre Finanzierungspartner vor allem durch ein robustes und diversifiziertes Geschäftsmodell überzeugen. Mit vier Absatzkanälen und den starken Marken Brack und Alltron ist das Unternehmen hervorragend im Schweizer Markt positioniert. Das breite Sortiment ab Eigen-

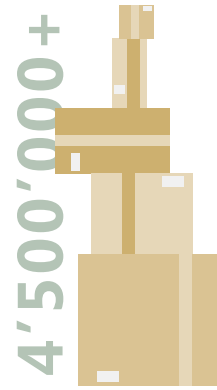
lager in der Schweiz, kombiniert mit einem preisgekrönten Service, steht für das Leistungsversprechen der Gruppe. Eine moderne, hochautomatisierte E-Commerce-Logistik mit Ausbaupotenzial sowie eine stringente Wachstumsstrategie im aktuellen Marktumfeld bilden weitere zentrale Argumente für das Vertrauen der Finanzierungspartner.

Wie beurteilen Sie das aktuelle Marktumfeld für Unternehmensfinanzierungen?

Das aktuelle Marktumfeld für Unternehmensfinanzierungen ist anspruchsvoll. Bei der vorliegenden Finanzierung spielten sowohl die Grösse der Finanzierung als auch deren hypothekarische Besicherung eine wesentliche Rolle; nur noch wenige einheimische Banken verfügen über die entsprechenden Kompetenzen, um solche Finanzierungen zu arrangieren. Für ausländische Banken stellt diese Ausgangslage im Schweizer Markt keine alltägliche Finanzierungsform dar, was den Wettbewerb für die federführende Bank entsprechend begrenzt. Umso erfreulicher ist die starke Beteiligung der Schweizer Kantonalbanken, die damit einmal mehr ihre zentrale Bedeutung als Stütze der Schweizer Wirtschaft unter Beweis stellen.

Was sind die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Finanzierungsprozess?

Ein wichtiges Fazit aus dem Finanzierungsprozess lautet: Timing ist alles. Im aktuellen Marktumfeld war der Zeitpunkt für die Refinanzierung nicht ideal, dennoch konnten dank sorgfältiger Vorbereitung und klarer Priorisierung gute Lösungen erzielt werden. Ausschlaggebend waren insbesondere die langjäh-



Über 4.5 Millionen Pakete versendet Brack.Alltron pro Jahr aus dem eigenen, hochmodernen Logistikcenter.

rigen, partnerschaftlichen Beziehungen zu den beteiligten Banken, auf die das Unternehmen vertrauen durfte. Der Prozess zeigte eindrucksvoll, dass selbst unter herausfordernden Rahmenbedingungen durch Professionalität, Fokus und ein klares Zielbild gute Resultate möglich sind.

Wie konnte IFBC in der Prozessstrukturierung, Kommunikation und in den Verhandlungen unterstützen?

Die Zusammenarbeit mit IFBC erwies sich als wertvoller Erfolgsfaktor. Da es sich nicht um das erste gemeinsame Projekt handelte, fiel die Wahl bewusst auf einen Partner, der den Markt und dessen Akteure in- und auswendig kennt. Die Zusammenarbeit mit Thomas Vettiger und Claudio Meyer war geprägt von hoher Fachkompetenz, Professionalität und einer partnerschaftlichen Arbeitsweise, die auch Freude am gemeinsamen Erfolg vermittelte. Gemeinsam wurden die Handlungsoptionen strukturiert, der Prozess konzipiert und die strategische Ausrichtung festgelegt. Während der Verhandlungen unterstützte IFBC aktiv dabei, das Machbare auszuloten und mit Benchmarks abzugleichen. Darüber hinaus konnten zusätzliche Analysen erstellt werden, die über den reinen Finanzierungsprozess hinausgehen und somit eine ganzheitliche Betrachtung sicherstellen konnten. //

“

Die Brack.Alltron-Gruppe konnte ihre Finanzierungspartner vor allem durch ein robustes und diversifiziertes Geschäftsmodell überzeugen.

— Andrea Tranel

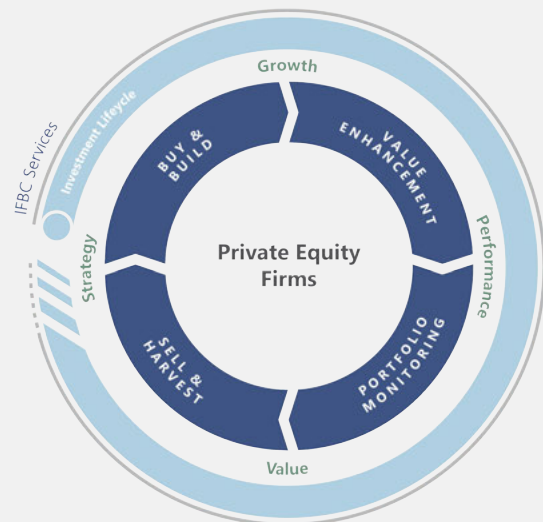




Zusammenarbeit mit Private Equity Firmen

Mit unserer Corporate-Finance-Expertise begleiten wir Private Equity Firmen über den gesamten Investment Cycle. Beim Aufbau des Beteiligungsportfolios unterstützen wir bei der Definition und Umsetzung der Buy&Build-Strategie, als Buy-side Advisor, mit Financial Due Diligence Leistungen sowie als Debt Advisor bei der Finanzierung. Bei der Entwicklung des Beteiligungsportfolios begleiten wir Private Equity Unternehmen mit unseren Wertsteigerungskonzepten und Portfoliobewertungen.

Schliesslich sind wir erfahrene Sell-side Advisors, die einen auf die spezifische Situation zugeschnittenen Verkaufsprozess erfolgreich umsetzen können. Mit unserer umfassenden Sektor-Expertise können wir unsere Private Equity Kunden umfassend unterstützen.



Wie die Schweizer Wirtschaft ihre AI-Transformation erfolgreich gestaltet

Am **ETH AI Center** verfolgt PD Dr. Alexander Ilic als Executive Director das Ziel, interdisziplinäre Forschung mit realwirtschaftlichen Anwendungen zusammenzuführen und die Schweiz als global führenden Standort für vertrauenswürdige, verantwortungsvolle KI zu positionieren. Ein besonderes Anliegen von PD Dr. Alexander Ilic ist die Frage, wie AI-Technologien nicht nur technische, sondern auch wirtschaftliche Wirkung entfalten können. Im Spätsommer 2025 ist das öffentlich entwickelte Large Language Model APERTUS erschienen, das unter der Leitung des ETH AI Centers und der EPFL zusammen mit dem Schweizer Supercomputing Centre (CSCS) entstand.

Im Rahmen des Zurich AI Festivals respektive des AI+X Summit – das jährliche Highlight des ETH AI Centers – diskutiert die AI-Community die Rolle der Schweiz im globalen AI-Umfeld sowie die Chancen und Risiken, die Künstliche Intelligenz für Wirtschaft und Gesellschaft mit sich bringt. IFBC hat bei PD Dr. Alexander Ilic nachgefragt, wie die Schweizer Wirtschaft ihre KI-Transformation erfolgreich gestalten kann und was in seinen Augen «the next big thing» im Bereich KI ist.

Alexander Ilic gibt im Interview Einblicke in seine Arbeit an der ETH Zürich und erläutert, wie der Technologietransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft einzuordnen ist.

KI erobert die Welt: Wo stehen die Schweizer in dieser Entwicklung?

Wenn KI ein Marathon ist, dann befinden wir uns aktuell bei Km 5. Wie bei allen technischen Disruptionen ist es ein Trugschluss, dass allein der Zugang etwas verändert. Beim Internet machte die Tatsache, dass ich einen Anschluss habe, keinen grossen Unterschied. Produktivitätsgewinne erfolgten aus den Ansätzen Digital First und Mobile First. Gleiches gilt bei der AI. Der Einsatz von ChatGPT suggeriert, man wäre schon angekommen. Viele Unternehmen lernen so in kleinen, ersten Schritten, was die neue Technologie kann und wie man sie einsetzt. Ein grosses Potenzial für Wertschaffung besteht ja in der Interaktion zwischen menschlicher und künstlicher Intelligenz. Um die Innovationskraft von KI freizusetzen, müssen jedoch die Kernprozesse und Geschäftsmodelle mittels «AI First» erneuert werden.



Wie kann die Schweizer Wirtschaft ihre AI-Transformation schneller voranbringen?

Die Zurückhaltung der Unternehmen ist stark auf die Unsicherheit zurückzuführen, was bei der Nutzung eines AI-Grundmodelles (Foundational Model) mit den Daten geschieht. Die grossen ausländischen Anbieter sind aktuell noch zu wenig vertrauenswürdig und hinzu kommt die geopolitische Situation mit den USA und China. Weiter ist zentral, dass im Training der KI keine Verzerrungen (Bias) beispielsweise sozialer, kultureller und technischer Natur entstehen. Deshalb ist APERTUS für die Schweiz ein Durchbruch und wird den technologischen Wandel in der Schweiz beschleunigen.

Welche konkreten Auswirkungen erwarten Sie von APERTUS auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer KMU?

APERTUS ist ein unabhängiges, vertrauenswürdiges Foundational Model ohne Bias und schafft damit viel Vertrauen. Es senkt gar insgesamt für die Schweizer KMU die Einstiegshürde zu AI. Wichtig zu verstehen ist, dass alle Foundational Models – insbesondere auch die ausländischen – sich in einer Preisspirale nach unten befinden und die Margen sich ausdünnen, da die Kosten, ein



Wenn AI ein Marathon ist, dann befinden wir uns aktuell bei Km 5.

solches zu erstellen, laufend abnehmen und die Konkurrenz steigt. In naher Zukunft werden diese zur Commodity ohne Wettbewerbsvorteile. APERTUS wurde als Allgemeingut konzipiert. Die Wertschöpfung geschieht dann auf den höheren Layern (Schichten) bei den Anwendungen, Geschäftsmodellen und Sektoren. Hier hat die Schweiz eine riesige Chance, weil damit in gewissen Bereichen auch Teile der Wertschöpfungskette zurück in unser Land verlagert werden können. Hier wird es zu Verschiebungen kommen.

Sollen Unternehmen selbst in spezifische AI-Anwendungen investieren, oder macht es mehr Sinn, über Zukäufe Kompetenzen zu erwerben?

Die Frage nach «Make or Buy» ist nicht trivial. Nach meiner Einschätzung müssen Unternehmen nicht zwingend First Mover sein. Man hat dies beim Wechsel von der analogen auf die digitale Fotografie beobachtet: Die anderen Anbieter egalisieren den Vorsprung schnell. Am Anfang machen viele auch noch den einen oder anderen Fehler und nur wenige haben die Sicherheit, dass der Business Case in der Summe aufgeht. Beim Coding (Programmieren) ist man mit KI drei bis zehn Mal so effizient, aber man muss zuerst erkennen, was sich durch den Einsatz von KI verändert und wie viel dies kostet respektive langfristig einspart. Dem Effizienzgewinn stehen auch Aufwände für Anschaffungen und Nacharbeiten wie die Qualitätskontrolle und Behebung von Fehlern gegenüber. Man muss am Ende hinter dem Produkt stehen können. Die Nutzung von KI wird zu Beginn nicht nur das IT-Budget belasten, sondern die Transformation wird insgesamt personelle und finanzielle Mittel binden, die wieder eingespielt werden müssen. Wer heute ein AI-First-Unternehmen entwickeln will, muss mit hohen Investitionen rechnen. Erfolgsversprechender sind aktuell First-Follower-Ansätze. >>

Dr. Alexander Ilic ist Geschäftsführender Direktor des ETH AI Center in Zürich und eine führende Persönlichkeit an der Schnittstelle von Forschung, Unternehmertum und gesellschaftlicher Verantwortung im Bereich Künstliche Intelligenz. Nach seiner Promotion an der ETH Zürich und Stationen als Unternehmer, u. a. Mitgründer und CEO von Dacuda (an Magic Leap verkauft), verbindet er heute akademische Exzellenz mit praxisnaher Umsetzung.

ETH zürich

“

Es gibt ja die Wette von Sam Altman zum «One-Person-Unicorn». Dabei ist die Frage nicht, ob es so weit kommt, sondern wann.

— Alexander Ilic

Macht es Sinn, das traditionelle Branchen zunehmend Tech-Firmen kaufen, um so die AI-Transformation zu schaffen?

Dies kann durchaus Sinn machen – auch um die Bedeutung von KI für das eigene Geschäft zu verstehen und erste Erfahrungen zu sammeln. Zudem können Ansätze wie externe Inkubatoren zum Erfolg im Umgang mit neuen Technologien beitragen. Jedenfalls ist dieser Ansatz besser, als sich in zu grosse Abhängigkeiten von Dritten zu begeben. Insbesondere wenn man mit eigenen Daten grosse AI-Lerneffekte erzielt, denn dadurch entsteht ja der eigentliche und grosse Wertzuwachs. Man sollte sich von Zeit zu Zeit die Frage stellen: Wie viel profitieren Dritte und komme ich da wieder raus? Wenn KI durchschlägt, dann verändern sich in der Folge die Kernprozesse und das Geschäftsmodell eines Unternehmens.

Müssen AI-Unternehmen gross werden, um erfolgreich zu sein, oder können auch kleine, spezialisierte Teams einen nachhaltigen Wert schaffen?

Es gibt ja die Wette von Sam Altman zum «One-Person-Unicorn» (ein Unicorn ist eine Bewertung von ≥ 1 Milliarde USD). Dabei ist die Frage nicht



Der Super Computer Alps gehört zu den 10 leistungsstärksten Computern der Welt.

ob es so weit kommt, sondern wann. Viele Dinge kann man heute mit weniger Leuten erreichen. Für die Entwicklung einer neuen Geschäftsidee oder eines Prototyps reichen heute ein Team mit wenigen, aber den richtigen Leuten und «Light Coding» (einfache Programmierarbeiten). Um weiterzukommen und zu skalieren, bedarf es dann aber mehr Know-how und mehr menschliche Ressourcen. Die Verbindung von menschlicher und künstlicher Intelligenz zu Human KI bringt viele Vorteile. Einerseits sind die Menschen wichtig, um Best Practices beizusteuern, Daten

zu validieren, Fehler zu korrigieren und finale Entscheidungen zu treffen. Beim Entwickeln des Autonomen Fahrens könnte es beispielsweise spannend sein, aus den Daten der mit fünf Sternen ausgezeichneten Lenker zu lernen, wie man die KI besser machen kann, anstatt nur auf Simulationen zu setzen. Andererseits lernen die Mitarbeitenden von der KI und es entsteht ein sich verstärkendes System.

Wie steht es um den Wettbewerb für die besten Talente und die Ausbildung des Nachwuchses in der Schweiz?

Wichtig ist es für die Schweizer Wirtschaft, eine kritische Masse aufzubauen. Wir verfügen über ca. 800 Experten, die bereits sogenannte Frontier-AI-Modelle bauen können und bilden an der ETH jährlich ca. 50–100 weitere aus. Talent ist in diesem Gebiet super knapp und wir müssen dem Nachwuchs auch die besten Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen. Der Supercomputer Alps hat gezeigt, wie wichtig genügend GPUs sind, um kompetitiv zu sein. Wir benötigen nicht die grösste Rechnerleistung weltweit, aber ein sehr hohes Niveau, um mitzuhalten. Deshalb hat man in der Schweiz auch die Kräfte der ETH, EPFL und des CSCS gebündelt. In Zürich und Umgebung befinden sich auch darum viele internationale Anbieter, weil wir mit der ETH viel Wissen und Talente zur Verfügung stellen. Teilweise werben sich Tech-Giganten untereinander ganze Teams ab und bieten dabei Summen, die eher an Transfers im Fussball erinnern. Wenn es im AI-Markt zu einer «Blase» kommt, dann weil es zu wenig Talente im Markt hat. Um Kompetenzen aufzubauen, kann auch M&A eingesetzt werden.

Woran erkennt man als Investor, ob eine AI-Anwendung nachhaltig Wert schafft und sich im Markt durchsetzt?

Der Wert einer AI-Anwendung wird durch viele Faktoren wie Genauigkeit, Kosten-Nutzen-Verhältnis, Lernfähig-

i

Foundational Model

Ein Foundational Model ist ein grosses, vortrainiertes KI-Modell, das als Grundlage für vielfältige Anwendungen dient. Es wird mit enormen Datenmengen trainiert, um allgemeine Muster und Wissen zu erkennen, und bildet das Fundament für spezialisierte Systeme wie Chatbots, Übersetzungen oder Entscheidungsanalysen. Für die Wirtschaft bedeutet dies höhere Effizienz, neue Geschäftsmodelle und Automatisierung. In der Gesellschaft fördern solche Modelle Zugang zu Wissen, Bildung und Barrierefreiheit. In der Politik ermöglichen sie datenbasierte, transparente Entscheidungen und bürgernahe digitale Dienste.

Ein Beispiel ist APERTUS, ein an der ETH entwickeltes Foundational Model, das ohne Bias (Verzerrungen) konzipiert wurde und für ethische, transparente und unabhängige KI-Entwicklung steht – ein wichtiger Beitrag zur digitalen Souveränität und technologischen Verantwortung der Schweiz.

keit etc. beeinflusst. Wir achten hierbei stark auf die Feedback-Loops, also wie stark jeder einzelne Nutzer durch seine Interaktionen das System beeinflusst und wie stark die Verbesserung beim nächsten Mal sichtbar ist. Insgesamt muss die AI-Anwendung Daten generieren, um besser zu werden und einen Vorsprung aufzubauen, der sich verteidigen lässt. Dabei spielen auch grössere Foundational Models als Wegbereiter eine Rolle. Die ETH beschäftigt sich derzeit mit solchen in den Bereichen: Health, Education und Finance. Diese Sektoren haben grosses Potenzial.

Was bringt uns die Zukunft an Chancen und Risiken?

Als Verwaltungsrat oder Geschäftsleitung sollte man verstehen, ob ein «AI First»-Wettbewerber am Entstehen ist. Das heisst ein Unternehmen, das nicht vereinzelt über seine Organisation kleine AI-Initiativen streut, sondern mittels «AI First» seine Kernprozesse neugestaltet. Weiter gilt es, die regulatorischen Rahmenbedingungen verantwortungsvoll auszugestalten, aber ohne die Schweiz gegenüber dem Ausland zu benachteiligen. Wir haben in

den Bereichen Drohnen sowie Kryptogute Beispiele für dialogorientierte Innovationsgefässe in der Schweiz. Der nächste Produktivitätsschub ist zu erwarten, wenn KI weg vom Rechner hin zu den Robotern und Mobile Devices springt. Es wird spannend zu sehen sein, was geschieht, wenn KI nicht nur auf eine Eingabe im Rechner reagiert, sondern permanent beobachten kann, was passiert und sich auf dieser Basis verbessert. Dies wird nach meiner Einschätzung «The next big thing». Die Schweizer sind erst in dieses neue Zeitalter gestartet und wir bereiten mit unseren Zurich AI Festivals respektive dem AI+X Summit den Weg in die Zukunft. //

“

Es wird spannend zu sehen sein, was geschieht, wenn KI nicht nur auf eine Eingabe im Rechner reagiert, sondern permanent beobachten kann, was passiert und sich auf dieser Basis verbessert.

— Alexander Ilic

Referenzen im Bereich Technology & Industrials

amag

BRACK ALLTRON

Burckhardt
Compression

cph

evatec
process systems

finfox

Huba Control

IDQ
Industrial Data Quality

ISOCHRONIC
Pick & Place Robotics Integration

MONTANA
AEROSPACE

RIETER

SCHULTHESS

swisscom

SULZER

VAT

Vorausschauende Nachfolgelösung für den Gründer und Unternehmer

Prof. Dr. Martin Janssen

Innerhalb weniger Monate übergab **Prof. Dr. Martin Janssen** gleich zwei seiner erfolgreichen Unternehmensgründungen an neue Eigentümer: **Finfox** und **ECOFIN Investment Consulting**. Mit diesen Transaktionen hat der Gründer der ECOFIN-Gruppe die Nachfolge für einen Teil seines Lebenswerks vorausschauend geregelt und den Weg für die nächste Entwicklungsphase geebnet.

Im Mai 2025 übernahm die an der Frankfurter Börse kotierte CHAPTERS Group – über ihre Tochtergesellschaft CHAPTERS Software Switzerland GmbH – sämtliche Anteile an FINFOX Software and Technology AG und FINFOX Research and Consulting AG. Nur wenige Monate später, am 1. Oktober 2025, folgte der Verkauf der ECOFIN Investment Consulting AG an die Vaudoise. Mit der Integration von ECOFIN Investment Consulting in die Vaudoise stärkt die Versicherungsgruppe ihre Position als führende Anbieterin umfassender Beratungsleistungen für Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz und erweitert ihre Komplementärstrategie über das traditionelle Versicherungsgeschäft hinaus. Finfox wiederum profitiert unter dem neuen Eigentümer von einer langfristigen Wachstumsstrategie, die auf Innovation, Kundenorientierung und Skalierung setzt.

Beide Transaktionen wurden von IFBC als exklusiver Financial- und Sell-Side M&A-Advisor begleitet – von der strategischen Vorbereitung über Transaction Readiness und die Identifikation potenzieller Käufer bis hin zur Begleitung der Vertragsverhandlungen und der erfolgreichen Umsetzung der Transaktion.

Im Gespräch gibt Prof. Dr. Martin Janssen Einblick in seine Beweggründe, die Bedeutung einer vorausschauenden Nachfolgeplanung und die Rolle von IFBC in diesem Prozess.

Herr Janssen, Sie haben ECOFIN über Jahrzehnte aufgebaut – wie fühlt es sich an, Teile seines «Lebenswerks» in neue Hände zu legen?

Der Entscheid für den Verkauf war für mich ein bewegender Prozess. Dennoch blicke ich nach vorn – man muss sich trennen können.

Was sind Ihre Beweggründe für einen Verkauf gewesen?

Ein erster Grund war das Interesse von aussen. Wir wurden sowohl bei Finfox als auch bei ECOFIN Investment Consulting schon vor Jahren auf einen Verkauf angesprochen. Insbesondere bei Finfox erhielten wir fast alle zwei Wochen eine Interessenbekundung von möglichen Käufern. Der zweite Grund ist die Endlichkeit des Lebens. Jede Unternehmerin und jeder Unternehmer weiss, irgendwann ist es Zeit, die Firma abzugeben. Ein dritter Grund war ein neuer

Fokus: Ich habe nun mehr Kapazität, mich auf Projekte im Umfeld von KI, Tokenisierung, Plattformen und Daten-Modellen zu fokussieren. Das sind die Themen, die mich derzeit antreiben. Wir haben immer noch etwa 10 Firmen, es geht für mich also weiter. Wir haben auch festgestellt, dass die ECOFIN-Gruppe seit dem Verkauf einen grossen Schritt in Richtung moderner Technologien gemacht hat. Das ist ein zusätzlicher positiver Aspekt.

Gab es während der Verkaufsprozesse Momente, in denen Sie den Schritt zum Verkauf hinterfragt haben?

Nein. Ist der Entscheid gefallen, rüttle ich nicht daran. Bedenken zu Käufer und Preis gehören dazu, aber am Ende muss man mit seinem Verkaufsentscheid konsequent sein. In solchen Situationen halte ich jeweils das Theaterstück «Biografie: Ein Spiel» von Max Frisch vor Augen. Das Stück untersucht die Frage: «Kann ein Mensch sein Leben wirklich ändern, wenn er noch einmal von vorn anfangen dürfte?» Und die Quintessenz ist: Selbst wenn man die Chance bekäme, alles neu zu inszenieren, würde man am Ende in den wichtigen Fällen wieder dieselben Entscheidungen treffen – weil die eigene Person und die Entscheidungen miteinander verwoben



Vor über 40 Jahren hat Prof. Dr. Janssen seine erste Firma, ECOFIN Research and Consulting, gegründet, woraus später Finfox hervorgegangen ist.

sind. Daher sollte man seine eigenen Entscheidungen, die man gut überlegt hat, gar nicht erst anzweifeln.

In welchen Situationen war die Unterstützung von IFBC besonders hilfreich?

Auf zwei Ebenen: Einerseits sorgt IFBC für eine Absicherung des Verkäufers gegenüber den Interessenten. Das ist sehr wichtig. So wurden wir nicht permanent belagert von potenziellen Käu-

fern. Andererseits ist die Unterstützung bezüglich der Unternehmensfinanzen sehr wertvoll. Auch wenn wir hier gut aufgestellt und unsere Finanzen «up-to-date» waren, hat die Erfahrung von IFBC geholfen, die Vielzahl an Fragen, die aufkamen, rasch zu beantworten und schneller voranzukommen. Insbesondere im Detail, da ist IFBC stark. Wir konnten voll und ganz auf die Kompetenz und Präsenz von IFBC vertrauen.

Wie haben Sie sich für die Käufer von Finfox respektive ECOFIN Investment Consulting entschieden?

Als Ökonom weiss man, dass man sich nach dem Preis richten sollte – und doch standen Mitarbeiter und Kunden im Zentrum der Entscheidung. So kann der Zuschlag an den Bieter gehen, der nachhaltig entwickeln will, auch wenn sein Preis gegebenenfalls tiefer ist.

Was war Ihr grösstes Erfolgserlebnis in den beiden Transaktionen?

An sich ist ein gelungener Abschluss das Erfolgserlebnis. Darüber hinaus konnte eine erfolgreiche Einigung beim Kaufpreis erzielt werden, die auf unseren soliden und überzeugenden Begründungen basierte. >>

“

Als Unternehmer muss man versuchen, die Welt zu verändern.

— Martin Janssen



Prof. Dr. Martin Janssen ist CEO und Verwaltungsratspräsident der ECOFIN-Gruppe. Er lehrte über 40 Jahre lang Wirtschaft und Finanzen unter anderem an der Universität Zürich, der Universität St. Gallen, der Universität Rochester und der ETH. Der Ökonom äussert sich regelmässig als Finanzmarktexperte zu wirtschaftlichen Themen.

ECOFIN
INVESTMENT CONSULTING

finfox

Hat Sie im Verkaufsprozess der beiden Unternehmen etwas besonders überrascht?

Teilweise lagen Angebote um Faktoren unter den Angeboten anderer Bieter. Auch das Kommunikationsverhalten mancher Interessenten irritierte. Gut, wenn ein glaubwürdiger Berater wie IFBC das abfedert.

Wie beurteilen Sie als Ökonom das M&A-Umfeld in der Schweiz?

Die M&A-Kultur ist hierzulande wenig ausgeprägt – bei ~600'000 Firmen gibt es nur einige Hundert Transaktionen pro Jahr. Nicht die Steuern bremsen, sondern die Informationssituation der Unternehmungen. Das sollte man ändern.

“

Wir konnten voll und ganz auf die Kompetenz und Präsenz von IFBC vertrauen.

— Prof. Dr. Martin Janssen

Was raten Sie einer Unternehmerin oder einem Unternehmer bezüglich einer persönlichen Nachfolgelösung?

Wenn man eine Firma gründet, stehen die Ideen, die möglichen Kunden, die Mitarbeiter, die Finanzen im Vordergrund. Aber schon bald sollte man sich dem Faktum unterordnen, dass eine Firma rasch in einen verkaufbaren Zustand kommen sollte. Selbst wenn sie nie verkauft wird. Als Unternehmer muss man versuchen, die Welt zu verändern. Vielleicht ist es eine kleinere oder eine grössere Welt, aber die Idee muss da sein. Und diese Idee muss sich verselbständigen können und auch mit einem anderen Unternehmer überlebensfähig sein. //





Referenzen im Sektor Financial Services



Diversifiziertes Wachstum – mit Fokus auf Stabilität, Effizienz und Kundennähe

Die **Schaffhauser Kantonalbank** ist das führende Finanzinstitut in ihrer Wirtschaftsregion und mit Schaffhausen und seinen Einwohnerinnen und Einwohnern verbunden. Rund 370 Mitarbeitende arbeiten an den Standorten in Schaffhausen und Stein am Rhein. Die moderne Universalbank bietet Privatpersonen, Unternehmen und öffentlichen Institutionen umfassende Finanzdienstleistungen an.

Als eine der bestkapitalisierten Banken der Schweiz schafft sie Sicherheit für Kundinnen und Kunden, Mitarbeitende und Eigentümer. Aber auch ihre Performance kann sich sehen lassen, obschon diese durch das aktuell tiefe Zinsniveau belastet wird. Positive Impulse kommen aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft sowie aus dem Handelsgeschäft. Die Bank setzt ihre strategische Ausrichtung konsequent um und investiert in eine nachhaltige Entwicklung sowie in diversifiziertes Wachstum.

IFBC unterhielt sich im Rahmen ihrer jährlichen Retailbanking-Studie mit **Alain Schmid**, CEO der Schaffhauser Kantonalbank, über die Erfolgsfaktoren in einem erschwerten Marktumfeld und die Herausforderungen der finanziellen Banksteuerung. Im nachstehenden Interview gibt er Einblicke in seine aktuellen Markteinschätzungen und die Erfolgsfaktoren der Schaffhauser Kantonalbank.

Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Situation in der Region Schaffhausen und das Marktumfeld der Schaffhauser Kantonalbank?

Als Schaffhauser Kantonalbank sind wir tief in der Region verankert und analysieren die wirtschaftliche Situation in unserem jährlichen Konjunkturbericht. Das Bruttoinlandprodukt wuchs 2025 in Schaffhausen um +2%, und die Prognose für 2026 liegt bei +1,7%. Damit liegen wir gemäss BAK Economics über den Werten der Ostschweiz und der gesamten Schweiz. Und das, obwohl Schaffhausen sehr stark industriell geprägt und den grossen Herausforderungen dieses Sektors ausgesetzt ist: gestiegene Zölle, starker Schweizer Franken und grosser Preisdruck. Diese Aspekte und die schwache globale Nachfrage belasten die lokalen Marktakteure der Industrie.

Andererseits sorgen die Sektoren Pharma & Chemie, Verpackungen, Dienstleistungen und das Gesundheitswesen weiterhin für Wachstum und Stabilität. Unser eigenes Marktumfeld ist von einem intensiven Wettbewerb geprägt, der von den Grossbanken bis hin zu kleineren Instituten mit 20-30 Mitarbeitenden reicht. Die Retailbanken sind natürlich durch das aktuelle 0%-Zinsumfeld gefordert – aber als stärkste lokale Bank sind wir gut positioniert.

Auf welche Weise differenziert sich die Schaffhauser Kantonalbank im intensiven Wettbewerb um Privatkunden?

Es liegt in unserer DNA, dass wir der Bevölkerung verpflichtet und deshalb sehr kundennah sind. Ein Beispiel ist die Digitalisierung: Wir sind bewusst keine Digitalbank, sondern nutzen die digitalen Instrumente, um das Leben unserer Kundinnen und Kunden sowie unserer Mitarbeitenden zu vereinfachen. Wir erbringen für Vermögen jeder Grösse eine sehr persönliche Betreuung und nehmen uns Zeit, um authentische Beziehungen zu pflegen und wertvolles Wissen zu vermitteln. Jugendliche in Schaffhauser Schulklassen lernen beispielsweise von uns, wie man ein Budget erstellt, welchen Effekt der Zinsseszins hat und wie man mit Geld umgeht. Sobald der erste Lohn verdient wird, helfen wir bei Steuer- und Vorsorgethemen und zeigen auf, was es bei komplexen Transaktionen wie einem Hauskauf oder einer Erbschaft zu beachten gilt. Grundsätzlich beraten wir unsere Kundinnen und Kunden in Geldfragen mit Professionalität und aus innerer Überzeugung über Generationen hinweg. Auch internationale Kundschaft, die grossmehrheitlich aus Deutschland stammt, schenkt uns ihr Vertrauen.

Wie gestalten Sie das Kundenerlebnis der Schaffhauser Kantonalbank, um Kunden begeistern zu können?

“ Wir erbringen für Vermögen jeder Grösse eine sehr persönliche Betreuung und nehmen uns Zeit, um authentische Beziehungen zu pflegen und wertvolles Wissen zu vermitteln.

— Alain Schmid

Die persönliche Erreichbarkeit macht bei uns den Unterschied. Wir haben in ein qualitativ hochstehendes Contact Center investiert, das wir vor Ort in Schaffhausen unterhalten und bei dem unsere Kundinnen und Kunden unkompliziert, kompetent und schnell Auskunft erhalten. Wenn jemand Unterstützung im Online-Banking wünscht, muss er nicht ewig in einer Hotline-Schleife warten. Auch unsere physische «Digitale Lounge» an unserem Hauptsitz ist bei Jung und Alt beliebt, da man dort die digitalen Angebote informell auf Smartphones und anderen Devices testen kann. Es kommt zudem vor, dass wir einem Kunden nach der Kontoeröffnung erklären, wie er sich ein Paar Schuhe online bestellt und mit

Twint bezahlt, oder wir drucken mit ihm ein Dokument aus dem E-Banking aus. Es sind diese einfachen Dinge, die unser Kundenerlebnis einzigartig machen und sehr geschätzt werden. Ich persönlich verbringe gerne Zeit in der offenen Atmosphäre unserer Lounge und erfahre direkt von Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeitenden an der Kaffeebar, was sie bewegt. Ein Multiplikator ist zudem die Glaubwürdigkeit: Beispielsweise erfolgt unsere Vorsorgeberatung konsequent unabhängig von den übrigen Bankdienstleistungen, und die Experten haben keine quantitativen Ziele. Das nehmen die Kundinnen und Kunden unmittelbar und sehr positiv wahr, was sich langfristig für alle auszahlt. Unsere Kundschaft und ihr Geld sind bei uns sicher und gut aufgehoben.

Wo sehen Sie im Banking die wichtigsten Anwendungsfelder für künstliche Intelligenz (KI) und in welchen Bereichen setzt die Schaffhauser Kantonalbank diese Technologie bereits ein?

Das ist eine spannende Frage. Zweifels- ohne eröffnet diese Technologie ein riesiges Feld an Möglichkeiten. Wir sind sehr konservativ, wenn es um Kunden- und Mitarbeiterdaten geht, und haben grossen Respekt vor autonomen Entscheidungen der KI. Entsprechend sind wir bei KI kein «Forerunner». Hingegen nutzen wir die Modernisierung bei etablierten Softwareanwendungen >>

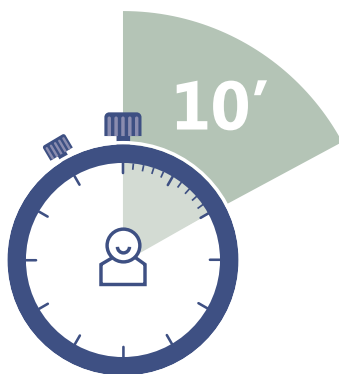


Alain Schmid verfügt über 30 Jahre Erfahrung im Finanzsektor. Seine Karriere startete er mit einer Lehre bei der Zürcher Kantonalbank. Bei der Credit Suisse nahm er bis 2023 verschiedene zentrale Funktionen wahr; zuletzt war er als Leiter Business Banking für Gewerbekunden und das Zahlungsverkehrsgeschäft der Credit Suisse (Schweiz) AG verantwortlich. Beim Technologie- und Softwareunternehmen Fides Treasury Services AG amtierte er von 2012 bis 2016 als CEO. Alain Schmid verfügt über einen Executive MBA der Universität Zürich und hat verschiedene Verwaltungsratsmandate im Finanzsektor inne.

konsequent überall dort, wo wir Prozesse – beispielsweise in der Texterstellung – beschleunigen oder verbessern können. Im IT-Bereich nutzen wir Chatbots für den internen Support sowie KI-basierte Libraries in der Softwareentwicklung und machen damit positive Erfahrungen. Dies sind jedoch alles Anwendungen, die keine Risiken für die Vertraulichkeit mit sich bringen.

Wie beurteilen Sie die aktuelle und künftig erwartete Ausgestaltung der regulatorischen Anforderungen und welche Herausforderungen bestehen diesbezüglich für die Schaffhauser Kantonalbank?

Regulierung gehört zum Bankgeschäft und ist die Basis für Vertrauen. Sie folgt dem Proportionalitätsprinzip: Je kleiner und weniger riskant eine Bank ist, desto geringer sollte die Komplexität der regulatorischen Überwachung sein. Die Risiken einer Schaffhauser Kantonalbank werden in angemessenem Umfang vom Senior Management überwacht. Gerade im Nachgang von Krisen auf dem Finanz- und Bankenplatz Schweiz entstehen jeweils zusätzliche Anforderungen und ein Regime für die grossen, systemrelevanten Häuser. Mittlerweile gelten eine Mehrheit



10 Minuten dauert das Quick-Onboarding für einen neuen Kunden.

“

Die Governance- und Reportingpflichten sowie die einhergehenden Kosten müssen auch in Zukunft zwingend im Verhältnis zum Risikoprofil einer Bank stehen.

— Alain Schmid

der Auflagen für Grossinstitute auch für kleine bis mittelgrosse Banken, und das Proportionalitätsprinzip gerät zunehmend unter Druck. Wenn wir die teils geforderte Eigenmittelausstattung betrachten, müssen wir sehr genau darauf achten, dass diese die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Banken nicht beeinträchtigt. Die Governance- und Reportingpflichten sowie die damit einhergehenden Kosten müssen auch in Zukunft zwingend im Verhältnis zum Risikoprofil einer Bank stehen.

Die Schaffhauser Kantonalbank ist mit einer Cost/Income-Ratio von 47,6% (2024) in den Top 5 der grossen Schweizer Retailbanken – was ist Ihr Erfolgsrezept?

Zunächst muss man die Ertragsseite und die Rahmenbedingungen einer Bank verstehen. Wir haben einen grossen Anteil an Geldmarkt-Hypotheken und verdienen im aktuellen 0%-Zinsumfeld weniger als noch in den letzten beiden Jahren. Dies wird einen unmittelbaren, negativen Einfluss auf unsere Cost/Income-Ratio haben. Zudem spielen in dieser Betrachtung die Investitionszyklen und die damit einhergehenden Schwankungen der Kosten eine grosse Rolle. Entsprechend ist die Cost/Income-Ratio zwar wichtig, aber nicht die allumfassende Kennzahl. Wir gehen davon aus, dass wir künftig bei einer Cost/Income-Ratio von +/- 50%

liegen werden, da wir auch konservativ Abschreibungen vornehmen. Auf der Kostenseite ist Fokus das Erfolgsrezept. Wir analysieren unsere Business Cases detailliert und rechnen sie nicht «schön». Sobald wir die Vorhaben (z.B. ein Quick-Onboarding am Bankschalter) nach dem zu erwartenden Wertbeitrag priorisiert haben, setzen wir sie sehr konsequent um.

Aufgrund des stetig steigenden Kostendrucks wird es für kleinere Banken immer schwieriger, profitabel zu bleiben. Entsprechend wird vermehrt mit einer Konsolidierung im Schweizer Bankenmarkt gerechnet. Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Ich sehe diese Konsolidierungstendenz ebenfalls. Kleine Banken geraten durch steigende Regulierungskosten sowie strengere Kapital- und Liquiditätsanforderungen zunehmend unter Druck. Auch die Investitionen in die Digitalisierung können sie nicht mehr über die gesamte Breite tragen. Dabei geht es auch um den Betrieb von Betrugsbekämpfung, Cyber Security usw. Entsprechend ist die strategische Positionierung einer Bank von zentraler Bedeutung, um langfristig erfolgreich zu sein.

Welche Weiterentwicklungen streben Sie in den nächsten Jahren in der finanziellen Gesamtbanksteuerung an?

Wir sind aktuell eine der bestkapitalisierten Banken der Schweiz. Mit Basel III final und einer höheren Eigenkapitalkonsumation werden aber auch wir die Kapitalallokation permanent überprüfen und so optimieren, dass sie für uns den grössten Nutzen bringt. Zudem entwickeln wir die finanzielle Banksteuerung schrittweise von einer Volumenorientierung hin zu einer Ertragsorientierung. Wir wollen künftig noch besser verstehen, wo wir wie viel Geld verdienen.

Wie wird sich das Schweizer Retailbanking in den nächsten zehn Jahren verändern?

Natürlich werden digitale Instrumente und KI in diesem Zeitraum für das Bankgeschäft weiter an Bedeutung gewinnen. Bei gewissen Themen wie Neobanken und Stablecoins wird sich erst noch zeigen, wie hoch die Akzeptanz im Markt wirklich ist. Bei Geschäften wie dem Hauskauf oder einer Erbschaft, bei denen Vertrauen eine zentrale Rolle spielt, wird auch die nächste Generation ein persönliches Gespräch schätzen. Deshalb bin ich überzeugt, dass zwischenmenschliche Beziehungen auch in Zukunft entscheidend sind und es in zehn Jahren weiterhin Platz für das klassische Schweizer Retailbanking geben wird. //



Im Spannungsfeld zwischen steigenden Kosten und zahlbaren Prämien

Die **CSS Gruppe** mit Sitz in Luzern wurde 1899 gegründet. Sie versichert rund 1,7 Millionen Menschen und zählt mit einem Prämienvolumen von rund CHF 7.0 Milliarden zu den führenden Schweizer Kranken- und Sachversicherern. Mit rund 100 Agenturen und 3'000 Mitarbeitenden ist die CSS schweizweit nah bei ihren Kundinnen und Kunden. Als Gesundheitspartnerin steht sie ihren Kundinnen und Kunden zur Seite, wenn es darum geht, gesund zu bleiben, gesund zu werden oder mit einer Krankheit zu leben.

IFBC unterstützt die CSS regelmässig bei komplexen finanziellen Fragestellungen, der Weiterentwicklung der finanziellen Steuerung und hilft, die Transparenz bezüglich der Kostenstrukturen und -allokation zu erhöhen. **Rudolf Bruder**, Leiter Finanzen, gibt in einem Interview seine Einschätzungen zum Gesundheitswesen in der Schweiz und schildert die Herausforderungen, die sich in der finanziellen Steuerung eines grossen Kranken- und Sachversicherers ergeben.

“

Wird die heute mangelhafte Datenlage verbessert, ist es möglich, das Schweizer Gesundheitswesen evidenzbasiert weiterzuentwickeln.

— Rudolf Bruder



Wie viel Zeit nehmen Sie sich persönlich pro Woche für sich selbst – und wofür?

Als Familienmensch ist es mir besonders wichtig, die freie Zeit mit meiner Frau und unseren vier Kindern zu verbringen.

Gemäss Bundesamt für Statistik haben sich die Gesundheitskosten in der Schweiz seit 1960 verfünffacht. Was sind die Gründe?

Analysen des CSS Instituts zeigen, dass derzeit vor allem neue Medikamente für den Anstieg der Gesundheitskosten verantwortlich sind. Ein weiterer Treiber sind zudem falsche Anreize im System, die Menge statt Qualität honorieren.

Welche zentralen Hebel und Reformen erachten Sie als prioritär, um den stetigen Anstieg der Gesundheitskosten zu dämpfen?

Zentrale Reformen sind die Einführung eines neuen Arzttarifs sowie die einheitliche Finanzierung ambulanter und stationärer Leistungen. Darüber hinaus braucht es zusätzliche Massnahmen, insbesondere die konsequente Umsetzung integrierter Versorgungsmodelle mit

Rudolf Bruder ist Betriebsökonom HWV und verfügt über einen Executive Master of Corporate Finance. Er stiess 2023 als Leiter Finanzen zur CSS. Zuvor war er über lange Zeit für den Mitbewerber Helsana in verschiedenen Führungspositionen tätig. Der 55-jährige ist verheiratet und Vater von vier Kindern. Er lebt mit seiner Familie im Kanton Zug.





3.7 Rappen. So wenig wendet die CSS von jedem Prämienfranken für den internen Betrieb auf.

einer koordinierten Betreuung über alle Behandlungsstufen hinweg.

Die CSS überprüft jährlich Millionen von Rechnungen und entdeckt unzählige Fehler, aber auch Versicherungsbetrug — wie gross sind diese Einsparungen?

Dank konsequenter Kontrolle aller eingehenden 25 Millionen Rechnungen verhindern wir pro Jahr ungerechtfertigte Ausgaben in der Höhe von rund CHF 850 Millionen. 2024 haben wir zudem 260 Betrugsfälle bearbeitet und damit CHF 38 Millionen eingespart.

Die CSS konnte in den letzten zehn Jahren – mit einer Ausnahme – unter dem Durchschnitt liegende Prämien anbieten und erfreut sich einer hohen Kundenzufriedenheit. Was ist Ihre Rezeptur für diesen Erfolg?

Nebst den eben erwähnten Rechnungskontrollen sind unsere tiefen Verwaltungskosten ein wesentlicher Faktor. Von einem Prämienfranken wenden wir gerade mal 3.7 Rappen für den internen Betrieb auf. Die hohe Zufriedenheit und Loyalität unserer Versicherten sind das Ergebnis jahrelanger Investitionen in den Kundenservice.

Welchen Fokus setzen Sie bei der finanziellen Steuerung der CSS und wo liegen die zentralen Herausforderungen?

Die finanzielle Steuerung ist von drei Faktoren geprägt: Es gilt, die künftigen Leistungskosten abzuschätzen, daraus die richtigen Prämien zu berechnen und gleichzeitig die von den Aufsichtsbehörden verlangten Solvenzquoten zu erreichen. Eine Herausforderung, die nur gelingt, wenn sämtliche Prozesse innerhalb der CSS präzise aufeinander abgestimmt sind.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung des Patientendossiers, und wie würde die Forschung von möglichen Erkenntnissen aus diesen Daten profitieren?

Eine Studie von McKinsey zeigt, dass sich im Gesundheitswesen durch konsequente Digitalisierung und den Einsatz des elektronischen Patientendossiers jährlich rund CHF 8,2 Milliarden einsparen liessen. Gleichzeitig würde die Digitalisierung die Qualität der verfügbaren Daten deutlich verbessern. Darauf verweist auch eine Untersuchung des CSS Instituts: Derzeit sind die Gesundheitsdaten in der Schweiz lückenhaft und fragmentiert. Eine verbesserte Datenlage ermöglicht es, das Schweizer Gesundheitswesen evidenzbasiert weiterzuentwickeln und langfristig sicherzustellen, dass eine qualitativ hochwertige Versorgung für alle bezahlbar bleibt.

Die Zukunft gehört den vertikal integrierten Versorgungsmodellen, und die CSS ist mit einem Pilotprojekt in Biel eine Pionierin. Was machen Sie anders?

Die CSS bringt langjährige Erfahrung und fundierte Expertise in die Entwicklung integrierter Versorgungsmodelle ein. Arbeiten alle Gesundheitsakteure Hand in Hand, verbessert dies die Behandlungsqualität und hilft, die Kosten zu dämpfen. Dabei versteht sich die CSS als Partnerin: Sie berät ihre Institutionen, entwickelt neue Ansätze und unterstützt dabei, Hürden in der Zusammenarbeit abzubauen. //

Referenzen im Sektor

Healthcare
& Lifesciences



CSS

Helsana



KSA



sonova
HEAR THE WORLD



Wachstumschancen in attraktivem Markt

Die RS Properties AG (RSP) hat eine Mehrheitsbeteiligung am Wellness-Bereich der Parkresort Rheinfelden von Invision übernommen. Dazu gehören die Bad Rheinfelden AG mit dem Betrieb des «sole uno» sowie die CARASANA Bäderbetriebe GmbH, welche die Caracalla Therme und das Friedrichsbad in Baden-Baden (DE) betreibt. Mit dieser Akquisition diversifiziert die RSP ihr bestehendes Immobilien- und Beteiligungsportfolio. Die RSP beabsichtigt als langfristiger Hauptaktionär, die bisher erfolgreiche Strategie fortzuführen und mögliche Wachstumschancen in einem attraktiven Markt zu nutzen. Die Führung der Bäderbetriebe in Rheinfelden und Baden-Baden bleibt unverändert bestehen.

Im Rahmen der Akquisition wurde RSP von IFBC als exklusiver Financial Advisor unterstützt. IFBC begleitete den gesamten Transaktionsprozess inkl. Durchführung der Financial Due Diligence, Erarbeiten der Bewertungsüberlegungen und Unterstützung bei den Vertragsverhandlungen. **Beat Bühlmann**, Verwaltungsratspräsident der RSP, gibt nachfolgend Einblicke in die Übernahme sowie das Bestreben des Unternehmens, verantwortungsvolle Immobilienlösungen für Gewerbe, Industrie und Wohnen anzubieten und dabei den Fokus auf den Mittelstand zu legen.

Welche Strategie verfolgt RSP als Entwickler und Bestandshalter von Immobilien?

Wir sind ein innovatives und zukunftsorientiertes Immobilienunternehmen, das sich stets weiterentwickelt und erstklassige Immobilienlösungen anbietet. Unser Leistungsspektrum umfasst den gesamten Lebenszyklus von Immobilien, von der Entwicklung und dem Bau bis hin zum Bestandsmanagement. Dabei liegt der Fokus auf der stetigen Weiterentwicklung und Optimierung unseres Portfolios, das seinen Ursprung in den Arealen rund um die Ferrum Gruppe hat.

Was waren die Überlegungen hinter der Akquisition des Wellness-Bereichs des Parkresorts Rheinfelden?

Die angestrebte Diversifikation unseres Portfolios legte den Grundstein für diese Akquisition. Wir sind überzeugt, dass Wellness ein sehr attraktives Geschäftsfeld ist, das dank langfristig ausgerichteter Planung von Investitionen eine stabile Ertragslage schafft. Zudem passen die drei Bäder als mittelständische Unternehmen mit regionaler Verankerung sehr gut zu RSP.

“

Wellness ist «here to stay» und gewinnt kontinuierlich an Bedeutung.

— Beat Bühlmann



Beat Bühlmann ist Verwaltungsratspräsident der RSP sowie Executive Chairman und Mitinhaber der Ferrum Gruppe. Das Maschinenbauunternehmen Ferrum ist Weltmarktführer für Dosenverschliessmaschinen und Spezialist für Schub- und Dekanterzentrifugen. Ferrum beschäftigt mehr als 1'000 Mitarbeitende und betreibt neben seinem Hauptsitz in Schafisheim, Aargau, zehn Tochtergesellschaften in Europa, Nord- und Südamerika, Afrika, China und Südostasien. RSP entstand 2017 durch die Ausgliederung der Immobilien- und Grundstücksreserven der Ferrum Gruppe.

RSP

Auch das erfahrene Management sowie die loyalen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben unsere Entscheidung positiv beeinflusst.

Wo sehen Sie die Zukunftschancen im Wellness- und Gesundheitsmarkt?

Schon die Römer schätzten und pflegten die Thermen in dieser Region. Das Bedürfnis nach Wohlbefinden ist kein kurzfristiger Trend, sondern tief in den Menschen verankert. Wellness ist «here to stay» und gewinnt gerade in unserer hektischen Zeit kontinuierlich an Bedeutung. Unser Angebot ist bei der Bevölkerung sehr beliebt, denn wir ermöglichen ein gehobenes Erlebnis, obwohl wir kein Luxusbad sind. Dies spiegelt sich in den Besucherzahlen der drei renommierten Bäder, die gesamthaft über eine Million Gäste jährlich empfangen.

Weshalb fokussiert sich RSP auf mittelständische und regionale Immobilien?

Die Geschichte von RSP respektive die Wurzeln der Ferrum Gruppe reichen bis ins Jahr 1917 zurück. Wir sind im Kanton Aargau historisch verankert, haben ein klares Bekenntnis zum Mittelstand und stehen für Schweizer Qualität. Als Spezialisten für Industriebauten und Entwicklungsgrundstücke legen wir grossen Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit den regionalen Stakeholdern: Mitarbeitende, Kunden und Partner. So schaffen unsere Immobilienlösungen wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Nachhaltigkeit und sind deshalb sehr erfolgreich.

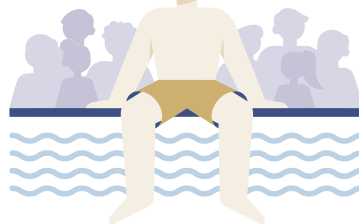
Gab es besondere Herausforderungen oder Überraschungen während des Übernahmeprozesses?

Die Verkäufer waren sehr gut dokumentiert und haben sich im gesamten Prozess äusserst professionell verhalten. Deshalb konnten «kleinere Überraschungen», die es normalerweise immer gibt, sehr schnell adressiert und gelöst werden.

Was war aus Ihrer Sicht der grösste Mehrwert, den IFBC in dieser Transaktion eingebracht hat?

IFBC hat uns während der gesamten Transaktion eng begleitet und insbesondere mit ihrer umfassenden Expertise bei der Financial Due Diligence sowie bei den Bewertungsüberlegungen aktiv unterstützt. Der grösste Mehrwert lag in ihrer Fähigkeit, finanzielle und betriebliche Sachverhalte klar aufzubreiten und solide Entscheidungsgrundlagen zu schaffen. Das gesamte IFBC Dealteam war hoch motiviert und für mich zu jeder Zeit gut erreichbar.

1 000 000



Die drei renommierten Bäder haben gesamthaft über eine Million Gäste jährlich.

Wie diversifizieren Sie Ihr Immobilien- und Beteiligungsportfolio langfristig?

Durch gezieltes Portfoliomanagement sorgen wir für die Verbesserung bestehender Gebäude sowie die Realisierung neuer Projekte und Transaktionen. Aktuell dominieren Immobilien der Industrie unser Portfolio. Die kommenden Jahre werden wir das Investment in Wellness durch unsere Entwicklungsprojekte im Bereich Gewerbe- und insbesondere Wohnimmobilien ergänzen. Gemeinsam mit Gemeinden und weiteren Partnern entwickeln wir zukunftsfähige Quartiere und attraktive Lebensräume. //

Referenzen Verschiedene Sektoren



Flughafen Zürich



Fairness Opinions und Financial Expert Opinions

Im Rahmen eines (öffentlichen) Übernahmeangebots wünschen Sie eine unabhängige und objektive Beurteilung der finanziellen Angemessenheit eines Kaufangebots. IFBC ist auf die Erstellung von Fairness Opinions spezialisiert und besitzt nicht nur das notwendige Fachwissen und grosse Erfahrung, sondern geniesst als Bewerter (Art. 30 Abs. 6 Übernahmeverordnung) einen hervorragenden Ruf. IFBC hat in den letzten Jahren einen Grossteil der Fairness Opinions für öffentliche Übernahmen in der Schweiz erstellt und ist entsprechend Marktführer.

Wir sind darauf spezialisiert, finanzwirtschaftliche Fragestellungen unter Anwendung wissenschaftlicher Ansätze und der aktuellen Best Practice objektiv zu bearbeiten und verständlich zur Darstellung zu bringen. Die von uns erstellten Gutachten (Financial Expert Opinions) genügen höchsten Ansprüchen seitens der Gerichte, der Regulierungs- und Aufsichtsbehörden sowie der Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer.

Zusammenarbeit mit Law Firms

Wir arbeiten auf regelmässiger Basis mit den besten nationalen und internationalen Law Firms zusammen und pflegen einen kontinuierlichen Austausch zu relevanten Fragen (z. B. Unternehmensbewertung in der Rechtspraxis, finanzielle Schadensermittlung in M&A-Streitigkeiten). Auch bei Transaktionen schätzen uns Anwaltskanzleien als unabhängigen, objektiven und sehr erfahrenen Financial Advisor.

Nutzen Sie unser umfassendes Wissen in Conflict Resolution Support und Court Case Support, um bei strittigen finanzwirtschaftlichen Fragestellungen im Rahmen rechtlicher Auseinandersetzungen den entscheidenden Vorteil zu erlangen. Mit präzisen finanziellen Analysen und unserer langjährigen Erfahrung bieten wir Ihnen einen klaren Weg durch komplexe Herausforderungen. Profitieren Sie von unserer Expertise, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Risiken zu reduzieren.

Prinzipien für Gutachten

Ganzheitliche
Analyse der
Problemstellung

Umsetzung der aktuellsten
finanztheoretischen
Grundlagen

Transparente und
verständliche Darstellung
der Ergebnisse

Berücksichtigung
der Best Practices



Referenzen im Bereich Fairness Opinions

CHAM
properties

Global Blue
BY SHIFT®

helvetia  **baloise** 

ublox

YPSOMED
SELF CARE SOLUTIONS

Unternehmerische M&A-Organisation

Globalscope

Durch die Zusammenarbeit mit einer globalen M&A-Organisation, die über grosse Sektor-Expertise und hervorragende Beziehungen zu Unternehmen und Private Equity Firmen verfügt, können Kunden ihre internationale M&A-Strategie wirkungsvoll umsetzen. Sie erhöhen die Transaktionssicherheit und nutzen den globalen Wettbewerb für ihre M&A-Projekte. Dies beinhaltet die Begleitung von cross-border Transaktionen im Allgemeinen und die Identifikation und den Zugang zu möglichen Zielunternehmen und Käufern im Speziellen.



Wir setzen erfolgreich Cross-Border-Transaktionen um:

- Weltweiter Zugang zu Käufern und Verkäufern mit über 55 Partnerfirmen in 49 Ländern
- Deal-Datenbank mit über 2000 abgeschlossenen Transaktionen zur Unterstützung von Kundenmandaten
- Lead-Generierung über internationale Mitglieder
- Zugang zu regionalen und sektoralen Experten zur Unterstützung von Kundenmandaten
- Internationale Schulungsprogramme für Fachleute aller Ebenen
- Austausch von Best Practices zur Optimierung von M&A-Transaktionen
- Persönliche, direkte Beziehung vor Ort durch eine unternehmergeführte, globale Organisation

Erfahren Sie mehr über Globalscope auf der Website:
www.globalscopepartners.com

Flagship Deal of the Year Award,
Seoul Fall Conference & Most Active Member Award,
London Spring Conference

Täglich gelebte Professionalität

The IFBC Way

IFBC ist «purpose-led» und pflegt ein sinnstiftendes Arbeitsumfeld mit einem positiven Spirit und einer Kultur, die auf Dialog, Feedback und Anerkennung setzt. Offener und respektvoller Umgang mit allen Anspruchsgruppen sind tragende Elemente unseres «The IFBC Way».

The Why, How and What of IFBC

Wir sind zutiefst davon überzeugt, Corporate Finance neu zu definieren. Deshalb engagieren sich unsere hochqualifizierten Mitarbeitenden im strategischen Dialog, um die Ursache einer Herausforderung zu identifizieren und Ideen zu entwickeln, die Organisationen dazu zu inspirieren, nachhaltig Mehrwert zu schaffen.

So kommt es, dass IFBC in der Schweiz der qualitativ führende Financial Advisor für M&A und Debt Advisory ist und Sie zudem gerne für Valuation & Financial Modeling, Financial Due Diligence, Value-based Management und Expert Opinions mit uns zusammenarbeiten.

Erfahren Sie mehr zu unserer Kultur auf unserer Website und Instagram.

 www.ifbc.ch
 IFBC
 ifbc_switzerland

Professionalism

How we solve challenges

People | Ideas
Excellence | Integrity

Ownership | Passion
Growth | Care

How we work together

Reputation

How we present ourselves

Entrepreneurs | Inspiration
Networks | Dialog

Value-Add | Insights
Expectations | Follow-up

How we serve clients

Values

Relationships

Our purpose is
redefining corporate
finance and inspiring
organizations to create
stakeholder value.

Redefining Your Limits



Wir leisten einen positiven Beitrag für das Zusammenleben, indem wir uns für Themen engagieren, bei denen wir auf menschlicher Ebene etwas bewirken können. Im Zentrum steht die Überzeugung: Entwicklung geschieht dort, wo Individuen die Komfortzone verlassen, um über sich hinauszuwachsen. Deshalb begleiten und fördern wir gezielt junge Talente – insbesondere Athletinnen und Athleten – auf ihrem Weg zum persönlichen und sportlichen Erfolg.

Durch den Transfer des Mindsets **#RedefiningYourLimits** zu unseren Teams und Kunden stärken wir geistige und körperliche Beweglichkeit und schaffen die Grundlage für Gesundheit, Performance und persönliches Wachstum. Dazu gehören Offenheit für Feedback, der Umgang mit Rückschlägen und lebenslanges Lernen. Unser Engagement soll die nächste Generation dazu motivieren, Verantwortung zu übernehmen, Herausforderungen resilient zu meistern und ihren Weg in Sport, Beruf und Leben eigenverantwortlich zu gestalten.

Désirée Steiner ist Langläuferin beim SC Davos und gehört zum B-Kader von Swiss Ski. Sie absolvierte das Sportgymnasium und legte damit früh die Basis für ihre sportliche Laufbahn. Bereits 2016 vertrat sie die Schweiz an den Youth Olympic Games in Lillehammer. Es folgten Erfolge wie ein Alpencup-Sieg, Weltcuppunkte (u. a. Platz 10 in Falun), eine WM-Teilnahme und nationale Podestplätze – darunter Silber bei den Schweizer Meisterschaften. Nach dem Saisonabbruch 2025 und dem Kaderwechsel konnte sie sich anfangs 2026 an den Schweizer Meisterschaften in Les Diablerets über 10 km klassisch den starken 2. Platz und damit den Titel der Vize-Schweizermeisterin sichern.



Gian-Luca Gartmann ist Eliteschwimmer im Schwimmclub Uster und gehört seit 2019 zum Schweizer Nationalkader. Bereits seit seinem siebten Lebensjahr ist das Schwimmen ein zentraler Bestandteil seines Lebens. Parallel zu seiner sportlichen Laufbahn absolviert er die Berufsmaturität in Richtung Technik an der AKAD, nachdem er zuvor die kaufmännische Grundausbildung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis abgeschlossen hat. Mit dieser Kombination aus sportlichem Ehrgeiz und beruflicher Weiterbildung verfolgt er konsequent seinen Weg an die Weltspitze.

Der Verwaltungsrat und die Partnerschaft



Heinz Karrer
Präsident des
Verwaltungsrats (VR)



Dr. Rudolf Volkart
Co-Founder, Mitglied
des VR



Peter Riedweg
Mitglied des VR



Christoph Theler
Mitglied des VR



Dr. Thomas Vettiger
Managing Partner, Co-
Founder, Mitglied des VR



Christian Hirzel
Partner, Mitglied des VR



Fabian Forrer, CFA
Partner



Manuel Berger
Partner



Michel Le Bars
Partner



Dominique Morel
Partner, COO

#RedefiningYourCareer

IFBC bietet Talenten komplexe Herausforderungen und vielfältige Projekte bei namhaften Kunden. Sie lernen von hochkarätigen Fachexpert:innen sowie den Partnern schnell und viel über Corporate Finance und M&A. So kann im Kundenkontakt ein hohes Mass an Verantwortung übernommen werden. Unsere Mitarbeitenden profitieren von leistungsbezogenen, kompetitiven Verdienstmöglichkeiten und einem attraktiven Arbeitsumfeld:

wertschätzende Kultur, flexible Arbeitszeiten, Unterstützung bei Aus- und Weiterbildungen, Social Events sowie Arbeiten im Herzen von Zürich. Der IFBC Performance Dialog und gezielte Massnahmen in der Personalentwicklung ermöglichen es, fachlich und persönlich über sich hinauszuwachsen und seine Work-Life-Balance zu finden.

Überzeugende Persönlichkeiten

Das Team



Claudio Meyer
Director



Noel Sager
Director



Alexandra Egg, CFA
Manager



Jan Hunziker
Manager



Martina Niederberger
Manager



Rebecca Sigris
Manager



Maximilian Eisendle
Senior Advisor



Alexandre Glaus
Senior Advisor



Dshamilya Göcmen
Senior Advisor



Jonas Brasser
Advisor



Valentin Kölbener
Advisor



Benedikt Nussbaumer
Advisor



Nicolas Schindler
Advisor



Dominik Hörtnner
Junior Advisor



Natalia Schweizer
Head HR



Nadja Brunschweiler
Executive Assistant



Sina Hochuli
Marketing



Sabrina Zbinden
Marketing

Thought Leadership

IFBC Reports

Einmal im Jahr freuen wir uns, unseren «IFBC Market Report» zu publizieren. Darin werden aktuelle Zins-, Währungs- und Konjunkturprognosen zusammengefasst und mögliche Ursachen und Auswirkungen aufgezeigt. In regelmässigen Abständen veröffentlichen wir «Sector Reports» zu ausgewählten Branchen. Darin setzen wir uns mit den aktuellen Trends und Herausforderungen in den jeweiligen Sektoren und dem Bewertungsniveau auseinander.

Die Performance im Swiss Retail- und Privatebanking sowie die Herausforderungen der Bankenbranche beleuchten wir im Rahmen von Kundenbefragungen und Benchmarking. Unsere Publikationen sind online auf der Website erhältlich, oder werden direkt zugestellt, falls die IFBC News abonniert sind.



Der aktuelle «IFBC Technology Report» hat die M&A-Aktivitäten des Jahres 2025 und 147 Schweizer IT-Deals ausgewertet, analysiert und kommentiert. Der Bericht gibt wertvolle Einblicke in den Schweizer IT-Markt.

IFBC Blog

In regelmässigen Abständen publizieren wir Blog-Beiträge zu aktuellen Themen aus den Bereichen M&A, Financial Due Diligence, Equity Capital Markets, Value-based Management, Debt Advisory, Valuation & Financial Modeling und Financial Expert Opinions.

IFBC News

Besser informiert mit IFBC News: Regelmässig Aktualitäten und Themen in Form von Interviews, Blogs und Transaction Announcements erhalten.



Hier geht es zur Anmeldung für den IFBC Newsletter.

IFBC Transaction Check

Die Transaktionsbereitschaft ist der Schlüssel zum Erfolg. Je besser vorbereitet ein Transaktionsvorhaben angegangen wird, desto optimaler das Resultat. Es wird die Position in den Verhandlungen gestärkt, die Risiken minimiert und Transaktionssicherheit gewonnen.

| We are the leading-edge
financial advisor in Switzerland.

