

Unternehmensnachfolge in der Schweiz: Worum geht es?

Nachfolgestudie 2026



Inhalt

- 3 Vorwort
- 5 Nachfolgequote: 32 Prozent
- 9 Wunsch versus Realität –
Risikofaktoren bei der Nachfolge
- 12 Übertragungsquote: 65 Prozent
- 14 Fazit: Ein kontinuierlicher
Neuerungsprozess
- 15 Praktische Handlungsempfehlungen
für Firmeninhaber

**Nachfolgestudie 2026**

Bitte beachten Sie die wichtigen rechtlichen Informationen am Ende der Publikation.

Autoren

Pascal Zumbühl, UBS AG
Marie Klein, CFB-HSG

Redaktion

Christine Mumenthaler
Agnes Zavala

Redaktionsschluss

8. Januar 2026

Design

CIO Content Design

Titelbild

UBS Image Database

Sprachen

Deutsch, Französisch

Kontakt

ubs-cio-wm@ubs.com

Vorwort

Genauso wie die Gründung zählt die Unternehmensnachfolge zu den entscheidenden Meilensteinen im Lebenszyklus eines Unternehmens respektive einer Unternehmerin oder eines Unternehmers. Während einige diesen Prozess sowohl als Übernehmer als auch als Übergeber erleben, zeigt die Umfrage: Die Mehrheit der Schweizer KMU-Inhaber hat ihr Unternehmen selbst gegründet und steht damit erstmals vor den komplexen Herausforderungen einer Nachfolge. Da gemäss unserer Umfrage fast ein Drittel aller KMU in den kommenden fünf Jahren eine Eigentumsübergabe plant, ist eine sorgfältige Auseinandersetzung mit diesem Thema wichtiger denn je. Nicht zuletzt geht es um die Sicherung des eigenen Lebenswerks.

Unsere Studie aktualisiert zentrale Kennzahlen wie Nachfolge- und Übertragungsquote und ordnet die Resultate kritisch ein. Sie zeigt auch, dass nicht alle nachfolgewilligen Firmeninhaber eine Unternehmensübergabe durchführen dürften. Für alle Unternehmen gilt: Durch eine frühzeitige Planung lassen sich gewisse Fallstricke bei der Unternehmensnachfolge erkennen und bewältigen. Die vorliegende Studie bildet den Auftakt zu einer fünfteiligen Serie, in der die vielfältigen Herausforderungen entlang des Nachfolgeprozesses vertieft beleuchtet werden.

Die Studie ist ein gemeinsames Werk des Center for Family Business der Universität St. Gallen (CFB-HSG) und des Chief Investment Office der UBS und basiert auf einer langjährigen Forschungskoooperation zwischen dem CFB-HSG und der früheren Credit Suisse. Sie unterstreicht das Engagement der UBS, Unternehmer in allen Phasen des Unternehmenslebenszyklus zu begleiten – von der Gründung über die Nachfolge bis darüber hinaus. Gerade bei emotional komplexen Themen wie bei der Unternehmensnachfolge ist eine sachliche Herangehensweise entscheidend. Mit Weitblick und als verlässlicher Partner stehen wir Ihnen zur Seite.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Patrick Forte

Leiter
Corporate Finance Schweiz
UBS (Schweiz) AG

Prof. Dr. Thomas Zellweger

Geschäftsführender Direktor
KMU-HSG und CFB-HSG
Universität St. Gallen



Grundriss der Studie

Die Studie gliedert sich in mehrere Kapitel: Sie analysiert zunächst die aktuelle Nachfolgequote bei Schweizer KMU und ordnet diese im Vergleich zu früheren Schätzungen ein. Anschliessend betrachtet sie zentrale Risikofaktoren für das Scheitern von Unternehmensnachfolgen sowie die daraus abgeleitete Übertragungsquote. Schlussendlich werden praxisnahe Empfehlungen für Firmeninhaber formuliert. Grundlage der Ergebnisse ist eine Umfrage unter 401 Inhabern von Schweizer KMU vom September 2025 (siehe Methodologie-Box 1).

Box 1

Methodologie der Studie

Für die Analyse wurde eine nach Sprachregionen repräsentative Stichprobe von 401 Firmeninhabern von Schweizer KMU aus allen Wirtschaftszweigen befragt. Um eine repräsentative Abbildung nach Branche und Unternehmensgrösse zu gewährleisten, wurden die Antworten entsprechend gewichtet. Grundlage für diese Gewichtung ist die Anzahl der Unternehmen in den jeweiligen Gruppen gemäss Statistik der Unternehmensstruktur (STATENT) des Bundesamts für Statistik. So spiegeln die Umfrageergebnisse die tatsächlichen Verhältnisse in der Schweizer Unternehmenslandschaft wider und ermöglichen eine volkswirtschaftlich relevante Interpretation.

 401

401 Inhaber von Schweizer KMU

Im September 2025 teilten 401 Firmeninhaber in unserer Umfrage ihre Erfahrungen und Erwartungen zum Thema Unternehmensnachfolge.

 1/5

Fünfteilige Studienreihe

Diese Studie bildet den Auftakt einer fünfteiligen Serie zum Thema Unternehmensnachfolge.

 CFB-HSG

Langjährige Kooperation mit dem CFB-HSG

Bereits in den Vorgängerstudien 2009, 2013, 2016 und 2022 wurden bedeutende Fragen rund um das Thema Unternehmensnachfolge untersucht.



Nachfolgequote:
32 Prozent



Um die Grössenordnung der anstehenden Unternehmensnachfolgen zu verdeutlichen, wird die **Nachfolgequote** herangezogen: Sie gibt den Anteil der Unternehmen (hier: KMU) an, deren Inhaber planen, ihr Eigentum¹ am Unternehmen (oder Teile davon) innerhalb eines bestimmten Zeitraums – hier: in den nächsten fünf Jahren – zu übertragen. Wie in Abbildung 1 dargestellt, steigt die Nachfolgequote mit zunehmendem Alter der Firmeninhaber. Die Dringlichkeit der Nachfolgethematik hängt also entscheidend vom Alter und der Gesundheit des Firmeninhabers ab.

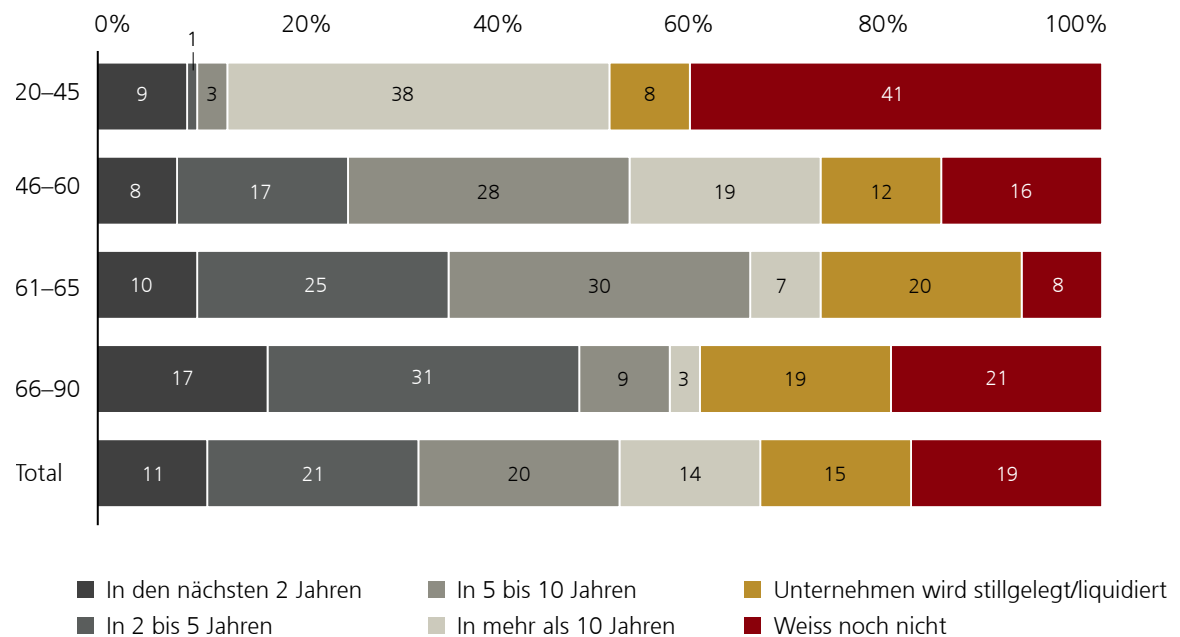
- » Laut Umfrage liegt diese Nachfolgequote aktuell bei 32 Prozent; knapp 11 Prozent planen eine Eigentumsübergabe innerhalb der nächsten zwei Jahre.
- » In der Altersgruppe der 20- bis 45-Jährigen liegt die Nachfolgequote bei 10 Prozent und ab dem ordentlichen Pensionsalter steigt sie auf fast 50 Prozent. Bemerkenswert ist, dass selbst 21 Prozent der 66- bis 90-Jährigen zum Umfragezeitpunkt noch keinen konkreten Übergabetermin nennen konnten. Das deutet darauf hin, dass das Eigentum häufig erst im Erbfall übertragen wird oder der Übergeber bis zum Lebensende aus finanziellen Gründen beteiligt bleibt.

- » Rund 15 Prozent der Firmeninhaber erwarten, dass ihr Unternehmen stillgelegt oder liquidiert wird – und dieser Anteil nimmt mit steigendem Alter der Inhaber tendenziell zu.

Abbildung 1

Nachfolgequote: 32 Prozent

Geplanter Zeitpunkt der Eigentumsübergabe, nach Alter des Firmeninhabers, in Prozent



Quelle: Intervista, HSG, UBS

¹ Die Unternehmensnachfolge umfasst neben der Eigentumsübertragung auch die Übergabe der Geschäftsführung. Die vorliegende Analyse konzentriert sich auf die Eigentumsübertragung.



Die aktuelle Nachfolgequote von 32 Prozent liegt über den Werten früherer Umfragen (2016: 20 Prozent, 2013: 22 Prozent, 2009: 29 Prozent). Zwar sollte der zeitliche Vergleich aus methodologischen Gründen (etwa abweichende Frageformulierung sowie Stichprobengrösse und -struktur) mit einer gewissen Vorsicht genossen werden, doch für die steigende Nachfolgequote könnte es plausible Gründe geben:

- » **Gründungsboom seit den 1990er-Jahren und demografische Entwicklung:** Die Globalisierung und die Digitalisierung, aber auch die vereinfachte Unternehmensgründung infolge der Revisionen des Gesellschaftsrechts in den Jahren 1991 und 2008 führten seit den 1990er-Jahren zu einem Gründungsboom². Ein grosser Teil dieser Gründer – das Durchschnittsalter der Firmeninhaber liegt laut unserer Umfrage bei 58 Jahren – steht entweder kurz vor oder im Pensionsalter. Es ist daher in den kommenden Jahren mit einem Anstieg an Nachfolgeregelungen zu rechnen.
- » **Gestaffelte Eigentumsübergabe:** In der Praxis sehen wir, dass immer häufiger erste Eigentumsanteile bereits vor Übertragung des Mehrheitseigentums übergeben werden. Womöglich erkennen die Firmeninhaber die Vorteile einer gestaffelten Übergabe zu Lebzeiten (Artikel unter QR-Code) – mit Auswirkungen auf die Nachfolgequote.

- » **Sonstige Einflussfaktoren:** Zudem kann die Nachfolgequote auch durch Veränderungen im regulatorischen (zum Beispiel Erbschaftssteuer) und wirtschaftlichen Umfeld schwanken. So könnten die Covid-19-Pandemie, der Ukrainekrieg und Handelsunsicherheiten manche Firmeninhaber dazu veranlasst haben, ihre Nachfolge aufzuschieben und stabilere Zeiten abzuwarten. Gleichzeitig könnten einige Firmeninhaber den Übergabezeitpunkt vorgezogen haben, um Platz für den Nachfolger zu machen – mit gegensätzlichen Auswirkungen auf die Nachfolgequote. Offen bleibt, ob und wie das Aufkommen neuer Technologien wie die künstliche Intelligenz (KI) die Nachfolgequote künftig beeinflussen wird (siehe Box 2).

Die Nachfolgequote erfasst geplante Unternehmensübergaben innerhalb eines festen Zeitraums, während sich die Eigentumsübergabe in der Praxis meist über viele Jahre erstrecken kann – insbesondere bei einer familieninternen Nachfolge.³ Das führt zwangsläufig zu einer gewissen Unschärfe. Ausserdem können menschliche Faktoren die Ergebnisse verzerren: 78 Prozent der Firmeninhaber haben gemäss Umfrage ihr Unternehmen selbst gegründet (Abbildung 2) und sind weniger mit der Nachfolgethematik vertraut als jene, die ihr Unternehmen bereits übernommen haben. Zudem zeigt Abbildung 3, dass 28 Prozent derjenigen, die schon über die Nachfolge nachgedacht, aber noch keine konkreten Schritte unternommen haben, eine Eigentumsübergabe in den nächsten fünf Jahren planen.

Höchstwahrscheinlich wird hier die Dauer und Komplexität des Nachfolgeprozesses unterschätzt.

Basierend auf den Umfragedaten lässt sich die Bedeutung der Unternehmensnachfolge beziffern: Hochgerechnet steht in fast 168 000 Schweizer KMU bis Ende 2030 eine Eigentumsübergabe an. Diese Zahl verdeutlicht, wie entscheidend die Nachfolgethematik für Schweizer KMU ist.



Artikel:

Lesen Sie «Chancen der Vermögensweitergabe zu Lebzeiten nutzen» hier.

Box 2

Kürzere Übergabesequenzen dank neuer Technologien?

Durch neue Technologien wie KI lassen sich zwar gewisse Prozessschritte bei der Unternehmensnachfolge schneller abwickeln, wie etwa die Unternehmensbewertung, das Matching von Nachfolgern und die Due-Diligence-Prüfung. Doch das Automatisierungspotenzial ist gerade beim hoch individuellen und emotionalen Thema der Unternehmensnachfolge beschränkt. Vielmehr sind menschliches Urteilsvermögen, Kommunikation und Fingerspitzengefühl gefordert.

² Müller, J. & Ammann, B. (2021): Über den Lebenszyklus von Firmen. Avenir Suisse.

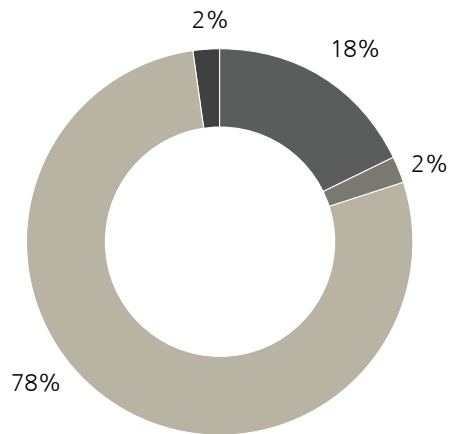
³ Credit Suisse (2022). Unternehmensnachfolge in der Praxis.



Abbildung 2

Mehrheit der Firmeninhaber hat kaum Erfahrung mit Nachfolgeregelung

Eigentumsübernahme in der Vergangenheit, in Prozent



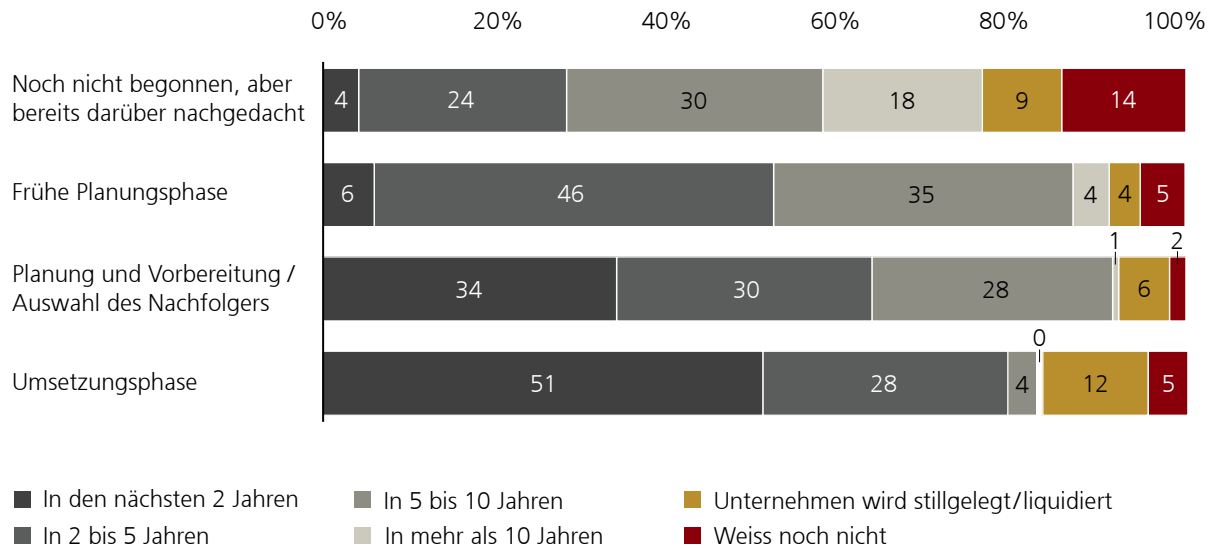
- Gründung des Unternehmens
- Übernahme vom/von früheren Inhaber(n) – Eigentumsübernahme noch nicht abgeschlossen
- Übernahme vom/von früheren Inhaber(n) – Eigentumsübernahme abgeschlossen
- Einkauf ins Unternehmen – ohne Übernahme

Quelle: Intervista, HSG, UBS

Abbildung 3


Unterschätzte Komplexität der Nachfolge?

Geplanter Zeitpunkt der Eigentumsübergabe, nach Stand im Nachfolgeprozess, in Prozent



Quelle: Intervista, HSG, UBS

Basierend auf den Umfragedaten lässt sich die Bedeutung der Unternehmensnachfolge beziffern: Hochgerechnet steht in fast 168 000 Schweizer KMU bis Ende 2030 eine Eigentumsübergabe an. Diese Zahl verdeutlicht, wie entscheidend die Nachfolgethematik für Schweizer KMU ist.

A photograph of a man in a light blue button-down shirt looking down at a tablet device. The background is dark with bokeh light effects, suggesting an indoor setting at night.

Wunsch versus Realität: Risikofaktoren bei der Nachfolge



Auch bei nachfolgewilligen Firmeninhabern kann die geplante Unternehmensübergabe scheitern. Die Nachfolgequote ist daher kein verlässlicher Indikator für den tatsächlichen Anteil der Übergaben in den nächsten fünf Jahren. Hier schafft die **Übertragungsquote** mehr Klarheit: Sie gibt an, welcher Anteil der geplanten Nachfolgen effektiv durchgeführt wird. Da sie schwer zu prognostizieren ist, wird die Übertragungsquote anhand von Risikofaktoren geschätzt, die eine Übergabe trotz Nachfolgewille erschweren oder verhindern können. Im Folgenden werden einige dieser Risiken näher erläutert (Abbildung 4).

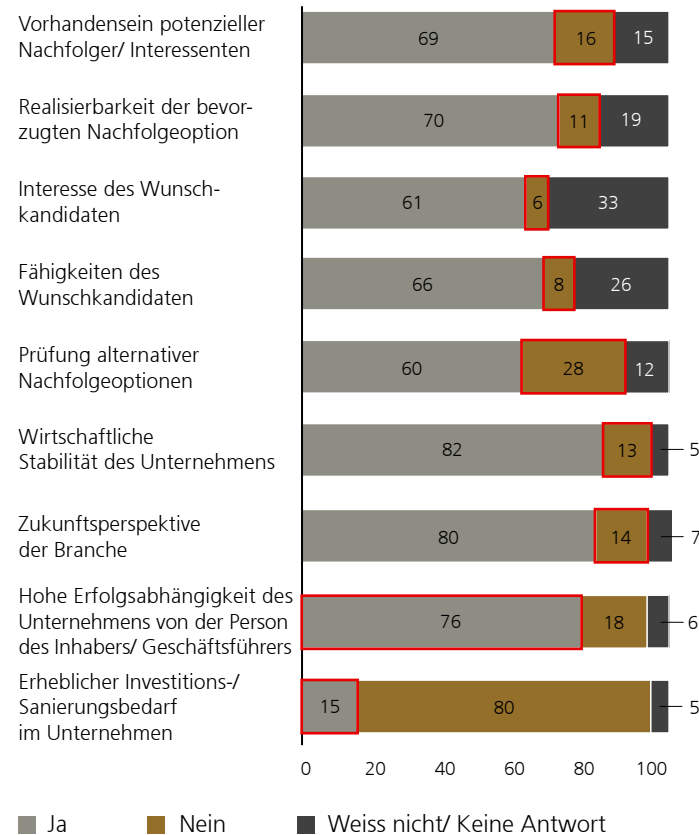
Laut Umfrage zweifeln 16 Prozent der nachfolgewilligen Firmeninhaber, dass es **Nachfolgeinteressenten** für eine Übernahme gibt. Die Gründe hierfür können vielfältig sein – einige Faktoren werden nachfolgend diskutiert.

Eine zentrale Ursache für das Scheitern der Unternehmensnachfolge ist das Festhalten an einem Wunsch Kandidaten – selbst bei offensichtlichen Warnsignalen. 28 Prozent der nachfolgewilligen Firmeninhaber prüfen gemäss Umfrage keine alternativen Nachfolgeoptionen. Solange die bevorzugte Lösung umsetzbar bleibt, ist eine mangelnde Prüfung meist unproblematisch. Kommen jedoch **Zweifel über die Realisierbarkeit der Wunschoption auf**, hat der **Wunschnachfolger nur ein geringes Interesse** und/oder **mangelt es ihm an Fähigkeiten**, steigt allerdings das Risiko einer gescheiterten Nachfolge.

Abbildung 4

Risikofaktoren im Überblick

Anteil der Antworten* zu jeweiligen Risikofaktoren, nur geplante Übergaben (ohne voraussichtlich liquidierte/stillgelegte Unternehmen), rot umrandet: Antworten, die das Risiko einer gescheiterten Unternehmensnachfolge erhöhen, in Prozent

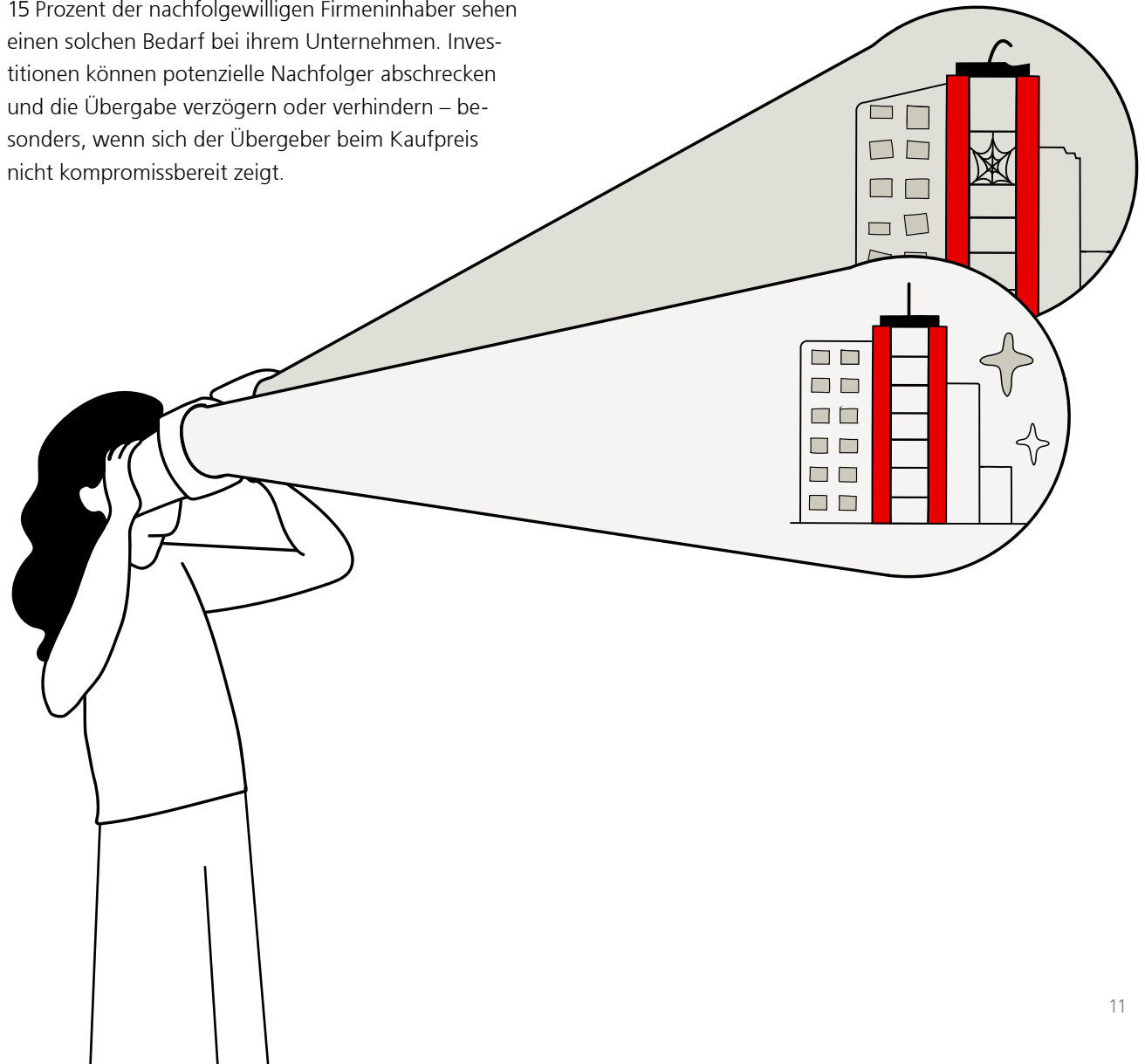


Quelle: Intervista, HSG, UBS; * Lesebeispiele: 16 Prozent der nachfolgewilligen Firmeninhaber zweifeln daran, potenzielle Nachfolgeinteressenten für ihr Unternehmen zu finden – sie erfüllen damit diesen Risikofaktor. Bei 76 Prozent hängt der Unternehmenserfolg massgeblich von ihnen selbst und/oder vom Geschäftsführer ab, was ebenfalls als Risikofaktor gilt.



- » Die Übergabewahrscheinlichkeit hängt zudem stark von ökonomischen Einflussgrößen ab: So halten 13 Prozent ihr Unternehmen für **wirtschaftlich instabil** und sind der Meinung, dass es keine nachhaltigen Gewinne abwirft. 82 Prozent berichten von stabilen Verhältnissen. Auch **trübe Branchenperspektiven** stellen einen Hinderungsgrund dar: 14 Prozent der Firmeninhaber schätzen die Zukunftsaussichten ihrer Branche als wenig vielversprechend ein. Besonders häufig wird im Gastgewerbe fehlendes Zukunftspotenzial von nachfolgewilligen Firmeninhabern genannt (30 Prozent).
- » Ein weiterer Stolperstein ist eine **hohe Abhängigkeit von Schlüsselpersonen**: Potenzielle Nachfolger könnten befürchten, dass mit dem Weggang des Inhabers oder Geschäftsführers wichtiges Know-how, Kundenbeziehungen oder Führungsstärke verloren gehen können – was mit Risiken für die erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens einhergeht. 76 Prozent der Firmeninhaber sehen den Unternehmenserfolg stark an ihre eigene Person oder die des Geschäftsführers gebunden. Dieser Risikofaktor wird von den Firmeninhabern am häufigsten genannt und spiegelt die Struktur der Schweizer KMU-Landschaft wider, die mehrheitlich durch Mikrounternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitenden geprägt ist.

- » Das Interesse eines Nachfolgers kann auch schwinden, wenn das Unternehmen einen **erheblichen Investitions- beziehungsweise Sanierungsbedarf** aufweist: 15 Prozent der nachfolgewilligen Firmeninhaber sehen einen solchen Bedarf bei ihrem Unternehmen. Investitionen können potenzielle Nachfolger abschrecken und die Übergabe verzögern oder verhindern – besonders, wenn sich der Übergeber beim Kaufpreis nicht kompromissbereit zeigt.





Übertragungs-
quote: 65 Prozent



Viele der vormals genannten Risiken lassen sich durch frühzeitige und sorgfältige Planung verringern. Treten jedoch mehrere Risikofaktoren gleichzeitig auf, können sie sich verstärken und die Unternehmensübertragung erschweren. Für die Schätzung der effektiven **Übertragungsquote** haben wir folgende Annahmen getroffen: Tritt bei einem Unternehmen maximal einer der in Abbildung 4 aufgeführten Risikofaktoren auf, gehen wir von einem geringen Risiko aus, dass die geplante Nachfolge scheitert. In diesem Fall sollte die Übertragung vollzogen werden können. Werden zwei oder mehr Risikofaktoren erfüllt, steigt das Risiko einer gescheiterten Übergabe zunehmend. Abbildung 5 zeigt, wie viele Risikofaktoren bei den nachfolgewilligen Unternehmen jeweils vorliegen: 65 Prozent der nachfolgewilligen Firmeninhaber haben ein geringes Risiko für das Scheitern der Nachfolge und die Unternehmen sollten damit auch übertragen werden können. Demgegenüber stehen 28 Prozent der KMU mit einem mittleren und 7 Prozent mit einem hohen Risiko.

Geht man also davon aus, dass nur KMU mit geringem Risiko eines Scheiterns tatsächlich eine Übergabe vollziehen können, ergibt sich eine Übertragungsquote von rund 65 Prozent. Von den 168 000 anstehenden KMU-Nachfolgeregelungen liessen sich damit in den kommenden fünf Jahren nur rund 109 000 effektiv vollziehen. Dies entspricht rund 20,8 Prozent aller KMU in der Schweiz.⁴

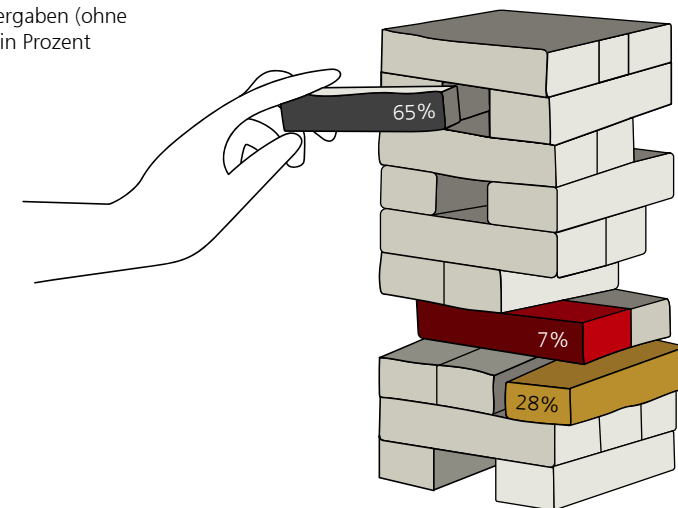
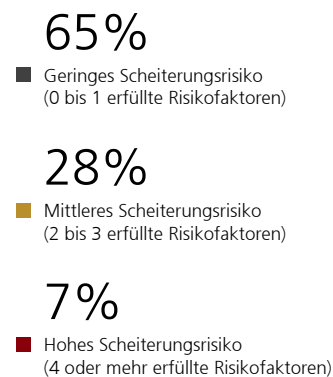
⁴ Diese 20,8 Prozent entsprechen dem Anteil der effektiv übertragenen Unternehmen in den kommenden fünf Jahren, als Anteil der gesamten KMU-Landschaft Schweiz. $32 \text{ Prozent (Nachfolgequote)} \times 65 \text{ Prozent (Übertragungsquote)} = 20,8 \text{ Prozent}$

Zusätzlich zu den voraussichtlich liquidierten beziehungsweise stillgelegten Unternehmen (Abbildung 1) könnten in den nächsten fünf Jahren also rund 59 000 Unternehmensübergaben von nachfolgewilligen KMU scheitern. Pro Jahr sind dies beinahe 12 000 gescheiterte KMU-Nachfolgen. Dies betrifft fast ausschliesslich Mikrounternehmen mit weniger als zehn und häufig nur ein bis zwei Mitarbeitenden.

Abbildung 5

Risiko für gescheiterte Übergabe

Anzahl der erfüllten Risikofaktoren, nur geplante Übergaben (ohne voraussichtlich liquidierte/stillgelegte Unternehmen), in Prozent



Quellen: HSG, UBS



Ein kontinuierlicher Neuerungsprozess

Laut Statistik der Unternehmensdemografie (UDEMO) des Bundesamts für Statistik wurden in der Schweiz zwischen 2016 und 2020 jährlich rund 37 000 Unternehmen geschlossen und etwa 40 000 neue gegründet. Diese Zahlen zeigen, wie dynamisch und erneuerungsfähig die Schweizer Unternehmenslandschaft ist. Mit jeder Schliessung – etwa infolge einer gescheiterten Nachfolge – gehen zwar volkswirtschaftliche Werte wie Arbeitsplätze, Wertschöpfung, Steuersubstrat und Know-how verloren. Gleichzeitig entstehen neue Chancen: Mitarbeitende finden andere Anstellungen und zudem werden Maschinen und Immobilien

weitergenutzt. Das Freisetzen von Ressourcen durch das Ausscheiden weniger wettbewerbsfähiger Unternehmen wird in der Ökonomie als «schöpferische Zerstörung» bezeichnet und kann als gesamtwirtschaftlicher Optik sogar wünschenswert sein.

Für wettbewerbsfähige und übertragbare Unternehmen ohne wesentliche Risikofaktoren dürfte sich hingegen meist eine Nachfolge finden. Das eigentliche Risiko liegt hier eher in einem unbefriedigenden Ausgang der Nachfolgelösung aufgrund einer mangelnden Vorbereitung: Die gewünschte

Nachfolgeoption lässt sich nicht realisieren, familiäre Konflikte entstehen, Mitarbeitende und Geschäftspartner schauen sich anderswo um, der Verkaufspreis sinkt, die Firmeninhaber sind nach der Übergabe finanziell nicht abgesichert. Eine frühzeitige Nachfolgeplanung entschärft viele dieser Risiken und sichert den langfristigen Fortbestand des Unternehmens.



Praktische Handlungsempfehlungen für Firmeninhaber



- » **Abbau von Risikofaktoren:** Steigern Sie die Attraktivität Ihres Unternehmens, indem Sie es frühzeitig sanieren und zukunftsfähig aufstellen. Stabile Kennzahlen (zum Beispiel nachhaltige freie Cashflows), ein klares Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition) sowie eine geringe Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten und Kunden steigern die Chancen auf Erfolg. Reduzieren Sie – falls möglich – ausserdem die Abhängigkeit von Schlüsselpersonen im Unternehmen und dokumentieren Sie Prozesse in Ihrem Unternehmen, um die Übertragbarkeit zu erleichtern.



- » **Gestaffelte Übergabe und Übergabe zu Lebzeiten:** Zögern Sie die Eigentumsübergabe nicht zu lange hinaus. Nutzen Sie wenn möglich frühzeitig die Vorteile einer gestaffelten Eigentumsübergabe und begleiten Sie Ihren Nachfolger als Coach. So gelingt der Wissenstransfer, Risiken werden minimiert und die Integration wird erleichtert.



- » **Verschiedene Nachfolgeoptionen prüfen:** Bleiben Sie offen für unterschiedliche Wege der Unternehmensnachfolge. Eine zu frühe Festlegung kann Risiken bergen – Flexibilität erhöht Ihre Erfolgschancen.



- » **Auf eine mögliche Liquidation/Stilllegung einstellen:** Auch wenn der Wille zur Nachfolge vorhanden ist, lässt sich nicht jede geplante Unternehmensübergabe realisieren. Stellen Sie sich auf diese Möglichkeit ein, denn auch eine Liquidation beziehungsweise Stilllegung bedarf einer Vorbereitung.

Dieses Dokument wurde durch die Global Wealth Management Geschäftseinheit von UBS Switzerland AG (in der Schweiz durch die Finma beaufsichtigt), deren Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen («UBS»), die Teil der UBS Group AG («UBS-Konzern») sind, erstellt und veröffentlicht. Der UBS-Konzern umfasst die frühere Credit Suisse AG, deren Tochtergesellschaften, Filialen und verbundenen Unternehmen. UBS Financial Services Inc. ist eine Tochtergesellschaft der UBS AG in den USA und Mitglied der Financial Industry Regulatory Authority (FINRA)/Securities Investor Protection Corporation (SIPC). Ein zusätzlicher für Credit Suisse Wealth Management relevanter Disclaimer folgt am Ende dieses Abschnitts.

Dieses Dokument und die hierin enthaltenen Informationen dienen ausschliesslich zu Ihrer Information sowie zu Marketingzwecken von UBS. Dieses Dokument stellt keinesfalls Anlageresearch, Anlageberatung, einen Verkaufsprospekt, ein Angebot oder eine Aufforderung, Anlagen zu tätigen, dar. Dieses Dokument ist keine Empfehlung, Wertpapiere, Anlageinstrumente oder Produkte zu kaufen oder zu verkaufen, und empfiehlt weder ein besonderes Anlageprogramm noch eine besondere Dienstleistung.

Die Informationen in diesem Dokument sind nicht auf die spezifischen Anlageziele, persönlichen und finanziellen Umstände oder besonderen Bedürfnisse eines einzelnen Kunden zugeschnitten. Bestimmte in diesem Dokument erwähnte Anlagen sind unter Umständen nicht für alle Anleger geeignet oder angemessen. Ausserdem unterliegen bestimmte in dem Dokument erwähnte Dienstleistungen und Produkte möglicherweise rechtlichen Beschränkungen bzw. Lizenz- oder Genehmigungsanforderungen und dürfen deshalb nicht weltweit uneingeschränkt angeboten werden. Es werden keine Produkte in Gerichtsbarkeiten angeboten, in denen ein Angebot, eine Werbung oder ein Verkauf nicht zulässig ist, oder gegenüber Personen, bei denen ein solcher Verkauf, die Abgabe eines solchen Angebots oder einer solchen Werbung rechtswidrig wäre.

Auch wenn allein diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen aus Quellen stammen, die in gutem Glauben als zuverlässig angesehen werden, wird keine Zusicherung oder Garantie abgegeben, weder ausdrücklich noch stillschweigend, für die Richtigkeit, Angemessenheit, Vollständigkeit oder Verlässlichkeit des Dokuments. Alle in diesem Dokument enthaltenen Informationen und Meinungen können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern und von Meinungen abweichen, die von anderen Geschäftsbereichen oder Divisionen des UBS-Konzerns abgegeben wurden. UBS ist nicht verpflichtet, die hierin enthaltenen Informationen zu aktualisieren oder auf dem neuesten Stand zu halten. **Die in diesem Material zum Ausdruck gebrachten Einschätzungen und Meinungen Dritter sind nicht die Einschätzungen und Meinungen von UBS.** Dementsprechend übernimmt UBS keinerlei Haftung für Inhalte, die von Dritten bereitgestellt werden, oder für Ansprüche, Verluste oder Schäden, die dadurch entstehen, dass solche Inhalte oder Teile davon verwendet oder als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden.

Alle Bilder oder Abbildungen («Abbildungen») in diesem Dokument dienen ausschliesslich zur Veranschaulichung, Information oder Dokumentation. Sie können Objekte oder Elemente enthalten, die durch Urheberrechte, Marken und andere geistige Eigentumsrechte von Dritten geschützt sind. Soweit nicht ausdrücklich anders angegeben, wird keine Beziehung, Verbindung, Förderung oder Befürwortung zwischen UBS und diesen Dritten angedeutet.

Grafiken und Szenarien in dem Dokument dienen nur Illustrationszwecken. Einige Grafiken und/oder Performancezahlen beruhen unter Umständen nicht auf vollständigen zwölfmonatigen Zeiträumen, wodurch ihre Vergleichbarkeit und ihre Relevanz gemindert werden können. Die in der Vergangenheit erzielte Wertentwicklung ist keine Garantie und kein Anhaltspunkt für künftige Ergebnisse.

Dieses Dokument ist unter keinen Umständen als Rechts- oder Steuerberatung auszulegen. UBS und ihre Mitarbeitenden erbringen keine Rechts- oder Steuerberatung. Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung von UBS weder ganz noch teilweise verbreitet oder vervielfältigt werden. Soweit gesetzlich zulässig, übernimmt weder UBS noch einer ihrer Verwaltungsräte, Führungskräfte, Mitarbeitenden oder Vertreter irgendeine Haftung, Verantwortung oder Sorgfaltspflicht für irgendwelche Folgen, einschliesslich Verlusten oder Schäden, die Ihnen oder einer anderen Person aufgrund von Handlungen, Unterlassungen oder Entscheidungen auf der Grundlage von Informationen in diesem Dokument entstehen.

Zusätzlicher Disclaimer für Credit Suisse Wealth Management:

Soweit in diesem Dokument nicht anders angegeben und/oder abhängig von der lokalen Einheit, von der Sie dieses Dokument erhalten, wird dieses Dokument von der UBS Switzerland AG verteilt, einem von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) zugelassenen und regulierten Unternehmen. Ihre personenbezogenen Daten werden entsprechend der Datenschutzerklärung der Credit Suisse verarbeitet, die Sie an Ihrem Wohnsitz über die offizielle Website der Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com> einsehen können. Um Ihnen Marketingmaterial zu unseren Produkten und Dienstleistungen zukommen zu lassen, können die UBS Group AG und ihre Tochtergesellschaften Ihre grundlegenden personenbezogenen Daten (d.h. Kontaktangaben wie Name, E-Mail-Adresse) verarbeiten, bis Sie uns mitteilen, dass Sie das Marketingmaterial nicht mehr erhalten möchten. Sie können den Erhalt dieser Materialien jederzeit widerrufen, indem Sie Ihren Kundenbetreuer darüber informieren.

Bitte rufen Sie die Website <https://www.ubs.com/global/de/wealth-management/insights/chief-investment-office/marketing-material-disclaimer.html> auf, um die vollständigen rechtlichen Hinweise zu diesem Dokument zu lesen.

© UBS 2026. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen beziehungsweise nicht eingetragenen Marken von UBS. Alle Rechte vorbehalten.