

Was erfolgreiche Schweizer Startup-Exits gemeinsam haben

18.08.2026, 21:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: SVP



Die Schweiz zählt seit Jahren zu den innovativsten Wirtschaftsstandorten Europas. Zwischen Zürich, Lausanne, Basel und Zug entstehen kontinuierlich Unternehmen, die mit technologischen Innovationen internationale Märkte erschliessen. Einige entwickeln sich zu globalen Marktführern, andere werden von strategischen Investoren übernommen oder wagen erfolgreich den Gang an die Börse.

Doch was unterscheidet diese Unternehmen von den vielen anderen Startups, die ebenfalls mit grossen Ambitionen gegründet werden?

Ein Blick auf erfolgreiche Schweizer Exits der vergangenen zehn Jahre und zeigt: Trotz unterschiedlicher Branchen und Geschäftsmodelle lassen sich wiederkehrende Muster erkennen. Diese Beobachtungen können Gründern, Investoren und Unternehmern gleichermassen als Orientierung dienen.

1. Erfolgreiche Startups lösen ein relevantes Problem

Die erfolgreichsten Unternehmen entstehen selten aus einer guten Idee allein. Sie lösen ein konkretes Problem, das für Kunden einen messbaren Mehrwert schafft.

Besonders häufig finden sich erfolgreiche Exits in Bereichen wie Deep Tech, Life Sciences, MedTech, FinTech oder B2B-Software. Gemeinsam ist ihnen, dass ihre Innovationen reale Herausforderungen adressieren und sich klar vom Wettbewerb differenzieren.

Unsere Beobachtung:

Eine genauere Betrachtung der erfolgreichsten Startup-Exits und auch unsere eigenen Erfahrungen bei der Steiger Venture Partners AG zeigen: Nicht die Technologie steht im Mittelpunkt, sondern der konkrete Nutzen, den sie schafft.

2. Internationale Skalierung ist von Anfang an Teil der Strategie

Der Schweizer Markt bietet hervorragende Voraussetzungen für Innovationen, ist jedoch vergleichsweise klein. Erfolgreiche Gründer denken deshalb früh international.

Viele der erfolgreichsten Unternehmen richten ihre Produkte, ihre Organisation und ihre Wachstumsstrategie bereits in

einer frühen Phase auf Europa oder den globalen Markt aus.

Internationale Skalierbarkeit erhöht nicht nur das Wachstumspotenzial, sondern macht Unternehmen auch für strategische Käufer deutlich attraktiver.

Unsere Beobachtung:

Wer global denkt, schafft häufig auch globalen Unternehmenswert.

3. Investoren investieren in Menschen

Eine aussergewöhnliche Idee allein reicht selten aus. Viel entscheidender ist die Fähigkeit des Gründerteams, sich an veränderte Marktbedingungen anzupassen, Mitarbeiter zu gewinnen, Kunden zu überzeugen und Herausforderungen zu meistern.

Viele erfolgreiche Unternehmen haben ihr ursprüngliches Geschäftsmodell im Laufe ihrer Entwicklung verändert. Was konstant blieb, war die Qualität des Teams.

Unsere Beobachtung:

Herausragende Gründer entwickeln nicht nur Produkte – sie bauen Organisationen auf.

4. Geistiges Eigentum schafft nachhaltige Wettbewerbsvorteile

Patente, proprietäre Technologien, Algorithmen oder regulatorisches Know-how gehören häufig zu den wertvollsten Vermögenswerten erfolgreicher Technologieunternehmen.

Gerade internationale Käufer suchen nicht ausschliesslich Umsatz oder Marktanteile. Oft stehen Innovationskraft, technologische Vorsprünge und langfristige Wettbewerbsvorteile im Vordergrund.

Unsere Beobachtung:

Nachhaltige Differenzierung entsteht dort, wo Wissen und Innovation schwer kopierbar sind.

5. Nachhaltiges Wachstum überzeugt mehr als kurzfristige Gewinne

Viele Unternehmen erzielen ihren Exit nicht, weil sie bereits maximale Gewinne erwirtschaften. Entscheidend sind häufig andere Faktoren:

- kontinuierliches Umsatzwachstum
- wiederkehrende Erlöse
- hohe Kundenbindung
- skalierbare Prozesse
- klare Marktpositionierung

Strategische Investoren bewerten oftmals das zukünftige Potenzial höher als die kurzfristige Profitabilität.

Unsere Beobachtung:

Wachstum mit einem belastbaren Geschäftsmodell schafft langfristigen Unternehmenswert.

6. Ein erfolgreicher Exit beginnt lange vor dem Verkauf

Ein Unternehmensverkauf entsteht selten spontan. Erfolgreiche Exits sind meist das Ergebnis jahrelanger Vorbereitung.

Dazu gehören unter anderem:

- transparente Unternehmensstrukturen
- saubere gesellschaftsrechtliche Dokumentation
- professionelle Finanzberichterstattung
- klare Eigentümerstrukturen
- belastbare Governance
- vertrauensvolle Beziehungen zu Investoren

Diese Faktoren schaffen Vertrauen und beschleunigen spätere Due-Diligence-Prozesse erheblich.

Unsere Beobachtung:

Unternehmen werden nicht erst beim Verkauf attraktiv – sie entwickeln diese Attraktivität über Jahre hinweg.

7. Die stärksten Unternehmen verkaufen nicht – sie werden gesucht

Ein bemerkenswertes Muster erfolgreicher Exits ist, dass viele Unternehmen nicht aktiv einen Käufer suchen mussten.

Strategische Investoren beobachten Märkte kontinuierlich und identifizieren Unternehmen, die aufgrund ihrer Technologie, ihres Wachstums oder ihrer Marktposition besonders attraktiv erscheinen.

Je grösser das Interesse potenzieller Käufer, desto stärker verbessert sich häufig auch die Verhandlungsposition des Unternehmens.

Unsere Beobachtung:

Die attraktivsten Exits entstehen dort, wo mehrere Interessenten um dieselbe Zukunftstechnologie konkurrieren.

Fazit

Jeder Unternehmensverkauf verläuft anders. Dennoch zeigen erfolgreiche Schweizer Startup-Exits bemerkenswerte Gemeinsamkeiten.

Technologische Exzellenz, internationale Skalierbarkeit, starke Gründerteams, nachhaltige Wettbewerbsvorteile und eine langfristige Unternehmensentwicklung bilden häufig die Grundlage erfolgreicher Transaktionen.

Für Gründer bedeutet dies, frühzeitig Strukturen zu schaffen, die nicht nur Wachstum ermöglichen, sondern auch langfristig strategische Investoren überzeugen können.

Steiger Venture Partners AG

Tiefenhöfe 10
8001 Zürich
Schweiz

DanielFischer (Managing Partner)

+41 44 215 47 70

contact@steiger-venture.ch

steiger-venture.ch

Portrait

Steiger Venture beleuchtet aktuelle Entwicklungen rund um Venture Capital, Private Equity, Unternehmensnachfolge und Innovation. Ziel ist es, Erfahrungen aus der Praxis mit Marktbeobachtungen zu verbinden und Impulse für Unternehmer, Investoren und Gründer zu geben.

News-ID: 1321024 • Views: 99 (Stand: 28.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1321024/Was-erfolgreiche-Schweizer-Startup-Exits-gemeinsam-haben.html>