

So bleiben Schweizer Firmen wettbewerbsfähig

Wirtschaft Schweiz

Autor: Pascal Zumbühl, Economist, UBS Switzerland AG

- Zwei Drittel der Schweizer Unternehmen schätzen ihre Wettbewerbsfähigkeit als gut oder sehr gut ein. Unter den negativen Bewertungen finden sich überdurchschnittlich viele Industrie- und Exportfirmen.
- In den letzten fünf Jahren hat der Wettbewerbsdruck sowohl für binnen- als auch exportorientierte Unternehmen spürbar zugenommen – am stärksten durch Konkurrenten aus Schwellenländern und im Inland.
- Ohne substantielle Gegenmassnahmen erwarten 32 Prozent der Unternehmen in den nächsten drei Jahren eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition – besonders Grossunternehmen sind bei Untätigkeit gefährdet.
- Eine deutliche Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition erhoffen sich Schweizer Firmen mitunter durch Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E). Dies ist besonders für Unternehmen mit Konkurrenten aus Schwellenländern bzw. Niedriglohnländern wichtig.



Der Schweiz wird regelmässig eine überaus hohe Wettbewerbsfähigkeit attestiert: Im World Competitiveness Ranking der IMD Business School belegt sie 2025 die Spitzenposition unter 69 untersuchten Ländern. Hervorgehoben werden dort insbesondere stabile und effiziente Institutionen, die gute Infrastruktur, eine solide Finanzlage, die qualifizierte Bevölkerung sowie die hohe Innovationskraft.

Diese Kurzstudie analysiert die Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Unternehmen und ihre Positionierung im nationalen sowie internationalen Vergleich. Basis der Auswertung ist eine im April 2025 durchgeführte Umfrage unter Schweizer Firmen (siehe Box).

Methodik der Studie

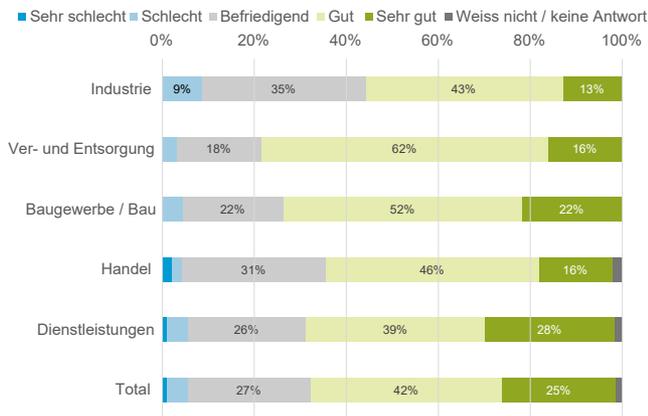
Für die Analyse wurde eine nach Sprachregionen repräsentative Stichprobe von 805 Unternehmen befragt – davon 14,2 Prozent aus der «Industrie» und die restlichen 85,8 Prozent aus den Bereichen «Ver- und Entsorgung», «Bau», «Handel» sowie «Dienstleistungen». Um eine repräsentative Abbildung nach Branche und Unternehmensgrösse zu gewährleisten, wurden die Antworten entsprechend gewichtet. Grundlage für diese Gewichtung ist die Anzahl der Unternehmen in den jeweiligen Gruppen. So spiegeln die Umfrageergebnisse die tatsächlichen Verhältnisse in der Schweizer Unternehmenslandschaft wider und ermöglichen eine volkswirtschaftlich relevante Interpretation.

Schweizer Unternehmen: Hohe Wettbewerbsfähigkeit, aber ...

Laut Umfrage schätzen Schweizer Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu ihrer Konkurrenz überwiegend positiv ein: 42 Prozent bewerten ihre Position als gut, 25 Prozent sogar als sehr gut (Abbildung 1). Lediglich 6 Prozent sehen ihre Wettbewerbsfähigkeit im Bereich schlecht oder sehr schlecht. Unter den kritischen Einschätzungen finden sich überdurchschnittlich viele Industrie- und exportorientierte Unternehmen (Abbildung 1 und 2). Zum Zeitpunkt der Befragung im April 2025 belasteten vor allem Donald Trumps Zollpolitik, drohende Handelskonflikte sowie der starke Franken die exportorientierte Industrie. Diese Einschätzungen decken sich mit den Ergebnissen der PMI-Umfrage, wonach sich die Stimmung in der Industrie seit April verschlechtert hat.¹

Abbildung 1: Eigene Wettbewerbsfähigkeit wird positiv bewertet (nach Branchen)

Anteil der Antworten auf Frage: «Wie schätzen Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz aktuell ein?», nach Branche, in Prozent



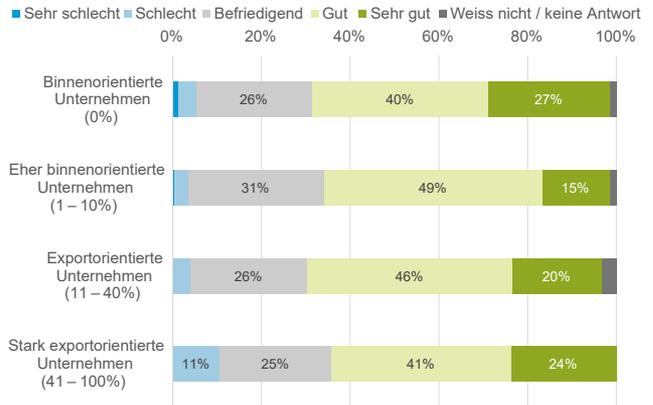
Quelle: UBS, Intervista

... die Konkurrenz schläft nicht

Trotz ihrer starken Wettbewerbsposition dürfen sich Schweizer Unternehmen nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen, sondern müssen sich kontinuierlich weiterentwickeln. Denn die Konkurrenz schläft nicht. Aktuelle Beispiele wie die deutsche Automobilindustrie zeigen, dass selbst spezialisierte Vorreiterbranchen nicht vor ausländischer Konkurrenz sicher sind. Deutsche Automobilhersteller geraten insbesondere im Bereich der Elektromobilität zunehmend unter Druck durch chinesische Wettbewerber.

Abbildung 2: Eigene Wettbewerbsfähigkeit wird positiv bewertet (nach Exportabhängigkeit)

Anteil der Antworten auf Frage: «Wie schätzen Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz aktuell ein?», nach Anteil des im Ausland generierten Umsatzes, in Prozent



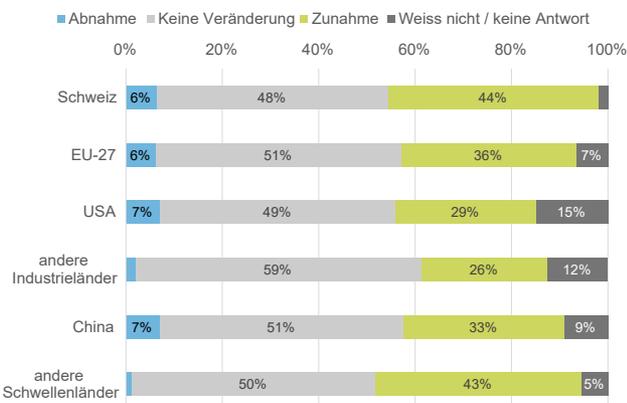
Quelle: UBS, Intervista

Die Umfrage zeigt: Für Schweizer Unternehmen hat der Konkurrenzdruck in den letzten fünf Jahren häufiger zu statt abgenommen (Abbildung 3). Besonders ausgeprägt ist dieser Anstieg in den Schwellenländern (ohne China), wo 43 Prozent der Unternehmen von wachsendem Wettbewerbsdruck berichten, während lediglich 1 Prozent eine Entspannung wahrnimmt. Auffällig ist zudem, dass nicht nur der Druck aus dem Ausland, sondern auch der Wettbewerb im Inland gestiegen ist: 44 Prozent der Unternehmen verzeichnen eine Zunahme des Konkurrenzdrucks in der Schweiz. Da die Schweizer Wirtschaft stark durch binnenorientierte Dienstleistungsunternehmen geprägt ist, hat der Wettbewerbsdruck für die meisten Firmen in den letzten fünf Jahren entweder zugenommen oder sich zumindest nicht verringert.

¹ UBS (2. Juni 2025): «PMI Schweiz: Rückgang setzt sich im Mai fort»

Abbildung 3: Eher Zunahme der Konkurrenz

Anteil der Antworten* auf die Frage: «Inwiefern hat sich der Konkurrenzdruck durch wichtige Mitbewerber bzw. wichtige Konkurrenten in den nachfolgenden Ländern / Regionen in den letzten fünf Jahren verändert?», in Prozent



Quelle: UBS, Intervista; * nur Unternehmen, bei denen die Absatzmärkte zumindest eine gewisse Bedeutung haben

Bedeutung kontinuierlicher Weiterentwicklung

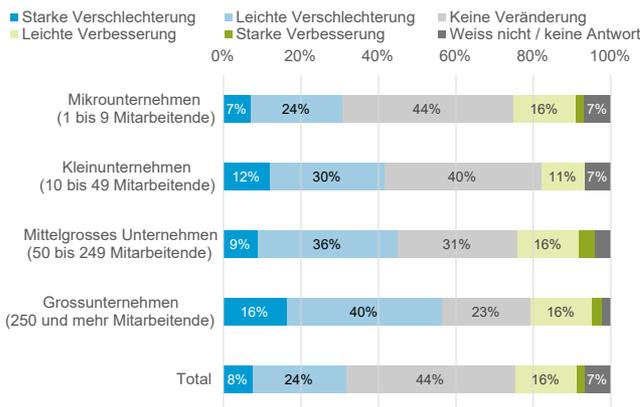
Die Zunahme des Konkurrenzdrucks verdeutlicht, wie wichtig eine kontinuierliche Weiterentwicklung für den Erhalt und die Stärkung der Wettbewerbsposition ist. Auf die Frage, wie sich ihre Wettbewerbsfähigkeit ohne substanzielle Weiterentwicklung verändern würde, gab ein Drittel der Unternehmen an, dass sie sich gegenüber der Konkurrenz stark oder leicht verschlechtern würde (Abbildung 4). Die Auswertung nach Unternehmensgrösse offenbart zudem, dass für Grossunternehmen solche Massnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit entscheidender ist als für KMU. Es gilt: Je grösser das Unternehmen, desto wichtiger die Weiterentwicklung. Grössere Unternehmen sind häufiger exportorientiert und müssen sich dadurch nicht nur der nationalen, sondern auch der internationalen Konkurrenz stellen. Dadurch dürfte der Konkurrenzdruck vielfältiger und der Wettbewerb komplexer sein. Für viele kleine Unternehmen hingegen dürfte das individuelle Umfeld prägender sein als exogene Faktoren: Ein lokaler Coiffeursalon oder eine Dorfbäckerei mit wenigen Mitarbeitenden lebt vor allem von Stammkundschaft, persönlichen Beziehungen und gutem Ruf. Bestehende Beziehungen schützen das Geschäft oft vor Kundenverlust durch neue Konkurrenz. Dass 31 Prozent der Mikrounternehmen ohne Gegenmassnahmen eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition befürchten, unterstreicht, dass Weiterentwicklung auch für einen bedeutenden Teil dieser Firmen – etwa für Jungunternehmen – relevant bleibt.

Eine branchenspezifische Auswertung zeigt ein ähnliches Bild: Industrieunternehmen sind ohne Gegenmassnahmen häufiger von Wettbewerbsnachteilen bedroht als

Unternehmen aus stärker binnenorientierten Branchen wie der «Bau». Ausserdem verdeutlichen die Umfrageergebnisse, dass das Risiko einer Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit stark davon abhängt, wie die aktuelle Wettbewerbsposition beurteilt wird: Unternehmen mit bereits guter Wettbewerbsposition fürchten durch Untätigkeit seltener einen Wettbewerbsnachteil, während Firmen mit schwächerer Ausgangslage deutlich häufiger eine Verschlechterung erwarten. Insofern dürften bereits umgesetzte Massnahmen in der Vergangenheit die Bewertungen beeinflussen.

Abbildung 4: Ohne Massnahmen droht oft eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition

Anteil der Antworten auf die Frage: «Wie dürfte sich Ihrer Meinung nach die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz in den nächsten drei Jahren ohne substanzielle Weiterentwicklung des Unternehmens verändern?», nach Unternehmensgrösse, in Prozent



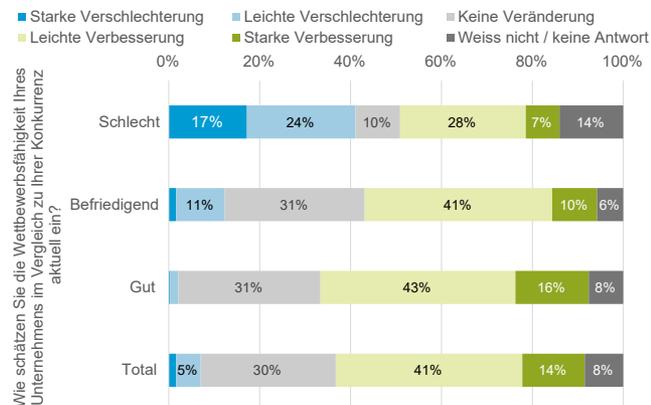
Quelle: UBS, Intervista

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, setzen Schweizer Unternehmen laufend Massnahmen um. Abbildung 5 zeigt, wie sich die Wettbewerbsfähigkeit mit ihren geplanten Massnahmen in den nächsten drei Jahren entwickelt: 55 Prozent erwarten durch ihre geplanten Massnahmen in den nächsten drei Jahren eine Verbesserung ihrer Wettbewerbsposition, 30 Prozent gehen von keiner Veränderung aus. Auffällig ist ausserdem, dass 41 Prozent der Firmen mit bereits schlechter Ausgangslage trotz geplanter Massnahmen eine weitere Verschlechterung erwarten. Vermutlich fehlen ihnen die finanziellen Mittel für grossangelegte Umstrukturierungsprogramme. Dieses Resultat unterstreicht, wie wichtig proaktives Handeln ist – wer erst einmal ins Hintertreffen gerät, hat es schwieriger, den Rückstand wettzumachen. Unternehmen mit einer schwachen Wettbewerbsposition haben es besonders schwer, die nötigen Finanzmittel zu erhalten, um Massnahmen zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit umzusetzen und bestehende Lücken zu schliessen. Bei Unternehmen mit einer befriedigenden beziehungsweise

guten Ausgangsposition sind die Perspektiven durch die geplanten Massnahmen hingegen deutlich positiver.

Abbildung 5: Geplante Massnahmen zeigen Wirkung

Anteil der Antworten auf Frage: «Wie dürfte sich Ihrer Meinung nach die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz in den nächsten drei Jahren **mit** geplanten Massnahmen zur Sicherung bzw. Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition verändern?»; nach Einschätzung der aktuellen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zur Konkurrenz, in Prozent



Quelle: UBS, Intervista

Ein Vergleich der Ergebnisse aus Abbildung 4 (Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit ohne substanzielle Weiterentwicklung) und Abbildung 5 (Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit mit geplanten Massnahmen) zeigt approximativ den Effekt geplanter Massnahmen auf die Wettbewerbsfähigkeit. Die Ergebnisse können wie in Tabelle 1 dargestellt in die Kategorien «kein Einfluss», «leicht positiver Einfluss», «positiver Einfluss» und «stark positiver Einfluss» unterteilt werden. Tabelle 1 liefert interessante Erkenntnisse: Erstens wird erwartet, dass die geplanten Massnahmen in 98 Prozent der Fälle zu keiner Verschlechterung der Wettbewerbsposition führen. Zweitens gehen 45 Prozent der Unternehmen davon aus, dass die geplanten Massnahmen keinen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit haben dürften. Bei 26 Prozent der Unternehmen bleibt die Position, unabhängig ob sie Massnahmen ergreifen oder nicht, wohl unverändert – darunter sind überdurchschnittlich viele Mikrounternehmen, für die eine Weiterentwicklung durch Massnahmen offenbar weniger relevant ist. Drittens dürften die geplanten Massnahmen in 52 Prozent der Fälle die Wettbewerbsfähigkeit stärken, wobei bei 21 Prozent nicht nur eine drohende Verschlechterung abgewendet, sondern eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit herbeigeführt wird. Insgesamt zeigt sich, dass der Weiterentwicklungsdruck je nach Unternehmen unterschiedlich stark ausgeprägt ist.

Tabelle 1: Weiterentwicklungsdruck ist je nach Unternehmen unterschiedlich stark ausgeprägt
In Klammern: Anteil der Antworten auf Frage: «Wie dürfte sich Ihrer Meinung nach die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz in den nächsten drei Jahren in folgenden Fällen verändern?», in Prozent

		Veränderung der Wettbewerbsposition mit geplanten Massnahmen zur Sicherung bzw. Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition				
		Starke Verschlechterung	Leichte Verschlechterung	Keine Veränderung	Leichte Verbesserung	Starke Verbesserung
Veränderung der Wettbewerbsposition ohne substanzielle Weiterentwicklung des Unternehmens	Starke Verschlechterung	Kein Einfluss (2%)	Leicht positiver Einfluss (1%)	Positiver Einfluss (1%)	Stark positiver Einfluss (2%)	Stark positiver Einfluss (2%)
	Leichte Verschlechterung	Leicht negativer Einfluss (0%)	Kein Einfluss (4%)	Leicht positiver Einfluss (5%)	Positiver Einfluss (14%)	Stark positiver Einfluss (3%)
	Keine Veränderung	Negativer Einfluss (0%)	Leicht negativer Einfluss (1%)	Kein Einfluss (26%)	Leicht positiver Einfluss (16%)	Positiver Einfluss (3%)
	Leichte Verbesserung	Stark negativer Einfluss (0%)	Negativer Einfluss (0%)	Leicht negativer Einfluss (1%)	Kein Einfluss (11%)	Leicht positiver Einfluss (5%)
	Starke Verbesserung	Stark negativer Einfluss (0%)	Stark negativer Einfluss (0%)	Negativer Einfluss (0%)	Leicht negativer Einfluss (0%)	Kein Einfluss (2%)

Quelle: UBS, Intervista

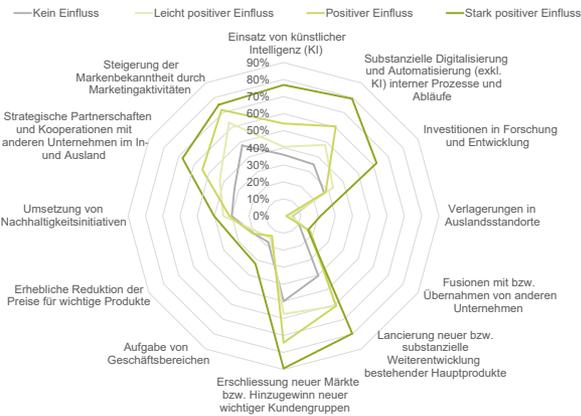
Der Kategorie «stark positiver Einfluss» gebührt besondere Aufmerksamkeit, denn sie setzt voraus, dass Unternehmen ohne substanzielle Weiterentwicklung eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition erwarten, durch die geplanten Massnahmen das Ruder jedoch herumgerissen wird und somit eine Verbesserung resultiert. Für diese Unternehmensgruppe ist der Weiterentwicklungsdruck also besonders hoch – wir nennen sie «Turn-the-Tide»-Unternehmen. Unklar bleibt jedoch, welche konkreten Massnahmen die unterschiedlichen Unternehmensgruppen planen. Abbildung 6 gibt Aufschluss über den Massnahmenmix in Abhängigkeit des erwarteten Einflusses auf die Wettbewerbsfähigkeit in den nächsten drei Jahren. Zur besseren Verständlichkeit enthält sie ein Lesebeispiel.

Die Analyse zeigt zwei zentrale Erkenntnisse. Erstens gilt: Je mehr Massnahmen ergriffen werden, desto stärker der erwartete positive Effekt auf die Wettbewerbsfähigkeit. Oder anders ausgedrückt: Je höher der Wettbewerbsdruck, desto mehr Massnahmen werden umgesetzt. So setzen «Turn-the-Tide»-Unternehmen deutlich öfters Massnahmen um als die anderen Unternehmensgruppen. Zweitens zeigt ein Vergleich des Massnahmenmixes von «Turn-the-Tide»-Unternehmen und den restlichen Unternehmen, dass Erstere deutlich öfter auf Effizienzsteigerungsmassnahmen wie Digitalisierung und Automatisierung (inkl. künstliche Intelligenz) sowie Umstrukturierungen wie die Verlagerung in Auslandsstandorte oder die Aufgabe von Geschäftsbereichen setzen (müssen). Die grösste Differenz zeigt sich jedoch bei Investitionen in Forschung und Entwicklung (F&E): Während 62 Prozent der «Turn-The-Tide»-Unternehmen planen, in den nächsten drei Jahren in diesen Bereich zu investieren, liegt der Anteil bei den restlichen Unternehmen bei 30 Prozent.

Investitionen in F&E dürften also eine besondere Stellung im Massnahmenmix von Unternehmen mit dem grössten Weiterentwicklungsdruck einnehmen.

Abbildung 6: «Turn-The-Tide»-Unternehmen setzen deutlich öfter auf F&E

Anteil der Antworten auf Frage: «Welche der folgenden ausgewählten Massnahmen plant Ihr Unternehmen in den nächsten drei Jahren zu ergreifen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern oder zu verbessern?», nach erwartetem Einfluss des geplanten Massnahmenmixes, in Prozent



Quelle: UBS, Intervista

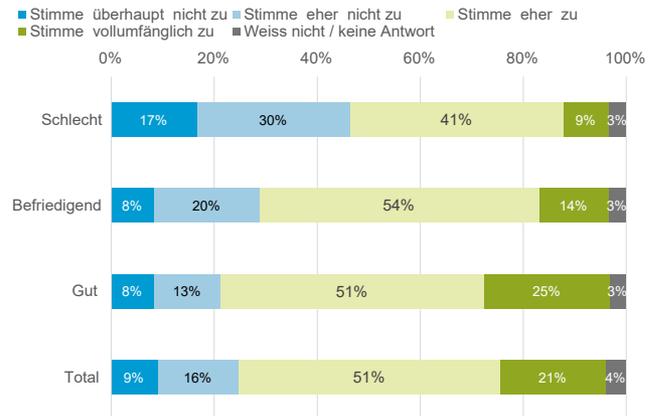
Lesebeispiel: 62 Prozent der Unternehmen, die in den nächsten drei Jahren mit einem stark positiven Einfluss ihrer geplanten Massnahmen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit rechnen (im Vergleich zur Wettbewerbslage ohne eine substantielle Weiterentwicklung des Unternehmens), planen im selben Zeitraum Investitionen in F&E. Bei den restlichen Unternehmensgruppen liegt der Anteil im Durchschnitt bei etwa 30 Prozent.

Schweizer Unternehmenslandschaft im stetigen Wandel

Die Schweizer Unternehmenslandschaft befindet sich in einem stetigen Wandel, um ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem dynamischen Umfeld zu sichern. Veränderungen bringen zwar neue Herausforderungen mit sich, bieten aber mit ausreichend Flexibilität auch Chancen – eine Sichtweise, die von der Mehrheit der Schweizer Unternehmen geteilt wird (Abbildung 7). Ohne den Antrieb durch Wettbewerb und neue Marktteilnehmerinnen und -teilnehmer wären viele Fortschritte der Vergangenheit nicht möglich gewesen.

Abbildung 7: Sogar die Hälfte der Unternehmen mit schwacher Wettbewerbsfähigkeit sieht in Krisen Chancen

Anteil der Zustimmung zur Aussage: «In unserem Unternehmen erachten wir Krisen als Chancen», nach Einschätzung der aktuellen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zur Konkurrenz, in Prozent



Quelle: UBS, Intervista

Zudem hat die Umfrage gezeigt, dass sich Schweizer Unternehmen auch künftig weiterentwickeln werden, besonders jene, die diesbezüglich erhöhtem Druck ausgesetzt sind. Der starke Wettbewerbsdruck formt die Schweizer Unternehmen und spornt sie zu Höchstleistungen an, insbesondere im Bereich Innovation. Und gerade durch Innovationen können sich zum Beispiel exportorientierte Schweizer Unternehmen dem internationalen Preiswettbewerb zumindest teilweise entziehen – insbesondere gegenüber Konkurrenten aus Niedriglohnländern, in denen der Wettbewerbsdruck gemäss Umfrage in den letzten fünf Jahren spürbar zugenommen hat. Diese Resultate stimmen positiv, dass Schweizer Unternehmen auch künftig an ihrer Konkurrenz wachsen und sich im Wettbewerb behaupten können.

Anhang

Die Anlagebeurteilungen des Chief Investment Office von UBS («CIO») werden durch Global Wealth Management von UBS Switzerland AG (in der Schweiz durch die FINMA beaufsichtigt) oder deren verbundenen Unternehmen («UBS»), die Teil der UBS Group AG («UBS-Konzern») sind, aufbereitet und veröffentlicht. Der UBS-Konzern umfasst die frühere Credit Suisse AG, ihre Tochtergesellschaften, Filialen und verbundenen Unternehmen. Der für Credit Suisse Wealth Management relevante Zusatz-Disclaimer ist am Ende dieses Abschnitts zu finden.

Die Anlagebeurteilungen wurden im Einklang mit den gesetzlichen Erfordernissen zur Förderung der **Unabhängigkeit des Anlageresearch** erstellt.

Allgemeines Anlageresearch – Risikohinweise:

Diese Publikation dient **ausschliesslich zu Ihrer Information** und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Offertenstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die in dieser Publikation enthaltene Analyse ist nicht als persönliche Empfehlung aufzufassen und berücksichtigt weder die Anlageziele noch die Anlagestrategien oder die finanzielle Situation oder Bedürfnisse einer bestimmten Person. Sie basiert auf zahlreichen Annahmen. Unterschiedliche Annahmen können zu materiell unterschiedlichen Ergebnissen führen. Bestimmte Dienstleistungen und Produkte unterliegen gesetzlichen Beschränkungen und können deshalb nicht unbeschränkt weltweit angeboten und/oder von allen Investoren erworben werden. Alle in dieser Publikation enthaltenen Informationen und Meinungen stammen aus als zuverlässig und glaubwürdig eingestuften Quellen, trotzdem lehnen wir jede vertragliche oder stillschweigende Haftung für falsche oder unvollständige Informationen ab (ausgenommen sind Offenlegungen, die sich auf UBS beziehen). Alle Informationen und Meinungen sowie angegebenen Prognosen, Einschätzungen und Marktpreise sind nur zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation aktuell und können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Hierin geäusserte Meinungen können von den Meinungen anderer Geschäftsbereiche von UBS abweichen oder diesen widersprechen, da sie auf der Anwendung unterschiedlicher Annahmen und/oder Kriterien basieren. UBS kann bei der Erstellung dieses Dokuments Tools der künstlichen Intelligenz („KI-Tools“) einsetzen. Ungeachtet einer solchen Verwendung von KI-Tools wurde dieses Dokument einer menschlichen Überprüfung unterzogen.

Dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen (einschliesslich Prognosen, Werte, Indizes oder sonstiger berechneter Beträge («Werte»)) dürfen unter keinen Umständen für folgende Zwecke verwendet werden: (i) für Bewertungs- oder buchhalterische Zwecke; (ii) zur Bestimmung der fälligen oder zahlbaren Beträge, Preise oder Werte von Finanzinstrumenten oder -verträgen; oder (iii) zur Messung der Performance von Finanzinstrumenten, einschliesslich zwecks Nachverfolgung der Rendite oder Performance eines Werts, Festlegung der Vermögensallokation des Portfolios oder Berechnung der Performance Fees. Mit dem Erhalt dieses Dokuments und der Informationen sichern Sie zu und garantieren gegenüber UBS, dass Sie dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen für keinen der oben genannten Zwecke benutzen oder sich dafür in anderer Weise auf dieses Dokument oder die darin enthaltenen Informationen verlassen. UBS und ihre Direktoren oder Mitarbeiter könnten berechtigt sein, jederzeit Long- oder Short-Positionen in hierin erwähnten Anlageinstrumenten zu halten, in ihrer Eigenschaft als Auftraggeber oder Mandatsträger Transaktionen mit relevanten Anlageinstrumenten auszuführen oder für den Emittenten beziehungsweise eine mit diesem Emittenten wirtschaftlich oder finanziell verbundene Gesellschaft bzw. das Anlageinstrument selbst andere Dienstleistungen zu erbringen. Zudem könnten Mitglieder der Konzernleitung bei der Emittentin oder einer mit ihr verbundenen Gesellschaft als Verwaltungsräte tätig sein. Die von UBS und ihren Mitarbeitern getroffenen Anlageentscheidungen (einschliesslich der Entscheidung, Wertpapiere zu kaufen, verkaufen oder zu halten) könnten von den in den Research-Publikationen von UBS geäusserten Meinungen abweichen oder ihnen widersprechen. Bei Illiquidität des Wertpapiermarkts kann es vorkommen, dass sich gewisse Anlageprodukte nicht sofort realisieren lassen. Aus diesem Grund ist es manchmal schwierig, den Wert Ihrer Anlage und die Risiken, denen Sie ausgesetzt sind, zu quantifizieren. UBS setzt Informationsbarrieren ein, um den Informationsfluss aus einem oder mehreren Bereichen innerhalb von UBS in andere Bereiche, Einheiten, Divisionen oder verbundene Unternehmen von UBS zu steuern. Der Termin- und Optionenhandel eignet sich nicht für jeden Anleger, da ein erhebliches Verlustrisiko besteht und die Verluste den ursprünglich investierten Betrag übersteigen können. Die Wertentwicklung einer Anlage in der Vergangenheit stellt keine Gewähr für künftige Ergebnisse dar. Weitere Informationen sind auf Anfrage erhältlich. Manche Anlagen können plötzlichen und erheblichen Wertverlusten unterworfen sein. Bei einer Liquidation Ihrer Anlagewerte kann es vorkommen, dass Sie weniger zurückerhalten als Sie investiert haben, oder dass man Sie zu einer Zusatzzahlung verpflichtet. Wechselkursschwankungen können sich negativ auf den Preis, Wert oder den Ertrag einer Anlage auswirken. Der/Die Analyst(en), der/die diesen Bericht erstellt hat/haben, kann/können zum Zweck der Sammlung, Zusammenfassung und Interpretation von Marktinformationen mit Mitarbeitern des Trading Desk und des Vertriebs sowie anderen Gruppen interagieren.

Verschiedene Bereiche, Gruppen und Mitarbeitende innerhalb des UBS-Konzerns können **unabhängig voneinander** separate Research-Produkte erstellen und verteilen. Zum Beispiel werden Research-Publikationen des **CIO** von UBS Global Wealth Management erstellt. **UBS Global Research** hingegen wird von UBS Investment Bank erstellt. **Die Research-Methoden und Rating-Systeme der einzelnen Research-Organisationen können voneinander abweichen**, beispielsweise mit Blick auf die Anlageempfehlungen, den Anlagehorizont, Modellannahmen und Bewertungsmethoden. Somit können auch die von den einzelnen Research-Organisationen bereitgestellten Anlageempfehlungen, Ratings, Preisziele

und Bewertungen voneinander abweichen oder inkonsistent sein – mit der Ausnahme bestimmter Wirtschaftsprognosen (bei denen UBS CIO und UBS Global Research zusammenarbeiten können). Bei jedem einzelnen Research-Produkt sollten Sie die Einzelheiten zu dessen Methodologie und Rating-System beachten. Nicht alle Kundinnen und Kunden haben Zugang zu allen Produkten von jeder Organisation. Jedes Research-Produkt unterliegt jeweils den Richtlinien und Verfahren der Organisation, von der es verfasst wird.

Die Vergütung des/der Analysten, der/die diesen Bericht erstellt hat/haben, wird ausschliesslich durch Research Management und das Senior Management (ohne Investment Banking) bestimmt. Die Vergütung der Analysten basiert nicht auf den Erträgen aus dem Investment Banking, Verkauf und Handel oder Eigenhandel. Die Vergütung kann jedoch in Bezug zu den Erträgen des UBS-Konzerns als Ganzes stehen, wozu auch das Investment Banking, der Verkauf und Handel sowie der Eigenhandel gehören.

Die steuerliche Behandlung hängt von der individuellen Situation ab und kann sich in Zukunft ändern. UBS erbringt keine Rechts- oder Steuerberatung und macht keinerlei Zusicherung im Hinblick auf die steuerliche Behandlung von Vermögenswerten oder deren Anlagerenditen – weder im Allgemeinen noch in Bezug auf die Verhältnisse und Bedürfnisse eines spezifischen Kunden. Wir können nicht auf die persönlichen Anlageziele, finanziellen Situationen und Bedürfnisse unserer einzelnen Kunden eingehen und empfehlen Ihnen deshalb, vor jeder Investition Ihren Finanz- und/oder Steuerberater bezüglich möglicher – einschliesslich steuertechnischer – Auswirkungen zu konsultieren.

Dieses Material darf ohne vorherige Einwilligung von UBS nicht reproduziert werden. Sofern nicht etwas anderes schriftlich vereinbart wurde, untersagt UBS ausdrücklich jegliche Verteilung und Weitergabe dieses Materials an Dritte. UBS übernimmt keinerlei Haftung für Ansprüche oder Klagen von Dritten, die aus dem Gebrauch oder der Verteilung dieses Materials resultieren. Die Verteilung dieser Publikation darf nur im Rahmen der dafür geltenden Gesetzgebung stattfinden. Informationen darüber, wie das CIO Konflikte regelt und die Unabhängigkeit seiner Anlagebeurteilungen, des Publikationsangebots, des Research sowie der Ratingmethoden aufrechterhält, finden Sie unter www.ubs.com/research-methodology. Weitere Informationen über die jeweiligen Autoren dieser und anderer CIO-Publikationen, auf die in diesem Bericht verwiesen wird, sowie Kopien von vergangenen Berichten zu diesem Thema können Sie bei Ihrem Kundenberater bestellen.

Wichtige Informationen über nachhaltige Anlagestrategien: Nachhaltige Anlagestrategien versuchen, die Faktoren Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) beim Anlageprozess und Portfolioaufbau miteinzubeziehen. Strategien wenden ESG-Analysen je nach der Region unterschiedlich an und integrieren die Ergebnisse auf verschiedene Weise. Die Einbeziehung von ESG-Faktoren oder Aspekten des nachhaltigen Investierens könnte die Fähigkeit von UBS beeinträchtigen, bestimmte Anlagechancen zu nutzen oder zu empfehlen, die andernfalls zu den Anlagezielen des Kunden oder der Kundin passen würden. Die Renditen eines Portfolios, das ESG-Faktoren oder Erwägungen des nachhaltigen Investierens einbezieht, sind unter Umständen geringer oder höher als die eines Portfolios, bei dem UBS keine ESG-Faktoren, Ausschlusskriterien oder anderen Nachhaltigkeitsthemen berücksichtigt. Zudem kann ein solches Portfolio Unterschiede hinsichtlich der Anlagechancen aufweisen.

Externe Vermögensverwalter / Externe Finanzberater: Für den Fall, dass dieses Research oder die Publikation an einen externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausgegeben wird, untersagt UBS dem externen Vermögensverwalter oder Finanzberater ausdrücklich, diese an ihre Kunden und / oder Dritte weiterzugeben beziehungsweise zur Verfügung zu stellen.

USA: Diese Publikation darf weder in den USA noch an «US persons» verteilt werden.

Länderinformationen finden Sie unter ubs.com/cio-country-disclaimer-gr oder fragen Sie Ihren Kundenberater nach vollständigen Risikoinformationen.

Zusatz-Disclaimer für Credit Suisse Wealth Management

Dieses Dokument erhalten Sie in Ihrer Eigenschaft als Kunde von Credit Suisse Wealth Management. Ihre personenbezogenen Daten werden gemäss der Datenschutzerklärung der Credit Suisse verarbeitet, auf die Sie an Ihrem Domizil über die offizielle Website der Credit Suisse zugreifen können. Um Ihnen Marketingmaterial zu unseren Produkten und Dienstleistungen senden zu können, ist die UBS Group AG berechtigt, Ihre grundlegenden personenbezogenen Daten zu verarbeiten (d.h. Kontaktangaben wie Name, E-Mail-Adresse), bis Sie uns mitteilen, dass Sie diese Unterlagen nicht mehr erhalten möchten. Sie können die Zusendung dieser Unterlagen jederzeit durch Mitteilung an Ihren Relationship Manager widerrufen.

Soweit in diesem Dokument nicht anders angegeben und /oder abhängig von der lokalen Einheit der Credit Suisse, von der Sie diesen Bericht erhalten, wird dieser Bericht von UBS Switzerland AG verteilt, einem von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) zugelassenen und regulierten Unternehmen.

Fassung A/2025. CIO82652744

© UBS 2025. Das Schlüsselsymbol und UBS gehören zu den eingetragenen bzw. nicht eingetragenen Markenzeichen von UBS. Alle Rechte vorbehalten.