



7. Mai 2026 Volkshaus Zürich

Schweizer M&A Nachfolge-Forum 2026

Initiiert vom Schweizer Dachverband für Unternehmensnachfolge - CHDU

SPEAKER

Graig Gröbli
Co-Founder & Managing Partner, DEALCIRCLE GmbH

«Digitalisierung trifft Nachfolge: Wie KI und Tools den M&A-Prozess verändern – und was das für Deutschland und die Schweiz bedeutet.»

Jetzt Ticket sichern

www.nachfolgeforum.ch

Zürich, im März 2026

«Vier Fragen an ...» Graig Gröbli, Co-Founder und Managing Partner DEALCIRCLE GmbH, Keynote-Speaker beim [Schweizer M&A Nachfolge-Forum 2026](#)

Das Konferenzleitmotiv lautet: „Unternehmensnachfolge. Wer rettet den Wohlstand?“ Welche Rolle spielt die Unternehmensnachfolge Ihrer Meinung nach für den zukünftigen Wohlstand der Schweiz?

Die Unternehmensnachfolge ist das Fundament der wirtschaftlichen Stabilität. Zehntausende KMU stehen in der Schweiz vor einem Generationswechsel. Scheitern diese Übergaben, drohen Know-how-Verlust und der Abbau von Arbeitsplätzen. Den Wohlstand retten daher jene, die den Mut haben, Nachfolge als strategische Chance zu begreifen. Eine gelungene Übergabe sichert nicht nur Kapital, sondern erhält die Innovationskraft und die Vielfalt, die den Schweizer Wirtschaftsstandort auszeichnen.

Was treibt Sie persönlich an, sich für das Thema Unternehmensnachfolge zu engagieren?

Mich bewegt die Beobachtung, dass exzellente Unternehmen oft nur deshalb keine Nachfolge finden, weil der Suchradius zu klein ist oder veraltete Methoden genutzt werden. Es ist mein Antrieb, die Intransparenz im Markt aufzubrechen. Wenn wir durch technologische Intelligenz Angebot und Nachfrage präziser zusammenbringen, bewahren wir unternehmerische Lebenswerke. Es ist motivierend zu sehen, wie aus einer strukturierten Suche eine neue Ära für ein Traditionsunternehmen entsteht.

Wo sehen Sie aktuell die grössten Herausforderungen in der Unternehmensnachfolge – und welchen Lösungsansatz halten Sie für besonders vielversprechend?

Die größte Hürde ist die Informationsasymmetrie gepaart mit einer oft zu späten Planung. Viele Inhaber unterschätzen die Komplexität der Käufersuche. Ein vielversprechender Lösungsansatz ist die Nutzung spezialisierter Ökosysteme: Durch datengestütztes Matching bei DEALCIRCLE und Plattformen wie DUB.de, AMBER oder Company Market lässt sich die Reichweite massiv erhöhen, ohne die Diskretion zu gefährden. Wenn wir den Prozess durch Technologie professionalisieren, finden wir Partner, die nicht nur finanziell, sondern auch kulturell passen.

Welchen einen Impuls möchten Sie den Unternehmerinnen und Unternehmern mitgeben, die vor einer Nachfolgeregelung stehen?

Betrachten Sie die Nachfolge nicht als das Ende Ihrer Laufbahn, sondern als Ihr letztes grosses strategisches Projekt, das Weitsicht erfordert. Öffnen Sie sich frühzeitig für neue Wege und digitale Möglichkeiten, um den optimalen Marktüberblick zu erhalten. Ich lade Sie herzlich ein, am 7. Mai in Zürich beim M&A Nachfolge-Forum dabei zu sein, um diese Impulse gemeinsam zu vertiefen. Nutzen Sie die Plattform für den Austausch – ich freue mich auf das persönliche Gespräch mit Ihnen!