

Swissmem Halbjahresmedienkonferenz vom 26. August 2025

Referat von Martin Hirzel, Präsident Swissmem

Sehr geehrte Damen und Herren

Nach zwei aufeinanderfolgenden Quartalen mit rückläufiger Wirtschaftsleistung spricht man von einer Rezession. In der Schweizer Tech-Industrie sind es mittlerweile neun Quartale – also über zwei Jahre – mit sinkenden Umsätzen. Die Lage hat sich in diesem Jahr weiter verschlechtert. Und mit dem US-Zollhammer vom 1. August musste unsere Branche einen weiteren, heftigen Schlag einstecken.

Wir haben die Zeit seit der Bekanntgabe des US-Zollentscheides genutzt, um eine Umfrage in der Mitgliedschaft durchzuführen. 385 der über 1400 Mitgliedfirmen haben den Fragebogen ausgefüllt. Die Ergebnisse bieten eine gute Basis für ein gültiges Lagebild. Unsere Befragung umfasste zwei Fragegruppen:

1. Welche Faktoren belasten den Geschäftsgang? Und in welchem Ausmass?
2. Welche Gegenmassnahmen planen die Firmen?

Die Umfrageergebnisse geben klare Hinweise, wo der Schuh drückt und mit welchen Massnahmen die Firmen aus der Krise finden wollen. Aus der Befragung kann auch sehr gut abgeleitet werden, wie die Politik die Exportwirtschaft unterstützen kann.

Slide 1

Wir haben insgesamt 15 Belastungsfaktoren abgefragt. In der Rangliste dieser Faktoren besetzt **der starke Franken gegenüber dem Euro und dem US-Dollar** den ersten Platz. 73 Prozent der antwortenden Firmen stufen den negativen Impact als erheblich bis sehr stark ein. An zweiter Stelle steht die **generelle Nachfrageschwäche**. Für 68 Prozent der Firmen belastet sie das Geschäft erheblich bis sehr stark. Den Bronzeplatz belegen gemeinsam der **Regulierungs- und Bürokratie**druck sowie das **Wegbrechen des US-Exportgeschäftes** (57%), gefolgt vom **Lohndruck** (49%) und den **Lohnnebenkosten** (49%).

Diese Einzelbewertungen geben einen guten Einblick. Aber sie greifen für sich genommen oft zu kurz. Das führt mich zur **ersten Erkenntnis** aus der Umfrage: Wirklich ins Gewicht fällt die kumulierte Wirkung der Belastungsfaktoren. 70 Prozent der Unternehmen geben an, dass die Gesamtwirkung der Belastungsfaktoren den Geschäftsgang erheblich bis sehr stark negativ beeinflusst.

Slide 2

Was planen nun die Firmen in der aktuell schwierigen Situation? An erster Stelle steht das **«Erschliessen neuer Absatzmärkte»**. 80 Prozent der Firmen haben dazu mit «Ja» oder «eher Ja» geantwortet. Auf Platz zwei liegt mit 60 Prozent der **«Aufbau neuer Geschäftsfelder»**, gefolgt vom **«Einstellungsstopp»** (58%).

Auf den ersten Blick freut mich diese Reihenfolge, denn sie zeigt den zupackenden Spirit der Schweizer Tech-Industrie. Das ist die **zweite Erkenntnis** der Umfrage: Die Firmen resignieren nicht, sondern schauen primär nach vorne und suchen neue Wege.

Allerdings muss uns der zweite Blick auf die Umfrageergebnisse einen Schrecken einjagen. Die Massnahmen **«Restrukturierungen mit Stellenabbau»** (37%), **«Verlagerungen in die EU»** (31%), **«Kurzarbeit»** (28%) und **«Verlagerung in die USA»** (12%) rangieren zwar erst am Schluss der Rangliste. Aber die Anzahl Firmen, welche dies planen, ist hoch. Daher meine **dritte Erkenntnis**: Falls die Unternehmen diese Massnahmen in vollem Umfang durchführen, haben sie ernste Konsequenzen. Sie betreffen nicht nur die Firmen und deren Mitarbeitende, sondern die gesamte Schweiz. Denn unsere Unternehmen sind landesweit und insbesondere auch in ländlichen Regionen stark vertreten.

Insgesamt ist die Lage der Tech-Industrie sehr beunruhigend. Es stellt sich die Frage: Was hilft den Unternehmen in dieser Situation? Meine Antwort ist klar: Sie brauchen Zeit, um neue Märkte erschliessen und neue Produkte entwickeln zu können. Das kostet Geld, welches nach zwei Krisenjahren oft nur noch begrenzt vorhanden ist.

Wir wollen keine Subventionen. Aber wir brauchen bessere Rahmenbedingungen, welche die Standort- und Produktionskosten in der Schweiz deutlich reduzieren. Damit werden Mittel frei, welche die Unternehmen in neue Märkte und Produkte investieren können. Es braucht rasche politische Entscheide. Das gäbe den Firmen Rückhalt und Perspektive, was Entlassungen sowie Verlagerungen auf ein Minimum beschränken würde. Ganz verhindern werden wir es leider nicht können.

Swissmem hat zehn Forderungen zusammengestellt. Sie zielen darauf ab, den Unternehmen Zeit und Geld zu verschaffen sowie neue Marktchancen zu eröffnen. In gewissen Fällen haben sie eine unmittelbare Wirkung, in anderen folgt diese erst mittelfristig. Sie finden den gesamten Katalog, den wir als Petition lanciert haben, auf unserer Website. Ich gehe hier nur auf die fünf wichtigsten Forderungen ein:

Slide 3

1. In der Herbstsession 2025 hat es das Parlament in der Hand, die **maximale Bezugsdauer für die Kurzarbeitsentschädigung** auf 24 Monate zu erhöhen. Diese Massnahme verschafft den Firmen Zeit, um sich an das neue Umfeld anzupassen und verhindert Massentlassungen.
2. Es darf keine **neuen oder höheren Abgaben** für Unternehmen geben. Aktuell diskutiert das Parlament einen Tsunami von neuen Sozialausgaben: Zusätzlich über 10 Milliarden für die AHV, mehr Finanzen für Kinderkrippen sowie einen Vater- oder Elternurlaub. Die Lohnnebenkosten würden sich um weitere 1,2 Lohnprozente erhöhen. Das ist nicht mehr verkraftbar.
3. Es braucht zwingend einen **Bürokratieabbau sowie einen Stopp bei neuen Regulierungen**. Dazu ein aktuelles Beispiel: Das 2021 verschärfte Kriegsmaterialgesetz KMG hat die Rüstungsindustrie mit sehr restriktiven Exportregeln in Ketten gelegt. Selbst benachbarte NATO-Staaten bestellen kaum mehr Rüstungsgüter in der Schweiz. Sie fürchten, dass sie im Bündnisfall – also bei einem russischen Angriff auf einen baltischen Staat – von uns nicht mehr beliefert werden. Das KMG verböte dies. Ohne Exporte kann die Schweizer Rüstungsindustrie wirtschaftlich aber nicht überleben. Der Ständerat hat in der Sommersession diese Selbstbehinderung beseitigt. Der Nationalrat hat es nun in der Hand, in der Herbstsession die längst fällige Revision abzuschliessen. Diese Massnahme würde der Rüstungsindustrie die Chance eröffnen, ihren traditionell wichtigsten Markt zurückzugewinnen.

4. Bundesrat, Parlament und nicht zuletzt auch das Volk müssen den **Zugang zu neuen Absatzmärkten** erleichtern. Die Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten, Thailand und Malaysia sind rasch zu ratifizieren. Zudem braucht es eine Verbesserung der bestehenden Abkommen mit China, Japan und Mexiko. Im Interesse der Hunderttausend Beschäftigten in der Exportwirtschaft erwarte ich von den Parteien, NGOs und Verbänden, dass sie auf Referenden verzichten. Das unterstützt das Bestreben der Firmen, neue Märkte zu erschliessen.
5. Seit die USA primär auf das Recht des Stärkeren setzt, haben die bilateralen Verträge mit der EU eine noch höhere Bedeutung gewonnen. Gute und stabile Beziehungen zu unserem wichtigsten Handelspartner sind wichtiger denn je. Deshalb muss der Prozess zum Abschluss der Bilateralen III beschleunigt werden.

Meine Damen und Herren. Lassen Sie mich zusammenfassen: Nach zwei Jahren konjunkturbedingter Nachfrageschwäche hat die neue US-Zollpolitik den Abwärtsstrudel in der Schweizer Tech-Industrie deutlich verstärkt. Innerhalb von drei Monaten hat sich das Bestellvolumen um 13 Prozent verringert. Das ist massiv. Es braucht nun rasch Massnahmen, um die Schweizer Exportwirtschaft zu unterstützen.

Die Unternehmen schauen nach vorne und suchen neue Wege, um zum Erfolg zurückzufinden. Gleichzeitig sind sie gezwungen, Abbau- und Verlagerungspläne zu erstellen. Um Entlassungen und Produktionsverlagerungen zu verhindern, brauchen die Firmen Zeit und Geld. Eine deutliche Senkung der Standortkosten machen finanzielle Mittel für das operative Geschäft frei. Zeit gewinnen die Unternehmen mit der Verlängerung der Kurzarbeit. Zudem eröffnen Freihandelsabkommen neue Marktchancen. Die Swissmem-Forderungen zielen alle in diese Richtung. Jetzt sind Bundesrat und Parlament aufgerufen, sie umzusetzen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Weitere Auskünfte erteilt:

Swissmem Kommunikation
Pfingstweidstrasse 102, CH-8037 Zürich
Tel. 044 384 41 11 / Fax 044 384 42 42
E-Mail: presse@swissmem.ch