



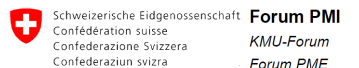
# Zwischen Globalisierung und **Protektionismus:** die Zukunft der Schweizer Industrie-KMU

76. Gewerbliche Winterkonferenz in Klosters  
14. – 16. Januar 2026

Nicola R. Tettamanti, President Swissmechanic, Unternehmer, CEO Tecnopinz SA

# Nicola R. Tettamanti

- ▶ Unternehmer, Mitinhaber von Tecnopinz SA (2010) und CEO
- ▶ Präsident Swissmechanic (seit 2022)
- ▶ Mitglied der Gewerbekammer (SGV)
- ▶ Mitglied des Vorstandes des Schweizerischen Arbeitgeberverbands (SAV)
- ▶ Mitglied der ausserparlamentarischen Kommission des Bundesrates „Forum KMU“
- ▶ Mitglied des Regionalen Wirtschaftsbeirats der Schweizerischen Nationalbank



# Agenda

1. Ausgangslage im Jahr 1986
2. Der Wandel der Globalisierung (1986–2026)
3. Konsequenzen für KMU – Tecnopinz als Fallbeispiel
4. Globale Vernetzung versus neuer Protektionismus
5. Zentrale Lehren für die Schweiz
6. Stärken und Erfolgsfaktoren der industriellen KMU
7. Strategische Prioritäten für eine erfolgreiche Zukunft der Industrie
8. Schlussbotschaft und Ausblick



## 1. Ausgangslage im Jahr 1986

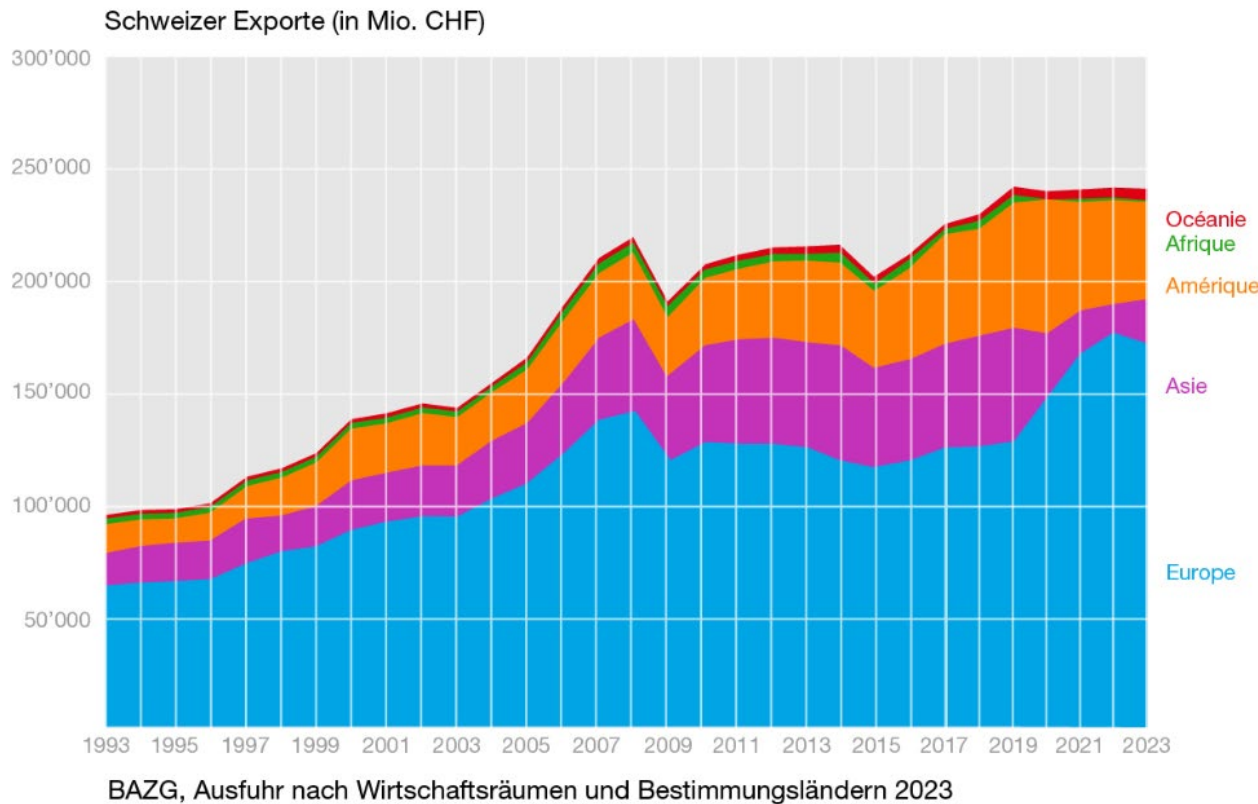
Als ich im Dezember 1986 zur Welt kam, befand sich die Welt in einer **Aufschwungsphase**.  
In den folgenden Jahren erlebten wir:

- Ende des Kalten Kriegs
- Zerfall des Ostblocks
- Fall der Berliner Mauer
- Ende der Blockkonfrontation zwischen den USA und der USSR
- Weltweit: **Liberalisierung, neue Märkte und Optimismus**

**Persönlich** sind meine Jugenderinnerungen stark vom «**American Dream**» geprägt (Lifestyle, Werbung, Kultur, Kino, Musik, Mikrowelle, Coca-Cola, McDonald's, Levi's usw.)

## 2. Der Wandel der Globalisierung

Die Schweizer Exporte profitierten stark von der Globalisierung

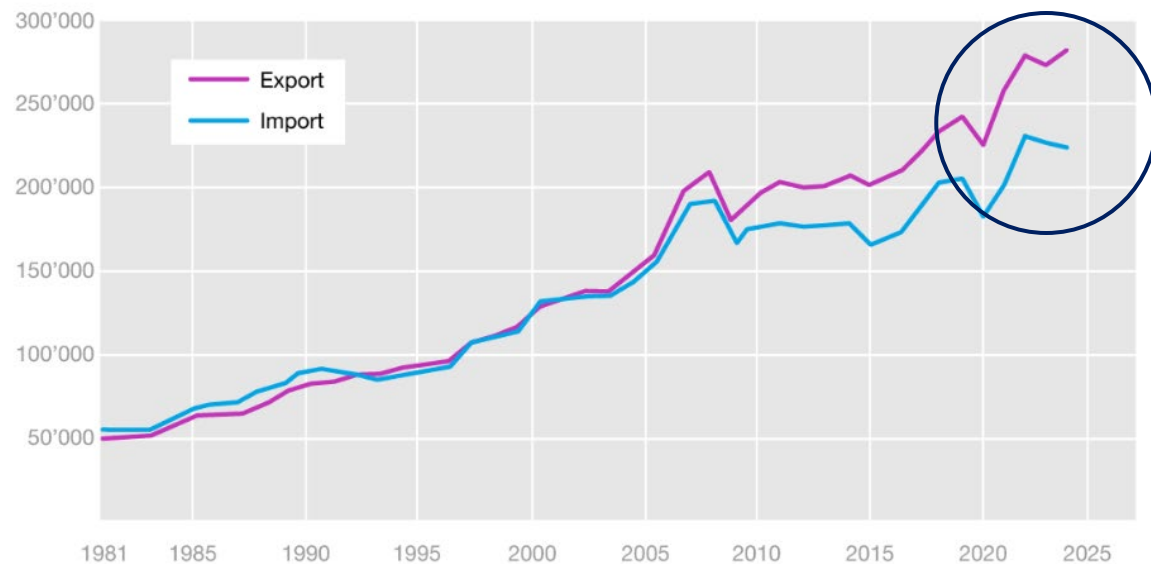


- **Exporte** der Schweiz haben sich nach 1990 stark intensiviert
- **Europa** war, ist und bleibt, der **wichtigste Handelspartner**
- Asien hat den Jahren 2000–2019 **zusätzlichen Dynamismus** verliehen
- Amerika seit 2015 **immer wichtigere Export-Destination** (Nord- und Sudamerika)

## 2. Der Wandel der Globalisierung

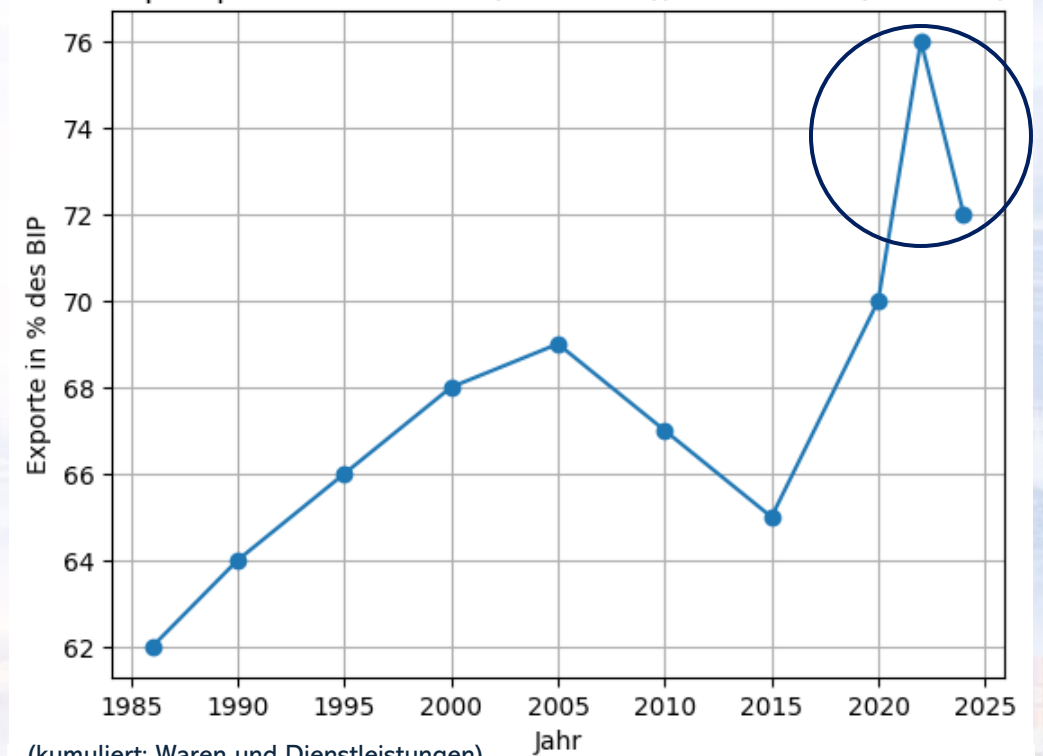
Die Schweizer Exporte profitierten stark von der Globalisierung

Schweizer Handelsbilanz, in Mio. CHF



Quelle: BAZG, Analyse des Aussenhandels der Schweiz im Jahr 2024

Exportquote der Schweiz (% des BIP), 1986–2024 (indikativ)



(kumuliert: Waren und Dienstleistungen)

Quelle: World Bank (WDI), OECD, Bundesamt für Statistik (BFS) Eigene Darstellung

## 2. Der Wandel der Globalisierung

- 1986–1995: Öffnung und **neue Chancen** dank der **Liberalisierung des Welthandels**. Die Weltordnung hat nur eine einzige globale Macht (USA)
- 1995–2008: **Hochphase** der Globalisierung mit **Fragmentierung der Produktionsprozesse** mit Ziel auf maximale **Effizienz**. China wird zur **Werkbank der Welt**. Die Schweiz exportiert stark, beginnt aber den Preisdruck zu spüren
- 2008–2015: Finanzkrise als Auslöser von erstem Risse im System (Delokalisierung) Schweizer Franken unter Druck und strukturelle **Anpassung mit Fokus auf Produktivität und Innovation**



## 2. Der Wandel der Globalisierung

- 2016–2019: Die Politik beeinflusst immer mehr die Globalisierung mit zunehmendem Protektionismus und Handelskonflikte. Wir erleben Brexit sowie die erste Phase von «Amerika First»
- 2020–2022: Bruch des bisherigen Modells durch Covid-19, Krieg in Europa und die globale Energiekrise, die Europa durchschütteln (ebenso die Schweiz)
- 2023–Heute: Fragmentierte und selektive Globalisierung mit neuen Blöcken, Industriepolitik, Subventionen, Zölle. Handel wird zum politischen Instrument. «MAGA» beeinflusst die Weltwirtschaft auf unerwarteter und unvorhersehbarer Art und Weise



## 2. Der Wandel der Globalisierung

Ein Beispiel der Weltwirtschaft, in der wir heute leben:

- **2. April 2025 = Ankündigung**, dass die Schweiz zu einem der **unattraktivsten Länder** für Importe in die USA wird (31%)
- **1. August 2025 = Die Schweiz erhält den viertschlechtesten Zolltarif** für Importe in die USA (39%)
- **14. November 2025 = Unter allen Industrieländern hat die Schweiz die tiefsten Zölle (6,7 %\*)** und ist damit das **attraktivste Land** für Importe in die USA

???



???

(\*) gewichtet nach Handelsvolumen



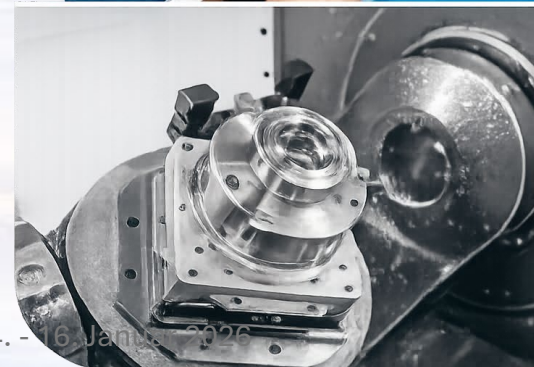
## 2. Der Wandel der Globalisierung

- Für die MEM-Industrie der Schweiz wurde die Vereinfachung des Handels mit und innerhalb der **EU der Treiber der Exporte in den '90-'00 Jahre**
- Ab 2008 bis 2020 **stagnierten die Exporte in der EU**, insbesondere wegen der Abschwächung des € gegenüber den Schweizer Franken
- Asien (insbesondere China - ab 2001 beitriff WTO) hat für die Schweizer MEM-Industrie in den Jahren 2005-2019 einen **wichtigen Beitrag** geleistet
- Ab 2019 sind die Schweizer Exporte nach Asien jedoch wieder auf ein **geringes Niveau zurückgefallen** («Asien braucht uns nicht mehr» und «China-for-China»)
- Nach der Finanzkrise gab es auch für die MEM-Industrie **einen großen Anteil Export in Amerika** (insbesondere USA-Canada-Mexico) der bis 2025 kontinuierlich steigt und Asien kompensierte

### 3. Konsequenzen für KMU – Tecnopinz als Fallbeispiel



**Gegründet im Jahr 1970**  
**50 Mitarbeiter**  
**Export in 30 Länder**  
**Familienbetrieb (2. Generation)**



### 3. Konsequenzen für KMU – Tecnopinz als Fallbeispiel

#### Entwicklung des Geschäftsmodells

1970–2000: **Spannsysteme** für Werkzeugmaschinen (Automobilindustrie, Uhren, Elektronik)

2000–2008: **Spannsysteme** für Werkzeugmaschinen und Leiterplattenfertigung

2008–2009: Finanzkrise und Delokalisierungen → **Zerstörung des Geschäftsmodells**

2010: **Firmenübernahme** durch die zweite Generation (Claudio, 25, und Nicola, 23)

2011–2023: **Präzisionsmechanik-Lohnfertiger** der Maschinenindustrie (Schweiz und Europa)

2023–2025: Globale Wirtschaftskrise → **Geschäftsmodell wird erneut infrage gestellt**

2026: **Projektmanagement und Industrialisierung komplexer mechanischer Baugruppen** (Energie, Life Sciences, Luft- und Raumfahrt sowie Werkzeugmaschinen)

## 4. Globale Vernetzung versus Neuer Protektionismus

### Perspektive der MEM-Industrie

- **Globale Vernetzung als Erfolgsfaktor:** Die MEM-Industrie ist auf internationale Märkte, Zulieferer und Kunden angewiesen. Die Schweiz ist zu klein
- **Protektionismus trifft die KMU-MEM doppelt:** Zölle verteuern Vorprodukte und erschweren den Export von Maschinen und Anlagen
- **Technologischer Vorsprung durch Offenheit:** Internationaler Wettbewerb fördert kontinuierliche Innovation, Präzision und Effizienz. Dazu braucht es aber auch mittel
- **Resiliente Lieferketten statt Abschottung:** Globale Diversifizierung des Einkaufs erhöht Versorgungssicherheit ohne Wettbewerbsnachteile (für KMU schwierig)
- **Planungssicherheit für langfristige Investitionen**  
Verlässliche Handelsbeziehungen sind entscheidend für Entwicklung und Industrialisierung und diese muss man kontinuierlich pflegen



## 5. Zentrale Lehren für die Schweiz

- **Think Global–Act Local:** Für viele Unternehmen bedeutete dies Produktion in die Zielländer verlagern (z. B. China) und dort wachsen.
- **Realität:** Viele Unternehmen erzielten zunächst Wachstum, haben (mussten) jedoch den Zielländern das **Know-how zur Herstellung dieser Technologien** (u. B. Automobilindustrie, Maschinenbau) vermittelt.
- Heute konkurrenzieren diese Länder unsere Exporte und verfügen über einen riesigen, sich selbst tragenden Binnenmarkt, während wir **keinen eigenen Absatzmarkt haben**, der uns in gleicher Weise stützt.
- Die Schweiz ist, im Vergleich zu den Großmächten, ein **KMU**.





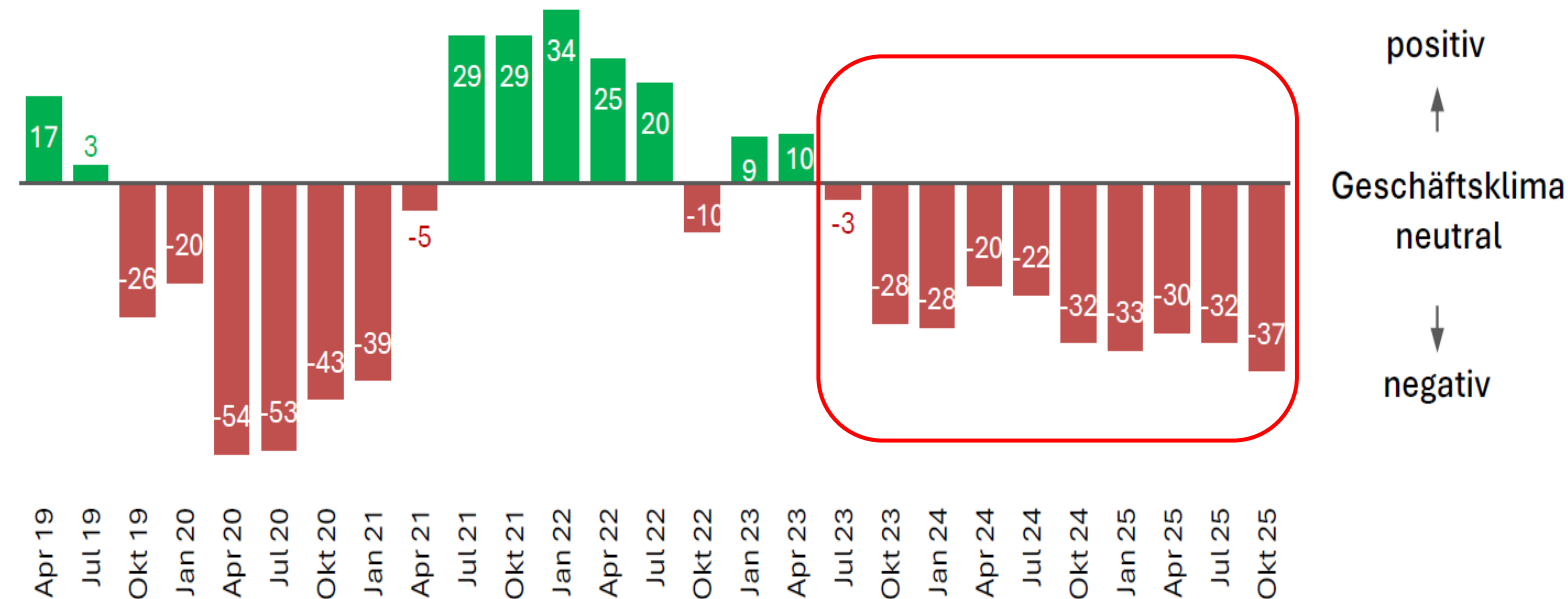
## 6. Stärken und Erfolgsfaktoren der Industriellen KMU

- **Hohe Präzision und Qualität:** Führende Kompetenz in Präzisionsmechanik sowie langlebige und zuverlässige Produkte
- **Innovation und technologisches Know-how:** Starke Integration von Mechanik, Elektronik, Software und Automatisierung
- **Flexibilität der KMU-Struktur:** Hochspezialisierte KMU mit schneller Anpassungsfähigkeit und kundenspezifischen Lösungen
- **Hochqualifizierte Arbeitskräfte:** Duales Bildungssystem und ausgeprägte Industrie- und Qualitätskultur
- **Stabiles Umfeld in der Schweiz:** Politische Stabilität, Rechtssicherheit und leistungsfähige Infrastruktur

## 6. Stärken und Erfolgsfaktoren der Industriellen KMU

### Warum kommen unsere MEM-KMU dann nicht aus der Krise?

A1. Swissmechanic KMU-MEM-Geschäftsklimaindex



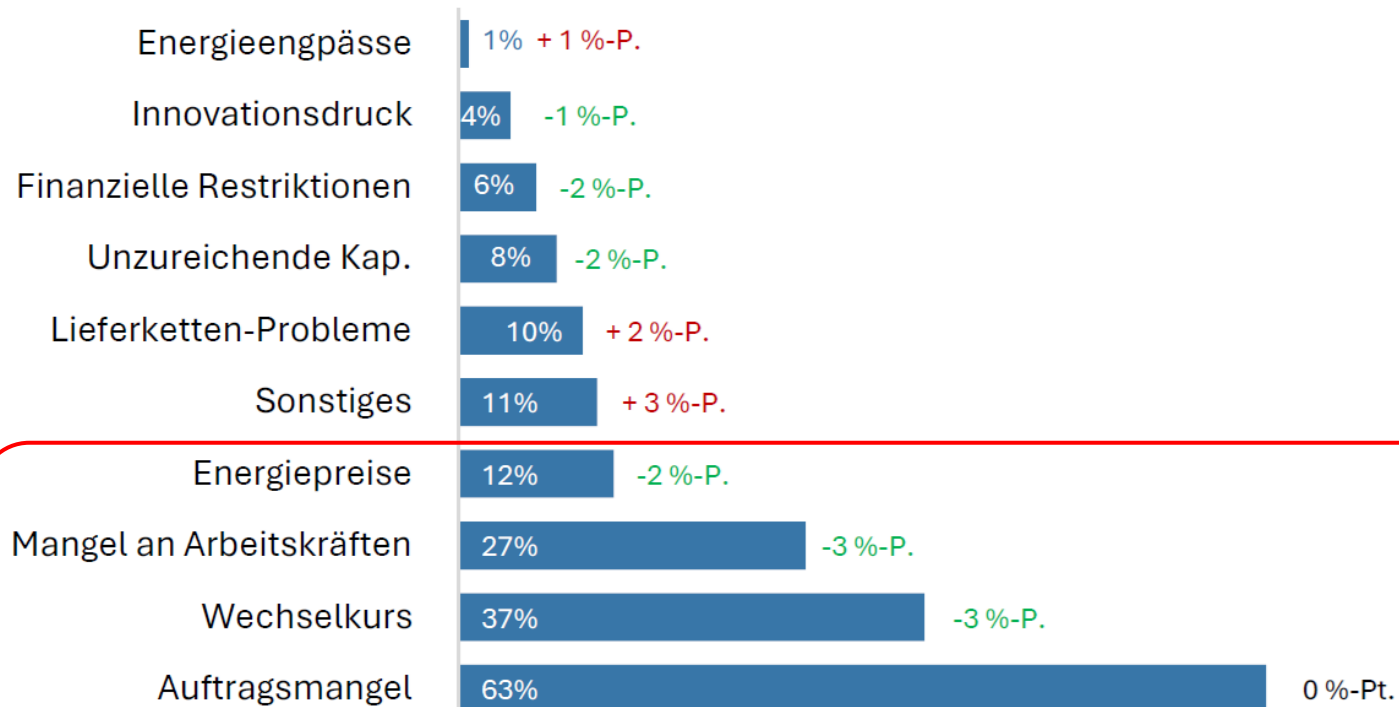
(Swissmechanic-BAK Quartalsumfrage, November 2025)

- Die MEM-Branche befindet sich seit über **33 Monaten in einer negativen Stimmung**
- Der Strukturwandel der deutschen Industrie ist auch für Schweizer Betriebe sehr deutlich spürbar.

## 7. Strategischen Prioritäten für eine erfolgreiche Zukunft der Industrie

### A12. Grösste Herausforderungen (Anteil der Unternehmen im Okt. 2025, Mehrfachnennungen möglich)

Veränderung in %-Punkten gegenüber Jul. 2025



Quelle: BAK Economics, Quartalsbefragung Swissmechanic

## 7. Strategischen Prioritäten für eine erfolgreiche Zukunft der Industrie

### Die vier zentralen Herausforderungen der MEM-Industrie

- Auftragsmangel ist das dominierende Problem: Für fast zwei Drittel der Unternehmen ist der fehlende Auftragseingang die größte Herausforderung, ein klares Zeichen für eine strukturelle Nachfrageschwäche
- Der starke Wechselkurs belastet die Wettbewerbsfähigkeit: Der Wechselkurs bleibt für über ein Drittel der MEM-Unternehmen ein zentrales Risiko und schwächt die Exportfähigkeit nachhaltig
- Der Fachkräftemangel bleibt strukturell bestehen: Trotz leichter Entspannung stellt der Mangel an qualifizierten Arbeitskräften weiterhin eine der größten Wachstumsbremsen dar
- Energie- und Lieferkettenfragen sind nicht gelöst: Energiepreise und Lieferkettenprobleme haben heute an Bedeutung verloren, bleiben jedoch kritische Faktoren für Planungssicherheit und Kostenkontrolle

## 8. Schlusswort und Ausblick

- **Schluss mit der staatlichen Konkurrenz zu den Unternehmen:** Auf kantonaler, wie auch auf Bundesebene muss der Staat Rahmenbedingungen schaffen, **nicht mit der Privatwirtschaft konkurrieren**
- **Fehler anerkennen und Verantwortung übernehmen:** Fortschritt entsteht nur, wenn **Probleme offen angesprochen und korrigiert werden**; unabhängig vom Sektor (öffentlich, privat oder politisch). **Die Schuld immer bei anderen zu suchen**, verhindert echte Lösungen und schadet der Glaubwürdigkeit
- **Die Zukunft ist elektrisch:** Wettbewerbsfähigkeit entscheidet sich über den Zugang zu **günstiger und verlässlicher elektrischer Energie**. Die Schweiz darf diese strategische Chance nicht verspielen
- **Exzellenz ist kein Zustand, sondern ein Prozess:** Die Schweiz ist nicht per se besonders, sie ist es geworden und muss es täglich neu unter Beweis stellen

The background is a collage of images: a Swiss flag in the top left, interlocking gears on the left side, a city skyline in the middle right, and a container ship in the bottom right. A white line graph with an upward-pointing arrow is overlaid on the left side.

**DANKE FÜR DIE AUFMERKSAMKEIT**