



QUMEA erfasst Bewegungsmuster aus Patientenzimmern und liefert klinische Intelligenz, die Pflegeteams Klarheit für frühzeitiges Handeln gibt

Die Schweizer Medizintechnikindustrie

Branchenstudie 2026



Einleitung: Eine Branche im Wandel

Die Schweizer Medizintechnikindustrie gehört zu den innovativsten und erfolgreichsten Branchen unseres Landes. Sie leistet einen wesentlichen Beitrag zur Gesundheitsversorgung, zur industriellen Wertschöpfung und zum Wohlstand der Schweiz. Mit rund 72'000 Beschäftigten, einem Branchenumsatz von CHF 26 Milliarden und einem Handelsbilanzüberschuss von CHF 5.5 Milliarden bleibt die Branche eine tragende Säule des Wirtschaftsstandorts Schweiz. Die Wertschöpfung der Medizintechnik wächst weiterhin deutlich schneller als die Gesamtwirtschaft und macht heute rund 10% der industriellen Wertschöpfung aus.

Die vorliegende Branchenstudie ist die zehnte Ausgabe der seit 2008 regelmässig durchgeführten Analyse der Schweizer Medizintechnikindustrie. Über fast zwei Jahrzehnte hinweg hat sie die Entwicklung einer Branche begleitet, die für Innovationskraft, Unternehmertum und internationale Wettbewerbsfähigkeit steht. In dieser Zeit hat sich die Schweiz zu einem weltweit führenden Medtech-Standort entwickelt – getragen von starken Unternehmen, exzellenten Fachkräften, führenden Hochschulen und einem einzigartigen Innovationsökosystem. Die Studie entstand in enger Zusammenarbeit zwischen Swiss Medtech, der Helbling Gruppe und einem Expertenbeirat.

Auch in den vergangenen zwei Jahren setzte die Branche ihren Wachstumskurs fort. Der Umsatz stieg durchschnittlich um rund 5.5% pro Jahr, die Unternehmen investierten weiterhin überdurchschnittlich in Forschung und Entwicklung und trieben Zukunftstechnologien wie künstliche Intelligenz, Automatisierung und digitale Gesundheitslösungen voran. Die Schweizer Medizintechnik bleibt innovativ, resilient und international erfolgreich.

Gerade deshalb verdienen die Ergebnisse dieser Jubiläumsausgabe besondere Aufmerksamkeit. Erstmals seit vielen Jahren zeigen zentrale Frühindikatoren eine Abschwächung der Dynamik. Der Beschäftigungsaufbau verliert an Tempo, die Investitionsbereitschaft sinkt, Rekrutierungen in Produktion sowie Forschung und Entwicklung werden zurückgestellt und die Standortattraktivität wird von deutlich mehr Unternehmen als verschlechtert statt als verbessert beurteilt. Besonders nachdenklich stimmt, dass traditionelle Stärken des Standorts – darunter das «klassische» Medtech-Know-how – als Investitionsgrund an Bedeutung verlieren.

Die Ergebnisse dieser Studie zeigen damit ein differenziertes Bild. Die Schweizer Medizintechnik steht wirtschaftlich auf einem starken Fundament und verfügt weiterhin über solide Zukunftsperspektiven. Gleichzeitig wird deutlich, dass die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts nicht selbstverständlich ist. Wenn die Schweiz auch künftig zu den weltweit führenden Medtech-Standorten gehören will, müssen die Rahmenbedingungen laufend weiterentwickelt werden. Dazu gehören ein wettbewerbsfähiges regulatorisches Umfeld, ein verlässlicher Marktzugang, attraktive Investitionsbedingungen sowie der Zugang zu Talenten und Innovation.

Bern und Zürich, September 2026

Emanuel Wettstein¹⁾, Christian Huber²⁾, Eric Bangerter¹⁾ und Adrian Hunn²⁾,
Autoren und Herausgeber der SMTI-Branchenstudie 2026

1) Helbling; 2) Swiss Medtech

Inhaltsverzeichnis

Management Summary		
I	Bedeutung der Medtech für die Schweiz	6
	1. Schlüsselbranche der Schweizer Industrie	7
	2. Ein Jahrzehnt Wachstum	14
II	Medtech-Standort Schweiz – Heute und Morgen	23
	1. Standort im Überblick	24
	2. Standortattraktivität unter Druck	33
III	Technologien der Zukunft	41
	1. Innovationstreiber	42
	2. KI als Wettbewerbsfaktor	49
Methodik und Anhang		53

Management Summary (I/II)

Wachstum Wertschöpfung

Medtech-Bruttowertschöpfung wächst doppelt so stark wie das BIP der Schweiz

2x



5% jährliches Wachstum

Kapitel 1.1 Schlüsselbranche

Anteil der Wertschöpfung

10% der **industriellen Wertschöpfung** entfallen auf die Medtech-Industrie

10%



CHF 16 Mrd. Wertschöpfung

Kapitel 1.1 Schlüsselbranche

Umsatzwachstum

Das **Umsatzwachstum** der Medtech-Industrie ist weiterhin auf einem hohen Niveau. Zuletzt mit **5.5%** (2023-2025) **unter dem 10-Jahres-Durchschnitt**

5.5% p.a.



Umsatz von CHF 26 Mrd.



6.4% p.a. Wachstum seit 2016

Kapitel 1.2 Wachstum

Handelsbilanzüberschuss

Neben der Pharma- und Uhren-industrie leistet die Medtech den **drithöchsten Überschuss**

CHF 5.5 Mrd.



Drittwichtigste Exportindustrie

Kapitel 1.1 Schlüsselbranche

F&E-Quote

F&E-Quote weiterhin hoch – sinkend bei Herstellern, steigend bei Zulieferern

11-13%



11.4% bei Herstellern
12.9% bei Zulieferern

Kapitel 1.2 Wachstum

Mitarbeiterwachstum

Das **Mitarbeiterwachstum** stagniert. Die rückläufige Beschäftigung im Jahr 2025 kompensiert das Vorjahreswachstum weitestgehend

0.1% p.a.



71'900 Mitarbeitende 2025



2.6% p.a. Wachstum seit 2016

Kapitel 1.2 Wachstum

Management Summary (II/II)

Schwächung Standortattraktivität

Die **Standortattraktivität** hat sich **deutlich verschlechtert** – **dreimal** mehr Umfrageteilnehmende sehen eine Verschlechterung statt einer Verbesserung

3x

+ Top positiver Standortfaktor: Stabilität und Rechtssicherheit

– Top negativer Standortfaktor: Starker Franken



Teilnehmende sehen **politischen Handlungsbedarf** bei Bürokratie sowie Handelsabkommen und Zöllen

Kapitel 2.2 Standort unter Druck

Investitionen & Rekrutierung

 Es ist ein **Rückgang der geplanten Investitionen** in der Schweiz zu beobachten. Besonders in den Bereichen Forschung & Entwicklung und Produktion

 Die **rückläufige Rekrutierung** ist ebenfalls in den Bereichen Forschung & Entwicklung und Produktion stark ausgeprägt

 Ein **Verlust von Innovationskompetenz** ist als Folge anzunehmen

Kapitel 2.2 Standort unter Druck

Einsparpotenzial KI

Bis 2030 planen Unternehmen, durch KI ca. **30% der Administrationskosten zu reduzieren**

30%

 **15%** bereits heute gespart

Kapitel 3.2 Künstliche Intelligenz

Investitionen in KI

Unternehmen planen, die **Investitionen in KI** bis 2030 zu **verdoppeln**

2x

 **13%** (2025) auf **24%** (2030) Anteil KI im F&E-Budget

Kapitel 3.2 Künstliche Intelligenz



Bedeutung der Medtech für die Schweiz

1. Schlüsselbranche der Schweizer Industrie
2. Ein Jahrzehnt Wachstum

Schlüsselbranche der Schweizer Industrie

Die Schweizer Medizintechnik zählt zu den innovationsstärksten und wirtschaftlich bedeutendsten Industriezweigen des Landes. Sie baut auf einer langen Tradition medizinischer Exzellenz und technologischer Spitzenleistungen auf und hat sich zu einer international führenden Branche entwickelt. Mit ihrer hohen Innovationskraft, ihrem Beitrag zur positiven Handelsbilanz und einer hochwertigen Gesundheitsversorgung ist sie ein zentraler Pfeiler des Wirtschafts-, Forschungs- und Gesundheitsstandorts Schweiz.

Innovationsökosystem

Schweizer Unternehmen entwickeln und produzieren Medizinprodukte für zahlreiche Fachgebiete und nehmen in vielen Marktsegmenten weltweit eine führende Stellung ein. Das Spektrum reicht von Hilfsmitteln zur Selbstanwendung über implantierbare Medizinprodukte und Bildgebung bis hin zu digitalen Gesundheitslösungen und hochspezialisierten Instrumenten für die Chirurgie. Die Kombination aus hochqualifizierten Fachkräften, einem starken Forschungsumfeld sowie einer leistungsfähigen Industrie bildet die Grundlage für die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz. Die enge Zusammenarbeit zwischen Hochschulen, Spitälern und Unternehmen fördert den Wissens- und Technologietransfer und ermöglicht die Entwicklung innovativer Lösungen zugunsten von Patientinnen und Patienten.

Ökonomischer Fussabdruck

Der Branche kommt auch volkswirtschaftlich eine zentrale Bedeutung zu. Mit einem jährlichen Wachstum der Wertschöpfung von rund 5% wächst die Medtech-Industrie etwa doppelt so stark wie die Schweizer Gesamtwirtschaft und steuert rund 10% zur industriellen Wertschöpfung bei. Gleichzeitig ist sie für den drittgrössten Beitrag zum Schweizer Handelsüberschuss verantwortlich. Mit Exporten von rund CHF 12.1 Mrd. und einem Handelsbilanzüberschuss von CHF 5.5 Mrd.

bleibt die Branche ein bedeutender Nettoexporteur. Europa und die USA sind die wichtigsten Absatzmärkte, wobei die Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit auch in einem anspruchsvollen globalen Umfeld behaupten konnten. Die Schweizer Medizintechnik vereint eine Vielzahl innovativer KMU mit global tätigen Technologieführern. Gemeinsam tragen sie massgeblich zur Wertschöpfung, zur Schaffung hochqualifizierter Arbeitsplätze und zur Innovationsstärke der Schweizer Wirtschaft bei.

Rolle im Gesundheitswesen

Gleichzeitig ist die Medizintechnik integraler Bestandteil des qualitativ hochstehenden und leistungsfähigen Schweizer Gesundheitssystems. Bekanntlich gehört dieses aber auch zu den teuersten weltweit. Die Ausgaben für Medizintechnik wachsen mit 1.9% p.a. deutlich langsamer als die gesamten Gesundheitskosten. Im Jahr 2024 lag ihr Kostenanteil bei 7.9%. Die Medizintechnik ist damit nicht der primäre Kostentreiber, sondern Teil der Lösung: Innovative Medizinprodukte ermöglichen weniger invasive und effizientere Behandlungen, verbessern die Versorgungsqualität und können langfristig sogar Gesundheitskosten senken.

Medtech in der Schweiz – eine Geschichte der medizinischen und technologischen Innovation

Spitzenmedizin



Diabetologie: Schweizer Insulinpumpen und Pen-Injektoren prägen seit den 1980er-Jahren die moderne Diabetesversorgung



Kardiologie: Der erste Ballonkatheter wurde 1977 in Zürich eingesetzt und begründete damit die interventionelle Kardiologie



Orthopädie: Erste standardisierte Methoden, um Knochenbrüche mit Implantaten zu behandeln, wurden ab 1958 in der Schweiz entwickelt



Technologische Kompetenz

Präzisionsmechanik: Präzisionskompetenz aus der Uhrenindustrie führte zum Weltstandard der Zahnimplantate



Elektroakustik: Aus der Elektroakustik entwickelte sich die Schweiz als führender Standort für Hörgeräte



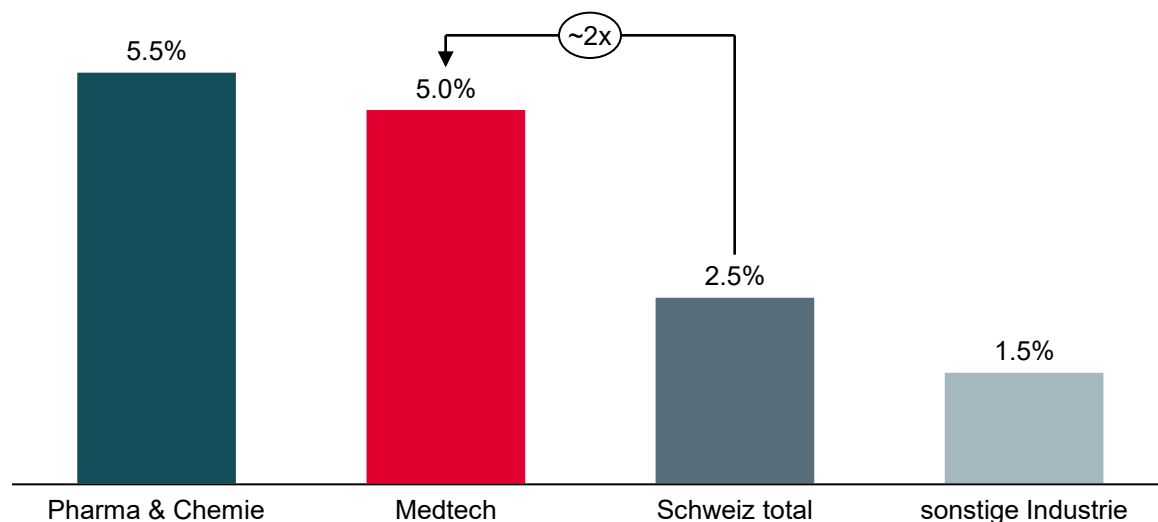
Werkstofftechnik: Die für Unruhfedern entwickelten korrosionsfreien Legierungen wurden zur Basis für Osteosynthese und Dentalimplantate



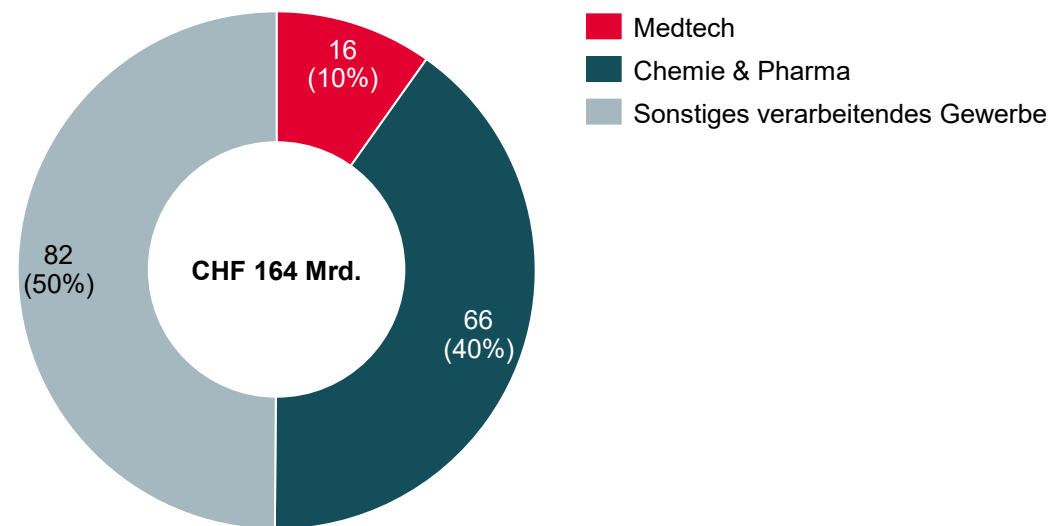
Medizinische Exzellenz + Industrielle Präzision = **Die Schweiz als idealer Standort für Medizintechnik**

Die Bruttowertschöpfung der Schweizer Medtech-Industrie wächst rund doppelt so stark wie das BIP der Schweiz

Vergleich jährliches Wachstum der Bruttowertschöpfung¹⁾ (2017-2025)
(in %)



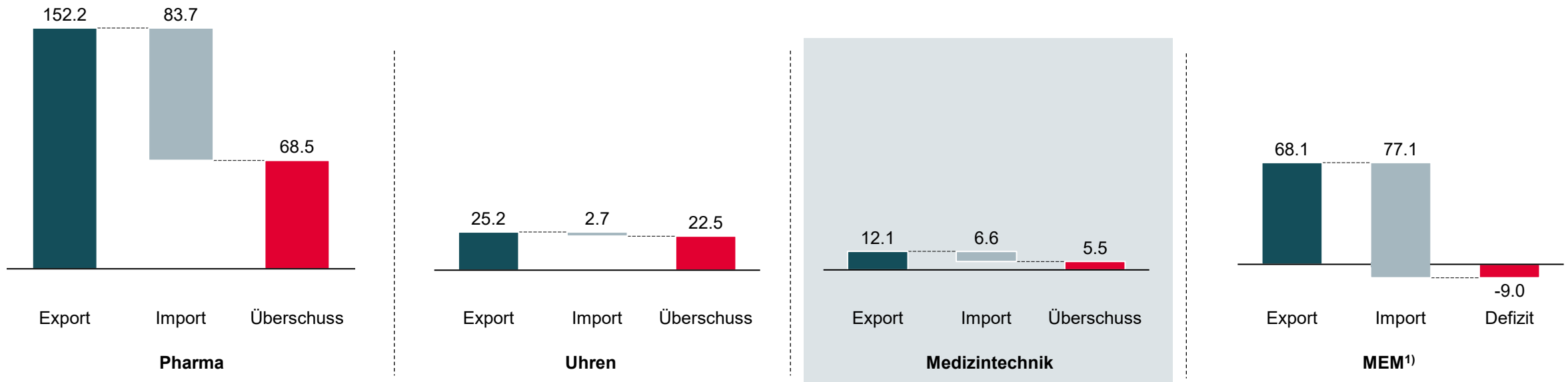
Beiträge der Medtech zur Bruttowertschöpfung¹⁾ der Industrie 2025
(in % und CHF Mrd.)



- Das Wachstum der Bruttowertschöpfung in der Medtech-Industrie mit zirka **5% jährlich** ist etwa **doppelt so hoch wie jenes des BIP der Schweiz**
- Die ausgewiesene Bruttowertschöpfung basiert auf einer **Pro-Kopf-Wertschöpfung von rund CHF 225'000 (2025)**. Dies entspricht dem Durchschnitt in der verarbeitenden Industrie (ohne Chemie & Pharma) zuzüglich eines Aufschlags von 30%. Dahinter steht die Annahme, dass die Wertschöpfung pro Kopf in der Medtech überdurchschnittlich hoch ist
- Somit beträgt der Anteil der Medizintechnik an der Bruttowertschöpfung der gesamten Industrie rund **10%**

Die Medtech-Industrie trägt am drittmeisten zum Schweizer Handelsbilanzüberschuss bei

Handelsbilanzüberschuss der wichtigsten Schweizer Exportindustrien (2025) (in CHF Mrd.)

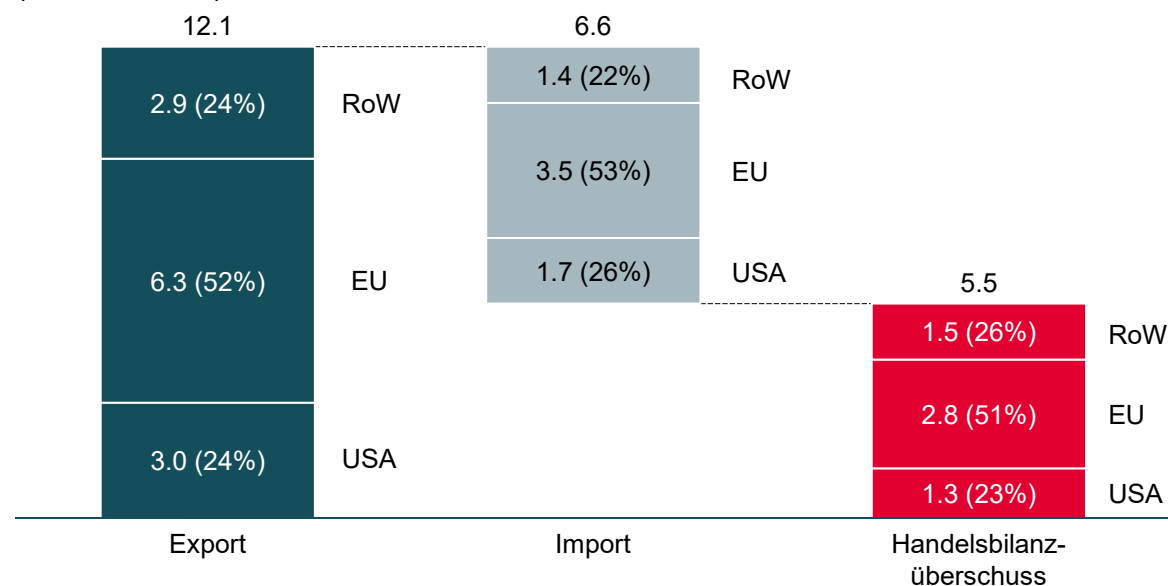


- Die Medtech liefert den **drittgrössten Beitrag** zur positiven Handelsbilanz der Schweiz
- Die drei wichtigsten Exportindustrien, **Pharma, Uhren** und **Medizintechnik**, tragen rund **CHF 97 Mrd.** zum Schweizer Handelsbilanzüberschuss bei und (über-)kompensieren damit das Defizit in anderen Sektoren
- In der Aussenhandelsstatistik wird die Medizintechnik, auch aufgrund ihrer grossen Heterogenität, nicht separat ausgewiesen. Überschneidungen bestehen insbesondere mit der MEM-Industrie

Medtech bleibt ein starker Nettoexporteur – die wichtigsten Handelspartner bleiben Europa und die USA

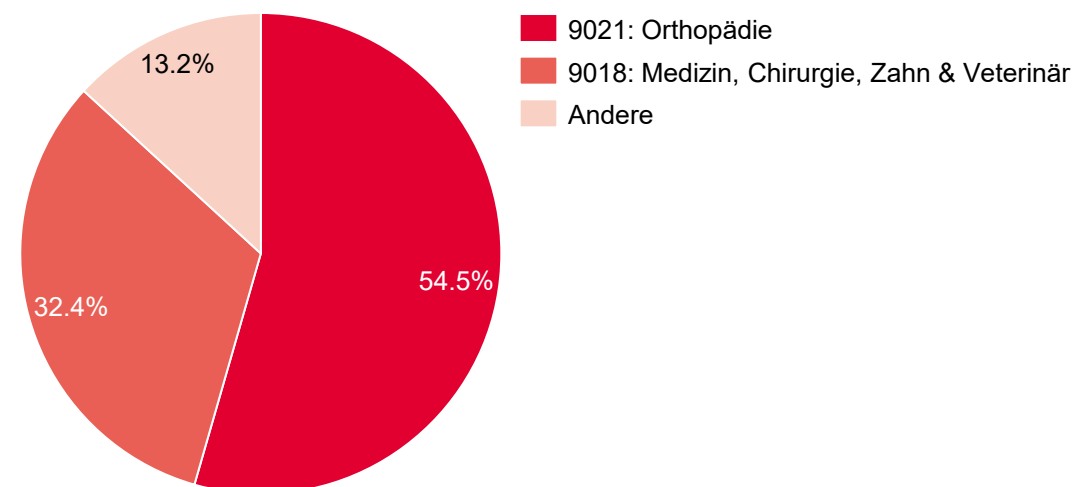
Handelskennzahlen Schweizer Medtech-Branche 2025

(in CHF Mrd.)



Aufteilung Exporte nach Zolltarifnummern 2025

(in % der Gesamtexporte)



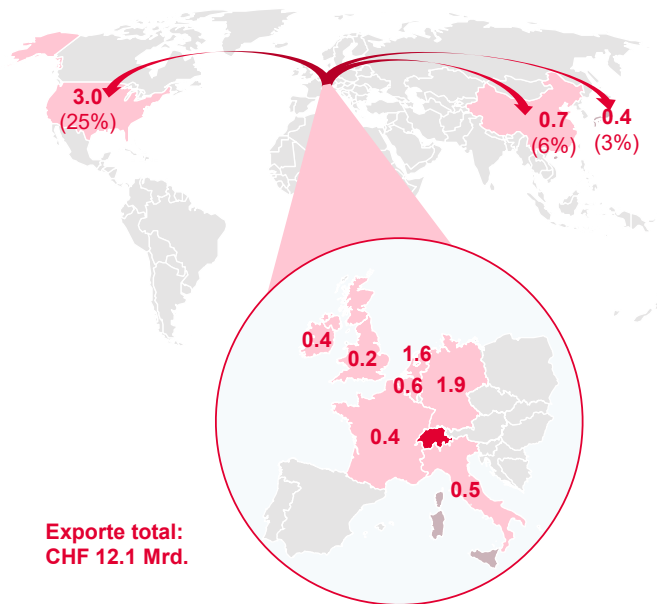
- Mehr als die Hälfte aller Exporte, Importe und des Überschusses entfällt auf die EU. Die USA und der Rest der Welt machen je etwa ein Viertel aus
- 2025 war ein herausforderndes Jahr, geprägt von zahlreichen **globalen Unsicherheiten**. In den Exportzahlen hat sich dies kaum niedergeschlagen – die Medtech-Unternehmen sind agil und finden Wege, mit diesen Unsicherheiten umzugehen
- Die grosse Mehrheit der Schweizer Medtech-Exporte ist Produkten für **orthopädische Zwecke** sowie **Geräten für medizinische, chirurgische, zahnärztliche oder tierärztliche Zwecke** zuzuordnen (87%)

Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten. Die verwendeten Zolltarifnummern sind auf S. 62/63 aufgeführt

Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG)

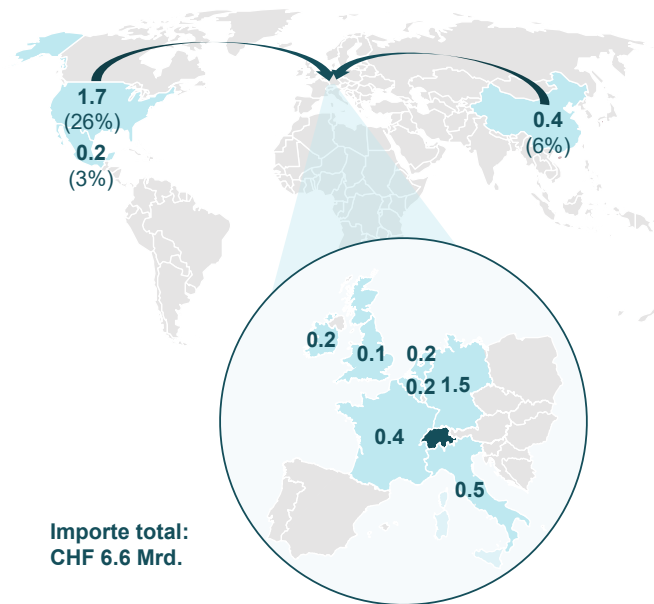
Unter den Nachbarländern ist Italien nach den Importen nun auch für Medtech-Exporte der zweitwichtigste Handelspartner

Top-10-Exportländer 2025 (in CHF Mrd.)



Rang	Land	Volumen
1	USA	3.0
2	Deutschland	1.9
3	Niederlande	1.6
4	China	0.7
5	Belgien	0.6
6 ▲ 2	Italien	0.5
7	Frankreich	0.4
8 ▲ 1	Irland	0.4
9 ▼ 3	Japan	0.4
10	UK	0.2
Top-10 total		9.7 (80%)

Top-10-Importländer 2025 (in CHF Mrd.)



Rang	Land	Volumen
1	USA	1.7
2	Deutschland	1.5
3	Italien	0.5
4	Frankreich	0.4
5 ▲ 1	China	0.4
6 ▼ 1	Niederlande	0.2
7	Irland	0.2
8 ▲ 1	Mexiko	0.2
9 ▼ 1	Belgien	0.2
10 ▲ 1	UK	0.1
Top-10 total		5.4 (82%)

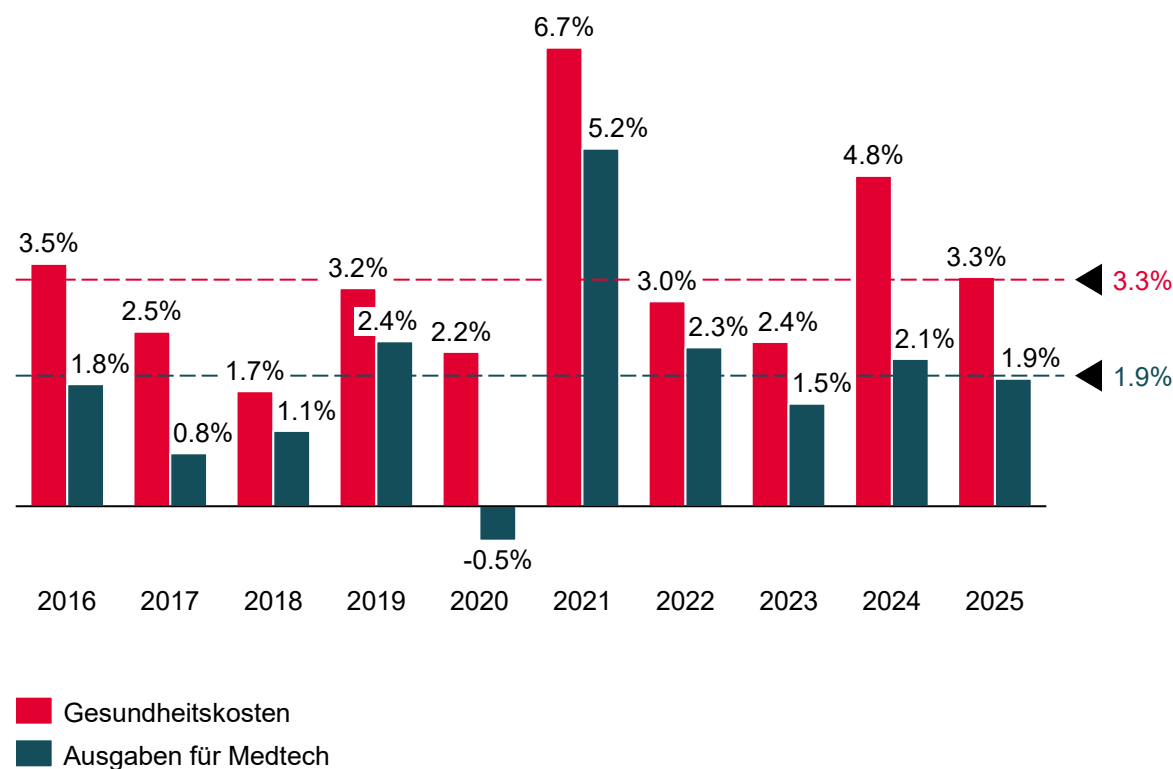
- Die **USA** und **Deutschland** sind die klar wichtigsten Handelspartner für die Schweizer Medtech – in beide Richtungen
- **Italien** gewinnt als Zielland für Schweizer Medizinprodukte an Bedeutung und überholt sowohl **Frankreich** als auch **Japan** (neu Rang 6)
- **Irland** bleibt in beide Richtungen ein bedeutender Handelspartner (Export Rang 8, Import Rang 7). Zu beachten ist, dass diese Zahlen teils Konzern- und Standortstrukturen abbilden und nicht ausschliesslich der Nachfrage des lokalen Absatzmarktes
- Gegenüber 2023 sind die **Medtech-Exporte um rund CHF 200 Mio. zurückgegangen**, während die **Importe um rund CHF 120 Mio. gestiegen** sind

Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten; die verwendeten Zolltarifnummern sind auf S. 62/63 gelistet; ▲ ▼ Veränderung der Platzierung im Vergleich zur SMTI-Branchenstudie 2024

Quelle: Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG)

Die Ausgaben für Medizintechnik wachsen weniger stark als die gesamten Gesundheitskosten

Vergleich jährliches Wachstum Gesundheitskosten und Ausgaben für Medtech (in %)



- Die Schweiz verfügt über eines der weltweit leistungsfähigsten Gesundheitssysteme. Kurze Wartezeiten, eine hohe Behandlungsqualität sowie eine moderne medizintechnische Infrastruktur tragen wesentlich zu diesem hohen Versorgungsniveau bei. Diese hohe Qualität hat ihren Preis
- Im Jahr 2024 beliefen sich die Gesundheitsausgaben in der Schweiz auf rund CHF 97 Mrd. Davon entfielen CHF 7.7 Mrd. bzw. **7.9%** auf **Medizintechnik**
- Die **Ausgaben für Medtech** wachsen mit **1.9%** p.a. deutlich langsamer als die gesamten Gesundheitskosten (3.3% p.a.). Der Anteil der Medizintechnik an den Gesundheitsausgaben wird damit weiter zurückgehen. Das Kostenwachstum im Gesundheitswesen wird deshalb durch andere Segmente wesentlich stärker getrieben als durch die Medizintechnik
- **Innovative Medizinprodukte** ermöglichen weniger invasive Behandlungen sowie die frühzeitige Erkennung von Krankheiten und tragen damit langfristig zur Senkung der Gesundheitskosten bei

Ein Jahrzehnt Wachstum

Die Medizintechnik zählt im globalen Vergleich zu den wachstumsstarken Industrien. Mit einem durchschnittlichen Wachstum von rund 6.4% p.a. über die letzten zehn Jahre liegt sie auf dem Niveau der Pharmaindustrie und deutlich über traditionellen Industriesektoren, bleibt jedoch hinter hochdynamischen, volatileren Technologiemarkten zurück.

Umsatzentwicklung

Die Branche zeigte in den Jahren 2024 und 2025 ein solides, jedoch unterdurchschnittliches Wachstum im Vergleich zum 10-Jahres-Mittel. Mit einem Umsatz von rund CHF 26 Mrd. (+CHF 2.6 Mrd. über zwei Jahre) bleibt der Wachstumspfad intakt. Über 80% der Unternehmen erwarten für 2026 und 2027 ein höheres Wachstum.

Die Analyse der F&E-Ausgaben zeigt ein differenziertes Bild: Während Hersteller ihre Investitionen leicht reduzieren, verzeichnen Zulieferer einen moderaten Anstieg. Neben den geringeren Innovationsaktivitäten könnten die rückläufigen Ausgaben auf Herstellerseite auf eine Entlastung bei MDR-bedingten Aufwänden zurückzuführen sein.

Beschäftigtenentwicklung

Die Beschäftigtenentwicklung in der Medizintechnik stagniert weitgehend. Das langfristige Durchschnittswachstum von 2.6% p.a. wurde klar unterschritten. Der Beschäftigungsaufbau im Jahr 2024 wurde 2025 grösstenteils kompensiert. Insgesamt bleibt die Beschäftigtenzahl mit rund 71'900 nahezu stabil, entsprechend einem Nettozuwachs von lediglich 200 Mitarbeitenden. Für 2026 wird kein Wachstum erwartet. Ab 2027 wird eine moderate Erholung prognostiziert, womit sich die Entwicklung schrittweise dem 10-Jahres-Mittel annähert.

Einordnung der Abweichung der Umsatz- vs. Beschäftigtenentwicklung

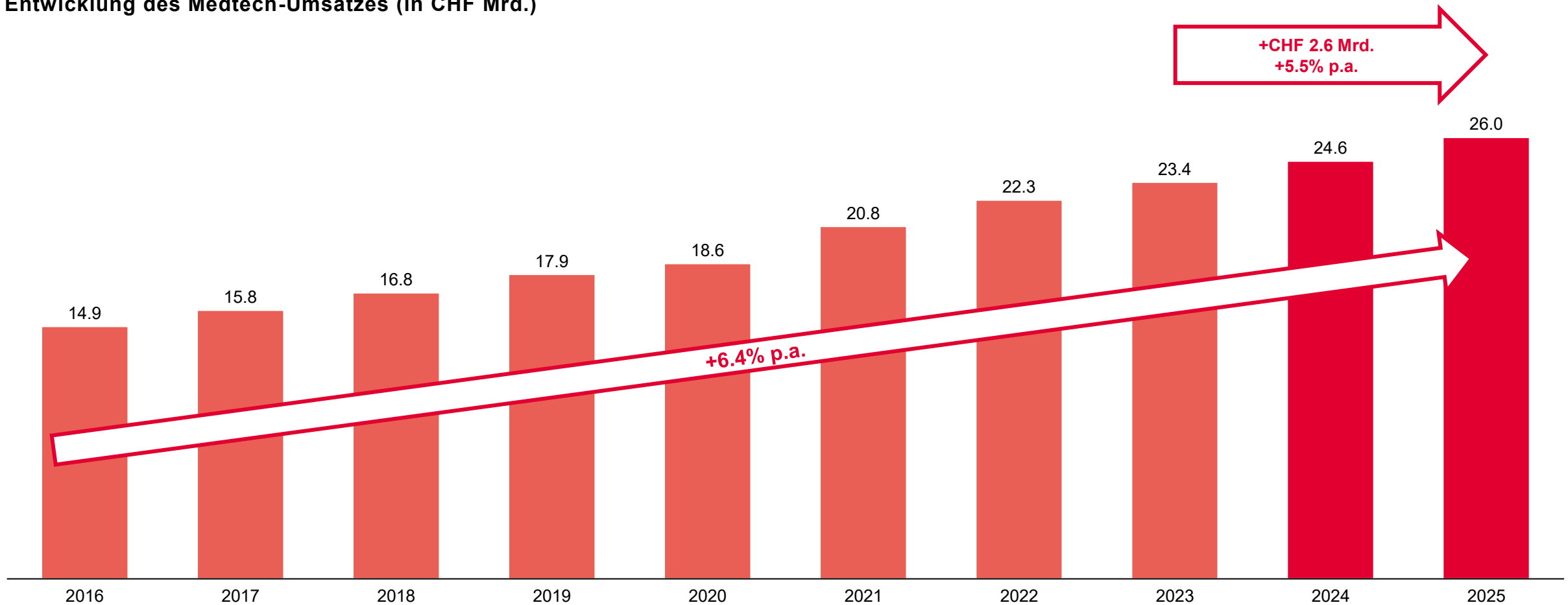
Die Entwicklung reflektiert eine strukturelle Anpassung der Branche und erklärt das deutlich stärkere Umsatzwachstum im Vergleich zur Beschäftigtenentwicklung. Ein zentraler Treiber ist der in den vergangenen Jahren aufgebaute Personalbestand zur Bewältigung der MDR-Zertifizierungsanforderungen. Mit dem Rückgang dieser temporären Zusatzaufwände sinkt der Bedarf an Neueinstellungen. Zusätzlich führen geopolitische Unsicherheiten zu einer zurückhaltenden Innovations- und Personalpolitik. Gleichzeitig ermöglichen Produktivitätssteigerungen – insbesondere durch Automatisierung und den Einsatz von KI in Geschäftsprozessen – weiteres Wachstum ohne zusätzlichen Personalaufbau. Zudem ist die starke internationale Ausrichtung der Branche zu berücksichtigen: Über 90% des Umsatzes werden im Ausland erzielt, und Investitionen erfolgen zunehmend international. Damit verlagert sich ein Teil der Wertschöpfung – und damit auch der Beschäftigungseffekte – ins Ausland.

Zur Methodik

Das Wachstum von Branchenumsatz und Beschäftigten wird auf Basis der Angaben der Umfrageteilnehmenden hochgerechnet. Der Branchenumsatz entspricht der nicht konsolidierten Summe der Umsätze der Schweizer Medizintechnikunternehmen (Hersteller, Lieferanten, Händler und Dienstleister) inklusive Zwischengewinnen. Zur Ermittlung des Gesamtwachstums werden die unternehmensspezifischen Umsatzwachstumsraten mit der jeweiligen Beschäftigtenzahl gewichtet.

Der Branchenumsatz ist in den letzten zwei Jahren um CHF 2.6 Mrd. gewachsen

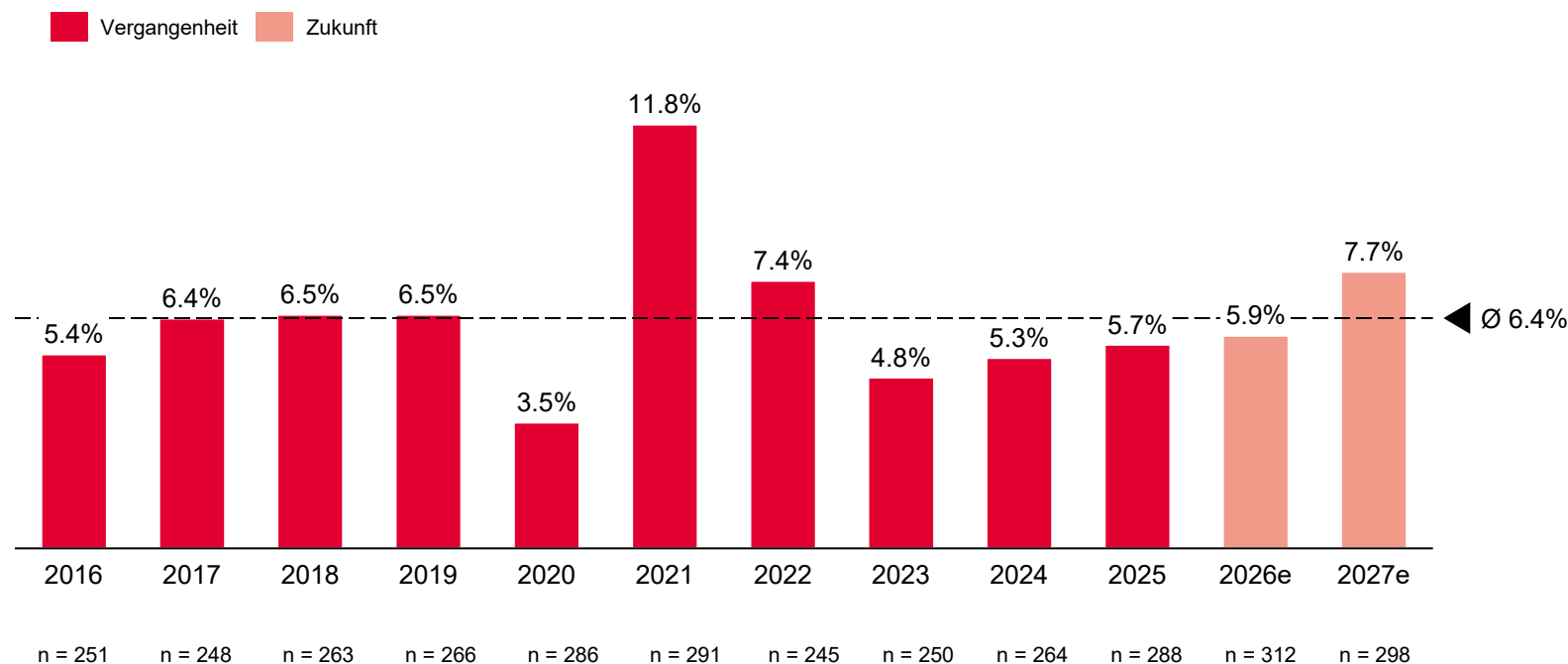
Entwicklung des Medtech-Umsatzes (in CHF Mrd.)



Die Umsatzentwicklung der Schweizer Medizintechnikbranche bewegt sich schrittweise zurück auf das Vor-Covid-Niveau von 6 bis 7% p.a.

Ø Umsatzwachstum

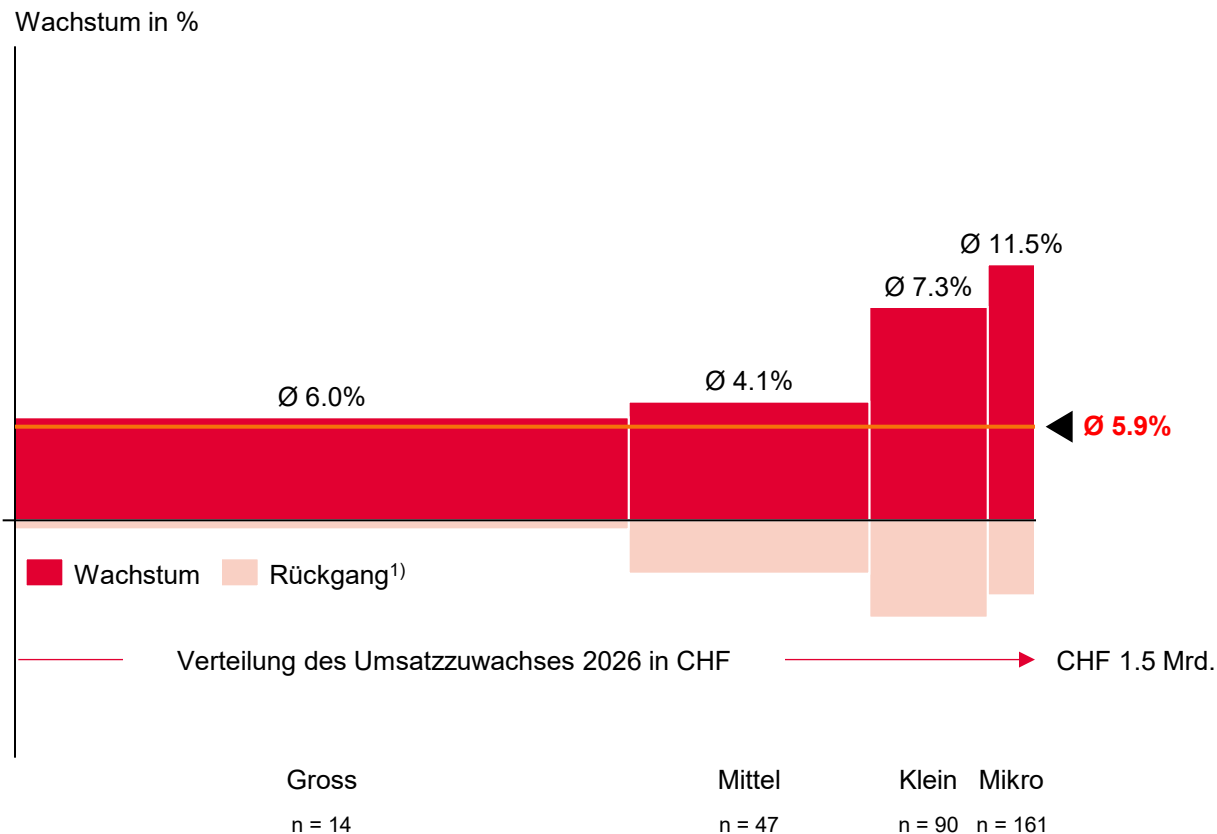
(in %, über alle Unternehmen gewichtet nach Anzahl Beschäftigter in der Schweiz; alle Kategorien)



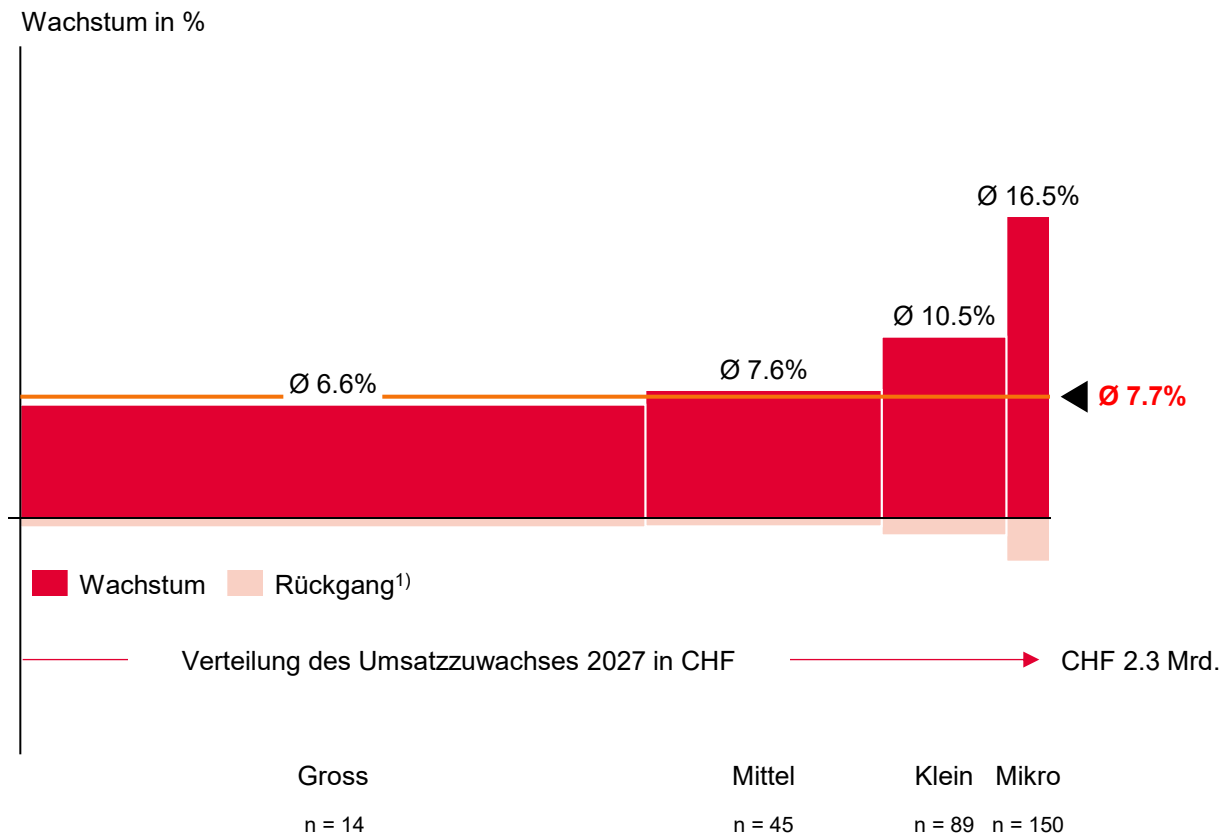
- Seit 2016 verzeichnet die Schweizer Medizintechnik einen **stabilen Wachstumspfad** mit einem durchschnittlich jährlichen Wachstum von **6.4%** und wenigen zyklischen Schwankungen. Einzig die Covid-Jahre 2020 und 2021 zeigen deutliche Schwankungen, wobei aber stets ein positives Wachstum erzielt wurde
- Im **Zeitraum 2016-2025** wuchs die **Medizintechnik deutlich stärker als die MEM-Industrie** (knapp 1%) und nahezu **gleich stark** wie die **Uhren- und Pharma-industrie** (rund 7%) – wobei die Uhren-industrie dieses Wachstum vor allem dem Boom ab 2021 verdankt und zuletzt rückläufig war
- Für die kommenden Jahre prognostizieren die Branchenteilnehmer einen schrittweisen Anstieg des Wachstums auf über 7% im Jahr 2027

Die Unternehmen zeigen sich grundsätzlich wachstumsoptimistisch, wobei kleinere Unternehmen tendenziell höhere Wachstumserwartungen aufweisen

Erwartete Umsatzentwicklung 2026 nach Unternehmensgrösse
(Umsatz in CHF vs. Entwicklung (Wachstum / Rückgang) in %)



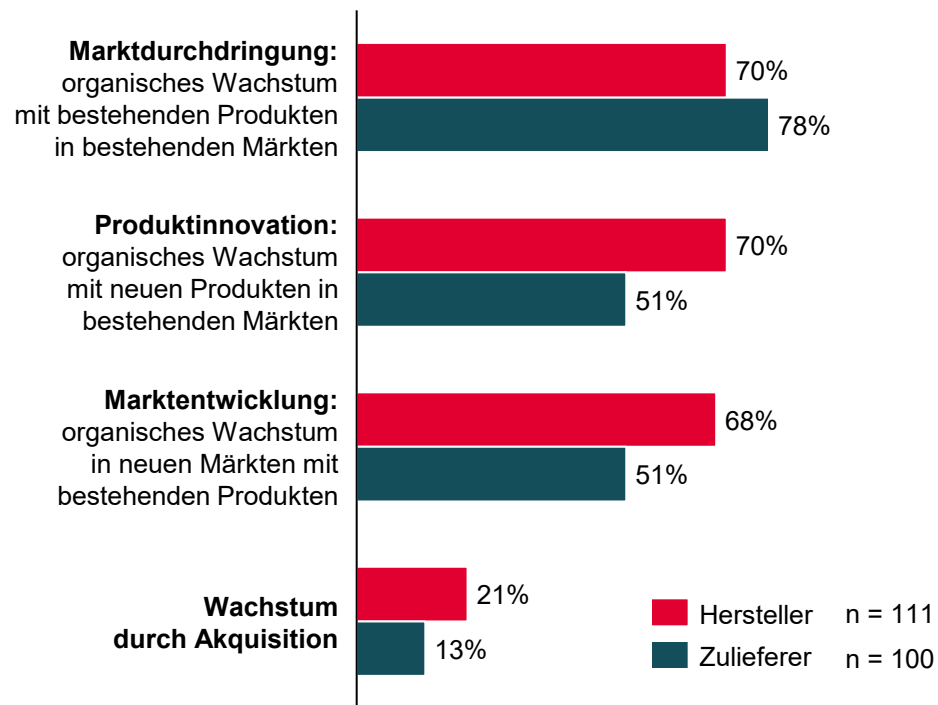
Erwartete Umsatzentwicklung 2027 nach Unternehmensgrösse
(Umsatz in CHF vs. Entwicklung (Wachstum / Rückgang) in %)



1) Rückgang = Umsatzbeitrag von Unternehmen mit negativer Umsatzwachstumsprognose
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2026

Hersteller nutzen die Wachstumspfade ausgewogen, während sich Zulieferer auf die Marktdurchdringung fokussieren – M&A bleibt selektiv, gewinnt jedoch für grössere Akteure an Bedeutung

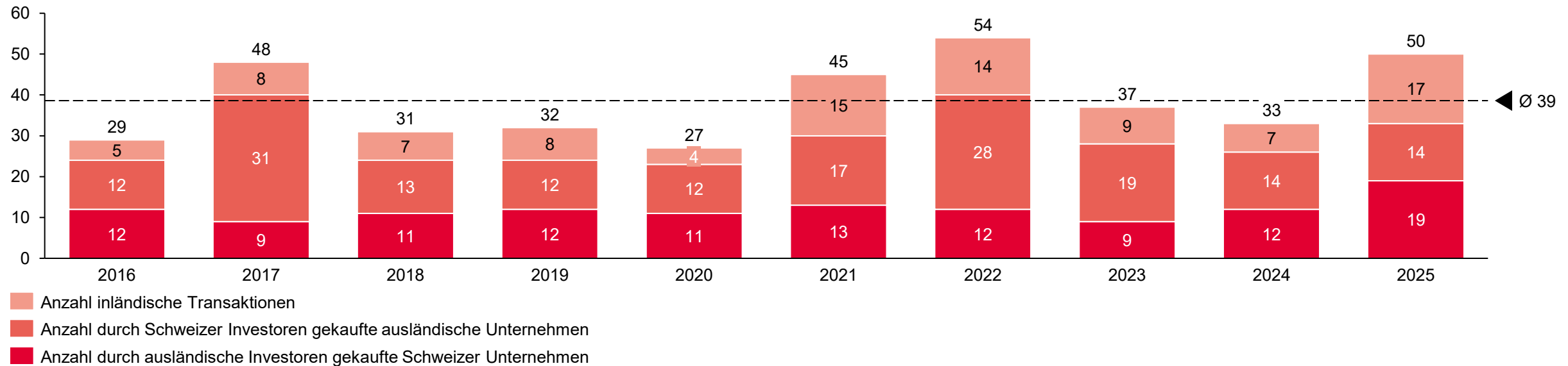
Strategische Optionen zur Erreichung von Wachstum (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



- Für **Hersteller** sind die **drei organischen Wachstumspfade** von vergleichbarer Bedeutung (ca. 70%). Im Vergleich zu kleineren Unternehmen messen grosse und mittlere Hersteller der **Marktentwicklung** eine grössere Bedeutung bei, was vor dem Hintergrund der erforderlichen substanziellen Investitionen in den Marktzugang sowie in regulatorische Zulassungen in neuen Märkten nachvollziehbar ist
- Für knapp 80% der **Zulieferer** stellt die **Marktdurchdringung** den effizientesten und zugleich risikoärmsten Wachstumshebel dar, da bestehende Markt- und Kundenpotenziale konsequent ausgeschöpft werden können. Rund die Hälfte (ca. 50%) der Zulieferer sieht zudem Wachstumspotenziale in der **Produktinnovation** sowie in der **Marktentwicklung**. Die Zulieferer sind eng an ihre Kunden (Hersteller) gekoppelt, wodurch ihr Wachstum in der Medizintechnik durch deren Markterfolg geprägt wird
- **Akquisitionen** ermöglichen ein beschleunigtes Wachstum durch den direkten Zugang zu Technologien, bereits zugelassenen Produkten sowie etablierten Marktpositionen. Rund 20% der Hersteller und Zulieferer berücksichtigen diesen Wachstumspfad aktiv, wobei der Anteil bei grossen und mittleren Unternehmen etwa doppelt so hoch ist

Nach zwei zurückhaltenden Jahren zogen die M&A-Aktivitäten 2025 wieder an

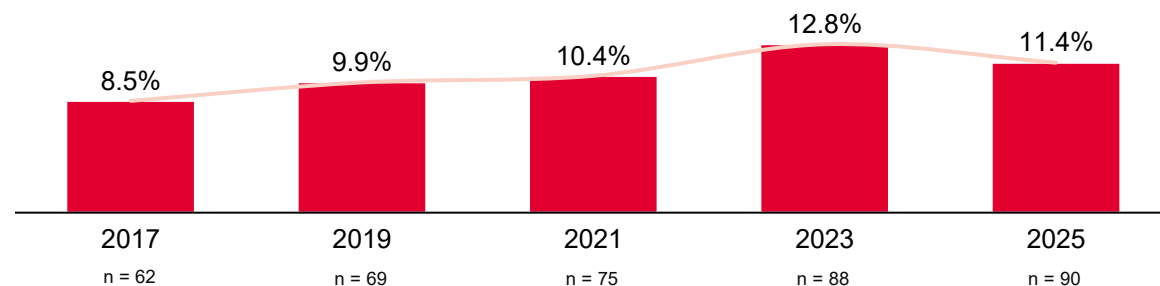
Anzahl Deals mit Schweizer Medtech-Unternehmen



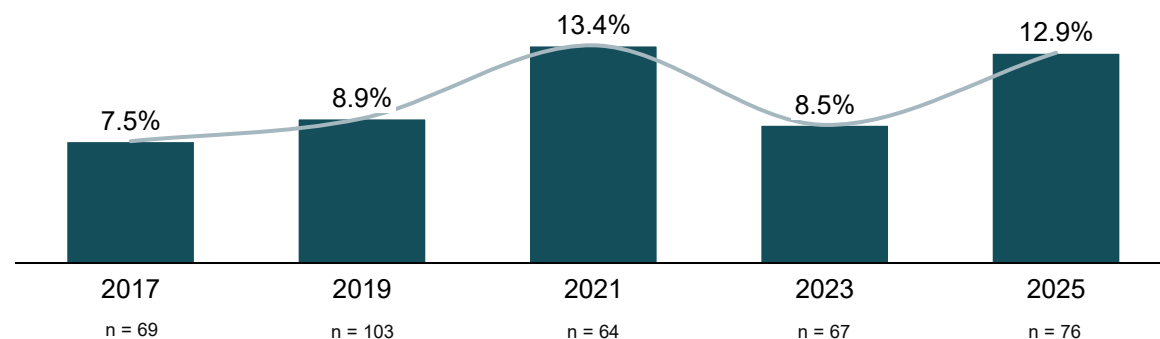
- Der Schweizer M&A-Markt im Medtech-Sektor zeigt seit 2020 eine klare **dreiphasige Entwicklung**: auf den pandemiebedingten Einbruch im Jahr 2020 folgte eine ausgeprägte Erholungs- und Boomphase bis 2022, bevor sich die Aktivität in den Jahren 2023 und 2024 normalisierte. Seit 2025 ist erneut eine Belebung zu beobachten – entgegen dem gesamtschweizerischen M&A-Markt, der sich momentan in einer Baisse befindet
- Die **steigende Aktivität ausländischer Investoren in der Schweiz** dürfte insbesondere durch die hohe makroökonomische und politische Stabilität des Standorts in einem volatilen Umfeld zu begründen sein
- Schweizer Medtech-Unternehmen bleiben für **Finanzinvestoren attraktiv**: Von 50 analysierten Transaktionen entfielen 15 auf Finanzinvestoren

Regulatorische Mehraufwände binden bei Herstellern weniger F&E-Kapazitäten als vor zwei Jahren – Zulieferer positionieren sich daneben verstärkt als Entwicklungspartner

Anteil F&E-Ausgaben am Umsatz der Hersteller
(in %)



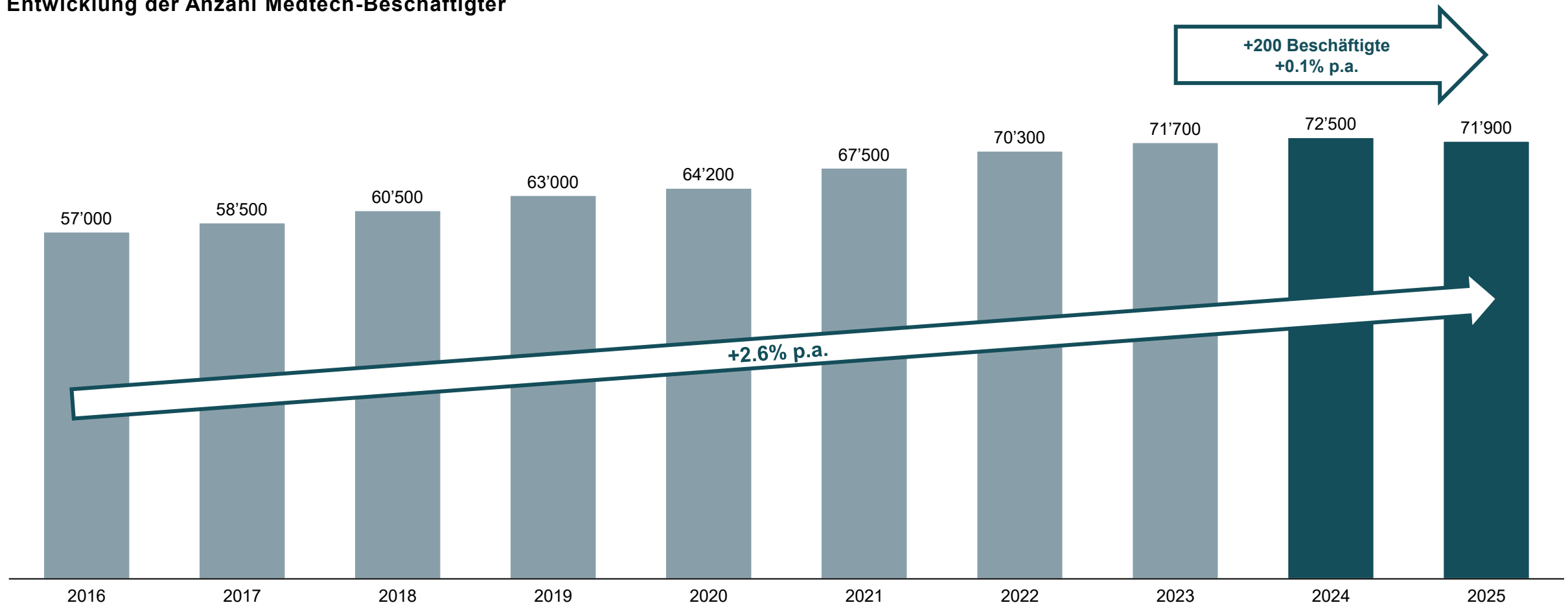
Anteil F&E-Ausgaben am Umsatz der Zulieferer
(in %)



- Die Auswertung der Umfrage unter den Branchenvertretern zeigt eine **divergierende Entwicklung der F&E-Ausgaben**
- Die **F&E-Quote der Hersteller** ist gegenüber der Vorperiode **leicht rückläufig** und nähert sich damit dem Niveau vor den ausserordentlichen regulatorischen Belastungen durch MDR und IVDR an
- Ein möglicher Erklärungsansatz liegt im Wandel von **klassischen Medizinprodukten** hin zu integrierten **Lösungsangeboten**. Der Innovationsfokus verschiebt sich zunehmend in Richtung Software-, Daten- und **Digitalkompetenzen**. Der Aufbau dieser Fähigkeiten wird organisatorisch nicht mehr vollständig den traditionellen F&E-Funktionen zugeordnet und erfolgt teilweise **im Ausland**. Dies spiegelt sich auch in den **rückläufigen Rekrutierungsaktivitäten** im Schweizer F&E-Bereich wider
- **Zulieferer** verzeichnen langfristig eine **moderate Steigerung** ihrer **F&E-Quote**. Diese Entwicklung wird durch den Ausbau von F&E-Kapazitäten und die verstärkte Rekrutierung von Fachkräften in diesem Bereich getrieben
 - Fokus auf **Innovationen in Herstellungsprozessen und Produktionstechnologien**
 - Verstärkte **Unterstützung** von **Herstellern** bei **Produkt- und Lösungsinnovationen**; Rollenerweiterung entlang der Medtech-Wertschöpfungskette

Die Medtech-Branche hat in den letzten zwei Jahren nur in geringem Umfang zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen

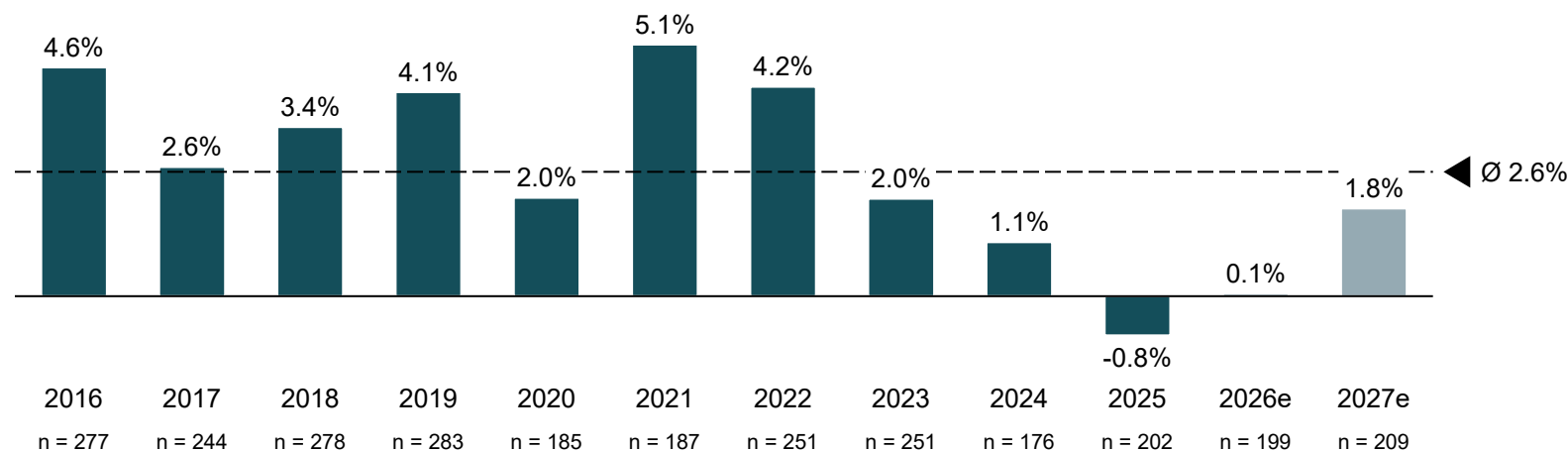
Entwicklung der Anzahl Medtech-Beschäftigter



Beschäftigungsaufbau in der Medtech kommt nach der Post-Covid-Erholung weitgehend zum Stillstand

Ø Beschäftigtenwachstum (in %, alle Kategorien)

■ Vergangenheit ■ Zukunft



- Erstmals seit zehn Jahren hat der **Stellen-aufbau** deutlich **an Dynamik verloren** – 2024 und 2025 war kaum noch Beschäftigungswachstum zu verzeichnen
 - Geopolitische und konjunkturelle **Unsicherheiten** führen zu einer zurückhaltenden Investitions- und Personalplanung
 - Die Branche befindet sich in einer **Transformationsphase** – der Aufbau digitaler Kompetenzen erfolgt bislang nur begrenzt in der Schweiz
- **Pharma und Chemie** bauen Beschäftigung 2024 und 2025 deutlich aus, während **Uhren- und MEM-Industrie unter Druck** stehen
 - Die Beschäftigung stagnierte in der Uhrenindustrie (-0.2%) und ging in der MEM-Industrie sogar um 1.4% zurück
 - Während die Gesamtbeschäftigung in der Schweiz um 0.6% wuchs, verzeichneten Pharma und Chemie ein deutlich stärkeres Wachstum von 3.4%



Medtech-Standort Schweiz – Heute und Morgen

1. Standort im Überblick
2. Standortattraktivität unter Druck

Standort im Überblick

Der Schweizer Medtech-Standort bleibt ein breit abgestützter, technologisch anspruchsvoller und industriell stark verankerter Cluster. Gleichzeitig steht die Branche zunehmend unter wirtschaftlichem Druck: Kosten, Preisverhandlungen mit Abnehmern, steigende Anforderungen an die Vergütung und der internationale Wettbewerb sind grosse Herausforderungen. Chancen liegen vor allem in der Digitalisierung, der künstlichen Intelligenz und dem Wandel von einzelnen Produkten hin zu integrierten Lösungen.

Branchenstruktur und regionale Spezialisierungen

Hersteller decken ein breites Spektrum an medizinischen Fachgebieten ab, darunter Orthopädie und Traumatologie, Kardiologie, Zahnmedizin sowie In-vitro-Diagnostik. Die Zulieferer bilden mit ihren Kompetenzen in Metall- und Kunststoffverarbeitung, Elektronik und Baugruppenmontage eine zentrale Säule der industriellen Wertschöpfung am Standort Schweiz. Gleichzeitig zeigt die Schweizer Medtech-Landkarte klare regionale Spezialisierungen: Zürich positioniert sich als Hub für Software, E/M-Health und Produktengineering, während die In-vitro-Diagnostik insbesondere in der Nordwestschweiz und der Genferseeregion stark verankert ist. Der Espace Mittelland nimmt mit seiner ausgeprägten industriellen Basis, insbesondere in der Metallverarbeitung, eine zentrale Rolle als Zuliefererhochburg der Schweiz ein.

Produktionsstandort Schweiz

Die Produktion wurde im vergangenen Jahrzehnt vermehrt ins Ausland verlagert – allerdings mit unterschiedlicher Dynamik bei Herstellern und Zulieferern. Bei den Herstellern hat sich die Internationalisierung seit rund 2020 auf hohem Niveau stabilisiert. Heute produziert noch gut ein Drittel ausschliesslich in der Schweiz.

Demgegenüber bleiben die Zulieferer deutlich stärker im Inland verankert. Rund zwei Drittel fertigen weiterhin ausschliesslich in der Schweiz, seit Kurzem ist sogar eine leichte Rückverlagerung zu beobachten.

Herausforderungen und Chancen für den Standort

Der wirtschaftliche Druck auf den Standort hat sich zuletzt verschärft. Neu steht der Kostendruck an der Spitze der Herausforderungen und löst damit die regulatorischen Hürden bei der Marktzulassung (MDR/IVDR) ab, die zwar relevant bleiben, aber relativ an Bedeutung verlieren. Hinzu kommen Preisverhandlungen mit Abnehmern, der Wettbewerb durch günstigere Produkte aus dem Ausland sowie – mit dem stärksten Zuwachs – der erschwerte Zugang zur Vergütung. Die grössten Chancen liegen weiterhin in der Digitalisierung und in der künstlichen Intelligenz. Den stärksten Bedeutungszuwachs verzeichnet der Nachfragetrend hin zu integrierten Lösungen statt einzelner Produkte.

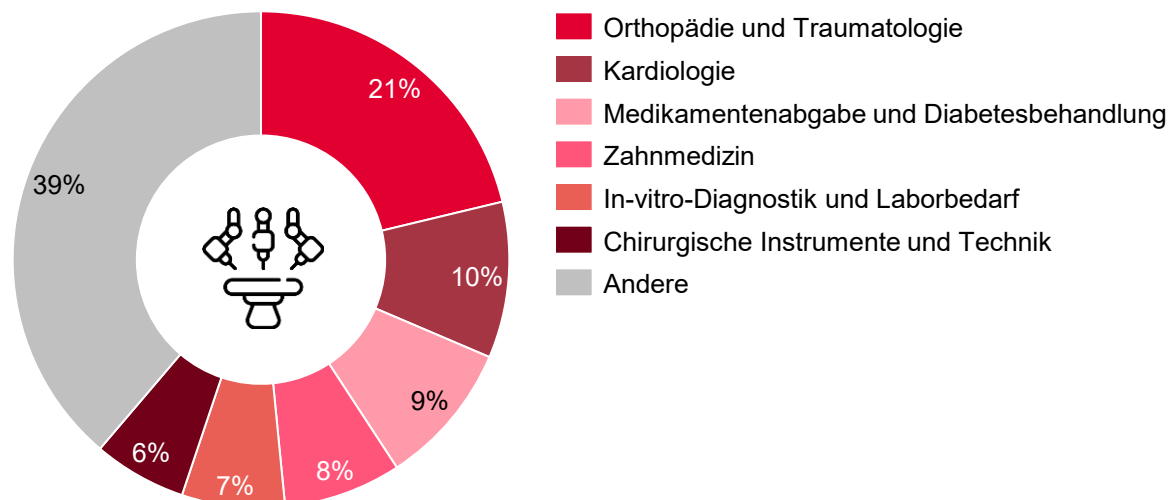
Nachhaltigkeit, Diversität und Frauenanteil

Nachhaltigkeit und Diversität bleiben auf der Agenda, haben gegenüber 2024 aber an Bedeutung eingebüsst. Vor allem jüngere und kleinere Unternehmen geben im Vergleich zu 2024 vermehrt an, noch keine entsprechenden Aktivitäten definiert zu haben. Jedes zweite grosse Unternehmen erklärt, die Strategie bereits operativ verankert zu haben. Beim Frauenanteil zeigt sich ein differenziertes Bild. Im Gesamtunternehmen ist dieser Anteil deutlich gestiegen (auf 43%), während er in der Geschäftsleitung mit rund 21% stabil bleibt und damit etwa dem schweizweiten Durchschnitt entspricht.

Die Struktur der Medtech-Branche widerspiegelt die historischen Präzisionssegmente und die medizinischen Pionierfelder der Schweiz

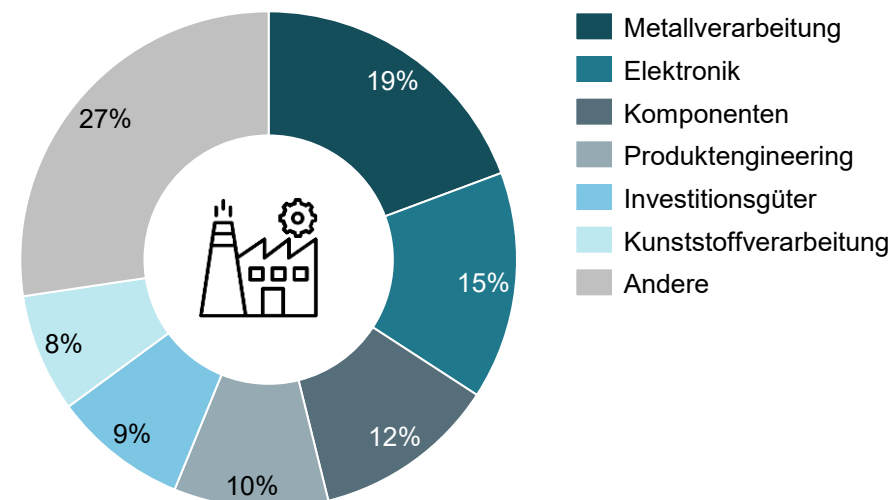
Wichtigste medizinische Fachgebiete (Hersteller)

(in % der Hersteller, gewichtet nach Anzahl Mitarbeitender)



Wichtigste Fachgebiete (Zulieferer)

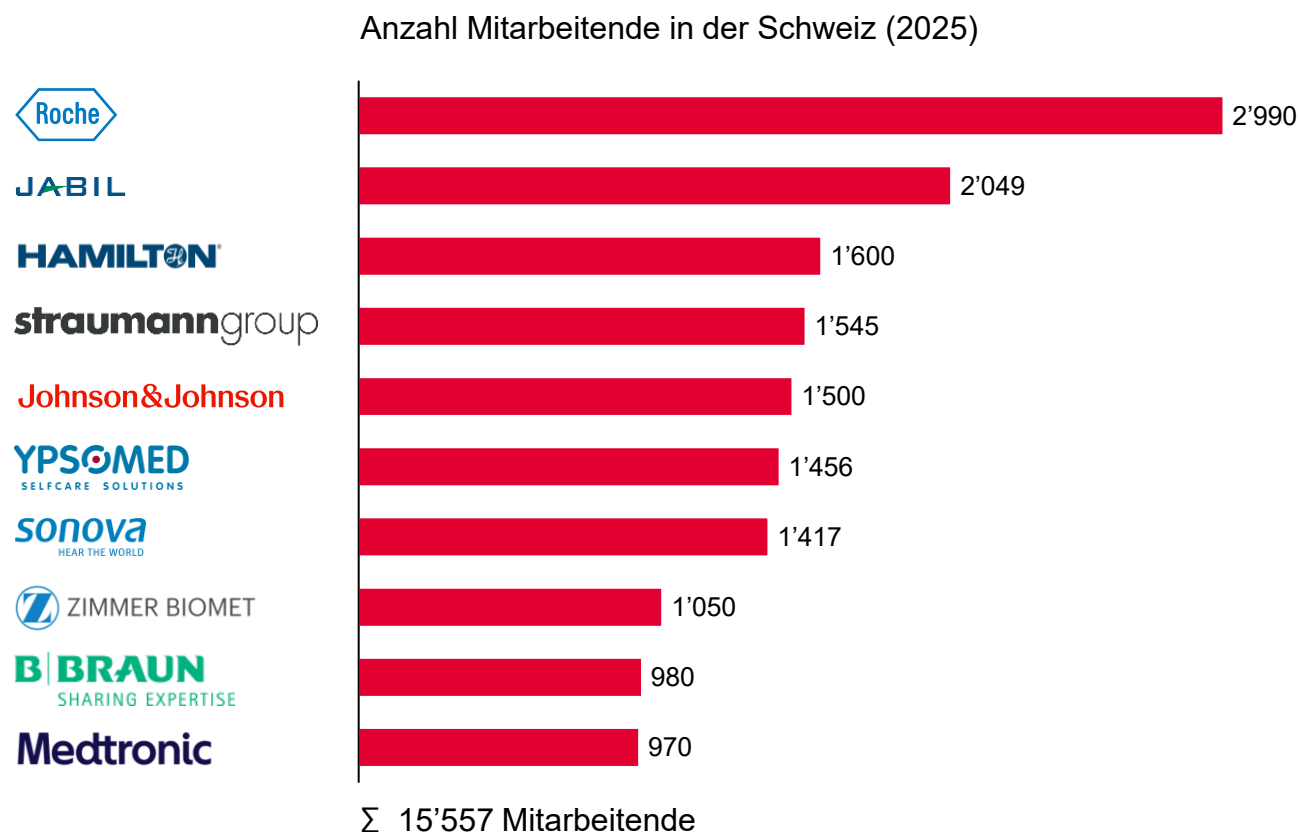
(in % der Zulieferer, gewichtet nach Anzahl Mitarbeitender)



- Fast die Hälfte der **Hersteller** ist in einem der vier grössten Segmente tätig – **Orthopädie und Traumatologie, Kardiologie, Medikamentenabgabe und Diabetesbehandlung** oder **Zahnmedizin**. Diese Fachgebiete widerspiegeln die traditionellen Kompetenzen des Standorts Schweiz
- Durch die enge Verflechtung mit der Pharma-Industrie hat sich in der Schweiz auch ein Cluster für Hersteller in den Bereichen **In-vitro-Diagnostik und Laborbedarf** gebildet
- **Zulieferer** sind besonders stark in **Metallverarbeitung** und **Elektronik** und häufig zusätzlich in weiteren Hochpräzisionssegmenten tätig

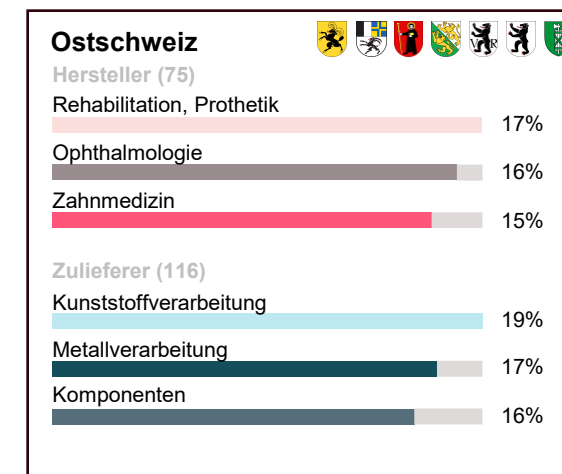
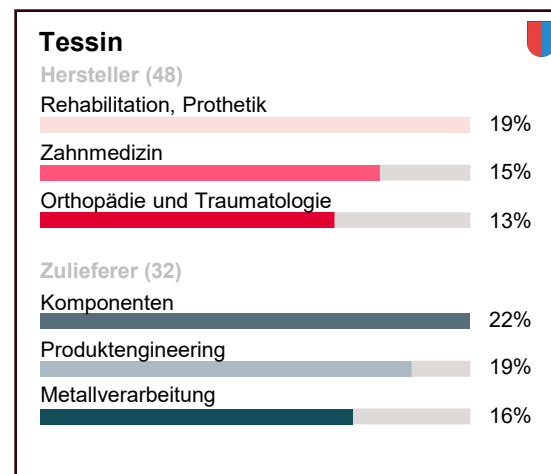
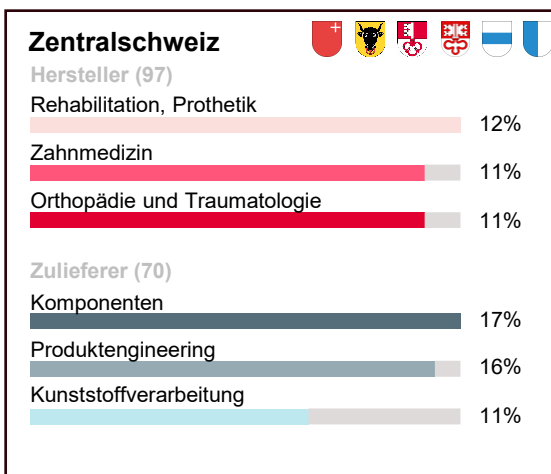
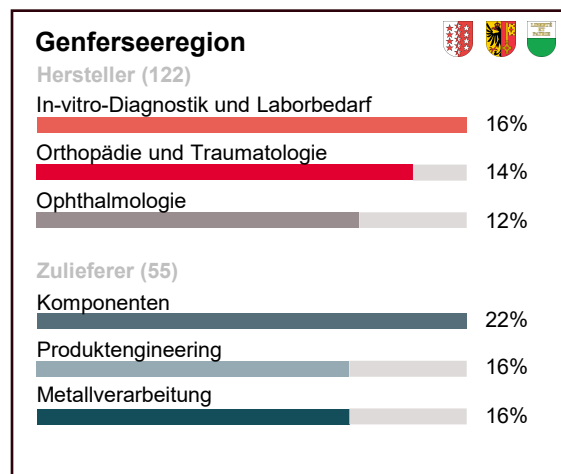
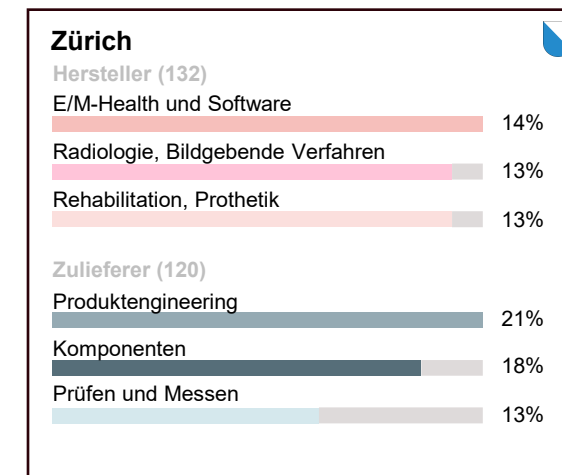
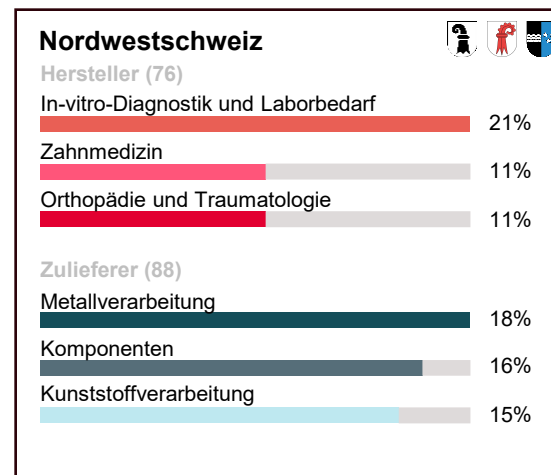
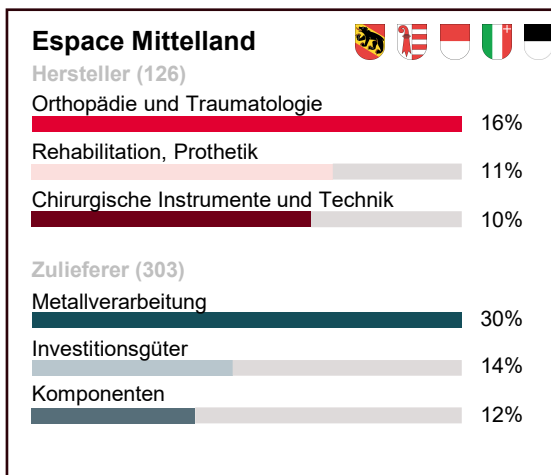
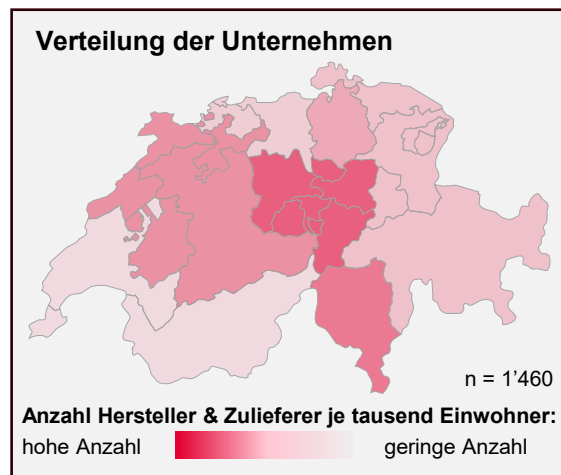
Neben einheimischen Unternehmen gehören insbesondere Unternehmen mit Hauptsitz in den USA zu den grössten Medtech-Arbeitgebern in der Schweiz

Top-10-Arbeitgeber der Schweizer Medizintechnik (2025)



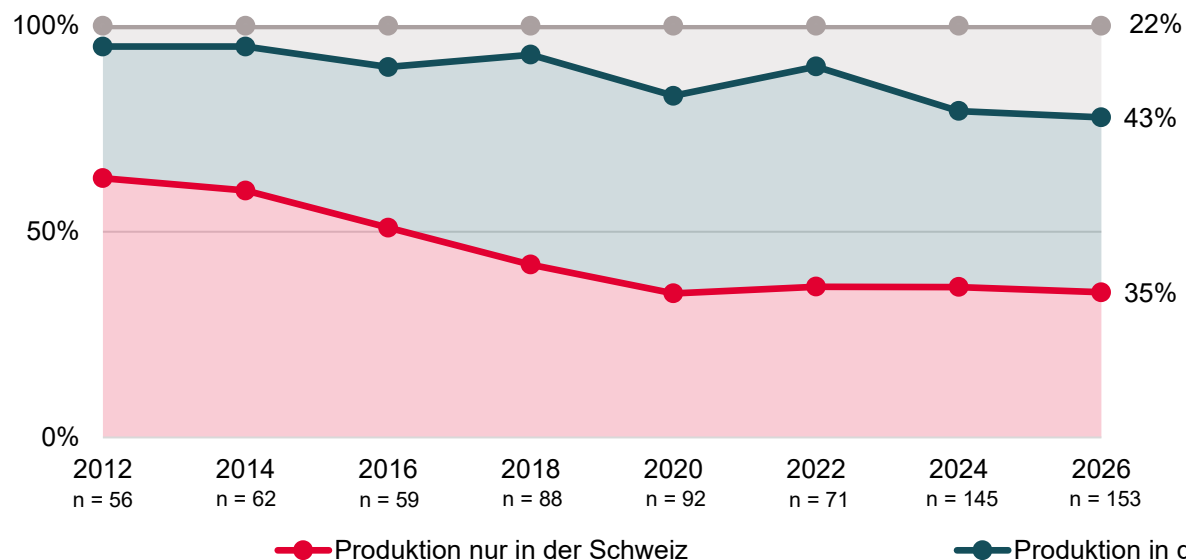
Hauptsitz	Umsatzwachstum global (in %)	F&E / Umsatz global (in %)
	2.0%	13.6%
	k.A.	k.A.
	k.A.	k.A.
	8.9%	6.0%
	6.1%	15.0%
	20.0%	9.0%
	5.9%	6.0%
	7.0%	5.6%
	5.1%	15.0%
	5.8%	7.9%
	7.1%	10.1%

Die Schweizer Medtech-Landkarte zeigt eine gemeinsame industrielle Basis der Zulieferer und Hersteller mit klaren regionalen Spezialisierungen

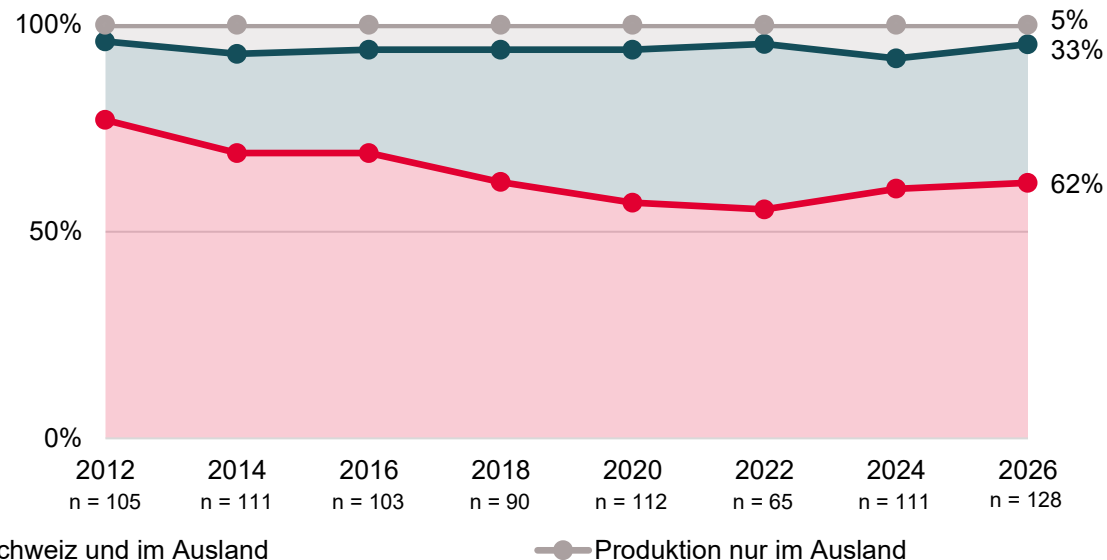


Die Internationalisierung der Produktion von Herstellern ist stabil – Zulieferer produzieren fast alle (auch) in der Schweiz

Produktionsstandorte der Hersteller
(in % aller Nennungen)



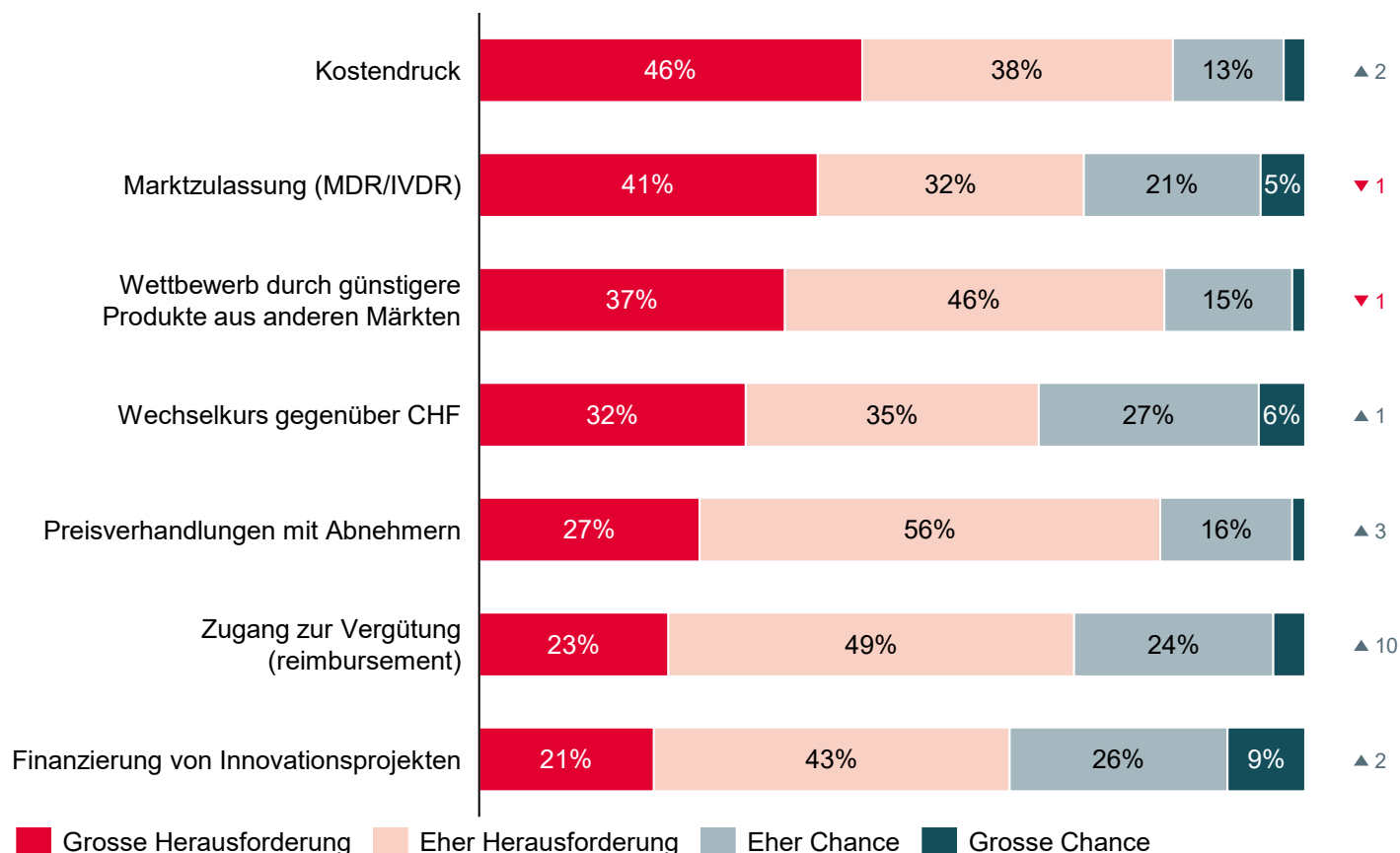
Produktionsstandorte der Zulieferer
(in % aller Nennungen)



- **Hersteller** haben seit 2012 ihre Produktion stark **internationalisiert**. Seit 2020 hat sich dieser Wert aber auf einem Plateau stabilisiert. Etwas mehr als ein Drittel der Hersteller produziert ausschliesslich in der Schweiz
- **Zulieferer** bleiben stärker **Schweiz-verankert** (62% nur in der Schweiz). Ein Drittel hat Produktionsstandorte sowohl in der Schweiz als auch im Ausland. Zuletzt ist sogar eine leichte Rückverlagerung in die Schweiz zu beobachten

Kostendruck steht neu an der Spitze der Herausforderungen und der Zugang zur Vergütung rückt als neue Belastung in den Fokus

Top-7-Herausforderungen für Medtech-Unternehmen (in % aller Nennungen; alle Kategorien)

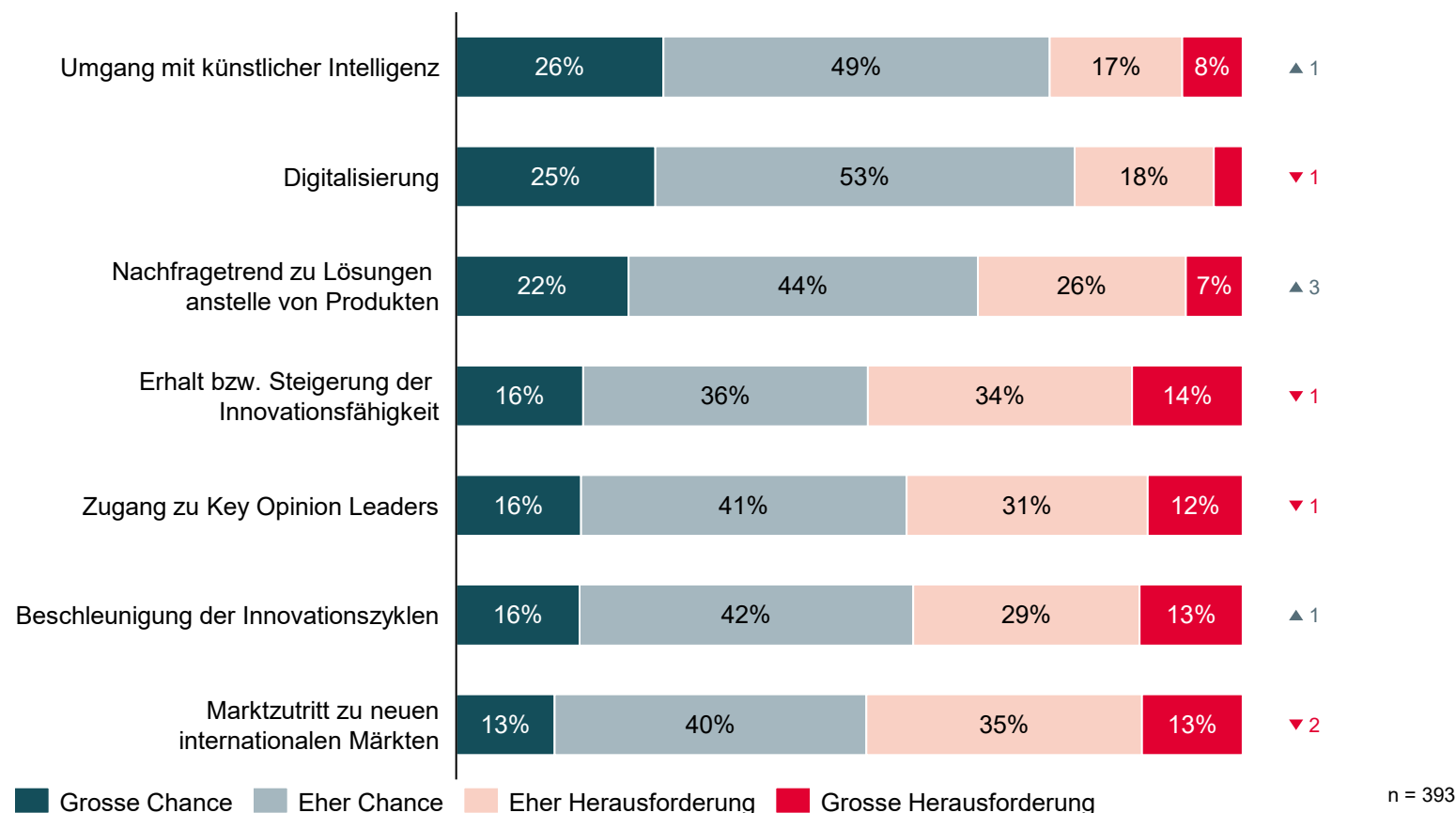


n = 393

- Der **Kostendruck** wird als grösste Herausforderung gesehen. Die Zunahme gefährdet die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Medtech-Standorts Schweiz und erhöht den Druck auf Produktivität, Automatisierung und wertschöpfungsintensive Geschäftsmodelle
- Der **Zugang zur Vergütung** gewinnt als Herausforderung deutlich an Bedeutung (+10 Plätze). Unternehmen sind zunehmend gefordert, den klinischen und gesundheitsökonomischen Nutzen ihrer Lösungen frühzeitig zu belegen und die Erstattungs-fähigkeit bereits in der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Gleichzeitig nimmt die Bedeutung von **Preis- und Vergütungsverhandlungen** mit Abnehmern weiter zu
- Neu zählt auch die **Finanzierung von Innovationsprojekten** zu den sieben wichtigsten Herausforderungen der Branche. Dies könnte auf ein zunehmend anspruchsvolles Innovationsumfeld in der Schweiz hindeuten, das die Finanzierung und Umsetzung innovativer Vorhaben erschwert

KI und Digitalisierung bleiben die grössten Chancen. Der Nachfragetrend zu Lösungen anstelle von Produkten rückt am stärksten vor

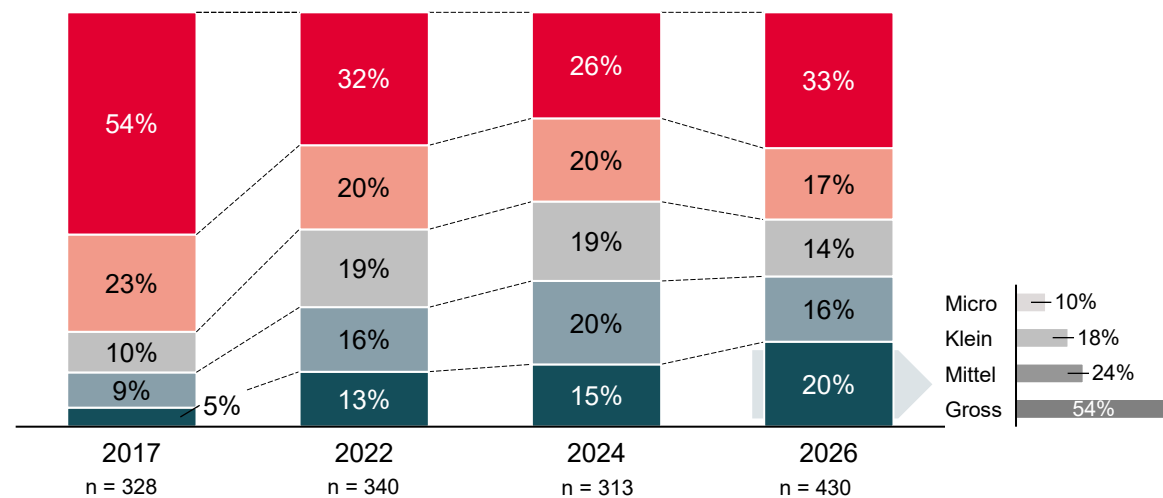
Top-7-Chancen für Medtech-Unternehmen (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



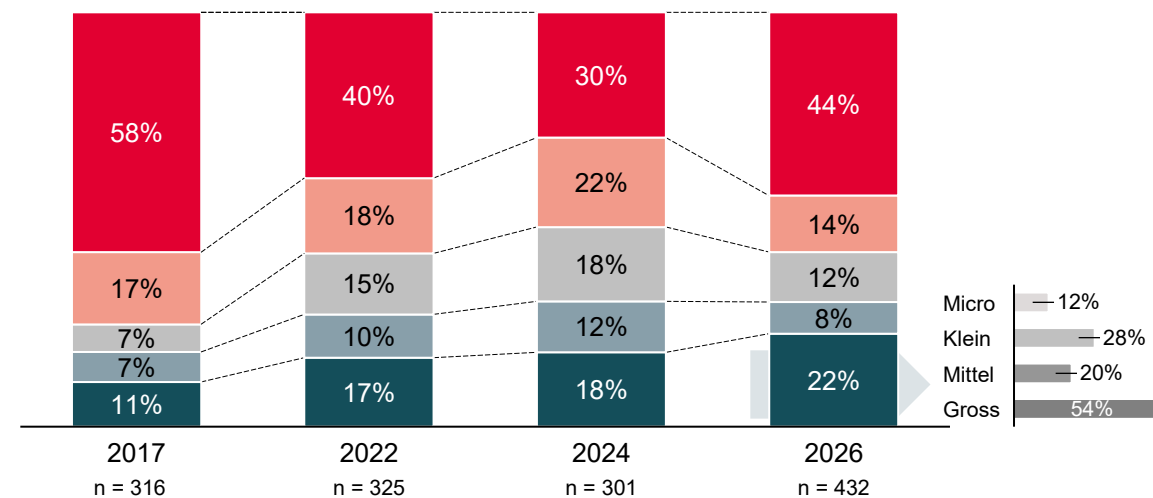
- **KI und Digitalisierung** werden von jüngeren Unternehmen deutlich stärker als Chance wahrgenommen, während ältere Unternehmen vor allem den damit verbundenen Transformations- und Anpassungsdruck sehen. Der Schweiz bietet sich die Chance, sich als Digital-Health- und KI-Standort in Europa zu positionieren
- Der **Nachfragetrend zu Lösungen statt Produkten** verzeichnet den stärksten Aufstieg. Die Schweiz ist traditionell stark in F&E, Präzision und Qualität. Künftig verschiebt sich die Wertschöpfung jedoch von Produkten zu integrierten Lösungen, Datenplattformen und digitalen Gesundheitsangeboten
- Der **Zugang zu Key Opinion Leaders** bleibt mit 57% mehrheitlich eine Chance, da diese als wichtige Stakeholder den Marktzugang und die Akzeptanz neuer Produkte massgeblich unterstützen. In der Detailbetrachtung wird dieser Faktor insbesondere von Dienstleistern (71%) und Herstellern (64%) als Chance wahrgenommen

Nachhaltigkeit und Diversität stehen derzeit weniger im Fokus – Unterschiede zwischen KMU und grossen Unternehmen, die in der Verankerung entsprechender Strategien weiter sind

Fokus Nachhaltigkeit
(in % aller Nennungen)



Fokus Diversität
(in % aller Nennungen)

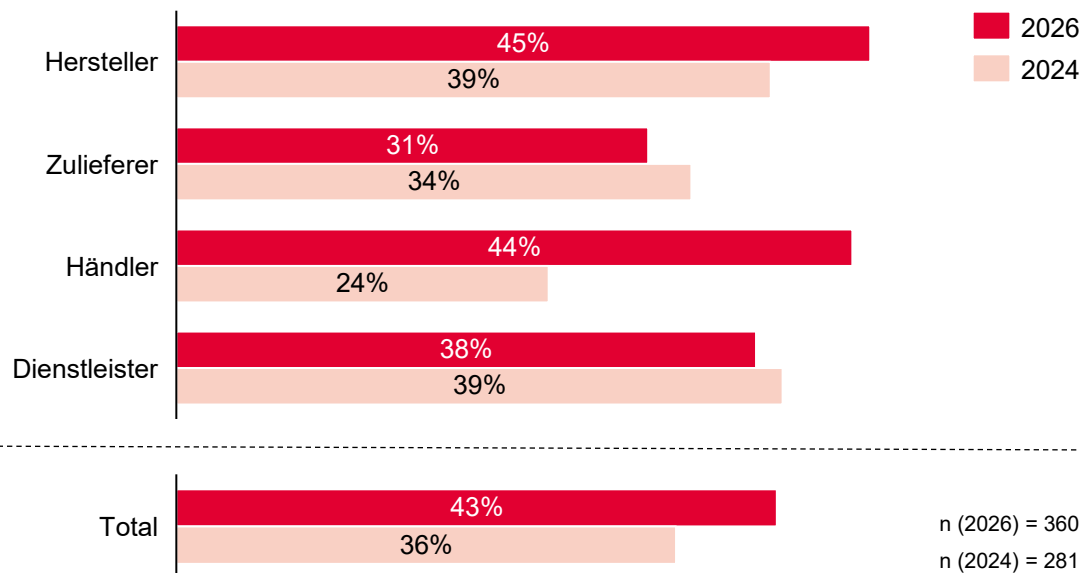


■ Noch keine Aktivität definiert ■ Bestandsaufnahme durchgeführt ■ Strategie wurde definiert ■ Massnahmen sind in der Umsetzung ■ Strategie ist operativ verankert

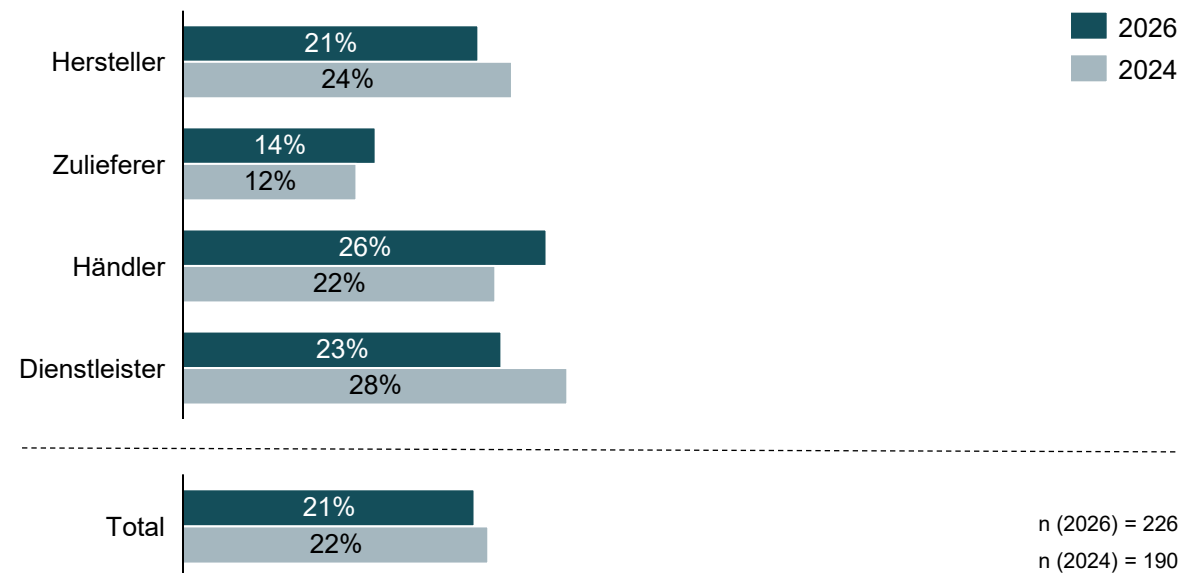
- **Nachhaltigkeits- und Diversitätsthemen** haben an **Priorität verloren**. Im Fokus stehen heute vermehrt Herausforderungen mit unmittelbaren Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit, darunter Zölle, geopolitische Unsicherheiten und regulatorische Anforderungen
- Mehr als die **Hälfte der grossen Unternehmen** geben sowohl bei der **Nachhaltigkeit** wie auch bei der **Diversität** an, die Strategie **operativ verankert** zu haben
- Die Detailanalyse zeigt, dass **Zulieferer** bei der **strategischen Verankerung** von **Nachhaltigkeit** und **Diversität** am weitesten fortgeschritten sind. Dies dürfte auf die Anforderungen ihrer Kunden in der Medizintechnik und anderen Industrien zurückzuführen sein

Der Frauenanteil im Gesamtunternehmen steigt. Auf Stufe Geschäftsleitung ist der Anteil jedoch leicht rückläufig und entspricht etwa dem schweizweiten Durchschnitt

Vergleich Frauenanteile 2024 und 2026
(in %)



Vergleich Frauenanteile in der Geschäftsleitung 2024¹⁾ und 2026
(in %)



- In der verarbeitenden **Zuliefererindustrie** ist der Frauenanteil traditionell tiefer (31%) als bei den anderen Kategorien
- Der Frauenanteil im **Gesamtunternehmen** hat im Vergleich zu 2024 deutlich zugenommen, während er in der **Geschäftsleitung** etwas zurückgegangen ist
- Die Frauenquote der Medtech-Branche in der **Geschäftsleitung** liegt mit 21% etwa im **schweizweiten Durchschnitt**

Standortattraktivität unter Druck

Die Attraktivität der Schweiz als Medtech-Standort gerät zunehmend unter Druck. 53% der Unternehmen bewerten die Wettbewerbsfähigkeit schlechter als vor fünf Jahren – dreimal so viele wie jene, die eine positive Entwicklung feststellen. Steigende Kosten, regulatorische und administrative Hürden sowie geopolitische Unsicherheiten beeinträchtigen die Investitions- und Innovationsbereitschaft.

Standortfaktoren

Die grössten Stärken des Standorts Schweiz liegen in der politischen Stabilität und der Rechtssicherheit, gefolgt vom Zugang zu Fachkräften und einem offenen Marktzugang. Demgegenüber belasten insbesondere der starke Franken, Handelsbarrieren sowie hohe Lohnkosten die Unternehmen und damit die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts.

Politischer Handlungsbedarf

Von der Politik wünschen sich die Unternehmen Massnahmen in zwei Bereichen. Einerseits sollen durch Handelsabkommen Zollbarrieren aufgehoben oder gesenkt werden. Andererseits gilt es, bürokratische und administrative Hürden auf das notwendige Minimum zu reduzieren. Der starke Franken und das hohe Lohnniveau sind bekannte Standortnachteile der Schweiz, der politische Handlungsspielraum ist allerdings begrenzt.

Sinkende Investitionsbereitschaft

Die Investitionsbereitschaft ist auf einen neuen Tiefstand gesunken: 43% der Unternehmen planen derzeit keine Investitionen. Zudem verschiebt sich der Fokus bei Investitionen: Produktion (-5 Pp) und Forschung & Entwicklung (-7 Pp) verlieren an Bedeutung – eine besorgniserregende Tendenz für den Standort Schweiz.

Gleichzeitig gewinnen IT, Marketing und Vertrieb an Gewicht. Die Investitionen verlagern sich damit zunehmend vom wertschöpfenden Kern hin zu nachgelagerten, unterstützenden Tätigkeitsbereichen.

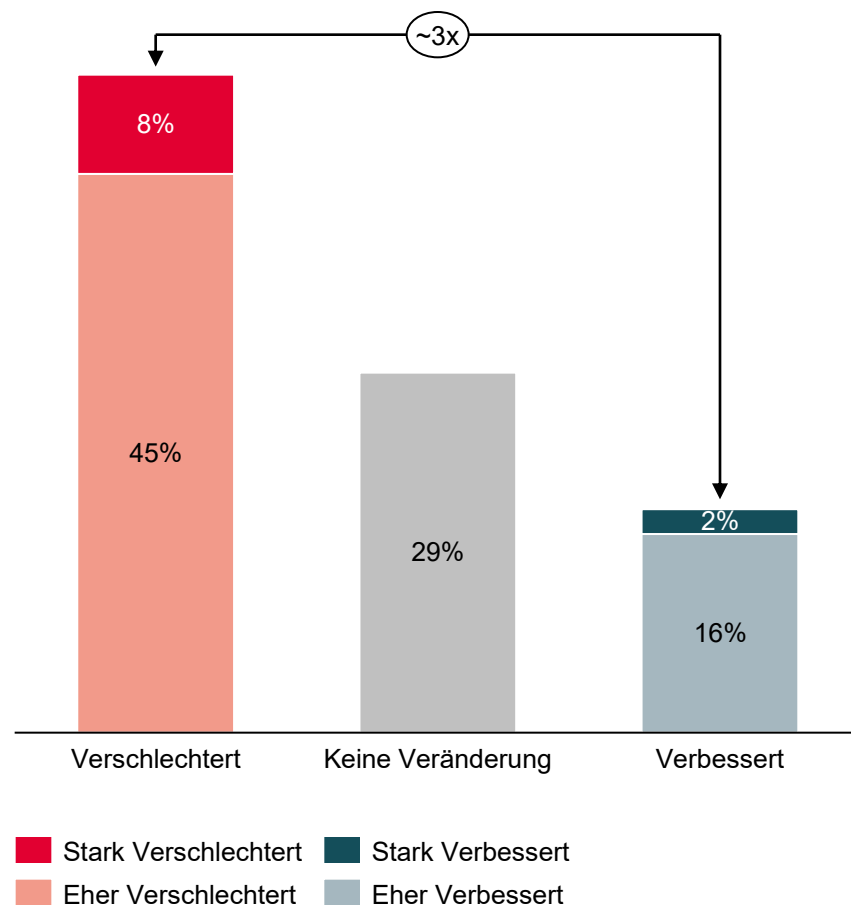
Diese Entwicklung zeigt sich auch bei den Investitionsmotiven. Das in der Schweiz vorhandene, eher «klassische» Medtech-Know-how verliert mit -17 Pp stark an Bedeutung und rangiert erstmals seit 2018 nicht mehr an oberster Stelle. Das stabile Wirtschaftsumfeld und qualifizierte Fachkräfte bleiben wichtige Standortvorteile. Insgesamt nehmen die Beweggründe für Investitionen in der Schweiz jedoch ab. Gleichzeitig gewinnen Gründe für Investitionen im Ausland an Bedeutung – insbesondere der Zugang zu Know-how bezüglich neuer Technologien. Dies deutet darauf hin, dass sich nicht nur Investitionen, sondern zunehmend auch Innovationskompetenz ins Ausland verlagert.

Rekrutierung

Die geplante Rekrutierung geht über nahezu alle Bereiche zurück und widerspiegelt somit das Bild der sinkenden Investitionsbereitschaft. Hersteller und Zulieferer setzen unterschiedliche Schwerpunkte, ziehen sich aber beide in der Produktion am stärksten zurück (-11 Pp). Dies bestätigt die rückläufigen Investitionen in diesem Bereich. Der Rückgang in Forschung & Entwicklung geht vor allem auf die Hersteller zurück, während sich die Zulieferer zunehmend als Entwicklungs- statt als reine Fertigungspartner positionieren. Der einzige Bereich, in dem die Rekrutierung leicht zunimmt, ist die Digitalisierung, die von den Unternehmen als grosse Chance wahrgenommen wird.

Die Wettbewerbsfähigkeit des Medtech-Standorts Schweiz hat sich aus Sicht der Unternehmen deutlich abgeschwächt – dreimal mehr Unternehmen sehen eine Verschlechterung

Entwicklung der Wettbewerbsfähigkeit des Medtech-Standorts Schweiz
(in % aller Nennungen; alle Kategorien)

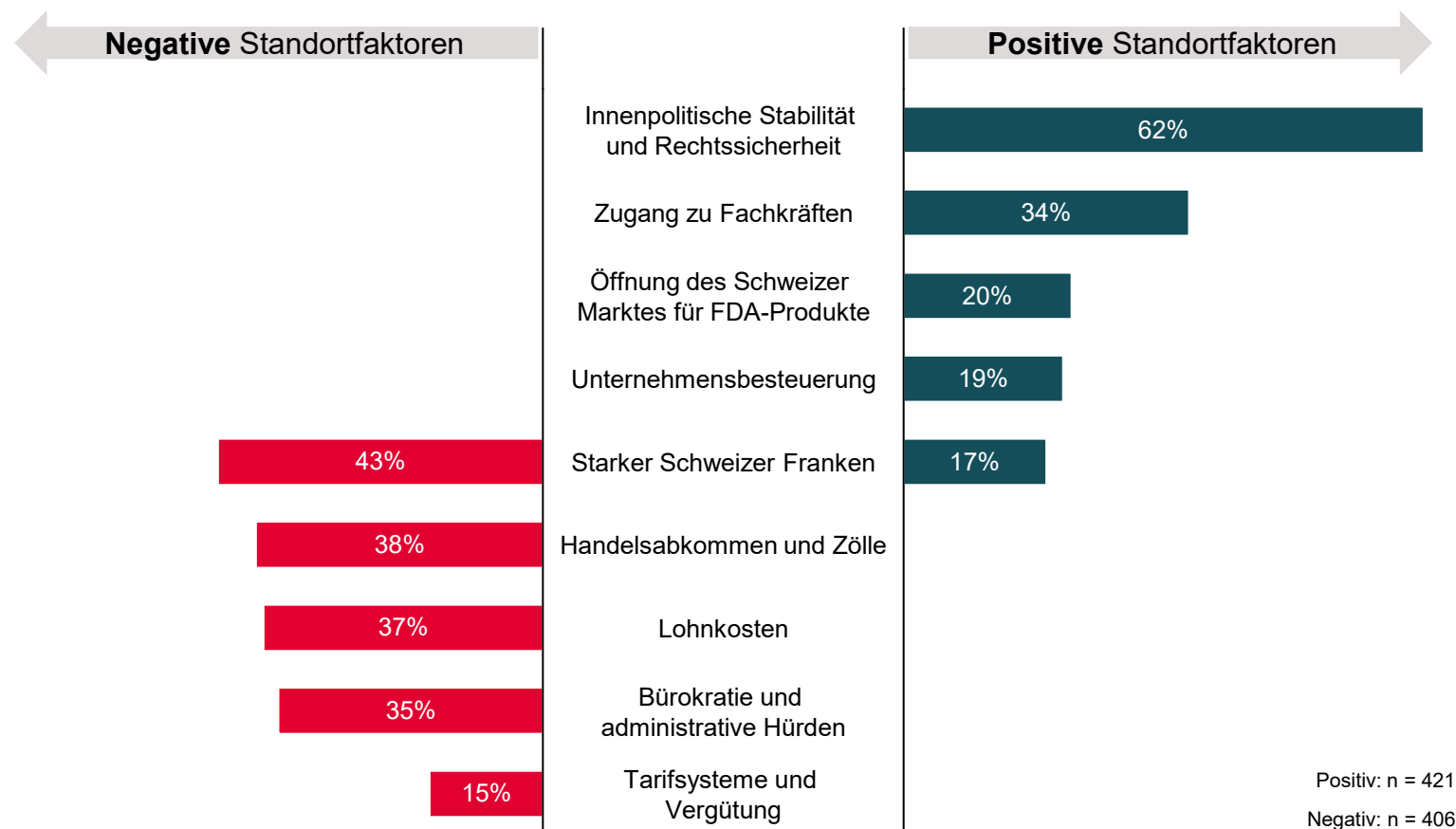


n = 386

- Die wahrgenommene **Wettbewerbsfähigkeit** des **Medtech-Standorts Schweiz** hat sich in den vergangenen fünf Jahren erstaunlich deutlich verschlechtert: Rund **dreimal mehr Unternehmen** berichten von einer **Verschlechterung** statt von einer **Verbesserung**
 - Die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts wird wesentlich durch politische und regulatorische Rahmenbedingungen, den Marktzugang, die Innovationskraft sowie den Zugang zu qualifizierten Fachkräften und Kapital bestimmt
 - Die Schweiz bietet der Medtech-Branche mit ihren exzellenten Hochschulen, einer starken Forschungslandschaft und einem hochinnovativen Zuliefernetzwerk grundsätzlich ein äusserst attraktives Ökosystem
- Der Standort steht sowohl durch **externe** als auch durch **interne Faktoren** unter Druck. Neben dem starken Franken, Zollbarrieren und regulatorischen Anforderungen nennen Unternehmen Unsicherheiten bei Finanzierung und Marktzugang sowie die steigende Innovationsgeschwindigkeit internationaler Wettbewerber als zentrale Herausforderungen
- Um ihre **Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit** zu erhalten, muss die Schweiz ihre **traditionellen Standortstärken bewahren** und gleichzeitig **attraktive Rahmenbedingungen** für neue Technologien, Investitionen und Talente schaffen. Zusätzliche Belastungen für Unternehmen sollten vermieden werden

Institutionelle Stabilität zeichnet den Standort Schweiz aus – der starke Franken ist die grösste Belastung für Hersteller und Zulieferer

Top positive und negative Standortfaktoren der Schweiz (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Positive Faktoren

- Die **innenpolitische Stabilität** ist segmentübergreifend der mit Abstand meistgenannte positive Standortfaktor
- Der **Zugang zu Fachkräften** ist eine Stärke des Standorts Schweiz. Gleichzeitig erfolgt der Aufbau neuer Kompetenzen in Bereichen wie KI und Datenverarbeitung vermehrt auch im Ausland
- Die **Öffnung für FDA-Produkte** wird insbesondere von kleineren Unternehmen als grosse Chance wahrgenommen

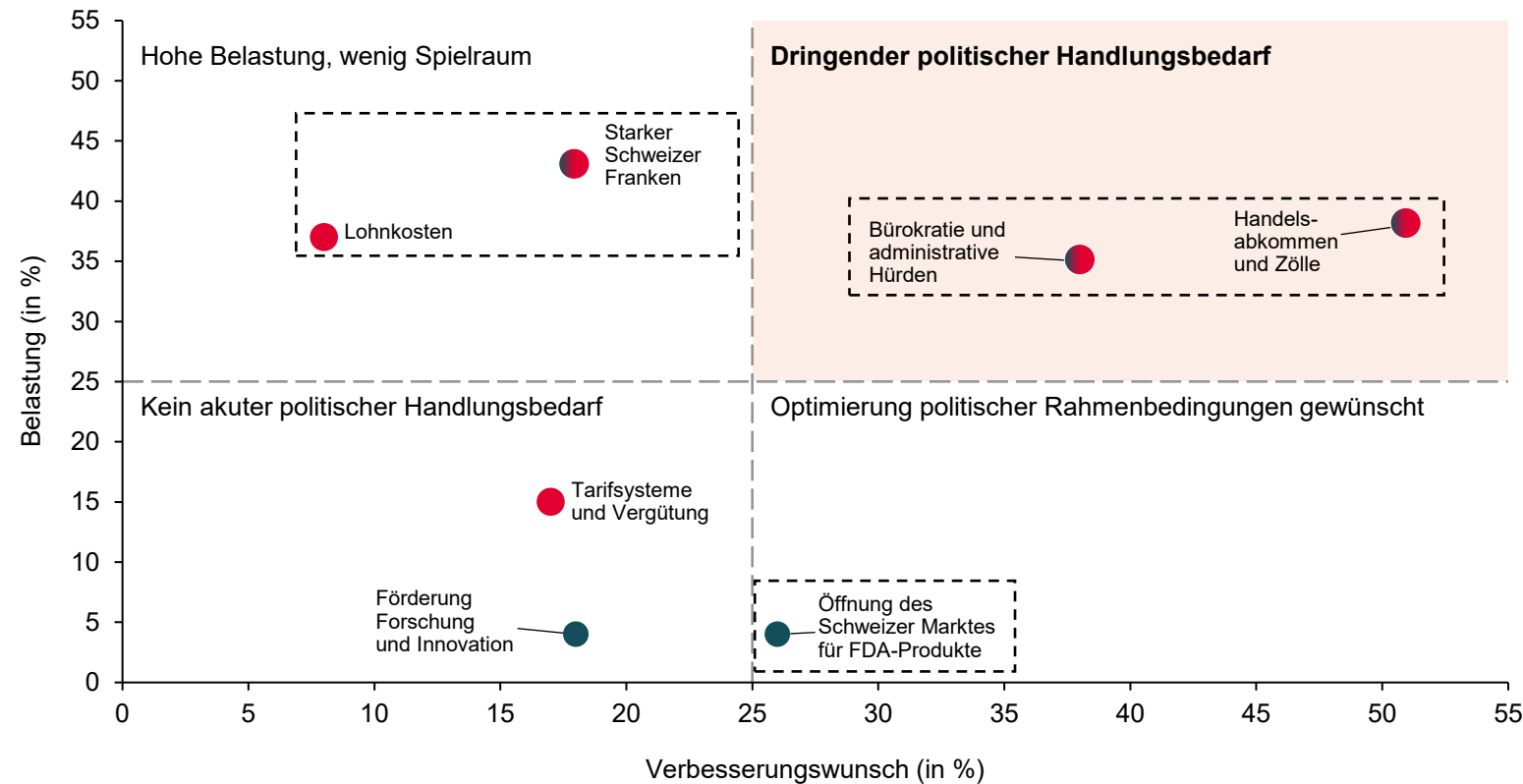
Negative Faktoren

- Der **starke Schweizer Franken** belastet exportorientierte Hersteller und Zulieferer stark, während Händler von tiefen Importpreisen profitieren und dies mehrheitlich positiv wahrnehmen
- **Zölle, Lohnkosten** sowie **Bürokratie und administrative Hürden** sind weitere bedeutende negative Standortfaktoren

Die Forderungen an die Schweizer Politik sind klar: Zölle sollen durch Handelsabkommen gesenkt und Bürokratie sowie administrative Hürden abgebaut werden

Stellhebel für die Schweizer Politik

(in % aller Nennungen zu negativen Standortfaktoren und gewünschter Verbesserung; alle Kategorien)



● Top Verbesserungswunsch ● Top negative Standortfaktoren ● Beides top genannt

Verbesserungswunsch: n = 403

Belastung: n = 406

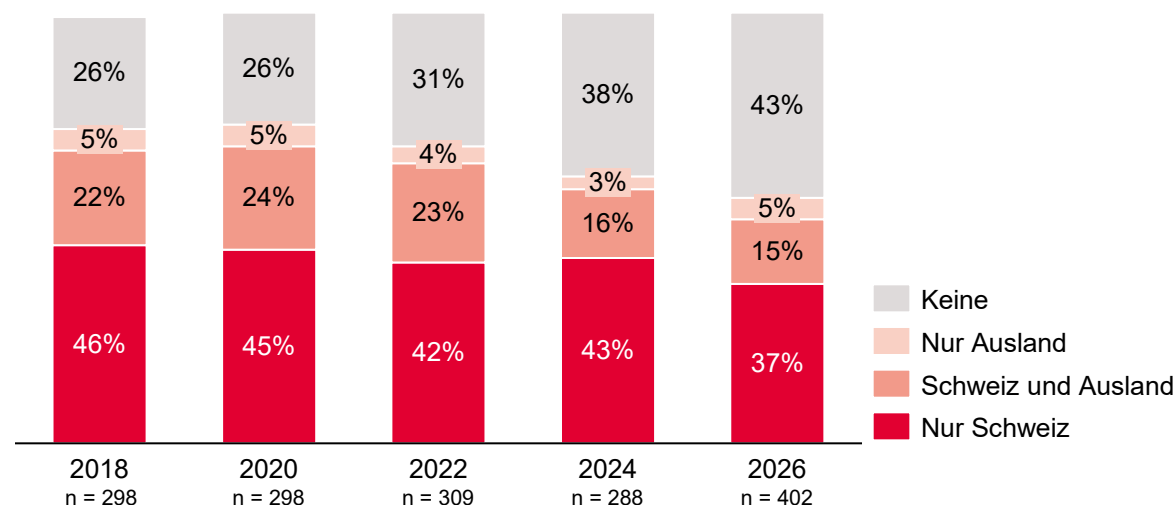
Bemerkung: Die Belastung entspricht dem Anteil der Nennungen (in %) als negativer Standortfaktor). Die Teilung der Quadranten liegt beim Mittelwert der aufgeführten Standortfaktoren (25% / 25%)

Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2026

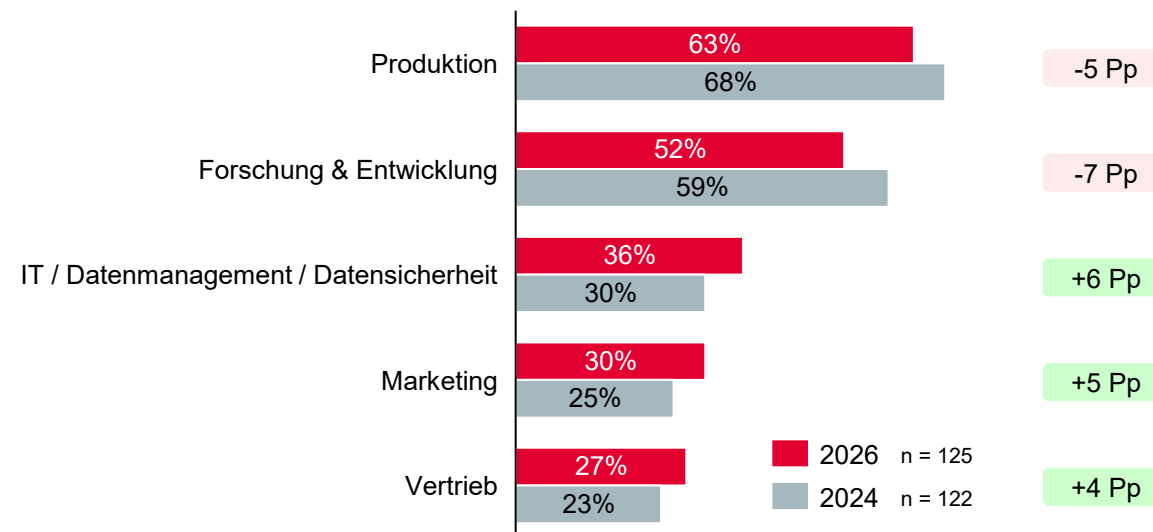
- **Handelsabkommen und Zölle** sowie **Bürokratie** sind nicht nur die wichtigsten negativen Standortfaktoren, sondern werden auch als dringlichste Stellhebel für die Politik genannt. Die Antwort zu den Zöllen dürfte stark von der Handelspolitik der USA geprägt sein. Entsprechend wichtig ist es, die Resilienz der Schweizer Exportwirtschaft durch das Erschliessen anderer Märkte zu stärken. Der Abbau administrativer Belastungen ist für die Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz ebenfalls zentral
- Der **starke Schweizer Franken** und die hohen **Lohnkosten** gelten zwar als bedeutende Standortnachteile, können von der Schweizer Politik aber kaum direkt beeinflusst werden
- Die **Öffnung des Schweizer Marktes für FDA-Produkte** wurde vom Parlament im Jahr 2022 beschlossen. Dies ist ein Kernanliegen der Medtech-Branche. Die Position in der Matrix deutet darauf hin, dass sich die Unternehmen bei der Umsetzung mehr Tempo wünschen

Die Investitionsbereitschaft nimmt weiter ab – der Fokus verlagert sich von Produktion und F&E hin zu IT, Marketing & Vertrieb

Geplante Investitionen in den nächsten zwei Jahren
(in % aller Nennungen; alle Kategorien)



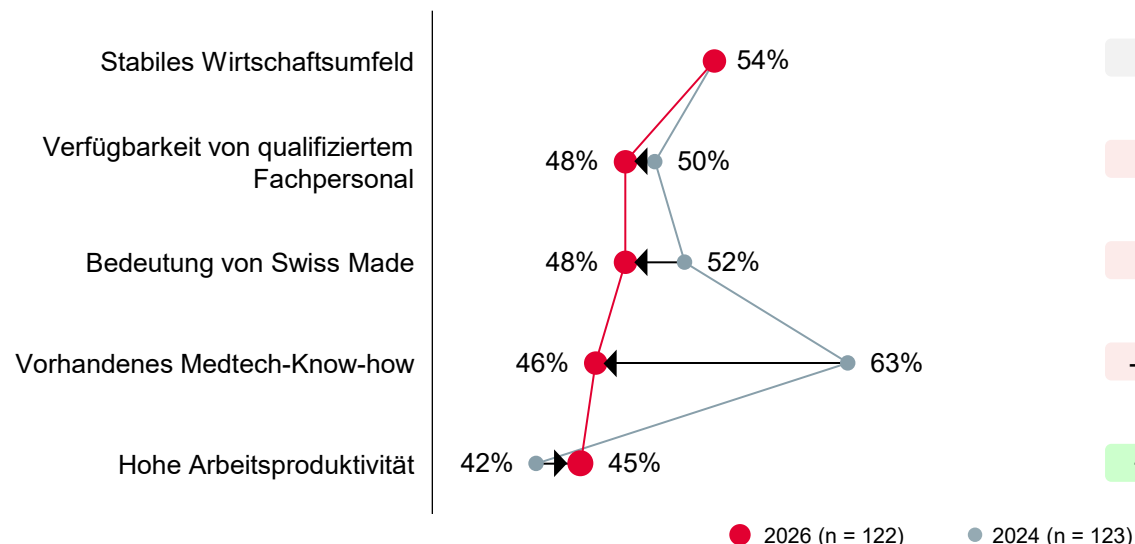
Geplante Investitionen in der Schweiz nach Bereich
(in % aller Nennungen; Hersteller & Zulieferer)



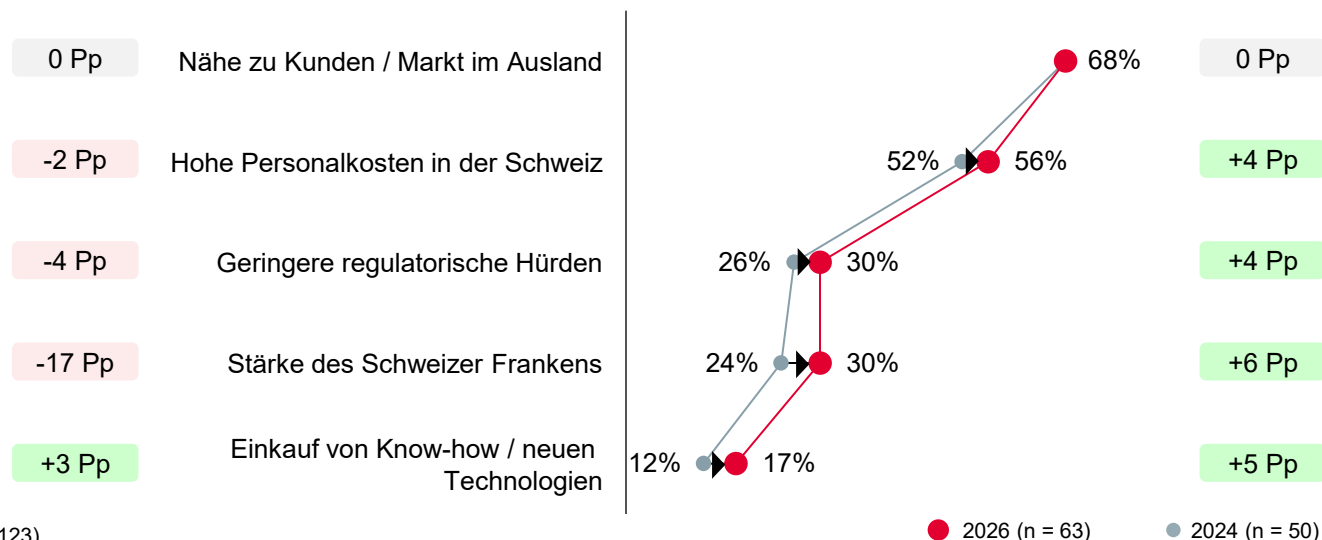
- Die **Investitionsbereitschaft** sinkt weiter, der langjährige Trend akzentuiert sich. Insbesondere die geplanten Investitionen in der Schweiz gehen deutlich zurück. Der Rückgang erfolgt nicht zugunsten des Auslands. **43% der Unternehmen planen gar keine Investitionen** mehr
- Während der **Rückgang** von **Produktionsinvestitionen** angesichts geopolitischer Unsicherheiten nachvollziehbar ist, gibt die **sinkende Investitionsbereitschaft** in **F&E** Anlass zur Sorge. Dies deutet auf eine **Verlagerung** von langfristigen Investitionen hin zu Bereichen mit unmittelbarer Wirkung auf Effizienz, Kundenbearbeitung und Marktzugang

Das klassische Medtech-Know-how fällt als wichtigster Grund für Investitionen in der Schweiz weg

Gründe für Investitionen in der Schweiz (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Gründe für Investitionen im Ausland (in % aller Nennungen; Hersteller & Zulieferer)

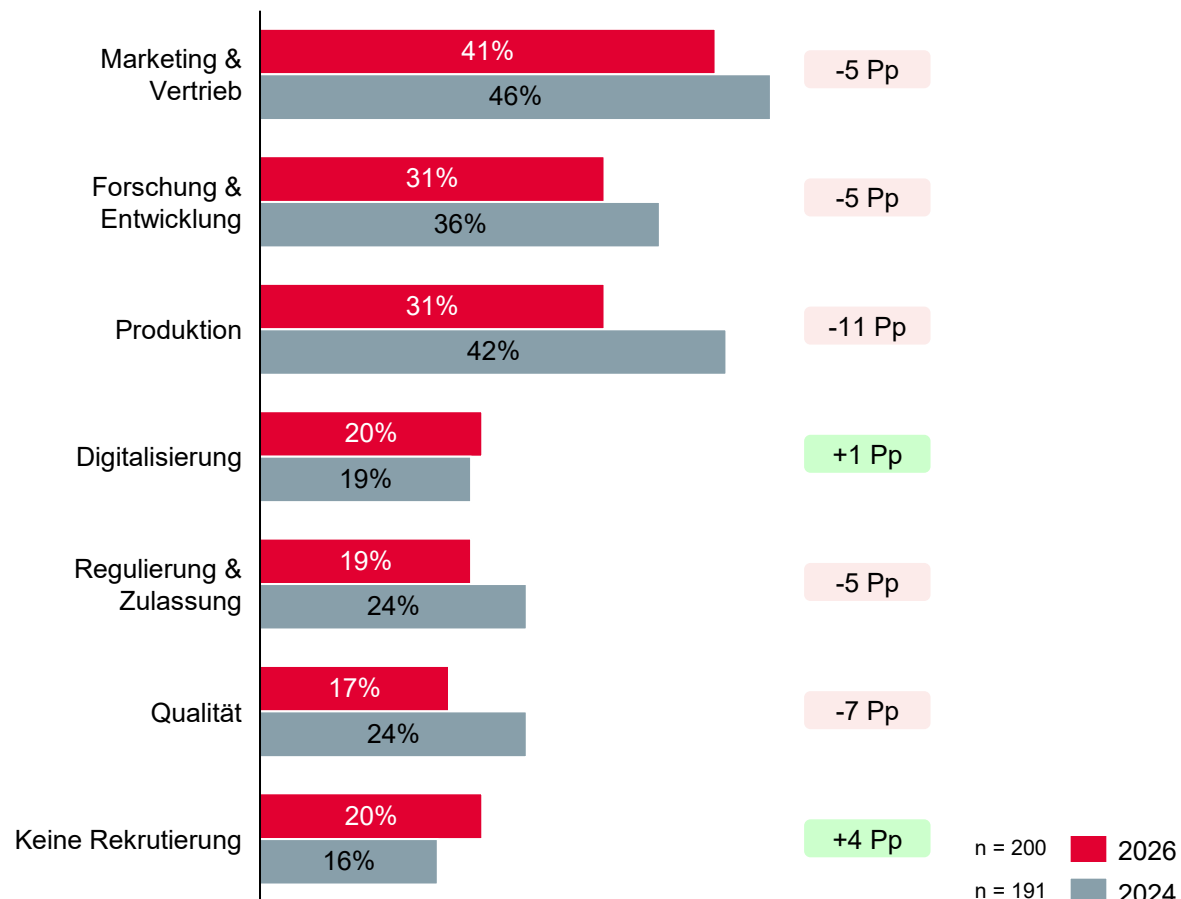


- **Medtech-Know-how** verliert stark als Investitionstreiber (-17 Pp) und rangiert erstmals seit 2018 nicht mehr an oberster Stelle. Passend dazu gewinnt der Einkauf von Know-how als Grund für Investitionen im Ausland an Relevanz. Die Schweiz ist noch immer stark beim klassischen Medtech-Know-how. Für neue Technologien wie KI gehen Unternehmen vermehrt ins Ausland – das Risiko des **Verlustes von Innovationskompetenz** ist real
- **Swiss Made** als Investitionsgrund wird besonders von Unternehmen in Grenznähe, wie der Genferseeregion und dem Tessin, oft genannt
- Während die meisten Gründe für Investitionen in der Schweiz zurückgehen, nehmen jene für Investitionen im Ausland zu

Die geplante Rekrutierung geht in fast allen Bereichen zurück und spiegelt die sinkende Investitionsbereitschaft wider

Personalrekrutierung nach Bereichen

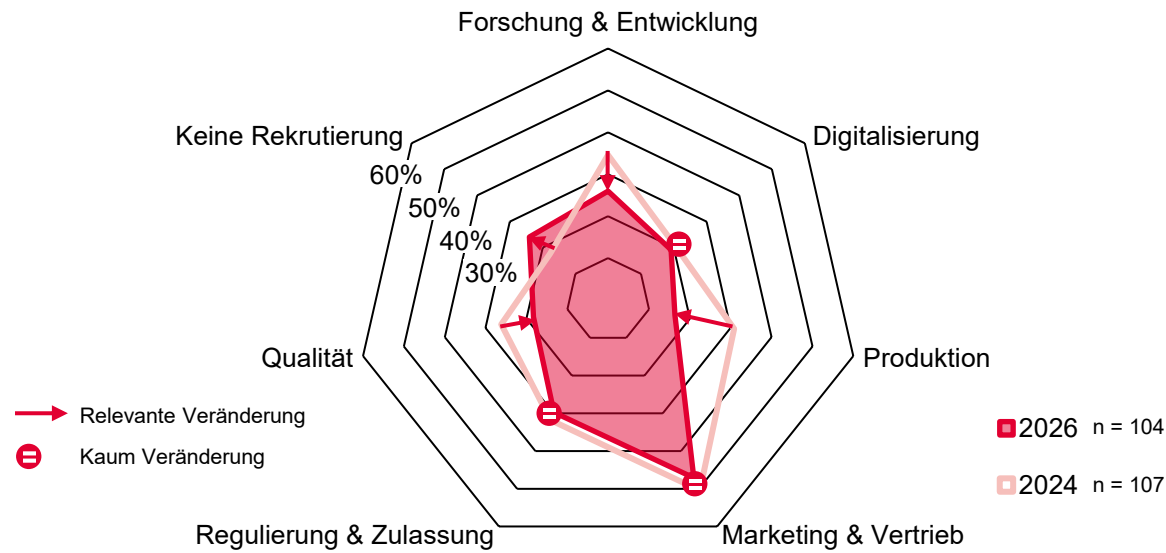
(in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)



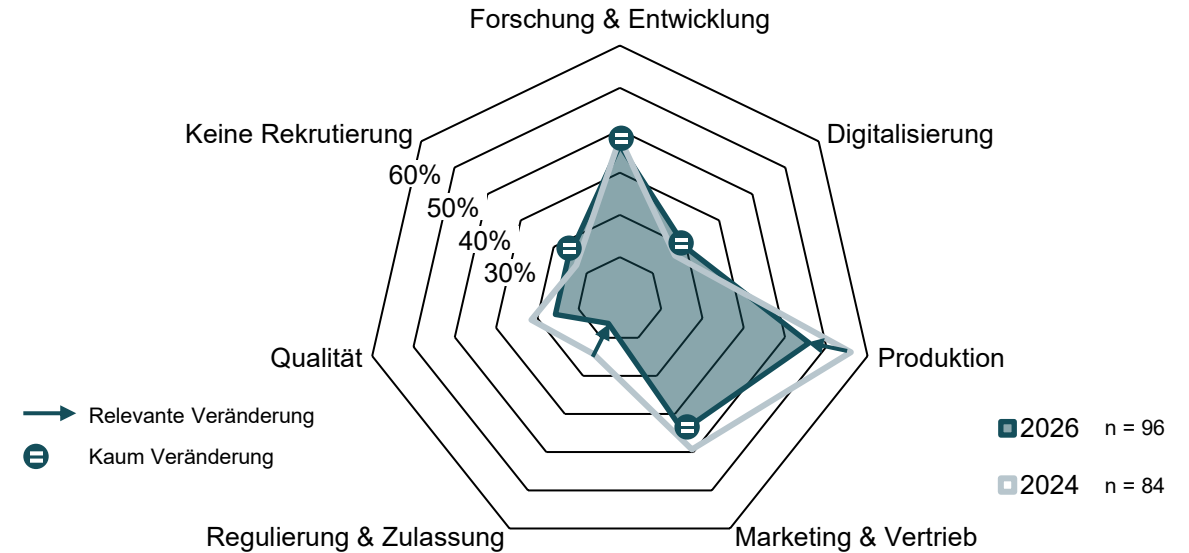
- Generell gehen die **geplanten Rekrutierungen über fast alle Bereiche zurück**. Das spiegelt die sinkende Investitionsbereitschaft wider. Gleichzeitig steigt der Anteil der Unternehmen, die keine Rekrutierungen planen, von 16 auf 20%
- Den stärksten Rückgang verzeichnet die **Produktion** (-11 Pp). Dies spiegelt die aktuell zurückhaltende Investitionstätigkeit im Produktionsbereich wider
- Die **Digitalisierung**, welche von den Unternehmen als grosse Chance wahrgenommen wird, ist der einzige Bereich, bei dem ein Anstieg der Rekrutierungen zu beobachten ist
- **KI kann Unternehmen in verschiedenen Bereichen entlasten**. Dies könnte denn auch ein Grund für die abnehmende Rekrutierung in unterstützenden Funktionen wie Marketing und Vertrieb sein
- Zu einem gewissen Ausmass gilt diese Erklärung auch für die Bereiche **Regulierung & Zulassung** sowie **Qualität**. Gleichzeitig war die Rekrutierung aufgrund der Umstellung auf MDR/IVDR beziehungsweise MepV/IvDV in diesen Bereichen in den letzten Jahren auch erhöht

Hersteller und Zulieferer rekrutieren mit unterschiedlichen Schwerpunkten, doch in der Produktion nimmt die Rekrutierung bei beiden am stärksten ab

Schwerpunkte der Personalrekrutierung Hersteller (in % aller Nennungen; Hersteller)



Schwerpunkte der Personalrekrutierung Zulieferer (in % aller Nennungen; Zulieferer)



- **Hersteller** rekrutieren schwerpunktmässig in Marketing & Vertrieb sowie Regulierung & Zulassung, Zulieferer vor allem in Produktion und F&E
- Der **Rückgang in der Produktion** verteilt sich auf -15 Pp bei den Herstellern und -10 Pp bei den Zulieferern
- In der **Forschung & Entwicklung** ist vor allem bei den Herstellern ein Rückgang zu beobachten (-9 Pp). Möglicher Treiber ist die Verschiebung in der Wertschöpfungskette, da sich Zulieferer zunehmend als Entwicklungspartner statt als reine Fertigungspartner positionieren



Technologien der Zukunft

1. Innovationstreiber
2. KI als Wettbewerbsfaktor

Innovationstreiber

Die Medizintechnik befindet sich in einer Phase, in der Innovation nicht mehr primär durch einzelne Technologien geprägt wird, sondern zunehmend durch das Zusammenspiel von Produktfunktionalität, digitalen Daten, industrieller Umsetzbarkeit und patientennahen Anwendungen.

Die 18 untersuchten Innovationstreiber zeigen, dass sich die Branche entlang von fünf Hauptkategorien weiterentwickelt: Produktinnovation, Herstellungsverfahren, Diagnostik, Therapie und Gesundheitsversorgung. Dabei unterscheiden sich die Perspektiven von Herstellern und Zulieferern deutlich: Während Hersteller Innovation stärker aus Markt-, Patienten- und Anwendungsperspektive bewerten, fokussieren Zulieferer vor allem auf die Bereiche, in denen industrielle Kernkompetenzen, Materialwissen, Prozessfähigkeit und Systemintegration unmittelbar wertschöpfend eingesetzt werden können.

Innovationstreiber als Chancen

Aus Sicht der Hersteller verlagern sich die grössten Chancen zunehmend in Richtung patientennaher, präventiver, datenbasierter und marktfähiger Anwendungen. Besonders das Informationsbedürfnis der Patientinnen und Patienten, Prävention statt Therapie sowie Branding haben gegenüber der Vorperiode an Bedeutung gewonnen. Dies zeigt, dass Medtech-Unternehmen Innovation nicht mehr ausschliesslich technologisch verstehen, sondern stärker danach beurteilen, wie neue Lösungen im Markt, in der Versorgung und im Alltag der Patientinnen und Patienten wirksam werden.

Bei den Zulieferern liegen die Chancen weiterhin dort, wo industrielle Exzellenz mit Produktfunktionalität und digitaler Systemintegration verbunden werden kann. Herstellungsprozesse, Werkstoffinnovation, Smart Devices und Individualisierung bleiben zentrale Chancenfelder. Gleichzeitig gewinnen Automatisierung & Robotisierung sowie Patientendatenverarbeitung an Bedeutung.

Innovationstreiber als Herausforderungen

Die grössten Herausforderungen liegen weiterhin in technologischen Umbrüchen und in der Übersetzung neuer Möglichkeiten in marktfähige, regulatorisch belastbare und wirtschaftlich skalierbare Lösungen. Bei Herstellern steht insbesondere die Substitutionstechnologie auf Produktebene im Vordergrund, während frühere Themen wie Datenaufnahme und Herstellungsprozesse an relativer Schwierigkeit verloren haben. Dies deutet darauf hin, dass technologische Grundlagen stärker professionalisiert und organisatorisch verankert wurden.

Für Zulieferer bleiben Substitutionstechnologien auf Produkt- und Herstellungsebene besonders anspruchsvoll, da bestehende Kompetenzen und Leistungsangebote rechtzeitig weiterentwickelt werden müssen. Zusätzlich erhöhen Service-Automatisierung, Individualisierung und Personalized Medicine die Anforderungen an Flexibilität, Datenfähigkeit, Validierung, Dokumentation und Anwendungsnahe.

Relevanz der Innovationstreiber

Die Relevanz-Wachstums-Matrix verdeutlicht eine zunehmende Rollendifferenzierung innerhalb der Medtech-Wertschöpfung. Hersteller fokussieren stärker auf Anwendungen, Patientennutzen, Daten und Marktzugang.

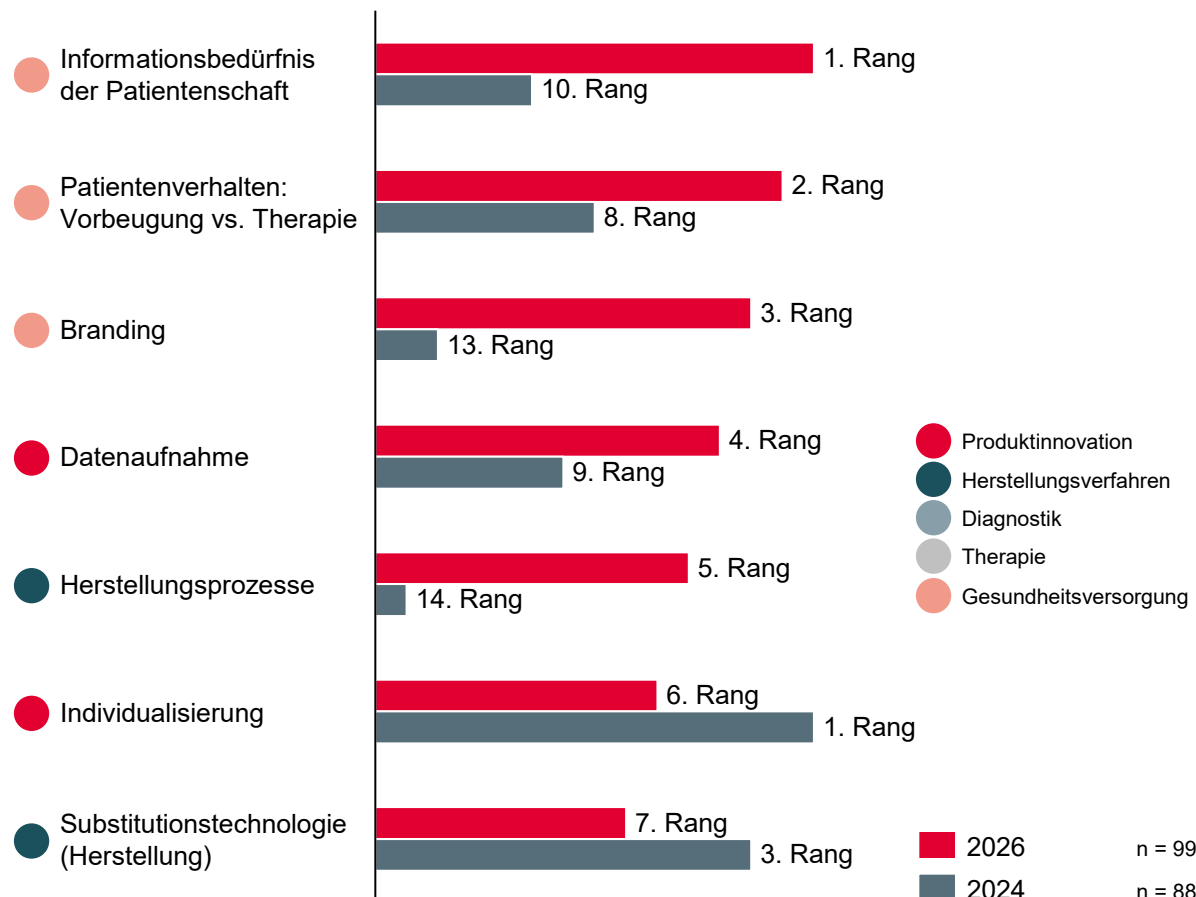
Zulieferer hingegen priorisieren Material-, Prozess- und Integrationskompetenz. Gleichzeitig zeigt die Dynamik, dass sich die Zulieferrolle erweitert: Neben der klassischen Produktion gewinnen digitale Service-, Monitoring- und Lebenszyklusmodelle an Bedeutung. Insgesamt verschiebt sich die Innovationsagenda damit von isolierten Technologien hin zu integrierten Lösungen, die industrielle Machbarkeit, klinischen Nutzen, Datenfähigkeit und Marktakzeptanz verbinden.

18 Innovationstreiber in der Medizintechnik, unterteilt in fünf Hauptkategorien

Produkt-innovationen	Herstellungsverfahren	Diagnostik	Therapie	Gesundheits-versorgung
Smart Devices Smart Design und Engineering, Wearables, Hearables, Implantables etc.	Herstellungsprozess Industrie 4.0, Digitalisierung der industriellen Produktion, Automatisierung und Robotisierung etc.	Service-Automatisierung Fernüberwachung, automatisches Bestellen von Ersatzteilen etc.	Automatisierung & Robotisierung Roboter zur Entlastung von Personal in der Chirurgie, im Spital, in der Pflege etc.	Patientenverhalten: Vorbeugung vs. Therapie Integration von Gesundheitsvorsorge in unseren Alltag etc.
Werkstoffinnovation Verbesserte Eigenschaften: Beständigkeit, Biokompatibilität, Oberfläche, Verformbarkeit etc.	Substitutionstechnologie 3D-Druck, Dematerialisierung, Digitalisierung, Miniaturisierung, Losgrösse 1 etc.	Patientendatenverarbeitung Big-Data-Analyse und -Verarbeitung, Cybersecurity, künstliche Intelligenz (KI), Mustererkennung in unstrukturierten Daten etc.	Entscheidungshoheit Arzt Automatisierung von Interpretation und Entscheidungsfindung aus Diagnosewerten etc.	Informationsbedürfnis der Patientenschaft Informationsbedarf in Bezug auf Krankheiten, gesundes Leben, Therapien auf allen Kanälen etc.
Substitutionstechnologie Neue Sensoren für nicht-invasives und invasives kontinuierliches Messen von Körperdaten etc.		Personalized Medicine Präzisionsmedizin, angepasst u.a. an Genom, patientenspezifische Implantate etc.		Telemedizin Überbrückung räumlicher oder zeitlicher Distanz für Diagnostik und Therapie etc.
Datenaufnahme Internet of Things, Sensorisierung, Verknüpfung mit Auswertungssoftware etc.		Augmented Reality / Virtual Reality Einblicke in das Körperinnere, Visualisierung komplexer Daten, Simulation von Eingriffen, OP-Planung inkl. Risk Management etc.		Branding Bekanntheit einer Marke etc.
Individualisierung Individualisierte Prothesen und Implantate, elektronische Tabletten etc.		Mensch-Maschine-Schnittstelle Intuitive Bedienbarkeit, Spracherkennung, Brain-Computer-Interfaces etc.		

Die Chancen für Hersteller verlagern sich von einzelnen Technologien hin zu patientennahen, präventiven, datenbasierten und marktfähigen Anwendungen

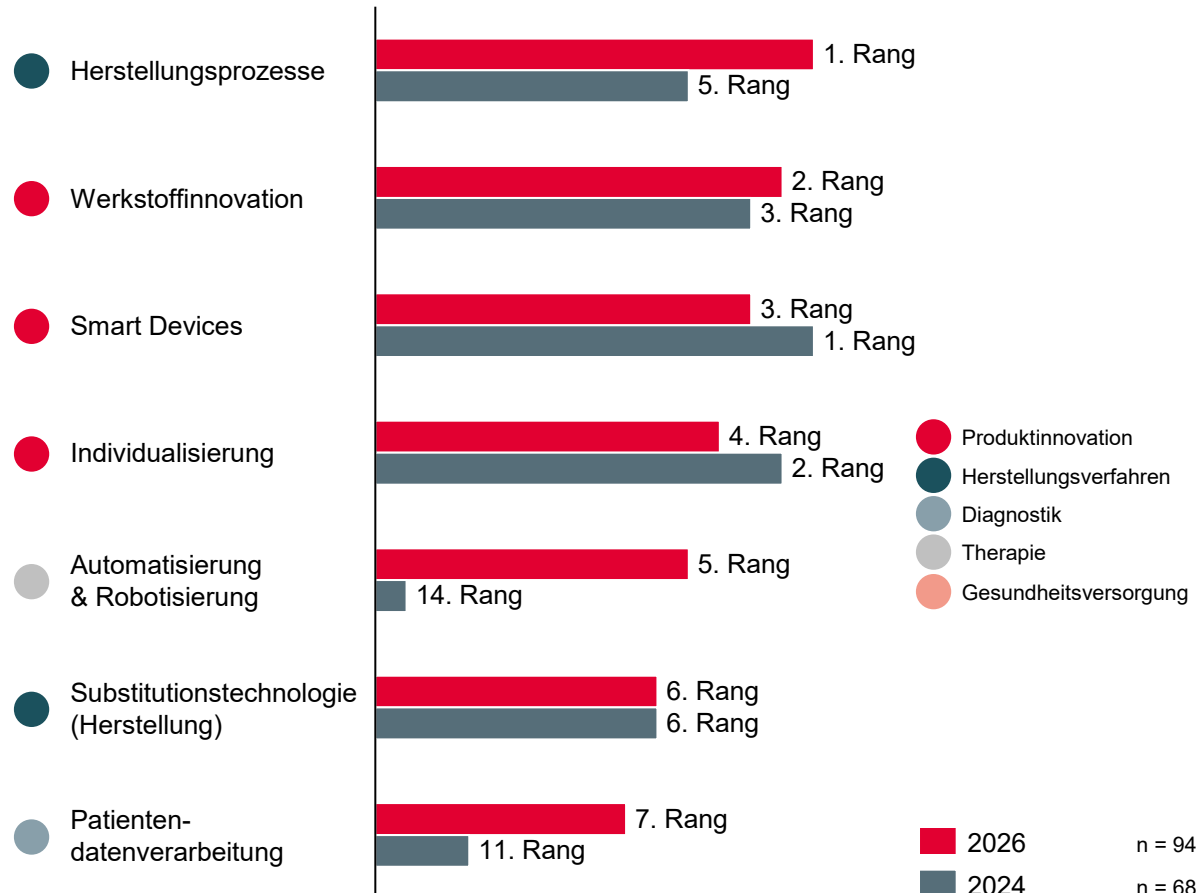
Top-7-Chancen aus Sicht der Hersteller (als Rangliste der Anzahl Nennungen)



- Die grössten Chancen werden 2026 deutlich stärker **patienten- und marktnah** gesehen. Insbesondere das **Informationsbedürfnis der Patientenschaft** sowie **Prävention statt Therapie** haben gegenüber 2024 deutlich an Bedeutung gewonnen. Damit verschiebt sich die Chancensicht weg von der reinen Technologie hin zur Frage, wie Innovationen im Markt, in der Versorgung und im Alltag der Patientinnen und Patienten wirksam werden
- Der starke Bedeutungsgewinn von **Branding** zeigt, dass Unternehmen Medtech-Chancen zunehmend nicht nur in technologischer Leistungsfähigkeit, sondern auch in **Vertrauen, klarer Positionierung und marktwirksamer Differenzierung** sehen
- Auch **Datenaufnahme** und **Herstellungsprozesse** gewinnen als Chancen deutlich an Relevanz. Sie werden verstärkt als **Grundlage** für neue Angebote, effizientere Prozesse und datenbasierte Anwendungen wahrgenommen
- Frühere Spitzenthemen wie **Individualisierung** und **Substitutionstechnologie (Herstellung)** bleiben relevant, stehen 2026 jedoch weniger im Vordergrund
- Der **Chancenfokus** verlagert sich erkennbar auf **Innovationen**, die näher an den **Patientinnen und Patienten**, stärker marktbezogen und unmittelbarer in der Anwendung wirksam sind

Zulieferer sehen ihre grössten Chancen in der Verbindung von industrieller Exzellenz, Produktfunktionalität und digitaler Systemintegration

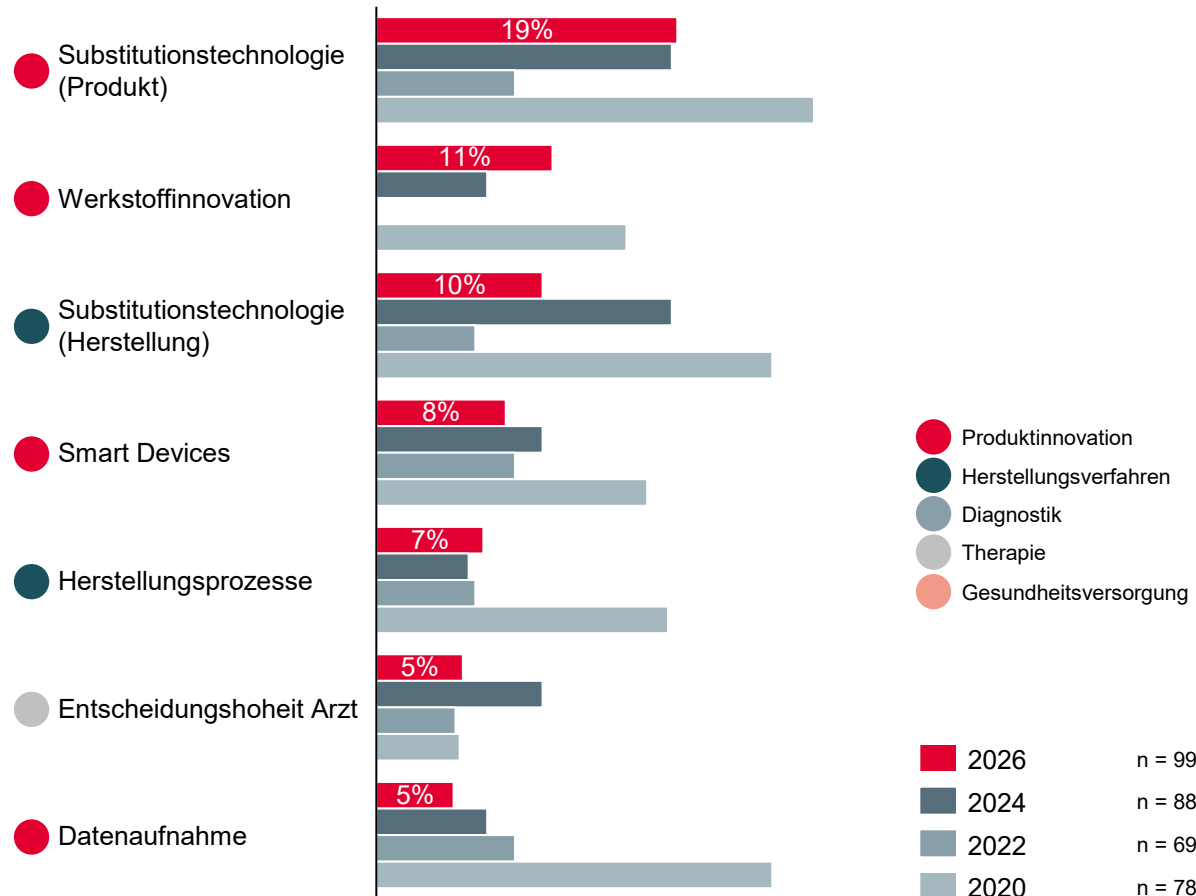
Top-7-Chancen aus Sicht der Zulieferer (als Rangliste der Anzahl Nennungen)



- Aus Sicht der **Zulieferer** sind die **grössten Chancen** weiterhin Innovationstreiber, bei denen **industrielle Kernkompetenzen** unmittelbar **wertschöpfend** eingesetzt werden können – insbesondere Herstellungsprozesse, Werkstoffinnovation, Smart Devices, Individualisierung sowie Substitutionstechnologien in der Herstellung
- Dies unterstreicht, dass Zulieferer ihre Rolle zunehmend über die **klassische Komponentenfertigung** hinaus verstehen: Sie werden vermehrt zu **Entwicklungs- und Industrialisierungspartnern** für komplexere, intelligenter und stärker individualisierte Medizinprodukte
- Gleichzeitig zeigt der erstmalige Eintritt von «Automatisierung & Robotisierung» sowie «Patientendatenverarbeitung» in die Top-7 eine Erweiterung des Chancenprofils. Neben **produkt- und prozess-bezogenen** Innovationen gewinnen **datenfähige, automatisierte und digital** integrierte Lösungen an Bedeutung
- Für **Zulieferer** bedeutet dies, dass **Wettbewerbsvorteile** künftig nicht nur durch **effizientere und flexiblere Produktionsprozesse** entstehen, sondern auch durch einen direkten Beitrag zur **Produktperformance** und durch ein **besseres Verständnis**, wie Komponenten in vernetzte, datengetriebene Medtech-Systeme eingebettet werden

Während Technologien zur Datenaufnahme zunehmend zum Standard werden, bleiben Substitutionstechnologien für Produkte und Herstellung die grössten Herausforderungen für Hersteller

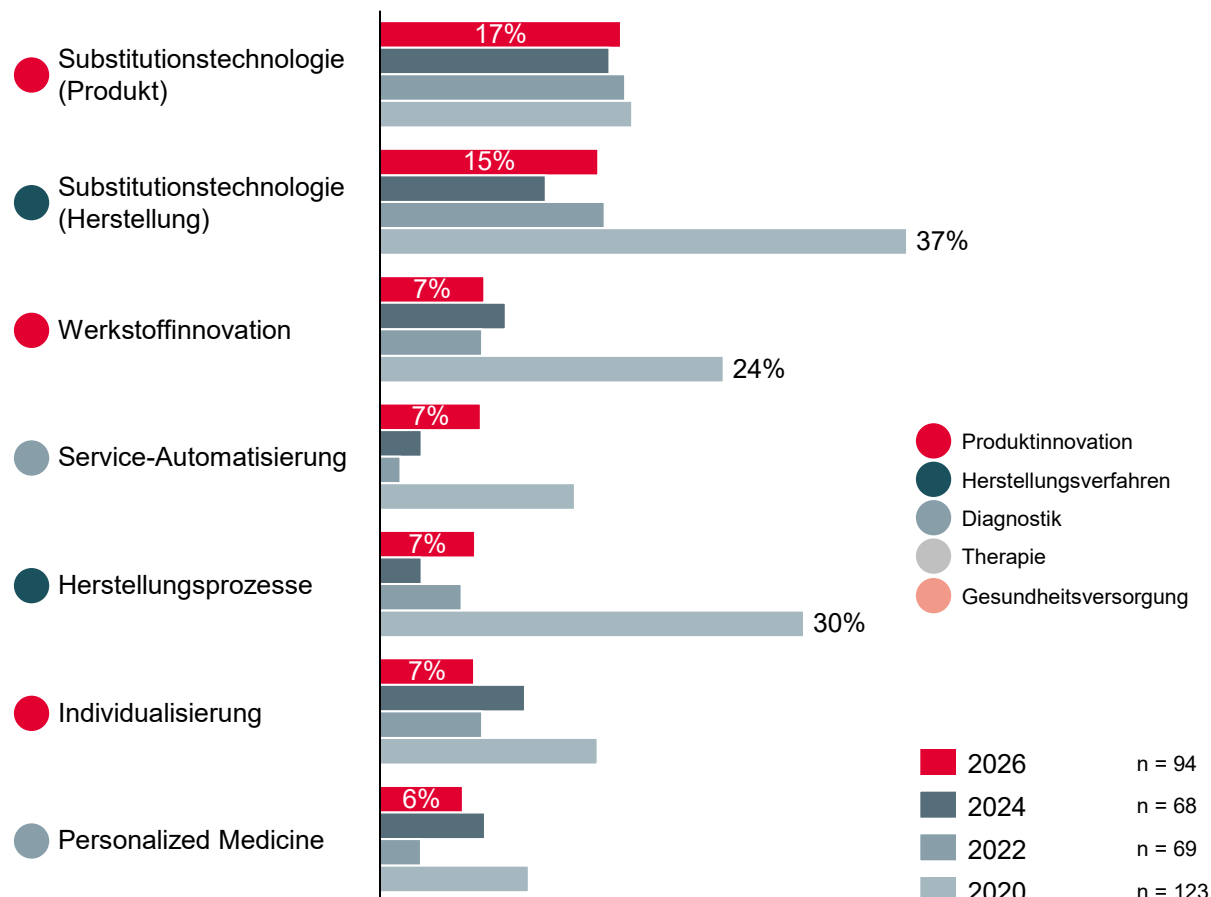
Top-7-Herausforderungen aus Sicht der Hersteller (in % aller Nennungen)



- Insgesamt ist das **Herausforderungsniveau** für Hersteller **gesunken**. Im Vergleich zu vor sechs Jahren werden die meisten Innovationstreiber heute als **weniger schwierig bewertet**
- Die **Substitutionstechnologie (Produkt)** wird mit deutlichem Abstand als **grösste aktuelle Herausforderung** gesehen. Damit liegen die grössten Herausforderungen heute vor allem in Bereichen, in denen technologische Möglichkeiten in marktfähige Produkte übersetzt werden müssen
- Technologien, die andere Innovationen überhaupt erst ermöglichen, wie **Datenaufnahme** und **Herstellungsprozess**, werden weniger als Herausforderung wahrgenommen als vor sechs Jahren. Dies deutet darauf hin, dass die Unternehmen diese Themen adressiert und organisatorisch verankert haben
- Die **nächste Entwicklungsstufe** der Medtech liegt damit weniger in der Beherrschung der **technologischen Basis**, sondern stärker in der **intelligenten, klinisch wirksamen und marktfähigen Anwendung** dieser Technologien
- **Care-Model-Treiber** wie **Telemedizin**, **Informationsbedürfnis der Patientenschaft** sowie **Prävention vs. Therapie** zählen dagegen offenbar nicht zu den grössten operativen Herausforderungen der Hersteller

Zulieferer müssen ihre industrielle Exzellenz weiterentwickeln, um technologische Substitution, digitale Services und patientenspezifische Medtech-Lösungen zu beherrschen

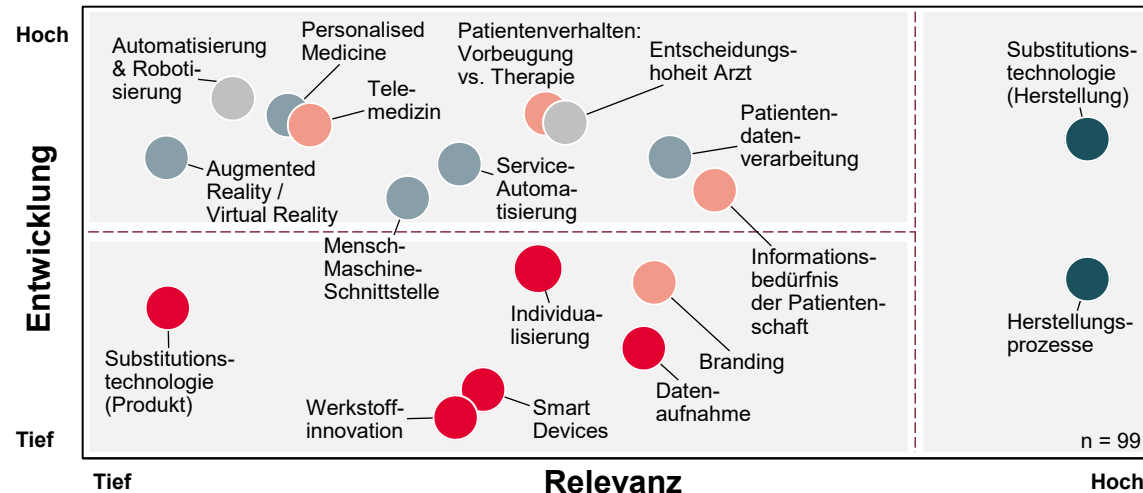
Top-7-Herausforderungen aus Sicht der Zulieferer (in % aller Nennungen)



- Für die **Zulieferer** liegen die **zentralen Herausforderungen** weiterhin in technologischen Umbrüchen, insbesondere bei Substitutionstechnologien auf Produkt- und Herstellungsebene. Diese stellen Zulieferer vor die Aufgabe, bestehende Kompetenzen, Technologien und Leistungsangebote rechtzeitig weiterzuentwickeln, bevor diese durch neue Produkt- oder Herstellungslogiken an Relevanz verlieren
- Klassische industrielle Innovationsthemen** bleiben relevant. **Industrielle Exzellenz** bleibt Voraussetzung, muss aber zunehmend mit neuen Technologien, Anwendungen und Geschäftsmodellen verbunden werden
- Der **Bedeutungsgewinn** der **Service-Automatisierung** zeigt, dass Zulieferer stärker in den gesamten **Lebenszyklus** von **Medtech-Produkten** eingebunden werden. Neben effizienter und technologisch anspruchsvoller Produktion gewinnen Fähigkeiten in Datenverfügbarkeit, Monitoring, Zustandsüberwachung und digitalem Serviceaufbau an Bedeutung
- Individualisierung** und **Personalized Medicine** erhöhen die Komplexität entlang der gesamten Wertschöpfungskette zusätzlich. Für Zulieferer steigen damit die Anforderungen an flexible Entwicklungs- und Produktionsprozesse, validierbare Kleinserien- und Variantenfertigung, regulatorisch belastbare Dokumentation sowie ein vertieftes Verständnis des klinischen Anwendungskontexts

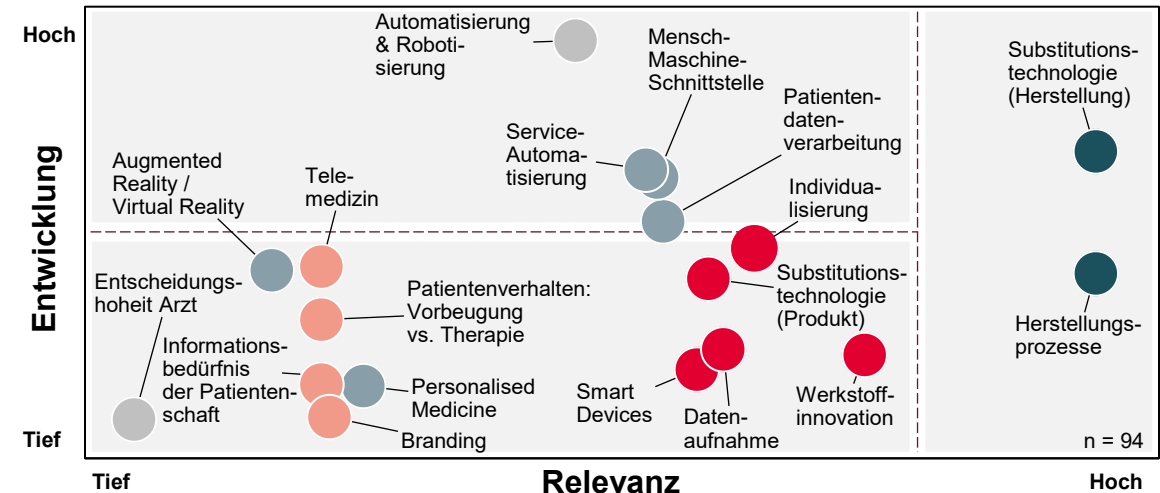
Die Innovationsagenda differenziert sich: Hersteller fokussieren sich auf Anwendung und Daten, Zulieferer auf Material-, Prozess- und Integrationskompetenz

Innovationstreiber: Relevanz und Relevanzentwicklung für Hersteller
(Anzahl Nennungen 2026 und Veränderung von 2020 bis 2026)



● Produktinnovation ● Herstellungsverfahren ● Diagnostik ● Therapie ● Gesundheitsversorgung

Innovationstreiber: Relevanz und Relevanzentwicklung für Zulieferer
(Anzahl Nennungen 2026 und Veränderung von 2020 bis 2026)



- Die **Matrix der Innovationstreiber** nach Relevanz und Relevanzentwicklung zeigt eine klare **Rollendifferenzierung** innerhalb der Medtech-Wertschöpfung: **Hersteller** bewerten Innovationstreiber stärker aus **Markt-, Anwendungs-, Patienten- und Datenperspektive**, während **Zulieferer** ihre Schwerpunkte vor allem dort setzen, wo **industrielle Kernkompetenzen** unmittelbar wertschöpfend eingesetzt werden können
- Gleichzeitig gewinnen bei Zulieferern **Service-Automatisierung, Automatisierung & Robotisierung** und **Patientendatenverarbeitung** an Dynamik. Dies deutet darauf hin, dass sich die Zulieferrolle über die reine Produktion hinaus in Richtung **digitaler Service-, Monitoring- und Lebenszyklusmodelle** erweitert

KI als Wettbewerbsfaktor

Künstliche Intelligenz hat sich in der Medizintechnik in den letzten zwei Jahren von einem explorativen Zukunftsthema zu einem konkreten Transformationshebel entwickelt. Der Einsatz erfolgt zunehmend entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Herstellung über Geschäftsprozesse bis zur Produktinnovation. Die regulatorische und marktseitige Bedeutung nimmt ebenfalls stark zu. Die FDA führt eine laufend aktualisierte Liste von AI-enabled Medical Devices. Auswertungen berichten für Anfang 2026 von rund 1'400 bis 1'500 autorisierten AI/ML-basierten Medizinprodukten in den USA. Für die Medtech-Industrie wird KI damit sowohl zum Effizienztreiber als auch zum Innovations- und Differenzierungsfaktor.

KI in der Herstellung

In der Herstellung steht KI für den Übergang zu stärker digital integrierten, datengetriebenen und qualitätsgesicherten Produktionssystemen. Die SMTI-Umfrage zeigt, dass datengetriebene End-to-End-Produktion und KI-unterstützte autonome Produktion bis 2030 deutlich an Bedeutung gewinnen sollen: Bei Herstellern steigt deren kombinierter Anteil von heute rund 7% auf knapp 30%, bei Zulieferern von rund 8% auf über 30%. Der Nutzen liegt insbesondere in Machine Vision, automatisierter Qualitätskontrolle, Predictive Maintenance, Prozessüberwachung und End-to-End-Traceability. Gleichzeitig bleibt vollständige Autonomie kurzfristig begrenzt realistisch, da Validierung, regulatorische Verantwortung und Produktsicherheit weiterhin menschliche Kontrolle und fachliche Interpretation erfordern.

KI in den Geschäftsprozessen

Der kurzfristig grösste Hebel liegt in den Geschäftsprozessen. Bereits heute setzen rund 50% der befragten Unternehmen KI in Geschäftsprozessen ein, weitere 37% planen entsprechende Anwendungen. Besonders relevant sind repetitive, dokumentations- und datenintensive Tätigkeiten in Regulatory Affairs, Quali-

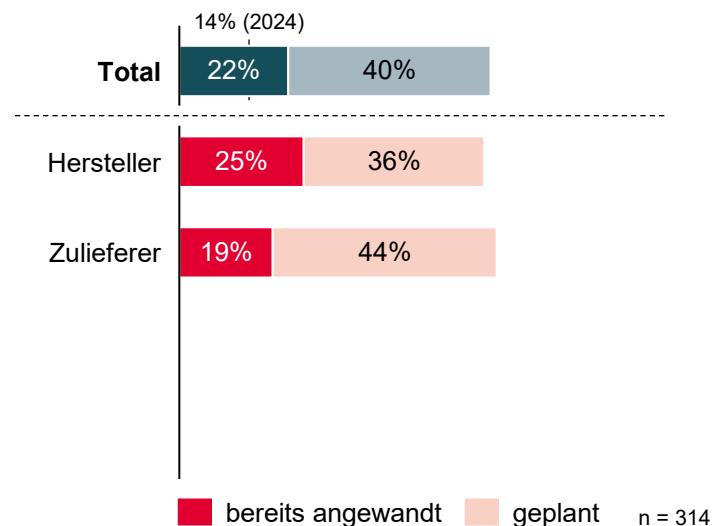
tätsmanagement, Supply Chain Planning, Reporting, Customer Service und Wissensmanagement. Die erwarteten Effekte sind sehr ambitioniert: Die Unternehmen berichten heute von durchschnittlich rund 15% Einsparungen bei Verwaltungs- und Fremdkosten, bis 2030 wird ein Anstieg auf rund 29% erwartet. Der Einsatz von KI dient vor allem als Produktivitäts-, Qualitäts- und Skalierungshebel und bedeutet nicht einfach Personalabbau.

KI in der Produktinnovation

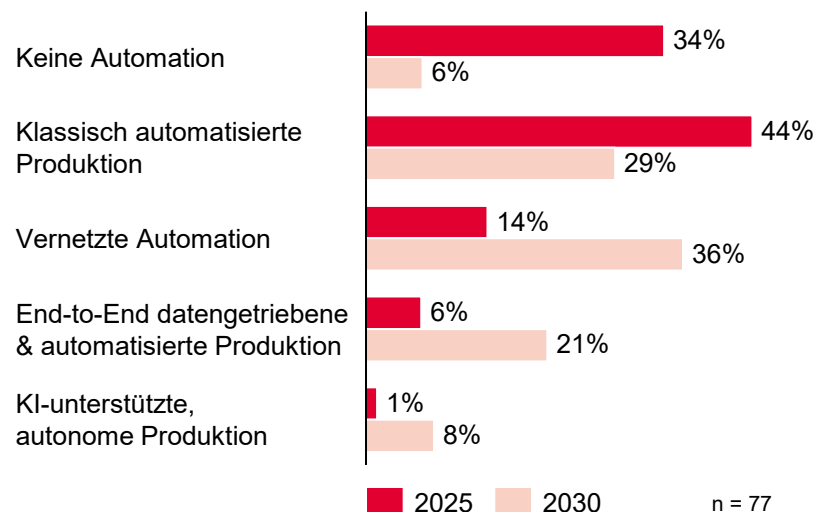
In der Produktinnovation verschiebt KI den Schwerpunkt von rein hardwarezentrierten Entwicklungsmodellen hin zu software-, daten- und KI-basierten Medizinprodukten. Die aktuelle Verbreitung hat sich gegenüber 2024 jedoch nur moderat verändert. Allerdings planen viele Unternehmen den Ausbau entsprechender Fähigkeiten. Besonders relevant sind AI-enabled Diagnostics, Bildgebung, klinische Entscheidungsunterstützung, digitale Zwillinge, personalisierte Medizin und intelligente Monitoring-Lösungen. Bei Herstellern fließen heute rund 13% des F&E-Budgets in KI. Bis 2030 wird ein Anstieg auf rund 24% erwartet. Damit wird KI zunehmend zu einem zentralen Bestandteil künftiger Produktgenerationen und zu einem wichtigen Treiber der F&E-Priorisierung.

Datengetriebene, End-to-End- und KI-gestützte Produktion gewinnt stark an Bedeutung – von heute insgesamt unter 10% auf rund 30% bis 2030, für Hersteller und Zulieferer

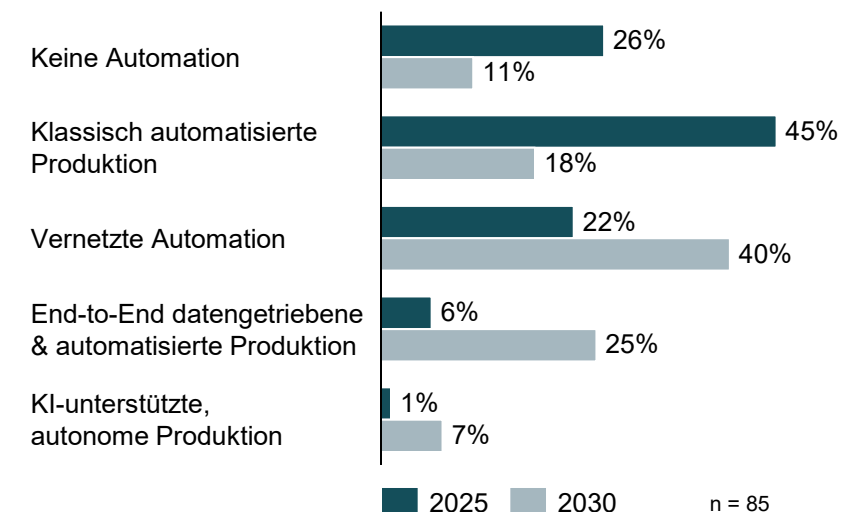
Anteil von KI bei Herstellungsverfahren
(in % aller Nennungen)



Fortschritt bei der Automatisierung in der Produktion bei Herstellern
(in % aller Nennungen; Hersteller)



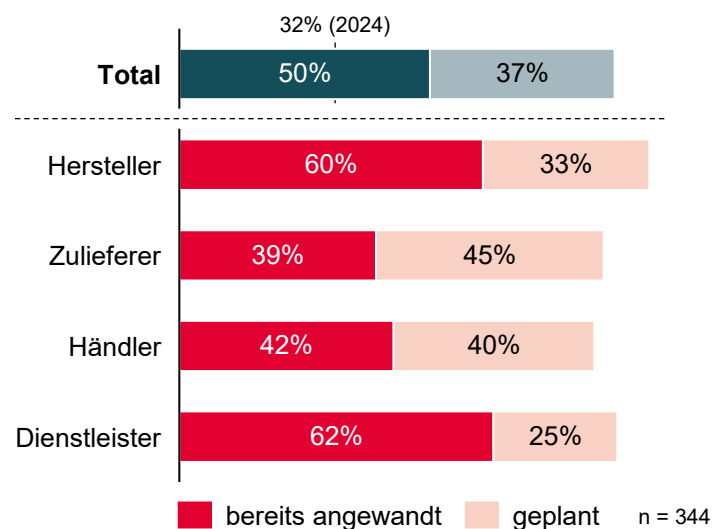
Fortschritt bei der Automatisierung in der Produktion bei Zulieferer
(in % aller Nennungen; Zulieferer)



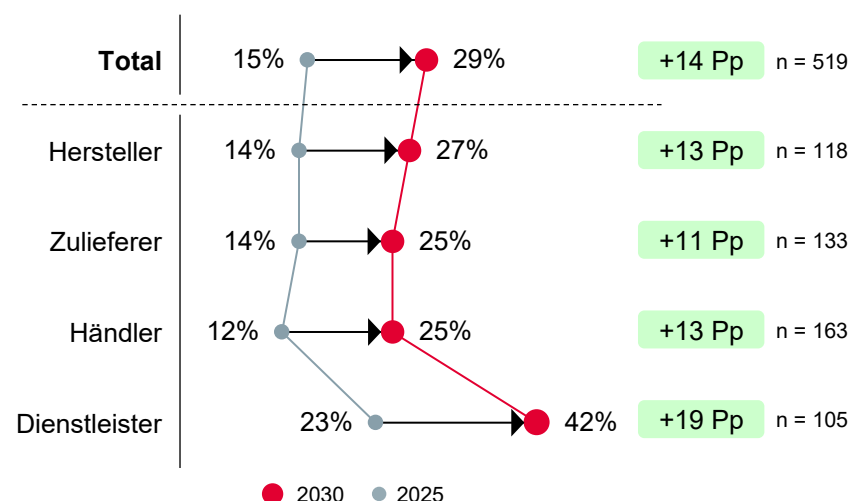
- Der Einsatz von **KI** in **Herstellungsverfahren** hat gegenüber 2024 **deutlich zugenommen**, von ca. 14% auf 22% (+50%)
- Die **Produktion** entwickelt sich klar in Richtung stärker vernetzter, datengetriebener und KI-unterstützter Systeme: Rund ein **Drittel** der **Hersteller** verfügt heute noch über **keine Automatisierung**. Der Anteil von **End-to-End-datengetriebener** und **KI-unterstützter autonomer Produktion** soll von heute ca. **7%** bis **2030** auf knapp **30%** **steigen**. Gleichzeitig bleibt klassische bzw. vernetzte Automatisierung zentral (>50%)
- Auch bei **Zulieferern** zeigt sich ein ähnliches Muster: Der Anteil **nicht automatisierter Unternehmen** liegt rund **10 Prozentpunkte** unter jenem der Hersteller, bei gleichzeitig **klarer Ausrichtung** hin zu **stärker vernetzten, datengetriebenen und KI-gestützten Systemen**

Bereits heute setzen 50% der Unternehmen KI in ihren Geschäftsprozessen ein – bis 2030 werden Einsparungen von rund 30% der Verwaltungs- und Fremdkosten (VFK) erwartet

Anteil von KI bei Geschäftsprozessen
(in % aller Nennungen)



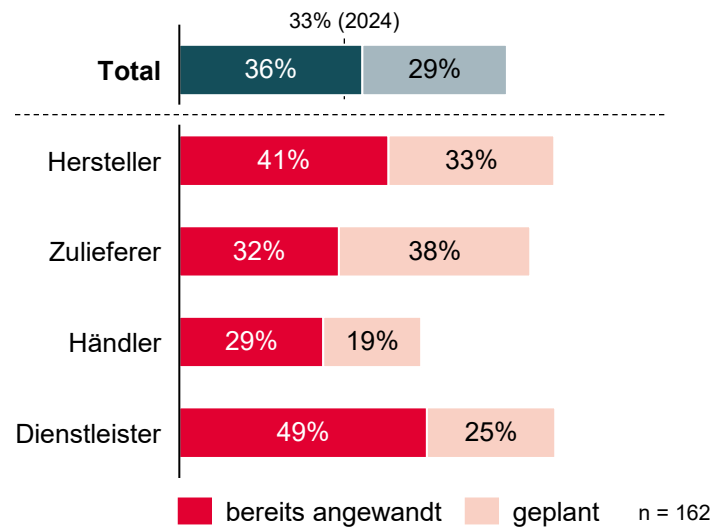
Geplante Einsparungen der VFK durch KI
(in % der VFK)



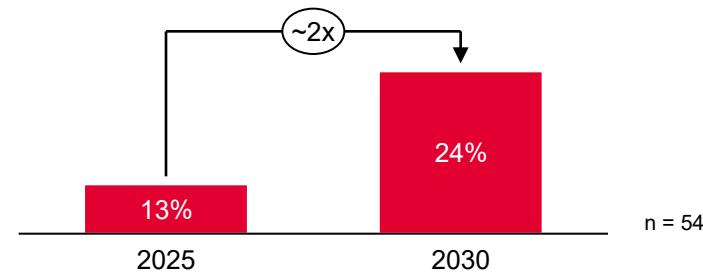
- KI ist in den **Geschäftsprozessen** bereits breit angekommen: **Rund 50%** der Unternehmen **setzen KI heute ein**, weitere 37% planen den Einsatz. Besonders hoch ist die Anwendung bei Herstellern und Dienstleistern
- Der **wichtigste Nutzen** liegt in der **Automatisierung repetitiver, daten- und dokumentationsintensiver Prozesse** – etwa in Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement, Reporting, Supply Chain, Customer Service und Wissensmanagement
- Die **erwarteten Effizienzpotenziale** sind **ambitioniert**: Die Einsparungen bei Verwaltungs- und Fremdkosten sollen bis 2030 von rund 15% auf knapp 30% steigen. Zu dieser Einschätzung dürften u.a. die **hohen Investitionen in KI** und die erwarteten **Produktivitätsgewinne** beitragen
- Der **Effekt** dürfte sich weniger in Personalabbau als in **höherer Produktivität**, geringerer Fehleranfälligkeit und der **Freisetzung von Kapazitäten** für stärker wertschöpfende Tätigkeiten zeigen

Heute werden ca. 13% des F&E-Budgets in KI investiert, bis 2030 soll es fast das Doppelte sein

Anteil von KI bei Produktinnovation (in % aller Nennungen)



Anteil des F&E-Budgets für KI (in % des F&E-Budgets; Hersteller)



- Unter **KI** in der **Produktinnovation** verstehen wir den Einsatz von KI entlang des **F&E-Prozesses**, um Entwicklungszeiten zu verkürzen, Innovationsprozesse zu beschleunigen und die Qualität von Produktentwicklungen zu verbessern
- Der Einsatz von KI in der **Produktinnovation** hat sich gegenüber **2024** nur **moderat verändert**
- Gut **ein Drittel** der Unternehmen **setzt 2026 bereits KI ein**, weitere fast 30% planen den Einsatz entsprechender Anwendungen
- Bei **Herstellern** liegt der Anteil des F&E-Budgets für KI heute bei rund **13%**, bis 2030 wird fast eine **Verdoppelung** auf **rund 24%** erwartet
- **KI** wird damit zunehmend zu einem **strategischen Bestandteil** der **F&E-Roadmap**, weniger als Ersatz klassischer Entwicklung, sondern als **Erweiterung** in Richtung **Software, Daten, Modelle, klinischer Validierung** und **regulatorischer Absicherung**

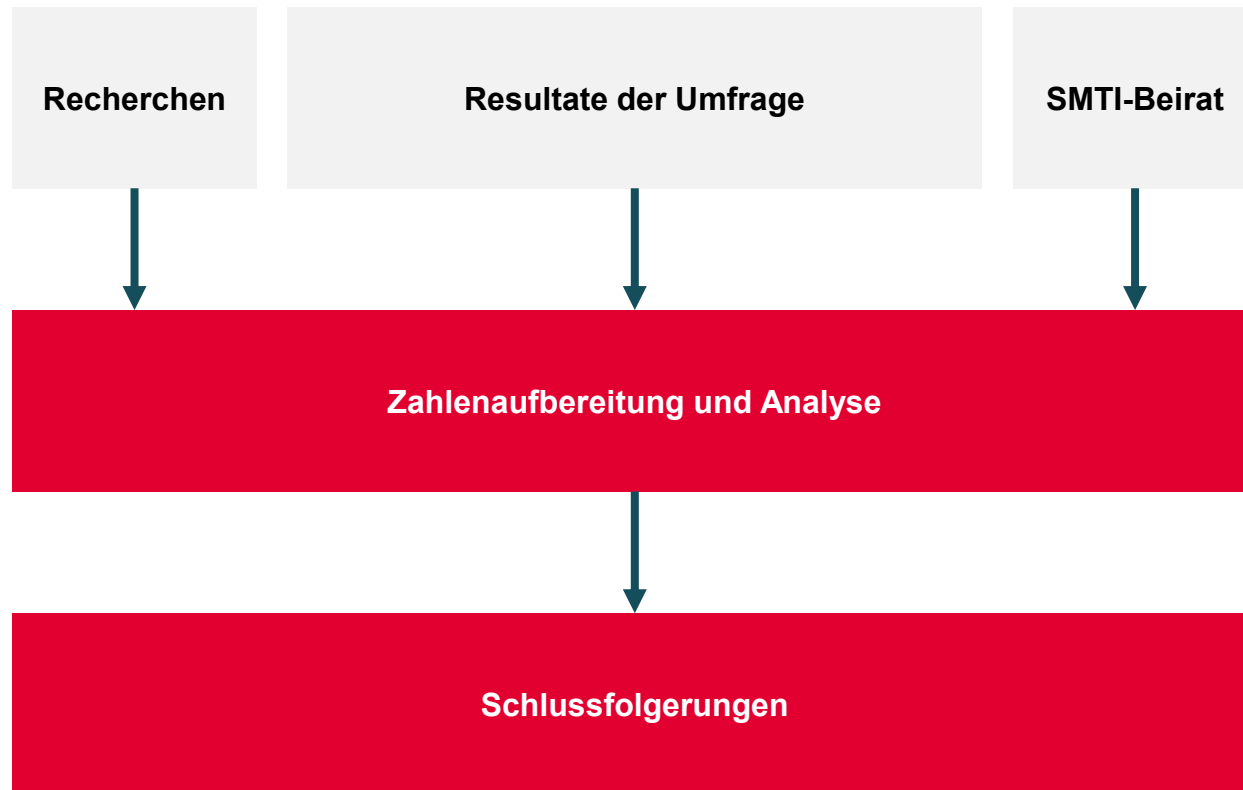


Methodik und Anhang

1. Methodik
2. Profil Umfrageteilnehmende
3. Partner und Herausgeber
4. Abkürzungsverzeichnis

Für die vorliegende Studie wurden drei Hauptquellen herangezogen

Grundlegende Methodik der SMTI-Branchenstudie 2026

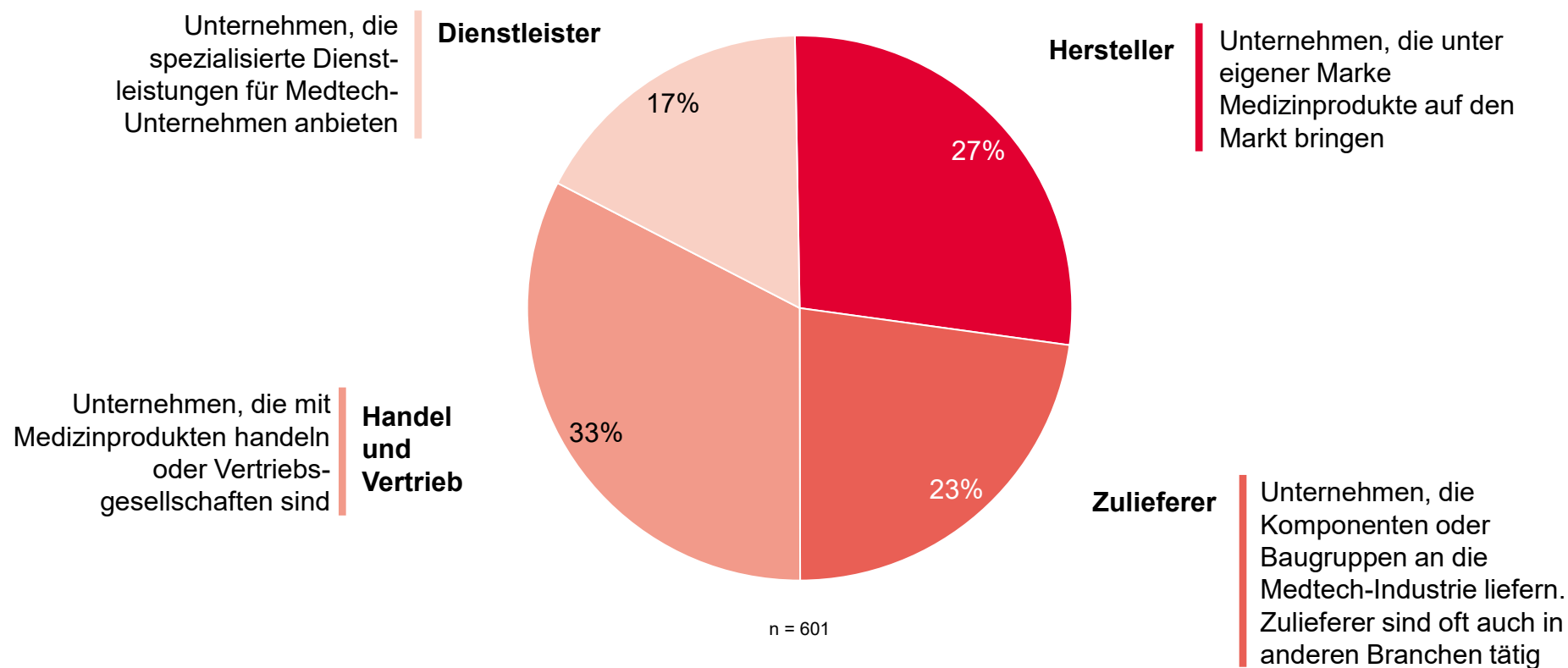


Methodik

- Die SMTI-Branchenstudie 2026 basiert auf folgenden drei Hauptquellen:
 - Auswertung einer elektronischen Umfrage, die von 601 in der Schweiz tätigen Medtech-Unternehmen ausgefüllt wurde. Die Umfrage wurde von März bis Mai 2026 durchgeführt
 - Recherche basierend auf der Swiss Medtech Datenbank, auf früheren SMTI-Branchenstudien, öffentlichen Datenbanken und weiteren Quellen
 - Aussagen und Hilfestellungen des Beirats der SMTI-Branchenstudie 2026
- Die Informationen aus den drei Quellen wurden analysiert und die Kennzahlen für die Studie abgeleitet
- Zusammen mit dem Beirat und weiteren externen Experten wurden die Schlussfolgerungen diskutiert und validiert

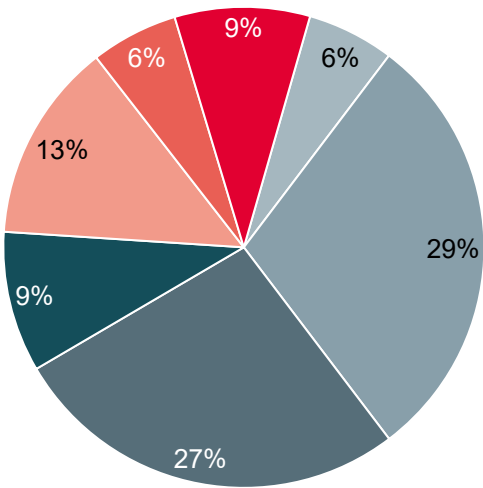
601 Unternehmen der Medizintechnikbranche nahmen an der SMTI-Umfrage 2026 teil

Teilnehmende Unternehmen nach Kategorie (in %)



Die Teilnehmerstruktur spiegelt die hohe Bedeutung von KMU in der Schweizer Medtech-Branche wider ...

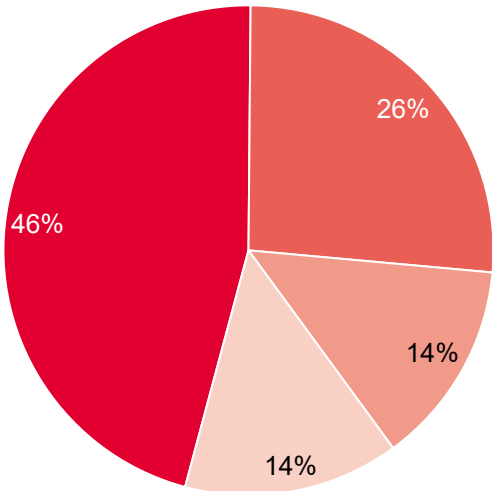
Unternehmensgrösse nach Medtech-Umsatz¹⁾
(in %)



n = 528

- CHF 0
- < CHF 1 Mio.
- CHF 1-5 Mio.
- CHF 6-10 Mio.
- CHF 11-50 Mio.
- CHF 51-250 Mio.
- > CHF 250 Mio.

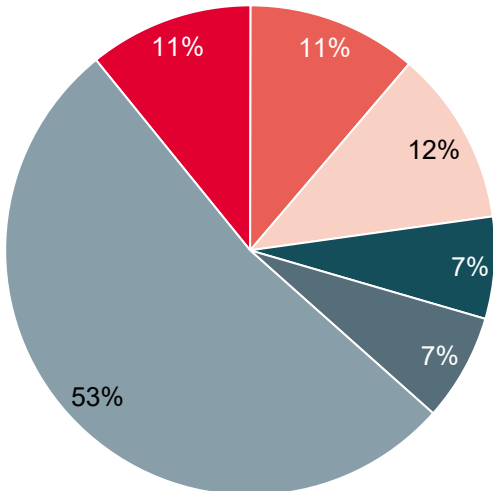
Unternehmensgrösse nach Beschäftigtenzahl in der Schweiz
(in %)



n = 422

- Mikro (<10 MA)
- Klein (10-49 MA)
- Mittel (50-249 MA)
- Gross (≥250 MA)

Unternehmensalter nach Gründungsdatum
(in %)



n = 580

- 0-5 Jahre
- 6-10 Jahre
- 11-15 Jahre
- 16-20 Jahre
- 21-25 Jahre
- Älter als 25 Jahre

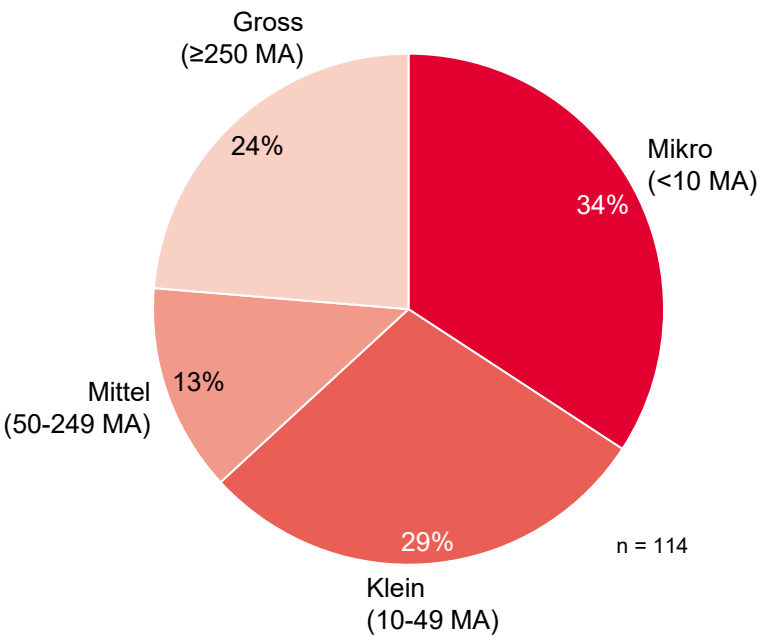
1) Umsatz mit in der Schweiz hergestellten Produkten und Dienstleistungen
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2026

... und repräsentiert die Vielfalt der Schweizer Medizintechnik über zahlreiche Fachgebiete hinweg

Schweizer Medtech-Hersteller nach medizinischen Fachgebieten
(Anzahl Nennungen)

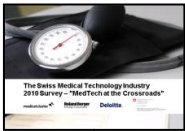


Schweizer Medtech-Hersteller nach Grösse
(Anzahl Nennungen)



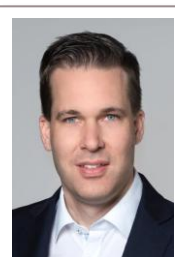
Bemerkung: Mehrfachnennungen möglich
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2026

Die SMTI-Branchenstudie 2026 ist die zehnte Ausgabe

										
	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2022	2024	2026
Titel	The Swiss Medical Technology Industry 2008	The Swiss Medical Technology Industry 2010 Survey "Medtech at the Crossroads"	The Swiss Medical Technology Industry 2012 "In The Wake Of The Storm"	The Swiss Medical Technology Industry 2014 "The Dawn of a New Era"	Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2016 – Branchenstudie	Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2018 – Branchenstudie	Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2020 – Branchenstudie	Schweizer Medizintechnikindustrie – Branchenstudie 2022	Die Schweizer Medizintechnikindustrie – Branchenstudie 2024	Die Schweizer Medizintechnikindustrie – Branchenstudie 2026
Autoren (* Lead)	- Dr. Patrick Dümmler* - Beatus Hofrichter* - René Willhalm - Peter Biedermann	- Dr. Patrick Dümmler* - Beatus Hofrichter* - Peter Biedermann	- Dr. Patrick Dümmler* - Beatus Hofrichter* - Peter Biedermann	- Dr. Patrick Dümmler* - Beatus Hofrichter* - Peter Biedermann	- Laura Murer Mecattaf* - Jonas Frey - Annebel Smolders - Peter Biedermann	- Laura Murer Mecattaf* - Jonas Frey - Tobias Pieper - Peter Biedermann	- Emanuel Wettstein* - Jonas Frey - Jonas Rothen - Peter Biedermann	- Emanuel Wettstein* - Christian Huber - Anna Germann - Peter Biedermann	- Emanuel Wettstein* - Christian Huber - Marius Linke - Daniel Delfosse	- Emanuel Wettstein* - Christian Huber - Eric Bangerter - Adrian Hunn
Herausgeber	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Swiss Medtech	Swiss Medtech	Swiss Medtech	Swiss Medtech	Swiss Medtech	Swiss Medtech
Partner	- Helbling - Roland Berger	- Roland Berger - Deloitte - KTI	- Medtech Switzerland - IMS Consulting Group - KTI	- Medtech Switzerland - Helbling - KTI	- Helbling - KTI	Helbling	Helbling	Helbling	Helbling	Helbling

Der SMTI-Beirat unterstützte die Studie mit wertvollen Brancheninformationen und Einschätzungen

SMTI-Branchenstudie 2026 Expertenbeirat



Roman Iselin
VP EMEA Regional Supply Chain, J&J MedTech

Johnson&Johnson



Andreas Klopp
General Manager of Roche Diagnostics International Ltd



Roman Kübler
SVP Sales Western Europe, B. Braun Gruppe



Raphael Laubscher
CEO Laubscher Präzision



Stefan Launer
VP Audiology, Functions & Science, Sonova



Petra Rumpf
Verwaltungsratspräsidentin Straumann Group



Herausgeber und Partner



Thomas Bertschinger
Managing Director
Helbling Business Advisors



Adrian Hunn
Direktor, Swiss Medtech



Christian Péclat
Verwaltungsratspräsident
Helbling Gruppe



Steckbriefe Partner und Herausgeber

Swiss Medtech

Swiss Medtech ist der Verband der Schweizer Medizintechnik. Als Branchenverband vertreten wir über 800 Unternehmen. Mit einem Beitrag von über 10 Prozent am Handelsbilanzüberschuss der Schweiz und rund 72'000 Beschäftigten ist die Medizintechnikindustrie bedeutend für die Schweizer Volkswirtschaft.

Swiss Medtech vertritt und fördert die Interessen der Schweizer Medizintechnikindustrie. Wir engagieren uns für optimale Rahmenbedingungen, die Innovationen begünstigen, Neugründungen fördern und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärken. Zu diesem Zweck bringen wir die gemeinsamen Interessen unserer Mitglieder aktiv in die wirtschafts- und gesundheitspolitischen Entscheidungsprozesse ein und fördern die Vernetzung innerhalb der Branche und zu relevanten Akteuren. Wir arbeiten eng mit unseren Mitgliedern zusammen, orientieren sie über wesentliche Entwicklungen und unterstützen sie bei Herausforderungen. Als Branchenverband sind wir erste Anlaufstelle für alle Belange der Schweizer Medizintechnikindustrie und informieren die Öffentlichkeit über deren Bedeutung und Tätigkeit.

Helbling Gruppe

Die 1963 gegründete, international tätige Helbling Gruppe ist ein interdisziplinärer Leistungsverbund von Engineering- und Consulting-Kompetenzen. Die unabhängige Gruppe wird von 42 Partnern in geschäftsführenden Funktionen geführt. Mit Standorten in der Schweiz, Deutschland, Polen, den USA und China beschäftigt sie über 600 Professionals in vier Unternehmensbereichen.

Unser Schwerpunkt liegt auf ausgewählten Dienstleistungen in technologischer Innovation und Business Consulting. Wir vereinen Kompetenzen entlang der gesamten Wertschöpfung – von Innovation, Technologie und Produktentwicklung über Strategie und Transformation bis hin zu M&A, Restrukturierung sowie IT, Immobilien, Energie und Infrastruktur.

Die einzigartige Kombination von Engineering und Business Consulting ermöglicht es uns, Aufgaben nicht nur fachspezifisch und projektorientiert zu bearbeiten, sondern stets aus einer gesamtunternehmerischen Perspektive anzugehen – sowohl strategisch als auch operativ.

In interdisziplinären Teams entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden rasch tragfähige Lösungen und begleiten deren Umsetzung, von der Idee bis zum nachhaltigen Erfolg.

Unabhängig von der konkreten Aufgabenstellung verfolgen wir ein klares Ziel: die Stärkung der Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden.

Unsere Professionals setzen sich dafür ein, nachhaltige und zukunftsfähige Lösungen zu realisieren – ganz nach unserem Anspruch: «Innovating a sustainable future.».

Autor und Projektleiter der SMTI-Branchenstudie 2026

Emanuel Wettstein, Dipl. Phys. ETH



Helbling Business Advisors AG

Hohlstrasse 614
CH-8048 Zürich

Tel.: +41 44 743 84 08

E-Mail: emanuel.wettstein@helbling.ch

- Emanuel Wettstein arbeitet als Director bei Helbling Business Advisors im Bereich Strategie und Organisation
- Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der Beratung von Industrie, Dienstleistung, Handel sowie öffentlicher Hand
- Seine Schwerpunktthemen liegen in Strategie, Organisation, Performance Management, Marketing und Vertrieb sowie Markt- und Branchenstudien
- Während seiner Beratungskarriere führte er eine Vielzahl von Projekten und Marktstudien für Schweizer Unternehmen
- Emanuel Wettstein studierte an der ETH Zürich Physik mit Fokus auf Quantenelektronik und arbeitete als Entwicklungsingenieur und Business Developer für ein Schweizer Medizintechnikunternehmen

Christian Huber, MA in Economics UZH



Swiss Medtech

Freiburgstrasse 3
CH-3010 Bern

Tel.: +41 31 330 97 71

E-Mail: christian.huber@swiss-medtech.ch

- Christian Huber arbeitet bei Swiss Medtech als Projektleiter Public Affairs
- Zu seinen Aufgaben gehören Projekte im Bereich Public Affairs sowie die interne Projektleitung der SMTI-Branchenstudie. Seit Juni 2024 führt er zudem das Sekretariat der Parlamentarischen Gruppe Medizintechnik
- Christian Huber studierte Volkswirtschaft mit Minor «Economic Policy» an der Universität Zürich und der Erasmus University Rotterdam. Im ersten Halbjahr 2022 absolvierte er zudem eine Ausbildung in Regulatory Affairs (CAS) an der FHNW

Zolltarifnummern (I/II)

3005	Watte, Gazen, Binden und dergleichen (z.B. Verbandzeug, Pflaster zum Heilgebrauch, Senfpflaster), mit medikamentösen Stoffen getränkt oder überzogen oder in Aufmachungen für den Einzelverkauf zu medizinischen, chirurgischen, zahnärztlichen oder tierärztlichen Zwecken
3006.1	Steriles Katgut, ähnliche sterile chirurg. Nähmittel (einschl. steriler resorbierbarer chirurg. Fäden zu chirurg. oder zahn. Zwecken) und in der Chirurgie zum Schliessen von Wunden verwendete sterile Haftmittel für organische Gewebe; sterile Laminariastifte; sterile resorbierbare blutstillende Einlagen sowie sterile, nicht klebende Barrieren zu chirurg. oder zahn. Zwecken, resorbierbar oder nicht
3006.2	Reagenzien zum Bestimmen der Blutgruppen oder Blutfaktoren
3006.3	Röntgenkontrastmittel; diagnostische Reagenzien zur Verwendung am Patienten
3006.4	Zahnzement und andere Zahnfüllstoffe; Zement zum Wiederherstellen von Knochen
3006.5	Taschen und andere Behältnisse mit Apothekenausstattung für Erste Hilfe
3006.7	Zubereitungen in Form von Gel zur Verwendung in der Human- oder Veterinärmedizin als Gleitmittel für gewisse Körperpartien während chirurgischer Eingriffe, medizinischer Untersuchungen oder als Kontaktmittel zwischen dem Körper und den medizinischen Instrumenten
3306.2	Garne zur Reinigung der Zahnzwischenräume (Zahnseide), in Einzelverkaufsaufmachung
3808.94	Desinfektionsmittel und ähnliche Erzeugnisse, in Formen oder Aufmachungen für den Einzelverkauf oder als Zubereitungen oder Waren
3822	Diagnostik- oder Laborreagenzien auf Trägern aller Art, auch zubereitet und auf einem Träger (ausg. zusammengesetzte diagnostische Reagenzien zur Verwendung am Patienten, Reagenzien zum Bestimmen der Blutgruppen und Blutfaktoren, tierisches Blut zu diagnostischen Zwecken sowie Vaccine, Toxine, Kulturen von Mikroorganismen und ähnliche Erzeugnisse); Standard-Referenz-Materialien
4014	Waren zu hygienischen oder medizinischen Zwecken, einschl. Saugern, aus vulkanisiertem Weichkautschuk, auch in Verbindung mit Hartkautschukteilen, a.n.g. (ausg. Bekleidung und Bekleidungszubehör, einschl. Handschuhen für alle Zwecke)
4015.11	Handschuhe aus vulkanisiertem Weichkautschuk, für die Chirurgie
7015.1	Gläser für medizinische Brillen, gewölbt, gebogen, hohl oder dergleichen, jedoch optisch unbearbeitet (ausg. Flachglas für die gleichen Verwendungszwecke)

Zolltarifnummern (II/II)

8419.2	Sterilisierapparate für medizinische oder chirurgische Zwecke oder für Laboratorien
8713.9	Rollstühle und andere Fahrzeuge für Kranke und Körperbehinderte, mit Motor oder anderer Vorrichtung zur mechanischen Fortbewegung (ausg. Automobile und Fahrräder, mit besonderen Vorrichtungen)
9001.3	Kontaktlinsen
9001.4	Brillengläser aus optisch bearbeitetem Glas
9001.5	Brillengläser aus anderen Stoffen als Glas
9003	Fassungen für Brillen oder für ähnliche Waren sowie Teile davon, a.n.g.
9004	Korrektionsbrillen, Schutzbrillen oder andere Brillen und ähnliche Waren (ausg. Brillen zum Prüfen des Sehvermögens, Kontaktlinsen sowie Brillengläser und Brillenfassungen)
9018	Instrumente, Apparate und Geräte für medizinische, chirurgische, zahnärztliche oder tierärztliche Zwecke, einschl. Szintigraphen und anderer elektromedizinischer Apparate und Geräte sowie Apparaten und Geräten zum Prüfen der Sehschärfe, a.n.g.
9019	Apparate und Geräte für Mechanotherapie; Massageapparate und -geräte; Apparate und Geräte für Psychotechnik; Apparate und Geräte für Ozontherapie, Sauerstofftherapie oder Aerosoltherapie, Beatmungsapparate zum Wiederbeleben und andere Apparate und Geräte für Atmungstherapie
9020	Atmungsapparate und -geräte und Gasmasken (ausg. Schutzmasken ohne mechanische Teile und ohne auswechselbares Filterelement sowie Beatmungsapparate zum Wiederbeleben und andere Apparate und Geräte für Atmungstherapie)
9021	Apparate und Vorrichtungen zu orthopädischen Zwecken (einschl. Krücken sowie medizinisch-chirurgischer Gürtel und Bandagen); Schienen, Rinnen und andere Apparate und Vorrichtungen zum Behandeln von Knochenbrüchen; Prothesen; Schwerhörigenapparate und andere Vorrichtungen zum Beheben von Funktionsschäden oder Gebrechen, zum Tragen in der Hand oder am Körper oder zum Einpflanzen in den Organismus
9022	Röntgenapparate und Apparate, die Alpha-, Beta- oder Gammastrahlen verwenden, auch für medizinische, chirurgische, zahnärztliche oder tierärztliche Zwecke, einschl. Apparaten für Schirmbildfotografie oder Strahlentherapie, Röntgenröhren und Röntgenstrahlenerzeugern, Hochspannungsgeneratoren, Schaltpulten, Bildschirmen, Untersuchungs- und Behandlungstischen, -sesseln und dergleichen
9402	Möbel für die Human-, Zahn-, Tiermedizin oder die Chirurgie (z.B. Operationstische, Untersuchungstische, Spitalbetten mit mechanischen Vorrichtungen, Dentalstühle); Friseurstühle und ähnliche Stühle mit Schwenk-, Kipp- oder Hebevorrichtung; Teile davon

Abkürzungsverzeichnis

AI	Artificial Intelligence	IT	Informationstechnologie	VC	Venture Capital
AI/ML	Artificial Intelligence / Machine Learning	IVDR	In Vitro Diagnostic Regulation	VFK	Verwaltungs- und Fremdkosten
BAZG	Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit	IvDV	Verordnung über In-vitro-Diagnostika	VP	Vice President
BFS	Bundesamt für Statistik	J&J	Johnson & Johnson		
BIP	Bruttoinlandprodukt	KI	Künstliche Intelligenz		
CAS	Certificate of Advanced Studies	KMU	Kleine und mittlere Unternehmen		
CH	Schweiz	KOL	Key Opinion Leader		
CHF	Schweizer Franken	KTI	Kommission für Technologie und Innovation		
COVID-19	Coronavirus Disease 2019	M&A	Mergers and Acquisitions		
D	Deutschland	MA	Mitarbeitende		
E/M-Health	Electronic/Mobile Health	MDR	Medical Device Regulation		
EMEA	Europe, Middle East and Africa	MEM	Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie		
ETH	Eidgenössische Technische Hochschule	MepV	Medizinprodukteverordnung		
EU	Europäische Union	Mio.	Million(en)		
F&E	Forschung und Entwicklung	Mrd.	Milliarde(n)		
FDA	U.S. Food and Drug Administration	OP	Operation		
FHNW	Fachhochschule Nordwestschweiz	Pp	Prozentpunkte		
IRL	Irland	RoW	Rest of World		

Disclaimer

- Diese Publikation darf in Teilen oder in Gänze für den internen Gebrauch verwendet oder verteilt werden, sofern der korrekte Verweis auf Herausgeber und Autorenschaft gewährleistet ist
- Dieser Bericht wurde im Sommer 2026 auf Basis einer Umfrage mit 601 teilnehmenden Medtech-Unternehmen der Schweiz erstellt. Zusätzlich wurden die Datenbank von Swiss Medtech, Beiträge des Beirats und eigene Forschung verwendet. Die statistischen Daten zeigen die Meinung der teilnehmenden Unternehmen zur Zeit der Umfrage (März bis Mai 2026) und bilden daher die aktuelle Marktsituation zum Lesezeitpunkt nicht zwingend ab
- Das Titelbild dieser Studie wurde mit der freundlichen Erlaubnis der Firma QUMEA, Gewinnerin des Swiss Medtech Award 2025, verwendet. QUMEA erfasst Bewegungsmuster aus Patientenzimmern und liefert klinische Intelligenz, die Pflegeteams Klarheit für frühzeitiges Handeln gibt. Die restlichen Bilder in diesem Bericht sind lizenziert und stammen aus der Bildsammlung von Adobe Stock
- Alle in diese Studie involvierten Personen bestätigen, dass die Sammlung, die Analyse und die Interpretation der Daten gründlich und anonym durchgeführt wurden. Diese Publikation beinhaltet Informationen in zusammengefasster Form und ist daher für einen allgemeinen Überblick zu verwenden. Sollten basierend darauf unternehmerische Entscheidungen getroffen werden, die sich später als nachteilig herausstellen, können Herausgeber und Autoren dafür keine Verantwortung übernehmen
- © Alle Rechte in Zusammenhang mit dieser Publikation gehören ausschliesslich dem Herausgeber Swiss Medtech

Herausgeber

SWISS MEDTECH

The logo graphic for SWISS MEDTECH consists of a thick red horizontal line. At the right end of this line, there is a small red square, and further to the right, a small red rectangle.

Partner

 **helbling**

The logo graphic for helbling features a blue square with a white dot in the center, positioned to the left of the word 'helbling'.