

## PRESS RELEASE

---

*AlixPartners Industrial Goods Study 2026*

### **Strukturelle Marktkrise im Industriegütersektor: Schweizer Unternehmen im internationalen Vergleich unter besonders hohem Druck**

- **Schweizer Industrie verbucht weltweit die drittstärksten Umsatzrückgänge**
- **China, US-Zölle und steigende Arbeitskosten stellen Profitabilität der Unternehmen auf die Probe**
- **Premiumstrategie nicht mehr ausreichend; Unternehmen müssen sich neu positionieren**

**ZÜRICH, 09. Juni 2026** – Die Industriegüterbranche befindet sich in einer strukturellen Krise – und die Schweiz trifft es im internationalen Vergleich besonders hart. Nach drei aufeinanderfolgenden Jahren mit rückläufigen Umsätzen steht die Schweizer Industrie vor massiven Herausforderungen. Geopolitische Einflüsse, die Aufwertung des Schweizer Frankens, Nachfragerückgang, eine starke chinesische Konkurrenz sowie hohe Energiekosten und eine schwindende finanzielle Flexibilität zwingen die Industrieunternehmen zu einer strategischen Neuausrichtung. Zu diesem Ergebnis kommt die **«Industrial Goods Studie 2026»** der **global tätigen Unternehmensberatung AlixPartners**. Für die Studie wurden weltweit mehr als 1.200 Industrieunternehmen in den Segmenten Metals, Power & Energy Systems, Mobile Equipment, Automation & Robotics, Specialized Machinery und Building Technologies analysiert.

#### **Struktureller Abschwung statt konjunktureller Delle**

Der globale Industriesektor ist zwischen 2023 und 2025 geschrumpft. Laut der Studie von AlixPartners sanken die weltweiten Umsätze von 3.31 auf 3.26 Milliarden Euro. Auch die ansonsten so erfolgsverwöhnte Schweizer Industrie konnte sich dem Negativtrend nicht entziehen. Trotz einiger weniger Lichtblicke verzeichneten die heimischen Industrieunternehmen einen Umsatzrückgang von 4,3 Prozent. Damit liegt die Schweizer Industrie nicht nur deutlich über dem internationalen Durchschnitt von knapp 3 Prozent, sondern setzt sich auch vor Nachbar Deutschland (minus 4,1 Prozent). Im weiteren internationalen Vergleich weisen lediglich die USA (minus 4,4 Prozent) und Frankreich (minus 6,9 Prozent) noch stärkere Rückgänge auf.

Eine schnelle Erholung sei laut den Studienergebnissen nicht in Sicht: Für den Zeitraum 2026 bis 2028 müssen die Schweizer Industrieunternehmen mit einem weiteren Umsatzrückgang von jährlich rund 3 Prozent rechnen. *«Die Erholung, auf die viele gehofft haben, wird demnach frühestens 2028 eintreten. Was wir erleben, ist keine konjunkturelle Delle, sondern eine strukturelle Verschiebung der globalen Industrielandschaft»*, erklärt **Sven Voegele, Partner im Zürcher Büro von AlixPartners**.

#### **China, US-Zölle und steigende Arbeitskosten belasten Profitabilität**

Die aktuellen Rahmenbedingungen belasten zudem verstärkt die Profitabilität der heimischen Industrieunternehmen. Grund dafür sind laut der Studie insbesondere sechs zentrale Faktoren:

1. **Druck aus China:** Chinesische Wettbewerber dominieren 70 Prozent der globalen Marktanteile bei kritischen Technologien. Chinas automatisierte «Dark Factories» produzieren zu 40 Prozent niedrigeren Kosten bei vergleichbarer Qualität.
2. **Steigende Arbeitskosten:** Die Arbeitskosten in der Schweiz betragen rund 70 US-Dollar pro Stunde – etwa das Fünf- bis Sechsfache des chinesischen Niveaus von 12 US-Dollar. Die Lohnkosten steigen in der Schweiz um 2,1 Prozent pro Jahr; dieser Kostendruck lässt sich in einem Umfeld sinkender Zahlungsbereitschaft kaum noch weitergeben.
3. **Anhaltend hohe Rohstoffpreise:** Trotz Entspannung gegenüber den Spitzenwerten von 2021 und 2022 lagen die Rohstoffpreise 2025 immer noch 41 Prozent über dem Vorkrisenniveau von 2019.
4. **Zölle und Handelskriege:** US-Zölle von 15 bis 25 Prozent auf Maschinen und Ausrüstung sowie chinesische Restriktionen bei Seltenen Erden erhöhen die Herstellungskosten um 12 bis 19 Prozent. 62 Prozent der befragten Hersteller bezeichnen die Beschaffung kritischer Komponenten als ihre grösste Herausforderung.

5. **Innovationsproblem:** Die Innovationszyklen in der Schweiz sind dreimal langsamer als in China. Damit erodiert der ehemalige Technologievorsprung, der jahrzehntlang das Fundament auch der schweizerischen Premiumstrategie bildete, in zunehmendem Tempo.
6. **Schwindende finanzielle Flexibilität:** 2027 werden in der DACH-Region Unternehmensschulden von insgesamt 151 Milliarden Euro fällig, zu deutlich gestiegenen Zinsen. Dies schränkt Investitionsspielräume für Digitalisierung, Dekarbonisierung und Innovation massiv ein.

## **Krise zwingt Industrieunternehmen zur strategischen Neuausrichtung**

Laut AlixPartners gehört der Industriesektor – hinter Automotive und Retail – weltweit zu den drei am stärksten geforderten Sektoren. Das bestätigt auch die Hälfte aller befragten Führungskräfte in der Branche. *«Vor allem China übt enormen Druck auf die Unternehmen aus. Die bislang eingesetzte Premiumstrategie allein reicht da nicht mehr aus. Chinesische Hersteller bieten mittlerweile im oberen Marktsegment vergleichbare Qualität zu deutlich niedrigeren Preisen an – der Preisunterschied beträgt oft 40 Prozent und mehr»*, so **Frank Heines, Partner bei Berylls by AlixPartners in Zürich**. Will die Schweizer Industrie langfristig handlungsfähig bleiben, müssen die Unternehmen ihre Positionierung im Markt neu ausrichten. Die Experten sehen dafür vor allem drei strategische Möglichkeiten:

- **Nischenstrategie:** Konzentration auf hochspezialisierte Premiumsegmente mit hohen Eintrittsbarrieren und rigoroser Kostendisziplin bei gleichzeitig hohen Innovationsinvestitionen.
- **Lokalisierungsstrategie:** Aufbau lokaler Wertschöpfungsketten in Wachstumsmärkten wie China und Indien mit einer zweiten, preiswerteren Marke für das mittlere Segment – „China für China, Indien für Indien“.
- **Evolutionäre Strategie:** Entwicklung von Local-for-Local-Produkten unter derselben Marke mit vollständig lokalisierter Lieferkette – eine Form «kreativer Zerstörung» im Sinne Joseph Schumpeters.

## **Wachstumshebel für Schweizer Unternehmen: M&A, Innovation und Aftersales**

Unabhängig der gewählten Strategie sind gemäss der AlixPartners-Experten drei Wachstumshebel entscheidend: Strategische Akquisitionen beschleunigen den Markteintritt und liefern lokale Fertigungsexpertise; gleichzeitig sollten nicht-strategische Bereiche veräussert werden. Systematische Innovation sichert die Premiumpositionierung – in der Schweiz besonders relevant angesichts der dreifach langsameren Innovationszyklen gegenüber China. Aftersales bietet das grösste Margenversprechen: Top-Performer erzielen 50 bis 60 Prozent ihrer Umsätze über Servicegeschäft und Ersatzteile – bei zwei- bis dreifach höheren Bruttomargen gegenüber dem Neugeschäft. **Michael Hoos, Director bei AlixPartners in Zürich, kommentiert:** *«Schweizer Industrieunternehmen befinden sich an einem Wendepunkt. Die Kombination aus globalen Marktverschiebungen, technologischer Disruption und finanziellen Engpässen erfordert schnelles, entschlossenes Handeln. Wer jetzt nicht seine Strategie überprüft, riskiert, in den kommenden Jahren an Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren.»*

## **Über die AlixPartners 2026 Industrial Goods Study**

Die Studie „Strategies to encounter the shrinking of the Premium Segment“ wurde im Januar 2026 von der global tätigen Unternehmensberatung AlixPartners erstellt. Sie basiert auf einer Analyse von 1.228 Industrieunternehmen weltweit und umfasst Marktdaten von 2014 bis 2025 sowie Prognosen bis 2028.

## **Über AlixPartners**

Expertise, Umsetzungsstärke, Verantwortung – AlixPartners steht für messbare Ergebnisse «when it really matters». Als global agierende Unternehmensberatung unterstützen wir unsere Klientinnen und Klienten dabei, schnell und entschlossen auf ihre wichtigsten Herausforderungen zu reagieren. Unsere erfahrenen Beraterinnen und Berater sind darauf spezialisiert, Unternehmenswerte zu schaffen, zu schützen und wiederherzustellen. Seit über 40 Jahren begleiten rund 3.500 Mitarbeitende in 27 Büros weltweit unsere Mandanten dabei, den gezielten Wandel von Gross- und mittelständischen Unternehmen zu gestalten. Unser Büro in der Schweiz feierte 2024 sein zehnjähriges Jubiläum und hat sich im Markt klar etabliert. Im aktuellen WGM-B-Ranking wird AlixPartners als umsetzungsstärkstes Beratungsunternehmen in der Schweiz aufgeführt – auf Platz eins im Bereich Sanierung & Restrukturierung und auf Spitzenplätzen in zahlreichen weiteren Kategorien. [www.alixpartners.com](http://www.alixpartners.com)

## **Pressekontakt**

IWK Communication Partner

Judith Spiessberger

T +49 (0)89 2000 30-30

F +49 (0)89 2000 30-40

[AlixPartnersCh@iwk-cp.com](mailto:AlixPartnersCh@iwk-cp.com) / [www.iwk-cp.com](http://www.iwk-cp.com)