

## Konjunkturbeobachtung des H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband

*Im Sinne einer Dienstleistung führt der H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband jährlich ein Konjunkturbeobachtungsgespräch durch. Gegenstand dieser Beobachtungen sind Antworten auf Fragen aus der Wirtschaft des Kantons Schwyz. Sie bezwecken, die wirtschaftliche Lage näher zu diskutieren und sowohl die H+I-Mitglieder als auch die Öffentlichkeit darüber zu informieren. Im Rahmen einer Gesprächsrunde, an der UnternehmerInnen und Persönlichkeiten aus der Schwyzer Wirtschaft teilnehmen, wird das Thema besprochen. Die Zusammensetzung der Gesprächsrunde gewährleistet eine kompetente und aktuelle Beurteilung der Wirtschaftslage aus Sicht der beteiligten Personen und im Sinne eines Querschnittes durch die Schwyzer Wirtschaft.*

Am Gespräch vom 21. Oktober 2025 zum Thema „Rückblick 2025 sowie Aussichten und Erwartungen 2026“ haben unter der Leitung von **Ivo Huber**, Tulux AG, Tuggen, teilgenommen: **Urs Wullschlegler**, Wilhelm Schmidlin AG, Oberarth; **Christoph Weber**, Arthur Weber-Gruppe, Seewen; **Michel Degen**, Schwyzer Kantonalbank, Schwyz; **Angela Hess-Christen**, Christen-Gruppe, Küsnacht; **Walter Blattmann**, Biberbau AG, Biberbrugg; **Philipp Steiner**, Victorinox AG, Ibach; **Ralph Gwerder**, CONVISA AG, Unternehmens-, Steuer- & Rechtsberatung, Schwyz; **Axel Ritzberger**, ritzberger GmbH, Reichenburg.

### I. Pressemitteilung

#### **Vorherrschende Unsicherheiten lassen Unternehmen zurückhaltend agieren**

Die Schweizer Wirtschaft entwickelt sich aktuell überraschend solide. Dabei zeigt sich allerdings ein sehr heterogenes Bild zwischen den Sektoren. Das Wachstum wird derzeit überwiegend von der Dienstleistungsbranche und der Bauwirtschaft getragen, während die Industrie angesichts einer schwachen Nachfrage sowie ungünstiger Rahmenbedingungen mit grossen Schwierigkeiten kämpft. Diese Schwäche zeichnete sich bereits vor den US-Zollerhöhungen ab, wurde durch diese jedoch zusätzlich verstärkt. Zwar sind lediglich etwa 4% der Exporte direkt von den US-Zöllen betroffen, doch spüren etwa 20% der Unternehmen die Auswirkungen unmittelbar oder über sogenannte Zweitrundeneffekte. Die Schwyzer Wirtschaft ist im Vergleich zu anderen Kantonen hinsichtlich Exporten in die USA weniger stark direkt betroffen, da die Exportquote nur 15% beträgt (gegenüber schweizweit 50%) und der Exportanteil in die USA mit 6% (gegenüber schweizweit 17%) tief ist. Besonders hart trifft es dabei die schweizerische Maschinen-, Elektro- und Uhrenindustrie. Ein Aufschwung im Industriesektor ist leider auch mittelfristig nicht absehbar. Vor diesem Hintergrund agieren Unternehmen zurückhaltend, investieren wenig und treffen aufgrund zahlreicher Unsicherheiten nur zögerlich Entscheidungen. Insbesondere die weiterhin schwächelnde Weltkonjunktur, Probleme im Exportgeschäft und die Diskussionen rund um die US-Zölle sowie der starke Schweizer Franken bremsen das Wachstum weiter.

#### **Moderates Wachstum auch im Jahr 2026**

Für das Gesamtjahr 2025 wird ein moderates, unter dem Potenzial liegendes BIP-Wachstum erwartet, wobei das erste Halbjahr noch solide verlief, dem aber nun eine Abkühlung im zweiten Halbjahr folgte. Die Schweiz profitiert dabei von ihrer hohen Anpassungsfähigkeit und Effizienz, wodurch die Folgen der globalen Unsicherheiten, der geopolitischen Spannungen und der wirtschaftspolitischen Herausforderungen etwas abgefedert werden. Die Konkurrenzfähigkeit bleibt dank innovativer Investitionen und technologischem Vorsprung vorerst erhalten. Dennoch zeichnen sich für 2026 weiterhin keine dynamischeren Wachstumsimpulse ab; eine wirtschaftliche Erholung ist gemäss

aktuellen Prognosen erst ab 2027 wahrscheinlich. Insgesamt wächst die Schweizer Wirtschaft langsamer, eine Rezession wird jedoch als wenig wahrscheinlich eingeschätzt. Die Inflation liegt weiterhin auf sehr tiefem Niveau und diese dürfte sich im Jahr 2026 zwischen null und einem Prozent bewegen.

### **Steigender Margendruck ist Grund zur Sorge**

Der Margendruck auf Unternehmen hat sich deutlich verstärkt. Zwar steigen die Kosten, insbesondere bei den Personalausgaben, doch lassen sich diese kaum über höhere Verkaufspreise kompensieren. Die Reallöhne sind in den vergangenen zwölf Monaten spürbar gestiegen, und auch für das kommende Jahr wird mit einem weiteren Wachstum gerechnet – ein Trend, den unter anderem auch das KOF-Institut bestätigt. Gleichzeitig wirken sich der starke Franken und global sinkende Importpreise dämpfend auf die Möglichkeit aus, eigene Preise zu erhöhen. In vielen Branchen führt dies dazu, dass die Margen zunehmend erodieren. Um wirtschaftlich stabil zu bleiben, setzen Unternehmen verstärkt auf Automatisierung, Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung. Sie sind gefordert, mit denselben oder gar geringeren Ressourcen eine höhere Produktivität zu erreichen.

### **Individuelle Lohnerhöhungen und stabiler Personalbestand**

Für das kommende Jahr werden Lohnerhöhungen von ca. 1% erwartet. Dabei stehen individuelle Lohnerhöhungen im Vordergrund, während generelle Lohnerhöhungen nur eine untergeordnete Rolle spielen dürften. Dadurch, dass vor allem die individuellen Leistungen gewürdigt werden, soll erreicht werden, dass die Vergütungsstrukturen sowohl fair als auch motivierend bleiben und gleichzeitig den Marktbedingungen entsprechen. Auch ist in Bezug auf die Lohnerhöhungen von Branche zu Branche zu unterscheiden, so dass die Lohnerhöhungen im Baugewerbe eher höher und im Detailhandel sowie in der Gastronomie eher tiefer ausfallen dürften. Da viele Unternehmen den Personalbestand halten oder gar leicht ausbauen werden, sollte die Beschäftigungslage im Jahr 2026 stabil bleiben und die Arbeitslosigkeit auf niedrigem Niveau verharren.

### **Der Fachkräftemangel hat sich leicht entspannt**

Der Arbeitsmarkt im Kanton Schwyz zeigt sich aktuell in einer etwas entspannteren Lage: Es ist insgesamt leichter geworden, qualifizierte Fachkräfte zu finden. Trotz der nach wie vor tiefen Arbeitslosenquote von 1,1 % und der weiterhin hohen Nachfrage nach Personal deutet vieles darauf hin, dass sich die Situation im Vergleich zu den letzten Jahren etwas verbessert hat. Viele Unternehmen profitieren von einer etwas grösseren Bewerberzahl und können vakante Stellen wieder rascher besetzen. Dennoch bleibt Fachpersonal ein knappes Gut, und langfristig wird der demografische Wandel die Lage erneut verschärfen. Vor allem in der Baubranche ist weiterhin mit Engpässen zu rechnen, da es zunehmend schwierig wird, junge Arbeitskräfte für handwerkliche Berufe zu gewinnen. Um auch künftig wettbewerbsfähig zu bleiben, setzen Betriebe stärker auf eine attraktive Arbeitgeberkultur, gezielte Nachwuchsförderung sowie auf Automatisierung und Prozessoptimierung.

### **Anregungen an die Politik**

Die Wirtschaft im Kanton Schwyz fordert von der Politik vor allem weniger Bürokratie und eine deutliche Beschleunigung der digitalen Transformation der Verwaltung. Digitale Prozesse sollen die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Behörden vereinfachen und gleichzeitig einen effizienteren Ressourceneinsatz ermöglichen. Die Verwaltung soll sich modernisieren, ein zentrales Onlineportal schaffen und physische Dokumente konsequent digitalisieren. Dabei erwarten die Unternehmen, dass Digitalisierungsfortschritte nicht zu einem weiteren Ausbau des Staatsapparats führen, sondern vielmehr zu einer Stabilisierung oder sogar Reduktion des Personalbestands im öffentlichen Sektor.

Zudem wird angeregt, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu stärken – durch steuerliche Entlastungen, eine enge Verknüpfung von Wohnen und Arbeiten sowie flexiblere Bau- und Zonenregelungen. Insbesondere im Baubereich verlangen die Unternehmen einfachere Bewilligungsverfahren, pragmatischere Umweltauflagen und eine zügigere Bearbeitung von Baugesuchen. Ergänzend setzen sich die Betriebe für die Förderung nachhaltiger Bauweisen, mehr Deponieraum und die Unterstützung des dualen Bildungssystems ein, um den Fachkräftenachwuchs langfristig zu sichern.

## II. Stellungnahmen der Umfrageteilnehmer zu einzelnen Punkten:

### 1. Wilhelm Schmidlin AG, Oberarth

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| <b>Firma:</b> Wilhelm Schmidlin AG                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Name:</b> Urs Wullschleger |
| <b>Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:</b><br>Die Wilhelm Schmidlin AG ist der einzige Schweizer Hersteller von Badprodukten aus glasiertem Titanstahl. Der inhabergeführte Industriebetrieb stellt mit gut 100 Mitarbeitenden am Produktionsstandort in Oberarth (SZ) Badewannen, Duschwannen, Duschflächen, Waschbecken, Urinale, Küchenrückwände und Whiteboards in grosser Vielfalt und bewährter Qualität her. Neben dem Hauptmarkt Schweiz werden die Produkte auch exportiert; so verfügt Schmidlin auch über eine Niederlassung in den USA. |                               |

#### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Nach einem relativ robusten Jahr 2022 folgte 2023 eine Korrektur mit rückläufiger Bautätigkeit und weniger Gesuchen/Bewilligungen. Seit 2024 scheint eine Gegenbewegung einzusetzen, mit Anzeichen von steigender Projektierung und mehr eingereichten Gesuchen. Ob sich diese Erholung nachhaltig fortsetzt, hängt stark von Faktoren ab wie dem Zinsniveau, den Baukosten, den regulatorischen Rahmenbedingungen und den Verfahrensdauern bei Baubewilligungen.

Die Wilhelm Schmidlin AG liegt per Ende September leicht über dem Vorjahr und wir gehen davon aus, dass wir dies bis Ende Jahr etwa dort halten werden. Dies ist aber etwas unter den Erwartungen, da das Vorjahr relativ schlecht war und eine Erhöhung zu erwarten war. Bei den Stückzahlen sind wir mit der Entwicklung weniger zufrieden. Wir konnten die Wertschöpfung pro verkauftes Stück erhöhen, aber das Volumen hat auch dieses Jahr noch etwas gefehlt. Das Wachstum im Export wurde durch die Turbulenzen im internationalen Vertrieb etwas gebremst. Für den Markt USA hatten wir ein Umsatzwachstum von 50% budgetiert und liegen hier bei tiefer Marge (wegen den US-Zöllen) derzeit auf Vorjahreskurs. Einige spannende Projekte könnten diese Zahl aber noch bis Ende Jahre verbessern.

#### II. Ausblick auf das Jahr 2026

##### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Wir haben etwa 110 Mitarbeitende und gehen davon aus, dass diese Zahl auf diesem Niveau stabil bleibt. Es sind keine Anpassungen geplant. Die Rekrutierung von neuen Mitarbeitenden ist derzeit erheblich einfacher als noch vor einem Jahr.

##### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Die Inflation für 2026 wird gemäss KOF-Consensus bei ca. 0.6% erwartet. Wir gehen davon aus, dass wir moderate Lohnerhöhungen planen. Die Erhöhungen werden individuell und nicht pauschal gemacht.

##### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Wir wollen mit dem Slogan «First Time Right» die Kombination «hohe Qualität», «Schnell» und «Zuverlässig» für den Kunden spürbar ausbauen, damit er deswegen bei uns einkauft. Wir haben entschieden, das Sortiment einzuschränken, uns aber dafür auf diese Eigenschaften zu fokussieren. Wir werden uns vom Geschäft mit Küchenrückwänden trennen und künftig auch keine Lohn-

Emaillierung mehr anbieten. Dieser Umsatzwegfall soll durch mehr Volumen im Kerngeschäft kompensiert werden.

#### **4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?**

Schmidlin hat in der Regel einen Auftragshorizont von maximal 4 Wochen. Wir haben wenig bis gar keine langfristigen Bestellungen. Daher nimmt Schmidlin den Auftragsbestand nicht als Kennzahl. Es wird der Bestellungseingang YTD gemessen, welcher mit ca. einem Monat Verzögerung auch dem Umsatz YTD entspricht.

#### **5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?**

Wir planen keine Bauprojekte, aber wir werden einiges in die Anlagen investieren. Ein Ausbau der Presswerk Linie G ist geplant und in der Lagerlogistik möchten wir auf das Jahr 2027 auf komplett beleglose Kommissionierung umstellen. Für 2027 wollen wir zudem eine Halle energetisch sanieren und einen Anbau realisieren, welcher ein neues Recycling-Center beinhaltet.

#### **6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?**

Wir werden per Ende Jahr ein EPD-Produktzertifikat haben. Unsere Materialien haben einen grossen Vorteil bezüglich Nachhaltigkeit gegenüber von kunststoffbasierten Produkten. Schmidlin bietet zahlreiche Produkte an, die deutlich pflegeleichter und einfacher zu installieren sind als geflieste Duschen, doch der Trend hin zu Duschrinnen ist weiterhin spürbar. Viele Bauherren entscheiden sich zudem für kleinere Badezimmer ohne Badewanne, was zu einem leichten Rückgang des Marktvolumens bei Badewannen führt. Dennoch bleibt der Trend zu freistehenden Badewannen bestehen. Da emaillierte Stahlbadewannen nicht nur leichter zu reinigen und hygienischer, sondern auch wesentlich nachhaltiger und umweltfreundlicher sind als Acrylbadewannen (aus Kunststoff), können wir mit diesem Thema Marktanteile gewinnen, insbesondere auch in Exportmärkten.

#### **7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?**

Das Thema hat sich weitgehend entspannt und wir sind diesbezüglich gut aufgestellt.

#### **8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?**

Eher untergeordnet bezüglich unserer Produkte. Es laufen aber einige Aktivitäten bezüglich KI basierter Planung.

#### **9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?**

Wir sind im Export in die USA sehr stark und direkt betroffen. Unsere Zolltarif-Nummern sind vom Stahl- und Alu-Tarif gemäss Section 232 mit 50% tarifiert. Ohne eigene Niederlassung könnten wir in den USA nichts mehr absetzen. Die Marge ist aber erheblich gesunken und durch die Preiserhöhungen stagniert der Absatz.

#### **10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?**

Für unser Unternehmen ist die Konjunktur im Bau ein Indikator. Der Bauindex des Schweizerischen Baumeisterverbands prognostiziert, dass die bisherigen Aufträge das Wachstum zumindest in der ersten Jahreshälfte 2026 tragen könnten, danach aber eine Abschwächung möglich ist. Wir bleiben aber optimistisch, da wir uns von den Marktbegleitern abheben möchten.

### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

Die Massnahme 14 in den Bilateralen III ist zu überarbeiten. Ich bin der Auffassung, dass der Kündigungsschutz nicht ausgebaut werden sollte und dass wir bezüglich Arbeitnehmervertretung keine deutschen Verhältnisse in der Industrie haben möchten, Stichwort «Betriebsrat». Die Schweiz muss den liberalen Arbeitsmarkt beibehalten können, wenn man die Löhne auf dem aktuellen Niveau halten will.

### III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

Rahmenbedingungen & Standortattraktivität stärken, steuerliche Entlastungen, Wirtschaft und Wohnen am gleichen Ort.

Effizientere, digitalisierte kantonale Verwaltung: Gesetze zur digitalen Verwaltung sind in Ausarbeitung, mit dem Ziel eines modernen Onlineserviceportals, zentralem Zugriffsmanagement und Digitalisierung physischer Dokumente.

Kontrolle über das Wachstum des öffentlichen Sektors: Ein Personalstopp in der kantonalen Verwaltung, um Ausgaben und Staatsapparat nicht schneller wachsen zu lassen als Wirtschaft und Bevölkerung.

Kirchensteuer für Unternehmen abschaffen.

Flexiblere Bau- und Zonenregelungen, besonders bezüglich Infrastruktur, Grundwasser-Bauten, und für Erweiterungen von Unternehmen.

## 2. Arthur Weber Gruppe, Seewen SZ

**Firma:** Arthur Weber Gruppe

**Name:** Christoph Weber

### Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:

Wir sind ein traditioneller Familienbetrieb im Bereich der Bau-Zulieferindustrie mit einem breiten Sortiment wie beispielsweise Werkzeugen, Stahl, Haustechnik und vielen Dienstleistungen. Unsere Gruppe ist in der ganzen Schweiz aktiv und mit mehreren Standorten präsent. Insgesamt werden über 1'000 Mitarbeitende beschäftigt.

### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Das Neubauvolumen hat sich stabilisiert und teilweise wieder erholt. Davon profitiert hat auch die Arthur Weber Gruppe, welche im ersten Halbjahr teilweise mehr Volumen verarbeiten konnte. Das Ausbaugewerbe kommt erst verzögert zum Zug. Der Preisdruck hat weiter zugenommen, so dass die Margen noch tiefer ausfallen. Die Konsolidierung in der Branche geht weiter.

### II. Ausblick auf das Jahr 2026

#### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Der Personalbestand wird eher sinken, da wir die gruppeninterne Konsolidierung vorantreiben. Akquisitionen können den Mitarbeiterbestand ebenfalls beeinflussen.

#### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Wir gehen von einer leichten Erhöhung der Lohnsumme aus.

**3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?**

Tendenziell gehen wir von steigenden Volumen aus. Die tieferen Zinsen und die hohe Nachfrage nach Immobilien werden das Bauvolumen tendenziell erhöhen – und damit auch die Umsätze. Die Rohstoffpreise könnten dann allenfalls auch wieder anziehen. Aktuell ist das Preisniveau tief.

**4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?**

Der Auftragsbestand liegt auf einem durchschnittlichen Niveau.

**5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?**

Es sind verschiedene Projekte geplant. Unter anderem ist ein Neubau in Lachen geplant.

**6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?**

Der ruinöse Preiswettbewerb ist die grösste Problematik.

**7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?**

Es ist teilweise schwierig, Personal zu finden – und zwar für alle Funktionen. In jüngster Vergangenheit hat sich die Situation aber ein wenig entspannt.

**8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?**

Der Einfluss ist da – wird aber tendenziell überschätzt. Letztlich sind es immer die Menschen, welche den Unterschied ausmachen.

**9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?**

Wir sind bislang nicht direkt betroffen.

**10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?**

Wir sind optimistisch.

**11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?**

Die zunehmende Bürokratie ist bereits heute eine sehr grosse Herausforderung. Mit den Bilateralen III würde sich die Situation nochmals verschlechtern.

**III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)**

Weniger Bürokratie und weniger Perfektionismus.

### 3. Schwyzer Kantonalbank, Schwyz

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Firma:</b> Schwyzer Kantonalbank                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>Name:</b> Michel Degen, Vorsitzender der Geschäftsleitung |
| <b>Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:</b><br>Die Schwyzer Kantonalbank (SZKB) ist seit 1890 die führende Bank im Kanton Schwyz - mit Staatsgarantie und AA+-Rating. In 22 Filialen, mehreren Fachzentren und über zeitgemässe digitale Kanäle bieten die 650 Mitarbeitenden der SZKB ihrer Firmen-, Gewerbe- und Privatkundschaft eine breite Palette von Produkten und Dienstleistungen rund ums Zahlen & Sparen, Finanzieren sowie Vorsorgen und Anlegen. |                                                              |

#### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Die Schwyzer Kantonalbank (SZKB) blickt auf ein gutes erstes Halbjahr 2025 zurück – trotz eines volatilen Marktumfelds, das von geopolitischen Spannungen, Wechselkursentwicklungen und wirtschaftspolitischen Unsicherheiten geprägt war. Die Bank konnte ihre starke Marktposition festigen, das Geschäftsvolumen weiter ausbauen und mit einem soliden Resultat überzeugen. Besonders erfreulich ist die Fortsetzung des Wachstums beim Geschäftsvolumen. Die Kundenausleihungen stiegen weiter an, und auch im Anlagebereich konnte erneut eine positive Entwicklung verzeichnet werden. Damit bestätigt die SZKB ihre Rolle als verlässliche Partnerin für ihre Kundinnen und Kunden – insbesondere auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten. Ein wesentlicher Treiber des Erfolgs im ersten Halbjahr war das Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft. Trotz des schwierigen Marktumfelds stieg der Kommissionsertrag deutlich. Die SZKB konnte neue Gelder im Wertschriftengeschäft gewinnen und das Depotvolumen erhöhen. Diese Entwicklung unterstreicht das hohe Vertrauen der Kundschaft in die Anlagekompetenz der SZKB. Besonders gefragt waren Vermögensverwaltungsmandate sowie SZKB-Fonds- und Sparlösungen. Mit ihrer Positionierung als Anlage- und Vorsorgebank für alle Lebensphasen etabliert sich die SZKB zunehmend als Generationenbank.

#### II. Ausblick auf das Jahr 2026

##### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Der Personalbestand der SZKB wird vermutlich auch 2026 wieder leicht steigen. Die SZKB beschäftigt per 30.06.2025 650 Mitarbeitende in 558 Vollzeitstellen. Darin enthalten sind 33 Bankkaufleute, Informatiklernende, Mediamatik-Lernende sowie BEM- und IMS-Praktikantinnen und -Praktikanten, welche die SZKB aktuell ausbildet. Und im Sommer 2026 werden zusätzlich zwei weitere neue Lehrstellen für das Berufsbild Entwickler Digitales Business angeboten sowie eine weitere Lehrstelle als Mediamatiker. Damit positioniert sich die Bank weiterhin als wichtiger Lehrbetrieb innerhalb des Kantons.

##### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Unsere Lohnkosten werden vermutlich weiterhin geringfügig steigen.

##### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

In Abhängigkeit der Entwicklung des makroökonomischen Umfelds ist eine erneute Senkung des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank SNB in den negativen Bereich zu erwarten. Die SZKB ist für einen solchen Schritt vorbereitet und erwartet im Jahr 2026 eine leicht bessere



Entwicklung in allen Segmenten bei einer geringfügig höheren Kostenbasis. Die volkswirtschaftliche Gesamtentwicklung ist aufgrund der geopolitischen Umwälzungen aktuell aber sehr schwierig vorherzusagen.

#### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

-

#### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Im Zuge ihrer Strategie setzt die SZKB auf die Weiterentwicklung einer erfolgreichen Zukunft der Bank. Der Fokus liegt dabei auf attraktiven und innovativen Produkten und Dienstleistungen, der Weiterentwicklung unserer Beratungsphilosophie sowie Investitionen in das Filialnetz und die fortschreitende Digitalisierung des Bankgeschäfts. Gleichzeitig engagieren wir uns für die nachhaltige Entwicklung des Kantons Schwyz, indem wir vorteilhafte Konditionen für unsere Produkte und Dienstleistungen anbieten – beispielsweise die Handschlag-Hypothek für energetische Sanierungen, die Generationenhypothek oder vergünstigte Kontogebühren für Firmen- und Gewerbekunden.

#### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

Die grössten Herausforderungen für Banken sind die volatilen Märkte, die steigende Regulierungsdichte und das anhaltende Negativzinsumfeld.

Geopolitische Unsicherheiten wirken sich spürbar auf die Finanzmärkte aus. Die Geldpolitik der Nationalbank und die drohenden Negativzinsen führen dazu, dass die Zinsmargen sinken und in Verbindung mit der Inflationsrate die realen Spareinlagen der Kundinnen und Kunden an Wert verlieren.

Zudem verursacht die wachsende Regulierung auf kantonaler, nationaler, branchenspezifischer und internationaler Ebene hohe Kosten und erfordert den Einsatz zahlreicher Fachleute und externer Berater, die jedoch keinen direkten Beitrag zum eigentlichen Kerngeschäft leisten.

#### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Wir sind auf Fachkräfte in hochspezialisierten Bereichen angewiesen. Dabei wird immer deutlicher, wie wichtig es ist, selbst Fachkräfte auszubilden, da es nicht mehr selbstverständlich ist, diese einfach auf dem Arbeitsmarkt zu finden.

Gleichzeitig beobachten wir, dass sich die Berufsbilder in der Bankenbranche im Wandel befinden. Als verantwortungsbewusste Arbeitgeberin sieht die SZKB es als ihre Aufgabe, diesen Wandel gemeinsam mit ihren Mitarbeitenden aktiv zu gestalten. Unser Ziel ist es, Arbeitsprofile so weiterzuentwickeln, dass sie den Anforderungen der Zukunft gerecht werden. Deshalb investieren wir gezielt in Massnahmen zur Förderung des lebenslangen Lernens, in Programme zur Führungskräfte- und Personalentwicklung sowie in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden.

#### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

Die rasante digitale Entwicklung in unserer Branche verfolgen wir aufmerksam und vorausschauend. Insbesondere die Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz eröffnen auch im Bankwesen grosse Chancen. Für die SZKB sind Digitalisierung und KI jedoch Werkzeuge, die wir gezielt dort einsetzen, wo sie einen echten Mehrwert für unsere Kundschaft schaffen.

Im Mittelpunkt steht und bleibt für uns die persönliche Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden. Diese kann – wenn gewünscht – auch über digitale Kanäle gepflegt werden. Entscheidend

ist für uns jedoch, die Bedürfnisse unserer Kundschaft persönlich zu kennen und zu verstehen. Dieses gegenseitige Vertrauen bildet die Grundlage, um gemeinsam finanzielle Ziele zu erreichen.

#### 9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?

Als Bank mit starkem Fokus auf inländische Geschäfte sind wir nicht direkt davon betroffen. Allerdings erwarten wir indirekte Effekte.

Bei unseren Firmenkunden dürften einzelne von Exporten in die USA abhängig sein oder an andere Unternehmen mit US-Geschäft zuliefern. Diese dürften geringere Umsätze aufweisen. Bisher zeigen sich die meisten Unternehmen zuversichtlich, dass sie diese Phase meistern können. Sie reagieren mit Preiserhöhungen oder stärkerer Ausrichtung auf andere Zielländer. Wir rechnen daher nicht mit namhaften Kreditausfällen von betroffenen Firmenkunden.

Im Anlagegeschäft insgesamt sind die Aktienmärkte und weitere Märkte, in die unsere Kundinnen und Kunden anlegen, von der Zollpolitik nicht allzu stark in Mitleidenschaft gezogen worden. In der Phase nach dem "Liberation Day" am 2. April 2025 sind die Märkte zwar stark eingebrochen, haben sich aber rasch wieder erholt. Insofern sind die Erträge aus unserem Anlagegeschäft robust.

#### 10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?

Die US-Handelspolitik betrifft einzelne Unternehmen sehr stark, vor allem aus der MEM- und Uhrenindustrie. Dies zeigt sich etwa am Industrie-PMI für die Schweiz, der im September gegenüber August stark gesunken ist. Insgesamt rechnen wir mit einem zollbedingt geringeren BIP-Wachstum von 0.3 bis 0.7 Prozentpunkten. Die Schweizer Wirtschaft dürfte langsamer wachsen, eine Rezession halten wir jedoch für unwahrscheinlich.

Hilfreich ist die Eurozonen-Konjunktur. Auch wenn die konjunkturelle Erholung zaghaft und etwas brüchig verläuft, dürfte die Eurozone stärker wachsen als vor einem Jahr. Dies ist für die Schweiz sehr wichtig.

Inwiefern die Wirtschaft im Kanton Schwyz davon betroffen ist, dürfte der PMI des Kantons Schwyz für das dritte Quartal 2025 zeigen, der am 27. Oktober veröffentlicht wird. Insbesondere in der MEM-Industrie gibt es im Kanton einzelne Unternehmen, die stark auf den US-Markt ausgerichtet sind. Dank einer robusten Dienstleistungs- und Binnenkonjunktur und der etwas stärkeren Eurozonen-Konjunktur glauben wir jedoch nicht an eine allzu starke Abschwächung.

#### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

-

### III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

-

## 4. Tulux AG, Tuggen

**Firma:** Tulux AG, Tuggen

**Name:** Ivo Huber

#### Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:

Tulux entwickelt und produziert Licht seit mehr als 75 Jahren. Das Familienunternehmen gehört zu den führenden Schweizer Herstellern von Leuchten und Lichtsystemen. Heute beschäftigt das Unternehmen 160 Mitarbeitende und stellt über 3'000 verschiedene Standardprodukte sowie Sonderlösungen her. Die Wertschöpfungskette beginnt bei der Entwicklung der Produkte und endet mit der Auslieferung des Endproduktes.

## I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Das laufende Jahr 2025 ist ein durchzogenes Jahr. Die Auftragslage ist gut, aber nicht hervorragend. Die Verlässlichkeit der Lieferketten hat etwas nachgelassen, welches wir auf die angespannte Lage rund um die Zollturbulenzen in den USA zurückführen. Preisanstiege sind aber bis jetzt dadurch nicht zu verzeichnen. Die Preise für Rohmaterialien tendieren seitwärts. Die Preise für Energie in der Grundversorgung sind im Jahre 2025 und mit Blick auf das Jahr 2026 sind immer noch zu hoch, was uns dazu bewogen hat, aus der Grundversorgung auszusteigen und in den freien Markt zu wechseln. Das Marktpreisniveau im Verkauf ist anhaltend tief und kann nur mit Massnahmen bei der Steigerung des Marktanteils, einem optimierten Einkauf und bei den Produktionsprozessen aufgefangen werden.

## II. Ausblick auf das Jahr 2026

### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Der Personalbestand wird sich im Jahre 2026 nicht verändern, Stellenvakanzen werden nach Möglichkeit aufgefüllt.

### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Im August 2025 lag die Inflation bei  $-0.1\%$  gegenüber dem Vormonat und von  $+0.0\%$  im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresmonat. Die Jahresinflation für 2025 dürfte sich auf tiefem Niveau zwischen  $0.1$  bis  $0.2\%$  einpendeln. Generelle Lohnerhöhungen für 2026 dürften daher eher bescheiden ausfallen.

### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Der Auftragsvorrat 2026 ist mit Blick auf das erste Halbjahr noch nicht zufriedenstellend. Obwohl die Konjunkturprognosen in der Schweiz sowohl für 2025 als auch für 2026 zurückgenommen wurden, streben wir gleichbleibende bis steigende Umsätze an.

### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

Entspricht Punkt 3.

### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Im Jahre 2026 sind keine ausserordentlichen Investitionen geplant. Die Investitionen konzentrieren sich auf die Entwicklung von neuen Produkten inkl. zugehörigen Verfahrenstechnologien. Weiter sind werterhaltende Investitionen in die Infrastruktur geplant.

### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

Entspricht denjenigen der vergangenen Jahre: Der Lichtmarkt ist in der Schweiz ein mit Anbietern stark gesättigter Markt, bei dem starke Verdrängung herrscht und der sehr preissensitiv ist. Der Serviceanteil, der (noch) nicht fakturiert werden kann, ist viel zu hoch und die Serviceleistungen werden den Herstellern und Importeuren weitergereicht, die dafür nicht zuständig sind.

### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Die Personalrekrutierung bei den Fachkräften ist je nach Berufsbild schwierig bis normal. Auch hier erwarten wir keine spürbare Veränderung im kommenden Jahr.

#### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

KI wird bei uns sehr unterschiedlich und punktuell genutzt und hat vor allem bei der Entwicklung von Produkten dazu geführt, die Prozesse zu beschleunigen. Eine eigentliche KI-Strategie ist zurzeit noch nicht in Entwicklung.

#### 9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?

Wir sind davon nicht betroffen.

#### 10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?

Die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz ist aufgrund diverser Krisenherde unsicher und tendiert seitwärts. Die geopolitischen Entwicklungen, dabei insbesondere der Krieg in der Ukraine und die Unsicherheit im Nahen Osten, verbunden mit Themen wie Energie, Inflation, Fachkräftemangel, Wechselkursentwicklung, Zöllen und dem nach wie vor ungeklärten Verhältnis zur EU zeigen leider in eine eher negative Richtung.

#### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

Die EU als Ganzes ist der mit Abstand wichtigste Aussenhandelspartner der Schweiz. Rund 50 % der Schweizer Exporte gehen in Länder der EU. Bei den Importen kommt ein grosser Teil (oft über 60-70 %) aus der EU. Auch bei Dienstleistungen ist die EU führend: etwa 38-40 % der Dienstleistungs-Exporte der Schweiz gehen in die EU, ähnlich viele Dienstleistungen werden aus der EU importiert.

Das ausgehandelte Vertragspaket der Bilateralen III wird zur Glaubensfrage, was höher gewichtet werden soll: den europapolitischen und wirtschaftlichen Nutzen oder die Einbussen bei der Souveränität und der demokratischen Mitwirkung. Wir können es uns nicht erlauben, mit einem so wichtigen Handelspartner keine geregelten Beziehungen zu haben oder solche, welche schleichend erodieren.

#### III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

Fokussierung auf "Schwyz Made".

### 5. Christen-Gruppe, Küssnacht

**Firma:** Christen Gruppe Küssnacht

**Name:** Angela Hess-Christen

**Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:**

Bauunternehmung, RC-Betonwerk, Logistik, Gartenbau und Immobilien

#### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Solides Jahr auf anhaltend tiefem Margenniveau. Verdrängungskampf herrscht weiter. Wohnungsbau in der Zentralschweiz sinkt weiterhin. In einzelnen Bereichen wäre Wachstum anhand der Auftragslage möglich, aber es fehlen die Mitarbeitenden. Immobilien: Bei teuren Objekten steigt die Insertionsdauer, wo hingegen bei zahlbaren Einheiten faktisch nicht mehr inseriert und direkt weitergegeben werden. Büroflächen sind nicht mehr so gesucht.

## II. Ausblick auf das Jahr 2026

### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Gleichbleibend angezielt, effektiv eher wieder sinkend. Es fehlen vor allem junge Mitarbeitende...

### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Die Löhne werden gleich hoch bleiben (SBV bekennt sich zu den höchsten Handwerkerlöhnen) – eventuell sind Zugeständnisse bei anderen Bedingungen (Versetzung) nötig.

### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Wir erwarten einen erneuten Umsatzrückgang im einstelligen Prozentbereich in den Sparten Hochbau und Logistik.

### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

Wir haben aktuell einen gesicherten Umsatz von 42% für 2026 (Bau). Gartenbau verzeichnet bereits Arbeitsreserve von 50%.

### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Nur Ersatzinvestitionen und es werden neue Marktfelder erschlossen.

### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

MITARBEITENDE zu finden, zu fördern und zu halten.

### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Unsere Prognose sieht nicht sehr gut aus... Auch wenn wir seit vielen Jahren die Fachkräfte selbst aus- und weiterbilden: wenn keine Jungen hinzukommen, wird das zukünftig ein existenzbedrohendes Problem. Junge können nicht mehr über den Geldbeutel motiviert werden. Zuwanderungsströme nützen der Bauwirtschaft eher wenig...

### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

Digitalisierung, wo diese einfach umsetzbar und effizienzsteigernd ist. KI kommt noch nicht im nennenswerten Bereich zum Einsatz.

### 9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?

Eher nicht oder nur am Rande. Industrieneubauten werden zögerlicher realisiert.

### 10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?

Es bleibt anspruchsvoll. Keine Landreserven mehr. Verdichtung findet nicht wie erhofft statt. Wohnraum bleibt leider Mangelware.

### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

Ich habe meine Meinung persönlich noch nicht fertig gebildet – gehöre aber eher zu den Euroskeptikern. Wir werden sehen, was in Europa noch alles passiert, bis wir dann an die Urne dürfen (Wirtschaft in DE und FR, Krieg in Europa? Was macht Farage in Grossbritannien).

### III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

- Weniger Bürokratie
- Fördern von Wohnraumprojekten
- Verdichtung ermöglichen
- ISOS-Thematik entschärfen
- Mehr Entgegenkommen bei kleineren Neubauten in Bezug auf die Umweltauflagen
- Vereinfachen der Prozesse bei Baueingaben (bisher macht es die Digitalisierung nicht einfacher sondern komplexer)
- Förderung von Bauen mit Materialien aus zweitem Lebenskreislauf
- Dass bei Neubauten des Kantons die effektive CO<sub>2</sub>-Bilanz berücksichtigt wird und nicht einfach «Holz = nachhaltig»
- Mehr Deponieraum schaffen (vor allem inertes Material kann nirgends mehr entsorgt werden)
- Der Staat sollte nicht mehr wachsen (Moratorium für neue Stellen)
- Asylsuchende besser in den Arbeitsprozess einbinden = es sollte sich lohnen, zu arbeiten
- Schulkinder wieder in Handwerklichen Kompetenzen fördern

## 6. Biberbau AG, Biberbrugg

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| <b>Firma:</b> Biberbau AG, Biberbrugg                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Name:</b> Walter Blattmann |
| <b>Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:</b><br>Das traditionelle Familienunternehmen besteht seit dem Jahr 1932 und ist in die Hauptbereiche Fensterbau und Holzbau gegliedert. Der Bereich Fenster umfasst die Produktion und die Montage von hochwertigen Kunststofffenstern und Türen. Die im modern eingerichteten Produktionswerk in Biberbrugg hergestellten Fenster und Türen verfügen in jeder Beziehung über Spitzenwerte und werden mit eigenen Montagegruppen fachmännisch montiert. Auch Balkon- und Sitzplatzverglasungen sowie Alu-Fensterläden gehören zum Angebot. Der Bereich Holzbau umfasst Arbeiten wie Holz-Systembau, Fassadenbau, Bedachungen und Innenausbau. |                               |

### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Das aktuelle Jahr hat sich gegenüber dem Vorjahr positiv entwickelt bezüglich des Umsatzes und der Marge, das Vorjahr war aber auch wirklich schlecht. Wir konnten in allen Bereichen zulegen und die Auslastung war das ganze Jahr über recht gut, einzig im Frühling gab es ein kurzes Loch. Im Bereich Holzbau sind wir seit dem Frühsommer sogar übermässig ausgelastet. Gleichzeitig absorbieren wichtige interne Projekte Personalressourcen; Digitalisierung und Prozess-optimierungen. Diese strategischen Projekte helfen uns, die hohe Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen zu garantieren.

### II. Ausblick auf das Jahr 2026

#### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Unser Personalbestand bleibt stabil bei 65 bis 70 Mitarbeitenden.

#### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Bei den Löhnen halten wir uns an die Branchenverbände (Schreinerverband und Holzbau Schweiz) und gewähren gleichzeitig individuelle, leistungsbezogene Erhöhungen.

### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Ich erwarte eine moderate Erhöhung des Umsatzes in der Grössenordnung von ca. 2%.

### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

Der Auftragsbestand ist gegenüber den Vorjahren auf tieferem Niveau, allerdings haben wir viele vielversprechende Offerten ausstehend.

### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Ja, wir haben die Baubewilligung für eine Gewerbehalle auf unserem Nachbargrundstück erhalten und beginnen Ende Winter mit dem Aushub. Die Halle dient uns einerseits als Lagerraum und andererseits werden wir Gewerbe- und Büroräume vermieten.

### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

Siehe Punkt 7 «Fachkräftemangel»

### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Die Baubranche ist vom Fachkräftemangel klar auch betroffen, wir als Fensterbauer spüren das ebenfalls und haben insbesondere Mühe, qualifizierte Fenstermonteure zu finden. Diesem Problem begegnen wir durch die gezielte Verbesserung der Mitarbeiterattraktivität unseres Betriebs.

### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

Die Digitalisierung ist auch in der Bauwirtschaft ein grosses Thema. Wir investieren stark in die Digitalisierung und Prozessoptimierung. Durch die Mitgliedschaft bei MAXX Schweiz, einer innovativen Bauhandwerkervereinigung, können wir diese Herausforderung im Verbund angehen und finanziell viel besser verkraften.

### 9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?

Biberbau ist nicht direkt betroffen, indirekt hat das aber sicherlich auf die gesamte Wirtschaft einen negativen Einfluss.

### 10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?

Aufgrund der Abschaffung des Eigenmietwerts wird die Bauwirtschaft in den kommenden zwei Jahren der Übergangsfrist von zusätzlichen Aufträgen profitieren, da die Immobilienbesitzer danach den Unterhalt nicht mehr in Abzug bringen können. Hingegen erwarte ich nach dieser Übergangsfrist mindestens für eine gewisse Zeit einen spürbaren Sanierungsstau.

### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

Ich bin da immer skeptischer, ob diese Verträge der richtige Weg für die Schweiz sind. Die EU ist zwar ein wichtiger Handelspartner der Schweiz, aber trotzdem dürfen wir uns nicht noch abhängiger von diesem Bürokratieapparat machen.

## III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

Nicht nur die EU, sondern auch die Schweiz und unser Kanton Schwyz müssen unbedingt die Bürokratie abbauen, anstatt diese auszubauen, um unseren Wohlstand zu erhalten.



## 7. Victorinox AG, Ibach

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| <b>Firma:</b> Victorinox AG                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>Name:</b> Philipp Steiner |
| <b>Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:</b><br>Victorinox, ein Familienunternehmen in 4. Generation, wurde 1884 in Ibach gegründet und ist heute in der Herstellung und im Vertrieb von Messerwaren, Uhren und Reisegepäck tätig. Victorinox beschäftigt weltweit rund 2'250 Personen und erreichte 2024 einen Umsatz von rund 417 Mio. CHF. Victorinox ist der grösste private Arbeitgeber im Kanton Schwyz und beschäftigt rund 1'000 Mitarbeitende (davon 57 Lernende) in Ibach und im neuen Distributionscenter in Seewen. Victorinox ist in den wichtigsten Märkten mit eigenen Vertriebsniederlassungen vertreten, um so einen markenkonformen Marktausbau sicherstellen zu können. Nebst offline Verkaufskanälen wird immer mehr auch online verkauft. Victorinox verfügt in verschiedenen Ländern auch über eigene Verkaufsgeschäfte, in denen die Marke in ihrem gesamten Umfang erlebt werden kann. |                              |

### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Der geopolitischen und wirtschaftlichen Situation entsprechend und geschuldet ist das hat das Jahr 2025 einen eher herausfordernden Geschäftsverlauf. Der starke Tourismus in der Schweiz sowie ein solides Geschäft in Deutschland, Mexiko und Brasilien tragen positiv zum Ergebnis bei. In vielen Ländern wachsen die Umsätze in lokaler Währung, umgerechnet in Schweizerfranken liegen sie jedoch hinter dem Vorjahr zurück wegen den für uns negativen Wechselkursentwicklungen. In den USA führen wir weiterhin wichtige Marktbereinigungen durch, die sich aktuell negativ auf den Umsatz auswirken; in den nächsten Jahren aber zum nachhaltigen Wachstum beitragen werden. Der Krieg in der Ukraine und im Nahen Osten sowie die hohen Zolltarife der USA und der starke Schweizerfranken erhöhen die Unsicherheit in Bezug auf den weiteren Geschäftsverlauf und die eigenen Margen.

### II. Ausblick auf das Jahr 2026

#### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Wir gehen davon aus, dass sich der Personalbestand nicht wesentlich verändern wird.

#### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Dazu können wir im Moment noch keine Aussage treffen.

#### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Wir rechnen mit einem Wachstum von rund 3 bis 4% gegenüber dem voraussichtlichen Umsatz 2025. Wir erwarten von den meisten Märkten ein Wachstum der Umsätze in lokaler Währung; der hohe Schweizerfranken dürfte das konsolidierte Ergebnis jedoch weiterhin negativ beeinflussen.

#### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

Er bewegt sich entsprechend der Geschäftsentwicklung und ist auch geopolitisch stark abhängig.



#### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Vorbereitung der Parksituation im Hinblick auf die Parkhausplanung: Erstellung eines provisorischen Parkplatzes, ca. CHF 1 Mio. oberhalb des Hauptgebäudes in Ibach  
Produktionsoptimierungen in Ibach/HQ: Weitgehende Sanierungsarbeiten an Gebäude- und Infrastruktur, ca. CHF 3 Mio.  
Optimierungen unseres Auftritts an den weltweiten Verkaufspunkten (sowohl eigene Retail Stores als auch Wholesale und Shop-In-Shops).

#### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

Aktuelle Herausforderungen sind die hohen Zolltarife für Importe in die USA, der starke Schweizerfranken, eine zunehmende Kriminalität mit Messerbeteiligung, die Überschuldung der öffentlichen und privaten Haushalte sowie Unsicherheiten verursacht durch die verschiedenen weltweiten Konflikte.

#### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Der Fachkräftemangel zeigt sich bei uns sehr funktionspezifisch. Je spezifischer eine Arbeitsstelle auf ein Tätigkeitsgebiet fokussiert ist (z.B. Data & AI Lakehouse Engineer, Packaging Manager, usw.), desto schwieriger wird es, qualifiziertes Personal zu finden.  
Zukünftig wird für Spezialisten-Funktionen in allen Bereichen das Active-Sourcing eine zentrale Rolle spielen. Auch über das LinkedIn-Recruiting erhoffen wir uns einen grösseren Zugang zu qualifiziertem Personal. In den technischen und handwerklichen Bereichen werden Spezialisten voraussichtlich weiterhin schwierig zu finden sein.

#### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) haben einen spürbaren Einfluss, sowohl auf die individuelle Produktivität, aber auch auf operative, abteilungsübergreifende Prozesse sowie generell auf die Zusammenarbeit.  
In den vergangenen Jahren haben wir stark in die Digitalisierung investiert, z.B. mit der Einführung von CRM- und HRM-Systemen sowie weiteren Tools zur Digitalisierung von vorher stark papierbasierten Prozessen (Spesenmanagement, Eingangsrechnungen). Damit konnten manuelle, wiederkehrende Aufgaben signifikant reduziert und die Effizienz gesteigert werden. Künstliche Intelligenz nutzen wir seit Ende 2022 sehr aktiv. Alle Mitarbeitenden haben Zugriff auf Microsoft Copilot, über 100 auch auf ChatGPT Enterprise. Über die Steigerung der individuellen Produktivität hinaus nutzen wir KI in der Erstellung von Content (Texte, Bilder, Videos), in der Softwareentwicklung, zur Effizienzsteigerung im Kundenservice sowie in der Qualitätskontrolle. Zahlreiche Teams nutzen KI als Sparringpartner zur Entwicklung und Validierung von Ideen wie beispielsweise im Innovationsmanagement oder in der Produktentwicklung. Die Tools helfen uns, Ideen schneller zu generieren, zu strukturieren und Entscheidungen fundierter zu treffen.  
Es ist uns wichtig, die individuelle Digital- und KI-Kompetenz im Unternehmen durch gezielte Weiterbildung und den internen Austausch in Communities zu fördern.

#### 9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?

Sehr stark, wir exportieren zwischen 13% bis 15% unserer in der Schweiz hergestellten Produkte in die USA.

#### 10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?

Siehe Frage 6.

#### 11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?

Die Schweiz hat in den letzten Jahrzehnten sehr gut mit dem bilateralen Weg gelebt. Dieses Modell hat uns ermöglicht, enge wirtschaftliche, wissenschaftliche und gesellschaftliche Beziehungen mit der EU zu pflegen – bei gleichzeitiger Wahrung unserer Eigenständigkeit.

Das jetzt ausgehandelte Vertragspaket ist komplex und berührt viele Bereiche, die für unser Land wichtig sind – von der Wirtschaft über den Arbeitsmarkt bis hin zur Energieversorgung. Entscheidend ist für mich, dass die Lösungen die Interessen der Schweiz langfristig sichern: unsere Wettbewerbsfähigkeit, unsere Souveränität und den sozialen Zusammenhalt.

### III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)

Ein schlanker Staat mit möglichst wenig Bürokratie ist mitentscheidend für eine langfristig nachhaltige Entwicklung des Standortes.

## 8. CONVISA AG, Schwyz

**Firma:** CONVISA AG

**Name:** Ralph Gwerder

#### Kurzbeschreibung Ihres Unternehmens:

Die CONVISA AG ist ein führendes Wirtschaftsberatungsunternehmen der Zentralschweiz mit rund 50 Mitarbeitenden in Schwyz, Pfäffikon SZ und Altdorf UR. Ein Team von Wirtschaftsprüfern, Steuer- und Treuhandexperten, Rechtsanwälten und Inhabern diverser Fachausweise unterstützt eine an gesamtheitlicher Beratung interessierte Kundschaft (natürliche und juristische Personen) in den Bereichen Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung, einschliesslich Wirtschaftsprüfung sowie Rechnungswesen.

### I. Rückblick auf das Jahr 2025 bzw. kurzes Statement zum Geschäftsverlauf

Erfreulicherweise gibt es bei den Spezialberatungen immer wieder einmalige Projekte (wie bspw. Umstrukturierungen, Nachfolgeregelungen, Begleitung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen), deren Art und Umfang sich von Jahr zu Jahr stark unterscheiden kann. Im Jahr 2025 haben sich entsprechende Projekte erfreulich entwickelt.

### II. Ausblick auf das Jahr 2026

#### 1. Wie wird sich der Personalbestand 2026 in Ihrem Unternehmen verändern?

Aktuell gehen wir von einem stabilen Personalbestand aus, womit aktuell keine Veränderungen absehbar bzw. zu erwarten sind.

#### 2. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Löhne im Jahr 2026?

Die CONVISA AG sieht für die Lohnrunde 2026 ausschliesslich individuelle Lohnanpassungen vor.

### 3. Was ist Ihre Prognose bezüglich der Entwicklung der Umsätze im Jahr 2026?

Wie einleitend erwähnt, ist in unserer Branche ein beträchtlicher Teil des Umsatzes wiederkehrend. Wir gehen davon aus, dass wir aufgrund der Spezialberatungen auch im nächsten Jahr den Umsatz leicht erhöhen können werden.

### 4. Wie sieht in Ihrem Unternehmen der Auftragsbestand im Hinblick auf das Jahr 2026 aus?

Für 2026 erwarten wir eine ungebrochene Nachfrage. Dies dank sehr guter Verankerung in unserer Hauptmarktregion und der stabilen wirtschaftlichen Entwicklung in der Zentralschweiz.

### 5. Sind für das Jahr 2026 grössere Investitionen geplant?

Unsere Investitionen betreffen vor allem unser IT-Umfeld (Infrastruktur und Sicherheit). Ebenfalls werden weitere Investitionen aufgrund unseres strategischen Fokus auf KI und Digitalisierung anfallen.

### 6. Worin bestehen die allgemeinen Herausforderungen Ihrer Branche?

Die Treuhandbranche in der Schweiz steht aktuell vor mehreren zentralen Herausforderungen. Zum einen erfordert die fortschreitende Digitalisierung Investitionen in moderne Systeme, Prozessautomatisierung und Datensicherheit, während gleichzeitig die Bedürfnisse der Mandanten nach Transparenz und Echtzeit-Zugriff steigen. Zudem ist die Branche mit zunehmendem regulatorischem Druck konfrontiert: laufend angepasste Steuer- und Sozialversicherungsvorschriften, verschärfte Datenschutzbestimmungen sowie Compliance-Vorgaben.

### 7. Inwiefern ist Ihr Unternehmen vom Fachkräftemangel betroffen und wie lautet Ihre diesbezügliche Prognose für die Zukunft?

Die CONVISA AG ist wie viele Treuhandunternehmen stark vom Fachkräftemangel betroffen. Für ihre vielfältigen Dienstleistungen in den Bereichen Treuhand, Revision, Steuern und Recht benötigt sie hochqualifizierte Spezialisten, die auf dem Arbeitsmarkt nur schwer zu finden sind. Durch eigene Ausbildungsprogramme begegnet die CONVISA dieser Herausforderung aktiv. Dennoch bleibt die Prognose anspruchsvoll: Der Bedarf an Fachkräften wird aufgrund steigender regulatorischer Anforderungen, zunehmender Komplexität der Mandate und Pensionierungen weiter wachsen.

### 8. Welchen Einfluss haben die Digitalisierung und die Entwicklung der Künstlichen Intelligenz (KI) auf Ihr Unternehmen?

Die Digitalisierung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz können die Arbeit der CONVISA zunehmend unterstützen, ersetzen sie jedoch nicht. Moderne Technologien helfen dabei, Routineprozesse wie die Belegerfassung oder Datenauswertung effizienter zu gestalten und Fehler zu reduzieren. Dadurch entsteht für die Mitarbeitenden mehr Raum, sich auf komplexe Fragestellungen und die persönliche Beratung der Mandanten zu konzentrieren – also auf jene Aufgaben, bei denen Fachwissen, Erfahrung und individuelles Eingehen auf Kundensituationen unverzichtbar sind. KI-gestützte Werkzeuge liefern wertvolle Zusatzinformationen, die unsere Fachspezialisten gezielt in ihre Analysen einbeziehen können. So bleibt die Kompetenz und Entscheidungskraft klar bei den Mitarbeitenden, während digitale Lösungen sie sinnvoll unterstützen und die Qualität der Dienstleistungen weiter erhöhen.

**9. Inwiefern ist Ihr Unternehmen von der US-Zollpolitik betroffen?**

Die CONVISA AG ist von der US-Zollpolitik nicht direkt betroffen, da sie keine Waren exportiert oder importiert. Indirekt wirkt sich die US-Zollpolitik vor allem durch die wirtschaftliche Betroffenheit der Mandanten auf die Arbeit der CONVISA aus.

**10. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zur konjunkturellen Entwicklung?**

Die protektionistische Zollpolitik der USA wird Spuren im BIP hinterlassen. Die Exportindustrie wird von Stellenabbau betroffen sein. Aufgrund der herrschenden Unsicherheit wird sich die Binnenkonjunktur schwächer sein, da sich der Konsum abschwächen wird und die Marktteilnehmer verhalten in Ausrüstungsinvestitionen investieren werden. Es würde uns deshalb nicht überraschen, wenn im Jahr 2026 auch die Arbeitslosenzahlen leicht ansteigen würden.

**11. Was ist Ihre persönliche Einschätzung zu dem aussenpolitisch mit der EU ausgehandelten Vertragspaket der Bilateralen III?**

Die CONVISA sieht sowohl die Chancen als auch die Risiken, welche mit den Bilateralen III verbunden sind. Für eine Positionierung für oder gegen das Vertragspaket ist es aktuell jedoch noch zu früh.

**III. Anregungen und Wünsche an die Politik (Was sollte im Kanton Schwyz verbessert werden?)**

Wir wünschen uns von der Verwaltung, dass diese die Digitalisierung rasch vorantreibt und wo immer möglich digitale Lösungen anbietet.