

SMM

SCHWEIZER MASCHINENMARKT

+ AUSGABE 16
26. NOVEMBER 2025 FR. 8.50

SMM MSM
GUIDE 2026
EINKAUFSFÜHRER FÜR DIE SCHWEIZER MEM-INDUSTRIE
GUIDE D'ACHAT POUR L'INDUSTRIE SUISSE

JAHRESHAUPTAUSGABE



Swiss Production

ab S. 16

Werkplatz Schweiz: Quo vadis?

ab S. 44

Exklusiv-
interviews
mit:



Frank Fehlmann,
CEO der Fehlmann AG
Maschinenfabrik



Christoph Leimgruber,
CEO der Alesa AG



Pascal Streiff,
Resortleiter Industrie-
sektoren, Swissmem



Pascal Forrer,
Designated CEO, der
Rego-Fix AG



Elio Lupica,
COO der Division
Mikron Tool

MSM

LE MENSUEL DE L'INDUSTRIE

+ EDITION 10
26 NOVEMBRE 2025 FR. 8.50

ÉDITION ANNUELLE

Techniques
de production

P.42

Savoir-faire jurassien
en grand format



Dossier
Interviews –
Bilan 2025
P.29



Philippe Cordonier,
responsable Suisse
romande chez Swissmem



Christophe Ruedin,
directeur général des
Manufactures Cartier
Horlogerie



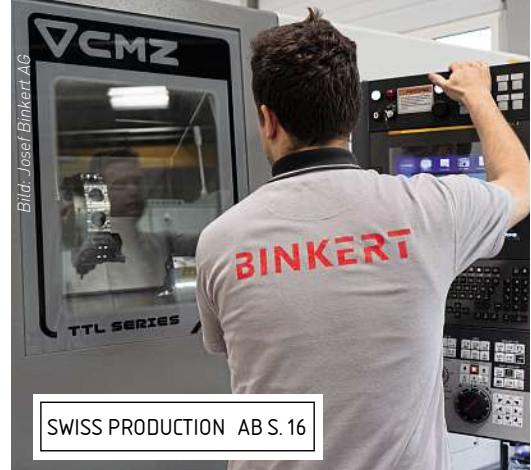
Juan J. Castro Alonso,
président et administrateur
de Borotec SA



Lionel Fabre,
CEO de MARS Solutions SA



Dr. Aadrian Spierings,
chef de secteur Medical
Manufacturing de Swissmem



SWISS PRODUCTION AB S. 16



KONSERVIEREN UND SCHMIEREN
VERLEIHT FLÜGEL S. 42

SMM WERKPLATZ SCHWEIZ: QUO VADIS? AB S. 44

EDITORIAL

- 3 Vom Universum an die Werkbank

WIRTSCHAFT

- 6 «Wir sind nicht mehr der alte Heller»
8 Wechsel in der Geschäftsführung bei Schunk
10 Grünes Licht für gemeinsame Grundbildung
11 Entlastung für MEM – Risiken für Schweizer Volkswirtschaft

MESSEN & EVENTS

- 12 Nachschau SMM-Technologietag: Branchenleute vernetzen, Fertigungsprozesse automatisieren
14 Swiss Plastics Expo: Trends und Innovationen der Kunststoff-industrie

SWISS PRODUCTION

- 16 Vier CMZ TTL 66 für mehr Prozessstabilität in der Mutterfertigung
24 Der Weltlage mit Unternehmensstrategie trotzen
28 Mannlos, flexibel, prozesssicher

ZERSPANUNGSSEMINAR

- 30 «Innovationskraft, die weltweit Massstäbe setzt.»
32 Genial: Mit Sensorik zu effizienter Zerspanung
34 Serienfertigung: Prozesssicher Bohrungen entgraten
36 Vom Werkzeug zum Frässystem
39 Sensorik analysiert Schwingungen im Zerspanungsprozess

INTERVIEW

S. 6

«Wir sind nicht mehr der alte Heller»

ZULIEFERER

- 42 Konservieren und schmieren verleiht Flügel

WERKPLATZ SCHWEIZ: QUO VADIS?

- 44 «Diese hohe Identifikation macht den Unterschied»
52 «Erfolg entsteht, ... wenn es unmöglich erscheint.»
54 «Wir sind begeistert vom Schneidstoff Keramik»
56 Knotenpunkt der Schweizer Medtech-Branche
58 Datengetriebene Resilienzstrategie gegen Zollschocks

FERTIGUNGSTECHNIK

- 61 Additive Prozesskette ganzheitlich denken
64 «smartTOOL» jetzt noch smarter
66 Vorab Fertigungskosten exakt kalkulieren
68 Medizinprodukte mit Laser optimal kennzeichnen



Bild: Nastassja Neumaier



SWISSMEM-ZERSPANUNGS-
SEMINARE AB S.30

Bild: Thomas Entzeroth

PRODUKTE

71 AUTOMATION UND ANTRIEBSTECHNIK

MARKTPLATZ

72 INSERENTEN UND
FIRMENVERZEICHNIS

73 FREIE KAPAZITÄTEN
OCCASIONSANZEIGER

74 IMPRESSUM

>> Data Science bildet
die Grundlage, um
unter Unsicherheit
handlungsfähig zu
bleiben. << S. 58

RENÉ STÄBLER
PRINCIPAL, DATA-DRIVEN INNOVATION,
ERGON INFORMATIK AG



Bild: Ergon Informatik AG

NEU



PICOMAX® 550/550 PRO

Die kompakte Lösung für die
vielseitige 5-Achs-Bearbeitung –
wirtschaftlich, fortschrittlich,
überzeugend.

Bereits in der Basisversion ist die neue Fräsmaschine
für das universelle 5-Achs-Fräsen mit Positionierung
sowie für die 5-Achs-Simultanbearbeitung ausgelegt.

- Vielseitig einsetzbar: im Kleinserienbereich, in der dynamischen 5-Achs-Präzisionszerspanung und in der Ausbildung
- Grosszügiger Störkreis von Ø 500 mm bietet Platz für Spannmittel
- Moderne Heidenhain-Steuerung TNC 7 mit Touch-Bedienung
- Optimale Einsicht und Zugänglichkeit
- Automatisierbar mit Paletten- oder Teilehandling



Erfahren Sie, wie die
PICOMAX 550/550 PRO
neue Standards in der
5-Achs-Bearbeitung setzt

Your Precision Advantage. 

fehlmann.com

FEHLMANN

Datengetriebene Resilienzstrategie gegen Zollschocks

Wie die Schweizer Maschinenindustrie mit datengetriebenen Methoden ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern kann.

René Stäbler, Principal, Data-Driven Innovation / Dr. Wilhelm Kleiminger, Head of Data Science, Ergon Informatik AG

«US tariffs hit the tech industry very hard – now is the time to keep calm and act decisively.» So lautet der Titel des Communiqués von Swissmem bereits am 3. April 2025¹. Die Schweizer Exportindustrie, insbesondere die Maschinenhersteller, sehen sich zehn Jahre nach dem «SNB-Frankenschock» mit dem sogenannten «Liberation Day» erneut vor einer grossen Herausforderung. Dieses Mal ist die Ausgangslage doppelt

so schwierig: hohe Zölle und starker Franken.

Für die exportorientierte MEM-Industrie bedeutet das:

- Steigender Preisdruck
- Massive Margenerosion
- Umsatzrückgang bis hin zu potenziellem Marktverlust

Diese Risiken können für einzelne Unternehmen existenzbedrohend werden. Sicher ist: Der Bedarf an strategischer

Resilienz steigt – ohne die Innovationskraft zu gefährden.

Für Geschäftsleitungen und Verwaltungsräte stellt sich die Schlüsselfrage: Wie lassen sich Wettbewerbsfähigkeit und finanzielle Stabilität langfristig sichern?

Klassische Kostensenkungsprogramme stossen dabei an Grenzen: Kurzfristig wirksam, untergraben sie langfristig häufig die Innovations- und Anpassungsfähigkeit. Eine datengetriebene Resilienzstrategie

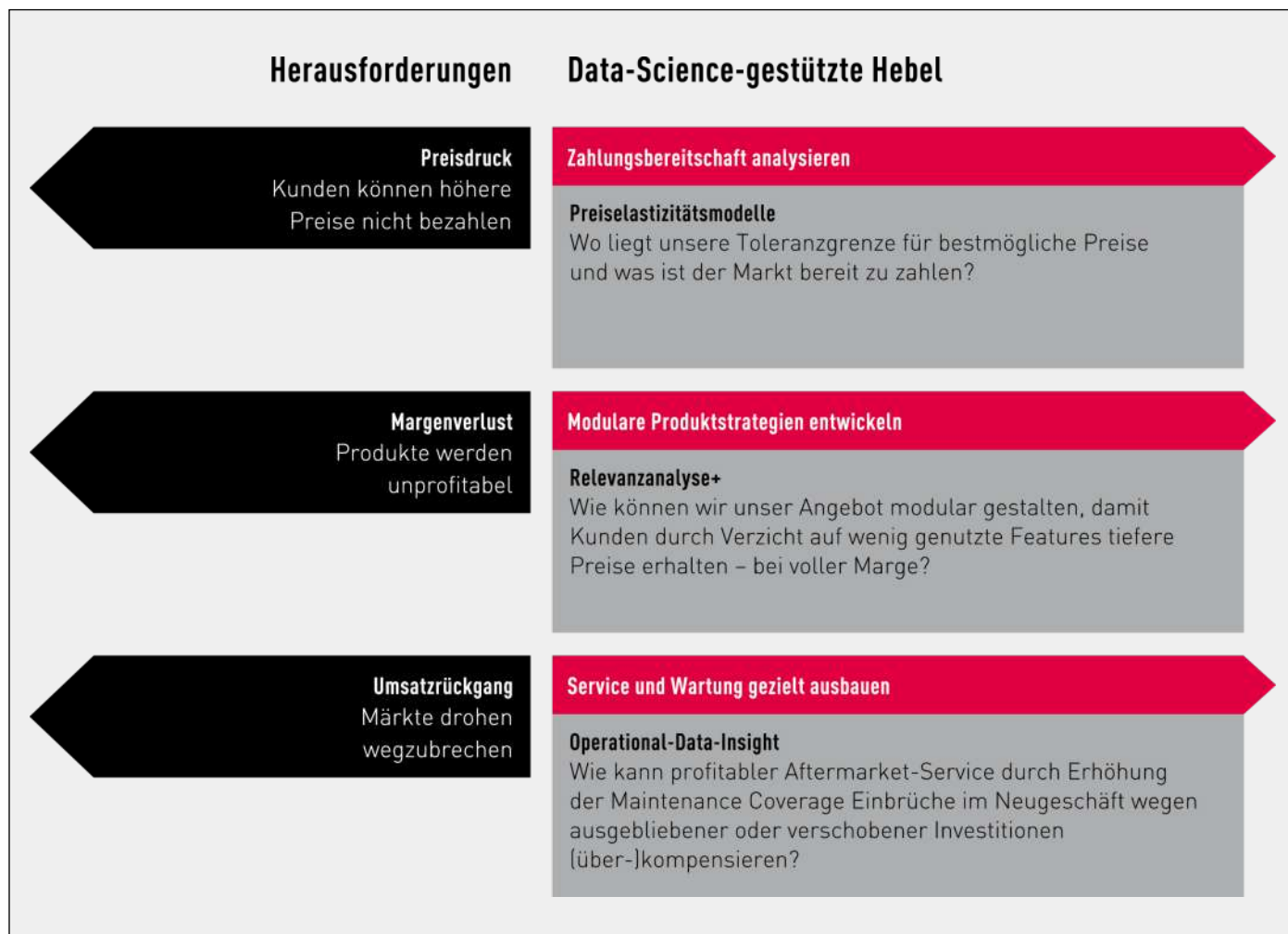


Bild: Ergon Informatik AG

ategie hingegen ermöglicht faktenbasierte Entscheidungen, um Margenverlust, Preisdruck und Umsatzrückgang gezielt entgegenzuwirken.

Data-Science-gestützte Hebel für die MEM-Industrie

Durch das Übertragen analytischer Ansätze aus dem Einzelhandel, der systematisch Kundenverhalten auswertet, wie auch aus dem Finanzsektor, der mit Prognose- und Klassifizierungsmodellen arbeitet, lassen sich zentrale Geschäftsfragen mit Data-Science-Methoden beantworten:

#1 Preiselastizitätsmodelle: Zahlungsbereitschaften analysieren

Wie wirken sich (erzwungene) Preisänderungen auf Nachfrage und Marge aus – und welche Preisgrenzen maximieren Umsatz und EBIT, ohne die Zahlungsbereitschaft der Kundinnen und Kunden zu überschreiten?

Durch die Analyse historischer Verkaufsdaten lassen sich Preiselastizitäten modellieren, die zeigen, wie sensitiv verschiedene Kundensegmente auf Preisänderungen reagieren.

Erfahrungen aus dem Einzelhandel zeigen, dass sich eine Analyse insbesondere bei Produkten mit hohen Volumina lohnt. Unter Zollbelastung reicht diese Betrachtung jedoch nicht aus: Unternehmen müssen zusätzlich prüfen, ob erhöhte Kosten durch Zölle überhaupt noch über den Marktpreis abgedeckt werden können.

So können Unternehmen gezielt die Auswirkungen von Zollaufschlägen minimieren und fundiert entscheiden, ob sie Produkte vereinfachen oder alternative Preisstrategien entwickeln – statt «blind» Rabatte zu gewähren. Damit entsteht eine belastbare Grundlage für Marktentscheidungen und allfällige Exit-Szenarien.

#2 Relevanzanalyse+: Modulare Produktstrategien entwickeln

Welche Features eines Produkts werden von Kundinnen und Kunden tatsächlich genutzt, welche beeinflussen die Kaufentscheidung massgeblich – und wie unterscheiden sich diese Muster zwischen verschiedenen Kundensegmenten?

Indem Nutzungsdaten aus IoT-Systemen mit Verkaufs- und Kundendaten aus CRM- und ERP-Systemen zusammengeführt und analysiert werden, können Unternehmen quantifizieren, welche Produktfunktionen die Kundenzufriedenheit

Bild: Ergon Informatik AG



>> Data Science bildet die Grundlage, um unter Unsicherheit handlungsfähig zu bleiben. <<

René Stäbler, Principal, Data-Driven Innovation,
Ergon Informatik AG

und den Kaufentscheid besonders beeinflussen und welche Präferenzen unterschiedliche Kundengruppen aufweisen.

Clustering-Algorithmen erkennen Muster und unterstützen die Entwicklung modularer Produktstrukturen. Kennzahlen wie Feature-Nutzungsrate, Kaufentscheidungsrelevanz und Kosten-Nutzen-Verhältnis pro Feature ermöglichen eine faktenbasierte Angebotsoptimierung.

Die Frage, welche Features beibehalten, vereinfacht oder gestrichen werden sollten, lässt sich als Optimierungsproblem formulieren. Ziel ist, den wahrgenommenen Kundennutzen bei minimaler Komplexität und Kosten zu maximieren – unter Berücksichtigung von Zollbelastungen und Marktanforderungen.

So können Unternehmen Kosten und Zölle durch gezielte Produktvereinfachung – etwa das Weglassen wenig genutzter Features («Descoping») – reduzieren, ohne den wahrgenommenen Kundennutzen zu schmälern und die Marge zu gefährden.

#3 Operational Data Insight: Service und Wartung ausbauen

Wie können Maschinenhersteller auf Basis operativer Daten wettbewerbsfähige, profitable Wartungspakete entwickeln, die die Maintenance-Coverage erhöhen, Umsatzrückgänge im transaktionalen Neugeschäft kompensieren und neue Value-Added Services ermöglichen – bei stabilen

GEMEINSAM AN DIE SPITZE

100% BLECH- BEARBEITUNG

Professionell. Zuverlässig.

Engineering | Laserschneiden
CNC-Stanzen/Lasern | Abkanten
Stanzen | Tiefziehen | Fügen
3D-Laserschweissen | Bedrucken
Beschichten | Montage



HANS EBERLE AG
METALLWARENFABRIK

Untere Allmeind 7
CH-8755 Ennenda/GL

www.hans-eberle.ch
lehrebyeberle.ch

T +41 55 645 26 26
contact@hans-eberle.ch





>> Die Übertragung analytischer Denkweisen aus anderen Branchen eröffnet Perspektiven, die innerhalb der eigenen Industrie oft verborgen bleiben. <<

Wilhelm Kleiminger, Head of Data Science, Ergon Informatik AG

Kostenstrukturen für Kundinnen und Kunden?

Zustands- und prognosebasierte-Modelle auf Basis operativer Daten ermöglichen die frühzeitige Erkennung von Servicebedarf und liefern entscheidende Inputs für die Optimierung und Steuerung der «Overall Equipment Effectiveness» (OEE).

Ansätze aus dem Bereich «Explainable AI», die sich auch im Finanzsektor bei der

Erkennung von Fraud bewährt haben, machen Entscheidungslogiken transparent, etwa durch verständliche Visualisierungen, regelbasierte Erklärungen oder die Hervorhebung relevanter Einflussfaktoren.

Ein datengetriebenes Servicegeschäft stärkt die Resilienz gegenüber Zollschocks und schafft stabile Umsatzquellen durch höhere Anteile am «Aftermarket Lifetime Value». Denn viele Hersteller verlieren das Servicegeschäft und die Kundenbindung nach Ablauf der Garantie an kostengünstigere Drittanbieter – und damit ein margenträchtiges Geschäftsfeld. Data-Science-gestützte Lösungen sind für Kundinnen und Kunden kostenneutral und steigern zugleich die eigene Ertragskraft.

Marktpreise, Wechselkurse oder Zollltarife eingebunden werden.

3. Explorative Analyse: Ziel ist es, Muster, Ausreisser und Zusammenhänge sichtbar zu machen. Visualisierungen und statistische Auswertungen helfen, Hypothesen zu validieren und erste Erkenntnisse zu gewinnen – oft mit überraschenden Einsichten.

4. Modellentwicklung und Validierung: Auf Basis der Analyse werden erste Modelle entwickelt, die konkrete Antworten auf die definierte Fragestellung liefern. Dabei steht die Validierung des wirtschaftlichen Potenzials im Fokus. Die Modelle dienen als Entscheidungsgrundlage und werden mittels «Proof of Value» greifbar gemacht.

Dieses zielgerichtete Vorgehen schafft Transparenz, reduziert Risiken und führt rasch zu messbarem Impact. Mit aktivem Einbezug der Fachbereiche lässt sich ein «Proof of Value» innerhalb von vier bis sechs Wochen umsetzen.

Vom «Proof of Value» zur Resilienzstrategie

Ein erfolgreich durchgeführter «Proof of Value» ist mehr als ein technischer Prototyp – er bildet den Ausgangspunkt für eine unternehmensweite Resilienzstrategie. Die gewonnenen Erkenntnisse lassen sich systematisch in Prozesse, Entscheidungslogiken und Organisationsstrukturen überführen. *(neu)*

SMM

¹ Quelle: [swissmem.ch/en/media-corner/media-releases/us-tariffs-hit-the-tech-industry.html](https://www.swissmem.ch/en/media-corner/media-releases/us-tariffs-hit-the-tech-industry.html), aufgerufen am 1. Oktober 2025

Ergon Informatik AG
Merkurstrasse 43, 8032 Zürich
Tel. 044 268 89 00, info@ergon.ch
ergon.ch

SMM KOMPAKT

Resilienz aktiv gestalten

Die Herausforderung

■ Protektionismus und der starke Franken setzen die Schweizer Industrie unter Druck

■ Nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit in volatilen Exportmärkten

Die Lösung: Data-Science-gestützte Resilienzstrategie

■ Preiselastizitätsmodelle: Analyse der Zahlungsbereitschaft – Wo liegt unsere Toleranzgrenze für bestmögliche Preise und was ist der Markt bereit zu zahlen?

■ Relevanzanalyse+: Modulare Produktstrategien – Wie können Unternehmen ihr Angebot modular gestalten, damit Kunden durch Verzicht auf wenig genutzte Features tiefere Preise erhalten – bei voller Marge?

■ Operational-Data-Insight: Ausbau Service und Wartung – Wie kann profitabler Aftermarket-Service durch Erhöhung der Maintenance Coverage Einbrüche im Neugeschäft wegen ausgebliebener oder verschobener Investitionen (über-) kompensieren?



Von Data Engineering bis KI: Erfahren Sie, wie Sie Ihre Daten in echten Geschäftsnutzen verwandeln können.

Weitere Informationen:
[ergon.ch](https://www.ergon.ch)