



Hohe Zustimmung zum Paket EU Schweiz

MRA und Personenfreizügigkeit als Schlüsselthemen,
Folgen des weggefallenen MRA deutlich spürbar

Projektteam

Lukas Golder: Co-Leiter

Adriana Pepe: Projektleiterin

Alessandro Pagani: Data Scientist

Roland Rey: Projektmitarbeiter / Administration

Bern, 22.08.2025

Publikation: 30.08.2025

Inhaltsverzeichnis

1	EINLEITUNG	4
2	BISHERIGER BILATERALER WEG.....	5
3	FOLGENABSCHÄTZUNG.....	9
4	PAKET SCHWEIZ-EU	13
5	SYNTHESE.....	23
6	METHODISCHE DETAILS.....	25
7	ANHANG	26
7.1	gfs.bern-Team	26

1 Einleitung

Swiss Medtech hat gfs.bern mit einer umfassenden Befragung seiner Mitglieder beauftragt, um die Haltung der Branche zum neuen Paket Schweiz–EU zu erheben. Das Paket zielt darauf ab, die bilateralen Beziehungen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union zu stabilisieren und weiterzuentwickeln. Die Erhebung liefert ein detailliertes Bild davon, wie die Swiss Medtech Mitglieder die aktuell bestehenden bilateralen Abkommen bewerten und welche Bedeutung den einzelnen Elementen des neuen Pakets beigemessen wird.

Im Fokus der Analyse steht die generelle Haltung zum Paket, aber auch das Verständnis dafür, welche wirtschaftlichen und politischen Aspekte die Positionen unter den Swiss Medtech Mitgliedern prägen. Zusätzlich wurden branchenspezifische Erfahrungen – wie die Folgen des Wegfalls des Mutual Recognition Agreement (MRA) im Jahr 2021 – untersucht.

2 Bisheriger bilateraler Weg

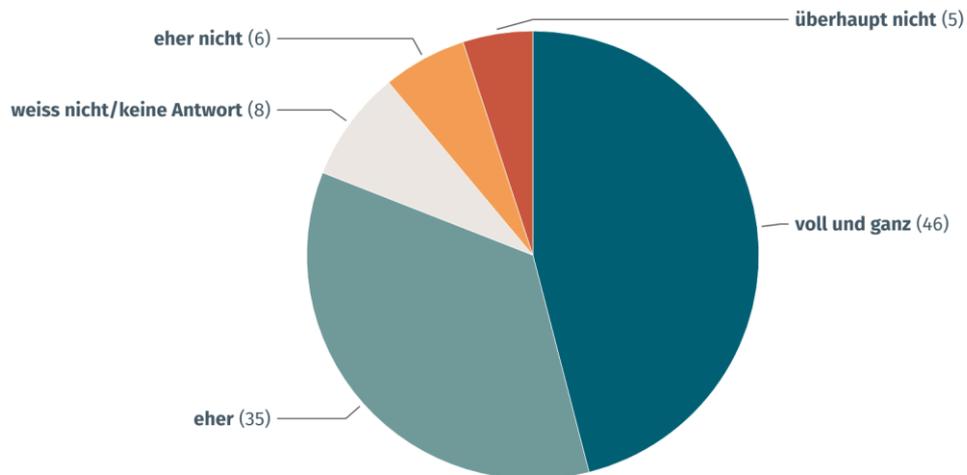
Rund acht von zehn Unternehmen (81%) der Swiss Medtech Mitglieder stehen klar hinter dem bisherigen bilateralen Weg. Demgegenüber äussern 11 Prozent kaum bis gar keine Unterstützung für den bisherigen bilateralen Weg. Weitere 8 Prozent machen keine Angabe. Die restlichen 8 Prozent äussern sich nicht dazu.

Grafik 1

Unterstützung bisheriger bilateraler Weg

Steht Ihr Unternehmen grundsätzlich hinter dem bisherigen bilateralen Weg der Schweiz mit der EU?

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

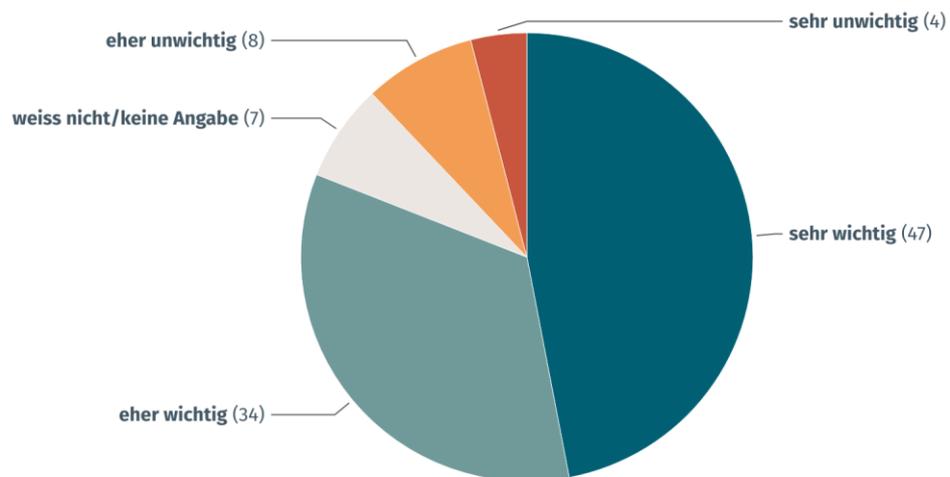
Ein identisch hoher Anteil an Unternehmen (81%) misst dem Erhalt der bestehenden Abkommen eine hohe Bedeutung zu. Diese doppelte Zustimmung unterstreicht, dass stabile vertragliche Beziehungen zur EU für die Medtech-Branche einen zentralen Stellenwert haben.

Grafik 2

Bedeutung Bilaterale

Wie wichtig ist es für Ihr Unternehmen, dass die heutig gültigen bilateralen Beziehungen (Bilaterale I, Bilaterale II) nicht erodieren?

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

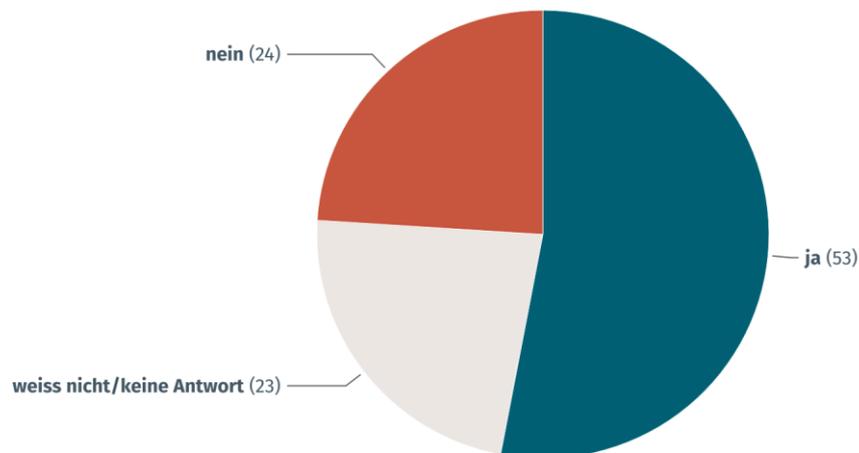
Die bisherige Bilanz fällt für viele Unternehmen positiv aus. Etwas mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen (53%) gibt an, in den letzten Jahren von den Bilateralen I und II profitiert zu haben. Knapp ein Viertel (24%) verneint einen Nutzen, während weitere 23 Prozent keine Angabe machen konnten.

Grafik 3

Nutzen der Bilateralen I und II

Hat Ihr Unternehmen in den letzten Jahren von den Bilateralen I und II profitiert?

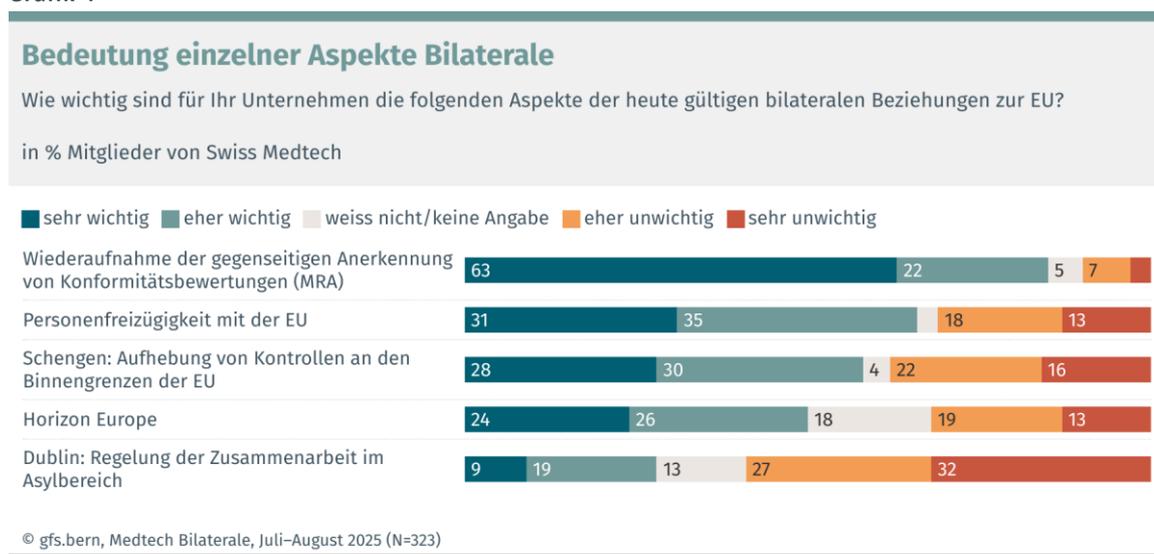
in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli–August 2025 (N=323)

Bei den einzelnen Aspekten der bilateralen Beziehungen sticht der direkte Marktzugang über ein Mutual Recognition Agreement (MRA) klar heraus: 85 Prozent bewerten diesen Zugang als wichtig. Die Personenfreizügigkeit erachten zwei Drittel der Swiss Medtech Mitglieder als bedeutend. Sie zählt damit ebenfalls zu den meistgenannten Schlüsselfaktoren. Beide Schlüsselfaktoren gelten als entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit – sei es durch den Zugang zu qualifizierten Fachkräften oder durch die regulatorische Anerkennung von Produkten in der EU. Weitere Aspekte wie das Schengen Abkommen (58%) oder Horizon Europe (50%) werden ebenfalls als wichtig angesehen, liegen jedoch vergleichsweise klar hinter den zwei Spitzenwerten. Das Dubliner Abkommen wird aus unternehmerischer Sicht als unwichtigster Bestandteil wahrgenommen.

Grafik 4



3 Folgenabschätzung

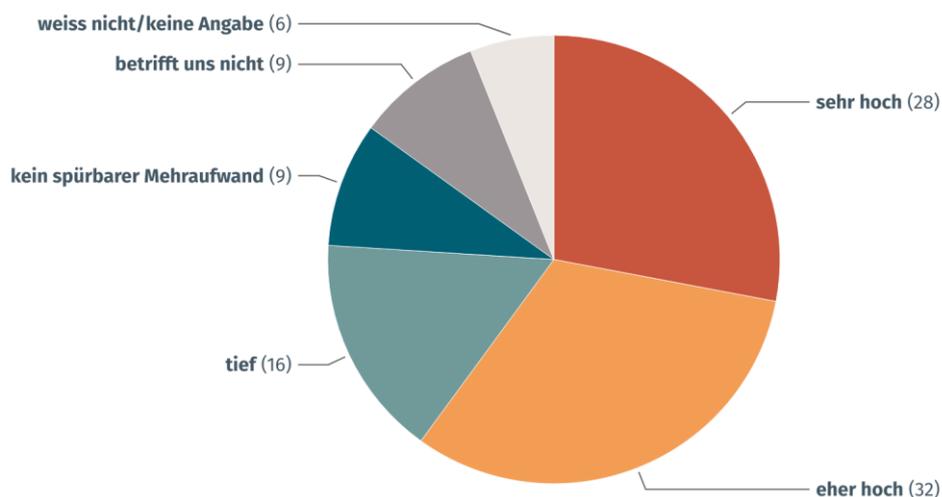
Das Mutual Recognition Agreement (MRA) regelt die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen zwischen der Schweiz und der EU und ist ein zentraler Baustein für den hindernisfreien Handel mit Medizinprodukten zwischen der Schweiz und der EU. Seit dem Wegfall des MRA im Mai 2021 ist die Medtech-Branche direkt mit den Folgen der Erosion der bilateralen Beziehungen konfrontiert. Laut Swiss Medtech Mitgliedern sind die Folgen erkennbar: Eine Mehrheit der Unternehmen (60% respektive 193 Unternehmen) berichten von einem eher hohen oder sehr hohen zusätzlichen betrieblichen Aufwand, sei er finanziell, personell und organisatorisch.

Grafik 5

Einschätzung zusätzlicher Aufwand Wegfall MRA

Seit Mai 2021 gilt das Mutual Recognition Agreement (MRA) zwischen der Schweiz und der EU im Bereich der Medizintechnikindustrie nicht mehr. Schweizer Hersteller werden dadurch wie Drittstaaten behandelt. Dies hat Auswirkungen auf den Import und Export. Wie hoch schätzen Sie den zusätzlichen betrieblichen Aufwand (finanziell, personell, organisatorisch) seit dem Wegfall des MRA für Ihr Unternehmen ein?

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli–August 2025 (N=323)

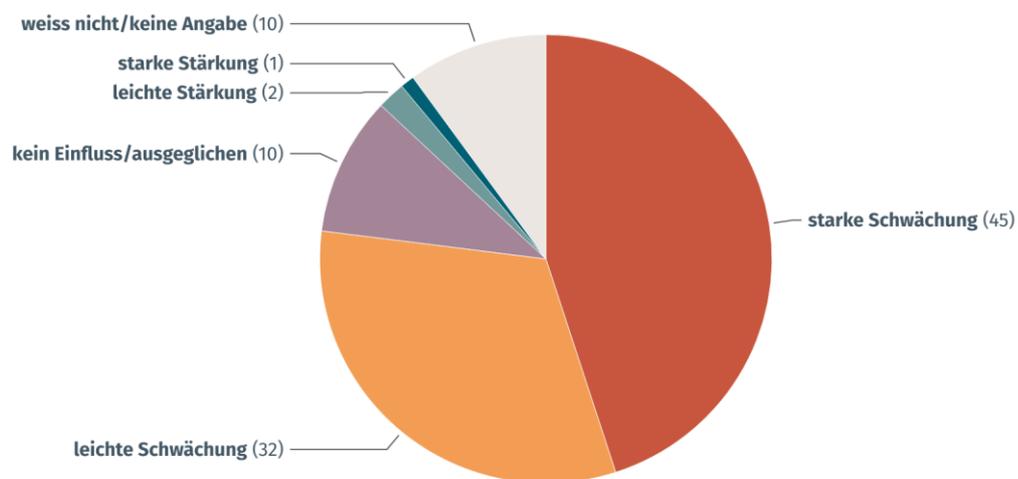
Noch klarer fällt das Urteil zur Wettbewerbsfähigkeit aus: 77 Prozent (respektive 248 Unternehmen) sehen den Wegfall des MRAs als Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit des Medtech-Standortes Schweiz. Diese Einschätzung zieht sich durch alle Unternehmensgrößen und Sprachregionen und verdeutlicht, wie stark die gesamte Branche durch die zusätzlichen Markthürden belastet wird. Anzumerken ist, dass obwohl Unterschiede zu erkennen sind, sich keine statistische Signifikanz zeigt.

Grafik 6

Einschätzung Wegfall MRA auf Wettbewerbsfähigkeit Medtech-Standort

Welchen Einfluss hat der Wegfall des MRA aus Ihrer Sicht auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Medtech-Standorts Schweiz?

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

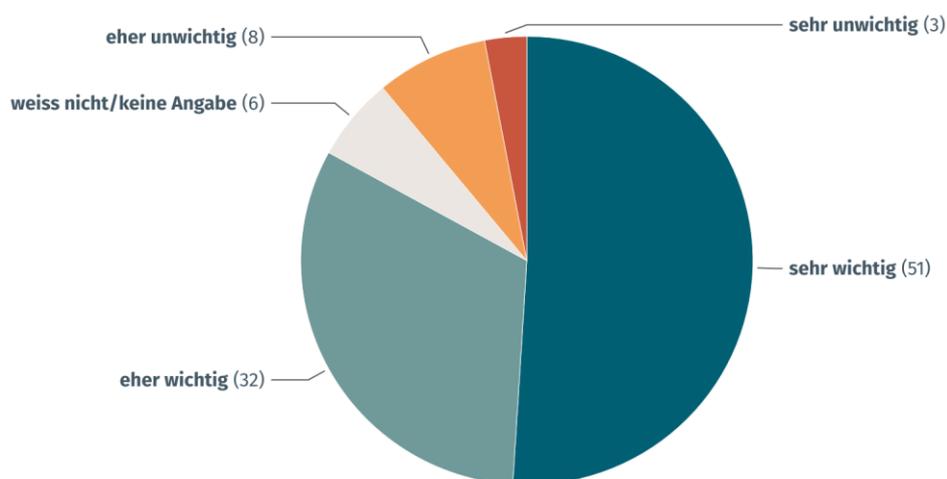
Der Anschluss an den europäischen Markt als Teil des neu verhandelten Abkommens ist für die Branche von zentraler Bedeutung. Über 80 Prozent der Unternehmen beurteilen die Sicherung des Marktzugangs zur EU im Bereich Medizintechnik als wichtig. Besonders ins Gewicht fällt, dass eine Mehrheit diesen Zugang sogar als sehr wichtig einschätzt, was seine zentrale Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit deutlich unterstreicht. Nur 11 Prozent vertreten die gegenteilige Auffassung und halten den Marktzugang für unwichtig.

Grafik 7

Bedeutung Sicherung Marktzugang zur EU im Bereich Medizintechnik

Wie wichtig ist es für Ihr Unternehmen, dass das neue verhandelte Paket zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU den Marktzugang zur EU im Bereich Medizintechnik wieder sichert (z. B. durch ein neues MRA)?

in % Mitglieder von Swiss Medtech

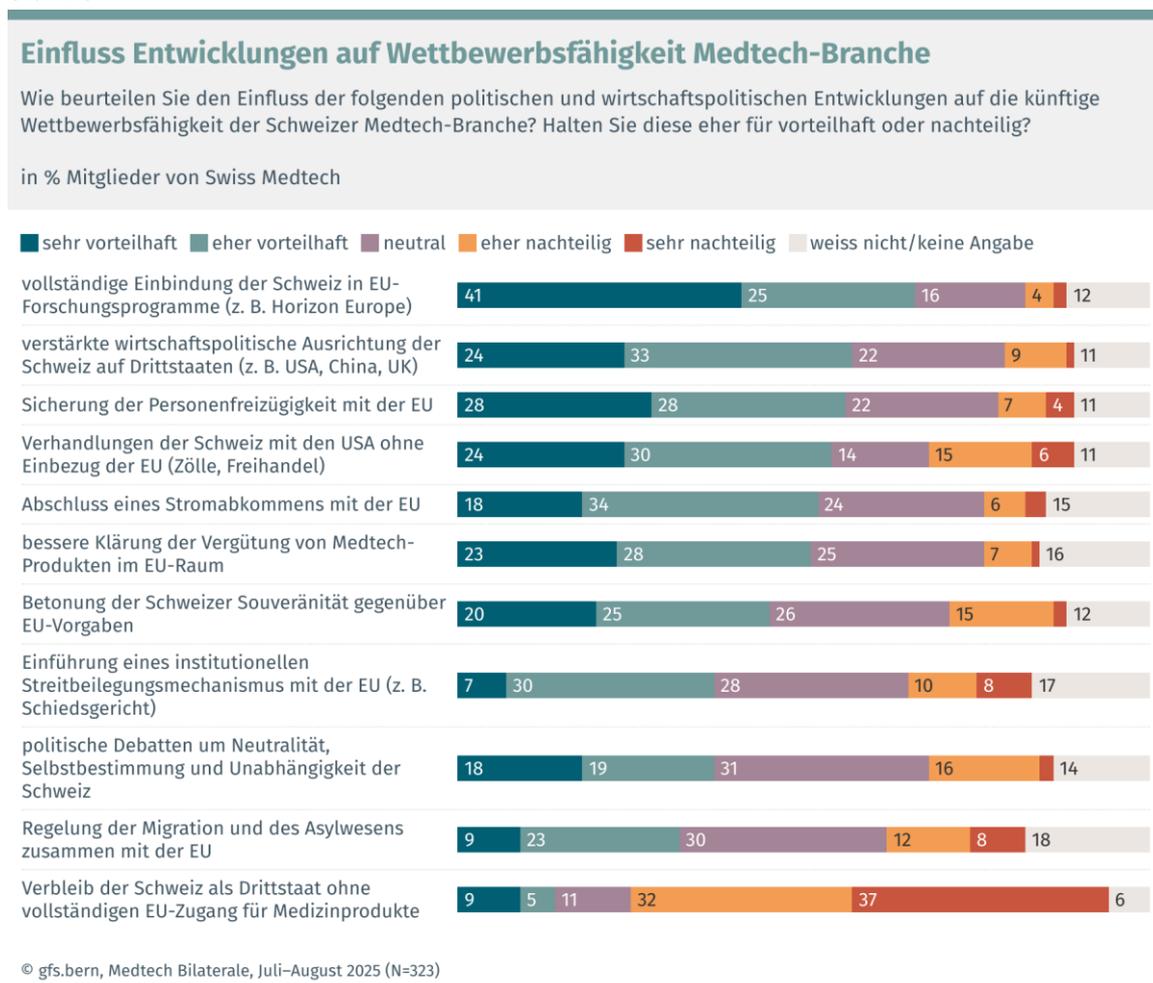


© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli–August 2025 (N=323)

Aus unternehmerischer Sicht werden vor allem wirtschaftsnahe Entwicklungen als besonders vorteilhaft für die Wettbewerbsfähigkeit der Medtech-Branche eingeschätzt. An erster Stelle steht die vollständige Einbindung der Schweiz in EU-Forschungsprogramme wie Horizon Europe (66%), gefolgt von einer verstärkten wirtschaftspolitischen Ausrichtung auf Drittstaaten wie die USA, China oder das Vereinigte Königreich (57%) sowie der Sicherung der Personenfreizügigkeit mit der EU (56%). Eine Mehrheit erachtet eine verstärkte wirtschaftspolitische Orientierung an Drittstaaten als eher bis sehr vorteilhaft, zugleich zeigt sich auch ein klares Signal für eine intensiviertere Zusammenarbeit mit der EU: Nur gerade 14 Prozent erachten es als vorteilhaft als Drittstaat zu verbleiben ohne vollständigen EU-Zugang für Medizinprodukte. Dieser Umstand spricht klar für eine diversifizierte Strategie, um ein günstiges Wettbewerbsklima für die Medtech-Branche zu sichern.

Demgegenüber werden ideologische und institutionelle Aspekte deutlich weniger klar als vorteilhaft für die Wettbewerbsfähigkeit erkannt. Themen wie ein institutioneller Streitbeilegungsmechanismus mit der EU (37%), politische Fragen zu Neutralität und Souveränität (37%) oder eine gemeinsame Regelung von Migration und Asylwesen (32%) werden häufiger neutral beurteilt. Die Einschätzungen fallen hier ausgewogener aus, und der Anteil der Unternehmen, die einen klaren Vorteil erkennen, ist deutlich geringer als bei den wirtschaftsnahen Entwicklungen.

Grafik 8



4 Paket Schweiz-EU

Eine klare Mehrheit der Swiss Medtech-Unternehmen steht dem neuen Paket Schweiz-EU positiv gegenüber: Rund zwei Drittel würden es Stand heute unterstützen. Dabei zeigt sich folgende Positionierung: 44 Prozent sind (eher) dafür, 19 Prozent würden dem Paket vorbehaltlos zustimmen. Ablehnend äussern sich insgesamt 11 Prozent. Rund ein Viertel ist unentschlossen: 13 Prozent haben noch keine Haltung gebildet. Ebenso viele machen keine Angabe.

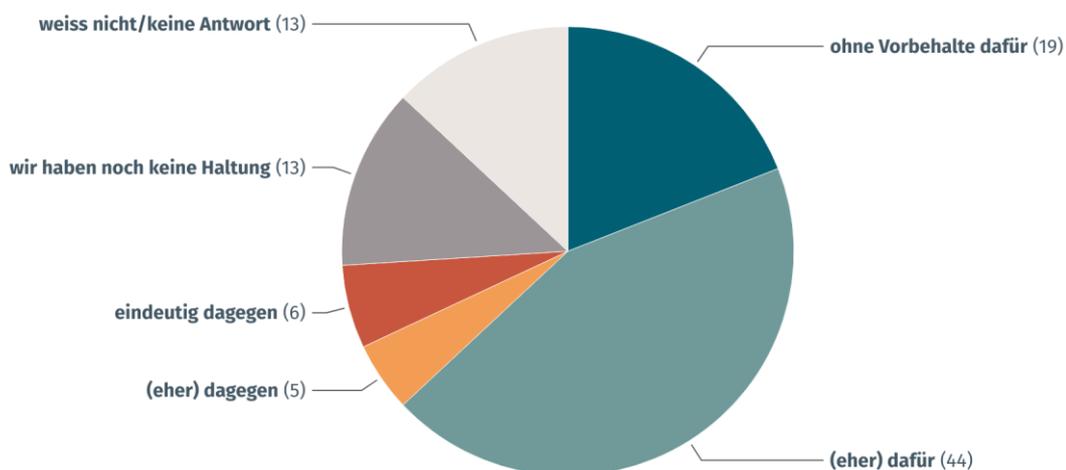
Wenn die Befragungsergebnisse nach Unternehmensgrösse, Tätigkeitfeld und Sprachregion spezifisch aufgeteilt werden, zeigen sich leichte Unterschiede: Hersteller, Zulieferer und Dienstleister von Medizinprodukten tendieren zu klarerer Zustimmung, während Startups zurückhaltender sind. Kleinere Unternehmen zeigen sich in ihrer Haltung tendenziell kritischer gegenüber dem Paket als grössere Unternehmen. Am geringsten fällt die Zustimmung in der französischsprachigen Schweiz aus, wo die Unterstützung für das Paket Schweiz-EU nur relativ mehrheitlich ist. Die beschriebenen Unterschiede sind damit zwar sichtbar, erweisen sich jedoch statistisch als nicht signifikant.

Grafik 9

Stimmabsicht zum Paket Schweiz-EU

Basierend auf dem aktuellen Kenntnisstand: Wie steht Ihr Unternehmen zum vorliegenden Paket zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU, über das die Schweizer Stimmberechtigten frühestens 2027 in einer Volksabstimmung abstimmen können?

in % Mitglieder von Swiss Medtech

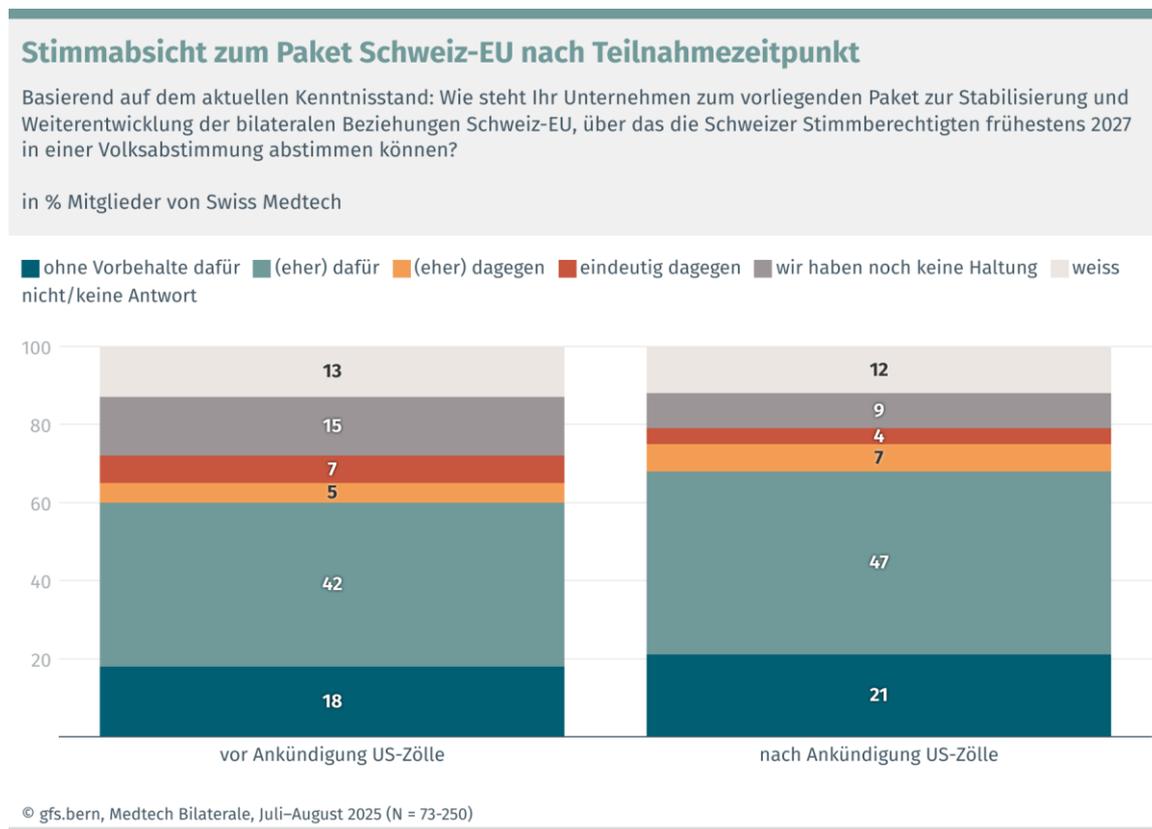


© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

Während des Befragungszeitraums kündigten die USA die neuen Zolltarife für die Schweiz an. Da dieses Ereignis potenziell einen Einfluss auf die Wahrnehmung des Pakets Schweiz-EU haben konnte, wurde die Stimmabsicht nach Teilnahmezeitpunkt ausgewertet. Verglichen wurden die Antworten der Unternehmen, die vor der Ankündigung teilnahmen, mit den Antworten jener Unternehmen, die danach geantwortet haben. Vor der Ankündigung der US-Zölle haben 250 Unternehmen an der Befragung teilgenommen, danach 73 Unternehmen.

Der Vergleich zeigt eine leicht höhere Zustimmung für das Paket Schweiz-EU: Vor der Zollankündigung unterstützen insgesamt 60 Prozent das Paket, nach dem Zeitpunkt der Ankündigung sind es 68 Prozent. Die Ablehnung des Paketes bleibt insgesamt stabil. Auffällig ist jedoch, dass sich nach der Ankündigung der Zölle der Anteil der Unternehmen ohne klare Haltung verringert hat. Dies deutet darauf hin, dass der externe Impuls durch die Zölle einzelne Unternehmen zu einer klareren Positionierung bewegt. Obwohl eine Veränderung erkennbar ist, kann damit verbunden keine statistische Signifikanz festgestellt werden.

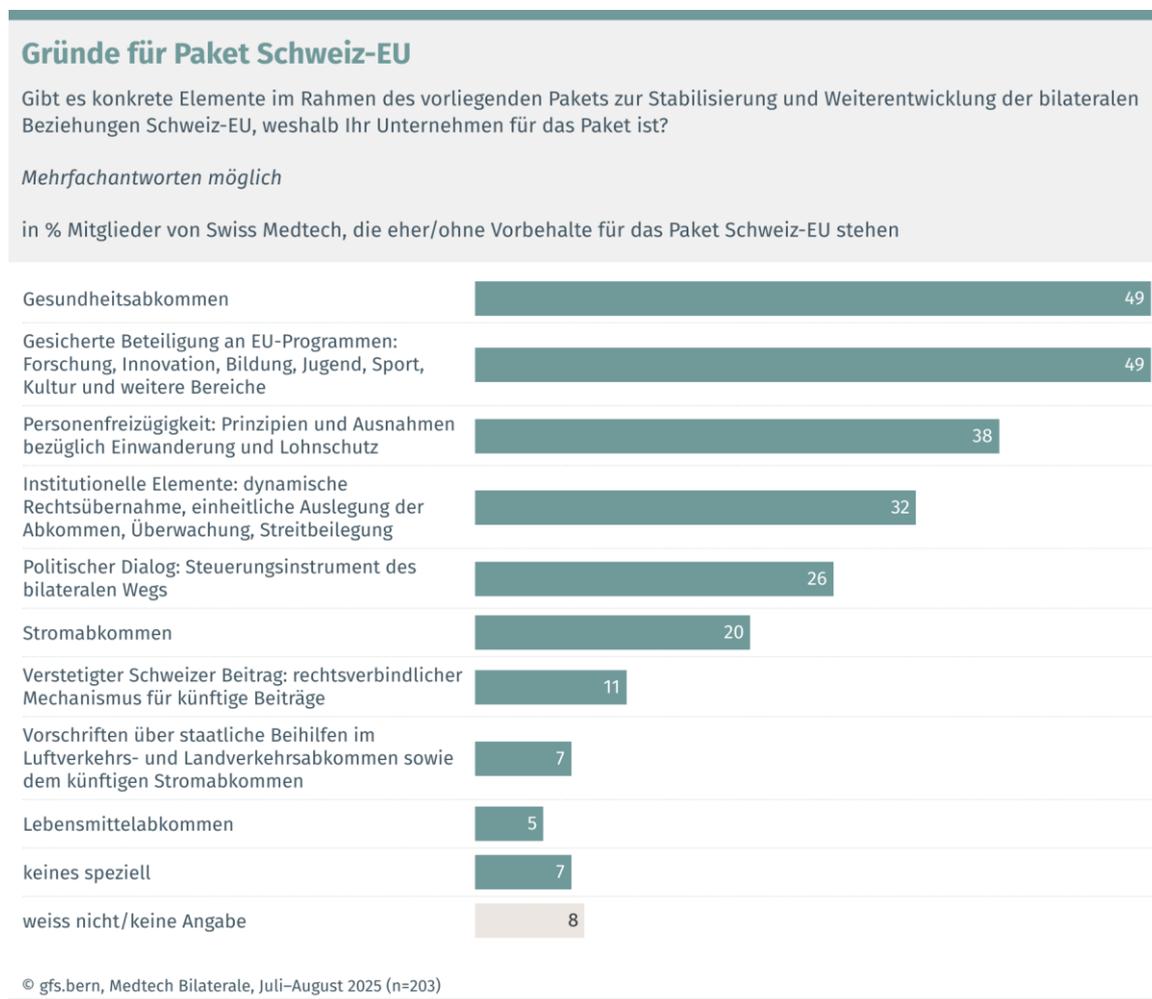
Grafik 10



Unter den Befürwortern des Pakets dominieren wirtschaftliche und kooperationsbezogene Argumente. Am häufigsten werden das Gesundheitsabkommen und die gesicherte Beteiligung an EU-Programmen in den Bereichen Forschung und Innovation (je 49%) genannt. Ebenfalls wichtig sind die Personenfreizügigkeit (38%) sowie institutionelle Elemente wie einheitliche Rechtsauslegung und Streitbeilegung (32%).

Darüber hinaus begründet über ein Viertel ihren Stimmentscheid mit dem politischen Dialog als Steuerungsinstrument des bilateralen Wegs. Etwas weniger Gewicht hat das Stromabkommen, das von jedem fünften Unternehmen als Begründung angeführt wird. Deutlich seltener stützen sich die Befürwortenden auf den verstetigten Schweizer Beitrag (11%), auf Regelungen zu staatlichen Beihilfen sowie die Land- und Luftverkehrsabkommen (7%) oder auf das Lebensmittelabkommen (5%). 7 Prozent geben an, kein spezifisches Element als ausschlaggebend für ihre Unterstützung zu sehen, während 8 Prozent keine Angabe machen.

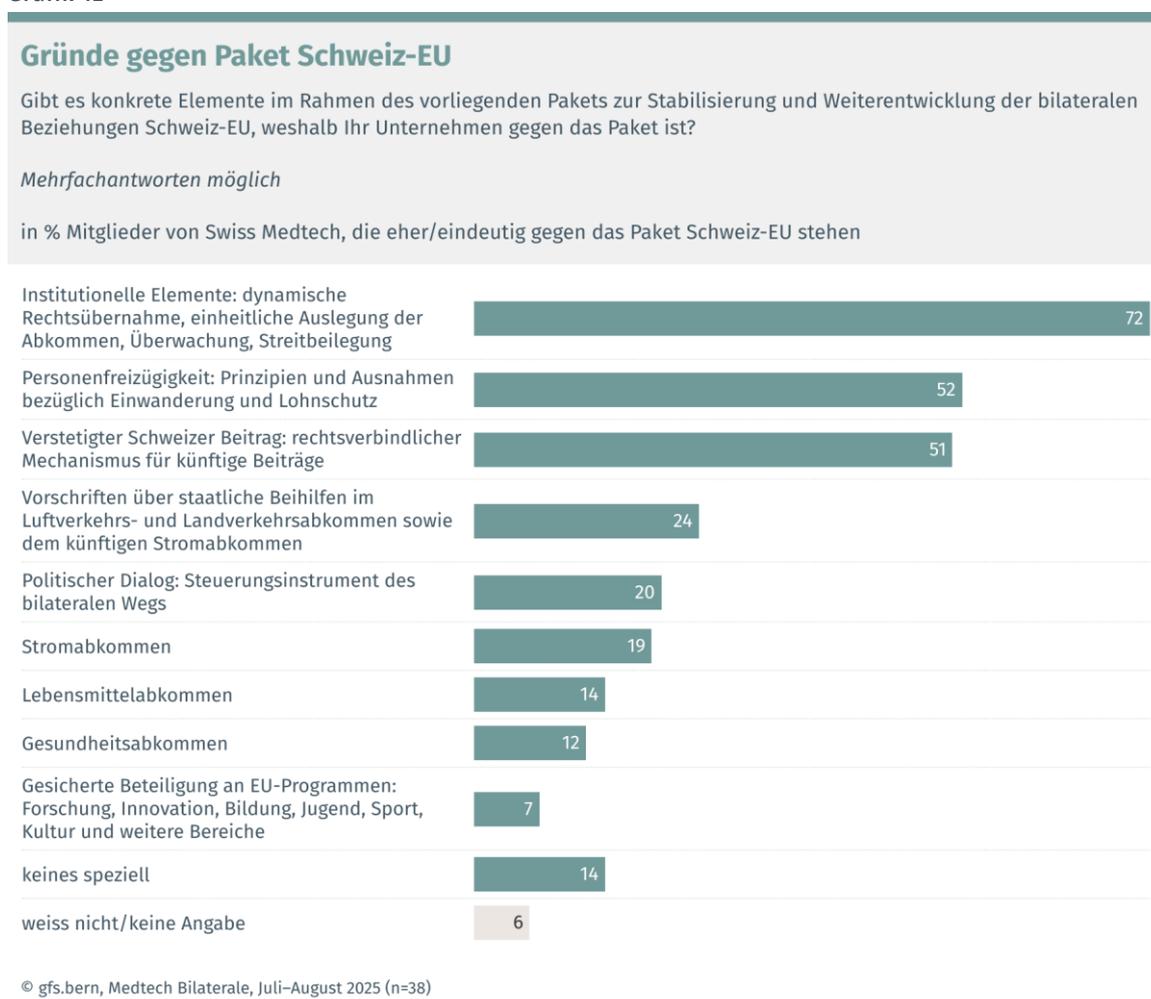
Grafik 11



Die Gegner des Pakets nennen vor allem politische und institutionelle Gründe. Spitzenreiter ist mit deutlichem Abstand die Ablehnung institutioneller Elemente wie dynamische Rechtsübernahme (72%), gefolgt von Vorbehalten zur Personenfreizügigkeit (52%) und zum verstetigten Schweizer Beitrag an die EU (51%).

Neben diesen Hauptargumenten verweist rund ein Viertel der Unternehmen mit ablehnender Haltung auf die Vorschriften über staatliche Beihilfen im Luft- und Landverkehr sowie im Zusammenhang mit dem künftigen Stromabkommen. Für ein Fünftel ist der politische Dialog ausschlaggebend und 19 Prozent begründen ihre Ablehnung mit dem Stromabkommen. Weniger Gewicht haben das Lebensmittelabkommen (14%), das Gesundheitsabkommen (12%) sowie die Beteiligung an EU-Programmen in Forschung, Innovation, Bildung und Kultur (7%). Zudem geben 14 Prozent an, kein spezifisches Argument im Vordergrund zu sehen, während 6 Prozent keine Angabe machen.

Grafik 12



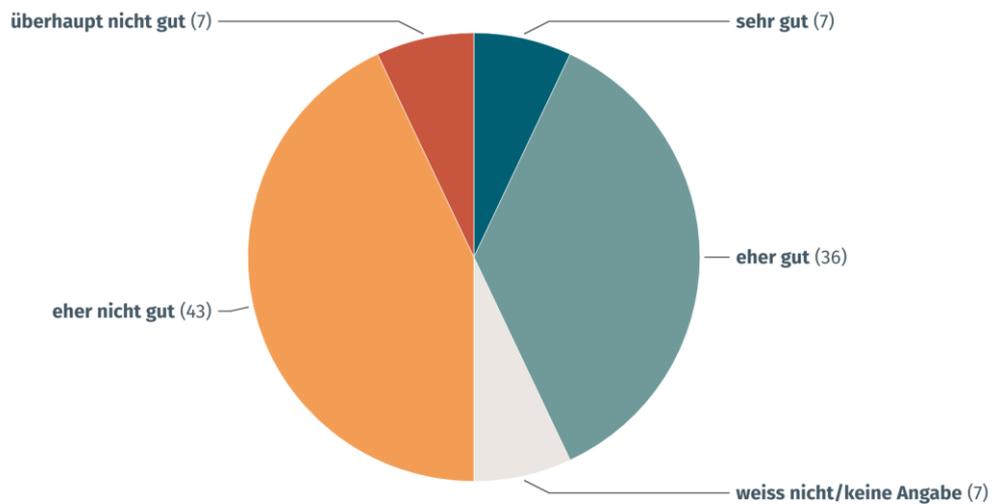
In der frühen Phase der Meinungsbildung beurteilt die Hälfte der befragten Unternehmen ihren eigenen Informationsstand zum Paket als nicht gut. Demgegenüber stehen 43 Prozent, die sich gut informiert fühlen. Mit näher rückendem Abstimmungstermin ist zu erwarten, dass der Informationsstand wächst und sich die Haltung zunehmend festigt.

Grafik 13

Informationsstand zum Paket Schweiz-EU

Wie gut hat sich Ihr Unternehmen bisher über die nun fertig verhandelten Abkommen des Pakets zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU informiert?

in % Mitglieder von Swiss Medtech

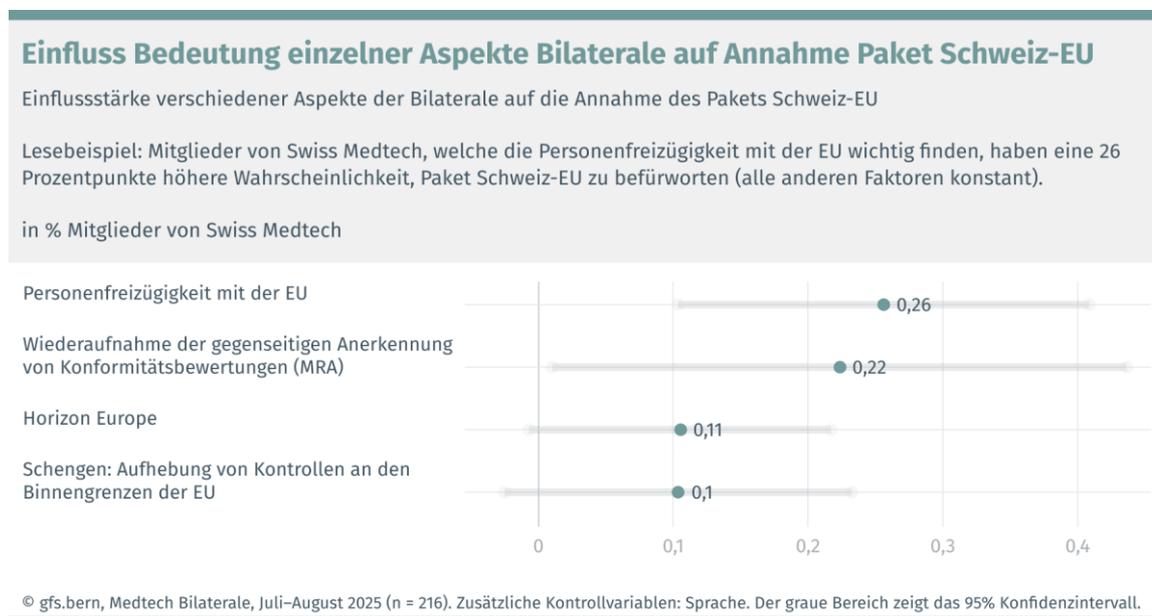


© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

Um den Wirkungszusammenhang zwischen der Bewertung einzelner Aspekte der bilateralen Beziehungen und der Zustimmung zum neuen Paket Schweiz–EU besser zu verstehen, bietet sich eine Regressionsanalyse an. Anhand der hier gerechneten Regressionsanalyse wird ersichtlich, welche Aspekte einen statistisch signifikanten Einfluss auf die Zustimmung zum Paket haben, wenn alle weiteren Faktoren wie beispielsweise die Sprachregion konstant gehalten werden.

Die Resultate machen deutlich, dass insbesondere wirtschaftsnahe Elemente wie die Personenfreizügigkeit und die Wiederaufnahme der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA) einen statistisch signifikanten und klar positiven Einfluss auf die Zustimmung in der Branche haben. Die Bereiche Horizon Europe oder Schengen wirken sich nicht signifikant auf die Stimmabsicht aus. Dies verdeutlicht, dass die Unterstützung in der Branche vor allem auf jenen Elementen beruht, die einen direkten geschäftlichen Bezug haben.

Grafik 14



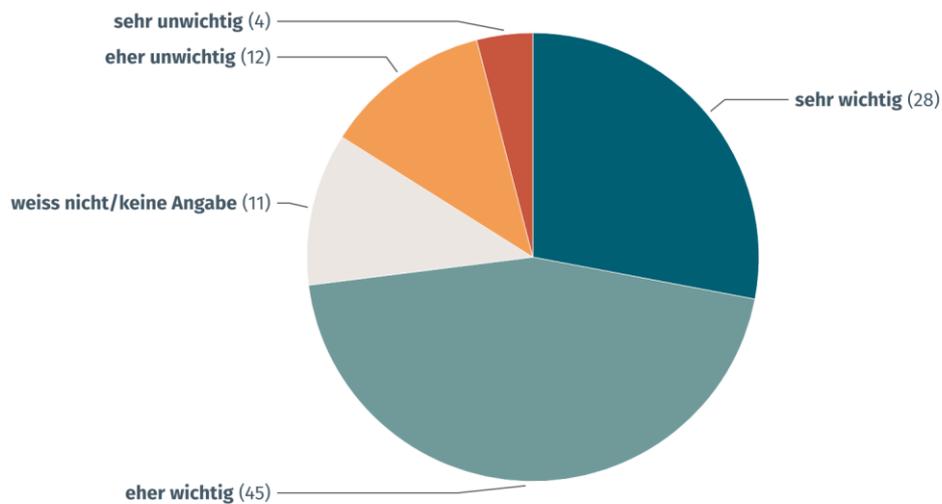
Deutlich wird, dass das Paket Schweiz-EU nicht nur breite Zustimmung erfährt, sondern dass dem neu verhandelten Abkommen zugleich eine hohe Bedeutung beigemessen wird. Rund drei Viertel halten das Paket Schweiz-EU für wichtig in Verbindung mit dem eigenen Unternehmen. 16 Prozent sind der gegenteiligen Meinung.

Grafik 15

Bedeutung Paket Schweiz-EU für eigenes Unternehmen

Wie wichtig sind die neu verhandelten Abkommen des Pakets zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU für Ihr Unternehmen?

in % Mitglieder von Swiss Medtech

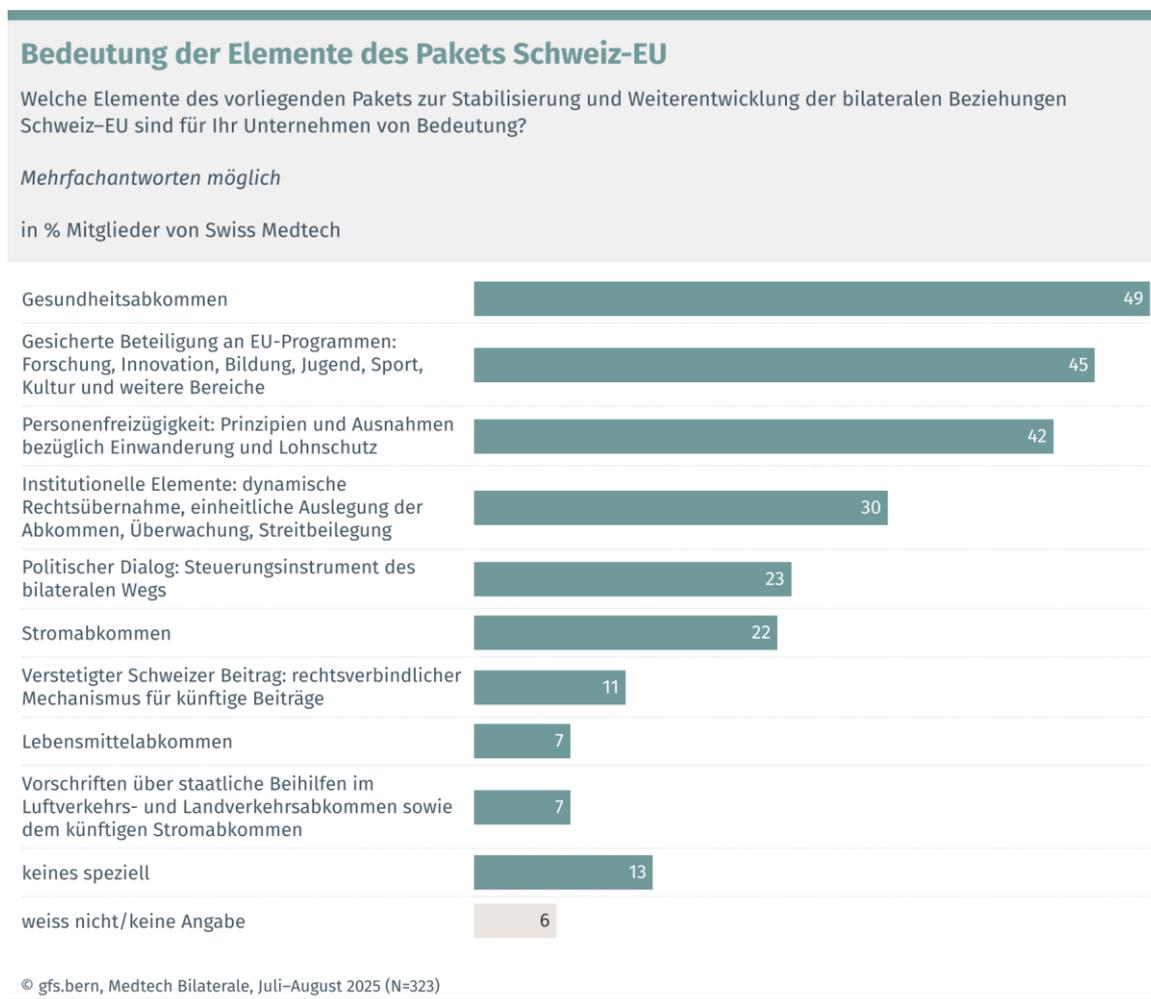


© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

Die Einschätzungen zur Relevanz der einzelnen Paketbestandteile unterscheiden sich deutlich: Am häufigsten werden das Gesundheitsabkommen (49%), die gesicherte Beteiligung an EU-Programmen zu Forschung, Innovation, Bildung, Jugend, Sport, Kultur und weiteren Bereichen (45%) sowie die Personenfreizügigkeit (42%) als wichtig eingeschätzt.

30 Prozent messen den institutionellen Elementen wie der dynamischen Rechtsübernahme und der Streitbeilegung Bedeutung bei. Weitere Abkommen wie der politische Dialog (23%) oder das Stromabkommen (22%) werden von weniger als einem Viertel als wichtig für das eigene Unternehmen erachtet. Am seltensten werden der verstetigte Schweizer Beitrag (11%), das Lebensmittelabkommen (7%) oder die Vorschriften über staatliche Beihilfen (7%) als bedeutsam eingestuft.

Grafik 16



Auf Branchenebene wird die Bedeutung des Pakets sogar noch deutlicher hervorgehoben: 83 Prozent bewerten die Abkommen zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen als wichtig für die gesamte Branche.

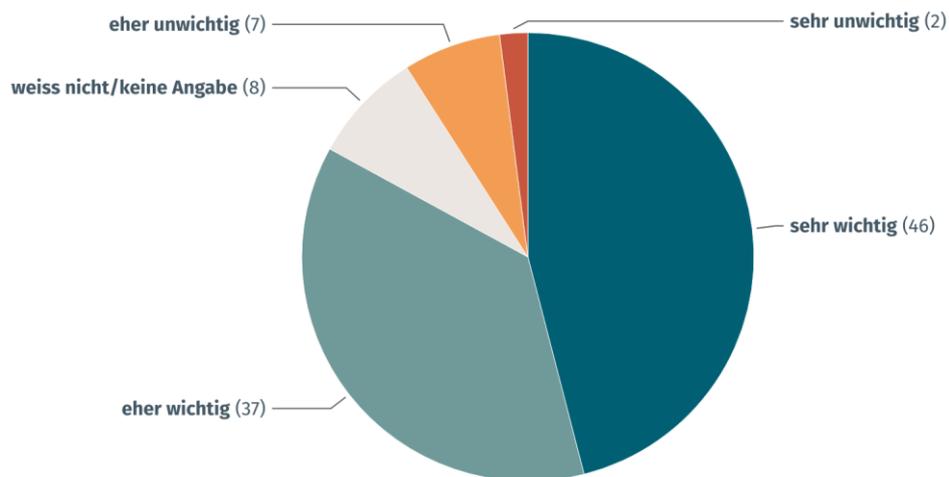
Nur eine kleine Minderheit hält das Paket für eher oder sehr unwichtig (9%), während 8 Prozent keine Angabe machen.

Grafik 17

Bedeutung Paket Schweiz-EU für Medtech-Branche

Als wie wichtig erachten Sie die neu verhandelten Abkommen des Pakets zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU für die Schweizer Medtech-Branche?

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

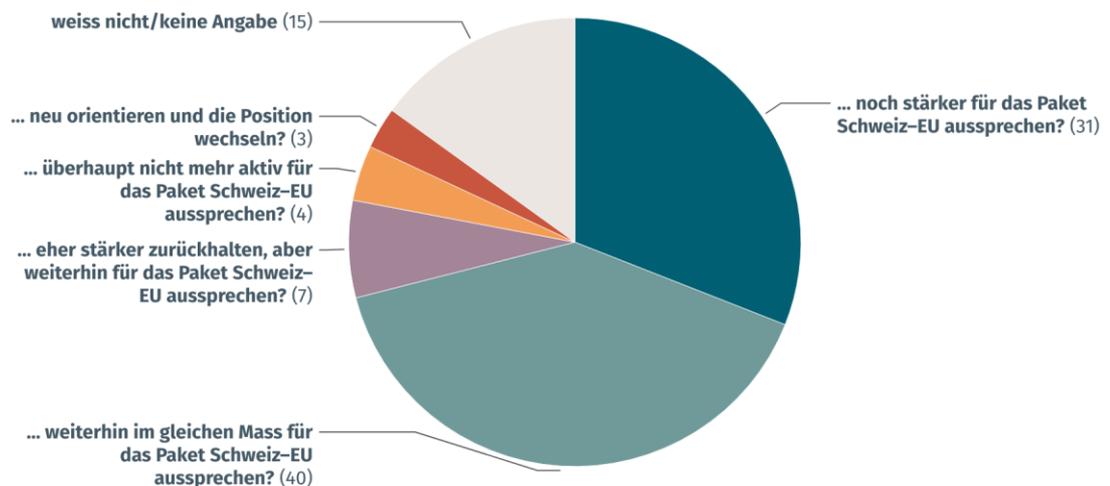
Die Mehrheit der Mitglieder wünscht sich, dass Swiss Medtech seine Unterstützung für das Paket beibehält (40%) oder verstärkt (31%). Für mehr Zurückhaltung (7%), einen völligen Rückzug aus der aktiven Unterstützung (4%) oder eine vollständige Neuorientierung (3%) plädiert hingegen nur eine kleine Minderheit.

Grafik 18

Gewünschte Haltung Swiss Medtech zum Paket Schweiz-EU

Bisher hat sich Swiss Medtech grundsätzlich für das neue Paket zur Stabilisierung und Weiterentwicklung der bilateralen Beziehungen Schweiz-EU ausgesprochen. Soll sich Swiss Medtech ...

in % Mitglieder von Swiss Medtech



© gfs.bern, Medtech Bilaterale, Juli-August 2025 (N=323)

5 Synthese



Unternehmerische Aspekte stehen klar im Vordergrund

Die Zustimmung zum neuen Paket Schweiz–EU wird in erster Linie von wirtschaftlich relevanten Elementen getragen. Besonders deutlich zeigt sich dies bei der hohen Wichtigkeit der Personenfreizügigkeit sowie beim Ruf nach einer Wiederaufnahme der gegenseitigen Anerkennung von Konformitätsbewertungen (MRA). Während die Personenfreizügigkeit einen gesicherten Zugang zu qualifizierten Fachkräften ermöglicht, würde ein neues Abkommen zur regulatorischen Anerkennung sicherstellen, dass Schweizer Medizintechnikprodukte ohne zusätzliche Hürden im europäischen Markt zugelassen werden. Damit reagiert die Branche direkt auf die seit dem Wegfall des MRA 2021 erlebten Nachteile. Im Vergleich dazu spielen ideologische oder institutionelle Aspekte für die Unterstützung eine untergeordnete Rolle. Für die Unternehmen zählt vor allem die Planungs- und Rechtssicherheit, die unabdingbar für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit ist.



Der Wegfall des MRA als prägende Negativerfahrung

Die Erfahrungen seit Mai 2021 wirken stark prägend: Mit dem Wegfall des MRA ist die Branche erstmals direkt und spürbar mit den Folgen einer Erosion der bilateralen Beziehungen konfrontiert worden. Die zusätzlichen finanziellen, personellen und organisatorischen Aufwände haben die unternehmerische Belastung massiv verstärkt. Besonders deutlich zeigt sich dies in der Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit: Mehr als drei Viertel der Unternehmen sehen darin eine Schwächung des Standortes Schweiz. Diese Erfahrung hat die strategische Bedeutung eines stabilen und direkten Marktzugangs zur EU ins kollektive Bewusstsein der Branche gerückt und ist heute ein zentraler Grundpfeiler für die Unterstützung des neuen Pakets.

Mehrheitliche Zustimmung, aber mit Zurückhaltung



Eine klare Mehrheit der Unternehmen unterstützt das neue Paket Schweiz–EU, obwohl die Meinungsbildung noch nicht sehr weit fortgeschritten ist. Die Unterstützung gründet sich in erster Linie auf zentrale wirtschaftliche Vorteile – insbesondere die Wiederherstellung eines Mutual Recognition Agreement (MRA) für den unbürokratischen Marktzugang, die Sicherung der Personenfreizügigkeit sowie die damit verbundene Planungs- und Rechtssicherheit. Die erkennbare Zustimmung wird zusätzlich gestützt durch den klaren Auftrag der Mitglieder an Swiss Medtech, das Paket aktiv bzw. stärker zu vertreten. Gleichzeitig zeigt sich, dass viele Unternehmen ihre Haltung noch nicht abschliessend gebildet haben. Rund ein Viertel bleibt unentschlossen oder verzichtet auf eine klare Angabe. Weiterhin beurteilt rund die Hälfte der Befragten den eigenen Informationsstand zum Paket als nicht gut. Damit ist die Zustimmung zwar deutlich erkennbar, steht aber noch am Anfang eines Prozesses, der sich mit wachsender Information und öffentlicher Diskussion weiter verfestigen dürfte.

Die Gegenposition ist klar ideologisch geprägt.



Die Minderheit, welche das Paket Schweiz–EU ablehnt, tut dies primär aus ideologischen und institutionellen Gründen, wie sie in der politischen Debatte häufig angesprochen werden. Dazu zählt insbesondere die dynamische Rechtsübernahme. Die Haltung zielt auf die Wahrung nationaler Handlungsspielräume und lehnt eine stärkere rechtliche Verflechtung mit der EU ab. Die Gegenposition ist zahlenmässig kleiner, tritt in ihren Ansichten jedoch klar gegen eine Vertiefung der politischen Integration auf.

6 Methodische Details

Die Befragung wurde als Vollerhebung unter sämtlichen 823 Mitgliedsunternehmen von Swiss Medtech konzipiert. Insgesamt nahmen 323 Unternehmen an der Online-Erhebung teil, was einer Rücklaufquote von rund 40 Prozent entspricht. Vertreten sind sämtliche relevanten Segmente der Medtech-Branche, darunter Hersteller, Zulieferer, Dienstleister sowie Start-ups im Bereich Medizinaltechnik und ebenfalls vertreten sind alle Unternehmensgrössen.

Befragt wurde zwischen dem 3. Juli und 11. August 2025. Während dieser Phase, am 1. August 2025, kündigten die USA neue Zölle für die Schweiz an. Von den 323 Unternehmen beteiligten sich 250 vor und 73 nach dem Erscheinen der Zollnachrichten an der Befragung. Es wurde explizit geprüft, ob sich die Haltung der befragten Unternehmen zum Paket Schweiz-EU durch das Ereignis verändert hat. Nach der Ankündigung zeigte sich eine etwas stärkere Unterstützung für das Paket (60% vs. 68%). Dieser Unterschied erweist sich statistisch jedoch nicht als signifikant.

Um sicherzustellen dass die Resultate die Stimme der gesamten Mitgliedschaft wiedergeben, wurden die Ergebnisse gewichtet. Die Gewichtung basiert auf einer Kombination aus Unternehmensgrösse (Anzahl Mitarbeitende) und dem Anteil des Unternehmens, welcher der Medtech-Branche zuzurechnen ist.

Durch die breite Abdeckung der unterschiedlichen Unternehmensgrössen und Branchensegmente bietet die Befragung ein aussagekräftiges und belastbares Stimmungsbild, das eine fundierte Grundlage für die strategische Positionierung und Interessenvertretung von Swiss Medtech darstellt.

Tabelle 1: Methodische Details

Auftraggeber	Swiss Medtech
Grundgesamtheit	Mitglieder Swiss Medtech
Datenerhebung	Online
Art der Stichprobenziehung	Vollerhebung auf Basis des Mitgliederverzeichnisses Swiss Medtech
Befragungszeitraum	von 3. Juli bis 11. August 2025
Stichprobengrösse	Total Befragte CH N = 323, 40% Ausschöpfung
Stichprobenfehler	±5.5 Prozent bei 50/50 und 95-prozentiger Wahrscheinlichkeit

©gfs.bern, Mitgliederbefragung Swiss Medtech, August 2025

7 Anhang

7.1 gfs.bern-Team

LUKAS GOLDER

Co-Leiter und Präsident des Verwaltungsrats gfs.bern, Politik- und Medienwissenschaftler, MAS FH in Communication Management, NDS HF Chief Digital Officer, Dozent an der Hochschule Luzern und dem KPM Universität Bern

✉ lukas.golder@gfsbern.ch



Schwerpunkte:

integrierte Kommunikations- und Kampagnenanalysen, Image- und Reputationsanalysen, Medienanalysen / Medienwirkungsanalysen, Jugendforschung und gesellschaftlicher Wandel, Abstimmungen, Wahlen, Modernisierung des Staates, gesundheitspolitische Reformen

Publikationen in Sammelbänden, in Fachmagazinen, in der Tagespresse und im Internet

ADRIANA PEPE

Projektleiterin, Politikwissenschaftlerin

✉ adriana.pepe@gfsbern.ch



Schwerpunkte:

Gesellschaft, Issue Monitoring, direkte Demokratie, Abstimmungen, Energiepolitik, Jugend



ALESSANDRO PAGANI

Data Scientist

✉ alessandro.pagani@gfsbern.ch

Schwerpunkte:

Wahlen, Abstimmungen,
Datenanalyse, Programmierungen, Visualisierungen,
Recherchen, quantitative und qualitative Methoden



ROLAND REY

Projektmitarbeiter / Administration

✉ roland.rey@gfsbern.ch

Schwerpunkte:

Desktop-Publishing, Visualisierungen,
Projektadministration, Vortragsadministration

gfs.bern ag
Effingerstrasse 14
CH – 3011 Bern
+41 31 311 08 06
info@gfsbern.ch
www.gfsbern.ch

Das Forschungsinstitut gfs.bern ist Mitglied von Swiss Insights und garantiert, dass keine Interviews mit offenen oder verdeckten Werbe-, Verkaufs- oder Bestellabsichten durchgeführt werden.

Mehr Infos unter www.schweizermarktforschung.ch

SWISS INSIGHTS
Corporate Member

gfs.bern 