



Future T – wie fit ist mein Unternehmen?

Praxis - Erfahrungen eines KMU

Ermatingen, 6. März 2026

Agenda

- **Firmenpräsentation**
- **Herausforderungen /
Erfahrungen der letzten 25
Jahre**
- **Aktuelle Situation**
- **Empfehlungen zur
Stärkung der Resilienz**
- **Umfrage**





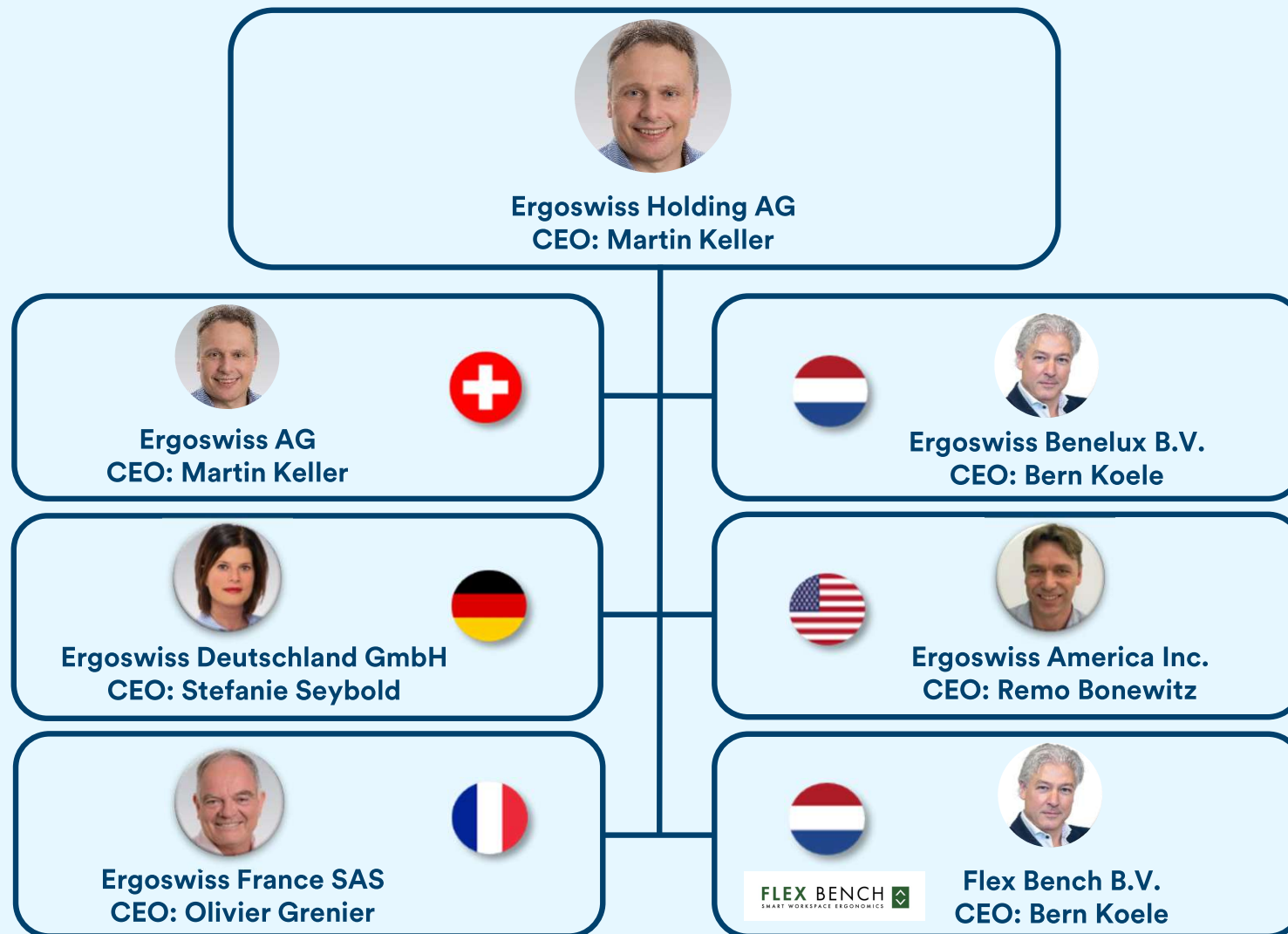
25 Jahre Ergoswiss

Was macht...

**Die Ergoswiss AG
entwickelt, produziert und
verkauft Antriebssysteme,
komplette Tischbeine und
Untergestelle für die
Industrieanwendung.
Unsere Hauptmärkte sind
Europa und die USA.**

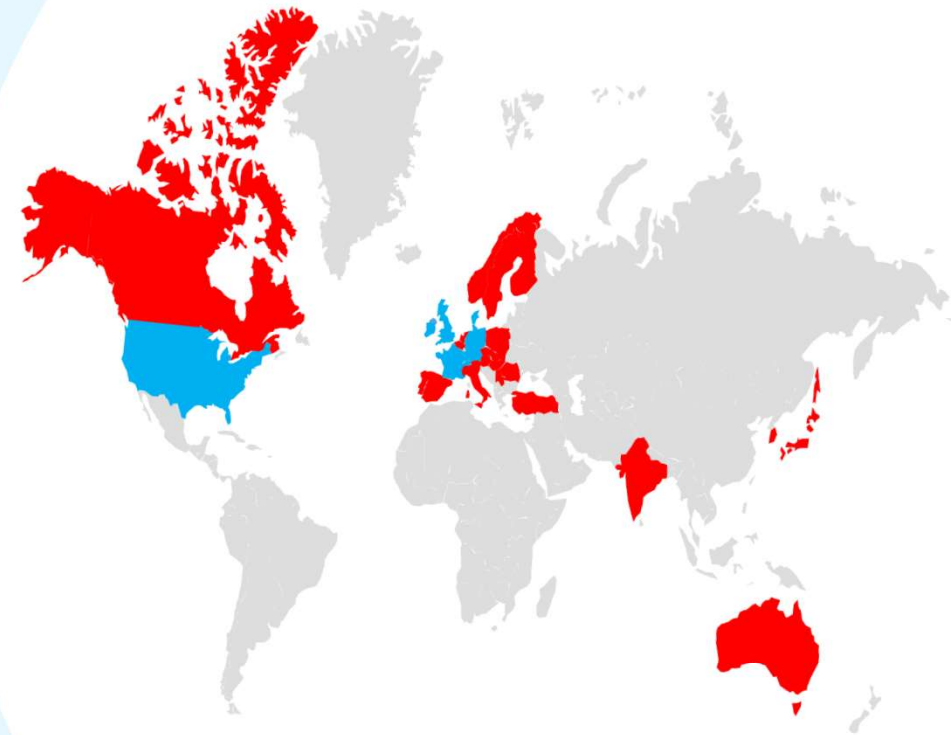


Unsere Organisation



...in über 20 Ländern vertreten

▪ Deutschland	Ergoswiss GmbH
▪ Frankreich	Ergoswiss France SAS
▪ Schweiz	Ergoswiss AG
▪ Österreich	Ergoswiss AG
▪ England	Ergoswiss AG
▪ USA	Ergoswiss America Inc.
▪ BeNeLux	Ergoswiss Benelux B.V.
▪ Tschechien	Haberkorn Czech Republic
▪ Slowakei	Haberkorn Slovakia
▪ Polen	Haberkorn Poland
▪ Rumänien	Tech-con Industry S.R.L.
▪ Serbien	Tech-con d.o.o.
▪ Spanien	Novadis Intermediacion
▪ Spanien - Galicia	Mecanizados Castro
▪ Portugal	Novadis Intermediacion
▪ Finnland	Movetec Oy AB
▪ Italien	PB.mek
▪ Ungarn	Fath Kft.
▪ Kanada	A2A Systems Toronto
▪ Australien	Modular Components
▪ Japan	F-ACT Corporation Kanagawa
▪ Südkorea	MineTech Kyunggi-Do
▪ Indien	Srujan Enterprises



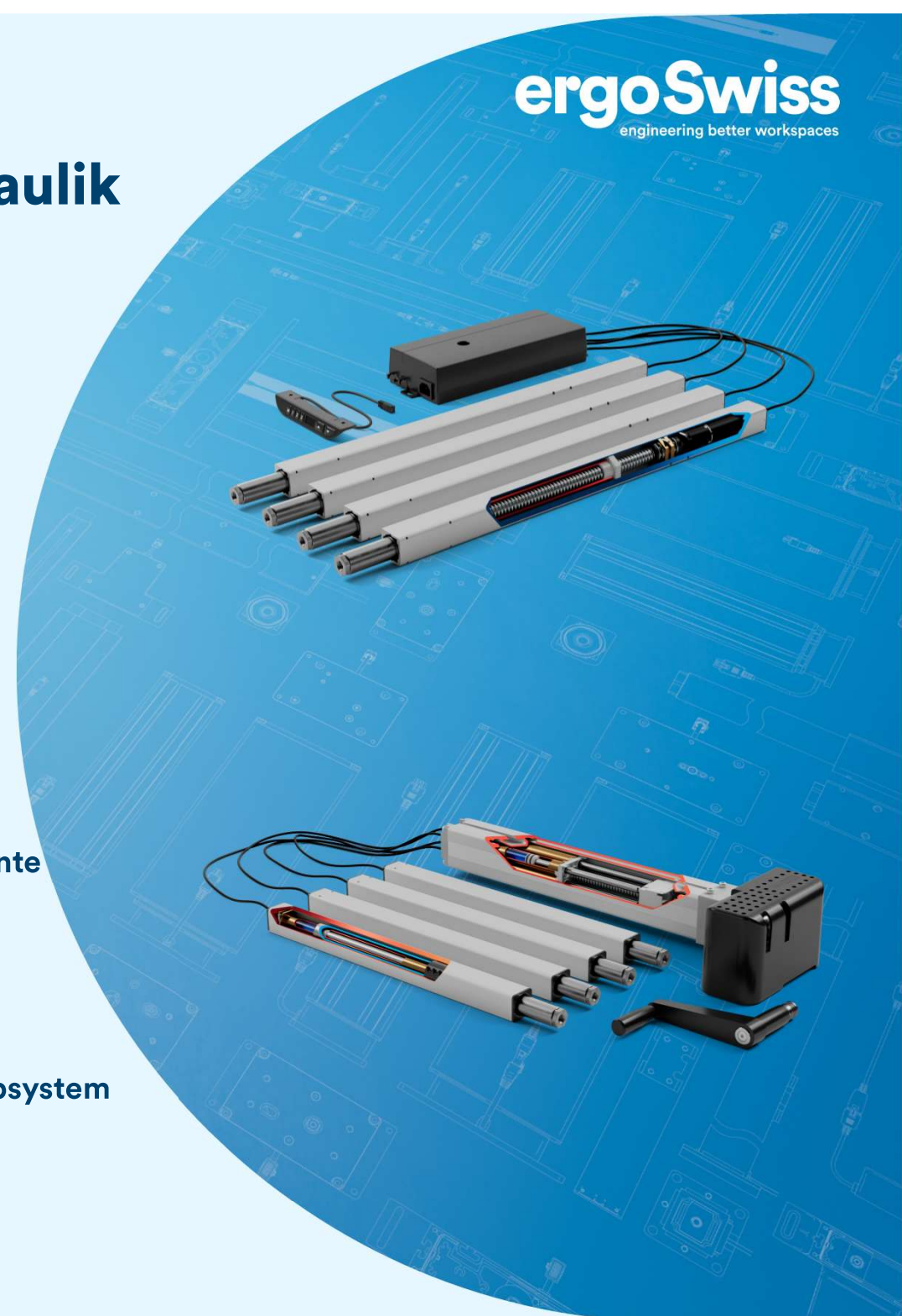
Starke Partner: Spindel + Hydraulik

Spindelhubsysteme (SX)

- Einfaches **Plug & Play** bei der Montage und Inbetriebnahme
- Hohe Beinfreiheit und mehr Konstruktionsspielraum (Pumpe)
- Keine Rückstellkraft notwendig
- Horizontale Verstellung möglich (stossen und ziehen)
- Nur mit Elektromotor erhältlich
- Bis zu 12 Hubelemente synchron ansteuerbar
- Bei 2-Bein Systemen die günstigere Variante
- ~ 50'000 Tischbeine/Jahr

Hydraulikhubsysteme (HX)

- Einfache und flexible Ansteuerung mehrerer Hubelemente
- Synchrone Ansteuerung von 1 bis zu 10 Hubelementen
- Mit **Handkurbel** oder Elektromotor bedienbar
- Bis zu 40 Hubelemente synchron ansteuerbar
- Völlig geräuschlos im Kurbelbetrieb
- Rückstellkraft erforderlich (einfach wirkend)
- Hydrauliksystem mit Kurbel ist günstiger als Spindelhubsystem
- Ab 3-Beinen mit Motor günstiger als Spindelhubsystem
- ~ 20'000 Systeme/Jahr



Unsere Branche. Ihre Branche.

ergoASSEMBLY

Montagetische & Werkbänke



ergoINDUSTRY

Industrie & Logistik



ergoOFFICE

Büromöbel & Schreibtische



ergoCATERING

Gastronomie & Gewerbe



ergoCARE

Gesundheit & Pflege



ergoFURNITURE

Möbelbau & Einrichtungen



Ergonomie fördert die Gesundheit und Produktivität der Mitarbeitenden

Arbeitgeber	Arbeitnehmer
Sicherung der Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiter	Reduzierung der Arztbesuche
Erhöhung der Motivation durch Stärkung der Identifikation mit dem Unternehmen	Verbesserung der gesundheitlichen Bedingungen im Unternehmen
Kostensenkung durch weniger Krankheits- und Produktionsausfälle	Verringerung von Belastungen
Steigerung der Produktivität und Qualität	Verbesserung der Lebensqualität
Imageaufwertung des Unternehmens	Erhaltung / Zunahme der eigenen Leistungsfähigkeit
Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit	Erhöhung der Arbeitszufriedenheit und Verbesserung des Betriebsklimas
Resilientere Mitarbeiter auch bei auftragsschwankungsbedingten Mehrbelastungen	Mitgestaltung des Arbeitsplatzes und des Arbeitsablaufs
Flexible Arbeitsplätze für unterschiedlich grosse Mitarbeiter	Kalorienverbrauch



Wir bringen Ergonomie in Ihre Arbeitswelt

1999



gegründet /
founded

55



Mitarbeitende /
Employees

20



Vertriebspartner
Distributors

9 MCHF



Jahresumsatz
Annual Sales 2020

> 1'500



Kunden
Customers

18 MCHF



Jahresumsatz
Annual Sales 2025



Technologie die bewegt.

Ihre Vorteile durch unsere Partnerschaft



Schnelle und effiziente Lösungen

- **Lieferbereitschaft**
- **Durchlaufzeiten (2-3 Wochen)**
- **24/7 Systemkonfigurator und E-Shop**
- **Persönliche Beratung für massgeschneiderte Lösungen**



Höhere Produktivität

- **Hochwertige und zuverlässige Produkte**
- **Modulare Hubsysteme mit intelligenter Ansteuerung für effiziente Arbeitsprozesse**



Gesündere Mitarbeitende

- **Individuell anpassbare und sichere Systeme reduzieren Ausfälle**





Herausforderungen im Laufe der Jahre

Herausforderungen im Laufe der Zeit...

1999 / 2000: Gründungsjahr

- Planumsatz: 1.05 MCHF
- Erzielter Umsatz: 580'000
- Plangewinn: 30'000 CHF
- Erzielter Gewinn: -200'000
- A-Kapital aufgebraucht

Massnahmen:

- Lohnverzicht 6 Monate

Learning:

- Naivität
- ~~Millionär~~
- ~~7 Sierch~~

2003: Debitorenverlust

- 100'000 Euro

Massnahmen:

- Mahnläufe und sofortige Liefersperre
- Forderungsverzicht bei den Lieferanten
- Liq. Planung

Learning:

- aufgepasst bei Gross- und langjährigen Kunden

Herausforderungen im Laufe der Zeit...

2015: Mindestkurs SNB

Eurobestand 300'000 Euro:

- **Verlust 60'000 CHF**

Debitoren 800'000 Euro:

- **Verlust 160'000 CHF**

Lagerwert 1'000'000 Euro:

- **Verlust 200'000 CHF**

Massnahmen:

- **Preise anheben**
- **Lieferanten konsultieren, neue Einkaufspreise**
- **Reg. Prüfung Wechselkurse**
Ist eine Wechselkursabsicherung sinnvoll?

Learning:

- **Entspannungsübungen**

Herausforderungen im Laufe der Zeit...

2019 / 2020 Corona

Umsatzrückgang 30%

- **11.9 -> 8.3 MCHF**

Stockende Lieferkette

- **Aluminium, Sensoren**

anziehende Wirtschaft

- **Lieferbereitschaft**

Massnahmen:

- **Kurzarbeit**
- **Lieferanten besuchen**
- **Zweitlieferanten aufbauen**
- **Lager füllen**

Learning:

- **Schlanke Lieferketten
sind nicht immer von
Vorteil**



Aktuelle Situation Meisterprüfung

Aktuelle Lage:

Wechselkurse:

- **US\$ - CHF: 0.90 -> 0.78**
- **Euro – CHF: 0.96 -> 0.90**

Konjunktur Europa:

- **Frankreich -18%**
- **Deutschland -10%**
- **Schweiz -12%**

Lieferketten / Konkurrenz:

- **Störung Transportwege (Iran)**
- **Starker asiatischer Wettbewerb**

Herausforderung USA:

- **Wettbewerb in Michigan**
- **Zölle: 10 – 39 – 15 – 10%**
 - **zzgl. Alu + Stahl**

Herausforderung EU:

- **Vorzug von EU Lieferanten**
- **Regulationswahn**

Aktuelle Situation: Workshop 1

Was sind eure Massnahmen zur Rettung der Ergoswiss AG?

verkauf ausbauen partnerschaften ausbauen
wettbewerber kaufen loakisierung mit pe-partnern expandier
in verwandte märkte rein höhere wertschöpfung prüf produktion in usa lokal
interne effizienz erhöhen auslastung sicherstellen lieferanten lokal verkauf firma prüfen
produktionsstandort eu fokus auf e-shop ausbau asiatischer markt hedging ek euroraum
zölle verkaufen absicherung wechsellkurs
krit komponent luftfracht ausbau bereich office ausweitung der märkte standort in asien
neue technologien einkaufspreise drücken digitalisierung und ki produktentwicklung
neue märkte sektoren focus auf eu zahlung euro neue produkte entwickeln
verkauf office via galaxu löhne vorarlberger euro overhead reduzieren
prozesse digitalisieren

Aktuelle Situation: Workshop 2

Was sind eure Massnahmen zur Rettung der Ergoswiss AG?

second source im € raum
produktion in usa produktion in euro land
mietmodel einführen krit komponenten lager
neue anwendungsfelder brand swissness stärken zusammenschluss
service ki sinnvoll einsetzen [REDACTED] markt usa verlassen
zweite linie kosten-standardisierung agilität franchising neues produkt
neue märkte suchen asiatischen markt pushen neue märkte
standorte erweitern kooperationen - variabili krypto als währung akzept
produktion im eu raum neue märkte in brics währung absichern
prozesse optimieren verkauf einkauf in euro
swissbrand hervorheben

Aktuelle Lage, eingeleitete Massnahmen:

Massnahmen Verkauf:

- **Aktiver Verkauf pushen
zusätzliche Verkäufer UK, CH
und DE**
- **Ausweitung des V-Netzes
Türkei, Ungarn**
- **Keine US-Aufträge verlieren
Zukunftsmarkt, Wettbewerb**
- **Neue Website
Konfiguration, Kunden-
Lieferantenportale**

Massnahmen PM:

- **Aufbau einer Produktlinie mit
reduzierten Anforderungen
und Preisen**
- **«Swiss Design»**

Aktuelle Lage, eingeleitete Massnahmen:

Massnahmen Kosten:

- **Wechselkursabsicherung prüfen**
- **Lieferanten auf Euro und \$ umstellen**
- **Optimierungen interne Logistik und Arbeitsplätze**
- **Download Instruktionen**
- **Strikte Kostenkontrolle**
- **Investitionstopp**
- **Projekte priorisieren**

Massnahmen Lieferkette:

- **Nachbestellbestände erhöhen**
- **Preisverhandlungen**
- **Alternative Lieferanten**



Future T – wie fit ist mein Unternehmen?

Erfahrungen eines KMU

Empfehlungskatalog

Empfehlungen aus Ergoswiss Sicht:



Finanzielle Sicherheit

- Gute gefüllte Kriegskasse (in Guten Zeiten Anzulegen, Eigenkapitalquote, Liquidität)
- Budgetierung mit Realistic und Worst Case Szenarien
- Liquiditätsplanung (Worst Case Szenarien übernehmen)



Vorausschauende Planung

- Vorausschauende Planung (5 Jahre – GAP) Realistic und Worst Case Szenarien entwerfen
- Risikoanalysen erstellen
- Aus den Szenarien kann dann schnell ein Plan B oder Plan C abgeleitet werden



Entscheidungen

- Nicht lange zuwarten
- Schnell entscheiden und tief durchgreifen (Liquidität)



Bleibt mutig und naiv! Herzlichen Dank!

