

Der US-Markt: Die Zukunft der schweizerischen Exportindustrie

Als ich meine Funktion als CEO der Swiss-American Chamber of Commerce vor bald 19 Jahren antrat, exportierten Schweizer Unternehmen etwa gleich viel nach Frankreich, Italien und den USA. Und fast dreimal so viel nach Deutschland. Heute wird mehr nach den USA exportiert als nach Frankreich, Italien, UK und Österreich – kumuliert! Exporte nach den USA sind doppelt so hoch wie in die BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika), kumuliert, und dreimal so hoch wie nach China. Und 2021 haben Exporte nach den USA die Exporte nach Deutschland übertroffen. Im ersten Quartal 2023 waren die Exporte nach den USA 20 Prozent höher als nach Deutschland. Und auch punkto Wachstum ist der US-Exportmarkt hervorragend: In den letzten zehn Jahren gab es ein Plus von 24 Milliarden Franken während das Plus im chinesischen Markt lediglich sieben Milliarden Franken betrug. In den letzten zehn Jahren waren das Exportwachstum nach Brasilien, Russland (vor dem Krieg), Indien und Südafrika negativ. Fazit: Ausfuhren nach den USA haben in den letzten Jahrzehnten den Erfolg der Schweizer Exportwirtschaft massgeblich geprägt. Aber wird es so weitergehen?

Der berühmte Baseballspieler Yogi Berra hat gesagt: «Voraussagen sind schwierig, vor allem wenn es um die Zukunft geht.» Und trotzdem: Die meisten Zeichen für den US-Export stehen auf Grün. Die Administration von Präsident Joe Biden hat eine ganze Reihe von massiven Stimulierungsprogrammen lanciert: Covid-19 Economic Relief (1900 Milliarden US-Dollar), Infrastructure Investments and Jobs Act (1200 Milliarden US-Dollar), Inflation Reduction Act (450 Milliarden US-Dollar) und Chips and Science Act (55 Milliarden US-Dollar). Neben Ausgaben im sozialen Bereich wird aus diesen riesigen Stimulierungsprogrammen viel Geld in vier Bereiche fliessen, in denen Schweizer Firmen Weltmeister sind: Infrastruktur, nachhaltige Energie, Gesundheitswesen und Forschung und Entwicklung, sowie Reshoring der Produktion, was hoch automatisierte Produktionsanlagen verlangen wird. Es gibt also für sehr viele Schweizer Unternehmen (grosse und kleine) grosse Opportunitäten.



Martin Naville
CEO
Swiss-American Chamber
of Commerce

Schweizer Unternehmen sind sehr gut positioniert, um diese Opportunitäten auszuschöpfen. Sie sind lang, zum Teil sehr lang in diesem Markt tätig und haben viel Erfahrung in diesem attraktiven, aber komplizierten Markt. Schweizer Unternehmen sind als Gruppe der siebtgrösste Direktinvestor mit rund einer halben Million direkter Arbeitsplätze. Dank der grossen Investitionen gelten die Schweizer Firmen in vielen Märkten als US-Firma und können so protektionistische Massnahmen wie «Buy America» umgehen.

Natürlich gibt es im US-Markt auch bedeutende Schwierigkeiten. Speziell der Fachkräftemangel macht es vielen Unternehmen schwer, das Marktpotenzial auszuschöpfen. Komplizierte Zulassungsbestimmungen, verschiedene Regulierungen in den einzelnen Staaten, ungewohnte Marktbedingungen und vieles mehr machen den Export nach den USA noch immer zu einer Königsdisziplin, die nur mit der «ersten Mannschaft» angepackt werden kann. Aber mithilfe von anderen Schweizer Firmen, den hervorragenden Dienstleistungen der Switzerland Global Enterprise und den Swiss Business Hubs in den USA sowie den wirtschaftlichen Diensten der Schweizer Botschaft und der Generalkonsulate sind diese Schwierigkeiten überbrückbar.

Ich wage zu sagen: Die letzten 20 Jahre waren eine Vorbereitung für die kommenden 20 Jahre. The best is yet to come! ■