



Trumps Handelspolitik und die Folgen für die Exportwirtschaft

Die USA sind eines der wichtigsten Abnehmerländer von Berner Exportgütern. Mit einem Anteil von 15 % rangierte die USA 2024 auf dem zweiten Platz hinter Deutschland und vor China. Welche Auswirkungen hat die trump'sche Handelspolitik? Ein Gespräch mit dem CEO der Swiss-American Chamber of Commerce Dr. Rahul Sahgal.

Herr Sahgal, war es eine Richtungswahl für die Beziehung zwischen den Vereinigten Staaten und der Schweiz?

RS: Richtungswahl ist ein grosses Wort. Schauen Sie: Von den letzten 30 Jahren waren 18 unter demokratischer und 12 unter republikanischer Regierung. Wie immer gab es Phasen der Spannung und der Entspannung zwischen den Staaten. Die wirtschaftlichen Zahlen sprechen für sich: In 20 Jahren haben sich die Exporte verdreifacht und die Investitionen – in beide Richtungen – verdoppelt. Ich gehe fest davon aus, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird. Wir neigen dazu, einzelne Meldungen und Ereignisse aus den Medien überzubewerten.

Sie sprechen hier vermutlich die Zölle an, die Präsident Trump ankündigt, dann reduziert, dann aufschiebt. Dass dies verunsichert, scheint nachvollziehbar?

RS: Absolut. Deshalb sind Institutionen wie die unsrige als Übersetzungsdienst da! Als Unternehmerin oder Unterneh-

mer darf man sich nicht täuschen lassen. Wenn mich ein Mitglied fragt, wie wir die Ankündigung von Importzöllen sehen, dann habe ich mehrere Aspekte, die ich erwähne.

Erstens: Er kündigt immer wieder Verschiedenes an. Das heisst nicht, dass man seine Aussagen nicht ernst nehmen soll und sich vorbereitet. Aber, man muss nicht alles wörtlich nehmen. **Zweitens:** Die Ziele der Androhung sind je nach Land und Sektor anders. Es kann Immigration und Phentanyl sein, oder eine aus seiner Sicht fehlende Reziprozität, ein zu grosses Güterhandelsdefizit oder die nationale Sicherheit. Und je nach dem ergibt sich ein anderer Verhandlungsverlauf. Für Firmen heisst das aber in jedem Fall eine höhere «Cost of doing Business», da Lieferketten überprüft werden müssen, Redundanzen geschaffen, etc. **Drittens** kommt die Betroffenheit einer Firma sehr auf ihr Business Modell an: Exportiert sie in die USA? Hat sie Produktion vor Ort? Braucht sie das Label «swiss made»? Bekommt sie die gewünschten Rohstoffe in den USA und wie sieht es mit der Preiselastizität ihres Produktes in den USA aus? Das ist sehr individuell. Und ein **letzter Punkt:** Die Kompetenz für die Handelspolitik und die Zölle obliegen in den USA gemäss ihrer Verfassung dem Kongress, also ihrem Parlament. Das heisst, Präsident Trump könnte nur schwerlich Globalzölle von 10 % oder 20 % auf alle Produkte einführen, wie er das in seinem Wahlkampf im-

mer wieder erwähnte. Die gezielten und eigenmächtig eingeführten Zölle müssen eine rechtliche Basis haben, wie beispielsweise die nationalen Sicherheit oder unfaire Handelspraktiken eines Landes. Bei der Reziprozität könnte sich ein Land ja auch auf eine Zollsenkung einlassen, was für den globalen Handel vorteilhaft wäre. Ergo wird es zu sehen sein, ob die Sache mit den Zöllen schlussendlich so heiss gegessen, wie sie gekocht wird. Hinzu kommt, dass Zollerhöhungen inflationär wirken. Gerade die Inflation war einer der zentralen Gründe für seine Wahl, dieses Problem will er nicht weiter anheizen.

Klingt so, als würde das Positive dominieren. Sie sehen also Chancen für die Exportindustrie?

RS: Auf jeden Fall. Erstens sind die USA der einzige grosse, noch wachsende Exportmarkt. Zweitens wird das aller Voraussicht nach auch so bleiben: Weniger Bürokratie, tiefe Energiekosten, möglicherweise Steuersenkungen. Hinzu kommen die massiven Investitionen in die Re-industrialisierung, Gesundheit, künstliche Intelligenz, Luftfahrttechnik - und in diesen Bereichen sind viele Schweizer Unternehmen im Markt, zum Beispiel Pharma, Gebäudetechnik, Lüftungsanlagen, High-Tech.

Ihre Überlegungen gehen also in Richtung mehr wirtschaftliche Nähe zu den USA?

RS: Absolut. Die Schweiz muss wirtschaftlich näher an die USA rücken. Wir sind ein liberales Land mit guten Rahmenbedingungen, einer enorm forschungsstarken und innovativen Wirtschaft und die USA sind der grosse Zukunftsmarkt – das ist wo die technologische Revolution des 21. Jahrhunderts stattfinden wird. Zudem - wie gesagt - ist der US-Markt mittlerweile der einzige relevante Markt, der noch wächst. In vielen europäischen Ländern stagniert das Wachstum, China schwächelt ebenfalls, und Indien ist zwar spannend, aber mit 0,7 Prozent Exportanteil noch relativ unbedeutend. Natür-



lich ist die EU nicht zu vernachlässigen mit einem Exportanteil von knapp 50 %. Die USA sind jedoch der grösste Einzel-

markt und haben Deutschland 2021 nach über 70 Jahren überholt. Ich gehe davon aus, dass die amerikanische Wirtschaft

auch unter Donald Trump weiterwachsen wird und damit der Motor der Schweizer Wirtschaft bleibt.



Dr. Rahul Sahgal, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce

«Die Schweiz muss wirtschaftlich näher an die USA rücken.»

Die Swiss-American Chamber of Commerce (Swiss AmCham) fördert und erleichtert die Geschäftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den USA. Sie bietet Unternehmen wesentliche Informationen für den Markteintritt und die Geschäftstätigkeit in beiden Ländern. Zudem organisiert sie Veranstaltungen und Networking-Plattformen, um den Austausch zwischen Führungskräften zu unterstützen.