



So gehen Solothurner Firmen mit Trump um

Daniel Vizentini

An einem Podium der UBS in der Vebo Oensingen beschäftigen sich Solothurner Firmenchefs mit der neuen US-Wirtschaftspolitik.

Die Exporte von der Schweiz in die USA haben sich in den letzten 20 Jahren in etwa verdreifacht. Mit Einkäufen über 49 Milliarden Franken waren die USA bei der letzten Erhebung 2023 der wichtigste Exportmarkt der Schweiz. Daniel Probst, Direktor der Solothurner Handelskammer, stellte deshalb klar: Für die kleine Schweiz und insbesondere für den sehr exportorientierten Kanton Solothurn sei es demnach entscheidend, wohin die «America First»-Politik von Donald Trump zusteuert.

Trump mache aktuell aber eher «MEGA» als «MAGA», also eher die Abkürzung von «Make Europe Great Again» und nicht «Make America Great Again». So erklärte es UBS-Chefökonom Daniel Kalt anschliessend in seinem Referat. Europa gebe sich jetzt einen Ruck, insbesondere Deutschland mit dem 500-Milliarden-Euro-Investitionspaket.

Man hoffe nun, dass dies das Wachstum in Europa ankurble und auch die Privatwirtschaft in Deutschland «die Handbremse löst», sagte er. Denn während China und die USA seit der Pandemie solid gewachsen seien, habe Europas Zentrum stagniert und damit auch die Schweiz gebremst.

Gründe für die USA, der Schweiz Strafzölle aufzuerlegen, gebe es eigentlich nicht, sagte Daniel Kalt. Die Schweiz schütze vor allem ihre Landwirtschaft mit Zöllen, solche Produkte

werden aber kaum in die USA exportiert. Pharma, Medtech und Maschinen: Das sind die Branchen, in denen die USA viel aus der Schweiz einkauft und die «gerade hier im Raum Solothurn ganz relevant» sind. In diesen Bereichen erhebt die Schweiz aber keine oder eher tiefere Zölle als die USA.

Alles wartet nun auf den 2. April: Dann will die USA klarmachen, welche Länder mit wie viel Zöllen belegt werden. Treffen diese selektiv auf spezifische Waren, sei die Sache weniger tragisch. «Viel schlimmer wäre, wenn die USA auf alles 10 Prozent Zölle erheben.»

Interessant werde dann zu beobachten sein, wie weit sich der Dollar entwertet. Ein fairer Wechselkurs zum Franken müsste laut UBS unter 80 Rappen liegen, ganz so weit werde es aber wohl nicht kommen. Die Verschuldung der USA steigt derweil rasant an. «Mir macht der nächste Zinserhöhungszyklus Angst», so Daniel Kalt. «Der Kollaps des Dollars kommt in so drei bis vier Jahren», scherzte er. Sollte man jetzt Gold kaufen, fragte Moderatorin Sonja Hasler. «Ja, das hilft», lautete die Antwort.

Unter Druck zu sein, fördert die Innovation

Direkt für die Solothurner Wirtschaft relevant war das anschliessende Podium mit Chefs wichtiger Firmen im Kanton. Etwa Ute Lepple, die die zu Bosch gehörende Firma Scintilla in Zuchwil führt. Sie erinnerte

daran, wie schon die Zölle aus Trumps erster Amtszeit Probleme bereitet hätten. «Wenn jetzt 25 Prozent Zölle auf europäische Produkte kommen, dann wäre das schon der GAU.»

Ihre Devise laute aber: Ruhe bewahren, nichts überstürzen – sich aber auf mögliche Szenarien vorbereiten. Man passe sich an. Scintilla respektive Bosch habe ihre Geschäfte in den USA in den letzten 15 Jahren «massiv ausgebaut», dort ein Werk aufgebaut, Fachkräfte geschult.

Für die Schweizer Produktion gebe es Chancen: andere Wachstumsmärkte zum Beispiel. «Wir fokussieren gerade sehr auf Indien», verriet Ute Lepple. Auch Europa habe Potenzial, müsse aber «weg vom Regulierungswahn». «Wir müssen mehr resilient und agil werden.»

Benjamin Reinmann, Geschäftsführer des zum US-Konzern Enovis gehörenden Implantatherstellers Mathys in Bettlach, forderte ebenfalls weniger Regulierungen. Gerade in der Medtech seien diese «Innovationsbremsen». Vielleicht mache die Situation nun Druck auf Europa, in diesem Bereich Hürden abzubauen.

Betreffend die drohenden Zölle sagte er: «Wir haben die Situation analysiert und das Resultat lautet: Ja, wir müssen uns aufregen.» Die Firma produziert teilweise in Mexiko für den US-Markt. Als mögliche Auswege nannte er «Multisourcing», Pro-



dukte aus verschiedenen Quellen zu beziehen. Oder ein Transitlager für Waren einzurichten. Mathys respektive Enovis habe Werke in den USA. «In Austin zog vor wenigen Jahren Elon Musk ziemlich genau neben uns», erinnerte er.

Thomas Nägelin, Geschäftsführer des Bellacher Werkzeugherstellers Fraisa, sieht die Situation entspannter. «Wir machen 8 Prozent unseres Umsatzes in den USA.» Mögliche Risiken seien bereits ins Budget aufgenommen worden, man sei gewappnet. «Viel eher Sorgen machen

uns mögliche Kollateralschäden.» Damit meint er: Auswirkungen der Zölle auf Kunden von Fraisa in Europa, die allenfalls weniger bestellen.

«Wir machen aber einfach weiter, investieren in Technologie und Innovation», stellte er seine Strategie klar. «In der Mitte der Krise liegt die Chance.»

«Die Chancen stehen gut, dass es gut kommt»

Einer, der in den letzten Wochen das Verhalten von Donald Trump oft erklären musste, war Rahul Sahgal, Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskam-

mer. Er sagte: Trump benütze die Zölle und damit den Zugang zum US-amerikanischen Markt als Mittel zum Zweck für verschiedene Ziele, darunter auch für die nationale Sicherheit.

Die USA wollen unabhängig sein im Kriegsfall, sei es in der Stahlindustrie, bei den Mikrochips oder eben im Bereich Pharma, wo die Schweiz eine Rolle spielt. Trump habe einen Plan und wisse, wie weit er gehen könne. Nach der aktuellen Periode der Unsicherheit stünden die Chancen gut, dass es gut komme, sagte er.



Die Podiumsteilnehmenden (von links): Sonja Hasler, Rahul Sahgal, Ute Lepple, Benjamin Reinmann und Thomas Nägelin. Bild: José R. Martinez