



# Handicap «Swiss made»

Die Schweiz hat ab Mittwoch europaweit die höchsten Zölle für Exporte in die USA. Experten sagen, was Firmen dagegen tun können. **Von Guido Schätti**

Die Schweiz ist nicht Teil der EU, Mister President! Mit dieser Botschaft versuchte die Schweizer Handelsdiplomatie die Trump-Administration gnädig zu stimmen, seit sie den Handelskrieg losgetreten hat. Der erste Teil der Botschaft ist angekommen: Trump hat verstanden, dass die Schweiz nicht zur EU gehört. Doch anders als erhofft, fiel die Zollstrafe deshalb nicht milder, sondern umso drastischer aus. Während die EU mit 20 Prozent belegt wird, beträgt der Schweizer Tarif 32 Prozent. Damit findet sich die Schweiz im gleichen Topf wie Trumps Erzfeind China. Ein Treiber dafür waren die seit Trumps Amtsantritt sprunghaft gestiegenen Goldlieferungen in die USA. Dadurch schoss der Schweizer Exportüberschuss weiter in die Höhe.

## Schweizer Joker stach nicht

«Die Schweiz war gewarnt, hat die Gefahr aber trotzdem unterschätzt», sagt Claudia Feusi, Inhaberin der Firma ZFEB, die Unternehmen in Zollfragen berät. Tatsächlich hatte die Trump-Regierung die Schweiz schon seit längerem im Visier. Sie rangiert unter den 15 Ländern mit den höchsten Überschüssen im Handel mit den USA. Für Trump ist das per se verwerflich. Weil sie die Industriezölle schon 2024 abschaffte und zu den grössten Investoren in den USA gehört, hoffte die Schweiz auf eine Vorzugsbehandlung. Ein Irrtum, wie man diese Woche erfahren musste. «Der Joker der Industriezölle hat nicht gestochen», sagt Simeon Probst, Leiter Zollberatung und internationaler Handel bei PwC Schweiz.

Der Schock sitzt tief. Schweizer Firmen, die sich im amerikanischen Markt behaupten müssen, verlieren auf einen Schlag ihre Wettbewerbsfähigkeit. Ein Beispiel: Ein Ragusa-Stengel, eine beliebte Süssigkeit in der jüdischen Gemeinde in den Ostküstenmetropolen, kostet in den USA neu 5 statt 3 Dollar. Für viele Kunden könnte dies zu viel sein, sagt der Camille-Bloch-Chef Daniel Bloch in der «New York Times».

Kurzfristig bleibt den Firmen nur eines: mög-

lichst viel Ware in die USA schaffen, bevor der neue Tarif gilt. «Alles, was vor dem Inkrafttreten der Zölle im Transit ist, ist nicht von den höheren Zöllen betroffen», sagt Probst. Viele Unternehmen haben ihre Lager in den USA deshalb gefüllt.

Das vermag die harte Landung aber nur um ein kurz hinauszuzögern. Danach kommen die Firmen nicht darum herum, sich die Grundsatzfrage zu stellen: Wollen und können sie weiterhin in den USA Geschäfte betreiben? Die Unternehmen müssten sich zwischen drei Szenarien entscheiden, sagt der PwC-Experte Simeon Probst:

- Augen zu und durch: Die Firmen zahlen die Zölle aus der eigenen Tasche und hoffen darauf, dass sie bald wieder gesenkt werden oder ganz verschwinden.
- Bye-bye USA: Die Firmen verabschieden sich aus dem Amerikageschäft und warten ab, bis sich der Sturm gelegt hat – mit der Gefahr, dass ihre Kunden bis dann andere Lieferanten gefunden haben.
- Die Lieferkette optimieren: Die wenigsten Firmen stellen ihre Produkte von A bis Z in der Schweiz her. Die meisten kaufen Rohstoffe und Einzelteile in anderen Ländern und verschiffen das Endprodukt in die USA. Das gibt viel Spielraum, um die Zollbelastung zu senken.

Option drei ist die komplizierteste. Hier kommen die Zollberater ins Spiel. Sie analysieren die Tarife, durchleuchten die Lieferkette der Produkte, bestimmen den Ursprung der einzelnen Teile und suchen nach möglichen Erleichterungen. «Bis anhin waren die US-Zölle sehr tief, deshalb hat man den Tarifen keine grosse Beachtung geschenkt. Das hat sich seit dieser Woche fundamental verändert», sagt Probst.

## Werkplatz unter Druck

Zuerst müssen die Firmen herausfinden, wie viel USA in ihrer Lieferkette steckt. Denn Güter, die ihren Ursprung in den USA haben und nur einen Umweg über die Schweiz machen, können von den Zöllen abgezogen werden. Fehlen solche



Güter, können sich die Firmen überlegen, Vorprodukte aus anderen Ländern durch solche aus den USA zu ersetzen. In beiden Fällen sparen sie Zölle. Das funktioniert nicht nur für Teile aus den USA, sondern auch für solche aus der EU oder anderen Ländern. Je nach Herkunft gilt dann nicht der Schweizer Zolltarif, sondern derjenige des Ursprungslandes. Nun räche es sich, dass die Schweiz die Industriezölle einseitig abgeschafft habe, sagt Probst. Ohne Zölle spielte der Nachweis des Ursprungs eines Produkts keine Rolle, nun wird er plötzlich matchentscheidend.

Die Firmen könnten auch das tun, was Trump eigentlich bezweckt: ihre Produktion in die USA verlagern. Grosskonzerne mit Fabriken auf der ganzen Welt haben viel Raum zur Senkung der Zollbelastung. «Kleine Firmen stehen unter einem viel grösseren Stress», sagt ein Schweizer Unternehmer, der mit einem KMU in die USA exportiert und anonym bleiben will.

Der Bau einer Fabrik dauere mehrere Jahre – bis dann ist Trump womöglich bereits Geschichte. Die Verlagerung der Endmontage in die USA ginge schneller, doch damit sei das Problem nicht gelöst, sagt der Unternehmer. Denn auf den Vorprodukten fallen ebenfalls Zölle an. Lohnender könnte es deshalb sein, Teile der Produktion in Länder wie Grossbritannien oder Singapur zu verlagern, wo der Tarif nur 10 Prozent beträgt.

Der Werkplatz Schweiz steht unter Druck. Mit Ausnahme von Liechtenstein hat kein anderes europäisches Land derart hohe Strafzölle. Trump will diese auch auf die Pharmaindustrie ausweiten, den mit Abstand wichtigsten Pfeiler der Schweizer Exportwirtschaft. Damit kommt das Schweizer Wirtschaftsmodell ins Wanken.

Die Unternehmen können nur hoffen, dass Bundesrat und Diplomatie Trump bei Verhandlungen noch umstimmen können. «Die Vorarbeit ist nicht verloren, wir können in der zweiten Runde darauf aufbauen», sagt Rahul Sahgal, CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, der Teil der Schweizer Delegation war.

Voraussetzung ist allerdings, dass die Schweiz Zugang zum inneren Zirkel der Trump-Administration gewinnt. Bislang blieb sie bei der zweiten Garde hängen. Diese lobte zwar die Schweizer Handelspolitik, hat aber offensichtlich keinen Einfluss auf Trump. Eine rasche Lösung ist wenig realistisch. «Wir müssen uns auf eine längere Periode der Unsicherheit einstellen», sagt Sahgal. «Es kann bis Ende Jahr oder noch länger dauern, bis ein neues Gleichgewicht gefunden ist.»

Die Schweizer Wirtschaft muss sich auf eine lange Durststrecke einstellen. Den Zollhammer mit Ausweichmanövern abzufedern, bleibt auf absehbare Zeit die einzige Option der Firmen. Swiss made ist zu einer Hypothek geworden.



NIELSWENSTEDT / ESR / GETTY

Hektik vor dem Sturm: Vor der Ankündigung der Strafzölle sind die Ausfuhren in die USA in die Höhe geschneilt.