



# Die Schweiz wartet auf Trumps Antwort

*Die Zollvereinbarung mit Amerika ist ausgehandelt – nun muss sie der US-Präsident noch gutheissen*

THOMAS SCHLITTLER

Die Beziehungen zwischen Staaten entwickeln sich über Jahrzehnte, unterliegen einem steten Wandel und unterscheiden sich stark von Land zu Land. Donald Trump interessiert das wenig. Am Montag hat der US-Präsident in einem standardisierten Copy-Paste-Brief mehr als ein Dutzend Staaten darüber informiert, mit welchen Handelsstarifen sie ab dem 1. August 2025 zu rechnen haben. Die Auswahl der Länder wirkt erneut willkürlich. So wurde etwa Südkorea mit Zöllen von 25 Prozent belegt – obwohl Trump mit dem langjährigen Partnerstaat erst 2018, während seiner ersten Amtszeit, ein Freihandelsabkommen neu verhandelt hatte.

René Buholzer, Geschäftsführer des Pharmaverbands Interpharma, sieht es als «kein schlechtes Zeichen», dass die Schweiz im Gegensatz zu anderen Ländern keinen Brief mit unerfreulichem Inhalt erhalten hat. Die Ausgangslage habe sich aber nicht geändert: «Die Unsicherheit bleibt.» Diplomaten des Bundes, die in die Verhandlungen involviert sind, zeigen sich überzeugt, dass die Schweiz keinen bösen Brief erhalten wird. Die Verhandlungen seien sehr weit fortgeschritten und man habe einen verhandelten Text, sagt eine gut informierte Quelle im Gespräch mit der NZZ. Konkret handle es sich um einen Vertrag, der «non-legally binding», also nicht rechtlich bindend sei. Als Vorbild diene der «Economic Prosperity Deal» zwischen den USA und dem Vereinigten Königreich.

## «Mini-Deals» statt Ausnahmen

Auch die Eckwerte der möglichen Vereinbarung zeichnen sich ab. So soll für Produkte aus der Schweiz künftig ein Grundzoll von 10 Prozent gelten – mit Ausnahmen für bestimmte Produktkategorien. Das Nachrichtenportal Bloomberg berichtete, dass gemäss dem Vertragsentwurf insbesondere Schweizer Pharmapro-

dukte von zusätzlichen Zöllen ausgenommen werden sollen. Diese Ausnahmen dürften aber keinesfalls so benannt werden, mahnen die Verantwortlichen beim Bund. Stattdessen sollten sie als «Mini-Deals» bezeichnet werden. Allerdings drohte Trump am Dienstag der Arzneimittelbranche mit Zöllen auf importierte Pharmazeutika von 200 Prozent.

Gemäss Insidern ist der vorliegende Text für die Verhandlungsdelegationen beider Länder akzeptabel. Auf amerikanischer Seite herrscht jedoch grosse Unsicherheit: Wird das Ganze auch Trump gefallen? Dem Vernehmen nach betonen die Amerikaner auf allen Ebenen, dass die letzte Entscheidung, der «final call», beim Präsidenten liege.

Das ist wohl auch der Grund, weshalb sich das Eidgenössische Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung, das in den Verhandlungen federführend ist, mit einer offiziellen Stellungnahme zurückhält. Die Behörde teilt lediglich mit: «Die Schweiz ist weiterhin in Kontakt mit den verantwortlichen Stellen in den USA.» Der Bundesrat werde aktiv kommunizieren, sobald es für die Öffentlichkeit relevante Entwicklungen gebe.

Rahul Sahgal, Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, ist eng in die Verhandlungen mit Washington eingebunden. Auch er glaubt nicht, dass der Schweiz ein ähnlicher Brief zugeschickt wird wie Japan, Südkorea und anderen Ländern: «Ich gehe davon aus, dass die Schweiz einen Deal erhalten wird.» Sahgal räumt jedoch ein: «Wir wissen nichts und müssen abwarten, was Trump macht.» Es sei möglich, dass heute oder morgen eine Lösung komme, vielleicht aber auch erst in einigen Wochen.

## Belastete Exportindustrie

Dass die US-Zusatzzölle für die Schweiz komplett wegfallen, hält Sahgal – Stand jetzt – für unrealistisch: «Zölle von 10 Prozent scheinen für die USA das neue

Null zu sein.» Zölle von 20 oder 30 Prozent für die Schweiz würden ihn jedoch überraschen. Garantien gebe es keine, wie das Beispiel Südkorea zeige. Vielleicht seien die jüngsten Briefe aber auch nur dazu da, um bis am 1. August einen besseren Deal zu erhalten.

Für Schweizer Exportfirmen hat die permanente Unsicherheit konkrete Folgen, wie das Beispiel der Kistler Group zeigt, eines Winterthurer Unternehmens, das sich auf hochpräzise Sensoren und Messinstrumente spezialisiert hat. «Die Unsicherheit führt dazu, dass unsere Kunden in den USA Investitionen auf Eis legen», sagt der CEO Marc Schaad. Man brauche deshalb endlich wieder Rechtsicherheit. Die Kistler-Gruppe, die rund 2200 Mitarbeiter zählt und 15 Prozent ihres Umsatzes in den USA macht, denkt in Szenarien. Am realistischsten scheint dem Unternehmen, dass die Zölle von 10 Prozent langfristig bestehen bleiben. «Diese Zölle gäben wir an unsere Kunden in den USA weiter», so Schaad. Wichtig sei in diesem Zusammenhang vor allem, dass man gegenüber der Konkurrenz aus der EU nicht benachteiligt werde.

Eine Belastung ist auch die Währungsentwicklung. «Seit Jahresbeginn hat der Dollar gegenüber dem Franken mehr als 10 Prozent eingebüsst, was unsere Produkte nochmals stark verteuert», sagt Schaad. Er hofft darauf, dass die Schweizerische Nationalbank gegensteuert, damit die Exportwirtschaft konkurrenzfähig bleiben kann.

Die Kommunikation des Bundes in Zusammenhang mit den US-Zöllen liess nach Ansicht von Schaad in den vergangenen Wochen zu wünschen übrig: «Wir sind komplett im Blindflug, was die künftigen Beziehungen zu den USA betrifft.» Im April habe Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter nach ihrem Telefonat mit Donald Trump Hoffnung auf eine Vereinbarung gemacht. Daran habe sich die Industrie festgehalten.

Am Wochenende betonte Keller-Sutter in einem Interview mit dem «Sonntags-Blick» erneut, dass ihr Gespräch mit dem US-Präsidenten «gut funktioniert» habe. «Irgendwie habe ich den Zugang, den Ton gefunden», sagte die derzeit höchste Repräsentantin der Schweiz. An diesen Worten wird sie gemessen werden.

*Meinung & Debatte, Seite 20  
Wirtschaft, Seite 25*