



SCHWEIZER FIRMEN PROFITIEREN VOM US-URTEIL

HOLGER ALICH, MAREN MEYER

Nachdem der Supreme Court Trumps **Strafzölle** gekippt hat, prüfen Firmen wie **Swatch** und **Kuhn Rikon** Rückzahlungen. Der neue Zollsatz verschafft ihnen Luft, doch die Lage nach 150 Tagen ist unklar.

Schon vor dem 20. Februar war Tobias Gerfin vorbereitet. Der Chef des Pfannenherstellers Kuhn Rikon aus dem Tösstal hatte sich in den USA bereits einer Gruppe unter der Federführung der International Housewares Association angeschlossen. Der Branchenverband bereitet für seine Mitglieder eine Sammelklage vor, um die von Präsident Donald Trump verhängten Zölle zurückzufordern. Diese sind seit besagtem Freitag ungültig. Der Oberste Gerichtshof der USA, der Supreme Court, erklärte Trumps Notstandszölle für unzulässig. Denn das Gesetz aus dem Jahr 1977 über wirtschaftliche Notstände (IEEPA), unter dem die Zölle verhängt wurden, bietet dafür keine Rechtsgrundlage.

Das Urteil wirbelt Trumps Zollpolitik durcheinander. Entsprechend sauer war Trump, hatte er doch von den von ihm eingesetzten Bundesrichtern Gefolgschaft erwartet. Doch der US-Präsident will sich sein Lieblingswerkzeug der Außenhandelspolitik nicht einfach so aus der Hand schlagen lassen. Trump bleibt bei seiner Methode: Spürt ein Land nicht, gibt es Strafzölle. Daran ändert auch das Urteil nichts. Denn er hat andere Möglichkeiten, unliebsame Länder auf Linie zu bringen.

In einem ersten Schritt kündigte er umgehend einen weltweiten Zollsatz von 10 Prozent an. Der wurde auf einer anderen Gesetzesgrundlage verhängt: dem Abschnitt 122 des Handelsgesetzes von 1974. Dieser Zollsatz ist 150 Tage gültig. Die Zeit läuft seit Dienstag. Was danach kommt, ist unklar.

Für Verwirrung sorgte zunächst Trumps Ankündigung via Social Media, der allgemeine Zoll werde 15 Prozent betragen. Stattdessen wurde per Dekret ein Zoll von 10 Prozent eingeführt. Das Weisse Haus signalisierte laut «Financial Times», dass Trump weiterhin an der Festlegung eines globalen Zollsatzes von 15 Prozent festhalte, dieser solle «später kommen», zitiert das Blatt einen Beamten.

Zölle fallen je nach Produkt tiefer aus

Für Schweizer Exporteure bietet das Zollurteil Chancen und Risiken zugleich. Chancen, weil für viele Exporteure zunächst einmal die Zolllast sinkt. «Aktuell zahlen Firmen als Folge des Bundesgerichtsurteils zum Teil tiefere Zölle für ihre US-Exporte», sagt Simeon Probst, Leiter Zoll und internationaler Handel bei der Unternehmensberatung PWC. Zudem kämp-

fen zahlreiche Firmen wie Kuhn Rikon, Victorinox und die Swatch Group darum, gezahlte Zölle zurückzubekommen.

Die grosse Frage ist aber, wie die Zollbelastung nach den 150 Tagen aussehen wird. Und ob und wie das Zollurteil das Bemühen von Helene Budliger Artieda, Chefin des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco), beeinflusst, mit den USA bis Ende März einen Handelsvertrag unter Dach und Fach zu bringen. Wie das Seco bestätigt, will Budliger Artieda eine erste Auslegeordnung gemeinsam mit Unternehmensvertretern und Experten am Freitag vornehmen. Denn die Lage hat sich grundlegend verändert.

Mit dem aktuell geltenden 10-Prozent-Zoll können Exporteure gut leben. Denn beim vorläufigen Abkommen, das die USA mit der Schweiz im November vereinbart hatten, war vorgesehen, dass die Exportzölle nicht höher als 15 Prozent sein sollten. «Derzeit gilt für Schweizer Exporteure ein allgemeiner Einfuhrzoll von 10 Prozent zuzüglich bestehender Produktzölle», erklärt KPMG-Partner Mathias Bopp, der Firmen in Zollfragen berät. Nun fallen sie je nach Produkt tiefer aus. Die normalen Produktzölle liegen für Schweizer Waren im Mittel bei 3 bis 4 Prozent.

Aber nicht alle Warengruppen kommen besser weg: Für Schmuckartikel aus Edelmetall, wie etwa Halsketten, liegt der Zolltarif nun bei 16 Prozent. Und «für die Maschinenbauindustrie zum Beispiel ergibt sich so neu eine effektive Zolllast von 12 bis 16 Prozent», sagt Rudolf Minsch, Chefökonom bei Economiesuisse. Er gehe nicht davon aus, dass die aktuelle Zollbelastung die Wettbewerbssituation der Schweizer Firmen stark verändere. Denn die Wettbewerber aus der EU hätten eine vergleichbare Belastung. Ähnlich sieht es Rahul Sahgal, Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer: «Grundsätzlich ist die Situation für Schweizer Unternehmen etwas besser.»

Wichtig auch: Die für die Schweiz dominierende Pharmabranche ist mit ihren Produkten auch weiterhin von Zöllen ausgenommen. Gleiches gilt für Flugzeuge. Allerdings sind die bestehenden Zölle auf Aluminium oder Stahl vom Gerichtsurteil nicht betroffen und bleiben bestehen.

Es gibt auch grosse Gewinner des Urteils, allen voran Brasilien und China. Die Strafzölle gegen sie hat das US-Bundesgericht für illegal befunden, und der neue allgemeine Zoll von nur 10 Prozent liegt jetzt viel tiefer. Entsprechend dürften Chinas Exporteure das nun bestehende Zeitfenster

Handelszeitung
8021 Zürich
058 269 22 20
<https://www.handelszeitung.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Publikumsmedien
Auflage: 23'612
Erscheinungsweise: wöchentlich



Seite: 12,13
Fläche: 84'966 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272002
Referenz:
9ec83997-98fb-48f8-bdf8-cb096365f85b
Ausschnitt Seite: 2/4

von 150 Tagen nutzen, um möglichst viele Waren in die USA zu schaffen. Was das US-Handelsdefizit kurzfristig vergrößern würde und somit genau das Gegenteil von dem bewirkt, was Trump mit den Strafzöllen erreichen wollte. Doch der hat nicht vor, seinen Zollhammer im Schrank zu lassen. Statt auf das IEEPA-Regime will er Länderzölle künftig auf Basis der Section 301 des Trade Act einführen. Das Gesetz gibt dem US-Handelsbeauftragten das Recht, Untersuchungen gegen Länder durchzuführen, wenn diese unfairer Handelspraktiken verdächtigt werden. Am Ende dieser Untersuchungen können Zölle verhängt werden, die in ihrer Höhe unbegrenzt sind und eine Dauer von vier Jahren haben. Eine Zustimmung des US-Kongresses braucht Trump hier nicht.

Experte warnt vor Eile beim Zolldeal

Diese Vierjahreszölle dürften von der US-Regierung «als das Hauptinstrument angesehen werden und potenziell den Zollwall um die USA erhöhen, wenn einmal die Section-122-Zölle auslaufen», schreibt Simon Evenett, Professor für Geopolitik an der IMD Business School in Lausanne. Die Regierung kann zwar den 10-Prozent-Zoll nach 150 Tagen vom US-Kongress verlängern lassen. Laut Seco hat sie aber bisher keine entsprechende Absicht geäußert.

Für Ende Juli also, wenn der 10-Prozent-Zoll ausläuft, rücken allfällige Länderzölle nach einer Untersuchung in den Fokus. Auf Basis der Section 301 haben die USA bisher nur Strafzölle gegen China verhängt, für andere Länder «gibt es keine Erfahrungswerte damit», sagt PWC-Experte Probst. Bei diesen Länderuntersuchungen spielen Währungsfragen eine wichtige Rolle. Laut KPMG-Experte Mathias Bopp hat die Schweiz in dieser Frage ein Ass im Ärmel: Das US-Finanzministerium hat schriftlich Verständnis für die bisherigen Währungsengriffe der Nationalbank bekundet.

Ziel jeglicher Handelsgespräche ist es, die Zolllast zu senken. Fakt ist: Durch das Supreme-Court-Urteil wurde der Startpunkt für die Höhe der Zölle quasi nach unten verschoben. «Vielleicht kann es sogar gelingen, einen besseren Deal herauszuschlagen, als zu Beginn möglich schien», sagt Bopp. Zum Lauf der Verhandlungen lässt sich das Seco nicht in die Karten schauen.

PWC-Experte Probst warnt vor zu grosser Eile: Sollte die Schweiz aus Sorge um Rechtssicherheit nun einen 15-Prozent-Zoll per Handelsvertrag festzurren, könnte das nach hinten losgehen. Das wäre der Fall, wenn der aktuelle Basiszoll von derzeit 10 Prozent nach 150 Tagen wegfallen würde. «In einem solchen Fall bestünde das Risiko, dass die Schweiz mit einem fixierten Zollsatz von 15 Prozent einen Wettbewerbsnachteil erleidet», so Probst.

Eine offene Milliardenfrage steht bereits jetzt im Raum: Laut einer Schätzung von Ökonomen der Universität von Pennsylvania dürfte das US-Finanzministerium mit IEEPA-Zöllen bis heute mehr als 175 Milliarden Dollar eingenommen haben. Dieses Geld müsste streng genommen nun zurückgezahlt werden. So haben neben der Swatch Group, Kuhn Rikon und Victorinox auch die Uhrenfirma Breitling,

der Skihersteller Stöckli, Läderach oder Logitech bereits angekündigt, die Zollzahlungen zurückfordern zu wollen.

Victorinox macht 3,8 Millionen Dollar geltend

Allerdings ist dabei noch vieles unklar. Denn zur Frage der Zollrückzahlungen äusserte sich der Supreme Court nicht. Dies soll voraussichtlich das US-Handelsgericht klären. Und bei der Rückzahlung kommt es darauf an, ob ein Schweizer Exporteur mit einer eigenen US-Tochter lokal präsent ist oder auf die Dienste eines Importeurs zurückgreift. Die

Swatch Group hat eine Tochter in den USA, die eine Rückerstattung anfordern werde, kündigte der Konzern an.

Anders ist die Lage jener, die ihre Ware an Importeure in den USA verkaufen. In dem Fall müsste der Importeur solche Rückforderungen stellen, sagt Noé Blancpain, Sprecher des Industrieverbands Swissmem. Aber: «In der Realität haben Schweizer Industriefirmen in den meisten Fällen durch eine Preisanpassung einen Anteil der Zollkosten übernommen. Sie müssten mit ihren Kunden eine Einigung finden», sagt Blancpain. «In diesem Fall müssen die Verträge mit den Importeuren darauf geprüft werden, ob ein Anspruch auf Rückzahlung besteht», sagt KPMG-Experte Bopp.

Dass Rückforderungen durchaus möglich sind, zeigt das Beispiel Victorinox. Auf Basis der im Dezember 2025 erzielten und rückwirkend per 14. November gültigen Vereinbarung, die Schweizer Zolllast von 39 auf 15 Prozent zu senken, machte Victorinox Rückzahlungen in Höhe von rund 300 000 Dollar geltend. «Davon haben wir bereits rund 266 000 Dollar erhalten», sagt Chef Carl Elsener. Insgesamt betragen die Rückforderungen, die er nun geltend machen will, rund 3,8 Millionen Dollar.

Trotz allen Zollproblemen bleiben die USA ein enorm wichtiger Handelspartner. Auch für den Pfannenhersteller Kuhn Rikon. Mit einem Umsatzanteil von etwa 20 Prozent sind die USA der zweitwichtigste Markt nach der Schweiz. CEO Tobias Gerfin schätzt die offenen Zollansprüche auf einen tiefen sechsstelligen Betrag. Für Trump sind das Peanuts, für ein KMU dagegen viel Geld.



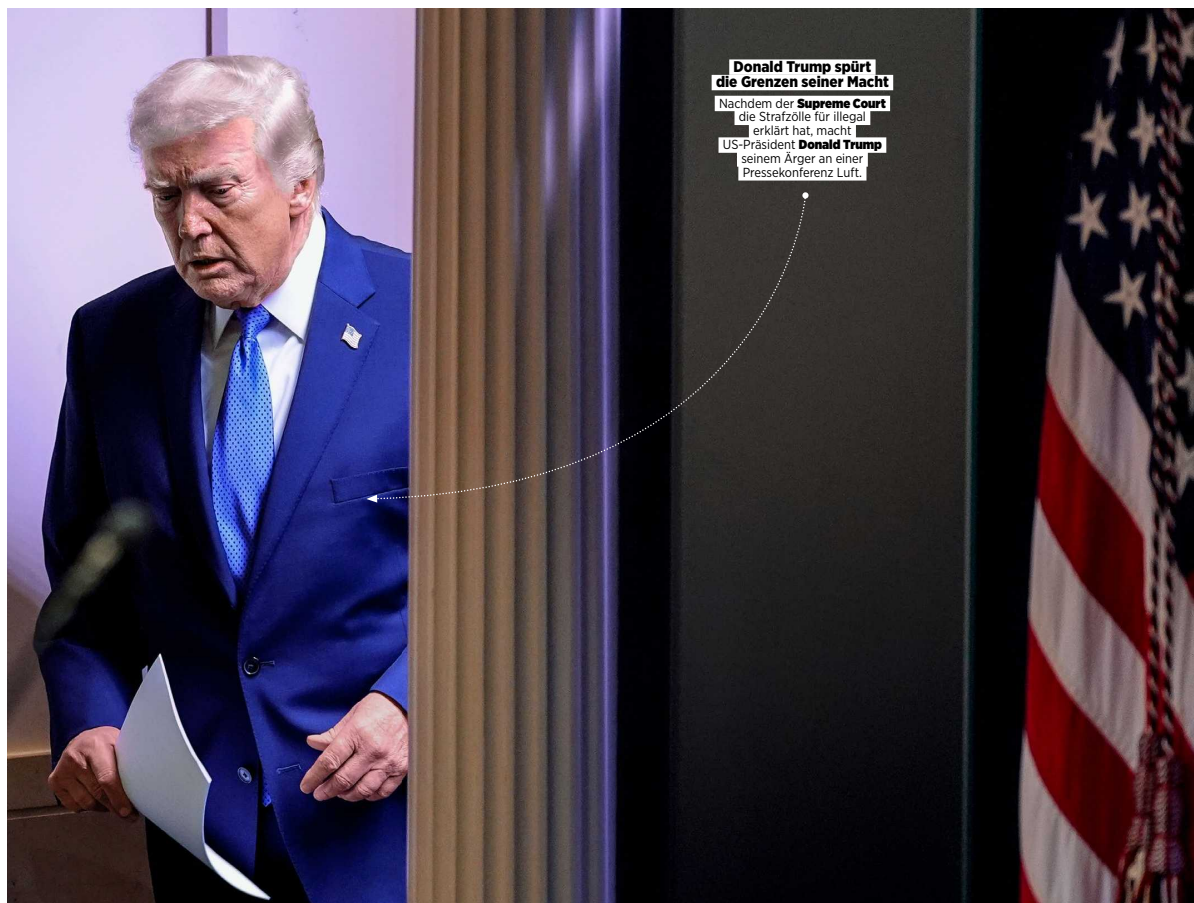
Handelszeitung
8021 Zürich
058 269 22 20
<https://www.handelszeitung.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Publikumsmedien
Auflage: 23'612
Erscheinungsweise: wöchentlich



Seite: 12,13
Fläche: 84'966 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272002
Referenz:
9ec83997-98fb-48f8-bdf8-cb096365f85b
Ausschnitt Seite: 3/4



Donald Trump spürt die Grenzen seiner Macht

Nachdem der **Supreme Court**
die Strafzölle für illegal
erklärt hat, macht
US-Präsident **Donald Trump**
seinem Ärger an einer
Pressekonferenz Luft.

Helene Budliger Artieda

Die Chefin des
Staatssekretariats
für Wirtschaft
verhandelt den
Zolldeal für
die Schweiz.

Carl Elsener

Der Victorinox-
Chef macht
Zollrückzahlungen
in Höhe von
3,8 Millionen Dollar
geltend.

Tobias Gerfin

Der Chef von
Kuhn Rikon hat
sich in den USA
bereits einer
Sammelklage
angeschlossen.

175 Mrd. Dollar

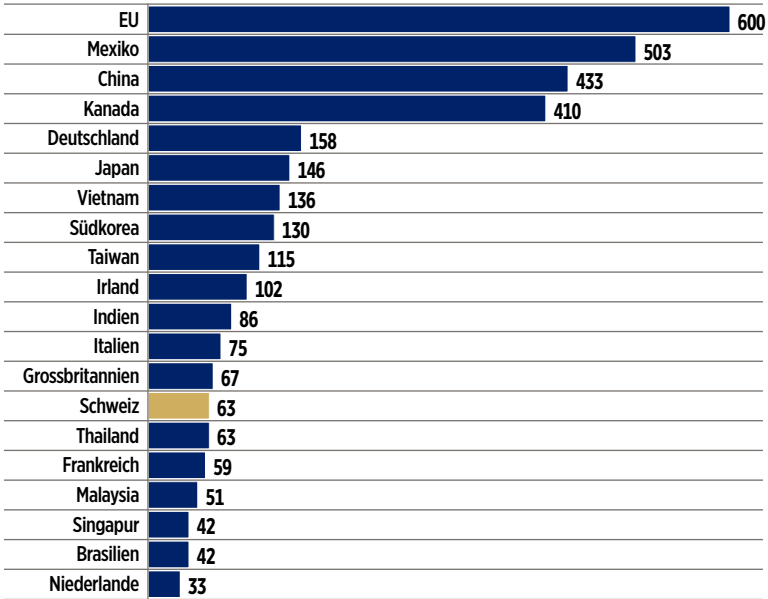
Zolleinnahmen

müssten nach dem
Gerichtsurteil
zurückgezahlt
werden.

KEYSTONE / AP, SAMUEL SCHALCH / RINGIER, CHRISTIAN SCHNUR / BIANZI THOMAS MEIER / RINGIER

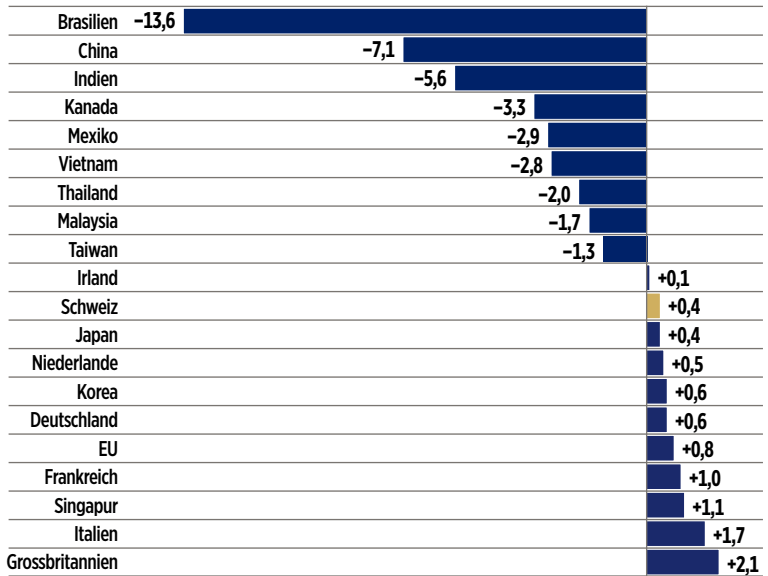


Woher die USA ihre Waren beziehen
Volumen der US-Importe nach Herkunftsland, 2024,
in Milliarden Dollar



Chinas Firmen zahlen viel weniger Zölle,
Schweizer Firmen etwas mehr

Veränderung der handelsgewichteten durchschnittlichen Zollrate nach Abschaffung der Länderzölle und Einführung eines allgemeinen 15-Prozent-Zolls, in Prozentpunkten



QUELLEN: GLOBAL TRADE ALERT