



Neue Exportzahlen helfen im Zollstreit mit den USA

Die Schweizer Ausfuhren sind dieses Jahr rückläufig – dennoch braucht Bern bis im Juli einen Deal

MATTHIAS BENZ, ALBERT STECK

Die Schweizer Wirtschaft hat 2026 deutlich weniger Waren in die USA exportiert als üblich. Dies zeigen neue Daten des Bundesamtes für Zoll und Grenz-sicherheit. Von Januar bis Februar lagen die Ausfuhren durchschnittlich um rund 25 Prozent niedriger als im Zeitraum 2022 bis 2025. Ein Hauptgrund dafür waren vergleichsweise niedrige Ausfuhren von Pharmaprodukten, die jeweils rund die Hälfte aller Schweizer Exporte nach Amerika ausmachen.

Wirtschaftlich gesehen ist dies keine gute Nachricht: Die schwachen Exporte dürften das Schweizer Wirtschaftswachstum etwas dämpfen. Doch politisch sind sie ein Vorteil: Der Rückgang der Exporte könnte den US-Präsidenten Donald Trump besänftigen und der Schweiz in den Verhandlungen mit den USA über ein verbindliches Handelsabkommen helfen.

Defizite dank Sondereffekt

Der Exportrückgang hat dazu beigetragen, dass der Handelsbilanzüberschuss der Schweiz gegenüber den USA jüngst gesunken ist. Trump hat diesen Überschuss wiederholt scharf kritisiert und gefordert, dass er bis 2028 verschwinde.

In den Monaten Januar und Februar hat sich die Lage nun sogar gedreht: Die Schweiz hatte im Warenhandel mit den USA keinen Überschuss mehr, sondern ein Defizit von 1,4 bzw. 3,3 Milliarden Franken. Schon im vergangenen Herbst hatte es ein Defizit gegeben. Der Schweizer Bundespräsident Guy Parmelin wies den etwas überraschten Trump bei einem Treffen am WEF in Davos darauf hin.

Allerdings kommen die Schweizer Defizite nur durch einen Sondereffekt zustande. In den vergangenen Monaten sind enorme Mengen von Gold aus den USA in die Schweiz geflossen; allein im Februar haben Schweizer Unternehmen für 6,5 Milliarden Franken Gold in den USA gekauft.

Mit wirtschaftlicher Wertschöpfung hat dies aber kaum etwas zu tun. Ohne den Goldhandel hat die Schweiz weiterhin einen strukturellen Überschuss gegenüber den USA von einigen Milliarden Franken pro Monat. Das liegt daran, dass Schweizer Medikamente, Uhren oder Maschinen von den Amerikanern stark nachgefragt werden. An der Natur der Wirtschaftsbeziehungen lässt sich nicht so schnell etwas ändern.

Für die Schweiz gibt es deshalb keine Entwarnung: Sie ist weiterhin auf einen Deal mit den USA angewiesen. Zwar ist es vordergründig still geworden im Zollstreit. Doch die Ruhe trügt. Hinter den Kulissen wird intensiv verhandelt. Im Februar fand ein erstes Meeting beider Delegationen in Bern statt. Diesen Monat trafen sich die Chefunterhändler in Washington. Man habe dabei Fortschritte erzielt, bestätigt ein Sprecher des zuständigen Wirtschaftsdepartements.

Die Wirtschaft habe den klaren Wunsch, dass die Schweiz bald ein Abkommen mit den USA erziele, sagt Rahul Sahgal, Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer: «Für uns ist entscheidend, dass wir möglichst bald Rechtssicherheit erhalten.»

Ursprünglich hatten die USA eine Deadline bis Ende März gesetzt. Dieses Datum hat laut Sahgal an Relevanz ver-

loren, seit der Supreme Court die Strafzölle für rechtswidrig erklärt hat. Stattdessen habe die US-Regierung eine neue Drohkulisse aufgebaut: Derzeit gilt ein temporärer Zollltarif von 10 Prozent, welcher Ende Juli ausläuft.

Gefährlich für die Handelspartner ist, dass Trump letzte Woche parallel dazu eine Untersuchung gegen sechzehn Länder gestartet hat, um die Ursachen der Handelsbilanzüberschüsse zu ermitteln. Betroffen ist auch die Schweiz. Dies müsse man ernst nehmen, sagt Sahgal. Denn damit schafften die USA die Voraussetzungen, um bei Bedarf erneut mit einem Zollhammer gegen die Schweiz vorzugehen.

Vorsichtig optimistisch

«Die Bundesverwaltung ist sich im Klaren darüber, dass es einen Zustand wie im letzten Jahr, als die Schweiz plötzlich ohne Abkommen und mit hohen Strafzöllen dastand, zu verhindern gilt», erklärt Sahgal. Er sei jedoch «vorsichtig optimistisch», dass sich ein solcher Schock nicht wiederholen werde. Die im November ausgehandelte Absichtserklärung biete eine gute Basis für ein künftiges Abkommen. Wichtig sei für die Unternehmen, dass die Schweiz künftig nicht schlechter dastehe als andere vergleichbare Länder.

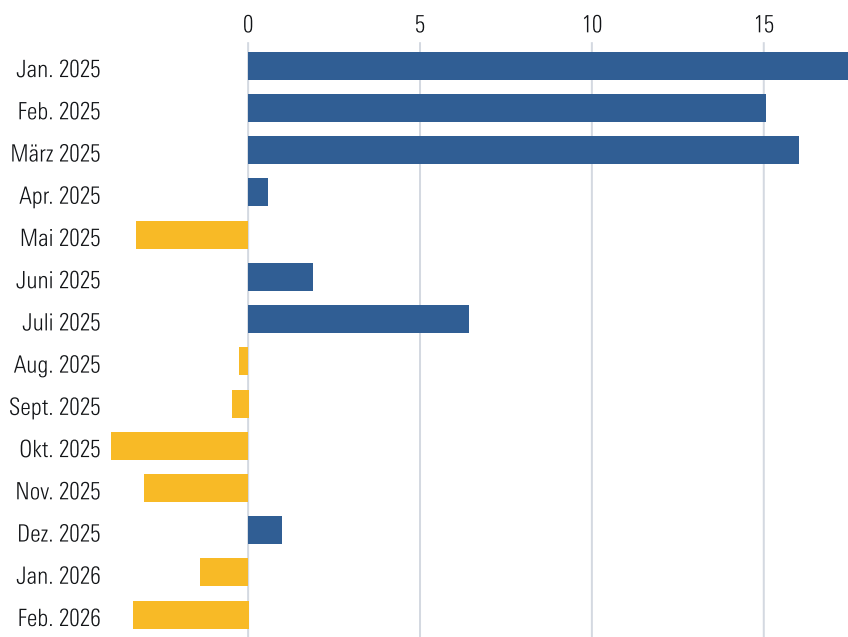
Die Schweiz sei auch deshalb gut positioniert, weil sie die Konzessionen aus der Übereinkunft vom November bereits umgesetzt habe, etwa die Importkontingente auf Fleisch. Dagegen habe das EU-Parlament den Deal mit den USA bis heute nicht ratifiziert. «Auch bei den zugesicherten Investitionen von 200 Milliarden Dollar in den nächsten fünf Jahren sind die Firmen auf Kurs», sagt Sahgal.

Doch selbst wenn sich die Unterhändler bis im Juli auf ein Abkommen einigen: Letztlich hängt der Deal an Donald Trump. Wie wenig es braucht, damit er einen Vertrag torpediert, hat die Schweiz bereits am 1. August letzten Jahres erlebt, als ein Telefongespräch mit der damaligen Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter aus dem Ruder lief.



Die Handelsbilanz schwankt von Monat zu Monat

Handelsbilanz der Schweiz mit den USA im Warenhandel, in Franken (in Milliarden)



Positive Werte: Handelsbilanzüberschuss. Negative Werte: Handelsbilanzdefizit.

QUELLEN: SWISS-IMPEX, EIGENE BERECHNUNGEN

NZZ / fsl.