



Klein, reich und allein

Im Zollstreit Schweiz - USA könnte sich die Geschichte wiederholen – ein Blick zurück zeigt, welche Lehren das Land ziehen kann

LORENZ HONEGGER

Das Bild vom November 2025 hat sich tief ins kollektive Gedächtnis der Schweiz eingebrannt: Eine Gruppe von Schweizer Unternehmern spricht bei Donald Trump im Oval Office vor. Die Teilnehmer sind nervös. Doch es gelingt ihnen, den Präsidenten von der Aufhebung des 39-Prozent-Strafzolls gegen die Schweiz zu überzeugen.

Eine Woche später kann Wirtschaftsminister Guy Parmelin eine Absichtserklärung mit dem amerikanischen Handelsbeauftragten Jamieson Greer unterschreiben. Neuer Zoll für die Schweiz: 15 statt 39 Prozent. Verbunden mit der Abmachung, bald einen gemeinsamen Handelsvertrag abzuschliessen.

Ein Aufatmen geht durch die Schweizer Politik und die Wirtschaft. Weiter bestärkt fühlt man sich, als der Supreme Court im Februar dieses Jahres in den USA die Rechtsgrundlage für die Trump-Zölle aufhebt. Doch die Erleichterung könnte von kurzer Dauer sein.

Immer wieder neue Hürden

Im März hat die Trump-Administration als Reaktion auf das Urteil des höchsten Gerichts sogenannte Section-301-Untersuchungen gegen ihre wichtigsten Handelspartner eingeleitet. Der Vorwurf: «unfaire oder diskriminierende Handelspraktiken». In der Praxis ist das weniger ein juristisch begründeter Vorgang als ein politisches Druckmittel – und die Vorstufe zu neuen Zöllen.

Der Bundesrat wies die amerikanischen Kritikpunkte im Rahmen der Untersuchung diesen Mittwoch nach seiner Sitzung zurück und bekräftigte zugleich seinen Willen, die bilateralen Verhandlungen über ein Handelsabkommen fortzuführen.

Die Zeit drängt: In einem beschleunigten Verfahren – voraussichtlich bis zum 24. Juli – soll die Section-301-Untersuchung abgeschlossen sein. Bis dahin muss eine Einigung stehen. Sonst drohen neue und vor allem wieder höhere Zölle.

In Bundesbern weiss man: Auf der neuen rechtlichen Basis von Section 301 wären die Zölle für die Schweiz schwerer anfechtbar. «Wenn die Untersuchung sauber durchgeführt wird, gibt es weniger Angriffspunkte, und es wäre weniger wahrscheinlich, dass sie vom Supreme Court aufgehoben würden», sagt auch Rahul Sahgal, Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer.

Noch ist es nicht so weit. Der amerikanische Handelsbeauftragte Jamieson Greer ist der Schweiz dem Vernehmen nach wohlgesinnt. Die nächste Verhandlungsrunde zwischen der Schweiz und den USA könnte im April stattfinden. Staatssekretärin Helene Budliger Artieda und ihr Team stehen vor einem Hürdenlauf, bei dem immer neue, unterschiedlich hohe Hürden auftauchen – mitten im Lauf.

Ein Blick zurück zeigt, welche Lehren die Schweiz aus dem ersten Jahr des Zollstreits ziehen und in den weiteren Verhandlungen berücksichtigen sollte.

■ **Unter Donald Trump hat die Schweiz einen Sonderstatus – doch er ist nicht zu ihrem Vorteil:** Die Schweiz hat lange an die besondere Güte ihrer Beziehung zu den Vereinigten Staaten geglaubt und dabei übersehen, wie rasch sich ein vermeintlicher Vorteil ins Gegenteil verkehren kann.

Am sogenannten «Liberation Day», dem 2. April 2025, mochte man in Bern noch hoffen, die Schweiz werde schlicht wie viele andere Handelspartner behandelt: als Land mit hohem Güterhandelsbilanzüberschuss, das – wie alle anderen auch – ins Visier einer protektionistischen Agenda gerate.

Donald Trumps Unterhändler versicherten der Schweiz noch im Juni 2025, dass die Einigung über einen Zolldeal

nur noch Formsache sei. Der Text für die Absichtserklärung stand, es brauchte nur noch eine Unterschrift. Dann kam der 31. Juli 2025: Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter telefonierte mit Donald Trump. Es kam zum Eklat, und die Schweiz sah sich plötzlich mit einem Strafzoll von 39 Prozent konfrontiert.

Spätestens nach Trumps Rede am World Economic Forum in Davos im Januar 2026 bestand kein Zweifel mehr: Die Höhe der Zölle war weder Pech noch Zufall. In Trumps Welt ist die Eidgenossenschaft ein Land, das seinen Wohlstand den Vereinigten Staaten verdankt und nun dafür zur Kasse gebeten werden soll.

Rahul Sahgal, der über ein Jahrzehnt als Diplomat im Aussendepartement tätig war, beschreibt diese Logik lakonisch: «Aufgrund unseres Wohlstands und unserer geringen Grösse sind wir im Zollstreit ein dankbares Opfer. Wir sind klein, reich und allein.»

Eine Realität ist auch: Für amerikanische Produzenten ist die Schweiz, bei aller Kaufkraft, ein Markt von begrenzter Bedeutung. Neun Millionen Konsumenten sind im Massstab amerikanischer Konzerne kaum mehr als eine Randnotiz. Und anders als etwa Israel oder das Vereinigte Königreich verfügt die Schweiz über keine strategischen oder sicherheitspolitischen Sonderfaktoren, die sie für Washington unentbehrlich machen würde.

■ **Interne Querelen können den Deal zu Fall bringen:** Vor diesem Hintergrund erscheinen auch die Stimmen von linker Seite in einem anderen Licht, die nach dem Supreme-Court-Urteil im Februar forderten, die Verhandlungen mit der Trump-Regierung abzubrechen.

Eine solche Strategie wäre nicht nur angesichts der ungleichen politischen und wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse riskant. «Man hat bereits im vergan-



genen Jahr das Zeitfenster verpasst, in dem Trump einen Deal mit der Schweiz als grossen Erfolg hätte verkaufen können. Noch einmal sollte man diesen Fehler nicht wiederholen», sagt Thomas Borer, ehemaliger Schweizer Botschafter in Deutschland und Leiter der Task-Force «Schweiz - Zweiter Weltkrieg» in den 1990er Jahren.

Statt vorwärtszumachen, habe sich die Bundesverwaltung damals im gewohnten Departmentalismus verzettelt, sagt Borer. Heikel wäre es auch, wenn sich plötzlich das Parlament querstellen würde.

Der Handelskammer-Chef Rahul Sahgal betont: Entscheidend sei ein Zollsatz, der nicht nur kurzfristig Erleichterung bringe. Dazu gehöre auch eine Absicherung gegen künftige Zölle und neue Untersuchungen der USA mit Verweis auf die nationale Sicherheit. Ebenso zentral sei eine Meistbegünstigungsklausel: Sie würde garantieren, dass die Schweiz automatisch von besseren Konditionen profitierte, sollte etwa die Europäische Union später einen niedrigeren Zollsatz aushandeln.

Eine Herausforderung aus Schweizer Sicht besteht darin, dass sie anders als beispielsweise Südkorea nicht über ein Freihandelsabkommen mit den USA verfügt, das sich relativ unkompliziert anpassen lässt. Gleichzeitig hat die Schweiz ihre Industriezölle gegenüber den USA wie auch gegenüber allen anderen Handelspartnern bereits vor Jahren unilateral abgeschafft. Über 99 Prozent aller amerikanischen Importe kommen zollfrei ins Land. Punktueller Erleichterungen, etwa beim Parallelimport von amerikanischen Fahrzeugen, sind möglich, hätten aber eher symbolischen Charakter.

Die Hoffnung ist, dass man die Amerikaner anhand von tatsächlichen Investitionen vom Wert der Handelsbeziehungen mit der Schweiz überzeugen kann.

■ **Lobbying nach alter Schule hat in der Ära Trump ausgedient:** Die knapp vier Monate nach dem missglückten Telefonat von Karin Keller-Sutter mit Donald Trump im Sommer 2025 wurden für die Schweiz zu einem Crash-

kurs in Krisendiplomatie. Als der für ein westliches Land prohibitiv hohe Strafzoll von 39 Prozent bekannt wurde, begann in Bern und in der Wirtschaft eine fiebrhafte Suche nach Zugängen in das Umfeld des Präsidenten. «Die Devise lautete: Wer jemanden kennt, der einmal mit einem Sohn von Donald Trump Golf gespielt hat, soll Kontakt aufnehmen», erinnert sich der Handelskammer-Chef Sahgal. Er selbst reiste im Winter 2025 nach Florida, wo er über persönliche Bekanntschaften Zugang zu Trumps Privatklub Mar-a-Lago erhielt. So aussergewöhnlich diese Zeit war – sie soll sich auf keinen Fall wiederholen.

Was die Schweiz laut Beteiligten nun dringend braucht, sind robustere Beziehungen zur Trump-Administration – und eine Image-Korrektur. Die Eidgenossenschaft soll in den Vereinigten Staaten nicht länger primär als wohlhabender Kleinstaat wahrgenommen werden, der sich an den Brosamen des amerikanischen Wirtschaftswachstums bereichert, in einer Reihe mit Ländern wie Irland oder Singapur. Sondern als verlässlicher wirtschaftlicher Partner, dessen Unternehmen seit über einem Jahrhundert zur Wertschöpfung in den USA beitragen.

«Die Schweiz hat es seit Jahrzehnten verpasst, eine eigentliche PR- und Lobbyorganisation aufzubauen», sagt Alt-Botschafter Thomas Borer, «eine, die Politikern, Wirtschaftsführern, Think-Tanks, Universitäten und Kongressmitgliedern erklärt, wie dieses Land funktioniert – und warum es wichtig ist.» Einzelne Interviews, gelegentliche Auftritte des Botschafters – all das genüge nicht. Was derzeit fehle, sei ein kohärentes Konzept.

Am Ende zählt, was Donald Trump über die Schweiz denkt: Wie auch immer der Deal aussehen wird, am Ende muss das Papier wieder über den Tisch des Präsidenten gehen.

■ **Die USA sind im Aussenhandel wichtig – der Rest der Welt ist noch wichtiger:** Zollstreit, Iran-Krieg und jüngst ein gescheitertes Ministertreffen der Welthandelsorganisation (WTO) in Kamerun. Es wäre aus Schweizer Sicht verführerisch, in den Abgesang auf den

Welthandel einzustimmen. Aber genau das wäre ein Fehler, betont Ralph Ossa, ehemaliger WTO-Chefökonom und Professor an der Universität Zürich.

Gewiss: Wenn eines der wichtigsten Mitgliedsländer – womöglich das wichtigste – beginnt, sich nicht mehr an die gemeinsamen Regeln zu halten, erschüttert das die Grundfesten des Systems. Das dürfe man nicht beschönigen, sagt Ossa. Und doch werde die Bedeutung der Vereinigten Staaten für den Welthandel häufig überschätzt.

2024, also im Jahr vor Beginn der Handelsstreitigkeiten, entfielen laut der WTO 14 Prozent der weltweit getätigten Importe auf die USA – und 86 Prozent auf den Rest der Welt. «Selbst vor dem 2. April 2025 lag der bilaterale Handel zwischen China und den USA bei weniger als 3 Prozent des Weltgüterhandels, sorgte aber natürlich für 80 Prozent der Schlagzeilen. Und das führt dann eben auch zu dieser verzerrten Wahrnehmung.»

Die nüchternen Zahlen erzählen eine andere Geschichte: Rund 72 Prozent des weltweiten Güterhandels werden weiterhin zu den Meistbegünstigungszöllen der WTO abgewickelt, weitere 16 Prozent des Handels laufen unter Anwendung von WTO-konformen Erleichterungen. Das heisst: Insgesamt 88 Prozent des Welthandels sind in ein regelbasiertes System eingebettet. «Glücklicherweise hat sich die amerikanische Hinwendung zum Protektionismus – Stand jetzt – nicht negativ auf Handelsbeziehungen zwischen Drittstaaten ausgewirkt», sagt Ossa.

Das richtige Dispositiv

Ein Teil dieser Resilienz lässt sich auf den Boom rund um künstliche Intelligenz zurückführen. Laut dem Bericht «Global Trade Outlook and Statistics 2026» der WTO trug er im vergangenen Jahr 42 Prozent zum Wachstum des Güterhandels bei.

Vor diesem Hintergrund hält Ossa das Schweizer Dispositiv im Handelsbereich für genau richtig. «Die Schweiz engagiert sich aktiv für die WTO, schafft sich aber gleichzeitig ein hoch diversifiziertes Netzwerk an Freihandelsabkommen.» Denn in einem Punkt ist sich



Ossa sicher: Die Ära erhöhter Zölle in den USA wird nicht mit Donald Trump

enden. «Ich kann mir schwer vorstellen, dass es eine Rückkehr zu den Zeiten vor

Trump gibt.»



ILLUSTRATION SIMON TANNER / NZZ

In Trumps Weltsicht ist die Eidgenossenschaft ein Land, das seinen Wohlstand den USA verdankt und nun dafür zur Kasse gebeten werden soll.