

Amerikanischer Markt stellt für Schweizer Unternehmen vermehrt Chance und Wettbewerbsvorteil dar

Schweizerisch–amerikanische Wirtschaftsbeziehungen: Treiber für Innovation

Zürich, 26. Oktober 2023 – Schweizer Unternehmen, welche im US-Markt Fuss fassen, haben gegenüber ihren Branchenkollegen in der Heimat einen entscheidenden Vorteil. Insgesamt schneiden diese Unternehmen in Bezug auf finanzielle Gesundheit, Talentmanagement, Technologie und Nachhaltigkeit besser ab. Dies zeigt ein neuer Bericht der Swiss-American Chamber of Commerce in Zusammenarbeit mit Accenture.

«Die Schweiz und USA verbinden langjährige und stabile Handelsbeziehungen, die trotz bilateraler Herausforderungen in der Vergangenheit konstant und überproportional weiterwachsen. Für die Schweizer Wirtschaft sind die USA der wichtigste Handelspartner, und viele Schweizer Unternehmen erwirtschaften in den USA einen Grossteil ihres Umsatzes», sagt Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce. Im Laufe der letzten Jahre konnten sich Schweizer Unternehmen eine solide und dauerhafte Präsenz in den USA aufbauen und leisten einen bedeutenden Beitrag zu Investitionen, Forschung und Entwicklung, zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. So war die Schweiz 2022 mit 227 Milliarden USD der siebtgrösste ausländische Direktinvestor in den USA.

Switzerland FDIs and export of goods and services in the US
(Indexed values, 1999 = 100)

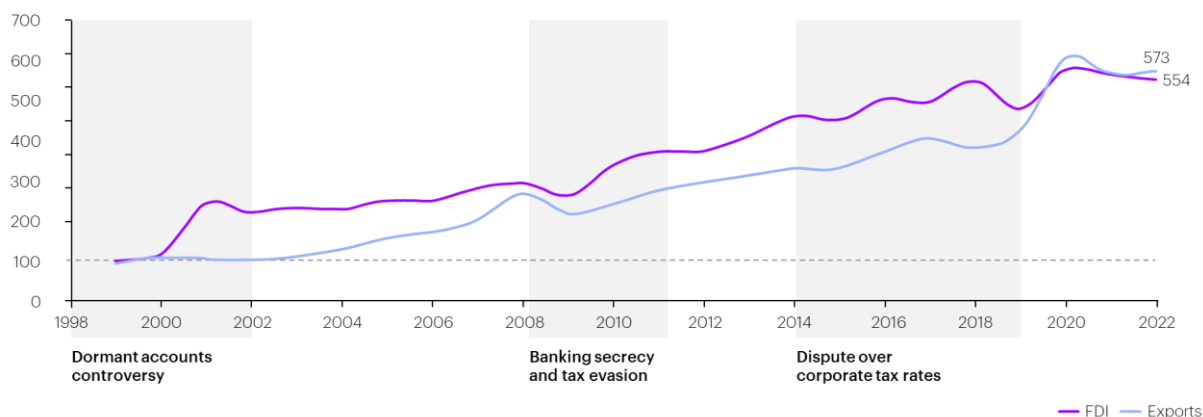


Abb. 1: Die Beziehungen zwischen der Schweiz und den USA entwickeln sich trotz Herausforderungen weiterhin stabil

Seit 2021 ist Amerika wichtigster Handelspartner der Schweiz. Der amerikanische Markt hat sich hauptsächlich als Zielland strategische Güter etabliert. So machen Pharmazeutika über die Hälfte (58%) der Exporte aus. Zudem wird fast ein Viertel des Umsatzes führender Schweizer Unternehmen in den USA erzielt.

Im Rahmen des bei Accenture in Auftrag gegebenen Berichts «Swiss Companies in the US» hat die Swiss-American Chamber of Commerce neben den Beziehungen zwischen den beiden Ländern auch untersucht, wie sich die Performance von Schweizer Unternehmen, die in den USA tätig sind, von der Leistung der Unternehmen in der Schweiz ohne oder mit schwächerer US-Präsenz unterscheidet. Dabei zeigt sich, dass diejenigen Unternehmen mit einer stärkeren Präsenz in den USA im Durchschnitt leistungsfähiger sind.

Stärkere Leistung und Konkurrenzfähigkeit durch US-Präsenz

Schweizer Unternehmen mit einer stärkeren Präsenz in den USA erzielten im Zeitraum 2017-2022 insgesamt ein stärkeres Umsatzwachstum und eine höhere Umsatzrendite als ihre Branchenkollegen. Um die treibenden Kräfte hinter der finanziellen Performance zu verstehen, verwendete Accenture seinen Resilience Index, ein Analyseinstrument, das Unternehmen anhand von sechs zentralen Geschäftsdimensionen bewertet und so einen ganzheitlichen Blick auf ihre Stärken und Schwächen ermöglicht.

Diesem Index zufolge schnitten Schweizer Unternehmen, die auf dem US-Markt aktiv sind, in vier der sechs untersuchten Bereiche besser ab als andere Schweizer Unternehmen: finanzielle Gesundheit, Vertrieb, Lieferketten, Talente, Nachhaltigkeit und Technologie.

Resilience Index score comparison across regions, Q4 2022
 Percentile in distribution of strength across industries in Q4 2022. 50% is overall industry median

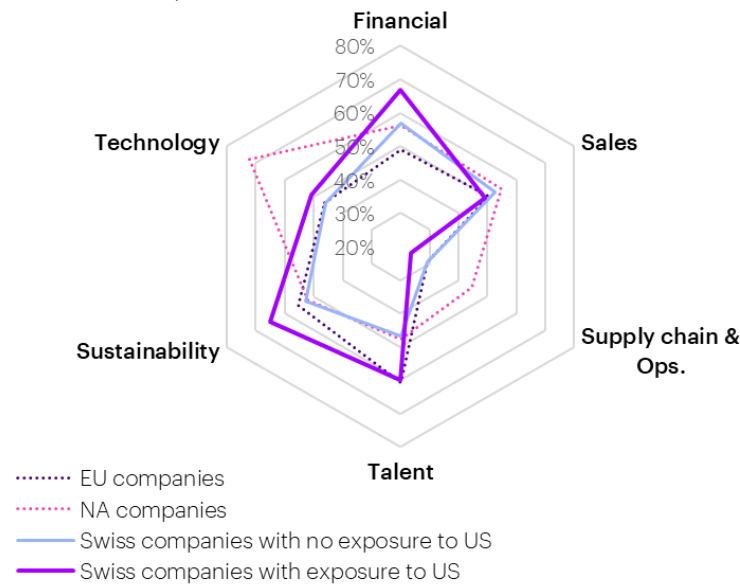


Abb. 2: Schweizer Unternehmen mit US-Präsenz schneiden mehrheitlich besser ab als ihre Schweizer Branchenkollegen

US-exponierte Schweizer Unternehmen schneiden vor allem im Bereich Lieferkette schlechter ab als ihre Mitbewerber. Meistens haben diese Unternehmen komplexere Lieferkettensysteme mit einer höheren Anzahl an Zulieferern. Infolge der sich seit 2021 verschärfenden geopolitischen Spannungen haben Schweizer Unternehmen in den USA damit begonnen, ihre Lieferketten stetig zu erweitern und zu diversifizieren. Während Schweizer Unternehmen ohne US-Präsenz in den letzten drei Jahren die Zahl ihrer Zulieferer um 11 Prozent reduziert haben, haben die Unternehmen, die in den USA tätig sind, diese Zahl um 16 Prozent erhöht. Zusätzlich haben diese Unternehmen Schritte unternommen, um das Risiko für Unterbrüche in ihren Wertschöpfungsketten – zum Beispiel durch Zulieferer- oder Standortabhängigkeiten – zu reduzieren.

Herausforderungen und Chancen für Schweizer Unternehmen

«Schweizer Unternehmen in den USA sind weiterhin von verschiedenen Seiten mit Herausforderungen konfrontiert. So sind die Stundenlöhne in den USA seit 2019 um 16 Prozent gestiegen – gegenüber 9 Prozent in der Schweiz. Hinzu kommen der nach wie vor vorherrschende Fachkräftemangel und eine hohe Fluktuationsrate. Gerade die spezialisierten Schweizer Unternehmen sind von diesen Herausforderungen stark betroffen, da sie mehr als andere Unternehmen in den USA mehrheitlich hochqualifizierte Fachkräfte suchen und beschäftigen», meint Naville.

Trotz der geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten zeigt sich die amerikanische Wirtschaft jedoch bemerkenswert widerstandsfähig. «Diverse attraktive Initiativen locken in strategischen Sektoren ausländische Direktinvestitionen an», kommentiert Marco Huwiler, Country Lead bei Accenture Schweiz. «Diese wiederum bieten den präsenten Schweizer Unternehmen die Möglichkeit, sich als wichtige Lieferanten und Partner in Schlüsselbranchen wie Technologie oder Nachhaltigkeit zu positionieren.» Bereits heute investieren Schweizer Unternehmen 24 Prozent (insgesamt 4 Mrd. USD) ihres Budgets in neue Technologien in den USA, doppelt so viel wie deutsche und dreimal so viel wie französische Unternehmen. Schweizer Unternehmen zeigen sich demnach bestrebt dabei, an der vordersten Front von Technologieentwicklungen dabei zu sein.

Dank der guten Beziehungen zwischen den beiden Ländern sind Schweizer Unternehmen in den USA auch in Zukunft gut aufgestellt, um Chancen zu nutzen und Herausforderungen langfristig zu bewältigen.

Über die Swiss-American Chamber of Commerce (Swiss Amcham)

Die Swiss Amcham ist eine privatwirtschaftliche Organisation mit rund 1'700 Mitgliedern. Swiss Amcham vertritt internationale Unternehmen (schweizerische und ausländische, grosse und kleine) mit Sitz in der Schweiz in wirtschaftspolitischen Fragen des freien Waren-, Dienstleistungs-, Personen- und Investitionsverkehrs zwischen der Schweiz und den USA sowie bei Herausforderungen, die eine optimale Tätigkeit internationaler Unternehmen in der Schweiz behindern.

Für weitere Fragen:
Martin Naville, CEO
+41 79 240 050