



Internationaler Marktzugang

Für offene Märkte eintreten

09.04.2025

Auf einen Blick

- Im aktuellen Kontext der US-Zölle müssen wir erst recht auf offene Märkte setzen und die Strategie der handelspolitischen Diversifizierung konsequent weiterverfolgen.
- Bereits ausgehandelte Freihandelsabkommen gilt es rasch umzusetzen und das Freihandelsnetz weiter auszubauen.
- Zudem sind starke und stabile bilaterale Beziehungen zur Europäischen Union zentral für die Schweizer Wirtschaft.

Der Schweizer Schokoladenproduzent Camille Bloch exportiert koschere Schokolade in die USA. Die nicht nachvollziehbaren Zölle von US-Präsident Trump verteuern die Schokoladen-Riegel massiv. Chocolatier Daniel Bloch zweifelt, ob der Markt die Verteuerung akzeptieren wird. Er wird von der «New York Times» zitiert: «We just got punched in the mouth, and we have to get up on our feet now.»

So ist es. Die seit heute geltenden US-Zölle von 31 Prozent auf Schweizer Exporte sind ein harter Schlag für unsere Wirtschaft. Die Börsenkurse stehen unter Druck. Die Unsicherheit ist erheblich, und die Zölle treffen zahlreiche Branchen – von Uhrenherstellern in der Romandie bis hin zu Maschinenbauern in der Ostschweiz. Doch gerade in solchen Momenten darf die Schweiz nicht die Nerven verlieren. Und auch damit hat Bloch recht. Nach dem Schlag müssen wir uns wieder aufrappeln. Nun ist Handeln mit ruhiger Entschlossenheit gefragt.

Tatsächlich haben wir überzeugende Argumente auf unserer Seite: Die Schweiz ist der sechstwichtigste ausländische Investor in den USA, noch vor Ländern wie Frankreich oder Südkorea. Zudem führt unser Land in den Vereinigten Staaten die Rangliste bei Investitionen in Forschung und Entwicklung an. Schweizer Unternehmen wie Nestlé, ABB oder Roche sichern insgesamt rund eine halbe Million Arbeitsplätze auf amerikanischem Boden. Und Schweizer Unternehmen leisten einen wichtigen Beitrag an die Innovation in den USA.

Auf Dialog setzen

Unser Handelsbilanzdefizit schrumpft beim Einbezug von Dienstleistungen wie Schnee in der Aprilsonne. Die «New York Times» hat gerechnet: Bei einer ganzheitlichen Betrachtung würde selbst nach der simplen Formel der Amerikaner der Zoll auf Schweizer Produkten auf 10 Prozent sinken. Doch selbstverständlich wollen wir gar keine zusätzlichen Zölle.

Die Fakten sind stark und sie sind auf unserer Seite. Wir müssen sie im Dialog mit Washington nachdrücklich sprechen lassen. Falsch wäre es, wenn die Schweiz handelspolitische Gegenmassnahmen verhängen würde. Eskalation liegt nicht im Interesse der Schweiz. Offene Märkte und stabile Handelsbeziehungen waren stets unsere Stärken und bleiben entscheidend zur Bewältigung der Zukunft.

Weltweit Handelsbeziehungen pflegen und stärken

Gleichzeitig dürfen wir uns nicht nur auf die USA fokussieren. Die Schweiz sollte ihre Strategie der handelspolitischen Diversifizierung konsequent weiterverfolgen. Die rasche Ratifizierung und Umsetzung des Freihandelsabkommens mit Indien, die Erschliessung wichtiger Wachstumsmärkte mit neuen Freihandelsabkommen, sowie die Modernisierung des bestehenden Abkommens mit China sind dringlicher denn je. Innenpolitisches Mikromanagement bei Freihandelsabkommen können wir uns ebenso wenig leisten wie das Aufziehen von Mauern gegenüber der Europäischen Union (EU). Starke bilaterale Beziehungen zur EU bleiben für unsere Wirtschaft zentral.

Gleichzeitig sollten wir unsere Hausaufgaben machen. Der Standort Schweiz muss konsequent gestärkt werden. Auf unnötige Regulierungen und zusätzliche Belastungen für Unternehmen ist zu verzichten. Standortattraktivität heisst heute vor allem Stabilität, Rechtssicherheit und Planungssicherheit – Werte, die unser Land seit jeher auszeichnen und die wir jetzt besonders schützen müssen. Gemeinsam und entschlossen rappeln wir uns auf und meistern diese Herausforderung.

Dies ist ein Auszug des Newsletters "Standpunkt." von economiesuisse. Bleiben Sie auf dem Laufenden und melden sich [hier](#) direkt für den Newsletter an.



Christoph Mäder
Präsident