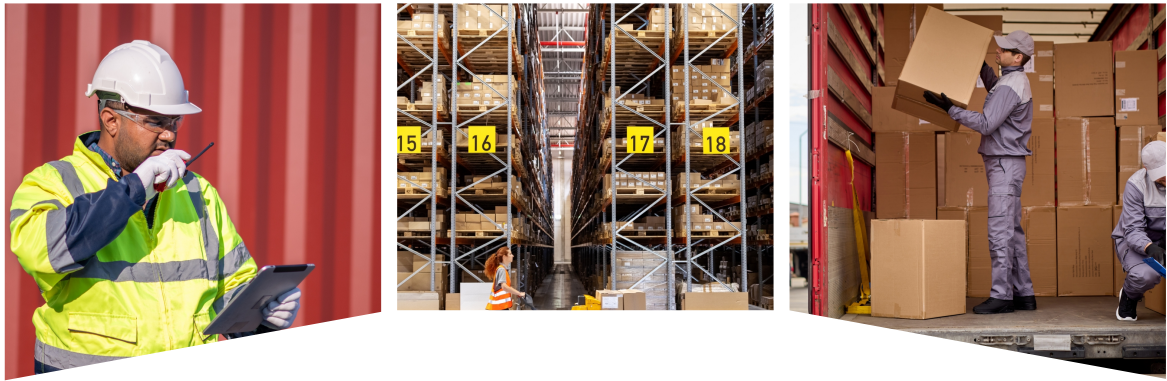




Internationaler Marktzugang

US-Zölle und die Schweizer Wirtschaft: **Fragen & Antworten**

01.12.2025

Auf einen Blick

Am 14. November 2025 hat die Schweiz mit den USA eine rechtlich nicht verbindliche Absichtserklärung unterzeichnet. Die länderspezifischen US-Zusatzzölle auf Schweizer Exporte werden auf dieser Grundlage von 39 Prozent auf 15 Prozent gesenkt. Gleichzeitig wird die Schweiz ihre Einfuhrzölle auf eine Reihe von US-Produkten senken.

Basierend auf den aktuell verfügbaren Informationen gibt economiesuisse Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Eine Einordnung von [economiesuisse](#) finden Sie in unserem Beitrag [US-Zölle: 15 Prozent treten rückwirkend in Kraft](#) sowie in unserem [News-Ticker: Handelspolitik Trump 2.0 – Folgen für die Schweiz](#).

Was sind die jüngsten Entwicklungen hinsichtlich der US-Zölle?

- Das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) hat am 10. Dezember 2025 bekanntgegeben, dass der länderspezifische Zusatzzoll für US-Importe aus der Schweiz rückwirkend auf den 14. November 2025 von 39 auf einen pauschalen Zollsatz von 15 Prozent reduziert wird. Am 17. Dezember 2025 hat das Büro des US-Handelsbeauftragten (USTR) diese Zollsenkung in einer Notiz im Federal Register bestätigt.

Was haben die Schweiz und die USA am 14. November 2025 vereinbart?

- Die Schweiz, Liechtenstein und die USA haben am 14. November 2025 eine gemeinsame Absichtserklärung abgeschlossen. Diese ist rechtlich nicht verbindlich. Durch diese Absichtserklärung wird der länderspezifische Zusatzzoll für US-Importe aus der Schweiz von 39 auf neu 15 Prozent reduziert.
- Der neue Zusatzzoll von 15 Prozent gilt «all in» respektive «unstacked»: Beim Import in die USA bleibt der Meistbegünstigungszoll (sogenannter MFN-Zoll) weiterhin gültig. Liegt der MFN-Zoll unter 15 Prozent, wird er durch den länderspezifischen Zusatzzoll so ergänzt, dass die Gesamtbelastung höchstens 15 Prozent beträgt. Es handelt sich also nicht um einen zusätzlichen Zoll «on top», sondern um eine Anpassung bis zur Obergrenze von 15 Prozent. Für Produkte mit einem MFN-Zoll über 15 Prozent gilt weiterhin der MFN-Zoll, ohne weiteren Zusatzzoll.
- Gewisse Produkte sind vom länderspezifischen Zusatzzoll gemäss dem sogenannten Annex II ausgenommen. Dazu zählen aktuell z.B. Pharmazeutika, Gold und neu auch Kaffee.
- Annex III legt weitere Ausnahmen von den länderspezifischen Zusatzzöllen für alle Partnerstaaten fest, die einen «Deal» mit den USA haben. Diese Produkte können ohne Zusatzzoll zum MFN-Zoll in die USA importiert werden. Darunter fallen aktuell z.B. Flugzeuge.
- Die Schweiz senkt im Rahmen der Absichtserklärung die Einfuhrzölle auf verschiedene US-Produkte, darunter alle Industrieprodukte, Fisch und Meeresfrüchte sowie gewisse nicht-sensitive Agrarprodukte. Weiter erhalten die USA zollfreie, bilaterale Zollkontingente für 500 Tonnen Rindfleisch, 1'000 Tonnen Bisonfleisch und 1'500 Tonnen Geflügelfleisch.
- Die in den USA geplanten Investitionen im Umfang von 200 Milliarden US-Dollar stammen aus der Privatwirtschaft.
- In einer zweiten Phase soll nun ein rechtlich verbindliches Abkommen zwischen den USA und der Schweiz ausgehandelt werden.

Wie beurteilt economiesuisse die Absichtserklärung?

- Mit dem «Joint Statement» erreicht die Schweiz einen wichtigen Durchbruch: Die länderspezifischen Zölle sinken von 39 auf 15 Prozent. Schweizer Exporteure haben dadurch wieder gleich lange Spiesse wie ihre wichtigsten Konkurrenten aus Europa (mit Ausnahme jener in Grossbritannien). Der Verlust von Marktanteilen im wichtigen US-Markt kann dadurch gestoppt werden.
- Bei Agrarprodukten und Lebensmitteln haben beide Seiten Handelserleichterungen mit Augenmass vereinbart. Die zollfreien Kontingente von insgesamt 3'000 Tonnen für Rind-, Geflügel- und Bisonfleisch entsprechen weniger als einem Prozent des Schweizer Fleischkonsums im Jahr 2024.
- Nun braucht es einen geeinten Blick in Richtung rasche Aufnahme von Verhandlungen mit den USA.

Mehr Informationen finden Sie [hier](#).

Wo finde ich die wichtigsten Informationen und Dokumente?

- Laufend aktualisierte Informationen finden Sie auf der Webseite des SECO: Handelsbeziehung Schweiz USA
- Joint Statement zwischen der Schweiz, Liechtenstein und den USA (14. November 2025): Joint Statement on a Framework for a United States – Switzerland – Liechtenstein: Agreement on a Fair, Balanced, and Reciprocal Trade
- Factsheet (14. November 2025): The United States, Switzerland and Liechtenstein Reach a Historic Trade Deal

An wen kann ich mich als Unternehmen bei Fragen zu den US-Zöllen wenden?

- economiesuisse stellt Ihnen in ihrem News-Ticker eine laufende Analyse der aktuellen Situation zur Verfügung.
- Bei unternehmensspezifischen Fragen zu den Auswirkungen der US-Massnahmen auf das Exportgeschäft, wenden Sie sich an die **Exporthelp von Switzerland Global Enterprise (S-GE)**:
<https://www.s-ge.com/de/article/aktuell/2025-e-usa-ct10-zoelle>, Telefon: 0844 811 812, Mail: exporthelp@s-ge.com, Webseite: S-GE ExportHelp | S-GE
- Bei spezifischen Fragen zu den **US-Einfuhrregulierungen und Zöllen auf Importe aus der Schweiz** verweisen wir auf die Informationen der US-Zollverwaltung: U.S. Customs and Border Protection. U.S. Customs and Border Protection helpline: traderemedy@cbp.dhs.gov

Wie soll sich die Schweiz in der aktuellen Zollsituation verhalten?

- **Parlament und die Schweizer Wirtschaftsdiplomatie sind gefordert:** Es gilt nun möglichst rasche Verhandlungen mit den USA aufzunehmen hinsichtlich eines verbindlichen Zollabkommens.
- **Weltweit offene Märkte:** Es gilt, die Strategie der Diversifizierung unserer Handelsbeziehungen weiter voranzutreiben. Freihandelsabkommen mit dem Mercosur und asiatischen Staaten sollen zeitnah umgesetzt und das Freihandelsabkommen mit China modernisiert werden. Auch mit der EU gilt es weiterhin gute und stabile Handelsbeziehungen zu pflegen.
- **Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Schweiz:** Es ist alles daran zu setzen, die Standortattraktivität der Schweiz zu stärken. Von unnötigen Regulierungen und zusätzlichen finanziellen Belastungen für die Unternehmen muss dringend abgesehen werden. Es braucht deshalb eine kritische Überprüfung bei Vorlagen, welche die Schweizer Unternehmen potenziell zusätzlich belasten könnten.

Was ist der Grund für die US-Zölle?

US-Präsident Trump begründet diese «Gegenzölle» («reciprocal tariffs») mit angeblich unfairen Handelspraktiken wichtiger Partner, darunter Zölle auf US-Produkte, Währungsmanipulation und hohe Mehrwertsteuern. Trump möchte sowohl eine Produktionsverlagerung von ausländischen Firmen in die USA bewirken als auch die US-Bundeseinnahmen erhöhen. Schliesslich dienen die Zölle der US-Regierung auch als Druckmittel für anstehende Verhandlungen mit den betroffenen Ländern.

Wie werden die US-Zölle in der Praxis erhoben?

1. **Importvorbereitung und Zollanmeldung:** Bevor die Lieferung auf dem See-, Luft-, Schienenweg oder der Strasse in den USA eintrifft, müssen Importeure elektronische Unterlagen bei der US-Zollbehörde (U.S. Customs and Border Protection) einreichen. Diese enthalten Details zu den Produkten, ihrem Ursprung und ihrer Zusammensetzung.
2. **Ankunft der Waren in den USA:** Sobald die Lieferung in den USA eintrifft, überprüfen US-Zollbeamte die eingereichten Dokumente. Sie führen auch Stichprobenkontrollen durch, um die Richtigkeit der Angaben zu überprüfen.
3. **Zollfreigabe und Lagerung:** Nach erfolgreicher Kontrolle werden die Waren zur Einfuhr freigegeben. Sie gelangen dann typischerweise in ein Lager oder direkt zum Empfänger. Welche Partei für die Zollfreigabe und Lagerung verantwortlich ist und die Kosten trägt, hängt von den vereinbarten Incoterms ab.
4. **Berechnung und Bezahlung der Zölle:** Importeure haben dann entweder 10 oder 30 Tage Zeit (je nach vertraglicher Abmachung), die fälligen Zölle zu berechnen und zu bezahlen – online oder per Rechnung. Oft übernehmen lizenzierte Zollagenten diese Aufgabe im Auftrag der Unternehmen. Eine spezialisierte Software hilft dabei, selbst komplexe Kombinationen von Tarifen korrekt zu berechnen.

Quelle: Basierend auf Wall Street Journal

Wer muss die US-Zölle bezahlen?

Die anfallenden Zollkosten gehen zunächst zu Lasten des Importeurs, also meist eines US-Unternehmens. Die tatsächliche Kostenlast verteilt sich jedoch auf mehrere Akteure: den Importeur, den Lieferanten und insbesondere auch die Konsumenten in den USA. Wie stark jeder dieser Beteiligten betroffen ist, hängt davon ab, welche Alternativen zur Verfügung stehen. So ist entscheidend, ob US-Konsumenten auf günstigere Ersatzprodukte ausweichen können, ob der Importeur einen anderen Lieferanten findet oder ob der Exporteur einen neuen Importeur für seine Waren gewinnen kann.

Ein kurzes Erklärvideo von CNN dazu finden Sie [hier](#).



Luc Schnurrenberger

Stv. Bereichsleiter Aussenwirtschaft