



« Die Bilateralen sind wichtig,
um im Haifischbecken von
Handelskriegen zu überleben.



Jan Atteslander

Internationaler Marktzugang, Europapolitik

Beginnender Handelskrieg: Sicherung der Bilateralen wird noch wichtiger

13.02.2025

Auf einen Blick

Der Ausbruch eines Handelskrieges zwischen den USA, China und den EU-Staaten betrifft auch die Exportnation Schweiz negativ. Umso wichtiger ist die Stabilisierung unserer Wirtschaftsbeziehungen mit der EU – unserem mit Abstand wichtigsten Absatzmarkt. Das vorliegende Vertragspaket erlaubt der Schweiz die Fortsetzung des bilateralen Wegs.

In seiner vierten Amtswoche hat Trump Zölle auf Aluminium und Stahlprodukte eingeführt. Bereits davor haben die USA alle Importe aus China mit Zöllen in der Höhe von 10 Prozent belegt. Auch Mexiko und Kanada – den beiden wichtigsten Handelspartnern der USA – hat Trump mit hohen Zöllen gedroht. In vielen Hauptstädten der Welt und auch in den Unternehmen stellt man sich daher besorgt die Frage, welches Land und welches Produkt als nächstes

von Zöllen betroffen sein wird. Für die EU fallen die Zölle der Trump Administration just in eine Zeit, in der die Mitgliedstaaten ihren Wirtschaften neuen Schwung verleihen wollen. Eine weitere Herausforderung entstünde, sollte China günstige Exporte von den USA nach Europa umleiten (über die neusten Entwicklungen im globalen Handelsstreit halten wir Sie in unserem News-Ticker auf dem Laufenden).

Mittlerweile leiten von amerikanischen Zöllen betroffene Länder weltweit Gegenmassnahmen ein oder bereiten sie vor. Die Folgen einer solchen Eskalation sind für die Weltwirtschaft negativ. Eine Verlangsamung des globalen Handels und des Weltwirtschaftswachstums könnte die Folge sein. Nicht nur der Handel selbst, sondern auch die Investitionen werden einen Dämpfer erleiden. Denn die Unsicherheit ist gross und schon allein dies hemmt langfristige Investitionen. Am stärksten dürften globale Wertschöpfungsketten betroffen sein.

Die Schweiz ist als Exportnation von einer solchen Entwicklung direkt betroffen. Sowohl Unternehmen als auch unsere Aussenwirtschaftspolitik sind gefordert.

Es gibt keinen Grund zur Panikmache – im Gegenteil. Schweizer Unternehmen haben ihre Resilienz in den vergangenen 20 Jahren mehrfach unter Beweis gestellt. Auch unsere Aussenwirtschaftspolitik ist im internationalen Vergleich gut aufgestellt. So wurde kein Aufwand gescheut, ein immer breiteres Netz an Freihandelsabkommen aufzubauen. Dieses umfasst unter anderem den Zugang zu grossen Wachstumsmärkten wie China und Indonesien.

Umso wichtiger ist nun auch eine zügige Ratifizierung des fertig ausgehandelten Freihandelsabkommens mit Indien. Das Geschäft befindet sich zurzeit im Parlament. Im Ständerat bereits genehmigt, kommt nun der Nationalrat zum Zug. Ohne Referendum könnte das Abkommen noch in diesem Jahr in Kraft gesetzt werden – gerade für die Industrie wäre dies ein wichtiger Impuls, denn dieses Abkommen würde die Zollschränken senken – und damit einen wirkungsvollen Kontrapunkt zum internationalen Trend setzen.

Auch beim Zugang zu unserer wichtigsten Handelspartnerin – der EU – hat es die Schweiz selbst in der Hand, die Zukunft zu sichern. Die Verhandlungen zu den Bilateralen III konnten am 20. Dezember 2024 materiell abgeschlossen werden. Ein erster Blick auf das Verhandlungsergebnis stimmt optimistisch. Die Schweiz hat gut verhandelt und zahlreiche Ausnahmen erzielt, was positiv zu bewerten ist.

Gerade angesichts der erhöhten Unsicherheiten in der Weltwirtschaft wäre es für die Schweizer Exportunternehmen äusserst wertvoll, wenn der bilaterale Weg nun zügig gesichert werden kann. Denn vergessen wir nicht: Es geht um ein jährliches Exportvolumen von 144 Milliarden Franken. Die Fortsetzung des bilateralen Wegs würde unserem Wirtschaftsstandort die nötige Planungssicherheit geben. Gerade in einer Phase, in welcher sich die Weltwirtschaft in ein Haifischbecken zu wandeln beginnt – ist die Stabilisierung der Beziehungen zu unseren Nachbarn umso wertvoller.



Jan Atteslander

Bereichsleiter Aussenwirtschaft, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung