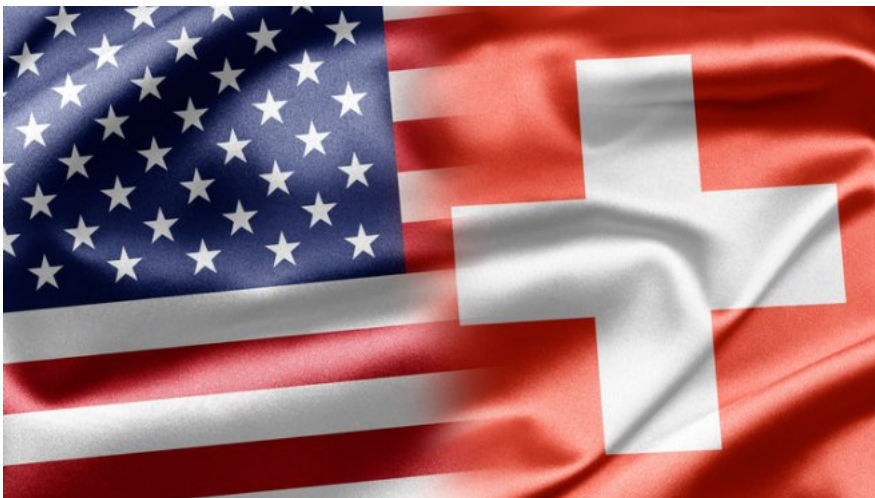




economiesuisse



5 Gründe, warum die USA so wichtig für die Schweiz sind

Donald Trump hat am WEF gegenüber Bundespräsident Alain Berset bekräftigt, künftig enger mit der Schweiz zusammenarbeiten zu wollen. Das ist ein erfreuliches Signal. Denn egal, wie man es dreht und wendet: US-Präsident Donald Trumps Entscheidungen werden einen gewaltigen Einfluss auf die Schweiz und unsere Unternehmen haben.

Der Blick auf die Exportstatistik der Zollverwaltung verrät: Die USA sind mit einem Handelsvolumen von 46 Milliarden Franken der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz. Deutschland belegt mit 88 Milliarden Franken den Spitzenrang. Allerdings importiert die Schweiz mehr aus Deutschland als sie exportiert. Anders sieht es mit den USA aus. Mit keinem anderen Handelspartner auf der Welt hat die Schweiz einen grösseren Handelsüberschuss. Er beträgt 17 Milliarden Franken. So viel zur Zollstatistik. Die USA sind aber noch aus anderen Gründen wichtig und werden künftig sogar noch wichtiger.

1. «Made in Switzerland» ist ein Kassenschlager in den USA

Die Zollstatistik gibt Auskunft über die Bruttozahlen, also wie viel Schweizer Firmen einnehmen, wenn sie Produkte im Ausland verkaufen. Darin enthalten ist aber auch der Wert von Vorleistungen und Einzelteilen, die von der Schweizer Firma zuvor im Ausland eingekauft wurden. Wer also erfahren will, wie wichtig ein Partnerland für den hiesigen Wohlstand ist, sollte eine andere Zahl mitberücksichtigen – die tatsächlich exportierte Schweizer Wertschöpfung. Die OECD hat diese für die Schweiz erhoben. Auch hier ist Deutschland mit 46 Milliarden USD auf Rang 1. Und auch hier folgen auf Rang 2 die USA. Allerdings ist der Abstand bedeutend kleiner. Die USA bezahlen pro Jahr 34 Milliarden USD für Schweizer Qualität. Das sind 13 Prozent der gesamten exportierten Wertschöpfung.

2. Dienstleistungen werden immer wichtiger – und hier sind die USA der Topkunde

Immer mehr Schweizer Unternehmen handeln auf den Weltmärkten erfolgreich mit Dienstleistungen. Schon heute machen diese einen Drittel der Gesamtexporte aus. 33 Milliarden Franken, einen Drittel ihrer gesamten Umsätze im Ausland, erzielen die Schweizer Dienstleister laut der Schweizerischen Nationalbank (SNB) in den USA (ohne Tourismus). Das macht diese für sie zum wichtigsten Handelspartner unter den Ländern. Deutschland folgt auf Rang 2 mit 12 Milliarden Franken.

3. KMU fehlt Freihandelsabkommen

Von den exportierenden und importierenden Firmen in der Schweiz sind die meisten KMU, also kleinere und mittlere Unternehmen, die sich mit ihren innovativen Leistungen zu Weltmarktführern gemausert haben. Und wer sie fragt, mit welchem Land die Schweiz bessere Handelsbeziehungen aufgleisen soll, erhält eine eindeutige Antwort: mit den USA. Das hat eine Umfrage der Credit Suisse bei Schweizer KMU ergeben. Dass zurzeit kein Freihandelsabkommen existiert zwischen der Schweiz und den USA ist laut den hiesigen KMU ein grosses Versäumnis. Denn die USA sind für sie nach Deutschland der wichtigste Absatzmarkt.

4. Die USA investieren kräftig in die Schweiz

Wenn Schweizer Firmen im Ausland investieren, tun sie das vor allem in den USA. Dort ist der Kapitalbestand hiesiger Unternehmen laut SNB mit 234 Milliarden

Franken am höchsten und macht fast 20 Prozent der gesamten ausländischen Direktinvestitionen aus. Ähnliches zeigt der umgekehrte Blick: Die USA sind der dritt wichtigste Direktinvestor in der Schweiz, nur Luxemburg und die Niederlande rangieren höher. 13 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz stammen aus den USA, das sind 124 Milliarden Franken. Es ist also klar, dass sämtliche Massnahmen des amerikanischen Präsidenten in Steuer- oder Investitionsfragen eine Wirkung auf den Standort Schweiz haben werden.

5. Hohes unausgeschöpftes Potenzial

Die vorhergehenden vier Punkte haben vor allem den Status quo umrissen, nun folgt ein Ausblick. Wir haben einen Aussenhandelsindex entwickelt, der verschiedene für die Schweizer Wirtschaft besonders wichtigen Kennzahlen zusammenfasst und damit Aussagen darüber zulässt, wie gross das Potenzial mit einem Handelspartner ist. Das Resultat ist eindeutig: Die USA bieten enorm hohe Handelsgewinne für Schweizer Firmen, der amerikanische Markt ist in dieser Hinsicht durchaus vergleichbar mit der EU. Wenn man nun aber auf die tatsächlichen Handelszahlen blickt, so wie das die NZZ getan hat, lässt sich festhalten: Die USA sind heute schon wichtig für Schweizer Firmen, es läge aber in Zukunft noch viel mehr drin.

Das setzt aber voraus, dass Schweizer Firmen künftig einen optimalen Marktzugang in Amerika haben werden. Deshalb ist es erfreulich, dass Präsident Donald Trump am WEF in Davos gegenüber Bundespräsident Alain Berset bekräftigte, enger zusammenarbeiten zu wollen. Offenbar schätzt Donald Trump die vielen Schweizer Unternehmen, die in den USA investiert und dort Arbeitsplätze aufgebaut haben. Gleichzeitig haben auch US-Firmen ein starkes wirtschaftliches Interesse an der Schweiz, wie ihre Direktinvestitionen hier zeigen. Diese Umstände belegen: Ein Freihandelsabkommen wäre für beide Seiten vorteilhaft.

Falls Sie sich für weitere Informationen zur Schweizer Aussenwirtschaft interessieren, lohnt sich die Lektüre unseres neuen Positionspapiers Broschüre «Aussenwirtschaftsstrategie der Schweiz: Forderungen der Wirtschaft».