

Swissmem Halbjahresmedienkonferenz vom 24. August 2026

Referat von Martin Hirzel, Präsident Swissmem

(Slide 1)

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Amerikaner verstehen es meisterhaft, in Fernsehserien Spannung zu erzeugen. Sie nutzen Cliffhanger, bei denen man nie weiss, was als Nächstes kommt. Genau so erlebe ich derzeit die Politik der US-Regierung. Entsprechend gespannt – und durchaus besorgt – hatte ich auf den jüngsten Zollentscheid gewartet. Zum Glück fiel kein neuer Zollhammer. De facto reduzierte sich die durchschnittliche Zollbelastung für Schweizer Industrieprodukte sogar.

Was mich beunruhigt ist neben der Zolldifferenz von 2,5 Prozentpunkten zur EU, dass die US-Regierung die Spannung aufrechterhält. Aus der laufenden Untersuchung zu industriellen Überkapazitäten könnte für die Schweiz ein noch höherer Zollsatz resultieren – und so die Zollsatzdifferenz zur EU sogar vergrössern.

Die bisherigen Folgen der seit über einem Jahr bestehenden, erratischen US-Zollpolitik zeigen sich in den Exportzahlen. Unsere Branche hat 2025 gegenüber dem Vorjahr im US-Geschäft ein Exportvolumen von einer Milliarde Franken verloren. Im ersten Halbjahr 2026 hat sich der negative Trend fortgesetzt. Und nun kommt mit der Zolldifferenz zur EU ein neues Hindernis hinzu.

Diese Ausgangslage war für uns Anlass, anfangs August die Swissmem Mitgliedfirmen zu den Folgen der US-Zollpolitik und zur Bedeutung von Freihandelsabkommen zu befragen. 233 Unternehmen haben teilgenommen. Rund 80 Prozent davon sind KMU. 57 Prozent der antwortenden Unternehmen exportieren Waren in die USA.

(Slide 2)

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die US-Zölle für 26 Prozent der Unternehmen bisher nur einen geringen Einfluss auf die US-Exporte hatten. Dank Alleinstellungsmerkmalen ihrer Produkte konnten sie die Zollkosten auf ihre Kunden überwälzen.

Ein spürbar negativer, aber zu bewältigender Einfluss resultierte für 45 Prozent der antwortenden Firmen.

Hingegen meldeten 27 Prozent der Firmen einen erheblichen oder stark negativen Einfluss. Sie mussten die Zollkosten auf die eigene Marge nehmen oder haben zahlreiche US-Kunden verloren.

Unter dem Strich brachte die US-Zollpolitik für die Mehrheit der Schweizer Tech-Firmen zwar Nachteile. Die Unternehmen konnten diese aber dank ihrer hohen Widerstandskraft und guter Position im Markt verkraften. Sie überzeugen mit herausragenden Produkten. Sie passen sich an. Und sie finden gemeinsam mit ihren Kunden Lösungen.

Von Bedeutung war auch, dass zwischen Dezember 2025 und Juli 2026 keine Zollsatzdifferenz zur EU bestand. Dies im Unterschied zur Periode zwischen August und Dezember 2025, als Schweizer Produkte mit 39 Prozent und jene aus der EU mit lediglich 15 Prozent belastet wurden. Dies hat zur Resilienz massgeblich beigetragen.

Diese Situation hat sich Ende Juli geändert. Nun besteht gegenüber den Konkurrenten aus der EU eine Zollsatzdifferenz von 2,5 Prozentpunkten.

Zugegeben. Diese Differenz ist nicht dramatisch. Noch nicht.

(Slide 3)

Gemäss Umfrage können 42 Prozent der Firmen diesen Nachteil wegstecken. Doch deutlich über ein Drittel der Unternehmen muss den amerikanischen Kunden preislich entgegenkommen, um sie halten zu können. 17 Prozent der Betriebe müssen den Zollnachteil selbst tragen, um keine Kunden zu verlieren.

(Slide 4)

Eine wichtige Erkenntnis aus der Umfrage ist, dass es kaum Spielraum für weitere Zollerhöhungen gibt. Bei einer Zolldifferenz von fünf Prozentpunkten wären die Konsequenzen einschneidend. Dann wäre das US-Geschäft für fast die Hälfte der Firmen ernsthaft gefährdet. Bei einer Differenz von 7,5 Prozentpunkten steigt dieser Anteil auf 58 Prozent.

Allerdings werden die Unternehmen ihre Produktion deshalb nicht in die USA verlagern. Nicht zuletzt auch, weil dort die Fachkräfte fehlen. Falls es zu Verlagerungen kommen sollte, ist die EU der bevorzugte Standort. Das wissen wir aus der Umfrage vom August 2025.

Aus meiner Sicht darf sich die Schweiz mit dem heutigen Zustand nicht zufriedengeben. Das Ziel muss weiterhin eine verlässliche Lösung mit den USA sein, die uns gegenüber den wichtigsten Konkurrenten nicht benachteiligt. Sie würde zugleich die Unsicherheit verringern. Das wäre sehr wichtig, denn nicht nur die Zölle kosten Geld. Auch ständig wechselnde Regeln und der damit verbundene administrative Aufwand verursachen Mehrkosten.

(Slide 5)

Das zeigt sich auch bei den zwischenzeitlich illegal erhobenen Zöllen. Bisher haben nur etwas mehr als ein Drittel der betroffenen Unternehmen eine Rückerstattung beantragt. Ein Fünftel der Firmen verzichtet darauf, weil für sie das Kosten/Nutzen-Verhältnis nicht stimmt. Und 37 Prozent der Unternehmen wollen keine Rückforderung beantragen, weil sie die Zölle auf die Kunden überwälzen konnten.

(Slide 6)

Von jenen Firmen, die einen Antrag eingereicht haben, hat fast ein Fünftel die volle Summe zurückerhalten. Über die Hälfte bekam zumindest einen Teil des Geldes zurück. Bei einem Viertel stehen die Rückzahlungen noch aus.

Wie reagieren die Unternehmen auf die US-Zollpolitik? Sie tun, was sie in schwierigen Situationen immer tun: Sie suchen Lösungen, bauen neue Geschäftsfelder auf und erschliessen neue Märkte.

Und damit sind wir bei einem politisch hochaktuellen Thema: dem Zugang zu neuen Märkten. Die Schweiz als kleines, exportorientiertes Land muss diesen Zugang mit möglichst vielen Märkten vertraglich absichern. Eigentlich eine Selbstverständlichkeit.

(Slide 7)

Der Bund verfolgt diesen Weg konsequent. Und die Unternehmen nutzen die sich daraus bietenden Möglichkeiten. Unsere Umfrage zeigt, dass 68 Prozent der befragten Unternehmen die bestehenden Freihandelsabkommen regelmässig oder zumindest gelegentlich nutzen. Das ist ein sehr hoher Wert, denn nicht alle Firmen können von diesen Abkommen zu profitieren. Entweder erfüllen deren Produkte die Ursprungsregeln nicht oder es fehlt den Betrieben an internen Ressourcen sowie an relevantem Know-how.

Sehr aufschlussreich sind die Antworten auf die Frage, welche Freihandelsabkommen besonders wertvoll sind:

(Slide 8)

Satte 94 Prozent der Unternehmen erachten das Abkommen mit der EU als besonders wertvoll. Danach folgt im Ranking China mit 58 Prozent und Grossbritannien mit 46 Prozent. Auf Rang vier steht bereits Indien mit 43 Prozent. Das ist bemerkenswert, da dieser Vertrag erst seit rund einem Jahr in Kraft ist.

Noch spannender ist die Frage, mit wem sich die Firmen weitere oder bessere Abkommen wünschen.

(Slide 9)

Nein. Es sind nicht die USA. Zurzeit haben 84 Prozent der Unternehmen nur noch ein geringes oder sehr geringes Vertrauen in die Wirtschafts- und Geopolitik der USA. Sogar China wird diesbezüglich besser bewertet. Angesichts der Irrungen der Regierung Trump überrascht mich dies nicht. Trotzdem ist das Ergebnis bedauerlich. Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer sind traditionell sehr US-affin. Aber diese Zollpolitik stösst auf völliges Unverständnis.

(Slide 10)

Bei den gewünschten Abkommen zeigt sich folgendes Bild: 52 Prozent der Unternehmen möchten eine Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens mit China. Und 47 Prozent wollen ein Abkommen mit den Mercosur-Staaten.

Umso erfreulicher ist es, dass es Bundespräsident Parmelin gelungen ist, eine substanzielle Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens mit China zu erreichen. Das erweiterte Abkommen ermöglicht den Firmen der Schweizer Tech-Industrie einen deutlich besseren Zugang zum chinesischen Markt. Das ist eine grossartige Leistung des Wirtschaftsministers und seines Teams im SECO um Staatssekretärin Helene Budliger.

Aber auch das Parlament ist gefordert. Bekanntlich hat der Nationalrat das Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten in der Sommersession abgelehnt. Dieser Entscheid ist aus unserer Sicht völlig unverständlich. Mehr noch: Er ist absurd. Wir ringen mit den USA darum, dass Schweizer Produkte gegenüber jenen aus der EU nicht mit höheren Zöllen belastet werden. Gleichzeitig sorgt der Nationalrat dafür, dass genau dies im Zukunftsmarkt Mercosur geschieht.

Das Parlament hat in der Herbstsession die Chance, diesen Fehler zu korrigieren. Ich hoffe sehr, dass es das Freihandelsabkommen mit dem Mercosur unterstützen wird. Zudem erwarte ich, dass die Weiterentwicklung des Freihandelsabkommens mit China möglichst rasch ratifiziert und in Kraft gesetzt wird. Für die Schweizer Tech-Industrie sind beide Abkommen von sehr grosser Bedeutung.

(Slide 11)

Unsere Umfrage zeigt auch, dass die Ablehnung des Mercosur-Abkommen innerhalb der Swissmem Mitgliedschaft Spuren hinterlassen hat. Insbesondere gegenüber der Landwirtschaft kommt ein gewisser Groll zum Ausdruck. Die Tech-Industrie trägt mit ihrer Wertschöpfung und ihren Steuern wesentlich zu den Direktzahlungen für die Bauern bei. Unsere Branche hat darüber hinaus die Anliegen der Landwirtschaft stets unterstützt. Diese Bereitschaft ist angesichts der Forderungen des Bauernverbandes sichtbar erodiert. Ein Drittel der Unternehmen lehnt Konzessionen ab. Das gilt auch gegenüber den Ansprüchen von Links-Grün und den NGOs.

Swissmem unterstützt durchaus eine moderate und nachvollziehbare Kompensation allfälliger Nachteile des Abkommens für die Landwirtschaft. Wir hoffen, dass rasch eine Lösung gefunden wird. Die Beratungen zum Mercosur-Abkommen dürfen nicht weiter verzögert werden, denn die Unternehmen in den EU-Staaten profitieren bereits heute von Zollbefreiungen.

Meine Damen und Herren. Ich fasse zusammen. Unsere Unternehmen sind widerstandsfähig und können mit schwierigen Bedingungen umgehen. Aber diese Widerstandskraft darf die Politik nicht dazu verleiten, bestmöglichen Handelsbedingungen keine Priorität zu verleihen. Wir haben dem zunehmenden Protektionismus in der Welt wenig entgegenzusetzen. Aber wir können verhindern, dass wir uns selbst Hürden in den Weg stellen. Deshalb müssen wir die Beziehungen zu den USA stabilisieren und gleichzeitig unser Netz an Freihandelsabkommen konsequent ausbauen. In diesem Sinne hoffe ich sehr auf ein Ja des Parlamentes zum Mercosur-Abkommen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und ihre Berichterstattung.

Weitere Auskünfte erteilen:

Noé Blancpain
Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Kommunikation & Public Affairs
Tel. +41 (0)44 384 48 65 / Mobile +41 (0)78 748 61 63
E-Mail: n.blancpain@swissmem.ch

Philippe Cordonier
Mitglied der Geschäftsleitung und Responsable Suisse romande
Tel. +41 (0)44 384 42 30 / Mobile +41 (0)79 644 46 77
E-Mail: p.cordonier@swissmem.ch