

tribune

Das Magazin für Wirtschaft und Recht

Jetzt braucht es kühle Köpfe

Von Kurt Tschan

Als einen zügellosen «Mann der Zölle» bezeichnete unlängst das «Wall Street Journal» US-Präsident Donald Trump. Es sei absehbar gewesen, dass er ein grosses wirtschaftliches Risiko in seiner zweiten Amtszeit sein werde. Nobelpreisträger Paul Krugman befand kurz und knapp: «Zölle sind eine Steuer auf Konsumenten. Sie schaden der Wirtschaft mehr, als sie ihr nützen.»

Kritische und kluge Worte schrecken den selbst ernannten «Tariff Man» aber nicht ab. Ein Blick in die Vergangenheit könnte ihm aber die Augen öffnen. Im Sommer 1930 verhängte Präsident Herbert Hoover mit dem «Smoot Hawley Tariff Act» hohe Zölle, um inländische Branchen vor der Wirtschaftskrise zu schützen. Als Folge davon schrumpfte nicht nur die heimische Wirtschaft, der gesamte Welthandel brach zusammen. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg erholte er sich langsam. US-Präsident John F. Kennedy kam deshalb zum Schluss, dass der Schutz der Industrie durch Zölle niemals eine langfristige Lösung sein könne. «Ein starkes Land benötigt starken Wettbewerb», befand er.

Trump nur zu kritisieren, wäre aber falsch. Staatliche Abgaben existieren länger als moderne Staatswesen. Die Schweiz rühmt sich etwa, die Zölle auf Industrieprodukte abgeschafft zu haben. Die Mehrwertsteuer, aber auch jene auf Mineralöl, Autos, Tabak, Bier und Spirituosen existieren weiterhin. Andere Staaten betreiben Industriepolitik mit Unsummen von Subventionen oder erheben höhere Zölle als die USA für gleiche Waren.

In dieser aufgeheizten Stimmung braucht es kühle Köpfe. Gerade jetzt müssen Handelsschranken abgebaut und keine neuen errichtet werden. Die beste Karte haben wir mit den Bilateralen III bereits in der Hand. Sie sollte deshalb so rasch wie möglich gezogen werden. Die Ratifizierung der Verträge hat Top-Priorität. Vertraglich klar geregelte Handelsbeziehungen mit der Europäischen Union sind Gold wert, während Trump die USA in die Krise stürzt.

2

Famke Krübmüller und Anna-Carina Hamker vom Beratungsspezialisten EY empfehlen Unternehmen, politische Risiken umfassend zu analysieren.

4

«Ein Handelskrieg dient niemandem.»

Ivo Germann, Leiter der Direktion für Aussenwirtschaft im Staatssekretariat für Wirtschaft SECO.

6

HKBB-Direktor Martin Dätwyler will die Schweizer Wirtschaft stärken. Sie benötigt gerade in Krisenzeiten ein optimales Umfeld, sagt er.

8

Die Schweiz belegt im globalen Wettbewerb den zweiten Platz. Das Kostenniveau ist aber zu hoch. Auch die Steuern belasten die Bilanz.

Schweizer Unternehmen benötigen eine Geostrategie

In einer sich rapide verändernden Welt bringen die wirtschaftspolitischen Entscheidungen der neuen US-Administration vor allem Herausforderungen aber auch Chancen für die Schweizer Wirtschaft mit sich.

Von Famke Krumbmüller und Anna-Carina Hamker

Als stark exportabhängige Nation, insbesondere von den USA, müssen sich Schweizer Unternehmen in einem komplexen Umfeld von protektionistischen Massnahmen, geopolitischen Rivalitäten und der Notwendigkeit strategischer Anpassungen zurechtfinden.

Die «America First»-Herausforderung

Die «America First»-Politik der Trump-Administration stellt eine erhebliche Herausforderung für die exportorientierte Schweizer Wirtschaft dar. Die Vereinigten Staaten sind das Hauptziel für Schweizer Exporte, was die Schweiz besonders anfällig für US-Importzölle macht. Die Anfang April angekündigten und inzwischen aufgeschobenen 31%- Zölle auf Importe aus der Schweiz – welche deutlich höher ausfallen würden als die 20% auf Importe aus der EU – würden eine enorme Herausforderung für Schweizer Unternehmen darstellen. Hinzu kommt, dass nicht ausgeschlossen werden kann, dass die US-Regierung die Schweiz in den kommenden Monaten mit weiteren Zöllen belegen wird. So könnten die Amerikaner Drohungen wahr machen und zusätzliche Zölle auf die Importe von pharmazeutischen Produkten einführen, mit dem Ziel die heimische Produktion zu stärken.

Die Auswirkungen des US-Handelsprotektionismus werden auch abgesehen von diesen möglichen direkten Zöllen nachteilig für die Schweiz sein. Eine Verlangsamung des globalen Wirtschaftswachstums könnte die Nachfrage nach Schweizer Waren in wichtigen Märkten wie China verringern. Darüber hinaus bedeutet die Integration der Schweiz in die EU-Lieferketten, dass eine Pro-

duktionsreduzierung in EU-Ländern aufgrund von US-Zöllen nachteilige Auswirkungen auf die Schweizer Wirtschaft haben könnte. Die bestehende Unsicherheit über die US-Handelspolitik führt zudem dazu, dass Unternehmen ihre Investitionsentscheidungen hinauszögern, was das Wirtschaftswachstum in der Schweiz und anderswo zusätzlich hemmen könnte.

Es gibt jedoch auch Chancen der «America First»-Politik für Schweizer Unternehmen. So zum Beispiel können solche mit Produktionsstätten in den USA von einer zu erwartenden Reduzierung der Steuer- und Regulierungslast profitieren.

«Es gibt jedoch auch Chancen der «America First»-Politik.»

Etablierte Schweizer Aussenpolitik unter Druck

Eine Intensivierung geopolitischer Rivalitäten prägt die aussenpolitischen Ausrichtungen von Ländern und beeinflusst damit auch den Verlauf der Globalisierung. Diese Transformation wird die Märkte beeinflussen, aus denen Unternehmen Rohstoffe und Produkte beziehen, sowie die Märkte, in die sie investieren und verkaufen können.

Die zunehmende Rivalität zwischen den USA und China birgt sowohl Risiken als auch Chancen für die Schweizer Wirtschaft. Die Aussagen der Trump-Administration deu-

ten auf eine Bereitschaft hin, drastische Massnahmen zu ergreifen, um die Abhängigkeit von China und die Abhängigkeit Amerikanischer Partner von China zu verringern, was eine Herausforderung für die Schweiz darstellt. Mit starken Handelsbeziehungen zu beiden Nationen und einer Aussenpolitik, die relativ offen gegenüber China ist, könnte die Schweiz unter Druck geraten, ihre Chinapolitik anzupassen. Der Ausschluss der Schweiz aus der Gruppe der verbündeten Länder mit unbegrenztem Zugang zu US-KI-Chips signalisiert wachsende US-Skepsis gegenüber der Schweizer Chinapolitik. Da die USA jedoch ihre Abhängigkeit von chinesischen Importen strategischer Güter verringern wollen, könnten bestimmte Schweizer Sektoren, wie die Pharmaindustrie, von einer erhöhten amerikanischen Nachfrage profitieren, insbesondere wenn sie bereit sind, verstärkt in den USA zu produzieren.

«Politische Risiken müssen in die Unternehmensstrategie einbezogen werden.»»

Darüber hinaus verändern Zweifel an der zukünftigen Rolle der USA als Garant der europäischen Sicherheit und ein revisionistisches Russland die Sicherheitsarchitektur Europas. Trotz ihrer Neutralität spürt die Schweiz die Dringlichkeit, ihre Verteidigungsfähigkeit zu stärken und mehr Sicherheitskooperationen mit anderen europäischen Partnern in Betracht zu ziehen, was Wachstumsmöglichkeiten für Schweizer Rüstungshersteller und angrenzende Industrien schafft. Strenge Rüstungsexportvorschriften¹ schränken jedoch derzeit die Fähigkeit der Schweiz ein, vom Verteidigungsinvestitionsboom in anderen europäischen Ländern zu profitieren.

¹ Die Schweiz verbietet Waffenexporte, wenn das Zielland in einen Krieg im In- oder Ausland verwickelt ist (einschliesslich der Ukraine).

Eine Geostrategie sorgt für Resilienz in unsicheren Zeiten

In diesem komplexen und sich schnell verändernden globalen Umfeld sollten Schweizer Unternehmen sich mit der Entwicklung und Implementierung einer Geostrategie auseinandersetzen. Das erhöhte Mass an geopolitischem Risiko stellt sowohl Herausforderungen als auch Chancen für Unternehmen dar, die global tätig sind. Um diese Herausforderungen effektiv zu navigieren, müssen Unternehmen die Auswirkungen politischer Risiken auf ihre Geschäftstätigkeit in Abhängigkeit von ihrer geografischen Lage, ihrer Branche und ihrer Grösse bewerten.

Es reicht nicht mehr aus, dass Führungskräfte lediglich die Existenz politischer Risiken anerkennen. Sie müssen die Auswirkungen politischer Risiken auf die Aktivitäten ihres Unternehmens bemessen, um potenzielle Herausforderungen besser vorhersehen und sich darauf vorbereiten zu können. Um in Zeiten von geopolitischer Komplexität resilient und erfolgreich zu sein, müssen politische Risiken umfassend und funktionsübergreifend analysiert, bewertet und in die Unternehmensstrategie einbezogen werden.



Famke Krumbmüller, Partner,
EY Geostrategic Business Group

Krumbmüller leitet die EY Geostrategic Business Group in Europa. Davor war sie für die politische Risikoabteilung eines von ihr gegründeten Unternehmens in Paris verantwortlich. Sie hat einen Abschluss in Wirtschaftspolitikwissenschaften von der Sciences Po in Paris und der London School of Economics.



Anna-Carina Hamker,
EY Geostrategic Business Group

Als Senior Consultant berät Hamker EY-Kunden, wie geopolitische Entwicklungen ihr Geschäftsmodell beeinflussen. Davor war sie bei der renommierten Eurasia Group in London tätig. Hamker erwarb den Masterabschluss an der Sciences Po Paris und verfügt über einen Bachelorabschluss an der Universität St. Gallen (HSG).

«Eine gewisse Unsicherheit gehört zum Geschäft»

Fast 99,5 Prozent der amerikanischen Produkte gelangen zollfrei in die Schweiz. Für Botschafter Ivo Germann, den Leiter der Direktion für Aussenwirtschaft im Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, ist dies ein starkes Argument gegenüber den USA.

Interview: Kurt Tschan

Herr Botschafter, was bedeutet die US-Zollpolitik für die Schweizer Wirtschaft?

Ivo Germann: Der Bundesrat hat sich enttäuscht gezeigt über die gegen die Schweiz verhängten Zölle. Knapp 60 % der Schweizer Exporte in die USA sind seit dem 9. April 2025 von den geltenden Zusatzzöllen in der Höhe von 10 Prozent betroffen. Der Bundesrat analysiert die angekündigte Zollerhöhung und steht mit den betroffenen Branchen im Kontakt. Mit den Entscheiden der USA hat sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich die Konjunktur ungünstiger entwickelt. Die Schweizer Wirtschaft war in den jüngsten Wirtschaftskrisen jedoch vergleichsweise resilient, und die automatischen Stabilisatoren haben sich bisher als ausreichend wirksam erwiesen.

Welche Konsequenzen sind für die einzelnen Branchen zu erwarten?

Schweizer Exporte in die USA werden gemäss Ankündigung ab dem 5. April mit Zusatzzöllen von 10 % belegt. Die am 9. April eingeführten US-Zusatzzölle wurden inzwischen für 90 Tage ausgesetzt. Gemäss der von Präsident Trump unterzeichneten Executive Order gelten die Zölle für eine Liste von Produkten zunächst nicht. Eine Liste¹ mit Produktausnahmen wurde auf der Website des Weissen Hauses publiziert.

Wovon gehen Sie für die Pharmaindustrie aus?

Pharmazeutische und chemische Produkte, die einen bedeutenden Anteil der Schweizer Exporte in die USA ausmachen, wurden von den Zusatzzöllen vorläufig ausgenommen.

Welche Auswirkungen haben die Zölle für die Schweiz insgesamt?

Die konjunkturellen Auswirkungen hängen von den US-Zollentscheidungen, den Reaktionen anderer Länder und der Konjunkturentwicklung im Ausland ab. Die Prognose der Expertengruppe Konjunkturprognosen vom 18. März

basierte auf dem Status quo am 10. März. Es wurde ein unterdurchschnittliches Wachstum der Schweizer Wirtschaft prognostiziert. Ein Negativszenario, das eine generalisierte Einführung von US-Importzöllen illustriert, zeigte eine deutliche Verlangsamung der Konjunktur und eine Halbierung des Wachstums im Jahr 2026, aber keinen Einbruch der Schweizer Wirtschaft. Mit den Entscheiden der USA vom 2. April hat sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich die Konjunktur ungünstiger entwickelt als in der Konjunkturprognose erwartet.

«Es geht darum, in diesem Konzert gehört zu werden.»

Ist Unsicherheit Teil des Aussenhandels?

Eine gewisse Unsicherheit gehört zum Geschäft. Wir vom Staatssekretariat für Wirtschaft SECO wollen deshalb möglichst optimale Rahmenbedingungen für unsere Wirtschaft schaffen. Dazu gehört der möglichst ungehinderte Zugang zu Märkten. Dadurch erhält unsere Wirtschaft verschiedene Optionen und kann im Krisenfall auf andere Märkte ausweichen. Wir vom SECO verstehen uns als Dienstleister. Sowohl für den Aufbau von Handelsbeziehungen als auch für Investitionsentscheide benötigen unsere Firmen Planungssicherheit.

Was ist für Sie persönlich am wichtigsten in dieser Situation?

Der Zugang zu den Entscheidungsträgern, um dort unsere Stimme einzubringen, ist zentral. Wir haben sehr lange und gute Beziehungen zu Demokraten wie zu Republikanern in

den USA. Wer aus einer Administration ausscheidet, verschwindet nicht von der politischen Bühne. Er bleibt im Schmelztiegel Washington DC. So lassen sich Kontakte nach einem Regierungswechsel leichter aufrechterhalten. Es geht darum, in diesem Konzert gehört zu werden. Aktuell will sich jeder möglichst lautstark einbringen. Wir profitieren schon jetzt von unseren guten Beziehungen, begeben uns deshalb auch regelmässig vor Ort. Staatssekretärin Helene Budliger Artieda weilte im März und jetzt im April wieder zu Arbeitsbesuchen in Washington. Dies hat uns ermöglicht, Türen für hochrangige Kontakte zwischen unseren beiden Regierungen zu öffnen und unsere Messages am richtigen Ort zu platzieren.

Die USA seien ein Sparschwein, aus dem jeder klaut, sagt Donald Trump.

Wirtschaftsbeziehungen sind dann gut, wenn beide Seiten davon profitieren. Die Schweiz als mittelgrosse, handels- und exportorientierte Volkswirtschaft ist abhängig von offenen Märkten. Die USA waren bis dato ein offener Markt mit wenigen Zöllen. Dabei darf man nicht vergessen: Fast 99,5 Prozent der amerikanischen Produkte gelangen zollfrei in die Schweiz. Das ist ein starkes Argument gegenüber den USA, möglichst wenige Handelsschranken gegenüber der Schweiz aufzubauen. Unilateral haben wir die Industriezölle auf null herabgesetzt. Das ist nicht nur gut für unsere Wirtschaft und unsere Konsumenten, sondern auch vorteilhaft für US-Exporteure.

Wie weit sind wir von einem Freihandelsabkommen mit den USA entfernt?

Wir haben schon zweimal exploriert. Die Prüfungen für ein Handelsabkommen mit den USA gehen weiter. Es gibt aber strukturelle Unterschiede, etwa bei der Landwirtschaft. Handelsabkommen müssen immer kompatibel sein mit unserer Landwirtschaftspolitik, das erläutern wir jeweils unseren Verhandlungspartnern. Ich muss aber auch einräumen, dass es in den letzten Jahren aus den USA kein Interesse für den Abschluss eines umfassenden Freihandelsabkommens gab. Immerhin gelang es uns, sektorielle Abkommen abzuschliessen. Daraus resultierten Erleichterungen, etwa bei der gegenseitigen Anerkennung von Inspektionsergebnissen im Bereich der guten Herstellungspraxis von Arzneimitteln. Auch unter der zweiten Administration Trump bleiben wir offen für Gespräche zu einem Handelsabkommen.

Worauf muss sich die Schweiz im Verhältnis zu den USA gefasst machen?

Der Handel zwischen den beiden Ländern hat sich in den letzten 20 Jahren vervierfacht. Der positive Trend setzt sich fort. Neue US-Zölle und die Reaktion unserer wichtigsten

Handelspartner darauf bergen aber Risiken. Ein Handelskrieg dient niemandem. Wir dürfen jedoch nicht ausser Acht lassen, dass die USA ihre Handelspartner auch dazu einladen, ihre eigenen Zölle zu senken. Es wird interessant sein zu sehen, in welche Richtung diese Verhandlungen gehen. Es wird zweifellos ein «bumpy ride» bleiben!

Ist die Schweiz noch auf der Liste von Ländern mit «unfairen Handelspraktiken»?

Es handelt sich hierbei um keine Liste, sondern um eine Bekanntmachung im Bundesregister. Ihr Verfasser ist das Büro des US-Handelsbeauftragten (USTR). Dieses bat um Kommentare zu unfairen Handelspraktiken. Betroffen sind alle G-20-Länder und jene mit grossen Handelsüberschüssen. Angesprochen wurden US-Firmen mit Problemen bei Marktzugängen. Da 99 Prozent der Waren aus den USA in der Schweiz zollfrei sind und wir im relativen Vergleich ein tiefes Niveau an nichttarifären Handelshemmnissen haben, sind wir kein Land mit unfairen Handelspraktiken. In einer Eingabe² ans USTR hat das SECO dies klar festgehalten.

Die USA sind der grösste Abnehmer von Schweizer Produkten. Der Exportüberschuss liegt bei über 60 Milliarden Franken. Werden Schweizer Medikamente bald mit US-Zöllen belegt?

Ich will hier nicht spekulieren. In Tat und Wahrheit ist unsere Handelsbilanz recht ausgeglichen, wenn man die Dienstleistungen einrechnet. In den letzten Monaten wurde auch sehr viel Gold physisch in die USA transferiert. Rechnet man diesen kurzfristigen Faktor hinaus, präsentiert sich das Bild sogar noch ausgeglichener. Ob diese Argumente in den USA gehört werden, lässt sich schwierig sagen.

Anmerkung der Redaktion: Das Interview wurde am 10. April geführt.



Botschafter Ivo Germann,
Leiter der Direktion für Aussenwirtschaft

Der 53-jährige Germann steht seit dem 1. Februar 2023 der Direktion für Aussenwirtschaft im Staatssekretariat für Wirtschaft SECO vor. Davor leitete er das Ressort Makroökonomische Unterstützung im Leistungsbereich Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung.

¹ <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2025/04/Annex-II.pdf>

² https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/seco/stellungnahmen_medienbeitraege.html#-1722537429

Die Wirtschaftspolitik in den Fokus rücken

Die protektionistischen Massnahmen der USA sorgen für Verunsicherung. Auch für unsere Region birgt dies Risiken und setzt die Wirtschaft unter Druck. Deshalb müssen wir jetzt ein optimales Umfeld für unsere Unternehmen zum Wirtschaften schaffen. Nur so bestehen wir im weltweiten Wettbewerb.

Von Martin Dätwyler

Mit dem neuen Präsidenten und der neuen Administration in den Vereinigten Staaten hat auch eine veränderte US-Wirtschaftspolitik Einzug gehalten mit Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und unsere Region. Der Abbau von Regulierungen und der gleichzeitige Aufbau von protektionistischen Massnahmen verunsichern Unternehmen auf der ganzen Welt. Die neue Wirtschaftspolitik der USA scheint unberechenbar, was eine sichere Planung für Staaten und Unternehmen verunmöglicht.

Der US-Markt ist wichtig

2024 gingen 19 Prozent aller Exporte in die USA. Rund zwei Drittel davon sind pharmazeutische Produkte. Weitere Exportgüter sind Maschinen, Präzisionsinstrumente und Uhren. Die Region Basel ist mit ihrer Pharmaindustrie stark vom US-Markt abhängig. 30 Prozent des Pharma-Exports gehen in die USA. Diese Abhängigkeit macht die Unternehmen anfällig für wirtschaftlichen Druck.

Für unsere gut vernetzte Volkswirtschaft birgt die US-Wirtschaftspolitik mehrere Risiken. Produzierende Unternehmen könnten mittel- bis langfristig Investitionen vermehrt in den USA vornehmen statt in der Schweiz, um Zölle zu vermeiden. Zahlreiche KMU im Bereich Maschinenbau, Medizintechnik und Präzisionsinstrumente haben mit Zöllen einen Wettbewerbsnachteil in den USA. Sie können diese in vielen Fällen nicht vollständig weitergeben, was ihre Margen schmälert. Insbesondere die Höhe der Zölle von 31 Prozent für Schweizer Unternehmen stellen eine Benachteiligung gegenüber Firmen aus der EU dar. Da hilft die aktuelle kurze Verschnaufpause von 90 Tagen wenig.

Verwundbare Exportregion Basel

Kommt hinzu, dass eine Eskalation von gegenseitigen Handelshemmnissen droht, etwa durch die EU oder China. Ein internationaler Handelskonflikt belastet Schweizer Exporte, Unternehmen und Investitionen. Der weltweite Han-

del und die globalen Lieferketten wären stark eingeschränkt. Exportorientierte Länder wie die Schweiz erwirtschaften einen grösseren Teil der Wertschöpfung im Ausland. Das macht sie verwundbarer gegenüber Marktabschottungen, gerade in der weltweit grössten Volkswirtschaft.

Unsere Region ist Exportweltmeisterin der Schweiz und rangiert im Aussenhandel an der Spitze. Kein anderer Wirtschaftsraum unseres Landes exportiert mit über 100 Milliarden Franken Umschlagswert pro Jahr mehr Güter. Deshalb sind die Unternehmen unserer Region auf offene Märkte angewiesen.

◀◀ 30 Prozent des
Pharma-Exports
gehen in die USA. ▶▶

Blitzumfrage zeigt Interesse am US-Markt

Mit der angekündigten Deregulierung, den Förderprogrammen und dem hohen Konsumverhalten sind die USA ein spannender Markt. Die Handelskammer beider Basel hat deshalb Ende Februar eine Blitzumfrage bei ihren grösseren Mitgliedsfirmen gestartet. Das Resultat zeigt, dass 70 Prozent der Unternehmen, die bereits einen Standort in den USA haben oder dorthin exportieren, prüfen, ihre Investitionen in das USA-Geschäft zu intensivieren. Zudem zieht jedes zehnte befragte Unternehmen ohne Handelsbeziehung zu den USA in Betracht, im US-Markt Fuss zu fassen. Die Umfrage zeigte zwar, dass der US-Markt für unsere Wirtschaft attraktiv ist. Sie macht aber auch deutlich, dass der wirtschaftspolitische Kurs der USA verunsichert. Über die Hälfte der befragten Unternehmen sieht darin ein Risiko – unabhängig davon, ob sie in den USA tätig sind oder nicht.

Auf Standortfaktoren fokussieren

Mit Blick auf einen attraktiven US-Markt müssen wir jetzt unsere Wirtschaft stärken und für ein optimales Umfeld sorgen, damit unsere Unternehmen hier erfolgreich wirtschaften können. Unternehmen und Politik müssen sich gemeinsam auf die Wirtschaftspolitik und Standortfaktoren fokussieren. Denn wenn es der Wirtschaft gut geht, geht es uns allen gut und wir können die hohe Lebensqualität in unserer Region sichern.

Damit die Unternehmen unserer Region im weltweiten Wettbewerb erfolgreich bestehen können, sind sie insbesondere auf gut ausgebildete, leistungsbereite Mitarbeitende, moderate Steuern, Innovation, gute Infrastrukturen bei Mobilität, Energie und ICT, attraktive Wirtschaftsareale

und eine bezahlbare Energieversorgung angewiesen. Als Kostentreiber nennen Unternehmen zudem die überbordenden Regulierungen. Hier müssen Regierung, Parlament und Verwaltung dringend Mass halten.

Bilateralen Weg stabilisieren

Zudem gilt es umso mehr, die Beziehungen zur EU – unserer wichtigsten Handelspartnerin – zu stabilisieren. Das vom Bundesrat ausgehandelte Vertragspaket ist auf die Bedürfnisse der Schweiz ausgerichtet und sichert den hindernisfreien Zugang zum EU-Markt. Der Bundesrat muss ausserdem in den Freihandel investieren: Er muss insbesondere das Freihandelsabkommen mit der südamerikanischen Handelszone Mercosur rasch abschliessen und das Freihandelsabkommen mit China modernisieren.

Gutes Umfeld schaffen, um wettbewerbsfähig zu bleiben

In unsicheren geopolitischen Zeiten ist es notwendig, Anpassungen, Investitionen und vorausschauende politische Entscheidungen zu treffen.

Unsere Unternehmen benötigen jetzt:	Das fordert die Handelskammer beider Basel:
Stabile Handelsbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"> • Verhältnis zur wichtigsten Handelspartnerin EU klären, erfolgreichen bilateralen Weg weitergehen • Freihandelsabkommen aktualisieren, neue abschliessen
Genügend Arbeitskräfte	<ul style="list-style-type: none"> • In Berufsbildungsprogramme investieren • Die Hochschulen stärken • Für Fachkräfte aus dem Ausland offen bleiben
Tiefe Steuern	<ul style="list-style-type: none"> • OECD-Mindeststeuer mit Basler Standortpaket clever umsetzen • Einkommenssteuern senken
Gute Erreichbarkeit auf allen Wegen für Menschen und Waren	<ul style="list-style-type: none"> • In den Ausbau von Schlüsselinfrastrukturen investieren: Entlastung A2 mit Rheintunnel, Zubringer Bachgraben, Tiefbahnhof mit Herzstück S-Bahn, Trimodales Güterterminal Gateway Basel Nord
Bezahlbare, sichere Energieversorgung	<ul style="list-style-type: none"> • Technologieübergreifenden Energiemix, Offenheit gegenüber Technologien • Anschluss ans europäische Wasserstoff-Pipelinesystem • Pilotanlagen für Wasserstoff fördern
Attraktive Wirtschaftsflächen	<ul style="list-style-type: none"> • Verfügbarkeit sichern • Planungsprozesse beschleunigen • Bauen vereinfachen, Auflagen reduzieren • Überregional planen
Sichere KI-Integration	<ul style="list-style-type: none"> • In KI-Infrastruktur investieren • Digitale Kompetenzen fördern • Zurückhaltung bei der Regulierung
Wirtschaftsfreundliche Umsetzung der Klimaziele	<ul style="list-style-type: none"> • Balance zwischen ökologischer, sozialer und ökonomischer Nachhaltigkeit • Anreize statt regulatorischer Vorgaben



Martin Dätwyler

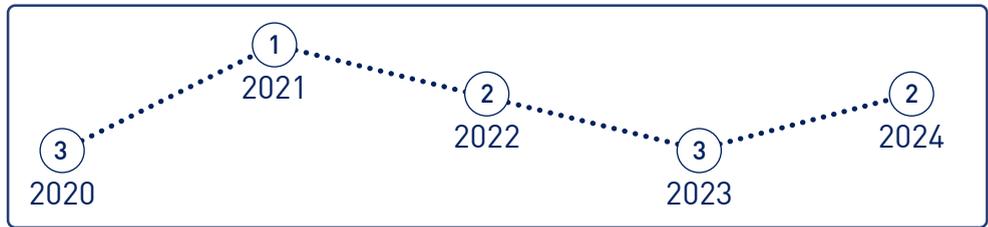
Dätwyler ist Direktor der Handelskammer beider Basel, Präsident der Schweizerischen Industrie- und Handelskammer (SIHK) und Mitglied der Freisinnig-Demokratischen Fraktion im Baselbieter Landrat.

Der Zollstreit schadet der Schweiz

Die Infrastruktur ist spitze, das Bildungsniveau ebenso. Mit Blick auf ihre Wirtschaftsleistung liegt die Schweiz weltweit auf dem zwölften Platz. Nur bei den Kosten wird es teuer.

Klar ist, dass die Schweiz zu den Ländern gehört, die wettbewerbsfähig sind. Ist der Handel gestört, resultieren jedoch spürbare Bremsspurten. Zölle und Zollandrohungen, aber auch die dadurch geschürte Unsicherheit von US-Präsident Donald Trump werden dazu führen, dass in diesem Jahr das globale Handelsvolumen um über ein Drittel geringer ausfällt als prognostiziert. Das schreibt BAK Economics aus Basel in einer Studie. Die Schweizer Warenexporte werden demnach um 0,9 Prozent zurückgehen und auf 2,8 Prozent fallen. Auch die Investitionstätigkeit in Maschinen und Anlagen wird leiden.

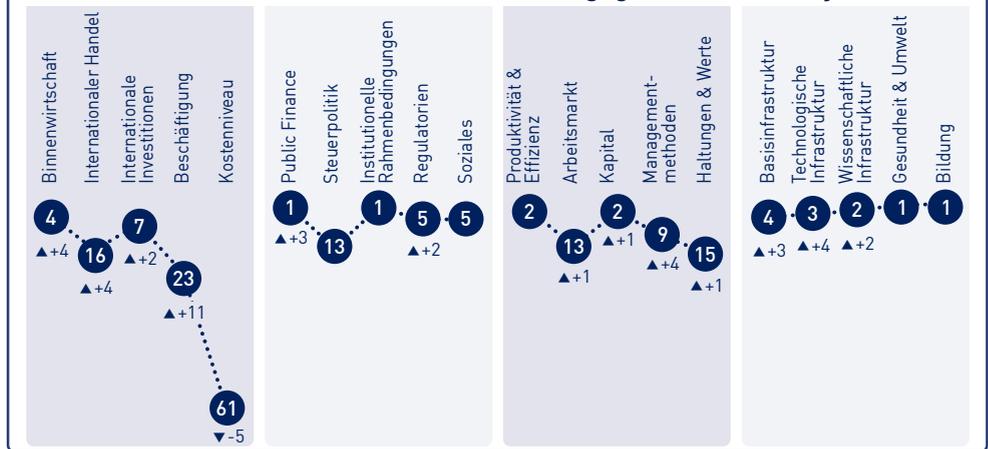
Platzierung der Schweiz im globalen Wettbewerb



Die Schweiz in den Hauptkategorien



Die Schweiz in den Teilfaktoren 2024 gegenüber dem Vorjahr



Ranking: IMD

«Ein Aufflammen des internationalen Handelskonflikts würde Schweizer Exporte, Unternehmen und Investitionen belasten», betont Economiesuisse, der Dachverband der Schweizer Wirtschaft, in einer Mitteilung. Das wird auch der Arbeitsmarkt zu spüren bekommen, wie BAK Economics errechnet hat. So dürfte die Arbeitslosigkeit bis 2026 um 0,6 Prozent auf 3 Prozent steigen. Trotzdem hat die Schweiz gute Trümpfe in der Hand. Im Gegensatz zur Exportindustrie bleibt die Binnenwirtschaft dank reger Zuwanderung robust. Kurt Tschan

FOTOS/GRAFIKEN S.8: Handelskammer beider Basel/IMD

IMPRESSUM

TRIBUNE erscheint viermal jährlich **HERAUSGEBER** Handelskammer beider Basel (info@hkbb.ch), Advokatenkammer Basel, Basellandschaftlicher Anwaltsverband (maier@swam.ch), grosszügig unterstützt von der Jubiläumstiftung La Roche & Co; St. Jakobs-Strasse 25, Postfach, 4010 Basel, Telefon: +41 61 270 60 55, E-mail: info@hkbb.ch

REDAKTION: Roman Felix, Jasmin Fürstenberger, Alexander Schwab, Kurt Tschan **LAYOUT** Elmar Wozilka, Handelskammer beider Basel, **DRUCK** Druckerei Dietrich, Basel  gedruckt in der Schweiz.

Tribune ist eine offizielle Publikation der herausgebenden Organisationen für deren Mitglieder. Der Abonnementspreis ist im Mitgliederbeitrag inbegriffen. Für Nichtmitglieder kostet das Jahresabonnement CHF 20.–.