



Exportwirtschaft am Runden Tisch von Guy Parmelin: «Unsicherheit hinterlässt Spuren»

Das Wichtigste in Kürze:

- Heute fand der 11. Runde Tisch Exportwirtschaft mit Bundesrat und Wirtschaftsminister Guy Parmelin in Bern statt.
- Die Zukunftsaussichten für die Schweizer Exportwirtschaft bleiben eingetrübt – die handelspolitische Unsicherheit nimmt zu.
- Stabile bilaterale Wirtschaftsbeziehungen mit den wichtigsten Partnern, allen voran der EU, sowie Freihandelsabkommen bleiben eine strategische Priorität.

Am 11. Runden Tisch Exportwirtschaft in Bern nutzte die Schweizer Exportwirtschaft die Gelegenheit, ihre Anliegen direkt bei Bundesrat Guy Parmelin anzubringen. Dabei machte Martin Hirzel, Vizepräsident von economiesuisse und Präsident von Swissmem, deutlich, wie stark sich die geopolitische Unsicherheit auf die Schweizer Exportunternehmen auswirkt.

Schwierige Situation in wichtigen Absatzmärkten

Während die aktuelle Exportlage in der Pharma- und Medtech-Branche positiv bewertet wird, beurteilen die Tech-, Uhren-, Textil- und Nahrungsmittelindustrie diese als schwierig. Bei der Beurteilung der Exportaussichten zeigt sich ein ähnliches Bild.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Die Wirtschaftslage in wichtigen Zielmärkten bleibt angespannt. Deutschland als grösster Absatzmarkt in Europa befindet sich nach wie vor in einer Rezession. Chinas Wirtschaft ist 2024 zwar gewachsen, leidet aber zunehmend unter der schwachen Binnennachfrage, der Immobilienkrise und dem demografischen Druck. Die USA waren 2024 ein zentraler Wachstumsmotor, doch Trumps Handelspolitik sorgt für grosse Unsicherheit und dämpft die Erwartungen der Investoren (aktuelle Entwicklungen im [News-Ticker](#) von [economicsuisse](#)). Die Exporte nach Indien, Saudi-Arabien und Brasilien entwickelten sich 2024 hingegen positiv, machen die Herausforderungen in wichtigeren Absatzmärkten jedoch bei weitem nicht wett.

Geopolitische Unsicherheit belastet Schweizer Unternehmen

Die geopolitische Unsicherheit und die zunehmende Eskalation des internationalen Handelsstreits verunsichern viele exportorientierte Firmen. Sie wirken sich negativ auf die Konsumentenstimmung, das Investitionsklima und die Planungssicherheit der Unternehmen aus. Es herrscht Sorge vor einer Wiederaufwertung des Frankens sowie einem erneuten Anstieg der Inflation, einhergehend mit einer sinkenden Kaufkraft in wichtigen Zielmärkten.

Besonders die US-amerikanische Handelspolitik stellt eine Bedrohung dar: Die Einführung und Androhung hoher Zölle kann die weltweite Nachfrage bremsen und die Kaufkraft schädigen. Das trifft die Exportnation Schweiz direkt und indirekt. Direkt durch allfällige Zölle auf unsere Industrieprodukte, indirekt durch eine geringere Nachfrage nach unseren Exportprodukten auf den Weltmärkten.

Bilaterale III und Freihandelsabkommen als Chance nutzen

Trotz der wachsenden Herausforderungen bieten sich für Schweizer Exportunternehmen auch neue Chancen. Die Wachstumsmärkte in Asien, Lateinamerika und Osteuropa bergen Potenzial. Schweizer Unternehmen, die in den USA für den US-Markt produzieren, könnten durch Trumps Politik Vorteile erlangen. Die Schweizer Rüstungsindustrie ist existenziell bedroht, es sei denn das starre Schweizer Kriegsmaterialgesetz wird rasch angepasst.

Gerade in der schwierigen geopolitischen Lage sind gute Verhältnisse mit den Nachbarländern und damit auch mit der EU eine strategische Notwendigkeit. Die [Bilateralen III](#) bilden die Voraussetzung für die Stabilisierung und Weiterentwicklung des bilateralen Schweizer Wegs.

Ein [Handelsabkommen oder weitere sektorielle Abkommen mit den USA](#) wären für die Schweiz ein strategischer Vorteil. Darüber hinaus braucht es eine [rasche Inkraftsetzung des Freihandelsabkommens mit Indien](#), weitere Handelsabkommen mit Wachstumsmärkten wie Mercosur, Vietnam und Malaysia sowie eine Modernisierung des Handelsabkommens mit China.