



ZOLLSTREIT

Schweizer Manager distanzieren sich von den USA

Schweizer Firmen stehen den USA zunehmend skeptisch gegenüber. Das zeigt eine neue Umfrage.



von
Marcel Urech

Darum gehts



- Die Stimmung unter Schweizer Managern gegenüber den Vereinigten Staaten hat sich deutlich abgekühlt.
- Die US-Zölle und geopolitische Spannungen bewerten 70 Prozent der Manager als negativ für die Schweizer Wirtschaft.
- Viele Firmen suchen neue Exportmärkte und reduzieren ihre Abhängigkeit von US-Technologien.

Schweizer Managerinnen und Manager distanzieren sich von den USA und öffnen sich

gegenüber der EU und Südostasien. Das zeigt eine Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, der Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana und der Haute École Arc.

So kam die Studie zustande



Die Befragung der 280 Managerinnen und Manager in der Schweiz fand vom 5. bis 31. Mai statt. Die Teilnehmenden sind in allen Sprachregionen, unterschiedlichsten Branchen und diversen Firmengrössen tätig. Über 65 Prozent gehören zum oberen Management oder sind Verwaltungsratsmitglieder. Die Zürcher Handelskammer, die Waadtländische Industrie- und Handelskammer, die Handelskammer und Arbeitgebervereinigung Winterthur und die Handelskammer Schweiz – Mitteleuropa sind Partner des Projekts.

Die Stimmung gegenüber den Vereinigten Staaten hat sich seit **US-Präsident Donald Trumps angedrohten Strafzöllen** deutlich abgekühlt: Eine beachtliche Zahl von Firmen berichtet, dass sie begonnen haben oder aktiv prüfen, ihre Abhängigkeit von den USA zu reduzieren.

Nur zwei Prozent nimmt die USA positiver wahr

Bloss zwei Prozent der Befragten nehmen die USA positiver wahr als vor einem Jahr. Fast zwei Drittel gaben an, dass sich ihre Einschätzung der USA im vergangenen Jahr verschlechtert hat: Die Hälfte davon nimmt die USA «deutlich ungünstiger» wahr, die andere Hälfte «etwas ungünstiger».

Das Bild der EU hat sich verbessert

Im Gegensatz dazu verbessert sich das Bild der Europäischen Union: Rund 38 Prozent der Befragten sehen die EU heute positiver (zwölf Prozent «deutlich positiver», 26 Prozent «etwas positiver»), während 18 Prozent eine Verschlechterung feststellen.

Auch Südostasiens Beliebtheit steigt

Die Haltung gegenüber China bleibt nahezu stabil: 26 Prozent sehen das Land positiver, 23 Prozent negativer, der Rest unverändert. Die deutlichste positive Dynamik zeigt sich bei Südostasien: 38 Prozent bewerten die Region positiver, weniger als zehn Prozent negativer.

US-Zölle haben negative Auswirkungen

Die grosse Mehrheit berichtet, dass die jüngsten US-Zölle und die zunehmenden geopolitischen Spannungen der Schweizer Wirtschaft schaden. Knapp 70 Prozent der Befragten beschreiben die Auswirkungen als «eher negativ» oder «sehr negativ». Lediglich drei Prozent sehen einen «eher positiven» Effekt, niemand einen «sehr positiven».

Firmen suchen neue Clouds und Exportmärkte

Nun ziehen sich viele Firmen aus dem physischen Warenhandel zurück: 23 Prozent berichten, dass sie entweder neue Exportmärkte ausserhalb der USA erschliessen oder entsprechende Schritte konkret vorbereiten.

Viele blicken auch zunehmend kritisch auf technologische Abhängigkeiten: Rund fünf Prozent haben ihre Abhängigkeit von US-amerikanischer Software und Cloud-Infrastruktur reduziert, weitere 20 Prozent erwägen diesen Schritt.

Schweizer Manager lehnen Vergeltungszölle ab

Die Befragten sprechen sich klar gegen Gegenzölle aus. Auf die Frage, ob die Schweiz bei neuen US-Zöllen mit eigenen Zollmassnahmen reagieren sollte, antwortete eine deutliche Mehrheit ablehnend.

Konkret lehnen 24 Prozent der Befragten Vergeltungszölle «voll und ganz» ab, 29 Prozent «eher» – damit sind über die Hälfte dagegen. Demgegenüber stimmen nur zwölf Prozent «voll und ganz» und 17 Prozent «eher» zu; rund 20 Prozent bleiben neutral.

«Gift für wirtschaftliche Beziehungen»

Studienautor Florian Keller sagt auf Anfrage, die USA seien bisher ein sehr verlässliches Land mit einem sehr attraktiven Markt und einem starken Innovationsumfeld gewesen, doch diesem Fundament werde aktuell geschadet. Die Unsicherheit sei Gift für wirtschaftliche Beziehungen. Viele Schweizer Firmen, die in den USA tätig sind, hätten Zoll-Task-Forces aufbauen müssen, um die Warenflüsse zu managen.

«Zum Teil waren Container mit Waren auf See und man hatte keine Ahnung, wie viel Zoll beim Import in den USA zu berappen ist. Ob nun eine Lieferung am Ziel 1 Million, 1,1 Millionen oder 1,62 Millionen kostet, ist für den Kunden in den USA ein gewaltiger Unterschied», so Keller.

Alternativen zu den USA seien aber schwierig, etwa bei Cloud-Anbietern, sagt Christian Weber von der ZHAW. Die US-Anbieter seien dominant und auch nationale Anbieter wie die Swisscom bezögen im Hintergrund Dienste von ihnen. Eine Umstellung auf Open Source Lösungen ist zwar in einigen Fällen durchaus möglich, aber auch mit vielen Herausforderungen verbunden.

Folgst du 20 Minuten Wirtschaft auf Whatsapp?



Hier kriegst du die aktuellsten News aus der Wirtschaftswelt und die heissesten Updates zu Konsumententhemen direkt auf dein Handy.

 **DEINE MEINUNG ZÄHLT**