

Zuger Firmen unter Druck

Handelsstreit Der Zollstreit scheint fürs Erste entschärft, doch Trumps Zölle treffen auch hiesige Firmen.

Einige konnten reagieren, andere spürten die Folgen deutlich. Viele wiederum blieben gelassen.

Alessandro Perucchi

Als US-Präsident Donald Trump im vergangenen April Strafzölle auf Importe ankündigte, war der weltweite Aufschrei gross. Die Schweiz kam besonders schlecht weg, ihre in die Vereinigten Staaten importierten Waren wurden mit 31 Prozent Zoll bestraft. Der Wirtschaftsdachverband Economiesuisse sprach damals von einer «ernsthaften Belastung» für die Schweizer Exportwirtschaft.

Für den Kanton Zug sind die USA der zweitwichtigste Handelspartner überhaupt: 14 Prozent aller Exporte werden gemäss Angaben des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit über den Atlantik gehandelt. Nach Deutschland, dem wichtigsten Exportland, werden 16 Prozent gehandelt. Gerade für KMU sind solch hohe Zölle ein Schock. Denn diese Firmen sind oft als Zulieferer grösserer Unternehmen tätig und können wenig gegen vorgegebene Preise unternehmen.

Ende April reisten Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter und Wirtschaftsminister Guy Parmelin in die USA, um einen guten Deal zu erwirken. Dies, nachdem Trump die Zölle für 90 Tage pausiert hatte, um mit den Ländern in Verhandlungen treten zu können. Während etwa Grossbritannien oder die Europäische Union eine Zollvereinbarung erreichen konnten, ging die Schweiz leer aus. Noch schlimmer: Trump lästerte über das Verhalten von Karin Keller-Sutter, empfand sie als «oberlehrerhaft». Infolgedessen traten die hohen Zölle für die Schweiz in Kraft, wobei der Satz von 31 auf 39 Prozentpunkte erhöht wurde. Gemäss Kenntnisstand bis Redaktionsschluss soll der Satz wieder auf 15 Prozent gesenkt werden.

Schwieriges geopolitisches Umfeld

In den Monaten Oktober und November kam es bei mehreren grossen Zentralschweizer Unternehmen zu Massenentlassungen, so etwa auch beim Baarer Bauchemiekonzern Sika. Weltweit sollen 1500 Arbeitsplätze wegfallen. Einer der Gründe: das schwierige geopolitische Umfeld. Zwar ist Sika von den Strafzöllen nur am Rande tangiert. Ein Sprecher schrieb auf Anfrage dieser Zeitung im vergangenen April, dass das Baarer Unternehmen als gutes Beispiel für «local for local» gelte. Sika betreibe mit einer Tochtergesellschaft 45 Fabriken in den USA und produziere fast 100 Prozent der dort verkauften Produkte vor Ort. Diese «amerikanischen» Unternehmen sind von Zöllen ausgenommen.

Gleiches trifft wohl auf Holcim zu. Der weltgrösste Zementhersteller hat sein Amerikageschäft unter der neu gegründeten Firma Amrize, die ihren Hauptsitz auch in der Stadt Zug hat, abgespalten. Ursprünglich mit dem Ziel, dass Amrize ein weiteres Standbein bilden kann, hilft es jetzt bei der Umgehung der Strafzölle. Oder wie Holcim auf Anfrage mitteilt: «Wir sind mit unserem stark lokal ausgerichteten Geschäft gut aufgestellt, um die aktuellen wirtschaftlichen Unsicherheiten zu bewältigen.»

Weil nebst Sika aber relativ zeitgleich weitere grosse Zentralschweizer Unternehmen Entlassungen oder Kurzarbeit anmelden mussten – prominentes Beispiel ist der durch die Zölle gebeutelte Weggisser Kaffeevollautomatenhersteller Thermoplan –, ging zuletzt die Angst einer Wirtschaftskrise um.

Gelassene Stimmung beim Amt für Wirtschaft

Doch in Zug blieb man gelassen. Im Gespräch mit dieser Zeitung liess Bern-



Beim Baarer Bauchemiekonzern Sika kam es kürzlich zu Massenentlassungen.

Bild: Boris Bügisser

hard Neidhart, Leiter des Amts für Wirtschaft und Arbeit, vor kurzem verlauten: «Der Primäreffekt aufgrund von Güterexporten in die USA ist volkswirtschaftlich für Zug eher klein. Wir hatten seit Ende Juli nur sehr vereinzelt Gesuche um Kurzarbeit, davon zwei bis drei mit den US-Zöllen als Begründung.»

Was man aber kaum einschätzen könnte, sagt Neidhart, sei der indirekte Einfluss: «Die international tätigen Unternehmen, insbesondere die Firmenzentralen, passen allenfalls mittelfristig die Wertschöpfungskette über die Länder hinweg an. Dieser Effekt ist möglich, wir können aber das «Schadenspotenzial» nicht einschätzen.»

Dennoch sind viele Unternehmen hier betroffen. So auch V-Zug. Der Haushaltsgerätehersteller ist in den USA im Premiumsegment tätig, der Umsatzanteil lag in der ersten Hälfte dieses Jahres bei knapp drei Prozent.

«Entsprechend hat der Zollsatz keine massiven Auswirkungen auf unser Gesamtgeschäft», schreibt eine Sprecherin auf Anfrage. Dennoch seien die Zölle ein unerfreulicher Umstand, sie würden zusätzlichen Druck erzeugen. Die Firma sei zwischenzeitlich mit lokalen Partnern im Gespräch gewesen, um zu schauen, wie die Belastung aufgefangen werden könnte. Bis Mitte November habe sich das US-Geschäft von V-Zug aber noch nicht verändert.

Viele Unternehmen wollen sich nicht äussern

Die tendenziell stark betroffenen exportorientierten KMU halten sich mit Äusserungen zurück. Mehrere Anfragen blieben gänzlich unbeantwortet, andere wollten sich nicht «politisch» äussern. Wieder andere liessen ihre Hoffnung auf eine Einigung durchblicken.

Eine solche kam schliesslich Mitte November zustande. Aufgrund der notorischen Unberechenbarkeit des US-



Auch Haushaltsgeräte-Hersteller V-Zug ist in den USA tätig.

Bild: Dominik Wunderli

Präsidenten Donald Trump ist man geneigt zu sagen: zumindest fürs Erste.

Ebdieser Donald Trump hatte nach einem Treffen mit mehreren Schweizer Unternehmer Anfang November auf dem Portal Truth Social geschrieben: «Es war mir eine grosse Ehre, soeben hochrangige Vertreter der Schweiz zu treffen.» Insbesondere der Handel und das Handelsungleichgewicht seien im Zentrum des Treffens gestanden, das von Schweizer Wirtschaftsführern initiiert wurde. Teil der Truppe, die Trump einen Besuch abstattete, war mit Alfred Gantner auch einer der Gründer der Baarer Firma Partners Group. «Wir brachten unsere

Überzeugung zum Ausdruck, dass ein bilaterales Handelsabkommen die wirtschaftliche Zusammenarbeit weiter stärken würde», kommunizierte die Firma. Aber: Die Gruppe hätte an keinerlei Verhandlungen mit dem US-Präsidenten teilgenommen – auch wenn sie diese unterstützt.

Das letzte Wort ist von amerikanischer Seite ebenfalls noch nicht gesprochen. Die Zölle wurden nach ihrer Bekanntgabe zwar bereits erhoben, sind aber Gegenstand von Verfahren vor amerikanischen Gerichten. Die Entscheide stehen bis dato noch aus. Auch, wie sich US-Präsident Trump zu einem Gerichtsentscheid verhalten wird.

So schätzt die Zuger Wirtschaftskammer die Lage ein

Die Anfang August in Kraft getretenen US-Zölle betrafen viele Unternehmen. Markus Vogel ist Steuerexperte, Leiter von KPMG in der Zentralschweiz und Vorstandsmitglied der Zuger Wirtschaftskammer. Er gibt eine Einschätzung zur Lage:

Markus Vogel, wie gingen Zuger Unternehmen mit den Strafzöllen um?

Die US-Zölle waren für manche Unternehmen schmerhaft. Doch es kommt immer darauf an, wie eine Firma mit dem US-Markt verbunden und dort positioniert ist. Ausserdem waren gewisse Branchen von den US-Zöllen ausgenommen. Ist eine Firma Marktführerin mit einem stark nachgefragten Produkt, konnte sie die Zölle möglicherweise weitergeben. Andere hingegen mussten diese aktuell mit einer sinkenden Marge absorbieren und Alternativen prüfen.

Was raten Sie betroffenen Unternehmen in einer solchen Krise?

Zunächst müssen sich Unternehmen klar werden, wie und in welchen Bereichen sie von den Zöllen tangiert sind. Nur so lassen sich geeignete Massnahmen ableiten, um die Folgen der Zölle abzufedern. Das klingt zwar offensichtlich, ist es aber in vielen Fällen nicht, denn bis vor kurzem waren die US-Zölle für viele Unternehmerinnen und Unternehmer lediglich eine Randnotiz.

Welches sind denn mögliche Massnahmen zur Abfederung solcher Zölle?

Ein Werkzeug ist beispielsweise die Produktklassifizierung. Wenn ein Produkt in der Vergangenheit als Nahrungsmittel im Gesundheitsbereich zollfrei exportiert wurde, lohnt es sich jetzt, genauer hinzuschauen. Unter Umständen kann das Produkt auch als Medizinprodukt in die USA eingeführt werden – darauf wurden bis zuletzt keine Zölle fällig. Es lohnt sich zudem zu prüfen, ob die Lieferkette optimiert werden kann, etwa durch die Produktion für den US-Markt in einem anderen Land mit bestehender Produktionsstätte oder durch die Aufteilung des Produkts in zollpflichtige Waren und zollfreie Dienstleistungen und Lizizenzen. Darauf hinaus gibt es weitere, sehr individuelle Strategien im Umgang mit den neuen Zöllen. So kann es gegebenenfalls auch sinnvoll sein, abzuwarten, ob sich ein vorteilhafter Deal mit den USA abzeichnet.

Gibt es für Firmen auch längerfristige Massnahmen?

Ja, beispielsweise, indem die hiesigen Unternehmen ihre Abhängigkeit vom US-Markt hinterfragen und ihr Geschäft diversifizieren. Denn unabhängig von den Zöllen geht von den USA aktuell eine gewisse Unsicherheit aus.

Wie meinen Sie das?

Die Zölle sind auch innerhalb der Vereinigten Staaten umstritten. Gerichte prüfen gerade ihre Rechtmässigkeit. Doch unabhängig davon, zu welchem Schluss sie kommen, können wir nicht darauf vertrauen, dass danach eine Periode der Ruhe einkommt. Zuger Firmen müssen lernen, damit umzugehen, und gleichzeitig Wege finden, wie sie trotz dieser unsicheren Lage weiter investieren und das Geschäft vorantreiben können. (pal)