

Das 39-Prozent-Drama

Wie der Zollstreit mit Donald Trump eskalierte – und wie es jetzt weitergehen soll

CHRISTINA NEUHAUS, SAMUEL TANNER

Ein 35-minütiges Telefonat hat die Schweiz in eine Krise gestürzt. «Es konnte keine Einigung gefunden werden», musste Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter vermelden, nachdem sie am Abend vor dem 1. August mit dem amerikanischen Präsidenten Donald Trump über Zölle gesprochen hatte. Erst gerade noch im Sommermodus, wird der Bundesrat nun zu einer ausserordentlichen Sitzung zusammenkommen. Das Staatssekretariat für Wirtschaft von Bundesrat Guy Parmelin will sich mit Vertretern der Wirtschaft treffen. Und eine Task-Force soll analysieren, was sich bis jetzt niemand erklären kann. Was ist nur passiert?

39 Prozent – so hoch sollen die Zölle künftig sein für Schweizer Güter, die in die USA geliefert werden. Bis zum 7. August läuft die Frist für Nachverhandlungen. Während die Europäische Union und das Fürstentum Liechtenstein (mit dem die Schweiz eine Zollunion bildet) mit je 15 Prozent belegt werden, wird die Schweiz behandelt wie Laos oder Syrien.

Der Bundesrat kommuniziert bis anhin vor allem: Ratlosigkeit. Wirtschaftsminister Guy Parmelin sagte am Samstagabend im «Forum» von RTS, man sei vom Zollentscheid «überrascht» worden. Es handle sich um eine «Strafe». Finanzministerin Karin Keller-Sutter sagte am 1. August auf dem Rütli, die Situation sei «absurd».

Wie konnte die Schweiz in diese «absurde» Situation geraten? Gespräche mit gut informierten Personen aus dem Umfeld mehrerer Bundesräte sowie aus Wirtschaft und Diplomatie ermöglichen die Rekonstruktion eines Dramas.

Am Telefon I

Sicher ist, wer auf Schweizer Seite die entscheidende Rolle spielt: Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter. Sie wähnt sich im Frühling gut vorbereitet auf ihren Gegenspieler, den amerikanischen Präsidenten Donald Trump. Im Winter hat sie sein Buch «The Art of the Deal» gelesen. Sie sei mit drei älteren Brüdern aufgewachsen, sagte sie einmal über ihren Umgang mit Machtpolitikern, sie habe früh zu kämpfen gelernt.

Kurz nachdem Trump an seinem «Befreiungstag» am 2. April im Rosengarten des Weissen Hauses seine Zolltafel präsentiert hat («Switzerland: 31%»), lässt sich Keller-Sutter mit Trump verbinden. Sie weist ihn darauf hin, dass die Schweizer Wirtschaft die sechstgrösste Investorin in den USA sei, dass die Schweiz keine Industriezölle erhebe und das Handelsbilanzdefizit zu relativieren sei, dass amerikanische Firmen «full market access» hätten. Es ist ein 25-minütiges Telefongespräch, aber es wird zu einem Mythos. Die Schweizer Bundespräsidentin habe Donald Trump die Konsequenzen seiner Zollpolitik klargemacht, schreibt die «Washington Post». Als Trump darauf seine Zölle sistiert, erklärt der Direktor des nationalen Wirtschaftsrats der Vereinigten Staaten bei CNN: «Die Pause geht auf vertrauensvolle und aufrichtige Gespräche zurück. Ich hatte (...) ein überaus einvernehmliches Gespräch mit dem Präsidenten und der Schweizer Bundespräsidentin.»

Auch Karin Keller-Sutter scheint einem Mythos zu erliegen, den sie selbst mitgeschaffen hat: «Donald Trump hat viele Fragen gestellt», sagt sie. «Ich fand offensichtlich den Zugang zu ihm.»

Es scheint gut zu laufen

Spätestens als Karin Keller-Sutter und Guy Parmelin am 9. Mai in Genf mit dem amerikanischen Finanzminister Scott Bessent und dem Handelsbeauftragten Jamieson Greer über einen Zoll-Deal sprechen, sieht sich die Schweiz kurz vor dem Ziel. Die Gespräche seien «freundschaftlich» verlaufen, heisst es, die Schweiz habe Priorität. «Die Schweiz soll eines der nächsten Länder sein», sagt Keller-Sutter.

Am gleichen Abend wird sie in Zürich im Zunfthaus zur Meisen be-



Da war die Welt noch halbwegs in Ordnung: Karin Keller-Sutter bei der Aufzeichnung ihrer Rede zum 1. August. GIAN EHRENZELLER / KEYSTONE

geistert empfangen – am Jubiläumsfest des «Nebelspalters», dessen Chefredaktor sie als «Superstar» bezeichnet. Keller-Sutter erzählt von ihrem Smalltalk mit Scott Bessent («Wie war die Anreise?») und ergründet dann auch die Motivlage der Trump-Regierung: Multilaterale Systeme wie etwa die Europäische Union würden in Washington wenig geschätzt, sagt sie, die Schweiz befindet sich da im Vorteil.

Ist es Hochmut? Mehrere Quellen sagen, die Schweiz sei wohl zu sehr davon ausgegangen, dass die USA ähnlich funktionierten wie die Schweiz. Man habe sich auf das Wohlwollen von Finanzminister Bessent verlassen, auch wenn die Amerikaner schon in Genf klargemacht hätten, wer am Ende entscheide: «It's the president!» Das System Schweiz sei komplett überfordert mit dem Day-by-day-Modus, in dem das System Trump funktioniere. Der Bundesrat habe verkannt, dass sich Trump nicht an Abkommen und Abmachungen auf technischer Ebene halte, sondern nur an sich selbst.

Zunehmend Zweifel

Noch im Juli ist die Zuversicht im Bundesrat gross. Trumps Finanzminister Scott Bessent, Handelsminister Howard Lutnick und auch der Handelsbeauftragte Jamieson Greer stehen zu dem ausgehandelten Abkommen (das offenbar einen Zolltarif von 10 Prozent vorsieht). Hätten die Amerikaner weitere Forderungen gestellt, hätte die Schweiz nachgebessert, sagt eine bundesratsnahe Quelle. Die technischen und die politischen Gespräche sind aussichtsreich verlaufen. Guy Parmelin ist zuversichtlich, seine Staatssekretärin Helene Budliger Artieda ist zuversichtlich, Karin Keller-Sutter ist zuversichtlich. Als sie sich im Juli mehrfach in Amerika nach dem gegenwärtigen Stand erkundigen, kommt mehrfach zurück: alles gut.

Die entscheidende Unterschrift fehlt jedoch weiterhin: Als das Abkommen Anfang Juli an einer Kabinettsitzung besprochen werden soll, ändern sich die Pläne. Bald ist Mitte Juli, und in Bern gibt es zunehmend Zweifel. Gegen Ende Juli heisst es plötzlich von amerikanischen Gesprächspartnern, Trump habe genug von komplexen Deals, er wolle einfach Geld sehen, so formuliert es eine gut informierte Quelle. Im Umfeld des Bundesrats spricht man vom «Fluch der frühen Verhandlungen»: Als die Schweiz im April die Gespräche aufgenommen habe, sei man noch davon ausgegangen, dass ein reguläres Abkommen realistisch sei – bis der Schweizer Deal auf

Der Bundesrat hatte so gehandelt, wie er immer handelt: mit Werweisen und Mitberichten. Bis Trump seine Vorstellung eines guten Deals geändert hatte.

Trumps Pult gelegen habe, hätten ihm andere Länder längst viel kreativere Angebote gemacht.

Am Telefon II

Und so bittet Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter kurz vor Ablauf des Ultimatums um ein zweites Telefonat mit Donald Trump. Sie hat das Zollabkommen längst zu ihrer persönlichen Angelegenheit gemacht: in der Überzeugung, den Respekt des amerikanischen Präsidenten zu geniessen («ich fand offensichtlich den Zugang zu ihm»).

Am Tag vor dem 1. August, abends um 20 Uhr, steht die Leitung. Karin Keller-Sutter erzählt Trump, die Schweiz begehre gerade ihren Nationalfeiertag, die Geschichte des Landes gehe bis auf das Jahr 1291 zurück. Er habe das fast nicht glauben können, sollte sie später sagen. Dann wird das Gespräch schwierig, Keller-Sutter merkt schnell, dass Trump nur eine Zahl interessiert: das Handelsbilanzdefizit von 38,5 Milliarden. In seiner Logik besteht die Schweiz ihn in Milliardenhöhe.

Keller-Sutter rechnet Trump ihre Argumente vor, und als sie ihm auch noch widerspricht, wird auf der anderen Seite der Leitung das Umfeld des Präsidenten unruhig. Staatssekretärin Helene Budliger erhält nervöse Nachrichten auf ihr Handy, so berichtet es eine Quelle. Das Gespräch verlaufe nicht gut, so dürfe man nicht mit dem Präsidenten umgehen, sie solle eingreifen. Doch Budliger, die bisher durchaus erfolgreich mit Amerika verhandelt hat und dort einen guten Ruf geniesst, ist nicht im Call.

Am Telefon trifft eine Schweizer Politikerin, die in ihrer 1.-August-Rede von «Verlässlichkeit» spricht, auf einen New Yorker Immobilienhändler, den Präsidenten der Unverlässlichkeit. Sie ist seit ihrer Kindheit stolz, auch jenen zu widersprechen, die mächtiger sind als sie. Und er erträgt wenig so schlecht wie Widerspruch im falschen Moment – unversessen, wie er den ukrainischen Präsidenten Selenski vor laufender Kamera vorführte, als dieser gegen ihn argumentierte.

Nach 35 Minuten ist das Gespräch am Ende und Karin Keller-Sutter (und mit ihr die Schweiz) blamiert: Mit dem Selbstbewusstsein einer «special relationship» ist sie einst in die Verhandlungen eingestiegen, mit 39 Prozent Zoll kommt sie heraus, kurz vor Syrien.

Donald Trump begründet es am 1. August so: «Wir haben ein riesiges Defizit von 40 Milliarden Dollar.» Der Handelsbeauftragte Jamieson Greer sagt zudem: «Die Schweiz liefert riesige Mengen an

Arzneimitteln in unser Land. Wir wollen Arzneimittel in unserem Land herstellen.» Als er von einer erstaunten Journalistin gefragt wird, ob es denn nicht stimme, dass sich die Schweiz und die USA eigentlich schon einig geworden seien, sagt Greer: So genau stimme das nicht, es gelte immer, «nothing is agreed until everything is agreed».

The Art of the Deal

Wo liegen die Fehler der Schweiz? Mehrere Quellen kritisieren, der Bundesrat habe sich zu sehr auf Trumps Minister verlassen und zu sehr auf rechtsstaatliche Prinzipien, die Trump längst überwunden habe. Die bittere Wahrheit laute: Die Schweiz habe zu lange gebraucht, um den USA ein ausformuliertes Angebot vorzulegen.

Bern konnte lange hoffen, am Ende besser dazustehen als die Europäische Union. Karin Keller-Sutter war zuversichtlich, nach Grossbritannien als zweites Land einen Deal abschliessen zu können. Doch dann verlor der Bundesrat viel Zeit, bis er sich auf ein Verhandlungsmandat einigen konnte. Zwei Departemente schrieben Mitberichte und verzögerten dadurch den Prozess, so berichten es Quellen. Man habe zudem keine Konzessionen machen wollen, die den Abmachungen mit der Europäischen Union widersprochen hätten.

Als der Bundesrat das Mandat am 4. Juli endlich verabschiedete, hatte Japan den USA bereits Investitionen in der Höhe von 550 Milliarden zugesichert; Ende Juli versprach Südkorea 350 Milliarden Dollar. Auch die EU hatte sich zu diesem Zeitpunkt bereits an Trumps Art of the Deal angepasst. Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen besuchte den amerikanischen Präsidenten in Schottland beim Golfen, brachte ihm den Schmus («ein harter Verhandler») und Dollar: Man werde 600 Milliarden US-Dollar in den USA investieren. Man werde Öl und Flüssiggas importieren, im Umfang von 250 Milliarden, drei Jahre lang.

Von der Leyen benahm sich wie der CEO eines Konzerns, für sie galt kein Verhandlungsmandat der einzelnen EU-Länder. Das Fracking-Gas ist eine Energieform, von der sich die EU mit ihrem eigenen Green Deal lösen will. Der französische Ministerpräsident Bayrou sprach von einem «schwarzen Tag» für Europa. Die EU habe sich den USA unterworfen.

Die Schweiz stand mit ihren Bemühungen um die Berufslehre und Investitionen in der Höhe von 200 Milliarden Franken plötzlich kleinlich da. Der Bundesrat hatte so gehandelt, wie er immer handelt: mit Werweisen und Mitberichten. Bis Trump seine Vorstellung eines guten Deals wieder geändert hatte.

Mittlerweile hat auch der Bundesrat gemerkt, dass weitere Zugeständnisse nötig sind. Auf technischer Ebene hat die Schweiz zwar fertig verhandelt, aber nun ist die Politik dran. Am Samstagabend sagte Wirtschaftsminister Guy Parmelin in der RTS-Sendung «Forum», eine politische Lösung sei nicht ausgeschlossen. «In jeder Verhandlung gibt es Phasen, in denen es funktioniert, und solche, in denen es nicht funktioniert. Entscheidend ist der politische Wille auf höchster Ebene.»

Laut Parmelin könnte auch die Schweiz über Trade-offs mit amerikanischem Flüssiggas verhandeln. Auch der Import von amerikanischem Rindfleisch wird zum Thema. Donald Trump liegt die Landwirtschaft am Herzen. Seit ein paar Tagen tauschen das Staatssekretariat für Wirtschaft und einflussreiche Wirtschaftskreise weitere Ideen aus, wie das Handelsbilanzdefizit zwischen der Schweiz und den USA reduziert werden könnte: Goldexporte reduzieren, eine KI-Robotics-Initiative starten – der Kreativität scheinen keine Grenzen gesetzt.

Ein Deal scheint möglich. Vorausgesetzt, der Bundesrat handelt, bevor Trump seine Meinung wieder geändert hat.