



Bundespräsidentin Keller-Sutter und Wirtschaftsminister Parmelin kehren mit leeren Händen zurück.

SCHIEFELBAUM/AP

Hohe US-Zölle treten in Kraft

Der Schweiz gelingt in Washington kein Durchbruch

Die Delegation des Bundesrats hat es nicht geschafft, ein Abkommen mit Donald Trump zu erzielen. Es kam zu keinem Treffen mit dem US-Präsidenten.

ANDRÉ MÜLLER, NEW YORK

Der schnelle Durchbruch im Handelsstreit mit den USA ist nicht geeglückt. Die Delegation des Bundesrats, die seit Dienstag in Washington weilte, um mit einem neuen Verhandlungsangebot die drohenden Strafzölle abzuwenden, wird in den USA nicht mehr vor die Presse treten. Die Öffentlichkeit wird sie gemäss einem Sprecher erst in der Schweiz über die Reise informieren.

Ein Treffen oder gar ein Handschlag mit US-Präsident Donald Trump bleiben Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter und Wirtschaftsminister Guy Parmelin somit verwehrt. Der Bundesrats-Jet sollte am Mittwochabend (Lokalzeit) die Rückreise in die Schweiz antreten.

Mehr Verhandlungsmasse gesucht

Es wird somit immer wahrscheinlicher, dass Amerika am Donnerstagmorgen, um 6 Uhr Schweizer Zeit, auf Schweizer Einfuhren hohe Zölle von 39 Prozent erheben wird. Falls diese Zölle Bestand haben, ist das ein harter Schlag für die Schweizer Exportwirtschaft, etwa für die Maschinenbau- oder die Uhrenbranche. Vorerst ausgenommen ist die Pharmaindustrie.

Bundespräsidentin Keller-Sutter traf am Mittwoch nach 16 Uhr Schweizer Zeit den amerikanischen Außenminister Marco Rubio zu einem rund einstündigen Gespräch, unter Ausschluss der Presse. Auf der Nachrichtenplattform X konnte Keller-Sutter dabei kei-

nen Durchbruch vermelden – man habe die bilaterale Zusammenarbeit der Länder, die Zollsituation und internationale Themen diskutiert. Rubio ist zwar eine Schlüsselfigur in Trumps Kabinett, war bisher aber nur am Rand in die Zollverhandlungen involviert. Die Frage stellte sich daher, ob die USA und die Schweiz so frischen Wind und einen breiteren Ansatz in die Verhandlungen bringen wollten. Donald Trumps wichtigste Forderung gegenüber der Schweiz ist, dass ein Abkommen das bilaterale Güterhandelsdefizit rasch und spürbar senkt. Viele der seit langer Zeit diskutierten Zugeständnisse der Schweizer Seite tragen aber zu mindest kurzfristig wenig dazu bei.

Rubio ist seit einigen Monaten zusätzlich auch Donald Trumps Berater für nationale Sicherheit. Der Kauf von 36 amerikanischen F-35-Kampfjets könnte insofern Teil einer neuen Verhandlungsmasse sein. Bekanntlich gab es in letzter Zeit bedeutende Meinungsverschiedenheiten, was den Kaufpreis der F-35-Flotte betrifft: Die Schweiz glaubte, einen Fixpreis von 6 Milliarden Franken vereinbart zu haben. Die USA stellen dagegen Nachforderungen von offenbar bis zu 1,3 Milliarden Franken, wegen der steigenden Produktionskosten. Die Schweiz könnte sich Goodwill verschaffen, wenn sie beim Kaufpreis nachgäbe und allenfalls noch ein paar weitere Jets kaufe.

Bereits vor dem Treffen mit Rubio hatten sich die Bundesräte in Washington mit einer hochrangigen Schweizer Wirtschaftsdelegation getroffen. Beim Austausch dabei waren unter anderem Severin Schwan, Verwaltungsratspräsident des Pharmariesen Roche, sowie Alfred Gantner und Marcel Erni, Co-Gründer und Miteigentümer der Partners Group. Das Private-Equity-Unternehmen ist in den USA seit Jahren als wichtiger Inves-

tor präsent, daher verfügen Gantner und Erni vor Ort über gute Kontakte. Insbesondere hat die Partners Group Milliarden in die amerikanische Gas-Infrastruktur investiert; erst vor wenigen Monaten erfolgten mehrere grössere Zukäufe in Kalifornien.

Energie und Investitionen

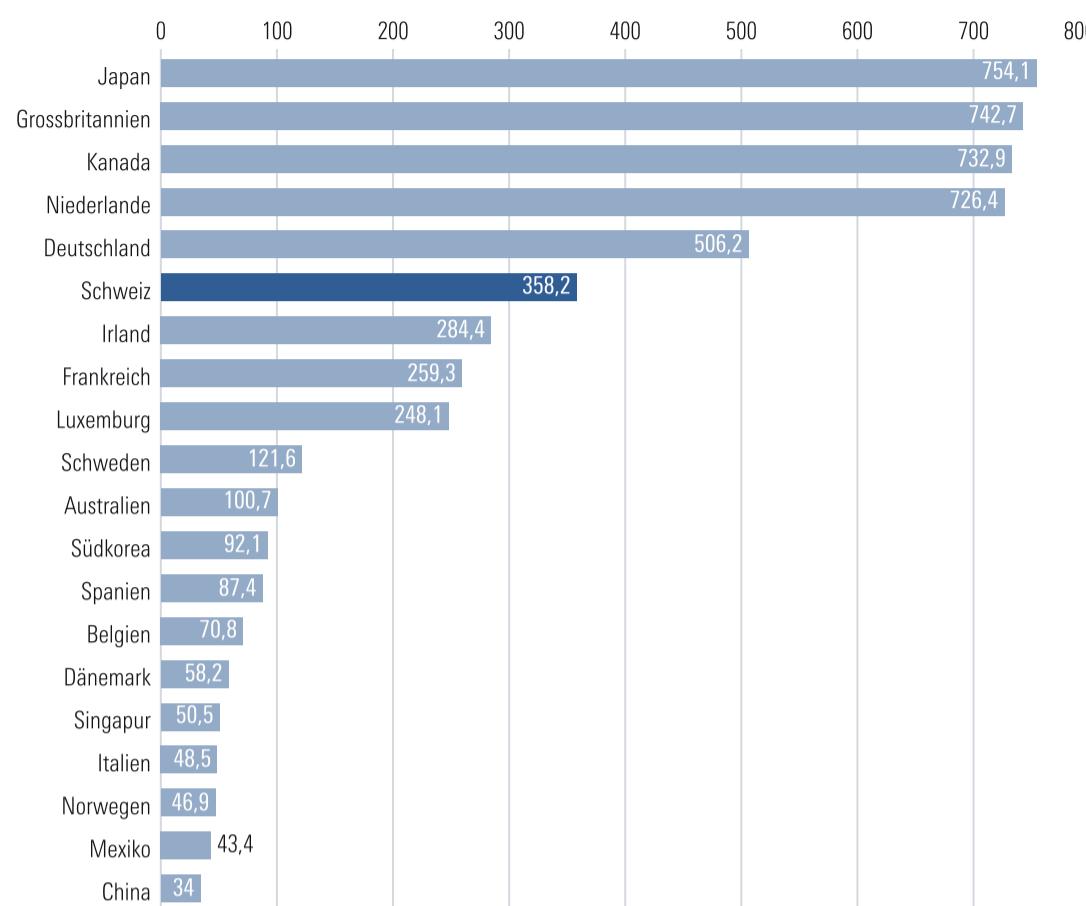
Auch Daniel Jaeggi, Co-Gründer des Genfer Öl- und Gashändlers Mercuria, wohnte dem Treffen bei. Mercuria hat ebenfalls seit Jahren im grösseren Stil in die amerikanische Energie-Infrastruktur investiert. Das sind starke Hinweise darauf, dass die Schweiz Trump mit dem Kauf von amerikanischem Flüssiggas oder Öl milde stimmen will. Da die Schweiz selbst nur beschränkte Mengen an Erdgas verwerten kann, ist denkbar, dass sie Drittländer in diesen Deal involvieren könnte.

Schätzungen gehen davon aus, dass die amerikanischen Zölle die Schweizer Wirtschaftsleistung um 0,3 bis rund 1 Prozent verringern könnten – das Ausmass hängt davon ab, ob Trump auch die Schweizer Pharmaexporte mit Zöllen belegt. Der amerikanische Präsident hat am Dienstag angekündigt, in den nächsten Tagen Medikamenten-Zölle für die ganze Welt zu beschliessen.

Die Schweiz wird nun sicherlich auf weitere Verhandlungen drängen, aber die Zeit läuft gegen sie. Die Schweizer Exportwirtschaft konnte sich auf ein Scheitern der Verhandlungen vorbereiten, indem sie zusätzliche Güter noch vor dem 7. August in die USA verschiffen hat. Falls in den kommenden Wochen ein Durchbruch gelingt und die Zölle von 39 Prozent auf das Niveau gesenkt werden können, das andere Industriestaaten zahlen, werden sich die Auswirkungen in Grenzen halten.

Schweizer Firmen investieren absolut am sechstmeisten

Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in den USA 2024, in Milliarden Dollar

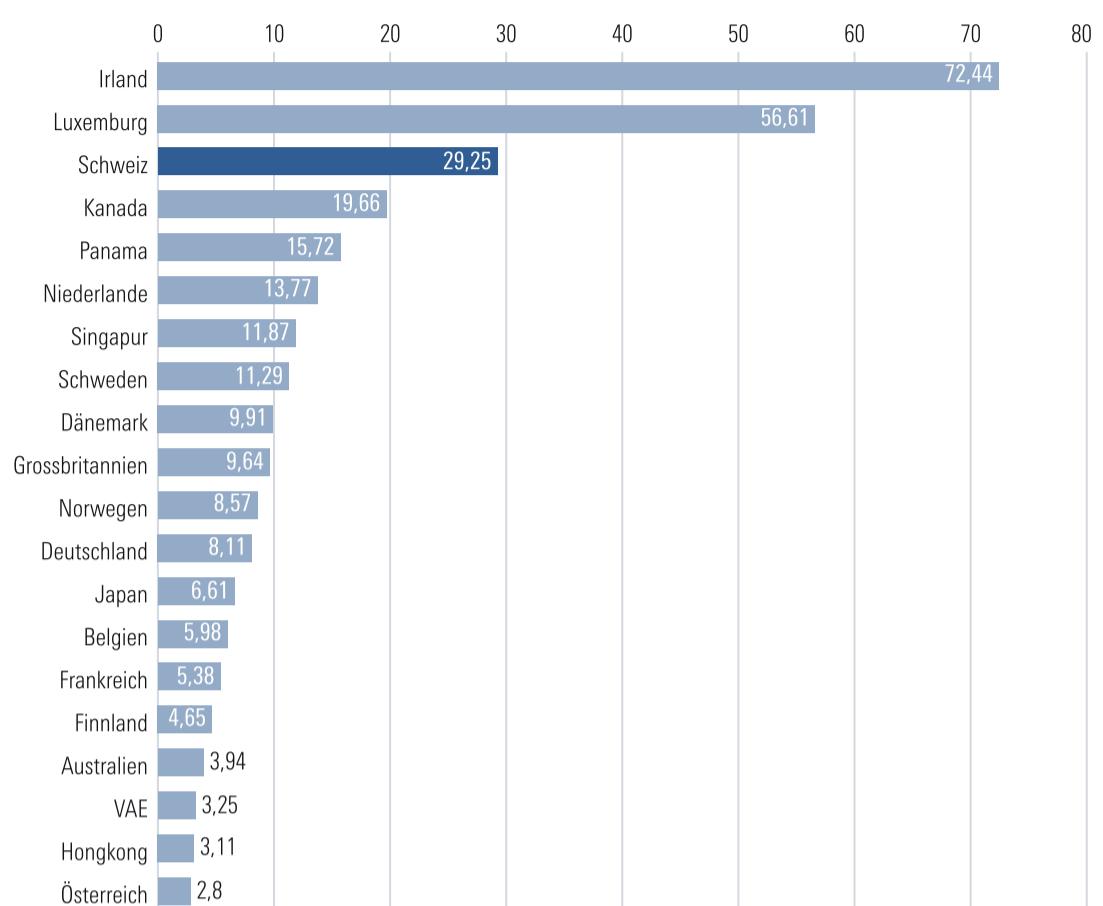


Ohne reine Offshoreplätze.

QUELLE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, BALANCE OF PAYMENTS AND DIRECT INVESTMENT POSITION DATA

Pro Kopf investieren Schweizer am drittmeisten, Deutsche landen auf Platz 12

Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in den USA 2024, nach letztlich Begünstigten*, pro Kopf, in Tausend Dollar



* Schliesst Investitionen von US-Firmen und Offshoreplätze aus.

NZZ / fsl.

QUELLEN: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, BALANCE OF PAYMENTS AND DIRECT INVESTMENT POSITION DATA, EIGENE BERECHNUNGEN

NZZ / pfi.

Schweiz unter den Top-Investoren in den USA

*In kaum einem anderen Land geniessen die Vereinigten Staaten als Wirtschaftsstandort so grosses Vertrauen wie hierzulande*PETER A. FISCHER, CHRISTINA NEUHAUS,
FLORIAN SELIGER

Die Dame, er habe sie nicht gekannt, sei ja durchaus nett gewesen, aber sie habe nicht zugehört. Das sagte Donald Trump am Dienstag in einem Telefoninterview mit dem Sender CNBC. Die Rede war von der Schweizer Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter, die am 31. Juli mit ihm telefoniert hatte. Das Resultat: 39 Prozent Zölle für die Schweiz. Mit einem Handelsbilanzüberschuss von 40 Milliarden Dollar bestehle die Schweiz die USA, behauptete der Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika.

Seither hat sich nichts geändert. Der Besuch der Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter und des Wirtschaftsministers Guy Parmelin in Washington hat bisher keinen Durchbruch gebracht.

Besonders genau nimmt es der amerikanische Präsident nicht mit den Fakten. Nur im Güterhandel importieren die USA mehr, als sie exportieren; laut US-Daten im vergangenen Jahr 379 Milliarden Dollar mehr. Das Handelsbilanzdefizit im Handel mit Gütern und Dienstleistungen hatte nach amerikanischen Daten 2024 nur 8,2 Milliarden Dollar betragen. Auch der Rest von Donald Trumps Erklärung für die horrenden Strafzölle war ziemlich phantasiereich. Die reiche Schweiz, die sich mit dem Verkauf sehr teurer Medikamente an den Amerikanern gesundstossen, habe Zölle von 1 Prozent verlangt.

Wahr ist: Das Abkommen, das Trumps Minister bereits für gut befunden hatten, sah Zölle von 10 Prozent vor. Die Schweiz erhebt keine Industriezölle. Ihre Firmen haben in den vergangenen Jahren sehr viel in den USA investiert. Trotz der geringen Grösse des Landes sind Firmen, die aus der Schweiz heraus finanziert werden, die sechstgrössten ausländischen Investoren.

Überproportional wichtig

Der Überschuss im Warenhandel hat zumindest teilweise direkt damit zu tun. Er kann als Ausdruck des aussergewöhnlichen Vertrauens gelesen werden, das Schweizer Firmen bisher in den US-Markt gesetzt haben: Die amerikanischen Töchter beziehen Vorlesungen aus der Schweiz. Laut den amerikanischen Statistiken belief sich der

Wert der Schweizer Direktinvestitionen in den USA Ende 2024 auf ein drückliche 358,2 Milliarden Dollar. Die Schweiz rangiert auf dem sechsten Platz – noch vor Frankreich, Südkorea oder Italien. Als Direktinvestitionen werden alle Investitionen in Firmen gezählt, die mindestens zu 10 Prozent kontrolliert werden.

Trump möchte nach eigenem Bekunden möglichst viele Firmen dazu zwingen, ihre Produkte für die USA in den USA zu produzieren. Besonders im Visier hat er die Pharmaindustrie, auf die im vergangenen Jahr 48 Prozent der Exporte aus der Schweiz entfielen. Schweizer Firmen, darunter am prominentesten die Pharmaindustrie, haben

Die rund 4000 Schweizer Tochtergesellschaften sind in allen 50 Gliedstaaten präsent.

erkennen lassen, dass sie um die 150 zusätzliche Milliarden Dollar in den USA investieren könnten – sofern dort der Standort attraktiv bleibt.

Betrachtet man die Investitionen im Vergleich zur Grösse des Landes, wird erst recht deutlich, wie bedeutend Schweizer Investitionen für die US-Wirtschaft sind. Verteilt man den Gesamtbetrag von 358,2 Milliarden Dollar auf die Anzahl Einwohner in der Schweiz, ergibt sich pro Kopf ein Investitionsvolumen von gerundet 40 000 Dollar. Zählt man nur die Investitionen von Schweizer Firmen und lässt die Investitionen von amerikanisch beherrschten Firmen weg, rangiert die Schweiz mit knapp 30 000 Dollar pro Kopf auf

Platz 3 nach Irland und Luxemburg. Länder wie Australien, Frankreich oder die Vereinigten Arabischen Emirate investieren im Verhältnis zur Grösse deutlich weniger. Jenseits des «Heimmarkts» EU sind die USA für Schweizer Unternehmen mit Abstand der wichtigste Investitionsstandort.

400 000 Jobs und hohe Löhne

Die rund 4000 Schweizer Tochtergesellschaften sind in allen 50 Gliedstaaten präsent. Die Schwerpunkte liegen in New York, Kalifornien, Massachusetts, Texas und Pennsylvania. Firmen wie Novartis, Roche, Nestlé, Stadler Rail oder Partners Group beschäftigen mehr als 400 000 Menschen, rund 40 Prozent davon in der Industrie. Rechnet man die Jobs dazu, die durch die Handelsbeziehungen mit der Schweiz in US-Firmen entstehen, so sind es sogar über 650 000.

Die Löhne, die die Schweizer Unternehmen zahlen, gehören zu den höchsten des Landes. Im Schnitt erhalten Angestellte in Schweizer US-Firmen rund 109 000 US-Dollar jährlich – das ist Platz eins unter allen ausländischen Investoren.

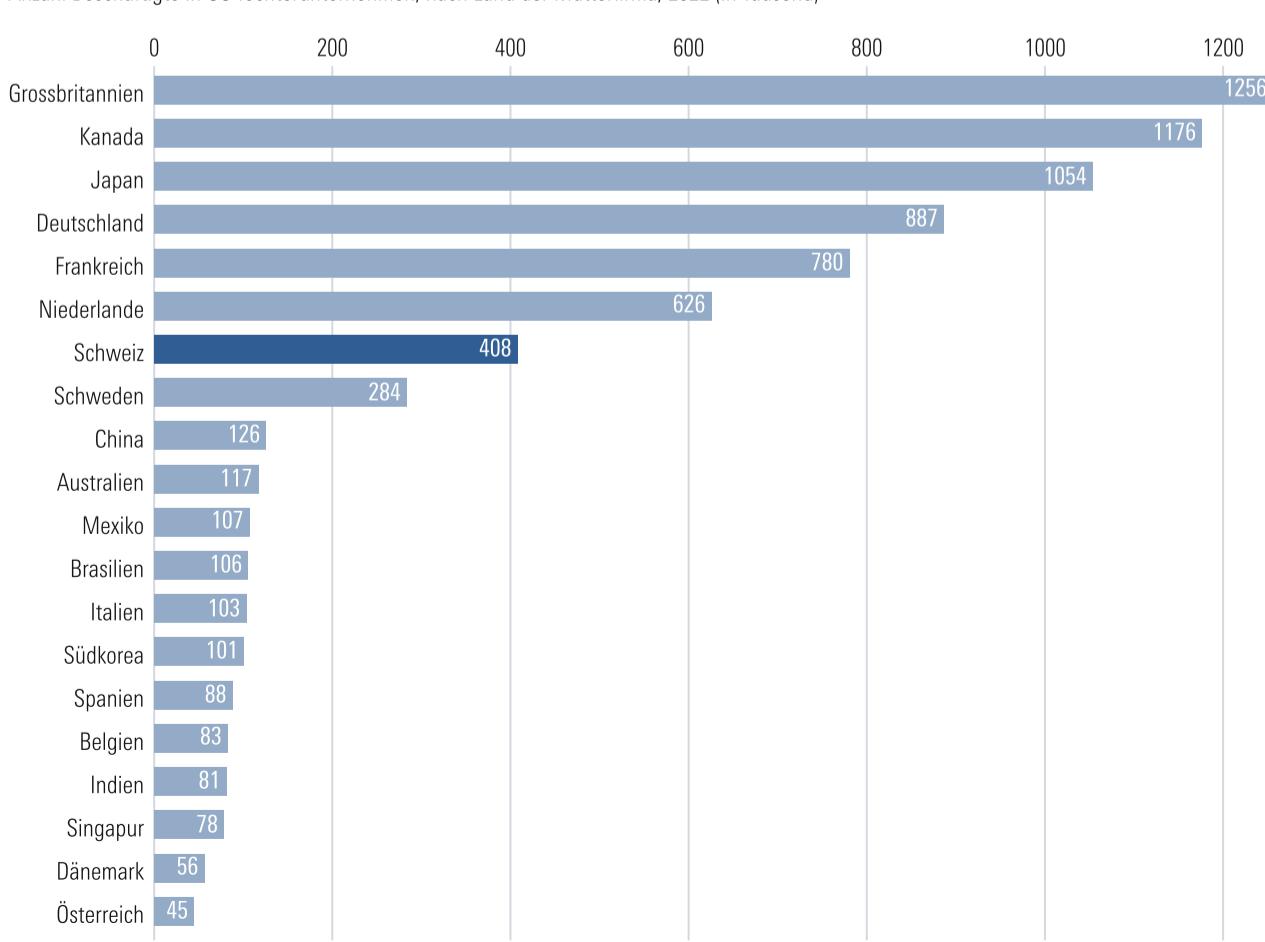
Zudem leisten Schweizer Unternehmen einen erheblichen Beitrag zur Innovationskraft der USA. Über 10 Milliarden Dollar jährlich fließen in Forschung und Entwicklung – einer der höchsten Beiträge unter den ausländischen Investoren. Gleichzeitig entrichten die Unternehmen Milliardenbeträge an Unternehmenssteuern: 2019 waren es 6,7 Milliarden Dollar.

Die grossen Schweizer Konzerne Roche, Novartis, Nestlé und ABB haben alle Milliarden in mehreren Werken in den USA investiert. Auch die UBS und der Versicherer Zurich sowie die Partners Group sind in den USA sehr präsent. Und der Zughersteller Stadler Rail hat seit 2019 ein eigenes Werk in Salt Lake City. Auch für die Kudelski Group sind die USA ein Schlüsselmarkt.

Donald Trump konzentriert sich bei seiner Schweiz-Schelte auf das Handelsbilanzdefizit im Güterhandel und die hohen Medikamentenpreise für Schweizer Pharmaprodukte. Doch das wird der Rolle der Schweiz in den USA nicht gerecht. Es gibt nur wenige Länder, die so viel Vertrauen und Geld in die amerikanische Wirtschaft investieren.

Schweizer Tochterfirmen schaffen über 400 000 Stellen in den USA

Anzahl Beschäftigte in US-Tochterunternehmen, nach Land der Mutterfirma, 2022 (in Tausend)



QUELLE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS

NZZ / fsl.

Zollpolitik spaltet Parlamentarier in Bern

Während Keller-Sutter und Parmelin in den USA versuchen, die Interessen der Schweiz zu wahren, streitet man sich daheim, wie diese lauten

MATTHIAS VENETZ, BERN

Erwartung und Resultat klaffen im laufenden Zollstreit zwischen der Schweiz und den USA auseinander: Gehofft hatte die Schweiz auf eine Sonderbehandlung, erhalten hat sie eine Sonderabfertigung. Sie hält nun bis in die Echokammern der Schweizer Parteipolitik nach. Bald nach Trumps Ankündigung hiess es von der SVP, die Schweiz habe sich viel zu lange an der EU orientiert und es deshalb verpasst, einen Draht zur zweiten Trump-Administration aufzubauen. Die SP sah hingegen ihre eigene Analyse bestätigt, nach der die «Anbiederung bei Trump» von vornherein zum Scheitern verurteilt gewesen sei. Gerade im Vergleich zu Trump zeige sich jedoch, wie verlässlich die EU als Partner sei.

Dann meldete sich David Roth, der Luzerner SP-Nationalrat, mit einem Vorschlag, der aus diesem Potpourri heraussticht. Roth erneuerte in einem Zentralschweizer Medium seine Forderung nach Gegenzöllen. Es klang, als wäre die Schweiz eine Grossmacht und könnte im Stile Chinas einen Handelskrieg gegen die USA ausfechten. Mit der Süffisanz des nebenamtlichen Literaturkritikers schaltete sich später auch der ehemalige Mitte-Präsident Gerhard Pfister in die Diskussion ein. Auf der Plattform X schrieb er, es mangle offenbar nicht an Ideen, was man Trump nun offerieren solle. Es frage sich aber, welche dieser Ideen ihm gut genug gefielen. «Willkommen in der neuen Welt(un)ordnung.»

Nun versuchen Bundespräsidentin Keller-Sutter und Bundesrat Parmelin, die Schweizer Ordnung mit Gesprächen in Washington wiederherzustellen. Am Mittwoch trafen sie sich mit Schweizer Wirtschaftsvertretern und später mit dem amerikanischen Aussenminister Marco Rubio. Keller-Sutter sagte später,

es seien «sehr gute Gespräche» gewesen. Doch die vergangenen Wochen haben gezeigt, dass Trump seine Forderungen recht flexibel auslegt und umformuliert, wenn es ihm dient. Deshalb überlegen sich nicht bloss Keller-Sutter und Parmelin, sondern auch die Aussenpolitiker im Parlament, wie die Schweiz künftig mit dieser neuen Unordnung umgehen soll.

Den Leuten reicht es

Simon Michel, der Solothurner FDP-Nationalrat und Ypsomed-Chef, befindet sich im laufenden Zollstreit in einer Doppelrolle. Der Aussenpolitiker Michel sagte gegenüber den Zeitungen der TX-Gruppe bereits am 1. August, der Bundesrat müsse nun «weiterverhandeln, weiterverhandeln, weiterverhandeln» und «das Trump-Spiel ein Stück weit mitspielen». Der europafreundliche Michel sagte aber auch, die USA seien unter Trump kein verlässlicher Handelspartner mehr, deshalb sollten sich Schweizer Unternehmen noch stärker auf «unseren wichtigsten Absatzmarkt» konzentrieren, also auf die EU.

Wenige Tage später hat der Unternehmer Michel für sich bereits Konsequenzen gezogen. Am Dienstagabend kündigte er in einem Interview mit dem amerikanischen Nachrichtensender Bloomberg an, die Hälfte seiner inländischen Produktion für die USA nach Schwerin zu verlegen. Zudem sagte Michel, seine Firma werde ihre Investitionen von 300 Millionen Franken an der amerikanischen Ostküste nun bereits in zwei und nicht wie ursprünglich vorgesehen in drei Jahren tätigen.

Franziska Roth, die Solothurner SP-Ständerätin, besucht in diesen Tagen verschiedene Unternehmen in ihrem Kanton. Als sie ans Telefon geht, bereitet sie sich gerade auf eine Fahrt mit einem

Wenn sich Pfister und Burkart einigen können, wäre es vorstellbar, dass ihnen eine Mehrheit des Parlaments folgen wird.

Mähdrescher vor. Genau wie Michel glaubt auch sie, dass sich die Schweiz künftig verstärkt auf die europäischen Märkte ausrichten sollte. Allerdings sagt sie auch: «Ich finde es politisch ein fatales Zeichen, dass Simon Michel beim ersten Zucken von Trump klein beigt, sich erpressen lässt und Investitionen in den USA als Option sieht.»

Besser wäre es, so Roth, wenn die Schweiz Trump nun zeigen würde, dass er dem Land «maximal gleichgültig» sei. Die Schweiz sei zu klein, als dass sie sich in Verhandlungen eines Hebels bedienen könne, so wie die EU das getan habe. Allerdings sei die Schweiz auch stark genug, dass sie den am ärgsten betroffenen Firmen helfen und die gegenwärtige Unsicherheit mit Kurzarbeit überbrücken könnte. Bestärkt fühlt sich Roth durch Rückmeldungen aus der Bevölkerung. Laut Roth ist die Stimmung bei den Leuten nach Trumps Ankündigung viel pointierter als in der Politik. Die Leute sagten bis weit in die SVP-Basis hinein: «Jetzt längts mit dem Cheib.»

Schweizer Nabelschau

Gerhard Pfister derweil: «Momentan haben wir in den Diskussionen zu den Zöllen zu sehr eine Nabelschau.» Pfister kritisiert, dass der Zollstreit nun innenpolitisch ausgenutzt werde, um die eigene Agenda zu bespielen. Er möchte die Vorteile und Nachteile der neuen EU-Verträge weiterhin «nüchtern abwägen», statt eine rasche Annäherung an die EU zu fordern. Er kritisiert zudem, dass gewisse bürgerliche Kreise aus dem Scheitern der Verhandlungen im Frühsommer nun eine «Verschwörung der europafreundlichen Bundesräte Jans und Cassis» machen.

«Gewisse Exponenten», so Pfister, müssten nun anerkennen, dass die Schweiz nicht immer auf «allen Hoch-

zeiten gleichzeitig tanzen» könne. Das Land wolle auf der moralisch richtigen Seite stehen und neutral bleiben. Man versuche mit allen Geschäften zu machen und wolle geliebt werden. «Deshalb hat die Schweiz in Situationen wie diesen Mühe, adäquat zu reagieren.»

Ahnlich äussert sich Thierry Burkart. Der scheidende FDP-Präsident warnt davor, nun in «Kopflosigkeit und parteipolitische Selbstfleischung zu verfallen». Die Schweiz, so Burkart, sei ein exportorientierter Kleinstaat und als solcher sei der Wohlstand des Landes vom freien Handel abhängig. «Es ist wichtig, dass der Bundesrat den USA in den kommenden Tagen ein Angebot macht, das zwar seriös, aber nicht zwingend zu einhundert Prozent umsetzbar ist.» So wie auch die EU das getan habe. Nachgelagert, so Burkart weiter, müsse man die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Unternehmen durch innenpolitische Massnahmen stärken und die geplanten Freihandelsabkommen mit den Mercosur-Staaten und Indien abschliessen.

Doch auch wenn es der Schweiz in den nächsten Tagen gelingen sollte, ein Abkommen mit der Trump-Regierung abzuschliessen, gibt es laut Burkart während der Präsidentschaft von Donald Trump «keine absolute Sicherheit». Umso wichtiger, so Gerhard Pfister, sei es, die Gesprächskanäle zu den Amerikanern nun zu verstetigen und Allianzen mit weiteren Staaten zu suchen.

Was Burkart und Pfister hier beschreiben, ist eine mögliche Schweizer Interessen- und Aussenpolitik. Wenn sich der ehemalige und der scheidende Präsident einer Zentrumspartei darauf einigen könnten, wäre es vorstellbar, dass ihnen eine Mehrheit des Parlaments folgen wird. Eine erste Gelegenheit bietet sich bereits nächste Woche, wenn sich die Aussenpolitische Kommission des Ständerates trifft.

Alle zeigen auf die Pharmaindustrie

Schweizer Medikamentenhersteller ziehen den Ärger Trumps auf sich

DIETER BACHMANN

Auf einmal scheinen sich viele einzufinden: Jetzt muss die Schweizer Pharmaindustrie den Amerikanern etwas anbieten, um den US-Präsidenten Donald Trump zu besänftigen. Damit er vielleicht in letzter Minute doch noch von dem geplanten Zollsatz von 39 Prozent auf Schweizer Exportgüter abrückt.

Die Pharmabranche steht deshalb im Fokus, weil sie rund 48 Prozent der Schweizer Exporte in die Vereinigten Staaten verantwortet. Damit trägt sie von allen Branchen am meisten zu dem von Trump kritisierten Defizit in der Güterbilanz bei.

Entsprechend rasch kamen nach dem Zollschock auch Vorwürfe und Forderungen: Der Luxusuhren-Unternehmer Georges Kern sieht die Schweiz in «Geiselhaft der Pharma-industrie», wie er der «NZZ am Sonntag» sagte. Andere Stimmen forderten eine freiwillige Senkung der Medikamentenpreise.

Der Staat als Preisdrücker?

Es ist naheliegend, dass man bei der Pharmabranche angesichts ihrer Bedeutung einen Hebel für eine Lösung im Zollstreit sieht. Verständlich ist auch, dass sich die übrige Industrie benachteiligt fühlt, weil ausgerechnet die Pharmabranche der Schweiz und aller übrigen Länder von dem 39-Prozent-Zollsatz derzeit noch ausgenommen ist. Doch was leicht zu fordern ist, dürfte in der konkreten Umsetzung schwierig sein. Zum Beispiel Preissenkungen. Bis jetzt ist es hierzulande nicht der Bund, der privaten Firmen vorschreibt, zu welchem Preis sie ihre Produkte im Ausland verkaufen dürfen.

Doch dass es Trump mit seiner Forderung nach tieferen Medikamentenpreisen ernst ist, zeigte sich erst vor ein paar Tagen, als der Präsident erneut einen

Brief an Pharmafirmen inner- und ausserhalb der USA verschickt hatte. Darin räumt er den Unternehmen 60 Tage Zeit ein, um Vorschläge für tiefere Medikamentenpreise zu machen. Sonst werde er alle verfügbaren Mittel nutzen, um amerikanische Familien vor missbräuchlicher Preispolitik zu schützen.

Die Tatsache, dass Trump bereits im Mai ähnliche Forderungen gestellt hat, zeigt den begrenzten Einfluss der Regierung auf die Preissetzung. Versuche Trumps, die Preise auf das Niveau anderer Industrieländer zu senken, scheiterten bisher im Kongress und vor Gericht.

Darum halten sich die Konzerne bis jetzt mit Preisnachlässen zurück. Aber

Trump's Ziel ist die Verschiebung der Produktion von Medikamenten in die USA.

ganz offensichtlich ist der Präsident mit dem bisherigen Entgegenkommen der Pharmafirmen nicht zufrieden.

Novartis studiert Trumps neuen Brief derzeit. Näher äussern möchte sich der Konzern nicht. In Branchenkreisen geht man jedoch davon aus, dass in den kommenden Wochen verschiedene Hersteller aus den USA und dem Rest der Welt der Regierung Trump Vorschläge für günstigere Preise machen, allerdings dürfte das nur im Zusammenhang mit einem neuen Vertriebsweg sein: dem Verkauf von Medikamenten direkt an die Abnehmer.

Bis jetzt ist es nämlich in den USA so, dass ein grosser Teil des Verkaufs-

preises bei Zwischenhändlern hängen bleibt. Auch der Roche-Chef Thomas Schinecker hatte unlängst daran erinnert. Es wäre relativ einfach, die Preise um die Hälfte zu senken, wenn man den Zwischenhandel ausschalten würde, sagte der Manager.

Inwiefern das ausreicht, um hohe Pharmazölle abzuwenden, ist offen. Erst recht unklar ist, ob sich damit der Zoll-Deal für die Schweizer Wirtschaft verbessern lässt.

Ohnehin verfolgt Trump mit seiner Zollpolitik noch ein ganz anderes Ziel: die Verschiebung der Produktion von Medikamenten in die USA. Roche und Novartis haben für die nächsten Jahre bereits Investitionen in den USA von 50 beziehungsweise 25 Milliarden Dollar angekündigt. Doch bis alle Anlagen für die Erweiterung der Fertigung bereit sind, dürfte es noch eine Weile dauern.

Aus 200 werden 250 Prozent

Im Juli hat Trump den Druck auf die Pharmaunternehmen nochmals erhöht, indem er ihnen mit einem horrend hohen Zollsatz für Medikamente von bis zu 200 Prozent drohte. Am Dienstag wiederholte er diese Drohung und sprach gar von bis zu 250 Prozent. Aber es ist für Trump eine Gratwanderung, und das wissen die Pharmafirmen: Kommt dieser Satz zur Anwendung, bevor die Konzerne ihre Fabriken verschoben haben, würde das die Arzneimittel für die amerikanischen Patienten deutlich verteuern oder verknappen – also genau das, was Trump eigentlich verhindern will.

Bei der Ankündigung hatte er deshalb eine Gnadenfrist von bis zu anderthalb Jahren in Aussicht gestellt, bis solche Medikamentenzölle in Kraft treten würden. Das ist ein relativ knappes Zeitfenster angesichts der komplexen Fertigungsstrukturen, die es braucht.

Der Schweiz drohen auf jeden Fall Nachteile

Die EU und die USA streiten immer noch über Handelsfragen

DANIEL IMWINKELRIED, BRÜSSEL

Wie unberechenbar Trump sein kann, hat die EU am Dienstag erfahren. In einem Interview mit CNBC geriet der Präsident in Wut wegen jener 600 Milliarden Dollar Investitionen, welche die EU den USA in Aussicht gestellt hat. Trump sagte, er könne über dieses Geld verfügen, wie er wolle. Und wenn die Europäer dieses Kapital nicht zur Verfügung stellten, steige der Zoll für sie von 15 auf 35 Prozent.

Dieser Konflikt musste früher oder später ausbrechen. Für Trump einerseits sind die Investitionsversprechen anderer Länder eine Art Trophäe: Sie sollen den Wählern zeigen, wie erfolgreich er sich der «Reindustrialisierung» des Landes annimmt. Die EU andererseits kann keiner Firma befehlen, in den USA Produktionsstätten zu errichten, zumal sich dort mit den Zöllen das Investitionsklima gerade verschlechtert. Die Kommission hat lediglich Investitionsabsichten bei Wirtschaftsverbänden gesammelt.

Der Streit ist dabei in den Faktenblättern bereits angelegt, welche die beiden Seiten nach dem Treffen in Schottland verfasst haben: Das Weisse Haus schreibt, «die EU wird 600 Milliarden Dollar in den USA investieren». Bei der EU heisst es dagegen realistischer: «Firmen aus der EU haben ihr Interesse bekundet, mindestens 600 Milliarden Dollar in verschiedenen Sektoren zu investieren.»

Die EU-Kommission bemüht sich derweil, die Einigung mit den USA möglichst vorteilhaft darzustellen. Man habe die Wahl gehabt zwischen einer schlechten und einer noch schlechteren Option, sagte ein hochrangiger Kommissionsmitarbeiter am Dienstag. Ohne

Einigung mit Trump wäre es zu einer Eskalation im Handelskonflikt gekommen, und das hätte auch die Mitgliedsländer der EU entzweit.

Als Erfolg wertet die Kommission dabei besonders, dass der Zoll von 15 Prozent «all-inclusive» sei, also in jedem Fall die obere Limite darstelle. Keinem Staat sonst sei ein solcher Deal gelungen, heisst es seitens der Kommission. Allerdings gibt es weiterhin Ausnahmen: Auf Stahl und Aluminium lastet eine Abgabe von 50 Prozent, auf Autos eine von 27,5 Prozent.

Trotzdem findet die Kommission, dass der Zoll von 15 Prozent für die Firmen Stabilität und Vorhersehbarkeit schaffe. Besonders wichtig ist diese Obergrenze aus ihrer Sicht für den Pharmasektor. Trump hat am Dienstag auch damit gedroht, die Branche mittelfristig mit einem Zoll von 250 Prozent zu belasten. Die Kommission glaubt, in diesem Fall fein raus zu sein.

Sie sieht die EU auch sonst besser aufgestellt als die anderen Handelspartner der USA. Grossbritannien beispielsweise ist es zwar gelungen, einen Basiszoll von 10 Prozent auszuhandeln. Die USA verlangen jedoch wie andere Länder auf unzählige Güter Vertragszölle, die mit den Regeln der Welthandelsorganisation konform sind.

Bei Käse beispielsweise – einem Produkt, das auch die Schweiz in die USA exportiert – liegt er bei 14,9 Prozent. Da Grossbritannien von den USA nicht eine «all-inclusive»-Abgabe zugesandt erhält, wird britischer Käse dort mit 24,9 Prozent verzollt. Die Firmen der EU profitierten hier und bei anderen Produkten von der mit den USA erzielten Einigung, betonen Kommissionsmitarbeiter.