

# «Ich sage: danke schön»

*Die Staatssekretärin für Wirtschaft, Helene Budliger Artieda, erklärt, wie die Kooperation mit den Unternehmern beim US-Deal lief. Im Gespräch mit Peter A. Fischer und Fabian Schäfer sagt sie zudem, was die Absichtserklärung tatsächlich bedeutet – und wie es jetzt weitergeht*

*Frau Staatssekretärin Budliger, wie oft sind Sie seit Präsident Donald Trumps sogenanntem «Liberation Day» nach Washington gereist?*  
Genau gezählt habe ich es nicht, ich schätze etwa 15 Mal.

*Was haben Sie am 2. April gemacht, als der Zollsatz von 31 Prozent bekannt wurde?*  
Ich war am Abend an einem Podiumsgespräch zum Schweizer Vertragspaket mit der EU und sagte flapsig, ich sei froh, nicht über die USA reden zu müssen. Auf dem Heimweg erfuhr ich von dem Strafzoll und war schockiert.

*Und dann?*  
Unsere Telefone klingelten nonstop. Manche Personen boten Hilfe und Ratsschläge an. Uns war sofort klar: Wir müssen nach Amerika reisen und uns für Verhandlungen möglichst schnell und breit aufstellen. Mit einem um 11 Prozentpunkte höheren Zollsatz als die EU war Abwarten keine Option.

*Haben Sie Schweizer Unternehmer angerufen, oder haben sich diese selbst bei Ihnen gemeldet?*  
Beides. Wir überlegten uns, wer am meisten betroffen ist, wer in den USA präsent ist und uns Türen öffnen könnte. Ich selbst war zwar schon öfter in Washington wegen der Koordination der Russland-Sanktionen oder der Gespräche über die Mikrochips, war aber keine USA-Expertin. Es war eine sehr fluide Situation, in der aber allen klar war, dass das ganze Land zusammenstehen muss.

*Es gelang schnell, sich auf einen Deal zu einigen. Wieso kam der nicht ins Ziel?*  
Weil das, was man klassisch macht – nämlich sich zwischen Kabinettsmitgliedern und den fachlich zuständigen Behörden zu einigen –, in diesem Fall nicht ausreichte. Man musste ins Oval Office gelangen und die Zustimmung von Donald Trump erhalten.

*Wieso gelang das nicht?*  
Wir versuchten permanent den Prozess zu verstehen, erhielten aber keine klaren Zeichen. Es gab diesen sehr frühen Deal mit Grossbritannien, später erhielten einige Handelspartner wie Südafrika oder Japan völlig unerwartet Briefe des US-Präsidenten mit unilateralen Tarifankündigungen. Und dann kamen rasch hintereinander Deals, unter anderem mit Brasilien und den Philippinen, und schliesslich mit der EU zustande. Da wussten wir, jetzt müssen wir handeln. Man empfahl uns ein Telefongespräch zwischen den Staatsechfs, es hatte ja schon einmal ein erfolgreiches gegeben. Und dann kam am 1. August der 39-Prozent-Zoll. Das war ein Schock.

*Stimmt es, dass ein vorteilhafter früher Abschluss schon Ende Mai, Anfang Juni dadurch verhindert wurde, dass man sich zuerst auf ein formelles Verhandlungsmandat einigen und das Parlament dazu konsultieren musste?*  
Zu diesem Zeitpunkt lag kein für die Schweiz akzeptables Verhandlungsergebnis vor. Es war ausserdem zentral, bereits in der ersten Phase ein Verhandlungsmandat einzuholen. Es ging nicht nur um Geschwindigkeit, sondern auch darum, ein tragfähiges Ergebnis im Interesse der Schweiz zu erzielen.

*Nun ist nach schwierigen Monaten ein Deal gelungen. Was brachte schliesslich den Durchbruch?*

Erstens, dass der Bundesrat sofort beschlossen hat, auf allen Ebenen weiterzuverhandeln. Zweitens ist es uns gelungen, den Privatsektor stärker ins Boot zu holen. Die beteiligten Unternehmer konnten Präsident Trump glaubwürdig aufzeigen, wie man mit den angebotenen Investitionen das Handelsbilanzdefizit, das ihm offensichtlich so wichtig ist, verringern kann. Drittens spielte Fleiss eine Rolle: Es brauchte sehr viele Reisen, Videocalls und Beziehungen aller Art. Am Schluss ging es wieder um die Frage, wie man die Aufmerksamkeit des rundum beschäftigten Präsidenten erhält, damit er grünes Licht gibt. Da war die Initiative der Unternehmer zentral.

*Die Unternehmer haben ihre Hilfe von sich aus offeriert?*  
Es war ihre Initiative. Aber wir standen schon lange in Kontakt. Sie konnten sich und stellten ihre Gruppe mit Blick auf die Investitionsversprechen von 200 Milliarden Dollar zusammen. Ihnen ging es auch darum, dem Präsidenten aufzuzeigen, wie schädlich der 39-Prozent-Zoll für die Zusammenarbeit mit den USA ist und wie hart er Schweizer Firmen und Angestellte trifft. Sie konnten den Realitätsbezug herstellen wie kaum jemand anders. Wie man mir sagte, war Trump sehr interessiert und stellte viele Fragen.

*Wieso war niemand von der Pharmaindustrie dabei, die am meisten Investitionen beisteuert?*  
Ihre Vertreter waren schon früher im Oval Office, aber als Branche, die nicht durch die Strafzölle, sondern vor allem wegen der Medikamentenpreise unter Druck steht. Das ist nicht ein Schweizspezifisches Problem und hätte nicht zu dieser Demarche gepasst.

*Wie lief die Zusammenarbeit zwischen dem Bund und den Unternehmern? Wurden vertrauliche Informationen ausgetauscht?*  
Nein. Ich weiss, was es heisst, wenn etwas geheim ist. Die Schweizer Offerte an die USA war geheim. Nur die Mitglieder des Bundesrats und die Bundeskanzlei kannten sie sowie diejenigen, die sie geschrieben haben. Die Unternehmer hatten sie nicht gesehen. Sie haben auch nicht verhandelt. Sie kennen nicht einmal die Liste der in Aussicht gestellten Investitionen. Auch zu dieser Liste haben nur wenige Leute Zugang, weil sie börsenrelevante Informationen enthält.

*Die Unternehmer brachten dem amerikanischen Präsidenten eine Rolex-Uhr und einen gravierten Goldbarren mit. Verstehen Sie, dass das manche als stossend empfinden?*  
Das Seco wurde über die Geschenke informiert, hat sich jedoch bewusst nicht bei Wahl und Beschaffung eingebracht, da es eine private Initiative war.

*Sind Sie irritiert, dass es jetzt sogar Anzeigen wegen Bestechung gegen die Unternehmer gibt?*  
Dazu kann ich mich aufgrund der laufenden juristischen Abklärungen nicht äussern. Aber ich persönlich bin enorm froh, dass es in diesem Land ein Unternehmertum gibt, das bereit ist, zu helfen, wenn das Land es braucht, das auch etwas riskiert. Der Besuch in Washington war entscheidend: Die Unternehmerdelegation hat bewirkt, dass Präsident Trump seinem Handelsbeauftragten Jamieson Greer grünes Licht gab, die Verhandlungen mit uns abzuschlies-



«Am Schluss ging es wieder um die Frage, wie man die Aufmerksamkeit des rundum beschäftigten amerikanischen Präsidenten erhält, damit er grünes Licht gibt. Da war die Initiative der Unternehmer zentral», sagt die Seco-Chefin Helene Budliger Artieda. ANINICK RAMP / NZZ

sen. Dabei waren die meisten dieser Unternehmer von den Zöllen in ihrem Geschäft gar nicht essenziell betroffen. Sie haben das nicht für sich, sondern für unser Land gemacht. Wir Schweizer sind gerne kritisch. Aber ich als Bürgerin Helene Budliger Artieda und als Leiterin des Seco, ich sage: danke schön.

*Ihr Chef Guy Parmelin bezeichnet die Einigung als einen guten Deal, Bundespräsidentin Karin Keller-Sutter sagte, sie tue ein bisschen weh. Was ist Ihre Einschätzung?*  
Diesen Widerspruch, den Sie konstruieren, gibt es nicht. Auch mein Chef und ich hätten lieber den Zustand von Anfang Jahr. Wir haben dies auch mehrfach so gesagt. Aber ich fürchte, dahin werden wir nicht mehr kommen, selbst wenn dereinst die Demokraten in den USA wieder am Ruder sind. Wir haben nun einen Zollsatz von 15 Prozent alles inklusive verabredet, also nicht einen Strafzoll, zu dem frühere Zölle noch hinzugerechnet werden. Zudem profitieren wir von den generellen Ausnahmen, die unsere Pharma- und Goldexporte und neu auch Kaffee vom Zoll befreien. Hinzu kommen spezifische Zollbefreiungen, die nur Länder erhalten, die ein Abkommen haben. Das hat etwa bewirkt, dass der Flugzeugbauer Pilatus in Nidwalden mit seinen Flugzeugen wieder zollbefreit ist. Alles in allem schätzen wir, dass wir auf eine handelsgewichtete Zollbelastung von etwa 7 Prozent kommen und gegenüber

der Situation vorher rund 6 Milliarden Dollar pro Jahr sparen. Ich finde, das ist ein guter Deal.

*In der Politik gibt es viele negative Reaktionen, nicht nur von der Linken, sondern sogar aus der FDP. Einige Stellungnahmen haben mich überrascht. Manche tun so, als hätten wir eigenmächtig gehandelt. Aber die Ausenpolitischen Kommissionen des Parlaments haben unser Mandat gekannt und abgesegnet.*

*Noch gelten die neuen Zollsätze nicht. Wann ist es so weit?*  
Es war Shutdown und dann noch Thanksgiving, das verzögerte die Arbeiten in den USA. Aber unser Verständnis ist, dass die neuen Zollsätze in der ersten Dezemberhälfte umgesetzt werden.

*Bisher gibt es nur eine Absichtserklärung. Reicht das nicht? Wieso braucht die Schweiz ein bindendes Abkommen, das uns kaum Vorteile bringt?*  
Die Schweiz könnte mit der Absichtserklärung leben. Aber der amerikanische Handelsbeauftragte hat mit anderen Ländern die Erfahrung gemacht, dass Zugeständnisse in Absichtserklärungen nicht umgesetzt werden. Deshalb will er diese nun in einem rechtlich verbindlichen Abkommen festhalten. Nach Abschluss der Verhandlungen wird das Parlament darüber entscheiden. Auch ein Referendum wird möglich sein, womit das Volk das letzte Wort hätte.



*Könnten wir in diesen Verhandlungen gleich ein eigentliches Freihandelsabkommen mit den USA anstreben?*  
Kaum. Ein Freihandelsabkommen müsste in den Kongress, das wäre etwas für eine nächste Phase, aber da spüren wir wenig Interesse. Die Amerikaner wollen die Verhandlungen noch dieses Jahr beginnen und möglichst rasch abschliessen. Wie schnell es geht, hängt davon ab, wie viele Themen sie aufbringen. Das kann schon etwas dauern.

*Wo gibt es Stolpersteine?*  
Die meisten Zölle haben wir schon abgeschafft. Nun haben wir zugesagt, im Landwirtschaftsbereich dort Konzessionen zu machen, wo es unsere Bauern nicht trifft. Damit sind neu 99,6 statt 99,3 Prozent aller US-Exporte in die Schweiz zollbefreit. Aber die Amerikaner stören sich auch an den nichttarifären Handelshemmnissen. Sie haben das Gefühl, dass unsere Vorschriften und Regulierungen ihren Handel hemmen. Da haben wir aber nichts bindend versprochen. Es geht um den Import von Fahrzeugen, Nahrungsmitteln und Medtech-Produkten.

*Also wird es Änderungen bei der Fahrzeugzulassung oder den Lebensmittelvorschriften geben, damit etwa Cybertrucks und Chlorhühner importiert werden können?*  
Das werden wir diskutieren müssen. Das Chlorhuhn ist zurzeit gesetzlich verboten. Ob die Schweizer das ändern wollen, werden wir sehen ...

*... es entstand der Eindruck, der Bundesrat habe das zugesagt.*  
Überhaupt nicht. Wir haben uns nur bereit erklärt, über diese Themen zu sprechen. Beim Chlorhuhn sind die Hürden hoch. Zu den Medtech-Produkten hingegen hat das Parlament bereits Vorstösse für eine erleichterte Anerkennung überwiesen. Da sehe ich Spielraum. Das gilt auch für die Investitionskontrolle, welche die USA fordern und die – entgegen dem Wunsch des Bundesrats – auch bei uns im Parlament mehrheitsfähig ist.

*Wenn die Schweiz sich nun zum Beispiel weigert, Chlorhühner zuzulassen, besteht dann nicht die Gefahr, dass Trump wieder 39-Prozent-Zölle einführt?*  
Doch. Aber dieses Risiko betrifft alle Länder. Das ist die neue Realität, ob es uns gefällt oder nicht. Donald Trump ist fest entschlossen, kraft der Grösse der USA den Welthandel neu zu ordnen.

*Die Schweiz hat Investitionen und einen Ausgleich des Handelsbilanzdefizits der USA versprochen. Planen Sie da ein Monitoring mit Zielvorgaben?*  
Nein. Das ist keine Zusage des Bundes, sondern des Privatsektors.

*Laut der Absichtserklärung will die Schweiz bei Sanktionen und Exportkontrollen enger mit den USA zusammenarbeiten. Was genau ist geplant?*  
Dass wir mehr miteinander reden und uns noch enger abstimmen. Mehr nicht. Wir werden weiterhin autonom entscheiden, für welche Güter und Länder wir Exportkontrollen durchführen. Bei den Sanktionen gilt dasselbe: Die Schweiz wird weiterhin keine Sanktionen der USA übernehmen, aber die Zusammenarbeit vertiefen. Schon heute arbeiten wir sehr eng zusammen. Seit dem Krieg Russlands gegen die Ukraine haben wir den Austausch stark intensiviert. Um zu erfahren, wenn in der Schweiz Sanktionen verletzt werden, sind wir oft auf Nachrichten aus den USA und anderen Ländern angewiesen, die mehr wissen als wir.

*Innenpolitisch wird der US-Deal stark mit der Debatte über die neuen Abkommen mit der EU verknüpft. Diese seien nun erst recht wichtig, finden die einen. Die anderen sagen das Gegenteil. Wie sehen Sie das?*  
Ich finde diese Diskussion seltsam. Die Schweiz funktioniert als Wirtschaftsstandort genau so lange, wie sie mit allen wichtigen Volkswirtschaften der Welt zuverlässige Wirtschafts-, Handels- und Investitionsbeziehungen hat. Die EU ist für uns mit 50 Prozent der Exporte der wichtigste Markt, dahinter folgen die USA mit 19 und China mit 6 Prozent. Auf keinen dieser Märkte können wir verzichten, wir brauchen gute Beziehungen mit allen.

«In Washington wurden wir immer anständig behandelt, ich habe keine unfreundliche Sitzung erlebt. Auch in den US-Behörden arbeiten Profis.»

*Der Widerstand gegen die EU-Verträge kommt auch aus der Wirtschaft. Gewerbler und namhafte Unternehmer sind dagegen, allen voran auch Fredy Gantner, der für die Schweiz bei Trump war. Die Verträge seien wirtschaftlich unnötig, sagen die Gegner.*  
Da bin ich ganz anderer Meinung – und das zeigt doch auch, dass das Seco und die Unternehmer unabhängig agieren. Was ich mit einem freundschaftlichen Gruss an Fredy Gantner in aller Klarheit festhalten will: Unsere Analyse ist eindeutig. Wenn die Schweiz weiterhin ein attraktiver Standort für internationale Unternehmen sein will, braucht sie gerade auch mit der EU – unserem Heimmarkt – geregelte Beziehungen. Diese gewinnen wir dank den neuen Marktzugangsverträgen.

*Warum genügt es nicht, wenn wir mit der EU bloss ein Freihandelsabkommen haben?*  
Der Bundesrat hat diese Frage klar beantwortet: Im Szenario Freihandel würde die Schweiz ihr Verhältnis zur EU auf ein tieferes Niveau der wirtschaftlichen Verflechtung zurückfahren. Es ist im Interesse der Schweiz, in ausgewählten Bereichen Teil des EU-Binnenmarkts zu sein. Auch das Vereinigte Königreich kam seit dem EU-Austritt zu dem Schluss, dass ein Freihandelsabkommen für dessen wirtschaftliche Bedürfnisse nicht ausreicht. Das gilt auch für unseren Arbeitsmarkt: Angesichts der Alterung der Gesell-

schaft brauchen wir weiterhin eine Zuwanderung, die auf die Bedürfnisse der Wirtschaft abgestimmt ist. Genau dies ermöglicht die Personenfreizügigkeit.

*Glauben Sie denn, die EU würde diese kündigen, wenn wir die neuen Verträge ablehnen?*  
Das wissen wir nicht. Niemand sagt, die Schweiz werde ohne die Verträge untergehen. Aber es würde uns gleich ergehen wie am 1. August mit Trumps 39-Prozent-Zöllen: Wir stünden massiv unter Druck und müssten irgendeinen Weg suchen, von dem heute niemand sagen kann, wie er aussähe. Aus Sicht des Bundesrats ist es besser, mit der EU bald wieder klare Verhältnisse zu haben. Natürlich hat das, wie alles im Leben, seinen Preis. Bei einer allfälligen Volksabstimmung wird am Ende das Volk die Abwägung vornehmen und entscheiden, ob der Nutzen die Kosten übersteigt. Ich kann nur für die Exportwirtschaft und den Arbeitsmarkt sprechen: Hier überwiegen eindeutig die Vorteile. Gerade angesichts der hohen Volatilität auf der Welt sollten wir diese Chance packen. Wir wissen nicht, ob sie noch einmal käme.

*Die Gegner der Verträge warnen vor massiver Überregulierung, wenn wir EU-Recht übernehmen müssen.*  
Die Sorge wegen der Überregulierung teile ich – aber nicht wegen der EU. Die Rechtsübernahme mit ihr wäre auf vier bestehende und zwei neue Binnenmarktabkommen begrenzt. Es ist klar definiert, in welchem Gebiet wir welche Rechtsakte übernehmen müssten. Es sind nicht so viele, wie oft behauptet wird. Das EU-Lieferketten-gesetz oder die Entwaldungsverordnung etwa müssten wir wegen der Verträge nicht übernehmen. Aber es gibt bei uns innenpolitisch starke Tendenzen, solche Regeln mit Swiss Finish freiwillig einzuführen. Die Balance zwischen Nachhaltigkeit und Klimaschutz auf der einen Seite und wirtschaftlicher Wettbewerbsfähigkeit auf der anderen ist gefährdet.

*Wollen Sie sagen, die Schweizer Politik schränke die Wirtschaft zu stark ein?*  
Ich sage nur, dass das kein Problem der EU-Verträge ist, sondern eine Frage, die wir innenpolitisch klären müssen. Auch mit den neuen Verträgen hätten wir es zum grössten Teil selbst in der Hand, wie wir uns aufstellen.

*Ist zu befürchten, dass es Widersprüche zwischen den neuen EU-Verträgen und dem US-Deal gibt? Würde sich etwa die Zulassung von Chlorhühnern mit dem geplanten Lebensmittelabkommen mit der EU vertragen?*  
Wir werden versuchen, solche Konflikte zu verhindern. Aber machen wir uns nichts vor: An solche Situationen muss sich die Schweiz gewöhnen. Die Welt-handelsorganisation ist blockiert, es gibt keine multilateralen Regeln mehr, an die sich alle halten. Solange das so ist, müssen sich die Kleinen irgendwie durchschlagen und zwischen den Grossen balancieren, so gut es geht.

*Wie unterscheiden sich die EU und die USA im Verhandlungsstil?*  
Es gibt gewisse kulturelle Unterschiede, aber grundsätzlich funktionieren beide recht ähnlich: Sie verhandeln knallhart und wollen das Beste für ihre Seite herausholen. Im Fall der EU war der Anfang schwierig, weil der Prozess nach der langen Vorgeschichte und dem Verhandlungsabbruch beim Rahmenabkommen vorbelastet war. Bei den USA gab es keine solche Vorgeschichte, aber der Druck war mit den hohen Zöllen zu Beginn extrem gross. Doch auch in Washington wurden wir immer anständig behandelt, ich habe keine einzige unfreundliche Sitzung erlebt. Auch in den US-Behörden arbeiten Profis.

## Frau für alle Fälle

pfi./fab. · Angefangen hat sie 1985 als Sekretärin im Aussendepartement, heute ist sie Staatssekretärin: Helene Budliger Artieda leitet seit August 2022 das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Ein grosser Erfolg gelang ihr 2024 mit dem Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Indien.