

Schweiz dank Ausnahmen mit niedrigsten US-Zöllen aller Industriestaaten

Von wegen Verliererin Nach dem Zollhammer wendet sich das Blatt: Neben Gold und Pharma fällt neu auch Kaffee unter den Nulltarif.

Beim grossen Aufatmen der Schweizer Techindustrie über Donald Trumps Absichtserklärung für eine Zollreduktion von letzter Woche gingen die Erleichterungssuefzer aus der hiesigen Kaffeebranche fast unter: Der US-Präsident hat Kaffee per 13. November von Zöllen befreit, zusammen mit anderen Produkten wie Bananen, Tomaten und Gewürzen, welche die USA nicht ausreichend selbst herstellen. Der Grund: Trump ist wegen hoher Lebensmittelpreise politisch unter Druck.

Für die Schweiz ist der neue US-Nulltarif für Kaffee bedeutend, ist sie doch im Handel von Rohkaffee und beim Export von gerösteten Kaffeebohnen weltweit führend. Laut der Swiss Coffee Trade Association (STCA), deren Mitglieder wie Volcafé, Car-

gill und Nestlé hinter mehr als der Hälfte des weltweit gehandelten Rohkaffees stehen, haben die USA die meisten Zollpositionen mit Bezug zu Kaffee ausgenommen. Über die noch offenen Punkte werde noch verhandelt, sagt STCA-Generalsekretärin Kristina Szalai.

Exportriese Nestlé profitiert

Am meisten profitieren vom Nullzoll dürften Nestlé und die Tochterfirma Nespresso. Der Nahrungsmittelmulti war letztes Jahr nach Starbucks und Keurig Dr. Pepper der drittgrösste Kaffeeimporteur der USA mit 180'000 Tonnen im Wert von 800 Millionen Dollar.

Nestlé hat bisher trotz dem 39-Prozent-Zoll der USA explizit an der Produktion von Nespresso

in der Schweiz festgehalten und will die jüngsten Zollentscheide zurzeit noch nicht kommentieren, wie ein Sprecher sagt. Das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco) aber bestätigt: «Nach der Lesart des Seco sind Schweizer Kaffee und Kaffeekapseln bei der Einfuhr in die USA wieder zollbefreit.»

Klar ist, die US-Tarifnummer 0901.21.00 für gerösteten Kaffee befindet sich auf der neuen Ausnahmeliste des Weissen Hauses, und gemäss der US-Zollstelle fällt darunter gerösteter Kaffee, egal in welcher Form, ob zusammengepresst oder in Pulverform. Die Verpackung ist nicht definiert.

Zwar stand die Schweiz mit dem Zollhammer von 39 Prozent Anfang August unter den Industriestaaten als grösste Verliererin da. Doch sie ist auch eine der

grössten Profiteurinnen von immer neuen Zollausnahmen der USA, allen voran die Ausnahme für Goldexporte von Mitte August.

Inzwischen hat sich das Blatt laut Ökonom Adrian Prettejohn von Capital Economics komplett gewendet. «Durch den jüngsten Zolldeal des US-Präsidenten rutscht die Schweiz von den höchsten US-Zöllen unter allen Industrieländern an die Spitze der Länder mit den niedrigsten», schreibt er.

Seine Berechnungen beruhen auf dem in Aussicht gestellten generellen Zoll von 15 Prozent für Ausfuhren der Schweizer Tech- und anderer Industrien sowie den Zollbefreiungen und Ausnahmen für heikle Güter wie Gold und Pharmaprodukte. Gewichtet nach Volumen, kommt der Öko-

nom für die Schweiz auf einen durchschnittlichen Zoll von rund 7 Prozent, gleich wie für Grossbritannien und leicht unter den EU-Ländern.

Nur eine Absichtserklärung

Noch liegt zwischen den USA und der Schweiz lediglich eine Absichtserklärung für den 15-Prozent-Zoll vor, der in den kommenden Wochen greifen soll. Auch Trumps Forderungen nach 200 Milliarden Dollar Investitionen und erleichtertem Marktzugang für US-Produkte sind längst nicht fix.

Auf Schweizer Seite forderte der Präsident des Bauernverbands dennoch bereits Begleitmassnahmen für die Landwirtschaft. Er fürchtet unter anderem US-Einfuhrkontingente für Rind-,

Bison- und Geflügelfleisch, die den Schweizer Fleischfachverband SFF tangieren. Doch laut SFF-Vizedirektor Philipp Sax wären die geplanten Kontingente für den Markt verkraftbar – vorausgesetzt, die Importmodalitäten bleiben wie bisher.

Und was sagt der Spirituosenverband Spiritsuisse dazu, dass US-Rum und -Whisky künftig zollfrei in die Schweiz kommen könnten? Geschäftsführer Peter Platzer vermutet, die USA wollen damit die sinkende EU-Nachfrage auffangen. «Doch das wird nicht funktionieren – ein Scotch-Trinker wechselt nicht einfach zu Bourbon. Und im Rum-Segment gibt es etablierte Marken, die man nicht so leicht verdrängt.»

Claudia Gnehm