Schriftenreihe

Nr. 42 · November 2025

Aussenhandel

Zölle, Zweifel, Zuversicht

Markus Bänziger
Fabio Giger
Claudia Oberhänsli
Jan Riss

mit Gastbeiträgen von:
Dr. Stefan Legge
Prof. em. Dr. Christoph Frei

IHK St.Gallen Appenzell 1466

Aussenhandel – auf einen Blick

Die Schweiz weist eine Aussenhandelsquote von

134 %

auf und gehört damit zu den offensten Volkswirtschaften der Welt.

Exporte tragen rund

40 %

zur Schweizer Wirtschaftsleistung bei. Auch die Binnenwirtschaft profitiert.

7 von 10

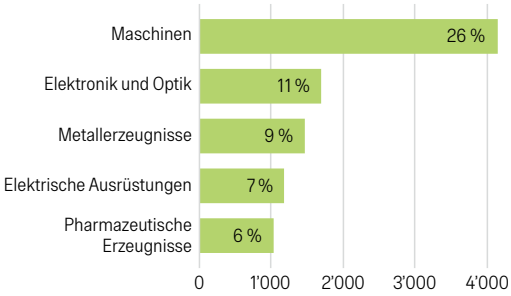
Beschäftigten arbeiten in Unternehmen, die im internationalen Warenhandel tätig sind.

Dienstleistungen machen mittlerweile rund

40 %

des Schweizer Aussenhandelsvolumens aus – Tendenz steigend.

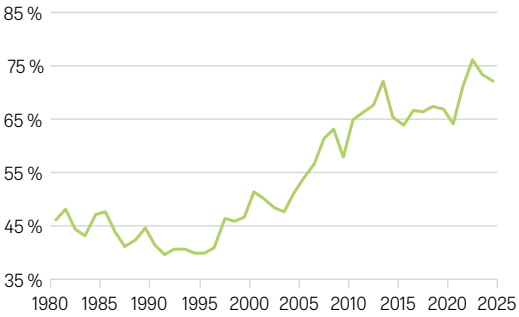
Top-5-Exportgüter der Ostschweiz
Wert in Mio. CHF und Anteil am gesamten Exportvolumen, 2024



Die wichtigsten Handelspartner der Ostschweiz (Waren)

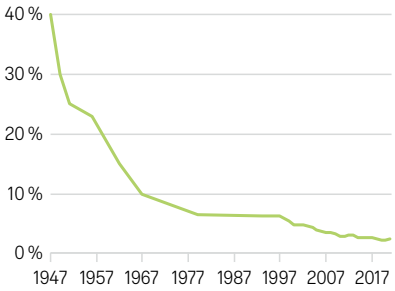
Import	Export
76 % EU/EFTA	**59 %** EU/EFTA
9 % China	**15 %** USA
2 % USA	**6 %** China

Exporte von Waren und Dienstleistungen der Schweiz
in % des BIP, 2024

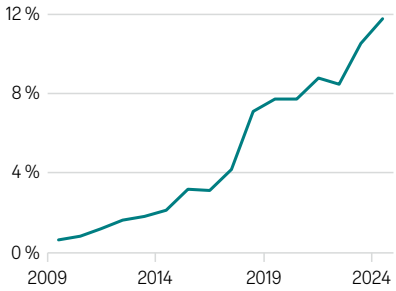


Aussenhandel

Zölle hemmten den Welthandel immer weniger …
weltweite, handelsgewichtete durchschnittliche Zölle (Industrieprodukte)



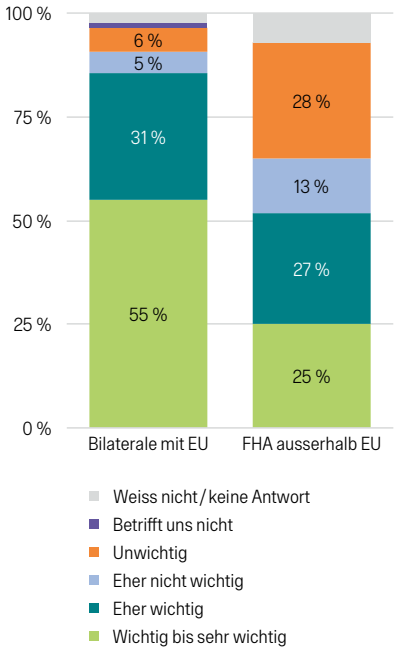
… Handelsbarrieren nehmen aber wieder zu
Anteil der weltweiten Importe, die von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen betroffen sind



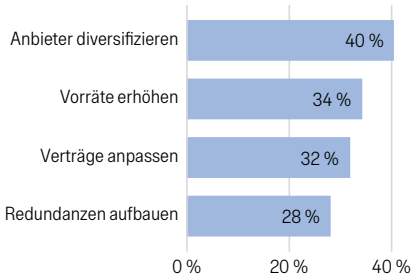
61 %

der Ostschweizer Unternehmen geben an, dass internationale Geschäftsbeziehungen in den letzten 5 Jahren herausfordernder geworden sind.

Bilaterale mit EU von herausragender Bedeutung
Bedeutung der Bilateralen (insgesamt) und Freihandelsabkommen für Ostschweizer Unternehmen, 2025



Wie Ostschweizer Unternehmen reagieren? Die Top-4-Massnahmen
vorgenommene Veränderungen in der eigenen Wertschöpfungskette seit 2020



Quellen: Weltbank, SECO, SNB, FfS Kanton St.Gallen, BAZG, WTO, IHK-Research

Inhaltsverzeichnis

1. **Vorwort** 5
2. **Freihandel ist Wohlstandsmotor – und unter Druck** 8
3. **Die Schweiz im Welthandelssystem** 11
   - 3.1 Von Smoot-Hawley zum Multilateralismus 11
   - 3.2 Instrumente der Schweizer Aussenwirtschaft 16
     - 3.2.1 Europa als Heimmarkt 18
     - 3.2.2 Freihandelsabkommen 19
     - 3.2.3 Industriezollabbau 23
4. **Bedeutung des Aussenhandels für die (Ost-)Schweiz** 25
5. **Gastbeitrag: Exportstarke Unternehmen sichern das hohe Lohnniveau in der Ostschweiz – davon profitieren alle** 32
6. **Mit wem handelt die Ostschweiz?** 35
7. **Womit handelt die Ostschweiz?** 41
8. **Dienstleistungshandel** 45
9. **Hat der Freihandel fertig?** 49
10. **Gastbeitrag: Nicht nur wir sind hart gelandet** 60
11. **Unternehmensumfrage: Betriebe beweisen Anpassungsfähigkeit, Absatzmarkt USA verliert an Bedeutung** 62
12. **Fazit: Was heisst das für die (Ost-)Schweiz?** 68
13. **Positionen IHK St.Gallen-Appenzell** 73

Glossar 75

Titelbild: Adobe Stock

Das Literaturverzeichnis finden Sie online unter
→ **www.ihk.ch/aussenhandel-literaturverzeichnis**

1. Vorwort

Der Welthandel steht an einem Wendepunkt. Über Jahrzehnte sorgte der weltweite Abbau von Handelshemmnissen für wachsende Märkte, höhere Produktivität und so für eine steigende Produktevielfalt zu tieferen Preisen. Das Wirtschaftswachstum hat den Wohlstand weltweit erhöht. Auch in der Schweiz. Zusehends aber zeigen sich Brüche: Der Austausch von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Wissen folgt nicht mehr ausschliesslich nach wirtschaftlichen Prinzipien, sondern zunehmend nach machtpolitischen Interessen. Der Freihandel wird zur geopolitischen Verhandlungsmasse. Sicherheitsfragen, technologische Kontrolle und strategische Abhängigkeiten bestimmen, wer mit wem zu welchen Regeln handelt. Die Handelspolitik verliert an Offenheit – und damit an Berechenbarkeit.

Über lange Zeit galt die Logik der Spezialisierung und des offenen Marktes: Wer seine knappen Ressourcen dort einsetzte, wo er besonders effizient war, steigerte Produktivität und damit Wohlstand. Diese Gewissheit trägt nicht mehr. Politische Prioritäten überlagern die Kräfte globaler Märkte. Zölle, Subventionen und industriepolitische Programme drohen den Wettbewerb zu verdrängen. Wirtschaftliche Verflechtungen, die einst Stabilität versprachen, könnten zum Risiko werden. Schirmen andere Staaten ihre Märkte ab, gerät die regelbasierte Ordnung unter Druck.

Für die Schweiz ist diese Entwicklung eine Herausforderung. Kaum ein anderes Land ist wirtschaftlich so eng mit der Welt verflochten. Rund 40 Prozent der Wertschöpfung entstehen im Aussenhandel, die Mehrheit der Arbeitsplätze hängt direkt von Exporten ab. Diese Offenheit ist keine Schwäche, sondern Hauptstütze des Schweizer Erfolgsmodells. Doch sie macht anfällig für politische Verschiebungen im globalen Handelssystem.

Die Ostschweizer Wirtschaft steht wie kaum eine andere Region für das Veredelungsprinzip: Unternehmen importieren Rohstoffe, Komponenten und Teilprodukte, entwickeln daraus spezialisierte Hochpräzisionsgeräte, Maschinen und Systeme sowie Konsumgüter höchster Qualität – und verkaufen sie weltweit. Dieses Modell beruht auf Wissen, Leistungsfähigkeit, Innovationskraft und bestmöglichen Marktzugängen.

Die Schweiz steht vor der Frage, wie sie in einer Welt auf dem Rückweg zu nationaler Isolation, gesellschaftlicher Spaltung und industriepolitischer Abschottung handeln soll. Die Versuchung, mitzumachen, ist gross: Subventionen, Zölle und Strukturförderung versprechen kurzfristige Sicherheit. Doch sie untergraben auf Dauer genau das, was kleine, offene Volkswirtschaften stark macht – Wettbewerb, Innovation und Berechenbarkeit. Abschottung ist für die Schweiz keine Option. Sie würde das Land isolieren und unterbräche den für die Veredelung nötigen Kreislauf.

Der Versuchung, mit Milliardenprogrammen um Standortvorteile gegenüber anderen Ländern zu konkurrieren, muss die Schweiz widerstehen. Der Weg in die Zukunft führt nicht über industriepolitische Interventionen. Die Schweiz verfügt nicht über Machtmittel, aber über Stärken, die in einer unruhigen Welt an Gewicht gewinnen: Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit. Erfolg entsteht dort, wo der Staat Regeln schafft und durchsetzt – nicht dort, wo er Märkte ersetzt. Vertragstreue und Berechenbarkeit werden in langfristigen Geschäftsbeziehungen an Bedeutung gewinnen.

Diesen Kurs gilt es mit gleichgesinnten Partnern zu pflegen. Die Schweiz muss ihre Handelsbeziehungen gezielt vertiefen – bilateral, multilateral und durch Freihandelsabkommen. Mit der Europäischen Union gilt es den bilateralen Weg zu sichern und weiterzuentwickeln, um Marktzugang und regulatorische Verlässlichkeit langfristig zu gewährleisten. Auf multilateraler Ebene bleibt die Stärkung der WTO vordringlich: Ein funktionierendes Regelwerk ist für kleine Volkswirtschaften die beste Versicherung gegen Willkür. Ergänzend soll die Schweiz ihre Freihandelsabkommen modernisieren und neue Partnerschaften schliessen. Ziel ist kein Entweder-oder, sondern ein Sowohl-als-auch: institutionell eingebettet, global präsent und eigenständig handlungsfähig.

Voraussetzungen dafür, dass Schweizer Unternehmen weltweit bestehen können, sind Bildung, Forschung, Innovation und eine offene Wettbewerbsordnung. Diese Stärken müssen gepflegt werden. Mit Rahmenbedingungen statt Subventionsprogrammen. Mit Stabilität statt Unberechenbarkeit. Mit Rechtsstaatlichkeit statt Willkür.

Offenheit ist mehr als ein ökonomisches Prinzip – sie ist zugleich wirtschaftliche und gesellschaftliche Haltung. Freihandel sichert Wahlfreiheit: Unternehmen entscheiden, was sie produzieren und anbieten; Konsumentinnen und Konsumenten, was sie kaufen. Produkte aus verschiedenen Regionen der Welt bereichern das Angebot, fördern Wettbewerb und Innovation. Offene Märkte ermöglichen, dass Ideen wachsen, neue Technologien entstehen und Menschen selbst bestimmen, wie sie wirtschaften und leben wollen.

Der freie Handel ist damit Ausdruck einer freien Gesellschaft. Offenheit schafft Vielfalt und Wohlstand – sie ist keine Schwäche, sondern die Voraussetzung für Stärke: für die Schweiz, ihre Unternehmen und für die Ostschweiz, die seit jeher beweist, dass Unternehmertum und Weltverbundenheit zusammengehören.

Diese Publikation will Orientierung geben in einer Zeit, in der Weltwirtschaft unruhiger geworden ist. Sie zeigt, wie eng Aussenhandel, Innovation und Beschäftigung in der Ostschweiz miteinander verflochten sind, welche Risiken und Chancen die neue Geoökonomie birgt – und welche Weichen jetzt gestellt werden müssen. Sie versteht sich als Beitrag zu einer sachlichen Debatte darüber, wie die Schweizer Wirtschaft auch in einem raueren Umfeld offen, stabil und erfolgreich bleiben kann.

Markus Bänziger
Direktor, IHK St.Gallen-Appenzell

2. Freihandel ist Wohlstandsmotor – und unter Druck

Schon einmal aufgefallen, dass wir im Alltag «Danke» sagen, wenn wir bezahlen? Der Verkäufer dankt, weil er Geld verdient. Doch auch die Käuferin bedankt sich – obwohl sie Geld ausgegeben hat. Beide profitieren: der Bäcker vom Einkommen, die Käuferin vom Sonntagszopf. Es ist eine Folge von Spezialisierung und Handel: Der Bäcker hat das Brotbacken perfektioniert und skaliert, die Käuferin behandelt als Chirurgin komplizierte Knieverletzungen. Müsste die Ärztin ihren Zopf selbst backen und der Bäcker seinen Kreuzbandriss eigenständig operieren, wäre dies kaum ein effizienter Einsatz der jeweiligen Fähigkeiten und Ressourcen. Spezialisierung und Handel hingegen stellen beide Seiten besser.

Dieses Prinzip gilt auch zwischen Ländern. Handel bringt Produktevielfalt, macht Produkte günstiger und eröffnet Zugang zu Gütern, die man selbst nicht effizient herstellen kann. Jedes Land verfügt über bestimmte Stärken – Klima, Rohstoffe, Technologie oder Wissen – und kann dadurch einzelne Güter besonders wettbewerbsfähig produzieren.

Abb. 1: Weltweite Exporte wachsen stärker als Bevölkerung
inflationsbereinigt, Index 1970 = 100

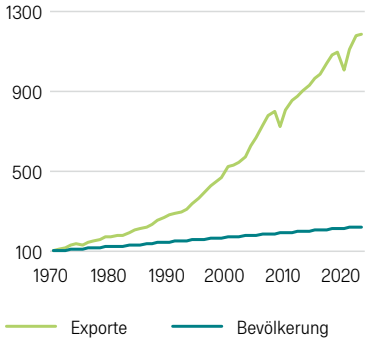
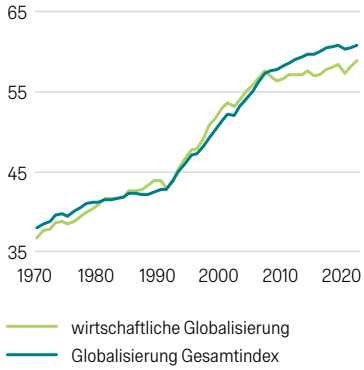


Abb. 2: Globalisierung flacht ab
Gesamt- und wirtschaftlicher Globalisierungsindex, synthetischer Indikator



Quellen: Weltbank (2025, a), Global Change Data Lab (2025), KOF (2025), IHK-Research

Schon Adam Smith (1776) beschrieb den absoluten Kostenvorteil: Wer ein Gut mit weniger Aufwand herstellen kann, sollte sich darauf spezialisieren. David Ricardo ergänzte im 19. Jahrhundert, dass sich Handel selbst dann lohne, wenn ein Land in allen Bereichen weniger produktiv sei. Entscheidend sind die Opportunitätskosten: Jedes Land soll sich in Richtung jener Güter spezialisieren, deren Produktion im eigenen Land den geringsten Verzicht auf andere Möglichkeiten erfordert. So produziert Schweden Flugzeuge, während die Schweiz Maschinen herstellt – beide nutzen ihre Ressourcen dort, wo sie im Verhältnis am meisten bewirken.

Auf dieser Logik beruhte das Aufkommen des weltumspannenden Handels. Seit 1970 hat sich das Handelsvolumen preisbereinigt mehr als verzwölffacht (Abbildung 1) – während sich die Weltbevölkerung im selben Zeitraum etwas mehr als verdoppelte. Möglich wurde dies unter anderem dank sinkenden Transportkosten, steigender Produktivität, digitaler Kommunikationstechnologie und dem Abbau von Zöllen.

Die Globalisierung flacht ab

Die Schweiz hat vom Freihandel und der Globalisierung so stark profitiert wie kaum ein anderes Land. Ihre Unternehmen können Fixkosten für Forschung und Entwicklung auf grössere Märkte verteilen, Skaleneffekte nutzen und Konsumenten Zugang zu einer breiten Produktpalette verschaffen. Heute gilt sie nach den Niederlanden als das meistglobalisierte Land der Welt.[1]

Doch der Trend ist gebrochen. War die Zeit zwischen Ende des Kalten Kriegs und Mitte der 2000er-Jahre von einem regelrechten Globalisierungsschub geprägt, flachte dieser in den vergangenen Jahren insbesondere in wirtschaftlicher Hinsicht ab (Abbildung 2). Seit der Finanzkrise wächst der Welthandel nicht mehr schneller als die Weltwirtschaft – Ökonomen sprechen von «Slowbalisation».[2] Ein wesentlicher Grund: Protektionistische Massnahmen erleben ein Comeback. Die «America First»-Politik, chinesische Exportrestriktionen oder europäische Industriesubventionen stellen eine grundlegende Abkehr vom vormaligen Dogma «Wohlstand durch Handel» dar. Geopolitik, Industriepolitik und Sicherheit verdrängen zunehmend Effizienz als Leitprinzip.[3]

[1] KOF (2024)
[2] Felbermayr und Wolff (2023)
[3] Möckli (2025)

Die Welt steht im Umbruch

Die weltweite Abkehr vom Freihandel erhöht für die Schweiz als kleine, exportorientierte Volkswirtschaft die wirtschaftliche Verwundbarkeit – durch geopolitische Spannungen, protektionistische Tendenzen und unsichere Handelsregeln. Vor diesem Hintergrund lohnt sich der Blick zurück: Wie entstand die regelbasierte Handelsordnung, welche Rolle spielte die Schweiz und mit welchen Instrumenten sichert sie heute ihre Interessen? Diese historischen Weichenstellungen prägen die Aussenwirtschaftsstrukturen bis heute und sind entscheidend, wenn sich die Ostschweiz auf eine multipolare Welt einstellen muss.

Handel, Armut und Ungleichheit?

Der internationale Handel hat in den vergangenen Jahrzehnten entscheidend zur Armutsreduktion beigetragen. Zwischen 1990 und 2024 sank die Zahl der Menschen in extremer Armut von rund 2,3 Milliarden auf etwa 830 Millionen – bei gleichzeitiger Zunahme der Weltbevölkerung von 5,3 auf 8,2 Milliarden Menschen.[4] Internationale Handelsgewinne kommen vor allem den ärmsten Haushalten zugute. Konkret gewinnen die einkommensschwächsten 10 % im Schnitt 63 % an realem Einkommen. Bei den reichsten 10 % liegt der Zuwachs nur bei 28 %. Ärmere Haushalte geben einen grösseren Teil ihres Budgets für handelbare Güter wie Lebensmittel und Kleidung aus. Diese Produkte werden durch den globalen Handel deutlich günstiger. Wohlhabendere Haushalte hingegen konsumieren mehr Dienstleistungen – etwa im Bildungs- oder Freizeitbereich –, deren Preise kaum vom Welthandel beeinflusst werden.[5]

[4] Hasell et al. (2022)

[5] Fajgelbaum und Khandelwal (2014)

3. Die Schweiz im Welthandelssystem

Die Schweiz gehört mit einer Aussenhandelsquote von über 130 % des Bruttoinlandsprodukts zu den offensten Volkswirtschaften der Welt.[6] Treiber dieser Spitzenquote ist unter anderem, dass ein wesentlicher Teil der Importe nach der «Veredelung» reexportiert wird: Mikrochips aus Taiwan, Gehäuse aus Polen und Software aus Kalifornien werden in einem Schweizer Unternehmen zu einer Präzisionsmaschine verarbeitet und z. B. nach Deutschland weiterverkauft.

Anders als grosse Staaten verfügt die Schweiz über einen kleinen Heimmarkt, sie ist auf Marktzugänge auf der ganzen Welt angewiesen. Die schweizerische Aussenwirtschaftspolitik zielt auf den Erhalt und die Steigerung des Wohlstandes in der Schweiz ab, im Einklang mit den Zielen für eine nachhaltige Entwicklung, durch offenen, regelbasierten Handel und den diskriminierungsfreien Zugang zu internationalen Märkten.[7] Das Verständnis für diesen Ansatz erfordert einen Blick auf die weltweiten handelspolitischen Entwicklungen der vergangenen rund 100 Jahre.

3.1 Von Smoot-Hawley zum Multilateralismus

1930: Globaler Zollwettlauf mündet in globale Rezession und Nationalismus

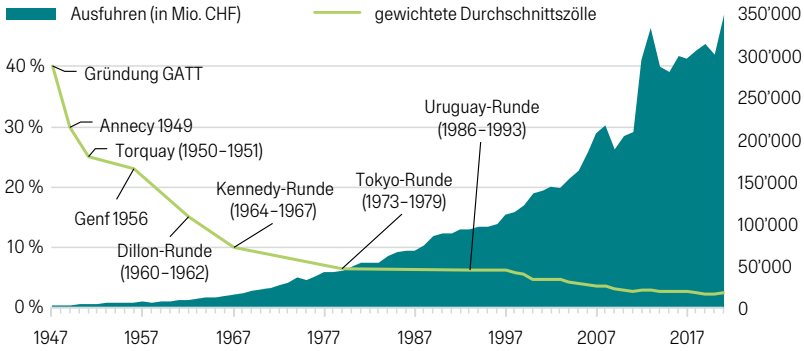
Der Internationalisierung ging eine lange, wirtschaftspolitisch nicht immer unumstrittene Phase voraus, die bis vor den Zweiten Weltkrieg reicht. Im Schatten der Weltwirtschaftskrise von 1929/30 erlebte der Protektionismus zunächst eine Renaissance mit massiven Zollerhöhungen, allen voran durch das Smoot-Hawley-Tarifgesetz: 1930 erhöhten die USA die Importzölle auf tausende Produkte, lösten weltweite Gegenmassnahmen aus und trugen so zu einem drastischen Einbruch des Welthandels und einer globalen Rezession bei.[8] Die anhaltende wirtschaftliche Not, Massenarbeitslosigkeit und handelspolitische Spannungen schufen ein Klima politischer Instabilität, das nicht zuletzt in Deutschland den Aufstieg radikaler politischer Kräfte begünstigte.[9]

[6] Weltbank (2025, b)
[7] SECO (2021a)
[8] Irwin (2011)
[9] Schneider und Toyka-Seid (2025)

1940er-Jahre: Gründung des GATT

In der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg prägte diese Erfahrung das Bewusstsein, wonach ein regelbasierter Handel wirtschaftliche Eskalationen künftig zu verhindern vermöge. Als sich 1944 das Blatt im Zweiten Weltkrieg gegen Deutschland wendete, trafen sich 44 alliierte Nationen zur Währungs- und Finanzkonferenz der Vereinten Nationen in Bretton Woods, New Hampshire. Ziel war es, ein weltweites Wirtschaftssystem zu schaffen, das stabile Märkte fördert und langfristigen Frieden unterstützt.[10] Diese Konferenz gilt heute als Beginn der sogenannten Bretton-Woods-Ära – einer Zeit, in der freier Handel zu einem wichtigen politischen Ziel wurde. In Bretton Woods wurden auch die Grundlagen für drei zentrale internationale Institutionen gelegt: den Internationalen Währungsfonds (IWF), die Weltbank und später die Welthandelsorganisation (WTO).[11]

Abb. 3: Sinkende Zölle und steigende Schweizer Exporte
Gewichtete Durchschnittszölle (Industrieprodukte, linke Achse) und Ausfuhren der Schweiz (rechte Achse)



Die Werte bis 1993 stammen aus historischen GATT/WTO-Daten für Industrieländer, ab 1996 werden die effektiven durchschnittlichen Zölle von 74 WTO-Mitgliedern (EU als ein Land) verwendet. Effektive Zölle sind die niedrigsten Sätze, die ein Land im Rahmen von Meistbegünstigung (MFN) oder Präferenzabkommen (RTA) tatsächlich anwendet.

Quellen: WTO (2023), Fedlex (1994), BAZG (2025a), HSSO (2012), IHK-Research

[10] Pfister (2021)

[11] Scholz und Niederjohn (2025)

Beseelt von Friedens- und Kooperationsbestrebungen schuf die internationale Gemeinschaft 1947 mit dem «General Agreement on Tariffs and Trade» (GATT) eine erste multilaterale Ordnung für den Warenhandel. Die Idee dahinter: Wenn Länder ihre Zölle im internationalen Handel senken, kann der Handel aufblühen – und davon würden letztlich alle profitieren.

Eine der Haupterrungenschaften des GATT – und später der WTO – ist das Meistbegünstigungsprinzip: Wenn ein Mitgliedsstaat einem Handelspartner einen günstigeren Zollsatz gewährt, muss dieser Vorteil auch allen anderen Mitgliedern zugutekommen. Damit wird sichergestellt, dass Liberalisierungen nicht zwischen verschiedenen Ländern diskriminieren, sondern den Welthandel insgesamt offener machen.[12]

Auch bestand internationaler Konsens, dass Zölle nicht mehr politisch instrumentalisiert werden dürfen. Die Zölle sollten schrittweise abgebaut werden. Das GATT legte die Grundlage für acht grosse Verhandlungsrunden, in denen der durchschnittliche Zoll auf Industriegüter der Industrieländer von rund 40 % nach dem Krieg auf gut 6 % Mitte der 1980er-Jahre sank (Abbildung 3). In der Uruguay-Runde (1986–1994) folgte eine weitere Senkung auf knapp 4 %, wobei besonders Agrarzölle abgebaut wurden.[13]

1960er-Jahre : Schweiz gründet die EFTA mit und tritt dem GATT bei
In den 1960er-Jahren setzte die Schweiz verstärkt auf Freihandel und Marktöffnung. Sie war Mitgründerin der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA), die ursprünglich als wirtschaftliches Gegenmodell zur EWG gedacht war: wirtschaftliche Zusammenarbeit ohne politische Bindung. Ziel war es, die Nachteile eines Aussenseiterstatus gegenüber dem wachsenden EWG-Binnenmarkt abzufedern, ohne Teil dessen politischer und institutioneller Integration zu werden. Die EFTA basierte weder auf einer gemeinsamen Zoll- noch Agrarpolitik und verzichtete auf eine einheitliche Aussenhandelspolitik. Stattdessen förderte sie eine lose wirtschaftliche Zusammenarbeit, die sich im Wesentlichen auf den freien Handel mit Industriegütern beschränkte. Für die Schweiz als kleine, stark

[12] Sieber-Gasser (2025)
[13] Snoussi-Mimouni und Drevinskas (2023). Die weltweit tatsächlich erhobenen Zölle halbierten sich zwischen 1997 und 2021 nochmals deutlich – nicht nur durch Zoll-Absenkungen, sondern auch durch geänderte Handelsmuster.

exportorientierte Volkswirtschaft bot dies eine attraktive Möglichkeit, Marktzugang zu sichern und gleichzeitig die handelspolitische Souveränität gegenüber Drittstaaten zu wahren.[14]

Parallel trat die Schweiz dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) bei. Damit verankerte sie sich in der multilateralen Handelsordnung, ohne ihre nationale Aussenwirtschaftspolitik an supranationale Entscheidungsstrukturen abzugeben.

1970er- und 1980er-Jahre: Freihandelsabkommen
Die Schweiz schloss nach und nach Freihandelsabkommen ab, meist im Rahmen der EFTA. Im Herzen Europas liegend, wuchs das Bedürfnis, zu den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vorteilhaftere Handelsbedingungen als nach WTO-Regeln zu etablieren. 1972 schlossen die EFTA-Staaten und so auch die Schweiz einzelne Freihandelsabkommen mit der EWG ab, welche die Zölle auf Industriegüter beseitigten und der exportorientierten Schweizer Wirtschaft privilegierten Zugang zu ihrem wichtigsten Absatzmarkt sicherten.[15] Die drei Säulen – das GATT, das EWG-Freihandelsabkommen und die EFTA-Mitgliedschaft – prägten die Schweizer Aussenhandelsarchitektur bis in die frühen 1990er-Jahre.

1990er-Jahre: Nein zum EWR – Ja zur WTO
Der Versuch, den Marktzugang zur EU über einen Beitritt zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) zu vertiefen, scheiterte am 6. Dezember 1992 an der Urne. Dieses «Nein» leitete den bilateralen Weg mit der heutigen Europäischen Union ein: Statt umfassender Integration verhandelte die Schweiz sektorspezifische Abkommen mit der EU (vgl. Kapitel 3.2.1).

Das GATT ging 1995 in der Welthandelsorganisation (WTO) auf. Mit ihr wurde die multilaterale Ordnung rechtlich verbindlich: Neben Vereinbarungen zum Warenhandel kamen solche zu Dienstleistungen (GATS) und zum geistigen Eigentum (TRIPS) hinzu (Abbildung 4). Die Vision eines regelbasierten Freihandels schien greifbar, gestützt auf die Annahme, dass offene Märkte Wohlstand fördern und Konflikte verhindern würden.

[14] Jenni (2019)

[15] Veyrassat und Hubler (2006)

Abb. 4: WTO – die drei Säulen und Grundprinzipien

Güter- und Zollabkommen GATT	Dienstleistungsabkommen GATS	Abkommen über geistiges Eigentum TRIPS
▪ Zollsenkungen ▪ Landwirtschaft ▪ Textilhandel ▪ Subventionen ▪ Technische Handelshemmnisse ▪ Sanitäre und phytosanitäre Massnahmen ▪ Dumping etc.	▪ Telekommunikation ▪ Banken ▪ Versicherungen ▪ Tourismus ▪ Luftverkehr ▪ Seeverkehr ▪ Verkehr mit natürlichen Personen etc.	▪ Patentschutz ▪ Urheberrechte ▪ Industriedesign ▪ Markenzeichen ▪ Kunst, Literatur ▪ Fälschungen etc.

Transparenz

Gegenseitigkeit

Nichtdiskriminierung

Quelle: eigene Darstellung

3.2 Instrumente der Schweizer Aussenwirtschaft

Mehr als Zollabbau
Die im vorangegangenen Kapitel umrissenen Schritte zu einer weitgehenden Öffnung der Schweiz gegenüber dem internationalen Handel führten dazu, dass «klassische» Handelshemmnisse wie Mengenbeschränkungen oder Zölle laufend an handelspolitischer Bedeutung verloren.

Um sich Vorteile in den gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen zu sichern, umfasst der Werkzeugkasten der Schweizer Aussenhandelspolitik heute daher deutlich mehr Instrumente wie die klassischen Pfeiler Freihandel und Marktöffnung. Die Schweiz strebt einen rechtlich abgesicherten und möglichst weitreichenden Marktzugang an, der nicht nur den Abbau von Zöllen umfasst, sondern auch vereinheitlichte oder gegenseitig akzeptierte Normen, Zulassungsverfahren, Regeln zur Erbringung von Dienstleistungen und zur öffentlichen Beschaffung sowie zum Schutz von geistigem Eigentum – kurz: die praktische Nutzbarkeit von Märkten für Unternehmen.[16]

Dafür setzt die Schweiz auf ein Bündel von aussenwirtschaftlichen Instrumenten. Diese lassen sich grob in drei Kategorien unterteilen:

i) die bilateralen Abkommen mit der EU als zentraler Partnerin,
ii) ein weltweites Netz von Freihandelsabkommen sowie flankierende Verträge (Doppelbesteuerungsabkommen, Investitionsschutz, Mutual Recognition Agreements),
iii) eigene Regulierungen zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit

[16] SECO (2021b)

Ziele der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik

Mit seiner Aussenwirtschaftspolitik will der Bund die Rahmenbedingungen und Instrumente schaffen, mit welchen die Aussenwirtschaft weiterhin einen wichtigen Beitrag zum schweizerischen Lebensstandard leisten kann. Die Eckpunkte definiert der Bundesrat in seiner aussenwirtschaftspolitischen Strategie. Diese definiert die drei hier aufgeführten übergeordneten Ziele.

Wohlstand und nachhaltiges Wirtschaftswachstum

Zugang zu internationalen Märkten

Die Schweiz zielt auf einen rechtlich abgesicherten und möglichst weitreichenden Zugang zu internationalen Märkten ab.

Internationales Regelsystem

Die Schweiz setzt sich für ein breit abgestütztes, multilaterales Regelsystem im internationalen Handel ein. Ziel ist es, ein globales Netzwerk von Handelsabkommen, verbindlichen Regeln und Institutionen zu schaffen.

Nachhaltige Wirtschaftsbeziehungen

Die Schweiz gestaltet ihre handelspolitischen Rahmenbedingungen so, dass sie zur nachhaltigen Entwicklung im In- und Ausland beitragen.

Quelle: SECO, 2021b

3.2.1 Europa als Heimmarkt

Die bilateralen Abkommen zwischen der Schweiz und der EU stellen sicher, dass die Schweiz auch als Nichtmitglied in zentralen wirtschaftlichen Bereichen am europäischen Binnenmarkt teilnehmen kann. Wirtschaftlich erhält die stark exportorientierte Schweizer Wirtschaft in jenen Bereichen, wo bilaterale Abkommen bestehen, dieselbe Stellung wie die Unternehmen in einem Mitgliedsstaat – ohne die politischen Konsequenzen einer EU-Mitgliedschaft. Die Bilateralen I (seit 2002 in Kraft) sichern in zentralen Sektoren einen weitgehend diskriminierungsfreien Marktzugang zum europäischen Binnenmarkt und sind durch eine Guillotineklausel miteinander verknüpft (kündigt man eines, fallen alle). Zum Paket gehören die Personenfreizügigkeit, das Abkommen über technische Handelshemmnisse (MRA), öffentliches Beschaffungswesen, Landwirtschaft, Land- und Luftverkehr sowie Forschung.[17] Diese Architektur ist das Fundament für die tägliche Marktzugangspraxis, die weit über Zölle hinausgeht.[18]

Die volkswirtschaftliche Relevanz zeigt die Gegenrechnung: Fielen die Bilateralen I weg, läge das Schweizer BIP 2045 schätzungsweise um 7,1 % tiefer; die Einkommensverluste summierten sich auf rund 5200 CHF pro Kopf im Jahr 2045 (kumuliert 2028–2045: ca. 685 Mrd. CHF BIP-Verlust). Diese Projektionen zeigen, dass ein Wegfall nicht als kurzfristiger Schock, sondern als dauerhafte Schwächung des Wachstumspotenzials zu verstehen wäre. Besonders betroffen wären Investitionen, Innovationsfähigkeit und die Standortattraktivität, die durch den Verlust verlässlicher Rahmenbedingungen nachhaltig beeinträchtigt würden.[19]

Mit den «Bilateralen III» soll die bestehende Zusammenarbeit stabilisiert und an aktuelle wirtschaftliche und regulatorische Entwicklungen angepasst werden.[20] Sie setzen einen institutionellen Rahmen (dynamische Rechtsübernahme, Streitbeilegung) für die Binnenmarktabkommen

[17] IHK (2025)
[18] Ecoplan (2025)
[19] BAK Economics (2025)
[20] EDA (2025a)

und öffnen zusätzliche Dossiers (Strom, Lebensmittelsicherheit, Gesundheit). Damit würden blockierte Aktualisierungen – prominent im Abkommen über technische Handelshemmnisse (MRA) (z. B. Medizinprodukte) – wieder regelmässig erfolgen und Erosion verhindern. Für grenzübergreifende Wertschöpfungsketten hiesse das: weniger Doppelprüfungen und Wartezeiten, mehr Planbarkeit und Standortattraktivität. Kurz: Marktzugang sichern, Reibungskosten senken, Wettbewerbsfähigkeit erhalten.[21]

3.2.2 Freihandelsabkommen

Die Schweiz verfügt per November 2025 über 35 Freihandelsabkommen (FHA) mit 45 Partnern – nebst der EFTA-Konvention und dem Freihandelsabkommen mit der EU.[22] Diese Abkommen sichern Schweizer Unternehmen präferenziellen Marktzugang, unter anderem durch den Abbau oder die Eliminierung von Zöllen. Während frühe Freihandelsabkommen vorrangig auf Industriezollabbau fokussierten, decken moderne Abkommen zunehmend auch Dienstleistungen, Investitionsschutz, geistiges Eigentum, technische Normen und Nachhaltigkeit ab.

Aufgrund des einseitigen Industriezollabbaus der Schweiz per 2024 sind rund 95 % der Importe zollfrei, unabhängig vom Ursprungsland (vgl. folgendes Kapitel). Insbesondere exportseitig bleiben Freihandelsabkommen weiterhin entscheidend: Laut einer SECO-Umfrage 2022 halten 94 % der exportierenden Unternehmen Freihandelsabkommen für wichtig, insbesondere weil ausländische Kunden Ursprungsnachweise verlangen und um Preisvorteile zu realisieren.[23] Zudem setzen Freihandelsabkommen dort an, wo die WTO beziehungsweise deren Regelwerk an Grenzen stösst: Sie sind flexibler, tiefgreifender, geopolitisch wirksamer und besser auf moderne Handelsrealitäten zugeschnitten.

[21] IHK (2025)
[22] SECO (2025a)
[23] SECO (2022a)

Thomas Bosshard
Co-CEO und Mitinhaber,
Oertli Instrumente AG

«Freihandelsabkommen stärken die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, weil sie Skalierung und Planbarkeit ermöglichen. Sie geben uns Rechtssicherheit im internationalen Geschäft – und das ist für produzierende Unternehmen Gold wert. Ohne stabile Regeln steigen Unsicherheit, Absicherungskosten und Lieferzeiten.»

Tatsächlich werden jedoch die möglichen Zollvorteile nicht vollständig ausgeschöpft: Die Präferenznutzungsrate – also der Anteil des Handels, der die Bedingungen eines Freihandelsabkommens nutzt und somit vergünstigte Zollsätze erhält – liegt in wichtigen Zielmärkten wie der EU bei rund 81 %, einzelne Länder erreichen über 90 %. Es bleibt aber ein relevanter Anteil von Exporten ohne Präferenzbehandlung.[24] Hauptgründe sind komplexe Ursprungsregeln und der administrative Aufwand für (Ursprungs-)Nachweise und Dokumentationen.[25]

«Modernes FHA» am Beispiel des Mercosur-Abkommens
Das 2025 unterzeichnete EFTA–Mercosur-Abkommen sieht mittelfristig für 96 % der Schweizer Ausfuhren in den Gemeinsamen Südamerikanischen Markt (Mercosur) Zollfreiheit vor und eröffnet ein jährliches Einsparpotenzial von schätzungsweise über 150 Mio. CHF. Es enthält auch ein Kapitel «Handel und nachhaltige Entwicklung», das u. a. den Schutz der Biodiversität, die Förderung nachhaltiger Landwirtschaft, Umwelt- und Sozialstandards, die Einbindung von Frauen in den internationalen Handel sowie Kooperations- und Überwachungsmechanismen zur Umsetzung dieser Verpflichtungen vorsieht.[26] Nachhaltigkeitsthemen finden zunehmend Eingang in FHA, weil Handelspolitik ohne ökologische und soziale Standards politisch umstritten ist und die Akzeptanz neuer Abkommen nur gesichert werden kann, wenn Umwelt- und Klimaanliegen berücksichtigt werden.[27]

[24] SECO (2025b)
[25] SECO (2022a); EY (2022)
[26] SECO (2025c)
[27] Vonplon (2019)

Kumulationsmöglichkeiten bieten Einsparpotenzial
Regionale Kumulierung kann diese Hürden mindern: Sie erlaubt, bei der Ursprungsberechnung Vorleistungen aus spezifischen Partnerländern anzurechnen und so den Präferenzstatus zu sichern.[28] Kumulierung ist jedoch nicht automatisch möglich, sondern nur, wenn sie vertraglich vereinbart ist. Ein etabliertes Beispiel ist das Pan-Europa-Mittelmeer-Netzwerk (PEM), das «diagonale Kumulierung» zwischen über 20 Staaten erlaubt und dadurch die Integration von Schweizer Exporteuren in internationale Wertschöpfungsketten erleichtert.[29]

Ergänzende internationale Abkommen als Standortvorteil
Freihandelsabkommen entfalten ihre Wirkung im Zusammenspiel mit weiteren bilateralen Instrumenten:

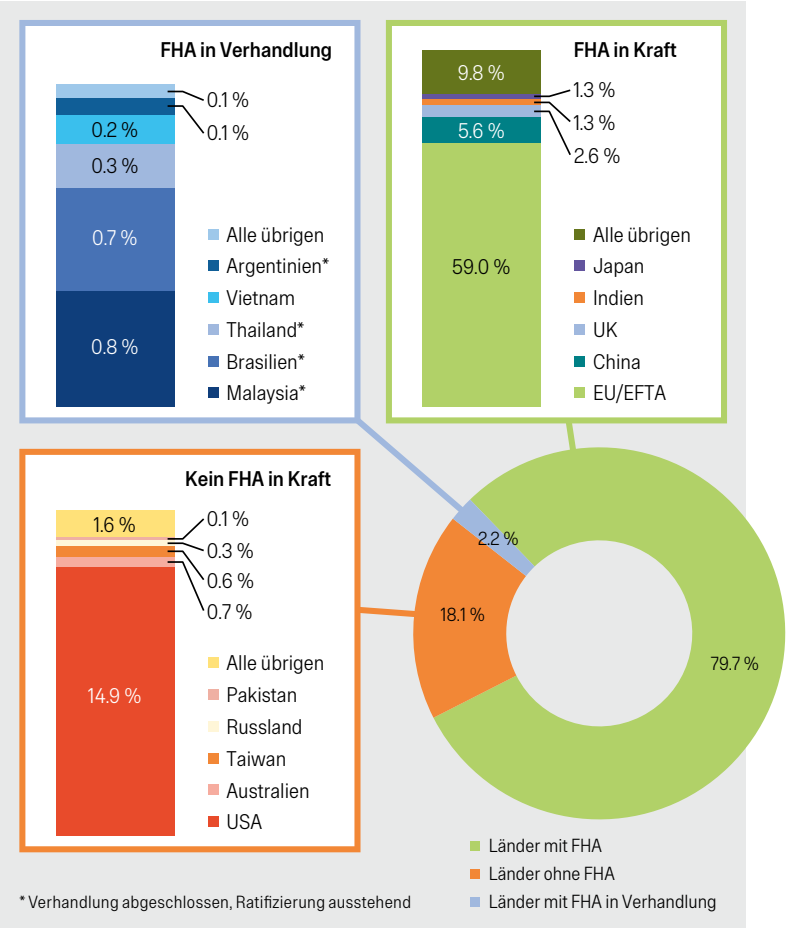
- Doppelbesteuerungsabkommen (DBA): Über 100 DBA vermeiden Doppelbesteuerung, enthalten Diskriminierungsverbote und sichern Investitionsströme.[30]
- Investitionsschutzabkommen (ISA): Über 110 Abkommen schützen vor Enteignung, Diskriminierung und Kapitalverkehrsrestriktionen und werden zunehmend an Nachhaltigkeitsziele angepasst.[31]
- Mutual Recognition Agreements (MRA): Sie beseitigen technische Handelshemmnisse durch gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen und verkürzen so Marktzutrittszeiten.[32]

Rund vier Fünftel der Ostschweizer Exporte gehen in Länder mit bestehendem Freihandelsabkommen, weitere 2 % zu Partnern in laufenden Verhandlungen (Abbildung 5). Dadurch scheint das Potenzial des aktuellen Netzes ausgeschöpft. Doch diese Sicht ist statisch: Afrika spielt wirtschaftlich noch kaum eine Rolle (1,6 % der Ausfuhren) und ist vergleichsweise wenig industrialisiert, aber sein Wachstum von heute 1,5 Milliarden Menschen auf 2,5 Milliarden bis 2050 und geplante Investitionen und Abkommen könnten neue Märkte eröffnen.[33] Grösster blinder

[28] Ecoplan & Universität St.Gallen (2022); SECO (2023a)
[29] SECO (2025g)
[30] SIF (2025)
[31] SECO (2024)
[32] SECO (2023b)
[33] Berlin-Institut (2024)

Fleck bleiben die USA, wohin rund 15 % der Ostschweizer Exporte gehen; ein umfassendes Freihandelsabkommen ist wegen der protektionistischen US-Politik jedoch in weiter Ferne.

Abb. 5: Potenzial von Freihandelsabkommen für die Ostschweiz
Ostschweizer Warenexportanteile nach FHA-Status, 2024



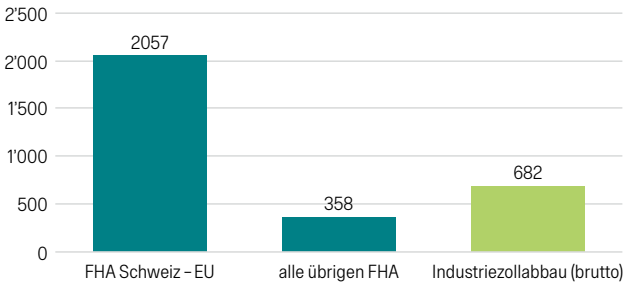
Quellen: BAZG (2025b); FfS-SG (2025), IHK-Research

3.2.3 Industriezollabbau

Seit 1. Januar 2024 erhebt die Schweiz keine Einfuhrzölle mehr auf Industriegüter. Ziel davon ist es, das im internationalen Vergleich hohe Preisniveau zu senken, Unternehmen von administrativen Pflichten zu entlasten und die Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Wirtschaft zu stärken.[34]

Wirtschaftspolitisch handelt es sich um eine horizontale Strukturmassnahme, keine gezielte sektorale Industriepolitik. Der Zollabbau verändert nicht selektiv Wettbewerbsbedingungen zugunsten einzelner Branchen, sondern verbessert die Inputkosten und Transaktionsbedingungen für alle Industrien gleichermassen (ausgenommen Landwirtschaft).

Abb. 6: Industriezollabbau spart mehr ein als Freihandelsabkommen
Zolleinsparungen aus FHA (2021) und IZA (2022), in Mio. CHF



Quelle: Zimmermann (2025)

[34] Zimmermann (2023); Legge et al. (2023)

Tab. 1: Unterschiedliche Parameter des Zollabbaus	IZA	FHA
Nichtdiskriminierung bei Importen	Ja	Nein
Verzichtsmöglichkeit auf Ursprungsregeln	Ja	Nein
Autonom, ohne Verhandlungen oder Konzessionen realisierbar	Ja	Nein
Zollabbau im Exportmarkt	Nein	Ja
Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse und Öffnung / Rechtssicherheit in anderen Bereichen	Nein	Ja
Rechtssicherheit durch völkerrechtliche Bindung des Zollabbaus	Nein	Ja

Quelle: Zimmermann (2025)

Unternehmen sparen durch den Wegfall der Industriezölle brutto rund 681 Millionen CHF pro Jahr; nach Rückerstattungen verbleibt eine Nettoentlastung von etwa 600 Millionen CHF.[35] Hinzu kommen geringere Verwaltungskosten, da Ursprungsnachweise für in der Schweiz verbleibende Waren entfallen. Studien schätzen den jährlichen Wohlfahrtsgewinn für die Schweiz auf etwa 860 Millionen CHF.[36] Die Wirkung übertrifft damit die Einsparungen aus bestehenden Freihandelsabkommen ausserhalb der EU (Abbildung 6). Der Einfluss der beiden Instrumente darf aber nicht alleine auf Zolleinsparungen reduziert werden (Tabelle 1).

Bedeutung für die Industrie

Zölle boten der Schweizer Industrie keinen Schutz mehr, sondern verteuerten Vorleistungen und schwächten Preis- und Innovationsfähigkeit. Besonders profitieren Sektoren mit vormals hohen Zollsätzen wie Textilien, Bekleidung, Maschinen und Fahrzeuge. Günstigere Inputs stärken Produktivität und Exportchancen; Konsumgüter wie Kleidung oder Haushaltsgeräte könnten billiger werden, auch wenn der Gesamteffekt auf das Preisniveau begrenzt bleibt.[37] Die Reform gilt als handelspolitischer Meilenstein und stärkt den Standort Schweiz in globalen Wertschöpfungsketten.[38]

[35] Zimmermann (2023)
[36] Atteslander & Landolt (2019); Zimmermann (2023)
[37] Legge et al. (2023)
[38] Zimmermann (2023)

4. Bedeutung des Aussenhandels für die (Ost-)Schweiz

Dass (Ost-)Schweizer Unternehmen stark auf internationale Zulieferer setzen, hat wirtschaftliche, geografische und strukturelle Gründe. Mitteleuropa verfügt kaum über Rohstoffe. Die Schweiz hat sich auf die Veredelung spezialisiert: Sie importiert Vorleistungen – etwa Kakaobohnen, Leiterplatinen oder Chemikalien – und verarbeitet sie zu hochwertigen Produkten wie Schokolade, Präzisionsinstrumenten oder Pharmaprodukten. Der Vorteil (vgl. Kapitel 2) liegt nicht im Zugang zu günstigen Rohstoffen, sondern in Know-how, Qualität und Innovation. Die Kernregion Ostschweiz mit den Kantonen St.Gallen, Thurgau, Appenzell Innerrhoden und Appenzell Ausserrhoden weist eine hochgradig industriell geprägte und aussenhandelsorientierte Wirtschaftsstruktur auf.[39]

Diese Spezialisierung führt zu einer doppelten Abhängigkeit: Die Schweiz ist einerseits auf Zulieferer angewiesen, die wichtige Vorprodukte liefern, und andererseits auf Absatzmärkte, in denen sie ihre Endprodukte verkauft. Ihre Position inmitten globaler Wertschöpfungsketten hat weitreichende Folgen. Offene Märkte entscheiden über Gedeih oder Verderben.

Dies hat dazu geführt, dass der Aussenhandel heute ein zentraler Pfeiler für Beschäftigung und Wertschöpfung ist: Rund sieben von zehn Beschäftigten arbeiten schweizweit in Unternehmen, die im internationalen Warenhandel tätig sind.[40] Die Schweiz erzielt zirka 40 % ihrer gesamten Wirtschaftsleistung über den Aussenhandel.[41]

Die internationale Einbindung zeigt sich nicht nur im Waren-, sondern auch im Dienstleistungshandel: Rund 40 % aller Exporte entfallen mittlerweile auf Dienstleistungen. In der öffentlichen Wahrnehmung ist dieser Exportteil weniger sichtbar, aber zunehmend bedeutender (vgl. Kapitel 8).[42]

[39] IHK (2023)
[40] SECO (2021a)
[41] Müller (2019)
[42] SECO (2025d)

Die Ostschweiz ist Heimat zahlreicher Unternehmen, die in ihrer Nische namhafte Spitzenanbieter sind und schwer ersetzbare Produkte oder Dienstleistungen erzeugen.

Wussten Sie, dass …

- fast jedes Smartphone-Lautsprechergitter feines Metallgewebe aus Wolfhalden (Bopp & Co. AG) enthält?[43]
- Instrumente und Operationsplattformen aus Berneck (Oertli Instrumente AG) Augenoperationen in den entlegensten Regionen der Welt ermöglichen?
- aus Heiden (Sefar AG) stammende Präzisionsfiltergewebe bei der Filtration von Batteriematerialien wie Lithium, Nickel oder Kobalt eingesetzt werden und so die Reinheit und Leistungsfähigkeit moderner Elektrobatterien gewährleisten?
- mit einer Beschichtungstechnologie aus Trübbach (Evatec AG) unter anderem Kamera- und Sensormodule in Smartphones gefertigt werden?
- unzählige PET-Flaschen, Butterdosen und Kosmetiktuben weltweit ihre präzise Form dank Spritzgusswerkzeugen aus Uznach (Otto Hofstetter AG) erhalten?

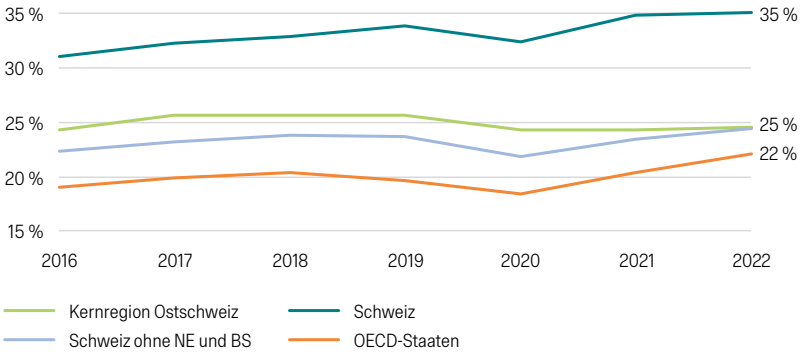
Die hohen Aussenhandelsquoten zeigen, wie eng der wirtschaftliche Erfolg mit dem internationalen Handel verknüpft ist.[44] Die Exportquote der Schweiz ist seit 2000 von 51 % auf mittlerweile über 72 % (2024) des BIP gestiegen. Die Importquote liegt bei 62 % (2024).[45] Daraus ergibt sich eine Aussenhandelsquote von 134 % (2024), womit die Schweiz unter den OECD-Staaten auf den Spitzenrängen rangiert.[46]

Die Warenexportquote (WEQ) – das Verhältnis zwischen Warenexporten und Wirtschaftsleistung gemessen am BIP – beträgt in der Ostschweiz rund 25 %. Sie liegt damit unter dem Schweizer Durchschnitt von zuletzt 35 % (Abbildung 7). Der Schweizer Wert ist jedoch stark von den äusserst exportstarken Kantonen Basel-Stadt und Neuenburg getrieben, die

[43] Landmark (2023)
[44] Braml & Felbermayr (2024); politische Implikationen in Kapitel 3
[45] Weltbank (2025c); Weltbank (2025d)
[46] Weltbank (2025b)

aufgrund ihrer Pharma- bzw. Uhrenindustrien 2022[47] eine WEQ von 169 % beziehungsweise 99 % erreichten. Ohne diese «Sonderfälle» zeigt sich, dass die Ostschweiz im Vergleich zur übrigen Schweiz leicht überdurchschnittlich exportorientiert ist. Im internationalen Vergleich liegt sie klar über dem OECD-Durchschnitt von rund 20 % (Abbildung 7).

Abb. 7: Schweiz exportiert überdurchschnittlich viel
Warenexportquoten im Vergleich, in % des BIP, 2016–2022



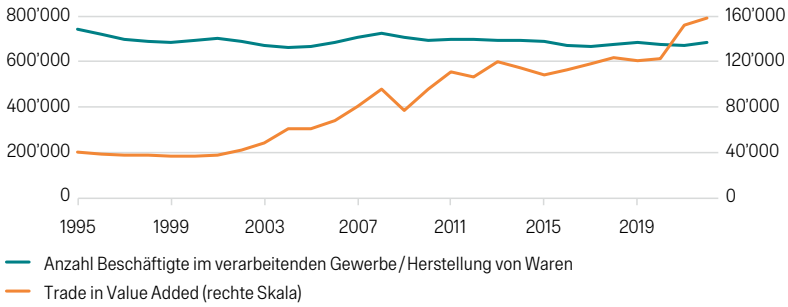
Quellen: BAZG (2025b), BFS (2024), Weltbank (2025e), IHK-Research

Traditionelle Aussenhandelsstatistiken (wie oben beschrieben) erfassen nur Bruttoströme – ein Container, der mehrfach über Zwischenstationen verschifft wird, lässt den Welthandel anschwellen, ohne dass Mehrwert geschaffen wird. Dies verzerrt das Bild ökonomischer Abhängigkeiten. Eine OECD-Datenbank korrigiert diesen Effekt, indem sie den inländischen Wertschöpfungsanteil ausweist.

[47] Die Weltbank weist nur Angaben auf Länderebene aus, keine kantonalen oder regionalen Daten. Zudem existieren keine kantonalen Statistiken zum Dienstleistungshandel, der grundsätzlich ebenfalls in die Exportquote einfliesst. Auf Kantonsebene stehen nur Warenexportdaten des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG) zur Verfügung.

Dabei ist in erster Linie das produzierende Gewerbe von Interesse: Die Schweizer Industrie hat in den vergangenen 25 Jahren ihre Industriewertschöpfung mehr als verdreifacht. Gleichzeitig ist die Zahl der Beschäftigten um die Jahrtausendwende gesunken und seither stabil geblieben. (Abbildung 8). Das bedeutet: Die Produktivität pro Kopf ist kräftig gestiegen, am stärksten im Pharmabereich. Technologischer Fortschritt und hochwertige Spezialisierungen haben dafür gesorgt, dass mit weniger Personal deutlich mehr Wert geschaffen wird (Abbildung 9).

Abb. 8: Industrie steigert Exporte trotz stabiler Beschäftigung
Entwicklung von Export-Wertschöpfung (in Millionen US-Dollar) und Beschäftigtenzahl (VZÄ) in der Industrie



Quellen: OECD (TiVa, 2025), BFS (2025), IHK-Research

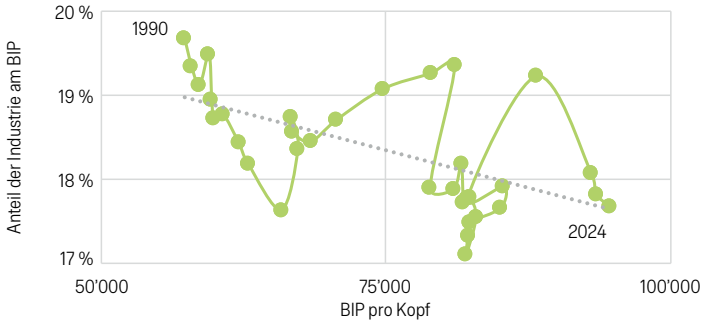
Obwohl die Industrieproduktion in absoluten Zahlen gewachsen ist, verliert der Industriesektor in nahezu allen entwickelten Volkswirtschaften an Bedeutung – auch in der Schweiz. Seit den 1990er-Jahren öffneten sich viele Schwellen- und Entwicklungsländer stärker dem Welthandel und wurden Teil globaler Lieferketten westlicher Unternehmen. Während die hochproduktiven Tätigkeiten meist in den Industrieländern verblieben, wurden arbeitsintensive Prozesse in Länder wie China, Vietnam oder Bangladesch verlagert. Der Rückgang der Industriearbeitsplätze in Ländern wie der Schweiz hängt jedoch auch mit veränderten Konsumgewohnheiten zusammen: 1950 entfielen rund 70 % der Konsumausgaben auf Waren, heute nur noch ein Drittel. Zwei Drittel entfallen inzwischen

auf Dienstleistungen. Ein Grund ist die Preisentwicklung – durch höhere Produktivität wurden Industriegüter stetig günstiger, sodass ihr Anteil am Einkommen sank, während der Dienstleistungssektor wuchs.[48]

Langfristig betrachtet ist der Anteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt (BIP) gesunken. Gleichzeitig stieg das BIP pro Kopf von rund 57'000 CHF im Jahr 1991 auf fast 95'000 CHF im Jahr 2024.[49] Der Rückgang des Industrieanteils liegt vor allem daran, dass die Dienstleistungsbranchen noch schneller gewachsen sind und mehr zur Wertschöpfung beigetragen haben (Kapitel 8).

Dass das produzierende Gewerbe in der (Ost-)Schweiz trotz hoher Produktionskosten wettbewerbsfähig sein kann, hängt von mehreren Faktoren ab: hohe Produktivität, ein liberaler Arbeitsmarkt, politische Stabilität, moderne Infrastruktur, ein starkes duales Bildungssystem sowie ein innovationsfreundliches Umfeld. Dies kompensiert hohe Lohnkosten.[50] Kostenführerschaft ist nicht das Ziel; die (Ost-)Schweizer Unternehmen differenzieren sich im internationalen Wettbewerb primär über Qualität und Spezialisierung.

Abb. 9: Höhere Produktivität, kleinerer Industrieanteil
Anteil der Industrie am BIP im Verhältnis zum BIP pro Kopf, Schweiz, 1990 – 2024



Quellen: BFS (2025), IHK-Research

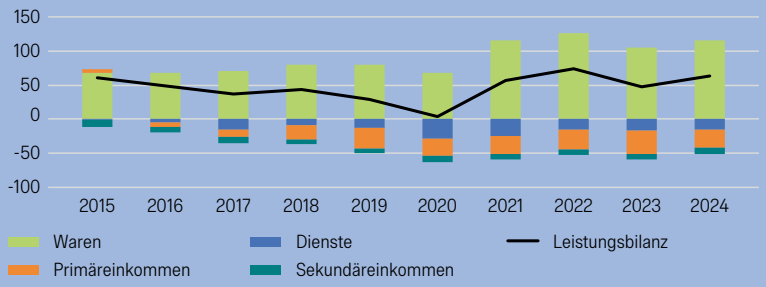
[48] Schmid & Güttinger (2025)
[49] BFS (2025)
[50] Arvantinis et al. (2014); Nathani & Hellmüller (2014); IMD (2025)

Handels- und Leistungsbilanz – Grundlagen, Funktionen, Probleme?
Die Handelsbilanz erfasst vereinfacht gesagt den Saldo zwischen Warenexporten und -importen eines Landes. Sie ist ein wichtiger Teil der Leistungsbilanz, die auch Dienstleistungen, Primär- (z. B. Zinsen, Dividenden) und Sekundäreinkommen (etwa Überweisungen) berücksichtigt (Abbildung 10). Während Bilanz im buchhalterischen Sinn Bestandsgrössen bezeichnet, handelt es sich hier um eine Stromgrösse: Erfasst werden sämtliche grenzüberschreitenden Zahlungen innerhalb eines Jahres. Handels- und Dienstleistungsbilanz sind der Pulsmesser einer offenen Volkswirtschaft wie der Schweiz. Sie zeigen, wie gut das Land im globalen Wettbewerb Waren und Dienstleistungen produziert und verkauft.

Abb. 10: Zahlungsbilanz: Systematik zur Erfassung aller ökonomischen Transaktionen zwischen dem Inland und dem Ausland innerhalb eines bestimmten Zeitraums

ZAHLUNGSBILANZ	Leistungsbilanz	Handelsbilanz / Warenverkehr
		Ergänzungen zum Warenverkehr / Transitkosten
		Dienstleistungsbilanz
		Erwerbs- und Vermögensbilanz
		Bilanz der laufenden Übertragungen
	Bilanz der Vermögensübertragungen	
	Kapitalbilanz	Kapitalverkehrsbilanz (Direktinvestitionen, Wertpapiertransaktionen, übriger Kapitalverkehr)
		Devisenbilanz / Veränderung der Währungsreserven
	Restposten / Saldo nicht erfasster Transaktionen	

Abb. 11: Leistungsbilanz der Schweiz ist positiv
Salden in Mrd. CHF



Handelsbilanzdefizit mit der EU – na und?
Ein Blick auf die Zahlen zeigt:[51] Die Schweiz weist die vergangenen Jahre konstant ein Leistungsbilanzüberschuss vor, gegenüber der EU jedoch verzeichnet sie in vielen Jahren ein Handelsbilanzdefizit – sie importiert mehr Waren, als sie exportiert. Auch 2024 verzeichneten die Ostschweizer Kantone ein Minus von 1,6 Milliarden CHF. Auf den ersten Blick wirkt das problematisch. Doch eine solche Interpretation greift aus mehreren Gründen zu kurz:

- Erstens erzielt die Schweiz mit vielen Drittstaaten – etwa den USA oder Schwellenländern – deutliche Exportüberschüsse, vor allem bei Pharmazeutika, Präzisionsinstrumenten und Uhren. Diese Einnahmen kompensieren das EU-Defizit nicht nur, sondern führen insgesamt zu einem positiven Handelssaldo.
- Zweitens ist das Defizit strukturell erklärbar: Als rohstoffarmes Land ist die Schweiz auf Importe von Vorleistungen angewiesen. Nach dem sogenannten Veredelungsprinzip werden diese weiterverarbeitet und als hochwertige Produkte exportiert. Die Schweiz ist integraler Teil der mitteleuropäischen Industrie und bezieht viele Rohstoffe und Halbfabrikate – etwa Maschinen oder chemische Zwischenprodukte – aus der EU. Für eine auf Investitionsgüter spezialisierte Wirtschaft sind diese Importe unverzichtbar.
- Drittens werden Defizite in der Warenbilanz oft durch Überschüsse in der Dienstleistungsbilanz oder durch Kapitalerträge ausgeglichen – ein gewichtiger Faktor für eine hochentwickelte Finanz- und Dienstleistungswirtschaft wie die Schweiz.

Globale Leistungsbilanzüberschüsse – ein strukturelles Muster
Noch deutlicher wird das Bild in der Leistungsbilanz. Dort kompensieren Erträge aus Dienstleistungen und Kapitalanlagen die Warenimporte aus der EU deutlich. So entstehen stabile Überschüsse – typisch für eine hochspezialisierte und kapitalexportierende Volkswirtschaft. In den letzten Jahren betrugen sie teils mehrere Prozent des BIP. Die Aussenhandelsstatistik zeigt zudem die Schlüsselrolle der Chemie- und Pharmabranche, die einen grossen Teil des Exportüberschusses generiert, insbesondere im Handel mit Ländern ausserhalb der EU.

Fazit
Ein Handelsbilanzdefizit ist ökonomisch nicht automatisch ein Schwächesignal – ausser man folgt merkantilistischen Vorstellungen oder glorifiziert Warenexporte pauschal, wie etwa im «Trumpismus». Entscheidend ist, warum ein Defizit entsteht und wie es finanziert wird. Im Fall der Schweiz ist es Resultat enger Integration in den EU-Binnenmarkt und seiner Rolle als Importeur von Vorleistungen. Gleichzeitig erzielt die Schweiz gegenüber Drittstaaten – wie den USA, China oder dem Vereinigten Königreich – deutliche Überschüsse. Diese übertreffen das EU-Defizit bei Weitem und sorgen für eine dauerhaft positive Leistungsbilanz. Dass nicht alle Länder Überschüsse erzielen können, ist eine logische Folge internationaler Arbeitsteilung. Das Defizit mit der EU ist deshalb kein Problem, sondern Ausdruck globaler Spezialisierung und Voraussetzung für den Erfolg der Schweizer Wirtschaft im Welthandel.[52]

[51] Turuban (2025)

[52] Felbermayr und Braml (2024)

5. Exportstarke Unternehmen sichern das hohe Lohnniveau in der Ostschweiz – davon profitieren alle

Stefan Legge

Dr. oec. in Economics and Finance, Vizedirektor und Head of Tax & Trade Policy am ILE-HSG Institut der Universität St.Gallen

Die Ostschweiz zählt zu den industriell stärksten Regionen der Schweiz. Unternehmen aus Maschinenbau, Medizintechnik, Textilindustrie, Metallverarbeitung und Chemie beliefern Märkte in Europa, Asien oder auch Nordamerika. Diese Exportorientierung prägt nicht nur die Wirtschaftsstruktur, sondern auch das Einkommensniveau: Die Löhne in der Ostschweiz liegen deutlich über dem (im weltweiten Vergleich sehr hohen) Niveau der Nachbarländer Deutschland und Österreich. Ökonomisch lässt sich dieses Phänomen durch den sogenannten Balassa-Samuelson-Effekt erklären.

Hohe Produktivität als Treiber guter Löhne

Der Balassa-Samuelson-Effekt geht auf Arbeiten der Ökonomen Béla Balassa und Paul Samuelson zurück. Er beschreibt einen grundlegenden Mechanismus der Preis- und Lohnbildung in offenen Volkswirtschaften. In Sektoren, deren Produkte international handelbar sind, entsteht über den Wettbewerb ein Druck zu hoher Produktivität. Firmen, die auf Weltmärkten bestehen wollen, müssen effizienter produzieren und technologisch führend sein. Diese hohe Produktivität ermöglicht es ihnen wiederum, ihren Beschäftigten höhere Löhne zu zahlen, ohne an Wettbewerbsfähigkeit einzubüssen. Da sich Löhne innerhalb einer Volkswirtschaft oder Region jedoch langfristig angleichen, steigen auch die Einkommen in nichthandelbaren, lokal orientierten Sektoren – etwa im Baugewerbe, im Detailhandel oder in persönlichen Dienstleistungen. Das Resultat ist ein insgesamt höheres Lohn- und Preisniveau in Regionen mit hochproduktiven, exportorientierten Unternehmen.

Auf die Ostschweiz übertragen bedeutet das: Die international erfolgreichen Industriebetriebe der Region treiben das gesamte Lohngefüge nach oben. Firmen wie jene in der Maschinen-, Präzisions- oder Medizintechnik erzielen

mit ihrer hohen Wertschöpfung pro Beschäftigten Margen, die über dem nationalen Durchschnitt liegen. Sie konkurrieren um hochqualifizierte Fachkräfte, Ingenieure und Spezialisten, die auch von ausländischen Unternehmen umworben werden. Um dieses Personal anzuwerben oder zu halten, zahlen die exportorientierten Industrieunternehmen Löhne, die sich an internationalen Standards orientieren.

Die überdurchschnittlichen Löhne in den hochproduktiven Unternehmen strahlen auf die gesamte regionale Wirtschaft aus. Ein Elektroinstallateur, eine Verkäuferin oder ein Coiffeur profitieren indirekt, weil sich die Löhne zwischen Branchen und Betrieben langfristig annähern. Arbeitskräftemobilität und Lohndruck führen dazu, dass auch nichtexportierende Unternehmen höhere Gehälter bieten müssen, um Personal zu gewinnen oder zu halten.

Entscheidend ist nicht die Nähe zu Grossstädten

Empirische Befunde bestätigen diese Zusammenhänge. Regionen mit hoher Exportintensität und starkem Industriesektor weisen in der Schweiz systematisch höhere Durchschnittslöhne auf. Die Ostschweiz steht exemplarisch für diesen Zusammenhang. Trotz ihrer peripheren Lage und geringer urbaner Dichte liegt das mittlere Lohnniveau kaum unter jenem von Zürich oder Basel. Entscheidend ist nicht die Nähe zu Metropolen, sondern die Dichte an hochproduktiven, exportfähigen Unternehmen. Diese bilden den wirtschaftlichen Kern, aus dem sich regionale Kaufkraft und Wohlstand speisen.

Der Mechanismus wirkt auch über den Arbeitsmarkt hinaus. Höhere Einkommen in der Exportwirtschaft führen zu stärkerer Nachfrage nach lokalen Dienstleistungen: Gastronomie, Bau, Bildung und Gesundheitswesen profitieren indirekt. Diese Sektoren selbst weisen im internationalen Vergleich keine aussergewöhnlich hohe Produktivität auf, doch sie passen sich dem gestiegenen Einkommensniveau an. Preissteigerungen bei nichthandelbaren Gütern – etwa Mieten oder lokalen Dienstleistungen – sind eine direkte Folge dieses Einkommensdrucks. Der Balassa-Samuelson-Effekt erklärt somit nicht nur das Lohnniveau, sondern auch die Preisstruktur produktiver Regionen. Dass der Coiffeur in der Ostschweiz mehr verdient und der Haarschnitt mehr kostet als beispielsweise in Rumänien, liegt nicht an der Qualität des Haarschnitts, sondern an der Präsenz der exportstarken Unternehmen in der Ostschweiz. Vereinfacht gesprochen sind die Kunden im Coiffeursalon in St.Gallen zahlungskräftiger – eben aufgrund der lokal ansässigen Topunternehmen.

Fortschritt ist keine Option, sondern Pflicht
Ein weiterer positiver Aspekt betrifft die regionale Stabilität. Während andere periphere Regionen oft unter Abwanderung und stagnierenden Einkommen leiden, gelingt es der Ostschweiz, Fachkräfte zu halten und junge Talente auszubilden. Das liegt daran, dass ihre exportstarken Betriebe internationale Löhne zahlen und damit Perspektiven bieten, die mit jenen in urbanen Zentren vergleichbar sind. Die Ostschweiz kombiniert dadurch industrielle Stärke mit sozialer Kohäsion – ein Ergebnis ihrer produktivitätsgetriebenen Lohnstruktur.

Zudem entfaltet der Balassa-Samuelson-Effekt eine disziplinierende Wirkung auf die Unternehmen selbst. Um ihre Lohnpolitik aufrechterhalten zu können, müssen sie ihre Produktivität stetig steigern. Investitionen in Forschung, Automatisierung und Weiterbildung sind daher keine Option, sondern Notwendigkeit. Diese Dynamik erklärt, weshalb viele mittelständische Industriebetriebe der Ostschweiz zu sogenannten «Hidden Champions» wurden – global führend in Marktnischen, aber fest in ihrer Region verwurzelt.

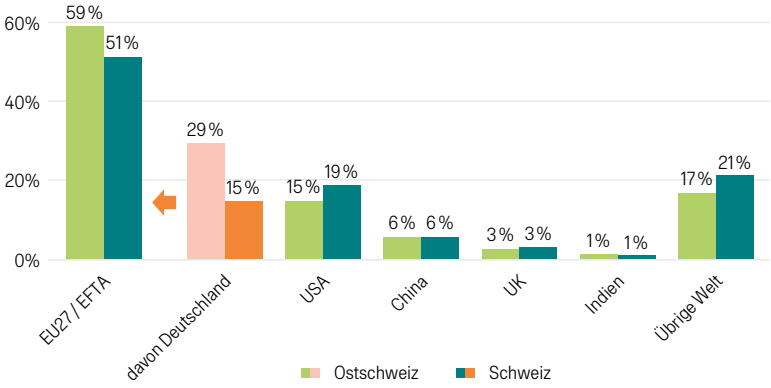
Langfristig hängt die Aufrechterhaltung des hohen Lohnniveaus direkt von der Wettbewerbsfähigkeit dieser exportorientierten Industrien ab. Sollten sie an Produktivität verlieren oder ihre Märkte schrumpfen, würde der Balassa-Samuelson-Effekt in umgekehrter Richtung wirken: Sinkende Produktivität in den handelbaren Sektoren würde sich mittelfristig in stagnierenden oder fallenden Löhnen auch der nichthandelbaren Bereiche niederschlagen. Damit wird klar, dass das Lohnniveau in der Ostschweiz kein Ergebnis administrativer Eingriffe oder lokaler Nachfrage ist, sondern Ausdruck der realwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ihrer Exportwirtschaft.

Kurzum, die Ostschweiz illustriert den Balassa-Samuelson-Effekt sehr gut: Eine Region mit begrenzter Binnenmarktnachfrage und mässiger Urbanisierung erzielt hohe Einkommen, weil sie überproportional produktive, global vernetzte Unternehmen beherbergt. Diese exportstarken Betriebe heben nicht nur ihre eigene Branche, sondern das gesamte regionale Lohngefüge. Ihre Produktivität ist die Quelle des Wohlstands in der Ostschweiz.

6. Mit wem handelt die Ostschweiz?

Mit Abstand wichtigster Wirtschaftspartner der Kernregion Ostschweiz (SG, AR, AI und TG) ist die Europäische Union: Rund 60 % aller Ostschweizer Warenexporte und 76 % der Warenimporte entfallen auf den EU-Raum. Damit ist der Ostschweizer Aussenhandel überdurchschnittlich stark auf die EU ausgerichtet. Zum Vergleich: Schweizweit gehen 51% der Exporte in die EU, 71% der Importe stammen aus der EU.[53]
Besonders enge Verbindungen bestehen zu Deutschland, das allein rund ein Drittel aller Ostschweizer Exporte abnimmt (Abbildung 12).

Abb. 12: Wichtigste Exportmärkte der Ostschweiz und der Schweiz
Exportanteile nach Zielmarkt (Warenexporte), 2024

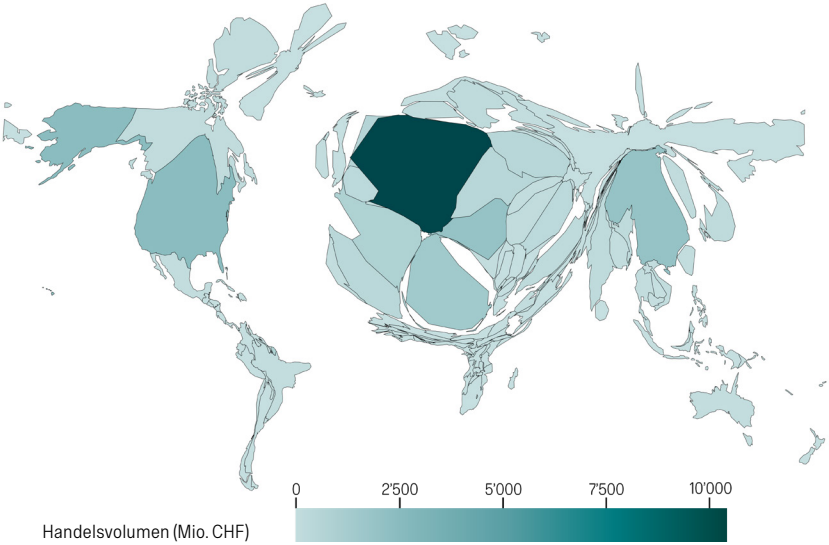


Quellen: BAZG (2025), FfS-SG, IHK-Research

Die USA und China sind die wichtigsten aussereuropäischen Handelspartner der Ostschweiz. Zusammen entfallen auf sie über 20 % der Ostschweizer Warenexporte und rund 11 % der Warenimporte (Abbildung 13, Tabelle 2).

[53] BAZG (2025b)

Abb. 13: Die Welt aus Sicht der Ostschweizer Aussenwirtschaft
Je grösser ein Land dargestellt ist, desto mehr Handel betreibt es mit der Ostschweiz, Warenhandel (Importe und Exporte)



Quellen: BAZG, FfS-SG, IHK-Research

Gravitationsmodell des Handels: Warum gerade diese Partner?
Die Handelsbeziehungsnetze der Ostschweiz lassen sich einerseits mit der industriell geprägten Wirtschaftsstruktur, andererseits durch das Gravitationsmodell erklären. Dieses aus der Aussenwirtschaftstheorie stammende Modell basiert auf einem einfachen, physikalisch inspirierten Prinzip: Das Handelsvolumen zwischen zwei Ländern steigt mit der wirtschaftlichen «Masse» (gemessen am BIP beider Länder) und sinkt mit der geografischen Distanz. Die empirischen Daten bestätigen diese Theorie: Nebst der Grösse einer Volkswirtschaft (USA, China) bestimmt die geografische Nähe (Deutschland, Österreich, Frankreich) das Handelsvolumen.[54]

[54] Legge et al. (2024)

Tab. 2: Ostschweiz mit Handelsbilanzüberschuss
Warenhandel der Ostschweiz nach Märkten, 2024

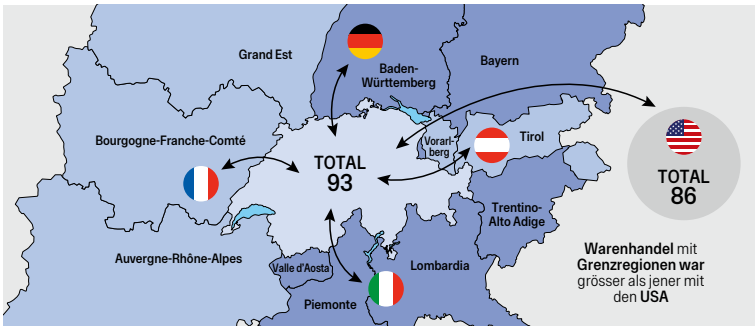
Handelspartner	Exporte in Mio. CHF	Anteil Exporte	Importe in Mio. CHF	Anteil Importe	Handelsbilanz
EU27 + EFTA	9'463.7	59.0 %	11'039.3	76.1%	-1'575.7
Deutschland	4'704.3	29.3 %	5'407.0	37.3 %	-702.7
Österreich	843.0	5.3 %	1'337.9	9.2 %	-494.9
Frankreich	630.9	3.9 %	449.9	3.1%	181.1
Übriges Europa	579.7	3.6 %	293.8	2.0 %	285.9
Nord- und Südamerika	2'939.2	18.3 %	477.2	3.3 %	2'462.0
USA	2'381.0	14.9 %	316.7	2.2 %	2'064.3
Mercosur	136.9	0.9 %	42.5	0.3 %	94.4
Asien	2'677.5	16.7 %	2'573.5	17.8 %	104.0
China	895.1	5.6 %	1'243.0	8.6 %	-347.9
Australien/Ozeanien	120.7	0.8 %	20.9	0.1%	99.8
Afrika	248.7	1.6 %	93.8	0.6 %	154.9
Total	**16'029.4**		**14'498.5**		**1'530.9**

Quellen: BAZG, FfS-SG, IHK-Research

Laut dem Eidgenössischen Departement für auswärtige Angelegenheiten findet ein Drittel des gesamtschweizerischen Handels mit der EU mit Grenzregionen wie Baden-Württemberg in Deutschland oder dem Vorarlberg in Österreich statt. Diese allein haben als Absatzmarkt eine ähnlich hohe Bedeutung wie China. Der Handel der Schweiz mit allen Grenzregionen übersteigt sogar den Handelswert mit den USA (Abbildung 14).[55] Diese enge, nachbarschaftliche Handelsbeziehung spart Kosten, erleichtert Logistik und verdeutlicht die Bedeutung eng verflochtener Wertschöpfungsketten – etwa wenn Vorprodukte mehrfach die Grenze überqueren.[56] Schweizweit hängen schätzungsweise über 45'000 Arbeitsplätze direkt an diesen grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten.[57]

[55] EDA (2025b)
[56] Wagner (2024); Wegmüller & Schmidiger (2022)
[57] BAK Economics (2019)

Abb. 14: Wichtige Beziehung mit den Grenzregionen
Schweizer Warenhandel, 2023, in Mrd. CHF, Gesamttotal



Quellen: EDA, BAZG, Schweizer Botschaften in den Nachbarländern

Dynamische Märkte und stabile Handelsmuster

Das dynamische Gravitationsmodell zeigt ferner: Geografische Nähe und Marktgrösse bestimmen nicht nur das Handelsvolumen, sondern auch das Wirtschaftswachstum. Länder mit hohem BIP-Wachstum – etwa Indien, Vietnam oder Nigeria – dürften langfristig an Bedeutung gewinnen, selbst wenn sie heute noch sekundäre, aber wachstumsstarke Absatzmärkte sind.[58] Für die Ostschweiz bedeutet das: Künftige Diversifikationsstrategien könnten stärker auf wachstumsstarke, weiter entfernte Regionen ausgerichtet werden.

Diversifikationsindikatoren zeigen aber, dass sich die Handelspartner der Ostschweiz seit 2016 kaum verändert haben – die Konzentrationsindizes der Export- und Importländer blieben über die letzten 8 Jahre weitgehend stabil.

[58] Legge et al. (2024)

Im Zeitraum 2016 bis 2024 verharrten die Exportanteile in die stark wachsenden ASEAN-Staaten[59] bei rund 3 %. Indienexporte sind nach dem pandemiebedingten Einbruch 2020 wieder auf das frühere Niveau von 1,3 % gestiegen. Die Exporte in die Mercosur-Staaten legten zuletzt leicht zu, bleiben mit einem Anteil von unter 1 % am Gesamtexport aber gesamtwirtschaftlich unbedeutend.[60] Das einzige nennenswerte Handelswachstum verzeichnete die Ostschweiz mit einigen osteuropäischen Märkten – insbesondere mit Rumänien, Polen und Kroatien.

Konjunkturelles Total vs. Gesamttotal
In der Schweiz gibt es zwei wesentliche Grössen, wie der Aussenhandel – also Exporte und Importe – gemessen wird: das konjunkturelle Total und das Gesamttotal.

- Das Gesamttotal umfasst alle Exporte und Importe. Bei internationalen Vergleichen wird vorzugsweise das Gesamttotal verwendet.[61]
- Für die konjunkturelle Analyse wird das konjunkturelle Total verwendet, das Edelmetalle, Edelsteine, Kunst und Antiquitäten ausschliesst.[62] Vor allem Gold macht in der Schweiz einen grossen Teil des Handels aus (2024: rund 28 % [63]), hat aber geringe wirtschaftliche Bedeutung, da nur wenige Firmen und Arbeitsplätze betroffen sind. Zudem führen starke Goldpreisschwankungen in Krisenzeiten zu Verzerrungen der Aussenwirtschaftsdaten.[64]

Sofern nicht anders vermerkt, basieren die Zahlen in der vorliegenden Publikation auf dem konjunkturellen Total.

[59] Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam
[60] BAZG (2025b)
[61] BAZG (2025c)
[62] BAZG (2025c)
[63] BAZG (2025d)
[64] Rentsch (2025)

Die aufstrebenden Volkswirtschaften

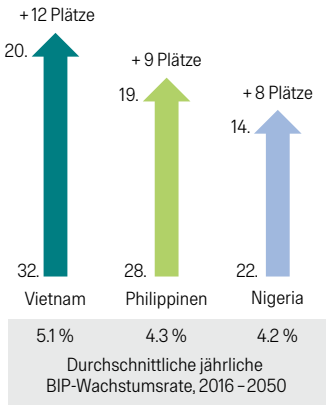
Bis 2050 verschieben sich die Kräfteverhältnisse in der Weltwirtschaft. Schwellenländer dürften laut Prognosen die G7 in ihrer Wirtschaftskraft überholen. Bereits 2040 könnte ihr gemeinsames, kaufkraftbereinigtes BIP doppelt so hoch sein wie jenes der G7.[65] Während der Anteil Europas und Nordamerikas am globalen BIP sinkt, wachsen China und Indien stark – getragen durch Demografie, Urbanisierung und technologische Aufholprozesse.[66/66] Die USA sind heute nach nominalem BIP die grösste Volkswirtschaft (Tabelle 3), China liegt gemessen in Kaufkraft aber bereits voraus.[67/68] 2035 dürfte China auch nominal an den USA vorbeiziehen, Indien könnte ab 2040 zur drittgrössten Volkswirtschaft aufsteigen[67]. Andere Schwellenländer wie Vietnam, Nigeria und die Philippinen rücken ebenfalls auf – getrieben durch die Bevölkerungsdynamik und Infrastrukturinvestitionen (Abbildung 15).[66] Die Wachstumsrisiken der aufstrebenden Volkswirtschaften bestehen in geopolitische Spannungen, Klimafolgen und institutionellen Schwächen, vor allem in autoritär geführten Staaten.[67]

Tab. 3: Schwellenländer steigen 2050 in Top-10 der Weltwirtschaft auf
BIP-Ranking, nominal
(nicht kaufkraftbereinigt)

2020		2050	
USA	1	1	China
China	2	2	USA
Japan	3	3	Indien
Deutschland	4	4	Indonesien
Frankreich	5	5	Deutschland
Indien	6	6	Japan
UK	7	7	Brasilien
Brasilien	8	8	Frankreich
Italien	9	9	UK
Kanada	10	10	Türkei

Schwellenländer G7

Abb. 15: Vietnam, die Philippinen und Nigeria dürften im Ranking am stärksten aufsteigen (2016 – 2050)



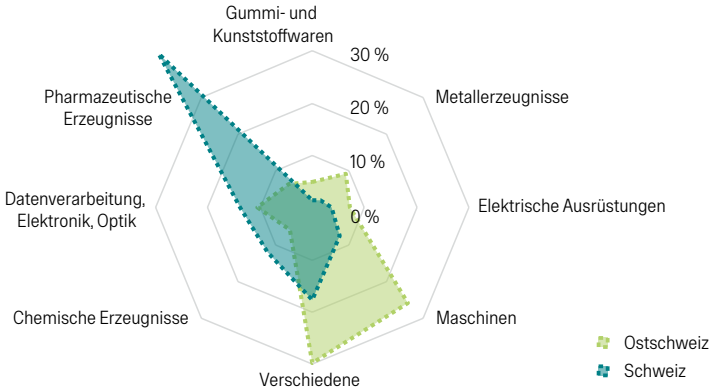
Quellen: Bloomberg (2020), PwC (2017)

[65] PwC (2017)
[66] Bloomberg Economics (2020)
[67] Forbes (2025)
[68] IMF (2025)

7. Womit handelt die Ostschweiz?

Die Ostschweiz verbindet bewährte Industriekompetenz mit hoher technischer Innovationskraft. Ihre Exportstruktur ist stark auf Investitionsgüter ausgerichtet: Besonders wichtig sind Maschinen, Metallwaren, Fahrzeuge und elektronische Komponenten. Diese Produkte reagieren sehr sensibel auf konjunkturelle Schwankungen: Sie sind vor allem dann gefragt, wenn Unternehmen in neue Produktionskapazitäten investieren.

Abb. 16: Ostschweiz stark im MEM-Export, Schweiz mit Schwerpunkt Pharma
Exporte der Ostschweiz und der Schweiz nach Warenart, Anteile, 2024

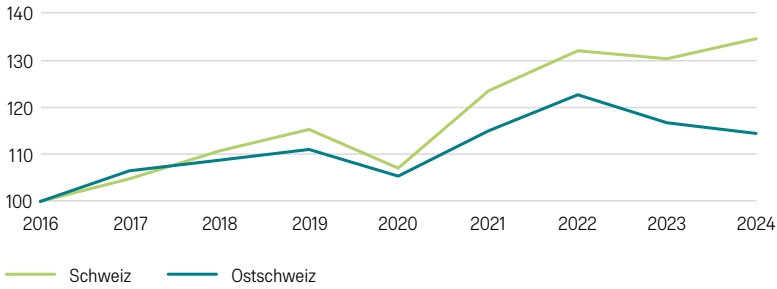


Quellen: BAZG (2025b), FfS-SG, IHK-Research

Der Schweizer Aussenhandel hingegen wird insgesamt von chemisch-pharmazeutischen Erzeugnissen geprägt (Abbildung 15). 2024 entfielen rund 50 % der Schweizer Exporte auf diese Warengruppe, in der Ostschweiz nur deren 6,4 %. Diese strukturellen Unterschiede zeigen sich auch in der Dynamik: Während die Exporte beider Regionen bis 2022 stetig zunahmen, gerieten die Ostschweizer Ausfuhren ab 2023 unter Druck – aufgrund geopolitischer Unsicherheiten, höherer Energiepreise und der schwachen Industriekonjunktur im EU-Raum. So sanken die Exporte der MEM-Branchen 2024 gegenüber dem Spitzenjahr 2022[69] um 10,6 %. Die Schweizer Gesamtexporte legten hingegen weiter zu, getragen von einem starken Exportwachstum der Pharmabranche (Abbildung 17).

[69] auch bedingt durch Aufholeffekte nach der Covid-19-Pandemie

Abb. 17: Entwicklung der Exporte der Schweiz (inkl. FL) und der Ostschweiz
2016 – 2024, Index 2016 = 100



Quellen: BAZG, FfS-SG, IHK-Research

Tab. 4: Die zehn bedeutendsten Export- und Importgüter
Warenhandel nach Güterart in der Ostschweiz, Wert in Mio. CHF, 2024

Güterart	Exporte in Mio. CHF	Anteil Exporte	Importe in Mio. CHF	Anteil Importe	Handels-bilanz
Maschinen	4'145.8	25.9 %	2019.2	13.9 %	2126.6
Datenverarbeitung, Elektronik, Optik	1'689.4	10.5 %	823.3	5.7 %	866.2
Metallerzeugnisse	1'471.4	9.2 %	903.3	6.2 %	568.1
Elektrische Ausrüstung	1'165.8	7.3 %	1016.8	7.0 %	149.0
Chemische Erzeugnisse	972.9	6.1 %	1027.7	7.1 %	-54.7
Metalle	497.3	3.1 %	1387.0	9.6 %	-889.6
Gummi- und Kunststoffwaren	784.0	4.9 %	906.0	6.2 %	-122.0
Nahrungs- und Futtermittel	627.6	3.9 %	990.8	6.8 %	-363.2
Kraftwagen und Kraftwagenteile	596.1	3.7 %	761.2	5.3 %	-165.2
Pharmazeutische Erzeugnisse	1'032.6	6.4 %	104.9	0.7 %	927.7

Quellen: BAZG, FfS-SG, IHK-Research

Maschinen sind in der Ostschweiz das wichtigste Exportgut (Tabelle 4). Das Exportvolumen stieg zwischen 2016 und 2024 um gut 300 Mio. CHF, ihr Anteil an den Gesamtexporten sank jedoch leicht von rund 28 % auf 26 %. Die grössten Zuwächse verzeichneten die pharmazeutischen Erzeugnisse, deren Exportwert sich seit 2016 auf über eine Milliarde CHF verdoppelte – das grösste Absatzwachstum fällt auf den amerikanischen Kontinent. Auch Datenverarbeitung, Elektronik und Optik nahmen um rund 330 Mio. CHF zu, Bekleidung um etwa 240 Mio. CHF. Diese Branchen waren die zentralen Treiber des Exportwachstums.

Auf der Importseite zeigt sich ein breites Bild: Maschinen, Metalle, chemische Vorprodukte und elektrische Ausrüstungen dominieren, doch keine Warengruppe macht mehr als 14 % der Gesamtimporte aus. Kleinere, oft konsumgetriebene Segmente wie Bekleidung legten über die letzten Jahre am deutlichsten zu.

Automobilindustrie: Gewichtiger Abnehmer, stark im Wandel
Die Schweizer Automobilzulieferindustrie umfasst 578 Unternehmen (davon mit 91 Unternehmen ein überproportionaler Anteil in der Ostschweiz) mit 13 Milliarden CHF Umsatz und 32'000 Beschäftigten (2023). 81% der Firmen sind KMU. Zwei Drittel beliefern auch andere Branchen – Tendenz steigend. Treiber für diesen Wandel sind Elektromobilität, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und ein starker internationaler Wettbewerb. Die örtliche Nähe zu deutschen Automobilherstellern erlaubt es Schweizer Firmen, flexibel, schnell und in hoher Qualität zu liefern – ein entscheidender Vorteil in Just-in-Time-Logistik und bei innovationsgetriebenen Entwicklungen. Bis 2030 wird ein 50 %-Anteil alternativer Antriebe erwartet – mit massiven Folgen: Produkte, Prozesse und Kompetenzen müssen umgestellt werden. Dafür wird investiert: Über die Hälfte aller Ostschweizer Automobilzulieferer planen bis 2028 einen Ausbau ihrer F & E in der Schweiz (Ø F & E-Quote: 12,6 %), 70 % wollen die Produktion weiter automatisieren.[70] Laut aktuellen Studien wird die deutsche Automobilproduktion bis 2035 stark umgebaut, aber nicht grundsätzlich schrumpfen.[71] Der Anteil elektrischer Fahrzeuge dürfte über 70 % steigen, klassische Verbrenner laufen aus. Bis 2040 wird ein Beschäftigungsrückgang von 10 – 15 % erwartet, vor allem im Antriebsstrang, während neue Jobs in Software, Elektronik, Batterie- und Ladeinfrastruktur entstehen. Um wettbewerbsfähig – insbesondere gegenüber China – zu bleiben, muss die Produktivität jährlich um 5 – 7 % zulegen. Deutschlands Stärke liegt künftig in Premiumsegmenten, innovativer Fertigung und Softwareintegration.[72]

[70] Schulze et al. (2024)
[71] BMWE (2020)
[72] Petri et al. (2024)

Kritische Abhängigkeiten der Schweiz?
Gemäss dem Bericht des Bundesrates «Handelsabhängigkeiten der Schweiz» ist die Schweiz insgesamt nur geringfügig von problematischen Importabhängigkeiten betroffen.[73] Kritisch werden Abhängigkeiten laut Braml und Felbermayr[74] erst, wenn (1) kurzfristig keine Substitution möglich ist, (2) Güter unmittelbar konsumrelevant sind und (3) bei Ausfällen Zwangsrationierung notwendig wird.

Von rund 5300 untersuchten Gütern gelten in der Schweiz lediglich etwa 2 % der Warenimporte als potenziell kritisch – wertmässig vor allem Laptops aus China, die rund die Hälfte dieser Abhängigkeiten ausmachen.[75] Weitere Beispiele wie Regenschirme oder Ahornsirup sind zwar statistisch relevant, aber sicherheits- oder versorgungspolitisch unbedeutend. Zudem zeigt die Langzeitanalyse, dass sich Märkte rasch anpassen: Etwa die Hälfte aller Abhängigkeiten verschwindet innerhalb von fünf Jahren, was auf die hohe Resilienz der Schweizer Volkswirtschaft hinweist.[76] Die Unternehmen reagieren primär über Lieferantendiversifizierung und Vorratshaltung, während der Staat subsidiär mit Pflichtlagern, aussenwirtschaftlicher Diversifizierung und internationalen Initiativen zur Versorgungssicherheit flankiert.[77]

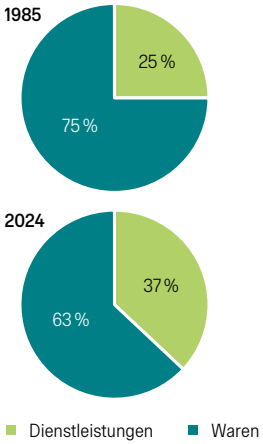
Aktuell gewinnt das Thema «kritische Abhängigkeiten» neue Relevanz: Mit den jüngsten chinesischen Exportverschärfungen bei seltenen Erden zeigt sich exemplarisch, wie rasch technologische und sicherheitspolitische Risiken entstehen können.[78] Die Schweizer Offenheit ermöglicht überproportionale Wohlfahrtsgewinne, erhöht aber gleichzeitig die Sensibilität gegenüber globalen Störungen. Deshalb hält die Schweiz minimale strategische Reserven für lebenswichtige Güter – in erster Linie, um für den Kriegsfall gewappnet zu sein.[79] Insgesamt verfolgt die Schweiz eine Doppelstrategie: marktwirtschaftliche Eigenverantwortung kombiniert mit gezielter staatlicher Flankierung. Angesichts zunehmender «Weaponisation» von Handelsströmen – der politisch motivierten Nutzung von Exporten und Importen als Druckmittel[80] – setzt sie auf offene Märkte, Diversifizierung und internationale Kooperation statt Autarkie.

[73] Bundesrat (2024)
[74] Braml & Felbermayr (2024)
[75] Bundesrat (2024)
[76] Lukaszuk (2025)
[77] Bundesrat (2024); MacLeod (2025)
[78] Oroschakoff und Weber (2025)
[79] Weder (2025)
[80] Farrell & Newman (2025); OECD (2025)

8. Dienstleistungshandel

Welche Waren die Ostschweizer Unternehmen ins Ausland verkaufen, ist in der Zollstatistik genau belegt. Anders bei den Dienstleistungen: Der Bund publiziert keine kantonale Statistik über den internationalen Dienstleistungshandel. Dabei tragen Dienstleistungen mittlerweile 37 % zum gesamten Aussenhandelsvolumen der Schweiz bei (Abbildung 18).[81] In den vergangenen vier Jahrzehnten ist der internationale Dienstleistungshandel der Schweiz fast doppelt so stark gewachsen wie der Warenhandel. Auch weltweit ist der Anteil von Dienstleistungen am Welthandel zwischen 1995 und 2023 von 19 % auf 25 % gestiegen. Besonders digitale Dienstleistungen (Daten, Software, Apps etc.) verzeichneten ein starkes Wachstum und machten 2023 mehr als die Hälfte aller Dienstleistungsexporte aus.[82]

Abb. 18: Anteile der Waren und Dienstleistungen an Schweizer Exporten



Quellen: BAZG (2025), SNB (2025), IHK-Research

Welche Dienstleistungen werden erfasst?
Gemäss WTO werden zwischen vier Erbringungsarten unterschieden (Frei, 2021):

1. Grenzüberschreitender Handel – Leistung wird vom Sitzland des Anbieters ins Ausland geliefert, z. B. Software, Cloud-Services oder Streaming-Abos.
2. Konsum im Ausland – Kundinnen und Kunden reisen zum Anbieter, etwa für Tourismus, Studium oder medizinische Behandlungen.
3. Kommerzielle Präsenz – Unternehmen gründen Tochtergesellschaften im Ausland, z. B. Bankfilialen oder Niederlassungen von Beratungsfirmen.
4. Temporäre Entsendung von Personen – Fachkräfte arbeiten vorübergehend im Ausland, z. B. für Installation oder Wartung von Maschinen.[83]

[81] Frei (2021)
[82] D'Andrea et al. (2024)
[83] Frei (2021)

Allerdings sind auch diese Zahlen mit Vorsicht zu interpretieren. Naturgemäss passieren Dienstleistungen keine Zolldienststellen. Sie können daher nicht systematisch nach Art, Bestimmungsland oder Herkunftsort erfasst werden. Stattdessen basieren die Zahlen auf Umfragen und Schätzungen, was zu systematischer Untererfassung führt.[84] Die WTO schätzt, dass weltweit 55 % des Dienstleistungshandels unerfasst bleiben.[85] Die Schweizer Dienstleistungsexporte sind breit diversifiziert, konzentrieren sich aber zu mehr als zwei Dritteln auf einige wenige Kernbereiche:

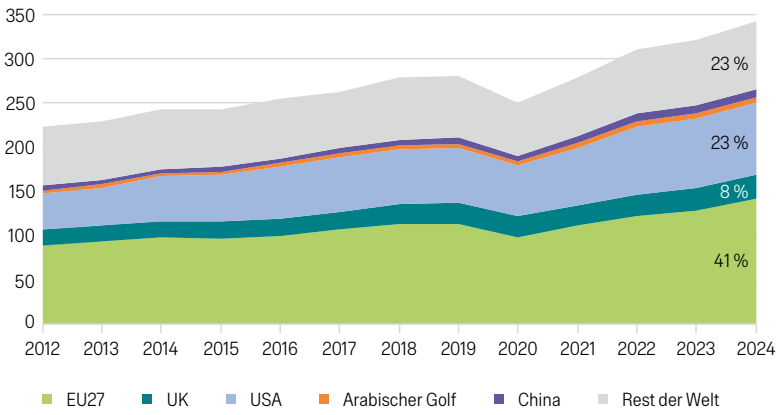
- Lizenz- und Patentgebühren: für die Nutzung geistigen Eigentums, etwa Pharmapatente, Software oder Sportrechte.[86]
- Finanzdienstleistungen: Die Schweiz ist Weltmarktführerin in der grenzüberschreitenden Vermögensverwaltung mit rund 25 % globalem Marktanteil. Schweizer Banken verwalten nahezu 8000 Mrd. CHF, wovon etwa die Hälfte aus dem Ausland stammt.[87]
- Versicherungen: Besonders Rückversicherer operieren global und versichern Risiken über die Grenzen hinweg.[88]
- Kapitalmarkt- & Bankgeschäfte: Zahlungsabwicklung für globale Unternehmen und weltweites Angebot von Finanzprodukten.
- Tourismus: 2024 wurden insgesamt 43 Millionen Übernachtungen gezählt. Jede zweite Logiernacht fällt auf einen ausländischen Gast.[89]

Eine Sonderrolle spielen die in der Schweiz ansässigen internationalen Sportverbände wie FIFA, UEFA und IOC. Sie generieren beträchtliche Exporteinnahmen über Medien- und Vermarktungsrechte.[90] Diese sind derart bedeutend, dass der Bund die Berechnung des Schweizer BIP gar um die Auswirkungen grosser (und unregelmässiger) internationaler Sportveranstaltungen bereinigt.[91] 41 % des Schweizer Dienstleistungshandels fanden 2024 mit Ländern der EU statt (Abbildung 19).

[84] Anthamatten & Dümmler (2019)
[85] Maurer & Wettenstein (2019)
[86] Fischer et al. (2022)
[87] About Switzerland (2024)
[88] BAK Economics (2024)
[89] Fischer (2025)
[90] Fischer et al. (2022)
[91] SECO (2025f)

Betrachtet man die einzelnen Staaten, stehen die USA an der Spitze: Mit einem Volumen von 81 Milliarden CHF (49 Mrd. Import, 32 Mrd. Export) und einem Anteil von 24 % waren sie der wichtigste Handelspartner.[92]

Abb. 19: Schweizer Dienstleistungshandel mit den wichtigsten Partnern
in Mrd. CHF, %-Angaben für Anteile im Jahr 2024



Quellen: SNB, IHK-Research

Viele Dienstleistungsbranchen wachsen rasch. Besonders Transport, ICT, Lizenzgebühren sowie Forschung und Entwicklung haben in den vergangenen acht Jahren ein überdurchschnittliches Exportwachstum verzeichnet.

Waren- und Dienstleistungshandel sind allerdings eng miteinander verflochten. 2013 wurde die Exportwertschöpfung mit Dienstleistungen wie Wartung, Installation, Softwareintegration oder Schulung in der Schweizer Maschinenindustrie auf rund 35 % geschätzt. Dieser Anteil dürfte seither durch Digitalisierung und veränderte Geschäftsmodelle weiter gestiegen sein. Aktuellere Zahlen existieren derzeit nicht. Industrieunternehmen exportieren längst nicht mehr nur Maschinen und Geräte, sondern komplette Lösungen: von Engineering und Projektplanung bis zu Aftersales-Service. Diese Servicekomponenten schaffen zusätzliche sowie oft stabilere Erträge und sind ein zentraler Teil der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.[93]

[92] SECO (2025d)

[93] Busch & Schluep Campo (2013)

Wie ist der Handel mit Dienstleistungen geregelt?
Trotz der engen Verknüpfung von Waren- und Dienstleistungshandel verlaufen deren handelspolitische Entwicklungen unterschiedlich. Während der Abbau von Handelshemmnissen im Warenhandel bereits seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs durch internationale Abkommen vorangetrieben wurde, entstand mit dem GATS (General Agreement on Trade in Services) erst 1995 die erste allgemeine Rahmenordnung für die Liberalisierung des weltweiten Dienstleistungshandels. Der Bedarf an modernisierten Freihandelsabkommen, die den Dienstleistungssektor explizit berücksichtigen, ist gross.[94] Aus diesem Grund schlägt die Schweiz bei Verhandlungen für ein FHA meist ein separates Kapitel zum Dienstleistungshandel vor.[95] Ein aktuelles Beispiel ist das Freihandelsabkommen mit Indien, das neben Bestimmungen zum Güterhandel auch den Handel mit Dienstleistungen umfasst. Mit klaren und transparenten Fristen zur Bewilligung von Lizenzen profitieren vor allem auch die Finanzdienstleistungserbringer. Auch die Einreise für Installations- und Wartungspersonal – mit Aufenthalten von bis zu drei Monaten pro Jahr – stellt einen bedeutenden Fortschritt dar.[96] Im Gegensatz zum Warenhandel stehen im Dienstleistungsbereich nicht Zölle im Vordergrund, sondern nichttarifäre Handelshemmnisse wie etwa nationale Standards, regulatorische Vorgaben oder staatliche Markteingriffe.[97] Ein Abbau dieser bestehenden Handelshemmnisse dürfte sowohl der Schweizer Wirtschaft als auch den Konsumentinnen und Konsumenten zugutekommen,[98] da sie einen erleichterten Zugang zu ausländischen Absatzmärkten für eine ganze Bandbreite von unabhängigen, individuellen Dienstleistern bis hin zu den Grosskonzernen ermöglichen. Auch ausländische Anbieter haben leichteren Zugang zum Schweizer Markt, wodurch die Vielfalt und der Wettbewerb an Dienstleistungen steigen.[99]

[94] Felbermayr et al. (2023)
[95] SECO (2025e)
[96] WBF (2024)
[97] Holger (2018)
[98] Felbermayr et al. (2023)
[99] SECO (2022b)

9. Hat der Freihandel fertig?

Von der Architektur, welche den Welthandel in den vergangenen Jahrzehnten prägte, profitierte kaum eine Volkswirtschaft so stark wie die Schweiz. Doch seit einiger Zeit ist diese Architektur unter Druck: Die WTO wirkt angezählt, stattdessen setzen die grossen Wirtschaftsmächte zunehmend auf die Bildung eigener Wirtschaftsräume, welche unabhängig von anderen Staaten agieren sollen. Politische Ziele wie Souveränität, Sicherheit oder Massnahmen gegen den Klimawandel verdrängen die Maximierung des Wohlstands – jenes Ziel, das für Jahrzehnte die aussenwirtschaftspolitische Agenda der meisten Länder prägte.

Die Gründe dafür sind vielfältig, doch die Konsequenz bleibt dieselbe: Für exportorientierte Volkswirtschaften wie die Schweiz verschärft sich die Unsicherheit und erhöht sich die Abhängigkeit von machtpolitischen Konstellationen. Hat der Freihandel also fertig[100], oder beobachten wir nur eine Delle in der Entwicklung?

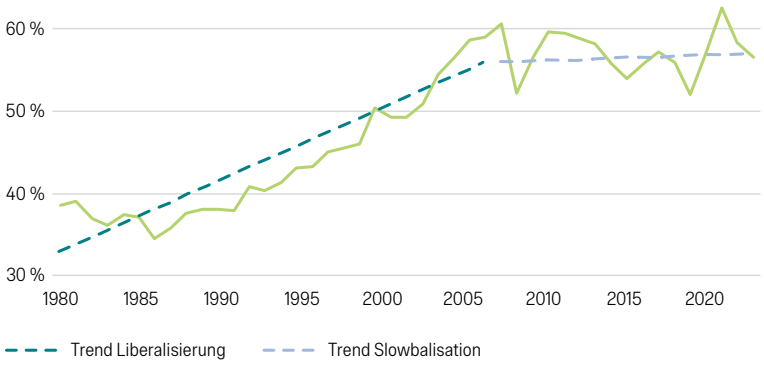
Von Hyperglobalisierung zu «Slowbalisation»
Zwischen Mitte der 1980er-Jahre und der globalen Finanzkrise 2008 nahm die weltweite wirtschaftliche Verflechtung in historischem Ausmass zu. Handelshemmnisse wurden gesenkt, China und andere Schwellenländer öffneten ihre Märkte, Kapitalflüsse wurden liberalisiert. In dieser Phase der «Hyperglobalisierung» stieg der Anteil von Exporten und Importen am Welt-BIP von 32 auf 61 % (Abbildung 20).[101] In dieser Zeit wuchs der Welthandel mit durchschnittlich rund 6 % pro Jahr fast doppelt so schnell wie die Weltwirtschaft mit etwa 3 %.[102]

[100] Felbermayr und Braml (2024)
[101] IMF (2024)
[102] WTO (2008)

Die globale Finanzkrise markierte jedoch einen Bruch. Seither stagniert die Handelsquote bei rund 60 % . Mehrfach wurde der Handel durch Schocks zurückgeworfen, etwa durch den Rohstoffpreisverfall 2015/16, die eskalierenden Handelskonflikte 2019 oder die Covid-19-Pandemie 2020.[103] 2023 ging das weltweite Warenhandelsvolumen laut WTO um 1,2 % zurück, vor allem wegen hoher Inflation, schwacher Nachfrage in Europa und geopolitischer Spannungen. Ungewöhnlich ist, dass der Handel sank, obwohl die Weltwirtschaft weiter wuchs.[104]

Die Forschung spricht von «Slowbalisation»: Die Globalisierung verliert an Dynamik, kehrt sich aber nicht um. Während der Güterhandel stagniert, nehmen der internationale Dienstleistungsverkehr, digitale Transaktionen und der Wissensaustausch weiter zu.[105] Stand heute lässt sich also sagen: Die Globalisierung hat noch nicht ausgedient, ist aber ins Stocken geraten.

Abb. 20: Globaler Handel stagniert nach Jahrzehnten des Wachstums
Anteil des weltweiten Handels am Welt-BIP, 1980 – 2024



Quellen: World Bank (2025), IHK-Research, in Anlehnung an Eibl (2025)

[103] Aiyar et al. (2023)
[104] WTO (2024a)
[105] Baldwin et al. (2024)

Der Aufstieg Chinas als Werkbank der Welt – und seine Folgen
Nicht nur hat sich die Globalisierung in den vergangenen Jahrzehnten verlangsamt – sie hat sich auch verlagert. China hat sich in nur zwei Jahrzehnten zur weltweit führenden Produktionsmacht entwickelt und erzeugt rund 30 % der weltweiten Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe, vor 20 Jahren waren es noch weniger als 10 % (Abbildung 21).[106] Gleichzeitig wuchs Chinas Anteil am globalen BIP seit der Jahrtausendwende um durchschnittlich 5,6 % pro Jahr und damit doppelt so schnell wie in anderen Weltregionen (Abbildung 22). Mit diesem ökonomischen Gewicht wuchs auch das politische Selbstverständnis Beijings: Über Initiativen wie «One Belt, One Road» positioniert sich China als geopolitischer Akteur und stellt zugleich das von den USA geprägte Ordnungssystem in Frage.[107/108]

Abb. 21: Bruttowertschöpfungsanteile im verarbeitenden Gewerbe

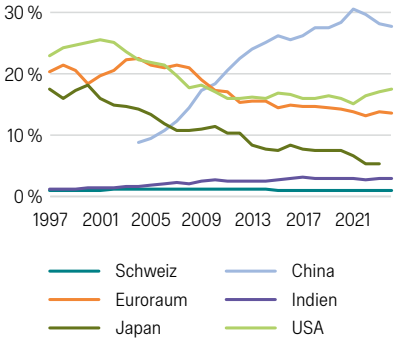
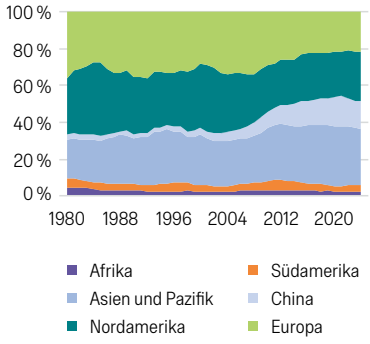


Abb. 22: China gewinnt an wirtschaftlicher Bedeutung
Regionale Anteile am globalen BIP, 1980 – 2023



Quellen: World Bank (2025), IHK-Research, in Anlehnung an Gersbach et al. (2025)

Dieser Aufstieg geht einher mit einem relativen Bedeutungsverlust Europas und der USA. Im Westen hat dies die Globalisierungsskepsis verstärkt: Populistische Bewegungen von links bis rechts treffen sich in

[106] Weltbank (2025f)
[107] Möckli (2025)
[108] Green (2023)

ihrer Kritik über Identitätsverlust, Migration oder unfairen Wettbewerb im Misstrauen gegenüber offenen Märkten.[109] Dahinter steht ein Paradigmenwechsel: Während der liberale Multilateralismus auf kollektive Wohlfahrtsgewinne setzte, dominiert heute zunehmend eine Nullsummenlogik, in der relative Machtgewinne wichtiger erscheinen als gemeinsamer Nutzen.[110/111]

Sicherheitsexperten sprechen von einer «geoökonomischen Fragmentierung», in der Handels- und Finanzströme bewusst als politische Waffen eingesetzt werden.[112] China und die USA – aber auch Akteure wie Russland – nutzen diese Dynamik, um die internationale Ordnung zu ihren Gunsten umzuformen. Damit wird die liberale Prägung des Welthandelssystems geschwächt. Die Rivalität zwischen den Grossmächten bildet heute den Kern der geoökonomischen Spannungen und erhöht das Risiko neuer Blockbildungen.[113/114/115]

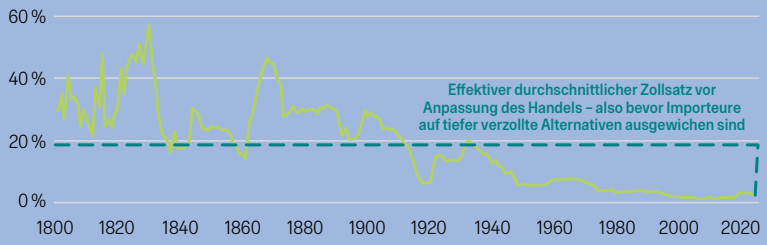
Trumps US-Zölle

Die USA belegen seit 2025 den Grossteil der Warenimporte mit erheblichen (zusätzlichen) Zöllen. Der Grossteil der Schweizer Waren werden mit 39 % Zusatzzöllen belastet. Die Zollbelastung liegt auf einem Niveau, das die USA seit fast einem Jahrhundert nicht mehr kannten (Abbildung 23). Nach Jahrzehnten weitgehend offener Märkte markiert dies einen klaren Bruch mit der liberalen Handelspolitik der Nachkriegszeit. Besonders betroffen von den Zöllen sind Investitionsgüter, die einen Grossteil der Ostschweizer US-Exporte ausmachen. Erstens gibt es für diese Produkte kaum Zollausnahmen. Zweitens wird in Zeiten von Unsicherheit weniger investiert.

Offiziell sollen die Zölle das US-Handelsdefizit verringern, das von Präsident Trump als «Bedrohung für die nationale Sicherheit» bezeichnet wird. Washington reagiert damit offiziell auf das hohe Handelsbilanzdefizit gegenüber der Schweiz, das zuletzt rund 38 Milliarden CHF betrug. Diese Zahl beruht jedoch auf einer eigenartigen Berechnung, da die Dienstleistungsexporte und -importe nicht berücksichtigt werden. Werden diese Zahlen einbezogen, zeigt sich ein Handelsbilanzdefizit von 5,7 Milliarden CHF (Abbildung 24).

[109] Möckli (2025)
[110] Eibl (2025)
[111] Haroche (2024)
[112] Aiyar et al. (2023)
[113] Ginsburg (2020)
[114] Eibl (2025)
[115] Möckli (2025)

Abb. 23: Durchschnittlicher effektiver Zollsatz der USA seit 1800
Zolleinnahmen der Warenimporte, Stand 10.10.2025

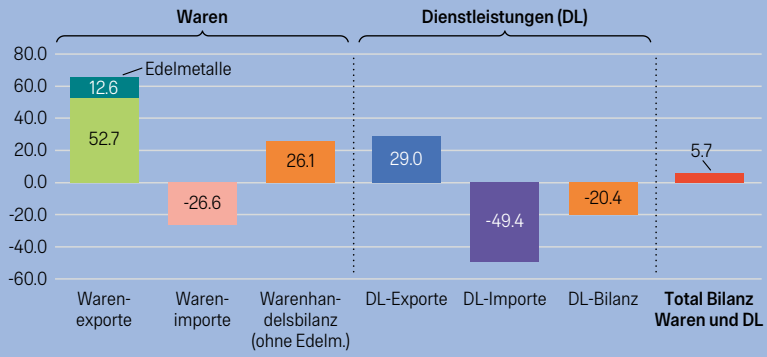


Quelle: Historical Statistics of the United States Ea424-434, Monthly Treasury Statement, Bureau of Economic Analysis, The Budget Lab Analysis, in Anlehnung an The Budget Lab (2025)

Sowieso spiegeln Handelsdefizite primär ein Ungleichgewicht zwischen nationalem Sparen und Investieren, nicht fehlende Wettbewerbsfähigkeit. Zölle verändern an diesen Defiziten zudem wenig: Sie verteuern Importe, schwächen Exporte und erhöhen die Unsicherheit – ohne das Defizit nachhaltig zu senken.[116]

Eine IHK-Unternehmensumfrage von August 2025 zeigt: Knapp die Hälfte der Ostschweizer Betriebe spürt bereits negative Folgen, zwei Drittel erwarten solche. Viele reagieren mit Preisanpassungen, Kostenreduktionen oder prüfen Verlagerungen ins Ausland; ein Viertel rechnet 2025 mit Umsatzrückgängen von bis zu 10 %, weitere 12 % mit deutlich höheren Einbussen. Die grosse Mehrheit fordert statt Gegenzöllen diplomatische Lösungen und mehr Marktzugänge über Freihandelsabkommen.

Abb. 24: Schweiz erzielt Überschuss im Waren-, Defizit im Dienstleistungshandel
Handel Schweiz – USA, 2024, Werte aus Sicht der Schweiz, in Mrd. CHF



Quellen: SECO, BAZG, IHK-Research

[116] Martínez García und Yi (2025)

Marianne Meyer
CEO, Herbamed AG

«Unsere pflanzlichen Urtinkturen unterliegen auch den strengen Vorgaben der US-amerikanischen Heilmittelbehörde (FDA). Wir sind für den Export von Wirkstoffen in die USA registriert. Dank Schweizer Präzision und Qualität sind wir die Einzigen mit einem Sortiment von über 600 Urtinkturen. So können wir trotz hoher US-Zölle weiterhin liefern, denn für viele unserer Produkte gibt es schlicht keine Substitute.»

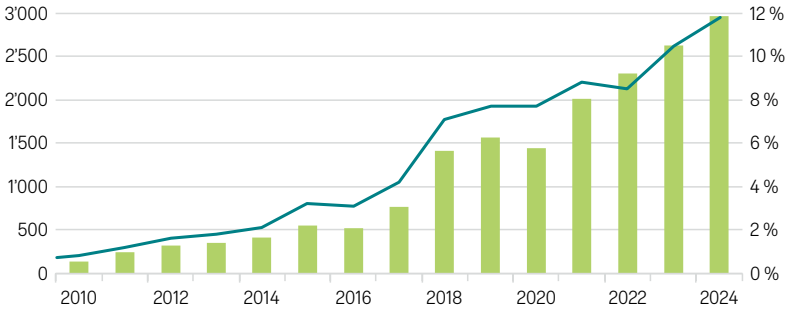
Handelspolitik wird Machtpolitik

Seit einigen Jahren setzen die grossen Wirtschaftsmächte verstärkt industriepolitische Programme ein – häufig mit geopolitischem oder sicherheitspolitischem Hintergrund. In den USA stehen dafür die unter Präsident Trump eingeführten Zölle sowie die Grossprogramme der Biden-Administration wie der CHIPS and Science Act und der Inflation Reduction Act.[117] Auch China verfolgt mit der Strategie der Dual Circulation und umfassenden Subventionen das Ziel technologischer Autarkie.[118/119] In der EU wiederum dient der Green Deal Industrial Plan der Absicherung von Schlüsselindustrien und der Verringerung externer Abhängigkeiten.[120/121/122]
Der Welthandel formatiert sich damit zunehmend entlang geopolitischer Einflusszonen neu. Laut WTO bestanden 2024 Importrestriktionen im Umfang von rund 2942 Milliarden US-Dollar – nahezu 12 % des globalen Warenimports (Abbildung 25).[123] Allein 2023 wurden über 2500 neue Eingriffe wie Subventionen, Importbarrieren, Exportrestriktionen oder Pflichten zur

[117] Grimm et al. (2023)
[118] DiPippo et al. (2022)
[119] Bickenbach & Liu (2023)
[120] Aiyar et al. (2023)
[121] Council of the European Union (2025)
[122] Lustenberger (2025)
[123] WTO (2024b)

lokalen Wertschöpfung registriert. Mehr als 70 % waren wettbewerbsverzerrend und wirkten sich auf Warenströme aus, die zusammen rund 22 Prozent des gesamten weltweiten Warenhandels ausmachten. Besonders aktiv waren die drei grossen Wirtschaftsmächte – China, die EU und die USA.[124]

Abb. 25 : Immer mehr Handel von Restriktionen betroffen
Importe, die von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen betroffen sind, weltweit



Wert der betroffenen Importe in Mrd. USD (linke Achse)

Anteil der weltweiten Importe (rechte Achse)

Quellen: WTO (2024b), IHK-Research

CBAM – Protektionismus gegen den Klimawandel
Nicht nur sicherheitspolitische Gründe begründen das Comeback des Protektionismus. Die EU hat 2023 den CO_2-Grenzausgleich (CBAM) eingeführt, um Wettbewerbsnachteile europäischer Produzenten mit hohen Klimakosten zu vermeiden. Importierte Güter wie Stahl, Aluminium, Zement oder Dünger sollen künftig denselben CO_2-Kosten unterliegen wie in der EU produzierte Waren. Seit 2023 gilt eine Übergangsphase mit Berichtspflichten, ab 2026 werden Zertifikate fällig, die sich am Preis von EU-Emissionsrechten orientieren. Für die Schweiz entfällt durch die Verknüpfung des CH-Emissionshandelssystems (EHS) mit dem EU-EHS eine direkte Abgabenpflicht. Ein eigenständiger Schweizer CBAM würde dagegen Kosten erhöhen und erheblichen administrativen Aufwand erzeugen. Zudem birgt das Instrument handelspolitische Risiken: Da es von den WTO-Grundprinzipien abweicht, könnten Streitverfahren oder Gegenmassnahmen erfolgen.[125] Aus ökonomischer Perspektive wäre ein globales, WTO-konformes CO_2-Preissystem zielführender und effizienter.

[124] Evenett et al. (2024)

[125] Holzer et al. (2022)

Lieferketten werden wieder politisch

Lieferketten geraten zunehmend in den Fokus der Geopolitik. Blockbildung, neue Handelshemmnisse sowie Krisen wie Pandemie, Ukrainekrieg und Angriffe auf Handelsrouten haben die Anfälligkeit globaler Just-in-Time-Modelle offengelegt.[126] Staaten und Unternehmen diskutieren daher verstärkt Alternativen zum klassischen Offshoring[127]:

- Reshoring: Rückverlagerung der Produktion ins Heimatland.
- Nearshoring: Verlagerung in geografisch nahe Länder.
- Friendshoring: Aufbau von Lieferketten in politisch und wirtschaftlich verbündeten Staaten, auch ohne räumliche Nähe.

Die empirische Evidenz zeigt jedoch klare Grenzen. Breites Reshoring findet kaum statt; Rückverlagerungen konzentrieren sich auf strategische Sektoren wie Halbleiter, Batterien oder Pharmazeutika und werden meist durch staatliche Förderprogramme gestützt.[128/129] Laut einer EZB-Umfrage planen zwar rund 70 % grosser europäischer Unternehmen eine stärkere Orientierung an nahegelegenen oder verbündeten Staaten.[130] In der Praxis dominieren aber Diversifizierungsstrategien – also die Ergänzung bestehender Zuliefernetzwerke durch neue Partner, ohne vollständige Relokalisierung.[131]

Handelsdaten bestätigen diesen Befund: Die durchschnittliche Distanz im Güterhandel stagniert oder steigt leicht, was gegen eine umfassende Regionalisierung spricht.[132] Markantere Veränderungen zeigen sich indes bei Direktinvestitionen. Westliche Unternehmen verlagern Kapital zunehmend an politisch befreundete Standorte, wobei sich die Wahrscheinlichkeit solcher Investitionen seit 2018 mehr als verdoppelt hat.[133] Unternehmen gewichten geopolitische Risiken heute systematisch stärker in Standortentscheidungen – ein Hinweis auf eine längerfristige Verschiebung. Die Hemmnisse bleiben jedoch erheblich. Hohe Kosten, der Verlust von Skaleneffekten und begrenzte Kapazitäten alternativer Standorte

[126] Dessus (2024)
[127] da Rocha et al. (2025)
[128] Dessus (2024)
[129] da Rocha et al. (2025)
[130] EZB (2023)
[131] UNCTAD (2025)
[132] Seong et al. (2025)
[133] Weltbank (2025g)

verhindern eine rasche Umstellung.[134] Bestehende Liefernetzwerke und langfristige Verträge erschweren zusätzlich die Umstrukturierung von Lieferketten, sodass Unternehmen oft bei etablierten Zulieferern verbleiben.[135]

«Die Welt geht eher auseinander als aufeinander zu. Wir sehen neue Machtzentren in Asien, im Mittleren Osten und in den USA, während die westliche Welt und vor allem Europa sich mit sich selbst beschäftigt. Trotzdem existieren die Handelsströme weiter – sie sind der Kitt, der die Weltwirtschaft noch zusammenhält.»

Stefan Scheiber
CEO, Bühler Group

Globale Handels(un)ordnung: WTO mit stumpferen Zähnen
Die Welthandelsorganisation hat seit ihrer Gründung einen historischen Liberalisierungsschub ermöglicht. Das durchschnittliche weltweite Zollniveau sank von rund 40 % in den 1950er-Jahren auf knapp 4 % im Jahr 2024 (vgl. Kapitel 3.1). Für die USA als treibende Kraft der WTO-Gründung war dieser Schritt eine strategische Investition: Man gewährte Zollvorteile und bekam dafür Institutionen, die geistiges Eigentum schützen, Rechtsdurchsetzung sichern und Schwellenländer in eine regelbasierte Ordnung einbinden sollten. Mit diesen Massnahmen erhofften sich die USA, den grössten Summanden in diesem «Positivsummenspiel» (sprich Freihandel) zu sichern. Nicht erst seit der zweiten Trump-Administration begann sich diese Sichtweise auf den Welthandel in den USA zu ändern.

Seit mehr als einem Jahrzehnt bleiben neue Öffnungsschritte aus. Stattdessen dominieren plurilaterale Abkommen und bilaterale Sonderregelungen. Sie entschärfen kurzfristig Konflikte, unterminieren aber

[134] Baldwin et al. (2024)
[135] Javorcik et al. (2024)

langfristig das multilaterale Regelwerk.[136/137] Trotz dieser Erosion bleibt die WTO die wichtigste Institution des regelbasierten Handels. Rund 72 % des globalen Warenhandels erfolgen weiterhin nach dem Meistbegünstigungsprinzip (MFN).[138] Selbst wenn die USA ihre Importpolitik dauerhaft ausserhalb des WTO-Regelwerks gestalten, würden immer noch 70 % der Weltimporte nach dem MFN-Prinzip abgewickelt.[139] Für kleine, exportorientierte Volkswirtschaften ist dies zentral: Nur so sind planbare Marktzugänge gewährleistet und Diskriminierungen durch Grossmächte begrenzt.

Das grösste Problem betrifft jedoch die Streitbeilegung. Seit 2019 ist der Appellate Body als Berufungsorgan blockiert. Die USA begannen schon unter der Obama-Regierung neue Ernennungen von Richtern zu verhindern.[140] Zwar ermöglicht das Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement (MPIA), dem auch die Schweiz beigetreten ist, eine Zwischenlösung. Doch es bleibt ein Provisorium mit beschränkter Reichweite.[141] Ohne eine Wiederbelebung der Streitbeilegung drohen mehr ungelöste Konflikte, wachsende Rechtsunsicherheit und ein Rückfall in machtbasierte Handelspolitik.[142]

Fazit: Der freie Handel ist zunehmend unter Druck

Der Freihandel hat also keineswegs fertig – doch er verändert sich grundlegend. An die Stelle einer rein ökonomisch motivierten Liberalisierung tritt eine stärker politisierte Form des Handels. Sicherheitsinteressen, strategische Autarkie und Klimaziele prägen die neue Aussenwirtschaftsordnung. Für die Schweiz bedeutet dies: Globalisierung bleibt dort bestehen, wo sie unkritisch für die nationale Sicherheit ist – etwa im digitalen Dienstleistungshandel oder bei Konsumgütern –, während strategische Bereiche wie Energie, Technologie und Rüstung zunehmend blockgebunden organisiert werden. Entscheidend wird sein, dass die Schweiz ihre Offenheit bewahrt, zugleich aber ihre aussenwirtschaftliche Resilienz stärkt und geopolitische Risiken systematisch in ihre Handelsstrategie einbezieht.

[136] Rochester-Bern (2025)
[137] Anthamatten & Dümmler (2019)
[138] WTO (2025b)
[139] Schluep & Spaeti (2025)
[140] von Daniels et al. (2020)
[141] vbw (2025)
[142] Senti (2025)

Decoupling – Modellannahme oder geopolitische Realität?
Ökonomische Modelle zeigen, dass selbst ein extremes «Cold War 2.0»-Szenario mit klarer Blockbildung für die Schweiz zwar erhebliche Kosten hätte, aber keinen Systemschock.[143] Der reale Einkommensverlust beliefe sich auf rund –1%, mit erheblichen sektoralen Unterschieden: Präzisionsgeräte und Chemie dürften sich vergleichsweise robust zeigen, da ihre Absatzmärkte stärker westlich orientiert und technologisch komplementär sind, während Pharma und Maschinenbau aufgrund ihrer hohen globalen Verflechtung und Marktpräsenz in Asien anfälliger für Störungen wären. Die Szenarien verdeutlichen die relative Resilienz einer kleinen offenen Volkswirtschaft, solange Handelsumlenkungen und Substitutionsmöglichkeiten greifen.[144] Demgegenüber betont Möckli (2025), dass geopolitische Fragmentierung kein theoretisches Planspiel sei, sondern bereits eine tektonische Verschiebung. Die Rivalität zwischen den USA und China, Russlands revisionistische Politik und die Herausbildung eines BRICS+-Blocks markieren die Rückkehr zur Blocklogik. Handels- und Finanzströme werden gezielt politisiert, Sicherheit dominiert Effizienz. Damit ergibt sich eine Spannung zwischen ökonomischen Fundamentaldaten und geopolitischen Dynamiken: Empirisch zeigt sich bislang nur eine partielle Umlenkung von Handels- und Investitionsströmen, aber strategisch wächst der Druck auf Unternehmen und Staaten, sich zu positionieren. Ob ein Decoupling zwischen China und den USA kommt, bleibt offen. Sollte es eintreten, wären die Kosten für offene Volkswirtschaften wie die Schweiz einschneidend – im Modell verkraftbar, geopolitisch jedoch beträchtlich, da verlässliche Rahmenbedingungen verlorengehen.[145/146]

[143] Gersbach (2025)
[144] Gersbach et al. (2025)
[145] Möckli (2025)
[146] Gersbach et al. (2025)

10. Nicht nur wir sind hart gelandet

Christoph Frei

Prof. em. Dr., lehrt Staats- und Politikwissenschaften an der Universität St.Gallen

Wie beeinflusst die politische Kultur der Schweiz den Umgang mit geopolitischen Umbrüchen? Ob unsere Strukturen, Prozesse, Institutionen heute eher hindern oder helfen? Vor die Aufgabe gestellt, beide Fragen in aller Kürze aufzunehmen, formuliere ich wie folgt.

Die politischen Strukturen der Schweiz gehen auf Zeiten zurück, die den modernen Staatsbegriff noch gar nicht kannten. Städte und Talgenossenschaften gab es lange vor dem Bundesstaat, ein starkes Zentrum daher nie. In der Schweiz werden Räume institutionell pluralisiert, wird Macht im Mehrebenensystem vielfältig gebrochen und gebunden. Das Festhalten am Prinzip der Subsidiarität hat uns vor einer politischen Fragmentierung bewahrt, die bei exklusiv ökonomischer Betrachtung als verschwenderischer Luxus erscheint. Der föderale Verband ist schwerfällig, er verweigert sich einheitlichen Lösungen, er behindert rasches Entscheiden. Solche Kosten werden in Kauf genommen: Einheitlichkeit oder verwaltungstechnische Effizienz fallen für die zahlende Bürgerschaft bis heute weniger ins Gewicht als die Möglichkeit autonomer Problemlösung und demokratischer Mitbestimmung.

Nach aussen hin ist kein anderes Land auf der Welt politisch so streng und dauerhaft auf eine Haltung festgelegt wie die Schweiz. Gemeint ist nichts weniger als die prinzipielle Enthaltung von Aussenpolitik und allem, was sie mit sich bringt. Vom unsicheren Balanceakt mit einer Vielzahl von Akteuren, Gegenspielern und wechselhaften Partnern haben sich die Eidgenossen früh und nachhaltig verabschiedet. In der Folge konnte sich das Fernbleiben von genuin politischen Bindungen so lange verfestigen, dass es in die kollektive Selbstwahrnehmung einging. Aus den rivalisierenden Monarchien im Umfeld sind unterdessen gewaltenteilige Republiken geworden. Während sie ihr Heil in der Vergemeinschaftung suchen, suchen wir Schutz auch weiterhin hinter Fassaden von Neutralität, «als müsste Europa gespalten bleiben, damit die Schweiz darin neutral bleiben kann». Das herrliche Bild malte Herbert Lüthy 1961.

Im natürlichen, mitunter auch trotzigen Versuch, unser Selbstverständnis in die Zukunft zu retten, pochen wir auch sechs Jahrzehnte später auf Kontinuität, als wäre die Welt versiegelt geblieben.

Dergestalt gewachsene Kultur – «the way we do things around here» – hat ein enormes Beharrungsvermögen, sie strukturiert die Bahnen unseres Denkens und Handelns auch in der Aussenpolitik. Wie könnte es anders sein? Wichtig scheint mir aber auch die Relativierung: Dass wir auf ein Phänomen wie Trump, auf den Übergang von einem hegemonialen zu einem imperialen, auf Extraktion angelegten Modus der Politik denkbar schlecht vorbereitet sind, hat mit der politischen Kultur der Schweiz nichts zu tun. Geht es Deutschland oder Kanada, Südkorea oder Japan denn besser?

Wir alle in den Demokratien des globalen Westens haben der neuen amerikanischen Aggressivität bis auf Weiteres wenig entgegenzusetzen. Und ja doch – alle sind wir heute auf Entzug, hatten einen Uncle Sam verinnerlicht, der Sicherheit zuverlässig produziert, den Abbau von Handelsschranken im Prinzip befördert, Seewege offenhält, überhaupt eine auf Regeln basierende Ordnung garantiert. Deutlich über 4000 völkerrechtliche Verträge hat die Schweiz bis heute ratifiziert, rund 200 davon mit der Europäischen Union, einem strukturell pazifistischen Konglomerat von 27 Nationalstaaten mit unterschiedlichsten Geschichten und Pfadabhängigkeiten.

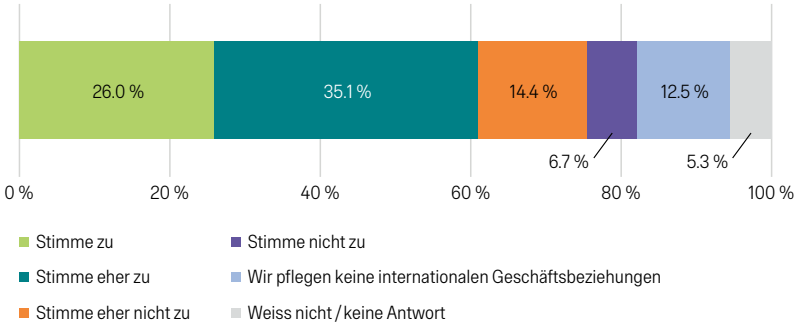
Ein befriedetes Umfeld; die fortschreitende Verrechtlichung internationaler Beziehungen; daraus die Verstetigung von Erwartungshorizonten, gesicherte Zugänge zu Märkten anderer Länder … Auf solchen Grundlagen konnte die Schweiz die engen Grenzen ihres eigenen Binnenmarktes recht eigentlich überkompensieren und zur 20. Wirtschaftsmacht der Welt aufsteigen. Geht es besser? Heute werden die gleichen Fundamente kräftig unterspült, am stärksten aus dem Weissen Haus. Das tut weh – und ruft in Erinnerung, wie wenig wir die Grundlagen unseres guten Lebens im Alleingang zu schaffen und halten vermögen.

11. Unternehmensumfrage: Betriebe beweisen Anpassungsfähigkeit, Absatzmarkt USA verliert an Bedeutung

Frankenschock, Covid-Pandemie mit Lieferkettenfriktionen, Energiekrise, Ukrainekrieg und US-Zölle: Unternehmen schauen auf turbulente Jahre zurück, insbesondere jene, die auf internationale Märkte ausgerichtet sind. Wie reagieren die Betriebe in der Ostschweiz auf die handels- und geopolitischen Verwerfungen? Wie passen sie ihre Wertschöpfungsketten an? Welche Märkte gewinnen an Bedeutung?

Die IHK St.Gallen-Appenzell und die IHK Thurgau haben diese Fragen in einer gemeinsamen Unternehmensumfrage adressiert. Sechs von zehn Unternehmen bestätigen, dass internationale Geschäftsbeziehungen in den vergangenen fünf Jahren schwieriger oder umständlicher geworden seien (Abbildung 26). Betrachtet man nur jene Betriebe, die auch tatsächlich international tätig sind – also mit Lieferanten, Kunden, Investoren, Tochtergesellschaften oder Partnern im Ausland verbunden sind –, steigt dieser Anteil auf 70 %.

Abb. 26: Zunehmende Herausforderungen im internationalen Geschäft
Zustimmung zur Aussage: «In den vergangenen fünf Jahren sind internationale Geschäftsbeziehungen (Importe, Exporte, grenzüberschreitende Dienstleistungen, Kooperationen) schwieriger oder umständlicher geworden.»

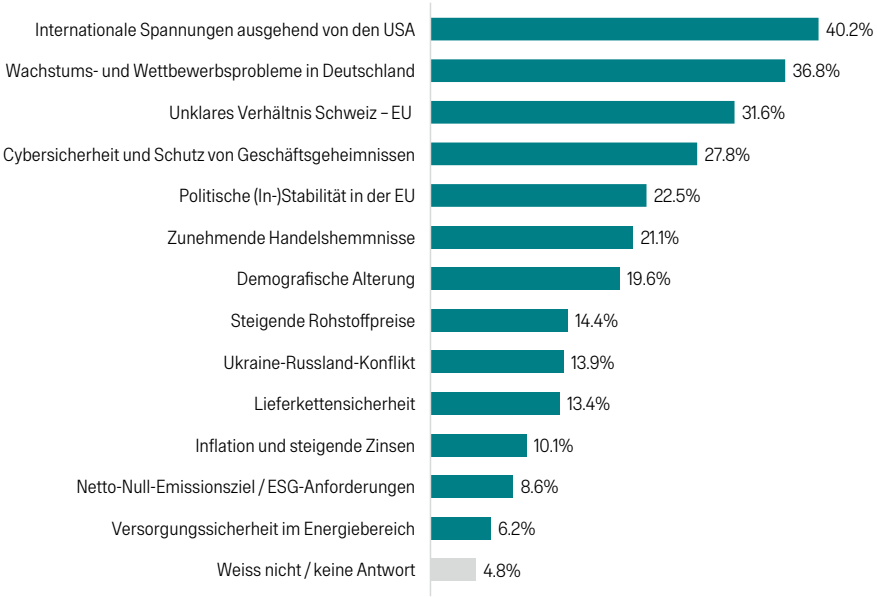


Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Für die mittel- bis langfristige Zukunft als besonders herausfordernd bewerten die befragten Unternehmen die internationalen Spannungen, die derzeit von der US-Handelspolitik ausgehen (Abbildung 27). Die Wachstums- und Wettbewerbsprobleme in Deutschland sowie das unklare Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU werden von jeweils mehr als einem Drittel der Unternehmen zu den Top-3-Herausforderungen gezählt.

28 % der Unternehmen sehen sich mit Cyberrisiken und Gefahren für den Schutz von Geschäftsgeheimnissen konfrontiert. Je rund ein Fünftel nennt zudem die politische (In-)Stabilität innerhalb der EU, allgemein zunehmende Handelshemmnisse sowie die demografische Alterung als zentrale Herausforderungen.

Abb. 27: Die wichtigen Absatzmärkte USA und Deutschland prägen die Risiken
Geopolitische, handelspolitische bzw. makroökonomische Themen, die als grösste Herausforderungen für den mittel- bis langfristigen Erfolg des Unternehmens betrachtet werden (maximal 3 Antworten möglich)

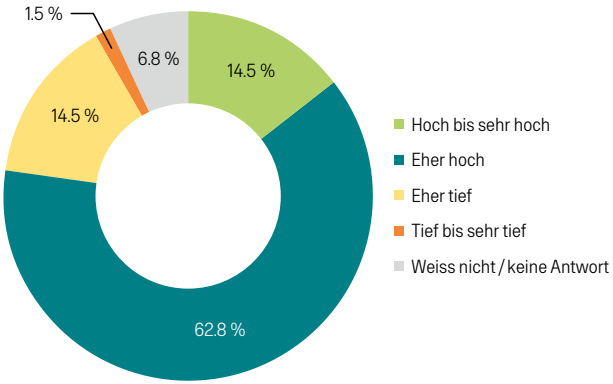


Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

«Aussenhandel ist komplizierter als vor zehn Jahren – das kann ich nur bestätigen. Die Rahmenbedingungen ändern sich laufend und teils über Nacht: Währungen schwanken, Gesetze verschärfen sich, ganze Märkte schliessen plötzlich. Wer weltweit tätig ist, merkt, wie stark geopolitische Interessen den Handel inzwischen prägen.» **Thomas Bosshard,** Co-CEO und Mitinhaber, Oertli Instrumente AG

Angesichts dieser Herausforderungen zeigen die Ostschweizer Unternehmen eine beeindruckende Resilienz. Vier von fünf Betrieben sind überzeugt, über ausreichend Widerstandskraft und Anpassungsfähigkeit zu verfügen, um unvorhergesehene handels- oder geopolitische Ereignisse zu meistern (Abbildung 28).

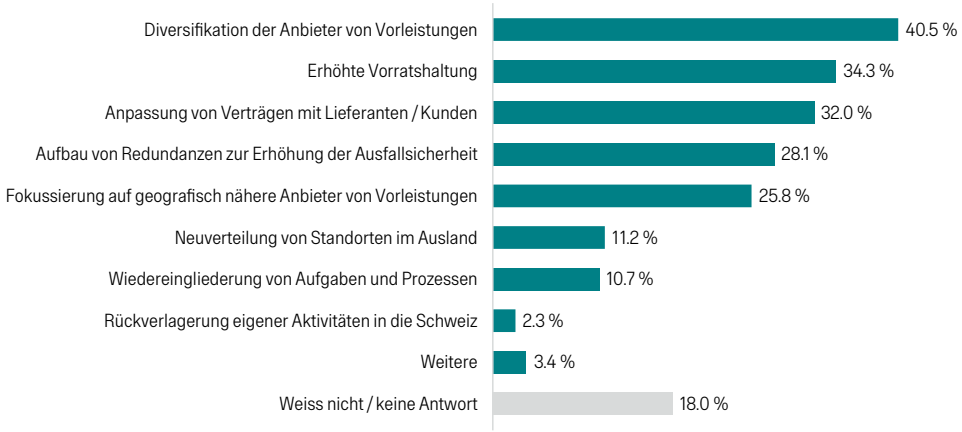
Abb. 28: Unternehmen schätzen sich als resilient ein
Beurteilung von Widerstandskraft und Anpassungsfähigkeit des eigenen Unternehmens bei unvorhergesehenen handels- und geopolitischen Ereignissen



Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Diese Anpassungsfähigkeit zeigt sich konkret in der Umgestaltung der eigenen Wertschöpfungsketten. 40 % der Unternehmen haben in den vergangenen fünf Jahren ihre Zulieferer diversifiziert (Abbildung 29). Je rund ein Drittel erhöhte seine Lagerbestände oder passte Verträge mit Lieferanten und Kunden an.

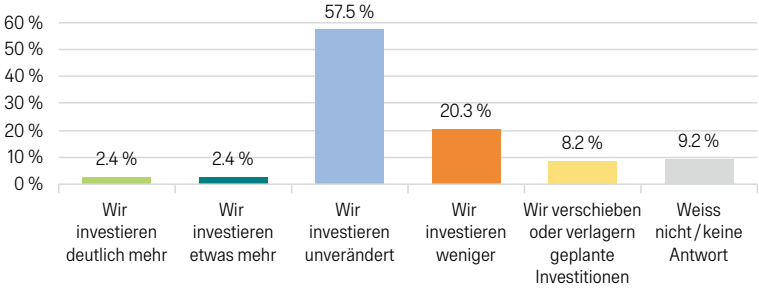
Abb. 29: Unternehmen passen Wertschöpfungsketten an
Geopolitische, handelspolitische bzw. makroökonomische Themen, die als grösste Herausforderungen für den mittel- bis langfristigen Erfolg des Unternehmens betrachtet werden (maximal 3 Antworten möglich)



Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Nur wenige Betriebe haben bisher ihre Aktivitäten in die Schweiz zurückverlagert. Entsprechend stellt sich die Frage nach den zukünftigen Investitionen am Standort Schweiz. Etwa ein Fünftel der Unternehmen berichtet, die Investitionstätigkeit aufgrund handelspolitischer Entwicklungen in den kommenden drei bis fünf Jahren verringern zu wollen. 58 % der Betriebe planen, ihre Investitionen unverändert fortzuführen. Acht Prozent verschieben oder verlagern geplante Projekte. Nur jedes zwanzigste Unternehmen beabsichtigt, seine Investitionen auszuweiten (Abbildung 30).

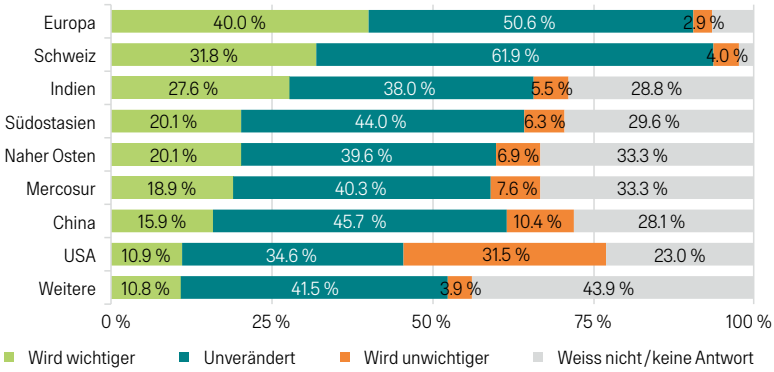
Abb. 30: Weniger Investitionen am Standort Schweiz
Auswirkungen der handelspolitischen Entwicklungen auf die geplanten Investitionen am Standort Schweiz in den kommenden 3 bis 5 Jahren



Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Ein Drittel der Befragten erwartet, dass die Schweiz als Absatzmarkt an Bedeutung gewinnt, während nur drei Prozent einen Bedeutungsverlust sehen (Abbildung 31). Demgegenüber dürften die Vereinigten Staaten aufgrund ihrer Zollpolitik an Relevanz als Absatzmarkt verlieren. Für alle weiteren Märkte überwiegen die Wachstumschancen. Allen voran Europa und Indien – mit dem die Schweiz seit anfangs Oktober ein Freihandelsabkommen unterhält – dürften an Bedeutung gewinnen.

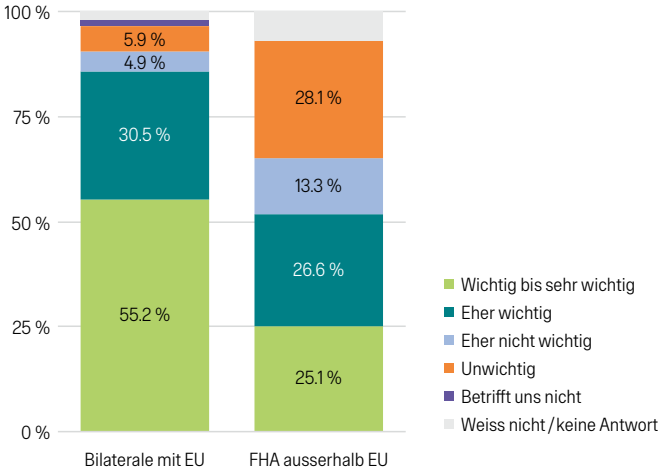
Abb. 31: Europa, Schweiz und Indien gewinnen an Bedeutung – unter anderem zulasten der USA
Mittel- bis langfristige Veränderungen von Absatzmärkten für das eigene Unternehmen



Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Folglich beurteilen 86 % der Unternehmen die bilateralen Verträge mit der EU insgesamt als wichtig (Abbildung 32). Der zollfreie Warenverkehr, der Abbau technischer Handelshemmnisse sowie der Zugang zu Fachkräften werden von den Unternehmen als die drei bedeutendsten Aspekte der Beziehungen mit der EU genannt. Auch Freihandelsabkommen mit Ländern ausserhalb der EU beurteilen die Mehrheit der Unternehmen als wichtig, wenn auch mit geringerer Zustimmung.

Abb. 32: Bilaterale von herausragender Bedeutung
Bedeutung der bilateralen Verträge mit der EU (insgesamt) und Freihandelsabkommen



Quelle: IHK-Unternehmensumfrage

Die vollständigen Ergebnisse der IHK-Unternehmensumfrage zum strategischen Umgang mit Handelsrisiken sind unter → **www.ihk.ch/aussenhandel-umfrage** abrufbar.

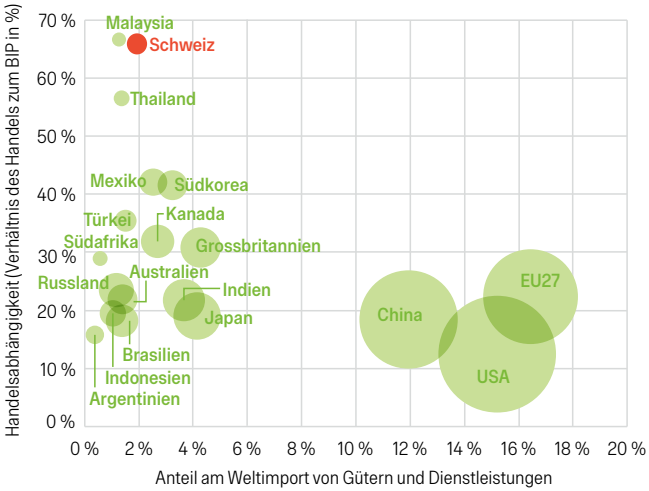
An der Umfrage beteiligten sich zwischen dem 15. und 25. August 2025 insgesamt 209 Unternehmen aus der ganzen Ostschweiz, von denen 182 internationale Geschäftsbeziehungen unterhalten (Lieferanten, Kunden, Zweigniederlassungen/Tochtergesellschaften, Investoren oder Kooperationen).

Die in dieser Publikation zitierten Aussagen stammen aus semistrukturierten Interviews, die im Herbst 2025 mit Vertreter/-innen verschiedener Branchen durchgeführt wurden.

12. Fazit: Was heisst das für die (Ost-)Schweiz?

Die Schweiz gehört zu den am stärksten vernetzten Volkswirtschaften der Welt. Gleichzeitig entfallen auf sie weniger als 2 % des weltweiten Handelsvolumens (Abbildung 33). Diese Diskrepanz bringt die strategische Lage unseres Landes auf den Punkt: klein in absoluten Zahlen, aber mit einer überdurchschnittlich hohen Abhängigkeit von offenen Märkten und verlässlichen Regeln.

Abb. 33: Anteile am Weltimport, Handelsabhängigkeit und BIP (Kreisgrösse), 2022



Quellen: WTO (2023), Weltbank (2025h), IHK-Research, in Anlehnung an Zimmermann (2025)

Für eine rohstoffarme Volkswirtschaft ist Offenheit keine Option, sondern Notwendigkeit. Die Schweiz kann es sich nicht leisten, wirtschafts- und industriepolitische Machtspiele mitzumachen. Die Stärke der Schweiz liegt in Spezialisierung, Qualität und Innovation – und diese entfalten nur Wirkung, wenn internationale Märkte zugänglich und berechenbar bleiben. Die Welt, in der dieses Modell bisher florierte, hat sich verändert. Die globalen Handelsströme verlaufen nicht mehr entlang ökonomischer Effizienz, sondern entlang geopolitischer Linien. Die USA und China instrumentalisieren Handel, Rohstoffe und Technologien für Machtpolitik. Zölle, Exportkontrollen und Subventionen sind wieder zu geopolitischen

Werkzeugen geworden. Die WTO funktioniert nur noch eingeschränkt, plurilaterale und bilaterale Abkommen ersetzen den Multilateralismus. Für kleine, exportorientierte Volkswirtschaften wie die Schweiz sind das ungemütliche Aussichten.

Die Schweiz ist zu klein für Machtspiele – und doch zu wichtig für den Nebenschauplatz.

Industriepolitik – weshalb die Schweiz andere Wege gehen sollte
In den grossen Volkswirtschaften kehrt der Staat als wirtschaftlicher Gestalter zurück. Die USA investieren Billionen in saubere Energien, Infrastruktur und Halbleiter, um Abhängigkeiten zu verringern und Zukunftsindustrien national zu verankern. China verfolgt mit «Made in China 2025» eine Strategie technologischer Autarkie und fördert Hochtechnologien mit Subventionen und Steuervergünstigungen. Die EU reagiert mit gelockerten Beihilferegeln und subventioniert klimaneutrale Produktionen, um Wettbewerbsnachteile gegenüber den USA und China auszugleichen.

Für die Schweiz stellt sich die Frage, wie sie sich in dieser neuen Weltordnung positioniert – ohne ihre eigene Offenheit zu gefährden. Der reflexhafte Ruf nach industriepolitischen Schutzmassnahmen wäre jedoch die falsche Antwort. Erstens ist ihr Binnenmarkt schlicht zu klein, um solche Eingriffe zu tragen. In grossen Wirtschaftsräumen schaffen breite Nachfrage und Skaleneffekte die Basis, um subventionierte Industrien rentabel zu halten, Wertschöpfungsketten aufzubauen und Marktmacht international einzusetzen – diese Grössendynamik fehlt der Schweiz. Zweitens verfügt sie nicht über die fiskalischen Mittel, um Industrien dauerhaft zu stützen. Ihr Erfolgsmodell beruht auf verlässlichen Rahmenbedingungen, marktwirtschaftlicher Dynamik und internationaler Vernetzung – nicht auf staatlicher Steuerung.

Drittens treffen die industriepolitischen Programme der USA, der EU und Chinas die Schweiz mit positiven wie negativen Effekten: Sie führen zu stärkerem Wettbewerb, verändern Nachfrageketten und Investitionsverlagerungen, eröffnen aber zugleich Chancen durch tiefere Importpreise und technologische Spillovers. Insgesamt sind die Auswirkungen moderat. Die Studie beziffert die potenziellen Wohlfahrtsverluste auf lediglich 0,06 % des Bruttoinlandsprodukts. Schweizer Unternehmen beurteilen die neuen Rahmenbedingungen mehrheitlich pragmatisch – sie setzen auf Anpassungsfähigkeit statt auf Abschottung.[147] Die Schweiz sollte nicht versuchen, die industriepolitischen Trends der Grossmächte zu kopieren. Sie muss ihre Stärken pflegen: offene Märkte, verlässliche Regeln, Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur. Eine auf Rahmenbedingungen ausgerichtete Standortpolitik stärkt die Widerstandskraft, die den Industriestandort Schweiz belastbar und berechenbar macht.

[147] Meyer et al. (2024)

Europa bleibt Heimmarkt – und ist unersetzlich
Anders als die USA und China setzt die EU wieder stärker auf regelbasierten, kooperativen Handel. Nach einer Phase protektionistischer Reflexe hat die Kommission handelspolitisch den Kurs gewechselt: Mehr Offenheit soll Wachstum, Innovation und Resilienz schaffen. Zwischen 2022 und 2025 hat Brüssel das Abkommen mit Mexiko modernisiert, die Verhandlungen mit den Mercosur-Staaten abgeschlossen und Verträge mit Neuseeland, Chile und Südkorea erneuert. Die EU sucht damit gezielt Partner, die auf Stabilität, Nachhaltigkeit und verlässliche Regeln setzen.

Für die Schweiz eröffnet dieser Wandel eine strategische Chance. Sie teilt mit der EU zentrale Werte – marktwirtschaftliche Ordnung, Rechtssicherheit und Nachhaltigkeit – und wird in Brüssel zunehmend als gleichgesinnter Partner wahrgenommen. Rund 60 % der Schweizer Exporte gehen in die EU, drei Viertel der Importe stammen von dort. Lieferketten, Normen und Arbeitsmärkte sind eng verflochten – diese Integration lässt sich durch kein Abkommen mit Drittstaaten ersetzen.

Die Bilateralen I und II schaffen diesen Marktzugang, geraten aber unter Druck. Ohne institutionelle Mechanismen fehlt die Möglichkeit, sie laufend zu aktualisieren – das Beispiel der Medizintechnik zeigt, wie schnell daraus Wettbewerbsnachteile entstehen. Die Bilateralen III sichern Rechtssicherheit durch dynamische Rechtsübernahme, gewährleisten faire Streitbeilegung über ein paritätisches Schiedsgericht und öffnen den Weg zurück in europäische Programme wie Horizon Europe und Erasmus+. Neue Dossiers zu Strom, Lebensmittelsicherheit und Gesundheit vertiefen die Zusammenarbeit dort, wo sie wirtschaftlich sinnvoll ist.[148]

Ein Rückfall auf das Freihandelsabkommen von 1972 würde den Marktzugang massiv beschneiden; ein EWR- oder EU-Beitritt ginge deutlich weiter, als wirtschaftlich notwendig ist. Der Status quo ist die riskanteste Variante – weil er den schleichenden Verlust von Marktzugang und Einfluss bedeutet. Die Schweiz muss den bilateralen Weg sichern, modernisieren und politisch mittragen wegen ihrer Exportstärke.

> Der europäische Binnenmarkt ist unser Heimmarkt – nur stabile bilaterale Beziehungen sichern Zugang.

[148] IHK (2025)

Globale Umbrüche: Mehr Risiko, weniger Planbarkeit
Multipolarisierung, Protektionismus und die «Weaponized Interdependence» verändern das Umfeld grundlegend. Handelshemmnisse nehmen zu, internationale Streitbeilegung funktioniert nur noch partiell. Gleichzeitig schaffen neue Instrumente wie der CO_2-Grenzausgleich (CBAM) zusätzliche Hürden. Für viele exportorientierte Unternehmen führt dies zu steigenden Anpassungskosten, während ein dauerhaft starker Franken ihre Preiswettbewerbsfähigkeit zusätzlich schmälert.

Politik und Wirtschaft müssen reagieren: Die Schweiz braucht verlässliche Beziehungen zur EU, die Modernisierung bestehender Freihandelsabkommen und eine aktive Rolle in der WTO. Regulierung muss handhabbar bleiben – kein «Swiss Finish» über EU-Standards hinaus, wie bei einer Konzernverantwortungsinitiative 2.0. Die Geldpolitik soll Wechselkurse im Blick behalten, aber in erster Linie Preisstabilität sichern. Für Unternehmen gilt: Lieferketten diversifizieren, «zweite Quellen» schaffen, Zulieferer geopolitisch prüfen und Chancen neuer Abkommen nutzen.

- Globale Trends erhöhen die Unsicherheit – die Schweiz muss ihre Anpassungsfähigkeit sichern.

Multilateralismus als gemeinsame Handlungsmaxime
Die Welthandelsordnung nach WTO-Regeln bleibt für die Schweiz von existenzieller Bedeutung. Sie garantiert Gleichbehandlung, Inländerprinzip, Zollbindung und das Verbot mengenmässiger Beschränkungen – allesamt Spielregeln, auf die kleine Staaten angewiesen sind. Doch der Streitschlichtungsmechanismus ist blockiert, Verhandlungen stocken, nationale Alleingänge nehmen zu.

Die Schweiz muss deshalb aktiv zur Wiederbelebung der WTO beitragen: durch Allianzen zur Reaktivierung der Streitbeilegung, durch plurilaterale Initiativen zu Digitalhandel, Nachhaltigkeit oder Rohstoffen – und durch ihre Rolle als Mittlerin zwischen den Wirtschaftsmächten und ihren Einflussräumen. Diese plurilateralen Ansätze dürfen aber keine Ersatzarchitektur werden; sie müssen Brücken zum Multilateralismus bleiben.

- Die WTO bleibt das Fundament eines berechenbaren, regelbasierten Welthandels – sie muss gestärkt werden.

Freihandelsabkommen und unilaterale Politik
Freihandelsabkommen bleiben zentral. Die Schweiz verfügt heute über 35 Abkommen, über die drei Viertel der Exporte abgewickelt werden. Das Potenzial liegt weniger in neuen Verträgen als in der Modernisierung bestehender Abkommen: Ursprungsregeln, digitale Zollverfahren und Kumulierung mit der EU müssen verbessert werden.

Gleichzeitig zeigt der Schweizer Abbau ihrer Industriezölle, wie effektiv unilaterale Reformen sein können: Sie senken Kosten, erhöhen Effizienz und stärken den Standort ohne neue Abhängigkeiten. Auch künftig gilt das Prinzip: Do no harm. Handelspolitik darf keine neuen Verzerrungen oder Abhängigkeiten schaffen. Bürokratieabbau, digitale Schnittstellen (Single-Window-Systeme) und eine innovationsfreundliche Steuerpolitik sind förderlich, während selektive Industrieprogramme (vertikale Industriepolitik) langfristig schaden.

Doch Offenheit bleibt nur politisch tragfähig, wenn sie gesellschaftlich akzeptiert ist. Referenden gegen Freihandelsabkommen zeigen, wie schnell der Rückhalt bröckeln kann. Wer offene Märkte will, muss ehrlich über ihre Kosten sprechen – und dort, wo Anpassung nötig ist, mit Weiterbildung und Übergangshilfen unterstützen statt mit Dauersubventionen.

Eine gute Aussenwirtschaftspolitik ist pragmatisch, regelbasiert und innenpolitisch verankert.

«Der zukünftige Wohlstand in der Schweiz ist nicht garantiert. Wir müssen wieder mehr Eigenverantwortung übernehmen. Mehr Unternehmertum, weniger Staat. Mehr aktive Gestaltung, weniger Verwaltung. Mehr internationale Partnerschaften, weniger Cherry-Picking. Wenn wir das nicht tun, riskieren wir, dass andere über unsere Regeln bestimmen.» **Stefan Scheiber,** CEO, Bühler Group

13. Positionen IHK St.Gallen-Appenzell

Thema	Beschreibung	Forderung
WTO stärken – Recht schlägt Macht	Die Schweiz als kleine, stark vernetzte Volkswirtschaft ist auf ein regelbasiertes, multilaterales Handelssystem angewiesen. Die WTO schafft Rechtssicherheit, schützt KMU, sichert faire Wettbewerbsbedingungen und stabilisiert den globalen Handel.	▪ Die Schweiz muss sich weiterhin aktiv für die Stärkung der WTO einsetzen. ▪ Streitbeilegungssystem reaktivieren. ▪ International abgestimmte, neue Regeln schaffen (z. B. für Dienstleistungen, digitale Güter, geistiges Eigentum). ▪ Plurilaterale Abkommen fördern. ▪ Einstehen für Multilateralismus.
Bilaterale III – jetzt erst recht!	Die EU ist mit Abstand wichtigster Handelspartner der Ostschweiz. Die bilateralen Abkommen sichern wirtschaftliche Integration und einen diskriminierungsfreien Marktzugang. Ein Rückfall auf ein reines Freihandelsabkommen und WTO-Recht hätte erhebliche negative Folgen für Wertschöpfung, Beschäftigung und Exportstrukturen.	▪ Den bilateralen Weg mit der EU erhalten und weiterentwickeln. ▪ Institutioneller Rahmen, dynamische Rechtsübernahme, Streitbeilegung. ▪ Strategisch abgesicherter Zugang zum Binnenmarkt ist alternativlos.
FHA ausbauen – bestehende erneuern, neue abschliessen – Marktchancen nicht verschenken	FHA erweitern Marktchancen, senken Kosten und fördern Innovation. Doch es gibt Modernisierungsbedarf und grosse Lücken (z. B. USA). Komplexität und administrative Hürden verhindern eine optimale Nutzung durch KMU.	▪ Bestehende Abkommen modernisieren (z. B. China, Mexiko). ▪ Neue FHA ratifizieren (Thailand, Mercosur). ▪ Bürokratie abbauen und Schulungen verbessern, um Nutzungsrate zu erhöhen.
Dienstleistungshandel – Potenziale besser nutzen	Dienstleistungen machen fast 40 % des Aussenhandels aus, Tendenz steigend. Viele handelshemmende Vorschriften behindern den Austausch unnötig.	▪ Handel mit Dienstleistungen in FHA gezielt verankern. ▪ Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse (z. B. Lizenzpflichten, Berufsqualifikationen). ▪ Dienstleistungshandel statistisch besser erfassen und strategisch gleichwertig zum Warenhandel behandeln.

Position	Argumente	Forderungen
Nachhaltig handeln – aber mit Augenmass und Verantwortung	Handelspolitik muss ökonomisch tragfähig, ökologisch verantwortlich und sozial verträglich sein. Nachhaltigkeitsstandards gehören zu modernen Abkommen. Die Konzernverantwortungsinitiative II schiesst weit über das Ziel hinaus und verkennt den Rahmen internationaler Kooperationen.	▪ Internationale Standards in FHA integrieren (noch besser wären einheitliche Regeln auf Stufe WTO), ohne einseitige Haftungsrisiken für Schweizer Unternehmen zu schaffen. ▪ Nein zur Konzernverantwortungsinitiative II – sie würde erhebliche Haftungsrisiken und regulatorische Verpflichtungen schaffen. ▪ Nachhaltigkeit durch Anreize und Partnerschaften statt durch Strafrecht. ▪ Verzicht auf die Einführung eines Schweizer CO_2-Grenzausgleichssystems (CH-CBAM); international abgestimmtes Vorgehen mit einer einheitlichen CO_2-Abgabe als effektiverer und effizienterer Massnahme.
Abhängigkeiten abbauen – Resilienz ist die neue Handelswährung	Die Ostschweizer Wirtschaft ist stark exportorientiert, aber bei gewissen Gütern und Vorprodukten auf einige wenige Länder angewiesen. Das schafft Risiken. Eine zu starke Fokussierung auf einzelne Märkte gefährdet die Resilienz.	▪ Diversifikation der Export- und Importströme fördern. ▪ Zugang zu alternativen Märkten sichern, strategische Rohstoffe absichern. ▪ «China+1»-Strategien gezielt prüfen. ▪ Keine einseitige Industrieabhängigkeit fördern.
Geldpolitik – nicht allein im Dienst des Aussenhandels	Der Schweizer Franken ist Ausdruck wirtschaftlicher Stärke – aber auch Herausforderung für die Exportwirtschaft. Die Geldpolitik der Schweiz muss in erster Linie der Preisstabilität dienen. Der Wechselkurs ist wichtig, aber sekundär. Die geldpolitische Debatte darf nicht zum Instrument industriepolitischer Einzelinteressen werden.	▪ Preisstabilität bleibt oberstes Ziel der SNB. ▪ Wechselkurs ist relevant, darf aber nicht prioritäres Ziel sein. ▪ Keine politische Einflussnahme auf die Unabhängigkeit der SNB. ▪ Wettbewerbsfähigkeit über Innovation und Produktivität sichern – nicht über Abwertung.
Kein Subventionswettlauf – Qualität statt Industriepolitik	Weltweit wächst der Druck durch staatlich gestützte Industriepolitik. Die Schweiz kann und soll diesen Weg nicht mitgehen. Staatliche Eingriffe schaffen Wettbewerbsverzerrungen und gefährden marktwirtschaftliche Prinzipien.	▪ Keine Teilnahme am internationalen Subventionswettlauf. ▪ Kein Aufbau nationaler Industriepolitik. ▪ Standort Schweiz durch gute Rahmenbedingungen, offene Märkte und internationale Zusammenarbeit stärken.

Glossar

Begriff	Definition	Seite
Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)	Internationales Abkommen der WTO, das den Schutz geistigen Eigentums (z. B. Patente, Marken, Urheberrechte) auf internationaler Ebene regelt.	16
Binnenmarkt	Abgegrenzter Wirtschaftsraum, in dem der freie Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Personen herrscht.	15
Doppelbesteuerungsabkommen (DBA)	Bilaterales Abkommen, das verhindern soll, dass Einkommen oder Vermögen in zwei Ländern doppelt besteuert werden.	17
Europäischer Wirtschaftsraum (EWR)	Freihandelszone zwischen der EU und der EFTA (exkl. Schweiz).	16
European Free Trade Association (EFTA)	Freihandelsorganisation zwischen Island, Liechtenstein, Norwegen und der Schweiz zur Förderung des Freihandels und der wirtschaftlichen Zusammenarbeit.	15
Freihandelsabkommen (FHA)	Völkerrechtliches Abkommen zur Reduktion oder Abschaffung von Handelshemmnissen zwischen Vertragsstaaten.	15
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)	Internationales Abkommen zur Förderung des internationalen Handels; Vorgängerorganisation der WTO.	13
General Agreement on Trade in Services (GATS)	Internationales Abkommen der WTO, das den internationalen Handel mit Dienstleistungen regelt und liberalisiert.	16
Handelsbilanz	Die Differenz zwischen den Exporten und Importen von Waren eines Landes in einem bestimmten Zeitraum.	30
Industriepolitik	Staatliche Massnahmen, die einzelne Unternehmen oder Branchen begünstigen.	9
Industriezollabbau	Der schrittweise Abbau oder die Abschaffung von Zöllen auf Industrieprodukte, um den internationalen Handel zu erleichtern und die Wettbewerbsfähigkeit zu fördern.	20
Investitionsschutzabkommen (ISA)	Völkerrechtliches Abkommen, das die Rechte und Investitionen von Unternehmen in einem ausländischen Staat schützt.	17
Leistungsbilanz	Die Bilanz, die den gesamten grenzüberschreitenden Güter-, Dienstleistungs-, Einkommens- und Transferverkehr eines Landes umfasst.	30
Meistbegünstigungsprinzip	Ein Grundprinzip der WTO, wonach Handelsvorteile, die einem Staat gewährt werden, auch allen anderen Mitgliedsstaaten zustehen müssen.	14
Mutual Recognition Agreement (MRA)	Abkommen, bei dem sich Staaten gegenseitig Prüfzertifikate und Normen anerkennen, um den Handel zu erleichtern.	19
Nichttarifäre Handelshemmnisse	Handelsbeschränkungen in Form von regulatorischen oder administrativen Massnahmen (z. B. Importquoten, technische Vorschriften), aber nicht durch Zölle.	24
Präferenznutzungsrate	Anteil des Handels, der die Bedingungen eines FHA nutzt und somit vergünstigte Zollsätze erhält.	21
Präferenzzoll	Ein ermässigter Zollsatz, der bestimmten Ländern im Rahmen eines Handelsabkommens gewährt wird.	21
Protektionismus	Eine Form der Handelspolitik, die den heimischen Markt durch Zölle, Subventionen oder andere Massnahmen vor ausländischer Konkurrenz schützt.	9
Tarifäre Handelshemmnisse	Handelsbeschränkungen in Form von Zöllen oder Abgaben auf importierten Waren.	55
Warenexportquote (WEQ)	Verhältnis zwischen Warenexporten und Wirtschaftsleistung gemessen am BIP; zeigt die Exportorientierung einer Volkswirtschaft.	27
World Trade Organization (WTO)	Welthandelsorganisation, die den internationalen freien Handel fördert und Handelsprobleme zwischen Staaten schlichtet.	13

IHK St.Gallen-Appenzell
Gallusstrasse 16, Postfach, 9001 St.Gallen
+41 71 224 10 10, info@ihk.ch, www.ihk.ch