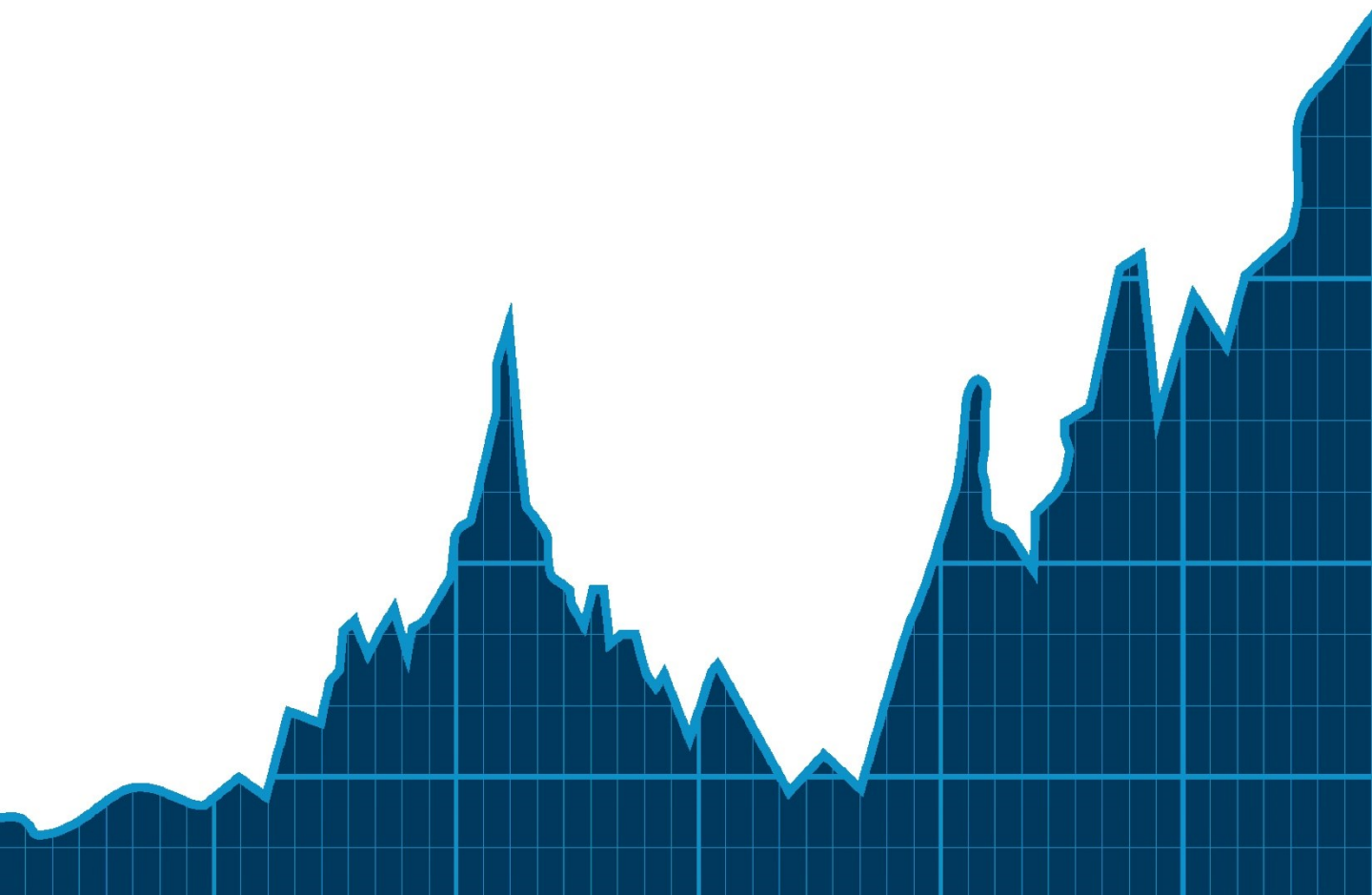




# SWISSMECHANIC

## US-Zölle im Fokus – Auswirkungen und Handlungsstrategien der Schweizer MEM-KMU

September 2025



**Herausgeber**

Swissmechanic  
Felsenstrasse 6  
8570 Weinfelden  
[www.swissmechanic.ch](http://www.swissmechanic.ch)

**Ansprechpartner**

Nicola Tettamanti  
Präsident Swissmechanic  
T +41 91 946 40 70, [nicola.tettamanti@tecnopinz.com](mailto:nicola.tettamanti@tecnopinz.com)

**Redaktionsteam**

Manuela Bruhin, Swissmechanic  
Michael Grass, BAK Economics  
Philipp Christen, BAK Economics

**Copyright**

Alle Inhalte dieser Studie, insbesondere Texte und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt bei BAK Basel Economics AG, Elisabethenanlage 7, 4053 Basel. Die Studie darf mit Quellenangabe zitiert werden («Quelle: BAK Economics»).

Copyright © 2025 by BAK Economics AG  
Alle Rechte vorbehalten

# **US-Zölle zeigen bereits im August Wirkung – KMU ergreifen erprobte Massnahmen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit**

Mit der Einführung der US-Zölle auf Importe aus der Schweiz in Höhe von 39 Prozent hat sich die ohnehin angespannte Geschäftslage für Schweizer MEM-KMU weiter verschlechtert. Drei von vier MEM-KMU sind direkt oder indirekt im US-Markt exponiert. Eine Unternehmensbefragung von BAK Economics im Auftrag von Swissmechanic zeigt auf, wie die Auswirkungen der Zölle aus Sicht der Unternehmen eingeschätzt und auf welche Massnahmen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit in der aktuellen Situation zurückgegriffen wird.

Die Umfrage zeigt: Die Zölle haben bereits im August Wirkung entfaltet. Unter den Unternehmen mit verschlechterter Auftragslage und direkten oder indirekten US-Exporten verzeichnet rund ein Viertel Einbussen von mehr als 25 Prozent im US-Geschäft. Mit Blick auf mögliche anhaltende Zölle von 39 Prozent erwarten sogar mehr als zwei Drittel der Firmen im US-Markt eine mittlere bis starke Betroffenheit.

Die Ergebnisse der Befragung belegen, dass die Unternehmen in diesen besonders herausfordernden Zeiten sehr anpassungsfähig sind und schnell auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren. Die aktiven Strategien der Unternehmen fokussieren gegenwärtig vor allem auf Marktdiversifizierung, Kurzarbeit und Kostenreduktionen. Preisanpassungen, Exportumlenkungen oder getrennte Zollkennzeichnungen spielen hingegen eine geringere Rolle, Produktionsverlagerungen oder Exportstopps sind die Ausnahme.

Es ist nicht das erste Mal, dass die Schweizer Industrie mit den Herausforderungen eines veränderten Marktumfelds konfrontiert ist. Die Unternehmen können deshalb auf ein erprobtes Instrumentarium von kurz- und langfristigen Massnahmen und Strategien zurückgreifen, welche ihnen bereits in früheren Krisen zu einer bemerkenswerten Resilienz verholfen haben.

Auch bei den MEM-KMU zeigt sich die Bedeutung erfahrungsbasierter Strategien: Kostenreduktionen, Erschliessung von neuen Märkten und Steigerung der Innovationskraft haben sich bereits in früheren Krisen als wirksam erwiesen. Diese Massnahmen werden auch gegenwärtig von der Mehrheit der Unternehmen als besonders wirksam zur Stärkung der langfristigen Resilienz bewertet.

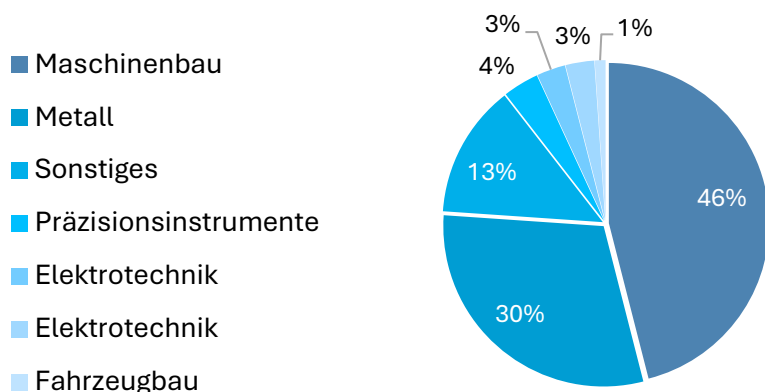
Mit der Kurzarbeitsentschädigung hat die Schweiz ein sehr wirkungsvolles Instrument zur Entlastung der KMU in Krisenzeiten. Entlang der oben genannten best-practices der Unternehmen lassen sich weitere staatliche Handlungsfelder ableiten: Abbau von Bürokratie- und Regulierungskosten, Sicherung und Erweiterung des Marktzugangs für Schweizer Firmen durch Freihandelsabkommen, Bildungsinvestitionen oder die Förderung von Innovationsaktivitäten.

# Ausgangslage

Schweizer MEM-KMU sind seit mehr als zwei Jahren mit einem ungünstigen ausenwirtschaftlichen Umfeld konfrontiert, verbunden mit sinkenden Auftragseingängen, Umsätzen und Margen. Mit der Einführung der US-Zölle in Höhe von 39 Prozent haben sich die Rahmenbedingungen am 7. August nochmals verschlechtert. Wie in vorherigen Krisen müssen die Unternehmen schnell auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren. Gleichzeitig stellt sich die Frage, wie Unternehmen in ihrem Bemühen um internationale Wettbewerbsfähigkeit durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen gestärkt werden können.

Um zeitnah Informationen zur Betroffenheit der Unternehmen von den US-Zöllen sowie zur Wirksamkeit reaktiver Massnahmen zu erhalten, hat BAK Economics im Auftrag von Swissmechanic eine Unternehmensbefragung durchgeführt. Die Befragung wurde zwischen dem 01. September 2025 und dem 10. September 2025 erhoben und von mehr als 250 KMU aus der MEM-Industrie vollständig beantwortet. Am meisten vertreten waren Unternehmen aus dem Maschinenbau (46%) sowie der Metallindustrie (30%).

## A1. Branchen

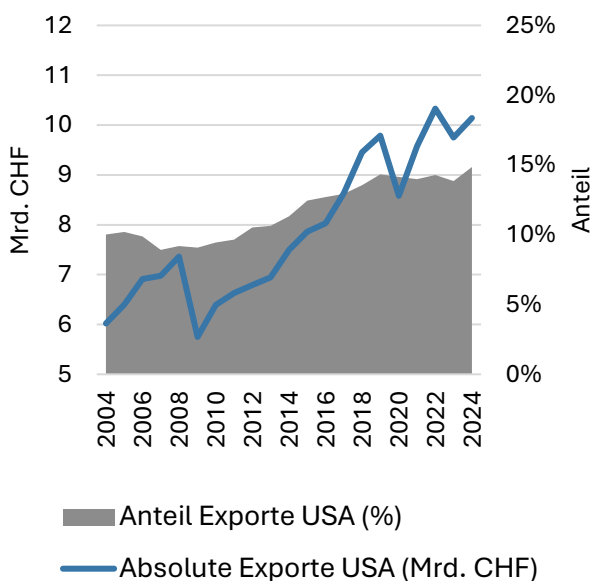


# Bedeutung des US-Marktes für die Schweizer MEM-KMU

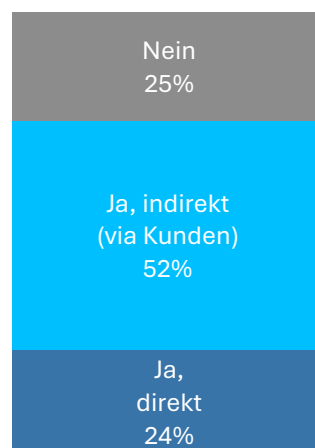
Die Bedeutung des US-Marktes ist gross. Die Exporte der Schweizer MEM-Industrie in die USA haben sich seit 2004 von 6 auf rund 10 Milliarden Franken im Jahre 2024 erhöht. Der US-Anteil an den gesamten MEM-Exporten stieg im gleichen Zeitraum von 10 auf 15 Prozent (A2).

Rund ein Viertel der befragten KMU hat Kunden in den USA (A3). Hinzu kommt, dass mehr als die Hälfte der KMU zwar nicht direkt, aber indirekt vom US-Markt abhängig sind, weil sie als Zulieferer in die vorgelagerten Wertschöpfungsketten von Grossunternehmen mit Exporten in die USA eingebunden sind. Drei von vier MEM-KMU sind also direkt oder indirekt im US-Markt exponiert.

A2. Schweizer MEM-Exporte in die USA



A3. Exportieren Sie direkt oder indirekt in den US-Markt?

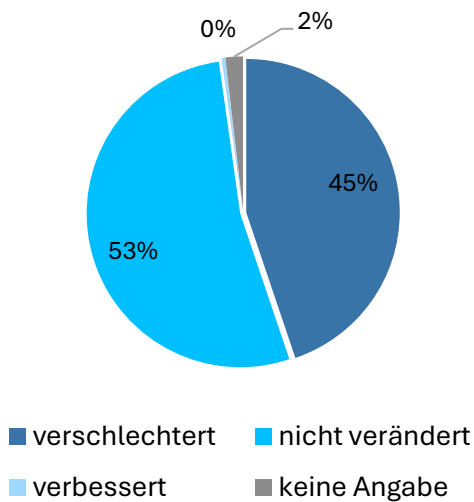


## Aktuelle Geschäftslage

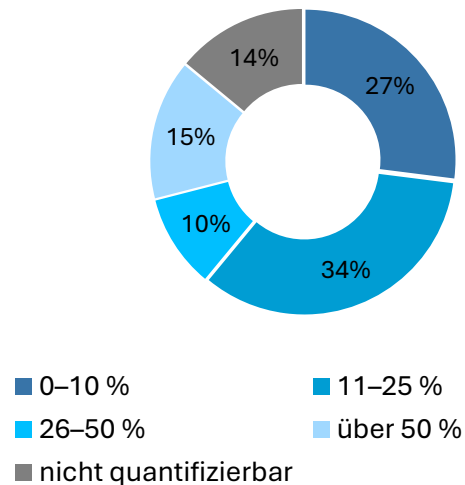
Seit der Einführung der US-Zölle berichten 45 Prozent der teilnehmenden Unternehmen von einer Verschlechterung ihrer Auftragslage, während sich die Auftragslage bei 53 Prozent nicht verändert hat. Jedoch sieht kein Unternehmen eine Verbesserung (A4). Wenig überraschend ist, dass 83 % derjenigen, die eine Verschlechterung angeben, im US-Geschäft engagiert sind.

Unter den Unternehmen, die im US-Geschäft tätig sind und eine Verschlechterung ihrer Auftragslage feststellen, schätzt rund ein Drittel den Rückgang des US-Geschäfts auf 11 bis 25 Prozent, während ein Viertel einen Einbruch von über 25 Prozent verzeichnet (A5).

A4. Hat sich Ihre Auftragslage seit der Einführung der US-Zölle verändert?



A5. Falls sich Ihre Auftragslage verschlechtert hat: Schätzen Sie bitte den prozentualen Rückgang Ihres US-Geschäfts seit Einführung der Zölle

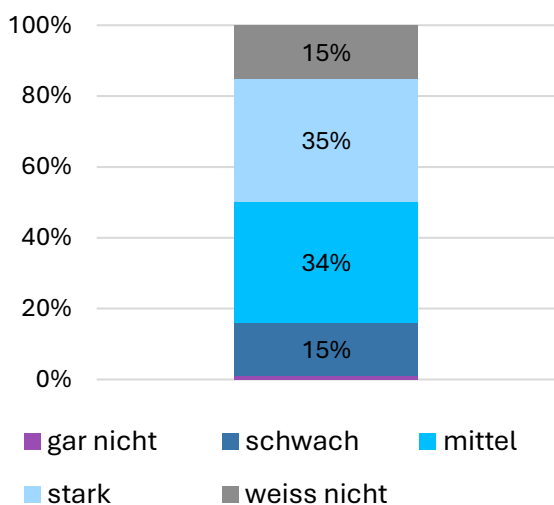


## Künftige Geschäftslage

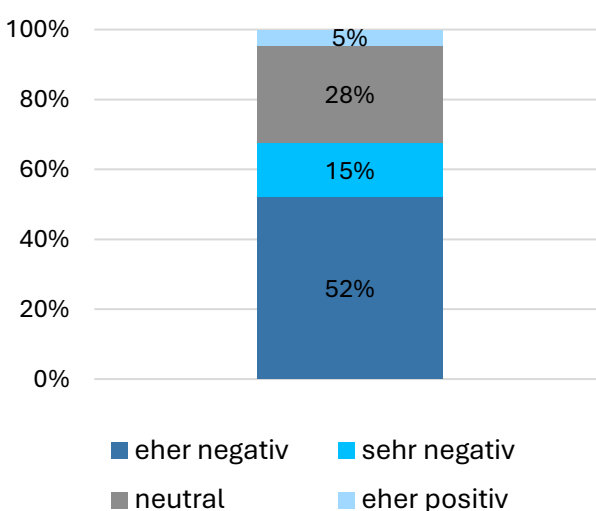
Mit Blick auf mögliche anhaltende Zölle von 39 Prozent erwarten mehr als zwei Drittel der Firmen im US-Markt eine mittlere bis starke Betroffenheit (A6). Die Einschätzung der künftigen Geschäftslage ist zurückhaltend. Nur 5 Prozent der Firmen erwarten mittelfristig eine positive Entwicklung, während etwa zwei Drittel von einer eher bis sehr negativen Entwicklung ausgehen (A7).

Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass der US-Markt für viele der teilnehmenden MEM-Unternehmen ein wichtiger Absatzmarkt ist, mit dem sie über direkte oder indirekte Exporte verbunden sind. Gleichzeitig führen die Zölle und die unsichere handelspolitische Lage dazu, dass viele Firmen die Zukunft ihres US-Geschäfts mit Skepsis betrachten.

A6. Wie stark wird Ihr Unternehmen durch anhaltende US-Zölle von 39% betroffen sein?



A7. Wie schätzen Sie die mittelfristige Zukunft Ihres US-Geschäfts ein?



# Krisenerprobte Strategien – aktuelle und frühere Massnahmen im Vergleich

Die aktuellen Antworten zeigen (A8), dass viele Unternehmen mit pragmatischen und kurzfristig wirksamen Massnahmen auf die Unsicherheit reagieren. 41 Prozent der Firmen geben an, bislang keine besonderen Schritte unternommen zu haben. Unter den aktiven Reaktionen stehen die Erschliessung neuer Absatzmärkte und die Diversifizierung der Kundschaft (27 %) sowie Kurzarbeit und Kostenreduktionen (je 23 %) im Vordergrund. Preisanpassungen, Exportumlenkungen oder eine getrennte Ausweisung von Zollkosten spielen zurzeit eine deutlich geringere Rolle. Produktionsverlagerungen oder gar Exportstopps sind nur vereinzelt in Betracht gezogen worden.

A8. Welche Massnahmen setzen Sie derzeit ein, um mit den neuen Zöllen und der allgemeinen Unsicherheit umzugehen?

Keine besonderen Massnahmen	41%
Erschliessung neuer Absatzmärkte oder Diversifizierung der Kundschaft	27%
Einführung von Kurzarbeit	23%
Kostenreduktion (Abbau Temporärstellen, Neuverhandlung Einkaufspreise)	23%
Anpassung der Verkaufspreise (z. B. Margenreduktion oder Preiserhöhung)	18%
Umleitung von Exporten in andere Absatzmärkte	12%
Separate Ausweisung von Zollkosten für US-Kunden	9%
Aufnahme von Preisanpassungsklauseln in Verträgen	7%
Planung einer Produktionsverlagerung (EU/USA)	7%
Produktionsstopp einzelner Produkte, Lagerabbau von Produkten für die USA	4%
Sonstiges	4%
Vorübergehender Exportstopp in die USA	3%

Ein Blick auf die Erfahrungen in früheren Krisen verdeutlicht (A9), dass viele Unternehmen auch diesmal auf erprobte Strategien zurückgreifen. Besonders verbreitet waren damals die Einführung von Kurzarbeit (63 %) und Kostenreduktionen in der Form von Investitionsstopps oder Senkungen von Sachkosten (50 %), gefolgt vom Stellenabbau (40 %). Gleichzeitig nutzten 30 Prozent der Firmen Krisenzeiten, um Innovationen und Produktentwicklungen voranzutreiben, und 26 Prozent erschlossen neue Märkte. Damit wird sichtbar: Während kurzfristig der Fokus vor allem auf Kostenmassnahmen und Marktdiversifizierung liegt, haben sich in früheren Krisen auch längerfristige strategische Schritte wie Innovation und Internationalisierung bewährt.

A9. Welche Massnahmen hat Ihr Unternehmen in früheren Krisen (z. B. Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009, Frankenschock 2015, Covid-Pandemie 2020) ergriffen?

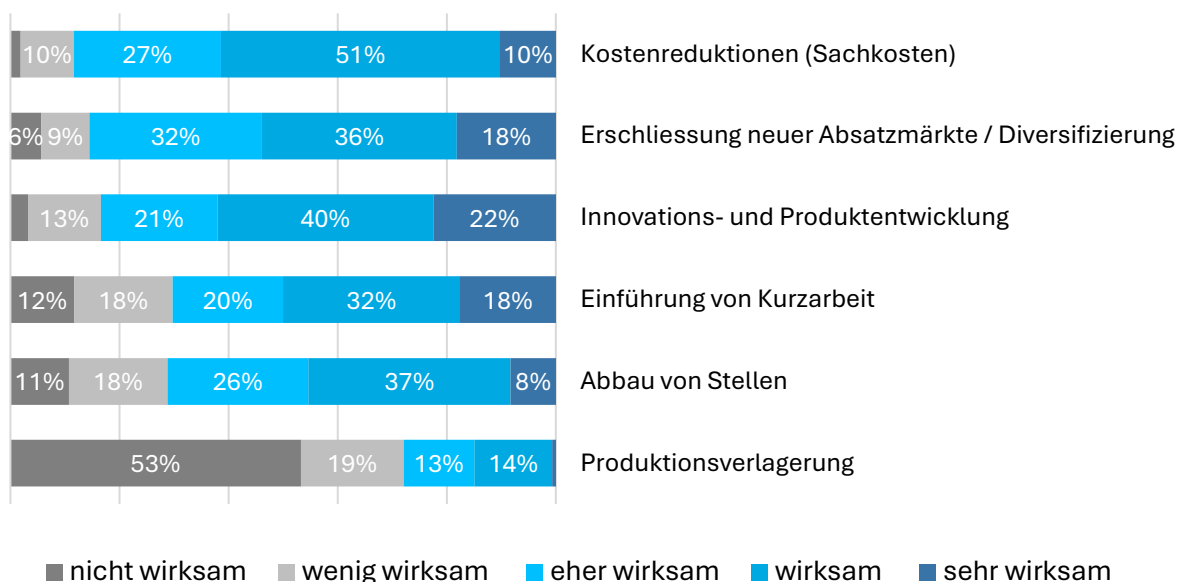
Einführung von Kurzarbeit	63%
Kostenreduktionen (z. B. Investitionsstopps, Senkung von Sachkosten)	50%
Abbau von Stellen (inkl. Nichtverlängerung befristeter Verträge / Abbau Temporärpers.)	40%
Intensivierung von Innovations- und Produktentwicklungsaktivitäten	30%
Erschliessung neuer Absatzmärkte oder Diversifizierung der Kundschaft	26%
Keine besonderen Massnahmen	17%
Verlagerung oder Anpassung der Produktion (z. B. Standortwechsel)	5%
Investitionen und Produktivitätssteigerungen	2%



# Nachhaltige Resilienz durch Einsparungen, Innovation und Markterweiterung

Die Einschätzungen zur Wirksamkeit einzelner Massnahmen bestätigen dieses Bild (A10). Innovations- und Produktentwicklungen werden von über 62 Prozent der Unternehmen als wirksam oder sehr wirksam bewertet, ebenso Kostenreduktionen (61 %) sowie die Erschliessung neuer Märkte (54 %). Kurzarbeit wird von knapp der Hälfte der Befragten als wirksam eingestuft, während Stellenabbau und Produktionsverlagerungen deutlich schlechter abschneiden. Diese Ergebnisse zeigen, dass kurzfristige Einsparungen wichtig sind, nachhaltige Resilienz jedoch vor allem durch Innovation und Markterweiterung gestärkt wird.

A10. Welche dieser Massnahmen haben sich aus Ihrer Sicht als besonders wirksam zur Stärkung der längerfristigen Resilienz erwiesen?



# Informationen



SWISSMECHANIC ist der agile Verband der KMU-MEM-Industrie. Die mehr als 1300 angeschlossenen Betriebe beschäftigen über 65'000 Mitarbeitende, davon 6000 Lernende, und generieren ein jährliches Umsatzvolumen von rund 15 Milliarden Schweizer Franken. Der Verband ist in 13 regionale Sektionen, ein nationales Dienstleistungszentrum, die überregionale Fachorganisation Forum Blech und die assoziierte Organisation Groupement suisse de l'Industrie des Machines (GIM) gegliedert.

Weitere Informationen unter [www.swissmechanic.ch](http://www.swissmechanic.ch)



Economic intelligence. For a better society.  
Ökonomische Kompetenz und Lösungen für  
fundierte Entscheidungen in Politik und Wirtschaft.

BAK Economics AG ist ein 1980 als Spin-Off der Universität Basel gegründetes Wirtschaftsforschungsinstitut, das juristisch, politisch, wirtschaftlich und wissenschaftlich unabhängig ist. BAK Economics AG zeichnet sich durch einen empirischen und datengetriebenen Ansatz aus. Umfassende Daten und Modelle sind die Grundlage von Analysen, Studien sowie Beratungsdienstleistungen für ein breites Spektrum ökonomischer und wirtschaftspolitischer Fragestellungen. Darüber hinaus unterstützt BAK seine Kunden mit effizienten Technologien und massgeschneiderten Tools bei Entscheidungsprozessen sowie der Lösung konkreter Probleme. Zu den Kunden von BAK gehören die öffentliche Hand, Verbände und Unternehmen.

