



Internationaler Marktzugang

Aussenwirtschaftsjahr 2025: ***Handelskrieg und Erfolgsgeschichten***

18.12.2025

Auf einen Blick

- Der Nationalrat hat heute die Freihandelsabkommen mit Thailand und dem Kosovo genehmigt. Jetzt ist der Ständerat am Zug.
- Obwohl die Aussenhandelsdiplomatie wichtige Erfolge erzielen konnte, wurde das Jahr 2025 von den hohen US-Zusatzzöllen überschattet.
- 2026 müssen die Handelsbeziehungen mit den wichtigsten Partnern stabilisiert und die unterzeichneten Freihandelsabkommen durch das Parlament genehmigt werden.

Am 17. Dezember 2025 hat der Nationalrat als Erstrat die beiden Freihandelsabkommen der EFTA-Staaten mit Thailand und dem Kosovo genehmigt. [economiesuisse](#) begrüsst diese Entscheide.

Dank dem Freihandelsabkommen mit Thailand erhalten Schweizer Exportunternehmen künftig einen verbesserten Zugang zu einem strategisch bedeutenden Wachstumsmarkt. Thailand ist heute die zweitgrösste Volkswirtschaft in Südostasien und der zweitwichtigste Handelspartner der Schweiz in dieser Region (nach Singapur).

Das Freihandelsabkommen mit dem Kosovo weitet die Zusammenarbeit aus und wird das bilaterale Handelsvolumen von derzeit rund 140 Millionen Franken weiter ankurbeln.

Trotz mehrerer Erfolge ein schwieriges Aussenwirtschaftsjahr 2025

Im Jahr 2025 konnte die Schweizer Aussenwirtschaftspolitik wichtige Erfolge verzeichnen: Das Freihandelsabkommen mit Indien trat Anfang Oktober ohne Referendumsabstimmung in Kraft und mit der Unterzeichnung des Freihandelsabkommens mit den Mercosur-Staaten gelang der Schweizer Aussenwirtschaftsdiplomatie im September ein weiterer Coup. Da der parlamentarische Genehmigungsprozess für das Finanzdienstleistungsabkommen Schweiz-UK erfolgreich abgeschlossen werden konnte, wird dieses per Anfang 2026 in Kraft treten. Und zu guter Letzt wurde im Juni auch noch das neue Freihandelsabkommen mit Malaysia unterzeichnet.

2025 hätte also wie 2024 ein sehr guter Jahrgang für die Aussenwirtschaft werden können. Wären da nur nicht die hohen länderspezifischen US-Zusatzzölle, welche die Schweizer Wirtschaft massiv belasteten. Immerhin konnten für die Schweizer Unternehmen mit der Reduktion auf einen pauschalen Zollsatz von 15 Prozent wieder gleich lange Spiesse zu den EU-/EFTA-Staaten und Japan hergestellt werden. Die produktspezifischen Zusatzzölle auf Stahl, Aluminium, Autos und Kupfer bleiben jedoch unverändert bestehen. Wichtige Absatzmärkte wie Deutschland schwächeln weiter, die geopolitische Lage bleibt volatil und unter der Schweizer Bürokratie

ächzen auch die exportorientierten Unternehmen – egal ob gross, mittel oder klein.

2026: Ein wichtiges Jahr für die Schweizer Aussenwirtschaft

Die Prioritäten in der Schweizer Aussenwirtschaftspolitik für 2026 sind klar: Es braucht möglichst zeitnah ein rechtsverbindliches Handelsabkommen mit den USA, um den heutigen provisorischen Zustand gemäss «Joint Statement» vertraglich abzusichern. Zudem bleibt die Stabilisierung und Weiterentwicklung des bilateralen Wegs mit der EU ein zentrales Anliegen. Hier ist das Parlament ab dem Frühjahr gefordert, eine schlanke und unternehmensfreundliche inländische Umsetzung des neuen Vertragspakets (Bilaterale III) in die Wege zu leiten.

Darüber hinaus ist eine baldige Genehmigung der unterzeichneten Freihandelsabkommen mit Zukunftsmärkten wie Mercosur und Malaysia sowie des modernisierten Abkommens mit der Ukraine durch das Parlament zentral. Ein baldiger Abschluss der laufenden Verhandlungen mit Vietnam wäre ebenfalls wünschenswert. Ebenso benötigt es weitere Schritte hin zu einer Modernisierung der bestehenden Freihandelsabkommen mit China und dem Vereinigten Königreich. Ausserdem sollte das modernisierte Freihandelsabkommen EFTA-Chile nach Ablauf der Referendumsfrist Mitte Januar 2026 so rasch wie möglich in Kraft gesetzt werden.

Gute Beziehungen mit den wichtigsten Handelspartnern sind kein «nice to have»

Die Prioritätenliste der exportorientierten Schweizer Unternehmen für 2026 ist lang, aber nicht überzogen. Schliesslich geht es um die Zukunft des Arbeits-, Wirtschafts- und Innovationsstandorts Schweiz.

Für das neue Aussenwirtschaftsjahr muss der Vorsatz wie folgt lauten: Hören wir auf, unsere wichtigsten Handelspartner gegeneinander auszuspielen. Bestmögliche Handelsbeziehungen mit der EU, den USA und China sind kein «entweder-oder», sondern ein «sowohl-als-auch», ja gar ein «must» für die Exportnation Schweiz und somit für den Wohlstand von uns allen.



Luc Schnurrenberger

Stv. Bereichsleiter Aussenwirtschaft



Pascal Wüthrich

Projektleiter Aussenwirtschaft

© economiesuisse | www.economiesuisse.ch