

GASTKOMMENTAR

Dominique Ursprung und Sandro Fuchs

Japans Deal im Zollstreit mit Trump ist kein Vorbild für die Schweiz

Eigentlich ist Japan Washingtons wichtigster Verbündeter in Asien. Doch kein anderes Land musste bisher im Zollstreit einen so hohen Preis bezahlen wie Japan. Die Schweiz ist gut beraten, sich genau zu überlegen, was sie den Amerikanern anbietet.

17.09.2025, 05.30 Uhr ⌚ 4 min



Die renommierte Zeitung «Yomiuri Shimbun» widmete dem Zoll-Deal zwischen den USA und Japan eine Sonderausgabe.

Kim Kyung-Hoon / Reuters

550 Milliarden Dollar, so viel hat Japan dem US-Präsidenten nach intensiven Verhandlungen versprochen, um Zölle von 25 Prozent zu verhindern. Wie und wo

diese Summe in den USA bis im Januar 2029 investiert werden wird, entscheidet zudem letztlich eine Person: Donald Trump. Tokio darf lediglich Vorschläge machen.

Dieser Deal, damit Exporte in die USA «nur» noch mit 15 Prozent verzollt werden, kostet jede Japanerin und jeden Japaner umgerechnet stolze 3900 Franken. Japan verspricht quasi, die vierfache Summe seiner jährlichen amerikanischen Güterexporte in den USA zu investieren.

Kein anderes Land hat bisher einen so hohen Preis bezahlt wie Washingtons wichtigster Verbündeter in Asien. Die «Financial Times» hatte bei der Videoerklärung, welche die zwei Chefunterhändler nach dem Abschluss des Deals auf X veröffentlicht hatten, den Eindruck, dass Japans Wirtschaftsminister Akazawa bei seiner Lobeshymne auf den guten Vertrag den amerikanischen Handelsminister Lutnick so anstrahlte, wie es nur eine Geisel mit Stockholm-Syndrom tun würde.

Grosse Versprechen Japans

Man würde eigentlich erwarten, dass eine solche Einigung zu einer Stabilisierung der Verhältnisse führt. Weigert sich Japan jedoch, in eines der vom US-Präsidenten ausgewählten Projekte zu investieren – Trump nennt hier häufig die Erdgasförderung in Alaska –, dürfen die USA Zölle auf Produkte ihrer Wahl in beliebiger Höhe verhängen. Richard Katz, ein ausgewiesener Beobachter der Wirtschaft Japans, kommt nach der Analyse aller (wenigen) verfügbaren Dokumente zu dem Schluss, dass Japan viel verlieren könnte.

Grosse Versprechen machen ist das eine, die Umsetzung das andere. Japan gedenkt diese Unsummen unter anderem durch die staatliche Bank für wirtschaftliche Zusammenarbeit (JBIC) auszugeben. Die JBIC vergibt in der Tat Kredite für japanische Firmen im internationalen Handel wie auch bei Auslandsinvestitionen.

Der Deal mit Trump wurde zwar explizit von Japan als rechtlich nicht bindend bezeichnet, doch Japans Parlament muss jährlich das Budget der JBIC genehmigen. Die Regierungspartei LDP hat zurzeit – auch mithilfe des Koalitionspartners – weder im Unter- noch im Oberhaus eine Mehrheit. Folglich wird sich die Opposition eine allfällige Zustimmung garantiert vergolden lassen.

Japans zukünftiger Ministerpräsident – er oder sie sollte bis Anfang Oktober bestimmt sein – könnte versucht sein, sofort Neuwahlen auszurufen, um mit einer stabileren Machtbasis im mächtigeren Unterhaus zu regieren. Damit ginge jedoch das Risiko einher, sowohl den Trump-Deal als auch die eigene politische Zukunft zu gefährden. Ein Scheitern würde Japan zu einem Beispiel dafür machen, wie Regierungen, die Trump zu stark entgegengekommen sind, ihre Macht im Parlament und in der Bevölkerung verlieren können.

Die Schweiz hat glücklicherweise mit dem Bundesrat eine sehr stabile Exekutive, doch auch hier wird die Frage aufkommen, ob sein gemäss Medienmitteilung «noch attraktiveres Angebot» für Trump im Parlament und vor dem Stimmvolk mehrheitsfähig ist. Wie will man das Sparpaket des Bundes noch glaubwürdig verkaufen, wenn gleichzeitig grosszügig und flexibel auf die Forderungen aus dem Weissen Haus eingegangen wird? Wie viel ist dieser mögliche Deal der Schweiz mit Trump überhaupt noch wert, wenn neue Freihandelsabkommen, zum Beispiel jenes mit Mercosur, oder ein Update mit China dazukommen und plötzlich auch eine Mehrheit hinter dem Paket mit Brüssel steht?

Wer Alternativen hat, ist weniger gut erpressbar. Die erfolgreiche Freihandelspolitik des Seco hat die Schweiz über die letzten Jahrzehnte deutlich resilienter gemacht. Die Schweiz ist demnach gut beraten, sich den Verkauf der eigenen Selbstachtung (NZZ 10. 9. 25) an die USA gut zu überlegen.

Wie viel ist gut genug für Trump?

Japan hat pro eliminiertem Prozentpunkt an Zöllen rund 55 Milliarden Dollar

bezahlt und kann nun mit 15 statt 25 Prozent Importzöllen in den USA arbeiten. Nimmt man eine Logik analog dem «Liberation Day», wobei alle anderen relevanten volkswirtschaftlichen Grössen ignoriert werden, müsste die von der Schweiz angestrebte Reduktion um 24 Prozentpunkte mit 1190 Milliarden Franken zu Buche schlagen. Diese astronomische Summe würde 140 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung der Schweiz entsprechen, was über 130 000 Schweizerfranken pro Kopf ergäbe.

Wenn man dieses astronomische Japan-Modell den Schätzungen der Konjunkturforschungsstelle (KOF) gegenüberstellt, welche davon ausgeht, dass ein Verbleiben des Basiszolls von 39 Prozent jeden Schweizer und jede Schweizerin im Durchschnitt fast 300 Franken pro Jahr kosten würde, wird die Absurdität der schwindelerregenden Investitionsversprechen, die Japan eingegangen ist, noch deutlicher.

Für Japan sind ungleiche Verträge mit den USA kein Novum: Als Japan Mitte des 19. Jahrhunderts zum ersten Mal solche Deals abschliessen musste, führte dies zur Meiji-Restauration, einer grundlegenden Umwälzung und Erneuerung Japans. Es ist zu hoffen, dass der Schweiz jetzt ein Reformschub gelingt – ohne dafür zuerst einen ungleichen Vertrag eingehen zu müssen.

Dominique Ursprung ist Dozent für internationale Beziehungen an der ZHAW und Vorstandsmitglied der Handelskammer Schweiz-Japan (SJCC); **Sandro Fuchs** ist Professor für Public Management an der ZHAW School of Management and Law.