

Was bedeuten die geopolitischen Herausforderungen unserer Zeit für Schweizer KMU?

24.10.2025

DR. BORER & PARTNER

Seestrasse 83
8800 Thalwil
Switzerland



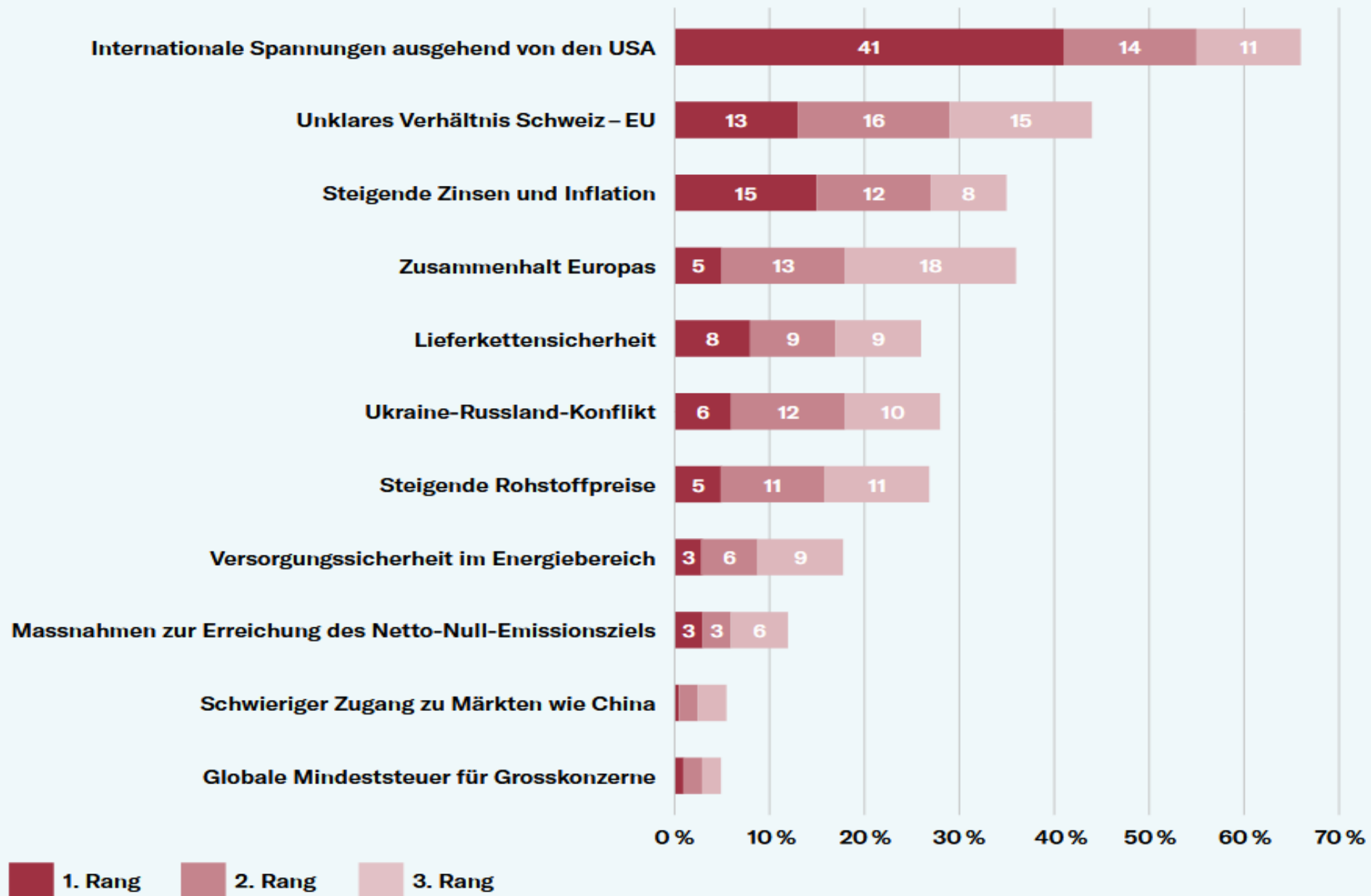


Abbildung 6: Politische, geopolitische und makroökonomische Themen, die Sorgen bereiten (geordnet nach mittlerem Rangplatz)

Agenda



1. Die Welt im Sturm – neue Realität der Geopolitik
2. Drei Perspektiven: USA, EU, China & Russland
3. Schlusswort – Segel neu setzen

Andere geopolitische Herausforderungen

- System

- global
- Irak 4

- Prote

- Afgha
- Klima

- Extre

Geop

- Migra

- Afrika: 1.6 Mia



Für den Trump
haben wir die
extra groß g
weil er gute L
wenn er tr

TARIFFS FIX



ult,

Die USA – Vom Partner zum Protektionistischen Risiko

Wie haben sich die Wachstumsaussichten für Ihre Firma aufgrund der Umwälzungen in den USA verändert? Sind diese ...?

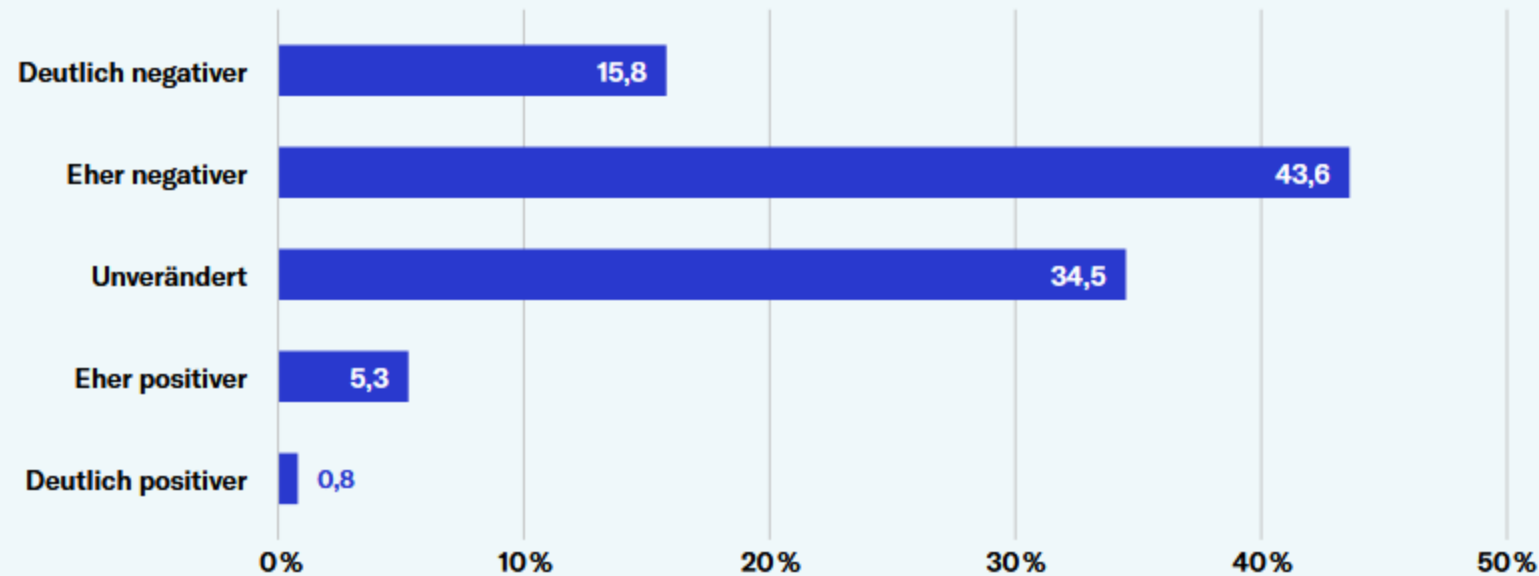
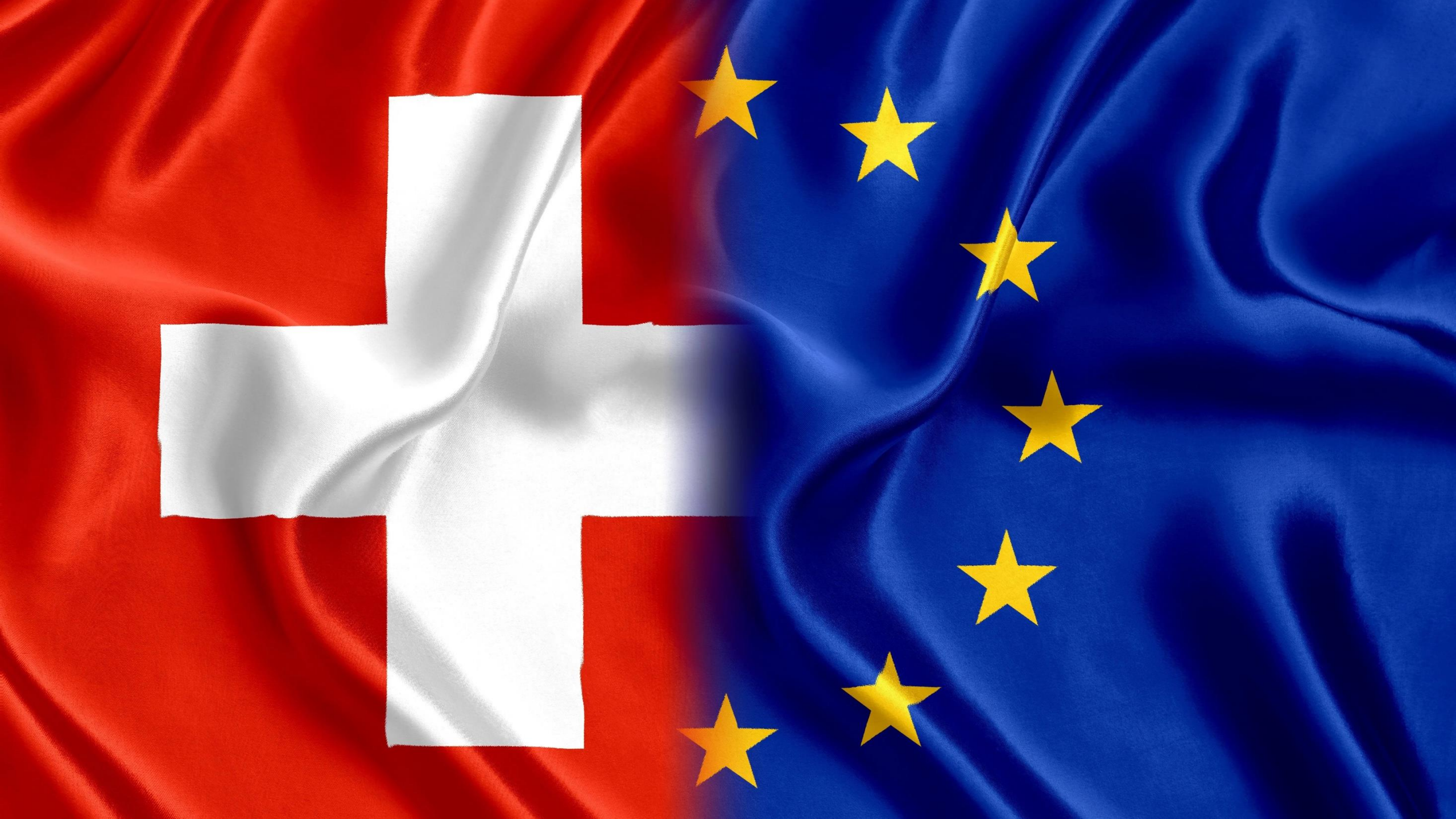


Abbildung 7: Einschätzung der Entwicklung der Wachstumsaussichten

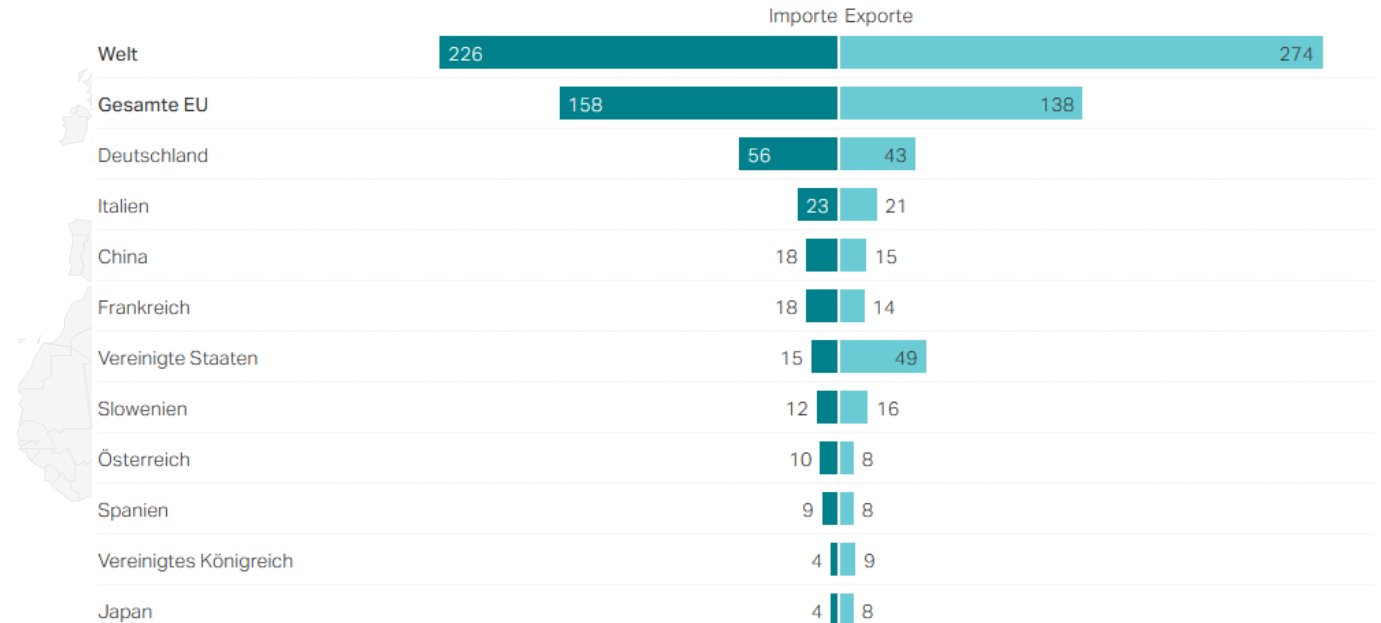


Die Europäische Union – Unser grösster Markt, aber keine institutionelle Heimat

- ~60% des Handels mit der EU (> CHF 300 Mrd.)
- EU-Handelsüberschuss ggü. Schweiz ~ CHF 20 Mrd.
- Schweiz als Käufer fast so wichtig wie China
- Bilaterale III stabilisiert Zugang, erhöht aber den Regulierungsdruck

Die Schweiz importiert mehr aus der EU als sie dorthin exportiert

Wert (in Mrd. Fr.) der Importe und Exporte der Schweiz mit ihren wichtigsten Handelspartnern im Jahr 2023.



Ausgenommen Goldbarren und andere Edelmetalle, Münzen, Edelsteine, Kunstgegenstände und Antiquitäten.

Grafik: ptur • Quelle: [Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit](#) • [Daten herunterladen](#)

Die Europäische Union – Unser grösster Markt, aber keine institutionelle Heimat

- >13'000 neue EU-Regeln seit 2019
- DE: €65 Mrd. Compliance p.a. + €146 Mrd. verlorenes Potenzial
- Chemie: >\$20 Mrd. Zusatzkosten p.a.
- Bilaterale III stabilisiert Zugang, erhöht aber den Regulierungsdruck



**Europe
regulates**

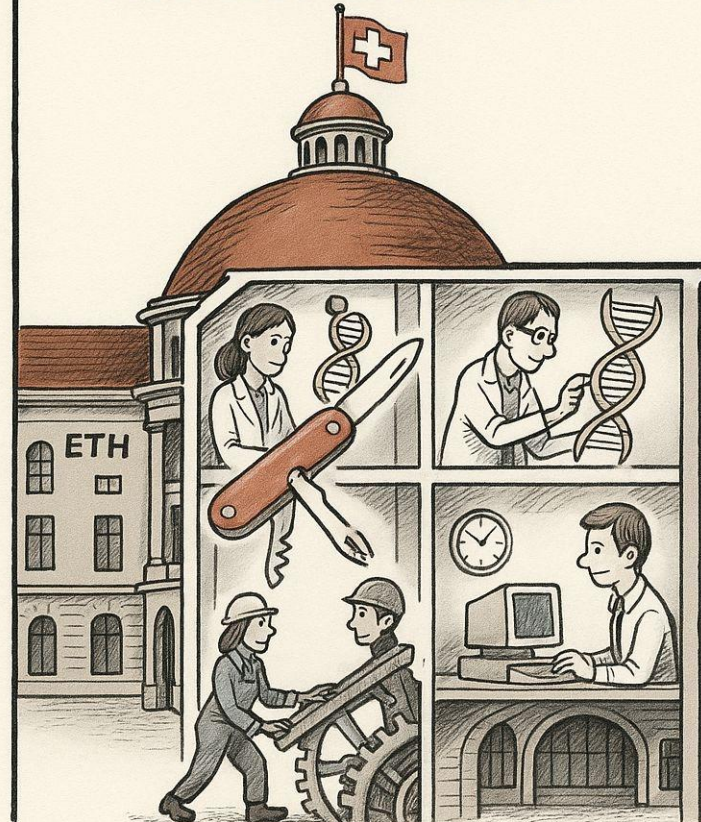




INNOVATION AUS DER EU



INNOVATION AUS DER SCHWEIZ



Zwischen Drachen, Bären und neuen Allianzen

- China ist drittgrösster Handelspartner der Schweiz
- 9 % des Aussenhandels und 3 % der Direktinvestitionen
- Der Westen (USA, EU, Japan, UK, Südkorea, Kanada, Taiwan) steht für 80 % des Handelsvolumens
- Russland und China sind autokratische Systeme – unberechenbar und riskant für Investoren
- Taiwan bleibt Zündfunke: Ein Konflikt würde die Weltwirtschaft stärker treffen als der Ukrainekrieg
- Für Schweizer KMU heisst das: Engagement nur mit Absicherung, Partnerwahl mit Weitsicht

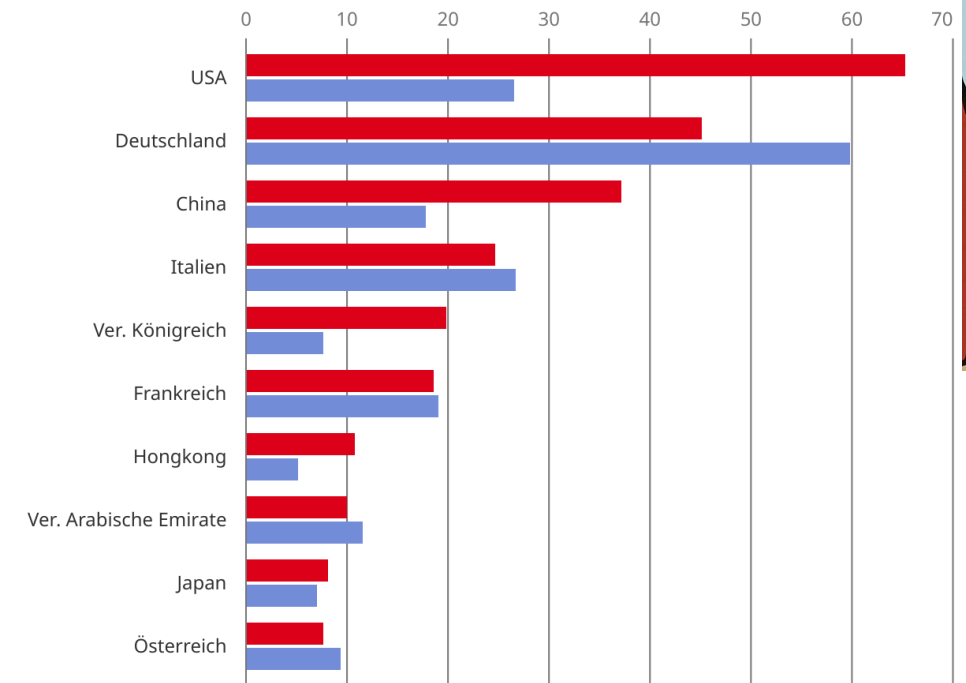
Handel mit den wichtigsten Partnern (Ländern), 2024

Partner wurden nach der monetären Summe des Handelsaustauschs ausgewählt, in Milliarden Franken

Gesamtexporte der Schweiz: 394 Mrd. CHF

Importe: 328 Mrd. CHF

■ Exporte ■ Importe



Datenstand: 27.05.2025

Quelle: BFS, BAZG – Aussenhandelstatistik

gr-d-06.05-p

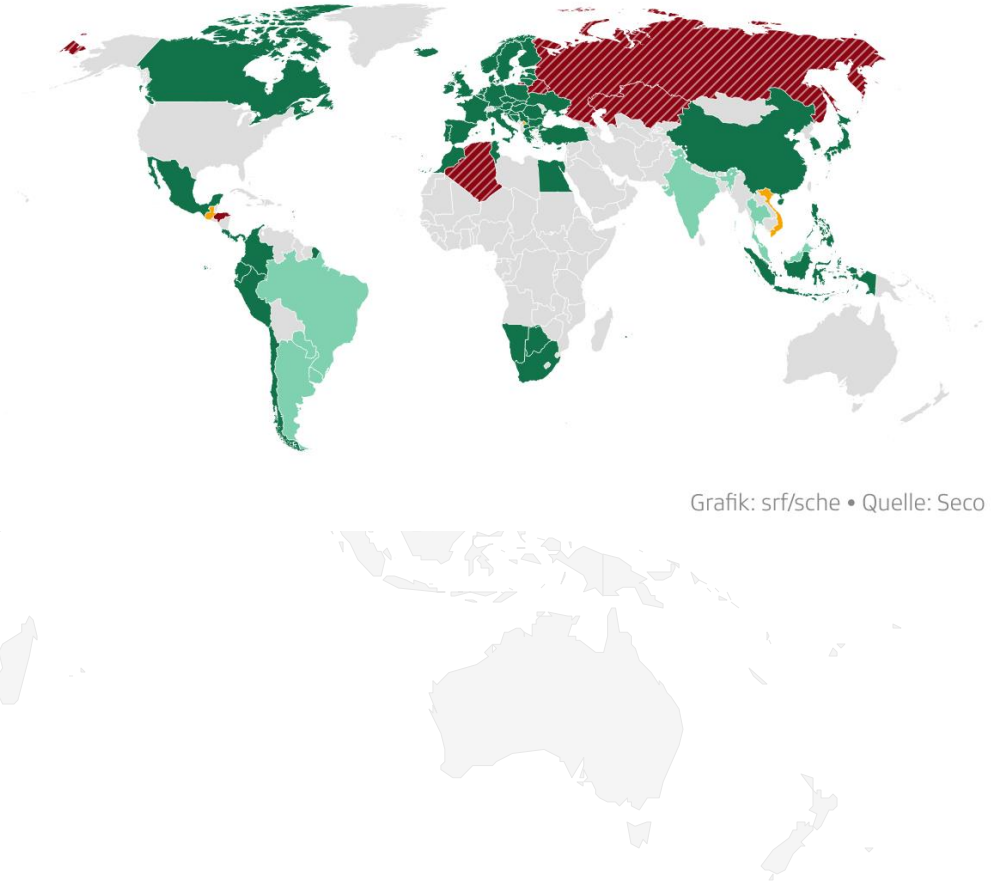
© BFS 2025

Neue Partner, neue Chancen

- Schweiz verfügt über 33 Freihandelsabkommen weltweit
- Minideals zu Rohstoffen, Lieferketten, Technologie und Umwelt sichern Flexibilität
- Schweiz kann thematisch führen: Gesundheit, Forschung, KI, Nachhaltigkeit
- Hightech- und Innovationsstandort als aussenpolitisches Kapital nutzen
- Ziel: Unabhängige Position im Wandel der Weltordnung, gestärkte Resilienz für KMU

Freihandelspartner der Schweiz

■ Freihandelsabkommen ■ FHA abgeschlossen, noch nicht in Kraft ■ FHA in Verhandlung ■ Verhandlungen ausgesetzt
/// Algerien

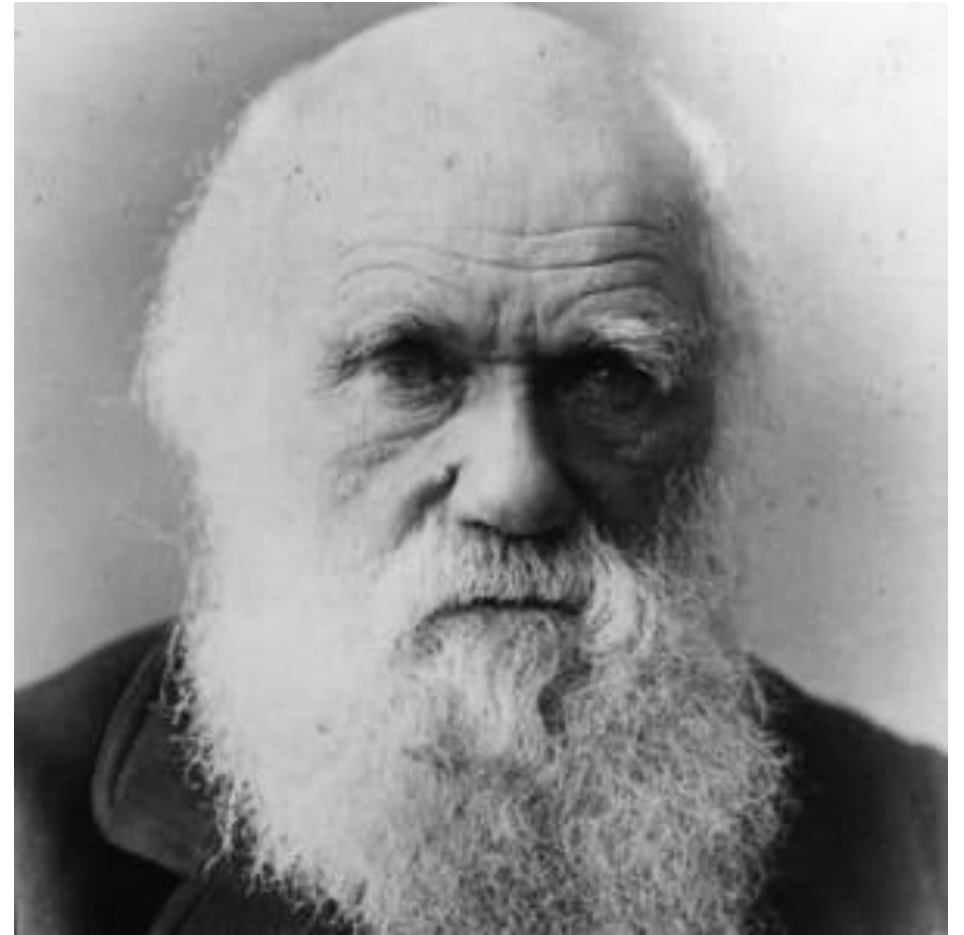


Grafik: srf/sche • Quelle: Seco

Was sollen Unternehmen machen ?

«Es sind nicht die Stärksten der Spezies,
die überleben, noch die Intelligentesten,
sondern die, die am besten auf
Veränderungen reagieren.»

-Charles Darwin



WIE SOLLEN UNTERNEHMEN REAGIEREN?

ÜBERWACHUNG

- Geopolitische Risiken systematisch beobachten (Lieferketten, Märkte, Währungen)
- Frühwarnindikatoren definieren (Zölle, Sanktionen, politische Spannungen)
- Szenarien entwickeln und regelmässig testen (z. B. Marktverlust, Lieferstopp, Währungsvolatilität)
- Externe Informationsnetzwerke gezielt nutzen (Branchenverbände, Berater, Behörden)

FOKUS

- Kritische Abhängigkeiten erkennen und priorisieren (Rohstoffe, Zulieferer, Absatzmärkte)
- Geopolitische Risiken in zentrale KPIs integrieren (Umsatz, Kosten, Margen)
- Strategische Resilienz in Entscheidungsprozesse aufnehmen (Risikomanagement, Investitionen)
- Verantwortlichkeiten intern klar zuweisen (wer beobachtet, wer handelt)

WIE SOLLEN UNTERNEHMEN REAGIEREN?

HANDELN

- Lieferketten diversifizieren und regionalisieren (mehrere Lieferanten, regionale Quellen)
- Strategische Puffer und Lagerbestände aufbauen (ersatzkritische Komponenten, Notfalllogistik)
- „Nearshoring“ und „Friendshoring“ prüfen (Produktion in stabilen Partnerländern)
- Produktionsflexibilität erhöhen (Modularisierung, austauschbare Teile)

INNOVATION UND KOOPERATION

- Schweizer Qualität und Marke gezielt einsetzen (Verlässlichkeit, Präzision, Service)
- Forschung und Entwicklung weiter stärken (Technologievorsprung sichern)
- Kooperationen zwischen KMU ausbauen (z. B. Einkaufspools, gemeinsame Logistik, Exportverbünde)
- Agilität und Anpassungsfähigkeit fördern (kurze Entscheidungswege, Krisentraining)



« Wenn die Schweizer die
Alpen selbst gebaut hätten,
wären sie nicht so hoch,
dann wären sie bescheidener
geraten.»

- Carl Spitteler