enabling new business

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

KMU-Exportstimmung | 1. Halbjahr 2026

LEICHTE ZUVERSICHT IN EINEM VOLATILEN UMFELD

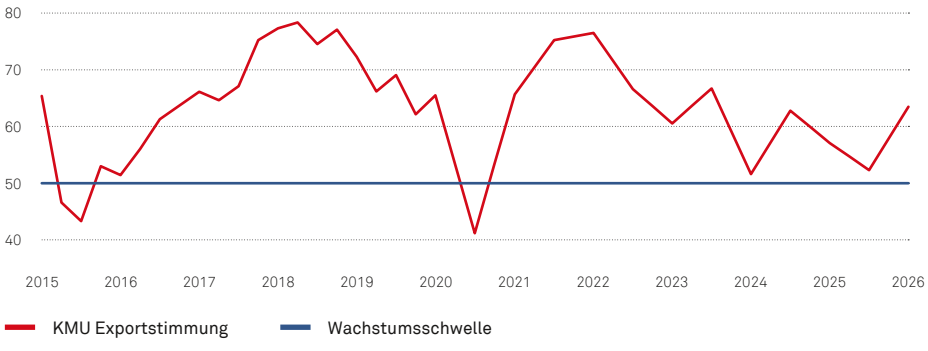
OFFICIAL PROGRAM

Switzerland.
Trade & Investment Promotion.

Die Schweizer KMU blicken vorsichtig positiv auf das kommende Halbjahr. Zwar liegt die Exportstimmung wieder klar über der Wachstumsschwelle, doch bleibt das internationale Umfeld von hoher Unsicherheit geprägt. Entlastung bringt insbesondere die Senkung der US-Zölle, während Freihandelsabkommen für viele Unternehmen an Bedeutung gewinnen und zusätzliche Perspektiven eröffnen.

Mit 63.5 Punkten liegt die aktuelle Exportstimmung der Schweizer KMU wieder klarer über der Wachstumsschwelle als noch vor sechs Monaten. Über die Hälfte der Unternehmen (57.2 %) rechnet für das erste Halbjahr 2026 mit einer Zunahme der Exporte. 26.9 % erwarten eine Stagnation, lediglich 15.9 % gehen von einer Abnahme aus. Dies zeigen die Ergebnisse einer halbjährlichen Umfrage von Switzerland Global Enterprise unter international tätigen Schweizer KMU. Auf das gesamte Jahr 2026 bezogen fällt die Einschätzung noch etwas positiver aus: 63 % der Unternehmen rechnen mit einer positiven Entwicklung, 23 % mit stagnierenden Zahlen und 14 % mit sinkenden Exporten.

KMU-Exportstimmung von Switzerland Global Enterprise
Gewichteter Wert aus 2. Halbjahr 2025 und 1. Halbjahr 2026, Wachstumsschwelle = 50



Quelle: Switzerland Global Enterprise

Unberechenbare Welt führt zu Zickzack-Kurs

Trotz der verbesserten Stimmung lässt sich daraus keine Trendumkehr hin zu einem nachhaltigen Wachstum ableiten. Vier von fünf der befragten Unternehmen rechnen lediglich mit geringfügigen Veränderungen ihres Exportvolumens im Bereich von +/–10 %.

Die Umfrageresultate deuten vielmehr darauf hin, dass sich die seit 2022 beobachtbare Zickzackbewegung fortsetzt. Diese war bislang geprägt von Hochs um rund 65 Punkte und Tiefs knapp oberhalb der Wachstumsschwelle. Damit spiegelt die Exportstimmung die anhaltende Volatilität der Weltwirtschaft und die Unberechenbarkeit der weltpolitischen Rahmenbedingungen wider. Auch wenn keine Euphorie angebracht ist, ist es vor diesem Hintergrund dennoch ermutigend, dass die Exportstimmung in der Wachstumszone liegt, nachdem vor sechs Monaten noch ein anhaltender Abwärtstrend befürchtet werden musste.

Aufatmen nach Senkung der US-Zölle

Die aktuelle Stimmung dürfte einerseits Ausdruck der Erleichterung darüber sein, dass die US-amerikanischen Importzölle für die Schweiz von zwischenzeitlich 39 % wenige Tage vor der Umfrage auf 15 % gesenkt wurden.

Andererseits könnte auch das solide Ergebnis des vergangenen Halbjahrs zu dieser Zuversicht beitragen. So verzeichneten 37.5 % der Unternehmen eine Exportzunahme, 30.3 % eine Stagnation und 32.2 % eine Abnahme.

Damit fiel das Halbjahr nur geringfügig schlechter aus als im Juni erwartet, obwohl die US-Zölle Anfang August überraschend auf 39 % erhöht wurden und während rund drei Monaten in dieser Höhe in Kraft blieben.

Dies dürfte mit erklären, weshalb die Aussichten heute – trotz eines Zollsatzes von 15 % – positiver beurteilt werden als vor sechs Monaten, als die Schweiz noch mit einem «Vorzugszollsatz» von rund 10 % rechnete. Zudem scheinen die KMU die zollpolitische Situation derzeit als stabiler einzuschätzen als im Sommer 2025.

9 von 10 Schweizer Exportunternehmen sind von US-Zöllen betroffen

In dieses Bild passt, dass im vergangenen Sommer 58 % der Unternehmen negative Auswirkungen der US-Zölle auf ihr Geschäft erwarteten, während es heute trotz höherer Zölle «nur» noch 40 % sind.

Wie stark die Wirtschaftspolitik der USA dennoch auf die Schweizer Exportwirtschaft durchschlägt, zeigt sich daran, dass sich drei von fünf Unternehmen zu Massnahmen veranlasst sehen. Je rund ein Viertel der Firmen hat Margen reduziert, Preise angepasst und/oder prüft alternative Märkte zur Diversifikation. Lediglich 8 % der Unternehmen sehen sich nicht von den US-Zöllen betroffen.

Welche Massnahmen haben Sie im Hinblick auf die Zölle der US-Regierung getroffen oder planen Sie zu treffen?

Quelle: Switzerland Global Enterprise

Eine Präsenz im US-Markt wird immer stärker ein Thema

Vor diesem Hintergrund gewinnt für immer mehr Unternehmen die Frage an Bedeutung, ob eine stärkere lokale Präsenz im US-Markt – etwa durch Produktionsstandorte – sinnvoll ist. Der Anteil jener Firmen, die sich eine stärkere Präsenz zumindest vorstellen können, hat sich innerhalb von sechs Monaten von 17 % auf 31 % nahezu verdoppelt. 11 % der Unternehmen haben entsprechende Schritte bereits eingeleitet (+7 Prozentpunkte), weitere 11 % denken aktuell darüber nach (+5 Prozentpunkte), und 9 % wollen eine solche Option evaluieren, falls die Zölle länger bestehen bleiben (+4 Prozentpunkte).

Gleichzeitig schliessen nur noch 29 % der Unternehmen eine stärkere Präsenz kategorisch aus, gegenüber 36 % vor sechs Monaten. Weitere 22 % geben an, dass die Option zwar denkbar wäre, dass sie sich derzeit aber nicht mit dieser Frage beschäftigen – ebenfalls deutlich weniger als vor einem halben Jahr (–8 Prozentpunkte).

Herausforderungen für exportorientierte KMU

Die US-Zölle zählen damit auch im kommenden Halbjahr zu den wichtigsten Sorgen für exportorientierte KMU. Mit der Senkung auf 15 % verlieren sie jedoch etwas an Bedeutung und werden aktuell von 50 % der Unternehmen als Belastung genannt (–11 Prozentpunkte). In der Folge fallen sie hinter die Währungsrisiken zurück: Der starke Schweizer Franken dominiert erneut und ist damit die wichtigste Herausforderung im Exportgeschäft.

Auf Rang 3 folgt das Verhältnis zur EU, dessen Bedeutung wieder zunimmt. Dies dürfte mit der näher rückenden Abstimmung über die Volksinitiative «Keine 10 Millionen Schweiz» sowie mit der kontrovers geführten Diskussion um die bilateralen Verträge III mit der EU zusammenhängen. Bereits auf Rang 4 folgen die steigenden Anforderungen internationaler Kunden in den Bereichen Nachhaltigkeit, Transparenz und Zertifizierungen. Treiber sind vor allem neue regulatorische Vorgaben auf EU-Ebene, die den Druck auf Unternehmen erhöhen. Es folgen Energie- und Rohstoffpreise, der Russland-Ukraine-Konflikt, allgemeine Handelshemmnisse sowie die Spannungen zwischen den USA
und China.

Welche Exportthemen dürften Sie in den nächsten 12 Monaten am meisten beschäftigen?

Quelle: Switzerland Global Enterprise

Stabile Situation bei der Wahl der Exportmärkte

In der insgesamt turbulenten Weltlage zeigt sich die Wahl der Exportmärkte bemerkenswert stabil. Deutschland bleibt trotz eigener wirtschaftlicher Herausforderungen der unangefochten beliebteste Absatzmarkt: 81 % der Schweizer KMU exportieren Waren und Dienstleistungen ins nördliche Nachbarland.

Es folgt Italien (62 %), das innerhalb von drei Jahren einen Rückstand von 11 Prozentpunkten auf Frankreich wettgemacht hat und nun um 3 Prozentpunkte vorne liegt. Italien weist im Halbjahresvergleich zudem – gemeinsam mit Kanada – das stärkste Wachstum auf (+7 %).

In die USA liefern weiterhin mehr als die Hälfte der KMU (55 %) Waren und Dienstleistungen, wobei die Zölle bislang kaum dämpfend wirken. Damit liegen die Vereinigten Staaten auf Rang 4, gefolgt von Österreich (48 %). Hinter den Top-5-Märkten folgen weitere europäische Länder. Erst auf Rang 12 erscheint mit China (36 %) ein zweiter nicht-europäischer Markt.

Gewinnbringende Freihandels-abkommen

Zu Veränderungen in der Bedeutung einzelner Absatzmärkte können insbesondere Freihandelsabkommen beitragen. Sie entfalten positive Effekte und stellen wichtige Stützen der Schweizer Exportwirtschaft dar. Aktuell profitieren 69 % der befragten Unternehmen von mindestens einem Freihandelsabkommen.

Der Blick nach vorne zeigt, dass dieser Anteil weiter steigen dürfte. 61 % der Unternehmen sind überzeugt, künftig von den kürzlich in Kraft getretenen und/oder von den geplanten Freihandelsabkommen profitieren zu können. Besonders ausgeprägt sind die Erwartungen in Bezug auf Indien: Jedes zweite KMU rechnet mit positiven Effekten aus diesem Abkommen. Auch von Abkommen mit dem Staatenbund Mercosur (34 %), Thailand (25 %) und Malaysia (20 %) erhoffen sich viele Unternehmen zusätzliche Impulse.

Weitergehende Aufklärung notwendig

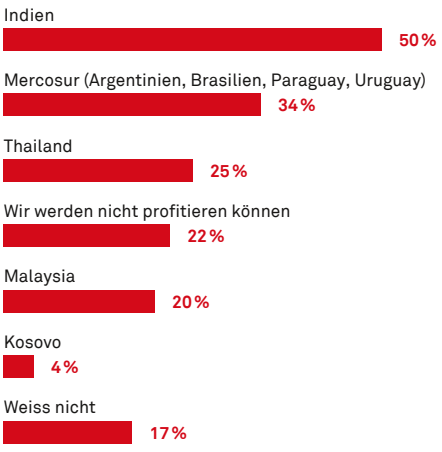
Der grossen Bedeutung der Freihandelsabkommen entsprechend setzen sich die Unternehmen vertieft mit diesem Thema auseinander. 77 % geben an, über ausreichende bis exzellente Kenntnisse zu verfügen.

Gleichzeitig zeigt sich weiterhin erhebliches Potenzial: 13 % der Firmen profitieren nach eigener Einschätzung derzeit nicht von Freihandelsabkommen, und 18 % sind sich nicht bewusst, ob sie davon profitieren. Zudem gehen 22 % davon aus, dass sie aus den kürzlich in Kraft getretenen und den geplanten Abkommen keinen Nutzen ziehen werden.

Hintergrund dieser Einschätzungen dürfte zu einem guten Teil fehlendes Know-how sein. So verfügen 23 % der befragten Unternehmen lediglich über geringes Wissen zu Freihandelsabkommen, und 27 % nennen fehlende interne Expertise explizit als Hindernis, um bestehende Abkommen effektiv zu nutzen.

Dies unterstreicht, dass weiterführende Information und Aufklärung notwendig sind, um die Zahl der Nutzniesser zu erhöhen und Schweizer KMU gezielt zu unterstützen. Gleichzeitig besteht gemäss Umfrage auch bei der Ausgestaltung der Abkommen Verbesserungspotenzial: Als grösste Hürden werden der administrative Aufwand (42 %) sowie die komplexen Ursprungsregeln (32 %) genannt, die es vielen Unternehmen erschweren, von bestehenden Freihandelsabkommen zu profitieren.

Was schätzen Sie, werden sie von den neuen / kommenden Freihandelsabkommen profitieren können und wenn ja von welchen?



Quelle: Switzerland Global Enterprise

Methodik

Das Konzept zur Berechnung der KMU-Exportstimmung von Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist denkbar einfach: Die KMU geben an, ob sie im laufenden Halbjahr im Vergleich zum vorherigen Halbjahr einen Zuwachs, eine Stagnation oder einen Rückgang ihrer Exporte erwarten. Die gleiche Frage wird gestellt hinsichtlich der Exporterwartungen für das folgende Halbjahr, im Vergleich zum laufenden Halbjahr. Um den Prognosecharakter der KMU-Exportstimmung zu betonen, wird die erwartete Exportaktivität im folgenden Halbjahr mit 60 % gewichtet, während die Exporte im laufenden Halbjahr mit 40 % gewichtet werden. Die KMU-Exportstimmung kann Werte zwischen 0 und 100 erreichen, wobei Werte zwischen 0 und 50 einen erwarteten Rückgang der Exporte anzeigen und Werte von 50 bis 100 ein erwartetes Exportwachstum signalisieren.

Die KMU-Exportstimmung basiert auf der halbjährlichen Befragung von über 200 Unternehmen aus einem Panel von Schweizer KMU. Die Teilnehmer repräsentieren die Branchen Pharma/Chemie, Maschinenbau, Cleantech, Medtech, Fintech, Konsumgüter, Metallindustrie, Papier, Elektrotechnik, Präzisionsindustrie, Dienstleistungen, ICT und Food. Über die Angaben zum Exportvolumen hinaus liefern die Teilnehmer weitere Informationen, beispielsweise zu den Gründen für die Veränderung ihres Exportvolumens, den Exportmärkten usw. Diese Angaben liefern ein aussagekräftiges Bild über die Exportaktivitäten der Schweizer KMU.

Hinweis
Von 2010 bis 2015 trug die Publikation den Namen «KMU-Exportindikator», von 2015 – 2022 «KMU-Exportperspektiven» und wurden zusammen mit dem Exportbarometer der Credit Suisse publiziert.

DISCLAIMER
Die Informationen in diesem Bericht wurden nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert, nachgeforscht und zusammengetragen und basieren auf Quellen, die als vertrauenswürdig angesehen wurden. Switzerland Global Enterprise und ihre Netzwerkpartner können nicht verantwortlich gemacht werden für Daten, welche möglicherweise nicht komplett, vollumfänglich oder aktuell sind; noch für Daten, die von Internetseiten/-quellen herrühren, auf welche Switzerland Global Enterprise und ihre Netzwerkpartner keinen Einfluss haben. Die Informationen in diesem Bericht haben keinen juristischen Charakter, ausser es wird speziell darauf hingewiesen.

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE
Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist die offizielle Schweizer Organisation für Exportförderung und Standortpromotion mit rund 200 Mitarbeitenden in allen Schweizer Landesteilen und auf der ganzen Welt. Als Beratungs-, Vermarktungs- und Plattformorganisation unterstützen wir Schweizer KMU bei ihrem internationalen Geschäft und innovationsstarke ausländische Unternehmen mit Potenzial und Interesse an einer Ansiedlung in der Schweiz. An 22 Standorten betreibt S-GE eigene Teams (Swiss Business Hubs), welche insgesamt 45 Länder abdecken. In 130 Ländern ist S-GE über die jeweiligen diplomatischen Schweizer Vertretungen oder über das eigene globale Partnernetzwerk präsent.

Für ausführlichere Informationen:
www.s-ge.com/exportperspektiven
media@s-ge.com

Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
CH-8006 Zürich
T +41 44 365 51 51

Switzerland Global Enterprise
Corso Elvezia 16
CH-6901 Lugano
T +41 91 601 86 86

Switzerland Global Enterprise
Chemin du Closel 3
CH-1020 Renens
T +41 21 545 94 94

www.s-ge.com

Copyright
Die Publikation darf mit Quellenangabe zitiert werden.
Copyright © Januar 2026 Switzerland Global Enterprise. Alle Rechte vorbehalten.