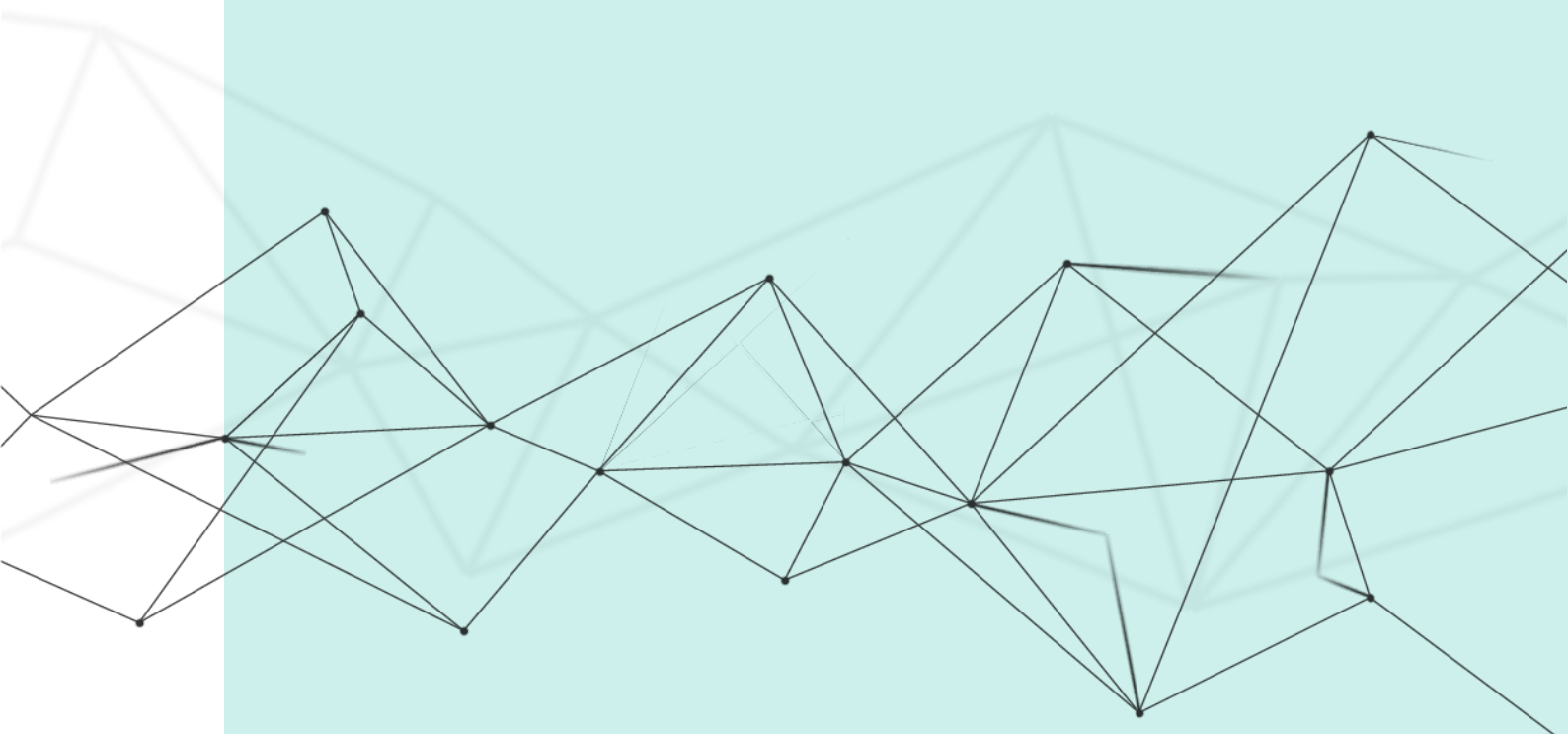


Studie | Januar 2026

Die Wirkungen des Industriezollabbaus auf Konsumentenpreise





Grundlagen für die
Wirtschaftspolitik

In der Publikationsreihe «Grundlagen für die Wirtschaftspolitik» veröffentlicht das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO Studien und Arbeitspapiere, welche wirtschaftspolitische Fragen im weiteren Sinne erörtern.

Herausgeber

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO
Holzikofenweg 36, CH-3003 Bern
Tel. +41 58 469 60 22
wp-sekretariat@seco.admin.ch
www.seco.admin.ch

Online

www.seco.admin.ch/studien

Autoren

Jonas Lehmann, Lukas Mergele, Damian Wehrli,
Gregor Gajdos, Fabiana Kappeler
BSS Volkswirtschaftliche Beratung AG
Aeschengraben 9, 4051 Basel

Philip Sauré, Universität Mainz

Zitierweise

Jonas Lehmann, Lukas Mergele, Damian Wehrli,
Gregor Gajdos, Fabiana Kappeler und Philip Sauré
(2026): «Die Wirkungen des Industriezollabbaus
auf Konsumentenpreise». Grundlagen für die
Wirtschaftspolitik Nr. 65. Staatssekretariat für
Wirtschaft SECO, Bern, Schweiz.

Anmerkungen

Studie im Auftrag des Staatssekretariats für
Wirtschaft SECO.

Der vorliegende Text gibt die Auffassung der Auto-
ren wieder. Diese muss nicht notwendigerweise mit
derjenigen des Auftraggebers übereinstimmen.

Die Wirkungen des Industriezollabbaus auf Konsumentenpreise

Zusammenfassung

Die Studie untersucht die Wirkung des per 1. Januar 2024 umgesetzten Industriezollabbaus (IZA) sowie der damit verbundenen administrativen Vereinfachungen auf die Konsumentenpreise in der Schweiz. Ziel des IZA ist neben der Stärkung des Wirtschaftsstandortes auch die Entlastung der Konsumentinnen und Konsumenten («Hochpreisinsel Schweiz»). Die vorliegende Studie wurde im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) erstellt und untersucht mittels einer ökonomischen Wirkungsanalyse sowie Unternehmensbefragungen und Fallstudien, in welchem Ausmass die Konsumentinnen und Konsumenten durch niedrigere Preise vom IZA profitiert haben.

Wirkungskanäle

Die volkswirtschaftlichen Effekte des Industriezollabbaus entfalten sich über drei zentrale Kanäle. Primär ergeben sich Kosteneinsparungen durch die Reduktion der Beschaffungskosten, da die Zollabgaben auf importierte Industriegüter entfallen. Parallel dazu führt der IZA zu einer administrativen Entlastung: Durch den Wegfall bürokratischer Hürden, etwa der Ursprungsnachweise im Importprozess, sparen Unternehmen Ressourcen ein. Darüber hinaus werden auf makroökonomischer Ebene Wettbewerbs- und Dynamikeffekte wirksam, insbesondere durch den intensiveren Wettbewerb zwischen in- und ausländischen Anbietern.

Herausforderungen der Wirkungsmessung

Die korrekte Isolierung des kausalen Effekts des IZA stellt eine erhebliche Herausforderung dar. Erstens waren die vom IZA betroffenen Zölle im Vergleich zum Produktwert überwiegend gering, was das potenziell messbare Signal in den Preisdaten schwächt. Zweitens war die Abgrenzung von Koinzidenzen erschwert: Der IZA trat in einer Phase erhöhter globaler Inflation, volatiler Wechselkurse und anhaltender Lieferkettenprobleme in Kraft, wodurch die Unterscheidung zwischen dem Zollabbau-Effekt und anderen makroökonomischen Einflüssen erschwert wird. Zudem trat in der Schweiz zum 1. Januar 2024 zeitgleich eine Mehrwertsteuererhöhung in Kraft, welche einen preissteigernden Effekt hatte und in der Wirkungsmessung berücksichtigt werden musste. Die exakte Quantifizierung der Preiswirkung des IZA ist daher mit Unsicherheiten verbunden.

Signifikante Reduktion der Konsumentenpreise

Die ökonometrische Analyse vergleicht die Preisentwicklung der Schweiz mit europäischen Vergleichsländern und nutzt dazu die Daten des Harmonisierten Verbraucherpreisindex von Eurostat. Dabei werden alle drei Wirkungskanäle gebündelt erfasst. Die Analyse belegt einen statistisch signifikanten Effekt des IZA auf den aggregierten Preisindex der Industriegüter. Die Preise dieser Güter sanken in den ersten zwölf Monaten nach Inkrafttreten des IZA im Mittel um geschätzte 1.15% gegenüber der Vergleichsgruppe. Die Resultate bestätigen somit, dass der IZA zu einer Entlastung bei den Konsumentinnen und Konsumenten geführt hat. Die geschätzte jährliche Entlastung pro Haushalt beläuft sich auf rund CHF 180, wovon CHF 38 auf die Kategorie Bekleidung und Schuhe entfallen. Gesamthaft deuten die Ergebnisse darauf hin, dass die Zolleinsparungen zu einem erheblichen Teil an die Konsumentinnen und Konsumenten weitergegeben wurden. Die Preisreduktionen wurden zudem durch die mit dem IZA einhergehenden administrativen Vereinfachungen sowie zusätzliche Wettbewerbseffekte begünstigt.

Einbehalt der Einsparungen durch Exporteure: Analyse der Importpreise

Eine mögliche Folge des IZA bestand darin, dass ausländische Exporteure die Einsparungen aus den entfallenden Zollabgaben einbehalten, indem sie ihre Preise für Schweizer Importeure entsprechend erhöhen. Die Überprüfung dieser Hypothese anhand des Importpreisindex von Eurostat zeigte jedoch, dass keine statistisch signifikante Zunahme der Importpreise festzustellen war. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass die durch den Zollabbau freigesetzten Mittel bei den

Schweizer Importeuren verblieben und an die inländischen Kundinnen und Kunden weitergegeben werden konnten.

Unternehmensbefragung: Teilweise Weitergabe und positive Wettbewerbs- und Administrativeffekte

Die ergänzende Befragung der Schweizer Unternehmen im Handel und Verarbeitenden Gewerbe bestätigt die Tendenz der quantitativen Befunde. Ein signifikanter Anteil der Unternehmen, insbesondere im Grosshandel, bestätigte, dass sie eine Reduktion ihrer Einkaufskosten feststellen konnten, wobei diese Kostensenkung bei der Mehrheit der Befragten 3% oder darunter lag. Von diesen Unternehmen gaben rund 14% an, die Einsparungen direkt in Form von Preissenkungen an ihre Kunden weitergegeben zu haben. Die wichtigsten Gründe für eine unvollständige Weitergabe waren gestiegene Preise bei anderen Produktionsfaktoren (28%), Lohnerhöhungen (24%) und die gleichzeitige Erhöhung der Mehrwertsteuer (15%). Die mit dem IZA verbundenen administrativen Erleichterungen wurden von den Unternehmen positiv bewertet.

Fallstudien: Detaillierte Einblicke in ausgewählte Sektoren

Zur Ergänzung der quantitativen Schätzungen wurden vertiefende Fallstudien in besonders vom IZA betroffenen Sektoren durchgeführt, namentlich in der Textil- und Bekleidungsbranche sowie im Automobilsektor. Diese qualitativen Analysen lieferten Detailinformationen zur Weitergabekette und den zugrunde liegenden Mechanismen. Im Bekleidungsbereich bestätigen die Fallstudien die ökonomischen Ergebnisse: So sind die Margen in der Branche gering und der Preiswettbewerb hoch, was eine schnelle Weitergabe der Zolleinsparungen begünstigte. Im Automobilsektor zeigten sich andere Muster. Die abgeschafften Zölle machen im Vergleich zum Produktwert hier nur einen marginalen Anteil aus. Zudem führen hohe Fixkosten und längere Lieferketten zu grösseren Verzögerungen in der Preisreaktion. Durch die administrativen Entlastungen konnten jedoch freie Importeure ihre Marktsituation verbessern, wodurch der brancheninterne Wettbewerb gestärkt wurde.

Gesamtbewertung

Insgesamt deuten die Ergebnisse der Studie darauf hin, dass der Industriezollabbau zu einer Entlastung der Konsumentinnen und Konsumenten geführt hat. Obwohl die potenziellen Zolleinsparungen im Verhältnis zum Produktwert klein waren und die Messung durch makroökonomische Faktoren sowie die gleichzeitige Mehrwertsteuererhöhung erschwert wurde, lassen die Analysen auf eine preissenkende Wirkung des IZA von bis zu 1.15% in den ersten 12 Monaten schliessen. Dieser Effekt wurde nicht durch Preiserhöhungen ausländischer Exporteure konterkariert. Die Auswirkungen des IZA sind stark sektorspezifisch. Am stärksten profitierten die Haushalte in der Kategorie Bekleidung und Schuhe.

Les impacts de la suppression des droits de douane industriels sur les prix à la consommation

Résumé

L'étude examine l'impact de la suppression des droits de douane sur les produits industriels (IZA) mise en œuvre le 1er janvier 2024 et des simplifications administratives qui y sont associées sur les prix à la consommation en Suisse. Outre le renforcement de la place économique suisse, l'IZA vise à alléger la charge pesant sur les consommateurs (« îlot suisse des prix élevés »). Commandée par le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), cette étude examine, à l'aide d'analyses d'impact économétriques, d'enquêtes auprès des entreprises et d'études de cas, dans quelle mesure les consommateurs ont bénéficié de la baisse des prix résultant de l'IZA.

Canaux d'impact

Les effets économiques de la suppression des droits de douane sur les produits industriels se manifestent par trois canaux principaux. Tout d'abord, la suppression des droits de douane sur les produits industriels importés entraîne une réduction immédiate des coûts d'approvisionnement, ce qui se traduit par des économies directes. Dans le même temps, l'IZA entraîne une réduction significative des charges administratives : les entreprises économisent des ressources en éliminant les obstacles bureaucratiques, tels que les preuves d'origine dans le processus d'importation. En outre, la concurrence et les effets dynamiques se font sentir au niveau macroéconomique, en particulier par une concurrence plus intense entre les fournisseurs nationaux et étrangers.

Difficultés liées à la mesure de l'impact

Il est très difficile d'isoler correctement l'effet causal de l'IZA. Premièrement, les droits de douane concernés par l'IZA étaient généralement faibles par rapport à la valeur des produits, ce qui affaiblit le signal potentiellement mesurable dans les données sur les prix. Deuxièmement, il était difficile de faire la distinction entre les coïncidences : l'IZA est entré en vigueur pendant une période marquée par une inflation mondiale accrue, des taux de change volatils et des problèmes persistants dans la chaîne d'approvisionnement, ce qui rendait difficile la distinction entre l'effet de la suppression des droits de douane et d'autres influences macroéconomiques. En outre, une augmentation de la TVA est entrée en vigueur en Suisse le 1er janvier 2024, ce qui a eu pour effet d'augmenter les prix et a dû être pris en compte dans l'évaluation d'impact. En raison de ces facteurs, la quantification exacte de l'effet de l'IZA sur les prix est soumise à un certain degré d'incertitude.

Réduction significative des prix à la consommation

L'analyse économétrique compare l'évolution des prix en Suisse avec celle de pays européens comparables, à partir des données de l'indice harmonisé des prix à la consommation d'Eurostat. Cette analyse combine les trois canaux d'impact. L'analyse confirme un effet statistiquement significatif de l'IZA sur l'indice global des prix des produits industriels. Les prix de ces produits par rapport au groupe de référence ont baissé en moyenne de 1.15 % au cours des douze premiers mois suivant l'entrée en vigueur de l'IZA. Les résultats confirment ainsi que l'IZA a entraîné un allègement pour les consommateurs. Les économies annuelles estimées par ménage s'élèvent à environ 180 francs suisses, dont 38 francs suisses sont attribuables à la catégorie des vêtements et des chaussures. Dans l'ensemble, les résultats indiquent qu'une part importante des économies douanières a été répercutée sur les consommateurs. Les baisses de prix ont probablement été favorisées par les simplifications administratives liées à l'IZA et par un effet de concurrence accru qui va au-delà des seules économies douanières.

Conservation des économies par les exportateurs : analyse des prix à l'importation

L'une des conséquences possibles de l'IZA était que les exportateurs étrangers conservent les économies réalisées grâce à la suppression des droits de douane en augmentant leurs prix pour

les importateurs suisses en conséquence. Cependant, la vérification de cette hypothèse à l'aide de l'indice des prix à l'importation d'Eurostat a montré qu'il n'y avait pas d'augmentation statistiquement significative des prix à l'importation (prix CAF). Ce résultat suggère que les fonds libérés par la suppression des droits de douane ne sont pas restés à l'étranger, mais ont été mis à la disposition des importateurs suisses pour être répercutés sur les consommateurs.

Enquête auprès des entreprises : répercussion partielle et effets positifs sur la concurrence et l'administration

L'enquête complémentaire menée auprès d'entreprises suisses des secteurs du commerce et de l'industrie manufacturière confirme la tendance révélée par les résultats quantitatifs. Une proportion importante d'entreprises, en particulier dans le secteur du commerce de gros, ont confirmé avoir constaté une réduction de leurs coûts d'achat, la majorité des répondants faisant état d'une réduction des coûts de 3 % ou moins. Parmi ces entreprises, environ 14 % ont déclaré avoir répercuté directement les économies réalisées sur leurs clients sous forme de réductions de prix. Les principales raisons invoquées pour ne pas répercuter intégralement les économies réalisées étaient l'augmentation des prix d'autres facteurs de production (28 %), les hausses salariales (24 %) et l'augmentation simultanée de la taxe sur la valeur ajoutée (15 %). Les simplifications administratives liées à l'IZA ont été jugées positives par les entreprises.

Études de cas : aperçu détaillé de certains secteurs

Afin de compléter les estimations quantitatives, des études de cas approfondies ont été menées dans des secteurs particulièrement touchés par l'IZA, à savoir l'industrie textile et de l'habillement et le secteur automobile. Ces analyses qualitatives ont fourni des informations détaillées sur la chaîne de répercussion et les mécanismes sous-jacents. Dans le secteur de l'habillement, les résultats de l'analyse économétrique ont été confirmés : les marges dans l'industrie sont faibles et la concurrence sur les prix est forte, ce qui a favorisé une répercussion rapide et importante des économies tarifaires. En revanche, d'autres schémas sont apparus dans le secteur automobile. Ici, les coûts fixes élevés et les chaînes d'approvisionnement plus longues entraînent des retards plus importants dans les réactions des prix. Les droits de douane supprimés ne représentent également qu'une part marginale de la valeur du produit. Cependant, l'allègement administratif a permis aux importateurs indépendants d'améliorer leur situation sur le marché, ce qui a renforcé la concurrence au sein du secteur.

Évaluation globale

Dans l'ensemble, les résultats de l'étude indiquent que la suppression des droits de douane industriels a entraîné une diminution de la charge pesant sur les consommateurs. Bien que les économies potentielles réalisées sur les droits de douane aient été faibles par rapport à la valeur des produits et que la mesure de l'impact ait été compliquée par des facteurs macroéconomiques et l'augmentation simultanée de la taxe sur la valeur ajoutée, les analyses effectuées ici indiquent que l'IZA a eu un effet de réduction des prix pouvant atteindre 1.15 % au cours des 12 premiers mois. Cet effet n'a pas été compensé par des hausses de prix de la part des exportateurs étrangers. L'impact de l'IZA est très spécifique à chaque secteur, l'allègement le plus important ayant été observé dans la catégorie des vêtements et des chaussures.

L'effetto dell'abolizione dei dazi industriali sui prezzi al consumo

Riassunto

Lo studio analizza l'impatto dell'abolizione dei dazi industriali (IZA), entrata in vigore il 1° gennaio 2024, e delle relative semplificazioni amministrative sui prezzi al consumo in Svizzera. Oltre a rafforzare la piazza economica svizzera, l'IZA mira ad alleggerire l'onere sui consumatori («isola svizzera dei prezzi elevati»). Commissionato dalla Segreteria di Stato dell'economia (SECO), lo studio esamina, mediante analisi econometriche d'impatto, sondaggi presso le imprese e studi di caso, in che misura i consumatori abbiano beneficiato della riduzione dei prezzi derivante dall'IZA.

Canali d'impatto

Gli effetti economici dell'abolizione dei dazi industriali si manifestano attraverso tre canali principali. In primo luogo, la soppressione dei dazi doganali sui prodotti industriali importati comporta una riduzione immediata dei costi di approvvigionamento, con conseguenti risparmi diretti. Parallelamente, l'IZA determina una significativa riduzione degli oneri amministrativi: le imprese risparmiano risorse grazie all'eliminazione di ostacoli burocratici, come le prove dell'origine nel processo d'importazione. A livello macroeconomico si manifestano inoltre effetti sulla concorrenza e sulla dinamica economica, in particolare attraverso una competizione più intensa tra fornitori nazionali ed esteri.

Difficoltà nella misurazione dell'impatto

Isolare correttamente l'effetto causale dell'IZA rappresenta una sfida considerevole. In primo luogo, i dazi interessati dall'IZA erano generalmente modesti rispetto al valore dei prodotti, il che indebolisce il segnale potenzialmente misurabile nei dati sui prezzi. In secondo luogo, è stato difficile distinguere le coincidenze: l'IZA è entrata in vigore in un periodo caratterizzato da un'inflazione globale elevata, tassi di cambio volatili e persistenti problemi nelle catene di approvvigionamento, rendendo ardua la distinzione tra l'effetto dell'abolizione dei dazi e altre influenze macroeconomiche. Inoltre, il 1° gennaio 2024 è entrato in vigore in Svizzera anche un aumento dell'IVA, con effetti rialzisti sui prezzi, di cui si è dovuto tenere conto nella valutazione dell'impatto. A causa di questi fattori, la quantificazione esatta dell'effetto dell'IZA sui prezzi è soggetta a un certo grado di incertezza.

Riduzione significativa dei prezzi al consumo

L'analisi econometrica confronta l'evoluzione dei prezzi in Svizzera con quella di Paesi europei comparabili, utilizzando i dati dell'Indice armonizzato dei prezzi al consumo di Eurostat. Questa analisi considera congiuntamente tutti e tre i canali d'impatto. I risultati confermano un effetto statisticamente significativo dell'IZA sull'indice aggregato dei prezzi dei prodotti industriali. Nei primi dodici mesi dall'entrata in vigore, i prezzi di questi beni sono diminuiti in media dell'1.15% rispetto al gruppo di riferimento. I risultati confermano dunque che l'IZA ha comportato un alleggerimento per i consumatori. Il risparmio annuo stimato per economia domestica ammonta a circa 180 franchi, di cui 38 franchi attribuibili alla categoria abbigliamento e calzature. Complessivamente, i risultati indicano che una quota significativa dei risparmi doganali è stata trasferita ai consumatori. Le riduzioni dei prezzi sono state probabilmente favorite anche dalle semplificazioni amministrative connesse all'IZA e da un effetto pro-concorrenziale che va oltre i meri risparmi sui dazi.

Trattenimento dei risparmi da parte degli esportatori: analisi dei prezzi all'importazione (CIF)

Una delle possibili conseguenze dell'IZA era che gli esportatori esteri trattenessero i risparmi derivanti dalla soppressione dei dazi, aumentando corrispondentemente i loro prezzi per gli importatori svizzeri. La verifica di questa ipotesi mediante l'indice dei prezzi all'importazione di Eurostat ha tuttavia evidenziato che non si è registrato alcun aumento statisticamente significativo dei prezzi all'importazione. Questo risultato suggerisce che i fondi liberati dall'abolizione dei dazi non sono

rimasti all'estero, ma sono stati a disposizione degli importatori svizzeri per essere trasferiti ai consumatori.

Sondaggio presso le imprese: trasferimento parziale ed effetti positivi su concorrenza e amministrazione

Il sondaggio complementare condotto presso imprese svizzere dei settori del commercio e dell'industria manifatturiera conferma la tendenza emersa dai risultati quantitativi. Una quota significativa di imprese, in particolare nel commercio all'ingrosso, ha confermato di aver registrato una riduzione dei costi d'acquisto; la maggioranza degli intervistati ha indicato una riduzione dei costi pari o inferiore al 3%. Di queste imprese, circa il 14% ha dichiarato di aver trasferito direttamente i risparmi ai clienti sotto forma di riduzioni dei prezzi. Le principali ragioni addotte per un trasferimento incompleto sono state l'aumento dei prezzi di altri fattori produttivi (28%), gli aumenti salariali (24%) e il contemporaneo aumento dell'IVA (15%). Le semplificazioni amministrative connesse all'IZA sono state valutate positivamente dalle imprese.

Studi di caso: approfondimenti su settori selezionati

A complemento delle stime quantitative sono stati condotti studi di caso approfonditi in settori particolarmente interessati dall'IZA, segnatamente l'industria tessile e dell'abbigliamento e il settore automobilistico. Queste analisi qualitative hanno fornito informazioni dettagliate sulla catena di trasferimento e sui meccanismi sottostanti. Nel settore dell'abbigliamento i risultati dell'analisi economica sono stati confermati: i margini nel settore sono ridotti e la concorrenza sui prezzi è elevata, il che ha favorito un trasferimento rapido e consistente dei risparmi sui dazi. Nel settore automobilistico sono invece emersi modelli più complessi. In questo caso, gli elevati costi fissi e le catene di approvvigionamento più lunghe comportano ritardi maggiori nelle reazioni dei prezzi. I dazi aboliti rappresentano inoltre solo una quota marginale del valore del prodotto. Le semplificazioni amministrative hanno tuttavia permesso agli importatori indipendenti di migliorare la propria posizione di mercato, rafforzando così la concorrenza all'interno del settore.

Valutazione complessiva

Nel complesso, i risultati dello studio indicano che l'abolizione dei dazi industriali ha comportato un alleggerimento dell'onere sui consumatori. Sebbene i potenziali risparmi sui dazi fossero modesti rispetto al valore dei prodotti e la misurazione dell'impatto sia stata complicata da fattori macroeconomici nonché dal contemporaneo aumento dell'IVA, le analisi effettuate indicano che l'IZA ha avuto un effetto di riduzione dei prezzi fino all'1.15 % nei primi 12 mesi. Questo effetto non è stato compensato da aumenti dei prezzi da parte degli esportatori esteri. L'impatto dell'IZA è fortemente specifico per settore: l'alleggerimento più marcato per le economie domestiche si è verificato nella categoria abbigliamento e calzature.

The effects of the abolition of industrial tariffs on consumer prices

Summary

The study examines the impact of the abolition of industrial tariffs (IZA) implemented on 1 January 2024 and the associated administrative simplifications on consumer prices in Switzerland. In addition to strengthening Switzerland as a competitive business location, the aim of the IZA is to ease the burden on consumers ("high-price island Switzerland"). This study was commissioned by the State Secretariat for Economic Affairs (SECO) and uses econometric impact analysis, company surveys and case studies to examine the extent to which consumers have benefited from lower prices resulting from the IZA.

Impact channels

The economic effects of the IZA unfold through three main channels. Primarily, direct cost savings result from the reduction in procurement costs, as customs duties on imported industrial goods are eliminated. At the same time, the IZA leads to a significant reduction in administrative burdens: companies save resources by eliminating bureaucratic hurdles, such as proofs of origin in the import process. In addition, competition and dynamic effects take effect at the macroeconomic level, in particular through more intense competition between domestic and foreign suppliers.

Challenges in measuring impact

Correctly isolating the causal effect of the IZA poses a considerable challenge. First, the customs duties affected by the IZA were generally low in comparison to the product value, which weakens the potentially measurable signal in the price data. Secondly, it was difficult to distinguish between coincidences: the IZA came into force during a period of increased global inflation, volatile exchange rates and ongoing supply chain problems, making it difficult to distinguish between the tariff abolition effect and other macroeconomic influences. In addition, a VAT increase came into force in Switzerland on 1 January 2024, which had a price-increasing effect and had to be considered in the impact assessment. Due to these factors, the exact quantification of the price effect of the IZA is subject to a certain degree of uncertainty.

Significant reduction in consumer prices

The econometric analysis compares price developments in Switzerland with those in comparable European countries, using data from Eurostat's Harmonised Index of Consumer Prices. This analysis combines all three channels of impact. The analysis confirms a statistically significant effect of the IZA on the aggregate price index for industrial goods. The prices of these goods compared to the reference countries fell on average by 1.15% in the first twelve months after the IZA came into force. The results thus confirm that the IZA has led to relief for consumers. The estimated annual savings per household are approximately CHF 180, of which CHF 38 is attributable to the clothing and footwear category. Overall, the results indicate that a significant proportion of the customs savings have been passed on to consumers. The price reductions are also likely to have been boosted by the administrative simplifications associated with the IZA and by an intensified competitive effect that goes beyond the pure customs savings.

Retention of savings by exporters: analysis of import prices

A potential consequence of the IZA was that foreign exporters might retain the savings from the elimination of customs duties by increasing their prices for Swiss importers accordingly. However, testing this hypothesis using Eurostat's import price index showed that there was no statistically significant increase in import prices (CIF prices). This result suggests that the funds freed up by the tariff abolition did not remain abroad but were available to Swiss importers to pass on to consumers.

Company survey: partial passing on and positive competitive and administrative effects

The supplementary survey of Swiss companies in the trade and manufacturing sectors confirmed the trend revealed by the statistical findings. A significant proportion of companies, particularly in the wholesale sector, reported that they had seen a reduction in their purchasing costs, with the majority of respondents reporting a cost reduction of 3% or less. Of these companies, around 14% stated that they had passed on the savings directly to their customers in the form of price reductions. The main reasons for not passing on the savings in full were increased prices for other production factors (28%), wage increases (24%) and the simultaneous increase in value added tax (15%). The administrative simplifications associated with the IZA were rated positively by the companies.

Case studies: Detailed insights into selected sectors

To supplement the quantitative estimates, in-depth case studies were conducted in sectors particularly affected by the IZA, namely the textile and clothing industry and the automotive sector. These qualitative analyses provided detailed information on the pass-through chain and the underlying mechanisms. In the clothing sector, the results of the econometric analysis were confirmed: margins in the industry were low and price competition is high, which favoured a rapid and substantial pass-through of tariff savings. In contrast, different patterns emerged in the automotive sector. Here, high fixed costs and longer supply chains lead to greater delays in price reactions. The abolished tariffs also accounted for only a marginal share of the product value. However, the administrative relief enabled independent importers to improve their market situation, thereby strengthening competition within the sector.

Overall assessment

Overall, the results of the study indicate that the abolition of industrial tariffs has led to a reduction in the burden on consumers. Although the potential tariff savings were small in relation to the product value and the impact measurement was complicated by macroeconomic factors as well as the simultaneous increase in value added tax, the analyses indicate that the IZA had a price-reducing effect of around 1.15% in the first 12 months. This effect was not offset by price increases by foreign exporters. The impact of the IZA is highly sector-specific, with the strongest relief for households occurring in the clothing and footwear category.

Inhalt

1. Einleitung	1
2. Ausgangslage	2
2.1 Parlamentarischer Beschluss	2
2.2 Vorbereitung des Monitorings.....	2
2.3 Vom IZA betroffene Zölle.....	2
2.4 Wirkungspotenzial.....	4
2.5 Administrative Vereinfachungen und indirekte Effekte	7
2.6 Herausforderungen der Wirkungsmessung	7
3. Methodisches Vorgehen	9
3.1 Statistische Wirkungsanalyse	10
3.2 Unternehmensbefragung.....	14
3.3 Fallstudien.....	17
4. Wirkung des IZA auf Preise	18
4.1 Wirkung auf Konsumentenpreise.....	18
4.2 Wirkung auf Importpreise (CIF)	28
4.3 Wirkungen in der Textil- und Bekleidungsbranche.....	30
4.4 Wirkungen in der Automobilbranche.....	39
4.5 Bedeutung der administrativen Erleichterungen	45
Literatur	48
A. Sensitivitäts- und Robustheitsanalyse	52
B. Umsteigetabellen	61
C. Weitere Ergebnisse	62
D. Gesprächspartner	68

Tabellen

Tabelle 1: Höhe der Importe und Zollerträge (2022).....	3
Tabelle 2: Zollerträge aus Industriegütern nach Verwendungszweck	3
Tabelle 3: Ad-Valorem-Äquivalent und potenzielle Einsparung	6
Tabelle 4: Geschätzter Preiseffekt und Pass-Through-Rate	21
Tabelle 5: Geschätzte und erwartete Einsparungen	22
Tabelle 6: Umsatz, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte im Sektor Textilien u. Bekleidung..	31
Tabelle 7: Rechenbeispiele Zollbelastung Damenhose	36
Tabelle 8: Umsatz, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte im Sektor Automobile, 2022	39
Tabelle 9: Rechenbeispiel für einen Škoda Octavia (1'400 Kg).....	44
Tabelle 10: Umsteigetabelle Verwendungszweck-COICOP	61
Tabelle 11: Verteilung der Unternehmen nach Unternehmensgrösse und Branche	62
Tabelle 12: Preiseffekt und Pass-Through-Rate in den Subkategorien.....	67
Tabelle 13: Gesprächspartner Textil- und Bekleidungsbranche	68
Tabelle 14: Gesprächspartner Automobilbranche.....	69

Abbildungen

Abbildung 1: Zollerträge und Importwerte von Konsumgütern nach Verwendungszweck	4
Abbildung 2: Mögliches Wirkungsmodell des Industriezollabbaus	8
Abbildung 3: Übersicht zum methodischen Vorgehen	9
Abbildung 4: Entwicklung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)	11
Abbildung 5: Preisentwicklung Industriegüter – Schweiz und Synthetische Kontrolleinheit	12
Abbildung 6: Auswahl Vergleichsländer nach BIP pro Kopf	13
Abbildung 7: Verteilung der Unternehmen im Stichprobenrahmen und in der Befragung	16
Abbildung 8: Preiseffekt des IZA	19
Abbildung 9: Preiseffekt in den einzelnen Subkategorien	20
Abbildung 10: Verringerung der Einkaufskosten aufgrund der Zollabschaffung nach Branche .	23
Abbildung 11: Verringerung der Einkaufskosten aufgrund der Zollabschaffung entlang der Wertschöpfungskette	24
Abbildung 12: Ausmass der Verringerung der Einkaufskosten	25
Abbildung 13: Ausmass der Preissenkung für eigene Produkte aufgrund der Zollabschaffung.	26
Abbildung 14: Erwartete Weitergabe der Einsparungen bei den eigenen Produkten an die Kunden	27
Abbildung 15: Entwicklung der Importpreise vor Verzollung	29
Abbildung 16: Effekt des IZA auf Importpreise	30
Abbildung 17: Import- und Exportvolumen von Bekleidung und Textilien	33
Abbildung 18: Importwerte und Zolleinnahmen für Bekleidung u. Textilien nach Herkunftsland	34
Abbildung 19: Import- und Exportvolumen von Automobilprodukten in Mia. CHF	42
Abbildung 20: Importwerte und Zolleinnahmen für Fahrzeuge nach Herkunftsland	42
Abbildung 21: Auswirkung von Massnahmen auf administrativen Aufwand	46
Abbildung 22: Funktionsweise des synthetischen DiD Ansatzes	53
Abbildung 23: Gewichtung der Kontrollländer	54
Abbildung 24: DiD-Ansätze im Vergleich	55
Abbildung 25: Synthetic DiD mit konstanten Gewichten	57
Abbildung 26: Effekt der Mehrwertsteuererhöhung	59

Abbildung 27: Effekt der Wechselkurskorrektur	60
Abbildung 28: Betroffenheit durch Zollabbau	63
Abbildung 29: Zeitpunkt der Feststellung der verringerten Einkaufskosten	64
Abbildung 30: Häufigkeit der eigenen Preisänderungen	64
Abbildung 31: Häufigkeit der Preisänderungen der Lieferanten	65
Abbildung 32: Gründe für unvollständige Weitergabe der Einsparungen	66
Abbildung 33: Veränderung der Geschäftslage aufgrund der Zollabschaffung	67

1. Einleitung

Gegenstand der Studie

Das hohe Preisniveau der Schweiz ist eine Herausforderung für die Budgets von Verbraucherinnen und Verbrauchern ebenso wie für die Beschaffungskosten der Unternehmen («Hochpreisinsel Schweiz»). Der zum 1. Januar 2024 umgesetzte Industriezollabbau (IZA) setzt hier an: Er beseitigt die Zölle auf Industriegüter und vereinfacht die Einfuhrverfahren. Die Reform zielt darauf ab, den Wirtschaftsstandort Schweiz zu stärken und die Konsumentinnen und Konsumenten durch tiefere Preise zu entlasten.

Ob diese Entlastung tatsächlich eintritt, ist jedoch nicht selbstverständlich. Zwischen den Erleichterungen beim Import und den Einkaufspreisen der Konsumentinnen und Konsumenten liegen häufig mehrere Weiterverarbeitungs- und Distributionsstufen. Diese Zwischenstufen können dazu führen, dass die Kosteneinsparungen nicht oder nur teilweise weitergegeben werden. Die zentrale Frage lautet daher, ob die Zolleinsparung tatsächlich bei den Konsumentinnen und Konsumenten ankommt.

Zur Evaluierung der Wirkungen des IZA auf die Konsumentenpreise beauftragte das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) das Forschungsbüro BSS Volkswirtschaftliche Beratung AG mit der vorliegenden Untersuchung. Die methodische Grundlage bildet eine Machbarkeitsstudie aus dem Jahr 2023 (Meyer, Mergele & Lehmann, 2023), welche die Durchführbarkeit einer solchen Analyse bestätigte.

Ziel der Studie

Die Studie untersucht den Einfluss des IZA und der administrativen Vereinfachungen auf die Konsumentenpreise in der Schweiz. Im Zentrum steht die Frage, ob und in welchem Umfang die durch den IZA ermöglichten administrativen und finanziellen Einsparungen beim Import von Industriegütern an die Verbraucherinnen und Verbraucher weitergegeben wurden. Der Analysezeitraum umfasst die ersten 18 Monate nach Inkrafttreten der Massnahmen (Januar 2024 bis Juni 2025).

Aufbau der Studie

Die Studie ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 2 stellt die Ausgangslage dar, erläutert die vom Industriezollabbau betroffenen Zölle und analysiert das theoretische Wirkungspotenzial auf die Konsumentenpreise. Zudem werden die zentralen Herausforderungen bei der Wirkungsmessung diskutiert. Kapitel 3 beschreibt das methodische Vorgehen, das auf drei Säulen basiert: einer ökonomischen Wirkungsanalyse, einer Unternehmensbefragung sowie vertiefenden Fallstudien. Kapitel 4 präsentiert die empirischen Ergebnisse zur Wirkung des IZA auf Preise, wobei sowohl Konsumenten- als auch Importpreise untersucht werden. Besondere Aufmerksamkeit erhalten die Textil- und Bekleidungsbranche sowie die Automobilbranche, welche die höchsten Zollerträge aufweisen. Abschliessend wird die Bedeutung der administrativen Erleichterungen beleuchtet.

2. Ausgangslage

2.1 Parlamentarischer Beschluss

Die Aufhebung und Vereinfachung der Industriezölle (IZA) wurden am 1. Oktober 2021 vom Parlament beschlossen. Der Bundesrat legte am 2. Februar 2022 das Inkrafttreten des IZA zum 1. Januar 2024 fest (BBl 2021 2330). Neben einer Stärkung des Wirtschaftsstandortes verfolgt die Massnahme explizit das Ziel, dem hohen Preisniveau in der Schweiz entgegenzuwirken. Um zu verfolgen, ob und wie Einsparungen den Konsumenten weitergegeben werden, sah das Parlament ein Monitoring vor (BBl 2019 8479).¹

2.2 Vorbereitung des Monitorings

Zur methodischen Vorbereitung des Monitorings führte BSS im Auftrag des SECO eine Machbarkeitsstudie durch (Meyer, Mergele & Lehmann, 2023). Die Studie bestätigte die Realisierbarkeit des Monitorings, zeigte jedoch auch erwartbare methodische Herausforderungen auf (vgl. auch Kapitel 3). Die vorliegende Studie setzt dieses Monitoring nun um.

Ein Monitoring ist relevant, da zur Preiswirkung von Industriezöllen für die Schweiz bisher kaum Erkenntnisse vorliegen. Die internationale Forschung hat sich mit dieser Frage befasst (siehe zum Beispiel Marchand, 2012; Ludema und Yu, 2016; sowie Cavallo et al., 2021). Für die Schweiz existieren Studien zu verwandten Themen, insbesondere zu den Preiswirkungen von Wechselkursänderungen (Auer et al., 2021; Kaufmann & Renkin, 2017; Bonadio, Fischer & Sauré, 2020; Oktay, 2022) und Mehrwertsteuererhöhungen (Kaufmann, 2009; Föllmi et al., 2016).

2.3 Vom IZA betroffene Zölle

Die am 1. Januar 2024 vorgenommene Aufhebung der Industriezölle betrifft alle Güter mit Ausnahme von Agrar- und Fischereiprodukten («Industriegüter»)². Die folgenden Abschnitte untersuchen anhand der Handelsdaten des Bundesamts für Zoll und Grenzsicherheit (BAZG), welche Güterkategorien vom Industriezollabbau besonders betroffen sind.

Tabelle 1 zeigt die Höhe der Importe und Zollerträge im Jahr 2022 nach Agrar- und Industriegütern. Das Jahr 2022 eignet sich als Referenzjahr, da noch keine Antizipationseffekte des IZA zu erwarten sind. Gemessen am Importwert entfallen über 95% der importierten Güter auf die Kategorie Industriegüter. Industriegüter generierten jedoch nur rund die Hälfte der Schweizer Zollerträge. Der Grossteil der Industriegüter wurde bereits vor dem IZA zollfrei importiert, etwa auf der Basis von Freihandelsabkommen. Die 683 Mio. CHF Zolleinnahmen aus Industriegütern entfallen somit auf lediglich 15% aller Importe von Industriegütern. Die andere Hälfte der

¹ Zur Geschichte des Zustandekommens des IZA und dessen Wirkungsannahmen verweisen wir auf Zimmermann (2023).

² Die Aufhebung der Industriezölle betrifft die Industrieprodukte in den HS-Kapitel 25 bis 97. Nicht betroffen sind Agrar- und Fischereiprodukte (HS-Kapitel 1-24 sowie einige Agrarprodukte in HS 35 und 38).

Zolleinnahmen ergibt sich aus Agrargütern, welche lediglich 2.2% der gesamten Importe ausmachen, aber deutlich höhere Zollansätze aufweisen.

Tabelle 1: Höhe der Importe und Zollerträge (2022)

Warenart	Ansatzart	Importwert (%)	Zollertrag (%)	Importwert (Mia. CHF)	Zollertrag (Mio. CHF)
Agrar- und Fischereiprodukte	Normalansatz / reduzierter Ansatz	2.20%	50.35%	7.5	692.7
	Zollfrei	2.32%	-	7.9	-
Industriegüter	Normalansatz / reduzierter Ansatz	14.98%	49.65%	51.1	683.1
	Zollfrei	80.51%	-	274.5	-

Anmerkung: Höhe der Importe und Zollerträge im Jahr 2022. Quelle: Swiss-Impex (BAZG, 2022).

Die importierten Industriegüter lassen sich nach ihrem Verwendungszweck weiter aufschlüsseln (Tabelle 2). Aus dieser Aufschlüsselung folgt, dass aus Sicht der Konsumentinnen und Konsumenten die dauerhaften und nicht-dauerhaften Konsumgüter besonders relevant sind: Auf diese entfielen im Jahr 2022 rund 70% der Zolleinnahmen aus Industriegütern. Auf Rohstoffe, Halbfabrikate und Investitionsgüter entfiel demnach nur eine Minderheit der Zolleinnahmen.

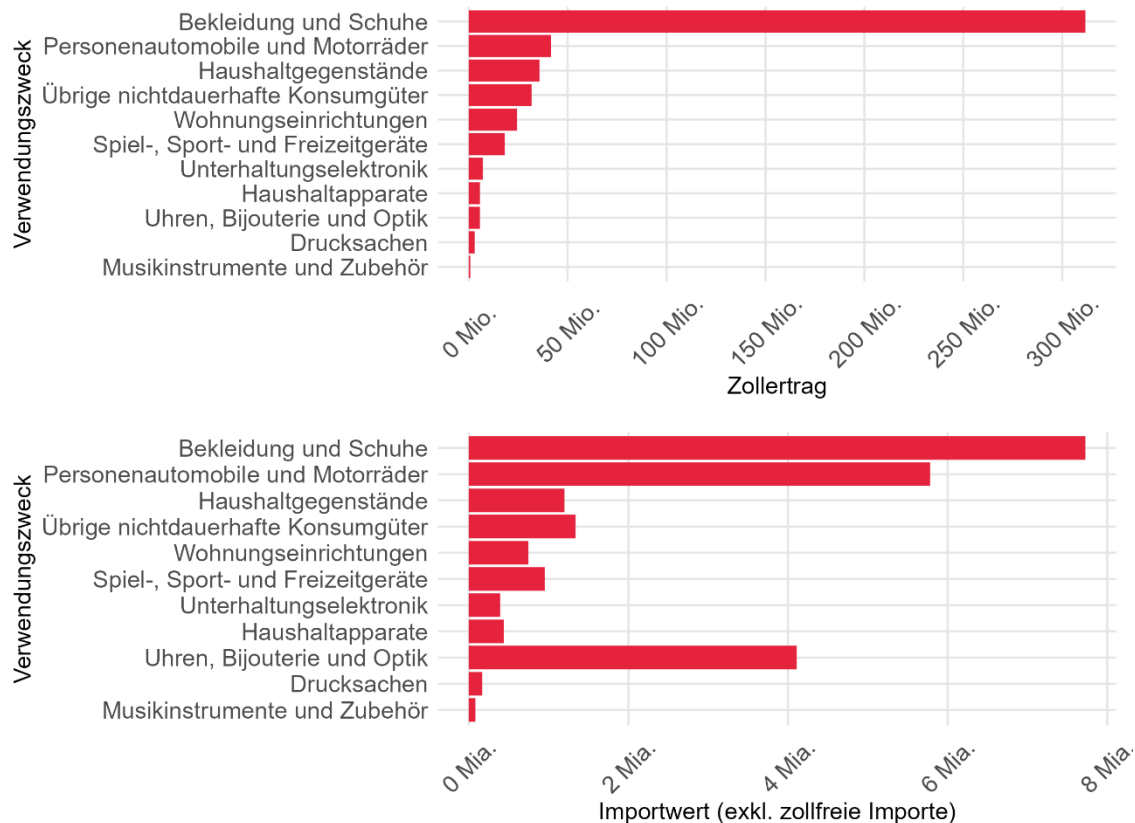
Tabelle 2: Zollerträge aus Industriegütern nach Verwendungszweck

Verwendungszweck	Zollertrag (Mio. CHF)
01.1.3 Rohstoffe für die gewerblich-industrielle Weiterverarbeitung	8.0
01.2.2 Halbfabrikate und Zwischenprodukte (für übrige Industrie und verarb. Gewerbe)	116.1
03 Investitionsgüter	81.8
04.2 Nicht-dauerhafte Konsumgüter, andere als Nahrungs- und Genussmittel	346.9
04.3 Dauerhafte Konsumgüter	138.9

Anmerkung: Höhe der Zollerträge für Industriegüter nach Verwendungszweck im Jahr 2022. In den Kategorien Rohstoffe und Halbfabrikate sind zu einem marginalen Anteil Agrargüter enthalten, welche nicht vom IZA betroffen sind. Nicht dargestellt sind Energieträger (Verwendungszweck 02), Edelmetalle, Edel- und Schmucksteine (mit Gold und Silber) (Verwendungszweck 05) und Kunstgegenstände und Antiquitäten (Verwendungszweck 06). Quelle: Swiss-Impex (BAZG, 2022).

Abbildung 1 zeigt die Zollerträge und Importwerte innerhalb der nicht-dauerhaften und dauerhaften Konsumgüter nach Produktkategorien. Knapp die Hälfte aller Zollerträge aus Industriegütern entfällt auf die Kategorie Bekleidung und Schuhe (oberes Panel). Darauf folgen mit deutlichem Abstand die Kategorien Personenautomobile und Motorräder sowie Haushaltsgegenstände. Insbesondere den ersten beiden Kategorien stehen auch hohe Importwerte gegenüber (unteres Panel). Deshalb analysieren wir im nächsten Schritt das Verhältnis aus Zollerträgen und Importwerten, um das Wirkungspotenzial des IZA genauer zu quantifizieren.

Abbildung 1: Zollerträge und Importwerte von Konsumgütern nach Verwendungszweck



Anmerkung: Zollerträge und Importwerte von Konsumgütern nach Verwendungszweck im Jahr 2022. Einige Bezeichnungen des Verwendungszweckes sind zur besseren Darstellung gekürzt. Bekleidung und Schuhe beinhaltet alle Konfektionswaren (Verwendungszweckskategorie: 04.2.1). Quelle: Swiss-Impex (BAZG, 2022).

2.4 Wirkungspotenzial

Zollabgaben basieren in der Regel auf dem Gewicht der importierten Güter.³ Um die entsprechende prozentuale Zollbelastung darzustellen, berechnen wir ein Ad-Valorem-Äquivalent (engl.: «ad-valorem equivalent», AVE) pro Güterkategorie. Dieses misst den Anteil der Zollbelastung am gesamten Importwert, einschliesslich zollfreier Importe. Das AVE ermöglicht einen direkten Vergleich der prozentualen Zollbelastung über verschiedene Produktkategorien hinweg. Je höher die prozentuale Belastung, desto ausgeprägter das Potenzial für Preissenkungen auf die importierten Güter.

Tabelle 3 zeigt die Zollerträge, Importwerte und AVEs pro Produktgruppe (Verwendungszweckskategorien). Beim AVE handelt es sich um eine durchschnittliche Zollbelastung innerhalb einer Produktgruppe: Bei gleichem Wert fiel für ein schweres Produkt wertmässig (prozentual) mehr Zoll an als für ein leichtes Produkt. Ebenso war die prozentuale Zollbelastung für ein günstiges

³ Die Zollabgaben bemessen sich grundsätzlich am (Brutto-)Gewicht. Ausnahmen sind u.a. Wein (Tarifnummer 2204, pro Liter), elektrischer Strom (Tarifnummer 2716.000, pro MWh) und kinematografische Filme (Tarifnummer 3706, pro Meter).

Produkt höher als für ein teures Produkt mit gleichem Gewicht.⁴ Es gilt jedoch zu beachten, dass das AVE die wahre Belastung unterschätzt, da nicht alle importierten Güter in der Schweiz verbleiben, sondern teilweise erneut exportiert werden («Transithandel»). Die Zollbelastung der in der Schweiz verbleibenden Güter ist damit deutlich höher.

In Spalte 5 zeigt Tabelle 3 für jede Produktkategorie das potenzielle Einsparpotenzial je Haushalt. Dieses berechnet sich als Quotient aus den wegfallenden Zollerträgen und den theoretischen Konsumausgaben der Schweizer Haushalte.⁵ Der Wert gibt an, um wie viel Prozent sich die Ausgaben für die jeweilige Gütergruppe verringern würden, wenn die Zollentlastung vollständig an die Konsumenten weitergegeben würde (Pass-Through von 100%). Diese Berechnung unterliegt der Annahme, dass die Zölle der jeweiligen Kategorie (Verwendungszweck 04.2 und 04.3) ausschliesslich auf Produkte erhoben wurden, die final von Schweizer Privathaushalten konsumiert werden. Da jedoch ein Teil der Importe in diesen Kategorien (z.B. Berufsbekleidung) auch von Unternehmen nachgefragt wird, der Nenner unserer Berechnung aber nur die privaten Haushalte umfasst, stellt der ausgewiesene Wert tendenziell eine obere Abschätzung des direkten Effekts dar. Hinzu kommt jedoch das hier nicht betrachtete indirekte Einsparpotenzial durch die hier nicht betrachteten Zollentlastungen auf Rohstoffe und Vorleistungsprodukte (vgl. Tabelle 2). Spalte 6 von Tabelle 3 zeigt sodann die wegfallenden Zollerträge pro Güterkategorie pro Haushalt, was den potenziellen Einsparungen pro Jahr und Haushalt entspricht.

Teilt man die wegfallenden Zollerträge auf Konsumgüter durch die Ausgaben für Konsumgüter, ergibt sich ein potenzielles Einsparpotenzial von 0.76%. Dies entspricht rund 120 CHF pro Haushalt und Jahr. Am höchsten ist das Einsparpotenzial in der Kategorie Bekleidung und Schuhe: Das AVE beträgt hier 2.9% mit einer potenziellen Einsparung von CHF 74 pro Jahr und Haushalt. Dahinter folgen Personenautomobile mit einem Einsparpotenzial von CHF 8 pro Haushalt bei einer AVE von 0.3%.

⁴ Siehe dazu auch das Beispiel in Kapitel 4.3.2.

⁵ Die Kategorisierung der Zoll Daten (VZ) unterscheidet sich von jener des Landesindex der Konsumentenpreise (LIK/HVPI), was eine Überleitung (Mapping) erforderlich macht (siehe Anhang B). Da das direkte Mapping nur ca. 16% des gesamten Warenkorb-Gewichts (Total Warenanteil: 25.9%) abdeckt, würde eine reine 1:1-Zuordnung den Nenner (Konsum) unterschätzen und das Einsparpotenzial künstlich aufblähen. Daher skalieren wir die Warenkorbgewichte in ausgewählten Kategorien: Für trennscharfe Kategorien (Bekleidung und Schuhe, Personenautomobile) nutzen wir die exakten LIK-Gewichte ohne Anpassung. Für die übrigen, heterogenen Kategorien skalieren wir die Warenkorbgewichte proportional hoch. Dies stellt sicher, dass die gesamten Zollerträge einem realistischen Konsumvolumen gegenübergestellt werden.

⁶ Waren (exkl. Nahrungsmittel, Getränke und Tabak) machen laut LIK-Wägungsschema 2024 rund 25.9% des Warenkorbes aus. Basierend auf der Haushaltsbudgeterhebung (HABE) 2023 betragen die durchschnittlichen Konsumausgaben eines Privathaushalts CHF 60'588 pro Jahr, was rechnerisch Ausgaben für Waren von ca. CHF 15'692 entspricht. Für die Berechnung wird eine Anzahl von 4.06 Mio. Privathaushalten (Stand 2024, BFS) zugrunde gelegt.

Tabelle 3: Ad-Valorem-Äquivalent und potenzielle Einsparung

Verwendungszweck	Zollertrag (Mio. CHF)	Importwert (Mia. CHF)	AVE	Pot. Ein- sparung (%)	Pot. Ein- sparung (CHF/J/HH)
Bekleidung und Schuhe	299.94	10.20	2.90%	3.80%	73.88
Personenautomobile	31.19	10.68	0.30%	0.30%	7.68
Haushaltgegenstände, andere als Geschirr und Besteck	29.35	1.89	1.50%	2.80%	7.23
Spiel-, Sport- und Freizeitgeräte	18.25	1.79	1.00%	0.80%	4.5
Kosmetika, Parfümerie- und Körper- pflegemittel	15.18	1.32	1.20%	0.30%	3.74
Bett- und Haushaltwäsche	11.77	0.33	3.60%	0.90%	2.9
Beleuchtung, Ziergegenstände usw.	10.70	0.94	1.10%	2.60%	2.64
Bodenbeläge, Gardinen und Deko	9.18	0.28	3.30%	4.20%	2.26
Andere Fahrzeuge, wie Motorräder, Motorfahrräder, Fahrräder	7.09	1.06	0.70%	1.10%	1.75
Geschirr und Besteck	6.33	0.60	1.00%	1.80%	1.56
Radio-, Fernseh- und Videogeräte	6.20	0.91	0.70%	0.60%	1.53
Haushaltsapparate	5.63	0.85	0.70%	0.20%	1.39
Pflege- und Reinigungsprodukte	4.75	0.67	0.70%	0.30%	1.17
Bijouterie, Schmuck und Juwelier- waren	4.66	8.84	0.10%	0.60%	1.15
Möbel und Kleintischlerwaren	4.55	3.53	0.10%	0.10%	1.12
Übrige Haushaltsverbrauchswaren	4.21	0.52	0.80%	4.50%	1.04
Zubehör (ohne Ersatzteile) für Fahr- zeuge wie Personenautomobile, Motor-, Motorfahr- und Fahrräder	3.22	0.75	0.40%	0.10%	0.79
Foto- und Filmapparate	0.74	0.42	0.20%	0.40%	0.18
Musikinstrumente und Zubehör	0.71	0.10	0.70%	0.20%	0.18
Brillen, Kontaktlinsen, Ferngläser	0.53	0.42	0.10%	0.00%	0.13
Arzneiwaren (inkl. Hygieneartikel)	0.53	49.48	0.00%	0.00%	0.13
Uhren	0.43	2.06	0.00%	0.10%	0.11
Bücher, Zeitungen, Zeitschriften	0.02	0.65	0.00%	0.00%	0

Anmerkung: AVE (= Ad-Valorem-Äquivalent) und potenzielle Einsparungen basierend auf den wegfallenden Zollabgaben und Konsumausgaben (prozentual und in CHF pro Jahr und Haushalt) in den untersuchten Kategorien. Quelle: Eigene Berechnungen basierend auf Swiss-Impex (BAZG, 2022), LIK und HABE (BFS, 2024).

2.5 Administrative Vereinfachungen und indirekte Effekte

Neben den direkten Effekten der Zollaufhebung sind zwei weitere Wirkungsdimensionen von Bedeutung: Einerseits führen die mit dem Industriezollabbau einhergehenden administrativen Vereinfachungen zu einer erheblichen Entlastung. Andererseits sind indirekte Wirkungen zu erwarten, die aus einer gesteigerten wirtschaftlichen Dynamik resultieren.

Die Reduktion bürokratischer Hürden entlastet die Unternehmen gemäss einer Studie von Meier & Frey (2017) um rund 105 Mio. CHF.⁷ Hinzu kommen Einsparungen beim Bund in Höhe von 7.5 Mio. CHF. Über diese administrativen Aspekte hinaus generieren dynamische Effekte einen zusätzlichen makroökonomischen Nutzen. Dieser entsteht massgeblich durch einen intensiveren Wettbewerb zwischen der inländischen und ausländischen Wirtschaft, der Anreize für Effizienzsteigerungen setzt und zu messbaren Produktivitätsgewinnen führt. Eine Analyse mittels eines Mehrländer-Gleichgewichtsmodells (Müller et al., 2017) beziffert diesen zusätzlichen wirtschaftlichen Gewinn auf 270 Mio. CHF.

In der Gesamtschau mit den entfallenden Zolleinnahmen auf Industriegüter (683 Mio. CHF, vgl. voriger Abschnitt) ergibt sich durch diese Wirkungskanäle ein ökonomisches Gesamtpotenzial von rund 1'085 Mio. CHF.

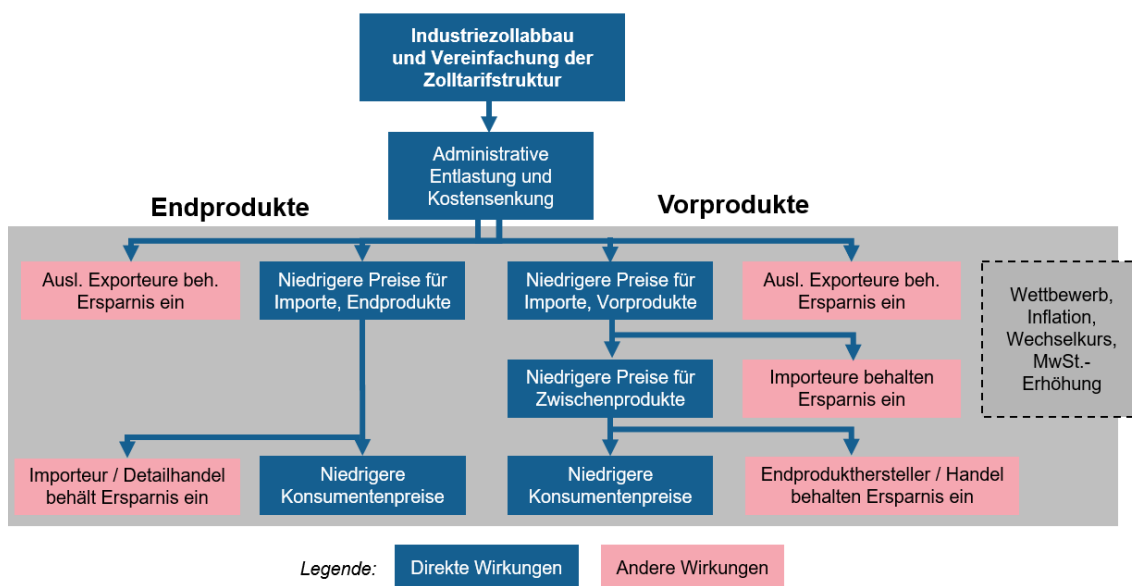
2.6 Herausforderungen der Wirkungsmessung

Die Wirkung des Industriezollabbaus auf die Konsumentenpreise ist das Ergebnis einer mehrstufigen Übertragungskette, deren Komplexität die empirische Messung vor erhebliche Herausforderungen stellt. Abbildung 2 veranschaulicht diese Wirkungen in vereinfachter Form und zeigt die Herausforderungen bei der Wirkungsmessung auf.

Den Ausgangspunkt bildet die Zollabschaffung auf Industrieprodukte, welche zu einer Kostenreduktion und Verringerung des administrativen Aufwands führt. Diese Kosteneinsparung ist in der Regel gering im Verhältnis zum Produktwert (vgl. vorheriger Abschnitt), was etwaige Wirkungen schwer messbar macht und eine erste Herausforderung darstellt. Welche Akteure nun von diesen Einsparungen profitieren, ist ex-ante unklar: Importeure wie ausländische Exporteure können die Einsparungen teilweise oder vollständig für sich beanspruchen.

⁷Die ursprünglichen Berechnungen der zitierten Studien beziehen sich auf das Datenjahr 2016. Zur besseren Vergleichbarkeit mit den aktuellen Zollerträgen wurden diese Werte mittels des BIP-Deflators (BFS) auf das Preisniveau von 2022 hochgerechnet.

Abbildung 2: Mögliches Wirkungsmodell des Industriezollabbaus



Annahmen: Die Ökonomie besteht zur Vereinfachung aus einem dreistufigen Produktionsprozess (Vorprodukt, Zwischenprodukt, Endprodukt) ohne separaten Detailhandel. Der gestrichelte Kasten enthält weitere, für die Wirkungsbeziehungen zu berücksichtigende Faktoren. Quelle: Eigene Darstellung.

Das Modell unterscheidet zunächst zwischen zwei Gütertypen: Endprodukte und Vorprodukte. Endprodukte können direkt konsumiert werden. Die durch den IZA erfolgte Kostenreduktion kann daher die Konsumentinnen und Konsumenten vergleichsweise direkt erreichen. Allerdings besteht mit dem Importeur bzw. Detailhandel eine weitere Akteursgruppe, welche die Weitergabe der Einsparung an die Konsumentinnen und Konsumenten verhindern oder einschränken kann.

Beim Import von Vorprodukten erfolgen bis zum Verkauf an Konsumentinnen und Konsumenten noch weitere Verarbeitungsstufen, welche Einfluss auf die Weitergabe der Importeinsparung haben. Ausserdem fließen in die Verarbeitungsprozesse weitere Produktionsfaktoren wie Rohstoffe, Vorprodukte, Technologien und menschliche Arbeit ein, um schliesslich ein für die Konsumentinnen und Konsumenten kaufbares Produkt herzustellen. Durch die Weiterverarbeitung wird die durch den IZA induzierte Kosteneinsparung zunehmend verwässert, da auch nicht-importierte Produktionsfaktoren eingesetzt werden.

Inwieweit die Einsparungen durch die Zollabschaffung über die verschiedenen Verarbeitungs- und Vertriebsstufen weitergegeben werden, hängt typischerweise von der jeweiligen Marktstruktur ab. Konsumentinnen und Konsumenten profitieren etwa dann stärker, wenn ihnen für ein jeweiliges Konsumgut eine Vielzahl unterschiedlicher Hersteller und Bezugsquellen zur Verfügung steht. Die jeweiligen Marktstrukturen variieren jedoch zwischen Produkten, Regionen und über die Zeit, was allgemeine Aussagen erschwert.

Weitere Faktoren erschweren die Messung der Auswirkungen auf die Konsumentenpreise zusätzlich: Die Mehrwertsteuer wurde zeitgleich zum Inkrafttreten des IZA erhöht (Normalsatz um 0.4 Prozentpunkte, reduzierter Satz und Sondersatz um 0.1 Prozentpunkte). Zudem wurde ebenfalls per 1.1.2024 die Ausnahme von Elektrofahrzeugen von der Automobilsteuer beseitigt. Diese Massnahmen wirken der preissenkenden Tendenz der Zollabschaffung entgegen. Gleichzeitig finden

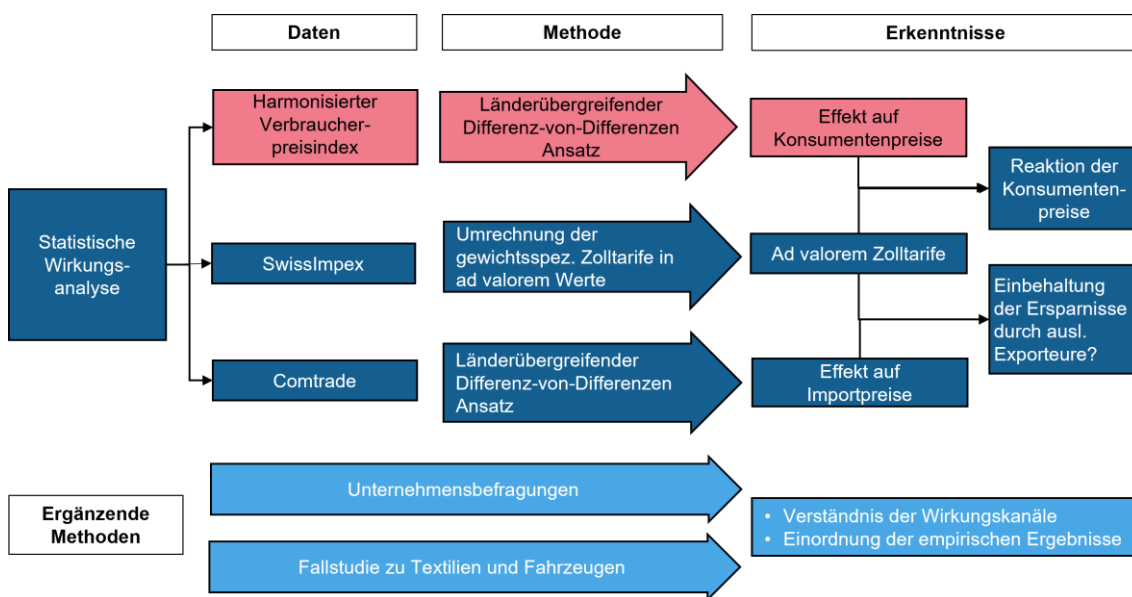
makroökonomische Entwicklungen in Form von fluktuierenden Rohstoffpreisen oder Wechselkursveränderungen Eingang in die Wirkungsbeziehungen.⁸

Auch veränderte Wettbewerbsbeziehungen zwischen ausländischen und schweizerischen Anbietern können eine zusätzliche Dynamik entfalten (nicht dargestellt): Günstigere Importmöglichkeiten erleichtern den Markteintritt für ausländische Anbieter, was den Wettbewerb intensiviert. Dieser Wettbewerbsdruck kann auch bei Schweizer Anbietern zu Preisnachlässen führen. Im fortlaufenden Wettbewerb sind so Kaskadeneffekte möglich, die weit über die ursprünglich abgeschafften Zollansätze hinausgehen. All diese Mechanismen erschweren die Nachvollziehbarkeit und Messung der Preiswirkungen des IZA erheblich.

3. Methodisches Vorgehen

Die Messung der Preiswirkungen des IZA ist mit zahlreichen Schwierigkeiten verbunden (vgl. Abschnitt 2.5). Wir nutzen daher einen Methodenmix aus quantitativen und qualitativen Ansätzen, um den Verbleib der IZA-Einsparungen abzuschätzen. Abbildung 3 präsentiert eine Übersicht des methodischen Vorgehens, dessen Elemente wir im Folgenden vorstellen.

Abbildung 3: Übersicht zum methodischen Vorgehen



Quelle: Machbarkeitsstudie, eigene Anpassungen. Legende: Rot=Kernmethode, Dunkelblau = Vertiefende Methoden, Hellblau = Ergänzende Methoden.

⁸ Auch die Senkung der Wertfreigrenze im Reiseverkehr von 300 auf 150 Franken pro Person per 1.1.2025 fällt teilweise in den Beobachtungszeitraum.

3.1 Statistische Wirkungsanalyse

3.1.1 Methodischer Ansatz

Die statistische Wirkungsanalyse erfolgt in zwei Schritten. Zunächst schätzen wir den Effekt des IZA auf Konsumentenpreise. Anschliessend setzen wir diesen Preiseffekt ins Verhältnis zu den potenziellen Einsparungen des IZA. Das daraus resultierende Verhältnis entspricht dem Grad der Weitergabe (engl. «Pass-Through-Rate»), und zeigt den Anteil der Kosteneinsparungen, der tatsächlich in Form tieferer Preise bei den Endverbraucherinnen und Endverbrauchern ankommt. Darauf basierend berechnen wir, wie viel ein typischer Haushalt in den untersuchten Kategorien sparen kann (vgl. Abschnitt 2.4). Wir führen die Analyse sowohl für einen aggregierten Preisindex als auch für einzelne Produktkategorien durch, da unterschiedliche Marktstrukturen und Einsparpotenziale zu heterogenen Effekten führen können.

Die Schätzung des kausalen Effekts des IZA auf die Konsumentenpreise wird durch simultan auftretende makroökonomische Faktoren erschwert. Ein einfacher Vorher-Nachher-Vergleich der Schweizer Konsumentenpreise würde ein verzerrtes Bild ergeben, da sich beispielsweise die Veränderung von Weltmarktpreisen nicht vom Effekt des IZA unterscheiden liesse. Deshalb verwenden wir, wie in der Machbarkeitsstudie vorgeschlagen, einen länderübergreifenden Differenz-von-Differenzen-Ansatz (DiD). Dazu vergleichen wir die Preisentwicklung in der Schweiz vor und nach dem IZA und stellen diese Veränderung derjenigen in anderen europäischen Ländern gegenüber. Die zentrale Annahme lautet, dass sich die Preise ohne den IZA in beiden Gruppen ähnlich entwickelt hätten («Annahme paralleler Trends»). Weicht die Schweizer Preisentwicklung nach der Einführung des IZA von diesem Trend ab, lässt sich diese Abweichung kausal auf den IZA zurückführen. Ein solcher Ansatz ist geeignet, um die herausfordernde makroökonomische Gemengelage zu erfassen und eine Aussage über die Preiswirkung des IZA sowie der administrativen Vereinfachungen zu ermöglichen.

3.1.2 Implementierung

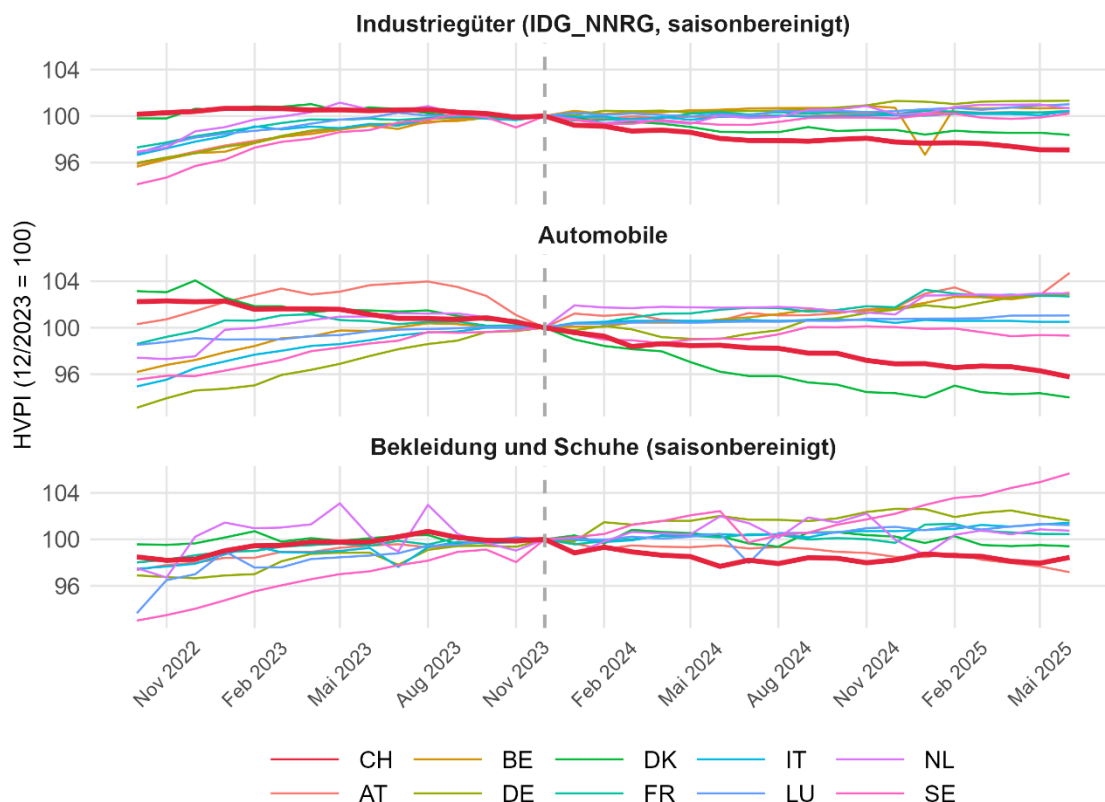
Preisdaten

Zur Identifikation der Wirkung des IZA nutzen wir den Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) des statistischen Amtes der Europäischen Union (Eurostat). Der HVPI erfasst die Veränderung der Preise eines repräsentativen Warenkorbs in den Ländern des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) und der Schweiz auf monatlicher Basis. Dank harmonisierter Methodik sind die Daten über Länder hinweg vergleichbar, was eine zentrale Voraussetzung für den länderübergreifenden DiD-Ansatz ist.⁹ Für die Schätzung des aggregierten Effekts nutzen wir den «Industriegüter ohne Energie (Non-Energy Industrial Goods)»-Index, der die vom IZA betroffenen Produktkategorien weitgehend abdeckt. Zusätzlich betrachten wir 19 Subkategorien. Einige Indizes, insbesondere Bekleidung und Schuhe, weisen ausgeprägte saisonale Schwankungen auf, weshalb wir die entsprechenden Saisoneffekte mit der X13-ARIMA-Methode bereinigen.

⁹ Die Gewichte einzelner Kategorien basieren auf dem Anteil am Warenkorb des jeweiligen Landes.

Um Preiseffekte mit dem Einsparpotenzial vergleichen zu können, erstellen wir eine Umsteigetabelle, welche die schweizerische Zollklassifikation (nach Verwendungszweck) auf die ECOICOP-Klassifikation des HVPI abbildet. Der Prozess wird in Anhang B erläutert.

Abbildung 4: Entwicklung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI)



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Entwicklung des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) für die Schweiz und die Vergleichsländer im Vergleichspool von Oktober 2022 bis Juni 2025. Dargestellt sind die Kategorien Industriegüter (IDG_NNRG), Bekleidung und Schuhe (CP03) sowie Automobile (CP0711). Die Zeitreihen sind auf den Wert 100 im Dezember 2023 normiert. Für die Kategorie Bekleidung und Schuhe (CP03) schliessen wir Belgien aufgrund eines implausiblen Wertes im Januar 2025 aus. Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

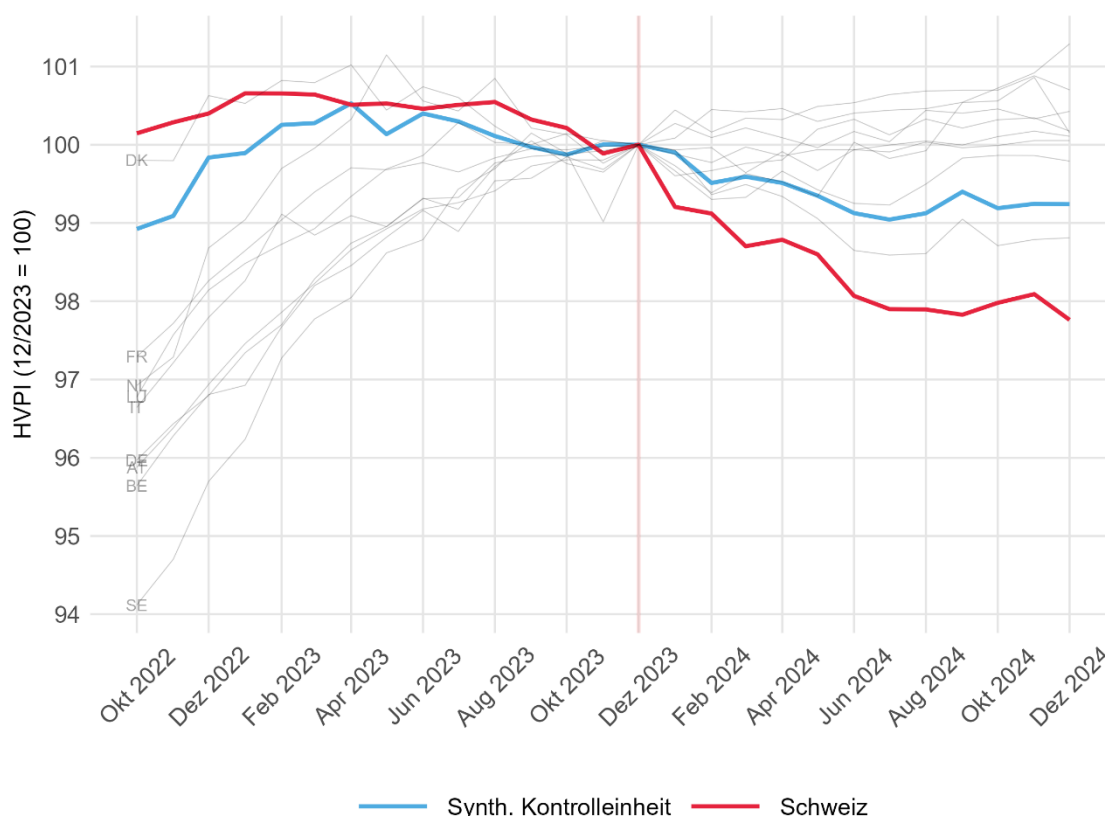
Synthetischer Differenzen-in-Differenzen Ansatz

Ein zentrales Identifikationskriterium bei Differenz-von-Differenzen-Ansätzen ist die Annahme paralleler Trends. Sie erfordert, dass sich die Preise in der Schweiz und den Vergleichsländern ohne die Einführung des IZA gleichläufig entwickelt hätten. Die Annahme lässt sich nicht direkt testen, kann jedoch anhand der Preisentwicklung vor der Abschaffung der Industriezölle auf ihre Plausibilität überprüft werden. Wie Abbildung 4 zeigt, stiegen die Preise in den Vergleichsländern vor dem IZA tendenziell stärker als in der Schweiz. Entsprechend ist nicht davon auszugehen, dass sich die Preise im kontrafaktischen Szenario ohne IZA parallel entwickelt hätten. Ein konventioneller DiD-Ansatz würde daher zu verzerrten Schätzungen führen.

Als Hauptmethode verwenden wir deshalb den synthetischen Differenz-von-Differenzen-Ansatz (SynthDiD) nach Arkhangelsky et al. (2021). Im synthetischen DiD-Ansatz wird eine synthetische

Kontrolleinheit konstruiert, indem die Vergleichsländer so gewichtet werden, dass ihre aggregierte Preisentwicklung im Vorfeld parallel zur Schweizer Preisentwicklung verläuft, auch wenn dies für einzelne Länder nicht zutrifft. Der Vergleich dieser synthetischen Kontrolleinheit mit der Schweiz ermöglicht belastbare Schätzungen des Preiseffekts. Abbildung 5 zeigt für den aggregierten Industriegüterindex, dass die Gewichtung der Kontrollländer wie vorgesehen funktioniert¹⁰: Die synthetische Kontrolleinheit folgt der Schweizer Preisentwicklung im Jahr vor dem IZA eng. Die Methode wird in der Sensitivitätsanalyse (Anhang A) ausführlicher erläutert und den Ergebnissen konventioneller DiD-Schätzungen gegenübergestellt.

Abbildung 5: Preisentwicklung Industriegüter – Schweiz und Synthetische Kontrolleinheit



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Preisentwicklung der Schweiz (rot) und der synthetischen Kontrolleinheit (blau) für den Industriegüterindex. Die grauen Linien zeigen die Preisentwicklung in den einzelnen Kontrollländern dar. Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

Auch der synthetische DiD-Ansatz setzt voraus, dass während des Beobachtungszeitraumes keine vorübergehenden länderspezifischen Schocks auftreten, da diese den Vergleich trotz synthetischer Kontrolleinheit verzerren könnten. Im Kontext des IZA betrifft dies insbesondere die gleichzeitig eingeführte Erhöhung der Schweizer Mehrwertsteuer sowie Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses, welche die Schweiz stärker beeinflussen als die Euro-Länder im Vergleichsländerpool. Wir gehen im Einklang mit der Literatur von einer weitgehenden Weitergabe der

¹⁰ Dänemark erhält aufgrund seiner besonders ähnlichen Preisentwicklung vor dem IZA das höchste Gewicht (69%), gefolgt von Frankreich (15%), Italien (10%) und Luxemburg (6%). Wir diskutieren die Gewichtung in der Sensitivitätsanalyse (vgl. Anhang A).

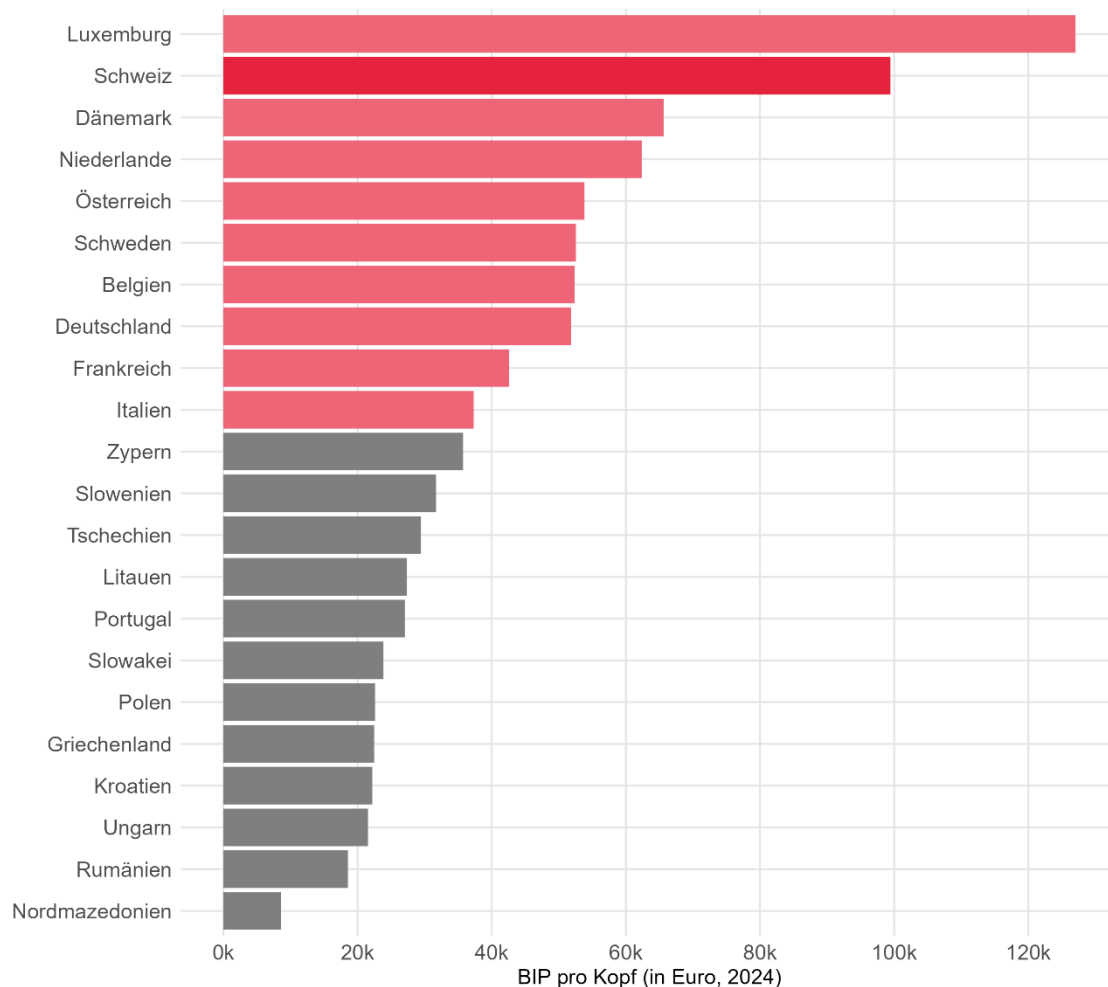
Mehrwertsteuererhöhung aus (vgl. Benedek et al., 2015; Bernardino et al, 2024; Fuest et al., 2025). Wechselkurseffekte schätzen wir als gering ein. Die Robustheit dieser Annahmen prüfen und diskutieren wir in der Sensitivitätsanalyse (vgl. Anhang A).

Auswahl der Vergleichsländer

In der synthetischen Vergleichseinheit erhalten jene Länder ein hohes Gewicht, deren Preisentwicklung vor dem IZA der schweizerischen möglichst ähnlich ist. Die Glaubwürdigkeit der synthetischen Vergleichseinheit nach dem IZA hängt damit entscheidend davon ab, dass diese Ähnlichkeit nicht zufällig ist. Entsprechend wählen wir Länder mit vergleichbarem wirtschaftlichem Entwicklungsstand und Konsummustern aus. Die Auswahl basiert auf dem Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, da bei einem ähnlichen Wohlstandsniveau von ähnlicheren Konsummustern ausgegangen werden kann. Die Auswahl beschränkt sich auf europäische Länder, da nur diese vom HVPI abgedeckt sind. Länder mit unvollständigen Daten schliessen wir aus.

Abbildung 6 zeigt die schliesslich ausgewählten Vergleichsländer: Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich und Schweden. In Anhang A diskutieren wir die Gewichtung der Vergleichsländer sowie deren Einfluss auf die Ergebnisse.

Abbildung 6: Auswahl Vergleichsländer nach BIP pro Kopf



Anmerkung: Die Abbildung zeigt das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Euro für das Jahr 2024. In Rot sind jene Länder, die in der Analyse als Vergleichsländer verwendet werden. Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Eurostat (nama_10_pc).

Auswahl des Beobachtungszeitraums

Wir erwarten, dass sich der Effekt des IZA erst mit Verzögerung auf die Konsumentenpreise auswirkt, da Preisanpassungen Zeit benötigen und über mehrere Verarbeitungs- und Vertriebsstufen erfolgen. Die Kosteneinsparung des IZA kann sich zwar bereits ab dem Tag der Abschaffung (1.1.2024) entfalten. Insbesondere die Wirkungen durch die administrativen Vereinfachungen entfalten sich jedoch typischerweise erst mit Verzögerung, da Lernprozesse und organisatorische Anpassungen Zeit benötigen. Daher schätzen wir den Effekt nach sechs, zwölf und 18 Monaten, um sowohl kurzfristige als auch mittelfristige Anpassungen zu erfassen.

Als Vorperiode verwenden wir 15 Monate, sodass sämtliche Saisonalitäten abgedeckt sind und eine robuste Schätzung der synthetischen Kontrolleinheit möglich wird. Bei längeren Beobachtungszeiträumen würde sich das Risiko zunehmend erhöhen, dass länderspezifische Störfaktoren die Ergebnisse verzerren und eine Wirkungsmessung erschweren.

Vorgelagerte Effekte

Wie in Abbildung 2 dargestellt, besteht die Möglichkeit, dass ausländische Exporteure Einsparungen des IZA einbehalten. Dies würde sich in steigenden Importpreisen vor der Zollabfertigung zeigen. Um dies zu überprüfen, wenden wir den synthetischen DiD-Ansatz auch auf den Importpreisindex von Eurostat an und nutzen denselben Pool an Vergleichsländern. Die Resultate werden in Abschnitt 4.2 präsentiert.

3.2 Unternehmensbefragung

3.2.1 Methodischer Ansatz

Die statistische Analyse ergänzen wir mit einer Unternehmensbefragung, um einen genaueren Einblick in das Verhalten der Unternehmen zu bekommen. Wir konzentrieren uns dabei auf zwei Fragen:

1. Erstens untersuchen wir, ob der IZA nach Ansicht der Unternehmen in ihrer Branche zu *Einsparungen im Einkauf* und zu *Preissenkungen* bei ihren Kundinnen und Kunden geführt hat. Dabei unterscheiden wir Wirkungen auf Grund des Zollabbaus und auf Grund der administrativen Vereinfachungen.
2. Zweitens untersuchen wir mögliche *Wirkungskanäle*, über die Preissenkungen erfolgen könnten. Durch die Befragung unterschiedlicher Branchen und Unternehmenstypen möchten wir herausfinden, wo Einsparungen entstanden sind und unter welchen Bedingungen diese an weitere Wertschöpfungsstufen weitergegeben wurden. Wenn Produzenten und Grosshändler angeben, dass die Verkaufspreise entsprechend dem Zollabbau angepasst wurden, kann davon ausgegangen werden, dass die Einsparungen durch den IZA weitergegeben wurden. Wenn sie jedoch angeben, dass die Verkaufspreise nicht im gleichen Masse gesunken sind, erheben wir die Gründe für die unvollständige Weitergabe.

3.2.2 Implementierung

Als Basis dient eine repräsentative Befragung von 2'000 Unternehmen aus den Bereichen Handel und Verarbeitendes Gewerbe. Diese Branchen sind tendenziell am stärksten vom Industriezollabbau betroffen. Unternehmen wurden schriftlich zur Teilnahme an einer Online-Umfrage eingeladen. Das Begleitschreiben wurde am 25. Mai 2024 per Post versendet, gefolgt von einem Erinnerungsschreiben am 15. Juni. Sowohl die Anschreiben als auch die Befragung waren dreisprachig angelegt, um alle Sprachregionen angemessen zu berücksichtigen.

Ziehung der Stichprobe

Für die Befragung erstellte das BFS per Zufallsprinzip einen Stichprobenrahmen von 2'000 Unternehmen aus dem amtlichen Betriebs- und Unternehmensregister (BUR). Dabei wurde folgende Stratifizierung vorgenommen: Die meisten Schweizer Unternehmen sind Kleinunternehmen¹¹, grössere Unternehmen sind typischerweise jedoch stärker in den Aussenhandel involviert und daher häufiger vom IZA betroffen. Um auch für letztere valide Auswertungen zu ermöglichen, wurden diese bei der Stichprobenziehung übergewichtet. Die Auswertungen berücksichtigen diese Übergewichtung durch entsprechende Gewichtungsfaktoren, wodurch repräsentative Aussagen ermöglicht werden.

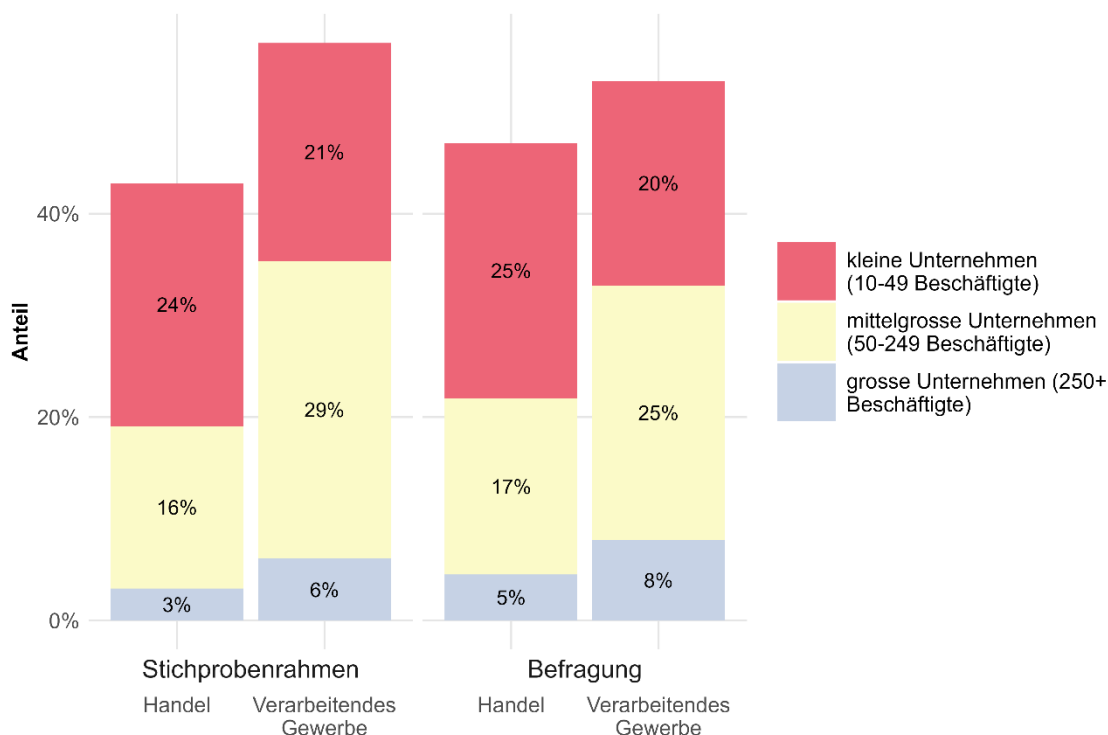
Unser Stichprobenrahmen umfasst zu rund 45% kleine Betriebe (10 bis 49 Beschäftigte), 44% mittelgrosse Betriebe (50 bis 249 Beschäftigte) und 11% grosse Unternehmen (ab 250 Beschäftigten). Rund 55% der Betriebe sind im Verarbeitenden Gewerbe und 45% im Handel tätig (vgl. Tabelle 11 im Anhang C).

Antwortrate

Die Befragung hat mit 705 Beobachtungen eine Antwortrate von 35%, was für eine Unternehmensbefragung erfahrungsgemäss als hoher Rücklauf angesehen werden kann. Die Befragung besteht schlussendlich aus 45% kleinen Betrieben, 43% mittelgrossen Betrieben und 12% grossen Unternehmen. Die Aufschlüsselung nach Handel und Verarbeitendem Gewerbe in Abbildung 7 zeigt, dass die Zusammensetzung der Unternehmen im gewählten Stichprobenrahmen (linkes Balkenpaar) und bei den Rückläufern (rechtes Balkenpaar) ähnlich ist.

¹¹ Gemäss dem BUR sind 81% der Unternehmen in der Schweiz kleine Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitenden. 16% sind mittelgrosse Betriebe mit bis zu 250 Mitarbeitenden, und der verbleibende Anteil entfällt auf grosse Unternehmen.

Abbildung 7: Verteilung der Unternehmen im Stichprobenrahmen und in der Befragung



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Anmerkung: Die Abbildung zeigt den Anteil der Unternehmen im Stichprobenrahmen und in der Befragung nach Branche und Unternehmensgrösse. Die Prozentzahlen beziehen sich jeweils auf den Anteil von Unternehmen innerhalb des Stichprobenrahmens bzw. der für die Auswertung der Befragung vorhandenen Unternehmensangaben.

Gewichtung

Wir gewichten die Antworten so, dass sie repräsentativ für die Schweizer Wirtschaft in den eingeschlossenen Branchen sind. Da in unserer Stichprobe grosse Unternehmen übervertreten sind, werden diese Antworten in den Analysen schwächer gewichtet. Bei den kleinen Betrieben hingegen ist es umgekehrt: Diese sind in unserer Befragung untervertreten und werden deshalb übergewichtet.

Aussagekraft und Limitationen

Bei der Auswertung der Daten sind zwei Punkte zu beachten: Erstens die Selektivität der Stichprobe, da beispielsweise besonders stark vom IZA betroffene Unternehmen erwartbar eine höhere Antwortwahrscheinlichkeit haben. Wir haben die Selektivität der Stichprobe anhand erhobener Firmencharakteristika durch Umgewichtung der Stichprobe nach Branche und Grössenkatgorie korrigiert. Allerdings können unbeobachtete Merkmale wie die aktuelle Auslastung oder Ertragslage des Unternehmens zu Verzerrungen führen, die nicht korrigiert werden können. Zweitens besteht die Gefahr von sozial erwünschtem Antwortverhalten. Unternehmen könnten geneigt sein, eine unvollständige Weitergabe von Zolleinsparungen an ihre Kundinnen und Kunden nicht vollständig offenzulegen. Diese potenzielle Verzerrung würde dazu führen, dass die tatsächliche Weitergabequote möglicherweise niedriger ausfällt als in der Befragung angegeben.

Diese methodischen Limitationen sind bei der Interpretation der Ergebnisse zu bedenken. Die Befragungsdaten liefern dennoch wertvolle Einblicke in die Wirkungsmechanismen des IZA, die durch die statistische Wirkungsanalyse allein nicht erfasst werden können.

3.3 Fallstudien

3.3.1 Methodischer Ansatz

Quantitative Ansätze stossen an ihre Grenzen, wenn es darum geht, komplexe Wirkungsprozesse und institutionelle Gegebenheiten detailliert zu erfassen. Zwei qualitative Fallstudien dienen daher dazu, die Wirkungsketten in zwei Produktkategorien vertieft zu analysieren. Dabei konzentrieren wir uns auf die Bereiche Textilien und Fahrzeuge, da diese besonders stark vom IZA betroffen sind (vgl. Analyse der Zollerträge in Kapitel 2.4). Zudem handelt es sich dabei um Endprodukte, die überwiegend importiert und nur in Ausnahmefällen in der Schweiz produziert werden. Dies führt dazu, dass der Zusammenhang zwischen Import- und Konsumentenpreisen vergleichsweise direkt sein könnte.

3.3.2 Implementierung

Im Zentrum der Fallstudien stehen Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern der jeweiligen Branchen (für eine Übersicht der Gespräche siehe Anhang D). Konkret haben wir im Textil- und Bekleidungsbereich Gespräche mit zwei Verbänden und vier Unternehmen geführt. Zusätzlich führte der Verband Swiss Retail eine anonyme Umfrage unter seinen Mitgliedern durch. In der Automobilbranche haben wir mit zwei Verbänden und zwei Unternehmen gesprochen. Die Gespräche konzentrierten sich auf die Auswirkungen des IZA für die einzelnen Unternehmen, insbesondere hinsichtlich Zolleinsparungen, administrativer Vereinfachungen und weiterer Effekte auf die Wettbewerbsposition.

Ergänzend zu den Interviews wurden zusätzliche Auswertungen der Zolldaten zu importierten Mengen und Preisen durchgeführt sowie die Ergebnisse der ökonometrischen Analyse herangezogen.

3.3.3 Aussagekraft und Limitationen

Die Fallstudien ermöglichen ein vertieftes Verständnis für die Auswirkungen des IZA sowie den Wirkmechanismen in den beiden untersuchten Branchen. Allerdings können die Erkenntnisse nicht ohne Weiteres auf andere Produktmärkte übertragen werden, da diese sich etwa in der Marktstruktur, den Lieferketten oder dem Konsumentenverhalten unterscheiden können.

Eine weitere Limitation war die Gesprächsbereitschaft der Unternehmen. Obwohl wir in beiden Branchen eine Vielzahl von Unternehmen kontaktiert haben, waren nur wenige zu einem Gespräch bereit. Daher müssen wir uns für die Fallstudien auf die Aussagen einer kleineren und selektiveren Anzahl von Unternehmen stützen als geplant. Dies schränkt die Generalisierbarkeit der Befunde innerhalb der untersuchten Branchen ein.

4. Wirkung des IZA auf Preise

Dieses Kapitel präsentiert die Befunde zur Wirkung des Industriezollabbaus auf die Preise. Nach der statistischen Analyse der Konsumenten- und Importpreise (Abschnitte 4.1 und 4.2) werden die Textil- und Bekleidungsbranche sowie die Automobilbranche vertieft betrachtet (Abschnitte 4.3 und 4.4). Abschnitt 4.5 widmet sich den administrativen Erleichterungen.

4.1 Wirkung auf Konsumentenpreise

4.1.1 Ökonometrische Analyse

Gesamteffekt für Industriegüter

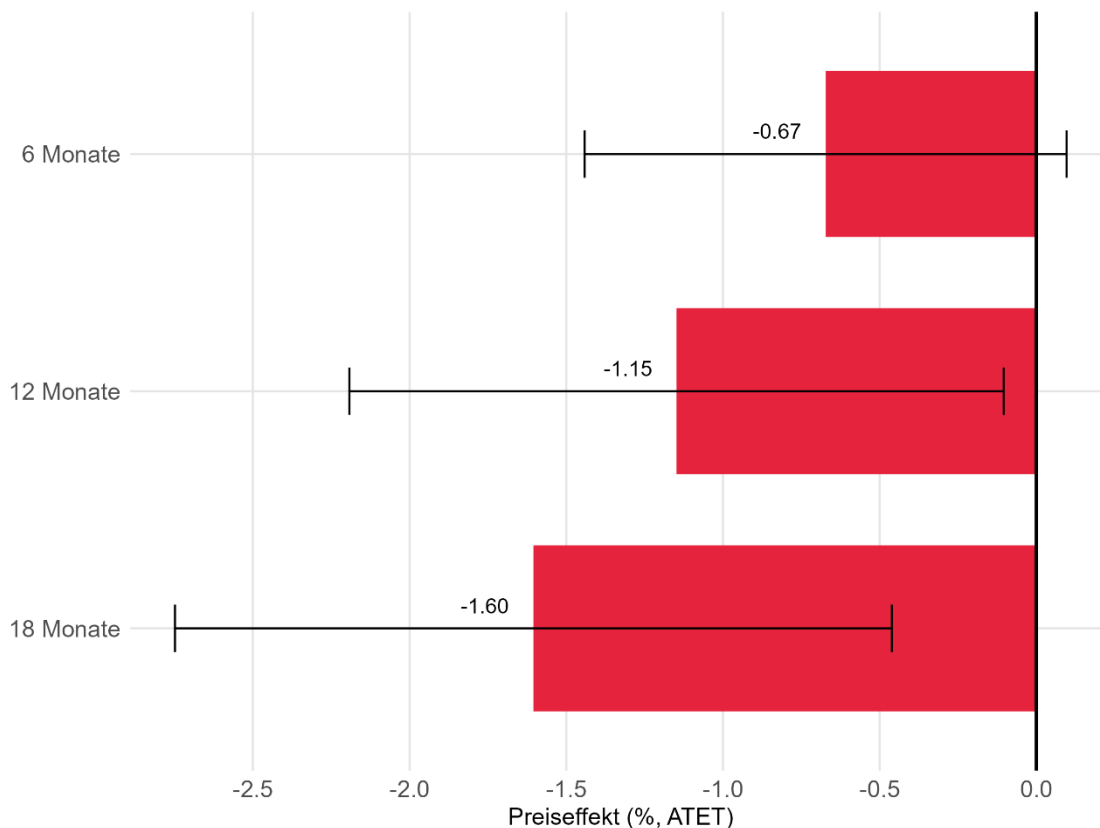
Abbildung 8 zeigt den geschätzten Effekt des IZA auf den aggregierten Industriegüterindex. Der Effekt auf diese Konsumentenpreise ist in den zwölf und 18 Monaten nach dem IZA statistisch signifikant auf dem üblichen 95%-Konfidenzniveau. Nach den ersten sechs Monaten ist dies noch nicht der Fall, der geschätzte Effekt deutet jedoch bereits auf einen Preisrückgang hin. Insgesamt liefert die Analyse somit belastbare Evidenz für einen Preisrückgang infolge des IZA.

Während die Existenz eines preissenkenden Effekts statistisch gut abgesichert ist, bleibt dessen genaue Höhe mit Unsicherheit behaftet. Das 95%-Konfidenzintervall für den Zwölfmonatseffekt reicht von 0.10% bis 2.19%, für den 18-Monats-Effekt von 0.23% bis 2.96%. Die Punktschätzer von 1.15% bzw. 1.6% stellen somit die mittleren Werte innerhalb dieser Bandbreiten dar, nicht aber präzise Messergebnisse.

Eine verzögerte Reaktion entspricht den Erwartungen: Unternehmen passen ihre Preise typischerweise nicht unmittelbar an Kostenänderungen an, sondern zu etablierten Zeitpunkten wie Vertragsverlängerungen, Sortimentswechseln oder geplanten Preisrunden. Auch die mit dem IZA verbundenen administrativen Vereinfachungen entfalten ihre Wirkung nur schrittweise, wenn die Unternehmen ihre internen Prozesse anpassen.

Für die Interpretation bevorzugen wir die Schätzung über den Zwölfmonatszeitraum. Zwar verstärkt sich der geschätzte Effekt bis zum 18. Monat, doch nimmt mit längerer Beobachtungsdauer auch das Risiko zu, dass andere wirtschaftliche Entwicklungen wie Wechselkursschwankungen, politische Reformen oder länderspezifische Kostenschübe die Schätzung verzerren. Der Zwölfmonatswert bietet daher die beste Balance zwischen vollständiger Erfassung der Preisanpassungen und robuster Kausalzuordnung zum IZA.

Abbildung 8: Preiseffekt des IZA



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt des IZA auf den Industriegüterindex (IDG_NNRG) über verschiedene Zeiträume sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle. Die Standardfehler sind mit der Placebo-Methode berechnet. Abk. ATET: Average Treatment Effect on the Treated

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

Effekte nach Produktkategorien

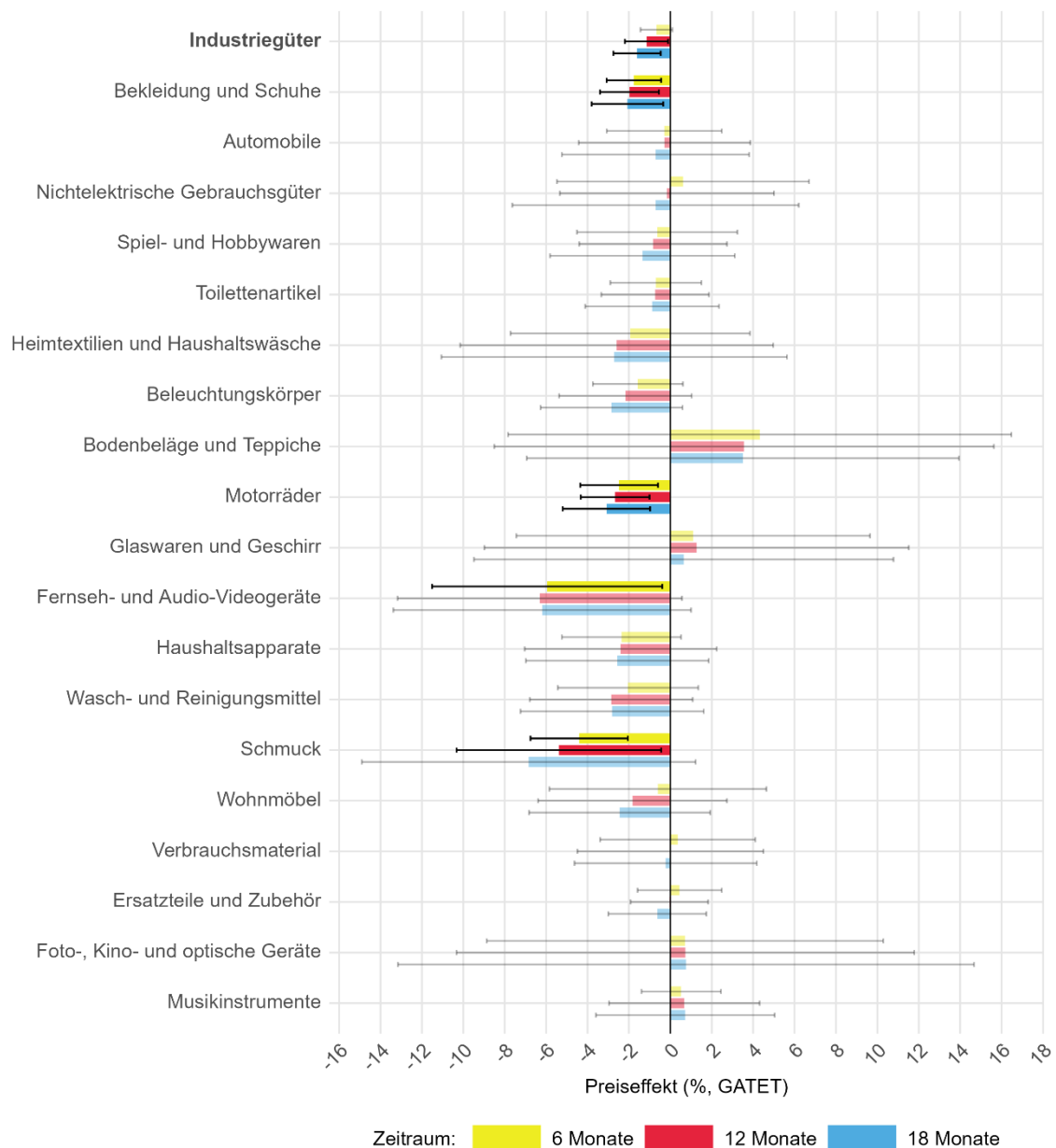
Um mögliche Heterogenität zu untersuchen, schätzen wir die Preiseffekte zusätzlich separat für die 19 ausgewählten Subindizes des HVPI.¹² Abbildung 9 zeigt die geschätzten Effekte über die verschiedenen Beobachtungszeiträume hinweg. Zwei Kategorien weisen über alle Zeiträume hinweg statistisch signifikante Preisrückgänge auf (95%-Konfidenzniveau): In der Kategorie Bekleidung und Schuhe schätzen wir für den zwölfmonatigen Beobachtungszeitraum einen Preisrückgang um rund 2.05%, in der Kategorie Motorräder einen Rückgang um rund 2.75%. Für die Kategorie Bekleidung und Schuhe sind die geschätzten Zusammenhänge aufgrund der Höhe der abgeschafften Zölle plausibel (vgl. Kapitel 4.3). Bei Motorrädern hingegen ergab unsere Validierung mit Branchenvertretenden des Motorradhandels, dass der vergünstigte Abverkauf überhöhter Lagerbestände nach der Coronapandemie als Hauptgrund für die Preissenkungen in diesem Zeitraum anzusehen ist. Der IZA spielte dabei eine sekundäre Rolle, weshalb in dieser Kategorie von einer Überschätzung der Preiswirkung auszugehen ist. Da die Kategorie «Motorräder» aber nur

¹² Entsprechend können sich die Länder- und Zeitgewichte der synthetischen Kontrolleinheit je nach Subindex unterscheiden. Dies erlaubt für jeden Subindex eine optimale synthetische Kontrolleinheit zu erstellen, wodurch der DiD-Ansatz glaubwürdiger ist. Wir diskutieren die Auswirkungen der unterschiedlichen Gewichte in der Sensitivitätsanalyse (vgl. Anhang A.3).

einen kleinen Anteil des Warenkorb von Schweizer Haushalten ausmacht, ist die Auswirkung für die Gesamtbetrachtung der Haushaltsausgaben als gering einzuschätzen.

Für Fernseh- und Audio-Videoeräte sowie Schmuck finden wir in kürzeren Zeiträumen signifikante Preisrückgänge. Diese Schätzungen weisen breite Konfidenzintervalle auf und sind daher mit grosser Unsicherheit behaftet. Da die Effekte zudem in den längeren Zeiträumen insignifikant sind, bevorzugen wir eine vorsichtige Interpretation und erachten die Resultate als nicht robust.

Abbildung 9: Preiseffekt in den einzelnen Subkategorien



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt des IZA in verschiedenen Güterkategorien über verschiedene Zeiträume sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle. Kategorien, in denen der Effekt nicht statistisch signifikant ist, sind transparent dargestellt. Die Standardfehler sind mit der Placebo-Methode berechnet. Abk. GATET: Group Average Treatment Effect on the Treated

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

Für die übrigen 15 Produktkategorien deuten die meisten Schätzungen auf einen Preisrückgang hin, der jedoch statistisch nicht signifikant ist. Dies kann verschiedene Ursachen haben: Die Zollentlastung durch den IZA war möglicherweise zu gering, um messbare Preiseffekte zu erzeugen, oder die Anpassungsprozesse benötigen mehr Zeit als den betrachteten Zeitraum von 18 Monaten.

Pass-Through der Einsparungen durch den IZA

Das Verhältnis zwischen dem empirisch geschätzten Preiseffekt und dem potenziellen Einsparpotenzial (aus Kapitel 2.4) entspricht der Pass-Through-Rate. Diese gibt an, welcher Anteil der theoretisch möglichen Zolleinsparungen tatsächlich in Form tieferer Preise die Konsumentinnen und Konsumenten erreicht haben. Diese Interpretation gilt jedoch nur näherungsweise, da weitere Wirkungen des IZA ausserhalb der entfallenen Zollbelastung existieren. Dazu gehören insbesondere die administrativen Vereinfachungen sowie Preiseffekte, die durch intensivieren Wettbewerb mit ausländischen Anbietern entstehen.

Tabelle 4 zeigt die geschätzten Pass-Through-Rates für die Kategorie der Industriegüter insgesamt, sowie für die besonders relevante Produktgruppe «Bekleidung und Schuhe». Für den übergeordneten Konsumgüterindex beträgt die so berechnete Punktschätzung der Pass-Through-Rate rund 150.7%, für Bekleidung und Schuhe 50.9%. Die Ergebnisse müssen auf Grund der statistischen Unsicherheit ferner vorsichtig interpretiert werden. Durch teils hohe Standardfehler und entsprechend weiter Konfidenzintervalle ist die Aussagekraft einzelner Punktschätzer begrenzt. Die Schätzergebnisse für alle Kategorien sind in Tabelle 12 im Anhang C dokumentiert.

Tabelle 4: Geschätzter Preiseffekt und Pass-Through-Rate

Kategorie	Pot. Einsparung (%)	Preiseffekt	Pass-Through-Rate (PTR)	95%-Konfidenzintervall (PTR)
Industriegüter	-0.76%	-1.15%	150.7%	[13.7%: 287.7%]
Bekleidung und Schuhe	-3.80%	-1.95%	50.9%	[13.6%: 88.1%]

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die potenziellen Einsparungen (siehe Abschnitt 2.4) sowie den geschätzten Preiseffekt über zwölf Monate, in denen wir einen statistisch signifikanten Effekt schätzen. Das Verhältnis aus Preiseffekt und potenziellen Einsparungen entspricht dem Grad der Weitergabe (engl. Pass-Through-Rate) der Einsparungen durch den IZA.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat und den Zolldaten Swiss-Impex (BAZG).

In Tabelle 5 kombinieren wir die potenziellen Einsparungen pro Jahr und Haushalt (siehe Abschnitt 2.4) mit der geschätzten Pass-Through-Rate, um die erwarteten tatsächlichen Einsparungen zu berechnen. Insgesamt schätzen wir die jährliche Einsparung pro Haushalt auf rund CHF 180, wovon etwa CHF 38 auf die Kategorie Bekleidung und Schuhe entfallen. Hochgerechnet auf die rund 4.06 Millionen Privathaushalte der Schweiz (Stand: Ende 2024) ergibt sich dadurch eine Einsparung von 724 Mio. CHF.

Tabelle 5: Geschätzte und erwartete Einsparungen

Kategorie	Pass-Through-Rate	Potenzielle Einsparung (CHF/J/HH)	Erwartete Einsparung (CHF/J/HH)	95%-Konfidenzintervall (CHF/J/HH)
Industriegüter	150.7%	119.5	180.2	[16.3: 344.0]
Bekleidung und Schuhe	50.9%	73.9	37.6	[10.1: 65.1]

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die erwarteten Einsparungen in CHF pro Jahr und Haushalt. Dies entspricht den potenziellen Einsparungen (siehe Abschnitt 2.4) multipliziert mit der Pass-Through-Rate.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat, den Zolldaten von Swiss-impex (BAZG) und den Haushaltsausgaben der HABE.

Eine Pass-Through-Rate von über 100% impliziert eine grössere Preissenkung, als durch die reine Zollsenkung auf Konsumgüter erwartbar wäre. Sie ist im vorliegenden Fall dadurch erklärbar, dass auch vom Zollabbau bei den Vorleistungs- und Investitionsgütern (und nicht nur bei den Konsumgütern) eine preissenkende Wirkung auf die Konsumgüter ausgehen kann. Ferner spielen folgende Mechanismen eine Rolle:

1. Der IZA führt zu mehr Wettbewerb durch ausländische Anbieter, die dank dem IZA die Kundinnen und Kunden in der Schweiz günstiger bedienen können. Inländische Produzenten werden dadurch gezwungen, ebenfalls Preissenkungen durchzuführen.
2. Die *administrativen Vereinfachungen* können bei den Unternehmen zu weitergehenden Einsparungen führen, welche in Form von Preissenkungen weitergegeben werden (vgl. Abschnitt 4.5).
3. Einzelne, geringe Preissenkungen können durch Wettbewerbsreaktionen *Kaskadeneffekte* auslösen und zu breiteren, grösseren Preissenkungen führen.

Diese Mechanismen sind komplementär zueinander, schliessen sich also nicht gegenseitig aus, und können von Produkt zu Produkt variieren. Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung sowie die Fallstudien in den Abschnitten 4.3 und 4.4 sowie liefern weitere Erkenntnisse zu diesen Mechanismen.

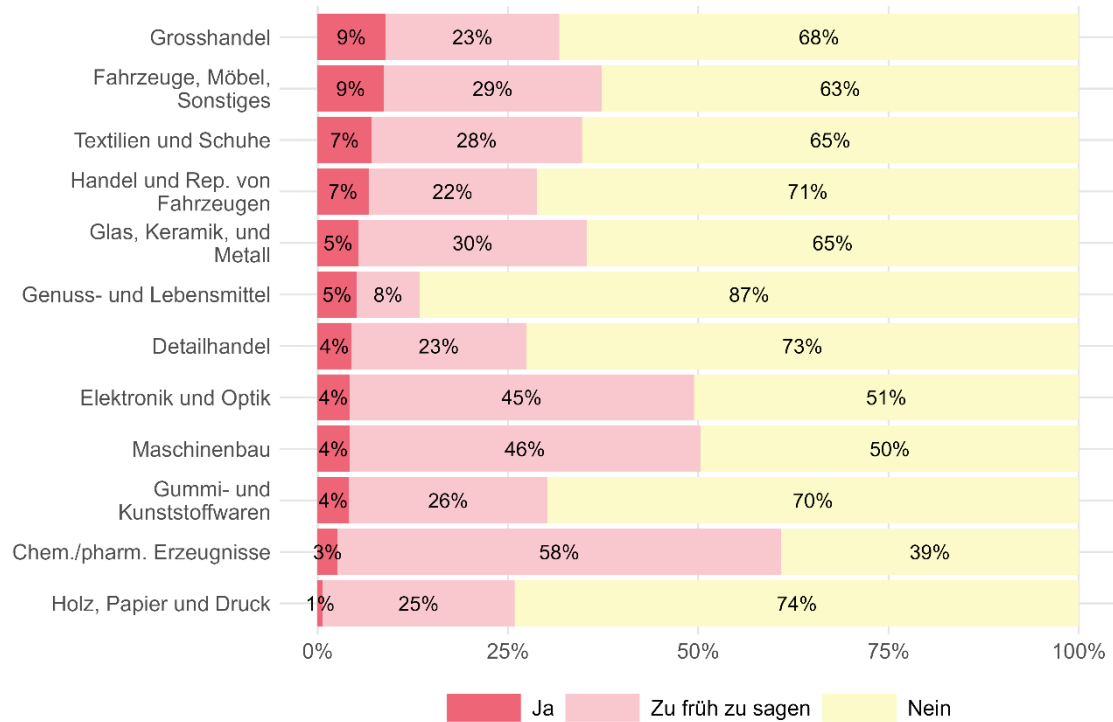
4.1.2 Unternehmensbefragung

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung bestätigen eine Preiswirkung des IZA. 58% der Unternehmen sehen sich durch geringere Einkaufskosten betroffen, auch wenn die Mehrheit eine schwache Betroffenheit angibt (Abbildung 28 in Anhang C). In ähnlich grosser Zahl stellen Unternehmen indirekte Wirkungen durch Preissenkungen bei ihren (lokalen) Lieferanten fest. Eine starke bis mittlere Betroffenheit der Unternehmen ist jedoch am ausgeprägtesten bei der Frage nach verstärkter Konkurrenz durch ausländische Unternehmen (ebd.).

Direkt nach realisierten Einkaufskostensenkungen befragt, werden solche besonders häufig von Unternehmen des Grosshandels genannt (Abbildung 10 sowie Abbildung 11). Zum Umfragezeitpunkt im Sommer 2024 war es aus Sicht von rund einem Drittel der Unternehmen jedoch zu früh, um eine Aussage zur Verringerung der Einkaufskosten zu machen. Dies ist etwa möglich, weil

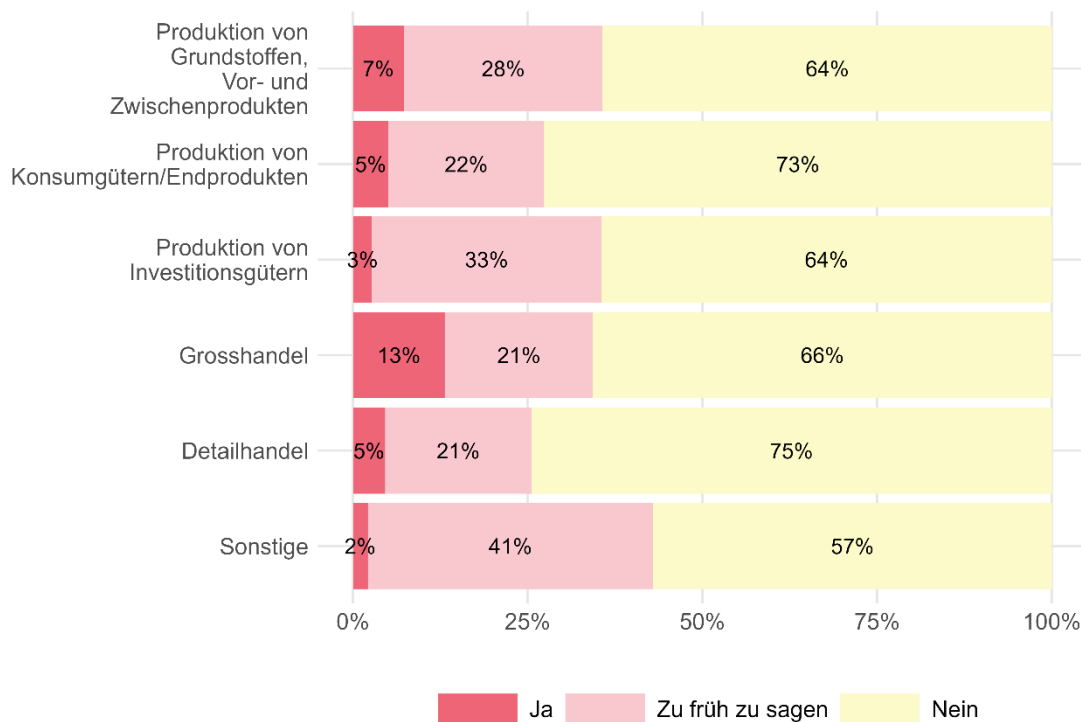
Lieferantenpreise bereits lange im Voraus fixiert werden oder weil für Unternehmen zu diesem Zeitpunkt noch keine klare Preistendenz erkennbar war.

Abbildung 10: Verringerung der Einkaufskosten aufgrund der Zollabschaffung nach Branche



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Fragestellung: Haben Sie auf Grund der Abschaffung der Zölle eine Verringerung Ihrer Einkaufskosten festgestellt? Anmerkung: Die Abbildung zeigt die wahrgenommene Wirkung des Industriezollabbaus auf die Einkaufskosten nach Branche gemäss BUR. Die Befragung fand im Zeitraum vom Mai bis Juli 2024 statt. Die Zollabschaffung trat Anfang 2024 in Kraft, weshalb Verringerungen der Einkaufskosten möglicherweise noch nicht festzustellen waren. (n=705)

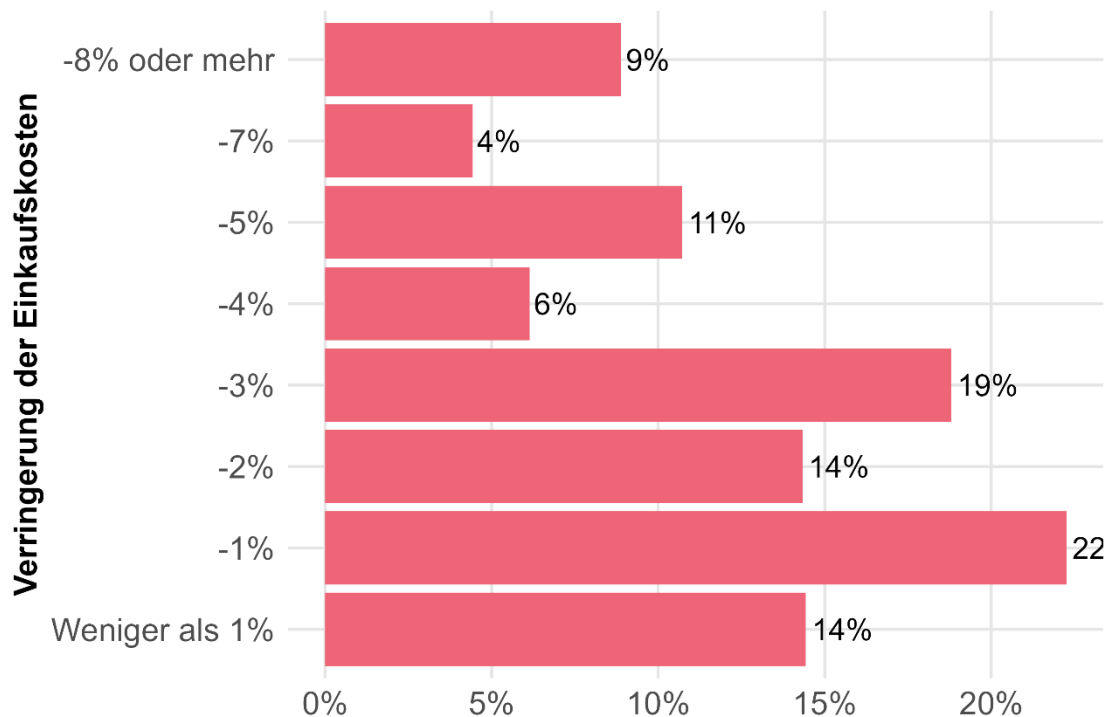
Abbildung 11: Verringerung der Einkaufskosten aufgrund der Zollabschaffung entlang der Wertschöpfungskette



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Fragestellung: Haben Sie auf Grund der Abschaffung der Zölle eine Verringerung Ihrer Einkaufskosten festgestellt? Anmerkung: Die Abbildung zeigt die wahrgenommene Wirkung des Industriezollabbaus auf die Einkaufskosten nach Position in der Wertschöpfungskette (Selbsteinschätzung). Die Befragung fand im Zeitraum vom Mai bis Juli 2024 statt. Die Zollabschaffung trat Anfang 2024 in Kraft, weshalb Verringerungen der Einkaufskosten möglicherweise noch nicht festzustellen waren. (n=705)

Bei den Unternehmen, die von einer Reduktion der Einkaufskosten profitierten, variiert das Ausmass der Einsparungen deutlich (Abbildung 12). Während rund ein Drittel der Firmen Rückgänge von 4 % oder mehr verzeichnete, berichtete ein weiteres Drittel von Einsparungen zwischen 2 % und 3 %. Das restliche Drittel gab Preisrückgänge von maximal 1 % an. Diese Kostenvorteile wurden mehrheitlich bereits im ersten Quartal nach Inkrafttreten des IZA realisiert (Abbildung 29).

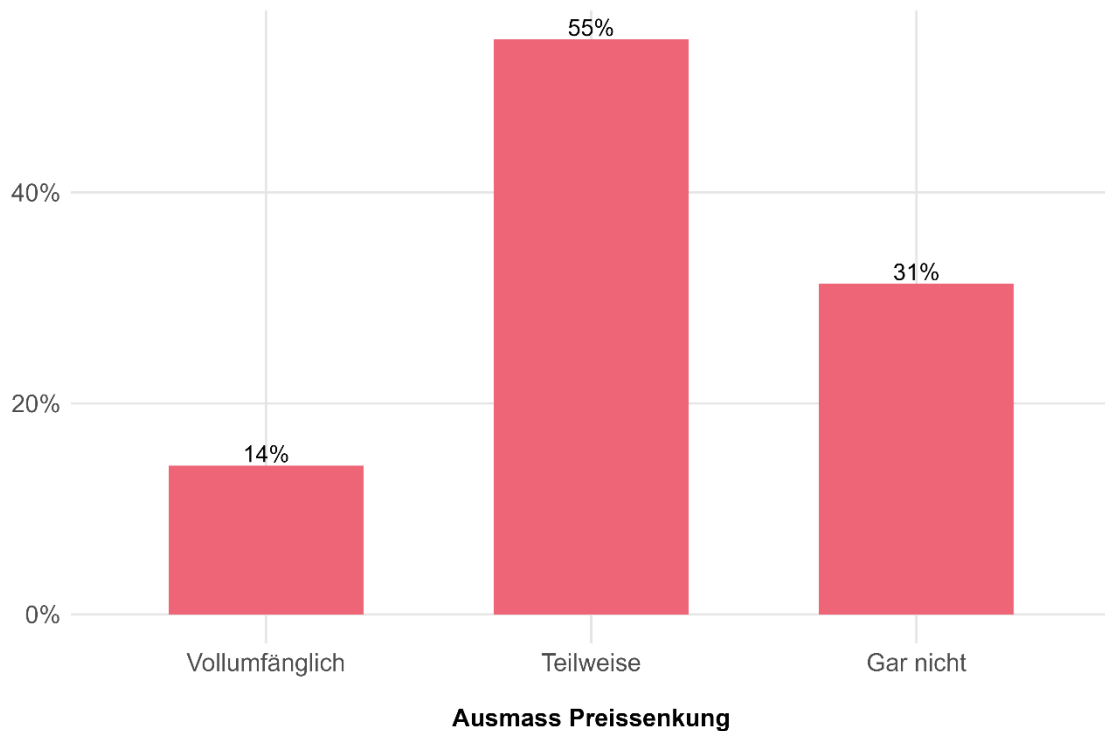
Abbildung 12: Ausmass der Verringerung der Einkaufskosten



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Fragestellung: Wie hoch schätzen Sie diese Verringerung der Einkaufskosten? Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Wirkung des Industriezollabbaus auf die Einkaufspreise. Sie stellt den Anteil der Unternehmen nach Höhe der geschätzten Verringerung der Einkaufskosten dar. Die Darstellung bezieht sich nur auf Firmen, die eine Verringerung der Einkaufskosten festgestellt haben. Gemäss Befragung liegt der Durchschnitt der Verringerung der Einkaufskosten bei fast 3% (n=52).

Rund 14% der befragten Unternehmen geben an, durch den IZA entstandene Einsparungen in Form von Preissenkungen vollumfänglich an die Kundinnen und Kunden weiterzugeben (Abbildung 13). 55% der Unternehmen geben an, zumindest teilweise die Preise gesenkt zu haben. Diese Antworten beschränken sich aber auf Unternehmen, die zuvor eine Reduktion der Einkaufskosten angegeben haben. Die wichtigsten Gründe für eine unvollständige Weitergabe waren eine gleichzeitige Verteuerung anderer Produktionsfaktoren (inklusive Löhne), eine zu marginale Reduktion der Einkaufskosten, sowie die erfolgte Mehrwertsteuererhöhung (vgl. Abbildung 32). Dies deutet darauf hin, dass der IZA allenfalls auch Preiserhöhungen verhindert hat.

Abbildung 13: Ausmass der Preissenkung für eigene Produkte aufgrund der Zollabschaffung



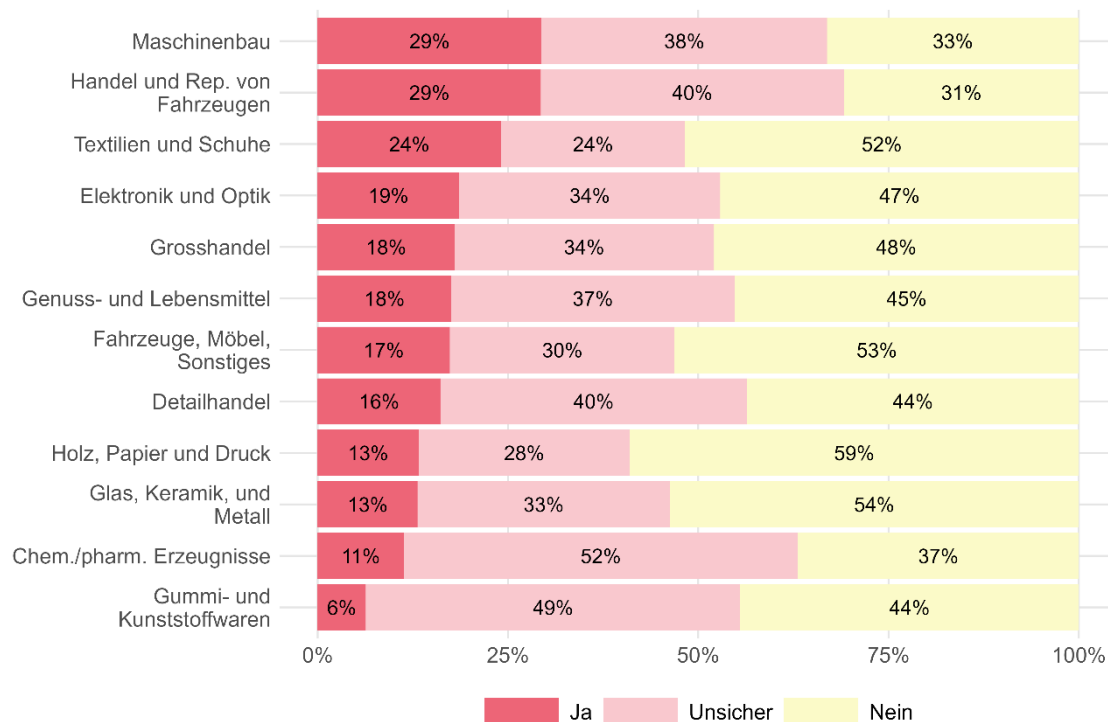
Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Fragestellung: Hat die Abschaffung der Zölle dazu geführt, dass Sie die Preise für Ihre Produkte/Dienstleistungen gesenkt haben?

Anmerkung: Die Abbildung zeigt den Anteil der Schweizer Unternehmen, die aufgrund der Zollabschaffung die Preise für ihre Produkte/Dienstleistungen gesenkt haben, unterteilt nach dem Ausmass der Preissenkung. Die Darstellung bezieht sich nur auf Firmen, die eine Verringerung der Einkaufskosten festgestellt haben. (n=52)

Eine Weitergabe der Einsparungen innerhalb der eigenen Branche bzw. bei den eigenen Produkten wird gemäss Abbildung 14 vor allem von Unternehmen im Maschinenbau, der Fahrzeugbranche, im Textil- und Bekleidungsbereich sowie in der Elektro- und Optikindustrie erwartet. In allen Branchen sind sich jedoch mindestens ein Viertel der Befragten unsicher über die erwartete Weitergabe.

Abbildung 14: Erwartete Weitergabe der Einsparungen bei den eigenen Produkten an die Kunden



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Fragestellung: Planen Sie in Zukunft in Folge der Zollabschaffung die Preise Ihrer Produkte/Dienstleistungen zu senken? Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Erwartungen der Unternehmen hinsichtlich der Weitergabe von Kosteneinsparungen durch die Abschaffung der Zölle an die Schweizer Verbraucher. Den Befragten wurde folgende Frage gestellt: «Wird erwartet, dass die Kosteneinsparungen durch die Abschaffung der Zölle langfristig an die Schweizer Verbraucher weitergegeben werden?» (n=705)

4.1.3 Fazit

Die ökonometrische Analyse und die Unternehmensbefragung stützen die Schlussfolgerung einer preissenkenden Wirkung des IZA, unterscheiden sich jedoch in ihrem Untersuchungsgegenstand. Die ökonometrische Analyse misst die Veränderung der Konsumentenpreise im Vergleich zu einer hypothetischen Preisentwicklung ohne IZA, welche anhand der Preisentwicklung europäischer Vergleichsländer geschätzt wird. Sie erfasst damit den aggregierten Effekt über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, einschliesslich indirekter Wirkungen wie verstärktem Wettbewerb. Die Unternehmensbefragung hingegen erhebt die subjektive Wahrnehmung einzelner Unternehmen zu ihren Einkaufskosten und Preissetzungsentscheidungen auf der jeweiligen Stufe der Wertschöpfungskette.

Die ökonometrische Analyse weist für den aggregierten Industriegüterindex einen statistisch signifikanten Preisrückgang von rund 1.15% nach zwölf Monaten aus. Die daraus abgeleitete Pass-Through-Rate von über 100% deutet darauf hin, dass neben den direkten Zolleinsparungen weitere Faktoren zur Preissenkung beigetragen haben, insbesondere administrative Vereinfachungen, verstärkte Wettbewerbseffekte und indirekte Wirkungen der Zollsenkungen für Investitionsgüter und Vorprodukte. Die breiten Konfidenzintervalle mahnen jedoch zur Vorsicht bei der Interpretation der Punktschätzungen.

Die Unternehmensbefragung bestätigt die grundsätzliche Wirkungsrichtung. Rund 58% der befragten Unternehmen berichten von geringeren Einkaufskosten, wobei die Kostensenkungen mehrheitlich bei 3% oder darunter lagen. 69% dieser Unternehmen gaben an, die erzielten Einsparungen vollständig oder teilweise in Form von Preissenkungen weitergegeben zu haben. Als Hauptgründe für eine unvollständige Weitergabe werden gestiegene Kosten bei anderen Produktionsfaktoren, Lohnerhöhungen sowie die gleichzeitige Mehrwertsteuererhöhung genannt. Dies deutet darauf hin, dass der IZA neben absoluten Preissenkungen in einigen Fällen auch Preiserhöhungen verhindert hat.

Die unterschiedlichen Grössenordnungen der beiden Erhebungen sind vor diesem Hintergrund plausibel: Während einzelne Unternehmen auf ihrer jeweiligen Wertschöpfungsstufe nur moderate Kostensenkungen feststellen und diese nicht vollständig weitergeben, summieren sich die Effekte über mehrere Stufen hinweg zu einem messbaren Preisrückgang auf Konsumentenebene. Hinzu kommt, dass die Befragung im Sommer 2024 stattfand, als ein Drittel der Unternehmen noch keine abschliessende Einschätzung abgeben konnte. Zudem ordnen die befragten Unternehmen dem IZA durchaus eine Wettbewerbswirkung zu: Eine starke bis mittlere Betroffenheit durch den IZA wird häufiger bei der Frage nach verstärkter Konkurrenz durch ausländische Anbieter angegeben als bei der Frage nach Kosteneinsparungen im Einkauf (vgl. Abbildung 28). Schliesslich bestätigt die Befragung auch die Bedeutung der administrativen Vereinfachungen (vgl. Abschnitt 4.5).

Insgesamt stützen beide methodischen Zugänge die Schlussfolgerung, dass der IZA zu einer spürbaren Entlastung der Konsumentinnen und Konsumenten geführt hat.

4.2 Wirkung auf Importpreise (CIF)

4.2.1 Analyse Importpreisindex Eurostat

Wie im zugrundeliegenden Wirkungsmodell in Abbildung 2 dargestellt, könnten ausländische Exporteure die Kosteneinsparungen durch den IZA einbehalten. Dies könnte geschehen, indem die Preise für die Schweizer Importeure um die wegfallenden Zollabgaben erhöht würden. Für die Schweizer Kundinnen und Kunden – sowohl Endverbraucher als auch Zwischenhändler und Weiterverarbeiter – würden sich die Preise nach dem IZA folglich nicht reduzieren.

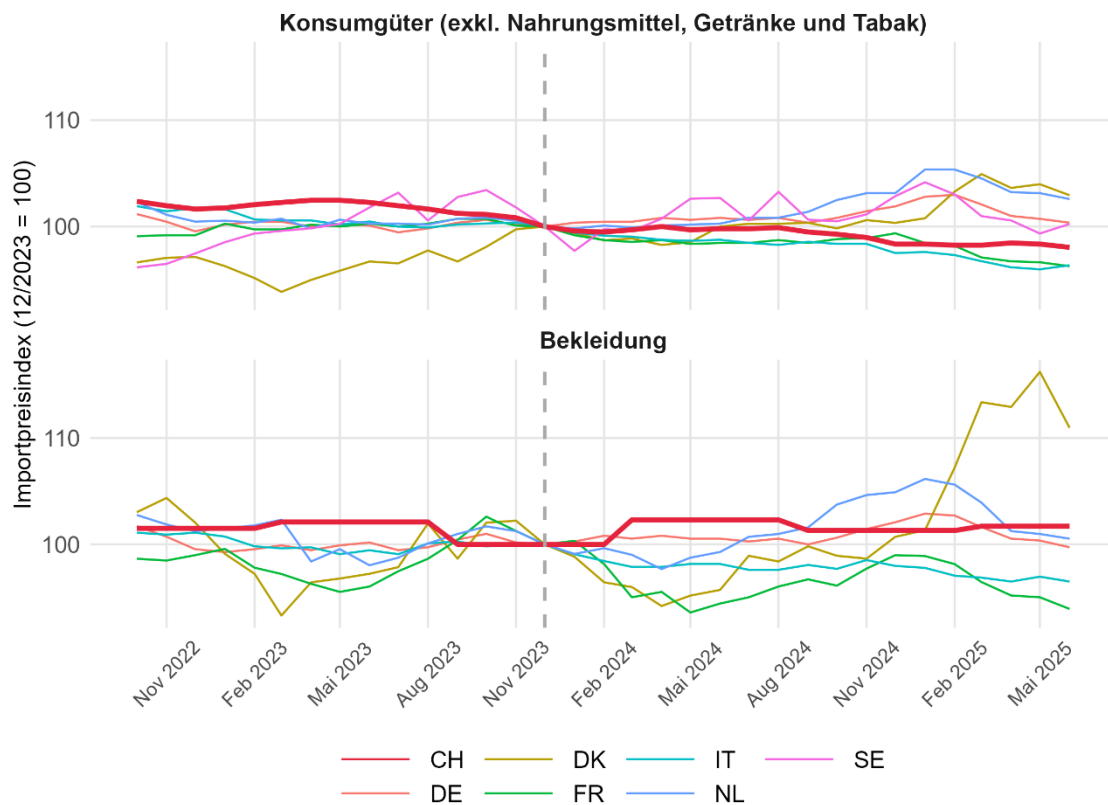
Um diese Hypothese zu überprüfen, nutzen wir den Importpreisindex von Eurostat. Dieser Index misst die Preisentwicklung von ins Inland eingeführten Gütern, basierend auf den CIF-Werten (engl. Cost, Insurance, Freight). Diese Importpreise beinhalten Kosten, Versicherung und Fracht, nicht aber Zollabgaben sowie Verbraucher- und Mehrwertsteuern. Würden ausländische Exporteure die Kosteneinsparungen durch den IZA einbehalten, würde sich dies in einer entsprechenden Erhöhung dieser Importpreise zeigen.

Abbildung 15 zeigt die Entwicklung der Importpreise in den Kategorien Konsumgüter ohne Nahrungsmittel, Getränke und Tabak (CPA_MIG_COG_X_FOOD), welcher den Grossteil der vom IZA betroffenen Güter abdeckt, sowie für die Kategorie Bekleidung (CPA_C14).¹³

¹³ Für die Kategorie «Bekleidung» zeigt die Abbildung nach dem Beginn des Jahres 2025 einen starken Anstieg des Preisniveaus in Dänemark (DK). Der Grund hierfür ist uns nicht bekannt. Der Anstieg hat auf

Um zu überprüfen, ob sich die Importpreise nach dem IZA signifikant erhöht haben, wenden wir denselben synthetischen DiD-Ansatz wie für die Konsumentenpreise an. Aufgrund lückenhafter Daten wurden Luxemburg, Österreich und Belgien aus dem Vergleichsländerpool ausgeschlossen.

Abbildung 15: Entwicklung der Importpreise vor Verzollung



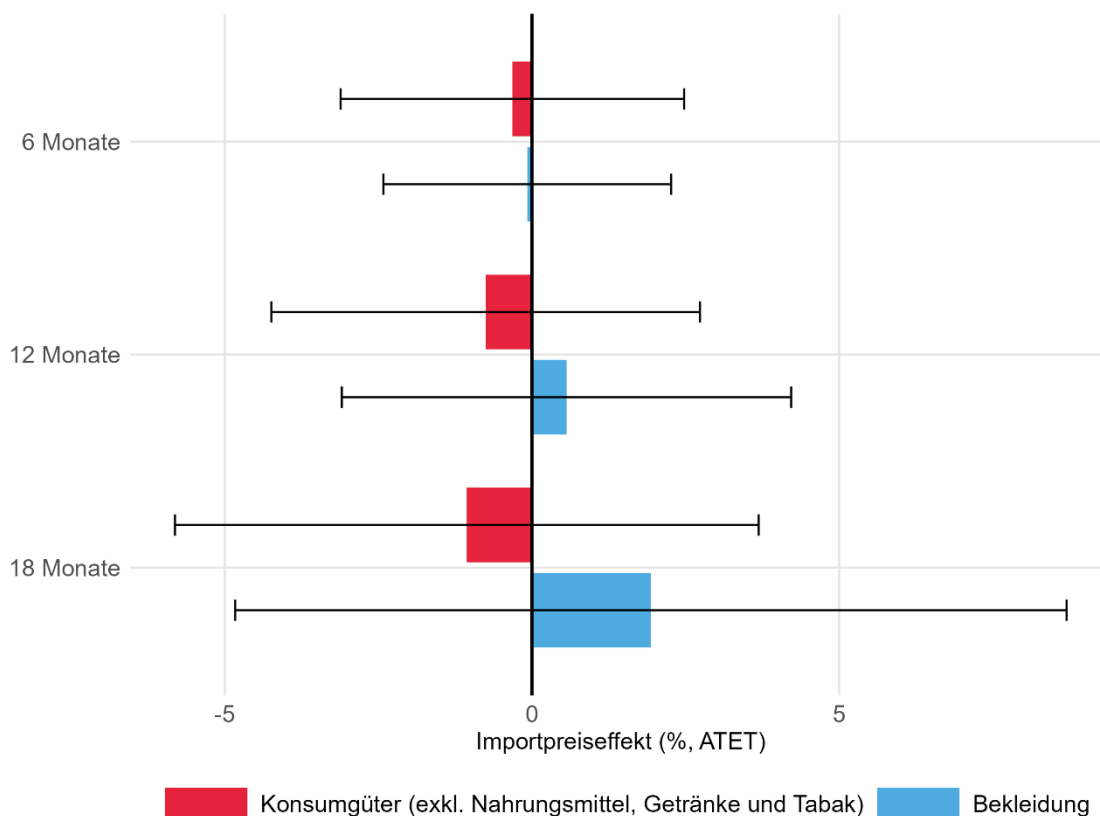
Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Entwicklung des Importpreisindex für die Schweiz und die Vergleichsländer im Vergleichsländerpool von Oktober 2022 bis Juni 2025. Dargestellt sind die Kategorien Konsumgüter ohne Nahrungsmittel, Getränke und Tabak (CPA_MIG_COG_X_FOOD) und Bekleidung (CPA_C14). Die Zeitreihen sind auf den Wert 100 im Dezember 2023 normiert. Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Importpreisindex von Eurostat.

Resultate

Abbildung 16 stellt die geschätzte Wirkung des IZA auf Importpreise der Kategorie Konsumgüter und Bekleidung dar. Die Resultate deuten darauf hin, dass für die längeren Betrachtungszeiträume ein Rückgang der Importpreise für Konsumgüter und eine Zunahme für Bekleidung zu verzeichnen ist. Für beide Kategorien stellen wir jedoch keine statistisch signifikante Veränderung der Importpreise fest. Entsprechend gehen wir davon aus, dass ausländische Exporteure die Preise infolge des IZA nicht erhöht und die Zolleinsparungen somit nicht einbehalten haben.

Grund des zeitlichen Auftretens jedoch keine Auswirkungen auf die Wirkungsschätzung beim von uns bevorzugten 12-Monats-Zeitraum. Für den 18-Monats-Zeitraum begünstigt er die Messung eines Preisrückgangs. Die Ergebnisse in Abbildung 16 weisen jedoch vielmehr eine gegenläufige Tendenz auf, was darauf hindeutet, dass der dänische Preisanstieg die Schätzung nicht beeinträchtigt.

Abbildung 16: Effekt des IZA auf Importpreise



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt des IZA auf die Importpreise von Konsumgütern und Bekleidung über verschiedene Zeiträume sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle. Die Standardfehler sind mit der Placebo-Methode berechnet.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Importpreisindex von Eurostat.

4.2.2 Fazit

Die Analyse der Importpreise untersucht die Möglichkeit, dass ausländische Exporteure die Zolleinsparungen durch entsprechende Preiserhöhungen einbehalten. Die empirischen Befunde sprechen gegen diese Hypothese, da sich keine statistisch signifikante Erhöhung der CIF-Preise nach dem IZA feststellen lässt. Die Zolleinsparungen verblieben somit nicht bei den ausländischen Exporteuren, sondern standen den Schweizer Importeuren zur Verfügung. Dieses Ergebnis ist eine wichtige Voraussetzung für die in Abschnitt 4.1 dokumentierte Weitergabe an die Konsumentinnen und Konsumenten: Nur weil die Einsparungen bei den Schweizer Importeuren ankamen, konnten sie über die nachgelagerten Wertschöpfungsstufen weitergegeben werden.

4.3 Wirkungen in der Textil- und Bekleidungsbranche

Nachfolgend untersuchen wir die Wirkungszusammenhänge in zwei vertiefenden Fallstudien. Die erste Fallstudie fokussiert auf Textilien (HS 50-60) und Bekleidung (HS 61-62). Textilien umfassen Ausgangsstoffe für die Textilindustrie, Garne und Gewebe, spezielle Textilflächengebilde wie Samt, Plüsch oder Stickereien, Heimtextilien und Textilien für den technischen Gebrauch.

Bekleidung wird in Oberbekleidung, Unterbekleidung sowie Kleidungszubehör eingeteilt (BAZG, 2025a).

4.3.1 Branchenübersicht

Akteure

Die Schweizer Textil- und Bekleidungsindustrie setzt sich im Kern aus drei Bereichen zusammen: Verarbeitendes Gewerbe, Grosshandel und Detailhandel.

Tabelle 6: Umsatz, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte im Sektor Textilien u. Bekleidung

Bereich	Umsatz	Unternehmen	Beschäftigte	Handelsorientierung
Verarbeitung	2.6 Mia. CHF, davon Textil: 0.9, Bekleidung: 1.7	2'500	11'647	Textil: Ausland Bekleidung: Schweiz
Grosshandel	4.9 Mia. CHF, davon Textil: 3, Bekleidung: 1.9	1'200	Unbekannt*	Schweiz
Detailhandel	7.4 Mia. CHF, davon Textil: 0.3, Bekleidung: 7.1	3'000	Unbekannt*	Schweiz

Quellen: Umsatz aus Wertschöpfungsstatistik (BFS, 2024aa) und der MWST-Statistik (ESTV, 2024) als weltweiter Umsatz abzüglich der weltweiten Leistungen, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte (inkl. Teilzeitstellen) aus STATENT (BFS, 2024bb) und Swiss Textiles (2022, 2024a), Handelsorientierung basierend auf Fachgesprächen. *Die Anzahl der Beschäftigten im Gross- und Detailhandel wird nicht differenziert nach Produktkategorien ausgewiesen.

Das *verarbeitende Gewerbe* konzentriert sich auf die Herstellung hochwertiger Spezialprodukte, darunter exklusive Stickereien und Stoffe, Heimtextilien und Bekleidung für Modemarken. Insbesondere technische Textilien spielen eine zentrale Rolle. Hier haben sich Schweizer Nischenproduzenten als Weltmarktführer etabliert, die neue Produkte für Medizin, Sport und Nachhaltigkeit entwickeln und herstellen (Swiss Textiles, 2021). Im Jahr 2022 erwirtschaftete die Branche einen Umsatz von 2.6 Mia. CHF, wovon 0.9 Mia. CHF auf Textilien und 1.7 Mia. CHF auf Bekleidung entfielen (ESTV, 2024). Der Absatz von Textilien ist stark exportorientiert. Schweizer Bekleidung hingegen wird bisher nur begrenzt ins Ausland exportiert. Die rund 2'500 Unternehmen sind zu 95% Kleinunternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitenden. Sie beschäftigten 2021 rund 11'647 Personen (BFS, 2024bb).

Der *Grosshandel* umfasst den B2B-Handel mit Bekleidung und Textilien. Im Jahr 2022 erzielte die Branche einen Umsatz von 4.9 Mia. CHF, davon 3 Mia. CHF mit Textilien und 1.9 Mia. CHF mit Bekleidung (ESTV, 2024). Sowohl bei Textilien als auch bei Bekleidung dürfte sich der Absatz hauptsächlich auf den Schweizer Markt konzentrieren, genaue Zahlen liegen jedoch nicht vor. Im Jahr 2022 waren rund 1'200 Unternehmen im Grosshandel tätig, wovon ebenfalls ein Grossteil (87%) Mikrounternehmen sind. Die Branche beschäftigte 2021 nach Schätzungen von Swiss Textiles (2022) etwa 7'400 Personen (in VZÄ).

Der *Detailhandel* setzt die Waren an die Konsumenten und Konsumentinnen ab (B2C). Im Jahr 2022 erzielten spezialisierte Detailhändler einen Umsatz von 9.4 Mia. CHF, davon entfiel der

Grossteil von 9.1 Mia. CHF auf Bekleidung (ESTV, 2024). Der tatsächliche Umsatz dürfte jedoch höher liegen, da in dieser Zahl die Umsätze der Generalisten (Migros, Coop etc.) nicht enthalten sind. Wie der Grosshandel ist auch der Detailhandel auf den Schweizer Markt ausgerichtet. Im Jahr 2022 waren mindestens 2'000 Unternehmen im Detailhandel von Textilien und Bekleidung tätig (ESTV, 2024). Angaben zu der Anzahl Beschäftigten können keine gemacht werden.

Marktsituation

Die Marktsituation wurde sowohl in der Herstellung als auch im Verkauf von Textilien und Bekleidung als schwierig beschrieben. Im Jahr 2024 haben mehrere verarbeitende Unternehmen ihre Produktion aufgegeben oder einen Stellenabbau angekündigt. Gründe dafür sind unter anderem der starke Frankenkurs, die hohen Produktionskosten am Standort Schweiz und eine rückläufige, preissensiblere Nachfrage aus dem Ausland (Swiss Textiles, 2024b). Schwierig ist auch die Marktsituation im Handel. Gemäss Aussagen in den Expertengesprächen tragen die Konsumentinnen und Konsumenten die Produkte länger und sind preissensibler geworden. Zudem stellen Billigplattformen aus dem Ausland eine immer grössere Konkurrenz dar. Die Schweizer Hersteller verlieren kontinuierlich Umsatz an diese Anbieter.

Als Reaktion auf die aktuellen Entwicklungen befindet sich laut dem Branchenverband Swiss Textiles (Swiss Textiles, 2024c) insbesondere die verarbeitende Industrie im Umbruch. Sie verlagert ihre Wertschöpfung zunehmend in Richtung Forschung, Entwicklung, Design, Logistik. Die Massenproduktion findet im Ausland statt.

Lieferkette

Die Lieferketten für Textilien und Bekleidung sind international und zeichnen sich durch eine hohe Spezialisierung der einzelnen Akteure aus. Textile Vorprodukte wie Natur- und Synthetikgarne werden einerseits in Niedriglohnländern wie China, andererseits von spezialisierten Spinnereien in der EU und der Türkei hergestellt. Schweizer Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes importieren diese Vorprodukte und stellen daraus Textilien her. Für die Weiterverarbeitung (Konfektionierung) werden die Textilien meist wieder ins Ausland exportiert. Das Endprodukt wird in die Schweiz reimportiert und teilweise hier veredelt (Ausrüstung). Im Rahmen dieses Prozesses queren die Waren mehrmals die Landesgrenze, wobei jeweils Zölle anfallen können.

Schweizer Grosshändler von Bekleidung und Textilien sowie selbst einführende Detailhändler hingegen importieren direkt das Endprodukt in die Schweiz (Quelle: Fachgespräche).

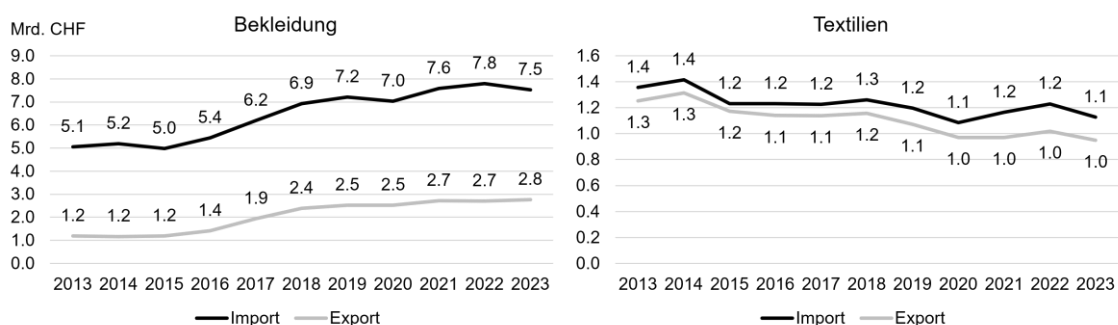
Handelsvolumen und Zölle

Im Bekleidungssektor zeigt sich hinsichtlich des Schweizer Handelsvolumens eine gemischte Entwicklung (siehe Abbildung 17): Sowohl die Importe als auch die Exporte haben seit 2013 signifikant zugenommen. Im Jahr 2023 wurden Bekleidungsprodukte im Wert von 7.5 Milliarden CHF importiert, während 2.8 Milliarden CHF exportiert wurden. Die grosse Differenz zwischen Importen und Exporten verdeutlicht die starke Inlandorientierung der Branche. Es ist jedoch zu beachten, dass das Handelsvolumen auch Produkte umfasst, die zur Weiterverarbeitung ins Ausland geschickt und anschliessend reimportiert werden. Das erwähnte Wachstum könnte daher auch eine zunehmende Verlagerung der Herstellung von Bekleidung ins Ausland reflektieren.

Gestützt wird diese Annahme durch den durchschnittlichen Wert der Bekleidungsimporte: Dieser ist seit 2013 von rund 50 auf 70 Franken pro Kilogramm gestiegen. Gleichzeitig ist der durchschnittliche Wert der Exporte von 140 auf 120 Franken pro Kilogramm gesunken. Beides deutet darauf hin, dass Zwischenprodukte tendenziell zu einem früheren Zeitpunkt (mit geringerem Wert) ausgeführt und die finalen Produkte zu einem späteren Produktionsschritt oder in höherer Qualität aus dem Ausland eingeführt werden.

Die reduzierte Produktion im Inland spiegelt sich im Handelsvolumen der Textilprodukte: Seit 2014 verzeichnen sowohl Importe als auch Exporte von Textilien einen wert- und mengenmässigen Rückgang. Im Jahr 2023 beliefen sich die Importe von Textilprodukten auf 1.1 Mia. CHF, wobei ein vergleichbarer Betrag wieder exportiert wurde, was die starke Internationalisierung der Branche widerspiegelt.

Abbildung 17: Import- und Exportvolumen von Bekleidung und Textilien

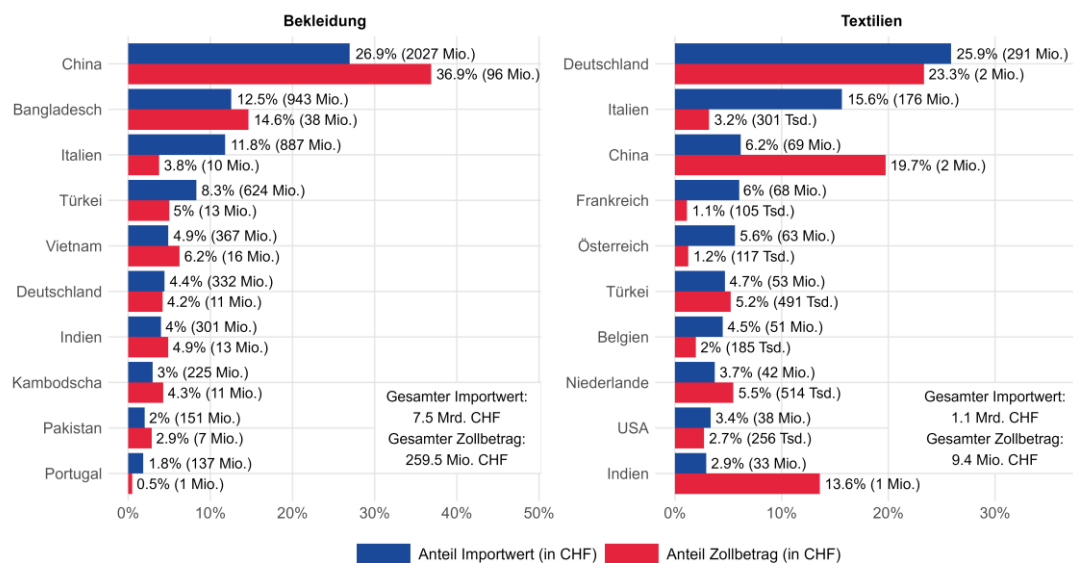


Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Schweizer Aussenhandelsdaten Swiss-Impex (BAZG 2024)

Für den Import von Textilien und Bekleidung im Wert von 8.6 Mia. CHF wurden 2023 Einfuhrzölle in Höhe von 269 Mio. CHF entrichtet. Dies entspricht im Durchschnitt 3.1% des Importwertes. Mit 260 Mio. CHF entfiel der grösste Teil der Zolleinnahmen auf Bekleidung. Textilien machten mit 9 Mio. CHF nur einen kleinen Anteil aus. Auffallend ist die hohe Zollbelastung der Branche: So machen Importe von Textilien und Bekleidung rund 2.2% des gesamten Importwertes aus, aber 19.5% der gesamten Zolleinnahmen aus Importzöllen (Auswertung BSS). Die Branche zahlte damit zusammen mit Landwirtschaftsprodukten den mit Abstand grössten Anteil an den Importzöllen des Bundes (siehe dazu auch: Kapitel 2.3; Legge et al., 2023; Moser & Werner, 2015). Dies hat u.a. historische Gründe: Textilien und Bekleidung waren ursprünglich mit hohen Zöllen belegt, um die heimische Produktion zu schützen (Heim, 2016).

Ein weiterer wichtiger Grund für das hohe Zollaufkommen ist, dass Freihandelsabkommen (FHA) zwar existieren, aber nur in begrenztem Umfang genutzt wurden. 2023 wurde ein Grossteil der Bekleidung aus Ländern importiert, mit denen FHA bestehen oder die sich aufgrund ihres Status als Entwicklungsland für Zollpräferenzen qualifizieren. Abbildung 18 zeigt den Anteil des Importwerts und der Importzölle nach Land für Textilien und Bekleidung.

Abbildung 18: Importwerte und Zolleinnahmen für Bekleidung u. Textilien nach Herkunftsland



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Schweizer Aussenhandelsdaten Swiss-Impex, 2024

Wichtigstes Herkunftsland für Bekleidung war China, das wertmässig knapp 27% der Bekleidungsimporte ausmachte, gefolgt von Bangladesch und Italien. Zwei Dinge fallen auf: Erstens zahlten insbesondere Importeure von Waren aus China trotz bestehendem FHA überproportional hohe Zölle. Zweitens wurden aber auch Importe aus Ländern wie Deutschland anteilig mit Einfuhrabgaben belastet. Für Textilien zeigt sich dasselbe Bild, wobei der Textilbereich aus Sicht der Zolleinsparungen aber von geringerer Bedeutung ist. Dies liegt unter anderem daran, dass bestimmte Vorprodukte bereits seit 2016 aufgrund einer Zollaussetzung zollfrei eingeführt werden konnten, deren Geltungsbereich 2019 noch einmal erweitert wurde (BAZG, 2019).

Die Fachgespräche legen eine Reihe von Gründen nahe, weshalb bestimmte FHA nur begrenzt genutzt wurden, insbesondere im Bekleidungssektor:

- *Administrative Kosten:* Die Nutzung der Zollpräferenz verursacht verschiedene Kosten für Zollformalitäten, Wartezeiten, Ursprungsnachweise und die Produktezulassungen. Eine etwas ältere Studie von Minsch & Moser (2006) schätzt, dass dafür beim Import Kosten in Höhe von 2.3% des Warenwertes entstehen. Gerade bei Textilien und Bekleidung sind die Ursprungsregeln komplex, so dass die Kosten deutlich höher liegen könnten.
- *Keine Erfüllung der Ursprungsregeln möglich:* Um den Nachweis des präferenziellen Ursprungs zu erhalten, müssen mehrere Kriterien erfüllt sein (bspw. müssen gewisse Prozessschritte im Ursprungsland erfolgen). Die zunehmend spezialisierten, internationalen Wertschöpfungsketten erfüllen diese Kriterien teilweise nicht (Moser & Werner, 2015).
- *Unkenntnis:* Um von der Zollpräferenz profitieren zu können, mussten die Unternehmen Kenntnis über diese Möglichkeit haben. Die Fachgespräche legen nahe, dass insbesondere KMU nicht über die personellen Ressourcen verfügten, sich dieses Wissen anzueignen und es aktuell zu halten. Dies spiegelt sich auch im FHA-Monitor des SECO (2024): Der Anteil nicht realisierter Zolleinsparungen war bei importierenden KMU deutlich höher als bei Nicht-KMU.
- *Haftungsrisiken:* Stellte sich vor dem IZA heraus, dass die Präferenzveranlagung zu Unrecht erlangt wurde, weil ein unzureichender oder falscher Ursprungsnachweis ausgestellt wurde,

fielen nachträgliche Zollforderungen an (Gfeller & Meinigg, 2015). Gerade in Fällen, in denen Unsicherheit über die Lieferanten bestand, vermieden die Unternehmen dieses Risiko, indem sie die Zollpräferenz nicht beantragten.

Alle diese Aspekte verursachen den Einführenden tatsächliche oder potenzielle Kosten, die dazu führen können, dass die durch die Zollpräferenz erzielbaren Einsparungen nicht in Anspruch genommen wurden.

4.3.2 Auswirkungen IZA in der Textil- und Bekleidungsbranche

Aufbauend auf der Branchenübersicht widmet sich das folgende Kapitel den zentralen Auswirkungen des IZA auf die Textil- und Bekleidungsbranche. Diese Analyse stützt sich auf Fachgespräche mit zwei Verbänden und Unternehmen aus dem Textil- und Bekleidungssektor, ergänzt durch Literaturanalysen und die Auswertung von Zolldaten (siehe Liste der Gesprächspartner in Anhang D).

Einsparungen Zoll-Kosten

Textilien: Die Analyse des Handelsvolumens deutet darauf hin, dass das Einsparpotenzial bei Textilien durch den IZA begrenzt war. Auf einen Importwert von 1.1 Mia. CHF wurden Zölle in Höhe von 9.4 Mio. CHF erhoben. Dies entspricht etwa 0.85%. Gesprächspartner aus dem Textilsektor bestätigen, dass auf viele Importe entweder keine oder nur sehr geringe Zölle erhoben wurden. Unternehmen führen dies darauf zurück, dass bestehende Freihandelsabkommen (FHA) genutzt wurden und bestimmte Textilien bereits seit 2016 von einer Zollaussetzung profitierten (BAZG, 2019). Hinzu kommt, dass die Schweizer Textilbranche aufgrund ihrer Spezialisierung primär Vorprodukte aus qualitativ hochwertigen Materialien bezieht, bei denen die Gewichtszölle weniger ins Gewicht fallen als bei günstigeren Importen (siehe dazu das folgende Beispiel zu Bekleidung, Tabelle 7). Für gewisse Aufträge jedoch sind bspw. Spezialgarne aus Indien notwendig oder wünschen Kunden explizit die Nutzung günstigerer Vorprodukte, etwa aus China. In diesen Fällen verzeichnen die Unternehmen Einsparungen durch den IZA. Ein Unternehmen beziffert die Einsparungen auf einen mittleren fünfstelligen Betrag pro Jahr, ein anderes auf etwa 250'000 CHF pro Jahr.¹⁴ Ein Unternehmen merkt jedoch an, dass die Produktionskosten im asiatischen Raum grundsätzlich so viel niedriger sind als beispielsweise in Europa, dass Zölle kaum ins Gewicht fallen oder in den Überlegungen keine Rolle spielen.

Bekleidung: Im Bereich der Bekleidung sind die grössten Einsparungen durch den IZA zu erwarten. Auf einen Importwert von 7.5 Mia. CHF wurden Zölle in Höhe von 259.5 Mio. CHF erhoben (etwa 3.5% des Importwerts). Allerdings waren diese Zölle nicht gleichmässig verteilt. Die Analyse des Handelsvolumens zeigt zwei wesentliche Erkenntnisse:

- *Überproportionale Belastung günstiger Bekleidung:* Da die Zölle als Gewichtszölle erhoben wurden, waren insbesondere Importeure günstiger Bekleidung überdurchschnittlich stark von den Tarifen betroffen. Hochpreisige Textilien wiesen dagegen eine wertmässig geringere relative Zollbelastung auf.
- *Herausforderungen bei der Zollbefreiung:* Für günstige Bekleidung, insbesondere aus asiatischen Ländern, war die Beschaffung von Herkunftsnachweisen oft schwieriger. Dies führte

¹⁴ Eine Angabe im Verhältnis zum Umsatz ist nicht möglich, da keine Angaben darüber gemacht wurden.

nicht nur zu höheren Zollkosten, sondern erschwerte auch die Inanspruchnahme von Zollbefreiungen im Rahmen bestehender Freihandelsabkommen.

Ein konkretes Beispiel verdeutlicht diese Problematik anhand der Einfuhr einer Damenhose durch zwei verschiedene Händler: einen Discounter und eine Boutique.

Tabelle 7: Rechenbeispiele Zollbelastung Damenhose

	Discounter	Boutique
Produkt	Damenhose aus synthetischen Fasern	Damenhose aus synthetischen Fasern
Herkunft	China	Italien
Verkaufspreis	50 Franken	200 Franken
Gewicht	500 Gramm	500 Gramm
Zollansatz	4.18 Franken pro Kilogramm	4.18 Franken pro Kilogramm
Zoll (absolut)	2.09 Franken	2.09 Franken
Zoll (relativ)	4.18%	1.05%

Quelle: Zollansätze des BAZG (2023) ohne Zollbefreiung, eigene Berechnungen

Die hypothetische Gegenüberstellung zeigt, dass die Waren zwar absolut betrachtet gleich verzollt werden, die Importzölle jedoch im Verhältnis zum Verkaufspreis für den Discounter einen deutlich höheren Anteil ausmachen. Während die Boutique lediglich 1.05% des Verkaufspreises als Zoll entrichtete, betrug die Zollbelastung beim Discounter 4.18%. Hier sind also am ehesten Preiseinsparungen zu erwarten.

Die Gespräche mit Bekleidungsverkäufern bestätigen die genannten Einsichten teilweise. Insbesondere die Fachgespräche mit Schweizer Händlern zeigen, dass beim Direktimport Einsparungen erzielt werden konnten, sofern bestehende Freihandelsabkommen vor dem Inkrafttreten des IZA nicht genutzt wurden. Beim Bezug über Zwischenhändler hingegen konnten nur in wenigen Fällen Einsparungen erzielt werden. In diesen Fällen beinhalten die Preise häufig auch die Lieferung bis zum Händler, inklusive Importzölle und Logistik („Delivered Duty Paid“). Da Bekleidungsprodukte eine hohe Saisonalität aufweisen, herrscht eine gewisse Preisintransparenz gegenüber den beziehenden Schweizer Händlern. Diese können daher nicht sicher beurteilen, ob die Einsparungen an sie weitergereicht werden. Ein Händler vermutet, dass in Fällen, in denen Zwischenhändler involviert sind, die internationalen Zulieferer die höhere Marge für sich beanspruchen. Weitere Aussagen unterstützen diese Vermutung und zeigen, dass im Fall von „Delivered Duty Paid“-Produkten kaum Einsparungen erzielt werden konnten.

In den Fällen, in denen Einsparungen erzielt wurden, waren diese nach Unternehmensangaben eher gering. Ein Unternehmen, das Waren von einer ausländischen Fabrik herstellen lässt und selbst für Logistik und Import verantwortlich ist, erzielt Einsparungen von rund 150'000 Franken pro Jahr – weniger als 0.1% des Umsatzes. Nach weiteren Aussagen von Detailhändlern liegen die Einsparungen bei weniger als einem Prozent. Sie geben jedoch an, dass die Einsparungen den Händlern geholfen haben, die gestiegenen Beschaffungskosten sowie die Erhöhung der Mehrwertsteuer zu kompensieren.

Ein Gespräch mit einem Hersteller von Bekleidung schliesslich zeigt, dass der IZA dem Unternehmen nur begrenzt eine Entlastung brachte: Das Unternehmen importiert als Vorprodukt Textilien, wo sich nur begrenzte Einsparungen realisieren lassen, da diese bereits vor dem Industriezollabbaus zollfrei im Rahmen von Freihandelsabkommen und der im Textilsektor relevanten Ursprungskummulation im Rahmen des PEM-Übereinkommens in die Schweiz eingeführt werden konnten.

Einsparungen administrativer Aufwand

- *Unternehmen mit Zielmarkt Schweiz:* Unternehmen, die ihre Produkte ausschliesslich in der Schweiz vertreiben (insbesondere im Bekleidungsbereich), profitieren am stärksten von den administrativen Einsparungen. Laut Aussagen in den Fachgesprächen lassen sich diese Einsparungen insbesondere darauf zurückführen, dass Ursprungsnachweise nicht länger notwendig sind, weniger Zolldokumente bereitgestellt werden müssen, und die Zolltarifnummern vereinfacht wurden. Gewisse Detailhändler betonen jedoch, dass bei ihnen teils unklar sei, ob gewisse Produkte später wieder exportiert werden. Sie verlangen daher vorsorglich weiterhin die Ursprungsnachweise, um die Präferenz bei einem allfälligen Export geltend machen zu können (siehe folgender Abschnitt).
- *Unternehmen mit Zielmarkt Ausland:* Sofern Unternehmen in Länder mit bestehendem FHA exportieren und die Präferenzbehandlung bei der Ausfuhr in Anspruch nehmen wollen, müssen sie ihren Abnehmern weiterhin die Ursprungsnachweise weiterreichen. In den Fachgesprächen haben daher mehrere Unternehmen geäussert, dass sie kaum administrative Einsparungen festgestellt haben. Vielmehr hatten diese Unternehmen zu Beginn des Jahres Probleme mit Lieferanten, da diese bei der Einfuhr den Warenursprung nicht mehr genau dokumentierten. Die Lieferanten argumentierten damit, dass diese Genauigkeit durch den IZA nicht mehr notwendig sei. Wie oben bereits beschrieben, ist dies allerdings nur für den Zielmarkt Schweiz der Fall. Exportorientierte Unternehmen hatten daher durch den IZA vorübergehend in gewissen Fällen sogar einen administrativen Mehraufwand.

Preiswirkung

Unternehmen sowohl aus dem Textil- als auch dem Bekleidungsbereich äusserten in den Fachgesprächen, dass ihre Kosten in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen sind (bspw. Inflation in der EU, hohe Energie- und Logistikkosten). Diese Kosten können nach weiteren Aussagen oft nur begrenzt an Kundinnen und Kunden in Form von Preiserhöhungen weitergegeben werden. Die Fachgespräche deuten darauf hin, dass ein Teil der Unternehmen die IZA-Einsparungen nutzt, um diese Kosten zu kompensieren. Einige Fachgespräche lassen allerdings vermuten, dass die Einsparungen auch ohne höhere Kosten zumindest teilweise selbst einbehalten worden wären («Ein guter Unternehmer nutzt diese Einsparungen selbst.»). Einige Unterschiede zwischen den zwei Bereichen gilt es allerdings zu beachten:

- *Textilien:* Der Textilbereich befindet sich durch seine internationale Ausrichtung in einem starken Preiswettbewerb. Hier wird zudem oft auf Auftrag produziert, mit transparenter Preisgestaltung. Der Schweizer Textilsektor ist in diesem Bereich durch die hohen Produktionskosten nur bedingt wettbewerbsfähig. Es ist daher zu erwarten, dass die IZA-Einsparungen mittelfristig an die Kunden weitergeben werden müssen.
- *Bekleidung:* Zwei Unternehmen aus dem Bekleidungsbereich gaben in den Fachgesprächen an, dass sich ihre Preisgestaltung durch den IZA wohl kaum verändern wird. Hier spielen andere Faktoren wie Positionierung auf dem Markt und Qualität der Produkte eine grössere Rolle. Preissenkungen gegenüber Konsumentinnen und Konsumenten sind zudem kaum in 1%

Schritten möglich, da preisliche Referenzwerte angestrebt werden (bspw. 99.90 oder 89.90). Ein Händler wies darauf hin, dass die tieferen Kosten auch dazu genutzt werden können, höhere Qualität für den gleichen Preis anzubieten – eine indirekte Form der Weitergabe, die in den Preisstatistiken nicht sichtbar wird. Weitere Angaben von Detailhändlern zeigen, dass die Einsparungen primär genutzt wurden, um die gestiegenen Kosten zu kompensieren. Bemerkenswert ist, dass ein grosses Schweizer Handelshaus von seinen inländischen Lieferanten verlangt hat, IZA-bedingte Einsparungen transparent auszuweisen. Dies deutet darauf hin, dass zumindest im Detailhandel eine Erwartungshaltung besteht, Einsparungen entlang der Lieferkette weiterzugeben.

Weitere Wirkungen

- *Wettbewerbssituation in Schweiz:* Die Schweizer Produzenten beurteilen die Auswirkungen des IZA im Inland tendenziell negativ. Hersteller von Bekleidung bspw. fokussieren sich auf qualitativ hochwertige Produkte und importieren ihre Vorprodukte aus FHA-Zonen. Durch den IZA profitieren hingegen insbesondere billige Importe von Endprodukten aus asiatischen Ländern.¹⁵
- *Wettbewerbssituation im Ausland:* Unternehmen aus der exportorientierten Textilindustrie gaben an, dass ihnen der IZA dabei hilft, den Produktionsstandort Schweiz zu halten. Der Grund hierfür sind die durch den IZA günstigeren Importmöglichkeiten von Vorleistungen.
- *Spielraum in der Wahl von Lieferanten:* Prinzipiell gaben die herstellenden Unternehmen an, dass sie mit bewährten / langfristigen Lieferanten zusammenarbeiten. Es ist daher nicht zu erwarten, dass Schweizer Hersteller aufgrund des IZA die Herkunft ihrer Vorprodukte kurz bis mittelfristig stark verändern. Falls dies allerdings notwendig wird, oder ein Kunde den Bezug eines bestimmten Produkts wünscht, so eröffnet der IZA grössere Flexibilität in der Lieferanten- und Länderwahl.
- *Risikominderung:* Verbunden mit der Anwendung des präferenziellen Ursprungs war immer das Risiko, dass dieser nachträglich durch die Zollbehörden als unzureichend oder falsch eingestuft wurde und damit Nachzahlungen fällig wurden. Dieses Risiko entfällt durch den IZA.

4.3.3 Fazit zur Textil- und Bekleidungsbranche

In einigen Fällen konnten Zolleinsparungen bei den Unternehmen realisiert werden, jedoch wurden diese teilweise nicht vollständig ausgeschöpft oder von den Lieferanten einbehalten. Auch die Einsparungen durch den reduzierten administrativen Aufwand sind allgemein willkommen, jedoch schwer abzuschätzen und dürften insgesamt moderat ausfallen. Die potenziell bedeutendste Veränderung ist im Niedrigpreissektor zu erwarten, da dort die grössten Einsparungen anfallen dürften. Da sich jedoch kein Unternehmen aus diesem Segment geäussert hat, ist hierzu keine belastbare Einschätzung möglich.

Vergleicht man diese Einsichten mit den Ergebnissen der ökonomischen Analyse, fällt auf, dass insbesondere im Bereich «Bekleidung und Schuhe» eine signifikante Preissenkung identifiziert wurde (siehe Kapitel 4.1.1). Diese Diskrepanz lässt sich teilweise durch methodische Unterschiede erklären: Die ökonomische Analyse misst aggregierte Preisveränderungen im Vergleich zu einer hypothetischen Entwicklung ohne IZA und erfasst dabei auch indirekte Wirkungen wie verstärkten Wettbewerbsdruck. Die Fallstudie hingegen beruht auf den Angaben einzelner

¹⁵ Anmerkung: Es war geplant, mit einem Schweizer Anbieter von günstiger Mode zu sprechen. Leider waren sämtliche Kontaktaufnahmen erfolglos.

Gesprächspartner, die naturgemäss nur ihre eigene Wertschöpfungsstufe beurteilen können. Hinzu kommt eine mögliche Selektivität der Stichprobe: Die Bereitschaft, über die eigene Preispolitik Auskunft zu geben, war in der Branche gering.

Trotz dieser Einschränkungen sind die Ergebnisse der Fallstudie mit der ökonomischen Analyse vereinbar. Die Preisentwicklung in der Schweiz und den Vergleichsländern (Abbildung 4) legt nahe, dass die relative Preissenkung im Vergleich zum Ausland sowohl durch Preisanstiege im Ausland als auch durch eine leichte Preisreduktion im Inland bedingt ist. So konnten die Faktoren, die im Ausland zu Preisanstiegen geführt haben (z.B. höhere Kosten für Energie und Vorprodukte), durch den IZA teilweise ausgeglichen werden. In einigen Fällen deutet die Fallstudie ebenfalls auf Preissenkungen hin.

4.4 Wirkungen in der Automobilbranche

Die zweite Fallstudie fokussiert auf den Automobilsektor (HS 87). Dieser Sektor umfasst Automobile, Traktoren, Motorräder, Fahrräder und andere Landfahrzeuge, sowie Teile und Zubehör. Wir legen den Fokus auf Automobile, da dies den bedeutendsten Teilbereich darstellt. Die weiteren Produkte werden daher nur am Rande behandelt.

4.4.1 Branchenübersicht

Akteure

Der Schweizer Automobilsektor setzt sich im Kern aus zwei Bereichen zusammen: Handel, Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen, sowie Fahrzeugbau.

Tabelle 8: Umsatz, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte im Sektor Automobile, 2022

Bereich	Umsatz	Unternehmen	Beschäftigte	Handelsorientierung
Handel, Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen	66.5 Mia. CHF	16'485	88'819	Schweiz
Fahrzeugbau	9.4 Mia. CHF	489	15'718	Ausland

Quellen: Umsatz aus Wertschöpfungsstatistik (BFS, 2024aa) und der MWST-Statistik (ESTV, 2024) als weltweiter Umsatz abzüglich der weltweiten Leistungen, Anzahl Unternehmen und Beschäftigte (inkl. Teilzeitstellen) aus STATENT (BFS, 2024bb), Handelsorientierung basierend auf Fachgesprächen.

Der Bereich *Handel, Instandhaltung und Reparatur von Motorfahrzeugen* besteht hauptsächlich aus Autoimporteuren und Garagen. Im Jahr 2022 erwirtschaftete der Sektor einen Umsatz von 66.5 Mia. CHF, der Kernbereich Automobile machte dabei rund 30 Mia. CHF aus (BAK, 2015). Die Mehrheit der in diesem Bereich tätigen Unternehmen sind Kleinunternehmen mit weniger als neun Mitarbeitenden. Im Jahr 2023 zählten über 90% der Firmen in dieser Branche zu dieser Kategorie (BFS, 2024bb). Gemäss zwei etwas älteren Studien von BAK (2015, 2016) verteilten sich die Umsätze im Jahr 2013 wie folgt: Etwa 40% entfielen auf den Verkauf von Neuwagen, 30% auf Reparaturen und Ersatzteile, 25% auf den Handel mit Gebrauchtfahrzeugen und

der Rest auf Nutzfahrzeuge. Rund 75% der Unternehmen waren in der Instandhaltung und Reparatur aktiv. Für diese Akteure spielte der IZA eine untergeordnete Rolle.

Besonders relevant für diese Fallstudie sind die verbleibenden importierenden Unternehmen. Hier gilt es zu unterscheiden zwischen Generalimporteuren sowie Parallel- bspw. Direktimporteuren. Generalimporteure haben offizielle Verträge mit ausländischen Lieferanten und sind die häufigste Route für den Import von Fahrzeugen. Im Gegensatz dazu vermeiden Parallel- bspw. Direktimporteure die offiziellen Vertriebswege, indem sie Fahrzeuge direkt oder über alternative Kanäle einführen. 2023 machten Direktimporte laut auto-schweiz (2024) lediglich 4% des Gesamtimports von Neuwagen aus, was etwa 9'700 Fahrzeugen entspricht. Für den Import aus Regionen mit Freihandelsabkommen ist ein Ursprungsnachweis erforderlich, der von den Fahrzeugherstellern ausgestellt wird, um Zollbefreiungen zu erhalten. Allerdings wird der Zugang zu einem Ursprungsnachweis den Direktimporteuren teilweise von den Herstellern erschwert, um die Position der vom Hersteller eingesetzten Generalimporteure zu stärken und deren exklusive Rechte zu schützen. Dies schafft unterschiedliche Rahmenbedingungen für die verschiedenen Importeure und beeinflusst ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt.

Der *Fahrzeugbau* hingegen fokussiert sich auf die Entwicklung und Herstellung von Automobilen, Bussen, schweren Nutz- und Sonderfahrzeugen, sowie deren Teile. Ein charakteristisches Merkmal der Schweizer Automobilindustrie ist, dass der grösste Teil der Unternehmen als Zulieferer fungiert. Diese Firmen liefern nicht nur an die Automobilindustrie, sondern auch an andere Branchen wie die Bau- und Uhrenindustrie. Laut Schulze et al. (2024) sind nur etwa 20% der Unternehmen ausschliesslich in der Automobilindustrie tätig. Im Jahr 2023 erzielte die Branche einen Umsatz von 9.4 Mia. CHF, wobei der Grossteil des Umsatzes im Ausland generiert wurde. Die 489 Unternehmen im Sektor verteilen sich auf kleine (39% aller Firmen), mittlere (27% aller Firmen) und grosse Unternehmen (etwa 20%). Der Fahrzeugbau steht nicht im Zentrum der Fallstudie, da er für Konsumentinnen und Konsumenten nur eine geringe Bedeutung hat.

Marktsituation

Der Automobilsektor ist aktuell einem tiefgreifenden Umbruch unterworfen. Schulze et al. (2024) fassen die zentralen Herausforderungen wie folgt zusammen:

- *Übergang zu neuen Antriebstechnologien:* Der Wechsel von traditionellen Verbrennungsmotoren zu Elektrofahrzeugen markiert eine wesentliche Verschiebung. Neue Akteure, insbesondere aus China und Indien, die sich auf Elektrofahrzeuge spezialisieren, gewinnen schnell an Bedeutung. Dies zwingt Automobilhersteller und Automobilhändler dazu, ihre Strategien grundlegend zu überdenken und anzupassen.
- *Globale Vernetzung:* Die Automobilindustrie ist von komplexen, global vernetzten Lieferketten und starker internationaler Konkurrenz geprägt. Diese Dynamik erfordert eine kontinuierliche Anpassung und Optimierung der Liefer- und Produktionsnetzwerke.
- *Digitale Transformation:* Die zunehmende Vernetzung von Fahrzeugen, der Ausbau digitaler Dienstleistungen und die Entwicklung autonomer Fahrsysteme stellen sowohl technologische als auch marktstrategische Herausforderungen dar. Zudem bewirkt die Digitalisierung tiefgreifende Veränderungen in den Produktions- und Serviceprozessen.

Die Wettbewerbssituation im Automobilsektor wird in Fachgesprächen von Importeuren und Händlern als «schwierig» und sogar als «dramatisch» beschrieben. Die schwache Nachfrage führt

zu hohen Rabatten auf den Listenpreisen der Neuwagen. Zudem herrscht bei den Kunden Verunsicherung hinsichtlich der verschiedenen Antriebstechnologien, was viele dazu veranlasst, den Kauf neuer Fahrzeuge aufzuschieben. Diese Entwicklung spiegelt sich im steigenden Durchschnittsalter der Fahrzeugflotte wider, welches von 7.4 Jahren im Jahr 2000 auf 10.5 Jahre im Jahr 2024 angestiegen ist (BFS, 2025). Diese Daten deuten auf eine zunehmende Zögerlichkeit der Verbraucher hin, in neue Fahrzeuge zu investieren, was die Herausforderungen für die Branche verschärft.

Lieferkette

Die Lieferketten im Fahrzeugbau sind international und zeichnen sich durch eine hohe Spezialisierung und Vernetzung der einzelnen Akteure aus. Schweizer Fahrzeugbauer agieren hauptsächlich als Zulieferer von Komponenten und Investitionsgütern, wie Maschinen für die Automobilproduktion. Ein wesentlicher Anteil der Ausgangsmaterialien wird aus dem Ausland importiert, vor allem aus Deutschland und anderen Ländern Westeuropas. Zudem generieren mehr als 70% der Unternehmen ihren Umsatz primär im Ausland (Schulze et al., 2024).

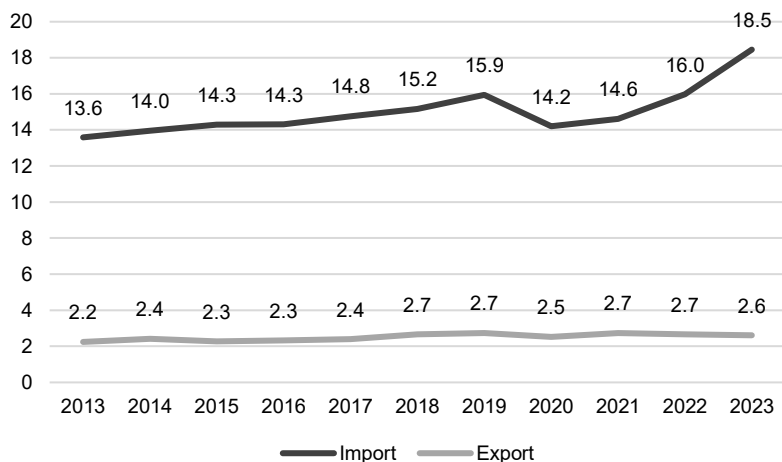
Nach der Produktion der Automobile wird die Lieferkette massgeblich von Generalimporteuren geprägt, die exklusive Verträge mit den Herstellern haben (Hintergrund vgl. oben). Diese Importeure sind für den Grossteil der in die Schweiz eingeführten Neuwagen verantwortlich und fungieren als wichtige Schnittstellen zwischen den globalen Automobilherstellern und den lokalen Händlernetzen. Die Mehrheit der importierten Neuwagen und auch der Gebrauchtwagen stammt aus der EU.

Handelsvolumen und Zölle

Die beschriebene Struktur der Lieferkette zeigt sich im Handelsvolumen in Abbildung 19. Im Jahr 2023 wurden Waren im Wert von 18.5 Mia. CHF importiert, Waren im Wert von 2.6 Mia. CHF exportiert. Ein Grossteil der Importe (68%) entfiel auf Personenautomobile, während bei den Exporten Teile und Zubehör den grössten Anteil (42%) ausmachten. Mengenmässig verzeichnete das BAZG 314'567 importierte Fahrzeuge, darunter etwa 40'000 Gebrauchtwagen. Die Exporte umfassten 135'713 Fahrzeuge, überwiegend Occasionen, die hauptsächlich nach Osteuropa, in die französischen Überseeterritorien und nach Afrika geliefert wurden (auto-schweiz, 2024).

Seit 2014 hat der Wert der Fahrzeugimporte, abgesehen von einem Einbruch im Pandemiejahr 2020, stetig zugenommen. Die Exporte blieben auf einem relativ niedrigen Niveau stabil.

Abbildung 19: Import- und Exportvolumen von Automobilprodukten in Mia. CHF



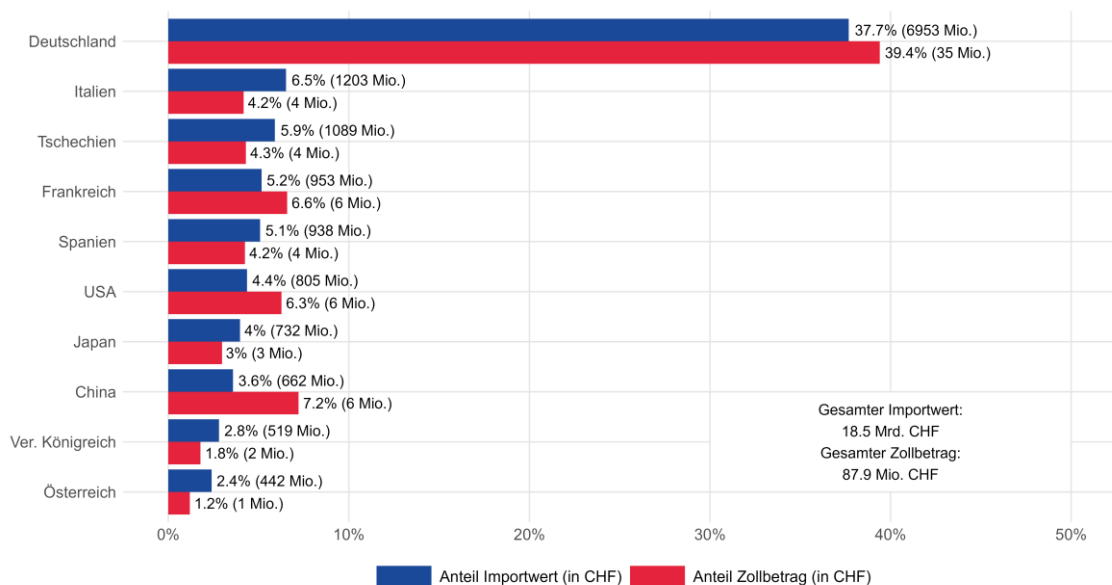
Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Schweizer Aussenhandelsdaten Swiss-Impex (BAZG, 2024)

rend auf Schweizer Aussenhandelsdaten Swiss-Impex (BAZG, 2024)

Für den Import im Wert von 18.5 Mia. CHF wurden 2023 Einfuhrzölle in Höhe von 87.9 Mio. CHF entrichtet. Dies entspricht im Durchschnitt 0.4% des Importwertes, deutlich weniger als für Bekleidung und Textilien (3.1%).

Die nachfolgende Abbildung 20 zeigt den Anteil des Importwertes und der Importzölle für Automobilprodukte nach Land.

Abbildung 20: Importwerte und Zolleinnahmen für Fahrzeuge nach Herkunftsland



Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Schweizer Aussenhandelsdaten Swiss Impex, 2024

Das mit Abstand wichtigste Importland der Automobilbranche war Deutschland, auf das wertmässig knapp 38% der Importe entfielen, gefolgt von Italien und der Tschechischen Republik. Die USA sind der einzige Handelspartner unter den zehn wichtigsten Importländern, mit dem die

Schweiz kein Freihandelsabkommen abgeschlossen hat. Der grösste Teil der importierten Fahrzeuge hatte somit bereits vor der Abschaffung der Industriezölle potenziellen Anspruch auf Zollbefreiung. Das Potenzial für Zolleinsparungen wurde jedoch (ähnlich wie in anderen Sektoren) bei weitem nicht ausgeschöpft: Gemäss dem FHA-Monitor des SECO (2024) waren im Jahr 2022 60% der Importe unter der Tarifnummer 87 aus FHA-Partnerländern zollfrei. Bei den restlichen 40% waren die Voraussetzungen für den Ursprungsnachweis mutmasslich nicht erfüllt, was angesichts der komplexen Lieferketten und der vielen Komponenten nicht verwundert. Tatsächlich realisiert wurden nur 66% der möglichen Zolleinsparungen. Auch hier dürften die in der Fallstudie Textilien und Bekleidung genannten Gründe zum Tragen kommen (vgl. Abschnitt 4.3.1).

4.4.2 Auswirkungen IZA in der Automobilbranche

Das folgende Kapitel widmet sich den zentralen Auswirkungen des IZA auf die Automobilbranche. Diese Analyse stützt sich auf Fachgespräche mit einem Verband und drei Unternehmen aus dem Automobilssektor, ergänzt durch Literaturanalysen und die Auswertung von Zoll Daten (siehe Liste der Gesprächspartner in Anhang D).

Einsparungen Zoll-Kosten

Die Analyse des Handelsvolumens legt nahe, dass das Einsparpotenzial im Automobilssektor begrenzt war. Obwohl dieser Sektor insgesamt den zweithöchsten Anteil an den Importzöllen ausmachte, ist dies hauptsächlich auf das hohe Importvolumen zurückzuführen. Im Durchschnitt beliefen sich die Zölle auf weniger als 1% (gerade einmal 0.4%) des Importwerts.

Diese Einschätzung wird durch die Fachgespräche gestützt. Die tatsächlichen Zolleinsparungen wurden von unseren Gesprächspartnern als vernachlässigbar bewertet. Dies resultiert teilweise daraus, dass ein erheblicher Anteil der importierten Fahrzeuge bereits vor dem Inkrafttreten des IZA von Zöllen befreit war (z.B. EU-Importe). Zudem fielen die Importzölle im Vergleich zum Fahrzeugwert und zu weiteren Abgaben (Automobilsteuer, MWST) nur gering aus.

Ein einfaches Rechenbeispiel veranschaulicht dies (dargestellt in Tabelle 9). Die Tabelle zeigt die Kosten für den Import eines Škoda Octavia, das drittmeist verkaufte Auto in der Schweiz (auto-schweiz, 2024). Neben den Importzöllen sind dabei auch die Automobilsteuer und CO₂-Vorschriften relevant:

- Die Automobilsteuer wird für Personenwagen (gewichtsunabhängig) und leichte Nutzfahrzeuge mit einem Gewicht von bis zu 1'600 kg erhoben und beträgt 4% des Fahrzeugwertes. Bis Ende 2023 waren Elektroautos von dieser Steuer befreit.
- Seit 2021 gelten in der Schweiz analog zur EU CO₂-Emissionsvorschriften für Neufahrzeuge. Die Flotte jedes Importeurs muss eine individuelle Zielvorgabe einhalten, ansonsten werden Sanktionen fällig. Dabei wird unterschieden zwischen Grossimporteuren und Kleinimporteuren. Kleinimporteure müssen Sanktionen vor der Fahrzeugzulassung entrichten (BFE, 2025). Die für 2022 definierten Zielwerte führten zu Sanktionszahlungen von 22 Mio. CHF, wovon 16.4 Mio. CHF durch PKW verursacht wurden.

Tabelle 9: Rechenbeispiel für einen Škoda Octavia (1'400 Kg)

		Gebühren / Abgaben bei Import	Anteil an Ge- bühren / Ab- gaben	Anteil an Nettopreis
Importwert		30'000 CHF		100%
Zoll (12CHF pro 100kg)	1'400kg / 100 x 12CHF	168CHF	4%	0.06%
Automobilsteuer (4%)	30'000CHF x 0.04	1'200CHF	32%	4%
Mehrwertsteuer (7.7%)	31'368CHF x 0.077	2'416CHF	64%	8%
Total Abgaben	168CHF + 1'200CHF + 2'416CHF	3'784CHF	100%	1.26%

Quelle: Zollansätze des BAZG (2023), eigene Berechnungen. Ab 2024 beträgt die Mehrwertsteuer 8.1%.

Das angeführte Beispiel verdeutlicht, dass der Importzoll mit nur 0.06% des Importwertes eines Fahrzeugs relativ gering ausfällt. Wesentlich bedeutender sind hingegen andere Abgaben wie die Automobilsteuer und die Mehrwertsteuer, die zusammen etwa 12% des Importwertes ausmachen. Diese zusätzlichen Kosten haben somit einen weit grösseren Einfluss auf die Gesamtkosten eines importierten Fahrzeugs.

Bei Nutzfahrzeugen könnten die Zollabgaben zwar etwas stärker ins Gewicht fallen, da diese Fahrzeuge in der Regel schwerer sind und somit potenziell höhere Zölle anfallen. Allerdings werden deutlich weniger Nutzfahrzeuge als Personenwagen importiert. Im Jahr 2023 machte der Import von Nutzfahrzeugen lediglich etwa 10% des Gesamtwertes der Produkte aus, die unter der Tarifnummer HS87 importiert wurden.

Einsparungen administrativer Aufwand

Der administrative Hauptaufwand besteht in der Beschaffung der vom Fahrzeughersteller ausgestellten Ursprungsnachweisen, die belegen, dass das Fahrzeug zu den geforderten Anteilen in einem FHA-Land hergestellt wurde. Mit dem Wegfall der Einfuhrzölle ist der Ursprungsnachweis nicht mehr erforderlich.

Die Einschätzung der Einsparungen durch den reduzierten administrativen Aufwand unterscheidet sich zwischen Generalimporteuren und Parallelimporteuren:

- Aus Sicht der *Generalimporteure* ist die Einsparung vernachlässigbar. Sie hatten keine Mühe, die Ursprungsnachweise zu erhalten. Viel wichtiger und problematischer ist aus ihrer Sicht der Nachweis der Einhaltung der CO₂-Flottenziele.
- Die *Parallel- bspw. Direktimporteure* schätzen die administrativen Erleichterungen hingegen als erheblich ein. Für sie war der Aufwand deutlich höher: Zum einen mussten sie für rund 85% der direkt importierten Neu- und Gebrauchtwagen die Ursprungsnachweise beim Hersteller einholen. Zum anderen kam es bei rund jedem dritten Fahrzeug zu einem Zollnachprüfungsverfahren durch den schweizerischen oder einen ausländischen Zoll. Nicht zuletzt verweigerten Fahrzeughersteller den Ursprungsnachweis in manchen Fällen nachträglich, womit der provisorische Nachweis ungültig wurde. Dies machte ein aufwändiges administratives Verfahren notwendig.

Der Verband freier Autohändler Schweiz schätzt die jährlichen Einsparungen durch die administrativen Erleichterungen für Direktimporte aus EU/EFTA-Staaten auf rund 2 Mio. CHF (Verbandsangabe).

Preiswirkung

Laut unseren Gesprächspartnern hat der IZA keine Auswirkungen auf die Preise. Insbesondere bei den Generalimporteuren seien die Einsparungen so gering, dass sie auf die Preiskalkulationen keine Wirkung hätten. Ohnehin würden die Hersteller die Margen sehr genau beobachten. Die Spielräume seien entsprechend klein. Weiter wurde angeführt, dass die Aufhebung der Steuerbefreiung für Elektrofahrzeuge Zusatzkosten verursacht habe, die die Einsparungen durch den Industriezollabbau mehr als kompensierten. Besonders gross war das Wirkungspotenzial beim Segment der US-Cars, da mit den Vereinigten Staaten kein Freihandelsabkommen und somit keine Zollbefreiung bestand. Wegen strengerer CO₂-Vorgaben kam dieser Markt im gleichen Zeitraum laut Händlernaussagen jedoch fast zum Erliegen, weshalb das Preissenkungspotenzial nicht nutzbar wurde.

Weitere Wirkungen

Vom Industriezollabbau profitierten die freien Autohändler mehr als die Direktimporteure, da sie nicht länger auf die Hersteller angewiesen waren, um eine Zollbefreiung zu erhalten. Ihre Marktposition dürfte sich dadurch gestärkt haben. Wie stark diese Wirkung tatsächlich ist und wie sie im Kontext mit anderen Wettbewerbsfaktoren wirkt, lässt sich aber schwer abschätzen. Generell dürfte die verbesserte Marktposition der freien Autohändler längerfristig zu stärkerem Wettbewerb und damit auch zu Preisreduktionen führen.

4.4.3 Fazit zur Automobilbranche

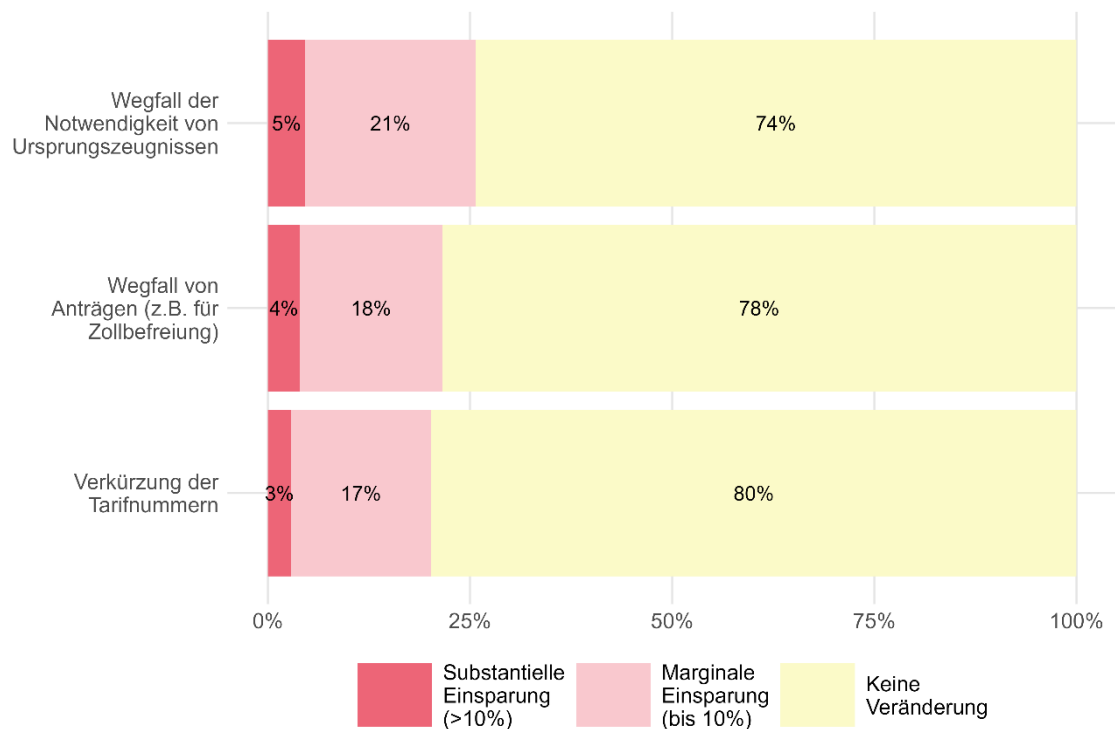
Abschliessend lässt sich festhalten, dass die Einsparungen durch den IZA im Automobilbereich nur marginal ausfallen. Dies resultiert zunächst aus der Tatsache, dass die meisten Fahrzeuge bereits zuvor präferenziell eingeführt wurden. Dort wo Zölle fällig wurden, stellte der Zollanteil typischerweise nur einen geringen Anteil am Gesamtwert der importierten Güter dar. Parallelimporteure profitierten tendenziell stärker, da sie häufig aufgrund von Schwierigkeiten bei der Beschaffung der Ursprungsnachweise nicht von den Vorteilen der Freihandelsabkommen profitieren konnten. Die ökonometrische Analyse bestätigt diese Einschätzungen, da keine signifikanten Preisrückgänge festgestellt werden konnten.

4.5 Bedeutung der administrativen Erleichterungen

Mit dem Industriezollabbau gingen verschiedene administrative Vereinfachungen einher, deren Bedeutung in diesem Abschnitt anhand der Unternehmensbefragung beleuchtet wird. Die zentralen Erleichterungen betreffen den Wegfall der Ursprungsnachweise für Freihandelsabkommen, die Reduktion von Zollanträgen sowie die Vereinfachung der Tarifnummern.

Abbildung 21 zeigt, wie Unternehmen die Bedeutung der administrativen Erleichterungen einschätzen.

Abbildung 21: Auswirkung von Massnahmen auf administrativen Aufwand



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung. Fragestellung: Wie haben sich folgende mit der Zollabschaffung verbundenen Massnahmen auf Ihr Unternehmen ausgewirkt? Anmerkung: Die Abbildung zeigt die wahrgenommenen Auswirkungen der mit der Zollabschaffung verbundenen Massnahmen auf den administrativen Aufwand von Unternehmen. Sie stellt den Anteil der Unternehmen nach Einsparung des administrativen Aufwands und nach Art der Massnahme dar. *Lesebeispiel:* 5% der Unternehmen gaben an, dass sie aufgrund des Wegfalls der Notwendigkeit von Ursprungszeugnissen eine substantielle Einsparung (>10%) von administrativem Aufwand wahrgenommen haben. (n=705)

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die administrativen Erleichterungen bei einem relevanten Teil der Unternehmen zu Einsparungen geführt haben. Rund jedes vierte Unternehmen stellt Einsparungen auf Grund der weggefallenen Notwendigkeit von Ursprungszeugnissen fest, wobei zu meist «marginale» Einsparungen angegeben werden (d.h. bis 10%). Mindestens jedes fünfte Unternehmen berichtet von Einsparungen als Folge von weggefallenen Anträgen (z.B. für eine Zollbefreiung) oder durch die vereinfachten Tarifnummern. Bei der Mehrheit dieser Unternehmen handelt es sich um Einsparungen von bis zu 10% des administrativen Aufwands, bei rund 4% bzw. 3% der Unternehmen sogar um substantielle Einsparungen von über 10%. Dass ein Teil der Unternehmen keine Einsparungen verzeichnet, ist erwartbar. Nicht alle Unternehmen sind selbst auch Importeure oder waren vor dem IZA von den entsprechenden administrativen Anforderungen betroffen, etwa weil sie ausschliesslich zollfreie Güter importierten oder keine Präferenzbehandlung in Anspruch nahmen.

4.5.1 Fazit zur Bedeutung der administrativen Vereinfachung

Die Umfrageergebnisse und Fallstudien zeigen übereinstimmend, dass die administrativen Vereinfachungen für einen relevanten Teil der betroffenen Unternehmen zu spürbaren Einsparungen geführt haben. Dies wird auch durch die beiden Fallstudien bestätigt. Hervorgehoben wurde hier insbesondere der Wegfall des administrativen Aufwands im Zusammenhang mit

Ursprungsnachweisen für Freihandelsabkommen. In der Fallstudie zum Bekleidungs- und Textilmarkt wurde diesbezüglich erwähnt, dass Einsparungen insbesondere dann realisiert werden konnten, wenn die Produkte für den Schweizer Markt bestimmt waren. Für künftige Exporte in ausländische Märkte müssen die entsprechenden Nachweise weiterhin organisiert werden. Im Automobilssektor profitierten primär die Direktimporteure, da die Herausgabe von Ursprungsnachweisen durch Hersteller teilweise als Instrument zur Einschränkung des Parallelhandels genutzt werden konnte. Die daraus resultierende Stärkung der Marktposition von Direkt- und Parallelimporteuren dürfte den Wettbewerb intensivieren und mittelfristig ebenfalls zu Preissenkungen beitragen.

Eine Ex-ante-Studie von Meier & Frey (2017) schätzte die jährliche Entlastung der Unternehmen durch die administrativen Vereinfachungen auf rund 105 Mio. CHF (vgl. Abschnitt 2.5). Im Rahmen der vorliegenden Studie kann diese Zahl nicht direkt validiert werden, da die Unternehmensbefragung keine Angaben zu absoluten Einsparungen erhebt. Die Grössenordnung erscheint jedoch weiterhin plausibel: Die Befragung zeigt, dass rund ein Viertel der Unternehmen Einsparungen beim administrativen Aufwand verzeichnet, und die Fallstudien dokumentieren für einzelne Akteure (z.B. die Direktimporteure im Automobilbereich) substantielle Entlastungen. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Einsparungen nicht nur den laufenden Aufwand betreffen, sondern auch Risiken eliminieren: Vor dem IZA konnten etwa nachträgliche Beanstandungen von Ursprungsnachweisen zu kostspieligen Nachzahlungen und Rechtsverfahren führen.

Literatur

Auer, R., Burstein, A., & Lein, S. M. (2021). Exchange rates and prices: evidence from the 2015 Swiss franc appreciation. *American Economic Review*, 111(2), 652-86.

Auer, R., Burstein, A., Lein, S. M., & Vogel, J. (2022). Unequal Expenditure Switching: Evidence from Switzerland. NBER Working Papers 29757, National Bureau of Economic Research.

auto-schweiz. (2024). Jahresbericht 2023/2024. Abgerufen von: https://www.auto.swiss/wp-content/uploads/2024/06/AS24_Jahresbericht_Layout_online_DE.pdf , zuletzt abgerufen am 28. Oktober 2025.

BAK Basel Economics. (2016). Branchenporträt. Das Schweizer Autogewerbe. Abgerufen von: https://www.agvs-sg.ch/system/files/agvs/Dienstleistungen/Recht/2016_bakbasel_branchen-portraet_d.pdf, zuletzt abgerufen am 28. Oktober 2025.

BAK Basel Economics. (2015). Branchenporträt. Das Schweizer Autogewerbe. Abgerufen von: https://www.bak-economics.com/fileadmin/documents/reports/bakbasel_branchen-portraet_das_schweizer_autogewerbe_nr_10907_2015.pdf, zuletzt abgerufen am 28. Oktober 2025.

Benedek D., Ruud A. de Mooij & Philippe Wingender (2015). Estimating VAT Pass Through, IMF Working Papers 2015, 214, zuletzt abgerufen am 28. Oktober 2025.

Bernardino, T., Gabriel, R. D., Quelhas, J., & Silva-Pereira, M. (2025). The full, persistent, and symmetric pass-through of a temporary VAT cut. *Journal of Public Economics*, 248, 105416.

Bonadio, B., Fischer, A. M., & Sauré, P. (2020). The speed of exchange rate pass-through. *Journal of the European Economic Association*, 18(1), 506-538.

Brändle, N., Schlegel, D. (2010). Die Unternehmenskonzentration der Schweiz im Wandel. *Die Volkswirtschaft*, 10(11), 58-61.

Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG. (2025a). Tares. Abgerufen von: www.tares.ch

Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG. (2019). Bundesrat senkt erneut Zölle für die Textilindustrie. Abgerufen von: <https://www.bazg.admin.ch/bazg/de/home/aktuell/medieninformationen/medienmitteilungen.msg-id-74861.html>

Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG. (2023). Änderungen auf den 1.1.2024 - Aufhebung der Industriezölle. Abgerufen von: https://www.bazg.admin.ch/bazg/de/home/services/services-firmen/services-firmen_einfuhr-ausfuhr-durchfuhr/zolltarif-tares/aufhebung-der-industriezoelle.html

Bundesamt für Statistik BFS. (2024a). Umsatz, Waren- und Materialaufwand nach Wirtschaftsabteilungen (hochgerechnet). Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/wertschoepfungsstatistik.assetdetail.32158695.html>

Bundesamt für Statistik BFS. (2024b). Marktwirtschaftliche Unternehmen nach Wirtschaftsabteilungen und Grössenklasse. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/asset/de/32159075>

Bundesamt für Statistik BFS. (2025). Strassenfahrzeuge – Bestand, Motorisierungsgrad. Abgerufen von: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/mobilitaet-verkehr/verkehrsinfrastruktur-fahrzeuge/fahrzeuge/strassenfahrzeuge-bestand-motorisierungsgrad.html>

Bundesamt für Energie BFE. (2025). CO₂-Emissionsvorschriften für Neufahrzeuge. Abgerufen von: <https://www.bfe.admin.ch/bfe/de/home/effizienz/mobilitaet/CO2-emissionsvorschriften-fuer-neufahrzeuge.html>

Cavallo, A., Gopinath, G., Neiman, B., & Tang, J. (2021). Tariff pass-through at the border and at the store: Evidence from US trade policy. *American Economic Review: Insights*, 3(1), 19-34.

Müller, A., Schoch, T., & Steinmann, S. (2017). Volkswirtschaftliche Auswirkungen unilateraler Importerleichterungen der Schweiz – Analyse mit einem Mehrländer-Gleichgewichtsmodell, Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO), Strukturberichterstattung Nr. 57/1.

Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV. (2024). Statistiken zur Mehrwertsteuer. Abgerufen von: <https://www.estv.admin.ch/estv/de/home/die-estv/steuerstatistiken-estv/allgemeine-steuerstatistiken/mehrwertsteuer.html>

Erhardt, T., Rutzer, C., Weder, R. (2017). Frankenaufwertung und Exportstruktur. Strukturberichterstattung Nr. 56/1, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO.

Föllmi, R., Minsch, R., & Schnell, F. (2016). What determines price changes and the distribution of prices? Evidence from the Swiss CPI (No. 1610). University of St. Gallen, School of Economics and Political Science.

Fuest, C., Neumeier, F., & Stöhlker, D. (2025). The pass-through of temporary VAT rate cuts: evidence from German supermarket retail. *Int Tax Public Finance* 32, 51–97.

Gfeller, M., & Meinigg, S. (2015). Risiken für Importeure bei Zollpräferenzen. Abgerufen von: https://www.bazg.admin.ch/dam/ezv/de/dokumente/archiv/a5/ursprung/ursprung_risikenfuerimporteurebeizollpraeferenzen.pdf.download.pdf/ursprung_risikenfuerimporteure-beizollpraeferenzen.pdf

Heim, M. (2016, 26. April). Textilbranche will sich selbst helfen und die Zölle abschaffen. Abgerufen von: <https://www.srf.ch/news/wirtschaft/wirtschaft-textilbranche-will-sich-selbst-helfen-und-die-zoelle-abschaffen>

Honoré, B. E., Kaufmann, D., & Lein, S. (2012). Asymmetries in Price-Setting Behavior: New Microeconomic Evidence from Switzerland. *Journal of Money, Credit and Banking*, 44, 211-236.

Kaufmann, D. (2009). Price-setting behaviour in Switzerland: Evidence from CPI micro data. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 145(3), 293-349.

Kaufmann, D., & Renkin, T. (2018). Manufacturing prices and employment after the Swiss franc shock. Strukturberichterstattung Nr. 56/4, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO.

Legge, S., Oberholzer, R., & Rosenthal, J. (2023). "Abolishing Industrial Tariffs", Swiss Trade Monitor, 9th Edition, University of St.Gallen.

Lein, S. M. (2010). When do firms adjust prices? Evidence from micro panel data. *Journal of Monetary Economics*, 57(6), 696-715.

Ludema, R. D., & Yu, Z. (2016). Tariff pass-through, firm heterogeneity and product quality. *Journal of International Economics*, 103, 234-249.

Marchand, B. U. (2012). Tariff pass-through and the distributional effects of trade liberalization. *Journal of Development Economics*, 99(2), 265-281.

Meier, H. & Frey, M. (2017). Administrative Entlastung bei einem unilateralen Zollabbau für Industriegüter, Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO, Strukturberichterstattung Nr. 57/2.

Menon, J. (1996). The degree and determinants of exchange rate pass-through: market structure, non-tariff barriers and multinational corporations. *The Economic Journal*, 106(435), 434-444.

Meyer, N., Mergele, L., & Lehmann, J. (2023). Die Wirkung des Industriezollabbaus auf Konsumentenpreise: Machbarkeitsstudie zur Auswertung der Preiswirkungen». Grundlagen für die Wirtschaftspolitik Nr. 39. Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern, Schweiz.

Minsch, R., Moser, P. (2006). Volkswirtschaftliche Kosten der Zollschränken: Ergebnisse einer Unternehmensumfrage. *Die Volkswirtschaft*. Abgerufen von: <https://dievolkswirtschaft.ch/de/2006/03/minsch-moser/>

Moser, P., & Werner, M. (2015). Auswirkungen einer einseitigen Abschaffung der Industriezölle in der Schweiz. Gutachten zuhanden des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO).

Oktay, Alex. "Heterogeneity in the exchange rate pass-through to consumer prices: the Swiss franc appreciation of 2015." *Swiss Journal of Economics and Statistics* 158.1 (2022): 1-20.

Olden, A., & Møen, J. (2022). The triple difference estimator. *The Econometrics Journal*, 25(3), 531-553.

Schulze, A., Mayrhofer, P., Niederberger, S., Ripari, G., Sottas, Y., Tikhonenko, S., & Walder, A. (2024). Automobilindustrie Schweiz. Branchenanalyse 2023/24. Abgerufen von: [https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/266004/1/Automobilindustrie Schweiz Branchenanalyse 2023 24.pdf](https://www.zora.uzh.ch/id/eprint/266004/1/Automobilindustrie_Schweiz_Branchenanalyse_2023_24.pdf)

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO. (2024). Analyse zur Nutzung von Freihandelsabkommen. FHA Monitor 2022. Abgerufen von: https://www.seco.admin.ch/dam/seco/de/dokumente/Aussenwirtschaft/Wirtschaftsbeziehungen/Freihandelsabkommen/fha-monitor-2021.pdf.download.pdf/FHA-Monitor_2022.pdf

Swiss Textiles. (2021). Textil – Material der Zukunft. Abgerufen von: [https://swisstextiles.ch/files/downloads/ST Textil der Zukunft.pdf](https://swisstextiles.ch/files/downloads/ST_Textil_der_Zukunft.pdf)

Swiss Textiles. (2022). Jahresbericht 2021/2022. Abgerufen von: <https://swisstextiles.ch/files/downloads/2021-22-Jahresbericht.pdf>

Swiss Textiles. (2024a). Die Textilbranche in Zahlen 2023. Abgerufen von: <https://swisstextiles.ch/branche/facts-and-figures>

Swiss Textiles. (2024b). Textilindustrie unter enormem Druck. Abgerufen von: <https://swisstextiles.ch/themen/textilindustrie-unter-enormen-druck>

Swiss Textiles. (2024c). Der Industriestandort ist unter Druck – und unsere Branche?. Abgerufen von: <https://swisstextiles.ch/themen/industriestandort-ist-unter-druck-und-unsere-branche>

Zimmermann, T. A. (2023). A case of unilateral trade liberalization: The autonomous abolition of industrial tariffs by Switzerland in 2024. *Aussenwirtschaft-Schweizerische Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen-The Swiss Review of International Economic Relations*, 73, 113-169.

Anhang

A. Sensitivitäts- und Robustheitsanalyse

Die Quantifizierung des Effekts des Industriezollabbaus (IZA) auf Konsumentenpreise ist methodisch anspruchsvoll. Um die Aussagekraft der Ergebnisse besser einzuordnen und ihre Robustheit zu prüfen, führen wir verschiedene Sensitivitäts- und Robustheitsanalysen durch.

A.1 Der synthetische DiD Ansatz

Vor Einführung des IZA stiegen die Preise in den europäischen Vergleichsländern deutlich stärker als in der Schweiz. Diese Entwicklung verletzt die Annahme paralleler Trends, auf der konventionelle Differenz-in-Differenzen-Ansätze beruhen. Der synthetische DiD-Ansatz begegnet diesem Problem, indem er eine synthetische Kontrollgruppe konstruiert. Dabei werden die Vergleichsländer so gewichtet, dass ihre Preisentwicklung vor dem IZA möglichst parallel zu jener in der Schweiz verläuft. Zusätzlich gewichtet der synthetische DiD-Ansatz die Zeitperioden so, dass der gewichtete Durchschnitt der Vorperiode die Preisentwicklung der Kontrollgruppe nach dem IZA bis auf eine Konstante vorhersagt (Arkhangelsky et al., 2021, S. 9).

Technisch bedeutet dies, dass es sich um ein gewichtetes Minimierungsproblem handelt. Klassische DiD-Modelle können als Two-Way-Fixed-Effects-Modelle (TWFE) formuliert werden:

$$Y_{ct} = \mu + \alpha_c + \beta_t + \tau D_{ct} + \epsilon_{ct}$$

Wobei Y_{ct} der HVPI in Land c und Zeitpunkt t ist. μ ist eine Konstante, α_c ist der Länderfixeffekt und β_t der Zeitfixeffekt. Die Fixeffekte kontrollieren für zeitinvariante länderspezifische Charakteristika bzw. für zeitliche Schocks, die alle Länder gleichermassen betreffen. ϵ_{ct} ist der Fehlerterm. D_{ct} ist eine binäre Indikatorvariable (Dummyvariable), die den Wert 1 für die Schweiz annimmt. τ ist Treatmenteffekt.

Die Ordinary-Least-Square-Schätzer OLS für $(\hat{\tau}, \hat{\mu}, \hat{\alpha}, \hat{\beta})$ ergeben sich als Lösung des Minimierungsproblems der quadrierten Fehlerterme:

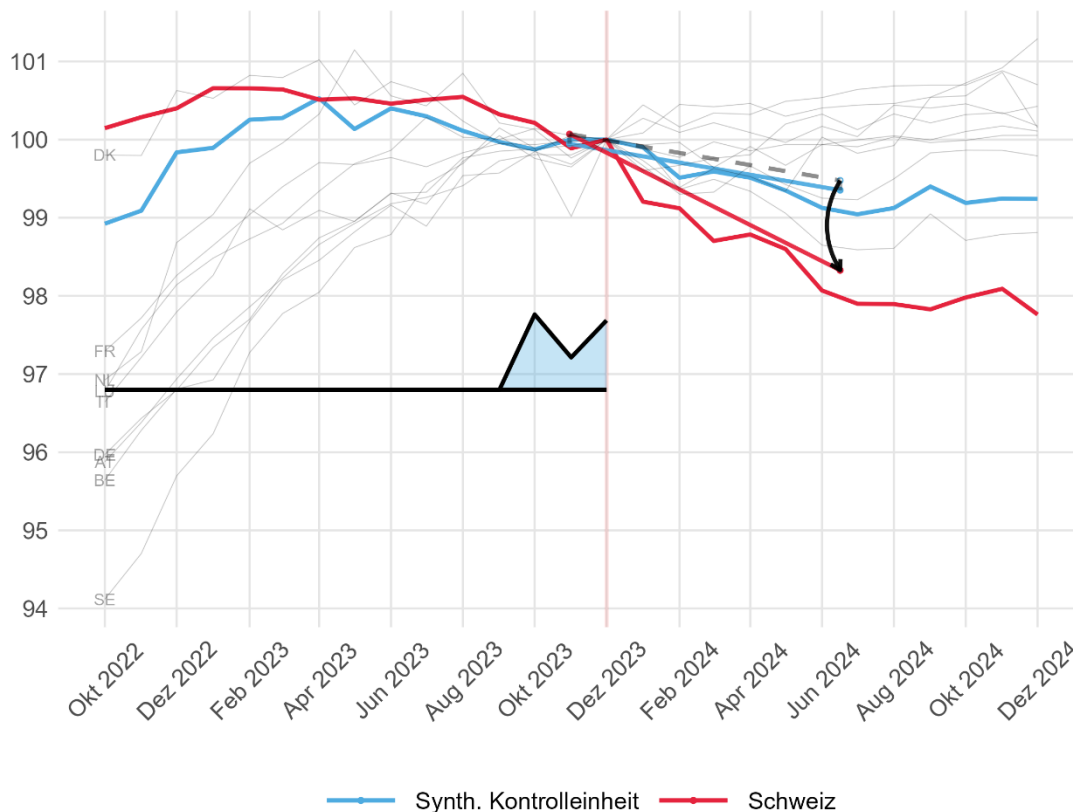
$$(\hat{\tau}^{\text{DiD}}, \hat{\mu}, \hat{\alpha}, \hat{\beta}) = \arg \min_{\tau, \mu, \alpha, \beta} \sum_{c=1}^N \sum_{t=1}^T (Y_{ct} - \mu - \alpha_c - \beta_t - \tau D_{ct})^2$$

Der synthetische DiD Ansatz ergänzt dieses Minimierungsproblem um Ländergewichte $\omega_c^{\text{synthDiD}}$ und Zeitgewichte $\lambda_t^{\text{synthDiD}}$:

$$(\hat{\tau}^{\text{synthDiD}}, \hat{\mu}, \hat{\alpha}, \hat{\beta}) = \arg \min_{\tau, \mu, \alpha, \beta} \sum_{c=1}^N \sum_{t=1}^T (Y_{ct} - \mu - \alpha_c - \beta_t - \tau D_{ct})^2 \omega_c^{\text{synthDiD}} \lambda_t^{\text{synthDiD}}$$

Abbildung 22 illustriert die Methode anhand der Schätzung des Effekts auf Industriegüter über zwölf Monate. In Grau sind die Preisentwicklungen der Länder im Vergleichsländerpool dargestellt, die sich – mit Ausnahme von Dänemark – vor dem IZA stärker verteuerten als die Schweiz. Im Gegensatz dazu verläuft die Preisentwicklung der synthetischen Kontrolleinheit vor dem IZA nahezu parallel zur Schweizer Entwicklung, wodurch die Annahme paralleler Trends für die synthetische Kontrolleinheit glaubwürdig ist.

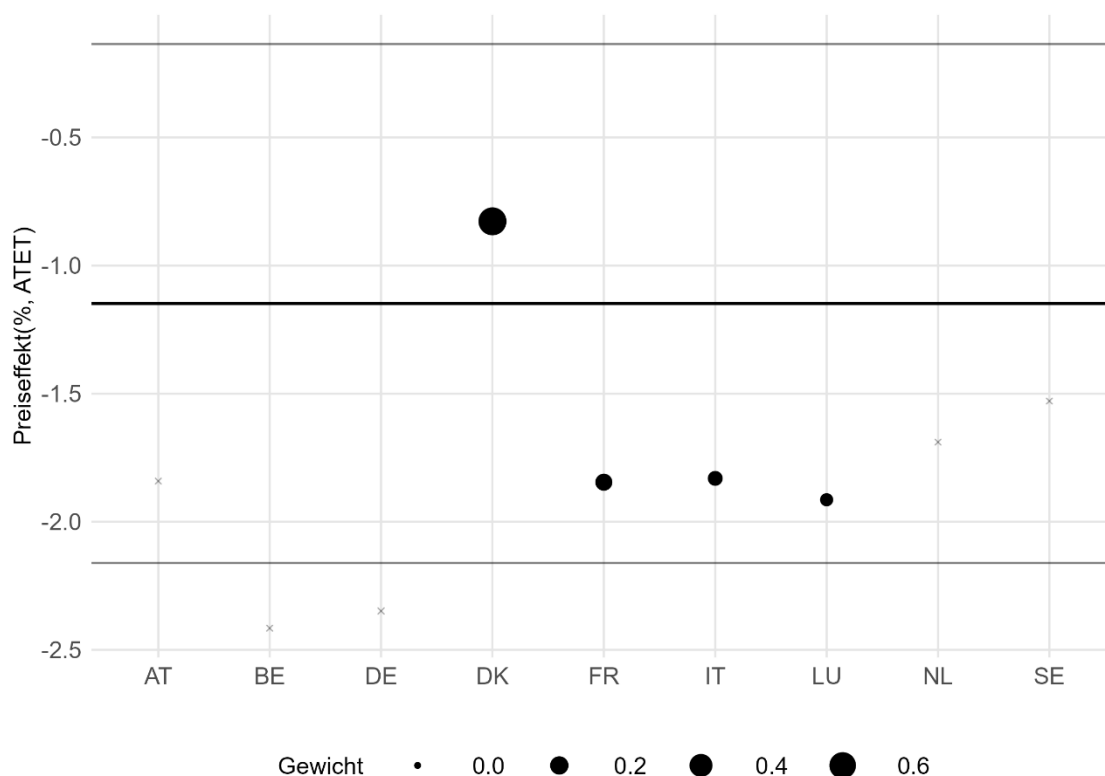
Abbildung 22: Funktionsweise des synthetischen DiD Ansatzes



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Funktionsweise des synthetischen DiD Ansatzes. Die blaue Linie zeigt die Preisentwicklung der synthetischen Kontrolleinheit. Die Schweizer Preisentwicklung ist in rot dargestellt. Im unteren Teil der Abbildung ist die Gewichtung der Zeitperioden vor dem IZA visualisiert. Der schwarze Pfeil zeigt den geschätzten Effekt.
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

Im unteren Teil der Abbildung ist die Gewichtung der Zeitperioden dargestellt: Das höchste Gewicht entfällt auf die Perioden unmittelbar vor der Implementierung des IZA. Abbildung 23 zeigt zusätzlich die Ländergewichte innerhalb der synthetischen Kontrollgruppe. Dänemark erhält auf Grund seiner besonders ähnlichen Preisentwicklung vor dem IZA das höchste Gewicht (69%), gefolgt von Frankreich (15%), Italien (10%) und Luxemburg (6%). Die Position entlang der Y-Achse zeigt dann den geschätzten Effekt, wenn nur das jeweilige Land als Kontrollgruppe verwendet würde. Hätten wir beispielsweise ausschliesslich Deutschland als Kontrollland verwendet, würde der Preiseffekt des IZA überschätzt, da die Schweizer Preise bereits vor dem IZA weniger stark gestiegen sind. Unabhängig von der Wahl des Kontrolllands, und damit auch für alle Kombinationen in der synthetischen Kontrolleinheit, ergibt sich ein negativer Preiseffekt des IZA.

Abbildung 23: Gewichtung der Kontrollländer



Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Gewichtung der Kontrollländer. Die Position auf der Y-Achse zeigt, wie gross der geschätzte Effekt des IZA wäre, wenn nur dieses Land als Vergleichseinheit genutzt würde.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

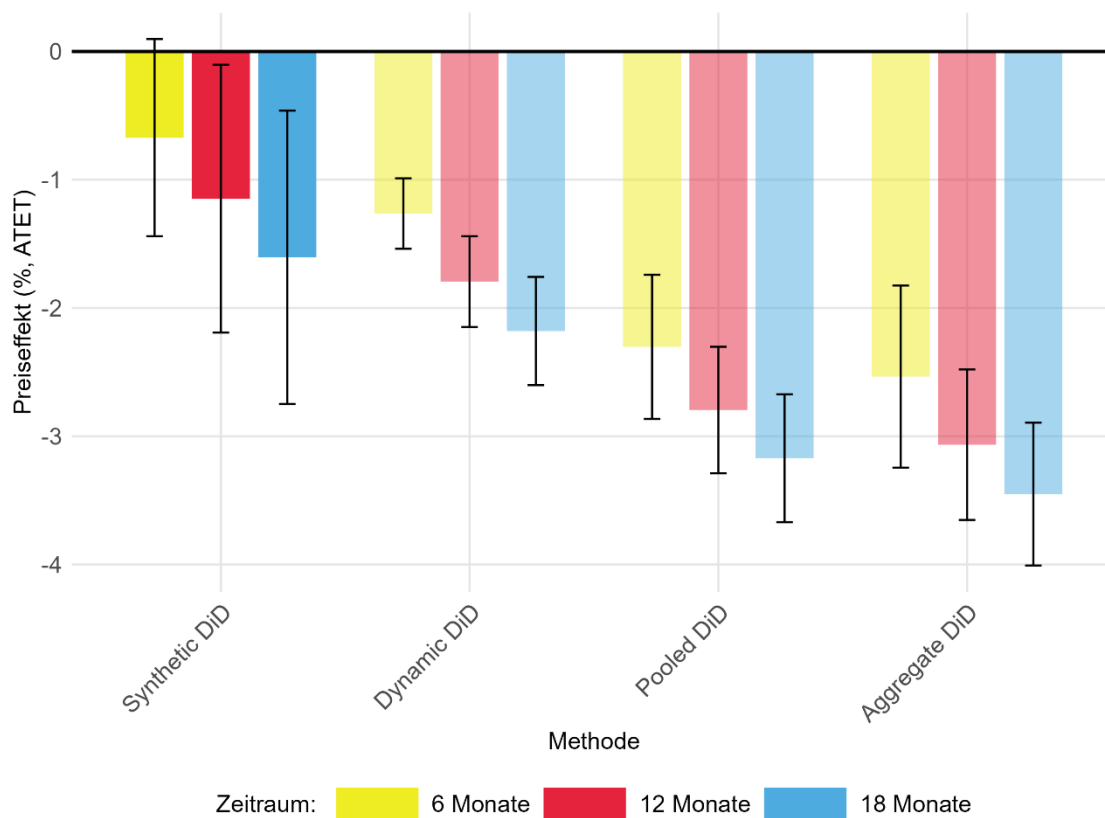
A.2 Verschiedene Methoden

Wie im vorherigen Abschnitt gezeigt, führt die Gewichtung von Kontrollländern und Zeitperioden im synthetischen DiD zu glaubwürdigeren Schätzungen als herkömmliche Differenz-in-Differenzen-Ansätze. Letztere überschätzen den Effekt des IZA, da der schwächere Preisanstieg in der Schweiz vor dem IZA den Vergleich verzerrt. Abbildung 24 stellt die Ergebnisse dreier konventioneller DiD-Varianten dem synthetischen Ansatz gegenüber:

- Aggregiertes DiD: klassisches Modell, das die Differenz im Preisniveau zwischen der Schweiz und den Kontrollländern vor und nach dem IZA vergleicht. Ohne Gewichtung von Ländern und Zeitperioden wird der Effekt überschätzt.
- Pooled DiD: berücksichtigt ungewichtete Subindizes in einem Panelmodell. Zwar erhöht sich die Zahl der Beobachtungen, doch zusätzliche statistische Unsicherheit in kleineren Gütergruppen führt zu ähnlich breiten Konfidenzintervallen wie im aggregierten Modell.
- Dynamisches DiD (Event-Study): schätzt periodenspezifische Effekte relativ zur Periode vor Einführung des IZA. Da der synthetische Ansatz ebenfalls Perioden kurz vor dem IZA

stark gewichtet, sind die Ergebnisse ähnlich, aber durch die fehlende Ländergewichtung leicht nach unten verzerrt.

Abbildung 24: DiD-Ansätze im Vergleich



Anmerkung: Die Darstellung zeigt den geschätzten Preiseffekt mit verschiedenen DiD-Ansätzen über die verschiedenen Beobachtungszeiträume sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

Ein weiterer Unterschied zwischen den Methoden betrifft die Messgenauigkeit. Die Standardfehler im synthetischen Ansatz fallen deutlich grösser aus, das heisst, sie werden konservativer geschätzt. Dies liegt zum einen daran, dass die effektive Zahl der Beobachtungen durch die Gewichtung sinkt – nur vier der neun Kontrollländer tragen wesentlich zur Schätzung bei. Zum anderen führt die Gewichtung selbst zu zusätzlicher Unsicherheit, da die Gewichte endogen aus den Daten bestimmt werden.

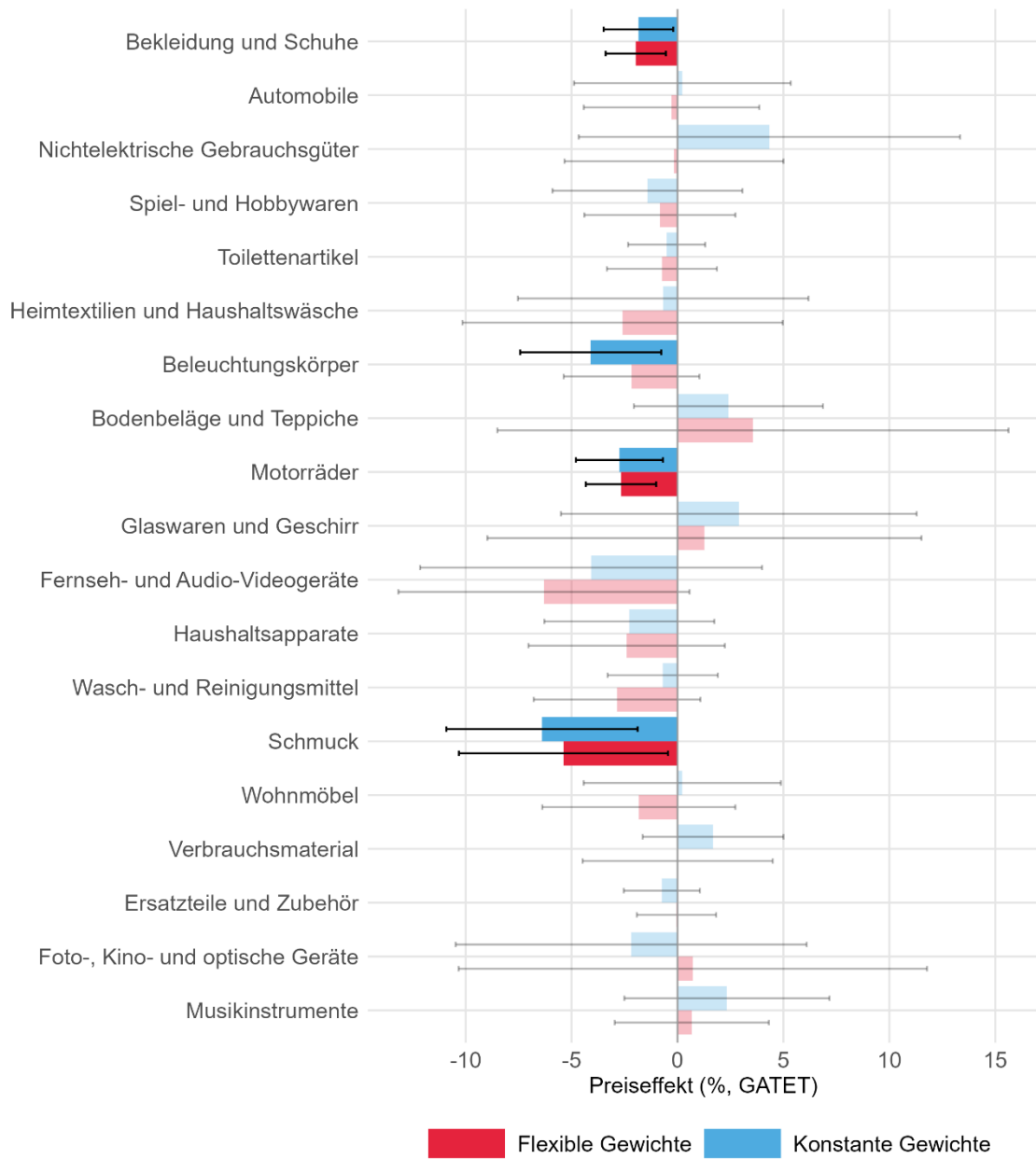
Im synthetischen Ansatz werden die Standardfehler mithilfe der Placebo-Methode geschätzt. Dabei wird jede Kontrolleinheit der Reihe nach so behandelt, als wäre sie die behandelte Einheit. Diese «Placebo-Effekte» ergeben eine Verteilung der zu erwartenden Effekte, welche ohne Politikmassnahme zufälligerweise auftreten können. Liegt der geschätzte Effekt des IZA auf Schweizer Konsumentenpreise ausserhalb dieses Bereichs, kann er als statistisch signifikant interpretiert werden. Da der Vergleichsländerpool nur wenige Einheiten umfasst, fallen die resultierenden Standardfehler entsprechend konservativ aus.

Im Gegensatz dazu beruhen die Standardfehler konventioneller DiD-Modelle auf asymptotischer Theorie, also auf Annahmen über das Verhalten der Schätzer bei unendlich vielen Beobachtungen. Die Beobachtungen werden in DiD Ansätzen typischerweise nach Ländern und Zeitperioden gruppiert (geclustert), um Korrelationen innerhalb eines Landes über die Zeit zu berücksichtigen. Da im Falle des IZA nur wenige unabhängige Cluster verbleiben, wird die Messungenauigkeit tendenziell unterschätzt. Folglich spiegeln die Placebo-basierten Standardfehler im synthetischen Ansatz die tatsächliche Unsicherheit realistischer wider als die asymptotischen Standardfehler der konventionellen DiD-Schätzungen.

A.3 Effekt der Gewichtung in Subkategorien

In Kapitel 4.1.1 schätzen wir die Effekte des IZA separat für verschiedene Subkategorien. Dabei unterscheiden sich die Gewichtungen sowohl der Vergleichsländer als auch der Zeitperioden. Diese Vorgehensweise ist sinnvoll, da sich je nach Güterkategorie unterschiedliche Länder als geeignete Vergleichseinheiten erweisen. Um die Sensitivität unserer Ergebnisse gegenüber diesen Gewichtsunterschieden zu prüfen, verwenden wir für alle Subkategorien jene Gewichte, die für den aggregierten Industriegüterindex optimal sind. Abbildung 25 zeigt die Resultate. In keiner der untersuchten Kategorien ergeben sich statistisch signifikante Abweichungen. Die Unterschiede sind besonders gering in Kategorien mit präzisen geschätzten Effekten – etwa bei Bekleidung und Schuhen oder Motorrädern – und nehmen zu, wo die Konfidenzintervalle grösser sind.

Abbildung 25: Synthetic DiD mit konstanten Gewichten



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt des IZA in den einzelnen Unterkategorien sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle. Die roten Balken basieren auf separat für jede Unterkategorie geschätzten synthetischen DiD-Modellen. Die blauen Balken zeigen die Ergebnisse, wenn die Länder- und Zeitgewichte auf jene der Schätzung für den Industriegüterindex fixiert werden.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

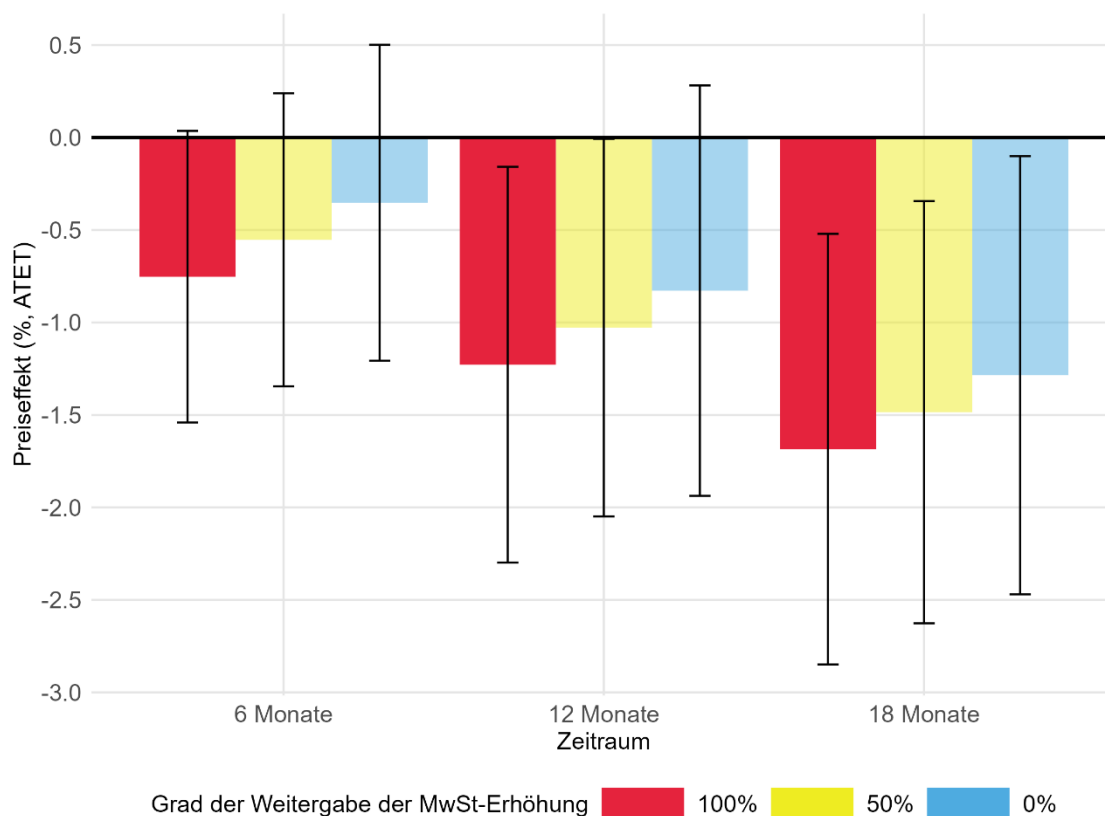
A.4 Makroökonomische Schocks: Mehrwertsteuererhöhung und Wechselkursschwankungen

Der synthetische DiD-Ansatz gewährleistet, dass die Preisentwicklung in der Schweiz und in der synthetischen Kontrollgruppe vor der Abschaffung der Industriezölle möglichst parallel verläuft. Die Aussagekraft dieses Ansatzes hängt jedoch davon ab, dass während des Beobachtungszeitraums keine makroökonomischen Schocks auftreten, die die Preisentwicklung unterschiedlich in der Schweiz und im Vergleichsländerpool beeinflussen. Tritt in einem Kontrollland ein vorübergehender Schock auf, verzerrt dies die Gewichtung der Länder und damit die Schätzung des kontrafaktischen Preistrends. Umgekehrt führt ein makroökonomischer Schock in der Schweiz dazu, dass dessen Effekt fälschlicherweise dem IZA zugeschrieben wird. Im Kontext unserer Analyse betrifft dies insbesondere die Erhöhung der Mehrwertsteuer sowie Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses.

A.4.1 Mehrwertsteuererhöhung

Zeitgleich mit der Abschaffung der Industriezölle wurde in der Schweiz die Mehrwertsteuer von 7.7 % auf 8.1 % angehoben (Normalsatz). Die empirische Literatur zeigt, dass Mehrwertsteuererhöhungen in der Regel weitgehend an die Konsumentinnen und Konsumenten weitergegeben werden. Entsprechend unterstellen wir in der Grundspezifikation eine Weitergabe von 80% und korrigieren die Schweizer Preisindizes im HVPI ab 2024 um 80% von 0.4 Prozentpunkten nach unten, um den Effekt der Mehrwertsteuererhöhung in den Daten herauszurechnen. Sollte die Weitergabe geringer gewesen sein, würden wir den Effekt des IZA mechanisch überschätzen. Abbildung 26 zeigt, wie sich der geschätzte Preiseffekt unter unterschiedlichen Annahmen zur Weitergabe der Mehrwertsteuererhöhung verändert. In jedem Falle würde die grundsätzliche Tendenz eines negativen Preiseffekts bestehen bleiben.

Abbildung 26: Effekt der Mehrwertsteuererhöhung



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt unter verschiedenen Annahmen zum Grad der Weitergabe der Mehrwertsteuererhöhung über unterschiedliche Beobachtungszeiträume hinweg sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

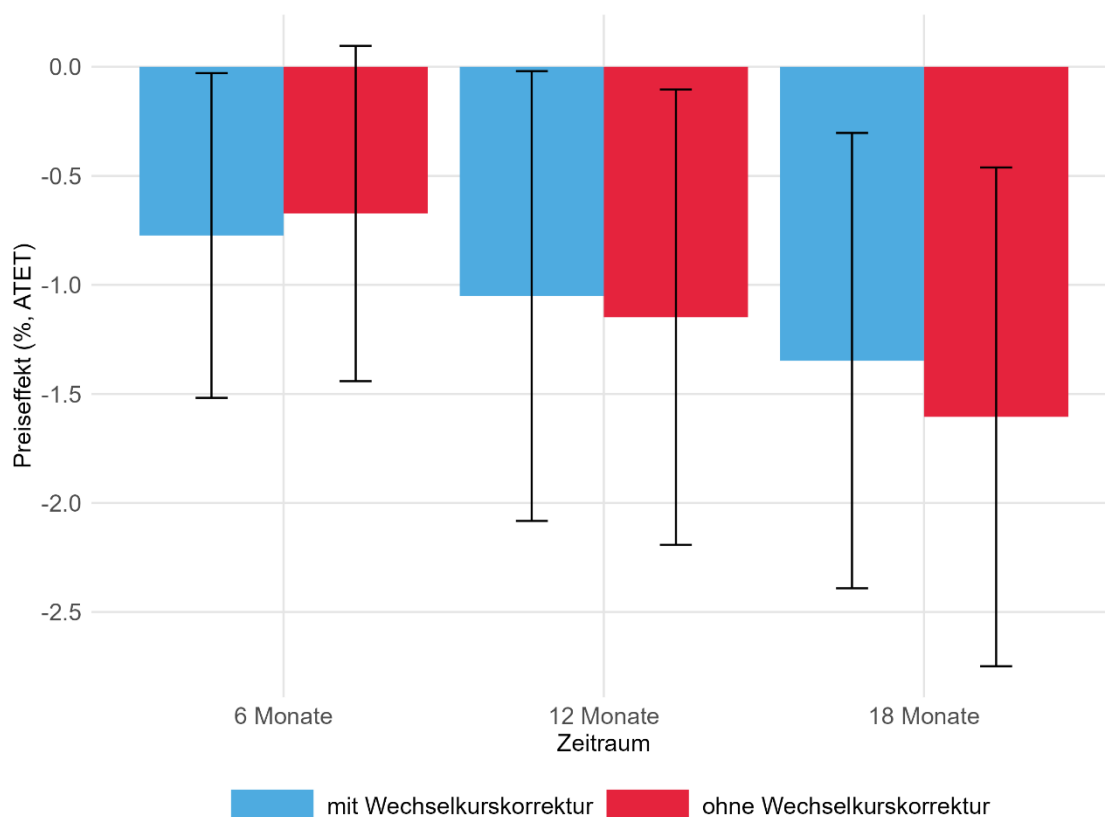
A.4.2 Wechselkursschwankungen

Schwankungen des EUR/CHF-Wechselkurses können die Identifikation des IZA-Effekts verzerren. Dies, da die Schweizer Preisentwicklung deutlich stärker von Veränderungen des Wechselkurses betroffen ist als die Euro-Länder im Vergleichsländerpool. Ist die Preisentwicklung der Schweiz also stark vom Wechselkurs innerhalb des Beobachtungszeitraumes getrieben, vermischen wir in unserer Schätzung den Effekt des IZA mit der Auswirkung von Wechselkursschwankungen.

Um diesen Einfluss zu kontrollieren, bereinigen wir den Schweizer Preisindex um Wechselkurseffekte. Dazu schätzen wir für den Industriegüterindex ein Modell, in dem die Veränderung des EUR/CHF-Kurses im aktuellen sowie in den drei vorhergehenden Monaten als erklärende Variablen für die Schweiz berücksichtigt werden. Die Residuen dieser Regression erfassen jenen Teil der Preisentwicklung, der nicht durch Wechselkursschwankungen erklärt wird. Diesen bereinigten Index verwenden wir anschliessend als Outcome-Variable in der synthetischen DiD Schätzung. Auf diese Weise identifizieren wir den Effekt des IZA auf die Preisentwicklung, nachdem Wechselkurseinflüsse herausgefiltert wurden.

Abbildung 27 zeigt, dass die Bereinigung den geschätzten Effekt nur geringfügig verändert. Auch die Wechselkurskoeffizienten in der ersten Regression sind statistisch nicht signifikant, was auf einen geringen Einfluss des EUR/CHF-Kurses im Beobachtungszeitraum hinweist. Damit bleibt der Haupteffekt des IZA robust gegenüber potenziellen Wechselkursschwankungen.

Abbildung 27: Effekt der Wechselkurskorrektur



Anmerkung: Die Abbildung zeigt den geschätzten Preiseffekt mit und ohne Korrektur für mögliche Wechselkurseffekte über unterschiedliche Beobachtungszeiträume hinweg sowie die zugehörigen 95%-Konfidenzintervalle.
Quelle: Eigene Darstellung auf Basis des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) von Eurostat.

A.5 Fazit der Sensitivitätsanalyse

Die ökonometrische Analyse des Industriezollabbaus ist anspruchsvoll: Die zu erwartenden Effekte sind klein, und die Annahme paralleler Trends ist in den Rohdaten nicht erfüllt. Der synthetische DiD-Ansatz löst diese Herausforderung überzeugend, indem die Preisentwicklung der synthetischen Kontrolleinheit vor dem IZA parallel zu jener der Schweiz verläuft. Im Unterschied dazu überschätzen konventionellere Ansätze den Effekt des IZA sowie die Messgenauigkeit. Unsere Sensitivitätsanalysen zeigen, dass die Ergebnisse in den Subkategorien gegenüber alternativen Gewichtungen stabil bleiben und die Wechselkursschwankungen keinen signifikanten Einfluss haben. Zudem veranschaulichen wir die Auswirkung der Annahme einer vollständigen Weitergabe der Mehrwertsteuer, die in der Literatur weitgehend gestützt wird. Insgesamt erweisen sich die Hauptergebnisse somit als robust gegenüber zentralen methodischen und makroökonomischen Unsicherheiten.

B. Umsteigetabellen

Die Industriezölle richten sich nach der Klassifizierung nach dem Harmonisierten System (HS). Eine offizielle Konkordanz zur COICOP-Klassifikation des Verbraucherpreisindizes existiert nicht, da den beiden Systemen unterschiedliche Betrachtungsweisen zugrunde liegen: Während HS Güter nach Wirtschaftszweigen ordnet, handelt es sich bei COICOP um eine Klassifikation nach Verwendungszweck. Als Zwischenschritt nutzen wir die von Swiss-Impex angebotene Verwendungszweckklassifikation, deren Kategorien besser mit COICOP kompatibel sind. Tabelle 9 zeigt die verwendete Umsteigetabelle von der Verwendungszweckklassifikation der Zolldaten (Swiss-Impex) zur COICOP-Klassifikation des Verbraucherpreisindex.

Von den 27 Verwendungszweckkategorien in den Kategorien 04.2 *Nicht-dauerhafte Konsumgüter, andere als Nahrungs- und Genussmittel* und 04.3 *Dauerhafte Konsumgüter* ordnen wir 23 den entsprechenden Kategorien der COICOP Klassifizierung zu. Nicht enthalten sind die folgenden Verwendungszweckkategorien, für die sich keine entsprechende Kategorie in der COICOP Klassifizierung findet: 04.3.4.03 *Hi-Fi-Geräte*, 04.2.3.02 *Drucksachen, wie Noten, Karten, Werbematerial*, 04.2.2.04 *Bastelmaterialien, wie Farben, Klebstoffe, Garne* sowie 04.2.2.06 *Andere Verbrauchsgüter, wie Schreibmaterial, Filme, Feuerwerkzeug usw.* Auf diese Kategorien entfielen im Jahr 2022 Zollerträge in der Höhe von rund CHF 10 Mio. bei einem Importwert von rund CHF 2.4 Mia.

Die zugeordneten COICOP Kategorien decken 16% des gesamten Warenkorbes ab. Waren machen insgesamt 39.6% des Warenkorbes aus (25.7% nicht-dauerhafte Waren, wovon 13.6% auf Nahrungsmittel (inkl. Alkoholische Getränke und Tabak) entfällt, welche nicht vom IZA betroffen sind; 5.9% auf Semidauerhafte Waren und 8.0% auf Dauerhafte Waren) (LIK, 2020).

Tabelle 10: Umsteigetabelle Verwendungszweck-COICOP

COICOP	COICOP Beschreibung	Verwendungszweck	Verwendungszweck Beschreibung
CP0712	Motorräder	04.3.6.02	Andere Fahrzeuge, wie Motorräder, Motorfahrräder, Fahrräder
CP0611	Medikamente	04.2.2.03	Arzneiwaren (inkl. Hygieneartikel)
CP03	Bekleidung und Schuhe	04.2.1.01	Bekleidung und Schuhe
CP05113	Beleuchtungskörper	04.3.1.03	Beleuchtung, Ziergegenstände usw.
CP052	Heimtextilien, Haushaltswäsche und Zubehör	04.2.1.02	Bett- und Haushaltswäsche
CP12311	Schmuck	04.3.7.02	Bijouterie, Schmuck und Juwelierwaren
CP0512	Bodenbeläge und Teppiche	04.3.1.02	Bodenbeläge, Gardinen und Deko
CP06131	Brillen und Kontaktlinsen	04.3.7.03	Brillen, Kontaktlinsen, Ferngläser
CP095	Zeitungen, Bücher und Schreibwaren	04.2.3.01	Bücher, Zeitungen, Zeitschriften

CP0912	Foto-, Kino- und optische Geräte	04.3.4.02	Foto- und Filmapparate
CP05401	Glaswaren und Geschirr	04.3.2.01	Geschirr und Besteck
CP05403	Nichtelektrische Gebrauchsgüter für die Küche und die Haushaltsführung	04.3.2.02	Haushaltgegenstände, andere als Geschirr und Besteck
CP12132	Toilettenartikel	04.2.2.02	Kosmetika, Parfümerie- und Körperpflegemittel
CP05111	Wohnmöbel	04.3.1.01	Möbel und Kleintischlerwaren
CP0711	Automobile	04.3.6.01	Personenautomobile
CP05611	Wasch- und Reinigungsmittel	04.2.2.01	Pflege- und Reinigungsprodukte
CP0911	Fernseh- und Audio-Videogeräte	04.3.4.01	Radio-, Fernseh- und Videogeräte
CP12312	Uhren	04.3.7.01	Uhren
CP0721	Ersatzteile und Zubehör	04.3.6.03	Zubehör (ohne Ersatzteile) für Fahrzeuge wie Personenautomobile, Motor-, Motorfahr- und Fahrräder
CP05612	Verbrauchsmaterial	04.2.2.05	Übrige Haushaltsverbrauchswaren
CP053	Haushaltsapparate	04.3.3	Haushaltsapparate
CP0922	Musikinstrumente	04.3.8	Musikinstrumente und Zubehör
CP0931	Spiel- und Hobbywaren	04.3.5	Spiel-, Sport- und Freizeitgeräte

C. Weitere Ergebnisse

Tabelle 11: Verteilung der Unternehmen nach Unternehmensgrösse und Branche

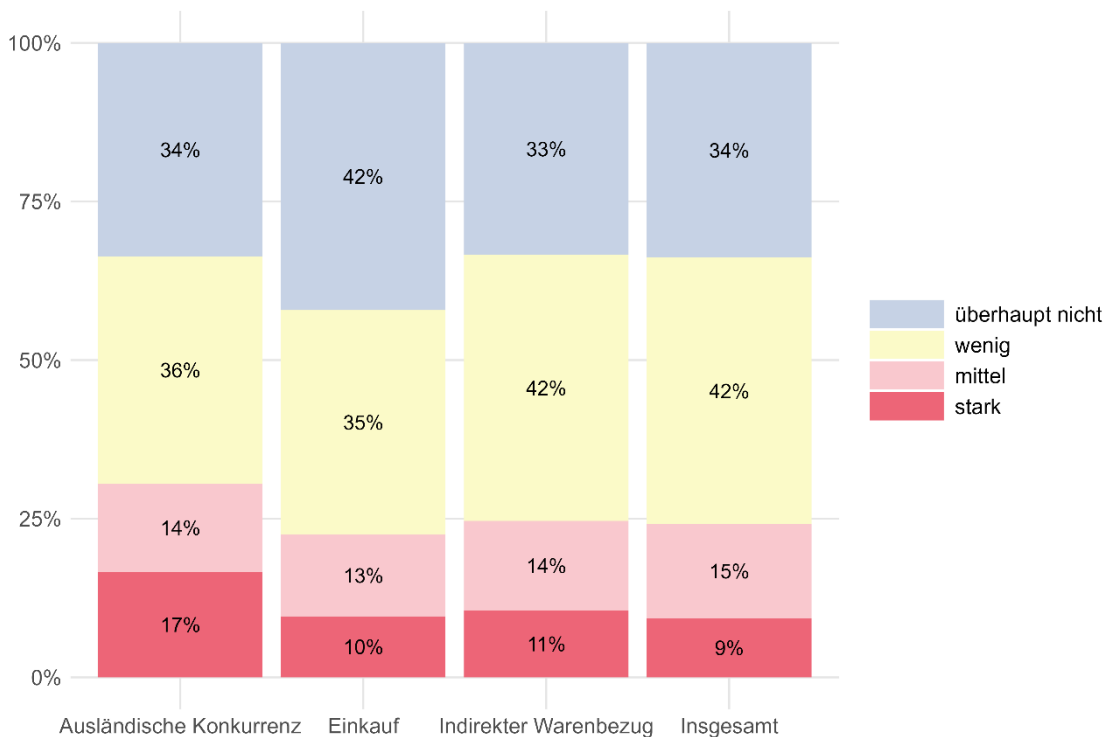
Branche	Grösse	In Grundgesamtheit	In Stichprobenrahmen	In der Befragung
Verarbeitendes Gewerbe und Handel	klein	81%	45%	45.24%
	mittel	16%	44%	42.51%
	gross	3%	10%	12.25%
Verarbeitendes Gewerbe	klein	37%	21%	20%
Verarbeitendes Gewerbe	mittel	10%	28%	25%

Verarbeitendes Gewerbe	gross	2%	7%	8%
Handel	klein	43%	24%	25%
Handel	mittel	6%	16%	17%
Handel	gross	1%	4%	4%

Quelle: Unternehmensbefragung, eigene Berechnung.

Anmerkung: Die Tabelle zeigt die Verteilung der Unternehmen in der Grundgesamtheit, der Stichprobe und beim Rücklauf der Befragung, jeweils nach Grösse und den beiden berücksichtigten Branchen. Die Einteilung der Unternehmensgrösse erfolgt anhand der Anzahl der Beschäftigten. Als kleine Unternehmen werden solche mit 10 bis 49 Beschäftigten definiert, mittelgrosse Unternehmen haben 50 bis 249 Beschäftigte und grosse Unternehmen beschäftigen 250 oder mehr Personen.

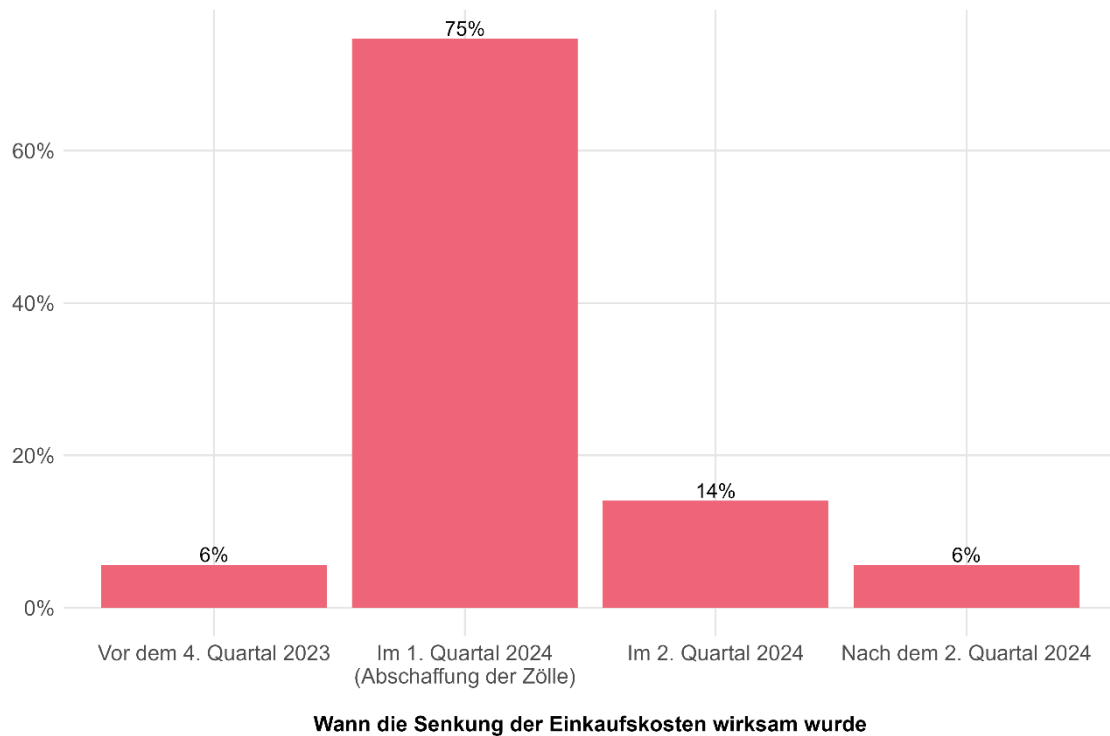
Abbildung 28: Betroffenheit durch Zollabbau



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt die wahrgenommene Betroffenheit der Unternehmen am Zollabbau mit Unterscheidung, wo der Zollabbau festgestellt werden konnte. Sie stellt den Anteil der Unternehmen nach Ausmass und Art der Betroffenheit dar (n=705).

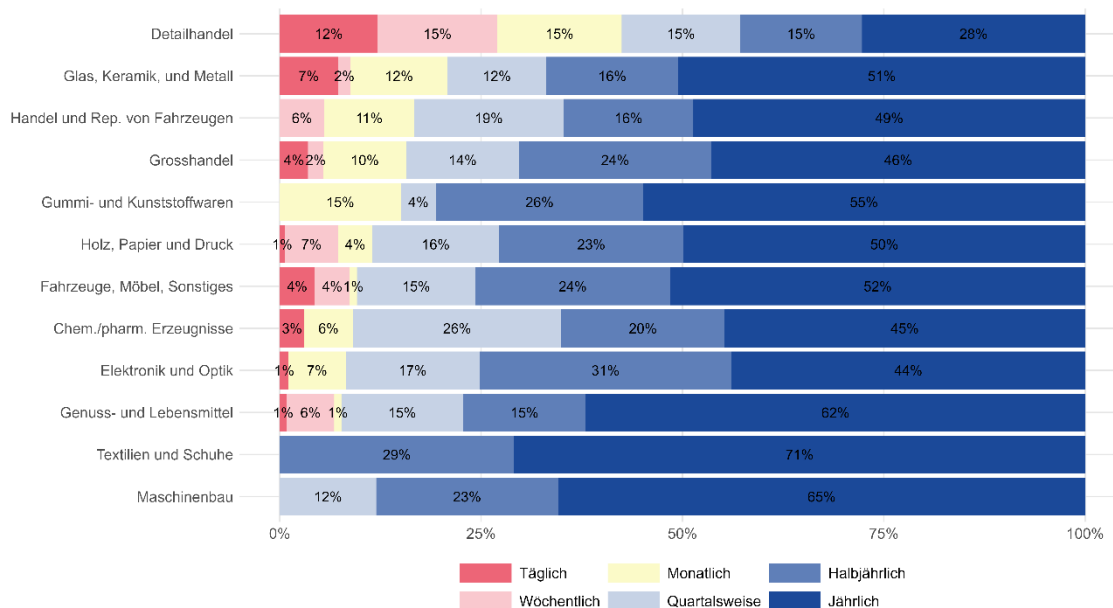
Abbildung 29: Zeitpunkt der Feststellung der verringerten Einkaufskosten



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt den Zeitpunkt auf, in welchem die Unternehmen eine Verringerung der Einkaufskosten festgestellt haben. Die Darstellung bezieht sich nur auf Firmen, die eine Verringerung der Einkaufskosten festgestellt haben. (n=52)

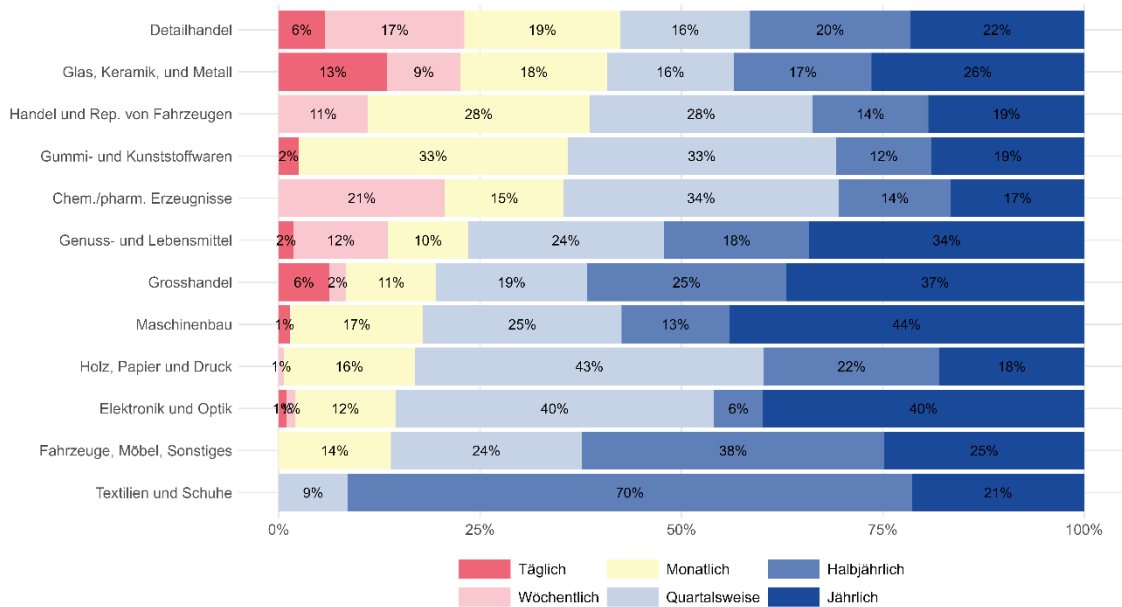
Abbildung 30: Häufigkeit der eigenen Preisänderungen



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt auf, wie oft die befragten Unternehmen die Preise ihrer wichtigsten Produkte oder Dienstleistungen anpassen, unterteilt nach Branchen der befragten Unternehmen. *Lesebeispiel:* 27% der Unternehmen im Detailhandel geben an, mindestens wöchentlich die eigenen Preise zu ändern. (n=705)

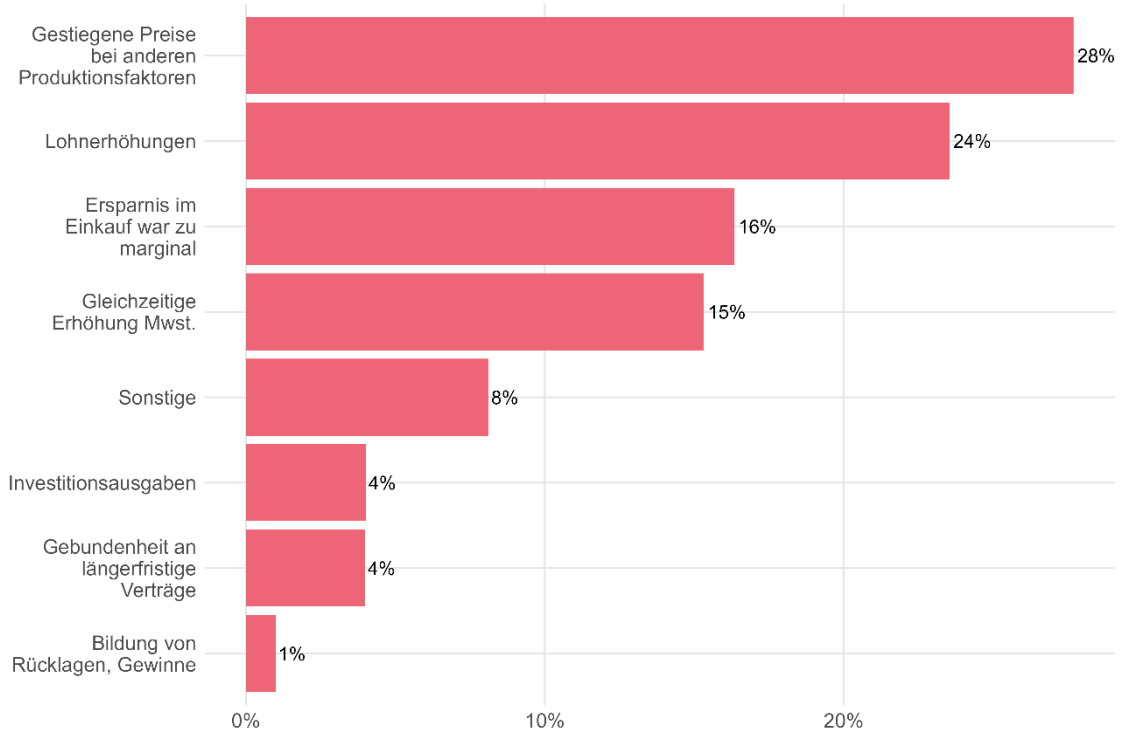
Abbildung 31: Häufigkeit der Preisänderungen der Lieferanten



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt auf, wie oft die wichtigsten Lieferanten der befragten Unternehmen die Preise ihrer wichtigsten Produkte oder Dienstleistungen anpassen, unterteilt nach Branchen der befragten Unternehmen. (n=705)

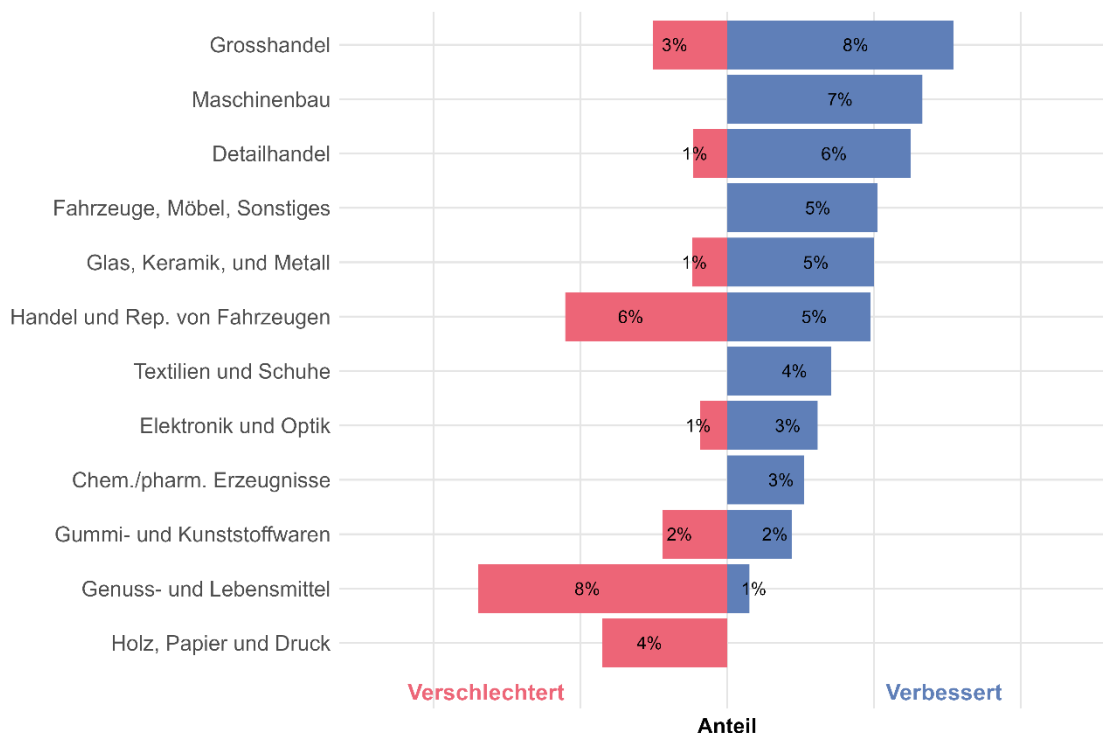
Abbildung 32: Gründe für unvollständige Weitergabe der Einsparungen



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt die Gründe auf, die die Unternehmen für eine unvollständige Weitergabe der Einsparungen angeben. Die Darstellung bezieht sich nur auf Firmen, die eine Verringerung der Einkaufskosten festgestellt haben. Mehrfachantworten waren möglich. *Lesebeispiel:* 28% der Unternehmen geben an, dass wegen gestiegenen Preisen bei anderen Produktionsfaktoren die Einsparungen aufgrund des Zollabbaus nicht vollständig weitergegeben wurden. (n=52)

Abbildung 33: Veränderung der Geschäftslage aufgrund der Zollabschaffung



Quelle: Unternehmensbefragung; eigene Darstellung.

Anmerkung: Die Abbildung zeigt auf, wie sich die Geschäftslage der Unternehmen aufgrund der Zollabschaffung verändert hat, unterteilt nach Branche. In Blau ist der Anteil der Unternehmen, für die sich die Geschäftslage verbessert hat, und in Rot der Anteil, für die sie sich verschlechtert hat. Der restliche Anteil (nicht grafisch dargestellt) gab an, dass sich ihre Geschäftslage nicht verändert hat. *Lesebeispiel:* 8% der Unternehmen im Grosshandel geben an, dass sich ihre Geschäftslage verbessert hat, 3% geben an, dass sie sich verschlechtert hat, und ca. 89% geben an, dass sie sich nicht verändert hat. (n=705)

Tabelle 12: Preiseffekt und Pass-Through-Rate in den Subkategorien

Kategorie	Pot. Einsparung (%)	Preiseffekt	Pass-through	95%-Konfidenzintervall	Stat. Signifikanz
Industriegüter	0.76%	-1.15%	150.7%	[13.7%; 287.7%]	Ja
Bekleidung und Schuhe	3.80%	-1.95%	50.9%	[13.6%; 88.1%]	Ja
Automobile	0.30%	-0.28%	86.3%	[-1 172.8%; 1 345.5%]	Nein
Nichtelektrische Gebrauchsgüter für die Küche und die Haushaltsführung	2.80%	-0.17%	6.1%	[-181.9%; 194.1%]	Nein
Spiel- und Hobbywaren	0.80%	-0.83%	100.0%	[-328.3%; 528.2%]	Nein

Toilettenartikel	0.30%	-0.73%	214.5%	[-545.6%; 974.6%]	Nein
Heimtextilien, Haushalts- wäsche und Zubehör	0.90%	-2.59%	295.0%	[-566.3%; 1 156.3%]	Nein
Beleuchtungskörper	2.60%	-2.17%	82.9%	[-39.5%; 205.3%]	Nein
Bodenbeläge und Teppiche	4.20%	3.56%	-84.4%	[-370.3%; 201.4%]	Nein
Motorräder	1.10%	-2.67%	249.2%	[94.0%; 404.5%]	Ja
Glaswaren und Geschirr	1.80%	1.27%	-71.6%	[-650.1%; 506.9%]	Nein
Fernseh- und Audio-Video- geräte	0.60%	-6.31%	1 000.4%	[-89.5%; 2 090.3%]	Nein
Haushaltsapparate	0.20%	-2.40%	1 207.7%	[-1 125.1%; 3 540.4%]	Nein
Wasch- und Reinigungsmittel	0.30%	-2.86%	924.1%	[-349.2%; 2 197.4%]	Nein
Schmuck	0.60%	-5.38%	873.7%	[72.5%; 1 674.9%]	Ja
Wohnmöbel	0.10%	-1.83%	1 611.9%	[-2 411.6%; 5 635.4%]	Nein
Verbrauchsmaterial	4.50%	0.00%	-0.1%	[-99.4%; 99.3%]	Nein
Ersatzteile und Zubehör	0.10%	-0.05%	33.3%	[-1 301.2%; 1 367.7%]	Nein
Foto-, Kino- und opti- sche Geräte	0.40%	0.73%	-176.9%	[-2 874.5%; 2 520.6%]	Nein
Musikinstrumente	0.20%	0.68%	-415.9%	[-2 656.9%; 1 825.2%]	Nein

D. Gesprächspartner

Tabelle 13: Gesprächspartner Textil- und Bekleidungsbranche

Organisation	Ansprechperson	Funktion
Swiss Textiles	Peter Flückiger Björn Von der Crone	Vorsitzender der Geschäftsleitung Wirtschaftspolitik, Marktzugang
Filtex AG	Silvan Wildhaber	Geschäftsleiter
Isa Sallmann AG	Christian Sallmann	Geschäftsleiter

Bäumlin und Ernst AG	Ivo Curic	Verkaufsleitung & Garneinkauf
PKZ Burger-Kehl & Co. AG	Daniel Hasler	Leiter Finanzen
Swiss Retail & Unternehmen	Sven Lusti	Wissenschaftlicher Mitarbeiter Politik und Wirtschaft

Tabelle 14: Gesprächspartner Automobilbranche

Organisation	Ansprechperson	Funktion
auto-schweiz	Christoph Wolnik	Stv. Direktor und Mediensprecher
Verband Freier Autohandel Schweiz (VFAS)	Stephan Jäggi	Geschäftsleiter
Emil Frey AG	Marcel Guerry	Mitglied Geschäftsleitung
Auto Kunz AG	Adrian Büchler Jonas Brust	Geschäftsleiter Leiter Import

Anmerkungen: Schriftliche Korrespondenzen erfolgten zusätzlich mit dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Astara Mobility Switzerland AG und Daimler Truck Schweiz AG.

