

«Wir Schweizer drucksen schnell herum»

Neuer Handelskammerchef Schweiz-USA Rahul Sahgal erklärt, warum er sowohl mit Kamala Harris als auch mit Donald Trump als Wahlsieger leben kann. Und weshalb Amerikaner und Schweizer manchmal aneinander vorbeireden.

Mario Stäuble
und **Jorgos Brouzos**

Am 5. November wählen die Bürgerinnen und Bürger der USA ein neues Staatsoberhaupt, und Rahul Sahgal wird die ganze Nacht hindurch Interviews geben. Als neuer CEO der schweizerisch-amerikanischen Handelskammer in Zürich ist er ein Experte für die Beziehungen der beiden Länder. Der 46-jährige Schweizer mit indischen Wurzeln, der sechs Sprachen spricht, hat als Diplomat in Washington hinter die Kulissen der Trump-Administration geschaut. Und findet: Der Präsident habe gar nicht so viel Macht, wie ihm bisweilen zugeschrieben werde.

Herr Sahgal, dass wir uns heute hier in Zürich gegenübersitzen, hat mit einem folgenreichen Entscheid Ihres Grossvaters zu tun, richtig?

Ja. Mein Grossvater kam im Indien der 50er- und 60er-Jahre zum Schluss, dass es dort für seine Söhne keine gute Zukunft geben würde. Er schickte sie dann in englische Internate. Und entschied für sie, in welchen Ländern sie welches Fach studieren sollen. Der älteste Sohn ging in die USA, um Arzt zu werden. Der zweitälteste studierte Recht in England. Der dritte war mein Vater, der an die ETH kam und Maschineningenieur wurde.

Sie wuchsen in Zürich und in Baden auf.

Mein Vater arbeitete bei den Nordostschweizer Kraftwerken, der heutigen Axpo. Es war die Boomzeit der Nuklearenergie, er war zuständig für die Sicherheit

der Kernanlagen.

Sie selbst studierten an der Hochschule St. Gallen, arbeiteten unter anderem in der Finanzbranche in der Schweiz – und gingen dann nach Indien.

Rieter fragte mich an, ob ich Interesse hätte, dort zu arbeiten ...

... Sie meinen den Winterthurer Textilmaschinenkonzern.

Genau. Ich bin indischen Ursprungs, lebte aber selbst nie in Indien, besuchte nur von Zeit zu Zeit meine Grosseltern in Delhi. Als Expat dort hinzugehen war ideal, um das Land kennen zu lernen. Später führte ich dort den indischen Ableger der Schweizer Firma Autoneum mit 160 Angestellten. Das war spannend, aber ich merkte auch, dass ich mich stärker für gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge interessierte. Und ich wollte zurück in die Schweiz.

Sie wurden Diplomat.

Als Präsident der indisch-schweizerischen Handelskammer habe ich viel mit der Schweizer Botschaft zusammengearbeitet. Das reanimierte den schlummernden Wunsch in mir. Ich bewarb mich für den diplomatischen Concours, hatte ein völlig atypisches Profil – aber man wollte mich.

Als Jungdiplomat mussten Sie neu anfangen.

Vom Länderchef zum Praktikanten, mein Lohn halbierte sich. Ich sagte mir: Wenn ich in ein neues Metier einsteige, dann muss ich mich wieder hocharbeiten.

Sie arbeiteten genau in den Trump-Jahren in der Schweizer

Botschaft in Washington.

Wie erlebten Sie die Trump-Regierung aus der Nähe?

Es gab Phasen, in denen ich jeden Morgen aufstand, um zu prüfen: Was hat er Neues getwittert? Was bedeutet das? Und was wollen sie jetzt in Bern von uns wissen? Gleichzeitig hatten wir einen guten Zugang zur Regierung, weil da viele Leute arbeiteten, die aus der Privatwirtschaft kamen. Die lebten einen gewissen Pragmatismus.

Warum haben Sie die Diplomatie aufgegeben und zur Handelskammer gewechselt?

Ich war zehn Jahre in der Privatwirtschaft, dann zehn Jahre beim Bund. Was ich jetzt mache, ist die Kombination der beiden Bereiche. Ich habe noch zwanzig Jahre Arbeitsleben vor mir. Ich dachte mir: Wenn ich einen solchen Schritt mache, dann jetzt. Es war ein bisschen wie bei Goethes «Der Fischer»: Halb zog man mich, halb sank ich hin.

Sie übernehmen die Leitung der Handelskammer zu einer Zeit, in der die US-Präsidentschaftswahl alles dominiert. Ihre Position: Aus wirtschaftlicher Sicht kanns die Schweiz mit beiden, mit Harris und mit Trump. Können Sie das erklären?

In den letzten 30 Jahren haben wir 18 Jahre demokratische und 12 Jahre republikanische Präsidentschaft gehabt. Die Exporte der Schweiz sind in diesen Jahren immer gewachsen, und



US-Investitionen in die Schweiz sind ebenso gewachsen. Hinzu kommt, dass man in den USA ein System mit Gewaltenteilung hat, das nach wie vor funktioniert. Der Präsident hat Macht, kann aber vieles nicht allein entscheiden.

Was heisst das konkret?

Wenn Demokratin Kamala Harris die Unternehmenssteuern von 21 auf 28 Prozent erhöhen möchte, braucht sie das Parlament dazu. Und der Senat wird nach aktuellen Prognosen republikanisch werden. Sie kann das also nicht ohne weiteres durchziehen.

Wir verstehen nicht, weshalb Sie eine zweite Präsidentschaft des unberechenbaren Trumps so entspannt sehen. Die Wirtschaft will planen können.

Einverstanden, Unsicherheit ist ein Problem. Wir haben aber mit der Zeit gelernt, zu unterscheiden, was leere Rhetorik ist und was wirklich umgesetzt wird. Trumps Berater haben uns manchmal ganz direkt gesagt: Die Tweets sind PR, nun erklären wir euch, wie es wirklich läuft.

Spätestens der Sturm aufs Capitol am 6. Januar 2021 hat gezeigt, dass Trump ein Autokrat ist. Die von Ihnen gelobten Institutionen stehen unter Stress. Auch das ist nicht gut für die Wirtschaft.

Trump hetzte die Menschen auf, kein Zweifel, das kann niemand gut finden. Die Frage wird auch bei ihm sein: Was könnte er überhaupt tun, sollte er wieder an die Macht kommen? Es wird im Kongress knappe Mehrheiten geben. Da wird sich nur wenig umsetzen lassen. Ich glaube an die Kraft der Institutionen, ich glaube an das System.

Das ist eine riskante Position. Denken Sie an den historischen Kontext. Die USA standen bis zurück in die 60er-Jahre mehrfach kurz vor einem Bürgerkrieg, es gab auch immer wieder schwere Gewaltausbrüche. Man glaubte auch immer wieder: Das wird jetzt die wichtigste Wahl der Geschichte. Das Jahr 2024 ist so gesehen kein Ausreisser.

Was zeichnet in Ihren Augen die Beziehungen zwischen der Schweiz und den USA aus?

Schweizer Firmen haben sehr früh in den USA Tochterfirmen und bis heute enormes Wissen aufgebaut. Die USA sind zwar in den letzten Jahren protektionistischer geworden. Aber wir reden nach wie vor vom grössten Binnenmarkt der Welt. Nirgendwohin exportieren wir mehr.

Was sind die grössten kulturellen Unterschiede?

Es ist etwas heikel, was ich jetzt sage. Aber in den USA ist Arbeit positiver konnotiert. Ich denke, dass Amerikaner viel stärker das Verständnis haben, zu arbeiten, um überleben zu können. Es ist diese Jäger-und-Sammler-Mentalität, die immer noch sehr stark ist. Die eigene Haltung basiert weniger auf Ansprüchen an die Gesellschaft. Ein Beispiel: Unsere Nachbarn im Quartier, in dem wir in Washington wohnten, haben alle voll gearbeitet. Niemand Teilzeit. Auch die Frauen nicht. Die Kinder waren tagsüber in der Krippe, und am Wochenende war man als Familie zusammen.

Welche der beiden Denkwelten ist Ihnen näher?

Ich denke, dass wir in Europa nicht längerfristig eine Gesellschaft haben können, in der es so

attraktiv ist, nicht zu arbeiten. Wir werden langfristig gegen die anderen Kontinente verlieren.

Eine kontroverse Aussage. Ich weiss.

Als stolze Europäer halten wir dagegen: Wir lassen manche Dinge nicht zu. Wir halten einen menschenwürdigen Mindeststandard.

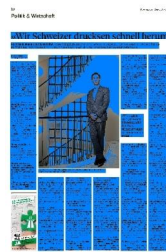
Ich bin teilweise einverstanden. Wir haben Errungenschaften in Europa, die den USA guttun würden. Interessanterweise hat die Schweiz in vielen Bereichen einen guten Mittelweg gefunden. Zum Beispiel beim berühmten «hire and fire»: In der Schweiz geniessen Sie einen gewissen Kündigungsschutz, aber es ist trotzdem möglich, sich von einem Arbeitnehmer zu trennen – oder eine Fabrik zu schliessen, wenn diese nicht mehr erfolgreich ist. Das muss drinliegen.

Ist es auch Ihre Aufgabe, als kultureller Brückenbauer zu agieren?

Ja. Ich hatte früher oft das Gefühl, dass Amerikaner unterschätzt werden, weil sie informeller auftreten, etwa keinen Anzug tragen. Das ändert sich langsam, auch in Zürich wird man informeller. Amerikaner können sehr freundlich sein, aber ganz klar anderer Meinung. Bei uns ist das Persönliche viel enger mit dem Inhaltlichen verknüpft. Wir Schweizer drucksen schnell herum. Amerikaner sind da schmerzfreier, bleiben aber trotzdem sehr höflich.

Und wie ist es in der Arbeitswelt?

In der Schweiz ist Perfektionismus wichtig. In den USA sagt man: Done is better than perfect. Gleichzeitig schätzen die Ameri-



kaner diesen Schweizer Charakterzug. Sie wissen: Wenn man drei Monate zuvor einen Termin abgemacht hat, um 9 Uhr morgens in Zürich, dann wird diese Person dann dortstehen.

Aber?

Nichts – das ist gut! Manchmal passt es halt nicht zur Realität. Ein Beispiel: Ein Schweizer Bundesrat macht im November seinen Plan fürs nächste Jahr und lässt in Washington anfragen, ob er den US-Finanzminister am 12. September treffen könnte. Da wird keine Antwort kommen, weil der Minister nicht weiss, was

er an diesem Tag tut. Die Antwort seines Stabs wird sein: Frag doch im Juni wieder. Dann fragt man im Juni wieder – der Bundesrat ist inzwischen schon ganz nervös, ob er im September nach Washington gehen wird. Irgendwann heisst es dann vielleicht vom Stab: sorry, keine Zeit.

Leiden wir Schweizer unter Planungswahn?

Es funktioniert in vielen Ländern einfach anders. Wenn Sie nach Indien oder in die USA reisen und wichtig genug sind, dann können Sie mit drei Tagen Vorlauf die CEOs der wichtigen Firmen tref-

fen. Dann werden halt Termine verschoben. In der Schweiz priorisieren wir viel weniger nach Hierarchie. Dafür sind unsere Abmachungen verbindlicher.

«Wir reden vom grössten Binnenmarkt der Welt. Nirgendwohin exportieren wir mehr.»



«Wir können in Europa nicht längerfristig eine Gesellschaft haben, in der es so attraktiv ist, nicht zu arbeiten», sagt Rahul Sahgal. Foto: Urs Jaudas