



«Mich überrascht, dass wir härter getroffen werden als die EU»

Rahul Sahgal (47), Direktor der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer

INTERVIEW: JEAN-CLAUDE RAEMY

Was sagt Rahul Sahgal (47), Direktor der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, zum Zollhammer? Blick konnte mit dem ehemaligen Diplomaten sprechen.

Blick Herr Sahgal, wie lautet Ihre erste Einschätzung?

Rahul Sahgal: Wir waren von der Höhe der Zölle, die der Schweiz aufgedrückt werden, überrascht. Wir werden härter getroffen als die EU und zahlreiche andere Länder.

Haben Sie vor dem Entscheid nicht Einfluss genommen?

Wir haben natürlich in Washington versucht, klarzumachen, dass ein Land mit neun Millionen Einwohnern im Handel mit einem 330-Millionen-Land unmöglich auf ein ausgewogenes Exportverhältnis kommen kann. Wir hätten uns eine Berechnung gewünscht, die auf ein Pro-Kopf-Verhältnis heruntergebrochen ist. Da sieht die Lage ganz anders aus: Wir importieren pro Kopf elfmal mehr aus den USA als umgekehrt. Ausserdem wurde der Bereich der Dienstleistungen nicht miteinbezogen, der ein ausgegli-

cheneres Verhältnis ergeben hätte.

Die Schweiz kommt also schlecht weg.

Die Schweiz erhebt keine Industriezölle auf US-Importgüter. Es gibt vor allem im landwirtschaftlichen Bereich ein paar Zölle.

Wie soll die Schweiz reagieren?

Wir könnten ein paar Konzessionen machen und die Importe von Orangen, Sojabohnen oder Mandeln, um ein paar Beispiele zu nennen, von einem Importzoll befreien. Das würde jedoch niemals für eine ausgeglichene Handelsbilanz sorgen.

Und was machen Sie?

Die länderspezifischen Zölle treten am 9. April in Kraft. Ich tausche mich mit Unternehmen, Verbänden und dem Bund aus, um zu eruieren, was wir bis dahin unternehmen können. Die Schweizer Wirtschaft ist stark getroffen, aber in unterschiedlichem Masse – Pharma ist ja beispielsweise ausgenommen, während die Autozölle bereits in Kraft sind. Wir müssen uns eine Übersicht über die Situation verschaffen.

Beschreiten Sie auch den diplomatischen Weg, um Lösungen zu finden?

Aus der «Executive Order» geht hervor, dass die Trump-Administration kurzfristig die Zölle senken – oder erhöhen – kann oder deren Gültigkeitsdauer verkürzen kann. Es gibt also einen gewissen Spielraum.

Kann die Schweiz bei Trump mit Verhandlungen überhaupt etwas erreichen?

Wir sind nicht optimistisch. Der Zeitrahmen ist extrem eng, und die ganze Welt versucht jetzt, sich auf irgendeine Weise mit den USA gut zu stellen. Dazu gibt es sehr viele unterschiedliche Szenarien: Schweizer Firmen, die hier produzieren und stark in die USA exportieren, sind sehr betroffen, solche mit Produktionsstandorten in den USA deutlich weniger. Sie müssen jetzt entscheiden, wie und in welcher



Höhe sie die Zölle an die Konsumentinnen und Konsumenten weiterreichen, ob das ihre Marge reduziert und ob da Spielraum besteht. Es kommen intensive Tage auf uns zu.

Welche Hebel haben wir?

Wir empfangen nur zwei Prozent der US-Exporte. Interessant sind für Trump nur unsere Investitionen vor Ort, also die Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA. Das ist aber ein sehr langwieriger Prozess.

Die Schweiz ist für Trump ein kleiner Fisch. Welche Auswirkungen haben seine neuen

Zölle auf die Weltwirtschaft?

In einem ersten Schritt eine Verlangsamung des Welthandels. Für uns entscheidend ist nun, was die EU macht. Viele Firmen beliefern EU-Unternehmen, die wiederum in die USA exportieren. Je nachdem, was die EU entscheidet, könnte es für Schweizer Firmen Kollateralschäden geben.

Müssen sich Schweizer Firmen nicht einfach neue Märkte suchen?

Trumps Vorgehen verleiht den Bemühungen vieler Schweizer Unternehmen gewiss einen Schub, ihre Handelspartner

stärker zu diversifizieren. Wir haben in jüngster Zeit wichtige Freihandelsabkommen unterzeichnet, etwa mit Indien oder Thailand, und die Beziehungen zur EU intensiviert. Aber so einfach wird das nicht: Die USA sind – als einzelnes Land – seit 2022 unser wichtigster Handelspartner. Wir müssen diese Beziehung weiter pflegen.

Aber das Verhältnis zwischen den USA und der Schweiz kühlt sich weiter ab.

Ich hoffe, dass wir Lösungen finden, die für beide Seiten zufriedenstellend sein können.



«Es gibt einen gewissen Spielraum», sagt Rahul Sahgal.