



Der Mann mit dem Vitamin T

Von Jannik Belser

Der US-Präsident unterwirft die EU einem Strafzoll von 30 Prozent. Der Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer Rahul Sahgal will dieses Szenario für die Schweiz unbedingt verhindern – dafür wird sogar das Handyverbot am Familientisch aufgehoben.

Bei der Familie Sahgal gilt eine strenge Regel: Keine Handys beim Abendessen. Doch der Vater Rahul missachtet die Regel seit Wochen. «Papa muss nun doch ab und zu aufs Handy schauen», sage er dann seinen beiden Töchtern. Denn Sahgal erwartet eine Nachricht vom mächtigsten Mann der Welt.

Rahul Sahgal ist nun seit knapp einem Jahr der Chef der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer. Der 47-Jährige hofft, dass US-Präsident Donald Trump seine Zölle gegen die Schweiz endlich zurücknimmt. Ein «Deal» liege vor, Trump müsse ihn nur noch durchwinken, hiess es diese Woche aus den Kreisen der Schweizer Verhandler.

Doch der amerikanische Präsident hat andere Prioritäten. Die Deadline von 90 Tagen, in denen die US-Regierung über die Strafzölle verhandeln wollte, verstrich am Mittwoch, es gab keine «Deals». Stattdessen kündete Trump neue Zölle gegen Kanada, Japan und gegen die EU an. Sie sollen ab dem 1. August greifen. Was für die Schweiz ab dann gilt, weiss nicht einmal Sahgal.

Ein Schock und eine Erkenntnis

Im Alltag von Rahul Sahgal dreht sich gerade alles um das Thema Zölle. Er hat eine neue Bett-

routine: Kurz bevor er schlafen geht, checkt er nochmals das Profil von Donald Trump auf Truth Social. Noch immer nichts zur Schweiz verkündet? Na dann. Gute Nacht. Manchmal schläft er nur fünf Stunden.

Im Januar startete Donald Trumps zweite Amtszeit als amerikanischer Präsident, umgehend zettelte er einen Handelskrieg an und drohte den wichtigsten Handelspartnern des Landes mit deftigen Tarifen. Bei Auftritten beschwichtigte Sahgal, er glaube nicht, dass die Schweiz im Fokus der USA stehe. Er irrte sich.

Am 2. April sass Sahgal spätabends in seinem Büro und verfolgte mit, wie Trump stolz eine Tabelle mit den unterschiedlichen Strafmassen präsentierte. Switzerland: 31 Prozent. Auf seinem Schreibtisch: zwei Fähnchen, eines für die Schweiz, das andere für die USA, verbunden in Freundschaft. Geschockt sei er gewesen, aber nur kurz, sagt Sahgal. «Schnell erkannte ich, dass es ein Mittel zur Eröffnung einer Verhandlung war.»

Es ist das oberste Ziel eines Chefs der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den beiden Ländern zu stärken. Man sitzt zwar nicht direkt am Verhandlungstisch, spricht aber mit betroffenen Firmen und Diplomaten, stellt Kontakte her, lobbiiert fürs Geschäft. Martin Naville, Sahgals Vorgänger, soll während Trumps erster Amtszeit Schweizer Wirtschaftskapitänen und



Bundesräten das Buch «The Art of the Deal» geschenkt haben – in der Hoffnung, dass sie damit Trumps erratische Äusserungen durchschauen.

Er habe zwar noch nie jemandem Trumps Buch gekauft, sagt Sahgal. Aber gelesen habe er es, und darin habe er viele Muster gefunden, die Trump im Handelsstreit immer wieder anwende. «Da steht, dass man in Verhandlungen das Gegenüber anfangs mit übertriebenen Forderungen schocken und so dafür sorgen soll, dass sie später tiefere Angebote ohne Nörgeln akzeptieren. Es ist genau das Vorgehen, mit dem Trump nun einen Basiszoll von 10 Prozent einführt», sagt Sahgal. Er spult diese Sätze ab, als wären sie sein Bühnenprogramm. Unzählige Firmen und Verbände hat er in den vergangenen Wochen besucht. Sahgal erklärt ihnen dann, was Trump wirklich wichtig ist – und was nur Teil einer grossen Show ist.

Sahgal glaubt, die Maschen von Donald Trump verstanden zu haben. Doch eigentlich hätte sein Leben ganz anders verlaufen können.

Rahul Sahgals Eltern stammen aus Indien. Der Vater kam für ein Ingenieurstudium an der ETH in die Schweiz und verantwortete später für die NOK, die Vorläuferin der Axpo, den Bereich Sicherheit in Kernkraftanlagen. Rahul wächst erst in Zürich, dann in Baden auf.

Schon während seiner Kindheit sei er häufig in den USA gewesen, sagt Sahgal. Ein Onkel lebte in Los Angeles, ein zweiter in Chicago. Immer wieder reisten die Sahgals nach Amerika, besuchten den Grand Canyon und das Disneyland. Sein Vater habe immer geglaubt, dass harte Arbeit der verlässlichste Weg zum Erfolg und zu einem glücklichen Leben sei, sagt Sahgal. «Vielleicht waren die USA auch deswegen ein Sehnsuchtsort. Was die Amerikaner aufgebaut haben, hat ihn zutiefst beeindruckt.»

Fast wäre er Botschafter geworden

Der junge Rahul ist ambitioniert. Er spielt während seiner Schulzeit Tischtennis, wird in seiner Altersklasse Zweiter bei den Schweizer Meisterschaften. Als Kind will er mal Astronaut oder Pilot werden – Pläne, die Sahgal wegen seiner schlechten Augen abbricht. Später interessiert er sich für Geschichte und das Weltgeschehen. Doch er traut sich nicht, seine Karriere darauf auszurichten. «Mein Vater hat mir geraten: Behalte Geschichtsbücher lieber als dein Hobby.» Sahgal

geht an die Universität St. Gallen und studiert Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaften.

Es folgt ein Berufseinstieg, wie ihn viele HSG-Studenten anstreben: Praktika bei einer Bank und einer Anwaltskanzlei, Projektmanager in einer Hedge-Fund-Boutique, Consultant bei Deloitte. Für den Textilmaschinenhersteller Rieter treibt Sahgal die Expansion nach Indien voran, später übernimmt er bei Rieters Spin-off Autoneum die Leitung des Indien-Ablegers.

In dieser Zeit leitet Sahgal auch die Schweizerisch-Indische Handelskammer, er besucht regelmässig die Schweizer Botschaft in Delhi. An einer 1.-August-Feier lernt er dort seine Frau kennen, sie ist Anwältin und hat ebenfalls indische Wurzeln. Und er kommt auf den Geschmack eines neuen Berufs: Der damals 35-jährige Sahgal beschliesst, nach zehn Jahren in der Privatwirtschaft Diplomat zu werden.

Nach ersten Stationen in Brüssel und Bern wird Sahgal für vier Jahre nach Washington geschickt, Donald Trump hat gerade seine erste Amtszeit begonnen. Sahgal arbeitet als Berater für Finanzfragen. Als Trump Sanktionen gegen Sulzer verhängt, weil der Schweizer Industriekonzern zum damaligen Zeitpunkt mehrheitlich dem russischen Oligarchen Viktor Vekselberg gehört, hilft Sahgal mit, dass die Amerikaner sie wieder aufheben. An Wochenenden reist Sahgal mit seiner Familie durch das Land. Er erinnert sich, wie sie während der Pandemie den Yellowstone-Nationalpark besuchten. «Wir sahen Büffelherden und Grizzlybären, die Tiere fühlten sich ohne die üblichen Massen an Touristen freier.» Sahgal lächelt, wenn er von seinen Erlebnissen in den USA erzählt. «Mich fasziniert, wie tüchtig die Amerikaner sind. Sie wissen, dass Wohlstand täglich von neuem erarbeitet werden muss – während wir Europäer tendenziell bequemer werden», sagt Sahgal. Auf dem Regal hinter ihm stehen zwei Cola-Dosen, auf einer steht «Bettie», auf der anderen «Rahul». Wie Siegestäulen zu Ehren des amerikanischen Kapitalismus.

Die USA sind für Sahgal noch immer das Land der Freiheit und der Offenheit. Ob das nicht Ideale sind, die der US-Präsident verletze, etwa mit seiner Migrationspolitik? Sahgal relativiert. Solange es Staatsgrenzen gebe, sei es normal, dass der Staat diese durchsetze. «So etwas erwarten Bürger von ihrer Regierung», sagt Sahgal. Amerika verteidigen – es ist sein Beruf.

NZZ am Sonntag
8008 Zürich
044/ 258 11 11
<https://nzzas.nzz.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenmedien
Auflage: 90'943
Erscheinungsweise: wöchentlich



Seite: 29
Fläche: 110'838 mm²

Auftrag: 3009561
Themen-Nr.: 272002
Referenz:
03ea1f7b-967b-4d1f-89b8-7254b92a0a6c
Ausschnitt Seite: 3/3

Als er angefragt wird, ob er sich das Amt als Chef der Handelskammer vorstellen könnte, arbeitet Sahgal bereits wieder in der Schweiz, nämlich als stellvertretender Leiter der Steuerabteilung im Staatssekretariat für internationale Finanzfragen in Bern. Er habe damals gar nicht nach einer neuen Herausforderung gesucht, sagt Sahgal. Wäre er beim Bund geblieben, hätte er wohl bald den Titel als Botschafter erhalten. Ein Status, auf den er zehn Jahre hingearbeitet hatte.

Doch Sahgals Frau überredet ihn. Die Schweiz und ihr Verhältnis zu den USA verbessern, das sei doch eine spannende Aufgabe – womöglich interessanter, als vier Jahre lang als Botschafter in

irgendeinem Kleinstaat auf einen besseren Posten zu warten. Sahgal lässt sich auf das Bewerbungsverfahren ein und setzt sich schliesslich gegen die anderen Kandidaten durch. Wer Chef der Handelskammer wird, bleibt lange unklar. Martin Naville war 20 Jahre im Amt, dessen Vorgänger Walter Diggelmann gar 35 Jahre. Was plant Sahgal? Bis jetzt habe er noch keinen Tag ans Aufhören gedacht. Zum Ende des Gesprächs schaut Sahgal kurz auf sein Handy, steckt es rasch wieder weg. Es ist Freitagmorgen, immer noch keine Mitteilung von Trump zum «Deal» mit der Schweiz. In Washington schlafen sie länger.

SR PRODUCTIONS / GETTY



Rahul Sahgal arbeitete zehn Jahre in der Privatwirtschaft, war zehn Jahre Diplomat. Jetzt lenkt er die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und ihrem wichtigsten Wachstumsmarkt.