



«Keine Alternative zu den USA»

INTERVIEW MIT RAHUL SAHGAL Der CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer verteidigt den Zolldeal.

INTERVIEW: RUPEN BOYADJIAN

Als CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer (Swiss AmCham) unterstützt Rahul Sahgal Schweizer Unternehmen, die in die USA exportieren oder investieren, ebenso wie US-Gesellschaften mit Aktivitäten in der Schweiz. Mit rund 1500 Mitgliedern aus allen Wirtschaftssektoren ist die Swiss AmCham der grösste Verein für multinationale Unternehmen in der Schweiz.

Im Zollstreit hat Sahgal mit der Swiss AmCham unter anderem die Anliegen der Mitglieder gebündelt und an die relevanten Regierungsstellen in der Schweiz und den USA weitergeleitet, die Liste der Investitionen aus der Schweiz in die USA geführt sowie bei Fragen zum dualen Bildungssystem der Schweiz geholfen.

Herr Sahgal, die Absichtserklärung zum Zolldeal zwischen der Schweiz und den USA steht. Ihre Einordnung?

Ich halte das Ergebnis unter den gegebenen Umständen für positiv. Zwei Ziele waren zentral: weg vom hohen Zollsatz und gleich lange Spiesse wie die EU und Japan. Beides wurde erreicht. Bei den Zöllen sind wir von 39 auf 15% heruntergekommen, handelsgewichtet sogar auf 6,7%. Auf dem Niveau oder höher befinden sich auch die EU und Japan.

Kritiker bemängeln, die Schweiz sei grosse Kompromisse eingegangen.

Es wird vieles vermischt. Die Schweiz muss zwei Punkte erfüllen, um in den nächsten Wochen die 15% zu erhalten: Fleischkontingente gewähren und eine beschränkte Marköffnung im Landwirtschaftsbereich zulassen. Bei den Kontingenten für Bison-, Rind- und Geflügelfleisch handelt es sich um homöopathische Dosen. Die Mengen liegen unter 1% des schweizerischen Gesamtverbrauchs. Beim Geflügel geht es im Übrigen nicht um die berühmte-berüchtigte Chlorhühnerchen, sondern um in der Schweiz bereits zugelassenes Pouletfleisch. Bei den weite-

ren Nahrungsmitteln, wie Fisch und Meeresfrüchten, geht es um nicht sensitive Agrarprodukte, also um Produkte, die wir in der Schweiz nicht selbst anbauen.

Die mögliche Zulassung von Teslas Cybertrucks wirbelt auch viel Staub auf.

Ich verstehe nicht, dass man den Deal in der Presse dermassen schlechtredet, auf Basis des hypothetischen Szenarios, dass Cybertrucks auf Schweizer Strassen fahren. Das muss alles noch verhandelt werden und wird auch davon abhängen, welche Einigung die EU mit den USA in diesem Bereich findet. Wenn man näher an den Schweizer Exportfirmen dran ist, erkennt man, wie wichtig die rasche Senkung des Zollsatzes von 39 auf 15% ist, um Arbeitsplätze zu erhalten und Konkurse abzuwenden.

Was ist mit der Befürchtung, die Schweiz müsse US-Sanktionsregeln übernehmen?

Die Schweiz hat sich zu nichts verpflichtet. Was die Amerikaner im Joint Statement beschreiben, entspricht dem gelebten Courant normal. Es gibt schon jetzt einen engen, partnerschaftlichen und gut funktionierenden Austausch im Bereich Sanktionen und Exportkontrollen. So, wie ihn die Schweiz auch mit der EU und Grossbritannien pflegt. Sanktionen würden wenig Sinn ergeben, wenn sie nicht koordiniert würden. Wenig überraschend unterhalten die USA mit all ihren Partnern einen Austausch in dem Bereich.

Warum soll die Schweiz sich dem fügen?

Erstens ist ein solcher Dialog auch im Schweizer Interesse: Wir wollen keine Sanktionsumgehung über die Schweiz, weder der amerikanischen noch der EU-Sanktionen. Zweitens haben die Amerikaner dank der wirtschaftlichen Macht des US-Dollars – Dollar Clearing – einen grossen Hebel in der Hand, um ihre Sanktionen durchzusetzen.

Schweizer Unternehmen haben Investitionszusagen über 200 Mrd. \$ gemacht. Ist das realistisch?

Ja. Sie sind das Ergebnis einer Befragung

unserer Mitglieder, die wir bereits im Februar durchgeführt haben. Also noch bevor US-Präsident Donald Trump die ersten Zölle verkündet hatte. Es gab keinen politischen Druck. Die tatsächlichen Investitionen hängen vom Konjunkturverlauf in den USA ab, könnten also auch höher liegen, aber die Angaben sind echte Vorhaben über fünf Jahre.

Führen die hohen Investitionen in den USA nicht zu Jobabbau in der Schweiz?

US-Investitionen helfen, Jobs in der Schweiz zu halten oder zu schaffen. Als Faustregel gilt, dass drei bis fünf neue US-Jobs einen Job in der Schweiz schaffen. Investitionen sind kein Nullsummenspiel, meist geht es um Kapazitätsausbau. Ausserdem arbeiten viele Schweizer Firmen längst nach dem Prinzip, dass sie in den USA für die USA und in China für China produzieren. Natürlich gibt es ab und zu Jobtransfers, aber insgesamt wird der Kuchen grösser.

Welche Knacknüsse sehen Sie in den anstehenden Detailverhandlungen?

Die Senkung auf 15% ist nun verhandelt worden. Das ist das Wichtigste. Die Schweiz strebt seit Langem einen Handelsvertrag mit den USA an. Diesen versuchen wir nun mitzunehmen. Sowohl in der Schweiz wie auch in den USA wird jedoch die innenpolitische und parlamentarische Diskussion herausfordernd sein.

Welche Herausforderungen sehen Sie für die US-Wirtschaft?

Aus meiner Sicht bleibt die US-Wirtschaft mit ihren tiefen Energiepreisen, dem Abbau von Bürokratie und Regulierungen, den Steuersenkungen sowie dem verfügbaren Kapital äusserst attraktiv. Der wesentliche fehlende Rohstoff scheinen Fachkräfte zu sein, verbunden mit einer tiefen Arbeitslosigkeit. In den vergangenen Wochen habe ich vier US-Gouverneure getroffen. Alle sind sehr interessiert am Schweizer dualen Bildungssystem, genau aus diesem Grund. Wenn die Schweizer Unternehmen in den USA nicht genügend qualifizierte Arbeitskräfte finden, müssen sie



sie selbst ausbilden, was Zeit und Aufwand bedeutet und einen Einfluss auf die Expansionsgeschwindigkeit haben kann.

Reicht die Zeit für eine ausgeglichene Handelsbilanz, Ausbildung und Werkbau?

Der Ausgleich des Güterhandelsdefizits ist machbar. Wir hatten bereits im laufenden Jahr Monate, die ausgeglichen oder zugunsten der USA waren. Die Themen Ausbildung und Fachkräfte werden sicherlich zu beobachten sein, zumal nicht nur Schweizer Unternehmen grosse Investitionen in den USA vornehmen. Der Fabrikbau läuft für viele unserer Firmen bereits.

Das Problem sind die grossen Überschüsse bei Pharma- und Goldexporten.

Pharma und Gold dominieren die Güterhandelsbilanz mit den USA, ja. Zuletzt war Gold ein grosser Treiber für das US-Defizit, befeuert durch übermässige Goldkäufe in Antizipation von Trumps Zöllen. Auf zehn Jahre gesehen ist der Goldhandel aber ausgeglichen. Die Schweizer Pharmaindustrie ist in einer Transitionsphase. Bereits werden mehr als 80% der US-Medikamente in den USA produziert, die restlichen 20% sollten in den nächsten Jahren vor Ort produziert werden.

Die angedrohten 200%-Pharmazölle scheinen vom Tisch, nicht aber die Forderung nach tieferen Medikamentenpreisen.

Das ist korrekt. Allfällige Pharmazölle sind im Joint Statement auf 15% gedeckelt. Tiefere US-Medikamentenpreise betreffen jedoch nicht nur die Schweizer Pharmafirmen. Insgesamt siebzehn Unternehmen wurden aufgefordert, ihre US-Preise anzupassen, viele davon US-Gesellschaften. Das Thema bewegt die Pharmaunternehmen mehr als die Zölle, weil es direkt ihre Profitabilität angreift. Das Thema ist für die Schweiz innenpolitisch heikel, denn das Narrativ ist, wenn die Preise in den USA gesenkt werden, müssen sie in Europa und der Schweiz erhöht werden.

Der Zollstreit hat das zwischenstaatliche Verhältnis ziemlich durchgeschüttelt.

Ja, das ist sehr unglücklich. Die anfänglichen 31% waren eine klassische Verhandlungseröffnung à la Trump. Jetzt sind wir bei 15% all in, das heisst, die bestehenden Zölle werden mit den 15% verrechnet. Einige Kategorien, wie Gold, innovative Medikamente, Generika oder Produkte der kommerziellen Luftfahrt, sind oder werden bald wieder bei null sein. Wie erwähnt kommt der Zoll handelsgewichtet gar bei 6,7% zu liegen. Aber es gibt viele Produktgruppen, die betroffen bleiben. Über alles sind die Zölle substanziell höher als vor dem 2. April, das lässt sich nicht wegdiskutieren. Und natürlich schadet die generelle Unsicherheit und Unberechenbarkeit.

Ist die Unsicherheit weg?

Gänzlich nie. Aber wir planen jetzt mit den 15%. Sie sollten stehen und in den nächsten Wochen implementiert werden. Es bleiben aber viele andere Unsicherheiten: Wie geht es weiter mit den Verhandlungen über einen Handelsvertrag zwischen der Schweiz und den USA? Welche Folgen wird das anstehende Urteil des US Supreme Court zu den Zöllen haben? Nur um einige zu nennen. Unsere Exportstrategie muss es sein, zu diversifizieren. Die Herausforderung besteht darin, dass es zu den USA derzeit keine Alternative gibt. Sie waren unser Wachstumsmotor, die Exporte in die USA haben sich in den letzten zwanzig Jahren verdreifacht. Die Ausfuhr in die EU hingegen haben sich schwach entwickelt, zuletzt auch die nach China. Und neue Märkte wie Indien oder Brasilien sind für die Schweizer Exporte noch vergleichsweise klein.

Welche Wirtschaftsbereiche gewinnen im Austausch mit den USA an Bedeutung?

Künstliche Intelligenz und Robotik, Infrastruktur, wohl auch die Verteidigung. In diese Bereiche fliesst massiv Kapital, und es gibt viel Innovation. Auch das Thema Energieversorgung, Stichworte Small Modular Reactors und Liquefied Natural Gas, dürften wichtiger werden.



Rahul Sahgal, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce, erlebt turbulente Zeiten.

BILD: MARKUS FORTE



Sahgal führt bei den Ambassadors

Unter den Botschaftern des FuW-Börsenspiels liegt der CEO der Schweizerisch-Amerikanischen Handelskammer, Rahul Sahgal, mit seinem Portfolio «Turbocharger» deutlich in Führung. Ausser auf den niederländischen Entwickler von Maschinen zur Herstellung von Halbleitern ASML hat er auf amerikanische Unternehmen gesetzt: Broadcom, Warner Bros. Discovery, KLA und Palantir.

Für die Auswahl sei er gleich vorgegangen, wie er es auch privat tue. «Ich führe ein Mal pro Monat eine Chartanalyse durch und schichte das Portfolio um», erklärt Sahgal. Dabei schaue er auf Widerstands- und Support-Linien, auf Momentum und Volatilität. «Ich weiss, es gibt Leute, die denken, das sei esoterisch, aber für mich

funktioniert es.»

Privat halte er auch ETF, Gold, den Bitcoin und Silber, was im Börsenspiel nicht möglich sei. Seine Auswahl für das Spiel bedeute nicht, dass er US-Titel gegenüber schweizerischen oder anderen bevorzuge. «Ich bin völlig agnostisch», sagt Sahgal. Wenn gemäss seiner Analyse deutsche oder französische Aktien im Vorteil seien, wie Anfang Jahr, dann kaufe er sie.

«Die 15% sollten in den nächsten Wochen implementiert werden. Es bleiben aber viele andere Unsicherheiten.»

«Als Faustregel gilt, dass drei bis fünf neue US-Jobs einen Job in der Schweiz schaffen.»