

Freihandelsabkommen Schweiz-USA und die Rolle der Handelskammer

Swisscham GV 2006, Budapest

**Martin Naville, CEO
Swiss-American Chamber of Commerce**



HEUTIGE PRÄSENTATION

1. Um was ging es beim Freihandelsabkommen CH-USA?
2. Wie und wieso war die Swiss Amcham im Prozess beteiligt?
3. Was haben wir effektiv getan?
4. Einige Lehren aus der Niederlage



Um was ging es beim Freihandelsabkommen CH-USA?

1. Mehr Businessfür alle
2. Verhinderung von Diskriminierung in USA
3. Starke wirtschaftspolitische Plattform für Weiterentwicklung der Beziehungenund für die Konfliktresolution
4. Bessere Kommunikation der „richtigen“ Schweiz
5. Bessere Balance zwischen EU und USA



Wie und wieso war die Swiss Amcham im Prozess beteiligt?

- „Natürliche“ Aufgabe der Handelskammer
- Seco als Initialzündung
- Coach, Katalysator, Fan, go-between
....und gelegentlicher Rammbock
- Nicht eigenständiger Agent!



Was haben wir effektiv getan?

- **Fact sheets und Argumentarien**
- **Kommunikation mit Amcham-Mitgliedern, Regierungsvertreter, Parlamentarier, Diplomaten, anderen Verbänden**
- **Viele Vorträge (>30) und Pressearbeit**
- **Teilnehmer an Koalitionen**
- **Organisieren von geeigneten Gremien**



....und das Ende der Geschichte?

- Am 18. Januar beschliesst Der Bundesrat, auf die Eröffnung von Verhandlungen zu verzichten
- Während des WEFs in Davos finden USTR Portman und BR Deiss eine „kleine Lösung“
- Am 3. Mai wird „Forum“ im Bundesrat bejah, Unterschrift der Vereinbarung in den kommenden Tagen



Einige Lehren aus der Niederlage

- „Lobbying auf Schweizer Art“ ist eine Schlüsselfunktion von Handelskammern
- Die Komplexität und Vielfalt ist riesig
- Es ist schwierig, Engagement für wirtschaftspolitische Themen aufzubauen
- Es braucht in der Schweiz alles doppelt so lange wie geplant
- No canned letters!





**We tried hard,
let us try again!**

**Danke für Ihre
Aufmerksamkeit.**

