

Wege zur Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen Schweiz–USA

Mit dem Aussenwirtschaftsbericht 2004 hat der Bundesrat die strategische Orientierung der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik vorgestellt. Diese sieht unter anderem den Ausbau des Vertragsnetzes zu ausgewählten Handelspartnern vor. In Umsetzung dieser Strategie haben die Schweiz und die USA im Herbst 2005 exploratorische Gespräche über ein mögliches Freihandelsabkommen (FHA) geführt. Die wirtschaftlichen Aspekte eines solchen Abkommens wurden in einer Studie von Gary C. Hufbauer und Richard E. Baldwin des renommierten Peter G. Peterson Institute for International Economics (PIIE) in Washington untersucht. Vornehmlich aufgrund der unterschiedlichen Ansätze im Agrarbereich wurde von der Aufnahme eigentlicher Verhandlungen abgesehen. Allerdings wurde ein Kooperationsforum für Handel und Investitionen errichtet, um die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zu fördern.



Der US-Kongress (im Bildhintergrund) spielt eine wichtige Rolle in der US-Handelspolitik. Mit der bis Ende Juni 2007 befristeten «Trade Promotion Authority» hat er den Präsidenten befugt, Freihandelsabkommen in einem vereinfachten Verfahren abzuschliessen.

Bild: Zimmermann

Die Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz, die seit Beginn der Sechzigerjahre auf Westeuropa und die Marktöffnung im multilateralen Rahmen ausgerichtet war, hat sich im Laufe der Neunzigerjahre an die tief greifenden weltwirtschaftlichen Veränderungen angepasst. Parallel zur raschen Expansion schweizerischer Unternehmen in mittel- und osteuropäische sowie in aussereuropäische Märkte intensivierte die Politik ihre Anstrengungen, engere Beziehungen mit diesen Ländern durch Freihandelsabkommen zu fördern.

Der vorliegende Artikel befasst sich mit den Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz

und den USA. Diskutiert werden die Grundlagen der amerikanischen Freihandelspolitik, die Intensität der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen, die Grundzüge eines möglichen FHA, wie sie vom IIE skizziert wurden, sowie die Stossrichtung des neu geschaffenen Kooperationsforums für Handel und Investitionen zwischen der Schweiz und den USA.

Die neue Aussenwirtschaftspolitik der USA

Im Bewusstsein ihrer politischen, militärischen und wirtschaftlichen Vorrangstellung haben die USA ihre Aussenwirtschaftspolitik im Jahre 2002 neu ausgerichtet und eng an ihre Aussenpolitik angelehnt. In der Grundphilosophie der Bush-Administration stellt der Handel nicht nur einen wichtigen Faktor für das wirtschaftliche Wachstum, sondern auch eine Grundlage der Führungsrolle der USA in der Welt dar. Im Rahmen dieses neuen Ansatzes erfüllen Handelsabkommen eine ähnliche Funktion wie die Sicherheitspakete aus der Zeit des Kalten Krieges, welche die Länder durch gegenseitige Rechte und Pflichten aneinanderbanden.



PD Dr. Philippe G. Nell
Minister, Leiter des Ressort Americas, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern, Privatdozent Universitäten Basel und Fribourg



Dr. Thomas A. Zimmermann
Leiter Stab, Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern, Research Associate am SIAW-HSG, Universität St. Gallen

Tabelle 1

Bilaterale Wirtschaftsbeziehungen Schweiz–USA

Parameter	Absoluter Wert	Anteil am Total
Schweizer Güterexporte in die USA	20,4 Mrd. Fr. (2006)	11,0% aller Schweizer Güterexporte (2006)
Schweizer Güterimporte aus den USA	10,9 Mrd. Fr. (2006)	6,2% aller Schweizer Güterimporte (2006)
US-Dienstleistungsimporte aus der Schweiz	11,4 Mrd. US-\$ (2005)	4,1% aller US-Dienstleistungsimporte
US-Dienstleistungsexporte in die Schweiz	9,5 Mrd. US-\$ (2005)	2,6% aller US-Dienstleistungsexporte
Schweizer Direktinvestitionen in den USA (Kapitalbestand)	112,5 Mrd. Fr. (2005)	20,1% aller Schweizer Direktinvestitionen im Ausland
US-Direktinvestitionen in der Schweiz (Kapitalbestand)	60,7 Mrd. Fr. (2005)	27,3% aller ausländischen Direktinvestitionen in der Schweiz

Quellen: EZV, SNB, US Department of Commerce – Bureau of Economic Analysis / Die Volkswirtschaft

Zur Umsetzung dieser Politik hat Präsident Bush im Jahr 2002 dem Kongress einen Gesetzesvorschlag – die Ermächtigung zu Förderung des Handels, Trade Promotion Authority (TPA) – unterbreitet. Diese gesetzliche Grundlage ermächtigt die US-Administration, Handelsabkommen auf der multilateralen, regionalen und bilateralen Ebene auszuhandeln und diese anschliessend dem Kongress zur Genehmigung im Rahmen eines vereinfachten Verfahrens¹ zu unterbreiten. Diese Ermächtigung wurde ursprünglich für drei Jahre gewährt und anschliessend um zwei Jahre bis Ende Juni 2007 verlängert. Da die Doha-Runde noch nicht abgeschlossen ist, hat der Präsident eine weitere Verlängerung dieser Ermächtigung beantragt.

Auf Grundlage der TPA haben die USA mit zahlreichen Ländern und Ländergruppen, darunter auch mit der Europäischen Freihandelsassoziation (Efta), Kontakt aufgenommen, um eine Vertiefung der Wirtschaftsbeziehungen zu prüfen. Auf Grundlage der TPA wurden FHA mit Australien, Bahrain, Chile, den Mitgliedstaaten des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes² sowie der Dominikanischen Republik, Oman, Marokko und Singapur abgeschlossen und in Kraft gesetzt. Weitere Abkommen mit Südkorea, Kolumbien, Peru und Panama wurden unterzeichnet. Verhandlungen sind derzeit mit Malaysia im Gange.

Exploratorische Gespräche im Hinblick auf ein FHA

Das Interesse der USA an einer weiteren Intensivierung der bilateralen Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz dürfte angesichts der Schweizer Neutralitätspolitik weniger auf politisch-strategische Überlegungen als vielmehr auf die bereits bestehende, starke wirtschaftliche Verflechtung zurückzuführen sein: Bei den Direktinvestitionen und im Dienst-

leistungshandel gehört die Schweiz zu den zehn wichtigsten Partnern der USA. Für die Schweiz stellen die USA den zweitwichtigsten Exportmarkt nach Deutschland dar. Daneben sind sie eine wichtige Bezugsquelle für Importe (vgl. Tabelle 1).

Die Schweiz³ hat daher den USA im Juli 2005 die Aufnahme von exploratorischen Gesprächen im Hinblick auf ein mögliches FHA vorgeschlagen. Diese Gespräche wurden zwischen September 2005 und Januar 2006 durchgeführt. 15 Arbeitsgruppen beschäftigten sich in diesem Rahmen mit den Kernpunkten eines FHA, um gemeinsame und divergierende Interessen zu eruieren und nach Lösungsmöglichkeiten für letztere zu suchen.

Im Januar 2006 hat der Bundesrat beschlossen, von der Aufnahme eigentlicher Verhandlungen abzusehen, da er die Bedingungen für einen erfolgreichen Abschluss nicht als gegeben ansah. Beträchtliche Unterschiede bestanden vor allem zwischen den Ansätzen im Landwirtschaftsdossier, wo die Strukturen des Aussenschutzes und der internen Stützung in den beiden Ländern stark voneinander abweichen. Zudem wäre für die USA – im Gegensatz zu den anderen Freihandelspartnern der Schweiz – nur ein FHA in Frage gekommen, welches die Landwirtschaft umfassend einbezogen hätte.

Volkswirtschaftliche Bewertung eines FHA Schweiz–USA: Ergebnisse der IIE-Studie

Die Exploration wurde durch eine Studie des IIE unter dem Titel «The Shape of a Swiss-US Free Trade Agreement» begleitet.⁴ Obwohl die eigentlichen Verhandlungen nicht aufgenommen wurden, bleibt die Studie ein wertvolles Referenzwerk, um das Potenzial für eine Vertiefung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und den USA abzuschätzen. Zudem gibt sie Antworten auf Fragen, welche in der Motion «Wirtschaftsabkommen mit den USA» der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrates (WAK-N) vom 31. Januar 2006 aufgeworfen werden. Der Bundesrat wird darin gebeten, eine umfassende wirtschaftliche Analyse der Liberalisierung des Handels mit den Vereinigten Staaten vorzulegen.⁵

Grosses Öffnungspotenzial in vielen Bereichen

Wie die Studie aufzeigt, erheben die USA im *Industriegüterhandel* nach wie vor teilweise hohe Zölle auf Schweizer Exporte von Uhren, chemischen Produkten und einigen anderen Erzeugnissen. Ein FHA könnte die sofortige Beseitigung der Zölle auf nahezu allen Industriegüterexporten bringen. Nur bei einigen wenigen sensiblen Produkten sollten Über-

1 Früher war diese gesetzliche Ermächtigung als «Fast Track» bekannt. Trotz mehrerer Versuche gelang es dem damaligen Präsidenten Clinton nicht, eine solche Ermächtigung vom Kongress zu erhalten. Präsident Bush erhielt sie mit nur einer Stimme Mehrheit. Diese gesetzliche Grundlage umfasst die allgemeinen Verhandlungsleitlinien. Bevor die Administration mit einem Land in Verhandlungen treten darf, muss der Kongress konsultiert werden. Während der Verhandlungen wird er auch regelmässig informiert. Ein unter der TPA ausgehandeltes Abkommen kann vom Kongress nur angenommen oder abgelehnt, jedoch nicht verändert werden.

2 Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

3 Die Efta-Partner Norwegen und Island haben sich nicht dem Schweizer Vorgehen angeschlossen. Angesichts der bestehenden Zollunion mit der Schweiz hätte Liechtenstein in den von der Zollunion mit der Schweiz abgedeckten Regelungsbereichen am FHA mit den USA teilgenommen.

4 Das IIE unter der Leitung von C. Fred Bergsten wurde im Jahr 1981 gegründet. Im Oktober 2006 wurde es im Rahmen der Feierlichkeiten zum 25-jährigen Bestehen in «Peter G. Peterson Institute for International Economics» umbenannt (www.petersoninstitute.org).

5 Motion 06.3007. Der Bundesrat hat am 29. März 2006 dazu Stellung genommen und beantragt, die Motion anzunehmen. Sie wurde vom Nationalrat am 15.06.2006 und vom Ständerat am 5.06.2007 angenommen (http://search.pd.intra.admin.ch/homepage/cv-geschaefte.htm?gesch_id=20063007).

gangsfristen bis zu maximal zehn Jahren zum Einsatz kommen. Ein FHA Schweiz–USA müsste liberale Ursprungsregeln vorsehen, damit die Zollpräferenzen auch genutzt werden können. Darüber hinaus könnte ein FHA Fortschritte bei der gegenseitigen Anerkennung von technischen Normen und Konformitätsprüfungsstellen sowie bei der Zulässigkeit der Selbstzertifizierung bringen.

Der *Landwirtschaft* – dem schwierigsten Dossier – wird in der Studie breiter Raum gewidmet. Ausgehend vom sehr hohen Aussen-schutz der Schweiz und dem hohen Aussen-schutz der USA empfehlen die Autoren eine Beseitigung aller Zölle und Zollquoten binnen 20 Jahren, wobei den Schweizer Exportprodukten (Käse und Milchspezialitäten, Schokolade, Süssigkeiten) besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte. Bei weniger sensiblen Produkten könnten die USA ihre Zölle bereits binnen fünf Jahren linear abbauen. Auch der Schweiz schlagen die Autoren eine grundlegende Öffnung des Agrarmarktes vor. Ein FHA mit den USA würde, so die Autoren, langfristig Freihandel im Agrarbereich mit einigen wenigen Ausnahmen mit sich bringen. Zeitlich unbeschränkte Protektion dürfte von den USA nur für eine sehr beschränkte Anzahl von Produkten zugestanden (und selbst gefordert) werden. Um den Strukturwandel innerhalb geordneter Bahnen zu halten, könnte die Marktöffnung durch Sonderschutzklauseln flankiert werden. Daneben stünden auch künftig WTO-Schutzklauseln zur Verfügung. Die Wahrung der Ernährungssicherheit könnte als Grund für die Anrufung der Schutzklausel anerkannt werden. Zur Herstellung eines effektiven Marktzugangs im Bereich landwirtschaftlicher Produkte wäre auch eine Disziplinierung von gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Massnahmen (so genannten SPS-Massnahmen) sowie die gegenseitige Anerkennung der Biozertifizierung erforderlich. Die Autoren des IIE empfehlen den USA weiter, Schweizer Produkten mit geografischen Herkunftsbezeichnungen besonderen Schutz zu gewähren – nicht zuletzt um die politökonomische Balance des Abkommens zu wahren. Im Gegenzug solle auch die Schweiz mehrere geografische Herkunftsangaben der USA anerkennen.

Im *Dienstleistungshandel* haben die Autoren Hürden bei Finanzdienstleistungen, in den Netzwerkindustrien, im audiovisuellen Bereich sowie bei den professionellen Dienstleistungen geortet. In einem FHA sollten beide Länder die unbedingte Meistbegünstigung vereinbaren und sich auf die gegenseitige Anerkennung von Bildungs- und Ausbildungsabschlüssen einigen. Versicherungsgesellschaften des jeweils anderen Staates sollten nach gleichen Regeln wie inländische Gesell-

schaften behandelt werden. Zugleich sollte Freizügigkeit für hoch qualifizierte Arbeitskräfte und leitendes Personal angestrebt werden. Schliesslich könnte ein FHA Fortschritte in den Bereichen Informationsdienstleistungen, Telekommunikation und öffentliche Dienste bringen.

Im *öffentlichen Beschaffungswesen* empfiehlt das IIE der Schweiz und den USA die gegenseitige und bedingungslose Einräumung der Meistbegünstigung – auf Bundesebene ebenso wie auf einzelstaatlicher bzw. kantona-ler Ebene. Die USA sollten überdies Forschung und Entwicklung, Transportdienste und Versorgungsdienstleistungen dem FHA unterstellen sowie weitere Bundesstaaten und Metropolitanregionen (insbesondere an der Ostküste) zur Unterstellung ihrer Beschaffungen unter das Abkommen bewegen. Die Autoren halten fest, dass sich eine Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesens positiv auf die Effizienz öffentlicher Ausgaben auswirken und einen wertvollen Präzedenzfall für die WTO-Verhandlungen darstellen könnte.⁶

Das IIE sieht auch bei den *Investitionen* noch Raum für Liberalisierungsschritte. Beschränkungen bestehen derzeit bei öffentlichen Monopolen, ausländischen Beteiligungen, im Rahmen von Lizenzvorschriften sowie bei vorübergehenden Tätigkeiten und bei der Berufsausübung. Die Investitionsbestimmungen in einem FHA sollten Inländerbehandlung für Privatinvestoren vorsehen und Entschädigung bei Enteignung sicherstellen. Ein FHA könnte überdies ein Schiedsverfahren für Rechtsstreitigkeiten zwischen ausländischen Investoren und dem jeweiligen Gaststaat beinhalten.

Wirtschaftliche Auswirkungen

Die Studie analysiert die wirtschaftlichen Auswirkungen eines allfälligen Freihandelsabkommens Schweiz–USA. Abhängig von der Untersuchungsmethode prognostizieren die Autoren eine Zunahme des bilateralen Handels zwischen 20% (CGE⁷) und gut 100% (Gravitationsmodell⁸). Berechnungen auf Basis des Gravitationsmodells lassen ausserdem einen Anstieg des Bestandes US-amerikanischer Investitionen in der Schweiz um rund 40% erwarten. Der Dienstleistungshandel dürfte gemäss den Berechnungen des CGE-Modells um 12% wachsen. Dieser verhältnismässig geringe Zuwachs ist nach Ansicht der Autoren vor allem auf Modellierungsprobleme zurückzuführen.

Während sich aus dem CGE-Modell aufgrund von dessen statischer Orientierung nur vernachlässigbare direkte Effekte auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Schweiz und der USA ableiten lassen, gehen die Autoren aufgrund alternativer Berechnungsmethoden

6 Das plurilaterale Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen unter dem Dach der WTO ist Gegenstand einer Totalrevision. Derzeit wird über eine Ausweitung seines Anwendungsbereichs verhandelt.

7 Berechenbares allgemeines Gleichgewichtsmodell. Das CGE-Modell des «Global Trade Analysis Project» (GTAP) wurde für die Berechnungen herangezogen. Weitere Informationen zum GTAP sind verfügbar unter www.gtap.agecon.purdue.edu/about/center.asp.

8 Mit Hilfe des Gravitationsmodells wird untersucht, wie sich ein FHA Schweiz–USA auf den Handel auswirken könnte. Grundlage sind Erfahrungen mit bestehenden Freihandelsabkommen und Zollunionen.

Kasten 1

Hauptziele des Forums

Förderung des Handels und der Investitionen durch:

- Initiativen zu spezifischen Fragen des Handels und der Investitionen im Hinblick auf den Abschluss von Abkommen oder anderen Vereinbarungen;
- die Identifizierung von Fragestellungen, die sich für Verhandlungen oder gemeinsame Aktionen in multilateralen Foren eignen;
- die Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Parteien;
- die Untersuchung von Fragestellungen, die von den Parteien eingebracht werden;
- die Prüfung der Wiederaufnahme exploratorischer Gespräche im Hinblick auf ein allfälliges Freihandelsabkommen.

Kasten 2

Literatur

- Hufbauer, Gary C. und Richard E. Baldwin (2006): *The Shape of a Swiss-US Free Trade Agreement*, Washington, D.C., The Peter G. Peterson Institute for International Economics (IIE). Internet: <http://bookstore.petersoninstitute.org/book-store/3853.html>.
- Abkommen zur Einrichtung eines Kooperationsforums für Handel und Investitionen zwischen der Schweiz und den USA vom 25. Mai 2006. Internet: www.seco.admin.ch, Rubriken «Themen», «Aussenwirtschaft», «Länderinformationen», «Nordamerika».
- Schweizerischer Bundesrat (2005): Bericht zur Aussenwirtschaftspolitik 2004 sowie Botschaften zu Wirtschaftsvereinbarungen («Aussenwirtschaftsbericht»), Bern. Internet: www.admin.ch/ch/d/ff/2005/1089.pdf.

von einem BIP-Zuwachs für jeden Partner von rund 1,1 Mrd. US-\$ aus. Im Falle der Schweiz entspräche dies einem permanenten BIP-Anstieg von rund 0,5%.

Keine Auswirkungen auf die Beziehungen Schweiz–EU

Die Autoren rechnen nicht mit negativen Rückwirkungen eines FHA auf die Beziehungen der Schweiz zur EU, da diese die Autonomie der Schweiz in aussenhandelspolitischen Fragen stets respektiert habe. Im Übrigen hätten EU-Produzenten – ausser in der Landwirtschaft – bereits einen weitgehend freien Zugang zum Schweizer Markt erhalten.

Das Kooperationsforum für Handel und Investitionen

Obwohl die Bedingungen für den erfolgreichen Abschluss eines Freihandelsabkommens derzeit nicht erfüllt sind, sollen die Dynamik und die Kontakte, die sich aus den exploratorischen Gesprächen ergeben haben, für eine Intensivierung der bilateralen Wirtschaftszusammenarbeit genutzt werden.

Zu diesem Zweck haben der damalige Vizepräsident des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements (EVD), Joseph Deiss, und der damalige US-Handelsbeauftragte (USTR), Robert Portman, anlässlich ihrer Beurteilung der FHA-Exploration die Schaffung eines Kooperationsforums für Handel und Investitionen Schweiz–USA vereinbart (siehe *Kasten 1*). Das Forum entspricht der Stossrichtung der erwähnten Motion der WAK-N, die den Bundesrat dazu auffordert, die Gespräche mit den USA über ein Wirtschaftsabkommen mit Schwergewicht allgemeine Kooperation, Handelsliberalisierung, Dienstleistungen und Investitionen fortzuführen.

Das am 25. Mai 2006 in Washington unterzeichnete Abkommen sieht unter anderem den Abschluss von Abkommen oder Vereinbarungen vor, welche den Handel und die Investitionen zwischen der Schweiz und den USA erleichtern. Weiter sollen Handels- und Investitionsfragen identifiziert werden, die sich für Verhandlungen oder gemeinsame Aktionen in bilateralen oder multilateralen Foren eignen. Zudem bemühen sich die Parteien gemäss den Vorgaben des Forums um Konsultation, bevor Massnahmen getroffen werden, welche negative Auswirkungen auf die Handels- und Investitionsinteressen der jeweils anderen Partei haben könnten. Schliesslich kann das Forum auch als Gefäss für die Wiederaufnahme exploratorischer Gespräche im Hinblick auf FHA-Verhandlungen dienen.

In organisatorischer Hinsicht steht das Forum unter der Leitung des EVD und des USTR. Weitere Ämter nehmen je nach Dossier an den

Aktivitäten des Forums teil. Jährliche Treffen ermöglichen es, eine Bestandsaufnahme der Arbeiten durchzuführen und neue Impulse in den zentralen Dossiers zu geben. Themen des Forums waren auch Gegenstand der Gespräche zwischen Bundesrätin Doris Leuthard und der jetzigen US-Handelsbeauftragten, Susan Schwab, im Dezember 2006. Die Statuten des Forums sehen auch ausdrücklich den Einbezug des Privatsektors in die Arbeiten vor. Die Schweizerisch-Amerikanische Handelskammer (Amcham)⁹ hat im November 2006 im Beisein von Staatssekretär Jean-Daniel Gerber eine Reihe von Lunchvorträgen unter dem Dach des Forums ins Leben gerufen. An diesen Anlässen werden die US-Aktivitäten von Schweizer Klein- und Mittelunternehmen vorgestellt und Fragen diskutiert, die für diese Unternehmen von Interesse sind.

Nach einjährigem Bestehen des Forums konnten das EVD und das USTR am 14. Juni 2007 in Washington eine positive Bilanz ziehen. In verschiedenen Bereichen sind vom Forum neue Impulse ausgegangen. Behandelt wurden Themen wie der elektronische Handel, Handelserleichterungen, gemeinsame Aktionen zur Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte in Entwicklungs- und Schwellenländern, Regulierungen im Telekommunikationssektor oder der Handel mit diversen landwirtschaftlichen Erzeugnissen.

Fazit

In Abwesenheit eines FHA bietet das Abkommen vom 25. Mai 2006 über das Kooperationsforum einen flexiblen Rahmen für gezielte Verbesserungen der Rahmenbedingungen im Handels- und Investitionsverkehr Schweiz–USA und für einen dauerhaften Dialog. Wie die IIE-Studie gezeigt hat, bestehen beträchtliche Möglichkeiten, den Wirtschaftsverkehr zwischen den beiden Ländern zu verbessern.

Damit die Wettbewerbsfähigkeit der wirtschaftlichen Akteure gesteigert werden kann, benötigt das Forum ein Arbeitsprogramm mit Substanz. Hierzu müssen die Verwaltungen in enger Zusammenarbeit mit dem Privatsektor die wichtigsten tarifären und nicht-tarifären Hindernisse im Handels- und Investitionsverkehr zwischen der Schweiz und den USA identifizieren und beseitigen. In diesem Zusammenhang verfolgt die Schweiz aufmerksam die Arbeiten im Rahmen des «Transatlantic Framework»,¹⁰ welches die USA und die EU am 30. April 2007 vereinbart haben. Die Schweiz wird versuchen, mit Hilfe des Forums die in diesem Rahmen erzielten Ergebnisse auf die schweizerisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen auszudehnen und dadurch neue Brücken zu diesem wichtigen Partner zu bauen.

9 Die «Swiss-American Chamber of Commerce» hat ihren Sitz in Zürich. Ihr gehören über 2500 Mitglieder an (www.amcham.ch).

10 Weitere Informationen: www.eurunion.org/partner/submit/20070430sum.htm.