

Herzkammer der Wirtschaft

Die Mitgliederliste der Swiss-American Chamber of Commerce liest sich wie das Who is who der Schweizer Wirtschaft. Und für den Vorstand gilt die eiserne Regel «Topshots only».

Text: Corinne Amacher, Iris Spogat Kuhn

Sicher, Paul Polman, Europa-Chef des amerikanischen Konsumgüterkonzerns Procter & Gamble, hätte anderes zu tun an diesem letzten Montag im August, Wichtigeres. Aber was sein muss, muss sein: Als Vorsitzender des Vorstandes der Swiss-American Chamber of Commerce obliegt ihm die Aufgabe, das Mediengespräch zu eröffnen, zu dem die Kammer Ende August eingeladen hat. Anlass war die Neuauflage des Jahrbuchs, in dem die Kammer seit 1974 die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den USA dokumentiert. Polman ist nicht der einzige VIP, der sich im Konferenzzimmer des Hotels Savoy am Zürcher Paradeplatz eingefunden hat: Zu seiner Rechten sitzt die US-Botschafterin in Bern, Pamela Pitzer Willeford, zu seiner Linken Christian Blickenstorfer, Schweizer Botschafter in Washington D.C.

Hochrangigkeit ist das Markenzeichen der Swiss-American Chamber of Commerce, kurz «Amcham» genannt. Das belegt besagtes Jahrbuch eindrücklich: Allein im Vorstand der Kammer sitzen 39 Topshots. Polmans Vize ist James Schiro, Chef der Zurich Financial Services, und als Schatzmeister amtiert kein Geringerer als UBS-Chef Peter Wuffli. Als Vizepräsidenten fungieren Persönlichkeiten wie der Privatbankier Raymond Bär, Mathis Cabiallavetta als Vertreter des US-Versicherers Marsh & McLennan, Nestlé-Finanzchef Wolfgang Reichenberger und Edward Lonergan, Präsident von Gillette Europe. Andere Topmanager wie Markus Akermann, CEO Holcim, Roche-Lenker Franz Humer und Novartis-Chef Daniel Vasella sind, zusammen mit 25 weiteren hochrangigen Kollegen aus Schweizer und US-Konzernen, Direktoren der Kammer.

Wer nicht im Vorstand sitzt, ist mindestens Mitglied der Amcham: Die ganze Wirtschaftsprominenz, die einem in den Sinn kommt, findet sich im alphabetisch geordneten Mitgliederverzeichnis am Schluss des Jahrbuchs wieder – von A wie Alder, Jens, bis Z wie Ziegler, Hans.

Die Swiss-American Chamber of Commerce, ein Club der Bosse? «Das trifft zu», sagt Raymond Bär. Das Netzwerk sei so interessant geworden, dass jeder neue CEO in der Schweiz der Kammer beitreten wolle. Die Klassenzusammenkunft der Arrivierten: Wer aufgenommen wird, hat es geschafft, ist ganz oben angelangt.

Netzwerke wie die Swiss-American Chamber of Commerce bilden das Schmiermittel der Wirtschaft. Sie dienen unter anderem der Elitebildung und dem Erhalt der tradierten Werte des Berufsstandes der Unternehmer und Manager. «Es sind Verbindungen, die über Firmengrenzen hinausgehen», analysiert der Kommunikationsprofi Wolfgang Hars in seinem Fachbuch «Ich bin gut! Eigenwerbung wie ein Profi». Und Jörg Sydow kommt zum Schluss, dass moderne Managementkonzepte sich nicht nur auf interne Stärken von Unternehmen konzentrieren dürfen. Der Professor, der an der Freien Universität Berlin über die Evolution strategischer Netzwerke forscht, sieht als entscheidenden Erfolgsfaktor die Gestaltung zwischenbetrieblicher Beziehungen unter Managern und ihren Unternehmen. Netzwerke wie die Amcham fungieren in diesem Kontext als neutrale, hochkarätige Plattformen, wo unabhängig von Firma und Tagesgeschäft aktuelle Fragestellungen erörtert und auf höchstem Niveau Informationen ausgetauscht werden können.

In diesem Sinne bildet die Swiss-American Chamber of Commerce den Nukleus aller Netzwerke der Schweizer Wirtschaft. Hinter dem elitären Zirkel steckt das System des Walter Diggelmann. Er hat die Kammer während 35 Jahren als Direktor geleitet. Für den Vorstand hat er die rigide Aufnahmebedingung «Topshots only» eingeführt und penibel darauf geachtet, dass Debütanten das Niveau nicht senken. So hat er die Amcham zur renommiertesten Plattform für Wirtschaftskapitäne in der Schweiz ausgebaut. Die Kommunikationsberaterin Maya Lalive d'Épinay, die einzige Frau im 39-köpfigen Vorstand der Amcham, nennt den Verein unumwunden «verstecktes Machtzentrum» (sie-

he Artikel zum Thema «Maya Lalive d'Epinay: «Verstecktes Machtzentrum»»).

«Es muss hoch aufgehängt sein, damit man hochrangige Vertreter bekommt», sagt Martin Naville, der am 1. Oktober 2004 als neuer Direktor in Diggelmanns Fussstapfen tritt. Die Starbesetzung soll die Bedeutung der Wirtschaftsbeziehungen Schweiz–USA widerspiegeln. «Man engagiert sich hier, weil die USA für das Geschäft ein wichtiges Thema sind», sagt Naville. Handel, Direktinvestitionen, Emigrationen von der Schweiz in die USA haben in den vergangenen Jahrzehnten stetig zugenommen. Die USA sind hinter Deutschland der zweitwichtigste Exportmarkt der Schweiz. 600 Schweizer Unternehmen beschäftigen in den USA 270 000 Mitarbeiter. Mit derselben Dynamik hat sich auch das wirtschaftliche Verhältnis USA–Schweiz entwickelt: Die Schweiz rangiert heute als Empfängerland für Direktinvestitionen aus den USA auf Platz vier. 650 US-Unternehmen sind hier ansässig und beschäftigen 73 000 Angestellte.

Die Handelskammer ist für Schweizer Unternehmen in den USA und für US-Unternehmen in der Schweiz ein wichtiger Knotenpunkt. Sie stellt ihnen Informationen und Dienstleistungen zur Verfügung. Diese reichen von Auskünften zu steuerlichen und rechtlichen Fragen über die Hilfe bei der Beschaffung von Bewilligungen bis hin zur Vermittlung von Spezialisten und persönlichen Kontakten. Zudem ist die Amcham für die Geschäftsleute zu einem der wichtigsten Foren für aktuelle Themen geworden. Rund 150 Juristen, Anwälte, Banker, Berater, Personalfachleute, eingeteilt in Arbeitsgruppen und Komitees, erarbeiten diese Themen, stellen ihr Wissen und ihre Beziehungen zur Verfügung, organisieren Tagungen und Vorträge. 80 bis 100 Events kommen pro Jahr zu Stande. Und das alles ehrenamtlich. Am 29. Oktober gibt der Chefökonom der UBS im Namen des Chapters «Doing Business in Switzerland» Auskunft über zu erwartende Lohnerhöhungen im Jahr 2005. Das Legal Committee lädt am 15. November ein zu einem Panel unter dem Titel «Being Sued in the US». «Diese Angebote werden vor allem von kleineren und mittleren Unternehmen genutzt», sagt Naville.

Naville spricht aus Erfahrung. Bevor er zum neuen Direktor der Kammer bestimmt wurde, hatte er vier Jahre lang das Team «Doing Business in the USA» geleitet. Im Hauptberuf Direktor der Boston Consulting Group, erarbeitete er mit 13 weiteren Freiwilligen, etwa der Wicor-Chefin Franziska Tschudi, Themen, organisierte Redner und lud im Namen der Kammer zu Workshops und Panels ein. «Dieses Engagement bedeutet nicht nur Arbeit, sondern auch viel Fun», sagt Naville. Die Kollegen, die Ambiance, das Drum und Dran waren ihm den Aufwand wert; Geselligkeit wird gross geschrieben.

Die wahren Attraktionen im Veranstaltungskalender der Kammer sind die so genannten CEO Luncheons. Alle paar Wochen bietet die Amcham dafür einen Spitzenmanager oder -politiker als Redner auf. Wirtschaftskapitäne aus der Schweiz und aus den USA, aber auch Bundesräte und Botschafter ergreifen die Chance gern, vor einem derart hochrangigen Auditorium zu sprechen. «Da wir viele sehr angesehene Mitglieder haben, ist es für diese Leute interessant, bei uns zu referieren», sagt Naville. Weil die Namen an den Konzernspitzen aber oft wechseln, werden die Luncheons rollend geplant und nicht zu weit im Voraus angekündigt. Am 22. November wird Heinz Kundert, Chef von Unaxis, zum Thema «Asian Expansion – Consequences for the Western World» sprechen. Am 19. Januar 2005 will der Newcomer Christoph Franz, Chef der Swiss, das Wort ergreifen (der Titel seiner Rede ist noch nicht bekannt). «Es hat sich eingebürgert, dass ein neuer CEO vor der Kammer spricht», sagt Walter Diggelmann. Eingebürgert haben sich auch Auftritte von Prominenten aus Politik und Wirtschaft bei den zweimal jährlich stattfindenden Sitzungen des Board of Directors. Sind Seco-Chef Jean-Daniel Gerber oder Bundesrat Pascal Couchepin angekündigt, erscheint auch die Mehrheit des 39-köpfigen Vereinskaders.

Naville kann sich rühmen, einen der interessantesten Jobs der Schweizer Wirtschaft ergattert zu haben. Bei der Ausmarchung Anfang Jahr hat er sich gegen 139 Konkurrenten durchgesetzt, ohne je ein Dossier eingereicht zu haben. «Man hat mir diesen Job nahe gelegt», sagt er, «und ich habe mich interessiert.» Naville absolvierte ein halbes Dutzend Interviews, mit lauter Leuten, die ihn dank seinem Engagement für die Kammer längst gut kannten. Mit dem neuen Job verändert sich das Leben des 45-jährigen Naville radikal: Er verdient bedeutend weniger denn als Berater. Dafür wird der Vater von zwei kleinen Jungen wieder Herr über seine Zeit («In der Beratung haben andere die Kontrolle über die Agenda») und will sich nach 16 Jahren in der Beratung auch anderen Themen widmen: Naville liebt Tiere, besonders die Pinguine. Den Zürcher Zoo, wo er seit kurzem

Verwaltungsratspräsident ist, bezeichnet er als sein Hobby. Das Mandat freut ihn: «Hier kann ich etwas bewirken und dabei Fun haben.»

«Fun» und «Freude»: Die Begriffe sprudeln aus Navilles Mund, auch wenn er über die Kammer spricht. Wie er sie prägen will? «Ich möchte, dass die Leute mehr miteinander diskutieren können.» Konkret: Naville will weg vom Frontalunterricht; in Panels und Seminaren trauen sich die Teilnehmer meist nicht, den anwesenden Experten Fragen zu stellen. Mit Chat-Plattformen im Internet will Naville dieses Manko beheben.

Anfang August begab sich Naville unter Diggelmanns Fittiche, damit dieser ihn in der Kunst der Beziehungspflege à la Amcham unterweise und ihn im Establishment einführe. «Er kennt jeden», sagt Naville, «jeden.» Diggelmann hat das «relationship management» zur Perfektion getrieben. Es diente ihm primär dazu, bei den entscheidenden Managern und Politikern ungehindert durchs Vorzimmer zu kommen. Kraft seiner neuen Funktion soll nun auch Naville in den Genuss dieses Privilegs kommen.

1969 wurde Diggelmann, Ökonom frisch ab Uni, Direktor der American Chamber in Switzerland. Damals hatte die Kammer 300 Mitglieder, 80 000 Franken Einnahmen, unterhielt eine Bibliothek mit amerikanischen Telefonbüchern und anderen Nachschlagewerken und veranstaltete einmal im Monat einen Lunch. Die Zahl der Mitglieder ist auf 2300 geklettert, die der Einnahmen auf zwei Millionen Franken. Die Nachschlagewerke stehen am Zürcher Talacker zwar noch in den Regalen. Die Mitglieder beschaffen sich die Informationen heute aber meist über das Internet.

Diggelmann räumt ein, bei seinem Einstieg ins Berufsleben weder Ideen noch Visionen gehabt zu haben. Aber die kamen dann wie von selbst. Er baut einen Vorstand auf. Ende der Achtzigerjahre lanciert er das Seminar «How Washington Works», von dem viele Schweizer Kaderleute begeistert zurückkehrten und seine Freunde wurden. Er lässt Schweizer Gesetzestexte auf Englisch übersetzen. Da die Wirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und den USA Jahr für Jahr wichtiger wurden, sollten die Chefs keine Sachbearbeiter mehr in den Vorstand der Kammer abdelegieren, sondern sich selbst engagieren, verlangte Diggelmann bald einmal. «Wir haben den Mitgliedsfirmen zu verstehen gegeben, dass wir nur den CEO oder den Generaldirektor aufnehmen», sagt Diggelmann. Zwar kann bei der Amcham Mitglied werden, wer will. In den inneren Zirkel vordringen darf aber nur, wer dazu eingeladen wird. Offiziell ist dafür ein unabhängiger Nominationsausschuss zuständig. Inoffiziell hat Diggelmann aber sehr wohl Einfluss genommen. «Er war das Nadelöhr», sagt ein Amcham-Kader im Vertrauen.

Mit den Wirtschaftsbossen im Rücken entdeckt Diggelmann sein Talent zum Lobbyisten. Erfolgreich trägt er Anliegen der Wirtschaft nach Bern und schreibt in deren Namen nach Washington. So hat er sich dafür eingesetzt, dass ein Amerikaner, der sich für eine beschränkte Zeit in die Schweiz transferieren lässt, von der AHV befreit wird: «Von der bekämen sie ja sowieso nie etwas zu sehen, weil sie wieder zurückgehen.» Ein anderes wichtiges Thema sind die internationalen Schulen, für Diggelmann ein wichtiger Faktor für den Wirtschaftsstandort Schweiz. Er engagiert sich für mehr Unterstützung durch die öffentliche Hand. Bei den Behörden des Kantons Zürich hat er sich dafür eingesetzt, dass sie helfen, wenn eine International School Räumlichkeiten sucht.

Diggelmann hilft den Bossen, die Bosse helfen ihm. So ist der bescheiden wirkende Mann unmerklich von der Öffentlichkeit zum vermutlich bestvernetzten Schweizer geworden. Obschon er nun in den Ruhestand tritt, verabschiedet er sich nicht ganz aus der Kammer. Er bleibt im Board of Directors. Als Mitglied dieses höchsten Amcham-Gremiums darf er nochmals sechs Jahre die Geschicke der Kammer mitgestalten. Aber dann ist Schluss. Die Beschränkung der Amtszeit auf maximal sechs Jahre hat er selbst eingeführt, um die Vereinigung vor Sesselklebern zu bewahren.

Nun schreitet Diggelmann zu einer seiner letzten Amtshandlungen. Es hat sich eingebürgert, dass die Referenten der CEO Luncheons als Belohnung eine Flasche des edlen kalifornischen Rotweins Opus One erhalten. Diggelmann, der diese Geste seit Jahren pflegt, hat den Flaschenvorrat zu Hause in seinem Keller angelegt. Nun muss er die fragile Fracht zu Martin Navilles Domizil transferieren – der will den Brauch unbedingt weiterführen.