

Zusammenarbeit der SZH mit den schweizerischen
Vertretungen im Ausland.

Referat von R. Montandon, Direktor der SZH.

Herr Bundespräsident,
Herr Generalsekretär,
Meine Herren Botschafter,

Gestatten Sie mir, dass ich trotz der knappen, zur Verfügung stehenden Zeit während einer Minute ausschweife. Es ist ein recht bewegender Augenblick, heute vor Ihnen zu stehen, nach 20 Jahre langer Tätigkeit in den anonyme Reihen, die im täglichen Einsatz einer Auslandsvertretung hinter Ihnen aufschliessen. Ausserdem ist mir fast zumute wie einem Künstler auf der Bühne - alles steht und fällt damit, ob es ihm gelingt, mit seinem Wort seine Zuhörer zu erfassen. Ich, und hinter mir die Handelszentrale stehen auf der Bühne; Sie sind die hoffentlich empfangsbereiten Zuhörer. Das Verhältnis ist aber nur so, während ich hier zu Ihnen spreche. Sobald sie an Ihre Posten zurückgekehrt sind, stehen Sie auf der Bühne und wir, die Handelszentrale und ihre Mitglieder, kurz die Wirtschaft, sind ihre Zuhörer, die ständig auf Ihr Wort warten, auf Ihre Information.

Geben Sie sich darüber Rechenschaft, dass die Handelszentrale im Ausland über keine eigenen Beobachter und über kein eigenes Informationssystem verfügt. Sie ist umsomehr auf Ihre Mitarbeit angewiesen, auf das, was Sie ihr direkt oder über die Handelsabteilung an Informationen liefern können. Es ist für uns unumgänglich nötig, dass sich diese wichtigste Quelle der Kenntnis der Vorgänge in aller Welt überall als ertragreich erweist; was leider nicht immer der Fall ist. Das Verhältnis der Handelszentrale zur Wirtschaft ist ganz einfach dasjenige eines allgemeinen Dienstleistungsbetriebs auf dem Gebiet der Exportförderung. Und wenn Sie sich jetzt an die Stelle eines Unternehmers versetzen, der vor einiger Zeit eine erstklassige Auskunft über das Land A erhalten hat und sich nun nach den Verhält-



nissen im Staate B erkundigt, so werden Sie das Kopfschütteln des anfragenden Unternehmers verstehen, wenn im zweiten Falle dasselbe Dienstleistungsunternehmen versagt.

Sprechen wir nun zuerst von der Basis-Information, nämlich von Angaben über die gegenwärtige wirtschaftliche Struktur eines Landes, Statistiken und Analysen über die Entwicklung auf den Gebieten der Konjunktur und des Warenverkehrs, die, wenn das Unterlagematerial erhältlich ist, schon etwas der Vergangenheit angehören. Sie sind nützlich, einmal, höchstens zweimal jährlich. Wenn Sie aber in einem wirtschaftlich hochentwickelten Staat wirken, reiben Sie sich damit nicht zu sehr auf. Analysen à posteriori sind aus zahlreichen Quellen vorhanden. Ihre Berichte und Ihre Analyse sind jedoch wertvoll zur Überprüfung der vielfältigen anderen Angaben durch einen unbehelligten, vom schweizerischen Standpunkt aus zuverlässigen Beobachter.

Bei den kleineren europäischen Staaten wie Griechenland, Türkei, etc., über die nicht so viel geschrieben wird, und deren Wirtschaft weniger gut durchleuchtet ist, verhält sich das anders. Wir benötigen die Basis-Information, die Sie sammeln können und wir benötigen Ihren Kommentar dazu, um das Bild hinter den Zahlen richtig erfassen zu können. Der Aussagewert von Zahlen allein ist oft sehr gering.

Bei den Ost-Staaten und den sogenannten Entwicklungsstaaten sind wir völlig auf Sie angewiesen. Dies betrifft die allgemeine Wirtschaftslage, die Entwicklung des Warenverkehrs mit dem Ausland, die Zahlungsbilanzlage, die wichtigen Plantendenzen sowie auch die sich vollziehenden oder angestrebten Strukturwandlungen. Ich bin mir bewusst, dass dies ein anspruchsvolles Programm ist. Die Arbeit wird aber in mancher Hinsicht dadurch erleichtert, dass gewisse Publikationen vorhanden sind. Ausserdem zwingt das Bestehen vieler internationaler Hilfs-Institutionen und Organisationen namentlich die Entwicklungsstaaten dazu, zahlreiche Auskünfte zu liefern oder dann ihre Lage durch besondere Expertenmissionen begutachten zu lassen. Die Vertreter des Internationalen Währungsfonds, der Weltbank, der IDA, der amerikanischen Hilfs-Administration, in vielen Teilen der Welt auch ausgezeichnete britische, deutsche und fran-

zösische Experten können Ihnen viel beistehen. Von besonderer Bedeutung ist bei den Entwicklungsländern ferner die Orientierung über auf ihre Durchführbarkeit hin überprüfte Entwicklungspläne sowie über das Fortschreiten ihrer Ausführung oder, umgekehrt über die Ursachen der Verzögerung, oder des Versagens.

Das weite Gebiet der laufenden Information umfast in erster Linie alle gesetzgeberischen Massnahmen, alle innern und äusseren Ereignisse, die geeignet sind, den Wirtschaftsverlauf und den Warenverkehr mit der Umwelt fühlbar zu beeinflussen. In diese Kategorie gehören auch alle Eingriffe auf dem Gebiete der Zölle, der ein- und Ausfuhrregelung, des Zahlungsverkehrs, des Transportwesens (z.B. Frachtprivilegien für nationale Flagge) sowie auch im Versicherungsverkehr (Direktversicherung und Rückversicherung).

In dieselbe Gruppe fallen ferner Angaben über interne Handelsregelungen, die das Warenangebot selektiv beeinflussen oder gar Monopolstellungen schaffen, unter Umständen auch Fiskal- und Sozialmassnahmen, die einen wesentlichen Einfluss auf die Kaufkraft, ihre Orientierung und damit auf die Wirtschaft schlechthin ausüben.

Von ständig wachsendem und oft entscheidendem Interesse ist in der heutigen Zeit die Spezialberichterstattung sowie eine Variante davon, die als wirtschaftliche Voranzeige bezeichnet werden kann. Hier sind zweifellos die grössten Schwierigkeiten zu überwinden; hier bestehen aber auch die lohnendsten Aussichten für eine ertragreiche und hochgeschätzte Information zugunsten unserer Wirtschaft. Es ist leider nicht möglich, Ihnen hierüber allgemein gültige Anweisungen zu geben; die Verhältnisse sind von Staat zu Staat zu verschieden. Ich will jedoch einige willkürlich gewählte Beispiele anführen. Im Warenverkehr der Schweiz mit den EWG-Staaten (rund 40% unseres Warenverkehrs) erlangte während der letzten Jahre die Frage entscheidende Bedeutung, inwieweit ein gewisser Rückschritt ^{der} früher normalen Zuwachsrates der schweizerischen Ausfuhr mehrheitlich der Wirkung der Zolldiskrimination zugeschrieben werden musste, oder ob andere wesentliche Faktoren mit im Spiel standen, für deren Korrektur die schweizerischen Exporteure hätten sorgen sollen. Trotz löblichen Versuchen in Deutschland und Italien ist diese Kernfrage nie befriedigend geklärt worden. Für die Zeit nach der Kennedy-

Runde ist es zweifellos von grösster Bedeutung festzustellen, inwieweit die durch den allmählichen Abbau der Diskrimination gegebenen Möglichkeiten voll ausgenützt werden. Die Schweiz kann es sich nicht leisten, Möglichkeiten ungenützt zu lassen oder Terrain zu verlieren, nur weil Fehler unerkant bleiben. Auch der Warenverkehr hat eine Seite der menschlichen Beziehungen. Wird dort gefehlt?

In anderen Fällen besteht in der Schweiz ein bestimmtes Bild eines anderen Landes, sei es dasjenige der Unruhe, der Stabilität, der Inflation, der wirtschaftlichen Stagnation, der Devisennot etc. Sobald sich Änderungen andeuten zum Besseren oder Schlechteren, ist die frühzeitige Information besonders wertvoll; sie ermöglicht die Anpassung oder die Ergreifung frischer Initiativen unserer Wirtschaftskreise, bevor zuviele andere Staaten sich vor uns auf die Socken gemacht haben. Diese "Pulsföhlung" ist nicht ohne ein gewisses Risiko; ein gelegentliches Fehltrteil dürfte indessen leichter zu verzeihen sein als dauerndes abwartendes Schweigen.

In zahlreichen Fällen haben Sie die Möglichkeit Detailinformationen zu erhalten, die nicht publiziert werden und die Privaten normalerweise nicht zugänglich sind. Die ungeheure Vielfalt unserer Industrie und die weltweite Streuung der Erzeugnisse sind eine unersetzliche Stärke der Schweiz. Wenn aus der Statistik eines beliebigen Landes hervorgeht, dass die Textileinfuhr rückläufig ist, sagt diese Feststellung nicht viel aus. Wenn wir wissen, dass diese Erscheinung mit einer Steigerung der einheimischen Produktion, bei allgemein abgeschwächtem Konsum oder trotz einer Kaufkraftausweitung stattfand, lässt sich daraus schon verschiedenes ableiten. Wenn Sie zudem in der Lage sind, anhand von Detailstatistiken nachzuweisen, dass etwa Feingewebe ^{sich} im Gegensatz zu Grobgeweben oder je nach Herkunft in unterschiedlichem Grade rückläufig verhalten, dann haben wir alle Ursache, dieser Erscheinung genau auf den Grund zu gehen.

Eine schöne Zahl von Schweizerfirmen stellen Sepzialitäten her, die weltweit marktfähig sind und nur auf eine kleinere Zahl von Konkurrenzfirmen stossen. Wenn beispielsweise die Ausscheidung der Einfuhr von Zigarettenfiltern oder von konzentrierten Aromen nach Lieferstaaten erhältlich gemacht werden kann, so sagt diese Dokumentation den interessierten Schweizerfirmen fast alles über die Tätigkeit und den Erfolg der Konkurrenz.

Für die schweizerische Industrie ist es ferner wichtig, Einzelheiten über Ernst zu nehmende Industrialisierungsprojekte zu erhalten, und zwar möglichst frühzeitig, bevor die Detailpläne ausgereift sind. Die Industrie interessiert sich dafür nicht zur Vornahme von Direktinvestitionen, sondern zur Aufnahme erster Kontakte zum Abschluss von Lieferverträgen, bevor die Weiterbearbeitung der Projekte die Frage der Bezugsquelle de facto bereits entschieden hat. Für öffentliche Ausschreibungen interessiert sie sich natürlich auch. Unser Land verfügt nun ausserdem über eine wachsende Zahl von leistungsfähigen beratenden Ingenieurbureaus, die nach Bedarf teamweise gruppiert werden können und die besonders an der Ausarbeitung von Expertisen und ausführungsbereiten Projekten, sowie an deren Realisierung interessiert sind. Nur wer sehr frühzeitig auf die Spur gebracht wird, kann sich erfolgreich einschalten. Wir sind daran, unseren Dienst für die Bekanntgabe von Ausschreibungen und Geschäftsmöglichkeiten an alle Interessenten zu vervollkommen.

Oft fängt in der Praxis die Industrialisierung von Entwicklungsländern mit der Errichtung von Textilwerken für den Normalbedarf der Bevölkerung oder mit der Einrichtung einer devisensparenden Produktion von Massenkonsumgütern an. Die frühe Bekanntgabe von Industrialisierungsprojekten dient nicht nur den Fabrikanten von Maschinen der betreffenden Branche, sondern auch der Verpackungs- und Verteilungsindustrie.

Vergessen Sie auch nicht, dass die Industrie nicht allein dasteht, auch die schweizerische Landwirtschaft wünscht den Absatz ihrer Erzeugnisse im Ausland zu vermehren.

Also teilen Sie uns mit, wo immer die Schweiz einsetzen kann und muss; sagen Sie uns auch wo sie versagt hat und warum. Der Wettbewerb kann in mannigfacher Weise verfälscht werden, u. a. auf dem Weg über den Lieferantenkredit und die ERG-Versicherung. Ins gleiche Kapital gehören vom Ausland her finanzierte "lend and lease"-Systeme, die dem Importeur die Beanspruchung des inländischen teuren Bankkredits ersparen, und ihn am Kapitalmarkt des Lieferstaates teilhaben lassen.

Sie wissen, dass wir bereit und in der Lage sind, Ihnen zuhanden eines fremden Anfragestellers die Adressen der Produzenten jedes in der Schweiz hergestellten Erzeugnisses bekanntzugeben. Wir sind stolz darauf, dass dieses Verzeichnis von hervorragender Qualität ist und laufend kontrolliert und ergänzt wird. Ihrerseits benötigen wir die Angaben betreffend die ausländischen Interessenten für Schweizerprodukte, sowie oft Angaben über die ausländische Konkurrenz. Tragen Sie bitte dafür Sorge, dass Adressenverzeichnisse alle 2 Jahre auf den neuesten Stand revidiert werden. Ein einfaches Markierungssystem kann Sie vor der unerkannten Uveralterung schützen. Ausserdem kann die Revision der Dokumentation leicht den tatsächlichen Bedürfnissen angepasst werden; nicht in allen Sektoren sind die Mutationen gleich rasch.

Viel Sorge bereitet uns der Vertretervermittlungsdienst. Es wird immer schwieriger gute Vertreter zu finden und zu vermitteln. Kommentarlosen Namenlisten von Vertreterfirmen erweisen sich meistens als völlig nutzlos. Inserate sind teuer. Zudem fassen die Tarife auf der Auflageziffer, was den Zeitschriften mit grosser Streuung und Auflage einen Vorteil bietet, nicht aber unserem Inserenten, dessen Anzeige oft nur einen verschwindend kleinen Teil der Empfänger anspricht und dazu nur von denjenigen beachtet wird, die eine Vertretung suchen. Die besten Vertreter sind oft diejenigen, die das Suchen nicht nötig haben, die aber durchaus in der Lage sind, im Rahmen ihrer Organisation oder durch deren weiteren Ausbau neue Vertretungen zu übernehmen. Es ist nötig, zu ihnen zu gehen, sie zu bearbeiten. Die Auslandsvertretungen einer Anzahl von wichtigen europäischen Staaten, die der Exportförderung hohe Bedeutung beimessen, tun dies systematisch, und wir werden uns nicht zurückhalten können.

Ein weiteres Problem ist dasjenige der Gruppierung von Vertretungen. Der Besitz einer einzigen schweizerischen Vertretung neben verschiedenen ausländischen ist oft unbefriedigend. Der ausländische Vertreter konzentriert sich dann oft auf das, was im Moment mit wenig Anstrengung guten Erfolg bringt. Wenn eine Firma über eine Anzahl von gut zusammenpassenden schweizerischen Vertretungen verfügen kann, bleibt sie stärker an unser Land gebunden. Für diese vernünftige Konzentration ist Ihre Mithilfe unerlässlich; ebensowenig für die in

Entwicklungsstaaten besonders angezeigte Zusammenschliessung von Vertretungen auf technischem Gebiet, wo die Zusammenarbeit über die in der Schweiz normalen Konkurrenznormen hinweg nützlich wäre.

Im Messewesen zeichnet sich sozusagen auf weltweiter Ebene eine Entwicklung ab, die nationale Messebeteiligungen immer schwieriger gestaltet. Die industriellen Betriebe wenden sich in zunehmendem Masse von den tumultreichen allgemeinen Messen ab, und bevorzugen die reinen Fachmessen. Dort werden die Firmen aber in die Branchen-Hallen eingereiht und kollektive nationale Messe-Beteiligungen sind nicht mehr möglich. Das Exportland kann sich nur noch in einem nationalen Auskunftsstand vorstellen und betätigen. In den hochentwickelten Industriegebieten ist diese Neuorientierung auf die Fachmessen hin schon weit fortgeschritten; in den Oststaaten scheint sie rasch in Gang zu kommen. Natürlich ist die SZH nicht so stur, dass sie schweizerischen Ausstellern nicht helfen wollte, wenn keine offizielle und kollektive Messebeteiligung zustandekommen kann. Sie ist gerne bereit, beratend zu wirken und an der Gestaltung teilzunehmen, wo immer von einer einigermaßen repräsentativen Beteiligung der schweizerischen Industrie gesprochen werden kann.

Es ist nützlich, uns regelmässig über im Ausland geplante Messen zu berichten. Mit Rücksicht auf das vorhin gesagte, sind wir Ihnen besonders dankbar, wenn Sie uns über die Art der Messe und der Besucher genau orientieren. Unterrichten Sie uns nachher über die Beteiligung und den erzielten Erfolg. An Messen gesammeltes Dokumentationsmaterial ist für schweizerische Firmen zur Beurteilung der Konkurrenzverhältnisse sehr wertvoll.

Dort, wo die Schweiz ein Auskunftsbureau unterhält, sind wir Ihnen sehr dankbar, wenn Sie uns für die jeweils beschränkte Zeit der Messe ausser unserem Vertreter einen Ihrer Mitarbeiter zur Verfügung stellen können, so dass sich im Auskunftsdienst ein perfektes Ablösungssystem organisieren lässt. Wir können auch hier auf Ihre Mithilfe nicht verzichten.

Die geschilderte Entwicklung in Richtung auf die Fachmessen hin läuft parallel mit einer allgemein stärkeren Betonung der genau

gezielten Verkaufspropaganda gegenüber einer "good-will"-Werbung, die eher der Schaffung eines günstigen Klimas für die direkte Werbung oder dem Gesamtinteresse der Wirtschaft dient. Wir haben bezüglich der Organisation der kommenden Weltausstellung in Osaka im Jahr 1970 die nötigen Konsequenzen gezogen.

Im vorhin gesagten habe ich bewusst diejenigen Formen der Zusammenarbeit zwischen Ihnen und uns unterstrichen, bei denen die Initiative weitgehend bei Ihnen und Ihren Mitarbeitern liegt. Über die täglichen, individuellen Anfragen, die wir an Sie richten müssen, brauche ich nicht zu sprechen. Wir werden auch, an Sie gelangen, wenn immer die Kenntnisse, über die wir und die Wirtschaftskreise verfügen sollten, Lücken aufweisen.

Ich möchte Sie nun noch kurz darüber aufklären was wir unternehmen, um der schweizerischen Exportindustrie bestmöglich dienen zu können. Eine erste Serie von internen Reformen steht vor der Einführung; ich will Sie aber nicht mit Einzelheiten belästigen, denn Sie werden vor Ende dieses Jahres ausführlichen Bericht darüber erhalten.

Vor allem streben wir eine Intensivierung der Zusammenarbeit an mit der Handelsabteilung des EVD, mit den Wirtschaftsorganisationen und den Unternehmen selbst. Eine gemeinsame Analyse und Prognose betreffend die wirtschaftliche Entwicklung soll es ermöglichen, die handelspolitische Akzentsetzung behördlicherseits, die Tätigkeit unserer Zentrale sowie auch die eigenen Anstregungen der Wirtschaft weitgehend zu koordinieren. Wir werden auch mit den anderen Organisationen, die im Ausland eine Propagandamission erfüllen, eng zusammenarbeiten.

Wie Sie vielleicht schon bemerkten, sind die "Textiles Suisses" letzthin etwas gestrafft worden. Wir bemühen uns weiter, sie noch inhaltsreicher und farbenfroher zu gestalten. Auch an der Weiterentwicklung der "Technique Suisse" wird gearbeitet. Die geplante Umstellung von einer globalen Mischrechnung für sämtliche Publikationen unserer Institution auf die getrennte Kostenrechnung jeder einzelnen Publikation wird es uns gestatten, jeden Erfolg dieser

beiden wichtigsten Ausgaben unseres Publikationsdienstes zu ihrer Weiterentwicklung zu verwenden in engster Zusammenarbeit mit den direkt interessierten industriellen Organisationen.

Sie können uns helfen, indem Sie uns ausschliesslich Adressen vermitteln von potentiellen Käufern der in diesen Zeitschriften vertretenen schweizerischen Erzeugnisse, sowie indem Sie diese Listen regelmässig überprüfen. Der hohe Preis einer gediegenen Publikation und die Auflagehöhe zwingen uns dazu, jedem Exemplar die Aufmerksamkeit eines geschäftlich interessierten Empfängers sicherzustellen. Wir hoffen, allmählich die Auflage zu erweitern; dann dürfte auch der Verteilung ein etwas weiterer Rahmen gezogen werden können.

Für die "Suisse Industrielle et Commerciale" wird eine neue Lösung gesucht; die bisherige vermochte in keiner Weise zu befriedigen. Auch die "Informations Economiques" steht vor gewissen Reformen.

Das "Handbuch der schweizerischen Produktion" wird im Frühling 1968 in neuer Auflage erscheinen. Die Ausnützung neuer Techniken ermöglichen in der Zukunft die regelmässige, voll revidierte Ausgabe alle zwei Jahre. Der neue Herstellungsprozess ist auch so flexibel, dass wir das Werk nach Belieben in einzelne Branchenverzeichnisse aufteilen können, deren Überprüfung sogar dem Bedarf entsprechend in unterschiedlichem Rythmus erfolgen könnte.

Auf die neue Tendenz einer schärferen Trennung zwischen allgemeiner und gezielter Werbung habe ich schon hingewiesen. Auch die finanzielle Entwicklung der Zentrale zwingt uns dazu, ihr zu folgen. Früher reichten die Bundesmittel und Mitgliederbeiträge zur Deckung von rund einem Drittel des Gesamtaufwands der Zentrale aus; inzwischen hat sich das Verhältnis auf 1:4 bis 1:5 verschoben.

Auch bei uns wird sich deshalb eine zunehmend klare Trennung nicht vermeiden lassen zwischen Aktionen, die bei massgeblicher direkter Beteiligung der Industrie ihren Wünschen nach einer gezielter Werbung gerecht werden müssen, und den Bemühungen die auf längere Frist und aus allgemeinen Erwägungen durchgeführt werden müssen. Für die letzteren werden neue Lösungen gesucht werden müssen. Ich zweifle nicht daran, dass sie gefunden werden. Wenn Sie uns aus Ihrer Erfahrung in Ihrem Gastland heraus fühlbare Lücken in der Exportwerbung

aufzeigen und uns mitteilen, was andere Staaten tun, so leisten Sie auch damit einen Beitrag zu unserer Zusammenarbeit, die das Schöne an sich hat, dass, je erfolgreicher sie sich zeigt, sie für Sie und uns zugleich interessanter und befriedigender wird.

August 1967