

den 20. Oktober 1967

ho

Fa.Int.870. *allg*

Herrn Direktor R. Montandon
Schweizerische Zentrale für
Handelsförderung

L a u s a n n e

Geschäftsmöglichkeiten in
Ostafrika

Herr Direktor,

Wir hatten in letzter Zeit verschiedentlich Gelegenheit, uns mit Leuten, die an Ort und Stelle waren, über die schweizerischen Geschäftsmöglichkeiten in ehemals britisch Ostafrika, d.h. in Kenya, Uganda und Tanzania (Festland) auszusprechen. Die Äusserungen der Gesprächspartner gingen ziemlich einheitlich dahin, dass in diesen Ländern für schweizerische Firmen ein noch nicht ausgenütztes Potential für Verbrauchsgüter und einfachere Investitionsgüter vorhanden wäre. Entscheidend für die Anbahnung und namentlich für die Weiterführung von Geschäftsbeziehungen scheint aber ein Aufenthalt in den betreffenden Ländern zu sein. Wie sich dies in ähnlicher Weise schon vor Jahren in Saudiarabien zeigte, reicht eine briefliche Kontaktnahme für eine dauernde Vertiefung der Geschäftsbeziehungen nicht aus.

Ein Zwischenhalt wird jeweilen etwa noch von schweizerischen Geschäftsleuten auf dem Hin- und Rückweg aus Südafrika in Nairobi gemacht. Der Markt Ostafrikas liess sich früher von dort aus gut bearbeiten. Wenn auch die Verhältnisse von Branche zu Branche verschieden sind, so zeigt sich doch, dass in Tanzania und Uganda ansässige Geschäftsleute sich nicht gerne als Satelliten von Kenya behandeln lassen und eher darauf aus sind, direkte Kontakte mit ausländischen Firmen anzuknüpfen. Dies setzt aber voraus, dass die schweizerischen Vertreter auch Entebbe/Kampala in Uganda bzw. Dar es Salaam in Tanzania in ihr Reiseprogramm einbeziehen und sich zur Vorbereitung der Reise mit den der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung bekannten Stellen in diesen Ländern in Verbindung setzen. In Dar es Salaam ist dies der ständige schweizerische Geschäftsträger, der gerne bereit wäre, bei der Anknüpfung solcher Beziehungen mitzuwirken.

Die vorerwähnten Verhältnisse sind sicher auch Ihnen längstens bekannt. Wir fragen uns, ob es nicht der Mühe Wert wäre, die

- 2 -

schweizerischen Exportfirmen im Sinne der vorstehenden Ausführungen darauf aufmerksam zu machen, dass man diese Länder vermehrt bearbeiten sollte. Wir sind uns natürlich bewusst, dass "man ein Pferd zur Tränke führen kann, aber nicht dazu zwingen kann, Wasser zu trinken".

Anlass zu dem Schreiben gibt uns u.a. die Tatsache, dass sich in Tanzania Herr Geschäftsträger Luy aufhält, der seinerzeit in Saudiarabien viel zur Anbahnung des schweizerisch-arabischen Handelsverkehrs beitrug. Für Uganda würde die Möglichkeit bestehen, die Leute an Herrn Agathon A. Aerni zu verweisen. Dieser ist durch Vermittlung des Dienstes für Technische Zusammenarbeit von der Zentralbank für Uganda als Berater angestellt worden und war früher in der Bank of America tätig. Er ist Schweizerbürger. Anlässlich eines mit Herrn Fankhauser geführten Gesprächs hat er sich von sich aus anboten, schweizerische Geschäftsleute im Rahmen des im Möglichen bei der Anknüpfung von Kontakten beizustehen. Wir haben ihm erklärt, dass es uns der Mühe Wert scheine, die Marktbearbeitung in den ostafrikanischen Ländern auszubauen und dass wir uns mit der Zentrale für Handelsförderung in Verbindung setzen würden, um zu prüfen, in welcher Weise am besten dieses Ziel erreicht werden könnte.

Seine Adresse lautet:

Agathon A. Aerni
Director
P.O.Box 4068
Kampala/Uganda

Wir versichern Sie, Herr Direktor, unserer vorzüglichen Hochachtung.

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement
Der Vize-Direktor der Handelsabteilung:

sig. Bühler