

15. September 1970

Schä/kü.Pak.877.3
ad: 521.61 - RE/ah

Schweizerisches Generalkonsulat
K a r a c h i

Pakistanische Handelsdelegation

Herr Generalkonsul,

Wir danken Ihnen für Ihre Schreiben vom 4. und 9. September 1970. Zusammen mit der Pakistanischen Botschaft in Bern haben wir die Woche vom 18. - 25. Oktober 1970 als "target date" für die Mission vorgemerkt; wir werden uns bemühen, dieses Datum einzuhalten, müssen uns jedoch vorbehalten, darauf zurückzukommen, falls sich dies als notwendig erweisen sollte.

Die im Laufe der Vorbereitungsarbeiten für die Mission mit den verschiedenen für einen Besuch in Frage kommenden Firmen geführten Gespräche haben gezeigt, dass anlässlich der Interviews mit diesen Firmen nicht nur die zukünftige Abnahme pakistanischer Produkte diskutiert werden wird. Eine Anzahl Firmen hat nämlich schon einige Erfahrungen mit Pakistan-Geschäften und diese waren offenbar nicht durchwegs erfreulich. Vor allem aus Kreisen der Sportartikel-, Teppich- und Jutewarenhändler haben wir z.T. ziemlich negative Kommentare zu den Geschäftspraktiken der Pakistani zu hören bekommen. In diesem Sinne wird es sich notwendigerweise bei einer Anzahl Firmen, die die Mission besuchen wird, darum handeln, ob zu Recht oder Unrecht bestehende Vorurteile zu beseitigen. Wir haben aber gerade im Falle solcher Firmen, bei denen der Ruf pakistanischer Erzeugnisse etwas angeschlagen scheint, Wert auf eine Zusammenkunft gelegt. Die Mission wird, und dies werden wir ihr auch anlässlich des zu Beginn der Tour eingeplanten Orientierungsgesprächs in Bern - natürlich in passender Weise - sagen müssen, manchenorts weniger als reine "sales mission" als vielmehr als "market survey mission" auftreten, der zudem noch die Aufgabe zukommen wird, für ihr Land den hie und da verlorengegangenen "good will" neu zu schaffen.

Diese Bemerkungen sind Ihnen vielleicht auch bei der Gestaltung des geplanten Abschiedsempfanges für die Missionsteilnehmer nützlich. Die Erwartungen seitens des EPB sollten - was den mittelbaren "sales effect" der Mission anbelangt - nicht allzu hoch geschraubt werden. Die Missionsteilnehmer

- 2 -

werden bei den zu besuchenden Firmen nicht Produkte vorstellen, um die man sich reissen wird; die Betonung wird auf "market survey" liegen. Gerade angesichts der grossen Bedeutung, die das EPB der Mission beimisst, scheint es uns wichtig, dass man sich auf pakistanischer Seite keinen Illusionen über die der Mission bevorstehenden Aufgaben hingibt. Dass der Akzent bei dieser Mission auf "market study" und "market survey" liegen müsse, hat der Unterzeichnete auch anlässlich seiner Besprechung mit Mr. Riza vom EPB und in den dieser folgenden Erklärungen gegenüber der Presse zum Ausdruck gebracht.

Selbstverständlich werden wir Ihnen berichten, sobald das Programm der Mission fertig gestaltet ist. Im Moment fehlen uns aber noch die Zusagen einiger weniger, jedoch wichtiger Verbände.

Genehmigen Sie, Herr Generalkonsul, die Versicherung unserer vorzüglichen Hochachtung.

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement
Der Vize-Direktor der Handelsabteilung:

sig. Bühler