

Schweizerische Zentrale
für Handelsförderung

Interner Bericht über den Besuch in der Volksrepublik China vom 20. bis 31. Oktober 1972 betreffend die Durchführung einer Schweizerischen Industrie-Ausstellung in Peking 1974, verfasst von Dr. H.J. Halbheer, Stellv. Direktor und Leiter des Sitzes Zürich der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (OSEC)

Im nachstehenden Bericht werden keine allgemeinen Eindrücke über die Situation in der VR China vermittelt, sondern nur diejenigen, die für die Arbeit der OSEC bezüglich China ins Gewicht fallen. Ueber Einzelfragen betreffend die Schweizerische Industrie-Ausstellung in Peking 1974 liegt ein separater Bericht von Herrn W. Sutter vor. Neben dem vorliegenden Bericht hat der Verfasser noch einen Text für einen Vortrag geschrieben, der in verschiedenen Rotary Clubs gehalten wird, in welchem allgemeine Eindrücke über die gegenwärtige chinesische Situation festgehalten sind.

Dieser Bericht gelangt zu den nachstehenden Schlussfolgerungen:

1. Die Schweizerische Industrie-Ausstellung findet vom 28. August bis 10. September 1974 in Peking statt.
2. Als Exponate werden nur die technisch höchstentwickelten Produkte ("technologically most advanced products") gewünscht. Es geht den Chinesen vor allem darum, diese Erzeugnisse zu kopieren. Symposien über technische Fragen ("technical discussions") sind sehr willkommen.
3. Die Schweiz geniesst gegenwärtig in China einen beträchtlichen Goodwill (vgl. nachstehende Ziff. 3).
4. Die politischen Ueberlegungen geniessen bei den Chinesen gegenüber wirtschaftlichen nach wie vor den Vorrang (Ziff. 4). Es ist für den Erfolg unserer

Ausstellung wesentlich, dass sie politisch gut vorbereitet wird und sich vorgängig eine Delegation, von einem Mitglied des Bundesrates angeführt, nach Peking begibt (vgl. Ziff. 4).

5. Die Qualität des Produktes kommt bei den Chinesen vor dem Preis. Wenn für sie ein Produkt wichtig erscheint und dieses allenfalls kopiert werden kann, spielt der Preis eine sekundäre Rolle. Geschickte Verhandlungstaktik ist für den Verkaufserfolg wesentlich (vgl. Ziff. 5).
6. Eine Prospektionsreise zur Abklärung der Absatzchancen für schweizerische Produkte sollte wenn möglich im nächsten Frühjahr stattfinden. Die Gruppe der interessierten Aussteller sollte von einem Delegierten für Handelsverträge, dem Direktor des Vororts und der Direktion der OSEC angeführt werden. Besuche von Gruppen von Wirtschaftsfachleuten sind jederzeit willkommen. Einzelbesuche sind nicht beliebt.

Zweck des Besuches

- Verhandlungen über Einzelheiten der Durchführung einer Schweizerischen Industrie-Ausstellung im August/September 1974,
- abklären, an welchen schweizerischen Produkten die Chinesen interessiert sind und in welchem Rahmen eine Prospektionsreise der OSEC vor unserer Ausstellung durchgeführt werden könnte,
- Pflege von Kontakten zur Förderung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der VR China und der Schweiz.

Zusammensetzung der Delegation der OSEC

Dr. H.J. Halbheer, Leiter der Delegation und W. Sutter, Sekretär der Abteilung Auslandmessen und Sonderaktionen, Sachbearbeiter

Programm und allgemeine Bemerkungen

Wir trafen täglich mit den Vertretern des CCPIT zusammen. Neben den Verhandlungen wurden wir zum Besuch von verschiedenen Sehenswürdigkeiten eingeladen (Grosse Mauer, Verbotene Stadt etc.) Samstagnachmittag und Sonntagmorgen, 21./22. Oktober, benützten wir, um die italienische Industrie-Ausstellung zu besuchen. Am Montag, 23.10., gab Herr Vizepräsident Li Chuan ein Essen zu unseren Ehren, zu welchem auch Herr Botschafter Natural und Herr Botschaftssekretär Stöckli, mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten betraut, geladen waren. Von chinesischer Seite nahmen neben Vizepräsident Li Chuan und Direktor Kung Herr Hsieh Chien Chun, Generalsekretär, Frau Chang Sun Wei, Dolmetscherin (englisch) und Herr Fong Tsin Hsian, Sekretär, alle vom CCPIT, teil, ferner vom Ministry of Foreign Trade Mr. Kang Chi Wei, Chef der Abteilung Westeuropa, und dessen Sekretär, Mr. Chu Chun Pai.

Am Donnerstag, 26.10., gaben Herr und Frau Botschafter Natural eine Gegeneinladung mit den vorstehenden chinesischen Gästen.

Am Montag, 31.10., besuchten Herr Sutter und der Unterzeichnete auf der Rückreise die Exportmesse in Kanton (Chinese Export Commodities Fair).

Die Gastfreundschaft der Chinesen war äusserst liebenswürdig und grosszügig. Während unserem Aufenthalt in Peking genossen wir auch die tatkräftige Unterstützung der Schweizerischen Botschaft. Die Verhandlungsatmosphäre mit den Chinesen war jederzeit angenehm; sie war getragen vom Willen, alle Fragen auf möglichst einfache und angenehme Art zu lösen. Von chinesischer Seite wurde immer wieder betont, wie wichtig unsere Ausstellung zur Förderung des Verständnisses und der Freundschaft zwischen den beiden Ländern sei. Sie wiesen auch auf die frühere Ausstellung von 1968 und die Teilnahme Chinas am Comptoir in Lausanne hin und liessen durchblicken, dass eine Einladung, in der nahen Zukunft in Lausanne auszustellen, sehr geschätzt würde.

Trotz aller Freundlichkeit dürfen wir uns nicht über die Tatsache hinwegtäuschen lassen, dass es den Chinesen bei einer Indu-

strie-Ausstellung zu einem grossen Teil darum geht, die neuesten Produkte des Westens kennenzulernen, um sie, nach dem Vorbild der Japaner, später zu kopieren.

Von der ersten Minute an, da wir China betraten, wurden wir als "friends of China" behandelt; das blieb so bis zum letzten Augenblick, als wir auf dem Bahnhof Kanton Abschied nahmen.

Man erfüllte uns jeden Wunsch. Wir hatten auch völlige Bewegungsfreiheit, nur ist diese insofern de facto limitiert, weil man sich mit der einheimischen Bevölkerung ohne Uebersetzer nicht unterhalten kann und die Englischkenntnisse im allgemeinen auf das Notwendigste beschränkt sind.

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und Eindrücke

1. Datum der Ausstellung

Das Datum der Schweizerischen Industrie-Ausstellung in Peking ist endgültig auf 28.8. bis 10.9.74 festgesetzt worden.

2. Von den Chinesen gewünschte Exponate

Als Ausstellungsgut werden grundsätzlich nur die "technologically most advanced products and services" gewünscht. Wir müssen uns im klaren sein, dass es den Chinesen auch darum geht, möglichst viele der neuesten Maschinen, Instrumente und Apparate zu kopieren.

Den Symposien über technische Fragen ("technical discussions") wird grösster Wert beigelegt (für Einzelheiten vergleiche Bericht von Herrn W. Sutter).

3. Vorteile der Schweiz

Im Verkehr mit der VR China geniessen wir folgende Vorteile:

- a) Wir gelten seit langem als "friends of China", weil wir die VR China im Jahre 1950 nach Schweden als zweite westliche Nation völkerrechtlich anerkannt und Botschafter ausgetauscht haben. Diese Tatsache wird von den Chinesen immer wieder hervorgehoben und wir haben den Goodwill, den wir dadurch besitzen, bis heute wohl noch zu wenig ausgenützt.

- b) Ministerpräsident Tschou En-lai betont gegenüber den Schweizerischen Botschaftern jeweils anlässlich der Ueberreichung des Beglaubigungsschreibens, dass er die Schweiz besonders schätze, weil unser Land ihn im Jahre 1954 anlässlich der Indochina-Konferenz in Genf wie die übrigen Staatsmänner würdig empfangen habe. Genf sei für ihn die schönste Stadt Europas. 1954 war China noch eine zweitrangige Nation und Tschou wurde von den westlichen Staatsmännern nicht immer für voll genommen. Deshalb hatte er den staatsmännischen Empfang, der ihm durch die neutrale Schweiz zuteil wurde, besonders geschätzt.
- c) Die Chinesen haben weniger Hemmungen, ein kleines, neutrales Land um die Vermittlung von "know how" anzugehen, als eine mächtige Nation wie Westdeutschland, USA, etc.

4. Primat der Politik

Im Handel mit China darf man nicht vergessen, dass für die Chinesen die politischen Erwägungen nach wie vor den Vorrang geniessen. Wer wirtschaftliche Beziehungen anknüpfen oder auszubauen wünscht, sollte diese politisch so gut wie möglich vorbereiten. Für unsere Industrie-Ausstellung in Peking heisst das, dass wir vor der Ausstellung eine repräsentative Delegation nach China senden sollten. Damit diese gebührend empfangen wird, sollte sie von einem Mitglied des Bundesrates angeführt werden, ferner sollte ihr angehören: der Direktor der Handelsabteilung oder der zuständige Delegierte für Handelsverträge, die Präsidenten des Vororts und der OSEC; eine grössere Anzahl Verwaltungsrats- oder Direktionspräsidenten der führenden Firmen, die an der Ausstellung teilnehmen. Eine solche Delegation würde von Ministerpräsident Tschou En-lai und von verschiedenen Ministern empfangen und hätte allenfalls die Chance, dem Vorsitzenden Mao Tse-tung wenigstens die Hand schütteln zu können. Der Empfang auf der Ebene des Ministerpräsidenten gäbe der Schweizer Ausstellung grosses politisches Gewicht und Prestige und würde für die chinesischen Korporationen, welche die Geschäfte abschliessen, bedeuten, dass es

von Regierungs- und Parteiseite nicht nur erwünscht, sondern dass sie verpflichtet wären, mit dem ausstellenden Land Geschäfte zu tätigen. Die Delegation müsste mindestens drei bis vier Tage vor der Ausstellung in Peking eintreffen und der Bundesrat würde dann die Ausstellung am 28.8.74 eröffnen und könnte am folgenden Tag Peking verlassen.

Eine Nation, die in einem gegebenen Zeitpunkt ihre wirtschaftlichen Beziehungen zu China ausbauen will, muss vermeiden, dass sie nicht zur gleichen Zeit ähnliche Anstrengungen gegenüber der Sowjetunion unternimmt und vor allem die politischen Beziehungen der letzteren gegenüber nicht besonders augenfällig fördert. Die Schweizerische Botschaft wies darauf hin, dass die Deutschen und Franzosen in ihren Beziehungen mit China gegenwärtig etwas Mühe hätten, da sie auf zwei Klavieren spielten, indem sie augenblicklich gegenüber den Russen betont freundliche Annäherungsversuche unternähmen. Solche betont freundschaftliche Beziehungen mit den Russen schätzen die Chinesen nicht. Das schlimmste, was man heute in China sein kann, ist ein sowjetischer Revisionist.

Das definitive Datum unserer Ausstellung vom 28.8. bis 10.9.74 darf als ein Erfolg auf Grund der politischen Umstände gewertet werden. Die Chinesen wollten unsere Ausstellung ursprünglich endgültig auf die zweite Hälfte August ansetzen. Dies passte uns namentlich aus zwei Gründen nicht: erstens einmal haben einige unserer grossen Firmen Betriebsferien bis Mitte August, und zweitens ist Mitte August klimatisch in Peking ungünstig, weil es dann noch zu warm und zu feucht ist. Die erste Hälfte September wird als ideal angesehen. Die zweite Hälfte September wäre ebenfalls günstig, doch nicht im Jahr 1974, da am 1. Oktober die grossen Feierlichkeiten zum 25. Jahrestag der Befreiung Chinas durch Mao begangen werden, und die Woche vor diesem Datum wird dann, wie man uns von chinesischer Seite sagte, ganz im Banne der Vorbereitungen dieses Anlasses stehen.

Im Verlauf des Gesprächs mit dem CCPIIT ergab sich, dass die Chinesen uns nicht im September in Peking haben wollten, weil

die Franzosen nach uns eine Ausstellung durchzuführen wünschen. Da wir aber anscheinend den Chinesen gegenwärtig politisch sympathischer sind als die Franzosen, die durch die zu intensiven Beziehungen zur Sowjetunion belastet sind, müssen nun die Franzosen ihre Ausstellung zu unseren Gunsten verschieben.

Obwohl seit dem Besuch von Präsident Nixon die Stimmung in China gegenüber den USA zum mindesten nicht mehr negativ ist (nirgends sieht man anti-amerikanische Spruchbänder und Propaganda), ist für die Amerikaner der Zugang zum chinesischen Markt vorläufig noch schwierig. Man sagte uns deutlich, dass die Amerikaner erst dann echte Freunde Chinas seien, wenn diplomatische Beziehungen aufgenommen seien. Das bekam zum Beispiel das führende Warenhaus Neiman Marcus in Dallas/Texas zu spüren, das den "China-Boom" in den USA ausnützen wollte, um nach Texaner Art "lastwagenweise" Antiquitäten in China einzukaufen. Die Chinesen schätzen solchen Opportunismus nicht und Neiman Marcus konnte keine der begehrten Antiquitäten einkaufen. Ein führender schweizerischer Warenhauskonzern dagegen, der seit Jahren Antiquitäten in China einkauft, erhält, trotz gesteigerter Nachfrage aus anderen Ländern, seine bisherige Quote. Man wies von chinesischer Seite auch bei diesem Handelspartner darauf hin, dass die Schweiz zu den treuen Freunden Chinas gehöre und eines der ersten Länder des Westens gewesen sei, das China anerkannt habe. Auch wurden die jahrelangen Geschäftsbeziehungen honoriert. Die Chinesen, als altes Kulturvolk, legen grossen Wert auf jahrelange Beziehungen. Alles, was zu rasch geht und überstürzt erscheint, ist ihnen abhold.

5. Qualität des Produktes und Verkaufstaktik sind ausschlaggebend

Wenn die politischen Behörden Chinas die Beziehungen zu einem Land als in Ordnung taxieren, dann wissen die Technokraten und Manager der diversen wirtschaftlichen Unternehmungen (Corporations), dass sie mit diesem Land Geschäfte tätigen dürfen. Interessant ist, auf die Erfahrung der Delegation einer der grössten schweizerischen Exportindustrieunternehmungen hinzuweisen. Diese Delegation hat in zweimaligen, mehrere Wochen

dauernden Verhandlungen festgestellt, dass bei den Chinesen nicht der Preis, sondern die Qualität des Produktes im Vordergrund steht. Im Gegensatz zu westlichen Kunden, welche beim Vorliegen mehrerer Offerten die teuersten gar nicht mehr in Erwägung ziehen würden, käme es den Chinesen zunächst allein auf die Qualität des Produktes an. Sie liessen sich das Produkt in allen Einzelheiten erklären. Wenn die Chinesen dann auf Grund des Vergleichs mit einem billigeren Konkurrenzprodukt zum Schluss kommen, dass das teurere für ihre Bedürfnisse geeigneter sei, dann würden sie auch das teurere wählen. Selbstverständlich würden auch die Chinesen versuchen, hart zu verhandeln und auf den Preis zu drücken. Sie seien aber fair und gingen über eine tragbare Grenze nicht hinaus. Auf jeden Fall seien sie insoweit fair, dass sie niemand wochenlang nach Peking kommen lassen, und ihm dann letzten Endes überhaupt keinen Auftrag erteilen würden. Sie würden mindestens eine Kauforder in derjenigen Grössenordnung geben, damit die Kosten für die Umtriebe des Verhandlungspartners gedeckt würden.

Wir werden unsere Aussteller innerhalb der nächsten Wochen zu einer Aussprache einladen, und sie über unsere Feststellungen in China orientieren. Es wird vor allem unsere Aufgabe sein, immer wieder darauf hinzuweisen, dass es im Geschäftsverkehr mit China viel Geduld, Klugheit, Takt und Diplomatie braucht. Wir können damit rechnen, dass uns die Chinesen den grösseren Teil des Ausstellungsgutes abkaufen, und wir somit mindestens die Kosten der Ausstellung decken werden, vorausgesetzt natürlich, dass wir gute Produkte präsentieren und dass unsere Aussteller geschickt im angedeuteten Sinn verhandeln. Die Aussteller dürfen nicht erwarten, dass sie an der Ausstellung selbst oder kurz darnach Aufträge, die über die Exponate hinausgehen, erhalten. Die Chinesen lassen sich Zeit. Zeit haben sie viel, Geld haben sie wenig. Der Begriff der Zeit existiert für sie nur vage, hingegen ist der Begriff "Geld" klar definiert. Die Chinesen wollen eine gekaufte Ware zuerst erproben. Sie wollen auch versuchen, inwieweit sie ein Produkt kopieren können. Auf

Grund ihrer Erfahrungen mit dem Westen sind sie auch gegenüber uns Schweizern misstrauisch. Sie seien auch in der neuesten Zeit, d. h. in den letzten zwei Jahren, von hoch industrialisierten Staaten, insbesondere Japan, übers Ohr gehauen worden. Vertraulich sei hier erwähnt, dass die Schweden den Chinesen zum Beispiel eine Papierfabrik geliefert hätten, die an Ort und Stelle in China nicht funktioniert habe. Die Fabrik sei zwar vertragskonform geliefert worden und die gleiche Fabrik hätte ihren Betrieb in Schweden ohne weiteres aufnehmen können, weil dort alle nötigen Accessoires, - angefangen bei den grundlegendsten Infrastruktur-Installationen -, vorhanden gewesen wären, in China aber fehlten. Die Schweden hätten es unterlassen, ihre Vertragspartner vollständig ins Bild zu setzen. Die Japaner hätten den Chinesen zu wiederholten Malen nicht vertragskonform geliefert. Die Chinesen sind aber auf den Handel mit Japan aus naheliegenden Gründen nach wie vor angewiesen (kurze Distanzen, bessere Verständigungsmöglichkeiten, gleiche Schrift; neben Hongkong ist Japan der grösste Abnehmer chinesischer Waren, usw.). Die Japaner sind trotzdem in China nach wie vor unbeliebt. Sie treten massenweise in China auf und protzen mit ihrem Bargeld und ihrem Reichtum und fallen durch opportunistisches Benehmen auf. Zum Beispiel tragen sie Mao-Abzeichen und wollen sich als Freunde von Mao-China aufspielen. Die Chinesen ziehen es vor, wenn man ehrlich zu seiner Ueberzeugung steht und respektieren diese. Wir haben immer wieder betont, dass unser Volk mit unserem System gut gefahren sei, dass wir aber den grössten Respekt vor ihren Ideen hätten und die Leistungen der letzten 25 Jahre bewunderten.

Es macht den Chinesen nichts aus, eine ausländische Wirtschaftsdelegation über Monate hinaus hinzuhalten. Ein führendes englisches Flugzeugunternehmen unterhandelte während sechs Monaten ununterbrochen in Peking und musste dann ohne Auftrag nach Hause zurückkehren. Auch die geduldigen englischen Gentlemen seien am Ende ihrer Kräfte gewesen. Ein Jahr später aber wurde das Ausharren mit einer ansehnlichen Bestellung belohnt.

Neben der Qualität des Produktes und der fachlichen Kompetenz der Verkäufer spielt das Verhandlungsgeschick, wie oben ange-tönt, eine ausschlaggebende Rolle. Geduld und Zurückhaltung sind Eigenschaften, die hier im Vordergrund stehen, und die für den westlichen Geschäftsmann nicht selbstverständlich sind. Man darf nicht vergessen, dass den Chinesen abstraktes Denken fremd ist. (Angeblich sollen auch sämtliche Wissenschaftler, welche die chinesische Atombombe geschaffen haben, in den USA, und nicht in China, ausgebildet worden sein.) Man muss deshalb oft die gleiche Sache mehrere Male wiederholen und erklären. Auch wenn man die Antwort auf eine Frage weiss, oder einem ein Problem sofort klar ist, darf man dies nicht unmittelbar zeigen. Der Chinese fühlt sich bei jemandem, der zu rasch reagiert, nicht wohl. Er ist sich an schöne und lange Worte, Umschreibungen und Bilder gewöhnt. Auch spielt heute immer noch, - übrigens genau wie bei den Japanern, die alte Tradition eine Rolle, dass jeder wichtige Punkt in Verhandlungen mit Aussenstehenden und Fremden in der Sippe mit dem Familienoberhaupt besprochen wird, bevor man irgend eine verbindliche Abmachung trifft. Der chinesische Partner nimmt die Vertragspunkte der Gegenpartei zur Kenntnis und geht dann nach Hause, um diese mit dem Oberhaupt der Sippe zu besprechen und kehrt dann am nächsten Tag zurück. Auf diejenigen Verhandlungsgegenstände, die von der Sippe akzeptiert wurden, kann man sich dann hundertprozentig verlassen. Heute ist das Sippenoberhaupt ersetzt durch die Parteigremien und die Revolutionskomitees.

Sobald man in den Verhandlungen an einem heiklen Punkt ange-langt ist, muss man nicht insistieren. In einer solchen Situa-tion sagt man höflich, dass man diesen oder jenen Punkt nochmals überlegen möchte. Die Worte, die man braucht, lauten dann etwa: "We would like to consider this matter again" oder "we would like to reconsider; we would prefer to have another friendly discussion tomorrow; we don't know and would like to consult with our home office" etc. Wenn etwas unmöglich erscheint, sagen die Chinesen: "It seems that this is not realistic" oder "Chair-man Mao might have other ideas" etc. etc.

6. Wünsche der Chinesen betreffend Exponate

Auf Grund der Erfahrungen mit anderen westlichen Industrie-Ausstellungen haben die Chinesen den Wunsch geäußert, wir sollten den Grundsatz "weniger ist mehr" befolgen. Die Italiener zum Beispiel haben viel zu viele Maschinen ausgestellt, worunter die Uebersichtlichkeit litt und viel zu wenig Platz zur Besichtigung der einzelnen Ausstellungsgüter und zur Zirkulation des Publikums vorhanden war. Auch schätzen es die Chinesen, wenn man neben einzelnen Produkten ihrem Volk einen allgemeinen Ueberblick über unser Land gibt (Multivision, Filme über allgemeine Aspekte unseres Landes, etc.).

Die China Machinery Import Export Corporation (MACHIMPEX) in Peking, die zuständige Zentralstelle für Einkäufe, hat Hemmungen bekanntzugeben, was für einzelne schweizerische Produkte ausgestellt werden sollen. Es wird immer wiederholt, dass man nur die technisch hochstehendsten Produkte wünsche. Es ist klar, dass die Chinesen soviel wie möglich zu kopieren versuchen, und deshalb nur das modernste zu sehen wünschen. Die MACHIMPEX scheint aber auch nicht alle Wünsche der Endverbraucher ("End-user" ist bei den Chinesen ein sehr beliebtes Wort) zu kennen. Man muss sich immer wieder die Grösse des Landes und seine Bevölkerungszahl vor Augen halten (960'000 km² und 750 Millionen Einwohner). Die Kommunikationsmittel sind noch weitgehend unterentwickelt. Geschäftskontakte müssen via die massgeblichen zentralen Stellen, in unserem Fall in erster Linie die MACHIMPEX in Peking, laufen, weshalb es nicht möglich ist, mit den einzelnen Endverbrauchern zu verhandeln und von diesen direkt herauszufinden, was sie benötigen und an welchen Produkten sie interessiert sind. (Die MACHIMPEX verfügt übrigens über verschiedene Ingenieure, die an der ETH in Zürich studiert haben, denen die hohe Qualität unserer Produkte bekannt ^{ist} sind.)

Die interne Büroorganisation scheint in China noch sehr unterentwickelt zu sein. Angeblich wird in den Büros teilweise unrationell gearbeitet. Die chinesische Schrift

gestattet beispielsweise keine Verwendung moderner Schreibmaschinen. Die Technokraten drängen auf die Einführung unserer Schriftzeichen, sind aber durch die Kulturrevolution in ihren Bestrebungen wieder um Jahre zurückgeworfen worden.

7. Prospektionsreisen zur Abklärung der Absatzchancen für schweizerische Produkte

Die vorstehenden Ausführungen geben uns Hinweise für eine allfällige Prospektionsreise der OSEC. Wir müssen davon ausgehen, dass Prospektionsreisen nach China, in der Art, wie sie mit Erfolg in anderen sozialistischen Ländern von uns durchgeführt werden, nicht möglich sind. Wir können von unseren Mitgliedern nur dann einen bezahlten Auftrag entgegennehmen, wenn Aussicht besteht, dass wir die uns aufgetragenen Abklärungen auch tatsächlich vornehmen können. Die Fragen unserer Exportfirmen bezüglich des chinesischen Marktes beziehen sich ausschliesslich auf die Möglichkeiten des Absatzes von Industrierzeugnissen und Dienstleistungen. Die MACH-IMPEX ist nicht bereit und offensichtlich nicht in der Lage zu sagen, an welchen konkreten Produkten oder Dienstleistungen einer schweizerischen Firma die Endverbraucher interessiert sind. Auf der anderen Seite ist es den "End-users" nicht gestattet, ihre Bedürfnisse direkt den ausländischen Lieferanten bekanntzugeben. Wir könnten lediglich Aufträge für Importeure entgegennehmen, die an gewissen Einfuhren von Konsumgütern und Rohmaterialien aus China interessiert sind. Zu diesem Zweck müssten wir in erster Linie die im Frühling und Herbst stattfindende Exportmesse in Kanton, die "Chinese Export Commodities Fair", besuchen. Aus dem Vorstehenden ergibt sich, dass vor der schweizerischen Industrie-Ausstellung im Herbst 1974 in Peking eine Prospektionsreise einer Einer- oder Zweierdelegation der OSEC nicht opportun erscheint, hingegen aber eine solche einer grösseren Gruppe von schweizerischen Exporteuren, allenfalls auch Importeuren, unter der Leitung und Organisation der OSEC sehr erwünscht ist. Damit eine solche Delegation gebührend empfangen wird, sollte sie wenn möglich durch

den zuständigen Delegierten für Handelsverträge, einen Vertreter des Vororts (wenn möglich Direktor) und ein Direktionsmitglied der OSEC angeführt werden. Eine grössere Zahl von Ausstellern interessieren sich sehr für eine solche Prospektionsreise. Im Rahmen einer solchen Delegation der schweizerischen Wirtschaft hätten die einzelnen Aussteller Gelegenheit, die von ihnen gewünschten Fabriken zu besuchen und mit den zuständigen chinesischen Korporationen zu sprechen und sich an Ort und Stelle ein Bild zu machen, für was sich die Chinesen interessieren könnten, denn, wie gesagt, werden sie sich auch diesen Besuchern gegenüber nicht konkret äussern, was für einzelne Produkte sie kaufen möchten, sondern nur wiederholen, dass sie "technologically the most advanced products" wünschen. An einer solchen Prospektionsreise könnten sich auch Dienstleistungsunternehmen und Importeure beteiligen. Dienstleistungsfirmen, wie Ingenieurunternehmen, könnten in den Gesprächen mit den Chinesen mindestens erfahren, an was für "know how" sie grundsätzlich interessiert sind. Für die Banken wäre die Teilnahme lohnend, um persönlich Kontakte zu schaffen. Die Banken sollten aber nicht in absehbarer Zeit nach China reisen, um dort Kredite zu offerieren. Die Chinesen wünschen gegenwärtig keine ausländischen Kredite, auch wenn man diese hinsichtlich Dauer und Zinssatz noch so günstig offeriert. Sie sind immer noch stolz, dass sie den Russen gegenüber alle Schulden zurückbezahlt haben, keine neuen eingehen und alle Importe bar begleichen. (Unter dem Eindruck der Politik der Sowjetunion, die dem ausländischen Kapital und "know how" die Tore öffnet, scheint man aber auch in China gegenüber ausländischen Krediten positiver eingestellt zu sein. Gemäss der Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes sollen die Chinesen bereit sein, Käufe von Investitionsgütern mit "postponed payments" zu tätigen.) - Die Banken sollten auf jeden Fall schon heute nach dem Reich der Mitte reisen, um dort Höflichkeitsbesuche abzustatten. Die Chinesen wissen, was für Dienste die Schweizer Banken offerieren können, weshalb man ihnen diese nicht noch "en détail" antragen muss. Es

ist sehr gut möglich, dass die Chinesen schon bis 1974 ihre Politik ändern und zur Finanzierung ihres zunehmenden Aussenhandels und der Inlandinvestitionen die Dienste ausländischer Banken in Anspruch nehmen müssen. Hier haben die Schweizer Banken wiederum den Vorteil, dass die Chinesen eher geneigt zu sein scheinen, Kredite von Banken eines kleinen, neutralen Landes in Anspruch zu nehmen, dessen Macht sie nicht zu fürchten brauchen. Die Frage wird dann vielleicht eher sein, ob unsere Banken in der Lage sein werden, die nötigen Kredite einräumen zu können. Besuche der Banken aus der Schweiz sollten auf dem Niveau der Generaldirektion erfolgen und nicht von Vertretern aus Hongkong; die letzteren sind als Begleiter willkommen. Wichtig ist auch hier, dass man sich nicht nur einmal zeigt, und dann nicht mehr erscheint, nur weil man das erste Mal keinen Auftrag erhält, sondern wiederholte Besuche lohnen sich, denn die Chinesen werden sich an diejenigen erinnern, die sich die Mühe genommen hatten, bei ihnen aus Höflichkeit vorbeizukommen. Grundsätzlich ist zu sagen, dass Besuche von Einzelpersonen in China nicht erwünscht sind. Man zieht Gruppenbesuche vor.

8. Allgemeine Orientierung über die Schweiz erwünscht

Wichtig scheint noch der Hinweis, dass man jeden Kontakt mit den Chinesen auch dazu benützt, sie über die Institutionen unseres Landes zu informieren, die ihnen völlig unbekannt sind. Sie wissen von der Schweiz nur, dass sie ein neutrales Land ist, das China als eines der ersten Nationen anerkannt hat und dass wir über eine hoch industrialisierte Wirtschaft verfügen und die besten Uhren der Welt fabrizieren. Dass wir aber unseren König und Kaiser schon 1291 aus dem Land gejagt, und dass bei uns die genossenschaftliche Idee die Grundlage für die Entwicklung der Eidgenossenschaft war und mit der Idee ihrer Kommunen viel gemeinsam hat, wissen sie nicht. Sie hören gerne Parallelen aus unserer Geschichte und Situation, vor allem zum Beispiel, dass wir von Natur aus ein armes Land sind, dass wir durch die Not der Umstände gezwungen

waren, erfinderisch zu werden, und durch harte Arbeit reich geworden sind und auch wir uns selber geholfen haben. Besonders gefiel ihnen der Spruch, den wir ihnen mehrmals zitierten: "As you, we pulled ourselves up by our own bootstraps and we are therefore in a position to appreciate particularly your great achievements within the last 25 years."

9. Weitere wirtschaftliche Entwicklung Chinas

Wir versuchten, etwas über den neuen 5-Jahres-Plan in Erfahrung zu bringen, insbesondere bezüglich der industriellen Produktion. Man sagte uns offen, dass dieser zwar aufgestellt, aber in den höchsten Parteigremien noch streng vertraulich behandelt werde. Wir empfahlen den Chinesen auch, der Entwicklung des Tourismus Beachtung zu schenken, da Investitionen auf dem touristischen Gebiet sich rasch bezahlt machen und die ausländischen Devisen einen wohltuenden Beitrag an die Zahlungsbilanz darstellen würden. Dieses Thema haben sie an sich geschätzt, aber es scheint, dass der Vorsitzende Mao die Entwicklung des Tourismus als weniger vordringlich erachtet. Man hat es deshalb zum Beispiel bei der Freilegung eines der siebzehn Ming-Gräber belassen, weil weitere Ausgrabungen finanziell heute nicht tragbar erscheinen.

10. Besuch in Hongkong

Herr Sutter und der Unterzeichnete benützten die Rückreise, um in Hongkong die Frage der Drucksachen in chinesischer Sprache zu ventilieren und uns mit den führenden Persönlichkeiten der schweizerischen Unternehmungen zu unterhalten. An einem Lunch der Swiss Association hatten wir Gelegenheit, die Pläne für unsere Ausstellung und unsere Eindrücke darzulegen. Unsere Beurteilung der Lage wurde als realistisch bezeichnet. Die Ausstellung findet die volle Unterstützung der Vertreter der führenden Schweizer Firmen.

- 17 -

11. Zum Schluss möchte der Unterzeichnete bestätigen, dass sich China in einem spektakulären wirtschaftlichen Aufstieg befindet. Es ist zu hoffen, dass die Entwicklung nicht zu rasch vor sich geht und konsolidiert werden kann. Solange Mao Tse-tung und Tschou En-lai gesund bleiben und die Zügel in der Hand behalten, scheint die gegenwärtige Aufstiegsphase unter Kontrolle zu sein. Wir haben alles Interesse daran, dass Mao und Tschou zur Zeit unserer Ausstellung noch fest im Sattel sitzen werden.-Trotz allem Nachteiligen und den Schwächen, die wir in China feststellen konnten, kommen wir nicht darum herum, die Leistungen dieses Volkes zu bewundern.

sig. H.J. Halbheer

Zürich, 10. November 1972

Geht an:

- Vorstand OSEC
- Handelsabteilung EVD, Herrn Dr. L. Roches
- Schweizerische Botschaft in der VR China, Peking
- Schweizerisches Generalkonsulat, Hongkong
- Konsultative Arbeitsgruppe für Auslandsmessen
- Comptoir Suisse, Monsieur M.-A. Muret, Directeur général
- OSEC Lausanne (6 expl.)

Ein Auszug wird zu gegebener Zeit den Ausstellern zugestellt.