

16)

Referat von Herrn Bundesrat E. Brugger
anlässlich der Potschafterkonferenz 1975

1. Die gegenwärtige schweizerische Wirtschaftslage
(ohne Manuskript)
2. Die verstärkte Rolle der schweizerischen Vertretungen im Ausland bei der Erschliessung neuer Märkte

Bei der geschilderten Rezessionslage kommt der Exportförderung eine erhöhte Bedeutung zu, stellt doch die Exportindustrie die einzige verbleibende Konjunkturstütze dar.

Wie schnell die Verhältnisse wechseln, erhellt aus der Tatsache, dass wir vor 2-3 Jahren an der Erhebung eines Exportdepots dachten, als Bremse der Hochkonjunktur. Heute sind wir froh, wenn wir unsere Auslandspositionen noch einigermaßen wahren können.

Nachdem auf unseren traditionellen Märkten ebenfalls Rezession herrscht, sieht sich unsere Exportindustrie gezwungen, auf relativ neue Märkte auszuweichen, die noch über Import- und Investitionspotential verfügen. Die meisten dieser Märkte sind Staatshandelsländer oder solche, wie die OPEC-Staaten, die weitgehend zentralistisch dirigiert werden, auch wenn sie sich als marktwirtschaftlich präsentieren. Dies stellt unsere Exportindustrie vor neue Probleme.

Hinzu kommt die scharfe internationale Konkurrenz aller anderen Industrieländer, die unter Rezessionserscheinungen leiden.

Schliesslich stellen wir fest, dass bisherige, reine Inlandunternehmungen neu in das Auslandsgeschäft einsteigen, ohne eine genügende Auslanderfahrung auszuweisen.

Diese Situation hat dazu geführt, dass sich die diesjährige Botschafterkonferenz fast ausschliesslich auf wirtschaftliche Probleme konzentriert. Ich möchte auch an dieser Stelle dem Chef des FPD, Herrn Bundespräsident Graber, bestens dafür danken, dass er diese nützliche Initiative ergriffen hat.

Zur Zeit stehen im wirtschaftlichen Bereich der Tätigkeit unserer Aussenvertretungen drei Schwerpunkte im Vordergrund, nämlich

- die wirtschaftliche Berichterstattung,
- die Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung und
- der Einsatz zugunsten schweizerischer Firmen.

1. Ziel der Berichterstattung ist einerseits die Beschaffung wichtiger Beurteilungsgrundlagen für die Gestaltung der schweizerischen Aussenwirtschaftspolitik und andererseits die Beibringung von Auskünften und Unterlagen, die für die Tätigkeit der Exportwirtschaft auf dem betreffenden Markt von Bedeutung sind.

Bezüglich der wirtschaftspolitischen Berichterstattung möchte ich nicht wiederholen, was bereits in den Richtlinien an die Aussenposten über die "Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen im Ausland" zu lesen ist. Bei der gegenwärtigen Rezessionslage kommt dieser Berichterstattung grosse Bedeutung zu, so vor allem über die Entwicklung der Wirtschaftslage oder über die konjunktur-, währungs- und handelspolitischen Massnahmen, die in Ihrem Gastland zur Förderung des Exportes oder auch zur Einschränkung der Importe getroffen werden. Zählt man die Interventionen hinzu, die wir von Ihnen verlangen, beispielsweise im Zusammenhang mit der europäischen Währungsschlange, mit den GATT-Verhandlungen, mit den Rohstoffproblemen, mit dem Dialog zwischen Erdölproduzenten und -konsumenten, etc., so kann man sich vorstellen, welcher Belastung unsere Aussenposten ausgesetzt sind.

Zu dieser handelspolitischen Tätigkeit gesellt sich heute als Element der Exportförderung die Beibringung von Auskünften, die für die Tätigkeit der Exportwirtschaft direkt von Interesse sind. Die Initiative liegt sowohl bei den Aussenposten, die über bestehende, nicht oder nicht genügend ausgeschöpfte Absatzmöglichkeiten in ihrem Gastland berichten sollen, als auch bei der Zentrale, die den Aussenposten spezifische Instruktionen bezüglich einer gezielten Interessenwahrung erteilt.

So ist vor allem in neuen Märkten die Kenntnis der vorgesehenen Entwicklungsvorhaben, Wirtschaftsprogramme etc. von ganz besonderer Bedeutung. Welche Möglichkeiten bestehen für die schweizerische Wirtschaft mit ihrer besonderen Struktur, um an diesen Vorhaben teilzunehmen?

Mit welchen Mitteln bearbeitet unsere Konkurrenz diese Märkte?

Als Beispiel sei folgendes Problem erwähnt:

Im Kampf um die Absatzmärkte spielen neben den Leistungen der staatlichen Exportrisikogarantieinstitute auch die Kreditbedingungen der Banken eine ausschlaggebende Rolle. Durch Vorzugszinse bei Exportkrediten kann der Wettbewerb wesentlich beeinflusst werden. Diesbezügliche Angaben können sowohl bei den kreditempfangenden als auch bei den kreditgebenden Ländern eingeholt werden. Die Fragen lauten:

Werden bei Kreditgeschäften Vorzugszinssätze gewährt?

Wie setzt sich der Zinssatz zusammen bei Krediten, die teils durch Marktzinse und teils durch Vorzugszinse (sog. Mischkredite) gewährt werden? Sind die Zinssätze fest für die ganze Dauer des Kredites?

Wir wollen uns nicht leichtfertig in ein kontraproduktives Wettrennen einlassen, aber wenn es sich - anhand Ihrer verschiedenen Berichte - erweist, dass unsere Konkurrenz über Wettbewerbsvorteile verfügt und wir aus diesem Grunde ausgeschaltet werden, so sind wir darauf angewiesen, Massnahmen

zu treffen, um die Konkurrenzfähigkeit wieder herzustellen. Kurz: dort wo sich unsere Wirtschaft bei Offerten, Ausschreibungen etc. beworben hat und nicht zum Zuge gekommen ist, handelt es sich darum, die genauen Ursachen des Misserfolges ausfindig zu machen. Dabei sind die Informationen, die von offiziellen Quellen stammen, jeweilen mit Vorbehalt entgegenzunehmen. Nützlicher scheinen uns Angaben, die bei Privatfirmen, bei Vertrauensleuten, bei schweizerischen Firmen im Gastland eingeholt werden.

2. Das zweite Schwerpunktgebiet betrifft die Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung. Gerade in Zeiten rückläufiger Konjunktur kommt der Tätigkeit der Handelszentrale vermehrte Bedeutung zu. Als Bindeglied zwischen Staat und Privatwirtschaft bietet sie - neben der Durchführung schweizerischer Industrieausstellungen im Ausland und der Organisation offizieller schweizerischer Beteiligungen an internationalen Messen - eine Reihe von Dienstleistungen, die bei der Bearbeitung neuer Märkte und bei der Beschaffung von Aufträgen für viele Unternehmen von Nutzen sein können. Zu nennen sind u.a.:

- die wöchentliche Publikation internationaler Ausschreibungen;
- die Abgabe umfassender Länderdokumentationen;
- der Vertretervermittlungs- und Exportberatungsdienst;
- die Abgabe an ausländische Kunden von Adressen schweizerischer Hersteller und Dienstleistungsbetriebe;
- die wirtschaftliche Propaganda der Schweiz im Ausland.

Die rasche Vorlage von internationalen Ausschreibungen (Submissionen) ist heute für die Privatwirtschaft vordringlich. Im letzten Jahr wurden von der Handelszentrale 9'000 Ausschreibungen, die sie zum grossen Teil von unseren Aussenposten erhielt, publiziert und an rund 500 abonnierte Firmen

weitergeleitet. Davon wurden 1'200 angefordert und weiterbehandelt.

Was die schweizerischen Industrieausstellungen betrifft, wird - nach Moskau, Sao Paulo und Peking - die nächste Grossveranstaltung voraussichtlich im November 1976 in Kairo stattfinden. Welche Belastung eine solche Industriemesse mit sich bringt, können diejenigen Botschaften bezeugen, die eine solche Grossveranstaltung in ihrem Gastland bereits erlebt haben.

Aus den Unterlagen, die Ihnen für die Botschafterkonferenz zugestellt wurden, haben Sie einen kurzen Hinweis entnommen über das Ergebnis einer kürzlichen Rundfrage, welche die Handelszentrale bei der schweizerischen Wirtschaft über die regionalen Prioritäten durchgeführt hat. Auch bezüglich dieser Auswahl der Schwerpunkte können uns die Aussenposten behilflich sein. Es interessiert uns zu wissen, welche Länder mittelfristig eine genügende politische Stabilität aufweisen, um als Schwerpunkte für eine wirtschaftliche Expansion in Frage zu kommen. Sie verfügen, meine Herren, diesbezüglich über die besseren Beurteilungselemente als wir an der Zentrale. Entspricht das Ergebnis der Umfrage über die regionale Prioritätsordnung der Beurteilung durch unsere Botschaften?

3. Der dritte Schwerpunkt betrifft den direkten Einsatz zugunsten von Privatfirmen.

Herr Botschafter Weitnauer hat letztes Jahr sein vorzügliches Referat über "Die Rolle des Botschafters heute" mit folgendem Satz abgeschlossen:

"Durch die intensive Pflege von Einzelkontakten schafft sich der Botschafter das, was er für eine erfolgreiche Erfüllung seiner Mission mehr braucht als alles andere: ausgezeichnete Beziehungen zu den einflussreichen und massgebenden Leuten seines Gastlandes."

Es gilt heute mehr denn je, diese Beziehungen des Botschafters und natürlich auch seiner engsten Mitarbeiter im Interesse der Aufrechterhaltung bestehender und der Eröffnung neuer Märkte auszunützen.

Die gegenwärtige Wirtschaftslage der Schweiz bringt es mit sich, dass sich unsere Industrie wie auch das Gewerbe und die Dienstleistungsbetriebe vermehrt im Auslandsgeschäft zu engagieren versuchen.

Prospektionsreisen sind an der Tagesordnung. Oft, aber nicht immer, werden auch unsere Botschaften aufgesucht, um sich an Ort und Stelle über die lokalen Marktverhältnisse zu orientieren. Es ist eine wichtige Aufgabe unserer diplomatischen Vertretungen, diesen Leuten bei der Vermittlung von Kontakten behilflich zu sein, ihnen Ratschläge vielseitiger Art zu erteilen und nicht zuletzt auf gewisse Risiken aufmerksam zu machen. Gerade in den Nahost-Staaten mit ihren zum Teil ambitionösen Entwicklungsvorhaben besteht die Gefahr, dass sich kleinere Firmen an Projekte heranwagen, die ihre Kapazität, Finanzkraft und Erfahrung übersteigen. Verständigungsschwierigkeiten und auftretende Verspätungen in der Auftragsabwicklung durch Fehleinschätzung der lokalen Verhältnisse und Möglichkeiten können zu tiefgreifenden Schwierigkeiten führen. Dass in solchen Situationen das Image der Schweiz in Verruf geraten kann, liegt auf der Hand. Einige mahnende Beispiele liegen bereits vor. Da Vorbeugen besser ist als Heilen, hat der Vorort seine Sektionen auf dem Zirkularweg auf die besonderen Risiken im Nahost-Geschäft aufmerksam gemacht.

4. Was nun die bevorstehenden Diskussionen mit den Fachverbänden des Vorortes und mit der Handelszentrale betrifft, so sollten diese m.E. dazu benützt werden, um festzustellen, wo heute, nach Auffassung der Wirtschaft die Prioritäten bei der wirtschaftlichen Tätigkeit unserer Aussenposten liegen. Welche Dienstleistungen sind am wichtigsten und wie sollen diese allenfalls den neuen Bedürfnissen angepasst werden? Denn es

ist klar, dass beim heutigen akuten Personalmangel nicht sämtliche Wünsche erfüllt werden können. Eingehende Marktforschungen z.B. können den Aussenvertretungen nicht zugemutet werden. Wir haben die Wirtschaftsverbände hierüber unterrichtet, unter anderem durch Zustellung des soeben erschienenen "Florianberichtes".

Die Diskussion soll natürlich nicht einseitig sein. Die Herren Botschafter sollen ihrerseits die Gelegenheit benützen, Wünsche und allfällige Kritiken mit Bezug auf das Vorgehen der Privatwirtschaft anzubringen. So hörte ich wiederholt den Vorwurf, dass die Privatwirtschaft zu wenig und zu spät an unsere Aussenvertretungen gelangt, meistens wenn bereits Schwierigkeiten entstanden sind. Jetzt ist Gelegenheit, solche Erwägungen den direkt Betroffenen mitzuteilen!

Ich möchte nicht abschliessen, ohne Ihnen, sehr verehrte Herren Botschafter und Geschäftsträger, meinen verbindlichen Dank auszusprechen für die bisherige erspriessliche Zusammenarbeit mit meinem Departement im allgemeinen und der Handelsabteilung im besonderen.

Ich bin mir bewusst, dass der Personalmangel bei den meisten Botschaften angesichts der vermehrten Anstrengungen unserer Exportindustrie zur Sicherung der Absatzmärkte eine grosse zusätzliche Belastung darstellt.

Die Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen im Ausland ist, besonders in der gegenwärtigen Rezession, keine einfache Sache. Es ist aber unsere gemeinsame und dankbare Pflicht, durch unseren unermüdlichen Einsatz zum Wohle des Schweizervolkes beizutragen. Ich danke Ihnen hiefür.