

Zusammenarbeit mit den Auslandvertretungen

Kurzreferat an der Schweizerischen Botschafterkonferenz 1975  
von Dr. Martin Erb, Direktor des Vereins Schweizerischer  
Maschinen-Industrieller, Bern, 4.9.75.

Im Hinblick auf die nachfolgende Diskussion werde ich mich auf  
einige wenige Punkte beschränken.

Was das Verhältnis zwischen unserer Industrie und dem "service  
extérieur" anbelangt, so muss von folgendem ausgegangen werden:

- Die Maschinenindustrie umfasst eine grosse Zahl kleiner und  
mittelgrosser Betriebe, die nicht über eine weltumspannende  
Verkaufsorganisation verfügen. Daher stützen sich viele auf  
ihre Branchenorganisation, der somit als Vermittlungs- und  
Informationsstelle eine wichtige Funktion zukommt.

Aus diesem Grund sind wir, der Verband, an einer engen Zusammen-  
arbeit mit den zuständigen Stellen im In- und Ausland höchst  
interessiert und in hohem Masse darauf angewiesen.

- Die traditionell hohen Exportanteile in der schweizerischen  
Maschinenindustrie beweisen, dass eine bedeutende Ausland-  
erfahrung vorhanden ist. Diese lehrt uns, dass wir die Geschäfte  
von A bis Z selber machen müssen, während die Tätigkeit des  
"service extérieur" immer nur eine unterstützende sein kann.

Dieser Zustand wird sich in Zukunft kaum ändern, weshalb es  
hier nur darum gehen kann, einige Akzente zu setzen.

./.

- 2 -

Bevor wir dies versuchen, möchte ich feststellen, dass wir die oft unter schwierigen Umständen geleistete Arbeit der Auslandmissionen sehr schätzen.

Wir sind daher dankbar dafür, dass der "Florianbericht" - wenn auch erst auf der allerletzten Seite - festhält, dass gerade in der gegenwärtigen Wirtschaftslage unsere Unternehmungen auf die Unterstützung der diplomatischen Aussenposten sollen zählen dürfen.

Im Sinne meiner Absicht, hiezu aus der Sicht eines Wirtschaftsverbandes einige Akzente zu setzen, darf ich als wirksamste Elemente dieser Unterstützung die folgenden erwähnen:

1. Wir brauchen hauptsächlich Informationen über wirtschaftlich relevante Ereignisse, Bedingungen und Perspektiven und zwar in erster Linie, wie schon in den Richtlinien von 1973 erwähnt, über folgende Gegenstände:
  - zunächst über die allgemeine Wirtschaftslage; ihre allgemeinen Situationsberichte erfreuen sich bei unseren Mitgliedern, denen wir diese Berichte offerieren, grosser Beliebtheit.
  - Sodann besondere Hinweise über sich abzeichnende Geschäftsmöglichkeiten, möglichst bevor ein Submissionsverfahren anläuft, also z.B. schon während der Diskussion von Planungsgrundlagen. Da es oft auf die Reaktionsfähigkeit der Bewerber ankommt, wäre vermehrt eine direkte Benachrichtigung interessierter Fachverbände wünschbar, um Uebermittlungszeit einzusparen.
  - Und drittens ist die Berichterstattung über die Tätigkeit der Konkurrenz von grösstem Interesse, sei es über konkrete Geschäfte, sei es über handelsfördernde Aktivitäten von

./.

- 3 -

Ländern oder ausländischen Organisationen; wir sind beispielsweise auch an Presse-Ausschnitten aller Art sehr interessiert.

2. Seitdem neue Märkte in den Brennpunkt des Geschehens gerückt sind, hat die Beratung einzelner Unternehmungen an Ort und Stelle ein anderes Gewicht erhalten.

- Beim Einsatz zugunsten von Privatfirmen geht es wiederum in erster Linie um Informationen, nämlich über zu beachtende Bedingungen im konkreten Falle, vor allem aber - bei öffentlichen und oft auch bei privaten Abnehmern - über vorhandene Kanäle und deren Befahrbarkeit.
- Neben der Vermittlung und Betreuung von Kontakten scheint mir auch die Betreuung der im Ausland eingesetzten Mitarbeiter unserer Unternehmungen wichtig zu sein, zumal in Ländern mit schwierigen Lebensbedingungen. Verkaufingenieure, Servicetechniker und bei Stützpunkten im Ausland niedergelassene Schweizer leisten entscheidende Beiträge dazu, die Leistungsfähigkeit unserer Industrie zu beweisen.  
Ich darf Ihnen diese Frontformationen daher besonders ans Herz legen.

Soweit einige Akzente zur Zusammenarbeit. Wie Sie sehen, sind wir als Realisten davon ausgegangen, dass sich an der Struktur dieser Zusammenarbeit mindestens in absehbarer Zeit nichts Grundlegendes ändert. Ob jedoch auf längere Sicht nicht doch vielleicht umzudenken ist, muss allerdings offen bleiben.

Andere Staaten haben aufgrund einer anderen - ich möchte sagen aggressiveren - Aussenhandelsphilosophie Wege aufgezeigt, die als Alternativkonzepte interessant sein dürften. Um deren Prüfung

./.

- 4 -

werden wir schon unter der Optik gleich langer Spiesse kaum herkommen.

Es werden hier aber keine Forderungen erhoben, deren Realisierbarkeit von vornherein ausserhalb des Möglichen liegt. Nur darf anderseits nicht übersehen werden, dass wir heute mehr als früher auf Ihre Unterstützung angewiesen sind.

Sie werden verstehen, dass wir aufgrund der Massstäbe, die von einzelnen Missionen gesetzt werden, das Gefühl haben, es müsste mit relativ wenig zusätzlichen Mitteln noch erheblich mehr zu erreichen sein. So frage ich mich, ob nicht einigen wichtigen Missionen ein Spezialist beigegeben werden könnte, wie er in der Person des trefflichen Herrn de Schoulepnikoff in Moskau zur Verfügung steht. Dies wäre eine Sofortmassnahme, die unserer Wirtschaft sehr viel bringen würde und auch unter den so beliebten Kosten- / Nutzen- Gesichtspunkten tragbar, wenn nicht rentabel erschiene.

Zum Schluss gestatte ich mir den Hinweis, dass auch wir etwas zu bieten haben. Wir verfügen über Werbematerial, das branchen-bezogen zusammengestellt ist und Ihnen vielleicht dient. Wir liefern Ihnen dieses Material, von dem einige Muster aufliegen, franko.

Damit ist unsere Präsentation abgeschlossen. Wir danken Ihnen sehr für Ihre Aufmerksamkeit.