



den 6. Dezember 1976

23954 Safat

551.9 - GR/dj

Schweizerische Zentrale für  
HandelsförderungZ ü r i c hSwiss Expo Kairo - Besuch  
der kuwaitischen Delegation

an	AL	20	195	WR	LC	a/a
Varum	AL	14	13	13	13	14
Visa	la	2	9	LC	LC	LC
EPD		08.12.76		17		
Ref.	S.C.4. Eg. 11.0.19					

Herr Direktor,

Es war für die kuwaitischen Gäste und den Unterzeichneten erfreulich festzustellen, dass die Swiss Expo Kairo den arabischen Ländern viel Interessantes anzubieten hatte. Mit dieser Veranstaltung, so meinte Minister Al-Ghanim, der unser Land gut kennt, hat die schweizerische Exportindustrie ihren Willen, die Beziehungen zu den arabischen Staaten auszubauen und zu vertiefen, in augenfälliger Weise demonstriert. Die industriellen und technologischen Leistungen der Schweiz, der Umfang und die Auswahl der ausgestellten Produkte und Investitionsgüter, die attraktive Touristenwerbung und nicht zuletzt auch die gute Organisation, haben ihren Eindruck auf die kuwaitische Delegation nicht verfehlt.

Trotzdem glaubte Herr Al-Ghanem, kuwaitischer Minister für Elektrizität und Wasser, Mängel und ungenutzte Chancen in der Darstellung der schweizerischen Leistungsfähigkeit auf dem technologischen Gebiet feststellen zu müssen. Nach dem kuwaitischen Minister legten die Aussteller ganz allgemein die Akzente zu sehr auf hochentwickelte Produkte (sophisticated items), wobei den praktischen Bedürfnissen der noch im Aufbau begriffenen arabischen Staaten zu wenig Rechnung getragen wurde (eine Bemerkung, die die BBC-Vertreter, die sich sehr um die Gunst des kuwaitischen Ministers bemühten, etwas aus der Fassung brachte).

./.





Was mit dieser Ausstellung erreicht wurde, kann sich sehen lassen und ich bin überzeugt, dass die Swiss Expo einen entscheidenden Beitrag zum besseren Verständnis der arabischen Welt im allgemeinen und des arabischen Marktes im besonderen geleistet hat. Die damit geschaffene Grundlage dürfte aus hiesiger Sicht zu den positivsten Aspekten der Ausstellung gehören und sollte die künftigen schweizerischen Exportanstrengungen günstig beeinflussen.

Wie festgestellt werden konnte, gab es auch in Kairo noch Aussteller, die sich in Zukunft noch einiges einfallen lassen müssen, wenn sie im arabischen Raum geschäftlich zum Zug kommen wollen. Deren Absichten, die Exportanstrengungen voranzutreiben und neue Absatzmärkte zu finden, können erst dann ernst genommen werden, wenn sie sich dem Interessenten gegenüber menschenfreundlicher und hilfsbereiter verhalten und geschickter operieren. Die Eroberung des arabischen Marktes wird nur möglich sein, wenn das Export-Brachland optimal beackert wird. Die Bearbeitung dieses nicht leichten Marktes verlangt Geduld, Einfühlungsvermögen und nicht zuletzt auch einige Grundkenntnisse der arabischen Mentalität. Jeder, der die Araber auch nur einigermaßen kennt, weiss, dass er sie nicht unterschätzen darf und dass es unklug ist, den arabischen Partner zu einer raschen Entscheidung zu drängen. Bei einigen Ausstellern musste leider diesbezüglich grosse Unkenntnis festgestellt werden. Die Unternehmer, die glauben, dass sie im schweizerischen Stil der Boomjahre einen arabischen Interessenten kurz und abweisend behandeln, bzw. ohne Anstrengung innerhalb kürzester Zeit das grosse Geschäft machen zu können, werden bald eines besseren belehrt. Die weitere Entwicklung der am Nil angeknüpften Kontakte wird weitgehend von der Fähigkeit unserer Unternehmen abhängen, sich den neuen Realitäten und der besonderen Denkweise der sehr empfindlichen Araber anzupassen.



- 3 -

Es hält schwer, die Zahl der kuwaitischen Messe-Besucher abzuschätzen. Aufgrund eigener Informationsquellen und der an den verschiedensten Ständen erhaltenen Auskünfte, haben alles in allem - die offizielle fünfköpfige Delegation ausgenommen - etwa 15 - 20 Personen, die sich als Kuwaiti identifiziert haben, die Ausstellung in Kairo besucht.

Abschliessend möchte ich noch den Organisatoren und all denjenigen, die zum Erfolg dieser grossartigen und einmaligen Veranstaltung beigetragen haben, meinen Dank und meine Anerkennung aussprechen.

Ich versichere Sie, Herr Direktor, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Geschäftsträger a.i. :

(Gritti)