

Beilage 16

Zusammenfassung des Referates von Herrn Ludwig,
Direktor der Schweizerischen Zentrale für Handels-
förderung,
an der Botschafterkonferenz vom 2. September 1976

Herr Ludwig geht von der Feststellung aus, dass es nicht genügt, die gegenwärtigen Marktanteile, die positions acquises, zu halten, sondern dass neue Märkte erschlossen werden müssen.

Nach der von der Handelsabteilung 1975 gemachten Umfrage über die regionalen Prioritäten stehen für neue Märkte im Vordergrund: der Nahe und Mittlere Osten, Südostasien, Westafrika und Lateinamerika (nördlicher Teil: Brasilien, Argentinien).

Als für die Schweiz neues Mittel zur Erschliessung dieser Märkte erwähnt der Redner die Handelsdelegierten, deren Aufgabe es ist, als eigentliche Kundschafter der schweizerischen Industrie Marketing im weitesten Sinne des Wortes zu betreiben. Zu ihren Aufgaben gehört es, internationale Submissionen frühzeitig aufzuspüren, Geschäftsmöglichkeiten weiterzuleiten und Unternehmungsgruppierungen zu fördern und deren Projekte zu koordinieren.

Der Referent ergreift die Gelegenheit, drei der schweizerischen Handelsdelegierten persönlich vorzustellen: Herr Paul Imhof (Djedda), Herr Willy Fries (Abu Dhabi) und Herr Roland Forestier (Jakarta). Mit Genugtuung weist er darauf hin, dass nur sieben Monate nach dem Entscheid, Handelsdelegierte einzustellen, der erste bereits seine Funktionen ausübte.

Wie schon Herr Botschafter Bettschart weist auch Herr Ludwig darauf hin, dass neben der Erschliessung neuer Märkte auch die

traditionellen Märkte gepflegt werden müssen. Die Letzteren, insbesondere jene der EWG, der EFTA, der USA, Japans und der Oststaaten, seien noch keineswegs voll ausgeschöpft.

In Zusammenhang mit der Entwicklung auf dem Gebiet der Exportwirtschaft bringt der Redner die Reform der Exportberatungsdienste der SZH. Während bisher das Vorgehen punktuell, sektoriell war, wird heute eine umfassende, interdisziplinäre Beratung angeboten. Die Leistungen der SZH sind heute gebündelt und erstrecken sich, neben der Vermittlung potentieller Vertreter in einem Land, auch auf den Nachweis internationaler Ausschreibungen, die Bereitstellung einer umfassenden Länderdokumentation, Angaben über geplante Messen und Ausstellungen, etc. Diese Ausweitung der Dienstleistungen der SZH setzte interne Massnahmen voraus (Fachpersonal, Chargenverteilung) und bedingt auch eine Mehrbelastung der diplomatischen und konsularischen Vertretungen.

Neben dem ordentlichen Bundesbeitrag an die SZH (3,9 Mio Fr = 1/3 des Gesamtbudget), hat der Bundesrat dieses Jahr, in Anbetracht der weltwirtschaftlichen Lage, einen Zusatzbetrag von 1 Mio Franken gewährt.

Da aus den Mitteln des EPD für das laufende Jahr nichts mehr zur Verfügung steht, werden mit dem Zusatzbetrag vorwiegend die Handelsdelegierten finanziert. In den kommenden Jahren werden daraus die erheblichen Reisekosten der Handelsdelegierten bezahlt. Daneben werden mit der Zusatzmillion flankierende Massnahmen zur Suisse-Expo in Kairo finanziert. Es geht darum, im Rahmen dieser Ausstellung den ganzen arabischen Raum zu erfassen (Ländertage an der Expo, Einladung von Pressevertretern in die Schweiz etc.).

- 3 -

Abschliessend bekennt Herr Ludwig, dass die Arbeit der SZH immer nur bruchstückhaft sein kann. Die Mittelverteilung müsse nach dem Kosten-Nutzen Prinzip vorgenommen werden, was eine selektive Schwerpunktsetzung unumgänglich mache.

Er dankt den diplomatischen und konsularischen Vertretungen für ihr Verständnis und ihre aktive Mitarbeit.
