

Referat von Herrn Dr. H. Plüss,
Union Schweizerischer Handelskammern im Ausland.

Die Schweizerischen Handelskammern im Ausland

Die Tagung über "Das Wirken der Schweiz im Ausland", die im Rahmen der diesjährigen Schweizer Mustermesse in Basel stattfand, veranschaulichte die vielseitigen Verbindungen der schweizerischen Wirtschaft, die die ganze Welt umspannen. Diese Veranstaltung gab auch Gelegenheit, auf die Dienste hinzuweisen, die von den Schweizerischen Handelskammern den Unternehmen erbracht werden können, um sie in ihren Anstrengungen um die Erhaltung und den Ausbau ihrer Auslandbeziehungen zu unterstützen. Die Aufgaben, die von den Handelskammern zur Förderung der Exportwirtschaft erfüllt werden, sind vielen mittleren und kleineren Firmen, für die sie besonders wertvoll sein können, noch wenig bekannt. In entgegenkommender Weise hat sich der Schweizerische Bankverein bereit erklärt, das Leistungsangebot der Schweizerischen Handelskammern im Ausland im "MONAT" einem weiteren Kreise vorzustellen, wofür ihm herzlich gedankt sei.

Export, ein Erfordernis

Das Interesse an Institutionen, deren Hauptzweck in der Ausweitung der Auslandsbeziehungen besteht, war während der Jahre der Ueberbeschäftigung eher lau geworden. Seit dem Konjunkturreinbruch hat sich das Bild geändert. Wie wichtig der Export von Gütern und Dienstleistungen für die Erhaltung der Arbeitsplätze ist, hat die langanhaltende Rezession deutlich gemacht. Eine wirtschaftliche Erholung in der Schweiz hängt weitgehend vom Wiederaufschwung der Auslandstätigkeit ab. Es ist deshalb verständlich, dass nach einer vermehrten Unterstützung der Schweizer Firmen in ihren Bemühungen um die Auslandmärkte gerufen wird.

Dank einer geschickt geführten Aussenwirtschaftspolitik sind günstige Rahmenbedingungen für die Aktivierung der Unternehmenstätigkeit über die Grenzen hinweg geschaffen und erhalten worden, soweit dies in der Macht unserer Behörden liegt. Dass der Höhenflug des Schweizerfrankens - der unsere internationale Konkurrenzfähigkeit stark belastet und die Ertragskraft empfindlich schmälert - nicht allein mit autonomen Massnahmen aufgehalten werden kann, dürfte allgemein anerkannt werden. Zahlreiche Beispiele zeigen aber, dass es trotz dieser Erschwerungen im Wettbewerb gelingen kann, in angestammten Absatzgebieten die traditionelle Marktstellung zu behalten und Eingang in neue Märkte zu finden. Zur Frage, wie das geschehen kann, wissen oftmals die Handelskammern - dank ihrer Kenntnis der Verhältnisse und der Kundenmentalität in den betreffenden Ländern und dank ihrer Geschäftserfahrungen - mit einem guten Rat und nützlichen Hinweisen einen willkommenen Beitrag zu leisten.

Stützpunkte im Ausland

Die Initiative auf den Auslandmärkten muss natürlich in erster Linie von den Firmen selbst ausgehen. Manche Mühe kann ihnen jedoch erspart werden, wenn sie sich auf verlässliche Marktinformationen stützen können, wenn ihnen Auskünfte über Geschäftsgepflogenheiten, gesetzliche Vorschriften und behördliche Massnahmen zur Verfügung stehen, wenn ihnen Verbindungen zu potentiellen Partnern verschafft werden, und wenn sie sich ins Bild setzen können über Ruf und Kreditwürdigkeit von Firmen, mit denen sie Geschäftsbeziehungen anknüpfen möchten.

Wer nicht schon über eine eigene Organisation im Lande verfügt oder sich dort nicht schon auf bewährte Verbindungen verlassen kann, braucht einen solchen Stützpunkt.

Die diplomatischen Vertretungen sind naturgemäss in ihrem Einsatz für Einzelinteressen begrenzt. Da der Exportförderung und Unterstützung der Exportwirtschaft seit der fortschreitenden Liberalisierung

des Waren- und Zahlungsverkehr - abgesehen von Sonderproblemen - auch nicht eine erste Priorität im Pflichtenheft der Wirtschaftsdienste der Schweizerischen Botschaften zukam, musste auf eine entsprechende zusätzliche Ausbildung auch kein besonderes Gewicht gelegt werden. Der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung waren die Mittel beschnitten worden, und sie sind auch heute noch im Vergleich zu den neuen Aufgaben, die sich ihr stellen, äusserst bescheiden. Das Netz der Handelsdelegierten, das in den Nachkriegsjahren noch bestand, musste aufgegeben werden. Erst in jüngster Zeit konnten in einzelnen Erdöl-fördernden Staaten die Botschaften durch neue, mit den dortigen Verhältnissen vertraute Delegierte verstärkt werden.

Auch die Handelskammern hatten Mühe, ihre Geschäftsstellen aufrechtzuerhalten, da ihre Dienste weniger in Anspruch genommen wurden und der Kreis ihrer Mitglieder sich verringerte.

Dass das dünne Netz der Auslandstützpunkte den harten Anforderungen, die den Unternehmungen aus der Nachfrageschrumpfung, der währungsverursachten Verzerrung der Wettbewerbsverhältnisse und den zunehmend protektionistischen Abwehrmassnahmen erwachsen, nicht voll genügen kann, ist wohl erklärlich. Es dürfte auch einzusehen sein, dass solche Stützpunkte, die sich schlagkräftig für die Exportwirtschaft einsetzen lassen müssen, nicht von heute auf morgen verstärkt oder wieder aufgebaut werden können. Dazu braucht es nicht nur das Bestreben unserer Behörden, sondern auch das Verständnis breiter Wirtschaftskreise, das Einsehen des Parlaments und systematische Aufbauarbeit sowie Schulung.

Die Schweizerischen Handelskammern sind bemüht, durch eigene Anstrengungen den wachsenden Ansprüchen stets gerecht zu werden.

Entstehung der Handelskammern

Ihre Entstehung verdanken die Schweizerischen Handelskammern der privaten Initiative von Landsleuten, die ferne der Heimat die Notwendigkeit erkannten, sich zusammenschliessen, um gemeinsam die Schwierigkeiten zu meistern, die sich der Entfaltung ihrer Tätigkeit entgegenstellten. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, dass die Gründung der bestehenden Handelskammern auf Zeiten zurückgeht, in denen besondere Schwierigkeiten zu überwinden waren, und als es darum ging, abgerissene Verbindungen wieder anzuknüpfen. Das war der Fall in den Jahren unmittelbar nach dem Ersten Weltkrieg. Dannzumal wurden die Handelskammern in Frankreich, Italien und Oesterreich gegründet. In Holland, wie auch in Argentinien geht die Bildung der Handelskammern auf die Krisenzeiten zurück.

Eine Ausnahme bildet die Schweizerische Handelskammer in Belgien und Luxemburg, die bereits auf das 80-jährige Bestehen zurückblicken kann. Damals ging es darum, unserem Binnenland eine Oeffnung über die Weltmeere zu schaffen. Darin bestand ursprünglich auch der Zweck der Handelskammer in Italien, deren Sitz zuerst in Genua war und erst 1931 nach Mailand verlegt wurde. Die Handelskammer in Brasilien ist nach dem Zweiten Weltkrieg gegründet worden. Die Handelskammer in Aegypten, die ihre Verbindungen auf den gesamten Mittleren Osten ausstrahlte, musste unter dem Nasser-Regime geschlossen werden. Erst vor kurzem konnte die Schweizerische Handelskammer in Chile ihre Tätigkeit wieder aufnehmen.

Verwandte Organisationen

Ausser den vorerwähnten Handelskammern bestehen in einer Reihe von Ländern weitere schweizerische Wirtschaftsorganisationen, die ebenfalls aus privater Initiative gebildet worden sind und ihre Aufgabe in der Förderung der Beziehungen mit dem Gastland sehen. Einzelne davon tragen auch den Namen "Handelskammern", verfügen jedoch nicht über eine ständige Geschäftsstelle, die in der Lage wäre, die Aufgaben zu übernehmen, die von einer solchen Institution zu erbringen sind.

Andere bezeichnen sich als Schweizerischen Wirtschaftsrat oder Schweizerischen Wirtschaftsclub. Als einzige solche Organisation ist der Schweizerische Wirtschaftsrat in Schweden im Stande, Handelskammerdienste zu leisten. Er unterhält auch eine Geschäftsstelle in der Schweiz. In Mexico und in Peru sind Bestrebungen im Gange, dem dortigen Wirtschaftsclub bzw. dem Wirtschaftsrat den Status einer Handelskammer zu verleihen.

Diese Organisationen dienen vor allem der Pflege der Beziehungen zu den einheimischen Regierungsstellen und Wirtschaftsverbänden, dem Kontakt unter den schweizerischen Firmenvertretungen, zur gemeinsamen Erörterung von Problemen und Erfahrungsaustausch. Sie stehen auch in enger Verbindung mit den diplomatischen Vertretungen und sind wertvolle Quellen für Informationen über die Wirtschaftslage und zur Beurteilung der Aussichten.

Die Union Schweizerischer Handelskammern im Ausland

Als Dachorganisation wurde 1935 auf Initiative von alt Nationalrat Dr. René Bühler, Uzwil, die UNION Schweizerischer Handelskammern im Ausland gegründet. Ihr Zweck ist es, die Zusammenarbeit unter den Handelskammern und mit den schweizerischen Wirtschaftsverbänden sowie mit den schweizerischen Behörden zu erleichtern und zu festigen. Die UNION ist eine Sektion des Schweizerischen Handels- und Industrievereins und das Bindeglied zum Vorort und den kantonalen und regionalen Handelskammern in der Schweiz. Ausser den eigentlichen Handelskammern gehört ihr die Mehrzahl der übrigen schweizerischen Wirtschaftsorganisationen im Ausland als korrespondierende Mitglieder an. Neben den bereits genannten betrifft dies diejenigen in Frankfurt (BRD), in Dänemark, in Finnland sowie in Montreal und Toronto (Kanada).

Sinnvolle Arbeitsteilung

Das Hauptanliegen der Union bestand in den letzten Jahren vor allem darin, die Dienstleistungen der Handelskammern den veränderten wirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen. Gleichzeitig wurde eine Bereinigung des Aufgabenkatalogs vorgenommen und dieser abgestimmt mit den diplomatischen Vertretungen einerseits und der Zentrale für Handelsförderung andererseits. Daraus ergab sich eine sinnvolle Arbeitsteilung, die Doppelspurigkeiten ausschliesst und einen rationelleren und damit wirkungsvolleren Einsatz der Exportförderungsinstitutionen gewährleistet. Diese Spielregeln sind in den Richtlinien der Handelsabteilung des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes für die wirtschaftliche Tätigkeit der schweizerischen Botschaften und Konsulate festgelegt. Dort, wo Schweizerische Handelskammern bestehen, werden Anfragen zur Behandlung von Geschäftsfällen, die in ihren Aufgabebereich fallen, automatisch an die Handelskammern weitergeleitet, auch wenn diese an die Handelsabteilung, die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung oder die diplomatischen Vertretungen direkt gerichtet sind. Für die diplomatischen Vertretungen bilden die Handelskammern somit eine wertvolle Ergänzung, und für die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung wirken sie als "verlängerter Arm". Den Schweizerfirmen, die sich für einen bestimmten Markt interessieren, stellen sie sich als Stützpunkte zur Verfügung. Auch die bereits in diesem Markt tätigen und etablierten Firmen nehmen laufend die Dienste der Handelskammern in Anspruch.

Mit der Praxis verbunden

Der Vorteil der Handelskammern besteht darin, dass sie sich als privatwirtschaftliche, neutrale Organisation mit den Einzelproblemen ihrer Mitglieder und den Interessenten befassen können. Ihre Kenntnisse und Erfahrungen schöpfen sie aus der täglichen Geschäftspraxis. Die Leiter ihrer Geschäftsstellen sind mit den Verhältnissen im Lande bestens vertraut und beherrschen die Sprache. Zumeist sind sie selbst im Lande aufgewachsen oder haben dort während mehreren Jahren eine berufliche Tätigkeit ausgeübt, die ihnen die Grundlage

zur Erfüllung ihrer Aufgaben vermittelte. Die Anwesenheit im Lande ist nicht, wie diejenige der Diplomaten, zeitlich begrenzt. Ihnen zur Seite stehen der Präsident und die Mitglieder des Vorstandes, der sich aus leitenden Persönlichkeiten repräsentativer Schweizer Firmen zusammensetzt. Dabei wird darauf geachtet, dass die wichtigsten Wirtschaftszweige aus Industrie, Handel, Banken, Transportunternehmen und Versicherungen vertreten sind. Permanent, oder wenn sich besonders wichtige Fragen stellen, - z.B. im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Massnahmen des Gastlandes, oder wenn sie schweizerischerseits konsultiert werden bei der Vorbereitung von Verhandlungen über zwischenstaatliche Wirtschaftsverträge, Zollabkommen oder Doppelsteuervereinbarungen, - bilden sie Ausschüsse aus kompetenten Mitgliedern. Diese stellen ihre allgemeinen Landes- und Wirtschaftskenntnisse und Erfahrungen sowie ihre Branchenkenntnisse in uneigennützigter Weise zur Verfügung. Sie unterstützen die Bestrebungen der Handelskammern bei den ausländischen Behörden und Wirtschaftsorganisationen durch ihre weitverzweigten Beziehungen. Es ist bemerkenswert, dass vielfach Leiter von Unternehmen, die wenig auf die Handelskammern angewiesen sind, da sie sich auf eine gut ausgebaute eigene Organisation stützen können, sich gleichwohl den Handelskammern widmen und erhebliche Zeit dafür opfern. Sie tragen damit den Milizgedanken auch in die schweizerische Interessenwahrung im Ausland und bezeugen die Solidarität der grösseren Firmen mit den mittleren und kleineren im gesamtschweizerischen Interesse. Auf dieser Grundlage sollte es möglich sein, für die schweizerische Wirtschaft im Ausland die Festigung der gegenseitigen Beziehungen wie auch zur Pflege des "Image" und des Rufes schweizerischer Qualität und Zuverlässigkeit noch ein mehreres zu tun.

Die Dienstleistungen der Schweizerischen Handelskammern im Ausland

Marktinformation

In ihren Bulletins und Revuen oder Monatsschriften geben die Handelskammern laufend Informationen über die Wirtschaftslage, -entwicklung und -aussichten. Sie weisen auf neue behördliche Erlasse oder Massnahmen hin, die für die Einfuhr, die Ausfuhr, die Verzollung, den

Zahlungsverkehr usw. zu beachten sind. Im weiteren machen sie auf Geschäftsmöglichkeiten aufmerksam und melden öffentliche Ausschreibungen.

Ferner vermitteln sie statistische Angaben über den Waren- und Zahlungsverkehr und - soweit möglich - über Produktion und Verbrauch.

Auf individuelle Anfragen sind sie in der Lage, nähere Auskünfte zu geben über die Verhältnisse in einzelnen Branchen, welche Möglichkeiten für schweizerische Firmen bestehen und wie sich die Konkurrenzsituation darstellt.

Marktstudien können sie für bestimmte Wirtschaftszweige oder für einzelne Unternehmen entweder selbst durchführen oder dafür spezialisierte Firmen empfehlen.

Marktbearbeitung

Wie bei der Marktbearbeitung und Kundengewinnung vorgegangen werden soll, ist eine Frage, die für den Erfolg entscheidend sein kann. Dank ihrer reichen praktischen Erfahrung können die Handelskammern wertvolle Hinweise geben auf besondere Geschäftsgepflogenheiten sowie auf die Mentalität der Kunden. Sie können Ratschläge erteilen, wie der potentielle Kundenkreis erfasst, wie sein Interesse geweckt und wie der Absatz gefördert werden kann. Die Handelskammern beschaffen Auskünfte über die üblichen Konditionen und das Vorgehen der Konkurrenz.

Im weiteren sind sie oft in der Lage, auf spezielle Bedürfnisse und Anforderungen aufmerksam zu machen. Sie können mithelfen, Marktnischen zu erkennen und zu schliessen.

Für die Gestaltung des Leistungsangebots sind die Voraussetzungen nicht auf allen Märkten dieselben. Hierbei können Handelskammern dank ihrer Marktkenntnis nützlich sein. Sie wissen auch, oder können sich an kompetenter Stelle darüber erkundigen, welchen Ansprüchen nicht nur hinsichtlich der anzubietenden Güter sondern auch der Zusatz-

leistungen, wie Personalinstruktion, Einführungsaktionen oder Kundenberatung sowie Serviceleistungen entsprochen werden sollte.

In neuester Zeit beschränkt sich die Tätigkeit der Handelskammern nicht nur auf das Marktgebiet des Gastlandes. Sie setzen sich auch ein für die Aufnahme von Verbindungen zu Generalunternehmen und beratenden Ingenieurfirmen, die Grossprojekte in Drittmärkten, namentlich in den OPEC-Staaten, verfolgen. Der Industrialisierungsprozess in diesen Ländern schafft neue Absatzmöglichkeiten für die schweizerische Industrie. Zumeist werden aber Anlagen zum Ausbau der Infrastruktur und zur Verarbeitung der anfallenden Rohstoffe oder Beiprodukte schlüsselfertig bei spezialisierten Unternehmen bestellt. Für mittlere und kleinere Firmen kann sich der Weg zu den Generalunternehmen und Projektbüros oft als der kürzere und geeignetere erweisen als die Geschäftsverfolgung in den Mitteloststaaten oder andern Entwicklungsländern, die dank der Erdöleinnahmen einen rasch wachsenden Bedarf an Gütern haben, die zunehmend höheren Anforderungen an Qualität und Technologie genügen müssen. Die Aufträge für einzelne Komponenten zu solchen Grossanlagen werden zumeist nicht im Aufstellungsland vergeben, sondern durch Einkaufsstellen der Generalunternehmer oder auf Empfehlung der beratenden Ingenieurfirmen.

Vertretervermittlung

Bei der Suche nach geeigneten Vertretern im Lande können die Handelskammern wertvolle Hilfe leisten. Sie verfügen über ein umfangreiches Verzeichnis von Firmen, die als Vertreter in Betracht fallen, und führen dies ständig nach. Zu ihren Aufgaben gehört es auch, sich über die Geschäftsmoral und die finanzielle Lage zukünftiger Vertreter zu informieren und der anfragenden Firma bei der Auswahl beizustehen.

Ausserdem beraten sie die anfragenden Firmen über die Gestaltung der Vertretungsverhältnisse, die landes- und branchenüblichen Bedingungen und weisen auf besonders zu beachtende Vorschriften hin.

Auskünfte und Beratung

Ganz allgemein umfasst der Aufgabenbereich die Beschaffung von Auskünften über zukünftige Geschäftspartner, ihre Tätigkeit und Stellung, ihr Ansehen, ihre Kreditwürdigkeit usw. Dabei kann es sich um potentielle Kunden handeln. In zunehmendem Masse erlangt aber auch die Frage der Lizenzvergebung oder der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit zur Sortimentserweiterung, zur teilweisen Herstellung im Ausland, zum gemeinsamen Vertrieb oder zur gemeinsamen Werbung Bedeutung. Dreht es sich um Lizenzverträge, können die Handelskammern bei deren Gestaltung den Interessenten an die Hand gehen und sie auf die zu beachtenden Vorschriften aufmerksam machen.

Es kann sich auch darum handeln, eine eigene Niederlassung zu eröffnen oder eigenes Personal zur Unterstützung der Vertretung zu delegieren. Die Handelskammern befassen sich mit dem Einholen der erforderlichen behördlichen Genehmigungen. Sie sind in der Lage, Auskunft zu geben über die zu beachtenden gesetzlichen Vorschriften auf gesellschaftsrechtlichem, steuer- und verwaltungsrechtlichem Gebiet. Sie geben auch Hinweise auf die Sozialgesetzgebung, arbeitsrechtliche Vorschriften, speziell für Ausländer usw. Bei Beteiligungen beraten sie über das Vorgehen und die Bestimmungen bezüglich Transfer von Kapital und Gewinn.

In komplizierteren Fällen können sie geeignete Rechtsanwälte oder Treuhandbüros und Steuerberater empfehlen.

Zu den weniger dankbaren, aber nützlichen Aufgaben gehört schliesslich auch das Einbringen von ausstehenden Forderungen, das Inkasso.

Die Handelskammern werden in manchen Fällen als neutrale Stelle zur Schlichtung von Streitigkeiten oder bei Schiedsverfahren zugezogen.

Werbung

Die Werbung muss auf die Mentalität des entsprechenden Marktes und der Kundschaft abgestimmt sein. Die Gestaltung der Werbung und der Einsatz des geeigneten Werbemittels sowie die Aufmachung hängen vielfach von Gegebenheiten ab, die nicht überall die gleichen sind. Auch in dieser Beziehung kann die Marktkenntnis und die Erfahrung der Handelskammern hilfreich sein.

Es dürfte verständlich sein, dass die Schweizerischen Handelskammern, die im Gegensatz zu den ausländischen keine staatlichen Zuschüsse erhalten, solche Leistungen nicht unentgeltlich erbringen können. Die Kostenbeiträge, die sie dafür verlangen, sind den erbrachten Diensten angemessen. Diese Einnahmen und die Beiträge der Mitglieder stellen die einzige Ertragsquelle zur Deckung ihrer Kosten dar.

Allgemeine Landeswerbung

Ihre Aufgaben erschöpfen sich jedoch nicht in der Auskunfterteilung und Beratung von Einzelfirmen. Dank ihrer Tätigkeit tragen sie zur Vertiefung der Beziehungen zum Gastland bei. Durch Vortragsveranstaltungen über aktuelle Probleme, für die sie die Mitwirkung von Persönlichkeiten aus Regierungsstellen und Wirtschaftskreisen des Gastlandes und der Schweiz gewinnen, leisten sie einen Beitrag zur besseren Verständigung zwischen den Partnerländern und schaffen wertvolle persönliche Verbindungen. Auf diese Weise helfen sie mit zur Pflege des Ansehens und des "Image" der Schweiz.

In Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung verwenden sie sich auch für die Landeswerbung und beteiligen sich an Messen und Ausstellungen.

Zur Förderung des Exportes befassen sie sich auch mit der Durchführung von Sonderaktionen regionalen oder branchenmässigen Charakters, letztere in Zusammenarbeit mit Fachverbänden. Sie leisten auch ihren Beitrag bei der Veranstaltung von Schweizerwochen in grösseren Städten im Ausland.

Einzelne Handelskammern führen überdies Goodwill-Missionen nach der Schweiz oder für Delegationen der schweizerischen Wirtschaft im Gastland durch.

Zur Pflege der Verbindungen mit den schweizerischen Wirtschaftskreisen halten sie - zumeist in Zusammenarbeit mit den kantonalen und regionalen Handelskammern, der Zentrale für Handelsförderung und der Union - Sprechstage ab. Dabei werden aktuelle Probleme erörtert und in Einzelgesprächen auf besondere Anliegen der einzelnen Firmen eingegangen. Solche Sprechstage werden auch im Zusammenhang mit den schweizerischen Messen in Basel, Lausanne, St. Gallen oder Lugano veranstaltet.

Zusammen mit andern ausländischen Handelskammern unternehmen sie auch Schritte zur Behebung oder Lockerung von Massnahmen, die von ausländischen Regierungen getroffen werden und den Waren- und Dienstleistungsverkehr behindern.

Trotz der Bescheidenheit ihrer Mittel leisten die Handelskammern einen beachtlichen Beitrag zur Förderung unserer Auslandsbeziehungen. Sie verwenden sich als Schrittmacher für die Exportfirmen und als sachkundige Wegbereiter für das vielfältige, hohen Anforderungen entsprechende Güter- und Dienstleistungsangebot unseres Landes.

Benützen Sie die Dienste der Handelskammern! Sie erleichtern sich damit die Arbeit auf den Auslandmärkten und tragen dazu bei, dass die Handelskammern ihre Aufgaben in Zukunft noch weiter spannen können zum Gedeihen unserer Wirtschaft.