

EIDGENOESSISCHES POLITISCHES
DEPARTEMENT

3003 Bern, den 26. Januar 1978

EIDGENOESSISCHES
VOLKSWIRTSCHAFTSDEPARTEMENT

E N T G E G N U N G

Die Schweizer Botschaften haben nicht versagt!

Das Eidgenössische Politische Departement und das Eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement (Handelsabteilung) verwahren sich in aller Form gegen die masslosen und ungerechtfertigten Anschuldigungen, welche im "Blick" vom 26. Januar 1978 (gestützt auf einen gleichentags in der "Schweizerischen Handelszeitung" erschienenen Artikel) gegen den schweizerischen diplomatischen Dienst erhoben worden sind.

Als nach Einbruch der Rezession im Jahre 1974 die schweizerische Exportwirtschaft vor äusserst schwierigen Problemen stand und es galt, neue Absatzmärkte zu erschliessen, hat das Politische Departement im Rahmen der ihm vom Parlament gegebenen Möglichkeiten sofort die erforderlichen organisatorischen und personellen Massnahmen ergriffen. In enger Zusammenarbeit mit der Handelsabteilung des EVD, dem Vorort und der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung wurden in verschiedenen Weltgegenden (vor allem in eigentlichen Schlüsselpositionen des Mittleren Ostens, Afrikas, Südostasiens und Lateinamerikas) die Handelsdienste der schweizerischen Botschaften erheblich verstärkt und an gewissen Schwerpunkten Handelsdelegierte eingesetzt

Die Erfolge sind denn auch nicht ausgeblieben: verglichen mit anderen Industriestaaten hat sich unser Aussenhandel im vergangenen Jahr doppelt so stark entfaltet! Handelsabteilung und EPD haben diese Erfolge gemeinsam errungen. Die Zusammenarbeit zwischen den beiden Stellen spielt reibungslos. Die Handelsabteilung und die schweizerische Exportwirtschaft haben den grossen Einsatz der schweizerischen Diplomatie voll anerkannt.

- 2 -

Überall in der schweizerischen Verwaltung wird hart gearbeitet, sei es in der Schweiz oder im Ausland. Der vom "Blick" übernommene Artikel der Schweizerischen Handelszeitung bedeutet somit eine völlige Verkennung der wahren Verhältnisse. Ungeachtet dieser Anwürfe werden die offiziellen Vertreter unseres Landes im Ausland ihre Anstrengungen im Dienste der schweizerischen Wirtschaft unentwegt und unverdrossen fortsetzen!

INFORMATIONS- UND PRESSEDIENST

DEPARTEMENT POLITIQUE FEDERAL
 DEPARTEMENT DE L'ECONOMIE PUBLIQUE

3003 Berne, le 26 janvier 1978

M I S E A U P O I N T

Les Ambassades de Suisse n'ont pas démissionné!

Le Département politique fédéral et le Département de l'économie publique (Division du Commerce) protestent avec énergie contre les critiques démesurées et sans fondement adressées par "Blick" le 26 janvier 1978 (sur la base d'un article paru le même jour dans la "Schweizerische Handelszeitung") contre le service diplomatique suisse.

Au début de la récession, en 1974, l'industrie suisse d'exportation s'est trouvée confrontée à de grandes difficultés; comme il s'agissait de trouver rapidement de nouveaux débouchés, le Département politique fédéral a pris immédiatement les mesures nécessaires concernant les structures et les hommes, dans le cadre des moyens mis à sa disposition par le Parlement. En étroite collaboration avec la Division du Commerce du Département fédéral de l'économie publique, l'Union suisse du commerce et de l'industrie et l'Office suisse d'expansion commerciale, les services économiques des ambassades ont été considérablement renforcés dans différentes régions du monde (avant tout dans les véritables positions-clés au Moyen-Orient, en Afrique, en Asie du Sud-Est et en Amérique latine) et des délégués commerciaux ont été mis en place dans les centres les plus importants.

Les résultats ne se sont pas fait attendre: l'année dernière, notre commerce extérieur s'est développé deux fois plus que celui d'autres Etats/ ^{industrialisés!} La Division du Commerce et le Département politique fédéral ont remporté ce succès en commun. La collaboration entre ces deux organismes joue au mieux.

La Division du Commerce et l'industrie suisse d'exportation ont reconnu pleinement l'engagement total de la diplomatie suisse dans cette tâche.

Partout, dans l'administration suisse, chacun travaille durement, que ce soit en Suisse ou à l'étranger. L'article repris par "Blick" de la "Schweizerische Handelszeitung" représente ainsi une méconnaissance totale de la

situation véritable. Sans se laisser arrêter par de telles attaques, les représentants officiels de notre pays à l'étranger continueront inébranlablement et infatigablement leurs efforts en faveur de l'économie suisse.

SERVICE D'INFORMATION ET DE PRESSE

Unsere Export-Industrie erhebt schwerste Vorwürfe:

«Schweizer Botschaften

haben völlig versagt»

Das
meint Blick

Harsche Kritik zum Abschied: Bundesrat Graber wird an den Vorwürfen der Schweizer Export-Industrie keine Freude haben. Aber damit auseinandersetzen muss sich sein Nachfolger Aubert.

Stopp dem Schlendrian!

Dass nicht alle Schweizer Botschaften so effizient arbeiten, wie es wünschenswert wäre, haben auch schon Schweizer Touristen und Arbeiter in fremden Ländern erfahren. Sicher: Unsere Vertretungen sind zum Teil unterdotiert. Aber dort, wo es nötig ist, sollte Aubert auf den Tisch klopfen und dem Schlendrian ein Ende setzen.

VON KARL VÖGELI
BERN — Vernichtendes Urteil unserer Exportindustrie über die Schweizer Diplomaten im Ausland: Untauglich! Unrühmlicher Abgang von Aussenminister Pierre Graber: «Für das Politische Departement ist offenbar die Schweizer Exportwirtschaft tot!»

Zu diesem «wenig schmeichelhaften Zeugnis» kommt die «Schweizerische Handelszeitung» heute nach einer Umfrage unter Exportfirmen über die Arbeit unserer Botschaften.

Von 61 antwortenden Firmen erklärte sich eine einzige mit der Arbeit unserer Diplomaten zufrieden.

Schlimmer noch: Um brauchbare Marktunterlagen zu erhalten, muss sich unsere Industrie an ausländische Botschaften wenden! Denn Dokumentationen über die

wirtschaftlichen Möglichkeiten des jeweiligen Staates existieren bei den Schweizer Diplomaten offenbar weitgehend gar nicht.

«Im EPD herrscht völlige Funkstille», kommt die «Handelszeitung» zu einem resignierten Schluss. Und: «Für die Schweiz, die heute jeden zweiten Franken im Ausland verdient, ist dieses politische Departement zu teuer.»

An Arbeit wird es dem neuen Aussenminister Pierre Aubert also nicht fehlen. Die Vorwürfe der Exportindustrie sind massiv und hart:

Mit Ausnahmen von vereinzelten Hinweisen herrscht bei den Diplomaten schweigen. Konkrete Ergebnisse auf Grund schweizerischer Vermittlungstätigkeit sind nur vier bekannt. Es fehlt an Durchschlagskraft unserer Diplomaten.

Einzige löbliche Ausnahme: Unsere Botschaft in Washington, wo aber mit Botschafter Probst ein Mann der Handelsabteilung sitzt, die nicht dem EPD untersteht.

Das Nichtstun unserer Diplomaten geht so weit, dass sogar fremde Botschaften, also Vertreter von Konkurrenten, von unseren Exportleuten um Hilfe angegangen werden — mit mehr Erfolg als bei Schweizer Vertretungen.

Unsere EPD-Leute sind offensichtlich mit dem süßen Diplomatenlächeln völlig ausgelastet — ihr Arbeitsplatz ist ja im Unterschied zu jenen der Schweizer Arbeiter gesichert...

Eine SHZ-Umfrage bei 61 Exportfirmen:

Es wird zu wenig Exportparkett gebohrt!

Schweizer Botschaften im Ausland zu wenig effizient — Bedenkliche Schwächen des politischen Departements: Ausländische Botschaften helfen Schweizer Exportindustrie mehr als eigene diplomatische Vertretungen

Der Dollar hat nicht nur die Wirtschaft, sondern auch Nationalbank und Behörden aufgeschreckt. Auch das politische Departement? Eine SHZ-Umfrage bei 80 Exportunternehmen, von denen 61 antworteten, zeigt es anders: Für das politische Departement ist offenbar die Schweizer Exportwirtschaft «tot». Das ergibt das nachdenklich stimmende Ergebnis unserer jüngsten Erhebung bei der Wirtschaft, die dem politischen Departement ein wenig schmeichelhaftes Zeugnis ausstellt: Die Wirtschaft sucht Kontakt. Sie findet ihn auch immer wieder. Aber es bleibt dabei. Im Zweifel geschieht nichts. Unseren Botschaften im Ausland fehlt es offensichtlich noch immer an wirtschaftlichem Know-how. Eine Vermittlung kommt nur in Einzelfällen zustande. Auf Projekte wird nur «ab und zu» hingewiesen. Zu konkreten Ergebnissen kam es bisher aber bloss in

4 Fällen! Noch schlimmer: Ausländische Botschaften helfen der Schweizer Wirtschaft wesentlich mehr als unsere eigenen diplomatischen Vertretungen.

Das lässt aufhorchen! Im politischen Departement arbeiten Hunderte von Personen. Für die Handelsabteilung des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepar-

Von Martin Ungerer

tements sind nur 8, vor Jahresfrist neu eingestellte Handelsdelegierte tätig, die allerdings weit verstreut an gewissen Handels-Brennpunkten eingesetzt wurden und die 5 nach 12 mit den sich weitaus besser ausgebauten, verbindungsreicheren und schon kontaktbewährteren Auslandsvertretungen anderer Länder nun in Wettbewerb treten müssen, um verlorengegangenen oder noch überhaupt nie bestellten Export-

boden zu beackern. Nicht alle Schweizer Botschaften im Ausland, das sei ausdrücklich vermerkt, verhalten sich «abstinent» gegenüber Exportbegehren. Es gibt einzelne «Lichtplätze», wie jene der Washingtoner Botschaft, die der Wirtschaft wo immer möglich, versucht, das «Exportparkett zu bohren». Aber der grosse Rest — und er ist leider gross — hüllt sich in Schweigen und widmet sich selbstgenügsam dem diplomatischen Dasein, was dies auch immer heissen mag.

Das scheint kaum verständlich, in einer Zeit, da es im Exportgeschäft auf Biegen und Brechen um die Sicherheit zahlreicher Arbeitsplätze geht. Das scheint auch kaum vertretbar in einer Zeit, da die Botschaften weit grösserer Industrieländer voll und ganz auf «das Exportebnen» eingeschult sind. Bei Staatsaufträgen wird in Delegationsform angereist und zumeist mit einem

Botschafter an der Spitze verhandelt. Ausländischen Delegationen gehören Firmen- und Finanzfachleute an, die innert Stunden über ein Projekt entscheiden können. Für die Schweiz antichambriert gewöhnlich nur ein Firmenprokurist in fremden Landen. Es ist erstaunlich, was dabei trotz allem herauschaut. Aber es könnte mehr sein! Vor allem gehen an der Schweiz die für Nachlieferungen so wichtigen Grossprojekte vorbei.

Früher schon in der SHZ geäusserte Vermutungen ebenso wie die kürzlich in einem Artikel von Nationalrat Dr. P. Eisenring im «Vaterland» vertretenen Ansichten, werden nun durch die harten Fakten der jüngsten SHZ-Umfrage in der Exportwirtschaft leider bestätigt. Niemand kann darüber glücklich sein. Wir stehen erst am «steinharten» Anfang in der Exportförderung.

● *Eine gründliche Schulung des Botschaftspersonals müsste so rasch als möglich an die Hand genommen werden.*

Trotz mehrfacher Anläufe, sind noch immer zahlreiche Botschaften im Ausland offenbar zwar «guten Willens», doch ohne jegliche Markterfahrung manchmal auch ohne Kontaktfähigkeit oder Kontaktfreudigkeit. Eine «einzige» Firma erklärte sich im Umgang mit Schweizer Botschaften im Ausland zufrieden. Dieses Ergebnis verblüfft um

so mehr, als ja vor einem Jahr eine «Lawine» ins Rollen gebracht werden sollte und Botschaftskurse in unserem Lande durchgeführt wurden. Ist das wenige, das angelernt wurde, schon verebbt? Das Ergebnis ist jedenfalls ernüchternd. Die Botschaftskontakte reichen in den seltensten Fällen über «mögliche» Projekte hinaus, d. h. sie blieben offenbar schon in den Anfängen stecken. Hinzu kommt, dass es ganz offensichtlich nicht nur an den nötigen «Erst-Kontakten», sondern offenbar auch an der Durchschlagskraft und dem Durchstehevermögen der betreffenden Kontakt-Vermittler fehlte. Traut man sich selbst nichts zu? Oder geniert man sich, für die eigene Wirtschaft Vorleistungen zu erbringen? Etwas, was andere Botschaften bereits seit Jahrzehnten in aller Selbstverständlichkeit tun?

Bedauerlich ist offenbar auch, dass unsere ausländischen Botschaften über kein wirtschaftliches Instrumentarium verfügen. Es besteht in den wenigsten Fällen eine doch oft gar nicht so schwer zu beschaffende Dokumentation. Die Folge ist, dass sich die Wirtschaft, wie unsere Umfrage zeigte, an fremde Botschaften im Ausland wenden muss, um brauchbare Marktuntersuchungen zu erhalten. Nicht grundlos kommt offenbar der Vorwurf aus Wirtschaftskreisen, in unserem Lande täte man zu wenig zur Unterstützung der Exportwirtschaft.

Es trifft zweifellos zu, dass andere Staaten, so der Ostblock, aber auch unsere Nachbarn Frankreich, Bundesrepublik und Oesterreich, darüber hinaus auch die USA, finanziell und dank «Korsetts aller Art» mehr für die «konzentrierte» Exportförderung leisten. Ein Anfang liesse sich doch schon sicherlich durch ein verstärktes Engagement der Botschaften als «erste

Hilfe» mit dem Aufbau einer eigenen Dokumentationszentrale erreichen. Ist dies so schwierig? Was tun denn Handelsattachés im Ausland? Wurden auch die übrigen Botschaftsangehörigen des politischen Departementes nicht vor Jahresfrist eingehend orientiert und vorgeschult? Wieviele Tagungen fanden schon in der Schweiz bereits statt? Und dies soll ohne Resultat geblieben sein?

Warum verlangt das politische Departement eigentlich keine Wirtschafts-Berichterstattung von draussen und leitet diese an die entsprechenden Inlandsstellen weiter! Warum werden nicht entsprechende, brauchbare Marktberichte erstellt? Es scheint, dass nach einem vielversprechenden Anlauf — mit Ausnahme der agilen Handelsabteilung — im politischen Departement wieder völlige Funkstille herrscht. Das kann sich aber kein Land, vor allem nicht die Schweiz, die heute fast jeden zweiten Franken im Ausland verdient, verdienen muss, leisten. So gesehen ist das politische Departement zu teuer.

Das harte Brot...

... der Schweizer Handelsdelegierten

U.: — «Geduld, Ausdauer und Marktkennntnisse» verlangen die zahlreichen Auslandsmärkte. Das ergab eine Umfrage bei unseren 8 Aussenhandelsdelegierten, von denen 4 uns antworteten. Sie arbeiten unter harten Bedingungen. So schrieb uns M. von der Weid aus Lagos: «Die Kommunikationen sind hier chaotisch. Telefon und Telex funktionieren nur sporadisch oder ausnahmsweise, die Nigerianer schreiben wenig und beantworten Briefe nicht...» Ähnlich tönt es aus Asien. Handelsrat P. Imhof meinte in Jeddah, dass er Geschäftsleuten, die neu auf den arabischen Märkten sich betätigen, rate, «für Kontaktbesuche bedeutend mehr Zeit einzuräumen». Rein geschäftliche Beziehungen liessen sich nicht ohne persönliche Beziehungen aufbauen. Nicht selten käme es nach 12 bis 18 Monaten zu einem Erfolg. Das gilt aber auch für andere Plätze. Im Auslandsgeschäft muss man «Zeit» haben. Wie hilft man sich? Wichtig sind Besuche von Delegationen, mit Fachkräften aller Art. «Ich treffe pro Monat etwa 60 Kaufleute», schreibt uns Handelsrat R.D. Forestier aus Djakarta. Mehr als 120 Kontakte konnte er bis Ende des letzten Jahres einfach nicht vermitteln. Seit Januar des vergangenen Jahres waren bei ihm 150 schriftliche Anfragen eingetroffen. Die in Saudi-Arabien regelmässig mit dem Handelsrat in Verbindung stehenden Firmen nahmen im vergangenen Jahr von 70 auf 173 zu, kein Wunder, denn in der Zeit von Januar bis September 1977 stiegen die Exporte nach Saudi-Arabien von

429 auf 563 Mio Schweizer Franken an, wobei «alles darauf hindeutet, dass der Zuwachs auf dem Dienstleistungssektor, insbesondere im Baugewerbe, noch weit grösser ist». Pro Jahr gehen etwa 600 schriftliche Anfragen in Saudi-Arabien ein, und über 350 Firmenvertreter (Schweizer und Saudis) werden betreut.

Aber die Handelsdelegierten warnen auch deutlich, ihre Arbeit zu überschätzen. Man habe auf «uns nicht gewartet». Wir müssen uns selbst erst die Partnerschaft erwerben. In vielen Märkten gibt es auch keine «Marktentwickler». Hier müssen die Firmen sich selbst helfen. Aber ein Wunsch wurde deutlich. Wer die Hilfe eines Delegierten beanspruchen möchte, muss ihn auch auf dem laufenden halten. Das scheint vor allem in der UdSSR nicht der Fall zu sein, denn Industrie- und Wissenschaftsrat G. Cauderay schreibt uns aus Moskau, dass es für ihn sehr wertvoll wäre, wenn Schweizer Firmen ihn ausführlich über die in diesem Land stattfindenden Verhandlungen und Geschäfte unterrichten würden. Er möchte aber ausdrücklich darauf hinweisen, dass marktschreierische Verkaufsmethoden dort «verpönt» seien und man oft mehrmals im Jahr nach Moskau reisen müsse, wenn man jemals «etwas Greifbares oder Konkretes» erreichen wolle. Und «es macht ja nicht gerade den besten Eindruck, wenn die Schweizer in ihrem unüberwindlichen Individualismus verharren und es vorziehen, zusammen mit deutschen oder österreichischen Firmen auszustellen».

Was die Firmen antworteten ...

