

EIDGENOESSISCHES POLITISCHES
DEPARTEMENT

Informations- und Pressedienst

i.A.22.14.7.4. - /f1

I N F O R M A T I O N S B U L L E T I N

Zur Kritik an der schweizerischen Diplomatie

Stellungnahme des EVD und des EPD zu Artikeln
in der Schweizerischen Handels-Zeitung (SHZ)
vom 26. Januar und 2. Februar 1978

Text am 9. Februar 1978 auszugsweise in der
SHZ wiedergegeben

Bern, den 9. Februar 1978



Zur Kritik an der schweizerischen Diplomatie

In der Schweizerischen Handels-Zeitung vom 26. Januar wurde gegenüber der Arbeitsweise der schweizerischen diplomatischen Vertretungen im Ausland in wenig zimperlicher Weise Kritik geübt. Die im internationalen Vergleich weit überdurchschnittliche Zunahme der schweizerischen Exporte im Jahre 1977 darf sicherlich nicht zum Vorwand genommen werden, die Frage nach dem Genügen und der Effizienz der durch die Behörden unserer Exportwirtschaft gewährten Unterstützung vom Tisch zu wischen. Angesichts der seit der Rezession nur geringe Dynamik aufweisenden Binnennachfrage können der Erfolg unserer Exportwirtschaft und ihr Beitrag zur Erhaltung von Vollbeschäftigung und Wohlstand in unserem Land nicht hoch genug eingeschätzt werden. Die jüngste weit über den Ausgleich der realen internationalen Preis- und Kostenunterschiede hinausgehende Aufwertung des Frankens dürfte nicht ohne Auswirkungen auf die Konkurrenzfähigkeit unserer Wirtschaft bleiben. Der Handelsförderung kommt somit gerade heute eine eminente gesamtwirtschaftliche Bedeutung zu. Dementsprechend wichtig ist auch eine sachliche Information der Oeffentlichkeit.

Als sich 1975 die weltweite Rezession in der Schweiz u.a. durch Rückschläge auf den Auslandmärkten spürbar machte, wurde auch bei uns der Ruf nach einer Verstärkung der staatlichen Massnahmen laut. Zwar wird staatliche Exportförderung auch in der Schweiz seit Jahrzehnten betrieben. Sie bildet gewissermassen die praktische Ergänzung der auf die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen, die Oeffnung oder Offenhaltung von Märkten, die Sicherung der Versorgung usf. ausgerichteten Handelspolitik. Aber in den Jahren der Hochkonjunktur entsprach es einem allgemeinen Konsens, dass die Rolle des Staates in dem der unternehmerischen, somit privaten Tätigkeit näher stehenden Bereich der Erschliessung neuer Märkte bescheiden bleiben sollte. Vielen Firmen kam es denn auch gar nicht in den Sinn, die Dienste der öffentlichen Exportförderungsinstitutionen in Anspruch zu nehmen oder etwa die schweizerischen Botschaften im

- 3 -

Ausland über ihre Aktivitäten und Probleme in den betreffenden Ländern auch nur zu informieren.

Innerhalb kürzester Zeit wurde in den Jahren 1975 und 1976 eine eindruckliche Serie von zusätzlichen Massnahmen ergriffen, die einmal mehr in Erinnerung gerufen werden müssen:

- Reorganisation und Ausbau der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung in Zürich und Lausanne mit Schwergewicht auf der praktischen Exportberatung,
- Schaffung eines neuen Dienstes für Handelsförderung, Image-Werbung und Erschliessung neuer Märkte auf der Handelsabteilung des EVD,
- Eröffnung einer Reihe von neuen diplomatischen Vertretungen und Ausbau der Wirtschaftsdienste bestehender Aussenposten,
- Entsendung von aus der Privatwirtschaft stammenden residierenden Handelsdelegierten in fünf besonders zukunftssträchtige Märkte (Djeddah, Abu Dhabi, Djakarta, Lagos und Caracas),
- Durchführung von besonderen Schulungskursen (Exportseminarien) für Diplomaten und Handelsdelegierte unter Beteiligung von Fachleuten aus der Privatwirtschaft,
- Wesentliche Verbesserung der Leistungen der Exportrisikogarantie, namentlich durch Erhöhung des Deckungssatzes und Versicherung von Fremdwährungsrisiken,
- Erleichterung der Exportfinanzierung durch die schweizerischen Banken in Zusammenarbeit mit der Nationalbank,
- Schaffung einer Informationsstelle für Exportfinanzierungsfragen in Bern,
- Wesentliche Verstärkung der Reisediplomatie (Einsetzung von Gemischten Kommissionen, Good-will-Missionen, Entsendung von Wirtschaftsdelegationen z. T. unter der Leitung eines Mitglieds des Bundesrates),
- Mithilfe bei der Verstärkung privater Anstrengungen, wie zum Beispiel bei der Bildung von Export-Interessengemeinschaften usf.

Doch nun zu den im SHZ-Artikel anvisierten schweizerischen Aussenposten: In welchem Rahmen spielt sich ihre Tätigkeit ab?

Zunächst ist festzuhalten, dass Handelsförderung eine wichtige, aber längst nicht die einzige Aufgabe der Botschaften und Konsulate ist. Sie bildet integrierenden Bestandteil der Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen der Schweiz, die ihrerseits eingebettet ist in den Gesamtauftrag unserer Diplomatie. Die Vertretungen im Ausland sind Instrumente des Bundesrates und nicht eines einzelnen Departements. Die für die Wirtschaftsbelange eingesetzten Mitarbeiter, einschliesslich die erwähnten Handelsdelegierten, fristen kein Sonderdasein innerhalb des Postens. Sie unterstehen administrativ wie alle Diplomaten dem Politischen Departement und werden von ihm entlohnt. Ihr Einsatz vollzieht sich jedoch im Rahmen einer in enger Zusammenarbeit zwischen den interessierten Departementen und der Privatwirtschaft entwickelten Konzeption. Da innerhalb der Bundesverwaltung die Handelsabteilung des EVD für die Aussenwirtschaft und damit auch für die Handelsförderung zuständig ist, ist sie es, die den Aussenposten auf diesem Gebiet die nötigen konkreten Instruktionen erteilt.

Trotz den geschilderten Verbesserungen bleibt der Exportförderungsapparat der Schweiz im internationalen Vergleich bescheiden. Andere Länder setzen weit grössere Mittel ein, verfügen über mehr Personal und Hilfsmittel in der Zentrale wie auf den Aussenposten, können mehr Dienstleistungen anbieten und umfangreichere Dokumentationen anlegen. In der Schweiz müssen die geschilderten Verbesserungen sich an den engen Rahmen halten, der durch den auf Bundesebene verfügbaren Personalstopp und die vom Volk unterstützten Sparmassnahmen gesetzt ist. Die Frage, ob hier nicht am falschen Ort gespart wird, ist unter den gegenwärtigen Verhältnissen vor allem eine politische Frage.

Immerhin sollte uns der Vergleich mit anderen Ländern nicht zu falschen Schlüssen verleiten. Das Pferd kann nur zur Tränke ge-

- 5 -

führt werden, trinken muss es selber! Verkaufen kann nicht die Aufgabe des Diplomaten oder Handelsdelegierten sein und selbst in der Beurteilung der Marktchancen und in der Auswertung der verfügbaren Informationen ist der das Risiko tragende Unternehmer letztlich auf sich selber angewiesen. Das gilt natürlich auch für die Entwicklung der für einen bestimmten Markt geeigneten Güter, für deren Qualität, technologischen Stand und für den mitgelieferten Service. Es ist ein wenig wie bei der Kunstförderung: eine noch so grosse "Kulturbürokratie" bürgt noch nicht für künstlerisches Niveau! Zum Teil hat denn auch der grosse Aufwand, den andere Länder mit der Handelsförderung betreiben, und der grössere Einsatz staatlicher Mittel längst nicht zu den erhofften Ergebnissen geführt, ja es kann geradezu als eine Stärke unserer Exportwirtschaft bezeichnet werden, dass sie auf ausländischen Märkten seit Jahrzehnten ohne staatliche Krücken zurechtkommt. Dies ist das Gesetz, nach dem sie angetreten ist und dem sie ihre Leistungsfähigkeit zum Teil auch verdankt.

Was die schweizerischen Diplomaten hingegen vermitteln können sind z.B. Kontakte zu den zuständigen lokalen Behörden, Adressen geeigneter Vertreter, Lizenznehmer oder Partner für "Joint-Ventures", Informationen über die Wirtschaftslage, die Entwicklungspläne, über die einschlägigen Vorschriften des Landes, Unterstützung praktischer Art an Ort und Stelle. Daneben darf aber nicht vergessen werden, dass Hauptaufgabe der Diplomatie die Pflege der zwischenstaatlichen Beziehungen ist. Es geht also um die Setzung des völkerrechtlichen Rahmens durch Handelsabkommen, um Interventionen bei den Behörden und um Verhandlungen bei Auftreten von Schwierigkeiten, um die Pflege persönlicher Beziehungen zu den massgeblichen Kreisen, um allgemeine Image-Werbung für die Schweiz - alles Dinge, von denen die einzelne Firma vielleicht nicht viel sieht, die aber dennoch auch ihr zugute kommen.

Was in den Ausführungen der SHZ in ganz erster Linie zurückgewiesen werden muss, sind die schroffen und verallgemeinernden Vorwürfe mangelnden persönlichen Einsatzes und ungenügender Sachkenntnis

der schweizerischen Auslandvertreter. Sie sind unfair und widersprechen - Ausnahmen gibt es immer - den wahren Verhältnissen, wie sie sich in den aus der Wirtschaft vernehmbaren Urteile widerspiegeln. Harte Arbeit unter oft schwierigen Bedingungen, Hilfsbereitschaft, Einsatzfreude und Gewandtheit charakterisieren vielmehr die grosse Mehrheit der schweizerischen Diplomaten.

Auch wenn man gegenüber von der SHZ gewählten Methode der Meinungsumfrage Vorbehalte anbringen könnte, namentlich was die Repräsentativität der 61 Firmen anbelangt, so ist doch festzuhalten, dass die publizierten Ergebnisse die im Artikel geübte Kritik keineswegs zu untermauern vermögen. Dass zum Beispiel die fünf Handelsdelegierten, die seit kaum mehr als einem Jahr tätig sind, bereits 37 % der Befragten beistehen konnten, wäre ein sprechender Beweis für deren Effizienz. Zwei Fragen suggerieren, dass die Botschaften einzelne Firmen - wohl unaufgefordert - mit Projektvorschlägen oder Marktstudien bedienen sollten. Gegenfrage: Haben diese Firmen solche auch verlangt? Zudem: Die Informationen und Marktberichte unserer Botschaften werden an die Zentrale für Handelsförderung und einige Dachverbände geliefert. Nur so kann eine Bedienung aller Interessenten sichergestellt werden. Frage also: Nehmen die Firmen diese in der Schweiz selbst angebotenen Dienstleistungen in Anspruch oder sind sie im NEIN-Anteil enthalten? Und vor allem: Eigentliche Marktstudien und Projektvorschläge übersteigen in der Regel das, was ein mit ein bis zwei Mitarbeitern dotierter Aussenposten leisten kann. Das ist nicht eine Frage des guten Willens, sondern des Auftrages. Würde es wirklich einem rationellen Einsatz der Mittel entsprechen und wäre unserer Wirtschaft gedient, wenn sich unsere Diplomaten als Amateur-Marktforscher betätigten? Die schweizerischen Geschäftsleute müssen sich auch der Grenzen der ihnen zur Verfügung stehenden staatlichen Leistungen bewusst sein.

Wenn auf die entsprechende Frage 37 % antworten, es seien keine Kontakte zu ausländischen Behörden vermittelt worden, so wird der sicher falsche Eindruck erweckt, diese Hilfe sei verweigert worden oder der betreffende Diplomat sei unfähig gewesen, derartige Kontakte herzustellen. Wurden sie in diesen Fällen aber

auch wirklich verlangt?

All dies musste gesagt werden. Zu behaupten, alles stehe zum Besten, wäre indessen zu bequem, und angesichts des sich in Zukunft wohl noch verschärfenden Konkurrenzkampfes ist die Frage nach weiteren Verbesserungen berechtigt. Sicher bilden die bisherigen Anstrengungen auf dem Gebiet der Rekrutierung, des Einsatzes und vor allem der Schulung der in den Handelsdiensten unserer Botschaften und Konsulate eingesetzten Beamten nur einen Anfang. Es darf dabei allerdings nicht vergessen werden, dass unsere Agenten neben der Handelsförderung noch zahlreiche andere Aufgaben im politischen, rechtlichen, kulturellen und sozialen Bereich zu erfüllen haben. Sie müssen Diplomaten im umfassenden Sinn bleiben. "Verkaufskanonen" fühlen sich ohnehin in der Privatwirtschaft wohler.

Sodann wird der finanzielle Rahmen der gesamten staatlichen Bemühungen vom Parlament stets wieder überprüft werden müssen. Namentlich der Einsatz zusätzlicher Delegierter wie auch ein vermehrter Rückgriff auf qualifiziertes lokal rekrutiertes Hilfspersonal dürfte sich lohnen.

Andere Aufgaben liegen im Bereich der allgemeinen Wirtschaftspolitik, deren Ziel nicht zuletzt die Erhöhung der Wettbewerbskraft unserer privaten Wirtschaft sein muss. Das bezieht sich auch auf die Förderung der angewandten Forschung und der technologischen Erneuerung. Ohne interessante technisch und qualitativ überdurchschnittliche Produkte nützt die beste Exportförderung angesichts unserer tendenziell hohen Preise nichts. Da die Schweiz als neutraler Kleinstaat ihre Handelsdiplomatie nicht mit politischem Gewicht untermauern kann und angesichts der realen Gefahr zunehmender protektionistischer Tendenzen steht zudem auch die Aussenwirtschaftspolitik - Stichworte: GATT-Verhandlungen, Nord-Süd-Dialog, Währungspolitik - vor schwierigen Aufgaben.

Es bleibt aber auch in der Wirtschaft selbst noch viel zu tun. In den letzten paar Jahren mussten zahlreiche mittlere und kleinere Firmen eine Exporttätigkeit aufnehmen, sie erweitern oder auf neue Märkte ausdehnen. Es gibt auch schweizerische Geschäftsleute, die das Verkaufen in ungewohnten Märkten noch lernen müssen und denen auch die besten Diplomaten kaum zu helfen vermögen - oder denen sie sogar einen guten Dienst erweisen, wenn sie sie vor unbedachten Abenteuern warnen!

Die Aufgabe des wirtschaftlichen Ueberlebens ist somit allen, Behörden, Volk und Wirtschaft gestellt. Polemik ist hier wirklich fehl am Platz.

- 9 -

V O R O R T

(ABSCHRIFT)

des Schweizerischen Handels-
und Industrie-Vereinsde l'Union suisse du commerce
et de l'industriedell'Unione svizzera di commercio
e d'industriaEidgenössisches
Politisches Departement3003 BernEidgenössisches
Volkswirtschaftsdepartement3003 Bern

Zürich, 3. Februar 1978 Hu/ek

Unterstützung der Exportwirtschaft durch die
diplomatischen Vertretungen

Sehr geehrte Herren,

In der Schweizerischen Handelszeitung vom 28. Januar 1978 ist ein Artikel von Chefredaktor Martin Ungerer erschienen, in welchem schwere Vorwürfe gegenüber den schweizerischen diplomatischen Vertretungen erhoben werden hinsichtlich der Unterstützung der schweizerischen Exportwirtschaft. Die Tatsache, dass sich die Vorwürfe der Handelszeitung auf eine Umfrage bei lediglich 61 schweizerischen Exportfirmen stützt, beweist, dass dieser Angriff nicht solid unterbaut ist. Der Artikel ist es deshalb nicht wert, durch zusätzliche Erwidierungen grössere Beachtung zu finden.

Wir hätten es deshalb für richtig erachtet, wenn Sie der "Handelszeitung" und allenfalls dem "Blick" lediglich in einem gut dokumentierten Brief direkt geantwortet hätten. Die gemeinsame Erklärung Ihrer Departemente zuhanden der Oeffentlichkeit erachten

./.

- 10 -

wir als unangemessen. Sie hat die Diskussion erst recht angeheizt. Wir können uns aber vorstellen, dass derartige Anschuldigungen für die Mitarbeiter der Botschaften und Konsulate im Ausland deprimierend wirken. Wir möchten Ihnen deshalb versichern, dass wir die Arbeit unserer Auslandsvertretungen, wie auch den zuständigen Stellen Ihrer Departemente in der Schweiz, im Dienste der Exportwirtschaft, schätzen und immer wieder anerkannt haben. Seit Einsetzen der Rezession ist in dieser Hinsicht viel unternommen worden, sei es durch zusätzliche Schulung, sei es durch personelle Verstärkungen, wo dies nötig war. Wir sind uns auch bewusst, dass unsere diplomatischen Vertretungen zweifellos noch mehr zu leisten in der Lage wären, wenn ihnen das nötige Personal zur Verfügung stehen würde. Dass Ihnen der Personalstopp in dieser Hinsicht Grenzen setzt, ist verständlich, wenn auch bedauerlich.

Wir wären Ihnen, sehr geehrte Herren, deshalb dankbar, wenn Sie unsere Auslandsvertretungen in geeigneter Weise wissen liessen, dass wir ihre Dienste immer hoch schätzen. Die allgemeine Berichterstattung über wirtschaftliche Belange wie auch ihre handelspolitischen Bemühungen und die Unterstützung von Firmen in konkreten Einzelfällen sind der schweizerischen Exportwirtschaft eine grosse Hilfe. Wir hören denn auch immer wieder von positiven Erfahrungen unserer Exportfirmen in dieser Hinsicht. Es ist verständlich, dass gelegentlich auch andere Stimmen laut werden, wobei im konkreten Fall jeweils zu untersuchen wäre, weshalb die Schwierigkeiten aufgetreten sind. Wir erachten es aber nicht als zulässig, derartige Fälle zu verallgemeinern.

Wir hoffen, dass sich unsere diplomatischen Vertretungen durch diese Angriffe nicht entmutigen lassen und möchten Ihnen für Ihre Bemühungen an dieser Stelle unseren besten Dank aussprechen.

Mit vorzüglicher Hochachtung
VORORT DES SCHWEIZERISCHEN
HANDELS- UND INDUSTRIE-VEREINS
Das geschäftsführende
Präsidialmitglied: Der Sekretär:

gez. Dr. G. Winterberger gez. Dr. P. Hutzli

Schweizerische Handelszeitung 9. Februar 1978

Stellungnahme der Redaktion zum vorliegenden Text des EPD/EVD:

Lieber Leser,

Eine neue Flut von Leserbriefen erhielten wir aufgrund unserer Rechtfertigung in der letzten SHZ-Ausgabe. Leider können wir nicht alle Zuschriften veröffentlichen, aber wir wollten doch das "Exportventil" einmal öffnen, dessen Druck, wie sich nun zeigt, ein bedenkliches Mass erreicht hat. Da hilft auch keine Gegendarstellung der beiden Departemente, die unter dem massiven Druck des EPD zustande kam. Die nebenstehenden Leserbriefe sprechen für sich. "Polemik ist fehl am Platz", heisst es in der untenstehenden offiziellen Gegendarstellung aus Bern. Das fanden wir von Anfang an auch. Aber im EPD war man offensichtlich gar nicht an einer sachlichen Auseinandersetzung, was dringend geändert werden müsste, interessiert. Nun haben die SHZ-Leser das Wort, und sie haben zum Teil nicht die besten Erfahrungen im Umgang mit Schweizer Botschaften im Ausland gemacht. Wir können nur hoffen, dass diese Leserzeilen auch in Bern genau gelesen werden. Ihre SHZ

WAS TUN SCHWEIZER BOTSCHAFTER... .. zur Erhaltung der Arbeitsplätze in der Schweiz?

Endlich hat eine Zeitung den Mut, einmal auszusprechen, was wir uns als Stimmbürger und "Exportgeschädigte" gar nicht mehr getrauen. Was tun denn unsere Botschafter im Ausland zur Erhaltung der Arbeitsplätze in der Schweiz? Hat hier das EPD sich schon überhaupt einmal Gedanken gemacht? Warum entstehen dort eigentlich keine Wechselkurs-Ersparnisse? Kennt Herr Weitnauer und seine Mitarbeiter keine Sparmassnahmen? Sie haben recht: Das Parlament muss einmal dahinter und das EPD gründlich auf seine Nützlichkeit ausleuchten. M.G., Dietlikon.

Ich finde, Sie haben recht! Das ist doch das Minimum, was Sie fordern, was man auch von Diplomaten als Einsatz für die Exportförderung verlangen kann. Von einer Umfrage als "masslos" oder "ungerechtfertigt" zu sprechen, ist ebenso eine Uebertreibung wie jene, in der Verwaltung würde hart gearbeitet... M. S., Zürich

- 12 -

Unsere Botschafter mögen gute "Archäologen" sein, gute Wirtschaftsdiplomaten sind sie noch lange nicht... I. G., St. Gallen

REISEN, REISEN, REISEN,

Sehr geehrte Herren,

Ihr Artikel in der Schweizerischen Handelszeitung vom 26. Januar 1978 "Exportparkett zu wenig gebohnt" kann nicht unwidersprochen bleiben. Ich habe allerdings in Nr. 5 vom 2. Februar 1978 Briefe in diesem Zusammenhang an Ihr Blatt gelesen, die - weil dies so fuchtbar einfach ist - in die gleiche Kerbe hauen wie Ihr Artikel.

Ich wundere mich, dass "Exportfirmen" ihr Heil von Herrn Graber erwarten konnten. Ich habe mit ihm das Heu auch nicht auf der gleichen Bühne, aber in dieser Beziehung kann ich ihm sicher keinen Vorwurf machen. Export organisieren heisst reisen und nochmals reisen, kreuz und quer durch alle Länder. Vertretungen müssen laufend betreut, gebildet und angekurbelt werden, wenn man steigende Exportzahlen aufweisen will. Wenn aber alle Anstrengungen in dieser Beziehung nichts nützen, so ist der Fehler beim Fabrikant. O. Gysin, Fabrikant

WIRTSCHAFTSBOTSCHAFTER?

Der mutige Artikel von Martin Ungerer trifft in vielen Belangen den Nagel auf den Kopf und stigmatisiert die "Mängel" in der Besetzung der auswärtigen Botschafts- und Konsularbüros. Bei vielen Vertretern fehlt's u.a. auch am nötigen Schliff. Von der charakterlichen Seite her möchte ich als ehemaliger Auslandschweizer doch noch beifügen, dass viele dieser Leute eine starke Einbildung entwickeln und mit sich herumtragen, als ob ihnen an ihrer Würde etwas abginge, um gelegentlich den "Commis voyageur" zu spielen.

Legen sie oft doch mehr auf ihre abgestempelte Visitenkarte bis weit über ihre Amtszeit hinaus und akzentuieren sich mit Hilfe ihrer Damen. Diese Feststellung bedrückte mich immer wieder, insbesondere dann, wenn man aus einer exponierten Stellung heraus erfahren musste, wie wichtig in aller Welt ausgezeichnete Wirtschafts- und Botschaftskapitäne sind, indes vielerorts fehlen. Chs. B., Montagnola

- 13 -

EINE DIENSTLEISTUNG

Sehr geehrte Herren,

Die Aussagen Ihres Leitartikels vom 26. Januar decken sich weitgehend mit unseren Erfahrungen. Dabei ist noch festzustellen, dass es sich in unserem Falle nicht darum handelt, dass wir in bezug auf ein spezielles Geschäft eine Unterstützung suchen. Aus dem beigelegten Exposé geht hervor, dass wir eine Vorgehensmethode am Markt entwickelt haben, welche - wie die ersten Erfahrungen bereits zeigen - ausserordentlich wirksam ist. Es handelt sich um das Prinzip der Untrennbarkeit von Service und Verkauf, wobei die handwerkliche Dienstleistung im betreffenden Lande der eigentliche Aufhänger darstellt. Die Dienstleistung öffnet den Markt - so in Saudi-Arabien - in kürzester Zeit und ermöglicht in der Folge zusätzlich Verkäufe, wobei die Preise kaum mehr zur Diskussion stehen.

Es ist mehr als bemühend, dass man trotz allgemeiner Zustimmung nirgends, schon gar nicht bei den für die Exportförderung "verantwortlichen" Dienststellen des Bundes, eine handgreifliche, d.h. finanzielle Unterstützung findet, die es ermöglichen würde, den in erstaunlich kurzer Zeit erzielten Anfangserfolg nun intensiv zu nutzen.

Abschliessend ist allerdings noch zu bemerken, dass nicht nur das Verhalten der amtlichen und halbamtlichen Stellen bemühend ist, sondern auch dasjenige des Grossteils der sogenannt exportwilligen Industrie. Exportieren ja; aber... Wissen Sie da Rat? W. Aenishänslin

Sehr geehrte Herren,

Ich möchte Ihnen persönlich für die Veröffentlichung Ihrer Umfrage in der vorletzten Nummer, aber vor allem auch für Ihren klugen Kommentar in der letzten Ausgabe der Schweizerischen Handelszeitung betreffend der Rolle der schweizerischen Handels-Attachés, gratulieren. Wir sind seit Jahren für Staatsstellen eines europäischen Landes tätig und wissen, was ein dynamischer, aktiver und "risikofreudiger" Handels-Attaché bewirken kann. Wir wissen aber auch durch Arbeiten für einige unsere Kunden, wie zum Teil unbeholfen und unselbständig sich die schweizerischen Vertretungen in Ländern benehmen, wo Dynamik, Aggressivität und "24-stündiges am-Ball-Bleiben" notwendig wären.

Wir hoffen, dass die SHZ ihre Bemühungen in dieser Richtung weitervorführt, und sind gerne bereit, Ihnen auch gewisse Unterlagen oder Zahlenmaterial aus der Praxis zur Verfügung zu stellen, falls Sie es wünschen. ZSM, Basel

Sehr geehrte Herren,

Mit grossem Interesse habe ich Ihre Auseinandersetzung mit dem Eidgenössischen Politischen Departement gelesen. Ich teile Ihre Auffassung vollständig und gebe Ihnen ein Beispiel über die Tätigkeit der Auslandsvertretungen des Eidgenössischen Politischen Departements, das die Mentalität vielleicht etwas erleuchtet und auf einem anderen Sektor Ihre Thesen unterstützt: Als Direktor eines grossen schweizerischen Berufsverbandes war ich zusammen mit einem Reiseleiter eines bedeutenden Reisebüros mit einer Unternehmergruppe auf einer Studienreise u.a. auch in Mexiko. Ein erkrankter Teilnehmer starb in einer kleinen Stadt in Mexiko, worauf wir uns sofort mit dem Schweizerischen Konsulat in Verbindung setzten, damit der Verstorbene in die Schweiz zurückgeführt werde. Das Konsulat weigerte sich, etwas zu unternehmen, bis vom Politischen Departement in Bern die Meldung eintriffe, dass dort 20'000 Franken deponiert seien, um den Transport und die Bemühungen des Konsulates zu finanzieren. Da wir uns wegen der Fortsetzung der Reise nicht mehr um den Fall kümmern konnten, nahmen wir an, es sei Sache des Konsulates, sich dieser Angelegenheit anzunehmen, nachdem wir von Hippies in Mexiko gehört haben, dass dann, wenn sie abgebrannt seien, das Konsulat ihnen finanziell zur Seite stehe. Wir täuschten uns. Das grosse Reisebüro, der bedeutende Berufsverband und ich als Reiseleiter und Direktor des Verbandes übernahmen die Bürgschaft für den Rücktransport. Das Konsulat trat darauf nicht ein, auch nicht als ich auch die Haftung für die Auslagen übernahm. Es war von einer kleinen abgelegenen Stadt nicht einfach, auch wegen der Zeitdifferenz, mit dem Reisebüro in der Schweiz und dem Sekretariat des Berufsverbandes Verbindung aufzunehmen. Erst nach Ueberwindung grosser Schwierigkeiten gelang es uns, durch diese die 20'000 Fr. beim Politischen Departement in Bern zu deponieren. Erst als dieses seinem Konsulat in Mexiko Meldung über die Finanzierung des Rücktransportes weitergegeben hatte, reagierte das Konsulat. Das sind die Dienstleistungen des Politischen Departementes im Ausland, wenn Schweizer in grösste Schwierigkeiten kommen. Besteht hier nicht eine Parallele zu den Vorwürfen der Schweizerischen Handelszeitung?" F. K., Zürich

AUS ADRESSBÜCHERN ABGESCHRIEBEN... .. und 31 Fr. Gebühr verlangt

Sehr geehrte Herren,

Ihrem Artikel "Exportparkett" muss ich, leider, voll beipflichten. Tatsächlich gibt es eine bescheidene Anzahl von Botschaften und Konsulaten, die eifrig bemüht sind, einem kleinen Unternehmen, wie dem unsrigen, jegliche nur denkbare Unterstützung bei der Prüfung der möglichen Einfuhr sowie des Vertriebes im Residenzland und Hilfe bei der Knüpfung von Exportverbindungen zu gewähren. Deren Tätigkeit verdient hohes Lob und grösste Anerkennung.

Leider halten es aber nur wenige Aussenstellen für notwendig, sich für die Belange eines Kleinunternehmens einzusetzen. In den meisten Fällen wird ein lokales Adressbuch abgeschrieben oder kopiert, ohne dass man versucht zu klären, ob die betreffenden Adressaten für einen Vertrieb in Frage kommen. Im Begleitbrief schreiben dann unsere Botschaften und Konsulate lakonisch "Gemäss dem vom Bundesrat erlassenen Gebührentarif bitten wir Sie Fr. 31.-- mittels beiliegendem Einzahlungsschein auf Konto 30-520 des Eidg. Politischen Departements in Bern zu überweisen". Dazu kann man nur sagen, dass es ein lukratives Geschäft wäre, wenn die Privatwirtschaft Ablichtungen von öffentlichen Adressbüchern und Registern zu solchen Preisen verkaufen könnte!

Warum wird nicht auf erfahrene, in den Ländern ansässige und mit den jeweiligen Markt- und Branchen-Bedingungen vertraute Praktiker zurückgegriffen? Andere Länder tun dies längst, indem sie im Teilzeitverfahren mit ausgewiesenen Beratungsfirmen zusammenarbeiten.

Mit freundlichen Grüssen
TST-Consulting Company Ltd.
J. U. Schacké

* * *

EIDGENOESSISCHES POLITISCHES
DEPARTEMENT
Informations- und Pressedienst
i.A. 22.14.7.4. - fl/k1

3003 Bern, den 13.2.1978

Interne Verteilerliste

Betrifft: Informationsbulletin: Zur Kritik an der schweiz. Diplomatie
Stellungnahme des EVD und EPD zu Artikeln in der schweiz.
Handelszeitung SHZ vom 26.1. und 2.2.1978

Bundesrat Graber XXXXXXXXX Aubert		CFA BRG
Sekretär Chef EPD	Herr Nordmann	NF
Generalsekretär	Botschafter Weitnauer	WR
Chef Sekretariat Generalsekretär	Herr Greber	GRE
Sekretariat Generalsekretär	Fräulein Keller	W 156
Rechtsberater	Botschafter Bindschedler	BI
	Herr von Arx	AX
Protokoll	Botschafter Gottret	GT
Politisches Sekretariat	Minister Cuendet	CJ
	Herr Bucher XXXXXXXXX Mlle Krieg	BJN KR
Politischer Dokumentationsdienst	Herr Schmalz	SZ
Finanz- und Wirtschaftsdienst	Minister Zwahlen	ZW
	Herr Hulliger	HG
Politische Direktion		
Politische Abteilung I	Botschafter Hegner	HT
	Herr Tröndle	TR
	Herr Maillard	MA
	Herr Moret	MY
Politische Abteilung II	Botschafter Iselin	IS
	Herr Kaufmann	KH
Sektion für konsularischen Schutz	Herr Heinis	HI
Auslandschweizerangelegenheiten	Minister Jaccard	JD
Fremde Interessen	Herr Zellweger	ZE
	Kanzlei	G 14
	Ms. Doswald XXXXXXXXXX	YXX DW
	Herrn Hector Graber	GQ
		W 345

Direktion für Völkerrecht	Botschafter Diez	DZ
	Herr Dumont	DB
Sektion Völkerrecht	Minister Monnier	MX
Sektion Entschädigungsabkommen	Herr Moser	MH
Sektion Staatsverträge	Herr Bühler	BU
Sektion Landesgrenze und Nachbarrecht	Herr Dubois	DS
Sektion Verkehr	Herr Stettler	STR
Kommission für Nationalisierungsentschädigungen	Herr	
Direktion für Internat. Organisationen	Minister Pometta	PO
	Herr Kamer	KAM
Sektion Vereinte Nationen und internat. Organisationen	Herr Muheim	MI
Sektion internat. Hilfswerke	Herr Barbey	BBP
Sektion internat. wissenschaftliche Angelegenheiten	Herr Quinche	QJ
Sektion für kulturelle und UNESCO-Angelegenheiten	Herr Stauffer	ST
Sekretariat der nationalen schweiz. UNESCO-Kommission	Herr Müller	MO
Verwaltungsdirektion	Botschafter Janner	JR
	Herr Meier	MS
Allg. Angelegenheiten und Personalausbildung	Herr Lacher	LR
Personalsektion	Herr Glesti	GLS/FD/SG
	Herr Killias	KC
Sektion für konsul. Angelegenheiten	Herr Sollberger	SOW
Kuriersektion	Herr Scheurer	SR
Delegierter für technische Zusammenarbeit	Botschafter Heimo	HH
	Herr Raeber	RR
	Herr Wilhelm	WM
	Herr Leuzinger	LP
Delegierter für Katastrophenhilfe im Ausland	Herr Bill	BH
	Herr Ochsenbein	OC
Integrationsbüro EPD/EVD	Herr Blankart	*B

35 Ex. an: Registratur Handelsabteilung, Bundeshaus Ost, Büro 81
Délégation suisse près l'AELE, Genève

EIDGENOESSISCHES POLITISCHES
DEPARTEMENT

Information und Presse

3003 Bern, den 13. Februar 1978

1.A.23.14.7.4. - fl/k1

V E R S A N D L I S T E

Betr. Informationsbulletin : Zur Kritik an der schweiz. Diplomatie
Stellungnahme des EVD und des EPD zu Artikeln in der Schweiz.
Handelszeitung SH) vom 26.1. und 2.2.1978

DIPLOMATISCHE VERTRETUNGEN

- | | | |
|-------------------|----------------|------------------------|
| Abidjan | Guatemala | Paris |
| Addis Abeba | Hanoi | Paris / OECD |
| Akkra | Havanna | Paris / UNESCO |
| Algier | Helsinki | Peking |
| Amman | Islamabad | Prag |
| Ankara | Jakarta | Pretoria |
| Asuncion | Kairo | Quito |
| Athen | Khartoum | Rabat |
| Bagdad | Kigali | Rom |
| Bangkok | Kinshasa | San José |
| Beirut | Köln | San Salvador |
| Belgrad | Kopenhagen | Santiago de Chile |
| Berlin / DDR | Kuala Lumpur | Singapur |
| Bogota | Kuwait | Sofia |
| Brasilia | Lagos | Strassburg / Europarat |
| Brüssel | La Paz | Stockholm |
| Brüssel / Mission | Lima | Söul |
| Budapest | Lissabon | Tananarive |
| Buenos Aires | London | Teheran |
| Bukarest | Luxemburg | Tel Aviv |
| Canberra | Madrid | Tokio |
| Caracas | Managua | Tripolis |
| Colombo | Manila | Tunis |
| Conakry | Mexiko | Warschau |
| Dacca | Monrovia | Washington |
| Dakar | Montevideo | Wellington |
| Damaskus | Moskau | Wien |
| Dar es Salaam | Nairobi | Yaoundé |
| Den Haag | New Delhi | |
| Djeddah | New York / UNO | |
| Dublin | Oslo | Genf / ONU / OI |
| | Ottawa | |
| | Naputo | |
| | Pansunjon | |

93. XXXX

(92 Vertr.)

KONSULARISCHE VERTRETUNGEN

<u>Alexandrien</u>	<u>Istanbul</u>	<u>Pittsburgh</u>
<u>Amsterdam</u>	<u>Johannesburg</u>	<u>Port-au-Prince</u>
<u>Annecy</u>	<u>Kampala</u>	<u>Port Louis</u>
<u>Antwerpen</u>	<u>Kansas City</u>	<u>Port of Spain</u>
<u>Atlanta</u>	<u>Kapstadt</u>	<u>Porto</u>
<u>Barcelona</u>	<u>Karachi</u>	<u>Recife (Pernambuco)</u>
<u>Berlin</u>	<u>Kingston</u>	<u>Rio de Janeiro</u>
<u>Besançon</u>	<u>Le Havre</u>	<u>Rosario de Santa Fé</u>
<u>Bombay</u>	<u>Lille</u>	<u>Rotterdam</u>
<u>Bordeaux</u>	<u>Los Angeles</u>	<u>Salt Lake City</u>
<u>Boston</u>	<u>Lusaka</u>	<u>Salvador (Brasilien)</u>
<u>Bregenz</u>	<u>Lyon</u>	<u>San Francisco</u>
<u>Bujumbura</u>	<u>Mailand</u>	<u>San Juan</u>
<u>Cali</u>	<u>Malaga</u>	<u>Santo Domingo</u>
<u>Casablanca</u>	<u>Manchester</u>	<u>Sao Paulo</u>
<u>Catania</u>	<u>Marseille</u>	<u>Seattle</u>
<u>Chicago</u>	<u>Melbourne</u>	<u>Spartanburg</u>
<u>Cincinnati</u>	<u>Minneapolis</u>	<u>Strassburg</u>
<u>Cleveland</u>	<u>Montreal</u>	<u>St. Louis</u>
<u>Columbus</u>	<u>Mülhausen</u>	<u>Stuttgart</u>
<u>Curitiba</u>	<u>München</u>	<u>Sydney</u>
<u>Dallas</u>	<u>Nassau</u>	<u>Toronto</u>
<u>Denver</u>	<u>Neapel</u>	<u>Triest</u>
<u>Dijon</u>	<u>New Orleans</u>	<u>Turin</u>
<u>Düsseldorf</u>	<u>New York</u>	<u>Valetta</u>
<u>Florenz</u>	<u>Nizza</u>	<u>Vancouver</u>
<u>Frankfurt a/M.</u>	<u>Osaka</u>	<u>Venedig</u>
<u>Freetown</u>	<u>Palma de Mallorca</u>	<u>Zagreb</u>
<u>Freiburg i/Br.</u>	<u>Panama</u>	
<u>Genua</u>	<u>Philadelphia</u>	
<u>Guayaquil</u>	<u>Phnom Penh</u>	
<u>Hamburg</u>		
<u>Hannover</u>		
<u>Hong Kong</u>		
<u>Honolulu</u>		
<u>Houston</u>		

93 111
 (95 Vertr.)

Stand: 3.9.1976

Total 186 Exemplare für alle
 *****Vertretungen