

S. C. 40. 90. 3DER DELEGIERTE
FÜR HANDELSVERTRÄGE

3003 BERN, 15. Februar 1978

an						a/a
Datum						
Titel						
EPD	27. Feb. 1978					
Ref.	S. C. 40. 90. 3					

Herrn
Dr. Martin Ungerer
Chefredaktor
Schweizerische Handelszeitung
Bleicherweg 20

Bt/fm - 161.allg.

8039 Z ü r i c h

Sehr geehrter Herr Dr. Ungerer,

Besten Dank für Ihren Brief vom 30. Januar 1978, welchen ich gerade vor meiner Abreise erhielt und daher erst heute beantworten kann.

In der Entgegnung des EPD/EVD vom 26. Januar 1978 wurde nicht Ihre Zeitung, sondern ausdrücklich die Anschuldigungen des "Blick" vom 26. Januar als masslos und ungerechtfertigt bezeichnet. Von einer massiven Attacke gegen die SHZ. kann schon deswegen nicht die Rede sein. Des weitern bin ich der Meinung, dass einer Amtsstelle das Recht zusteht - auch ohne spezielle Aufforderung durch die Presse - Erklärungen abzugeben.

Das gemeinsame Communiqué des EPD/EVD vom 26. Januar ist ohne meine persönliche Mitwirkung zustande gekommen, woraus auch erhellt, dass ich nicht etwa die Kastanien für das Politische Departement aus dem Feuer holen musste. Ich habe mich aber auf Anfragen von Journalisten spontan gegen die Anlage der Umfrage und die nicht oder nur bedingt interpretierbaren

zg

Dodis



- 2 -

Daten ausgesprochen, die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen nur bedingt akzeptiert und die pauschale Disqualifikation der Botschaften zurückgewiesen.

Sie erklären, die Handelsdelegierten (es sind übrigens deren fünf) ausgenommen zu haben. Im Fragebogen ist dies aber (mit Ausnahme von Frage 6) nicht der Fall; ganz abgesehen davon, vermag der befragte Exporteur nicht in jedem Fall zu unterscheiden, ob ihm zugegangene Informationen vom Handelsdelegierten, dem Handelsattaché oder dem Botschafter selbst kommen.

In der Ihnen am 3. Februar 1978 von Herrn C. Keller zugestellten Notiz wird auch auf die organisatorische Regelung und den Entscheidungsmechanismus im Dreieck EPD, Handelsabteilung und Handelsdienste der Botschaften hingewiesen, und ich bedaure, dass Sie dieses für Ihre Leser wichtige Faktum in Nr. 6 der SZH nicht veröffentlicht haben. EVD und Handelsabteilung sind daher bei jedem Angriff auf die Handelsdienste der Botschaften involviert, womit Ihr sehr freundlich gemeinter Ausklammerungsversuch seine Wirkung verliert.

Mit Ihren Forderungen nach mehr Schulung und Aufbau von Dokumentationen bin ich nicht nur einverstanden, Sie rennen offene Türen ein. Sie stellen diese aber so, als ob überhaupt nichts geschehen wäre. Sie erwähnen mit keinem Wort die vom EPD/Handelsabteilung gemeinsam durchgeführten einwöchigen Exportseminare als Schulungskurs für Botschaftspersonal in Spiez, an denen letztes Jahr über 70 Mitarbeiter, und zwar freiwillig, während ihres Urlaubes in der Schweiz teilgenommen haben. Wir kombinieren sie mit dem normalen Heimurlaub,

- 3 -

um gesonderte Anreisekosten zu vermeiden. Es mussten viele Anmeldungen zurückgewiesen und zurückgestellt werden. Unsere Mitarbeiter haben allein durch ihre positive Reaktion auf die Ausschreibung gezeigt, dass sie an einer Weiterausbildung interessiert sind, obwohl die beste Schulung noch immer jene "on the spot" bei der Konfrontation mit Exportproblemen ist. Im kommenden Mai und Juni sind wieder zwei Seminare vorgesehen, und ich hoffe, dass Sie am einen oder andern Tag teilnehmen können. Das ganze findet nicht im Elfenbeinturm statt, sondern ausschliesslich unter Mitwirkung von Vertretern der Privatwirtschaft und der Verbände. In einem offenen Dialog werden Wunschvorstellungen und Möglichkeiten sowohl der Privatwirtschaft wie der Botschaften auf das realisierbare Mass zurückgeführt.

Die Handelsdienste der Botschaften waren während der Hochkonjunktur nicht oder nur selten gefragt und daher im allgemeinen auch nicht trainiert, weshalb wir der raschen Schulung grossen Wert beimessen. Ein anderes Problem sind die Rekrutierungskriterien für Diplomatenanwärter und deren Schulung in Handelsfragen und operativer Exportförderung.

In den klassischen Abnehmerländern der OECD-Staaten sind Dokumentationen vorhanden oder gar nicht notwendig, weil eine genügend gute diesbezügliche Infrastruktur (gut eingeführte Handelskammern, Banken, Auskunftsteile, Exportberatungsbüros usw.) eine rasche Information ermöglichen. Ganz anders in den OPEC-Ländern und der Vierten Welt, wo diese Infrastruktur nicht existiert und die für unsere Exporteure relevanten Daten, wenn überhaupt erhältlich, mühsam zusammengetragen werden müssen. Erste Priorität liegt im Aufbau von Karteien

- 4 -

für qualifizierte, empfehlenswerte lokale Vertreter, Joint-venture-Partner, Lizenznehmer usw. Ich denke hier vor allem an die Bedürfnisse der PME's, da Grossunternehmungen mit ihren eigenen Vertriebsorganisationen und exporterfahrenen Mitarbeitern den Weg meist selbst finden, obwohl auch sie gerade in den neuen Märkten immer intensiver mit den Botschaften zusammenarbeiten, da die Offizialisierung der Kontakte zu Behörden, welche Grossaufträge vergeben, immer wichtiger wird.

Die Erstellung einer solchen Kartei nimmt aber hunderte von Mannstunden in Anspruch, da aus hunderten von Adressen durch Direktkontakte die brauchbaren herausgesucht werden müssen. Bei der Abklärung deren Bonität kann man sich kaum auf Auskünfte von Banken oder Regierungsstellen stützen. So hat Herr Forestier, unser Handelsdelegierter in Djakarta, zusammen mit einem lokal rekrutierten chinesischen Mitarbeiter (Trade Officer) in zehnmonatiger Feldarbeit (Herr Forestier selbst hat dafür etwa 50 % seiner Zeit eingesetzt) eine Liste von vierzig empfehlenswerten Adressen zusammengestellt. Er, resp. die Botschaft kann für diese selbstverständlich keine Gewähr oder gar Ausfallhaftung übernehmen. Jeder Exporteur hat im Direktgespräch festzustellen, ob der empfohlene Agent seinen Vorstellungen entspricht und vertrauenswürdig ist. Je weniger entwickelt das Land, umso schwieriger ist es, solche Karteien zu erstellen. Dazu kommt die Notwendigkeit, dies mit lokalem Personal zu tun, welches auch für die Kontinuität der Kontaktpflege sorgt, da die Mitarbeiter der Botschaften im Versetzungskarussell immer wieder dann ausscheiden, wenn sie den Markt am besten kennen. Aber das ist ein Kapitel für sich.

- 5 -

In Botschaften, die in den letzten Jahren erst neu errichtet oder deren Personal verstärkt wurde, hat der Aufbau einer für Exporteure relevanten Dokumentation erst mit der Rezession begonnen. Hand aufs Herz: Schweizer Presse und Wirtschaftskreise hätten das EPD und EVD als übergeschnappt erklärt, hätten sie während der Hochkonjunktur Kurse für Handelsattachés durchgeführt, Handelsdelegierte entsandt oder Personal zum Aufbau lokaler Karteien und Dokumentationen eingesetzt, wo doch die Diskussion der Einführung eines Exportdepots als Konjunkturbremse im Vordergrund stand!

Mit den Teilnehmern an den Exportseminaren in Spiez und bei Besuchen in meinem Büro habe ich meine liebe Mühe, weil sie immer wieder darauf verweisen, was andere Länder an personellen und sachlichen Mitteln für die Exportförderung aufwenden. Ich erkläre mit dem Hinweis "la femme du voisin est toujours plus belle", dass wir uns nach unsern eigenen Möglichkeiten - und diese werden weitgehend durch das Parlament bestimmt - auszurichten hätten. Ich argumentiere wörtlich: "Ich kann Ihnen nur einen Ratschlag geben, Sie müssen mehr arbeiten als die andern und es besser machen! Insgesamt hat dieses Rezept, das für die gesamte schweizerische Exportwirtschaft gilt, bisher nicht schlecht funktioniert und zum Erfolg geführt!" Wenn ich unsere Mitarbeiter mit solchen Argumenten bei der Stange zu halten und zu motivieren suche, dann sind die pauschalen Kritiken Ihres Artikels (aber ganz besonders die Attacke im "Blick") die Demotivation, die mehr zerstört als aufbaut und zu Entmutigung und in gewissen Fällen auch zu Resignation führen kann. In diesem Sinne haben Sie der schweizerischen Exportwirtschaft einen Bärendienst erwiesen. Wenn ich mich hier spontan gegen die Art des "Weckrufes" stelle, dann fühle ich mich in guter Gesellschaft, wenn EPD und EVD in deren

- 6 -

ersten Stellungnahme - die mir wie gesagt nicht bekannt war - dies auf gleiche Weise solidarisch taten. Dass es bei verschiedenen Mitarbeitern noch einiges an Motivation und Ausbildung zu tun gibt, kann bei einem Personalbestand von 1700 Leuten nicht verwundern.

Das "harte Brot" wird übrigens nicht nur von den Handelsdelegierten, sondern von fast allen Mitarbeitern der Botschaften gegessen! Fast alle Missionen sind gemessen am Arbeitsumfang personell unterdotiert und daher überfordert.

Auch bei uns liegen Briefe von Exporteuren, vor allem Dankschreiben. Nicht zuletzt die Stellungnahme vom Direktor des VSM, Herrn Dr. Erb. Ich bedaure, dass sie in der SHZ nicht abgedruckt wurde.

Und nun zur Umfrage selbst. Sie machen den Vorwurf, dass daran herumgenörgelt wurde und jedes Marktforschungsinstitut eine Hochrechnung als repräsentativ ansehen würde. Das kann sich aber nur auf ein unseriöses Institut beziehen; ich bin vom Gegenteil überzeugt, was noch darzulegen ist.

Was mich auch stört, ist der Versuch, den erhobenen Forderungen eine "wissenschaftliche" Untermauerung zu geben. Umfragen sind ja modern und ihre Ergebnisse zwingend.

Ich habe mich persönlich jahrelang mit Markt- und Meinungsforschung befasst, dabei unzählige Male an der Erstellung von Fragebögen mitgewirkt und während Jahren Umfrageergebnisse als Entscheidungsunterlage evaluieren müssen. Trotzdem es mir fernliegt, Sie zu belehren, erlaube ich mir zur vorliegenden Umfrage einige sachliche Bemerkungen:

- 7 -

In Nr. 4 der SHZ wird nichts über die Zusammensetzung des befragten Musters gesagt. Es müsste zumindest bekannt sein, wie es nach Branchen, Firmengrösse, deren Exportanteil nach Produkten und Exportmärkten gewichtet ist, also ob es repräsentativ ist.

Es handelt sich hier um eine qualitative Analyse, deren Resultat bei repräsentativem Muster, sorgfältigem Aufbau des Fragebogens und entsprechender Auswertung trendmässig interpretiert werden kann. Dazu ist das vorliegende Sample aber zu klein, und den Befragten müsste die Möglichkeit der vertieften Darlegung der Hintergründe, ihrer Erfahrungen usw. gegeben werden. Die Einschränkung auf eine ja/nein-Antwort reicht hierfür aber nicht aus. Nebst der Struktur des Samples müsste auch etwas über den Rücklauf (wer hat z.B. nicht geantwortet) sowie über die Personen, welche in den Firmen den Fragebogen ausgefüllt haben, gesagt werden. Fragebogenerhebungen gehören zu den billigsten - sowohl punkto Preis wie leider punkto Brauchbarkeit der Resultate. Dies ganz besonders im vorliegenden Fall eines derart vereinfachten Fragenkataloges, der eben nur die ja/nein-Alternative zulässt und zudem Fragestellungen enthält, die entweder auf die Ignoranz des Fragestellers bezüglich der Arbeitsweise der Botschaften zurückzuführen sind oder auf die Absicht, durch die Fragestellung gewisse gewünschte Resultate zu induzieren. Es werden daher vor Durchführung einer Analyse Pilote-Tests gemacht, um solche ungewollten Fehler zu vermeiden.

Da es sich um eine qualitative Umfrage handelt, kann von einer Hochrechnung überhaupt nicht die Rede sein. Zu diesem Zwecke müsste eine Verifizierung der Resultate in einem repräsentativen Muster erfolgen. Je nach gewünschter Genauigkeit ein- oder zweitausend Interviews, woraus sich dann die

- 8 -

Standardabweichung errechnen liesse. Eine Hochrechnung ist auch deswegen nicht möglich, weil jede Prozentzahl in einem Schwankungsbereich von 20 bis 25 % plus/minus liegen dürfte.

Wenn ich die vorliegenden Resultate nicht grundsätzlich in Zweifel ziehen müsste, würde ich gerne sagen, dass einige davon überraschend gut sind; so gut wiederum, dass ich sie genauso wenig zu glauben vermag, wie die schlechten!

Nun einige Bemerkungen zu den Fragen selbst:

Frage 1: Keine Bemerkung (ausser, dass der Prozentsatz nach meiner Erfahrung viel zu hoch liegen dürfte!). Event. Zusatzfrage: Mit wem hatten Sie Kontakt?

Die Fragestellung Nr. 2 verkennt, dass es an sich nicht Aufgabe der Botschaften ist, an die Firmen mit Projektvorschlägen heranzutreten. Tenders und andere Mitteilungen werden über die Zentrale für Handelsförderung und Verbände an die Exporteure herangetragen. Die Fragestellung ist daher nicht korrekt, zumindest für den Befragten nicht leicht zu interpretieren: wieviel Prozent der über Verbände und OSEC zugekommenen Informationen sind in den ja-Antworten, wieviele tatsächlich über diese Institutionen gelaufenen Kontakte evtl. im nein-Anteil enthalten? Die Zusatzfrage wäre wohl die, ob von Exportfirmen ihrerseits Projektvorschläge überhaupt verlangt wurden. Mit ja/nein kommt man dem Problem nicht nahe genug.

Auch zu Frage 3 ist zu sagen, dass solche Vermittlungen auch über die Zentrale für Handelsförderung laufen können.

- 9 -

Für Frage 4 gilt dasselbe. Die Begriffe Marktstudien und Marktdokumentationen sollten näher beschrieben werden. Die Interpretationsunschärfe durch den Befragten widerspiegelt sich in den gewonnenen Daten. Dazu kommt, dass eigentliche Marktstudien im Sinne von Markterkundung für gewisse Branchen oder gar Produkte die fachliche und personelle Kapazität einer jeden Botschaft, auch ausländischer, übersteigt. Das Marktpotential für bestimmte Produkte kann praktisch nur vom Fachmann, dem Verkaufingenieur oder Product Manager nach eingehenden Abklärungen festgestellt werden.

Frage 5 dürfte den befragten Exporteur verwirren. Ausländische Botschaften in Bern werden ihm wohl für ihre Länder Auskünfte erteilen (handelt es sich vielleicht um diese?), nicht aber im Ausland, wo sie - genau wie unsere eigenen Botschaften - ihre Hilfestellung auf Gesellschaften mit kapitalmässiger Mehrheitsbeteiligung des von ihnen vertretenen Landes beschränken.

Bei multinationalen Unternehmungen ist es allerdings möglich, dass deren Auslandsstöchter - wie ich das gelegentlich feststellen konnte - Informationen von den Botschaften ihres Residenzlandes bekommen. So sah ich kürzlich eine gute Analyse der Deutschen Botschaft in einem Mittelostland, die über die deutsche Tochter einem Schweizer Mutterhaus zugestellt wurde.

Auch bei Gemeinschaftsprojekten kommen gelegentliche Kontakte mit ausländischen Botschaften vor.

Die apodiktische Schlussfolgerung, Schweizer Exporteure würden von ausländischen Botschaften mehr Information bekommen

- 10 -

als von den eigenen, ist unter diesen Umständen doch einfach nicht zulässig. Wenn ein Boulevardblatt damit Schlagzeilen machen will, dann buche ich das auf Konto "Sensation um jeden Preis", nicht aber bei einer seriösen Zeitung wie der SHZ.

Zu Frage 6 habe ich bereits oben erwähnt, dass die Dienste der Handelsdelegierten - zumindest gemäss vorliegendem Fragebogen - in den Dienstleistungen der Botschaften enthalten sind und daher auch in den Fragen 1-4 zum Ausdruck kommen (gilt natürlich nur für Botschaften, wo welche im Einsatz sind).

Frage 6 müsste zumindest ergänzt werden mit der Frage, ob der befragte Exporteur überhaupt schon in einem Land, in dem schweizerische Handelsdelegierte residieren, tätig war oder deren Dienste in Anspruch nahm.

Bei den stets zu Kritik bereiten Exporteuren ist das Resultat von Frage 7 zu erwarten. Ob sie die Verhältnisse bei den Botschaften anderer Länder wirklich so gut kennen, oder ob in diesem Resultat nicht einfach die Clichés zum Ausdruck kommen? Andere Länder können aber tatsächlich für die Exportförderung sachlich und personell oft wesentlich mehr aufwenden als die Schweiz. Diese Kritik kann aber nicht an EPD und EVD erfolgen, sondern muss im Parlament abgehandelt werden, da es sich primär um eine politische Frage handelt. Es sei denn, die Schweizer Wirtschaft wäre durch eine Sonderabgabe bereit, ähnlich wie Oesterreich, eigene Handelsdelegierte zu finanzieren (z.B. über die Fachverbände).

Unter diesen Umständen ist es meines Erachtens übertrieben,

- 11 -

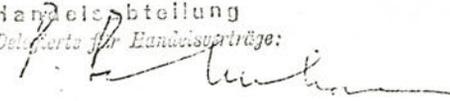
von durch eine handfeste Umfrage untermauerten Fakten zu sprechen.

Im übrigen hoffe ich, auch die in Nr. 5 der SHZ gestellten drei Fragen - obwohl ich dazu nicht aufgefordert wurde - befriedigend beantwortet zu haben. Ihre schlimmsten Befürchtungen waren nicht nur zu schlimm, sie werden durch die Wirklichkeit auch nicht übertroffen! Hingegen bin ich mit Ihnen der Meinung, dass wir - Exportwirtschaft, private und staatliche Exportförderer - einen steinigen Weg vor uns haben. Für viele private Betriebe scheint mir, werden die harten Zeiten erst noch kommen. Ich bin daher über Ihre Zusicherung, unsere Arbeit zu unterstützen, besonders glücklich und habe auch gar nichts dagegen einzuwenden, wenn Sie auf Mängel hinweisen und Verbesserungswünsche anbringen. In diesem Sinne bitte ich meine etwas ausführlich geratenen Darlegungen zu sehen.

Im weiteren wäre es sicher nützlich, wenn wir uns gelegentlich, zusammen mit andern Vertretern der Behörden, zu einem aufklärenden Sachgespräch zusammensetzen würden.

Mit bestem Dank für Ihre Mitarbeit und

mit freundlichen Grüßen
Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement
Handelsabteilung
Der Delegierte für Handelsverträge:


P. Bettschart
Botschafter

Beilage:

Fragebogen gem. SHZ Nr. 4 vom 26.1.1978

- 12 -

Kopie an:

- Herrn Direktor P. Jolles
- Herrn Botschafter A. Weitnauer, Politische Direktion EPD
- Herrn Direktor Mario Ludwig, OSEC Zürich
- Herrn C. Keller, Pressedienst EVD
- Finanz- und Wirtschaftsdienst EPD
- Verwaltungsdirektion EPD, z.H. Herrn Glesti
- Mo, vT, Jg, Bt