



S 2. Aug. 76 16

a.211.12

a.750 - GLS/hy

a.753.10

Bitte dieses Zeichen in der Antwort wiederholen
 Prière de rappeler cette référence dans la réponse
 Pregasi rammentare questo riferimento nella risposta

VERTRAULICH

3003 Bern, den 29. Juli 1976

An die Schweizerischen Botschafter
 in

- D j e d d a h
- D j a k a r t a
- L a g o s
- C a r a c a s

Einsatz von Handelsräten
 aus der Privatwirtschaft

Herr Botschafter,

Von den Chefs der Vertretungen, denen Exportförderungs-Spezialisten zugeteilt werden sollen, sind uns im Zusammenhang mit deren Einsatz verschiedene Fragen gestellt worden, die wir nachstehend erst teilweise zu beantworten vermögen. Es handelt sich hier um eine für uns völlig neue Aktion, mit der wir selber erst Erfahrungen sammeln müssen und bei deren Realisierung wir auf Ihre positive Mitarbeit angewiesen sind. Für Ihre Bemühungen in dieser Sache sind wir Ihnen denn auch dankbar.

1. Der Ruf nach vermehrter Hilfe in der Absatzförderung und dem Einsatz von Exportfachleuten im Ausland erging seitens der von der Rezession betroffenen Wirtschaftskreise - vor allem der Mittel- und Kleinbetriebe - mit zunehmender Dringlichkeit seit 1974. Die konkrete Forderung nach Zuteilung von Exportspezialisten an Missionen in Ihrer Region wurde vor allem am dreitägigen "brain-storming" der erweiterten Aufsichtskommission der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung (SZH) Ende Februar dieses Jahres in Grindelwald gestellt, an dem neben Vorort und Handelsabteilung auch unser Departement vertreten war.

2. Diese Forderung wurde übernommen von der "Arbeitsgruppe Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen", die durch Verfügung des EVD vom 18. November 1975 eingesetzt worden war und unter dem Vorsitz von Botschafter Jolles ihre Arbeit am 2. Februar 1976 aufnahm. Neben Handelsabteilung, Finanzverwaltung, SZH, Vorort, Nationalbank, BIGA, Gewerkschaftsbund und Bankiervereinigung ist auch das EPD in dieser Arbeitsgruppe vertreten. Die Arbeitsgruppe beaufsichtigt die "Aktion Handelsräte", für welche die SZH federführend ist.
3. Die Aktion wurde somit (um auf eine diesbezüglich gestellte Frage zu antworten) zusätzlich zu unseren eigenen Verstärkungsplänen lanciert. Die Einsatzregionen wurden in den erwähnten Gremien unabhängig davon gewählt, ob ein entsprechendes Begehren einer unserer Missionen vorlag oder nicht.
4. Die Handelsräte sollen vorerst ihre Tätigkeit im Residenzland aufnehmen. Die Handelsabteilung und die SZH werden zusammen mit dem EPD bestimmen, auf welche weiteren Länder der Region ihre Aktivitäten ausgedehnt werden könnten und sollten.
5. Nachdem von der Sache her die Handelsabteilung und vor allem die SZH für die Aktion zuständig sind, wäre es denkbar gewesen, dass sie selber Exportfachleute im Ausland plazierte hätten, und die entsprechenden Bundeskredite ihnen statt dem EPD zur Verfügung gestellt worden wären. Der Integrierung der Spezialisten in unsere Missionen in den gewählten Ländern wurde indessen der Vorzug gegeben, einmal aus praktischen Erwägungen (Zusammenarbeit, technische Infrastruktur etc.), dann aber vor allem auch deshalb, weil die SZH-Kommission und die erwähnte Arbeitsgruppe der Auffassung sind, dass der diplomatische Status für ein nutzbringendes Wirken der Exportfachleute unerlässlich sei.
6. Die Stellen sind im Mai durch die SZH in der Presse ausgeschrieben worden. Von rund 80 Kandidaturen sind rund ein Dutzend durch ein Rekrutierungskomitee SZH/Vorort/Handelsabteilung/EPD in die

engere Wahl gezogen und näher geprüft worden. Nach den anfangs Juli durchgeführten Interviews konnten drei Kandidaten die Posten in Djakarta, Djeddah und Abu Dhabi definitiv offeriert werden, während für die Posten in Lagos und Caracas zurzeit noch keine Anwärter bestimmt werden konnten.

7. Die für die administrative Seite der Aktion zuständige Verwaltungsdirektion EPD ist in konkrete Verhandlungen mit den erwähnten drei Kandidaten getreten und hofft, diese ab Herbst als nichtständige Angestellte für vorderhand zwei bis drei Jahre unter Vertrag nehmen zu können, je nach Alter, Ausbildung und Erfahrung in den Lohnklassen 3 bis 1. Wir sind diesbezüglich allerdings noch nicht am Ende aller Schwierigkeiten, denn es hat sich bereits in einem ersten Fall gezeigt, dass die offerierten Nettobezüge nicht so ganz den Erwartungen der an privatwirtschaftliche Verhältnisse gewohnten Kandidaten entsprechen (zu hohe Hotel- oder Wohnungsabzüge, kein Bundesauto etc.)!
8. Was das Pflichtenheft betrifft, wird es natürlich notwendig sein, dass zwischen den bisher (und weiterhin!) mit Wirtschaftsfragen betrauten Diplomaten Ihrer Vertretung (inkl. Missionschef) und dem Exportfachmann bei dessen Arbeitsaufnahme und nach den ersten Einsatzerfahrungen die Grenzen so gezogen werden, dass Doppelspurigkeiten möglichst vermieden werden. Hier vor allem müssen wir auf Ihre positive Mitarbeit zählen können. Ganz allgemein gesagt ist es so, dass der Exportfachmann vor allem konkrete Absatzmöglichkeiten aufstöbern muss und den interessierten Schweizer Firmen bei der Einbringung und der Abwicklung konkreter Aufträge dank seiner Erfahrungen im Exportgeschäft weitgehender an die Hand gehen können sollte, als dies unseren Vertretungen möglich ist.
9. Der Exportspezialist sollte, wie wir den Anregungen verschiedener Vertretungen entnehmen, wohl am besten als Handelsrat/Conseiller

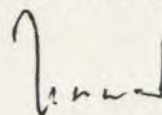
commercial/Commercial Counsellor angemeldet werden, und - wie etwa der Verteidigungsattaché - als Sondereinheit auf der diplomatischen Liste figurieren. Hierarchisch steht er somit nicht in direkter Beziehung zum Karriere-Personal, kann also unabhängig von der Lohnklasse z.B. auch nicht als erster Mitarbeiter oder Geschäftsträger a.i. eingesetzt werden.

10. Die Kosten der Aktion werden bis Ende Dezember zulasten der SZH gehen, ab Januar 1977 zulasten des entsprechend erhöhten Hilfskräfte-Kredites des EPD. Der Bundesrat hat dieser Lösung mit seinem Beschluss vom 26. Mai 1976 über die Zusatz-Million SZH pro 1976 zugestimmt.

Die Dienstreisekosten der Handelsräte müssen allerdings auch nach 1976 von der SZH (die dem Bundesrat jährlich neue Zusatzbeiträge für die Exportförderung beantragen wird) übernommen werden, da im Interesse einer fruchtbaren Tätigkeit der Exportfachleute deren Reisetätigkeit (im Residenzland, in der Region und nach der Schweiz) voraussichtlich weit über das hinausgehen wird, was wir unseren Mitarbeitern im Ausland zugestehen können. Diese Reisen sollen denn auch von der Handelsabteilung in Konsultation mit der SZH bewilligt werden, da diese Stellen allein in der Lage sind, im Einzelfall deren Notwendigkeit zu beurteilen.

Wir werden Sie über diese Angelegenheit auf dem laufenden halten und versichern Sie, Herr Botschafter, unserer vorzüglichen Hochachtung.

VERWALTUNGSDIREKTION



(Janner)