

Der Schweizerische Botschafter

Jakarta, den 17. Mai 1978

PERSOENLICH UND
VERTRAULICHConseillers commerciaux
recrutés en dehors du Département

a. 21.1.12

ds 13.1.87 k

Herr Botschafter,

Ich danke Ihnen für Ihr Schreiben vom 27. April betreffend die oben erwähnte Angelegenheit.

In der Tat ist in dieser Sache - zumindest hier in Jakarta - bereits reichlich viel Tinte geflossen. Sie werden mir es deshalb nicht verargen, wenn ich Ihnen in der Beilage die folgenden Unterlagen zustelle und Sie bitte, diese bei der Auswertung meiner heutigen Antwort mitzubersichtigen:

1. Kopie meines Berichtes an Ihre Direktion vom 19.5.1977
(als Antwort auf die Anfrage vom 3.5.77) (Beilage 1)
2. Kopie meines Berichtes vom 22.2.1978 an Herrn Botschafter Bettschart (als Antwort auf seine limitierte Rundfrage vom 6.2.78) (Beilage 2)
3. Kopie meines Berichtes vom 20. März 1978 an Herrn Botschafter Bettschart (als Antwort auf seine allgemeine Rundfrage vom 6.2.78) (Beilage 3)

Wie Sie insbesondere den Beilagen 1 und 2 entnehmen können, habe ich darin zu den meisten von Ihnen nun aufgeworfenen Fragen bereits Stellung genommen. Meine damaligen

Herrn Botschafter
Jimmy Martin
Direktor der Verwaltungsdirektion
Eidgenössisches Politisches Departement

3003 B e r n

Ueberlegungen - deren Formulierung mir im Bestreben auf ein Maximum an Objektivität nicht leicht gefallen ist - kann ich heute voll und ganz bestätigen. Im Sinne einer vorerst kurzen Wiederholung, und im zweiten Teil dann im Bestreben, den ganzen Problemkreis in einen weiteren Rahmen zu stellen, erlaube ich mir die folgenden Hinweise:

I. - zu Ihrer Frage nach der charakterlichen Beurteilung des Handelsrates

Hier kann ich bloss wiederholen, was ich bereits auf Seite 3 ff des Berichtes an Herrn Bettschart vom 22.2. dargelegt habe. Herr F. ist ebenso dynamisch wie selbstsicher. Auch ich bin mir im klaren darüber, dass wir bei der Beurteilung eines Mitarbeiters, der von aussen stammt, andere Massstäbe anlegen müssen als bei einem Karriere-Mitarbeiter. Dennoch erwarte ich von einem Handelsdelegierten ein Mindestmass an Bereitschaft zur Einsicht, an Loyalität und (der Ausdruck sei mir gestattet) an Kinderstube..... alles Voraussetzungen, die im Falle F. nicht in genügendem Masse gegeben sind und die ich einem bald vierzigjährigen, selbstbewussten Mitarbeiter nicht mehr beibringen kann. Nach einjähriger Erfahrung betrachte ich jedenfalls die Aussichten, dass sich Herr F. dereinst in einer für eine erspriessliche Zusammenarbeit notwendigen Art und Weise in eine Mission integrieren lässt, für gering. Dass Herr F. heute nach eigenem Gutdünken schaltet und waltet, ist allerdings - und dies muss zu seiner Entlastung betont werden - nicht nur durch seinen Charakter bedingt, sondern weitgehend auch eine Folge der heute gegebenen, m.E. merkwürdigen faktischen Unterstellungsverhältnisse der Handelsdelegierten. Ich werde auf diesen Punkt später zurückkommen.

- zur fachlichen Eignung sei wiederholt, dass es sich bei Herrn Forestier um einen initiativen Mitarbeiter handelt,

- 3 -

dem es dank seiner beruflichen Erfahrungen in kurzer Zeit gelungen ist, innerhalb des Handelsdienstes dieser Mission eine praxisorientierte Infrastruktur aufzuziehen. Ohne seine diesbezüglichen Verdienste schmälern zu wollen, muss ich jedoch darauf hinweisen, dass die eigentliche Grundlagearbeit im Bereiche der Exportförderung heute weitgehend selbständig durch die auf seinen Antrag seinerzeit angestellte, ebenso qualifizierte wie teure lokale Arbeitskraft erledigt wird. Wenn ich in meinem Bericht vom 19.5.77 erwähnt habe (nicht ohne zuvor auf seine Verdienste beim Aufbau der erwähnten Infrastruktur hingewiesen zu haben), dass Herr F. seine Hauptaufgabe in der Pflege von Kontakten auf höherer Ebene (in der ganzen ASEAN-Zone) sieht, so wollte ich damit zwischen den Zeilen bloss dartun, dass er die Arbeit, für die er eigentlich angestellt worden ist, weitgehend delegiert hat. Auf diese Feststellung lege ich besonderen Wert, zumal immer wieder betont wird, Hauptaufgabe des Handelsdelegierten sei ihr Einsatz für die schweizerischen Klein- und Mittelbetriebe, mithin jene Unternehmen, die sich keine ständigen Vertreter im Ausland leisten können. Ich gebe gerne zu, dass das vorwiegend auf die Interessen der Grossindustrie ausgerichtete Wirken von Herrn Forestier nützlich ist und man ihm dafür Dank weiss. In aller Unbescheidenheit glaube ich aber, dass gerade solche Interessen auch durch den jeweiligen Missionschef oder dessen ersten Mitarbeiter in Zusammenarbeit mit den ja zumeist lokal vorhandenen Vertretern oder durchreisenden Delegierten der Grossindustrie sachdienlich gewahrt werden können. Was ich an der Arbeit des Handelsdelegierten vermisse, ist ein gewisser "Tiefgang" oder zumindest ein Versuch, mehr als nur Kontakt- und Oeffentlichkeitsarbeit zu leisten. Ich denke hier nicht

- 4 -

an die eigentliche Wirtschaftsberichterstattung, die unsere Sache bleiben soll. Es ist mir jedoch schwer verständlich, warum man die Delegierten von anspruchsvolleren Arbeiten, wie z.B. der Erstellung von Marktanalysen und Branchenberichten ausdrücklich dispensiert. Gerade von solchen Spezialisten wären gelegentlich derartige, von der Industrie geschätzten, Berichte zu erwarten, zumal sie dafür besser als die Diplomaten vorbereitet sind.

Trotz dieser Kritik sei jedoch anerkannt, dass Herr F. aufgrund seiner beruflichen Kenntnisse und dank der ihm eingeräumten Aktionsfreiheit gewiss ein "Mehr" leistet, als diese Mission ohne ihn erbringen könnte. Alles aufgerechnet kostet letztlich der Einsatz des Handelsdelegierten in Jakarta die Eidgenossenschaft über Fr. 200'000.-- pro Jahr und es stellt sich schlicht und einfach die Frage nach der Kosten/Nutzenrelation. Dazu kann ich nur Folgendes sagen: Aufgrund meiner in Jakarta gemachten Erfahrungen und angesichts der Finanzlage des Bundes halte ich es zumindest für fragwürdig, für eine vorwiegend auf Kontaktherstellung und Pflege von Public Relations ausgerichtete Aktion einen derart hohen Betrag aufzuwenden. Ob der Einsatz von Herrn F. "rentiert", lässt sich weder heute noch in einem Jahr ziffermässig feststellen. Ich bin jedoch überzeugt, dass mit weit bescheidenerem finanziellen Aufwand gleichviel erreicht werden könnte.

II. Abschliessend sei noch auf den m.E. wesentlichen Punkt der ganzen Angelegenheit hingewiesen: die Unterstellung der Handelsdelegierten. Ich bin mir bewusst, dass ich damit ein heikles Problem anschneide. Abgesehen von den persönlichen

- 5 -

Schwierigkeiten, die ich mit Herrn F. habe, muss ich doch festhalten, dass er im Grunde genommen nichts anderes tut als die ihm eingeräumten Freiheiten und Möglichkeiten voll und ganz auszuschöpfen. Wann immer es ihm recht scheint, werden Initiativen ergriffen, Reisen im gesamten ASEAN-Raum unternommen und Kontakte gepflegt. Einmal erfolgt die "Deckung" durch die Handelsabteilung, das andere Mal durch die OSEC, und wenn es sein muss durch den VORORT oder den VSM. Soweit ich überhaupt noch in der Lage bin, den Verlauf der Dinge zu verfolgen, sehe ich mich zumeist vor "faits accomplis" gestellt und habe alle Mühe darüber zu wachen, dass die in jeder Verwaltung nun einmal üblichen Bräuche und Instruktionen eingehalten werden. Wenn ich auch in jüngster Zeit vermehrt orientiert werde, ist dies wohl kaum zufällig und geschieht vor allem "pour l'avoir fait".

Dass die vorstehenden Ausführungen nicht bloss auf persönlichen Eindrücken beruhen, bestätigt auch die jüngste Umfrage von Herrn Botschafter Bettschart (Beilage 4). In der uns zur Begutachtung vorgelegten zweiten Fassung für ein Pflichtenheft der Handelsdelegierten wird in bezug auf die Unterstellungsverhältnisse Folgendes ausgeführt:

"Die Handelsräte sind dem für das Residenzland zuständigen Missionschef disziplinar persönlich unterstellt, administrativ der Botschaft, resp. der Verwaltungsdirektion des EPD; sachlich erhalten sie ihre Instruktionen von der Handelsabteilung in Grundsatzfragen und von der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung in operativen Fragen."

Ich bin mir bewusst, dass eine Formulierung dieses Punktes nicht leicht ist und es in erster Linie auf den guten Willen der Beteiligten ankommt. Deutlicher als im oben erwähnten Zitat könnte jedoch der heutige Zustand (des auf die Rolle des Feldweibels und Furiers beschränkten Missionschefs)

- 6 -

nicht zementiert werden; und dies für einen Bereich, bei dem nicht nur Exportinteressen, sondern oft auch Fragen von gesamtwirtschaftlicher oder politischer Bedeutung auf dem Spiel stehen.

Angesichts der geschilderten Verhältnisse und meines objektiven Unvermögens, daran etwas zu ändern, habe ich in der Vergangenheit davon abgesehen, Ihrer Direktion die häufigen "Zwischenfälle" zu melden. Anlässlich meines kürzlichen, unvorhergesehenen Aufenthaltes in der Schweiz, habe ich jedoch mit Herrn Glesti und Herrn Bettschart offen über die hiesige Situation gesprochen. Bei Herrn Bettschart, der kurz zuvor meinen Bericht vom 22. Februar erhalten hatte, stiess ich auf relativ wenig Verständnis und erhielt vor allem den Eindruck, dass er heute darauf ausgeht, Fakten zugunsten von Herrn F. zu sammeln. Als Beispiel dafür und auch für die Art und Weise wie wir gelegentlich "off side" gestellt werden erwähne ich Beilage 5, von der Sie bereits eine Kopie erhalten haben. Für den uneingeweihten Leser ist dieses von Herrn Bettschart an mich gerichtete Schreiben durchaus un-
verdächtig, nach Lektüre meiner Antwort (Beilage 6) jedoch viel-sagend. Hervorgehoben sei bloss die von Herrn Bettschart bereits in Singapur direkt an Herrn F. gerichtete Frage, ob dieser auch noch andere ASEAN-Länder bearbeiten könne. Diese Frage, so will mir scheinen, wäre sowohl für Sie wie auch für mich von einigem Interesse. Sie ist heute jedoch kaum mehr von Belang, zumal Herr F. schon seit einem Jahr nach eigenem Gutdünken sämtliche ASEAN-Staaten bearbeitet und "bereist". Nachdem mir Herr Bettschart heute den ihm von Herrn Forestier direkt zugestellten Bericht freundlich verdankt, ihn anerkennend kommentiert und gleichzeitig Kopien davon dem VORORT (!) und der OSEC (!) zustellt, ist für

- 7 -

mich die Sache allzu transparent..... Im gleichen Zusammenhang sei mir auch die Frage erlaubt, ob die in jüngster Zeit von Herrn Bettschart durchgeführten Umfragen bei unseren Aussenvertretungen tatsächlich im Einvernehmen mit Ihrer Direktion erfolgt sind und vor allem, ob Ihnen die diesbezüglichen Kopien der Antworten vollumfänglich zugegangen sind.

III. Herr Botschafter, ich weiss, dass ich Ihnen mit den vorstehenden Ausführungen wenig Freude bereite. Auch ich bin mit der gegebenen Situation nicht zufrieden. Sie ist das Ergebnis des Zusammentreffens verschiedener Faktoren und auch ich trage daran meine Mitverantwortung. Abgesehen von vereinzelten Konfrontationen habe ich mich von Anfang an darauf beschränkt, so gut als möglich zum Rechten zu sehen und mich bemüht, den offenen Konflikt zu vermeiden. Ich tat dies aus der früh gewonnenen Einsicht, dass ich weder die gegebenen Strukturverhältnisse, noch den Charakter meines Mitarbeiters zu verändern vermag. Wie Sie selbst feststellen werden, erweckt Herr F. im gelegentlichen Gespräch den Eindruck eines durchaus aufgeschlossenen und charmanten Mitarbeiters, der für "jeden Fall" eine plausible Erklärung findet. Für den mit ihm koexistierenden Missionschef sieht die Situation jedoch anders aus.

Was die mir prüfenswerten Möglichkeiten für eine sachdienliche und finanziell verantwortbare Verstärkung unserer Aussenhandelsdienste anbelangt, verweise ich abschliessend auf die in meinem Bericht an Herrn Botschafter Bettschart vom 20.3. (Beilage 3) enthaltenen Ausführungen.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

R. Wermuth

(Wermuth)

Beilagen erwähnt