




Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

**HANDELSABTEILUNG**

Département fédéral de l'économie publique

**DIVISION DU COMMERCE**3003 BERN, den  
BERNE, le

26. April 1978



Herrn  
Dr. E. Goldberger  
Exim-Index AG  
Grellingerstrasse 53

Bt/fm - Int. 822

4002 B a s e lSchweizerische Goodwill-Missionen

Sehr geehrter Herr Dr. Goldberger,

Im Informationsbulletin der Kooperationsgemeinschaft Swiss-export, "Kooperation" Nr. 86/78 vom 14. April 1978, stellen Sie die Frage, weshalb die kleinen und mittleren Firmen in den schweizerischen Missionen, die jetzt immer öfter ins Ausland reisen, nicht vertreten seien und bemerken, dass man auf Namenlisten regelmässig Vertreter privater Interessenverbände und von Grossunternehmungen finde. Sie weisen auf die Nützlichkeit dieser Kontakte auf höchster Ebene, welche oft geschäftsfördernd seien, hin und stellen ferner die Frage, ob der Staat die Kosten für die Delegationsteilnehmer aus der Privatindustrie bezahle.

Um es gleich vorwegzunehmen: alle Teilnehmer aus der Privatwirtschaft und den Interessenverbänden bezahlen Reise- und Aufenthaltskosten selbst. Lediglich die Kosten der offiziellen Regierungsvertreter werden von der Bundesverwaltung getragen.

Die Zusammensetzung der Delegation richtet sich nach Ziel und Zweck der jeweiligen Mission, wobei zwischen Goodwill-Delegationen oder -Missionen sowie gemischten Kommissionen auf Regierungsebene zu unterscheiden ist. Sie wird durch den Spitzenverband der Schweizer Wirtschaft, dem Vorort des Schweizeri-



- 2 -

schen Handels- und Industrievereins, in Abstimmung mit den Branchenverbänden vorgenommen, durch die ja auch die Interessen ihrer mittleren und kleineren Mitglieder vertreten werden.

Zusätzlich besteht seit einiger Zeit als Interessenvertretung mittlerer und kleiner Exportunternehmungen der ISE, Interessenverband Schweizerischer Exportunternehmen, der Mitglied des Vororts ist. Rund sechzig Prozent der ISE-Mitglieder sind zugleich Mitglieder der Kooperationsgemeinschaft "Swissexport", was die Abstimmung der Interessen erleichtern dürfte.

Die Geschäftsmöglichkeiten, die sich für Delegationsmitglieder ergeben, dürften Sie wahrscheinlich überschätzen. Goodwill-Missionen dienen der allgemeinen Information und Absichtserklärung, die gegenseitigen Handelsbeziehungen zu intensivieren, wobei es nicht üblich ist, konkrete Geschäftsmöglichkeiten zu besprechen. Gemischte Kommissionen, vor allem in OPEC-Ländern, sollen zusätzlich den Zugang privater Unternehmer zu den Behörden erleichtern. Doch vergeben diese fast immer Grossaufträge für den Ausbau der Infrastruktur oder den Aufbau von Industrien, die Klein- und Mittelbetriebe im allgemeinen nicht übernehmen können. Trotzdem waren in den bisherigen gemischten Kommissionen auch mittlere Firmen, vor allem aus dem Bausektor, vertreten. Für PMEs kommen in diesen Ländern eher Vertreter des Privatsektors als Partner in Frage. Aber auch ihnen helfen die dank der gemischten Kommissionen verbesserten Rahmenbedingungen und Goodwill-Lage.

Für die praktische Markterschliessung wenden sich Klein- und Mittelbetriebe am besten an die Handelsdienste der Botschaften, sei es über die Zentrale für Handelsförderung oder direkt, oder

- 3 -

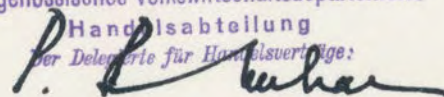
an eine private Exportförderungsorganisation wie z.B. die Ihre, der ja die Handelsdienste unserer Botschaften ebenfalls zur Verfügung stehen. Diese werden auch der geplanten Swissexport-Handelsdelegation nach Südostasien und der "Swisshellas" in Athen die gleiche Unterstützung zukommen lassen wie kürzlich der von Ihnen durchgeführten "Swissasean"-Messe in Singapore.

Mit freundlichen Grüßen

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

Handelsabteilung

per Delegation für Handelsverträge



P. Bettschart  
Botschafter

Kopie geht z.K. an:

- Vorort Zürich
- OSEC Zürich
- OSEC Lausanne
- Finanz- und Wirtschaftsdienst, EPD
- Mo, Jg, Bt