



Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

HANDELSABTEILUNG

Département fédéral de l'économie publique

DIVISION DU COMMERCE3003 BERN, den
BERNE, le

13. Februar 1978

Registrierung

Bt/fm - 611

Sing.

"SWISSASEAN" - Exportmesse der "Swissexport" vom 10.-15.1.1978
Eindrücke aus Singapore und Kuala Lumpur

I. Vorbemerkungen

1. Die Kooperationsgemeinschaft "Swissexport" (Präsident R. Ernst) besteht aus rund 500 exportorientierten PME's, die praktisch alle neue Absatzmärkte suchen. Sie soll rund 10 % der schweizerischen Güterexporte realisieren. Die Gemeinschaft konstituierte sich kürzlich zu einem Verband, um ihre Interessen gegenüber Behörden, Öffentlichkeit usw. besser vertreten zu können.
2. Zwischen Swissexport und der "Exim-Index AG" Basel (Gründer und Leiter Dr. E. Goldberger) besteht ein Vertrag, wonach Exim die Swissexport-Mitglieder berät und für sie operative Exportförderungsmassnahmen aller Art durchführt (Vertreternachweis, Prospektversand, Länderinformationen, Messen usw.). Exim unterhält gegenwärtig in rund 50 Ländern 60 Korrespondenten, bei denen es sich meistens um lokale Agenten (darunter auch einige Schweizer) handelt. In Basel steht ein Computer mit dem gesamten gespeicherten Adressenmaterial (angeblich rund 500'000 Adressen, abrufbar nach Branchen, Ländern und andern Kriterien).
3. Davon ist die aus der Kooperationsgemeinschaft hervorgegangene ISE (Interessengemeinschaft schweizerischer Exportfirmen) zu

- 2 -

unterscheiden. Sie wurde anfangs 1977 gegründet und ist Mitglied des Vororts. Ziel: die Interessen exportierender PME's gegenüber Behörden, Öffentlichkeit, Verbänden usw. wahrzunehmen. Von den heute rund einhundert Mitgliedern sind rund 60 Mitglieder der Swissexport. ISE wurde aufgrund einer Initiative der Swissexport gegründet und aus dieser Organisation herausgelöst, um möglichst neutral und von Dr. Goldberger's Exim unabhängig auftreten zu können. Die Handelsabteilung steht mit dem Vorstand (Präsident Gutzwiller) in regelmässiger Verbindung.

4. Es ist noch nicht ersichtlich, ob es zwischen den beiden Verbänden zu einer Zusammenarbeit (oder Kollision?) kommen wird. Der Präsident der Swissexport, Herr R. Ernst, erklärte mir, dass man die ISE nicht gegründet hätte, wenn die Konstituierung der Swissexport als Verband seinerzeit voraussehbar gewesen wäre.
5. Wer sich für Swissexport, resp. ISE näher interessiert, kann im Exportdienst Einblick in Statuten und Berichte nehmen.

II. Die Messe

1. "Swissasean" wurde von Exim-Index im Auftrag der Swissexport in Singapore organisiert. Die Ausstellung wurde professionell vorbereitet und durchgeführt und machte einen erstklassigen Eindruck. Durch die Präsenz der vier Grossbanken bekam sie ein besonderes Gewicht. Es ist schade, dass die Uhren-, chemische und Maschinenindustrie nicht durch Informationsstände vertreten waren, womit die Ausstellung für die Schweizer Wirtschaft repräsentativer geworden wäre.
2. Berichte: Als Beilage finden Sie den Bericht unseres Geschäftsträgers Herrn Leu (mit dessen Inhalt ich mich voll-

- 3 -

umfänglich einverstanden erkläre), ebenso den Bericht unseres Handelsdelegierten, Herrn Forestier. Im weitem den "Swissasean-Blick Nr. 7" mit dem Umfrageergebnis (100 Antworten) sowie den Schlussbericht der Exim-Index.

- (OSEC) 3. Der OSEC Zürich (Herrn Sutter) übergab ich verschiedene Unterlagen (inkl. Fotokopie der ausgefüllten Fragebogen der Aussteller) mit der Bitte, diese genau zu analysieren, um daraus für ihre eigene Aktivität einige Anregungen zu entnehmen.
4. Vorbildlich war insbesondere auch die Werbung für Swissasean in verschiedenen Ländern, die gezielte Ansprache und Einladung wichtiger potentieller Agenten, joint venture-Partner oder Lizenznehmer. Exim-Index behauptet, für diese Werbung dreimal (!) mehr ausgegeben zu haben als OSEC für die Swiss Expo in Kairo, was ich für möglich halte. Der Erfolg blieb nicht aus: Swissasean wurde zur Ausstellung für alle Asean-Länder (plus einige zugewandte Orte), während Expo Kairo eher als eine Ausstellung für Aegypten bezeichnet werden muss, nachdem die Besucher aus den Mittelostländern sehr spärlich ausfielen. Exim hat daraus die Konsequenzen gezogen, wobei allerdings nicht übersehen werden darf, dass Kairo für die Mitteloststaaten nicht so attraktiv wie Singapore und vor allem nicht deren Handelszentrum ist.
- (OSEC) 5. (N.B.: Apropos Expo Kairo: Wie beurteilen die Aussteller heute die Messe, resp. ihren Geschäftserfolg? Sie sollten eine Umfrage durchführen!)
6. Swissasean wurde insbesondere durch Herrn Geschäftsträger Leu und seine Mitarbeiter, Herren Renggli und Wenger, aber auch

- 4 -

durch die Botschaften in den übrigen Asean-Ländern tatkräftig unterstützt, was durch die Aussteller auch immer wieder lobend vermerkt wurde. Die geladenen Gäste aus Djakarta wurden durch Herrn Forestier, jene aus Malaysia durch Herrn Botschafter Erni und dessen ersten Mitarbeiter, Herrn Fontana, persönlich begleitet. Gesten, die Besuchern und Ausstellern mehr Gewicht gaben.

7. Durch diese Mitarbeit der Botschaften und meine persönliche Anwesenheit als Vertreter der Handelsabteilung haben wir unseren Willen, die PME's in ihren Bemühungen zu unterstützen, mit Nachdruck demonstriert. Vorwürfen, Botschaften und Handelsabteilung seien nur für die "Grossen" da, wurde dadurch der Wind aus den Segeln genommen.
8. (Für mich lag ein Gewinn darin, dass ich mit sehr vielen Ausstellern Intensivgespräche führen konnte, wie es in der Schweiz in so kurzer Zeit nicht möglich gewesen wäre. Ich konnte damit mein Verständnis für deren Probleme und Sorgen und Einstellungen vertiefen. Andererseits wurde ich von vielen direkt mit der Bitte um Ratschläge für gewisse Sonderfragen angegangen.)
9. Als Follow-up zur Asean Goodwill-Mission unter Leitung von Botschafter Jacobi war die Swissasean eine eindrucksvolle Manifestation, die in allen Asean-Ländern propagiert wurde und dort ein gutes Echo fand.

III. Zur Messepolitik der OSEC

1. Kritisiert wurde verschiedentlich die Abstinenz der OSEC

- 5 -

(mehr darüber in den Beilagen). Meinerseits sind dazu zwei Bemerkungen zu machen:

- a) Wir müssen zur Kenntnis nehmen, dass auch private Unternehmer in der Lage sind, gute Ausstellungen durchzuführen. Eine staatlich subventionierte Institution sollte ihnen m.E. den Vortritt lassen, oder zumindest mit ihnen die Zusammenarbeit suchen und sie nicht an ihren Aktivitäten hindern. Voraussetzung dazu ist allerdings, dass es sich um fähige Unternehmer handelt.

 - b) Der Offizialisierungssegen durch die OSEC ist in der Praxis eine Illusion. Für Behörden und Besucher in Singapore oder sonstwo ist jede Messe eine schweizerische Manifestation, zumal die Schweizerflagge immer gehisst wird, und die Bezeichnung "Schweiz" oder "Swiss" in irgendeiner Verbindung immer zu finden ist. Es wäre für PME's auch unerträglich, wenn sie von staatlichen Organen nur dann unterstützt würden, wenn die Offizialisierung der OSEC vorliegt.
2. Es wirkte auch grotesk, wenn OSEC der "Swissasean" ihre Mitwirkung bei "Machine Asia" und der dann schliesslich nicht zustande gekommenen Beteiligung an "Food Asia" als offizielle Manifestationen der Schweiz gegenüberstellte. Der OSEC-Stand, an dem Schweizerfirmen durch Prospekte vertreten waren, kann doch nicht als gewichtig bezeichnet werden. Es wurde auch die Frage gestellt, ob die Präsenz von Herrn Sutter (immerhin Leiter der OSEC-Filiale Zürich und deren Messe-Abteilung) in einem vernünftigen Verhältnis zum Gewicht der Manifestation stehe, und ob die Teilnahme von Herrn Forestier nicht genügt hätte.

- 6 -

3. Ebenso stellten Aussteller die Frage, ob es noch sinnvoll sei, wenn der Direktor der OSEC, Herr Ludwig, in Teheran an der Eröffnung der Messe teilnehme, an der etwa 17 Schweizerfirmen ausstellen (wozu noch einige Plakat- und Prospektrepräsentanten kommen), nur weil es sich um eine "offizielle" Veranstaltung der OSEC handle. Im speziellen Fall Teheran habe ich allerdings für Verständnis für seine Präsenz am Eröffnungstag plädiert.
4. Da mit einer immer stärkeren Messeaktivität von privaten Unternehmern zu rechnen ist, müssen wir zu einem neuen Konzept der Zusammenarbeit zwischen OSEC, Botschaften und EVD kommen. Das Hauptproblem liegt darin, dass man bei einem Newcomer im voraus nicht weiss, was er zu leisten imstande ist (z.B. Herr Dr. Gloor für Floating Swiss Expo, Herr Hinnen für Swiss Trade Fair Manila, oder Herr Jauslin's Swiss Fair in Kuala Lumpur, alles Unternehmer, die ihr Können noch nicht unter Beweis stellen konnten).
5. Auch Swissexport hat die Absicht, weitere Ausstellungen durchzuführen. Im Organ "Kooperation" ist eine Messe für Griechenland angekündigt und bei Gesprächen konnte ich durchhören, dass Veranstaltungen in Hongkong, Lateinamerika, Nordamerika, Kalifornien und New York, sowie auch Exportmessen für europäische Länder in der Schweiz (wahrscheinlich im geplanten Exportcenter in Oftringen) vorgesehen sind.
- (OSEC) 6. Ich empfehle OSEC, einen Vertreter der "Swissexport" oder "ISE" (oder beides) und evtl. Dr. Goldberger (?) in den Konsultativausschuss für das Messewesen aufzunehmen. Die

- 7 -

Information und Koordination wird dadurch erleichtert.
(N.B. Die in der Presse ausgetragene Diskussion über die "Floating Swiss Expo" des Herrn Dr. Gloor hätte vermieden oder zumindest entschärft werden können!)

IV. Singapore (Daten s. Beilage; vgl. auch Bericht der Asean Goodwill-Mission)

1. In Singapore selbst liegt zweifellos nach wie vor der Schwerpunkt der Handelstätigkeit im Asean-Raum, wobei viele Geschäfte vor allem für Malaysia und Indonesien von hier aus getätigt werden. Meine Gespräche mit Vertretern von Schweizerfirmen oder selbständigen Unternehmern haben dies deutlich gezeigt. Ein Beispiel: Der Vertrag von Bühler Uzwil über den Bau der grössten im asiatischen Raum je geplanten Mühle in Sri Lanka, welche das ganze Land mit Mehl versorgen wird, wurde in Singapore ausgehandelt und unterschrieben (Geschäftsträger Leu und ich waren anwesend).
2. Von den Exporten der Schweiz nach Singapore (1977:199,3 Mio) sind nach Schätzungen von Schweizer Vertretern 50-75 % als Transferposten zu betrachten. So hat mir z.B. der Leiter einer Schweizer Welthandelsfirma in Thailand erklärt, dass seine Firma mehr schweizerische pharmazeutische Produkte umsetze als die Aussenhandelsstatistik Pharmaexporte nach Thailand ausweise, weil er eben grosse Posten aus andern Ländern, vor allem aus Singapore beziehe.
3. Dr. Holzach von der SBG hat bei seiner Ansprache die Schweizer Direktinvestitionen in den Asean-Ländern aufgeführt, wovon sFr. 16 Mio in Singapore. Der Leiter einer Schweizerfirma erklärte mir, dass seine Firma allein über 30 Mio sFr. in Singapore investierte. Er konnte mir auf

- 8 -

Befragen allerdings den genauen Anteil der Selbstfinanzierung nicht nennen. Er meinte aber, dass der Direktzufluss allein für seine Firma weit über 16 Mio liegt. Zwei Hinweise, die zeigen, mit welcher Vorsicht die uns verfügbaren Daten zu interpretieren sind.

- (EPD) 4. Zur Botschaft: Sie wird von einem Team geführt, wie es sich Exporteure (und die Schweizer Kolonie) nicht besser wünschen können: dynamisch, einsatzbereit und sachkundig. Sie ist personell aber unterdotiert und bedarf unbedingt der Verstärkung durch einen lokal rekrutierten Mann, der die Funktion eines "Trade Officers" übernehmen sollte, wenn möglich ein Chinese. Er müsste die Beziehungen zu gewissen Behörden, lokalen Handelskammern, Schweizerfirmen, aber insbesondere zu potentiellen Vertretern für Schweizerfirmen dauernd pflegen, womit auch die Kontinuität bei Personalwechsel gewährleistet wäre.
- (EPD) 5. Es wurde bedauert, dass Herr Renggli nach vier Jahren nach Sofia versetzt wird, ausgerechnet jetzt, wo der Follow-up der Goodwill-Mission und das Interesse vieler Exporteure (auch von Swissasean-Teilnehmern) eine stärkere Unterstützung durch die Botschaft erfordern wird. Sein Nachfolger, Herr Wenger, der zuletzt einige Jahre in der Verwaltung in Bern gearbeitet hat, hat wohl das Exportseminar in Spiez besucht, ist aber sonst in Handelsfragen unerfahren. Er arbeitet sich allerdings mit sehr viel Engagement ein, doch wird er einige Jahre brauchen, um die Erfahrungen von Herrn Renggli zu erwerben. Das EPD sollte mehr Flexibilität im "Versetzungs-karussell" erlangen, zumal in diesem Sonderfall Herr Renggli persönlich gerne noch 2-3 Jahre geblieben wäre. In Sofia wird er die in Singapore erworbenen Erfahrungen für Schweizer

- 9 -

Exporteure nur bedingt einsetzen können, und Herr Wenger hätte an sich auch in Sofia beginnen können! (Ich konnte übrigens an seiner Abschiedsfeier in der Schweizer Kolonie teilnehmen und habe mit Genugtuung seine gute Verankerung und Beliebtheit in der Kolonie feststellen können. Dasselbe ist von Herrn Geschäftsträger Leu zu sagen.)

- (EPD) 6. Der Titel Geschäftsträger oder Chargé d'Affaires en pied für den Leiter der Botschaft ist im Verkehr nach Aussen unattraktiv. Die Amerikaner haben das Problem mit der Bezeichnung "Acting Ambassador" gelöst. Das EPD wird eingeladen, eine ähnliche Lösung zu treffen, die dem Geschäftsträger erlaubt, titelmässig als Botschafter aufzutreten, was sein persönliches Ansehen und Gewicht erhöht (der Oberstleutnant wird ja auch als Oberst angesprochen).
7. Die Residenz bedeutet für die Schweiz kein Renommée, eher eine peinliche Begegnung. Ich habe darüber - nebst weiteren Beobachtungen - der Verwaltungsdirektion (Herrn Glesti) separat berichtet.

Die Schweizer Gesellschaft, welche über ein ausgedehntes Grundstück verfügt, denkt einen Teil davon zwecks Finanzierung eines neuen Clubhauses zu veräussern. Bei dieser Gelegenheit könnte auch eine Parzelle durch die Eidgenossenschaft erworben werden, um darauf eine Residenz zu erstellen. Eine Kombination mit dem Clubhaus für grössere repräsentative Einladungen wäre denkbar. Ob die Büros mit der Residenz zusammengelegt werden oder besser im Stadtzentrum verbleiben, ist zu prüfen.

V. Kuala Lumpur (Besuch 14./16.2.1978; Daten s. Beilage)

1. Zwischen Singapore und Kuala Lumpur herrscht eine ähnliche Eifersucht wie in andern Ländern zwischen gewissen Städten. Singapore sei ein Habenichtes mit einigen Wolkenkratzern, Malaysia aber ein reiches Land, ein "cash market". (In Singapore hörte ich mit andern Worten das Umgekehrte). Zweifellos bilden der Reichtum an Bodenschätzen, Oel, Kautschuk usw. sowie die Grösse und Einwohnerzahl des Landes eine breitere Basis für die langfristige wirtschaftliche Zusammenarbeit (auch Direktinvestitionen) als Singapore. Doch dominiert im Moment und wahrscheinlich für längere Zeit Singapore, auch wenn die in Malaysia im Entstehen begriffenen Industriezentren einen guten Start bedeuten. (Das westlich von Kuala Lumpur gelegene, wo ich eine schweizerische Fabrik für Uhrenzifferblätter besuchte, macht einen guten Eindruck).

2. Meine Besprechung mit Schweizer Firmenvertretern (ca. 12) über deren Beurteilung der Marktmöglichkeiten (auch für PME) sowie des Investitionsklimas des Landes war wie immer sehr aufschlussreich. Von den Schweizer Firmenvertretern, die zum Teil schon mehrere Jahre im Lande leben (und wovon einige hoffen, noch möglichst lange dort zu bleiben) würde keiner eigenes Geld investieren. Der Vertreter einer bedeutenden Schweizerfirma mit verschiedenen lokalen Direktinvestitionen sagte sogar, auch sein Firmenchef in der Schweiz würde es nicht (oder nicht mehr) tun. Ohne verallgemeinern zu wollen oder zu können, sind solche Stimmungsbilder ernst zu nehmen. Die bevorstehende zweite Etappe der Goodwill-Mission von Herrn Botschafter Jacobi wird darüber sicher noch einiges abzuklären und zu berichten haben.

- 11 -

3. Ich kann zu wenig beurteilen, ob die Botschaft personell tatsächlich unterdotiert ist. Herr Fontanta hat offensichtlich viel mit konsularischen Aufgaben zu tun, so dass ihm für die Bearbeitung von Handelsfragen und insbesondere Exportförderungsfragen, wenig Zeit blieb. Der vorgesehene Transfer eines Kanzleibeamten (Herr Gaul ex. Bordeaux) wird ihm die entsprechende Entlastung bringen.
4. Herr Botschafter Erni hat schon einige Male auf die Dienste von Herrn Forestier zurückgegriffen, den er für die Bearbeitung von Sonderaufgaben heranzog. Ich konnte an einer vorbereitenden Besprechung teilnehmen und betrachte dessen Einsatz als sehr nützlich.
5. Der vor etwa einem halben Jahr engagierte lokale chinesische Mitarbeiter, Herr Chong (ausgebildeter Geologe), machte mir einen sehr guten Eindruck. Er wird als Trade Officer ausgebildet und weiss, worin seine Aufgaben bestehen. Im Vordergrund steht der Kontakt zu verschiedenen lokalen Behörden und insbesondere das Aufspüren von brauchbaren lokalen Vertretern für Schweizer Exporteure.

Gegen diese personelle Aufstockung ist an sich nichts einzuwenden, doch bin ich der Meinung, dass sie im heutigen Zeitpunkt in Singapore angesichts des grossen Arbeitsanfalles im Rahmen der Exportförderung dringender wäre (sofern aus finanziellen Gründen überhaupt Prioritäten gesetzt werden müssen!). Andererseits ist die Infrastruktur des Landes (Banken, Agenten, Handelskammern usw.) noch wenig entwickelt, so dass auf der Botschaft vermehrte Arbeit für Recherchen anfällt. Ich habe dieses Problem mit der Verwaltungsdirektion (Herrn Glesti) besprochen.

- 12 -

6. In Kuala Lumpur haben wir den Idealfall, wo Residenz und Botschaft auf einem Grundstück liegen. Beide machen einen gediegenen Eindruck.

P. Bettschart

Beilagen:

1. Bericht der Schweizerischen Botschaft Singapore vom 27.1.1978
2. Swissasean-Bericht von Handelsrat Forestier vom 2.2.1978
3. Schreiben von Herrn Dr. Goldberger, Basel, vom 30.1.1978 mit Schlussbericht Swissasean
4. Dankesbrief von Herrn E. Ernst, Präsident Swissexport, vom 15.1.1978 an Herrn Bundesrat Aubert
5. Dankesbrief von Herrn E. Ernst, Präsident Swissexport, vom 15.1.1978 an Herrn Botschafter Bettschart
6. Dankesbrief von Herrn Dr. Goldberger, Basel, vom 24.1.1978 an Herrn Botschafter Bettschart
7. ASEAN-Blick Nr. 7
8. Daten über Singapore
9. Daten über Malaysia

Kopie an:

- Schweizerische Botschaft, Singapore
- Schweizerische Botschaft, Kuala Lumpur
- Herrn Botschafter A. Weitnauer, Politische Direktion EPD
- Verwaltungsdirektion EPD, z.H. Herrn Glesti
- Finanz- und Wirtschaftsdienst EPD
- Herrn Dr. A. Lacher, Verwaltungsdirektion EPD
- Herrn Minister Gérard Bauer, F.H. Biel
- Vorort Zürich
- OSEC Zürich
- OSEC Lausanne
- VSM Zürich
- Ja, Mo, Jt, Jg, Schä, Bt
- zur Zirkulation: J, Rb, D, So, Hf, vT, Ly