

Bern, den 26. Januar 1976

Herrn Botschafter J o l l e s

Ich habe versucht, mir über den Fragenkreis Exportförderung, insbesondere hinsichtlich des Mittleren Ostens, ein Bild zu machen. Die mir vorliegenden Elemente sind die beiliegenden Exposés der Herren Heuberger und Schärer, die Antworten unserer Botschaften auf die November-Umfrage sowie persönliche Kontakte. Im folgenden habe ich meine bisherigen Feststellungen zusammengefasst und auch Ueberlegungen zum organisatorischen Aspekt angestellt; unter Ziffer 6 finden Sie entsprechende Vorschläge für das weitere Vorgehen. Sie muten vielleicht etwas generalstäblich an, können aber kaum anders formuliert werden und sind jedenfalls nicht so gemeint: Was mir vorschwebt, ist eine dynamische und vor allem flexible Arbeitsweise. Wichtig schiene mir jedenfalls (und im Hinblick auf Kollegen, die im Exportförderungsdienst nur ein "window-dressing" sehen wollen), dass der mir erteilte Auftrag spezifiziert wird.

1) Klein- und Grossunternehmen

Es wäre eine Vereinfachung zu behaupten, die Grossunternehmen wüssten sich schon zu helfen und Probleme stellten sich nur bei den kleinen. Zur Verbesserung der Chancen auch der Grossfirmen kann noch mehr getan werden, wobei die entsprechenden Massnahmen vielleicht eher den politischen Bereich berühren. Bei den Kleinunternehmen hapert es aber eindeutig bereits im Technischen.

2) Tätigkeit der Auslandsvertretungen

Rio de Janeiro (Botschafter Stadelhofer) hat ein "Massnahmenpaket" im Sinne eines Aktionsprogramms der Botschaft vorgeschlagen, dessen hervorstechendes Merkmal der Verzicht auf

- 2 -

zusätzliche Mittel und zusätzliches Personal darstellt - mit Ausnahme vermehrter Dienstreisen. Dieses Konzept leuchtet deshalb ein, weil es das begründete Resultat eines eingehenden Studiums der Verhältnisse und der bestehenden Möglichkeiten darstellt. Wahrscheinlich kann es nicht überall angewendet werden. Jedenfalls aber schiene es zweckmässig, wenn auch die übrigen Vertretungen analoge Untersuchungen mit einem ähnlichen Gründlichkeitsgrad anstellten.

Diese Untersuchungen sollten womöglich in einem auf die spezifischen Bedürfnisse jedes einzelnen Landes zugeschnittenen "Massnahmenpaket" gipfeln, welches den Rahmen für die Tätigkeit der Vertretung hinsichtlich der Exportförderung wie auch für die entsprechende öffentliche und private Unterstützung der Vertretung aus der Schweiz setzt. Es wäre in pragmatischer Weise sukzessive den ändernden Verhältnissen anzupassen. Ueber Tätigkeit und Erfahrungen der Vertretungen und der Unternehmen sollte in der Schweiz auch bei der HA ein Ueberblick bestehen.

Bei den "Massnahmenpaketen" wäre nicht unbedingt an einen allen möglichen Erfordernissen gerecht werdenden Plan zu denken. Es ginge darum, dass die Vertretungen sich auch an sich vielleicht banaler Möglichkeiten bewusst werden. Die Umfrage dürfte erwiesen haben, dass solche Möglichkeiten praktisch überall bestehen.

3) Massnahmen in der Schweiz

Ein wesentliches Problem ist die Frage der Kooperation der Kleinunternehmen unter sich oder mit Grossen. Sie wurde am Seminar in Arosa eingehend diskutiert und es ergab sich, dass von irgendwoher eine Initiative ergriffen werden sollte - z.B. durch die OSEC - , um die Privatwirtschaft zu veranlassen, sich intensiv um Möglichkeiten und Methoden

- 3 -

der Exportkooperation zu bemühen. Denn - das hatte sich ebenfalls deutlich gezeigt - es ist nur die Wirtschaft selber, die die adäquaten Wege finden kann und muss, weil zahlreiche unternehmenspolitische und konkurrenzpolitische Schwierigkeiten zu lösen sind.

Daneben dürften Möglichkeiten zu bescheideneren, weniger problematischen und im kleineren Rahmen effizienten Massnahmen bestehen. Zu denken wäre an Sitzungen der OSEC/Handelsabteilung mit Firmen, die am Export nach einem bestimmten Land interessiert sind, wobei die spezifischen Probleme zu erörtern und Lösungsversuche zu diskutieren wären ("Länderbesprechungen"); an die Frage der Bonitätsempfehlungen, an Listen von zuverlässigen Agenten usw.

4) Pragmatisches Vorgehen

Idealerweise sollte möglichst rasch und auf möglichst breiter Front gehandelt werden. Weil gewisse Massnahmen und Aktionen sofort, andere jedoch erst nach längerer Vorbereitung durchführbar sind, wäre im Sinne pragmatischen Vorgehens sofort mit den einfacheren Schritten zu beginnen, um das Programm dann sukzessive auszudehnen. Besonderer Wert wäre auf Flexibilität zu legen: Sich als unzweckmässig erweisende Massnahmen wären ohne Verzug aufzuheben.

5) Aufgabe der Handelsabteilung

Die Exportförderungsmassnahmen sind - neben der SZH - Sache der Länderdienste. Die Durchführung eines "Programms" würde aber durch eine zentrale Behandlung der allgemeinen Aspekte erleichtert. Bei diesen allgemeinen Aspekten würde es sich lediglich um diejenigen Probleme handeln, die die Handelsabteilung interessieren, also z.B. die Motivierung der Auslandsvertretungen, die Frage von Bonitätsempfehlungen,

- 4 -

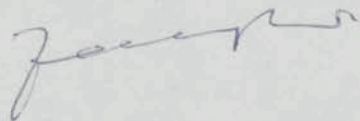
die Bewertung von Anregungen und ähnliches, also Aufgaben, die seit jeher von der Handelsabteilung wahrgenommen wurden. Es ginge also nicht darum, die SZH zu entlasten, sondern die Exportförderung im Rahmen der bisherigen Kompetenzenverteilung zu dynamisieren. Welche Probleme sich stellen werden, kann im einzelnen nicht vorhergesehen werden, weshalb die Zuständigkeitsumschreibung am besten allgemein gehalten würde. Hauptanliegen wären die zu erschliessenden neuen Märkte, vor allem der Mittlere Osten.

6) Organisatorische Vorschläge

- a) Der Dienst für die Exportförderung ist zuständig für die allgemeinen Aspekte eines Exportförderungsprogramms.
- b) Hinsichtlich der neuen Märkte (vorderhand Mittlerer Osten) ist dieser Dienst zugleich Länderdienst.
- c) Der Dienst behandelt pragmatisch und in Zusammenarbeit mit den Länderdiensten die auftauchenden Exportförderungs-Probleme allgemeiner Art. Was den Mittleren Osten betrifft, soll versucht werden, zunächst die in den beiliegenden Exposé Heuberger/Schärer erwähnten Schwierigkeiten pragmatisch und rasch zu lösen.
- d) In Zusammenarbeit mit den Länderdiensten werden die Auslandsvertretungen von der HA beauftragt, Konzepte für ein länderspezifisches Aktionsprogramm entsprechend etwa dem Modell Rio de Janeiro auszuarbeiten (für jede Vertretung ein Programm). Diese Programme sind sofort anhandzunehmen. Sie stellen auch die Grundlage für allfällig weitere Unterstützungsmassnahmen aus der Schweiz dar.

Beilagen:

- 1) Exportförderung Araberstaaten
- 2) Iran-Gedanken zum Thema Exportförderung



Ditz
Bern, den 27. ~~Januar~~ 1976

Schwierigkeiten bei Bauaufträgen im Mittleren Osten

(Interessante Aeusserungen von Praktikern des
Mittleren Ostens wie Fritz Berger, Peter Fehlmann u.a.m.)

ex Tagung des Baugewerbes in Zürich 22/23.1.76

1. Sitten, Gebräuche, Verhaltensweisen, Aeusserungen und
Stellungnahmen sind bei Araberstaaten anders als bei uns.

Der Schweizer trachtet danach, die Anderen nach unseren
Verhältnissen zu beurteilen. In diesen Beziehung sind
uns die ehemaligen Kolonialmächte weit überlegen.

Die Schwerfälligkeit des bürokratischen Apparates der
Mittelostländer ist uns unverständlich. Auch wenn es
brennt, ziehen sich die administrativen Fragen in die
Länge. Schnelle Entscheide sind ebenso undenkbar wie die
Illusion schneller Erfolge.

2. Die Bauindustrie ist darauf angewiesen, dass ihre Pro-
duktion in Gesamtanlagen integriert wird. Schliesst
grosse Risiken in sich. Bei uns besteht kein Markt für
Generalplaner auf internationaler Ebene. Exportindustrien
haben Erfahrung. Im Bausektor fehlt die nötige breite
Erfahrung und Planung für die Erstellung von schlüssel-
fertigen Anlagen.

Auch das Unternehmerrisiko übersteigt die finanziellen
Möglichkeiten der Ingenieurfirmen. Die Zusammenlegung
sämtlicher schweizerischer Planungsbureaux würde personal-
und kapitalmässig einer mittleren amerikanischen Planungs-
firma entsprechen.

3. Finanzielle Abwicklung der Geschäfte

Lässt sich vornehmlich durch die ERG lösen.
Aber nicht vergessen:
Mit den Angeboten sind "big bonds" zu leisten (meist 1 %),
zwecks Vermeidung fahrlässiger und Ausschaltung unverbind-
licher Offerten.

Bei Geschäftsabschluss sind "performance bonds" zu leisten (meist 5 % der Auftragssumme), als Gewährleistungsgarantie für vertragstreue Erfüllung und Schadloshaltung bei Schäden. Hinzu kommt die Erbringung einer Bankgarantie zwecks Absicherung der bei Vertragsabschluss zu leistenden Vorauszahlung des Kunden; bei Nichterfüllung des Auftrages wird dadurch die Rückzahlung gesichert.

4. Weitere Probleme: Provisionen, "Beschleunigungsprovisionen" bei Verzollung, Entladung, etc. (Häfen: Wartefristen von über 1 Jahr; Warenabfertigung beim Zoll dauert Wochen; kilometerlange Autotransportschlangen), Einreisevisa, Impfungen, Rechtsprobleme bei Vertragsabschluss, Sprachenprobleme, Versicherungen aller Art, Feiertage (Ramadan etc.), Haftung des Unternehmers, Verpflichtung von Gastarbeitern (Handwerker sind ebenso Mangelprodukt wie Spezialisten), Beschaffung der Verpflegung (keine Migros oder Coop vorhanden), Bewachungsprobleme gegen Diebstahl (auch Zement und Bausteine sind Mangelware; ohne Aufsicht sind sie innert 24 Stunden gestohlen), Berücksichtigung der hohen Inflationsraten (oft Verspätungen in der Belieferung, z.B. mit Zement, verbunden mit inflatorischen Preiserhöhungen), etc.
5. Generalunternehmer und Konsortien (Solidarhaftung vorsehen) treten in Vorschuss. Sie müssen eine Durststrecke von 1 Jahr in Kauf nehmen können. Daher breite finanzielle Basis nötig.

Vertreter, der standesgemäss auftreten und den Offerten nachspringen muss, kostet in Iran oder Saudi Arabien mindestens Fr.250-300'000.-, Bureauräume kosten in diesen Ländern zweimal mehr als an der Bahnhofstrasse in Zürich. Bei jeder Offerte ist ein "follow up" an Ort und Stelle eine absolute Notwendigkeit. Dabei dauert das Auswahlverfahren Monate (ohne jegliche Erfolgsgarantie).

6. Absolute Vorbedingungen: Richtigen Partner finden, der über die richtigen Beziehungen verfügt. Flexible und sprachenkundige Mitarbeiter (eine Seltenheit im Baugewerbe).

Generalunternehmer muss über Juristen, Nationalökonomien, Transportfachleute, Finanzfachleute, etc., verfügen; die technischen Ingenieurarbeiten stellen ca. 10 % der Arbeitsleistung dar, 90 % sind Probleme anderer Art.

Fazit: Der Mittlere Osten ist kein Tätigkeitsfeld für Amateure.

Uro