

S. C. 41.110.0.(4)

dodis.ch/52162

*— AT à son retour  
Peut-être traitement de  
et unis pour travail de  
Secr. nat. sur  
17/7-1976 - Dorel*

Exportförderung aus der Sicht der Bundesbehörden

H. Hofer

(Referat an der Generalversammlung des Industrieverbandes  
Grenchen vom 10. Juni 1976)

Der Titel des Referates wirft die Frage nach den Leistungen des Bundes auf dem Gebiet der Exportförderung auf; wie weit die Mitwirkung des Staates zeitgemäss ist und ob sie den Erwartungen der Wirtschaft entspricht.

Gestatten Sie mir, dass ich zu diesem Thema kurz in die Vergangenheit zurückblende und an die Nachkriegsjahre erinnere, als die schweizerische Exportindustrie durch zwischenstaatlich vereinbarte Zahlungs- und Warenabkommen wieder in Schwung gebracht werden musste. In dieser Epoche, die Ende der 50er Jahre mit der Rückkehr zur Konvertibilität der massgebenden Währungen und einer weitgehenden Liberalisierung des Handelsverkehrs im Schosse der OECD ihren Abschluss fand, hat der Staat Exportförderung im weitesten Sinne und sehr aktiv betrieben.

Im anschliessend einsetzenden Wirtschaftsaufschwung, der den Industrieländern während rund 15 Jahren ein beispielloses Wachstum brachte, war eine direkte Hilfe des Staates nicht mehr oder nur noch höchst selten gefragt. Die Exportförderung lief aber, wenn auch mehr latent, unter anderen Vorzeichen weiter. Anstelle bilateraler Vereinbarungen traten internationale und regionale Verträge wie das GATT (Allgemeines Abkommen über Handel und Zölle), die EFTA (das europäische Freihandelsabkommen) und das Freihandelsabkommen mit der EWG. Ueber diese Vereinbarungen wurden und werden auch heute noch Zölle und andere, den Handelsverkehr beschränkende Massnahmen abgebaut. Aber auch die Tätigkeit an der bilateralen Front ist nie völlig zum Erliegen gekommen. Die Handelsabteilung hat immer wieder in engem

Kontakt mit dem Vorort und den Exportverbänden über die diplomatischen Kanäle, zum Teil aber auch in direkten Verhandlungen, Vorstösse zur Beseitigung von Handelshemmnissen in einzelnen Ländern unternommen.

Eine andere indirekte, nicht zu unterschätzende Unterstützung erfährt unsere Exportindustrie, vor allem im Bereich der Investitionsgüter und Dienstleistungen durch die Vereinbarungen, die die Schweiz mit der Weltbank und den grossen regionalen Entwicklungsbanken getroffen hat. Sei es, dass diesen Banken rechtliche und fiskalische Vorteile eingeräumt wurden, die ihnen den Zutritt zum schweizerischen Kapitalmarkt erleichtern, sei es, dass der Bund sich direkt an ihrer Kapitalaufbringung beteiligt, wie dies neben der IDA (International Development Agency), einer Tochtergesellschaft der Weltbank, auch bei der Asiatischen und der Lateinamerikanischen Entwicklungsbank sowie dem Entwicklungsfonds der Afrikanischen Entwicklungsbank der Fall ist. Damit wird den schweizerischen Unternehmen der Zugang zu den von diesen Entwicklungsinstitutionen finanzierten Projektausschreibungen offen gehalten.

Erlauben Sie mir, im Hinblick auf die Abstimmung vom 13. Juni über die Gewährung eines Darlehens von 200 Millionen Franken an die IDA ihr Augenmerk auf die Bedeutung, welche einer angemessenen schweizerischen Finanzhilfe an die Entwicklungsländer zukommt, zu richten. Der Stimmbürger wird hier nicht nur über das Ansehen der Schweiz in der Dritten Welt, wie in den Industriestaaten entscheiden, er muss auch noch einige Ueberlegungen für ein hochgradig von der Exportwirtschaft abhängiges Land einbeziehen. Dazu gehört vor allem die Tatsache, dass unsere Industrie dank der Mitwirkung der Schweiz bei der Kapitalbeschaffung durch die Entwicklungsbanken, auch wenn sie nicht Mitglied ist, wie im Falle der Weltbankgruppe, bis heute ohne Diskriminierung an den internationalen Ausschreibungen der von diesen Instituten finanzierten Projekte teilnehmen kann. Die schweizerische Industrie hat von dieser Situation in Form von Aufträgen hohen Nutzen gezogen. Der Stimmbürger wird deshalb am 13. Juni mit-

entscheiden, ob wir diesen Kanal für unsere Exportindustrie weiterhin im bisherigen Umfang offen halten wollen oder nicht.

Die Tätigkeit an der Aussenwirtschaftsfront, die von der Öffentlichkeit während der Hochkonjunktur nicht besonders wahrgenommen wurde, brachte einen ständigen Informationsfluss über die Entwicklung auf den ausländischen Absatzmärkten, der, ergänzt durch die Berichte unserer diplomatischen Aussenposten, über Vorort, SZH und Branchenverbände seinen Weg zur Exportwirtschaft fand. Es ist jedoch verständlich, dass in den Jahren der "Belle époque", um die Worte eines prominenten Vertreters der Privatwirtschaft zu gebrauchen, die unserer Industrie volle Auftragsbücher, daneben aber Sorgen anderer Art brachte, die vom Staat geleisteten Dienste im Bewusstsein des Einzelnen etwas verblassten.

Der weltweite Konjunkturunbruch 1973 ausgelöst durch die Erdölkrise und hohe Rohstoffpreise, von dem die Schweiz später als andere Länder und abrupter betroffen wurde, stellte unsere Exportindustrie innert kurzer Frist vor eine veränderte Situation. Einerseits hat sich wegen dem Nachfragerückgang das Ringen um die geschrumpften Auslandsmärkte verschärft und andererseits erschwert ein hoher Frankenkurs Konkurrenzfähigkeit und Ertragslage, so dass die Unternehmen ihren Kampf an zwei Fronten bestehen müssen.

Der Nachfragerückgang in der Binnenwirtschaft und die Schwierigkeiten im Aussenhandel bewirkten, dass man sich wieder vermehrt an den Staat erinnerte, dem man, immer noch unter dem Eindruck der Hochkonjunktur und auf die Kräfte der freien Marktwirtschaft sich verlassend, mit der Ablehnung der Konjunkturartikel im letzten Jahr ein Minimum an Interventionsmöglichkeiten versagte. Es gilt deshalb, mit den bescheidenen Mitteln auszukommen.

Im Bereich der Aussenwirtschaft sind wir an einen handelspolitischen Kodex gebunden, der im Laufe der Jahre nach langwierigen Verhandlungen in den internationalen und regionalen Wirtschaftsgremien einen hohen Stand des freien Handelsverkehrs gebracht hat. Einem Rückfall

in den Protektionismus der 30er Jahre, der das damalige liberale Weltwirtschaftssystem erschütterte und zu einer langandauernden Krise führte, musste deshalb rechtzeitig begegnet werden.

Für unser mit der Weltwirtschaft eng verflochtenes Land - stammt doch jeder dritte Franken des schweizerischen Sozialproduktes aus dem Ausland - kann deshalb die vor zwei Jahren, unter massgebender Mitwirkung der Schweiz, an der Ministertagung der OECD-Staaten angenommene und inzwischen erneuerte "Stillhalteerklärung" nicht hoch genug eingeschätzt werden. In dieser Erklärung haben die Mitgliedstaaten unter anderem beschlossen, Massnahmen zur Beschränkung der Einfuhr zu unterlassen und von einer künstlichen Stimulierung, insbesondere einer Subventionierung der Exporte abzusehen. Trotz einiger Zugeständnisse, meist temporärer Natur (so kürzlich bei Italien) sind diese Bemühungen erfolgreich verlaufen.

Uebergehend zu den Massnahmen des Bundes, die sich in direkter Weise für die Exportwirtschaft auswirken, möchte ich vorerst einen Moment bei der Exportrisikogarantie (ERG) verweilen. Diese Garantie ist eine Art Versicherungsinstitut des Bundes im Bereich des Exports von Waren und Dienstleistungen. Sie tritt nicht als Konkurrent der Privatassekuranz, sondern vielmehr als eine Ergänzung zu ihr auf. Ueber die ERG kann sich der Exporteur gegen Risiken absichern, die weder von ihm noch vom Importeur beeinflussbar sind und für die er anderswo keine Deckung finden kann. Zu diesen Risiken zählen vor allem Währungs- und Transferrisiken und die sogenannten politischen Risiken, worunter staatliche Massnahmen im Ausland und Ereignisse wie Krieg, Revolution oder bürgerliche Unruhen, die dem Schuldner eine Vertragserfüllung verunmöglichen, zu verstehen sind.

Eine wesentliche Nebenwirkung der ERG besteht darin, dass sie die Beschaffung von Exportkrediten erleichtert. Ist doch häufig das Vorliegen der Garantie die Vorbedingung, dass eine Bank bereit ist, die Finanzierung eines Exportauftrages zu übernehmen.

Die ERG wurde 1934 zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit geschaffen und nach anfänglich eher bescheidenen Leistungen im Laufe der Zeit zum heutigen Instrument der Exportförderung ausgebaut. Das geltende Gesetz aus dem Jahre 1958 erwähnt in der Einleitung bei der Umschreibung des Zwecks die "Schaffung und Erhaltung von Arbeitsgelegenheiten" und die "Förderung des Aussenhandels".

Während den Jahren der Hochkonjunktur blieben die Verpflichtungen, die der Bund durch Uebernahme von Garantien eingegangen ist, unter 4 Milliarden Franken. In den letzten drei Jahren kletterte die Garantiesumme jedoch rasch in die Höhe; sie liegt heute bereits über 10 Milliarden Franken.

Ein wesentlicher Schritt im Ausbau der ERG wurde gemacht, als das Parlament der Aufhebung der Selbstkostenklausel im Gesetz zustimmte. Damit kann seit Mitte 1973 dem Exporteur im Schadenfall die Vergütung auf dem vollen Fakturabetrag, und nicht nur auf den Selbstkosten, ausgerichtet werden. Mit dieser Gesetzesnovelle wurde vor allem eine bessere Abdeckung der Kursverluste auf Fremdwährungen, die häufig im Reingewinn aufgingen, erreicht. Diese Verbesserung der Garantieleistung, die zu einem Zeitpunkt eingeführt wurde, als das Wetterleuchten der Rezession in einzelnen Industrieländern in der Schweiz noch etwas ungläubig wahrgenommen wurde, kam im richtigen Moment. Mit dem Wegfall der festen Wechselkurse und dem Uebergang zum Floaten der Währungen, dem sich der Schweizerfranken am 23. Januar 1973 anschloss, geriet unsere Währung bald in den Ihnen bekannten Aufwertungssog. Die Kommission für die ERG musste sich innert kürzester Frist entscheiden, ob es sich bei der Höherbewertung des Schweizerfrankens gegenüber den ausländischen Währungen um ein deckungsfähiges Risiko handle. Ihrem Antrag auf Einbezug der aus dem Floaten der Währungen entstandenen Kursrisiken hat der Bundesrat zugestimmt. Dabei bestand bei der Wirtschaft wie bei den Behörden von anfang an Einvernehmen darüber, dass das Prinzip der Selbsttragung der ERG auch mit der Uebernahme eines erhöhten Währungsrisikos zu wahren sei.

Die Einführung eines Zuschlags auf den für die normale Garantie erhobenen Prämien war deshalb unvermeidlich. Die heute verfügbaren Daten über die bereits ausbezahlten bzw. zu erwartenden Schadenzahlungen zeigen in unmissverständlicher Weise, dass die auf den normalen Gebühren erhobenen Zuschläge von 100 bzw. 200 % keineswegs zu hoch gegriffen sind.

Der Ruf nach einem weiteren Ausbau der ERG wurde anfangs 1975 vor allem aus Kreisen der Konsumgüterindustrie erhoben, die als erste die Rezession nachhaltig zu spüren bekam. Bis anhin konnten Fälligkeiten in Fremdwährungen nur mit Fristen ab 12 Monaten der Kursgarantie unterstellt werden, da bei der unsicheren Währungslage für den Exporteur der Abschluss eines Devisentermingeschäftes für eine längere Dauer nicht mehr möglich oder zumutbar war. Bei längerfristigen Geschäften geriet er deshalb in eine gewisse Notlage, wenn er gezwungen war, in einer Fremdwährung zu offerieren. Dem Begehren um Abdeckung des Kursrisikos auch bei kurzfristigen Geschäften hat der Bundesrat, um der Konsumgüterindustrie in ihrem Kampf um die Erhaltung der Absatzmärkte beizustehen, dahin entsprochen, dass seit März 1975 auch für Fälligkeiten zwischen drei und zwölf Monaten die Kursgarantie gewährt wird. Damit hat der Exporteur die Wahl zwischen Devisentermingeschäft und ERG, je nachdem was für ihn günstiger ist. Gleichzeitig wurde die Kommission ermächtigt, den Kreis der Währungen, die für kurzfristige Geschäfte in die Garantie einbezogen werden, zu erweitern. Von dieser Ermächtigung wurde recht grosszügig Gebrauch gemacht, finden wir doch im Währungskorb neben Dollar und D-Mark auch Pfund, Lire, Pesetas, Finmark sowie eine ganze Reihe weiterer Währungen. Was das schweizerische System der Kursabsicherung über die ERG neben der Deckung kurzfristiger Geschäfte und des Einbezugs auch besonders riskanter Währungen auszeichnet, ist die Tatsache, dass ein allfälliger Kursgewinn dem Exporteur verbleibt. Alle ausländischen Systeme kennen hier die Ablieferungspflicht.

Eine weitere bedeutsame Verbesserung der ERG-Leistungen hat das Parlament im Sommer 1975 im Zusammenhang mit den Massnahmen des Bun-

des gegen Beschäftigungs- und Einkommenseinbrüche getroffen. So wurde der gesetzlich höchstzulässige Garantiesatz von 85 auf 95 % angehoben. Damit war es möglich, bei allen Geschäften, die der Kommission nach dem 1. Juli 1975 unterbreitet wurden, die bisherigen Garantiesätze linear um 10 % zu erhöhen. Die Kommission zeigt ihrerseits im Bestreben, dem Exporteur einen Auftrag sichern zu helfen, eine grosszügige Haltung, wenn immer es sich mit den Absprachen der in der Berner Union zusammengefassten Garantieinstitute der Industrieländer verantworten lässt. Mit der Anhebung der Garantiesätze für eine grosse Zahl von Ländern auf 90 % des Fakturabetrages (95 % nur bei staatlich geförderten Rahmenkrediten oder bei besonders umfangreichen Geschäften mit langen Zahlungsfristen und finanzieller Beteiligung der Weltbank oder einer grossen regionalen Entwicklungsbank), mit einer grosszügig gehandhabten Kursabsicherung, mit dem Ausschluss aus der Garantie von nur ganz wenigen Ländern und mit der höchst selten und auch dann flexibel angewandten Plafonierung hält die ERG des Bundes den Vergleich mit dem Ausland heute ohne weiteres aus.

Noch ungelöst ist das in einzelnen Kreisen der Exportindustrie erhobene Postulat, dass die im Gesetz von der Garantie ausgeschlossene Deckung des privaten Kundenrisikos inskünftig einzubeziehen sei. Hier besteht aber im System nur scheinbar eine Lücke, da sich der Exporteur bei privaten Versicherungsgesellschaften gegen die Zahlungsunfähigkeit seines Schuldners absichern kann. Eine von der ERG-Kommission beauftragte Arbeitsgruppe von Fachleuten hat die Frage des Einbezugs des privaten Kundenrisikos in die ERG bereits in Prüfung. Die Abklärung dieses vielschichtigen Problems ist sowohl von der Materie her wie hinsichtlich des Zeitbedarfs, sehr anspruchsvoll.

Die ERG steht jedem Exporteur bzw. Dienstleistungsunternehmen, ob gross oder klein, offen, sofern die Finanzierungsbedingungen einigermaßen akzeptable sind. Die Kommission, die sich paritätisch aus drei Vertretern des Bundes und drei der Privatwirtschaft zusammensetzt, nimmt Anregungen und Informationen aus der Wirtschaft, ins-

besondere auch über die Konkurrenzverhältnisse im Ausland, mit Interesse entgegen. Die Geschäftsstelle, die ihren Sitz in Zürich hat, wirkt neben ihren eigentlichen Aufgaben der Entgegennahme und Vorprüfung von Gesuchen, die sie der Kommission unterbreitet, zunehmend auch beratend, vor allem Firmen gegenüber, die sich erstmals mit der Exportrisikogarantie befassen.

In diesem Zusammenhang sei auch der sog. Terminshop an den Uhrenmessen 1975 und 1976 in Basel erwähnt, wo dem Exporteur bereitwillig Auskunft über die Kursabsicherung bei Fremdwährungsgeschäften, sei es über die ERG, sei es als Terminoperation bei seiner Bank erteilt wurde.

Im Dienste der Exportindustrie stehen aber auch verschiedene von der schweizerischen Nationalbank ergriffene Massnahmen. So sei hier auf die Interventionen am Devisenmarkt hingewiesen, um die Schwankungen des Wechselkurses zu mildern. In Zusammenarbeit mit den Banken hat die Nationalbank das Instrument des Exportwechsels reaktiviert, wodurch es möglich wurde, die Zinskonditionen für die vom Exporteinbruch besonders stark betroffenen Branchen - nämlich die Textil-, die Schuh- und die Uhrenindustrie - ohne Einsatz öffentlicher Mittel zu verbessern. Eine ähnliche Regelung wurde auch für den Export von Investitionsgütern mit langfristiger Finanzierung zwischen der Nationalbank und den vier Grossbanken getroffen.

Mit mehrmaligen Diskontsatzsenkungen hat unsere Notenbank einen wesentlichen Beitrag zur Tiefhaltung des Zinsniveaus geleistet. Niedrige Zinssätze und eine grosse Liquidität der Banken bieten dem Exporteur im Bereich der Finanzierung eine wirksame Hilfe. Diese Situation lässt den verschiedentlich geäusserten Gedanken einer Exportkreditbank einstweilen in den Hintergrund treten.

Das wirksame Korrektiv zu den durch den hohen Frankenkurs verzerrten Wettbewerbsverhältnissen im Exportgeschäft liegt in der niedrigen Inflationsrate, welche die Schweiz im Vergleich zu den übrigen Industriestaaten aufweist. Auf diesem Weg sollte es uns gelingen,



den währungsbedingten Wettbewerbsnachteil gegenüber dem Ausland allmählich zu überwinden. Es ist deshalb alles zu unterlassen, das unseren letzten Platz am Ende der Inflationstabelle der OECD-Länder gefährden kann.

Mit dem Erdölboom oder genauer gesagt mit den riesigen Devisenüberschüssen, die den grossen Erdölproduzenten über Nacht in den Schoss fielen, ist auf einigen Märkten, vorab im Mittleren Osten, eine überdimensionale Nachfrage nach Investitionsgütern und technischem Wissen entstanden. Einige Industrieländer, die wegen des hohen Erdölpreises Zahlungsbilanzschwierigkeiten auf sich zukommen sahen, suchten deshalb intensiven Kontakt mit diesen in gewissem Sinne neuen und aufnahmefähigen Märkten. Während einiger Zeit reichten sich die ausländischen Delegationen buchstäblich die Türfallen auf den Ministerien einzelner Länder.

Diejenigen schweizerischen Unternehmen, die über besonders grosse Exportererfahrung verfügen, sind daran, ihre Chancen unter den gewandelten Verhältnissen wahrzunehmen. Für andere ist Aufwand und Risiko, sich einen neuen und zudem von unserer Mentalität meistens verschiedenen Markt zu erschliessen, zu gross. Diese Situation, d.h. die im Ausland härter gewordene Konkurrenz und das Entstehen neuer aufnahmefähiger Märkte gab Anlass, Funktion und Aufgabe der schweizerischen diplomatischen Vertretungen im Ausland neu zu überdenken, um ihre Einsatzmöglichkeiten vermehrt zugunsten der Exportindustrie ausschöpfen zu können. In dieser Absicht wurde die Botschaftertagung im vergangenen Jahr ganz in den Dienst der Exportförderung gestellt. An sich gehört es ins Pflichtenheft unserer Botschafter und Konsule, über die wirtschaftliche Entwicklung ihres Gastlandes der Handelsabteilung Bericht zu erstatten, die ihrerseits alle Meldungen, die für die schweizerische Exportindustrie von Interesse sein können, über Vorort, Schweizerische Zentrale für Handelsförderung und die Dachverbände an die Wirtschaft weitergibt. Die Möglichkeit, von den Kenntnissen und Erfahrungen der diplomatischen Vertretungen direkt Nutzen zu ziehen, ist während den Jahren der Hochkonjunktur aus ver-

ständlichen Gründen etwas in Vergessenheit geraten. In seinem eigenen Interesse sollte der Exporteur vor allem wenn er sich auf einen für ihn neuen Markt wagt, diese Informationsquelle benutzen. Mit Bedauern müssen wir immer wieder feststellen, dass Unternehmen erst dann mit den Botschaften in Verbindung treten, wenn es darum geht, dem Abschluss eines Geschäftes durch eine Veranstaltung der diplomatischen Vertretung eine offizielle Note zu verleihen, oder aber zu versuchen, festgefahrene Verhandlungen vor dem Scheitern zu bewahren. Eine frühzeitige Information unserer Aussenposten kann eine Firma vor unangenehmen Ueberraschungen und unnützen Ausgaben bewahren. Indiskretionen sind dabei nicht zu befürchten, da auch die diplomatischen und konsularischen Vertretungen dem Amtsgeheimnis unterstehen.

Wie die Erfahrungen der letzten Zeit bewiesen haben, kann eine rechtzeitige Orientierung unserer Aussenposten von wesentlicher Bedeutung für den Geschäftsverlauf in jenen Ländern sein, wo der Staat als Auftraggeber auftritt und sich bei der diplomatischen Vertretung über den ausländischen Unternehmer zu erkundigen wünscht. Das Fehlen jeglicher Information muss sich notgedrungen nachteilig auswirken. Der Informationsfluss sollte deshalb in beiden Richtungen laufen, wenn wir aus der Tätigkeit unserer diplomatischen Vertretungen einen optimalen Nutzen ziehen wollen und wenn vermieden werden soll, dass Fehler, die einer Firma unterlaufen sind, sich bei einer andern wiederholen. Um den zusätzlichen Aufgaben gewachsen zu sein, werden zur Zeit unsere Botschaften im Iran, Irak und in Saudiarabien durch Handelsräte verstärkt. Bereits im letzten Jahr wurden eine neue Botschaft in Kuwait und zwei neue Konsulate in Bahrein und Dubai eröffnet.

Ausgehend von den guten Erfahrungen mit dem an der schweizerischen Botschaft in Moskau eingesetzten Industrierat ist vorgesehen, aus der Privatwirtschaft weitere Handelsdelegierte oder Industrieräte zu rekrutieren, um sie in Regionen einzusetzen, wo sich aufnahmefähige Märkte entwickeln. Im Vordergrund stehen Naher und Mittlerer

Osten, Westafrika (insbesondere Nigeria), Südostasien (insbesondere Indonesien und Malaysia), Lateinamerika (insbesondere Venezuela). Das Pflichtenheft dieser Sonderdelegierten wird im Einvernehmen zwischen dem EPD und der Handelsabteilung festgelegt, die gemeinsam mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung auch die Rekrutierung und Ausbildung vornehmen werden.

Firmen, die erstmals einen Markt zu bearbeiten gedenken und die beabsichtigen, mit der schweizerischen diplomatischen Vertretung im betreffenden Land in Kontakt zu treten, wird empfohlen, sich mit dem Länderdienst der Handelsabteilung vorerst in Verbindung zu setzen. Sie können ihre Dokumentation, soweit sie nicht schon komplett ist, unter Umständen mit Informationen über Einfuhrvorschriften, Zölle und andere fiskalische Belastungen, den Zahlungsverkehr, den Wirtschaftsplan, sowie über Eigenheiten des Marktes vervollständigen.

Als Ergänzung über den Abschnitt Zusammenarbeit zwischen diplomatischem Aussenposten und Exportunternehmen sei mir aus dem Bericht einer Schweizerfirma, die vor kurzem einige Länder des Mittleren Ostens bereiste und sich lobend über die Unterstützung durch unsere Botschaften äussert, folgendes Zitat gestattet:

"Im Gegensatz zur Schweiz, erschliessen die Produzenten dieser Länder (gemeint sind USA und BRD) den Markt stets in geschlossenen Gruppen oder Konsortien. Sie bieten Wohnbauten, Spitäler, Hotels usw. schlüsselfertig an. Wir haben auch erfahren, dass sich die Konsortien aus demselben Herkunftsland wenig konkurrenzieren, vielmehr gegenseitig unterstützen. Uns scheint, dass gerade die Schweiz in dieser Hinsicht besser agieren sollte."

Diese Bemerkung, die sich im vorliegenden Fall mehr auf Projekte der Infrastruktur bezieht, dürfte für alle Bereiche unserer Exportwirtschaft zu beherzigen sein.

Neben dem vermehrten Einsatz unserer diplomatischen Aussenposten im Dienste der Exportförderung pflegt die Schweiz auch die Reisediplo-

matie, wenn auch entsprechend unserer Gepflogenheiten in etwas bescheidenerem Rahmen als andere Länder. Der Direktor der Handelsabteilung und der Präsident des Direktoriums der Nationalbank statteten im vergangenen Jahr zunächst Saudiarabien und gegen Jahresende Iran und Irak einen offiziellen Besuch ab. Der Zweck dieser Goodwill-Missionen bestand darin, das schweizerische Interesse am Ausbau der gegenseitigen Wirtschaftsbeziehungen zu bekunden und dafür die entsprechenden Voraussetzungen zu schaffen.

Mit Saudiarabien wurde durch einen Notenwechsel und mit Iran in einem Protokoll die Schaffung von gemischten Regierungskommissionen vereinbart, um die engere wirtschaftliche Zusammenarbeit zu fördern. In der gemischten Kommission mit Iran werden schweizerischerseits Vertreter der Privatwirtschaft mitwirken, was im Vergleich zu andern Industrieländern erstmalig ist.

Als Fortsetzung zu diesen Missionen hielt sich vom 25. - 30. Mai unter der Leitung von Bundesrat Brugger eine schweizerische Delegation, zusammengesetzt aus Vertretern der Behörden und der Privatwirtschaft, in Saudiarabien auf. Herr Brugger hat in Riad die erste Tagung der saudiarabisch-schweizerischen gemischten Kommission eröffnet. Für den Monat August ist das erste Treffen der gemischten Kommission Schweiz-Iran, ebenfalls unter der Leitung des Vorstehers des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements geplant. Auf der Traktandenliste der Kommissionen stehen unter anderem Projekte und Vorschläge im Rahmen der Entwicklungspläne dieser Länder, an deren Realisierung die schweizerische Wirtschaft ein Interesse hat. Doch muss man sich immer bewusst sein, dass auf offizieller Ebene wohl die Türen geöffnet werden können, der Abschluss eines Geschäftes jedoch Aufgabe des Unternehmers bleibt.

In der Richtung einer verbesserten Information über die Auslandsmärkte geht die in die Wege geleitete Reorganisation der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung. Es betrifft dies insbesondere die Dienstzweige "Auslandmärkte" am Sitz Lausanne und "Vertretervermittlung und Exportberatung" am Sitz Zürich. Die Leistungen

*für Handelsförderung*  
der Schweizerischen Zentrale auf dem Gebiet des Messewesens dürften Ihnen bekannt sein. Als Fortsetzung ähnlicher früherer Veranstaltungen in Sao Paulo, Moskau und Peking wird Ende dieses Jahres eine grosse schweizerische Industrieausstellung in Kairo durchgeführt.

Der Ausbau der schweizerischen Zentrale für Handelsförderung soll vor allem die Dienstleistungen gegenüber den mittleren und kleineren Firmen erweitern und verbessern.

Angesichts der Rezession scheinen auch die schweizerischen Handelskammern im Ausland, die bei Geschäftsanbahnungen wertvolle Hilfe leisten können, wieder an Aktualität gewonnen zu haben.

Eine andere, vielleicht noch zu wenig bekannte Informationsquelle finden wir in den Vertretungen der Schweizerbanken im Ausland. Diese Agenten verfügen meistens über gute Beziehungen und sind mit den Eigenheiten des Landes vertraut. Für Firmen, die nicht in der Lage oder nicht gewillt sind, einen Markt selber zu bearbeiten, kann die Lösung darin liegen, dass sie den Export ihrer Produkte einer Welthandelsfirma anvertrauen.

Im Dienst unserer Exportwirtschaft, wenn auch nicht immer als das erkannt, stehen die offiziellen Besuche ausländischer Wirtschaftsminister in der Schweiz. Diese Anlässe werden, wenn immer möglich, benutzt, die hohen Gäste und ihre Begleiter mit der Leistungsfähigkeit unserer Wirtschaft vertraut zu machen. Mit einer Wirkung ist vor allem dann zu rechnen, wenn die Besucher aus einem Staatshandelsland oder einem Land mit hoher Beteiligung des Staates an der industriellen Entwicklung stammen.

Die Bundesbehörden, in engem Kontakt mit der Nationalbank und der Privatwirtschaft, verfolgen die Entwicklung an der Aussenfront kontinuierlich, um auf dem Wege der Zusammenarbeit die uns zur Verfügung stehenden Mittel so rationell wie möglich in den Dienst der Exportförderung zu stellen. Zu diesem Zweck wurde anfangs dieses

Jahres vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement eine Kommission für Exportförderung und Aussenwirtschaftsmassnahmen unter der Leitung des Direktors der Handelsabteilung geschaffen, die Vorschläge und Anregungen prüft, um die bestehenden Institutionen, wo immer sich Gelegenheit bietet, in ihren Leistungen noch zu verbessern.

\*        \*  
          \*  
          \*