

Kopie an: - Herrn Direktor Mario Ludwig, OSEC Zürich
- Herrn Werner Sutter, Stv. Direktor, OSEC Zürich
- Herrn Michel de Schoulepnikov, Stv. Direktor, OSEC Lausanne
- Ja, Mo, Bt

Bern, 7. November 1978

Notiz an Herrn Direktor P. Jolles

Brief der F.H. vom 23. Oktober 1978 betreffend zusätzliche Exportförderungsmassnahmen

Kommentar zu den erhobenen Forderungen und Empfehlungen der F.H.:

1. Kein Abbau bisher getroffener Massnahmen, insbesondere der fünf Handelsdelegierten und der Goodwill- und Prospektions-Missionen sowie der gemischten Kommissionen.
 - a) Zu den fünf Handelsdelegierten ist zu sagen, dass für zwei Herren der Vertrag Ende 1979 ausläuft und nicht verlängert wird (Imhof, Djeddah, und Forestier, Djakarta).

Herr Berczely (Caracas) möchte aus eigenem Antrieb in die Privatwirtschaft zurück, da er bei Verlängerung des Vertrages seinerzeit ein die Stellensuche erschwerendes Alter erreicht haben wird. Sein Vertrag läuft bis Ende 1979, doch ist mit vorzeitigem Ausscheiden zu rechnen.

Die Verträge für die Herren Fries (kleine Golfstaaten) und von der Weid (Nigeria) laufen Ende 1979 aus, werden aber verlängert.

Ausscheidende Handelsdelegierte werden durch Mitarbeiter des diplomatischen oder konsularischen Dienstes ersetzt. Im weitern werden die Handelsdienste verschiedener Botschaften

- 2 -

durch zusätzliche Mitarbeiter der genannten Dienste und vor allem durch lokal rekrutierte Handelsassistenten verstärkt.

Zu dieser numerischen Verstärkung kommt die qualitative durch Schulung in weiteren Exportseminaren, und insbesondere auch durch die verstärkte exportförderungsorientierte Ausbildung der Stagiaires.

Der Ausbau der Handelsdienste gehört zu den wichtigsten Massnahmen für die Unterstützung der PME's (und gelegentlich auch der Grossfirmen!).

- b) Zu den Goodwill- und Prospektions-Missionen ist zu sagen, dass sie für wichtige Länder jederzeit durchführbar sind. Sie können tatsächlich ein ausgezeichnetes Exportförderungsinstrument sein. Es ist aber Aufgabe der Wirtschaft, entsprechende Vorschläge zu unterbreiten.
- c) Institutionalisierte gemischte Kommissionen sind sehr arbeitsaufwendig, vor allem wenn sie zu häufig wiederholt werden. Als Markterschliessungsinstrument sind die beiden ersten Sitzungen wertvoll. Dann besteht rasch die Gefahr des Leerlaufs, weshalb man sie nur in grösseren Zeitabständen tagen lassen sollte. Neue sollten daher nur nach sorgfältiger Prüfung eingesetzt werden. Eine vertraglich festgelegte jährliche Tagung sollte vermieden werden.
- d) Die Länderauswahl für Missionen und GK (lateinamerikanische und gewisse afrikanische Länder) wird in den regionalen Erfa-Gruppen HA/OSEC/Vorort festgelegt.

- 3 -

- e) Der gewünschte bessere Follow-up liegt vor allem bei der Initiative der Wirtschaft. Von Seiten Handelsabteilung und Botschaften fand diese jede gewünschte Unterstützung. Sie ist auch in Zukunft gewährleistet.
- f) Die Anregung, mehr finanzielle Mittel bereitzustellen, wurde im Budget berücksichtigt.

2. Zur Philosophie der neuen Massnahmen:

- a) F.H. fordert als Zuteilungskriterium den "valeur ajoutée" der Produkte und nicht deren %-Anteil am Export, was an sich sinnvoll ist (und ganz im Interesse der Uhrenindustrie liegt!).
- b) Weiters wird gefordert, Aktionen, die die Firmen ohnehin durchführen würden, nicht zu unterstützen. Man soll vielmehr solche Aktivitäten fördern, vor deren Durchführung die Unternehmer eine gewisse Scheu haben.

Diese Ueberlegungen sind an sich richtig, doch wird es in der Praxis schwierig oder unmöglich sein festzustellen oder zu beweisen, welche absatzfördernde Massnahme eine Firma ohnehin durchgeführt hätte.

Auch bei der Förderung nur gewisser Länder oder Regionen wird man viele Unternehmer diskriminieren. Vor allem jene, deren Produkte für diese Regionen ungeeignet sind. Die Auswahl eines förderungswürdigen Gebietes, etwa pro Firma, wird in der Praxis auf unüberwindbare Schwierigkeiten stossen.

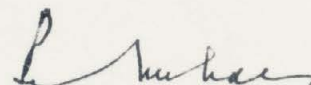
Trotzdem sollte die OSEC einen Kriterienkatalog erstellen, der es erlaubt zu dosieren (z.B. für jene Länder höhere m2-Beiträge festzulegen, die handelspolitisch interessant

- 4 -

sind, von den Unternehmern aber noch nicht bearbeitet werden wollen).

(Notabene: Von Herrn Dr. Walthard wird kritisiert, dass nicht auch Inlandmessen, welche auch von ausländischen Kunden und potentiellen Käufern besucht werden, subventioniert werden. Grundsätzlich hat er Recht, und OSEC sollte auch hier versuchen, für die m2-Preis-Subvention sinnvolle, in der Praxis brauchbare Kriterien aufzustellen.)

- c) Auch die Forderung, Werbebudgets nicht allgemein zu alimentieren, sondern nur konkrete Projekte, welche man ohne Beitrag überhaupt nicht oder nur en miniature durchgeführt hätte, ist richtig. In der praktischen Anwendung könnte sich diese Forderung etwa gegen die verstärkte Dotierung der Textil-Revue und vor allem der Textil-Kammer richten. Es wird aber darauf geachtet werden, Bundesbeiträge nur für konkrete und natürlich auch exportumsatzproduzierende Projekte freizugeben, welche im Förderungsprogramm der verschiedenen Institutionen auch eine gewisse Novität darstellen.
3. Im Brief vom 25. August 1978 der F.H. an die OSEC wird eine konkrete Unterstützung eines Programmes im Irak (Centre de réparation) vorgeschlagen. Darüber kann erst nach Genehmigung der Botschaft durch das Parlament diskutiert werden. Es würde sich um eine Subventionierung gemäss der von der F.H. oben aufgestellten Kriterien handeln.
4. Die Notizen über Massnahmen des MITI zugunsten der japanischen Industrie (insbesondere Uhrenindustrie) sind aufschlussreich, können aber für uns nicht wegleitend sein.



P. Bettschart