

Kopie an: HH. Ly, Mr, Jg

1. Dezember 1982

Jg/sm - 225.1

## Spiezer Seminar 1983

### 1. Leitgedanken

Das schweizerische Exportförderungssystem beruht auf dem Milizgedanken, also einem Minimum an staatlichen Institutionen, die eng mit der Privatwirtschaft zusammenarbeiten. Im Hinblick auf die sich auch in der Schweiz verschärfende Rezession muss das in diesem Milizsystem liegende Potential noch weiter ausgeschöpft werden, wobei den schweizerischen Aussenposten als den einzigen Exportförderungsstellen im Ausland besondere Bedeutung zukommt. Die wirtschaftliche Lage erfordert deren Einsatz auf allen Ebenen, und es sollte vermehrt darauf geachtet werden, dass alle Wirtschaftsdienste der Aussenvertretungen mit Vorrang Fragen behandeln, welche der schweizerischen Exportwirtschaft, sei es allgemein, sei es zugunsten einzelner Branchen oder Unternehmen, möglichst kurzfristig praktischen und konkreten Nutzen bringen. In diesem Sinne umfasst Exportförderung ausser der praktischen, operationellen Unterstützung von Exportgeschäften auch die allgemeine Information über die wirtschaftliche Situation unserer Exportmärkte, die dementsprechend möglichst marketingbezogen sein sollte. Exportförderung ist also nicht nur eine Angelegenheit der sogenannten Mikroökonomie.

### 2. Adressaten des Seminars

Das Seminar richtet sich auf der Seite der Verwaltung an das Botschafts- und Konsularpersonal aller Ebenen, das sich mit konkreten Handels- oder allgemeinen Wirtschaftsangelegenheiten befasst.

Eingeladen ist auch Botschafts- und Konsularpersonal, das sich auf dem Gebiet der praktischen Exportförderung ausbilden lassen möchte, darin jedoch noch nie tätig war. Solche Anmeldungen werden je nach den zur Verfügung stehenden Plätzen



berücksichtigt, da es in erster Linie um einen Erfahrungsaustausch geht.

### 3. Zweck des Seminars

Die Zwecksetzung des Seminars ist dreifach:

- a) Es ist in erster Linie ein Wiederholungskurs für Praktiker, die mit den neuen Gegebenheiten vertraut gemacht werden sollen und die dank ihrer Erfahrung zu einer Verbesserung der Exportförderung durch die Aussenposten beitragen können.
- b) In zweiter Linie und wie erwähnt, im Rahmen des Möglichen, dient das Seminar der Ausbildung von Anwärtern für die Tätigkeit in der praktischen Exportförderung.
- c) Das Seminar will die praktische Exportförderung nicht beschränkt auf administrativ-kommerzielle Einzelfragen, sondern als den lebendigen Teil der allgemeinen Exportproblematik präsentieren.

### 4. Thematik

Das Seminar konzentriert sich auf die folgenden Themenkreise:

- a) allgemeine Lage der schweizerischen Exportwirtschaft (möglichst unter Beizug eines Vertreters der Wissenschaft);
- b) Situation und Probleme der kleinen und mittleren Unternehmen hinsichtlich des Exports;
- c) Fragen betreffend das Instrumentarium der Exportförderung (Information, Vertretervermittlung, Mandatsreisen, lokale Handelsassistenten usw.).  
(Die ERG kommt unter diesem Titel nicht zur Sprache).



## 5. Beiträge der Teilnehmer der Aussenposten

Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass die Voten des Botschafts- und Konsularpersonals zu wenig auf die Referate bzw. die Vertreter der Wirtschaft abgestimmt waren. Wir möchten die Teilnehmer am Seminar daher bitten, uns in Stichworten bis Ende Januar mitzuteilen, worüber sie referieren können und wollen. Jeder Teilnehmer sollte zwei Referate von je 10 Minuten vorbereiten, und zwar über die folgenden Gegenstände:

- a) Mitteilung über Erfahrungen mit kleinen und mittleren Unternehmen, unter Angabe der Branche. Die Darstellung sollte einen oder einige Fälle im Sinne einer Fallstudie präsentieren, welche sich im Hinblick auf den Erfahrungsaustausch für die Diskussion eignen und aus welchen für die Zukunft Lehren gezogen werden können.
- b) Mitteilung über Erfahrungen mit dem unter Ziffer 1 erwähnten Exportförderungsinstrumentarium (z.B. Mandatsreisen, Vertretervermittlung), auch dies im Sinne von Fallstudien.

Aufgrund der eingehenden Wortmeldungen - wir wiederholen, dass wir lediglich Stichworte über Inhalt und Rahmen erwarten - wird versucht, entsprechende Vertreter aus der Wirtschaft im Hinblick auf eine fruchtbringende Diskussion zu gewinnen.

## 6. Anregungen

Vorschläge und Anregungen der Teilnehmer im Hinblick auf die Durchführung des Seminars sind willkommen und werden nach Möglichkeit berücksichtigt.