

**Bundesamt für Aussenwirtschaft
Dienst für Entwicklungsfragen**

220.2. - mej/mej

Bern, 30. April 1990

Protokoll

Sitzung mit Vertretern der VSIG/schweiz. Handelshäuser betreffend Handelsförderungsprogramm der OSEC (Projekt Indien/Phillipinen) vom 19.4.90 in Bern

Teilnehmer: siehe Beilage

Kopie an: gir, jag, kum, esh. red. hae, muy, mej

1. Einführung

gir begrüsst Teilnehmer und bedankt sich für deren Bereitschaft, an "hearing" teilzunehmen; erläutert Stellung unserer Massnahmen, stellt Programm der OSEC vor und gibt Ueberblick über weitere vom Entwicklungsdienst kofinanzierte Aktivitäten im Bereich "Handelsförderung"; ferner Hinweis auf Verstärkung unserer Massnahmen im Rahmen des RK IV.

gir erläutert Absicht des BAWI in Bezug auf Projekte Indien, Phillipinen sowie Algerien: zum Teil seien es formelle und politische Gründe (Phillipinen: Besuch Aquino), rein wirtschaftliche Interessen (Indien: Absichtserklärung in Gemischter Kommission 88, TDA-Sektorvorschläge etc.) oder politisch-aussenwirtschaftliche Aspekte (Algerien: Stellung im Rahmen Maghreb, allg. Oeffnung, Evolution Handel A.-CH zuungunsten Algeriens), die für das BAWI bei der Selektion der Länder ausschlaggebend gewesen seien.

2. Diskussion

Zeller (VSIG) stellt anwesende Handelsvertreter vor (siehe Beilage) und dankt BAWI für die Einladung.

Zusammenfassend äusserten sich die **Vertreter der Handelshäuser** wie folgt zu unseren Projektabsichten:

a) **Indien:** Indien als Partnerland zu gross (?!), schlechte Erfahrungen mit Handelspartnern, logistische Probleme, keine Verlässlichkeit, Fehlen adäquater Informationen u.a.; Potential wäre möglicherweise vorhanden (Bsp. Software-Sektor), man müsste allerdings ganz spezifisches Segment ansteuern (spezif. Region oder Sektor) und insbesondere Ausbildung betreiben ("wie exportiert man nach der CH").

Protokoll

b) Philippinen: sehr kleine Produktionseinheiten, Produktion v.a. für Lokalmarkt, allgemein mässige Qualität der Produkte, schlechte Lieferzuverlässigkeit, instabile Situation im Lande, Potential durch schweiz. Grosshandel abgedeckt (v.a. "soft commodities"); Kontakte müssten allenfalls über Trade Associations gesucht werden (kum weist darauf hin, dass diesbezügliche Kontakte bereits existieren).

c) Müller (Socorex-Textil AG, Zürich) macht Vorschlag, für Regelung von Streitfällen sog. "**Boards of Arbitration**" aufzubauen, die beispielsweise bindende Entscheide im Falle von Rückerstattungen fällen könnten; gir weist in diesem Zusammenhang auf die bereits existierenden Mechanismen im Rahmen des GATT sowie allenfalls unter Aufsicht der Int. Handelskammer hin, wobei diese Art von Streitbeilegung mit Entwicklungsländern sehr schwierig zu realisieren sei; Furrer (Marc Rich, Zug) sieht nur Möglichkeiten im Rahmen des GATT und Gemischter Kommissionen, was von Lüthi (VSIG) unterstützt wird.

c) Als Alternativländer zu Indien und Philippinen werden **Bangladesh** und **Indonesien** genannt.

gir zeigt sich erstaunt über einzelne vorgebrachte Argumente (z.Bsp. Grösse Indiens) und erwähnt erfolgreiche Handelsförderung nicht-traditioneller Güter in anderen Ländern; weist ferner darauf hin, dass die Ambitionen der CH durchaus realistisch sein müssen, d.h. Beschränkung auf punktuelle Massnahmen (klare Segmentierung) unter Berücksichtigung der entsprechenden Rahmenbedingungen; unterstreicht Wichtigkeit der Ausbildung und Handelsinformation. jag stellt in diesem Zusammenhang die Frage, welche Sektoren im Falle von verstärkten Ausbildungsmassnahmen berücksichtigt werden müssten.

Die Position der VSIG (Zeller) lässt sich wie folgt zusammenfassen: "Schweizer Händler kaufen alles, was sie mit einer gerechten Marge wieder verkaufen können"; Vertreter der VSIG sehen diverse Schwierigkeiten bezüglich Märkte in Asien, trotz Wichtigkeit des Kontinents für CH-Händler. Im allgemeinen kennt der Handel die einzelnen Länder und die Qualität der Produkte sehr gut. Bevor BAWI Versprechungen macht, sollte Schweizer Handel kontaktiert werden. Generell müsste vermehrt Ausbildung betrieben werden in den Entwicklungsländern selbst (aufzeigen, wie nach den Industrieländern exportiert werden kann); besonders Klein- und Mittelbetriebe sind zu berücksichtigen, d.h. Ausbildung der "Mittelschicht" (Oberschichtleute sind durchwegs bestens ausgebildet). Zeller schlägt vor, beispielsweise im Herbst in Manila ein Seminar zu organisieren (OSEC/VSIG-Vertreter), um mit "export- und lernwilligen" Exporteuren in Kontakt zu treten und diese in einer zweiten Phase in die Schweiz einzuladen (à la AMSUD).

gir weist abschliessend darauf hin, dass die Identifikation der richtigen Sektoren sowie export- und lernwilliger Exporteure eine der wichtigsten Voraussetzungen für erfolgreiche Exportförderung sei; der heutige Gedankenaustausch sei für uns äusserst nützlich gewesen, das BAWI werde das weitere Vorgehen zusammen mit der OSEC unter Berücksichtigung der Stellungnahmen des Handels und insbesondere des Angebots der VSIG bei der Organisation eines Seminars in Manila behilflich zu sein, überprüfen.

Schlussbemerkung: Es war offensichtlich, dass sich die Vertreter der VSIG und der Handelshäuser vorgängig abgesprochen hatten, um uns zu einer vorsichtigen, restriktiven Politik zu veranlassen, mit der wir ihre Aktivitäten nicht konkurrenzieren. Auf der anderen

Protokoll

Seite hat die Aussprache gezeigt, dass die Handelshäuser unter Druck der betreffenden Länder stehen mehr für diese Exporte zu tun. Aus dieser Sicht besteht eine gewisse Konvergenz der Interessen, die einzelne Häuser durchaus zu einer konstruktiven Kooperation veranlassen könnten.

i.A. 
J. Merkle

Kopie: Schweiz. Botschaft Manila (unter
Verdankung Ihres Schreibens
vom 11.4.90; wir werden Sie
über die weitere Planung beab-
sichtigter Aktivitäten infor-
miert hatten)

Teilnehmerliste (Sitzung VSIG/schweiz. Handelshäuser und BAWI/OSEC vom 19.4.90 in Bern)

a) VSIG/schweiz. Handelshäuser

ZELLER	Jürg	VSIG
LÜTHI	Christoph	VSIG
GUGGENHEIM	Josef	Marc Rich & Co. AG, Zug
FURRER	Bruno	Marc Rich & Co. AG, Zug
ANDRIST	Jean-François	André & Cie S.A., Lausanne
BRÄNDLI	Heinz	Eduard Keller AG, Zürich
MÜLLER	Hans	Socorex-Textil AG, Zürich

b) BAWI/OSEC

- gir, jag, kum, mej (BAWI)
- G. Baldin (OSEC Lausanne)