

ECONOMIC-MEETING

Datum 6. Oktober 1976

Ort Haus Swiss Consultants
Mansour, Ramadhan Street

Leitung Herr Genton / Herr Fust

<u>Anwesend</u>	<u>Firma</u>	<u>Vertreter</u>
	Swissair	Herr Catalini
	Landys + Gyr	Herr Hunkeler
	Th. Christ AG	Herr Buser
	Itten + Brechbühl	Herr Walser
	Kästli AG	Herr Kästli
	Swissconsultants	Herr Genton
	Gebr. Bühler AG, Uzwil	Herr Schürch
		Herr Rey
		Herr Ledergerber

Schweizerische Botschaft

Herr Botschafter Hugentobler
Herren Ernst, Fust, Claret

Abwesend

Sulzer
Fracht AG
Unifedo
Hatt-Haller AG
Maschinenfabrik Rüti
Ammann, Lengenthal

TRAKTANDEN

Das Treffen wurde unterteilt in zwei Abschnitte:

- Einführungsworte von Herrn Botschafter A. Hugentobler
- Referat von Herrn Genton über den Einsatz der Swiss Consultants im Irak

Von der Behandlung spezifischer Einzelfragen wurde dieses Mal aus mangelnder Zeit (Baghdad-Messe) abgesehen.

A) Zusammenfassung der Ausführungen von Botschafter Hugentobler

1. Begrüssung

Einen Teil der Firmen hat Botschafter Hugentobler bereits in der Schweiz besucht. Er äusserte die Absicht, im Rahmen des Möglichen, auch die Arbeitsstellen der hier tätigen Schweizerunternehmen zu besichtigen, um sich mit den Problemen an Ort und Stelle bekanntzumachen.

2. Bedeutung des Mittleren Ostens als Wirtschaftsregion

Wenn auch, dessen sind sich sicher alle Anwesenden bewusst, die OECD-Ländergruppe unser weitaus wichtigster Wirtschaftspartner ist und bleiben wird, so wird die Entwicklung des arabischen Raums Europa und der Schweiz doch bedeutende kurz- bis langfristige Wachstumsimpulse geben können. Natürlich sind die Beziehungen zwischen Westeuropa und den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens in der Gegenwart vor allem von wirtschaftlichen Faktoren (Oelversorgung, Oel-Dollars etc.) geprägt, aber die Jahrtausende alten kulturgeographischen Gemeinsamkeiten sind ebenfalls der Aufmerksamkeit wert.

Auch unsere sozialen Lösungen sind arabischen Vorstellung wahrscheinlich weniger fremd, als die Modelle der Grossmächte. Europäische Länder haben mit ihren arabischen Partnern also manches gemeinsam angefangen von der Geographie über die Geschichte, die religiösen Vorstellungen bis zur Kunst (Spanien als Beispiel).

Zum Zielkatalog der Entwicklung dieser Länder kann auch die Schweiz einen Beitrag leisten:

- Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung und damit der sozialen Stabilität
- Kooperation und Partnerschaft

3. Zum Arbeitsort Irak

Irak kann für die schweizerische Wirtschaft zweifellos zum noch bedeutenderen Partner werden, gilt es doch zu berücksichtigen, dass das ganze Land in rascher Entwicklung begriffen ist. Es hat alle Voraussetzungen was menschliches Potential, Naturschätze (nebst Erdöl), Landwirtschaft (Wasser) und Willen zum Fortschritt anbelangt, um ausländische Waren, Technologie und Know-how in grossem Umfang zu absorbieren. Auch ist Irak ein Partner, der aus diversen Gründen, rascher anfallende Ersatzinvestitionen vornehmen muss, es sich also lohnt, Beziehungen zu Wirtschaftsexponenten mit aller Sorgfalt aufrechtzuerhalten. Gute Erfahrungen von irakischer Seite können zu Partnerschaft führen.

Der Einsatz an Personal, Technik und Finanzen ist hoch, ebenso die Ansprüche an Vertragstreue, Qualität, Zuverlässigkeit. Alles Grundsätze, mit denen sich die Schweizer Wirtschaft im Ausland seit jeher ihren Erfolg verschafft hat. Die Denkart des Partners zu verstehen und seine Bedürfnisse auch aus seiner Sicht zu beurteilen, sind ein zusätzliches Plus beim Umgang mit den hiesigen Geschäftspartnern. Bekanntlich gibt sich die Weltkonkurrenz ein Stelldichein in Bagdad.

4. Economic-Meeting

Die monatliche Zusammenkunft ist für alle von Nutzen. Gerade in einem Land mit mehrheitlich staatlich gelenkter Wirtschaft und der daraus resultierenden komplexen Verwaltungsstruktur, sind Kontakte zwischen Botschaft und Firmen, wie aber auch unter Firmen selbst (!) ein Instrument der Markterfassung. Solche Treffen sollen vor allem eine bessere Transparenz über Bedingungen des wirtschaftlichen Einsatzes im Irak für alle Beteiligten ergeben.

5. Bemühungen zur Exportförderung

Die Handelsabteilung, das Politische Departement wie auch die Zentrale für Handelsförderung bemühen sich durch verschiedene Massnahmen, deren Katalog Sie ja kennen, den Firmen zu helfen. Ebenso wichtig aber ist zweifellos die Bereinigung und Stärkung der inneren Front (Finanzierung, Kalkulation, Marktkenntnisse, Joint Ventures etc.) . Botschafter Hugentobler zitiert Ausführungen von Herrn Botschafter Bettschart, Delegierter für Handelsverträge im EVD, Bern, aus dessen Referat "Der Nahe Osten - eine realistische Alternative ?".

Die Botschaft hat die gesamtschweizerischen Interessen zu wahren. Wenn sie also gemäss unserer marktwirtschaftlichen Struktur den einzelnen Unternehmen ihren eigenen Einsatz nicht abnehmen kann, so steht sie natürlich ihnen allen mit ihrem Rat jederzeit zur Verfügung. Aus rein praktischen Gründen, und damit keine Wartezeiten entstehen, ist eine Voranmeldung für Besuche erwünscht.

6. Erfahrungsaustausch über diverse Sachgebiete

Ein Erfahrungsaustausch bei Gelegenheit über folgende Sachfragen wäre wünschenswert:

- a) Offizielle Beteiligung der Schweiz an der Bagdad-Messe 1977;
- b) Frage der Nützlichkeit einer ev. zu bildenden "joint commission" Irak - Schweiz;
- c) Tätigkeit der "Swiss-Arab Chamber of Commerce" in Genf;
- d) Nützlichkeit von Goodwill-Aktionen, zum Beispiel eine Mission des VSM etc.;
- e) Wirtschaftliche Entwicklung im Irak aus der Sicht der Firmen: kurz-, mittel- und langfristig.

B) Zusammenfassung des Referates: "BAGHDAD RAPID TRANSIT SYSTEM"

Der Name Baghdad RTS Consultants bildete sich aus einem joint venture zwischen Swiss Consultants und Deutsche Eisenbahn Consulting GmbH. Innerhalb dieses joint venture hat Elektrowatt die Federführung inne.

Der Auftrag vom Ministry of Transport beinhaltet im wesentlichen die Ausarbeitung eines Konzepts und eines Projekts für ein Massenverkehrsmittel für den öffentlichen Verkehr von Bagdad. Das neue System muss dabei voll in den übrigen Oberflächenverkehr integriert werden. Die Studie umfasst auch alle entsprechenden Abklärungen technischer, wirtschaftlicher und finanzieller Art und wird ausschliesslich in Bagdad geführt.

Die Zielsetzung der Studie kann in etwa wie folgt umschrieben werden;

- Ausgehend von verkehrlichen und sozio-ökonomischen Faktoren muss ein integriertes Verkehrssystem zwischen Bus, Taxi, Rapid Transit System und übriger Eisenbahn in Form einer Preliminary Study vorgeschlagen und geplant werden. Das vorgeschlagene System muss wirtschaftlich begründet werden, insbesondere auch seine Ausdehnung im Jahre 2000.
- Eine wirtschaftliche Begründung für die Prioritäten, insbesondere auch unter Berücksichtigung des übrigen Oberflächenverkehrs bis zum Jahre 1985 muss gegeben werden.
- Basierend auf den Empfehlungen der Preliminary Study ist dann das eigentliche Vorprojekt des Rapid Transit Systems für das Jahr 2000 vorzubereiten und die detaillierte technische, wirtschaftliche und finanzielle Begründung für dessen Entwicklung bis zum Jahre 1985 zu liefern.

Die Studie dauert 18 Monate (ab 6.3.1976) und es darf damit gerechnet werden, dass anschliessend mit der schrittweisen Realisierung des Projektes begonnen werden kann.

Das Büro Bagdad beschäftigt dauernd ca. 5 - 10 Experten, wobei in Spitzenzeiten diese Zahl auf rund 20 steigen kann. Hinzu kommt das weitere Personal des Sekretariats und der administrativen Führung.

Anfangs August 1976 konnte der erste Bericht dem Ministry übergeben werden. Es handelt sich dabei um eine Standortbestimmung. Herr Genton nennt einige Angaben aus diesem Bericht und stellt die 3 möglichen Alternativen des Netzes vor.

(W.Fust)



SCHWEIZERISCHE VERTRETUNG
REPRÉSENTATION SUISSE

in/à
B a g d a d

an	AL	St	W	EVD	MAT	Handelsabteilung
Datum	8.11	9.11				
Vize	L	Q	H		11.11	W
EPD						
Ref.	5.19.31; 22.1. Jmk. 0					

*avec page rapport 6.10
indique nos services
etablis a l'echéance du 9.11.76*

II *noté / MAT*
11.11.76
(9.1.16
00.1.16)

VERTRAULICH

Ihr Zeichen
Votre référence

Ihre Nachricht vom
Votre communication du

Unser Zeichen
Notre référence

Datum
Date

Ec.Meet. - FU/hg

4. November 1976

Gegenstand / Objet: Economic-Meeting

Ich sende Ihnen in der Beilage Kopien des Kurzprotokolls über die mit den Vertretern schweizerischer Firmen in Bagdad je am ersten Mittwoch jeden Monats stattfindenden Wirtschaftsgespräche (siehe mein Schreiben vom 22. Juli an die OSEC, von dem Sie eine Durchschrift erhalten haben). Es handelt sich um die Zusammenkunft vom 6. Oktober 1976.

Ich möchte es Ihnen überlassen, die beiden Sitze der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung mit der Ihnen gut scheinenden Weise zu informieren.

Der Schweizerische Botschafter

A.Hugentobler



Beilagen / Annexes: erwähnt

Durchschlag an
Copie à - Finanz- und Wirtschaftsdienst, EPD, Bern, mit Beilage II
- Politische Abteilung II, EPD, mit Beilage

P.S. Sie finden in der Beilage ebenfalls das Kurzprotokoll des Treffens vom 1. September 1976. *II*