

551.7 - FU/mr
511.1

Bagdad, den 16. Januar 1978

Rasche Weiterleitung und zweckmässige Ankündigung von öffentlichen Ausschreibungen als Hilfsmittel der praktischen Exportförderung

In diversen OPEC-Ländern kommt dem Verfahren der öffentlichen Ausschreibungen ("Tenders") als Ankündigung für die Durchführung von Projektvorhaben wie auch Lieferungen diverser Güterkategorien grosse Bedeutung zu. Dies gilt für den Irak. Für exportwillige Wirtschaftskreise in der Schweiz geht es also darum, von diesen Ausschreibungen möglichst frühzeitig Kenntnis zu erhalten.

Die Benachrichtigung der Firmen in der Schweiz geschieht in der Regel durch

- lokale Vertreter / Agenten;
- bereits im Land tätige eigene Firmenvertretungen;
- Abonnieurung lokaler Zeitschriften;
- "Mundpropaganda";
- Ankündigung in internationalen Wirtschaftsmagazinen;
- Ankündigung durch die schweiz. Zentrale für Handelsförderung in Lausanne;
- in speziellen Fällen durch die Handelsabteilung des EVD.

Den Botschaften als Aussenposten in den Ländern selbst fällt dabei die weiterleitende Funktion solcher Ausschreibungen an die OSEC Lausanne oder/und die Handelsabteilung des EVD zu. Im Falle der Botschaft Bagdad werden wöchentlich an die OSEC Lausanne ca. 10 - 30 Ausschreibungen (aus Zeitungen sowie von Stellen direkt an die Botschaft adressierte) weitergeleitet. Aufgrund bisheriger Erfahrungen stellen sich dazu u.a. folgende Fragen:

- Wie erfolgt die zeitlich kürzeste und effizienteste Weiterleitung von der OSEC an interessierte Wirtschaftskreise ?
- Welche "trriage" erfolgt vor einer weiteren Bekanntgabe insbesondere für Ausschreibungen mit kurzen Eingabefristen ?
- Welche Kommunikationsmittel werden von der OSEC zur Bekanntgabe benützt ?

./.

- Wie erhalten Nichtmitgliedsfirmen der Zentrale für Handelsförderung die Informationen ?
- Genügt eine wöchentliche Zustellung der Botschaft ? Soll u.U. ein schnelleres Uebermittlungsverfahren als die Kuriersendung (Telex) in Ausnahmefällen gewählt oder ein zweiter wöchentlicher Versand ausserhalb des Kuriers angestrebt werden (in zeitlicher Abstimmung auf die Schlussredaktion eines OSEC-Tenderbulletins) ?

All diese Fragen haben die Zielformulierung gemeinsam, schweizerischen Wirtschaftskreisen eine Dienstleistung fristgerecht anzubieten, die Teil der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit schweizerischer Unternehmen auf Auslandmärkten schlechthin bildet.

Weiter gilt es zu bedenken, dass Botschaften mit ihrer gegenwärtigen Dotierung nur weiterleitende Funktionen wahrnehmen können. Die zuständige "zentrale Abgabestelle" in der Schweiz allein kann aufgrund ihrer Marktübersicht als Drehscheibe funktionieren. Die Aussenposten können (ausser in besonderen Fällen) aus offensichtlichen Gründen nicht direkt einzelne Firmen anschreiben (Verhältnismässigkeit; die Wahrung der schweizerischen Wirtschaftsinteressen steht über dem Interesse einzelner Firmen; Berücksichtigung aller interessierter Kreise). Die Botschaft in Bagdad informiert an ihren monatlichen Economic-Meetings die im Irak tätigen Unternehmen über Ausschreibungen und macht laufend die ohne grössere Umstände erreichbaren lokal tätigen Schweizerfirmen darauf aufmerksam (Telefonkosten sind lokal gratis!). Auf die Tenderzustellung an die OSEC weist sie ferner bei Handelsauskünften hin.

Erfahrungen haben nun aber verschiedentlich gezeigt, dass sich schweizerische Firmenvertreter auf Besuchsreisen in den Irak bei Vorsprachen auf der Botschaft äussern, sie wären über diverse Ausschreibungen nicht unterrichtet. Woran liegt dies ?

- Werden Tenderbulletins der OSEC von Exportabteilungen in Firmen nicht oder zuwenig gut gelesen ?
- Erhalten sie die Informationen zu spät ?
- Sind den Firmen die Dienstleistungsfunktionen der Zentrale für Handelsförderung zuwenig bekannt oder finden diese zuwenig Beachtung ? etc.

Diese Feststellungen werfen die Frage auf, wie Exportunternehmen noch vermehrt über Ausschreibungen informiert werden können:

- Bestünde z.B. eine Möglichkeit, in der schweizerischen Handelszeitung oder in periodisch erscheinenden Fachzeitungen eine Rubrik "internationale Ausschreibungen" einzuführen ?

- Könnte u.U. die Zentrale für Handelsförderung nicht eine "Vermarktung" ihrer diesbezüglichen Informationen in einer oder mehreren Tageszeitungen anstreben ? Ist dies überhaupt möglich ?

Die Beanspruchung der Botschaft dürfte allerdings noch mehr zunehmen, denn interessierte Firmen müssten auf irgendeine Art die spezifischen Tenderdokumente beschaffen. Als Aussenposten kann die Botschaft diese Unterlagen gegen Kostenberechnung einholen und den Firmen direkt zustellen. Diese Dienstleistung wird auch jetzt schon verschiedentlich gewährt.

Die rasche Weiterleitung und bestmögliche Ankündigung von öffentlichen Ausschreibungen ist zwar ein Detail, ein Hilfsmittel praktischer Exportförderung. Es kann aber in Einzelfällen gerade ein Schritt von entscheidender Bedeutung sein!

W. Fust
(W. Fust)



den 16. Januar 1978

551.7 - FU/mr
511.1- Handelsabteilung
Eidg. Volkswirtschaftsdepartement

TE	EW	DIS	KA		
201					
EPD	2001.78	-9			
Ref.	S.C.H. Prak. 111.0				

003 B e r nOffice suisse d'expansion
commerciale001 L a u s a n n eSchweizerische Zentrale für
Handelsförderung8035 Z ü r i c h

Rasche Weiterleitung und zweckmässige
Ankündigung von öffentlichen Ausschreibungen
als Hilfsmittel praktischer Exportförderung

Herr Botschafter,
Herr Direktor,

./.

Sie finden in der Beilage eine Darstellung von Gedanken zum obenerwähnten Fragenkreis aus der Sicht der Botschaftstätigkeit.

In der Tat stellt sich aufgrund von Erfahrungen die Frage, ob alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind, dem genannten Hilfsmittel praktischer Exportförderung den ihm gebührenden Stellenwert zukommen zu lassen.

Ich sehe mit Interesse Ihrer Stellungnahme entgegen und versichere Sie, Herr Botschafter,
Herr Direktor,
meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Botschafter

(A. Hugentobler)

Beilage erwähnt

Kopie: - EPD, Verwaltungsdirektion
- EPD, Finanz- und Wirtschaftsdienst