

551.66 - BO/sl

Tokyo, 4. Dezember 1985

Handelsdienst der Botschaft Tokyo:
Tätigkeiten und Beobachtungen

1. Vorbemerkung

In - notwendigerweise - recht abstrakter Form sind die in einem Handelsdienst einer Botschaft möglichen Tätigkeiten umrissen in der Weisung 953 "Praktische Exportförderung".

Eine erste Konkretisierung erfährt das Arbeitsfeld unter dem Blickwinkel des im Gastland gegebenen Wirtschaftssystems: in einem Staatshandelsland werden die Art der Vorkommnisse, der berufliche Hintergrund der Gesprächspartner und wohl auch die Anzahl von zu behandelnden Fragen recht verschieden sein von jenen in einer Marktwirtschaft. Japan gehört zu den Ländern mit zweitgenannter Wirtschaftsordnung.

Ein weiterer Parameter ist gegeben durch das Entwicklungsniveau der Wirtschaft am Arbeitsort: das Interesse an einem höher entwickelten Markt wird grösser sein und ein breiteres Branchenspektrum berühren als das dies auf ein Entwicklungsland zutrifft. Japan zählt zu den Staaten mit einer hochentwickelten eigenen Wirtschaft.

Entwicklungsniveau und Freiheit des Marktzutritts, wenn diese bereits seit Jahren oder gar Jahrzehnten mehr oder minder gegeben war, werden die Arbeit eines Handelsdienstes in dem Sinne beeinflussen als eine gute Zahl von Schweizerfirmen, entweder durch eigene Niederlassungen oder durch Importeure, bereits im Gastland vertreten sind und kaum der Hilfeleistung seitens einer Botschaft oder eines Konsulats bedürfen. Auch auf Japan trifft zu, dass Anfragen in erster Linie von neu gegründeten Unternehmen sowie von etablierten, zuvor aber noch nicht in Japan tätig gewesenen Firmen, schwergewichtig jedenfalls von mittelgrossen und kleineren Offerenten stammen.

Länderspezifische Elemente haben gleichfalls Einfluss auf einen Handelsdienst. Im Falle Japans zählen dazu gewiss der Wissensdurst, die sorgfältige Informationsbeschaffung sowie die in jahrzehntelanger Praxis gewonnene Vertrautheit, Behördenstellen nicht nur als Weisungsempfänger gegenüberzustehen sondern von ihnen auch mannigfaltige Informationen zu erhalten. Alle Dienste einer Botschaft und eines Konsulats sind Anlaufstellen bei der Informationssuche einer grossen Zahl Japaner.

Ein weiterer länderspezifischer Faktor, der in Japan die Arbeitsbereiche und -last des Handelsdienstes mitprägt, rührt von der "Grundverfassung" der hiesigen Schweizerischen Handels- und



Industriekammer her. Vor und bei der Kammergründung im September 1981 lagen den in den Statuten festgehaltenen Zweckbestimmungen zwei Hauptziele zugrunde: Schaffung eines in Japan offiziell anerkannten Forums zur Koordination und Vertretung der Interessen hier tätiger Schweizerfirmen sowie Importeuren von Schweizer Produkten, und Erhöhung der Ersichtlichkeit der Schweizer Wirtschaftspräsenz in Japan. Die Kammer behandelt keine Handels- und Wirtschaftsfragen sondern leitet sie dem Handelsdienst zur Bearbeitung zu. Unter dieser Zuständigkeitsausscheidung und Zusammenarbeit ist es der Kammer möglich, mit kleinster Organisation (eine vollamtliche Sekretärin) und mit geringstem, durch Mitgliederbeiträge gedecktem Aufwand ihrer Hauptzielsetzung nachzukommen.

Schliesslich sei erwähnt, dass Botschaftsintern eine Arbeitsaufteilung nach den Grobbereichen Makro- und Mikroökonomie vorgenommen wurde; der mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten betraute Mitarbeiter ist im erstgenannten Aufgabenkreis, der Handelsdienst im zweitgenannten Aufgabenkreis tätig. Die beiden japanischen Trade Assistants des Handelsdienstes finden natürlich auch Einsatz für Abklärungen makroökonomischer Art.

2. Arbeitsanfall - Quantität

Ein Blättern durch Briefkopien und die Seiten der Agenda für den Zeitraum 1. Januar - 31. Oktober 1985, wobei 7 Sommerwochen ausfielen für Heimaturlaub und SZH-Firmenbesprechungstage, bestätigt den etwa verspürten Eindruck, der Handelsdienst sei die "Schreibstube" der Botschaft.

Die genannte "Volumenkontrolle" für 37 Wochen, wobei Telexmeldungen nicht berücksichtigt wurden, kann wie folgt zusammengefasst werden:

- Besucherempfang auf Botschaft	75
- Besuche bei Firmen/Amtsstellen/Branchenvereinigungen sowie von Ausstellungen	95
- Beantwortung von Anfragen von Firmen in der Schweiz	86
- Beantwortung von Anfragen von Firmen in Japan	169
- Beantwortung von konkreten Anfragen seitens SZH	10
- Anfragen des Handelsdienstes an Firmen in der Schweiz	33
- Anfragen des Handelsdienstes an Firmen in Japan	10
- Korrespondenz mit SZH/EximIndex/VSM betreffend Projekte und Veröffentlichungen	73
- Korrespondenz mit Firmen in der Schweiz betr. Partnersuche in Japan	120
- Zirkularschreiben des "Pool of Agencies"	3
- Berichte des Handelsdienstes an Verwaltungsstellen und Verbände	10
- Uebermittlung von japan. Publikationen und Statistiken an Verwaltungsstellen, Verbände und Firmen	63

- 3 -

In der Vorbemerkung wurde hingewiesen auf die starke Benutzung einer Botschaft als Anlaufstelle zur Informationsbeschaffung. Von den telefonisch erfolgenden Anfragen werden sog. Enquiry Briefs erstellt. Deren Zahl liegt im Durchschnitt bei 77 pro Monat. Ein guter Teil der Briefs führt zum follow-up des Zustellers, mit einem einfachen Begleitbrief, von Fotokopie-Seiten des "Kompass-" und des SZH-Handbuches zur Abklärung schweizerischer Lieferquellen.

Mit einem **Telefax-Gerät** könnte die Auskunftszustellung mit weniger Arbeitsaufwand und schneller erfolgen. Ein **Kleincomputer** würde es gestatten, die Anschriften japanischer Interessensbekunder zu speichern, etwa aufgrund der "Kompass"-Klassifikation, und diese bei Kontaktvermittlungen für Anfrager aus der Schweiz sowie für Direct mailing-Aktionen nach Sektoren oder Landesgegenden abzurufen.

Eine grössere Zahl telefonischer Anfragen betrifft sodann Schweizerfirmen, die dem Anrufer zumindest dem Namen nach bekannt sind. Die Auskunft erstreckt sich dann auf die Einzelheiten der Eintragungen in Regionenbuch, in SZH-Handbuch und in Kompass (sofern aufgeführt). Sofern vorhanden und dem Handelsdienst bekannt, wird dem Anfrager auch Name und Anschrift des Japanvertreters der nachgefragten Schweizerfirma mitgeteilt. Beim Durchlesen der Enquiry Briefs wird entschieden, gewissen Firmen in der Schweiz mittels Formularbriefes und eingetippten Nachfragerdetails von der erhaltenen Interessensbekundung Kenntnis zu geben.

Es mag ersichtlich geworden sein, dass die Behandlung der durch Zuschrift, durch Vorsprache oder über das Telefon an die Botschaft gerichteten Anfragen zu einer ordentlichen Auslastung des Handelsdienstes führt.

Zumeist erfolgen also Reaktionen auf an den Handelsdienst herangetragene Anliegen; für die Entwicklung von Eigeninitiative bleibt bei einem Bestand von drei Handelsdienstmitarbeitern wenig Bearbeitungszeit übrig. In den abschliessend aufgeführten Bemerkungen zu den Ausgestaltungsabsichten des Handelsdienstes wird auf diesen Punkt zurückgekommen.

3. Arbeitsanfall - Qualität

Mein die Ressorts Kultur und Presse bearbeitender Kollege rief mir das Wort in Erinnerung: "Il faut du tout pour faire un monde".

Es ist gut, sich dieses Ausspruchs zu erinnern beim Erhalt etwa einer Anfrage, die auf den Erhalt von Adressen in 11 verschiedenen Branchen gerichtet ist und bei der ein Blick in den "Kompass" für Hersteller und Händler der entsprechenden Branchen in der Schweiz eine um 800 Anschriften liegende Auflistung ergeben hätte. Ein Mehrfaches wäre für Japan zu erwarten.

Auch vorkommend, doch glücklicherweise eher Seltenheitswert aufweisend, ist die Anfrage, worin die genauere Beschreibung des Angebotes unterbleibt, worin aber doch der Wunsch nach Bekanntgabe an interessierte Kreise, sogar mittels eines Anschlages an Fachausstellungen, geäußert wird.

Auch die mittels eines Textverarbeitungssystems schön aufgesetzten und individuell an Botschaften und Konsulate in mehreren Ländern gerichteten Bitt-Schreiben, geeignete Vertreterkandidaten bekanntgeben zu wollen, gehören zur Kategorie der ärgerlichen-erheiternden Zuschriften. In der Regel hört man von der Firma nichts mehr auf die Mitteilung hin, der Handelsdienst habe Kenntnis von einem Vertretungsverhältnis mit einer Firma XYZ und ob diese von einer angestrebten Aenderung wisse.

Einige Partnersucher teilen sodann in der ersten Zuschrift nicht mit, ob sie bereits über einen regelmässigen Geschäftsverkehr mit Japan oder gar über einen Vertreter verfügen. Da es sich für die Einstufung der Geschäftsmoral des Anfragers negativ auswirken kann, wenn er sozusagen hinter dem Rücken des bestehenden Geschäftspartners nach einer Aenderung sucht, wird seitens des Handelsdienstes in der die Anfrage bestätigenden Antwort auf diesen Punkt hingewiesen und die Frage nach einem allenfalls bereits bestehenden Partner gestellt.

In vielen Fällen geht aus einer Zuschrift hervor, dass es wohl als bequemer empfunden worden war, eine Anfrage an die Botschaft zu richten als in der Schweiz Abklärungen nach verfügbaren Grundinformationen und statistischen Werten zu unternehmen. Die Existenz von SZH und EximIndex scheint nicht überall bekannt, oder die dort vorliegenden Unterlagen werden nach Art und Detailliertheit unterschätzt - oder es wird eben der Aufwand gescheut, der mit einem sich selbst umsehen verbunden wäre. Dem vor kurzem in Japan weilenden Präsidenten der SZH wurde die Anregung gemacht, die SZH möchte vermehrt "Werbung in eigener Sache" betreiben und im Mitteilungsblatt regelmässig Neuanschaffungen der Dokumentationsstelle anzeigen.

In meinem Urteil erscheinen etwa 30 % der Anfragen als mit wenig gedanklicher und tätiger Vorarbeit aufgesetzt.

Am ergiebigsten sind in der Regel die Gespräche mit Schweizer Besuchern hier sowie mit den Teilnehmern an SZH-Firmenbesprechungen. Das direkte Gespräch gestattet nicht nur ein rascheres Abstecken des Problemkreises, sondern man lernt sich auch gegenseitig kennen; oft ist die seitens des Besuchers offerierte Informationstiefe beträchtlich, und sie zeugt auch vom Vertrauen des Besuchers.

Die auf Suche eines japanischen Partners, meist eines Vertreters, gerichteten Zuschriften sind oft inhaltlich zu knapp gehalten, und die Anfrager tragen kaum dem nicht nur auf das Produkt sondern auch auf die anbietende Firma gerichteten Informationsbedürfnis der Japaner Rechnung. Um zu mehr und qualitativ besseren Grundinformationen zu gelangen, hat der Handelsdienst einen von der SZH entworfenen Auskunftbogen angepasst und eingeführt. Er wird den einen Partner suchenden Schweizerfirmen mit der Eingangsbestätigung zugestellt. Der Auskunftbogen wird zweifellos von einigen

- 5 -

Firmen als lästig empfunden und nicht ausgefüllt werden; er wird so mithelfen, die angestrebte Sonderung von Spreu und Weizen zu erreichen. Von den ernsthaften Nachfragern besser ausgerüstet mit Grundinformationen kann der Handelsdienst beim Ansprechen von möglicherweise interessierten Importeuren auch mehr bieten und damit vielleicht beim Gesprächspartner den Appetit wecken.

4. Beispiele in Behandlung genommener Partnersuch-Anfragen

Zum Vorgehen ist folgendes zu bemerken: den Anfragern wird in der Eingangsbestätigung mitgeteilt, dass der Wunsch nach einem Partner, ohne Gegenbescheid seitens des Anfragers, zunächst durch den Handelsdienst im "Pool of Agencies" der Schweiz. Handels- und Industriekammer in Japan bekanntgemacht wird. Es wird sodann auch angeführt, dass der Handelsdienst bei Kontaktvermittlungen in weiteren japan. Importkreisen behilflich sein könne.

Im erwähnten "Pool" wurden seit dessen Einführung im Sommer 1982 16 Zirkularschreiben mit total 92 einen Vertreter suchenden Produktkurzbeschreibungen veröffentlicht. Derselbe Zirkulartext wird jeweilen von der Kammer auch für den allen Mitgliedern zugestellten Newsletter übernommen.

Der feedback an den Handelsdienst nach den Veröffentlichungen im "Pool" und Newsletter ist sehr bescheiden: nur in ganz wenigen Fällen wird von lokalen Interessenten oder vom Anfrager mitgeteilt, man stünde im Gespräch. In der Mehrzahl der Fälle zeigt sich jedoch unter den Kammermitgliedern kein Interesse am angebotenen Produkt (gelegentlich besteht auch bereits ein konkurrierendes Vertretungsverhältnis), und nach entsprechender Korrespondenz mit dem Anfrager wurden Interessensabklärungen im weiteren Kreis des Importhandels unternommen.

Nachfolgend eine Auflistung erfolgreicher Kontaktvermittlungen, entweder durch den "Pool" (= P.O.A.) oder durch den Handelsdienst (= H.d.B.):

NOUVAG, Rorschach	Schlauchpumpen	Kyokuto Boeki	H.d.B.
CRUSTAG,	Wasseraufbereitung	Asahi Grant	H.d.B.
ING. SPIRIG, Rapperswil	Elektrolysegerät	Yashima Export & Import	H.d.B.
FORSTER VERLAG,	Ernährungswissenschaftliche Zeitschrift	Katakura Libri	H.d.B.
SALZMANN, St. Gallen	medical stockings	Asahi Grant	P.O.A.
INSTITUT VIRION, Rüschnikon	medizin. Reagenzien	Nissui Pharmaceutical	P.O.A.
SCHWEIZ. SERUM- & IMPFINSTITUT, Bern	Impfstoffe	Nihon Siber Hegner	P.O.A.
POSALUX SA, Biel	Mehrspindelbohrmaschine für PC-boards	C. Itoh	H.d.B.

- 6 -

" LOTSCHER AG, Glattbrugg	Swiss Châlet Kuckuck- Uhren	Saeki & CO.	H.d.B.
NIEDERBERGER & CO. AG, Luzern	Oberflächen-Behand- lungsmaschinen	Mecatronics Inc.	H.d.B.
SAREA, Linz (Nestlé Gruppe)	Samen Pillierung und Inkrustierung	Takii, Kyoto	H.d.B.
NEUKOMM S.A., Court	Führungsbüchsen	Takayama Trading	H.d.B.
ELINCA S.A., Renens	Photostudio- Belichtungen	Liebermann- Waelchli	H.d.B.
PROSE AG, Neuhausen	Fässer-Aufbereitungs- anlage	Shinryo Heavy Equipment Co.	H.d.B.
GPL-Ginsana Products Lugano S.A.	Ginseng-Erzeugnisse	Unis Corporation	H.d.B.
U. & V. Lüthy, Luzern	Lederjacken & - mäntel mit Pelz- besatz	Jardine Matheson	H.d.B.
STEFRO TRADING AG, Zürich	Swiss dairy goods	Suzuki & Co., Ltd.	P.O.A.
RAMSEYER & CIE. S.A. Le Lauderon	pince à souder les courroies	Industrial Imports Ltd.	H.d.B.
MEDELA AG, Baar	manual breastpump	Uni-Charm	H.d.B.

Diese Kontaktvermittlungen "in Handarbeit" sind zeitraubend, und sie erstrecken sich in der Regel über Monate - wobei der Umstand, dass dem Anfrager ein echt interessierter lokaler Gesprächspartner hat zugeführt werden können, noch nicht den Abschluss eines Vertretungsvertrags sicherstellt.

Von den durch den Handelsdienst zusammengebrachten Gesprächspartnern hat Uni-Charm nach gut einem Jahr aus Produktkosten- gründen die Verhandlungen mit Medela aufgegeben; Prose AG und Shinryo dagegen stehen seit fast 2 Jahren in Kontakt und nunmehr in detaillierten Lizenzvertrags-Verhandlungen. Vertreter von Medela und Prose weilten in Japan, und anlässlich der Geschäfts- verhandlungen fanden sie auch Zeit, den Botschaftsmitarbeiter zu informieren.

Zwischen Spirig und Yashima war eine Zusammenarbeit vereinbart worden und es fanden erste Lieferungen statt. Ungenügendes Funktionieren bzw. unausgereifte Konstruktion aus japanischer Sicht, und unsachgemässe Behandlung des Gerätes im Urteil des Lieferanten führten zu einer Trübung des Verhältnisses. Da der Handelsdienst entscheidend gewesen war beim Heranführen des Schweizer Herstellers an das hiesige Handelsunternehmen besteht japanischerseits zumindest die Vorstellung, die Botschaft informieren zu müssen über die aufgetretenen Komplikationen. Es galt, meinerseits deutlich zu machen, dass der Handelsdienst nur Kontakte herzustellen versucht, im Falle abweichender Standpunkte aber nicht als Mittler wirken kann.

Die Partnersuch-Aktivität zählt zu den anspruchsvollsten Anfragen, und mittels der von ernsthaften Markteintrittsbewerbern ausgefüllten Auskunftbogen kann dieser Arbeit inskünftig besser nachgekommen werden.

5. Ausgestaltungsabsichten

In folgender Hinsicht scheinen mir Vertiefungen bereits wahrgenommener Hilfestellungen für Anfrager nützlich und mit der gegebenen personellen Ausstattung möglich:

- Kontakte zu lokalen, an der Produkteinfuhr interessierten Wirtschaftskreisen;
- Messteilnahmen mit Informationsständen, zusammen mit der SZH (und allenfalls gemeinsam mit Schweiz. Verkehrszentrale, mit VSM oder einem anderen Branchenverband);
- gelegentliches Erarbeiten eigener Berichte von der Art jenes der über Strickwaren und Strickmaschinen erstellt wurde.

Ein Ausbau der Dienstleistungen ist denkbar und könnte Anfrager befriedigen in bezug auf:

- Hilfeleistungen bei der Suche nach Lizenznehmern in Japan;
- Betreuung, in sprachlicher Hinsicht, von herreisenden Schweizer Firmenvertretern anlässlich von Firmkontakten sowie bei Gelegenheit von Ausstellungen. Dieses Angebot der escort-Funktion sollte zu einer Zunahme der Anzahl Schweizerfirmen führen, die in Japan an Fachveranstaltungen teilnehmen möchten aber noch nicht über einen lokalen Partner verfügen.

Ein Schritt in Richtung des skizzierten Neulandes wird erfolgen, wenn der an die SZH gerichtete Vorschlag einer vorbereiteten Besucherreise bei den in der Heimat anzusprechenden Firmen gute Aufnahme findet: die teilnahmewilligen Firmen erstellen in Zusammenarbeit mit der SZH eine Firmen- und Produkteinformation; die SZH übermittelt diese Unterlagen etwa 1½ Monate vor dem Besuchsdatum an den Handelsdienst und dieser versucht, für jeden Firmenvertreter sechs bis zwölf Besprechungen mit interessierten lokalen Importfirmen bzw. Distributeuren anzusetzen. - Noch ist unbekannt ob diesem Vorschlag ein günstigeres Schicksal beschieden sein wird als einer ähnlich gelagerten Anregung einer jeweiligen auf einzelne Branchen zielenden firmenbezogenen Exportförderungsaktion.

* * *

T. Bonhuet

Chenau. 12.

9. Dezember 1985

551.66 - CX/gd

ad: a.214.71 - BLR/osAn das Generalsekretariat
Eidgenössisches Departement
für auswärtige Angelegenheiten

3003 B e r n

Handelsdienst der
Botschaft in Tokio

an	FB	BR	Eu	H			(d/a)
Datum	12/12						
Visa				H			H
EDA		12.12.85		17			
Ref.		A.C.W. Jap. 111.0.					

Herr Botschafter,

Unter Bezugnahme auf die im Hinblick auf die erweiterte Tätigkeit des Handelsdienstes dieser Botschaft gewechselte Korrespondenz (ich verweise insbesondere auf meine Schreiben vom 4. November und 2. Dezember 1985) übermittle ich Ihnen als Beilage einen Bericht des Chefs des Handelsdienstes der Botschaft, Herrn R. Bosshart, über die Tätigkeit und Ausgestaltungsabsichten des Handelsdienstes. Wie Sie daraus ersehen können, ist die Wirksamkeit eines Handelsdienstes u.a. stark abhängig vom "input" schweizerischer Anfragen, der häufig zu diffus ist. Die Botschaft ist in Zusammenarbeit mit der SZH und der Schweizerischen Handels- und Industriekammer in Tokio ständig bemüht, schweizerische Interessenten mit den Möglichkeiten eines Handelsdienstes und mit dessen Grenzen besser vertraut zu machen.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Botschafter

(D. Chenaux-Repond)

Beilage erwähntKopien an:

- Finanz- und Wirtschaftsdienst, EDA
- Länderdienst Japan, BAWI, EVD
- Exportförderungsdienst, BAWI, EVD
- Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, Zürich
- Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, Lausanne
- Schweizerisches Generalkonsulat in Osaka