

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

BEURTEILUNG DER MISSION

Auswertung der Fragebogen

BAWI/rup

25. November 1992



ERWARTUNGEN / ZIELE ALLGEMEIN

- Kenntnisnahme direkt vor Ort über die Verhältnisse im Land, über den Gang und die kurz- und mittelfristigen Aussichten der Wirtschaft
 - > sich persönlich ein Bild machen können
 - > bessere Kenntnisse erlauben Risikoeinschätzung für weitere Geschäftstätigkeiten
- Herstellung und Pflege von Kontakten auf hoher Ebene resp. mit den Entscheidungsträgern der besuchten Länder (Regierung und Privatunternehmer), Bekanntwerden mit Strukturen und deren Besetzung des öffentlichen und privaten Sektors, Öffnung von Türen, wo sonst kein Zugang besteht, Möglichkeit für KMU, erste Kontakte im Ausland zu knüpfen
- gezielte Entwicklung und Optimierung der bilateralen Beziehungen (Rahmenbedingungen für Exporte und Investitionen: ISA, DBA, ERG, etc.), Unterstützung der schweiz. Regierungsvertreter beim Abschluss solcher Vereinbarungen
- aktive Imagepflege
- Interessenbekundung an sich öffnenden Märkten
- Vertretung von gesamtwirtschaftlichen Zielsetzungen

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

ERWARTUNGEN / ZIELE SPEZIFISCH (1) (im besuchten Land)

- **Aufbringen/Anstoss von Problemen, welche dann weiterverfolgt werden sollen**
- **bestmögliche Unterstützung der Delegationsleitung, verbunden mit der Vertretung der Geschäftsinteressen meiner Firma**
- **Möglichkeit, spezifische und persönliche Interessen zu verfolgen (v.a. für Firmen wichtig, welche keine lokale Vertretung haben); Kontakte in bezug auf konkrete Projekte (z.B. Kennenlernen von Firmen, welche an unserer Erfahrung und Know-how interessiert sind, Etablierung von Kontakten im Bereich der Exportförderung, Besuch der lokalen Vertretung, Anbieten des Dienstleistungspaketes der lateinamerikanischen resp. argentinischen Handelskammer in der Schweiz, logistische Unterstützung des Co-Präsidenten der Wirtschaft durch Teilnahme des verantwortlichen Vororts-Sekretärs)**
- **spezielle Interessen: Privatisierungsprogramm mit Berücksichtigung der Bereiche Telekommunikation und Energie, Umweltpolitik: allgemein/Follow-up zu Rio**

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

ERWARTUNGEN / ZIELE SPEZIFISCH (2) **(innerhalb der Delegation)**

- **Kontakte und Erfahrungsaustausch zwischen Delegationsmitgliedern, Kennenlernen anderer Schweizer Firmen mit ähnlichen Interessen (in der Delegation? im besuchten Land?)**
- **Näherbringen von Anliegen der schweiz. Investoren/Exporteure/Importeure an die schweiz. Regierungsvertreter**

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

ERFÜLLUNG / NICHTERFÜLLUNG DER ERWARTUNGEN UND ZIELE

- generell erreicht
- gute logistische Abwicklung
- Besuch zweier Länder für Quervergleich sinnvoll, gerade im Fall Argentinien/Chile

MÄNGELLISTE:

- Präsentation der offenen Verhandlungspunkte nur teilweise imagefördernd und zum Nachteil der Schweiz (vgl. Umschuldung Argentinien; polit. Anliegen in Chile/Büchi)
- zu geringer Einbezug der Delegationsteilnehmer in die Diskussionen; teilweise Dominanz der Gesprächsführung durch den Delegierten, hat in Einzelfällen zur Verhärtung (Polarisierung?) der Diskussion geführt
- weitere Kritik: siehe *Mängellisten* nachstehend

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

VORBEREITUNG / ORGANISATION (1) in der Schweiz

- BAWI-Vorbereitung sorgfältig
- Qualität der Hintergrundinformation gut

MÄNGELLISTE PROGRAMM / UNTERLAGEN:

- Termine und Präsidium zu lange im Unklaren (Verzicht von Bundesrat Delamuraz liess Interesse feststellbar sinken)
- Programmskizze blieb zu lange zu vage -> gab Interpretation "Tourismus" Auftrieb
- Zeitraum ungünstig (Budgetperiode)
- zu kurzfristige Zustellung der Hintergrundinformation, zu viele Unterlagen

MÄNGELLISTE EFFEKTIVE VORBEREITUNG:

- Ablauf BAWI/Vorort//Einzelfirmen suboptimal
- Fehlende klare Signale der Wirtschaftsteilnehmer bezüglich effektiver Probleme
- wenig aktive Teilnahme des Privatsektors bei der Vorbereitung

VORBEREITUNG/ORGANISATION (2) in der Schweiz

VORSCHLÄGE:

- klare Zielsetzung je nach Delegationspräsidium, Bedürfnissen und Land (politisch/ökonomisch: von "Flagge zeigen" auf höchster Regierungsebene bis zu konkreten Firmenkontakten zwecks Markterschliessung)

---> auf diese Zielsetzung ausgerichtete Dokumentation und Vorbereitung der Teilnehmer
- längere Vorbereitungszeit erlaubt bessere Organisation
- Einbezug der lokalen Handelskammer sollte frühzeitig über die Botschaft erfolgen (lokale Umfrage im Sinne der Umfrage des Vororts bei der Schweiz. Wirtschaft)
- Absichten des BAWI, wo ein Memo ausgehändigt werden soll, frühzeitig signalisieren
- vorgängiges Treffen, um gewisse Vorbereitungsarbeiten frühzeitig zu erledigen (z.B. Rohtexte für Memos, deren Ausarbeitung während Mission ist ein Zeitverlust und gibt Reibungen auf administrativer Ebene (Botschaft))

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

VORBEREITUNG/ORGANISATION (3) im besuchten Land

- vorzügliche Arbeit der Delegationsleitung (kompetent, sympathisch)

MÄNGELLISTE:

- langsamer Start des Privatsektors

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

PROGRAMM (1)

- anfängliche Skepsis gegenüber Einstiegswochenende ist gewichen, dieses erlaubte ungezwungene Kontakte zwischen Delegationsteilnehmern, trug zum Erfolg der Mission bei

MÄNGELLISTE:

- uneinheitliche Programmdarstellung, z.T. konfus
- zu hohe Dichte an Gesprächen mit ähnlichen Inhalten/Partnern (z.B. mehrmalige Präsentation von Wirtschaftsdaten), Meetings z.T. oberflächlich und nicht abgestimmt
- z.T. zu gedrängt; Zeit zu kurz, um lose Enden zusammenzuknüpfen und zum "Verdauen" der Treffen im engen Delegationskreis
- zu wenig Zeit für direkte Kontakte, zu wenig Freiräume für individuelle Treffen
- fehlende Vorbereitung auf Chile, teilweise konfus (unkoordiniertes Nebeneinander zusätzlicher schweiz. Regierungsvertreter)

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

PROGRAMM (2)

VORSCHLÄGE:

- bessere Abstimmung bei der lokalen Vorbereitung, um Wiederholungen zu vermeiden
- Gesprächspunkte im voraus mitteilen -> Zeitgewinn und Effizienzsteigerung
- klare Aufgaben-/Rollenverteilung unter den Delegationsmitgliedern (Motivationssteigerung)
- systematisches und kritisches Briefing/Zwischenbriefing/Debriefing, Definition von Follow-up Aktionen
- Spezialtreffen wegen Diversität der Dossiers sehr wichtig -> setzt hohes Mass an Flexibilität in der Programmgestaltung voraus

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

KONTAKTE (1)

- Kontakte auf Regierungsebene sehr gut; gute informelle Treffen (Botschaften)

MÄNGELLISTE:

- nur Kontakte auf Ministerebene gewünscht
- für Kontakte sind nicht nur Minister wichtig, sondern auch ihre Mitarbeiter, wenig Gelegenheiten, mit diesen Leuten (in kleinen Gruppen oder einzeln) in persönlichen Kontakt zu treten
- wenig bilaterale Kontakte mit potentiellen Auslandpartnern, nur Kontakte auf hoher Ebene
- Kontakte mit Organisationen der Privatwirtschaft zu formell
- Treffen mit argentinischer Handelskammer in Buenos Aires enttäuschend
- SOFOFA: fast keine chilenischen Partner -> Sinn dieser Art Treffen? Wenig befruchtend, da Programm von SOFOFA diktiert
- chil.-schweiz. Handelskammer sehr passiv, schneidet im Vergleich mit arg.-schweiz. Handelskammer schlechter ab

Schweiz. Wirtschaftsdelegation nach Argentinien und Chile
23.-30. Oktober 1992

KONTAKTE (2)

VORSCHLÄGE:

- je nach Treffen ist Teilnahme aller Delegationsmitglieder nicht nötig
---> Teilnehmer für einzelne Meetings selektieren oder aufteilen
- Uebersetzung nur für eigentliche Verhandlungspunkte einsetzen, im übrigen freier Lauf

ANDERE KOMMENTARE UND VORSCHLÄGE

MÄNGELLISTE:

- keine ausgeglichene Zusammenstellung der Delegation (es fehlten: Handel, mittelgrosse Industrie)
- aufgeworfene Probleme interessieren hauptsächlich multinationale Unternehmen, mittelgrosse Unternehmen sind davon weniger betroffen und deshalb weniger motiviert, Schwerpunkt Makroökonomie nicht für alle Teilnehmer gleich interessant, mehr mikroökonomische Fragen aufwerfen

VORSCHLÄGE:

- zusätzlich zum CV der Industrievertreter deren Branche/Firma auf "fact sheets" vorstellen (inkl. deren Interessen). Im voraus verschickt, könnten sich die interessierten Gesprächspartner vor Ankunft der Delegation besser orientieren und Einzelgespräche verlangen (Vermeidung der "Selbstdarstellung" -> Zeitgewinn)
- Beschränkung auf max. 20 Delegationsmitglieder, um vernünftige Teilnahme an den Gesprächen zu sichern