

# La POINTE

Juni 2011

## JOURNAL

Afrique - Africa - Afrika  
[www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch)

Beispiele moderner Architektur in Yaoundé - Kamerun



in dieser Ausgabe – dans cette édition - in this edition:

- **Promote 2011 Yaoundé Cameroun**
- **Belimo Automation steps ahead in Africa**
- **Projet Eau Potable – Otélé - Cameroun**
- **EC Tender Setup & Procedures**
- **Cleantech Exportplattform**
- **Schiedsgerichtsbarkeit und Streitlichtung im Mittelmeerraum Tagung 07.10.2011**
- **Cabinet Privé de Conseils, Genève et les PR**



2011



**Swisscham-Africa**

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika  
Chambre Economie Suisse-Afrique  
Camera Economica Svizzera-Africa

[www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch)



*Bringing plant potential to life*

**syngenta**

# EDITORIAL

Chères lectrices,  
 Cher lecteurs,  
 Dear Readers,  
 Liebe LeserInnen

## Promote 2011

Die Aktivitäten der Swisscham Afrika, Energie & Cleantech, konzentrieren sich dieses Jahr ganz speziell auf die Promote 2011.

Die Promote 2011 ist die bedeutendste Wirtschaftsmesse Zentralafrikas und wurde in den Jahren 2002 (748 Aussteller, 70'000 Besucher), 2005 (937 Aussteller, 80'000 Besucher) und 2008 (1048 Aussteller, 112'000 Besucher) unter Leitung des Délégué Général Herrn Pierre ZUMBACH (Schweizer Staatsbürger) im Palais des Congrès in Yaoundé, der Hauptstadt Kameruns erfolgreich durchgeführt. Diese Jahr werden vom 3. – 11. Dezember 2011 ca. 120'000 Besucher und weit über 1000 Aussteller erwartet.

Die Swisscham Africa war bereits in den Jahren 2005 und 2008 mit einer Delegation von 3 Leuten und einem Stand präsent. Im Jahre 2008 durften wir den Schweizerischen Verband für Umwelttechnik und 9 Schweizer Firmen repräsentieren. Dieses Jahr werden wir – drei Vorstandsmitglieder unserer Kammer - einen Schweizer Pavillon mit 200 m2 Ausstellerfläche betreiben. Voraussichtlich am 05.12.2011, Nachmittag, führen wir das Forum Swiss durch. Das Forum Swiss wird vom Schweizer Botschafter eröffnet. Anschliessend erhalten alle im Swiss Pavillon ausstellenden Firmen Gelegenheit, sich kurz zu präsentieren und anschliessend mit interessierten Firmen Business Meetings abzuhalten. Dies bietet auch Gelegenheit potentielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen und im weiteren Verlauf der Ausstellung vertiefte Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Details zur Promote 2011 entnehmen Sie unserer Homepage [www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch).

Warum sollten Schweizer Firmen mit uns zusammen an der Promote 2011 teilnehmen?

Die Bevölkerung Afrikas ist auf 1 Milliarde angewachsen, das sind 15% der Weltbevölkerung. In den letzten 25 Jahren fand eine Verdoppelung statt. Ein ungeheuer grosses Marktpotential, das vom Westen fast ganz ignoriert wird. China hingegen ist sehr aktiv, kauft immense Flächen Land und investiert im grossen Stil. Ist es richtig, dass wir Afrika den Chinesen überlassen oder sollten wir nicht viel eher aktiv werden? Die Länder Afrikas haben ein sehr grosses Entwicklungspotential. Ganz besonders im Bereich städtebauliche Entwicklung, Wasseraufbereitung, Wasserversorgung, Sanitäre Installationen, Landwirtschaft, Energieerzeugung und -verteilung, etc. Etliche Schweizer haben - und tun es noch heute - grosses in Zusammenarbeit mit Afrikanern vollbracht und bewiesen, dass Kooperationen zwischen Afrika und Europa sehr erfolgreich sein können. Kamerun ist Afrika im Kleinen, d.h. Trockengebiete im Norden, Savanne im Zentrum Tropisches Klima im Süden. Das regenreichste Gebiet der Welt befindet sich südlich des Mount Kamerun. Es ist also ein idealer Ort um den afrikanischen Kontinent kennen zu lernen.

Kommen Sie mit uns an die Promote 2011 Sie werden begeistert sein von dem was wir Ihnen zeigen können. *Andreas Schweizer, Basel*

## Impressum

### Editor

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika

Jürg Hänni

19 année / 19. Jahrgang

### Copyright ©

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika  
 Enselweg 34a  
 CH-2556 Schwadernau BE

Photos © by Z. Ousmanou, Cameroon

### Advertising

Conditions available at request:  
 E-mail: [info@swisscham-africa.ch](mailto:info@swisscham-africa.ch)

### PC-Layout

J. Hänni, Schwadernau

### Printing:

Copytrend Lyss Switzerland  
 Distributed as PDF-Version  
 Publication 3-4 x par ans

Subscriptions for one year :  
 CHF 25.00 per Post



Face au dernier espoir,  
 donner les premiers soins.



## Promote 2011

### Yaoundé – Cameroun 03.12.2011 – 11.12.2011

in Zusammenarbeit mit – en collaboration avec nos partenaires



Informationen	Informations
<p><b>Swisscham-Africa</b> organisiert ein <b>Pavillon Suisse</b> mit rd. 156 m<sup>2</sup> Fläche. Dieses gemeinsame Dach bietet zwei verschiedene Standgrößen. Zusätzlich profitieren die Stände von der gedeckten Passage. Das „<b>Package</b>“ beinhaltet nebst einem vorteilhaften Preis zahlreiche Extras, Dienstleistungen und Zusatzausrüstungen, um ein Optimum an Komfort und Sicherheit zu bieten. Die Schweizer Botschaft sowie Swiss Intl' Airlines sind bereits attraktive Publikumsmagnete.</p>	<p><b>Swisscham-Africa</b> organise un <b>Pavillon Suisse</b> d'env. 156m<sup>2</sup> de surface. Sous ce toit il y a deux tailles de stands disponibles et les exposants peuvent profiter du couloir couvert. Le "<b>package</b>" contient, en dehors d'un prix très favorable, de nombreux extras, services et équipements, que nous avons choisis pour assurer l'optimisation du confort et de la sécurité. L'Ambassade Suisse et Swiss Intl' Airlines garantissent déjà un maximum d'attention.</p>

Pavillon - Suisse	Stand klein/petit	Stand gross/grand
Fläche inkl. Teppich, Beleuchtung, Stromanschluss / surface incluant moquette, lumière, prise électrique	13 m <sup>2</sup>	26 m <sup>2</sup>
<b>Ausrüstung / Equipement</b>		
3eck-Empfangstisch / comptoir triangle	1	2
Stuhl - Hocker / chaise comptoir	1	2
Tisch / table	1	2
Stuhl / chaise	2	4
Mehrfachstecker / multiprise	1	3
Wand / paroi	1	2
Ventilator / ventilateur	1	2
Security -Service - Pavillon	X	X
SWISS Cargo – Trsp. Mat. Publicité	5 Kg	10 Kg
<b>Total</b>	<b>Fr. 2'850.00 *</b>	<b>Fr. 5'750.00 *</b>
* <b>Mitglieder Swisscham-Africa &amp; CCIG 10% Rabatt</b> * <i>Währungsschwankungen vorbehalten</i>	* <b>Membres Swisscham-Africa &amp; CCIG 10% de rabais</b> * <i>Sous réserve de modifications dues aux fluctuations monétaires</i>	
Option: Kühlschrank ab ca. Fr. 500.00	Option: Frigo environ Fr. 500.00	

#### Downgrade-Option

Es besteht die Möglichkeit Ihre Firma/Produkte/Dienstleistungen am Kollektiv-Stand der Swisscham-Africa präsentieren zu lassen. Die Kosten hierfür berechnen wir pauschal mit Fr. 1'000.00 für Mitglieder bzw. Fr. 1'250.00 für Nichtmitglieder inkl. max. 5 Kg Werbe-material, Powerpointpräsentation, Videomaterial etc.

Possibilité de faire représenter votre entreprise/produits/service au stand de la Swisscham-Africa. Prix forfaitaire Fr. 1'000.00 pour les membres / Fr. 1'250.00 pour non-membres, 5 kg mat. de publicité, présentations powerpoint, vidéo, etc., inclus.

#### Informationen unter [www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch)

E-Mail: [administration@swisscham-africa.ch](mailto:administration@swisscham-africa.ch) Fax: +41 32 373 51 78  
Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika  
Enselweg 34a, CH-2556 Schwadernau  
[www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch)

**Pierre Zumbach**

**Fondation Interprogress – Organisateur Promote**

**Monsieur Zumbach – tout d’abord GRAND MERCI de nous répondre à nos questions – et d’avoir reçu notre collaboratrice dans vos bureaux.**



**La Pointe:** Vous – *Monsieur PZ* – ou *Monsieur PROMOTE* – nous pouvons certainement dire – que vous êtes un grand ami de l’Afrique et du Cameroun en particulier. Quel est le début de cette longue histoire ?

**P.Z.:** A mi-parcours de ma carrière, j’ai choisi de m’installer au Cameroun, encouragé par de nombreux amis camerounais, principalement pour y représenter une Fondation Internationale de droit Suisse, ayant son siège à Genève dont j’assume la Présidence.

**C’est l’outil que j’ai choisi avec les encouragements des Autorités Camerounais et d’Afrique Centrale (CEMAC et CEEAC) pour créer une Antenne Régionale à Yaoundé, qui gère dès lors toutes les activités de la Fondation avec ses partenaires.**

**La principale activité est l’organisation du Salon International de l’Entreprise de la PME et du Partenariat, Promote, tous les 3 ans. La 4ème édition se tient du 3 au 11 décembre 2011 au Palais des Congrès de Yaoundé.**

**La Pointe:** Lors des *Cameroon Days* à Zürich et à Genève – la délégation Camerounaise s’est montrée très professionnelle et engagée pour “vendre” le Cameroun aux investisseurs surtout avec le but de créer des emplois et faire pousser l’économie. L’Afrique en générale fait beaucoup des efforts. Malgré ces efforts et aussi quelques progrès nous constatons que la Suisse est toujours très timide pour s’engager plus en Afrique. Vous avec votre expérience et connaissance des deux âmes – comment vous voyez l’avenir dans le développement des relations économiques ?

**P.Z.:** Votre question est cruciale: Depuis un certain temps, il est évident que l’Afrique Centrale se réveille sur le plan économique tirée par trois poids lourds sur les 10 pays de la CEEAC: L’Angola, la RDC, et le Cameroun.

**Les grands chambardements aux plans du commerce et des finances mondiaux expliquent en partie cette faible capacité encore, dans notre pays, de déceler combien cette zone peu connue au cœur de l’Afrique peut devenir un excellent partenaire de la Suisse, notamment pour ses PME qui doivent regarder l’export.**

**Plus on attend pour ce réveil d’intérêt, plus les partenariats et autres implantations seront difficiles, car l’Afrique Centrale est aujourd’hui convoitée par les nouvelles grandes puissances dans le monde.**

**Promote est un signal qui invite les PME suisses à regarder ces nouveaux débouchés, où il ne s’agit plus de savoir comment s’implanter, mais quels partenaires à trouver.**

**La Pointe:** Quels sont les obstacles les plus importantes – qui empêche un développement plus rapide et vaste ?

**P.Z.:** Les freins et les lenteurs que nous constatons ont des causes multiples qu’il ne suffit pas de juger. L’essentiel est d’apporter des informations économiques à jour qui puissent capter un nouvel intérêt. En Suisse, les mentalités doivent évoluer au delà des avis très tranchés et souvent bloquants sur les problèmes de corruption et de démocratie qui existent certes, mais qui ne doivent pas être une muraille infranchissable à de nouvelles perceptions d’une réalité qui se modifie rapidement et positivement. Aujourd’hui, les critères et les priorités attachés au développement se définissent unilatéralement comme c’est encore trop souvent le cas chez nous. Mais pas par une meilleure connaissance et un dialogue avec d’éventuels partenaires.

**La Pointe:** Quel est votre conseil pour un(e) débutant(e) – qui veut s’engager en Afrique pour créer une activité professionnelle ?

**P.Z.:** Tout débutant qui souhaite venir en Afrique pour y trouver une activité professionnelle doit

impérativement consacrer une certaine période d'observation des milieux dans lesquels il souhaiterait s'intégrer, et prendre ses décisions dans cette logique. D'une manière générale, je constate que les Européens et les Suisses en particulier sont souvent trop pressés pour s'imprégner de la connaissance d'un milieu et de cultures différents.

Je n'approuve pas, par exemple, les exposants occidentaux à Promote qui disent préférer 5 jours au lieu de 9 jours pour être à Promote, alors que 9 jours sont déjà très courts pour un premier contact utile dans ce contexte.

**La Pointe:** Comme on peut constater – la Promote n'est pas seulement dans vos bureau le sujet dominant – on en parle autour du monde. Avec la vue sur la Suisse – quels sont les entreprises – dans quels branches avec des grands possibilités de trouver soit des partenaires ou des nouveau marchés au Cameroun et en Afrique centrale - et qui devraient venir se présenter à la Promote 2011 ?

**P.Z.:** Les grands secteurs économiques porteurs qui se développent en Afrique Centrale et où des investissements étrangers peuvent trouver des partenaires financiers, techniques, ressources humaines, etc., sont: l'Energie avec tout particulièrement l'hydroélectricité, car l'Afrique Centrale a une topographie bénie des dieux pour la construction de barrages et de Centrales hydroélectriques, L'Agriculture et l'Elevage avec l'Agro industrie qui sont aux balbutiements d'une modernisation des méthodes et de la formation des éleveurs; les Grands Travaux de Génie Civil, les grands projets qui doivent à l'avenir, si l'on veut éviter des explosions sociales, répondre au problème de l'Habitat Social; la modernisation des transports routiers, ferroviaires, fluviaux, aériens; l'adaptation de la Finance moderne, et de la Micro Finance aux capacités réelles d'endettement des opérateurs économiques compétents, avec un bon projet en main, etc.

**La Pointe:** Nous voulons revenir un peu sur la personne PZ ! Monsieur Zumbach – l'Afrique nous permet souvent aussi de rire – racontez nous votre meilleure petite histoire – que vous avez vécu vous-mêmes – avec l'Afrique ou les africains ?

**P.Z.:** En prenant un jour l'avion à Douala, un policier m'approche me disant que sa vieille mère doit se faire opérer dans la semaine et qu'il lui manque 150.000 FCFA (229 euros). Tout en accomplissant mes formalités de départ, je réfléchis à cette demande inattendue. Je tâte ma poche, j'ai les 150.000 FCFA, je les donne. Réponse du policier : *"merci, je vous les rendrai avant six mois"*. Il me demande mon téléphone. Quatre mois plus tard, il me remet l'argent. Dans le contexte n'est-ce pas une histoire qui donne le sourire ?

**La Pointe:** Dernière question: Votre plat préféré au Cameroun ?

**P.Z.:** Le gâteau aux graines de courge, une spécialité du Sud. Pour un Européen, à manger avec modération...

**La Pointe:** *Merci beaucoup Monsieur Zumbach - et à bientôt à Yaoundé – à la Promote 2011*

Interview: J. Hänni & photos: Z. Ousmanou



**Pierre Zumbach avec Zenabou Ousmanou (La Pointe) et l'équipe de Promote à Yaoundé**

Promote Impressions 2008



Le tableau ci-dessous donne un aperçu de l'évolution croissante de la participation, aussi bien des entreprises que des visiteurs depuis la première édition de PROMOTE 2002.

	TOTAL EXPOSANTS	CAMEROUN	AUTRES	VISITEURS
PROMOTE 2002	748	537	211 - 15 pays	70 000
PROMOTE 2005	937	732	205 - 19 pays	80 000
PROMOTE 2008	<b>1048</b>	<b>789</b>	<b>259 - 29 pays</b>	<b>111 687</b>



Cérémonie Officielle d'Ouverture 2008



A. Schweizer, J. D. Ndongso Generalsekretär des Premier Ministers, P.Hartmann, J. Hänni

## BELIMO Automation AG Hinwil

[www.belimo.ch](http://www.belimo.ch)

### Les innovations de Belimo en termes de confort, d'efficacité et de sécurité de ses solutions

Belimo est le leader mondial sur le marché du développement, de la production et de la commercialisation de servomoteurs de contrôle du chauffage, de la ventilation et du traitement de l'air. Les servomoteurs et vannes de régulation constituent le cœur de métier de la société.

Belimo a été fondée en 1975 et, depuis, elle est présente par le biais de ses filiales et partenaires commerciaux sur tous les continents et dans plus de 70 pays.

Nos sites de production sont situés en Suisse et aux États-Unis. Belimo a généré un chiffre d'affaire atteignant 400 millions de CHF et emploie plus de 1100 personnes.



*Un nouveau distributeur 6 voies a été installé dans le Airrail Center de Francfort, l'un des plus grands sites de construction en Europe*

### Tendances sur le marché du HVAC

La nouvelle génération de servomoteurs constitue la base d'une gamme de produits présentant différents types de base, de nouveaux moteurs d'une performance supérieure, une durée de vie plus longue et une philosophie opérationnelle cohérente intégrant des accessoires identiques. Belimo apporte une importante contribution à l'amélioration de la rentabilité économique des applications HVAC. Des servomoteurs durables fabriqués à partir de matériaux de haute qualité et caractérisés par une manipulation simple et ergonomique permettent de réduire drastiquement les coûts d'installation et de maintenance.

En plus de la tendance croissante à l'utilisation de composants motorisés dans les systèmes HVAC et de la tendance à une amélioration de l'efficacité énergétique, une autre tendance se dessine vers une plus grande sécurité et des systèmes de régulation de l'énergie.

C'est pourquoi Belimo investit en permanence dans la recherche et le développement. La toute nouvelle gamme de servomoteurs à ressort de rappel, actuellement en cours de lancement, réduit les besoins totaux en énergie pour la production et le service jusqu'à seulement 35 pour cent de celle consommée par ses

prédécesseurs. Les besoins en énergie correspondants en mode veille sont également considérablement réduits.

Une excellente technologie de motorisation, des algorithmes de commande intelligents et des systèmes microélectroniques à haut niveau d'intégration constituent le cœur des produits Belimo, et leur développement permet de réduire leurs coûts tout en améliorant l'étendue de leurs fonctions. Grâce à de nouvelles approches et des solutions innovantes, Belimo compte renforcer sa position sur les marchés.



*Les clapets coupe-feu motorisés empêchent efficacement la propagation des incendies et des fumées. Le désenfumage mécanique assure une bonne visibilité et prolonge le temps jusqu'au « flash-over ».*

### Ensemble au top

L'objectif de Belimo est d'être un partenaire fiable de ses clients. La recherche et l'innovation adaptée au marché, ainsi qu'une réalisation rapide et personnalisée, sont les clés d'une croissance continue. Engagement, crédibilité et fiabilité sont caractéristiques de la culture Belimo partout dans le monde.

Les demandes des clients obtiennent une réponse rapide et adaptée, et une assistance personnalisée est garantie, où que vous soyez dans le monde. Tous les servomoteurs subissent un contrôle individuel complet avant leur livraison.

**BELIMO**



*Le savoir-faire spécialisé et la « QUALITÉ SUISSE » qui font la renommée de Belimo lui permettent d'offrir une garantie de 5 ans sur toute sa gamme de produits.*

### Des marchés en pleine croissance

Les produits Belimo sont essentiellement destinés aux grands bâtiments équipés de systèmes de chauffage, de ventilation et de traitement de l'air (HVAC, heating, ventilation and air conditioning) sophistiqués. Ses servomoteurs sont également utilisés dans les secteurs du chauffage urbain, des navires de croisière, des trains et des applications industrielles. Le marché visé est la construction commerciale privée et les bâtiments institutionnels. La société est également en position de force sur le marché de la modernisation.

**4th INTERNATIONAL EXHIBITION FOR ENTERPRISES  
SMEs AND PARTNERSHIPS OF YAOUNDE  
PROMOTE 2011**

December 3rd-11th, 2011 Conference Center of Yaoundé - Cameroon

[www.salonpromote.org](http://www.salonpromote.org)



## **Interview mit Frau Alexandra Schulthess – Belimo AG Hinwil**

**La Pointe:** *Vorneweg – herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, unsere Fragen über Sie, die Firma Belimo und die Produkte zu beantworten. Welche Position und Tätigkeit haben Sie in der Firma?*

**A.S. :** My position is Head of Department New Markets Europe. In this position I'm responsible for 9 countries being at the moment: Ukraine, Turkey, Israel, Greece, Kazakhstan, Bulgaria, South Africa, Romania and the newest one being Cameroon.

I support these countries in building up their markets and in developing and implementing their sales and marketing strategy.

Furthermore it is my task to keep an eye on emerging markets and to evaluate if and when a market entry makes sense.

**Meine Position bei Belimo ist Abteilungsleiterin New Markets Europa. Wobei Europa bei Belimo bis nach Afrika und Kasachstan geht. In dieser Tätigkeit bin ich verantwortlich für aktuell 9 Länder: Ukraine, Türkei, Israel, Griechenland, Kasachstan, Bulgarien, Südafrika, Rumänien und dem neusten "Belimoland" Kamerun. Meine Aufgabe ist es die Länder bei der Marktentwicklung sowie dem Erarbeiten und Umsetzen ihrer Marketing- und Vertriebsstrategie zu unterstützen. Zusätzlich evaluiere ich mögliche neue Märkte und analysiere, ob und wenn ein Markteintritt für Belimo Sinn macht.**

**La Pointe:** *Die Swissscham-Africa hat Ihre Firma bereits 2008 an der Promote in Yaoundé – Kamerun vertreten. Welche Erwartungen hatten Sie damals in diesen – vermutlich für Sie neuen - Markt Afrika und wie entwickelt sich dieses Geschäftsfeld?*

**A.S. :** My expectation in 2008 was to find a partner for the region of Central and Western Africa. Mr. Andreas Schweizer from the Swissscham-Africa represented Belimo including having a company presentation. With this action we received a few applications from possible partners and in the end we found our representative. The building market in Cameroon still needs a lot of development as the bigger projects are being handled by foreign companies. We are working intensively with our partner and expect some results in 2012.

The development is especially interesting in the long term as I'm convinced that Africa has a lot potential for many sectors in the future.

**Meine Erwartungen 2008 waren, einen Partner für Zentral- und Westafrika zu finden. Belimo ist bereits in Südafrika sowie auch im Norden Afrikas tätig, aber nicht in Zentral- und Westafrika. Herr Andreas Schweizer von der Swissscham Afrika hat Belimo an der Promote 2008 vertreten und auch für uns eine Präsentation am Forum gehalten. Anlässlich dieses Anlasses erhielten wir einige Bewerbungen und fanden schlussendlich unseren heutigen Partner in Kamerun. Der Gebäudemarkt in Kamerun muss erst noch entwickelt werden. Lokales Wissen ist zwar teilweise vorhanden. Die grösseren Projekte werden aber von grossen ausländischen Firmen geplant und ausgeführt. Wir arbeiten, zusammen mit unserem Partner vor Ort, intensiv daran und ich erwarte erste Resultate in 2012. Für mich ist das eine langfristige Investition und ich bin überzeugt, dass Afrika in vielen Bereichen grosses Potenzial in sich birgt.**

**La Pointe:** *Die Mitglieder der Swissscham-Africa / Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika stammen aus allen möglichen Branchen, dazu haben wir etliche Privatmitglieder, die uns unterstützten. Die wenigsten dürften Ihre Firma kennen (wir publizieren in dieser Ausgabe Ihre Präsentation in englischer Sprache). Erklären Sie bitte in ein paar Sätzen, welche Produkte und Leistungen Ihre Firma erbringt und wo im praktischen – täglichen Leben wir Ihren Produkten schon begegnet sein könnten?*

**A.S. :** Belimo is the global market leader in the development, production and marketing of actuator solutions for controlling heating, ventilation and air conditioning systems. Actuators and control valves make up the company's core business.

Belimo was founded in 1975 and is meanwhile present with affiliates and sales partners on every continent and in over 70 countries. Production sites are in Switzerland and in the USA. Belimo has generated sales of CHF 400 million, and has more than 1100 employees.

Belimo products can be found for example in hospitals, office buildings, underground parkings etc always in connection with the air conditioning, ventilation or heating system.

Belimo ist weltweite Marktführerin in der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb von elektrischen Antrieben für Luftklappen und Armaturen für die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK). Belimo wurde 1975 gegründet und ist mittlerweile in über 70 Länder vertreten. Produziert wird in der Schweiz, wo sich auch der Hauptsitz befindet, und in den USA. Belimo geniert einen Umsatz von CHF 400 Millionen und hat über 1100 Mitarbeiter weltweit.

Unsere Produkte werden vielseitig eingesetzt. Man sieht sie z.B. in Spitälern, Bürogebäuden oder Parkhäusern – immer in Verbindung mit den Heizungs-, Lüftungs- oder Klimasystemen.

**La Pointe:** *Frau Schultess, Sie waren selber schon kürzlich im Kamerun, welches waren die prägensten Eindrücke und haben Sie schon andere Länder auf dem schwarzen Kontinent bereist ?*

**A.S. :** Before my trip to Cameroon I visited South Africa a few times for business reasons. I was also in Egypt and Botswana but as a tourist.

My first visit to Cameroon was in March 2011. I had the great opportunity not only to visit the hotel, the office and the airport – as it is normally the case when you travel for business purposes - but I was able to visit a few villages in Cameroon and to meet with the local people. I was astonished by the positive attitude the people I met had. We in Europe sometimes tend to talk about problems. The people I met they always talked about solutions. This is a very positive mind set which I personally like a lot.

One big advantage of Cameroon is its stability. This makes it interesting for companies to enter the region of Central and Western Africa.

**Bevor ich zum ersten Mal nach Kamerun reiste, war ich einige Male geschäftlich in Südafrika. Zudem besuchte ich Ägypten und Botswana als Touristin.**

**Im März 2011 reiste ich zum ersten Mal nach Kamerun für Trainings mit potentiellen Kunden in Yaoundé und Douala. Dabei hatte ich die tolle Gelegenheit nicht nur Hotels, Büros und den Flughafen zu sehen – was auf Geschäftsreisen sonst so üblich ist - sondern auch einige Dörfer und deren Einwohner zu besuchen. Ich war beeindruckt von der Einstellung der Menschen, die ich kennen lernen durfte. Wir in Europa tendieren dazu, von Problemen zu sprechen. In Kamerun aber wurde immer über Lösungen diskutiert. Diesen Mindset finde ich persönlich sehr positiv. Ein grosser Vorteil von Kamerun ist aus meiner Sicht die Stabilität des Landes. Dies macht es interessant für ausländische Firmen, Kamerun für den Markteintritt in West- / Zentralafrika zu wählen.**

**La Pointe:** *Afrika hat zur Zeit eines der grössten wirtschaftlichen Potentiale und auch bereits ein entsprechendes Wirtschaftswachstum. Welchen Branchen – aus Schweizer Sicht – würden Sie empfehlen, sich verstärkt zu engagieren?*

**A.S. :** This is quiet difficult for me to judge as I still have a lot to learn about this country. However, listening to the speeches during the Cameroon Days in Zurich in May and also from discussion in Cameroon I see a potential in many sectors such as agricultural, health, mining, infrastructure such as drinking water supply etc. and of course the building market.

**Das ist schwierig für mich zu beantworten, da ich nach nur einem Besuch vor Ort mir nicht anmasse, dieses Land abschliessend zu kennen. Im Mai war ich Teilnehmerin an den Cameroon Days in Zürich. Von den Präsentationen dort und den Diskussionen vor Ort sehe ich Potenzial in vielen verschiedenen Sektoren wie Landwirtschaft, Gesundheit, Bergbauindustrie, Infrastruktur wie z.B. Verteilung des Trinkwassers etc sowie natürlich im Gebäudesektor.**

**La Pointe:** *In welchen weiteren „emerging Markets“ sehen Sie für Belimo potentielles Wachstum?*

**A.S. :** In Africa I would like to take a closer look at Nigeria and Ghana. Furthermore there are countries like Uzbekistan and Azerbaijan where I'm convinced that there is further potential for Belimo.

**In Afrika liegt mein Fokus zur Zeit auf Nigeria und Ghana. Zudem sind da Länder wie Usbekistan oder Aserbajdschan, bei denen in überzeugt bin, dass dort Potenzial für Belimo besteht.**

**La Pointe:** *Wir danken herzlich für Ihre Mitarbeit und wünschen weiterhin viel Erfolg – ganz besonders natürlich für die Promote 2011 in Yaoundé* Interview: J. Hänni

**BELIMO Automation AG Hinwil**

[www.belimo.ch](http://www.belimo.ch)

**Belimo innovations in comfort, efficiency and safety solutions**

Belimo is the global market leader in the development, production and marketing of actuator solutions for controlling heating, ventilation and air conditioning systems. Actuators and control valves make up the company's core business.

Belimo was founded in 1975 and is meanwhile present with affiliates and sales partners on every continent and in over 70 countries. Production sites are in Switzerland and in the USA. Belimo has generated sales of CHF 400 million, and has more than 1100 employees.



*A new 6-way valve has been installed in the Airrail Center in Frankfurt, one of the largest construction sites in Europe.*

Excellent motor technology, intelligent control algorithms and highly integrated microelectronics are the core of Belimo's products, and their development enables costs to be reduced while expanding the range of functions. Thanks to new approaches and innovative solutions, Belimo will further strengthen its position in the markets.



*Motorised fire dampers effectively prevent fire and smoke from spreading. Mechanical smoke extraction ensures a clear view and delays the flash-over.*



*The specialized know-how and the «SWISS QUALITY» for which Belimo is renowned mean it offers a 5 year warranty on the entire product range.*

**Trends in HVAC**

The new actuator generation forms the basis for a product range with distinct basic types, new motors offering superior performance, a longer lifetime and a consistent operating philosophy with identical accessories. Belimo makes an important contribution to increasing the economic efficiency of HVAC applications. Durable actuators manufactured from high-quality materials and characterised by simple and convenient handling cut the costs for installation and maintenance.

**Together to the top**

Belimo's aim is to be a trusted partner for its customers. Research and market-relevant innovation as well as rapid and customized execution are key for the continuing growth. Commitment, credibility and reliability are characteristics of the Belimo culture worldwide.

**Growing markets**

Belimo products are predominantly used in large buildings with sophisticated heating, ventilation and air conditioning (HVAC) systems. The actuators are also used for district heating, cruise ships, trains and industrial applications. The market is private commercial construction and institutional buildings. The company also has a strong position in the retrofit business.

Beside the trends to increasing use of motorized components in HVAC and energy-efficiency, there is a trend towards higher safety and energy regulations.

Therefore Belimo is continuously investing in research and development. The completely new range of spring return actuators currently in launch reduces the total energy requirement for manufacture and operation to just 35 percent of that consumed by predecessor products. The relevant standby power requirement is also considerably reduced.

Customer demands are reacted to quickly and flexibly, and individual support is guaranteed anywhere in the world. Every actuator is subjected to an individual and thorough inspection before delivery.



**4th INTERNATIONAL EXHIBITION FOR ENTERPRISES  
SMEs AND PARTNERSHIPS OF YAOUNDE  
PROMOTE 2011**

December 3rd-11th, 2011 Conference Center of Yaoundé - Cameroon

[www.salonpromote.org](http://www.salonpromote.org)

Cameroon Impressions



Photos by J. Hänni & Z. Ousmanou

A STAR ALLIANCE MEMBER 



Recommended  
airlines are clearly  
marked with a cross.



—  
**QUALITY, SWISS MADE.**  
—

Quality: we owe it to the symbol painted on our aircraft. The Swiss cross stands for high quality standards in all we do to live up to our commitment. This year SWISS received the Business Traveller Award distinction of Best Airline for European Service. Particularly noted as outstanding were the airline's cabin crew, cabin comfort and service on the ground. Visit [SWISS.COM](http://SWISS.COM) or call +254 20 3744045 to find out all the other things we do to make each and every flight as comfortable as possible for our guests.

[SWISS.COM](http://SWISS.COM)

## EC Tender Set-up and Procedures

### Development and Co-operation Directorate-General DG DEVCO

The Treaty of Lisbon has made some significant changes to the EC structure. As of 1 January 2011 DGDEV and AIDCO have merged into one entity called "EuropeAid Development and Co-operation Directorate-General" DG DEVCO.

DEVCO will be a single dedicated service for development that unites all of the Commissions capacities for implementing development policy. Part of the old DEV has moved to European External Action Service (EEAS) i.e. outside the Commission. The EEAS will help prepare overall aid allocations and strategies for individual countries, responsibility for implementation will lie with DEVCO i.e. the Commission.

DEVCO draws on a range of EU financial instruments and programmes to collaborate with partners from the following regions:

- Africa, Caribbean and the Pacific (ACP)
- Asia and Central Asia
- Latin America
- European Union's Southern and Eastern neighbours (ENPI)

The current policies and trends for the EU intervention for Privat Sector Development (PSD) are:

EU intervention for PSD	Acts/programmes at Intra-ACP level
Enabling environment	BizClim II, African Economic Outlook, HIPC, PEFA
Investment and Inter-Enterprise Co-operation Promotion	Pro€Invest
Investment Financing and Development of Financial Markets	European Investment Bank's Investment Facility
Business Development Services	CDE, PIP, Fish I, Fish II, Strengthening Food Safety Systems
Support for Micro-Enterprises	EU/ACP Microfinance Programme, Global Index Insurance Facility

- **Pro€Invest:** remains active until March 2011 - can provide assistance in: capacity building aimed at transferring to regional administrations the managerial competences required to administer such tools; initiatives seeking to adapt the facilities to specific regional context.
- **BizClim II:** expected to be fully operational by January 2011 - will provide technical support to regional institutions in the formulation of their regional planning.
- Multilateral trade issues will be addressed in the framework of a new Programme now in place. **ACP MTS Programme** focuses on assisting ACP Countries in the multilateral trade negotiations, implementing trade agreements and WTO accession.
- **Trade.Com** has been extended to June 2012.

### Centre for the Development of Enterprise CDE

CDE is a Business Development Service for the ACP Private Sector. The Centre is an institution of the ACP Group and the EU under the Cotonou Agreement. It supports the sustainable development of the ACP private sector and is financed by the European Development Fund (EDF).

The main mandate is to provide technical assistance and support services to private ACP enterprises; facilitate cooperation between EU and ACP enterprises and promote investment, transfer of technology and skills. CDE provides its own expert advice and practical know-how; specialised consultancy services; linkages to ACP and EU markets, expertise, investors and finance sources; subsidy contributions for Business Development Services (BDS).

### ACP MTS Programme

The main purpose of the programme is to provide technical and financial support to build capacity of the ACP countries for the application of existing and new trade rules that may be adopted in the current negotiations and to mainstream trade into their national development plans.

### BizClim – Business Climate

The purpose of the programme is to promote reforms (in terms of policy, legislation and financial measures) ACP countries and/or regions of the private sector.

### TradeCom Facility

The TradeCom Programme was established to provide and coordinate trade-related technical assistance to ACP countries. It aims at consolidating and even creating where absent, the necessary capacity that would enable ACP countries to craft trade policies with a view to achieving sustainable development, poverty reduction and successful integration into the global trading system. The Programme therefore intends to develop capacity within the ACP countries and regions and to provide intellectual expertise to help them to devise their own development-oriented trade policies, to implement existing trade agreements, and to formulate effective negotiation strategies on trade matters.

Swisscham-Africa can provide you not only access to the EC Tenders but can help you find your way through the different organisations within and outside the EC regarding the various programmes.

Beat K. Schlumpf  
June 2011

#### Links:

DEVCO

[http://ec.europa.eu/europeaid/who/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/who/index_en.htm)

EC Export Helpdesk

[http://exporthelp.europa.eu/index\\_en.html](http://exporthelp.europa.eu/index_en.html)

BizClim

<http://www.acpbusinessclimate.org>

TradeCom

<http://www.tradecom-acpeu.org/>

**Global Shipping & Logistics Consulting**  
**GSL**  
Hägerstrasse 25  
CH-1502 Biberist  
Switzerland



*Old bridge near Edea – Cameroon*


● YOU NEED TO SOURCE FROM EMERGING MARKETS.

YOU NEED HANS MIEDEMA.

When does Agility's Hans Miedema consider a job done? When he successfully executes critical gas turbine shipments for his global energy customer? When he applies Lean Six Sigma Methodology to eliminate defects for his clients in Eastern Europe and India? For Hans, and 20,000 more Agility employees in over 100 countries around the world, success isn't measured in parts assembled or products shipped. Success occurs when our partners achieve their goals. It's an intimate approach to logistics that demands individual attention and personal ownership. It's how Hans Miedema brings Agility to supply chain challenges.



Hans Miedema  
*Regional Support Leader,  
Agility Global Account Team*



agilitylogistics.com



**Agility**  
*A New Logistics Leader*



Plus d'informations sur / for more informations / mehr Infos auf : [www.martinstiftung.ch](http://www.martinstiftung.ch)

## La problématique de l'eau potable

### La bonne eau potable précieuse

L'eau potable est essentielle à la santé des hommes et à la vie sur la Terre. Mais les réserves d'eau sont limitées et réparties de manière inégale.

La surface de la Terre est couverte à 90% d'eau. Des 1,4 milliards de m<sup>3</sup> d'eau, 97% est de l'eau salée. Des 3% d'eau douce, seule une très petite quantité est disponible en tant qu'eau potable, la majeure partie se trouve dans la calotte polaire, dans les glaciers, dans le sol et dans l'atmosphère.

Plus d'un milliard de personnes n'ont aucun accès à de l'eau potable. Dans les pays en développement, 2,6 milliards de personnes n'ont aucun moyen à disposition pour le traitement des eaux usées. L'eau sale et le manque d'hygiène sont à l'origine de la majeure partie des maladies des pays en voie de développement et sont les causes principales d'une mortalité infantile encore très élevée dans certains pays.

Sur le continent africain, tous les pays au sud du Sahara souffrent du manque d'eau. Le Cameroun, surtout au Sud, possède de nombreuses sources d'eau. Toutefois, il est

nécessaire de les rendre accessibles et de les maintenir propres. Sur plus de 17 millions d'habitants au Cameroun, seulement 40% ont accès à de l'eau potable.



### Otélé

La mission catholique d'Otélé a été fondée par les missionnaires bénédictins d'Engelberg en 1936. Le centre de la mission se situe en forêt tropicale, à environ 60 kilomètres de la capitale Yaoundé et compte environ 3000 habitants. Dans cette région, il y a suffisamment d'eau, toutefois beau-coup de points d'eau à ciel ouvert sont pollués et l'eau est impropre à la consommation.

#### Sources

Rapport mondial des Nations Unies sur la mise en valeur des ressources en eau, 2003.

[www.unesco.org/water/wwap](http://www.unesco.org/water/wwap)

UNICEF Österreich: L'eau c'est la vie.

[www.unicef.at](http://www.unicef.at)

#### Otélé

Au contraire d'autres régions d'Afrique, il y a suffisamment d'eau dans le sud du Cameroun. Souvent cette eau est polluée et impropre à la consommation.

Grâce au projet «l'eau c'est la vie», plus de 1100 puits-fontaines dans la région d'Otélé fournissent de l'eau propre à près de 330000 personnes.

Cameroun

### Zu Besuch in Otélé

Projet Eau Potable - PEP. Das äusserst interessante und praxisnahe Projekt ist, je näher man über die abwechslungsreichen Pisten nach Otélé kommt, überall sichtbar. Die markanten blauen Brunnen spenden in zahlreichen Dörfern bestes Wasser und sorgen somit für eine gute Basis der Lebensqualität. PEP spendiert nicht einfach Brunnen, sondern die Dorfgemeinschaft muss sich sowohl bei der Einrichtung und dem Bau – aber auch beim Betrieb direkt mitengagieren.

Unter der Leitung von Heidi und Louis Stadelmann entwickelt sich der hervorragend organisierte Betrieb als Brunnenbauer und auch als Servicefirma, der eine grösstmögliche Verfügbarkeit gewährleistet. Im perfekt eingerichteten Ersatzteillager findet sich alles für die Aufrechterhaltung der Anlagen aber auch praktisch sämtliche notwendigen Teile für den Betrieb der Maschinen und LKW-Flotte. Im eigenen Werk werden die Betonrohre selbst in bester Qualität fabriziert, so dass man von Zulieferern unabhängig ist. Die eigene Generatorenstation bedient, neben dem Werk, Büro, Haus auch die Missionsschule.

Bei dieser Gelegenheit herzlichen Dank nochmals für die Einladung zum Mittagessen. JH

Weitere Infos finden Sie unter [www.martinstiftung.ch](http://www.martinstiftung.ch)



Mme Baumann m. Tochter, Louis Stadelmann, Jürg Hänni  
Swisscham-Africa, Heidi Stadelmann, Prof. Fritz Baumann

## La fondation St. Martin et le projet d'eau potable au Cameroun



Michael et Alfred Müller

Au nom de la solidarité internationale, l'entrepreneur zougais Alfred Müller a créé en 1992 la fondation St. Martin. Muni d'un capital social de 2,5 millions de francs suisses, elle sert de base au financement du projet «l'eau c'est la vie». La fondation est sous la surveillance de la Confédération. Elle a pour but de soutenir des projets de solidarité et peut agir dans le monde entier. Son cheval de bataille actuel est le projet d'eau potable au Cameroun «l'eau c'est la vie».

### Le promoteur de la fondation

Alfred Müller-Stocker est le propriétaire de l'entreprise Alfred Müller AG fondée en 1965. L'entreprise familiale est l'une des plus importantes entreprises générales en Suisse. L'activité principale est la construction et la commercialisation de bâtiments réalisés pour des clients ou à son propre compte.

Alfred Müller est président et Michael Müller est membre du conseil d'administration de la fondation St. Martin.

### Le projet «l'eau c'est la vie»

Le projet «l'eau c'est la vie» vient de l'initiative du père bénédictin d'Engelberg, Urs Egli, directeur de la mission Otélé au Sud du Cameroun, qui a été confronté à une très forte mortalité infantile et un mauvais état sanitaire de la population. La cause de maladies infectieuses largement répandues était l'eau sale que les hommes puisaient à ciel ouvert. L'idée du Père Urs Egli était de puiser de l'eau propre provenant du sous-sol par la construction de simples et solides puits-fontaines.



Le projet prévoyait à l'origine la construction de 44 fontaines puis de 400. Finalement plus de 1100 puits ont été construits. Pour garantir la durabilité de l'approvisionnement en eau potable, la fondation St. Martin porte une grande attention à l'entretien des ouvrages. La construction de nouveaux puits ne s'arrête pas pour autant.

Malgré les prestations assurées par la population locale, la fondation St. Martin est dépendante des dons pour la construction et la maintenance des fontaines. Elle, et la direction locale du projet essaient d'obtenir les moyens financiers nécessaires auprès des organisations internationales, de l'Union Européenne, de la Confédération, des cantons, des communes, des paroisses, des clubs de service, des entreprises et des donateurs privés.

### D'autres projets internationaux

Il y a quelques années, la Fondation St. Martin a aussi soutenu financièrement d'autres projets internationaux, comme par exemple la reconstruction d'un foyer pour enfants au Sri Lanka après le tsunami fin 2004 et la formation spéciale de médecins dans un hôpital au Vietnam.

## Les hommes derrière le projet «L'eau c'est la vie»

### Les chefs de projet

Depuis le début de l'année 1989, le couple Heidy et Louis Stadelmann-Graf de Walchwil (Zoug) est responsable au Cameroun de la réalisation du projet «L'eau c'est la vie». La réalisation technique est sous la direction de Louis Stadelmann, et l'administration sous celle de Heidy Stadelmann-Graf.



### Les collaborateurs

Le projet «L'eau c'est la vie» occupe environ 50 collaborateurs locaux: ouvriers à l'usine de fabrication des éléments du puits, à l'atelier mécanique, aux chantiers dans les villages, à l'animation – information des populations de l'arrière-pays au sujet «eau – puits – entretien», etc.

### L'initiateur

Le Père Urs Egli est né en 1927 dans le Buttisholz lucernois. En 1949, il rentre dans l'ordre des Bénédictins et depuis 1955 il travaille en tant que missionnaire au Cameroun. Il était directeur de l'école primaire à Otélé, vicaire en paroisse, animateur au développement rural, Supérieur et gérant de la mission bénédictine du monastère d'Engelberg au Cameroun. L'Etat camerounais l'a déjà honoré de deux distinctions.

A côté de son engagement pour l'eau potable, le Père Urs Egli a aussi contribué, avec d'autres organisations d'aide, à améliorer les conditions de vie de la population locale. Il a été l'instigateur de nombreux projets de constructions: écoles, centres de santé de brousse, églises et routes. Il a aussi soutenu des femmes en détresse et lancé à travers le pays des pépinières sélectionnées du palmier à l'huile. La culture du palmier à l'huile, dit «de souche basse» a diminué le nombre des chutes mortelles, freiné l'exode rural et amélioré le revenu du paysan.

## Une fontaine sera construite

Un puits d'eau potable coûte près de 15 000 francs suisses. Selon leurs possibilités, les villageois et les hameaux prennent en charge environ 10% du coût total, en partie sous forme de contribution en espèces, mais principalement par des services en nature comme l'aide pour le creusage, le logement et la nourriture des équipes spécialisées. Au moins 90% des coûts sont couverts par des fonds étrangers.



Plus d'informations sur / for more informations / mehr Infos auf : [www.martinstiftung.ch](http://www.martinstiftung.ch)

## L'entretien d'un puits

Environ 1100 fontaines ont été construites jusqu'en automne 2007 au Cameroun grâce au projet «L'eau c'est la vie». Mille femmes et enfants, traditionnellement responsables de l'approvisionnement en eau sont ainsi déchargés de leurs corvées d'eau. Afin que les puits restent en fonction durablement, chaque année 200 installations sont contrôlées, réparées et révisées. Le financement de la maintenance prend une ampleur de plus en plus importante, vu l'augmentation du nombre de fontaines.

Les 1100 puits sont largement éparpillés dans une forêt tropicale aussi grande que toute la Suisse alémanique. Comme il n'existe aucune liaison téléphonique sûre, les avis de pannes parviennent souvent avec grand retard à la direction de projet à Otélé. Ces pannes sont signalées par les comités villageois de l'eau, responsables de l'entretien et de la propreté des fontaines. Ils obtiennent alors l'intervention du projet moyennant une participation aux frais. De cette manière, les populations villageoises prennent soin de leurs fontaines.

### L'usure conduit à la panne

Bien que les fontaines soient construites de manière solide et qu'en général elles fonctionnent longtemps sans problème, l'usure, les fausses manipulations, le vandalisme, les influences des intempéries provoquent des pannes. Les pièces d'usure comme les pistons et les joints doivent être remplacés, les câbles défectueux, les soupapes de la pompe ou le boîtier de la pompe doivent être changés. Parfois les pluies tropicales endommagent les puits de sorte qu'ils doivent être

reconstruits. Finalement il peut arriver que le tarissement d'un filon d'eau demande la création d'une nouvelle fontaine.

### Révisions complètes

L'équipe de réparation et d'entretien du projet «L'eau c'est la vie» dirige les réparations et sporadiquement les révisions complètes. Chaque révision de fontaine est l'occasion d'expliquer à nouveau à la population du village comment s'occuper correctement de la fontaine et comment maintenir l'environnement propre.

Au vu du nombre croissant de fontaines, la fondation St. Martin attribue depuis quelques années une attention croissante à l'entretien de celles-ci.

En plus de la maintenance de plus de 1000 installations, il s'agit aussi d'entretenir une piste carrossable de 25 kilomètres d'Otélé à Ebeba. C'est notre route de liaison à la capitale Yaoundé.

## Défi et chance pour l'avenir

Afin que le projet «L'eau c'est la vie» puisse aussi à l'avenir réaliser de nouvelles fontaines et entretenir les existantes, la fondation St. Martin continue à soutenir la collecte de dons. Votre contribution ouvre aux habitants du Cameroun l'accès à l'eau potable. Comme l'administration et la gestion de la fondation sont prises en charge par la société Alfred Müller AG à Baar, chaque franc donné bénéficie entièrement au projet.



### Comment puis-je aider?

- Envoyez vos dons sur notre compte à la banque cantonale de Lucerne (Luzerner Kantonalbank), CH-6002 Luzern: Compte IBAN CH81 0077 8010 0159 3070 9 (CHF) ou IBAN CH61 0077 8010 0564 4050 0 (Euro). SWIFT/BIC: LUKBCH2260A
- Prenez directement contact avec nous pour plus d'informations avant de faire un don.
- Pour d'autres informations, vous pouvez visiter notre site internet [www.martinstiftung.ch](http://www.martinstiftung.ch).



**BONNES ET MAUVAISES REPUTATIONS NE SE DEFENDENT PAS EN APPEL...  
ELLES SE CONSTRUISENT.**

Cabinet Privé de Conseils S.A. est une agence de relations publiques, spécialisée dans la réputation des hommes et des organisations. Son action repose sur quatre piliers : le conseil stratégique, la communication institutionnelle, les relations media ainsi que le lobbying. Son succès, CPC le doit à la qualité de ses consultants, à la remarquable fidélité de ses clients variés, et à son réseau économique et politique.

Depuis 2004, CPC œuvre pour des entreprises dont les enjeux se mesurent tant au plan régional, national qu'international. Les clients du Cabinet représentent toutes les industries, principalement la finance, les services, la santé, les biens de consommation, la construction, les institutions gouvernementales et non gouvernementales.

2011 marque un tournant pour CPC avec son adhésion à deux organisations professionnelles : PRGN (Public Relations Global Network – 3ème réseau mondial d'agences indépendantes [www.prgn.com](http://www.prgn.com)) ainsi que BPRA (Association des agences de relations publiques de Suisse [www.bpra.ch](http://www.bpra.ch)).

En Afrique, Cabinet Privé de Conseils S.A. travaille notamment au Maroc, en Algérie, Tunisie, Libye, République Démocratique du Congo, Sierra Leone, Afrique du Sud et Swaziland.

Pour davantage de renseignements, Philippe Eberhard [eberhard@genevagate.ch](mailto:eberhard@genevagate.ch), +41 (22) 321 45 40 ou [www.cpc-pr.ch](http://www.cpc-pr.ch).



## Fact Sheet „Cleantech Switzerland“.

### Was ist „Cleantech Switzerland“?

„Cleantech Switzerland“ ist die Exportplattform für den Schweizer Cleantech-Sektor und wurde von der Osec im Auftrag des Bundes entwickelt. Als „Verein der Verbände“ organisiert, konkurriert die Exportplattform bestehende Schweizer Cleantech-Gruppierungen nicht, sondern bietet ihnen ergänzende Dienstleistungen zu Gunsten der von ihnen vertretenen Unternehmen. Als weitere Akteure bindet die Osec auch die Swiss Business Hubs bei den Schweizer Botschaften, thematisch zielverwandte Bundesämter, multinationale Unternehmen, KMU, international tätige Berater und bilaterale Handelskammern in das Konzept ein.



### Was bietet „Cleantech Switzerland“?

Erfolg durch Vernetzung, Vermittlung und Vermarktung.

„Cleantech Switzerland“ bietet kleineren und mittleren Schweizer Unternehmen aus dem Cleantech-Sektor Informationen, Dienstleistungen und Kontakte und erleichtert ihnen so den Eintritt in die relevanten Cleantech-Märkte weltweit. Im Fokus steht dabei die Etablierung zielgerichteter Beziehungen zu Projektträgern, Investoren, Regierungsstellen und ausländischen Firmen mit dem konkreten Ziel, dass Schweizer Cleantech-Unternehmen Aufträge generieren. Kernstücke der Marktbearbeitung sind ein Webportal mit einer marktorientierten Unternehmensdatenbank sowie Businessscouts, Landesverantwortliche und Schweizer Senior Industry Advisors, welche gezielt Projekte aus dem Cleantech-Bereich identifizieren, filtern und an Schweizer Cleantech-Unternehmen herantragen.

Informationen, Services und Kontakte gezielt für KMU.

Die Exportplattform „Cleantech Switzerland“ verfolgt fünf strategische Stossrichtungen.

1. **Informationen zu den Zielmärkten bereitstellen.** Schweizer Cleantech-Firmen erhalten über die Plattform Zugang zu relevanten Informationen über Cleantech-Zielmärkte. Die Informationen der Plattform sind aktuell und zielgerichtet, so dass sich interessierte Firmenvertreter in kurzer Zeit ein Bild über lokale Cleantech-Märkte verschaffen können, ohne mit Informationen überschwemmt zu werden. Firmen können damit effizient entscheiden, welche Auslandsmärkte für sie relevant sind, welche Aufgabenstellungen sie bei einem allfälligen Markteintritt bzw. der Marktbearbeitung erwarten und welche Voraussetzungen sie innerhalb ihres Unternehmens schaffen müssen.
2. **Die Schweiz als Cleantech-Nation positionieren.** Das „Cleantech-System Schweiz“ soll durch geeignete Werbe- und Kommunikationsmassnahmen in den Schwerpunktmärkten bei ausgewählten Zielgruppen bekannter gemacht werden. Innovative Schweizer Cleantech-Lösungen sollen präsentiert werden; dabei stehen inhaltlich überzeugende Success Stories im Mittelpunkt. Ausgewählte und eng umgrenzte Zielgruppen (Regierungsstellen, Investoren, Ingenieurbüros, Vertriebspartner, Fachjournalisten u.ä.) sollen die Schweiz nicht nur als Tourismus- und Bankenstandort, sondern auch als Cleantech-Vorzeigeland mit entsprechend starken Industrie- und Dienstleistungsfirmen kennen.
3. **Dienstleistungen im Heim- und Zielmarkt anbieten.** Neben Informationen sollen den Schweizer Unternehmen sowohl in der Schweiz wie auch in den Plattform-Zielmärkten verschiedene Dienstleistungen angeboten werden. Die Palette dieser Dienstleistungen reicht von Messeteilnahmen über sprachliche Unterstützung bis zu Akquisitionssupport und Business Partnering. Schweizer Cleantech-Unternehmen können von der Exportplattform „Cleantech Switzerland“ für jede Phase ihres Auslandengagements massgeschneiderte Dienstleistungen nutzen.
4. **Investitionsprojekte und Geschäftschancen identifizieren.** Erfahrene Branchen-Scouts in den Zielländern identifizieren Investitionsvorhaben von Regierungsstellen und suchen nach ausländischen Unternehmen, die als Multiplikations- oder Abwicklungspartner dienen können. Die vorselektierten Projekte werden von erfahrenen Schweizer Senior Industry Advisors den in Frage kommenden Firmen via Internet-Plattform angeboten. Auf diese Weise erhalten Schweizer Cleantech-Unternehmen gezielten Zugang zu den für sie relevanten Projekten und Business-Partnern, was sie allein nicht oder nur mit grossem finanziellem Aufwand erreichen würden.
5. **Support bei Markteintritt, Marktbearbeitung und konkreten Projekten.** Falls nötig und gewünscht, können Schweizer Cleantech-Firmen über die Exportplattform Unterstützung bei ihrem individuellen Markteintritt, der Marktbearbeitung und der Offertstellung bei konkreten Projekten anfordern. Wo die Exportplattform diese Dienstleistung nicht selbst erbringen kann, vermittelt sie geeignete Experten zum Bei-

spiel von der Osec. Schweizer Cleantech-Unternehmen können die Länder-Scouts und Senior Industry Advisors zur individuellen Ergänzung ihrer eigenen Akquisitionskräfte nutzen.

## **Die Schweiz lebt Cleantech – die Welt braucht Cleantech.**

Cleantech Switzerland – Innovative. Reliable. Precise.

Wie kaum ein anderes Land kann sich die Schweiz besonders glaubwürdig als Cleantech-Nation positionieren. Der grösste Unterschied zu den meisten anderen Ländern besteht darin, dass Cleantech in der Schweiz nicht nur aus einigen Umwelttechnikfirmen besteht, sondern echt gelebt wird. Abfallsammlung, Minergie-Standards, 97% an Kläranlagen angeschlossene Häuser, energetische Verwertung sämtlichen Abfalls und so weiter: Die ganze Bevölkerung verhält sich umweltfreundlich. Gesetzgebung und Vorschriften auf hohem Niveau haben Industrielösungen forciert und zu jahrelangen wertvollen Erfahrungen geführt. Dies bringt laufend neue, innovative Entwicklungen hervor.

Darüber ist man sich im Ausland noch zu wenig bewusst, weshalb in relevanten Zielmärkten ein gebündeltes Marketing erforderlich ist. Die Positionierung mit dem Slogan „Cleantech Switzerland – Innovative. Reliable. Precise.“ betont wichtige Stärken der Schweiz und ihrer Cleantech-Industrie als Ganzes und damit auch des ganzen Landes als System, das von Cleantech durchdrungen ist.

## **Cleantech als Wirtschaftsfaktor in der Schweiz.**

Cleantech umfasst Technologien, Verfahren, Güter und Dienstleistungen, die zum Ziel haben, die Umweltbelastung zu reduzieren und eine nachhaltige Nutzung der natürlichen Ressourcen und Systeme zu ermöglichen. Cleantech findet Anwendung in sämtlichen Wirtschaftsbereichen und betrifft die ganze Wertschöpfungskette. Cleantech umfasst folgende Teilbereiche: Nachhaltiges Ressourcenmanagement, Ressourcenschutz und Emissionsreduktion, Erneuerbare Energien und Materialien, Effiziente Energiesysteme und -anwendungen, Nachhaltige Mobilität.

Die Schweiz besitzt als international führender Innovationsstandort für hochspezialisierte Produkte und wissensintensive Dienstleistungen gute Chancen, Cleantech-Produkte und -Dienstleistungen für globale Märkte zu entwickeln und zu vermarkten. Der Schweiz hilft das Image als umweltfreundliches, naturverbundenes Land, das Umweltschutz lebt und die dafür erforderlichen Prozesse und Gesetze implementiert hat. Wegen der strengen Normen haben auf dem Schweizer Binnenmarkt zugelassene Produkte eine gute Chance, auch in Exportmärkten zugelassen zu werden. Die Schweiz wird aber kein Werkplatz für die Massenproduktion von Cleantech-Anwendungen werden. Charakteristisch ist die heterogene Unternehmenslandschaft, die vom Start-up/Spin-off bis zum multinationalen Grosskonzern reicht.

In der Schweiz hängt heute schätzungsweise die Tätigkeit von 160,000 Beschäftigten mit dem Cleantech-Bereich zusammen, das sind 4.5% aller Arbeitsplätze. Die geschätzte Bruttowertschöpfung beträgt zwischen CHF 18-20 Mrd. und entspricht 3.5% des Bruttoinlandsprodukts. 38% der Schweizer Cleantech-Unternehmen exportieren Dienstleistungen und Produkte. Dies ist überdurchschnittlich, exportieren doch über alle Schweizer Unternehmen gesehen nur etwas mehr als 12%. Von den Exporten gehen 62% nach Europa, 38% in den Rest der Welt. 78% von 200 im Oktober 2009 befragten Cleantech-Unternehmen haben eine eigene Forschungsabteilung, 49% arbeiten mit öffentlichen Forschungsinstitutionen zusammen. In der Vernetzung verschiedener Wissensgebiete in Technik und Dienstleistungen – dem „Systemwissen“ – liegen wirtschaftlich die höchsten Potentiale für Schweizer Cleantech-Unternehmen.

## **Enormes Potential der Cleantech-Branche weltweit.**

Das weltweite Marktvolumen für Cleantech-Anwendungen im Jahr 2020 wird auf CHF 3'352 Mrd. vorausgesagt. Das entspricht einem Anteil von 5.5% bis 6% am Volumen aller wirtschaftlichen Tätigkeiten weltweit. Heute liegt der Anteil bei 3.2%. Während die höchste Marktdynamik den Segmenten Erneuerbare Energien und Materialeffizienz zugeschrieben wird, liegt in der Energieeffizienz mit EUR 950 Mrd. (CHF 1'430 Mrd.) das grösste weltweite Marktvolumen. Von den mehr als 20 Konjunkturpaketen im Umfang von nahezu CHF 3.4 Bio., die als Folge der jüngsten Wirtschaftskrise bis im Frühjahr 2009 weltweit lanciert wurden, sind knapp CHF 524 Mrd. (16%) Investitionen, die entweder den Ausstoss von Treibhausgasen stabilisieren oder zu dessen Verringerung beitragen.

## **Die wichtigsten Zielmärkte der Exportplattform.**

Aufgrund von Marktanalysen hat die Osec Nordamerika, China, Indien sowie ausgewählte Staaten in der EU (Grossbritannien und Polen) als strategische Zielmärkte mit hohem Absatzpotential definiert. Selektiv sollen auch Spezialmärkte wie Ungarn, Türkei, die Golfstaaten oder Mexiko bearbeitet werden.

**Nordamerika:** Der Cleantech-Markt wird in der global wichtigsten Wirtschaftsnation USA bis 2010 etwa USD 360 Mrd. (CHF 380 Mrd.) betragen. Die US-Regierung stellt im Rahmen ihrer Konjunktur-Fördermassnahmen USD 11 Mrd. für den Cleantech-Bereich bereit. Für Präsident Obama sind Umwelttechnologien und erneuerbare Energien in naher Zukunft in der US-Wirtschaft immer wichtiger. Momentan sind rund 30'000 Unternehmen im Cleantech-Bereich tätig.

**China:** Die chinesische Regierung stellt über die nächsten drei Jahre rund CHF 150 Mrd. für Fördermassnahmen im Cleantech-Bereich zur Verfügung. Im elften 5-Jahresplan Chinas ist der Umweltschutz ein strategisch bedeutender Bestandteil. Für Schweizer Cleantech-Anbieter gilt der chinesische Markt wegen seines starken Wachstums

als sehr wichtig, nicht zuletzt weil China vor grossen Herausforderungen bezüglich Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft steht. Zudem treiben staatliche Förderprogramme die Nachfrage nach Cleantech-Lösungen an. Cleantech ist mit dem Thema „better city – better life“ auch das Leitthema der Weltausstellung in Shanghai 2010.

**Indien:** Für Indien sprechen Experten bis zum Jahr 2010 von einem Cleantech-Marktvolumen von USD 8 Mrd. Bis heute gab es im Cleantech-Bereich ein Wachstum von rund 15%; in Zukunft geht man von 20% aus. Indien beklagt sehr hohe Infrastrukturdefizite, dies vor allem im Energiesektor, welche die indische Regierung beheben will. Indien verfügt über ein solides Wirtschaftswachstum und ist für Schweizer Cleantech-Unternehmen vor allem darum interessant, weil hier 25% aller Emissionsreduktionsprojekte weltweit durchgeführt werden.

**EU:** Die EU-Staaten bergen für Schweizer Unternehmen viel Potential: Die europäischen Konjunkturprogramme stellen rund EUR 10 Mrd. (CHF 15 Mrd.) für den Cleantech-Bereich zur Verfügung. Länder wie Grossbritannien werden durch die EU Gesetzgebung gezwungen, massiv im Cleantech-Sektor zu investieren, andere wie die Türkei wollen dadurch EU-kompatibel werden. Auch in Osteuropa, wo Polen als grösster Markt im Vordergrund steht, besteht ein grosser Nachholbedarf. Attraktiv sind die EU-Staaten für Schweizer Unternehmen nicht zuletzt wegen der geographischen Nähe. Weil die Schweiz die EU-Normen bereits übernommen hat, ist der Markteintritt einfacher als in anderen Zielländern.

### **Struktur und Governance.**

Die Exportplattform „Cleantech Switzerland“ ist als Verein der Verbände konzipiert, der die Interessen der bestehenden Cleantech-Verbände und -Gruppierungen bündelt. Diese sind Vereinsmitglieder im juristischen Sinn, die von ihnen vertretenen Unternehmen, aber auch zusätzliche unabhängige Unternehmen, können als Teilnehmer die Dienstleistungen der Plattform nutzen. Oberstes Organ des Vereins „Cleantech Switzerland“ ist die Generalversammlung der Mitglieder. Die strategische Führung und Oberaufsicht obliegt dem Vorstand, in dem die Mitgliedsverbände sowie weitere Persönlichkeiten mit Bezug zu Cleantech vertreten sind. Präsident des Vereinsvorstands ist Dr. Uwe Krüger (ehem. CEO OC Oerlikon).

Die operative Geschäftsführung hat der Vorstand an eine externe Geschäftsstelle delegiert. Die Geschäftsstelle unter der Leitung von Rolf Häner ist zuständig für das Management der Plattform, die Ausgestaltung der Dienstleistungen und die zentrale Marktbearbeitung. Die Geschäftsstelle wird betrieben durch die Generis AG, ein privates Dienstleistungsunternehmen, das sich auf Public-Private-Partnership-Projekte (PPP) spezialisiert hat und über langjährige Erfahrungen mit Outsourcing-Mandaten verfügt. Urs Heutschi von der Urang GmbH leistet fachliche Unterstützung und stellt den Kontakt zu den Verbänden und Unternehmen sicher.

Für die lokale Unterstützung in den Zielländern setzt die Exportplattform auf Partner, die höchste Anforderungen hinsichtlich Seniorität, Fachkenntnissen und Erfahrung im Cleantech-Sektor sowie Qualität der Dienstleistungen erfüllen. Deshalb arbeitet die Exportplattform bevorzugt mit den Swiss Business Hubs zusammen.

Die Exportplattform „Cleantech Switzerland“ verfügt über Mittel aus dem Stabilisierungsprogramm des Bundes im Umfang von rund CHF 8 Mio. Nach dieser Anschubfinanzierung durch den Bund/Osec soll die Exportplattform "Cleantech Switzerland" in einigen Jahren weitgehend von der Privatwirtschaft selbst betrieben werden.

### **Osec und die Schweizer Aussenwirtschaftsförderung.**

Im Rahmen der Exportförderung hilft Osec Schweizer und Liechtensteiner KMU bei Auf- und Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit in internationalen Märkten. Neutral und unabhängig unterstützt sie Osec Schritt für Schritt mit bedarfsgerechten Informationen, mit Beratung und modularen Produkten. Zum Osec-Leistungsspektrum gehören unter anderem kostenlose, individuelle und persönliche Meetings mit Beratern und Länderexperten, Marktanalysen und -analysen, die Geschäftspartnervermittlung und Beteiligungen an internationalen Leitmesse im Ausland. Zusätzliche Aktivitäten zur Aussenwirtschaftsförderung sind realisierbar dank der vom Bund beschlossenen Stabilisierungsmassnahmen.

### **Informationen zum Stand der Umsetzung der Cleantech Switzerland Plattform.**

Die Umsetzung der Exportplattform Cleantech Switzerland startete im Mai 2010. Die Organisation der Plattform in der Schweiz und in den Zielländern sowie die Aufsetzung von Marktbearbeitung und Service Offerings sind in vollem Gange. Die Website Cleantech Switzerland ist im Juni 2010 aufgeschaltet worden. Der Anklang und das Interesse der KMUs ist sehr gross. Im ersten Monat nach dem Go Live der Webplattform haben sich bereits rund 50 Unternehmen registriert.

Ausführlichere Informationen zum aktuellen Stand des Aufbaus von Cleantech Switzerland finden Sie in unserem Newsletter, den Sie unter: <http://www.cleantech-switzerland.com/de/index.php?page=1511> abonnieren können.

### **Kontakt.**

#### **Cleantech Switzerland**

Rolf Häner, Geschäftsführer  
Herrenacker 15, CH-8200 Schaffhausen, Switzerland  
Tel.: +41 52 560 06 22, Fax: +41 52 674 06 09  
[info@cleantech-switzerland.com](mailto:info@cleantech-switzerland.com)





# 4 NOUVELLES DESTINATIONS

## SUIVEZ LE RYTHME !



**Lomé**  
(Togo)



**Cotonou**  
(Bénin)



**Ouagadougou**  
(Burkina Faso)



**Accra**  
(Ghana)



Abidjan



Banjul



Bujumbura



Conakry



Dakar



Douala



Entebbe



Freetown



Kigali



Kinshasa



Luanda



Monrovia



Nairobi



Yaoundé

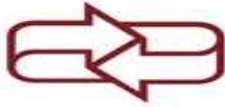
Lomé, Cotonou, Ouagadougou et Accra sont les 4 nouvelles destinations qui viennent s'ajouter à notre réseau Afrique pour porter désormais ce dernier à 18 destinations. Réservez sans attendre les vols vers Lomé, Cotonou, Ouagadougou et Accra sur [brusselsairlines.com](http://brusselsairlines.com)

[brusselsairlines.com](http://brusselsairlines.com)



**brussels airlines**

A STAR ALLIANCE MEMBER 



**CAMERA ARBITRALE  
DI MILANO**



**EMA**

Euro-Mediterranean Association  
for Cooperation and Development e.V.  
المنظمة الأوروبية للتعاون والتنمية



Association Suisse de l'Arbitrage  
Schweiz. Vereinigung für Schiedsgerichtsbarkeit  
Associazione Svizzera per l'Arbitrato  
Swiss Arbitration Association



## Schiedsgerichtsbarkeit und Streitschlichtung im Mittelmeerraum

*Quidquid agis – prudenter agas et respice finem!*

Bei Vertragsschlüssen sollte stets auch die Möglichkeit bedacht werden, dass es bei der Vertragsdurchführung zu Streitigkeiten kommen kann. Während bei Grossunternehmen Schlichtungs- und Schiedsvereinbarungen inzwischen zur täglichen Routine gehören, findet man nur sehr wenige kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die diese Alternativen zu der staatlichen Gerichtsbarkeit nutzen. Dabei ist gerade bei der Gruppe der KMU die Streitkasse selten so gut gefüllt, dass sie sich Verfahren leisten können, die im schlimmsten Falle mehrere Instanzen durchlaufen – mit entsprechenden Anwalts-, Gerichts- und ggf. Sachverständigenkosten. In einem Schlichtungsverfahren hingegen können „belastete Beziehungen“ rasch und verhältnismässig preisgünstig wieder „eingerenkt“ werden und Schiedsverfahren, die ebenso wie staatliche Gerichtsverfahren mit einem Urteil enden, kennen in aller Regel keinen Instanzenweg. Die oftmals im Vergleich mit staatlichen Gerichten höheren Kosten eines schiedsgerichtlichen Verfahrens relativieren sich vor diesem Hintergrund. Zudem gibt es Mittel und Wege, die es erlauben, auch Verfahren vor einem Schiedsgericht kostengünstig zu gestalten.

Gerade im südlichen Mittelmeerraum, wo die Gerichte oftmals als langsam, schlecht qualifiziert und korrupt wahrgenommen werden, kann es sich bezahlt machen, Wege zu nutzen, die es erlauben, die staatlichen Richter zu umgehen und stattdessen auf die Alternativen Streitschlichtung und Schiedsgerichtsbarkeit zu setzen. Letztere ermöglicht zudem, Einfluss auf die Besetzung der Richterbank zu nehmen und so sicherzustellen, dass die Entscheidung durch anerkannte Spezialisten erfolgt – auch durchaus Nicht-Juristen wie etwa Bausachverständige beispielsweise in Fällen, bei denen es um die Beseitigung von Bauschäden geht.

Die Tagung will den Hauptakteuren im Mittelmeerraum, nämlich den kleinen und mittleren Unternehmen sowie deren Beratern aufzeigen, wie sie bestmöglich die Wege der Streitschlichtung und der Schiedsgerichtsbarkeit nutzen können. Hierfür konnten renommierte Redner gewonnen werden, die über grosse Berufserfahrung in dem Mittelmeerraum und in den Bereichen der Streitschlichtung und der Schiedsgerichtsbarkeit verfügen.

### Wir danken für die freundliche finanzielle Unterstützung durch unsere Sponsoren



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement EVD  
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO

Ferner danken wir unseren Werbepartnern für die Bekanntmachung der Tagung:



# Tagung

## Schiedsgerichtsbarkeit und Streitschlichtung im Mittelmeerraum

Veranstaltungsdatum: Freitag, 7. Oktober 2011

Ort der Veranstaltung: Basel (Schweiz), Historischer Zunftsaal der Safran-Zunft

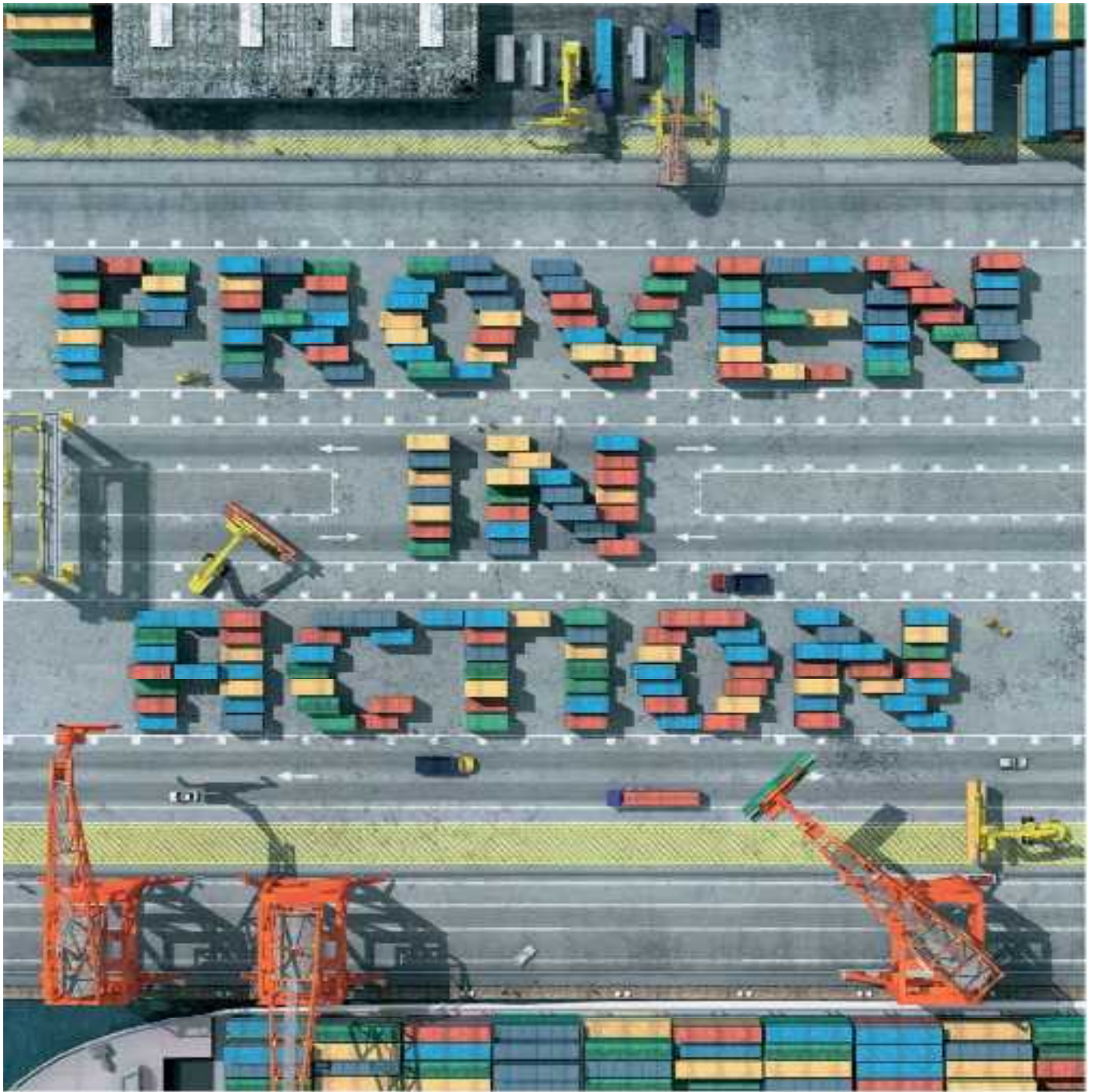
### Tagungsprogramm

08.30 – 09.00	Empfang der Teilnehmer; Ausgabe der Namensschilder
09.00 – 09.15	Grusswort, <i>Dr. Franz Saladin, Direktor der Handelskammer beider Basel (angefragt)</i>
09.15 – 10.00	Geschäftschancen und Investitionsmöglichkeiten im Mittelmeerraum infolge der Freihandels- und Assoziierungsabkommen der Schweiz und der EU mit den Mittelmeerstaaten, <i>Botschafter Dr. Hanspeter Tschäni, SECO, Bern</i>
10.00 – 10.30	Schiedsgerichtsbarkeit und Streitschlichtung: Mittel der Wahl zur Streitbeilegung im Rahmen von Wirtschaftsbeziehungen zu Partnern im Mittelmeerraum, <i>Thorsten Vogl, Rechtsassessor, Bad Krozingen, Mitglied des Vorstands der Swisscham Africa</i>
10.30 – 10.45	Kaffeepause
10.45 – 11.15	Streitschlichtung im Rahmen von Geschäftsbeziehungen mit Partnern im Mittelmeerraum, <i>Jean Gabriel Recq, Rechtsanwalt, Diem &amp; Partner, Stuttgart</i>
11.15 – 11.45	Vorbereitung und Ablauf eines Schiedsverfahrens: Abfassung der Schiedsklausel, ad-hoc-Verfahren und Verfahren bei einer Schiedsinstitution; Kriterien für die Auswahl der Schiedsinstitution, <i>Jörg Letschert, Rechtsanwalt und Avocat à la Cour, Kanzlei SOFFAL, Paris</i>
11.45 – 12.00	Diskussion
12.00 – 13.30	Mittagessen
13.30 – 14.00	Besondere Möglichkeiten der Schiedsgerichtsbarkeit und der Streitschlichtung im Bausektor, <i>Pierre Genton, PMG Ingénieurs-Economistes-Conseils, Lausanne</i>
14.00 – 14.45	Streitigkeiten mit der öffentlichen Hand unter besonderer Berücksichtigung des ICSID-Verfahrens, <i>Rechtsanwalt Dr. Kilian Bälz, Kanzlei Amereller, Berlin &amp; Dubai</i>
14.45 – 15.00	Kaffeepause
15.00 – 15.30	Anerkennung und Vollstreckbarkeit von schiedsgerichtlichen Entscheidungen in den Mittelmeeranrainer-Staaten: rechtliche Grundlagen und praktische Erfahrungen, <i>Sami Huerbi, BK &amp; Associés, Tunis, Directeur pour l'Afrique et le Moyen. Orient des Services de règlement des différends de la CCI</i>
15.30 – 16.00	Promoting alternative dispute resolution methods in the MENA region, <i>Fatma Khalil, IFC - International Finance Corporation, Washington</i>
16.00 – 16.45	Die Schaffung eines Raumes einheitlicher Schiedsgerichtsbarkeit: das Institut zur Förderung der Schiedsgerichtsbarkeit und der Streitschlichtung im Mittelmeerraum (N.N., Camera Arbitrale Mailand)
16.45 – 17.15	Diskussion
17.15 – 17.30	Schlusswort
18.00	Abendessen (fakultativ)

Informationen und Anmeldung [www.swisscham-africa.ch](http://www.swisscham-africa.ch)  
oder via eMail an : [t.vogl@swisscham-africa.ch](mailto:t.vogl@swisscham-africa.ch)

Organisation: Thorsten Vogl, Swisscham-Africa





## SINGLE WINDOW FROM SGS

Single Window programmes. Easy to get excited about – tough to implement. SGS has a proven solution. Find out more and see real case-studies, visit [www.sgs.com/singlewindow](http://www.sgs.com/singlewindow)

SGS IS THE WORLD'S LEADING INSPECTION, VERIFICATION, TESTING AND CERTIFICATION COMPANY

WHEN YOU NEED TO BE SURE

**SGS**