

To, Si, Ste + 1

15. April 1955.

*Japan*

L1 lo

Vorort des Schweizerischen  
Handels- und Industrie-Vereins  
Börsenstrasse 17

Z ü r i c h

To/Ste.- Jap.Slo.  
Berichte

Ein guter Kenner der Verhältnisse in Japan und der schweizerisch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen schrieb uns folgendes, was wir Ihnen orientierungshalber zur Kenntnis bringen möchten:

1. Japan und seine Produktion sind in der Schweiz nur mangelhaft bekannt und das gleiche trifft in verringertem Ausmass zu für die schweizerische Produktion in Japan.
  - a) Bis in die Zeit nach dem 1. Weltkrieg kamen aus Japan traditionsgemäss vornehmlich Seide, Porzellan und "Curios" zur Ausfuhr. Die Industrieprodukte genügten meistens europäischen Ansprüchen nicht. Japan hatte aber damals auch kein Bedürfnis nach fremden Devisen, da es in seinem Gross-Wirtschaftsraum (Yen-Aera), der jedesmal, wenn es "notwendig" schien, durch Gewalt vergrössert wurde, prinzipiell alles besass. Für die wenigen Einfuhrgüter (Baumwolle und Petrol sowie einige Buntmetalle) langten die Deviseneinnahmen (Schiffahrt, "normale traditionelle Ausfuhr", Touristen), und wenn es einmal nicht langte, griff man zum "staatlich gelenkten Dumping" unter Ueberwälzung der Verluste auf die Zwangsglieder der Yen-Aera.

Die japanische Industrie war sich gewöhnt, den Standard ihrer Produkte nach den (eher technisch zurückgebliebenen) Käufern in der Yen-Aera zu richten. Ausser für Baumwollgewebe, mit welchen man damals schon nach Siam, Burma, Ceylon, Indien, die arabische Welt und Afrika ging, die aber weder hinsichtlich der Produktion noch des Absatzes technische Schwierigkeiten bereiteten, strengte man sich nicht im geringsten an.
  - b) Dies änderte auch in den Dreissigerjahren nicht. Für Japan kam damals als Markt neu Südamerika auf. Für die wenig kapitalkräftige südamerikanische Käuferschaft langte der japanische Fabrikationsstandard.



- c) Während dieser ganzen Zeit wurde der wirtschaftliche Kontakt zur Schweiz fast ausschliesslich durch die "Japanhandelshäuser" aufrechterhalten, die aber vornehmlich am Export japanischer Seide und Merceriewaren (Knöpfe etc.) interessiert waren.

Von japanischer Seite geschah wenig. Die Japaner gingen nach England und Deutschland und neben Gebr. Sulzer A.G., Gebr. Volkart, Ueberseehandels-A.G., der schweizerischen Chemie und Escher Wyss war niemand auf dem japanischen Markt aus den Nicht-Textilbranchen. Die grossen englischen und deutschen Ostasienfirmen, welche überdies mehr nach China und Hongkong gravitierten, nahmen sich nur vereinzelt schweizerischer Vertretungen an (z.B. Jardine Matteson, die noch heute Sandoz vertreten).

*Geigy*

- d) Hauptsächlich unterliess es die japanische Industrie, Niederlassungen in der Schweiz zu gründen. Weder Samitomo, Mitsui noch Mitsubishi kamen auch nur auf den Gedanken, man könnte in dieser Richtung etwas tun, und die kleineren Firmen erst recht nicht.
- e) In der Nachkriegszeit kam es zur gewaltigen, grundsätzlichen Aenderung. Japan hat keinen grossen Yen-Währungsraum mehr, in dem es nach Belieben schalten und walten kann. Es muss exportieren, um zu leben, aber es fehlte ihm alles dazu: eine attraktive, dem internationalen Standard entsprechende Produktion, ein mit fremden Verhältnissen vertrauter Handel und jegliche Niederlassungen, die aus erster Quelle hätten berichten können, was das Ausland wünscht und wo sich Möglichkeiten bieten.

In diesen "leeren Raum" stiessen die "Japanhandelshäuser" vor. Zunächst kamen die Amerikener, dann die Engländer, die Schweden, wir und schliesslich noch Franzosen, Belgier, Italiener und Deutsche. Diese Firmen änderten nun ihren Charakter. Sie wurden aus mehr oder weniger spezialisierten Einkäufern japanischer Ware zu Verkäufern fremder Waren in Japan. Daher der Aufschwung der schweizerischen Maschinenexporte (Ueberseehandel, Escher-Wyss, Siber-Hogner, Sulzer, BBC, Gebr. Bühler, Uzwil und viele mehr). Neben den "traditionellen" japanischen Exportwaren (Seide, Mercerie, Jod, Agar-Agar) bemühten sich aber die Japanhandelshäuser nicht um die japanische Ausfuhr. Wozu auch? Sie hatten ihre gut gehenden "traditionellen" Exporte und daneben die noch besser gehenden Importe.

Nun traten zwei Erscheinungen zu Tage, welche von sehr grosser Bedeutung sind und welche das weitere Geschehen nachhaltig beeinflussten. Es sei darauf etwas näher eingetreten:

Einerseits um ihr Importprogramm den japanischen Verhältnissen besser anzupassen, andererseits, weil gewisse schweizerische Firmen der Maschinenindustrie nicht lieferfähig waren, dann aus "zufälligen" Gegebenheiten und schliesslich bewusst, um im Drittausland Verbindungen zu haben, fingen fast sämtliche schweizerische Japanhandels Häuser an, neben schweizerischen Vertretungen auch fremde zu übernehmen. Dazu gesellte sich der Umstand, dass Deutschland in den ersten Jahren nach dem Krieg nicht die Möglichkeit hatte, seine verlorenen Verbindungen selber wieder aufzubauen. Beispiele dafür sind die Vertretung des deutschen Stahlvereins und deutscher Maschinen durch Siber-Hegner, von Hoechst durch Liebermann-Wälchli, von deutschen, amerikanischen und österreichischen Werkzeugmaschinen durch die Ueberseehandels-A.G. Diese Beispiele liessen sich beliebig vermehren.

Dabei ist nicht zu übersehen, dass die schweizerischen Japanhandelshäuser Filialen im Drittausland besitzen und, um deren Belieferung z.B. mit der traditionellen Seide sicherzustellen, bewusst die durch sie gehende Ausfuhr japanischer Produkte förderten, um im betreffenden Land (wegen dessen Devisengesetzgebung) ein Gleichgewicht ihrer Ausfuhren und Einfuhren herzustellen.

Dazu gesellten sich aus dem Spiel der Clearingabkommen Japans mit Drittstaaten andere Möglichkeiten, einer formellen Ausfuhr nach Drittstaaten und Bezahlung im betreffenden Clearing mit nachheriger Umdisponierung der japanischen Ware nach der Schweiz, den USA oder sonstwohin.

Diese Kombinationen von Möglichkeiten erklären auch teilweise das Auseinanderfallen der schweizerischen und japanischen Zollstatistik. Sie sind der Grund für die "Switches".

2. Welche Methoden sind geeignet, die japanische Ausfuhr nach der Schweiz zu beleben?

Es wird angenommen, dass die tatsächlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten sich nur wenig ändern lassen, da sie prinzipiell immer stärker sind als "Wünsche" und "Empfehlungen", und es gefährlich wäre, mit staatlichen Eingriffen zu operieren, da dieselben höchst wahrscheinlich in diesem Falle mehr zerstören als nützen.

a) Bessere Kenntnis der beiderseitigen Volkswirtschaften:

Von schweizerischer Seite Beschickung der japanischen internationalen Messen, der klugen Verteilung von Prospektmaterial, der "Betreuung" von Japanern, welche die Schweiz besuchen.

Voraussetzung dafür ist, dass die Schweizerische Gesandtschaft in Tokyo erfasst, um was es sich handelt und mehr tut, als dies andernorts üblich ist. Der mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten betraute Mitarbeiter muss die Leute im japanischen Vorort ("Kaidanren") nicht nur kennen, sondern muss mit ihnen so gut stehen, dass er ein sachliches Gespräch führen kann. Dann sollte die Gesandtschaft neben den Behörden im Aussenhandels- und Finanzministerium, der Nationalbank, auch möglichst viele Industrielle und Bankleute intim kennen, wie das für die Britische, Deutsche, Schwedische und Belgische Botschaft in hohem Masse zutrifft.

- b) Man muss die Japaner immer wieder auf die potentiellen Möglichkeiten des hiesigen Marktes aufmerksam machen und sie geradezu "drauflüpfen". Als erste japanische Grossfirma hat nun F. Kanematsu & Co. ein Bureau in Zürich. Es wäre wünschenswert, wenn Mitsui und Mitsubishi folgten. Die vermehrte Belieferung des schweizerischen Marktes mit Fischkonserven ist weitgehend auf Kanematsu zurückzuführen. Es sind aber viele andere Möglichkeiten japanischer Lieferungen denkbar, und ich hoffe, dass es dem genannten Zürcher Bureau (und möglicherweise andern solchen Niederlassungen) gelingen wird, auf Grund eingehender Marktforschungen, gegebenenfalls mit Anpassung der betreffenden japanischen Waren an die hiesigen Qualitätsansprüche, das Verkaufsprogramm zu erweitern. Die Tatsache, dass eine solche "Konkurrenz" besteht, wird auf die schweizerischen Japanhandels Häuser erfrischend und anspornend wirken.

Soweit man dies hier tun kann, wäre es wünschenswert, diesen japanischen Versuchen (die, weil sie für Japan völlig neu sind, alle üblichen Kinderkrankheiten haben und Anfangsschwierigkeiten - Sprache! - aufweisen) mit Wohlwollen zu begegnen und den Japanern die Kontaktnahme nach Möglichkeit zu erleichtern. Es ist auch denkbar, diese Vertreter als Kanäle für die inoffizielle Uebermittlung schweizerischer Wünsche an die japanischen Behörden zu benutzen. Es handelt sich um ausnahmslos starke Firmen, die sich eine solche Vertretung leisten können.

- c). Es ist z.B. nicht einzusehen, warum wir die sehr erfolgreichen japanischen Filme, welche bei uns wochenweise laufen, über einen italienischen Filmverleih, dem wir naturgemäss die Leihgebühr in Lire bezahlen, erhalten müssen. Gingen sie direkt von Japan nach der Schweiz, erfolgte die Bezahlung in Franken, was der japanischen Devisenbilanz wohl täte. Solche Fälle gibt es viele.

- 5 -

- d) Man kann dem Problem beikommen; aber nur in mühsamer Kleinarbeit und mit effektiv zur Zeit disproportioniertem Einsatz aller Beteiligten. Warum aber nicht auf die Zukunft bauen und heute ein Mehr leisten, einen Good will schaffen, auch wenn sich das erst überübermorgen bezahlt macht ?

Es ist aber eine Arbeit, das muss man sich bewusst sein, die nur mit "Liebe" geleistet werden kann und welche dem rein administrativen Denken fern steht. Mit anderen Worten, es kommt sehr darauf an, ob wir schweizerischerseits - denn die Arbeit zu Gunsten Japans muss paradoxerweise zum Teil mit von uns getan werden - die geeigneten Leute finden, welche zudem bereit sein müssen, sich voll einzusetzen.

Resümierend sind folgende Punkte festzuhalten: Propaganda im Grossen, im Kleinen und Kleinsten, tatkräftige sorgfältige Mithilfe, um den Japanern zu ermöglichen, zu sehen und zu verstehen. Eingriffe überall sort, wo sich ohne Störung des Gesamtablaufs nützliche Aenderungen vornehmen lassen."

Mit vorzüglicher Hochachtung

Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement  
Handelsabteilung  
*Dr. Dalgarno für Handelsverträge*

Stopper