

20. Waldemar von Vethacke, Orientierung an Emil Georg Bührle, 24. 3. 1936

(Orientierung für Herrn Dir. [Emil G.] Bührle, Kaunas)

Ergebnis der Verhandlungen von Dr. [Alfred] Zehnder und Dr. [Meinrad G.] Lienert in Bern wegen Bulgarien.

Wie ich schon in der Aktennotiz vom 21. März erwähnte, haben Dr. Zehnder und Dr. Lienert zusammen in Bern mehrere Tage bezüglich des Bulgariengeschäftes verhandelt. Diese Verhandlungen spielten sich hauptsächlich in der Handelsabteilung des EVD ab.

Wie ich höre, ist Dr. Lienert besonders befreundet mit dem Leiter der Handelsabteilung, Dr. [Jean] Hotz. Letzterer ist geneigt, alles was von Lienert kommt, als gut überlegt und notwendig zu betrachten. Dr. Zehnder hat ausserdem Herrn [Bundesrat Giuseppe] Motta und Herrn Oberst [Robert] Fierz aufgesucht. Herr Motta hatte Dr. Zehnder freie Hand gegeben, sich für uns in Bulgarien zu betätigen, ohne ihm Vorschriften zu machen, bis zu welcher Grenze er gehen kann. Über seinen Besuch bei Oberst Fierz berichtet Dr. Zehnder, dass Fierz Feuer und Flamme gewesen sei, den bulgarischen Auftrag für die schweizerische Volkswirtschaft durchzuziehen.

Die Besprechungen von Dr. Zehnder und Dr. Lienert in der Handelsabteilung bezogen sich in erster Linie auf die Frage der Transferierung. Andere Fragen, wie Risikogarantie und sonstige Unterstützungen seitens des Bundes sind von den genannten Herren noch nicht behandelt worden. Es steht aber ausser Zweifel, dass man uns in *jeder* Hinsicht für dieses bulgarische Geschäft entgegenkommen wird.

Es war natürlich nicht möglich, einen vollständigen Plan für die Transferierung für die nächsten Jahre zu entwerfen, man hat sich daher in der Handelsabteilung darauf festgelegt, dass Dr. Lienert die Ermächtigung hat, von Jahr zu Jahr festzusetzen, wie er uns am Besten zum Empfang der Franken verhilft. Die hierfür angewandten Methoden können im Jahre 1937 andere sein als in 1938 oder 1939. Wie ich in meiner Orientierung vom 16. März schon andeutete, liegen die Schwierigkeiten den Transfer zur Funktion zu bringen darin, die zum Export geeigneten Artikel zu finden, sie in der Schweiz oder in anderen Ländern abzusetzen und ausserdem die 30%ige Prämie im erreichten Preis zu tragen. Oder wenn dies nicht möglich ist, diese Prämie so zu vermindern, dass ein ausreichender Preis uns übrigbleibt. Die Aufgabe, die in dem betreffenden Jahr geeigneten Artikel für den Export aus Bulgarien zu finden, ist Sache von Dr. Zehnder, sie in der Schweiz oder in anderen Ländern zu verkaufen, ist Sache von Dr. Lienert. Man sieht das Verfahren am Besten an folgenden Beispielen:

1) Wenn es gelingen würde, den Auftrag hereinzubekommen mit einem Aufschlag von 30%, wird Dr. Lienert und das Generalkonsulat dafür besorgt sein, dass wir so schnell wie möglich den Frankengegenwert auf Kompensation erhalten.

Beispiel:

Wir erhalten einen Bond von 54 Millionen Lewa (= Frs. 2 Millionen). Wenn der Wareneinkauf mit dieser Summe einen Erfolg hat, ist der Nettoerlös in Franken aus diesem Wareneinkauf 1 540 000.– Frs. Auf eine Kanone umgerechnet ergibt sich folgendes Bild: Für eine Kanone, die mit Frs. 20 800.– fakturiert wird, erhalten wir Frs. 16 000.–. Die

Differenz zwischen Frs. 20 800.– und Frs. 16 000.– ist verausgabt worden beim Wareneinkauf für die sogenannte 30%ige Prämie.

Oder für einen Schuss HZ, fakturiert mit Frs. 10.– erhalten wir de facto Frs. 7.70.

In Wirklichkeit ist die Bezeichnung 30%ige Prämie, wie sie üblich ist, falsch. De facto liegen die Dinge so, dass wir statt 100% nur 77% erhalten, also eine Differenz von 23% entsteht.

2) Drückt die Konkurrenz den fakturierten Preis (siehe Punkt 1) wird Dr. Lienert einen noch festzusetzenden Teil über Clearing und über Konto T [Tabak, bei der Schweizerischen Nationalbank] leiten.

Beispiel:

Dr. Lienert stellt zur Verfügung Frs. 500 000.– über Konto T oder Clearing. Dies entspricht 13,5 Millionen Lewa. Es verbleiben also für die Überweisung 40,5 Millionen Lewa = Frs. 1 155 000.–, also zusammen Frs. 1 655 000.–. Das heisst wir erhalten netto 82,7% des Fakturawertes statt wie unter Beispiel 1 nur 77%. Also für eine Kanone berechnet, die mit Frs. 19 340.– fakturiert ist, erhalten wir bei diesem Verfahren gleichfalls Frs. 16 000.– und pro Schuss, der mit Frs. 9.30 fakturiert ist, kommen wir netto ebenfalls auf Frs. 7.70.–.

3) Das gleiche Beispiel:

Wenn Dr. Lienert Frs. 1 Million über Konto T und Clearing zur Verfügung stellt, so erhalten wir total Frs. 1 760 000.– = 88% des Fakturawertes, also für eine Kanone, die mit Frs. 18 180.– fakturiert ist, erhalten wir netto ebenfalls Frs. 16 000.– und pro Schuss fakturiert mit Frs. 8.75 erhalten wir netto ebenfalls wieder Frs. 7.70.

4) Nehmen wir noch eine Zwischenlösung:

Wir erzielen in Bulgarien pro Kanone Frs. 18 000.– und pro Schuss Frs. 9.– und Dr. Lienert stellt und Frs. 750 000.– zur Verfügung aus Clearing und Kompensation. In diesem Falle würden wir für die Kanone erhalten Frs. 15 837.– und pro Schuss Frs. 7.70. Das heisst entweder muss Dr. Lienert mehr im Clearing und über Konto T geben oder wir müssen den Preis höher setzen.

Im Allgemeinen scheint die Möglichkeit vorzuliegen, dass uns Dr. Lienert ca. 40% pro Jahr über Konto T und Clearing zur Verfügung stellen kann, sodass wir 60% mit dem schlechten Lewa (130 Lewa = Frs. 3.74 statt 100 Lewa = Frs. 3.74) kaufen müssen. Im günstigen Falle wird es nicht möglich sein, uns mehr als 1 Million pro Jahr über Clearing und Konto T zu geben, und auch hierzu gehört schon der beste Willen aller Beteiligten und Benachteiligung anderer Leute.

Ich habe mich bei den vorstehenden Beispielen in Zahlen bewegt, mit denen man meines Erachtens ungefähr rechnen muss. Nachdem die Preise von Solo in Bulgarien bekannt sind und seit Kurzem auch die unsrigen, scheint es mir ziemlich unmöglich, mehr als ca. Frs. 19 000.– pro Kanone herauszuholen. Es fragt sich nun, ob wir ein Geschäft machen wollen, bei dem uns netto zwischen 16–17 000.– Frs. pro Geschütz übrig bleiben und für die Munition pro Schuss (z. B. HZ) 8–8.30 Frs.

In Bern rechnet man natürlich damit, dass wir, wenn der Bund uns in der geschilderten Weise beisteht, unsere Gewinnspanne so gering wie möglich halten. Ich habe mich in

dieser Hinsicht natürlich sehr vorsichtig bewegt, musste aber Dr. Lienert gegenüber etwas mehr sagen, als ich es sonst getan haben würde, um ihn instand zu setzen, uns in Bern wirklich nachdrücklich zu vertreten. Ich habe ihm gesprächsweise mitgeteilt, dass es bei Waffengeschäften unmöglich sei, zu Selbstkosten oder mit einer sehr geringen Gewinnspanne zu arbeiten, da unsere Risiken nicht bis zum Ende übersehen werden könnten und die Weiterentwicklung der Waffe zum grossen Teil aus den Gewinnen finanziert werden muss. Dr. Lienert sah das ohne weiteres ein und rechnet zweifellos damit, dass wir nur Preise stellen können, die uns 25–30% Gewinn lassen.

Es ist selbstverständlich nicht immer nötig, dass die sogenannte 30%ige Prämie wirklich in dieser Höhe bezahlt wird, sie kann natürlich auch weniger betragen. Es wäre auch nicht ausgeschlossen, dass sie einmal in einem Jahr mehr betragen kann als 30%. Da uns nun nicht zugemutet werden kann, dass wir auch noch für dieses Risiko eintreten, hat die Handelsabteilung Dr. Lienert zugesichert, dass sie in diesem Fall die Importeure zwingen würde, die Waren abzunehmen zu einem Preise, der unser Risiko nicht vermehrt. Diese letztere Abmachung soll aber streng geheim bleiben, da man bei vorzeitigem Bekanntwerden fürchtet, dass die eventuell Betroffenen dagegen etwas unternehmen. Auf alle Fälle steht die Handelsabteilung gerade dafür, dass die 30%ige Prämie das Höchste ist, was uns zugemutet werden soll.

Wir werden ja nun sehen, wie sich die Preislage in Bulgarien endgültig gestaltet. Es kann natürlich der Fall eintreten, dass die Bulgaren, auch ohne durch die Arbeit der Konkurrenz veranlasst zu sein erklären, dass sie beispielsweise nur Fr. 17 000.– für eine Kanone bezahlen wollen. Da der Bund mehr wie eine Million nicht geben kann und wir andererseits unter Fr. 16 000.– nicht werden verkaufen wollen, würde sich das Geschäft eben zerschlagen.

Einzelheiten:

Dr. Zehnder hat in Genf auch den bulgarischen Gesandten beim Völkerbund besucht, der bis vor Kurzem Direktor der Nationalbank in Sofia war. Dieser Mann ist ein wirklich guter Freund von Zehnder und der Schweiz überhaupt. Er hat schon vor einiger Zeit nach Sofia berichtet, dass die Qualität der Oerlikon-Kanone über Alles erhaben sei, und dass er nur wünschen könne, dass sein Land diese vorzügliche Waffe erhalte, auch wenn sie mehr koste als die der Konkurrenz. Dieser bulgarische Gesandte war früher Offizier und stammt aus demselben Regiment wie der jetzige Kriegsminister, mit dem er sehr befreundet ist.

Mit Dr. Zehnder habe ich vereinbart, dass er Alexiew nur in grossen Zügen informiere über die mit Bern getroffenen Abmachungen, vor allen Dingen nichts von fünfjährigen Zahlungsfristen sagt und von Gewinnspannen und dergleichen, denn auch Dr. Zehnder gibt zu, dass Alexiew bei allen seinen guten Eigenschaften doch ein so fanatischer Patriot ist, dass er seinem Lande möglichst Waffen zu einem Preise verschaffen will, bei denen wir nichts gewinnen.

24. 3. 1936. von Vethacke

*Quelle:* WO-Ar., Hefordner «Bulgarien (geheim)»; vergleiche S. 363, Anm. 133; S. 368, Anm. 152.