



AMBASSADE DE SUISSE  
EN INDE

E. W. I. H. WIRTSCHAFTSABTEILUNG	
No.	<i>Ind. 821 AVA</i>
DATE	
26. FEB. 1969	
	<i>14.3.</i>
	<i>Neer Delhi</i>
Kopie an	

NEW DELHI-21, le 25. Februar 1969

Nyaya Marg  
Chanakyapuri  
P. O. Box 392 New Delhi - 1  
Tél. 3 10 03

Réf.: 521.61.6 - BO/ml

ad Bü/kü.Ind.821.AVA

Handelsabteilung

Eidgenössisches Volkswirtschafts-  
departement

B e r n

Besprechung mit dem  
indischen Botschafter  
in Bern

Herr Botschafter,

Ich danke Ihnen für Ihr Schreiben vom 14.d.M., dessen  
Inhalt ich mit grossem Interesse zur Kenntnis genommen habe.

Die von indischer Seite vorgeschlagene Finanzierung von  
Lieferungen an rein indische Unternehmen anstelle der gemeinsamen  
schweizerisch-indischen kann wohl mit den indischen Bemühungen  
in Beziehung gebracht werden, ausländische Kapitalbeteiligungen  
wenn möglich zu umgehen. Nach den neuesten Richtlinien der  
hiesigen Regierung sind für eine ganze Reihe von Produktions-  
Gruppen Zusammenarbeitsverhältnisse mit Anteil des ausländischen  
Unternehmens an den Beteiligungsrechten des indischen verboten  
worden. Wo das Fehlen von technischem Können und Mangel an  
Kapital oder wenigstens Devisen die Gründung eines schweizerisch-  
indischen gemeinsamen Unternehmens erforderlich machen würde,  
dürfte nun ein Lizenzvertrag zu den behördlich genehmigten  
3 bis 5% Gebühren und eine Finanzierung über den bilateralen  
Transferkredit zum gleichen Ziel führen. Dabei wird allerdings  
die beim gemeinsamen Unternehmen gegebene Einwirkungsmöglichkeit

*weil viele mit  
Konten abhalten*

*den Lizenzvertrag mit  
Indien für die 2. Jahre  
oft ausschliesslich der  
Abkündigung, nämlich der  
Fiskus, weil die Ind. →  
L. Vertrag mit Finanz  
hoch Behörde über TK  
kann zuerst. → Teil Indische  
weil ohne Nutzen schliesslich  
& selber muss hoch sein  
als Kopie an Ind. → das  
nicht hat & hat also  
in rekurren - das  
ab dieser Zeit  
nach Indische  
Kopie an Indische  
nach Indische  
nach Indische*



des schweizerischen Partners verloren gehen, die für die wirtschaftliche Rentabilität oft wesentlich ist.

Andererseits bemüht sich aber die indische Wirtschaftsplanung, durch Errichtung neuer Produktionsstätten Indien vom Auslande unabhängiger werden zu lassen und die geschaffenen einheimischen Industrie-Kapazitäten durch vermehrte Nachfrage besser auszunützen. Die Behörden geben offenbar zahlreiche Zusicherungen für die Erteilung von Produktionslizenzen im Rahmen des nächsten Fünfjahresplanes. Dies scheint sich aus den vielen Anfragen von privaten und öffentlichen indischen Unternehmen zu ergeben, die darlegen, dass sie diese oder jene Produktionsanlage oder Einzelmaschine benötigen und daher die schweizerischen Lieferanten kennenlernen möchten, die sich für eine Lieferung nach Indien gegen Aktien des hiesigen Unternehmens bereit erklären und somit einen Teil der Verantwortung für den Aufbau und die richtige Führung des Unternehmens mitübernehmen könnten. Der Wunsch nach einem "gemeinsamen Unternehmen" kommt dabei regelmässig zum Ausdruck, denn der indische Betrieb betritt meist Neuland und die langfristige Hilfe des Ausländers kann ihm, der offiziellen Richtlinie ungeachtet, vermehrte Sicherheit und daher Mut zum Unternehmen geben.

Schweizerische Unternehmen befassen sich ihrerseits oft deshalb mit der Frage einer lokalen Produktion in Indien, weil ihnen die hiesige Politik der Import-Substitution zunehmend grössere Schwierigkeiten schafft und sie zudem hoffen können, dann in Indien schon Fuss gefasst zu haben, wenn dereinst die wirtschaftlichen Verhältnisse sich hier entschieden zum Besseren wenden. Eine solche Basis kann nach den geltenden indischen Vorschriften nur in einem gemeinsamen Unternehmen gefunden werden. Schweizerische Geschäftsleute, die Indien besuchen, befassen sich regelmässig mit der Frage, ob nicht ein solches Vorgehen empfehlenswert wäre.

Wichtiges  
Wachstum ist durch  
den Verkauf des Kauf-  
kraft, was die ind. Markt-  
welche die Wirtschaft  
als Ergänzung

2. Ind. Substitution - dies  
ist nicht offener Wettbewerb  
als Regel.

Bei einem Verkauf wird  
für einen der, das rechtlich  
Ansprüche, die Ansprüche  
Basis - so die Wirtschaft  
wird wie von der Regierung  
für Unternehmen werden.

Die Schweizerische Aluminium AG soll Pläne für den Bau einer "gemeinsamen" Anlage prüfen, die Kapitalgüter-Importe von rund einer Million Dollars bedingen würde. Geigy AG Basel liess vor Monaten durch einen ihrer Direktoren erste Sondierungen über die Aussichten einer lokalen Produktion auf dem Gebiete der Agro-Chemie durchführen. Für die Aebi & Co AG in Burgdorf verlangte ein Ingenieurbüro (wahrscheinlich nicht ohne Auftrag aus Burgdorf) ausführlichere Angaben über die Möglichkeiten, in Indien Traktoren herzustellen. Die Vertreter der Gebr. Sulzer AG in Winterthur ihrerseits erklärten vor einigen Wochen, dass für Indien derzeit noch nicht an die Eingehung eines Lizenzvertrages und damit engeren Zusammenarbeitsverhältnisses mit einem indischen Unternehmen für Schiffsmotoren zu denken sei. Man werde fortfahren, für die wenigen indischen Schiffe Motoren durch die polnische Lizenznehmerin der Gebr. Sulzer AG zu liefern. Seewer AG in Burgdorf wäre aber an der Errichtung einer Fabrikationsanlage in Indien grundsätzlich interessiert, auch wenn diese vorerst nur dazu dienen würde, auf dem indischen Markt mit einer Fabrikationsstätte Fuss zu fassen, die dann bei der Verbesserung der wirtschaftlichen Verhältnisse erweitert werden könnte. Bei Wild Heerbrugg AG dürfte aus ähnlichen Ueberlegungen die Teilfabrikation in Indien in Frage kommen, dies vorausgesetzt, dass die Produktion einfacherer Teile in Indien auch billiger käme. Die A.G. Mettler's Söhne in Arth prüft derzeit, ob ihrer indischen Lizenznehmerin ein weiterer Teil des Produktionsprogramms überlassen werden könnte, was ebenfalls mit Importen von Kapitalgütern aus der Schweiz und möglicherweise der Gründung eines "gemeinsamen Unternehmens" verbunden wäre.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Botschafter:

i.V.

F. Bohner

Wild Heerbrugg - kann  
Angabe über Alumin  
Schulz - Fickner