

UdSSR-Industrierat und wissenschaftlicher Attaché
bei der schweizerischen Botschaft in Moskau

Bericht über Besprechungen mit der
Industrie und Werkbesichtigungen

Nach einer Einführung bei der Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes, die vom 20. Januar bis zum 12. Februar 1969 stattfand, und welche allgemeine Fragen und eine gründliche Studie des Handels Schweiz - UdSSR umfasste wurden Kontakte mit der schweizerischen Industrie aufgenommen. Die Besuche in den verschiedenen Unternehmungen wurden durch die entsprechenden Sektionen des Schweizerischen Handels- und Industrievereins vorbereitet.

Zusammenfassung

Die Besprechungen mit der chemischen, Uhren- und teilweise Maschinenindustrie haben ein sehr reges Interesse am Handel mit der UdSSR gezeigt. Nur ein kleiner Teil der schweizerischen Industrieunternehmungen sind bis jetzt organisiert in der UdSSR vorgegangen, um dort dauernde und erfolgreiche Geschäftsverbindungen zu erzielen. Die meisten Industrien bearbeiten dieses Land erst seit kurzer Zeit, unternehmen jedoch grosse Anstrengungen, um dieses Gebiet für ihre Waren zu erschliessen.

Die chemische Industrie ist eine der fortschrittlichsten auf diesem Gebiet und versucht jetzt durch die Entsendung von

Delegationen, den Abschluss von Verträgen für technische Zusammenarbeit sowie von Handelsabkommen, ihren bereits relativ grossen Anteil am Handel Schweiz - UdSSR zu erhöhen.

Die Firma CIBA ist die einzige, die gut entwickelte Geschäftsbeziehungen mit der UdSSR hat und ist im Begriff, ein technisches Abkommen zu studieren, welches ihr eventuell auch die Türe zur Beteiligung am Bau eines grossen chemischen Werkes in der UdSSR öffnen wird.

Die Firma Geigy wird anfangs April eine Delegation nach Moskau entsenden, geführt vom Präsidenten, Dr. von Planta, die auch ein Abkommen für technische Zusammenarbeit erzielen soll.

Die Firma Sandoz versucht ebenfalls, ihre Geschäftsbeziehungen in Moskau über den Weg einer wissenschaftlichen Arbeit auf dem Gebiete der Pharmazuetika zu finden.

Obwohl die chemische Industrie einen gewissen Skeptizismus in bezug auf den Posten eines Industrie- und wissenschaftlichen Attachés in Moskau durchblicken liess, glaubt der Berichterstatter, dass es ihm gelungen ist, Vertrauen bei dieser Industrie zu erwecken, so dass sich später eine gute Zusammenarbeit entwickeln wird.

Die Uhrenindustrie ist an dem noch nicht unterzeichneten Uhrenabkommen vom Juli 1968 sehr interessiert und hofft, dass dieser Rahmenvertrag bald unterzeichnet und in Kraft treten wird. Sowohl die Uhrenkammer (Herr Präsident B. Clerc) wie die F.H. (Herr Minister G. Bauer und Herr Retornaz), als auch die meisten Industriellen, welche der Berichterstatter besuchen konnte, sehen darin eine Möglichkeit, neue Geschäfte in der UdSSR anzubahnen. Auf jeden Fall ist in diesem Uhrenabkommen für die

schweizerische Uhrenindustrie kein Nachteil zu erblicken, da die Russen wissenschaftlich gleich fortgeschritten sind, jedoch fabrikationstechnisch zurückstehen. Durch gewöhnliche Besuche und Meinungsaustausch kann dieser Rückstand nicht ohne weiteres nachgeholt werden. Die Gefahr für die Uhrenindustrie ist Japan !

Bei der Maschinenindustrie sind gewisse Produkte, hauptsächlich aus dem Werkzeugmaschinen-Sektor, bereits gut in der UdSSR eingeführt, und man erwartet eine wesentliche Steigerung des Umsatzes. Gute Anzeichen, die aus erhöhten Anfragen zu ersehen sind, sprechen dafür. Im allgemeinen aber ist unsere Maschinenindustrie im Handel mit der UdSSR schwach vertreten, und es besteht grösstes Interesse für eine Erhöhung des Exportes.

Es konnte festgestellt werden, dass ein grosser Teil des Handels mit der UdSSR nicht direkt, sondern über Vermittler in Oesterreich, in verschiedenen Fällen in Italien, Frankreich und Deutschland, abgewickelt wird. Als Grund dazu wird erwähnt, dass bereits bestehende Handelsorganisationen in diesen Ländern ihre Wege in Moskau gefunden hätten, und dass es leichter sei, Geschäfte auf diese Weise abzuschliessen als durch direkte Kontakte.

Die Einstellung der besuchten Industrieunternehmen zum neuen Posten eines Industrierates in Moskau kann wie folgt zusammengefasst werden:

- a) Grossfirmen, die in Moskau bereits eingeführt sind, wünschen, abgesehen von Sonderaufgaben, keine direkte Intervention des Industrierates in ihren Geschäften. Sie möchten aber gelegentlich seine Dienste benützen. Information ist willkommen.
- b) Unternehmen, die noch keine gute Geschäftsverbindungen

haben, möchten einen direkten und aktiven Einsatz des Industrierrates für die Förderung und den Verkauf ihrer Produkte.

- c) Wissenschaftler und Techniker sind an Publikationen in sowjetischen Fachzeitschriften sehr interessiert.

Chemische Industrie

=====

CIBA AG, Basel

Besuch vom 17.2.69. Besprechungen mit den Herren Dir. R. Scherr, Dir. A. Leupin, Dr. Huber, Dr. Flütsch, Boris Rahm, Vizedir. Dr. Witschi.

Auf dem Farbstoffsektor hat die CIBA bis jetzt gewisse Resultate erzielt, wobei jedoch Lieferungen an^{us} Konzessionäre in andern Ländern meistens in Frage kommen (Jugoslawien). Die CIBA hat keine Vertretung und macht ihre Kontakte direkt. Herr Dir. Scherr bereist die Sowjetunion sehr oft. Es werden Versuche unternommen, das Geschäft, das bis jetzt sporadisch war, in ein reguläres umzuwandeln. Die Aussichten scheinen gut zu sein.

Das Kunststoffgeschäft ist sehr schwierig und es bestehen kaum Möglichkeiten für einen Export der Rohstoffe. Dagegen aber hofft die CIBA, Erfolge auf dem Gebiete der Lizenzen zu erzielen, da man über Verfahren verfügt, die in der UdSSR grosses Aufsehen erregen. Die Kontakte sind gut. Es kommt das sog. Epoxydharz in Frage. Es wurden kleine Mengen gekauft.

Der pharmazeutische Sektor wird in der UdSSR zu 85 % durch die einheimische Fabrikation gedeckt. Nur 1 bis 1,5 % werden aus dem Westen bezogen, der Rest aus den COMECON-Ländern. Praktisch wird jetzt nur die Kreml-Apotheke von Basel beliefert. Es scheint vorläufig hoffnungslos, Devisen für Pharma-Produkte zu erhalten. Alle russischen Präparate sind sehr veraltet und die Anstrengungen, die die CIBA jetzt unternimmt, sollen einen Export von modernen Präparaten hauptsächlich via oder aus Jugoslawien erzielen.

Die Agrar^ochemie hat seit ca. 3-4 Jahren Verbindungen zum Soyouchemimport. Ein grosser Teil des Geschäftes entwickelt sich über die russische Handelsvertretung in Bern. Ein Koordinations-

- 6 -

komitee ist zusammengestellt worden und damit sollten auch die Sovchosen erreicht werden. Hier stellt man auch fest, dass keine Kontinuität im Geschäft vorhanden ist.

Im allgemeinen kann die CIBA auf dem Patent- und Schutzgebiet der UdSSR nichts vorwerfen. Seit 1964 werden Patente angemeldet. Bis jetzt sind ca. 100 Erfindungen in der UdSSR registriert. Diese Registrierungen müssen jedoch beschränkt werden, da sich die Registrierkosten bis auf ca. 1/4 Mio Fr. belaufen haben.

Vertraulich hat der Berichterstatter erfahren, dass jetzt die CIBA eine Beteiligung an einem grossen Pharma-Werk in der UdSSR versucht. Dieses Werk soll etwa 250 Mio Packungen pro Jahr herstellen.

Es wurde auch festgestellt, dass die Einstellung der CIBA-Russlandspezialisten (vielleicht mit Ausnahme von den Herren Dr. Huber und Flütsch) gegenüber der Schweizerischen Botschaft in Moskau sehr negativ ist. Der Berichterstatter hofft, dass es ihm gelungen ist, ein vertrauensvolleres Klima zu schaffen, das zu einer Zusammenarbeit in Moskau führen soll.

J.R. Geigy AG, Basel

Besuch vom 18.2.1969. Besprechungen mit den Herren Dr. J. Brunner, Stabsstelle Volkswirtschaft, Burckhardt, Direktor, Ostländergeschäft, Rupp, Agro-Chemikalien, Wydler, Insektizide und Akarizide, Nikola Samisonov, Bearbeiter des UdSSR-Geschäfts. Der Hauptbearbeiter des UdSSR-Geschäfts, K. Eymann, war in Moskau.

Eine aktive Geschäftspolitik gegenüber der UdSSR wird erst seit 2 Jahren betrieben. Bis jetzt kann kein wesentlicher Erfolg genannt werden, aber Firma Geigy ist bereit, auf techni-

schem und betriebswissenschaftlichem Gebiet Verbindungen mit der UdSSR anzuknüpfen. Es besteht eine lose Verbindung zwischen Geigy und INDREBA, Riehen, dessen Vertreter in Moskau, Herr Bopp, die Interessen von Geigy verfolgt. Es ist der Wunsch der Firma, einen ständigen Vertreter in Moskau zu haben. Ein kleiner Umsatz wurde bis jetzt nur auf dem Gebiet der Farbstoffspezialitäten erreicht. Gute Chancen bestehen für die Industriechemikalien und eine Entwicklung ist auf dem Pharmasektor zu notieren. Geigy hofft jedoch, hauptsächlich an der Agrarchemie in der UdSSR teilzunehmen. Eine wichtige Delegation, geführt von Herrn Louis v. Planta wird sich am 8. April nach Moskau begeben und hofft mit den zuständigen sowjetischen Stellen einen Liefer- und Know-how-Vertrag abzuschliessen. Vertraulich konnte der Berichterstatter erfahren, dass solche Verträge mit Tschechoslowakei Ende 1968 abgeschlossen werden konnten.

Sandoz AG, Basel

Besuch vom 19.2.1969. Besprechungen mit den Herren Dr. A. Zocca, Direktor, Wagner, Dr. Palla, Jenny, Biedermann, Vizedirektor Einkauf, Dr. Moret, Direktor Agro-Chemie, Frueh, Dr. Schweizer, Direktor Pharma-Ostländer, Manger, Probst (Forschungslaboratorium), V. Orelli (Textildruckerei).

Die Verhältnisse bei Sandoz sind denen von Geigy sehr ähnlich. Auf dem pharmazeutischen Sektor wird die UdSSR seit ca. 3-4 Jahren bearbeitet. Man hat bereits sehr gute Kontakte mit den Kliniken sowie mit dem Gesundheitsministerium angeknüpft. Die Schwierigkeit ist jedoch bei den Zentraleinkaufsstellen in Moskau, die die Devisenfragen abklären müssen. Auf diesem Ge-

biet hat sich Sandoz folgendes Programm festgelegt.

- 1) Im November 1969 grosses Symposium unter Patronat des Gesundheitsministeriums. Thema: Psychologie-Gebiet.
- 2) Entsendung einer Handelsdelegation, soweit das Symposium erfolgreich war.

Sandoz möchte bei diesen Veranstaltungen mit der offiziellen Anwesenheit der Schweizerischen Botschaft rechnen, was beim Punkt 1 keine Schwierigkeiten bedeuten sollte, da es sich um eine Veranstaltung unter dem Patronat des Gesundheitsministeriums handelt. Dagegen muss man bei Punkt 2 die Konkurrenzfrage (CIBA - Geigy) zuerst abklären.

Auf dem Farben-Gebiet wurden erst 1968 Erfolge registriert, jedoch vorläufig sehr kleine Mengen. Die Politik ist ähnlich wie bei den pharmazeutischen Produkten.

Die Agro-Chemie Sandoz ist in der UdSSR durch die Insektizide bekannt. Man beabsichtigt, diesen Sektor nach folgendem Programm sehr gründlich zu bearbeiten:

- 1) 4 bis 5 jährliche Besuche
- 2) Publizität in landwirtschaftlichen Zeitungen
- 3) Konferenzen und Orientierung der landwirtschaftlichen Kreisen
- 4) Bearbeitung der Hauptagrarinstitute in Taschkent und Leningrad.

Allgemein hat Sandoz aus eigener Initiative eine sehr interessante Kompensationspolitik eingeführt. Sandoz ist bereit und hat schon folgende Produkte von der UdSSR gekauft: Rohchemikalien, pharmazeutische Rohsubstanzen, Pflanzenöle und gewisse Metalle. Sandoz hat keine Schwierigkeiten diese Waren zu verwenden oder abzusetzen, aber begegnet grossen Schwierigkeiten seitens der Sowjetstellen, die die Lieferzeit nicht

- 9 -

respektieren, Waren nicht kontinuierlich liefern und oft sehr schlecht verpacken. Einkäufe von Sandoz im letzten Jahr für ca. 3 Mio Fr.

Wie auch CIBA und Geigy hat Sandoz festgestellt, dass die Produkte der chemischen Industrie oft über die Satellitenstaaten geliefert werden müssen, da auf diesen ein sehr starker Druck seitens des Gesundheitsministeriums der UdSSR (Einkäuferin Frau Baranova) ausgeübt wird und diese oft aus Geschäftsgründen ^{größere} Lieferungen wenn notwendig mit Ergänzung aus dem Westen vornehmen müssen.

Lonza AG, Basel

Besuch vom 20.2.1969. Besprechung mit Herrn Dr. Preiswerk. Da Herr Dr. Walter, der die Ostlandgeschäfte behandelt, plötzlich verreisen musste, wurden nur technische Fragen erwähnt. Eine weitere Besprechung findet am 14. März in Basel statt.

Firma Heberlein, Wattwil

Besprechungen mit den Herren Harry Seligmann, Vizepräsident, und R. Meier, Maschinenverkauf.

An sich sollte Firma Heberlein nicht zur chemischen Industrie gezählt werden, obwohl sie mit Kunstfasern arbeitet (Helanca). Die für die UdSSR in Frage kommenden Produkte sind eindeutig die Texturiermaschinen, die für Kunstfasern von der Firma Heberlein in der Schweiz praktisch konkurrenzlos hergestellt werden. Bis jetzt hat Firma Heberlein sehr gute Geschäfte in den Oststaaten gemacht: Bulgarien (Polyamidfaser-Werk Widin, Kunstfaser-Werk Jambol), Tschechoslowakei (Werk Semiza), DDR (VEB Tricot und Strümpfe), Rumänien (Faserwerk Jash) etc.

- 10 -

Das Helanca-Werk in Wattwil produziert ca. 5 Tonnen Garn pro Monat. Ein solches Werk sollte auch für russische Masstäbe sehr interessant sein. Ein grösseres Kunstfaser-Werk ist in der Stadt Klin, ca. 100 km von Moskau entfernt, vorhanden. Firma Heberlein ist überzeugt, dass sehr gute Möglichkeiten für ihre Maschinen in der UdSSR vorhanden sind. Der Bericht-erstatte konnte erraten, dass Herr Seligmann über italienische Konzessionäre ins Geschäft zu kommen versucht. (Verbindungen zu Herrn Savoretti, der in Russland das Fiat-Geschäft gemacht hat.) Es handelt sich hier tatsächlich um ein Produkt, das seinen Weg in den russischen Textilfabriken finden sollte. Als Konkurrenz sind natürlich Frankreich, ARCT, Rouens, und mehrere englische Werke in Manchester zu notieren.

Diverses

=====

INDREBA GmbH, Basel

Besuch vom 18.2.1969. Besprechung mit Herrn Grüter^f, Direktor. Der INDREBA ist es gelungen, das Vertrauen des sowjetischen Handelsministeriums auf dem Gebiet der Publizität zu gewinnen, sodass ein Geschäfts- und Reise-Guide für Moskau entstand, der die Namen der wichtigen sowjetischen Handelsorganisationen, sowie der dort arbeitenden verantwortlichen Herren enthält. Ausserdem hat INDREBA das Monopol für Publizität in russischen Zeitschriften. Im allgemeinen behandelt die Firma nur Ostländer, indem sie Publizität, ~~A~~Ausstellungen und Austausch von periodischen Zeitschriften besorgt. Nach einer schwierigen Anfangsperiode scheint das Geschäft jetzt gut zu gehen. Obwohl Herr Grüter es nur sehr schwer durchblicken liess, scheint er doch

- 11 -

Schwierigkeiten in Moskau zu haben, da die sowjetischen Stellen gegenüber solchen Unternehmen sehr vorsichtig und skeptisch sind. Der Berichterstatter hat jedoch den Eindruck gewonnen, dass Herr Grüter seine Gesellschaft auf rein kommerzieller Basis führt und so seine Dienste doch für die schweizerische Industrie wertvoll sein könnten.

Uhrenindustrie

=====

Chambre suisse de l'horlogerie und
Fédération suisse des Associations de fabricants de l'horlogerie

Besprechungen am 29.1.1969, 24.2., 25.2. und 27.2.

mit den Herren Gérard Bauer, Präsident, Blaise Clerc, Präsident, R. Retornaz, Direktor, Yann Richter, Vizedirektor, A. Geiser (Ostländer), R. Kaempfer und Marie-Claude Hertig.

Die Uhrenindustrie ist am Geschäft mit der UdSSR sehr stark interessiert. Die führenden Persönlichkeiten der Uhrenorganisationen sind überzeugt, dass früher oder später Absatzmöglichkeiten bestehen werden. Es wurden hauptsächlich folgende Themen besprochen:

A) Probleme der schweizerischen Uhrenindustrie im Zusammenhang mit der UdSSR

1. Die Schweiz verkauft frei Werkzeugmaschinen, die die Herstellung von relativ guten Uhren in der UdSSR ermöglichen.
2. Die Sowjetunion exportiert ca. 1-1,5 Mio Uhren ausserhalb des kommunistischen Blocks. Trotz des guten Glaubens der sowjetischen Exportstellen wird ein gorsser Teil dieser Uhren mit Schweizer Gehäusen auf den Weltmarkt geschmuggelt.
3. Es besteht die Möglichkeit, den Schutz der Patente und des Trade Marks in der UdSSR zu gewähren.
4. Die Konkurrenz der Japaner könnte so stark werden, dass man auf jeden Fall neue Märkte suchen muss. Man sollte also vor den Japanern in der UdSSR Fuss fassen.

B) Uhrenabkommen UdSSR und Schweiz vom Juli 1968

1. Unterzeichnung des bereits paraphierten Abkommens.

Die Herren Bauer, Clerc und Retornaz sind der Meinung, dass eine Unterzeichnung des Abkommens sehr bald stattfinden sollte.

2. Zusammenhang des Uhrenabkommens mit der Sondierungsmission des Vororts.

Herr Min. Bauer bedauert, dass die Unterschrift des Uhrenabkommens mit dem Besuch der Delegation des Vororts in Moskau zusammengeknüpft wurde. Er verspricht, eine Lösung zu finden, diese beiden Angelegenheiten zu trennen.

Herren Clerc und Retornaz meinen, dass man diese beiden Angelegenheiten nicht unbedingt als verbunden betrachten soll und dass man auch separat und ohne Erwähnen der Vorortsdelegation die Angelegenheit mit den zuständigen russischen Stellen verfolgen könnte.

3. Zweck des Uhrenabkommens.

Anscheinend wird von verschiedenen Seiten die Nützlichkeit des Uhrenabkommens bestritten (obwohl der Berichterstatter bei seinem Besuch praktisch keinen Widerstand bemerkt hat). Doch wird von den führenden Personen bemerkt, dass das Uhrenabkommen auf keinen Fall schaden kann, dass der Austausch von technischem Gut gesteuert werden kann und dass ein solches Abkommen vor einem Abkommen zwischen Japan und UdSSR kommen sollte, falls man überhaupt Absatz für die schweizerische Uhrenindustrie in der UdSSR ins Auge fassen wolle. Das Abkommen wird mindestens einen besseren Schutz der schweizerischen Patente und Produktion gewähren.

Herr Bauer ist der Meinung, dass das Abkommen spätestens diesen Frühling unterzeichnet werden sollte. Falls man kein Resultat erreichen kann (wobei Opposition in der Schweiz gemeint ist), sollte ein Versuch gemacht werden, ein Abkommen über Telekommunikationen zu erreichen (Ausstrahlung der genauen Zeit

- 14 -

über Radiosender), wobei ein solches Abkommen wiederum zur schweizerischen Uhrenindustrie führen soll.

Gemäss Aussagen der Spezialisten steht es fest, dass die Uhrenkreise der UdSSR auf dem rein wissenschaftlichen Gebiet aus der Schweiz nichts zu lernen haben. Dagegen aber besteht ein sehr grosses Interesse für die Fabrikations- und Produktionsmethoden, die in den sowjetischen Fabriken sehr unzufriedenstellend sind. Man rechnet dort mit min. 40 % Ausschuss.

Doxa, Le Locle

Besuch vom 24.2.1969. Besprechung mit den Herren P. Perrenoud, Generaldirektor, Robert, technischer Direktor, Treuillet, Verkaufsdirektor.

Herr Perrenoud war an der Uhrendelegation in Moskau beteiligt. Er ist gegenüber dem Uhrenabkommen sehr positiv eingestellt. Das Doxa-Werk ist modern, hat jedoch eine relativ kleine Produktion.

Les Fabriques d'Assortiments réunies SA, Le Locle

Besuch vom 24.2.1969. Besprechungen mit den Herren Tuetey, Generaldirektor, Huguenin, Direktor, Meyer, Direktor, Simon-Vermod (Forschung).

Mit 2000 - Arbeitern und einer Produktion von 200'000 Assortimenten pro Jahr ist die FAR eine der modernsten und best organisierten Uhrenfabriken in Le Locle. Interessant ist die Stellung von Herrn Tuetey, der ein Gegner des Uhrenabkommens ist. Für ihn sind Besuche von Russen und Japanern in seinem Werk ausgeschlossen, ebenfalls ~~von~~ Know-how, Normen, oder Wissensaustausch.

Die Ausgaben für Forschungen sind so hoch und die Schwierigkeiten mit dem Personal viel zu gross, um einen Austausch mit russischen Uhrenindustrien (Befürchtungen eher von japanischer Seite) zu berücksichtigen. Zuletzt sei bemerkt, dass eine Anfrage für Messinstrumente Cary vor kurzem von Moskau eingetroffen ist und dass Herr Tuetey selbstverständlich hofft, daraus ein Geschäft machen zu können.

Portescap und Reno SA, La Chaux-de-Fonds

Besuch vom 25.2.1969. Besprechung mit den Herren Ph. Braunschweig, Generaldirektor, und W. Massard, Verkaufsdirektor.

Portescap ist das grösste Unternehmen in La Chaux-de-Fonds und ist am sowjetischen Markt bereits beteiligt. Das Incabloc-Patent wurde von der sowjetischen Uhrenindustrie kopiert und hergestellt. Portescap konnte jedoch an Ausstellungen in Westeuropa die sowjetischen Uhren beschlagnahmen, da das Incabloc ein Trade Mark ist. In den letzten Jahren wurde von den Russen der dort fabrizierte Incabloc geändert. Diese an sich unerwünschten Kontakte haben doch der Portescap die Möglichkeit gegeben, die sowjetische Uhrenindustrie mit Instrumenten wie der Vibrograf auszurüsten. Herr Braunschweig ist an diesem Markt sehr interessiert und hofft, weitere Absatzmöglichkeiten für Apparate, Mikromotoren und Transporteinrichtungen zu finden.

Méroz Pierres, La Chaux-de-Fonds

Besuch vom 25.2.1969. Besprechung mit Herrn M. Theurillat, Direktor.

Sehr interessante und präzise Fabrikation von Rubinen für Uhren. Die Jahresproduktion der Firma füllt gerade eine Konser-

venbüchse aus! Möglichkeiten für Absatz in der UdSSR sind sehr gering.

OMEGA, Biel

Besuch vom 26.2.1969. Besprechung mit den Herren J. Härri, Produktionsdirektor, Monnier, Vizedirektor, Ziegler, Vizedirektor, und Heiz, Techniker.

Mit ca. 3000 Arbeitern und einer Produktion von 1,5 Mio Stück pro Jahr ist OMEGA die grösste Uhrenfabrik in der Schweiz. Im Mai 1967 besuchte eine Delegation der OMEGA das Ministerium für Leichtindustrie sowie die sowjetische Uhrenindustrie in Moskau, Minsk und Leningrad. Seitdem besteht ein gewisser Austausch von technischen Publikationen und die OMEGA hatte die Absicht, ein richtiges Abkommen mit der UdSSR für Austausch von How know sowie einen kommerziellen Vertrag zu erzielen. Dies wurde angesichts des Uhrenabkommens mit der schweizerischen Industrie gestoppt. Es ist selbstverständlich, dass OMEGA jetzt eine rasche Unterzeichnung dieses Abkommens erwartet. Bis jetzt konnten nur ganz minimale Quantitäten (ca. 100 Stück pro Jahr) in der UdSSR direkt abgeliefert werden. Die Direktion der OMEGA ist auch der Meinung, dass man ein Markt in Russland nur auf dem Wege der technischen Zusammenarbeit öffnen kann.

Bühler, Lengnau

Besuch vom 26.2.1969. Besprechung mit Herrn Ruefli, Generaldirektor.

Interessanterweise hat auch diese Firma eine Produktion von 1,5 Mio (gleich wie OMEGA) von Roskopf-Uhren pro Jahr mit ca. 200 Arbeitern. Man muss beachten, dass der mittlere Wert einer

Roskopf-Uhr ca. Fr. 15.-- ist, der von einer OMEGA-Uhr gegen ca. Fr. 120.--. Der Betrieb ist sehr modern und sehr dynamisch und Herr Ruefli bemerkt mit Recht, dass dieser Typ von Uhr der richtige für die niedrigen Klassen des sowjetischen Volkes ist. Da die russischen Fabriken nur Anker-Uhren herstellen, die an sich einen zu hohen Preis haben, wäre ein Riesenmarkt für die billige Uhr in Russland vorhanden. Es ist jedoch klar, dass für dieses Luxusprodukt kaum Einsicht bei den russischen Finanzstellen gefunden werden kann.

Ebauches SA, Neuchâtel

Oscilloquartz, Neuchâtel

Besuch vom 27.2.1969. Besprechung mit den Herren Samuel Grandjean, Verkaufsdirektor, F. Berger, technischer Direktor, R. Loup, Ingenieur.

Diese Fabrik hat zwar mit Zeitmessung aber wenig mit Uhrenfabrikation zu tun. Sie stellt die Quarzuhr her sowie eine Reihe von elektronischen Apparaten, wobei hauptsächlich die Atomuhr. Es ist nicht klar, ob die Russen die sog. Atomuhr bereits haben; aber dieses Gebiet wird die russischen Techniker sicher interessieren. Vorläufig kann jedoch diese Uhr nicht nach der UdSSR exportiert werden, da einige Grundbestandteile wie die Cäsiumröhre aus der USA importiert werden müssen. Oscilloquartz hat bereits in der UdSSR angefragt, ob noch Röhren von dort erhältlich seien, was zu Handelsbeziehungen führen könnte, hat aber bis jetzt noch keine Antwort erhalten. Da diese Angelegenheit das Atomforschungsgebiet betrifft, wird vermutlich der Kontakt schwierig sein. Man hofft jedoch, in der UdSSR elektrische Zähler sowie sog. Chronograf-totalisatoren (Messen der Erdumdrehungsunregelmässigkeiten) zu verkaufen. Ebenfalls konnte dort ein Markt für den Marinequartz-Chronometer gefunden werden.

Laboratoire suisse de Recherche horlogère (LSRH)

Besuch vom 27.2.1969. Besprechung mit Herrn Dinichert, Direktor. Führung und technische Erklärung über das Forschungszentrum. Herr Dinichert war auch in Moskau und er hat einige Sorgen; er meint, man müsse im Falle eines Austausches von Technikern sehr vorsichtig vorgehen und den sowjetischen Spezialisten doch nicht alles zeigen.

La fabrique d'horlogerie de Fontainemelon SA

Besuch vom 28.2.1969. Besprechung mit Herrn D. Robert, Direktor. Fontainemelon ist das modernste und meist standardisierte Uhrenbestandteil-Werk der Schweiz. Die Produktionskette ist praktisch vollkommen automatisch. Selbstverständlich ist Herr Robert der Meinung, dass man eine solche selbst erfundene und hergestellte Produktionskette Konkurrenten nicht zeigen soll.

Centre électronique horloger SA

Besuch vom 28.2.1969. Besprechung mit Herrn M. Forrer, Direktor.

Dieses Forschungsinstitut, das im Dienste der schweizerischen Industrie steht, hat an sich keine Exportinteressen. Dagegen ist Herr Forrer wie auch Herr Dinichert von LSRH sehr interessiert, sowjetische Publikationen über Forschung auf dem Gebiet der elektronischen Zeitmessung zu erhalten.

Usines Dixi, Le Locle

Besuch vom 28.2.1969. Besprechung mit Herrn Castella, Generaldirektor.

Obwohl die Dixi-Werke auch Uhrenteile fabrizieren, sind sie hauptsächlich Hersteller von Werkzeugmaschinen von Weltruf. Es handelt sich um ein sehr modernes und fortgeschrittenes Werk. Der Handel mit der UdSSR ist bereits sehr gut entwickelt und Dixi macht einen wesentlichen Umsatz mit der Sowjetunion. Letztes Jahr wurden 12 Werkzeugmaschinen nach Russland exportiert und im Augenblick sind Verhandlungen über ein weiteres Geschäft von 15 Maschinen (Wert ca. 4,5 Mio Fr.) im Gange. Die Geschäfte werden jedoch, so viel der Berichterstatter verstanden hat, über eine österreichische Firma (vermutlich M. & D. Gertner KG, Wien) abgewickelt. Herr Castella, der bereits eine Vorzugsstellung erreicht hat, sieht natürlich Vorteile in der Entwicklung des russischen Marktes, war jedoch etwas reserviert, weil er die schweizerische Konkurrenz befürchtet (SIP).

Bei allen Besuchen in der chemischen, Uhren- und Maschinenindustrie wurden selbstverständlich weitgehend technische Diskussionen geführt und die Hauptprodukte, die für den UdSSR-Markt in Frage kämen technisch und kommerziell studiert. Ein Bericht über diese Fragen wurde aus Uebersichtsgründen weggelassen.