

18. Oktober 1968.

Herrn
Gérard S t ä u b l i
in Firma Gebr. Stäubli & Co.
8810 H o r g e n

Gre. Bras. 861.5.
Warenverkehr mit
Brasilien

Sehr geehrter Herr Stäubli,

Ihr an Herrn Botschafter Stopper, seit nunmehr rund zwei Jahren Präsident der Generaldirektion der Schweiz. Nationalbank, gerichtetes Schreiben vom 15. Oktober 1968 ist uns zugegangen. Ebenso die darin erwähnte Photokopie des Berichtes der Firma Brismann & Cia, Ltda, Sao Paulo, an Sie vom 3. Oktober 1968.

Wie sehr sich die Anstrengungen der schweizerischen Wirtschaft im allgemeinen, die auf die Eroberung und Sicherung eines Anteils an den lateinamerikanischen Märkten abzielen, lohnen, zeigt die Entwicklung der schweizerischen Ausfuhr nach dieser Region. Von 608 Mio Fr. im Jahre 1960 stieg der Export auf 847 Mio Fr. im Jahre 1967; die Maschinenindustrie im weitern Sinne ist an dieser Steigerung mit nahezu 100 Mio Fr. beteiligt. Der Bund zeigt sich diesen Bemühungen gegenüber sehr aufgeschlossen, sei es, dass er die Exportrisikogarantie in souppler Weise gewährt, sei es, dass er andere ihm zur Verfügung stehende Möglichkeiten (z.B. besondere Bundesgarantie bei Stand-by-Krediten, Bewilligungen zur Aufnahme von Anleihen, Abschluss von Handelsabkommen und Investitionsschutzverträgen, etc.) einsetzt.

Brasilien, das für Sie im Vordergrund steht, ist durch seine Grösse und seinen Entwicklungsstand bedingt, traditionell einer unserer bedeutendsten Handelspartner in Lateinamerika. Unsere Ausfuhr dorthin erreichte 1960 den Betrag von 109 Mio Fr., 1966 147 Mio Fr. und 1967 164 Mio Fr. (8 Monate 1968 bereits 142 Mio Fr.). Maschinen, Instrumente, Apparate und dgl. wurden für 38,3; 45,5 und 65,2 Mio Fr. geliefert, wobei der Anteil der Textilmaschinen (Pos. 8436-40) 5,9; 2,8 und 9,8 Mio Fr. ausmachte. In der Entwicklung unseres Exportes spiegeln sich nicht nur die Anstrengungen der schweizerischen Wirtschaft, sondern auch jene des Bundes wider. So haben wir seinerzeit die Gewährung bedeutender Stand-by-Kredite ermöglicht, haben Hand geboten zur Konsolidierung bedeutender kommerzieller Aussenstände und auch neue Kreditfazilitäten zugesagt. Nach Ueberwindung der wirtschaftlich schwierigen Jahre durch Brasilien haben wir, durch die Zusage der Exportrisikogarantie für schweizerische Lieferungen, die Basis für die Mitfinanzierung bedeu-



- 2 -

tender Projekte im Sektor der Elektrizitätsversorgung (Ilha Solteira) geschaffen und auch die Koordinierung bestimmter anderer Lieferungen (Universitäten) ermöglicht. Es handelt sich dabei um "Massarbeit", d.h. um die präzise Anpassung der Exportrisikogarantie an die Erfordernisse des betreffenden Projekte. Der von Grossbritannien für den Bau der Brücke von Rio nach Niteroi vorgesehene Kredit ist mit unseren Aktionen vergleichbar.

Bei Rahmenkredit zur Finanzierung des Bezuges von Investitionsgütern handelt es sich, im Gegensatz zu den oben erwähnten Aktionen, um "Konfektion". Hier wird einem Partner praktisch zugesagt, die Finanzierung bestimmter Käufe zu, zum voraus festgesetzten Kreditbedingungen zu finanzieren. Solche Zusagen haben nicht nur Vorteile sondern auch sehr bedeutende Nachteile, indem den Erfordernissen des Einzelfalles nicht mehr Rechnung getragen werden kann; mit andern Worten: sowohl Verkäufer wie auch Käufer werden ihrer Verhandlungsfähigkeit beraubt. Die schweizerische Maschinenindustrie liebt, wie Umfragen des VSM ergaben, solche Einschränkungen nicht sehr. Sie stellt Qualitätserzeugnisse her und ist im allgemeinen beweglich genug, um sie auch verkaufen zu können. Sie zieht es deshalb in der Regel vor, dass die Exportrisikogarantie zu Bedingungen gewährt wird, die den im Einzelfall erforderlichen Zahlungskonditionen, soweit wie möglich, angepasst sind. Die oben erwähnte Entwicklung unserer Ausfuhr nach Brasilien ist nicht zuletzt auf diese Souplesse zurückzuführen. Wir sind überzeugt, dass die schweizerische Maschinenindustrie wenig Freude daran hätte, wenn wir ihr im gegenwärtigen Zeitpunkt, mit einer Initiative zu einem "Brasilien-Rahmenkredit" ins Handwerk pfuschen wollten.

Die Ausstellung amerikanischer Maschinen in Sao Paulo wurde offensichtlich von den interessierten USA-Kreisen und ihren Vertretungen in Brasilien organisiert. Von ähnlichen Initiativen schweizerischer Firmen ist uns bis jetzt nichts bekannt. Wir bzw. die für Fragen einer offiziellen Beteiligung an Ausstellungen im Ausland zuständige Schweizerische Zentrale für Handelsförderung wären gerne bereit, diesbezügliche konkrete Vorschläge schweizerischer Interessenten-Gruppen zu prüfen.

Bei der "Allianz für den Fortschritt" handelt es sich um den von Präsident Kennedy vertretenen Plan zur gemeinsamen Entwicklung Lateinamerikas. Die von den USA zu diesem Zwecke zur Verfügung gestellten, sehr bedeutenden Geldmittel werden u.W. von der Interamerikanischen Entwicklungsbank (Sonderfonds) verwaltet und dienen nicht der Finanzierung kommerzieller Importe. Es würde uns deshalb interessieren, in diesem Zusammenhang Näheres, vor allem in Bezug auf die Kreditbedingungen der Amerikaner, zu erfahren.

Wir verfolgen die Entwicklung der schweizerisch-brasilianischen Handelsbeziehungen mit Aufmerksamkeit und zögern nicht, die den jeweiligen Situationen angepassten Schlüsse zu ziehen und sinnvolle Aktionen durchzuführen bzw. zu ermöglichen. Ein Globalkredit im Sinne der Ausführungen der Firma Erisman scheint uns, aus den oben erwähnten Gründen, in der gegenwärtigen Lage kaum zweckmässig. Es dürfte vielmehr angezeigt sein, dass Sie, zusammen mit Ihrer Bank und der Exportrisikogarantie, prüfen, wie weit Sie in Bezug auf die Zahlungsbedingungen gehen können um die Bemühungen Ihres Vertreters im Kampfe gegen die drittländische Konkurrenz zu unterstützen.

Mit vorzüglicher Hochachtung

Handelsabteilung

sig. Léchof