

Vertraulich

Prospektionsreise "Ost-Marketing" 1967
Ergebnisse nach Teilnehmerfirmen

1. Verband Schweiz. Schuhindustrieller, Zürich

Auftrag: Schuhexport nach der UdSSR

Resultat: Die offerierten Schuhe sind 30 - 40 % zu teuer. Exporteur muss zudem Kompensationen mit V/O Raznoexport ins Auge fassen. (Liste der offerierten Produkte uninteressant.) Besonders enttäuschend ist die Tatsache, dass die nach Moskau gesandte Musterkollektion von den sowjetischen Zollbehörden aus fadenscheinigen formalistischen Erwägungen zurückbehalten und nicht der Schweizerischen Botschaft ausgehändigt wurde.

2. Dr. W. Kolb AG, Chemische Fabrik, Hedingen

Auftrag: Erkundung von Absatzmöglichkeiten für Spezialchemikalien in allen Ländern.

Resultat: Grosses Interesse beim Aussenhandel namentlich in Ungarn, Bulgarien, Rumänien. Wir konnten der Firma Ratschläge erteilen, wie die Verbraucher (Produzenten) direkt angesprochen und veranlasst werden können, auf den Aussenhandel den nötigen Druck auszuüben. Haupthindernis des Verkaufs: qualitatives Ungenügen der Papiererzeugung infolge schlechter oder überalteter Maschinen, das auch durch den Einsatz der besten Chemikalien nicht behoben werden kann! Prospektion geht weiter.

3. Strath-Labor AG, Zürich

Auftrag: Information der Aussenhandelsunternehmen über die Kräftigungsmittel "Bio-Strath" und "Anima-Strath" in allen Ländern.

Resultat: Die Produkte gelten nicht als pharmazeutische Spezialitäten, deshalb keine Einfuhrmöglichkeiten. Für Devisenläden zu wenig interessant. Ein ähnliches Produkt wird gegenwärtig in Ungarn entwickelt. Wir konnten die Firma über die kommende Konkurrenz aus dem Osten orientieren.

4. Senn & Co. AG, Basel

Auftrag: Erkundung der Absatzmöglichkeiten für Feinbänder in allen Ländern.

Resultat: Ueberproduktion qualitativ minderwertiger Ware in Polen, Tschechoslowakei, Ungarn verunmöglicht Import. Konkurrenz von Angeboten aus der DDR. Einfuhr nach Jugoslawien unmöglich, da Globalkontingent bereits erschöpft. (Dieses enthält angeblich Abnahmeverpflichtungen gegenüber COMECON-Ländern.) In Rumänien Interesse, da bisher italienische Ware bezogen, aber Kompensation zu 100 % mit rumänischen Textilien gefordert. Bulgarien kann nur abnehmen, wenn der Lieferant das Fertigprodukt in Zahlung nimmt (Lohnveredelung). UdSSR: Kein Interesse, ostdeutsches und tschechoslowakisches Angebot genügt. V/O Raznoiznos hat keine Devisen.

5. Weber AG, Emmenbrücke

Auftrag: Verkauf von Schützen, Motorschutzschaltern, Schalttafeln sowie einschlägiger Fabrikationslizenzen in allen Ländern.

Resultat: Die Produkte werden als 20 - 30 % zu teuer erachtet. Die Qualitätsanforderungen der einzelnen Länder liegen weit unter dem schweizerischen Niveau. Ein Lizenzkauf für Devisen kommt nur in Frage, wenn der Reexport nach Hartwährungsländern erfolgen kann (was die Firma Weber vernünftigerweise nicht will). Echtes Interesse in Jugoslawien (Zagreb), aber auch dort Preiserwägungen (österreichische und z. T. italienische Konkurrenz).

6. Albert Lang, Zürich

Auftrag: Sondierung von Verkaufsmöglichkeiten für Ionenaustauscher (Wasserreinigung, Fabrikation von Aquadest, Getränkeindustrie), in allen Ländern.

Resultat: Ueberall sehr grosses Interesse für diesen technisch hochmodernen, einfachen und relativ preiswerten Apparat. Schwierigkeiten: in mehreren Ländern (Tschechoslowakei, Ungarn, Jugoslawien, UdSSR) werden primitivere, auf der traditionellen Destillationsmethode beruhende Geräte fabriziert, die im Falle der Einführung des Lang-Geräts

verdrängt würden. Trotzdem erhebliche Chancen, sobald die Firma eine vollautomatische Anlage für die Industrie vorlegen kann (1969). Die jetzigen potentiellen Abnehmer - meist Klein- und Mittelbetriebe mit Orientierung auf den Binnenhandel (z. B. Drogerien, Garagen, Laboratorien) haben selber keine Devisen und kaum Chancen, solche zugeteilt zu erhalten (Schutz der einheimischen Produktion, siehe oben). Prospektion geht weiter.

7. Polymetron AG, Glattburg

Auftrag: Absatzmöglichkeiten in Polen, Bulgarien, UdSSR

Resultat: Polen wünscht "technische Kooperation". Man rühmt sich der eigenen Leistungen in Elektronik und Messgerätebau (in der Tat wurden ostdeutsche Neuentwicklungen erfolgreich kopiert!). Also Vorsicht! Bulgarien importiert Mess- und Regelgeräte meist im Rahmen kompletter Produktionsanlagen, die mit langfristigem Kredit finanziert, bzw. kompensiert werden müssen. Wenig Interesse am geforderten Kauf zu "harten" Bedingungen. Gewisse Möglichkeiten bei Reexport nach Drittländern (Entwicklungsländer verlangen z. B. den Einbau westlicher Messgeräte in bulgarische Lebensmittel-Verarbeitungsanlagen), aber auch nur mit verlängerten Zahlungszielen. UdSSR: Aussenhandel beanstandet "mangelnde Reziprozität" im Handel mit Instrumenten mit der Schweiz. Import aus der Schweiz wird nicht sonderlich gefördert, nur auf Druck des Endverbrauchers! Fazit: Die Firma sollte sich via Staatskomitee oder durch weitere Prospektionsbemühungen um den Kontakt mit den sowjetischen Endverbrauchern (inkl. Forschungsinstitute!) bemühen.

7. Trüb, Täuber AG, Hombrechtikon/Zürich

Auftrag: wie die eng verbundene Polymetron AG.

Resultat: Die Erzeugnisse der Firma begegnen einer harten osteuropäischen Konkurrenz (ibs. DDR). Aus Devisengründen wird letzterer der Vorzug gegeben. Auch die geforderten Preissenkungen würden wohl den Sachverhalt nicht ändern.

8. Konrad Peter AG, Liestal

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Schneeräumungsmaschinen in allen Ländern.

Resultat: Der Markt ist sehr begrenzt und beschränkt sich im wesentlichen auf die internationalen Flughäfen, die z. T. bereits mit Maschinen der Konkurrenzfirma ROLBA ausgerüstet sind. Neuanschaffungen sind in nächster Zeit nicht wahrscheinlich - auf den übrigen Verkehrswegen scheint die Schneeräumung nicht so zu eilen, und zudem produziert die UdSSR selbst Gross-Schneesleudern für die Eisenbahn, Arbeitskräfte sind genug vorhanden. In Jugoslawien müssen die Strassenbaudirektionen der einzelnen Republiken angesprochen werden. Prospektion geht weiter, obwohl Erfolgchancen bescheiden. (Auch die guten Zeiten der ROLBA im Osten dürften ihrem Ende entgegengehen.)

9. Verband Aargauischer Hutgeflechtfabrikanten, Wohlen

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Hüte und Hutgeflechte in allen Ländern.

Resultat: Die Hutmode hält sich namentlich in Polen (nur Städte), Ungarn und Jugoslawien (nur Städte westlich von Serbien). In den übrigen Ländern ist der Damenhut stark zurückgedrängt. Struktur der einheimischen Produktion (ausschliesslich genossenschaftliche oder noch private Kleinbetriebe, Einzelfertigung, Hut = teurer Luxusgegenstand) steht dem Import von Fertighüten entgegen. Devisenläden scheuen Risiken der Lagerhaltung. Die Budapester Modesalons Rothschild und Arato importieren im ganzen Jahr keine 100 Modellhüte! Kleine Lieferungen von Hutgeflechtem dürften aber in nächster Zeit ihren Weg im Privatgepäck von Reisenden finden, da offensichtlich Nachfrage besteht. Diese erreicht aber nicht kommerziell fassbare Proportionen. Bulgarien interessiert sich für Lohnveredelung von Hutgeflechtem (Handarbeit). Kleine, unbedeutende Verkäufe der Firma Bruggisser sind inzwischen erfolgt.

10. Wenger S.A., Delémont

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für ein neuartiges Metzgermesser, in allen Ländern.

Resultat: Greifbares Interesse in Ungarn und der Tschechoslowakei. Keine Devisen in Polen. Da der Artikel in Jugoslawien für die Import-/Vertreterunternehmen zu wenig interessant ist, muss der Markt direkt bei den Schlachthöfen etc. getestet werden. Wir haben der Firma Adressen und Ratschläge für ihre eigenen Bemühungen gegeben, die noch im Gange sind.

11. Georg Utz AG, Bremgarten AG

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für diverse Erzeugnisse aus Hartplasten, in allen Ländern.

Resultat: PZO Pragoexport in Prag hat Angebot geprüft, Import kommt für die Devisenläden TUZEX in Frage. Weitere Verhandlungen direkt mit der Firma, die wir eingeladen haben, regelmässig ihre Offerten einzureichen. In Polen ist niemand zuständig, um Kunststoffverpackungen einzuführen, man hat diese Warengattung in Nomenklatur des Aussenhandels vergessen! Durch eine kleine Ausstellung im Verpackungszentrum Warschau (gratis) kann auf längere Frist Interesse geweckt werden. In Ungarn und Rumänien zur Zeit keine greifbaren Importmöglichkeiten. Bulgarien verlangt 100 % Kompensation. In der UdSSR zeigt sich die stark überlastete V/O Raznoimport desinteressiert. Für Jugoslawien sind die Produkte zu teuer, wir haben versucht, die Schlachthöfe in Belgrad und Zagreb zu interessieren, bisher ohne Erfolg. Es besteht in allen besuchten Ländern eine so grosse und undifferenzierte Nachfrage nach Plastikwaren, dass diese auch mit billigen und wenig haltbaren Fabrikaten aus Weichplasten befriedigt werden kann. Alle Länder mit einer eigenen Erzeugung sind importfeindlich.

12. Gebrüder Loepfe AG, Zürich

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Schussfühler und automatische Fadereiniger, in allen Ländern.

Resultat: Antwort von PZO Investa, Prag: Unsere Spinnereien arbeiten alle mit Defizit, da die Spinnerlöhne nicht kostendeckend sind. Jede Mehrproduktion infolge zusätzlicher Investitionen erhöht den Fehlbetrag; es ist also billiger, die alten Maschinen komplett herunterzuwirtschaften. Erst ein Preisnachlass um 50 % würde die Situation ändern. Geplant ist die Ausrüstung mit spulenlosen Automaten, für welche die Erzeugnisse von Loepfe nicht in Frage kommen. Einiges Interesse in Polen. In Ungarn wird eine Offerte von Loepfe bereits seit zwei Jahren geprüft, bisher ohne Resultat. In Jugoslawien hat die Konkurrenzfirma Zellweger (die etwas billiger zu sein scheint und grössere Kreditfazilitäten bietet) einen deutlichen Vorsprung. Bulgarien und Rumänien verlangen Kompensation. In der UdSSR kein greifbares Interesse, da man auch dort ganz auf die neuen spulenlosen Fertigungstechniken setzt.

13. Farner & Co. AG, Langenthal

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Käse in Polen und der UdSSR.

Resultat: CHZ Animex will wieder von Farner kaufen, sofern die Preise nicht höher sind als jene des Konkurrenten Bürki, der sie 1967 unterboten hat. Inzwischen konnte Farner wieder nach Polen liefern (ca. 50 000 Franken für 1968); Reexport via Baltona. In der UdSSR bestehen vorderhand keinerlei Verkaufsmöglichkeiten für Schweizer Käse.

14. Verband Schweiz. Schachtelkäsefabrikanten, Bern

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Schachtelkäse in Jugoslawien und Bulgarien.

Resultat: Jugoslawische Schachtelkäse sind ca. 50 % billiger. General-export, der die Hotels an der Adria mit importierten Spezialitäten versorgt, glaubt, am Schachtelkäse nicht genug zu verdienen. (Die inzwischen angeordneten importbeschränkenden Massnahmen dürften die Verkaufschancen weiter reduziert haben.) Bulgarien: Käseimporte sind im Aussenhandelsplan nicht vorgesehen und bedürfen der Zustimmung des Aussenhandelsministeriums, die frühestens für 1969 erhältlich wäre (Kompensation mit bulgarischen Weichkäsen, ibs. des Typs Cheddar, evtl. mit Schaf- und Ziegenkäsen). Rodopa hat inzwischen auf die erneute Offerte des Verbandes negativ geantwortet.

15. Bally Schuhfabriken AG, Schönenwerd

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Schuhe in Polen und der UdSSR.

Resultat: CHZ Skórimpex in Łódź hat selber grosse Exportprobleme, da die polnische Erzeugung auf den Märkten der Hartwährungsländer nicht konkurrenzfähig ist. Kompensation mit Boxcalf ist ausgeschlossen, da Polen selber zu wenig hat. Preise werden als mindestens 40 % übersetzt empfunden; an hoher Qualität offensichtlich kein Interesse. Ein paar ältere Modelle, die wir zu stark herabgesetzten Preisen der Kollektion beigefügt hatten, stossen auf Protest: man kenne in Polen die Modeentwicklung bestens und wolle keinen alten Ramsch. Die Devisenläden führen keine Schuhe. UdSSR: V/O Raznoexport braucht Schuhe, zahlt aber nur "Weltmarktpreise", d. h. 4 - 5 US-\$ pro Paar. Der ausgesprochene Mengenbedarf soll nur mit Billigware gedeckt werden (Preise von Bally: mindestens 8 US-\$/Paar).

16. Schild AG, Liestal

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Woll- und Wollmischgewebe in Polen und der UdSSR

Resultat: Die Firma Schild kann an Impeko verkaufen. Erwünscht ist die Teilnahme an der alljährlichen Musterschau in Warschau. CETEBE in Łódź verlangt Kompensationen mit polnischen Textilien (trotz Textil-Junktim!) und beklagt sich gleichzeitig über die Unfreundlichkeit der schweizerischen Abnehmer (Krach mit Herrn Rottner). In der UdSSR hat V/O Exportljon sporadisch und kurzfristig Importbedarf, falls einheimische Lieferungen an die Bekleidungsindustrie ausfallen. Es wird empfohlen, Exportljon von Zeit zu Zeit Preisofferte zu stellen.

17. Weberei Wallenstadt AG, Wallenstadt

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Feingewebe aus Baumwolle und Synthetics, in allen Ländern.

Resultat: Die Erzeugnisse gehobenen Genres kommen nur für die Devisenländern in Frage. Bescheidenes Interesse in der CSSR. In Polen und Ungarn werden die Preise als 30 - 40 % zu hoch empfunden, man bevorzugt den qualitativ minderwertigen, aber doch modisch ansprechenden italienischen Genre (wobei man natürlich verschwieg, dass das Angebot in Wirklichkeit aus 2 - 3-jähriger ehemaliger Ausverkaufsware besteht, die am Kilo eingekauft wird). In Jugoslawien werden die Existenzschwierigkeiten der eigenen Textilindustrie herausgestrichen; Patriotismus geht vor Geschäft (?!). In der UdSSR gibt man Schwierigkeiten beim Verarbeiten hochwertiger Textilien und Mangel an Accessoires zu, deshalb lieber Import billiger Fertigbekleidung! Für Gardinenstoffe aus Synthetics besteht lediglich in der CSSR und Ungarn ein gewisses Interesse (für die Devisenländer); in den übrigen Ländern werden diese ohnehin als Luxus empfunden. Rumänien: 100 % Kompensation mit einheimischen Textilien zu den festgesetzten Preisen (uninteressant).

18. ELCO Oelbrennerwerk AG, Vilters

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Oel-, Gas- und Oel/Gasbrenner in Polen, Ungarn, Rumänien, UdSSR.

Resultat: Einiges Interesse in Polen, Angebot wird geprüft. Da keine Devisen vorhanden, müssten Koproduktionsmöglichkeiten gefunden werden. In Ungarn bestehen eigene Produktionspläne, die sich ungefähr mit dem Angebot von ELCO decken, mit Ausnahme der Kleinstgeräte für Einfamilienhäuser. Für diese könnte sich nach Auffassung der ungarischen Experten ab 1970 ein Markt eröffnen. Rumänien bemüht sich um eine westliche Fabrikationslizenz; ELCO hat eine entsprechende Anfrage inzwischen mangels Rentabilität abgelehnt. Die UdSSR importiert nur komplette Gross-Heizanlagen, nicht aber einzelne Oel- und Gasbrenner. Die sowjetische Botschaft in Budapest, die durch unsere Vermittlung die ELCO-Unterlagen erhalten hat, möchte in ihrem Gebäude ELCO-Brenner installieren. In Moskau erklärte man stolz, mit so kleinen Geschäften könne sich der sowjetische Aussenhandel nicht befassen.

19. Saphirwerk AG, Nidau

Auftrag: Verkauf von künstlichen Edelsteinen und Erzeugnissen daraus, in der Tschechoslowakei, Polen, Bulgarien und Rumänien.

Resultat: In der CSSR sporadisches Interesse für Grammophonadeln, regelmässige Offerten erbeten. In Polen herrscht einige Unzufriedenheit über die angeblich qualitativ minderwertigen Erzeugnisse der Konkurrenzfirma Golay-Buchel. Die Firma Saphirwerk müsste aber ihre Produkte an Ort und Stelle vorführen, um verkaufen zu können. In Bulgarien besteht bei VO Raznoiznos Interesse für künstliche Steine zu Schmuckzwecken (Reexport nach der Türkei (Schmuggel) und dem Nahen Osten), weitere Offerten erbeten. In Rumänien Interesse bei ICE Tehnoimport, im laufenden Jahr aber mangels Devisen keine Bezugsmöglichkeiten mehr.

20. H. Wyssbrod, AG, Biel

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Werkzeugmaschinen in Rumänien, Bulgarien und der UdSSR.

Resultat: Die Firma hat es leider unterlassen, uns Preise und Konditionen mitzugeben. Ohne diese ist kein Verkaufsgespräch möglich. Grundsätzliches Interesse in Bulgarien und Rumänien, muss aber weiter geweckt werden. In der UdSSR hielt uns der Leiter der technischen Abteilung von V/O Stankoimport ein kleines Kolloquium über die

Firma und ihre seinerzeitigen Existenzschwierigkeiten. Man kann daraus entnehmen, dass der UdSSR an einem engeren Kontakt mit dem Unternehmen im Augenblick nicht viel gelegen ist.

21. Nef & Co., St. Gallen

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Nylongarne in der UdSSR

Resultat: v/O Exportljon erbittet Offerte für Nylon-Stretch. Je nach dem Rhythmus der eigenen Produktion entstehen regelmässig Versorgungslücken, die durch Importe gedeckt werden müssen. Exportljon wird die Firma Nef der Kartothek seiner Partner beifügen, die in solchen Fällen um Offerten angefragt werden. (Bisher ist u. W. kein Auftrag erteilt worden.)

22. Schweiz. Schmirgel- und Schleifindustrie AG, Frauenfeld

Auftrag: Marktprospektion in Rumänien und der UdSSR.

Resultat: ICE Mineralimportexport in Bukarest war über die Firma verstimmt, da eine frühere Anfrage nicht beantwortet worden war und hat zwei Jahre lang auf die späteren Offerten der Schweizer Firma nicht oder nur ausweichend geantwortet. Diese Differenz konnte durch meine Vorsprache erledigt werden, und unmittelbar nach meiner Rückkehr erhielt die Firma eine telegraphische Anfrage aus Bukarest. Ein leitender Mitarbeiter hat sich inzwischen dorthin begeben. In der UdSSR ist das Interesse des Aussenhandels weniger manifest; wir haben der Firma vorgeschlagen, über das Staatskomitee für Wissenschaft und Technik den Kontakt mit den Endverbrauchern zu suchen.

23. AG Oederlin & Co., Baden

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Sanitäreinrichtungen und Lötgussfittings in Polen, Rumänien, Bulgarien und der UdSSR.

Resultat: Bisherige Bemühungen um den polnischen Markt, auch eine Teilnahme an der Posener Messe, haben keinen Erfolg gebracht. Der Grund dafür liegt u. E. in Kompetenzstreitigkeiten zwischen den beiden Aussenhandelsunternehmen Varimex und Impexmetal, die von aussen kaum beeinflusst werden können. Wir haben der Firma Tips gegeben, wie sie diese Schwierigkeit durch Kontakte mit den Verbrauchern in der Industrie überspringen könnte. In Bulgarien bestehen angesichts des Fehlens eines nennenswerten Chemiemaschinenbaus kaum Absatzmöglichkeiten, in Rumänien scheinbar unüberwindliche Devisenschwierigkeiten. In beiden Ländern ist die Einfuhr von Sanitärmaterial für

Hotels, Spitäler usw. im Aussenhandelsplan nicht vorgesehen. Auch die UdSSR ist völlig auf Selbstversorgung eingestellt. Für Lötgussfittings müsste via Staatskomitee der Kontakt mit dem Chemiemaschinenbau gesucht werden. Die Prospektion geht weiter.

24. Filtrox-Werke AG, St. Gallen

Auftrag: Marktstudie für Filtriergeräte in Polen, Bulgarien, Rumänien und der UdSSR.

Resultat: Auch hier sind in Polen die Kompetenzen zwischen CHZ Varimex und CHZ Polimex nicht genügend klar abgegrenzt. Die Verkäufe der Firma Filtrox sind ins Stocken geraten, da Polimex nicht genügend exportiert und deshalb keine Devisen hat, während Filtrox mit den Kreditfristen gegenüber der deutschen Konkurrenz (Enk) im Rückstand ist und keine Kompensationen tätigen kann. Bulgarien benötigt Filtrieranlagen für den Reexport nach der UdSSR, hat aber keine Devisen für den Import. Die Lücke kann nur durch Kompensation geschlossen werden, wozu Filtrox bei den gedrückten Preisen kaum in der Lage ist. In Rumänien besteht lebhaftes Interesse bei ICE Masinimport, doch muss mit rumänischen Maschinen kompensiert werden. Für die UdSSR konnten wir der Firma dank dem Entgegenkommen der Allunions-Handelskammer genauere Angaben über kommende Importvorhaben vermitteln. Die Firma dokumentierte die potentiellen Interessenten und trat mit ihnen in Verbindung.

25. Wahli Frères S.A., Bévillard

Auftrag: Marktprospektion für Décolletage- und Verzahnungsautomaten, in allen Ländern.

Resultat: Die hochmodernen und relativ preiswerten Werkzeugmaschinen haben in allen Ländern grosses Interesse hervorgerufen. Ein gewisses Problem stellen lediglich Montage und Wartung, die vom bescheiden dotierten Kundendienst der Firma kaum in so vielen Ländern bewältigt werden können. In Jugoslawien konnten wir einen Importeur in Zagreb für die Vertretung der Maschinen interessieren. Wir haben der Firma detaillierte Vorschläge gemacht, wie die einzelnen Länder "verkaufsreif" werden könnten. Dank dem relativ kleinen Einheitspreis dürfte ein Verkauf zu relativ kurzen Kreditfristen möglich sein. Lediglich in der UdSSR bestehen einige Schwierigkeiten, da die zuständigen Techniker aufgrund der an der Schweizerischen Industrieausstellung in Moskau eingekauften MIKRON-Maschine offenbar an einer Eigenentwicklung arbeiten.

26. Goth & Co. AG, Basel

Auftrag: Zusammenarbeit mit jugoslawischen Transportunternehmen.

Resultat: Die Zahl der jugoslawischen Transporteure und Spediteure (über 20) übersteigt das wirtschaftlich Notwendige bei weitem; die Konzentration lässt aber aus regionalpolitischen Gründen auf sich warten. Dies erschwert die Organisation rationeller Sammeltransporte. Die Position der DANZAS im Jugoslawien-Verkehr ist sehr stark. Zudem ist die für den Transporteur ergiebige Luftfracht völlig unterentwickelt. Möglichkeiten zur Zusammenarbeit bestehen mit den Unternehmen Jugosped und Jugotransport für Bahn-Sammelverkehre sowie mit Croatistrans für einen Strassen-Sammelverkehr nach Chiasso. (Wir sind über die seitherigen Verhandlungen mit den drei Unternehmen und deren Resultate nicht orientiert).

27. Paul Steiger Söhne, Neuallschwil

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Taschenschirme, in allen Ländern.

Resultat: PZO Pragoexport erbat Offerte zuhanden von TUZEX. In den übrigen Ländern bestehen aus Devisengründen keine Importmöglichkeiten. In Jugoslawien muss offensichtlich die einheimische Produktion geschützt werden (1 Fabrik in Serbien). In den übrigen Ländern besteht

ein bescheidenes Angebot von Klappschirmen aus der DDR.

28. Schüpbach & Co. AG, Burgdorf

Auftrag: Prospektion für bedruckte Alu-Folien in Polen, Bulgarien und Rumänien.

Resultat: In Polen ist eine Einfuhr nur auf Kompensationsbasis denkbar. In Bulgarien bestehen Absatzmöglichkeiten beim Staatstrust "Bulgarska Zachar". In Bukarest trafen wir im denkbar günstigsten Zeitpunkt ein, als ICE Metalimport im Begriffe war, Offerten für 1968 einzuholen. Dank unserer Vorsprache wurde die Firma unter die Submittenten aufgenommen; ein Mitarbeiter begab sich unverzüglich nach Bukarest. Wir konnten der Firma Schüpbach auch Namen von Konkurrenten mitteilen, die ebenfalls angefragt wurden. Die Verhandlungen sind inzwischen weiter gediehen; für eine längerfristige Zusammenarbeit bestehen aber noch Kompensationsprobleme. In der UdSSR muss das Interesse an der Basis noch geweckt werden; die Aussenhandelsunternehmen haben beim Bezug von Verpackungsmaterial aus dem Ausland sehr wenig Kompetenzen, da dieser im Aussenhandelsplan nicht vorgesehen ist.

29. Rum Co. Ltd., Basel

Auftrag: Marktsondierung für schweizerische Alkoholika sowie Rum-Konzentrat in allen Ländern, ausser Polen.

Resultat: Das Interesse aller Länder konzentriert sich auf erstklassige Marken-Spirituosen zum Wiederverkauf in den Devisenläden. Schweizerische Spezialitäten sind zu wenig bekannt, um interessant zu sein. Immerhin erbat das ungarische Aussenhandelsunternehmen Monimpex ein Angebot von Williamine-Konzentrat.

30. Manufacture de montres National S.A., La Chaux-de-Fonds

Auftrag: Marktprospektion für elektrischen Betriebsstundenzähler, in allen Ländern.

Resultat: In der Tschechoslowakei, Ungarn und Polen besteht lebhaftes Interesse für dieses preiswerte und präzise Gerät, das gleichzeitig Funktionskontrolle und Rationalisierungshilfe ist. In Bulgarien hat Raznoiznos Schwierigkeiten mit der Unterbringung des Produkts im alljährlichen Uhrenkontingent. In Rumänien fehlen die Devisen bei ICE

Tehnoimport. In Belgrad konnten wir eine bei den staatlichen Submissionsstellen gut eingeführte Vertreterfirma interessieren. Der Apparat ist auf den neuen Diesellokomotiven der jugoslawischen Staatsbahnen bereits in Gebrauch. Der sowjetische Aussenhandel zeigte sich desinteressiert; wir haben vorgeschlagen, über das Staatskomitee für Wissenschaft und Technik die einzelnen Industrie-Fachministerien zu dokumentieren und zudem eine bescheidene Inseratenkampagne in der sowjetischen Fachpresse("Mašinostroitel") angeregt.

31. H.E. Schweitzer AG, Wettingen

Auftrag: Verkaufsmöglichkeiten für Präzisionsschalter und Schalttafeln, in allen Ländern.

Resultat: In der Tschechoslowakei hat sich PZO Strojexport nach einigen Monaten desinteressiert gezeigt: genügend eigenes Personal für den Schalttafelbau, Schalter zu teuer. In Polen (CHZ)Elektrim) Interesse nur im Zusammenhang mit Exportaufträgen, die der Lieferant mitfinanzieren müsste (wozu die Firma Schweitzer nicht in der Lage ist). In Ungarn, Bulgarien, Rumänien und der UdSSR kein greifbares Interesse. In Jugoslawien günstige Reaktion (Anlagen "Son et Lumière"), Kontakte angebahnt.

32. Fabrique nationale de Ressorts S.A., La Chaux-de-Fonds

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Spezialfedern in der CSSR und UdSSR.

Resultat: Die Firma hat einen tschechoslowakischen Auftrag nicht termingemäss ausgeführt und ihren Partner PZO Ferromet in grosse Schwierigkeiten gebracht. Die benötigten Uhrenfedern werden seither in Handarbeit (!) im Lande selbst hergestellt. Es besteht dagegen weiter Bedarf nach Federn für Messgeräte; die Firma hat inzwischen eine neue Bestellung erhalten. In der UdSSR muss das Interesse erst noch geweckt werden. Aus militärpolitischen Erwägungen werden die benötigten Präzisionsteile im Lande selber in Handarbeit hergestellt. Kontakt mit der Uhrenindustrie und dem Instrumentenbau wird via Staatskomitee für Wissenschaft und Technik sowie Ministerium für Leichtindustrie (Uebermittler: Allunions-Handelskammer) angebahnt.

33. Pamasol AG, Pfäffikon SZ

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Aerosolmaschinen in Bulgarien, Rumänien und der UdSSR.

Resultat: In Bulgarien besteht ein Kompensationsproblem. In Rumänien ist die Einfuhr für 1968 vorgesehen; die Firma konnte inzwischen eine detaillierte Offerte unterbreiten, Kaufverhandlungen sind im Gange. In der UdSSR war uns nicht mehr Erfolg beschieden als der Firma selbst, die an der Schweizerischen Industrieausstellung Moskau teilgenommen hat: man bevorzugt ein italienisches Konkurrenzprodukt, das angeblich billiger ist und dessen Fabrikationslizenz man zu erwerben hofft.

34. Polyfax AG, Zürich

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Photokopiergeräte in allen Ländern ausser Rumänien und Bulgarien.

Resultat: In Polen besteht grosses Interesse; die Firma setzt die Prospektion selbständig fort. In Jugoslawien konnten wir ein grosses Belgrader Unternehmen für die Uebernahme der Generalvertretung interessieren; erforderlich ist allerdings noch die Zustimmung von Olivetti, die von der gleichen Firma vertreten wird und ebenfalls Photokopiergeräte herstellt. Das Gerät wird als preiswert und technisch interessant beurteilt; Probleme ergeben sich allerdings für den Kauf des benötigten Spezialpapiers sowie der Chemikalien (Devisenfrage).

35. Adria S.A., Lausanne

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Metall-Gerüstbauelemente in der Tschechoslowakei und Jugoslawien.

Resultate: Die Tschechoslowakei verfügt über eine eigene, wenn auch qualitativ minderwertige Produktion; Import kommt aus Devisengründen nicht in Frage. In Jugoslawien befindet sich die ganze Bauwirtschaft (mit Ausnahme der Adriaküste) in einer tiefen Depression, die Liquiditätsverhältnisse mancher Unternehmen sind äusserst angespannt, und sie schaffen möglichst wenig an. Unter diesen Umständen will sich kein Importeur/Vertreter für das Produkt interessieren.

36. Elastic AG, Basel

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Elastic-Meterware in Ungarn und Rumänien.

Resultat: Hungarotex (Budapest) hat keine Möglichkeit, Elastik-Meterware für die einheimische Textilindustrie zu beziehen, da diese auf die im Lande erzeugten gesäumten Gummibänder angewiesen bleibt. Bei KKV Konsumex besteht sporadisch Bedarf für den Detailverkauf, der aber bisher in Oesterreich gedeckt wurde. (1967: 100000 Meter). In Bukarest ist ICE Romanoexport an Bezügen interessiert, solche wurden bisher aus Italien getätigt und zu 100 % mit rumänischen Textilien kompensiert. (Für die Elastic AG ist das Geschäft z.Z. wegen der hohen Kompensationsprämien unrentabel; die Handelsmarge von ca. 15 % liegt unter der Prämie).

37. Rinsoz & Ormond S.A., Vevey

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Zigarren und Zigarillos, in allen Ländern.

Resultat: In der Tschechoslowakei z.Z. keine Verkaufsmöglichkeit. Eigene slowakische Zigarrenproduktion schliesst Importe - selbst in Kompensation - für den Binnenmarkt aus, zudem grosse Abnahmeverpflichtungen gegenüber Kuba. Für die TUZEX-Devisenläden ist es rentabler, die erste Wahl des kubanischen Angebots gegen Devisen zu verkaufen. Ferner führt man ein paar von den westdeutschen Touristen gefragte Marken. Rinsoz ist für diese kein Begriff. Polen schlägt Kompensation mit Virginia-Tabaken vor, welche die Firma nicht brauchen kann. Der Zigarrenabsatz im Inland ist minimal, für Baltona ist die Marke zu wenig bekannt (Lagerrisiko). In Ungarn ist der Zigarrenkonsum sehr gering; der Tax Free Shop in Budapest-Ferihegy und die Fluggesellschaft MALEV haben das Angebot abgelehnt. In Jugoslawien erklärt man (Generalexport, Belgrad), kein vernünftiger Jugoslawe rauche ausländisches Gewächs, und die Touristen - meist aus der jüngeren Generation - rauchten ebenfalls keine Zigarren, so dass das Geschäft nicht interessant sei. In Bulgarien und Rumänien ist die Marke nicht bekannt genug, um die Devisenläden zu interessieren (obwohl hohe Beamte des Bukarester Aussenministeriums Rinsoz-Erzeugnisse rauchen, die sie von der französischen Botschaft erhalten!). In Moskau wurde Angebot "geprüft" - ohne Resultat (Kuba!).

38. Atlantic AG, Bettlach

Auftrag: Verkauf von Armbanduhren in Jugoslawien und Rumänien.

Resultat: In Belgrad konnte dank der Hilfe der Botschaft ein befriedigender Kontakt mit einem Importunternehmen angebahnt werden. ICE Tehnoimport (Bukarest) weist darauf hin, dass zur Zeit Importmöglichkeiten nur in Kompensation gegen rumänische Kugellager möglich sind. Wir suchen gegenwärtig nach neuen Kompensationsmöglichkeiten.

39. Satronie AG, Zürich

Auftrag: Verkaufsmöglichkeiten für "Automation Boxes" für Ölheizungen, in allen Ländern.

Resultat: "Automation Boxes" werden in Ungarn bereits hergestellt; in Polen soll die Produktion demnächst anlaufen. Die vorhandenen Öl- und Gasheizungen sind meist Grossanlagen, die von Personal überwacht werden, das zur Genüge vorhanden ist. In Jugoslawien versuchten wir vergeblich, einen Importeur zu interessieren (eigene Produktion, italienische Billigangebote). Die UdSSR ist nur am Import kompletter Heizungsanlagen, nicht dagegen an einzelnen Geräten interessiert. Im übrigen stellt ein Moskauer Betrieb automatische Steuergeräte für Grossheizungsanlagen her.

40. Usines métallurgiques de Vallorbe S.A., Vallorbe

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Spezialfeilen in Bulgarien, Rumänien und der UdSSR.

Resultat: Diese Untersuchung ist als einzige noch nicht abgeschlossen. Es müssen gewisse Gründe gegen die Firma vorliegen, die sich vielleicht aus den vor Jahren sehr engen Kontakten mit leitenden Mitarbeitern von Aussenhandels- und Beschaffungsorganen ergeben. Wir versuchen, über den Mechanismus der Materialbewirtschaftung in den drei Ländern ein genaueres Bild zu bekommen, damit Vallorbe seinen Vertrieb neu aufbauen kann.

41. Forster Willi & Co., St. Gallen

42. Bischoff Textil AG, St. Gallen

43. Jakob Schläpfer & Co., St. Gallen

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Stickerien, in allen Ländern.

Resultat: In der Tschechoslowakei, Polen und Ungarn wurden Musterkollektionen zuhanden der Devisenläden TUZEX und IMPEKO, bzw. der beiden Modosalons Arató und Rothschild angefordert. Der Verkauf muss aber noch durch zusätzliche Propagandaanstrengungen gefördert werden. Die Preise wurden weniger beanstandet, gerade die billigeren Erzeugnisse ("Military Look") waren wegen der billigen Handstickerei in den betreffenden Ländern wenig gefragt. In Jugoslawien bestehen zudem für diesen Genre grosse Importschwierigkeiten (GDK erschöpft). Konkurrenz billigster italienischer Ware (1/3 des Schweizer Preises, miserable Qualität) in Zagreb und Bukarest (gelangt in Rumänien nicht in den Detailverkauf, angeblich 100 % Kompensation). Bulgarien (Industrialimport) kann nur für Lohnveredelung importieren, ist aber offenbar nicht in der Lage, eine sorgfältige Verarbeitung zu garantieren. In Moskau zeigt sich V/O Raznoexport völlig desinteressiert; in der Frage käme lediglich die Einfuhr billiger, fertiger Kleider. Die Bemühungen gehen weiter.

44. Verband Schweiz. Garnhändler und Gewebeexporteure, St. Gallen

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für diverse Gewebe aus Baumwolle und Synthetics, in allen Ländern.

Resultat: Die Stoffe sind ansprechend und finden überall Gefallen, können aber aus Devisengründen und mit Rücksicht auf die einheimische Produktion (dieses Argument gilt auch für Jugoslawien!) nicht für den Binnenmarkt eingeführt werden. Die Einkaufsorganisationen der Devisenläden beanstanden die hohen Preise und verlangen Reduktionen um 30 - 40 % - man ist ganz auf Billig- und Ausverkaufsware eingeschworen. In der UdSSR gleiche Einstellung wie zu Stickereien: da die Verarbeitungsmöglichkeiten mangelhaft sind und die Zutaten fehlen, ist es interessanter, billige Fertigbekleidung einzuführen.

45. Weinmann AG, Schaffhausen

Auftrag: Marktprospektion für Fahrrad-Felgenbremsen in der Tschechoslowakei, Polen, Ungarn, Bulgarien, Rumänien und der UdSSR.

Resultat: In der CSSR ist die Einfuhr von Fahrradbestandteilen aus Hartwährungsländern im Plan nicht vorgesehen, da auch kein nennenswerter Fahrradexport nach solchen erfolgt. In Polen will sich das Aussenhandelsunternehmen UNIVERSAL mit der zuständigen Industrievereinigung und den Fahrradwerken in Bydgoszcz in Verbindung setzen; Voraussetzung wäre aber die Abnahme fertiger polnischer Fahrräder (für die Firma uninteressant). In Ungarn läuft ein Zusammenarbeitsabkommen mit dem Aussenhandelsunternehmen Pannonia befriedigend; die Umsätze sind aber nicht gross. In Bulgarien ist die Fahrradproduktion gering, in Rumänien stark rückläufig. Die Möglichkeiten müssten via zuständiges Ministerium für Leichtindustrie (Bukarest) bzw. Stadträte (Bulgarien, Fahrzeugindustrie = Lokalindustrie) erst abgeklärt werden, wobei der Aufwand wohl in keinem Verhältnis mit dem Ertrag stehen würde. In der UdSSR bestand offensichtlich kein Interesse.

46. Mahef S.A., Fribourg

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Granulier- und Ampullendruckmaschinen in Polen, Rumänien und der UdSSR

Resultat: In Polen stellt das Aussenhandelsunternehmen Polimex CHZ unerfüllbare Forderungen: Import ohne Elektromotoren ist möglich, wenn Reexport der fertigen Granuliermaschinen nach Hartwährungsländern erfolgen kann. In Rumänien grosses Interesse, Einfuhr beider Typen ist im Plan für 1968 und 1969 vorgesehen. Die Firma konnte seither Detailofferte unterbreiten. Durch Zufall konnten wir ihr auch noch eine Anfrage aus Ungarn vermitteln. In der UdSSR muss der komplizierte Weg über das Staatskomitee und zwei Fachministerien eingeschlagen werden.

- 19 -

47. Paillard S.A., Yverdon

Auftrag: Absatzmöglichkeiten für Schreibmaschinen in Polen, Ungarn, Jugoslawien, Bulgarien und Rumänien.

Resultat: Polen interessiert sich (wahrscheinlich nicht ganz uneigennützig) für das kommende elektrische Modell (eigene grosse Entwicklungsanstrengungen auf dem EBM-Sektor!). Man gibt offen zu, dass alle bei CHZ Varimex eingehenden technischen Unterlagen sofort an das zuständige Forschungsinstitut "zur Prüfung" weitergeleitet werden. Ungarn hat keine Devisen für Schreibmaschinenimporte aus Hartwährungsländern, die DDR ist Hauptlieferant, gefolgt von Polen. Konsumex interessiert sich für eine kleine Serie von Portables zum Wiederverkauf gegen Devisen in den Konsumtourist-Läden. In Jugoslawien ist der Schreibmaschinenverkauf eine Vertreterfrage. Der Verkauf ist nur gegen Zahlung aus Devisenkonto möglich, wobei der Zoll in Dinar entrichtet werden kann. Lediglich ostdeutsche und polnische Erzeugnisse sind gegen Landeswährung erhältlich. Die Umsätze sind, dem Betrieb in den Läden nach zu schliessen, bescheiden. Olivetti und Remington beherrschen den kleinen Markt, der zudem noch in "Latinica" und "Cirilica" aufgespalten ist. Wir haben Paillard einen Besuch der Zagreber Importunternehmen (Mladost und Papir) nahegelegt. Bulgarien beginnt mit einer eigenen Schreibmaschinenproduktion; der Import wird auf wenige Buchungs- und Spezialmaschinen beschränkt. In Rumänien besteht grosser Nachholbedarf. Alle Devisen waren bereits September 1967 ausgegeben, hinsichtlich der Möglichkeiten für 1968 bestand noch keine Gewissheit (Zwang zur Kompensation!). ICE Tehnoimport ist hinsichtlich der verfügbaren Devisen sehr pessimistisch. Angesichts der gedrückten Preise ist es sehr schwierig, ein für Paillard tragbares Kompensationsgeschäft ins Werk zu setzen.

- 20 -

Nachtrag: Die Feststellungen allgemeiner Art und Schlussfolgerungen finden sich in meinem voraussichtlich Ende Oktober erscheinenden Spezialbericht, Serie A, der Handelszentrale: "Märkte und Marktprospektion in Osteuropa".

Lausanne, den 7. August 1968

Sch/Hr

