

FREDERIC P. WALTHARD
 PRESIDENT
 THE WATCHMAKERS OF SWITZERLAND
 INFORMATION CENTER, INC.

Persoenlich

aa
 —

New York, den 1. Maerz 1967

Herrn Bundesrat
 Dr. H. Schaffner
 Vorsteher des Eidg.
 Volkswirtschaftsdepartements
 Bundeshaus Ost
 3003 B e r n

~~Wz~~
 Antwort vorher
 gegeben
 L

Lieber, sehr verehrter Herr Bundesrat,

Fuer Ihre Zuschrift vom 27. Januar 1967 und vor allem fuer Ihre anerkennenden und ermunternden Worte bezueglich meiner Taetigkeit hier in den USA danke ich Ihnen aus ganzem Herzen.

Ich kann diese Ermunterung gut gebrauchen, denn der "job" ist nicht leicht. Viele Leute interessieren sich zwar an einer Loesung der Uhrenprobleme, aber oft kann ich mich nicht des Eindrucks erwehren, dass es ihnen dabei weniger um eine sachlich im Gesamtinteresse gelegene Loesung als mehr um persoenlichen Prestigegegewinn oder kurzsichtige Geschaeftsinteressen geht.

Getreu der von mir bisher befolgten Linie, offen zu sagen, was ich im Gesamtinteresse der Schweiz als das Richtige betrachte, habe ich kuerzlich an die leitenden Persoenlichkeiten der schweizerischen Uhrenindustrie das beiliegende Papier gerichtet. Mit diesem Papier bezwecke ich vor allem, auf die Gefahren einer ungenuegenden Ausnuetzung des "rollback" - Entscheids hinzuweisen. Das Papier wird wohl niemandem Freude machen, weder bei der Industrie noch bei der Verwaltung, aber ich erachtete es als meine Pflicht diesen "Alarmruf" ertoenen zu lassen.

In der Annahme, dass Sie der Inhalt interessieren koennte - obwohl Sie sicher viel andere dringendere und wichtigere Probleme zu meistern haben - erlaube ich mir, Ihnen dieses Papier und die dazu gehoerende zusammenfassende, in den Ebauches S.A. Mitteilungen veroeffentlichte Studie ueber den amerikanischen Uhrenmarkt zukommen zu lassen.

Obwohl sich zweifellos verfassungsmaessige Probleme stellen, scheint mir, dass die Bundesbehoerden die einzigen sind, welche die Uhrenindustriellen dazu bewegen koennten,

Dodis



- 2 -

bezuglich einem wichtigen Markt, wie derjenige der USA, die Massnahmen zu treffen, welche zur Erhaltung dieses wichtigen Exportzweigs nunmehr dringlich werden. Anstatt dass sich die allzuvielen Uhren-Organisationen in der Schweiz gegenseitig eifersüchtig ueberwachen und sich in einer Art staendigem Kompetenz-Kleinkrieg befinden, waere es besser, wenn sie sich etwas mehr auf ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren - naemlich die Erhaltung der grossen Auslandsmaerkte durch eine straffere und rationellere Zusammenarbeit in der Schweiz, um die Grundstruktur unserer Uhren-Industrie besser den Aufgaben der Zukunft anzupassen.

Ich waere sehr froh, wenn Sie mir einmal eine kleine Stunde zur Aussprache ueber diese Probleme und insbesondere zum Einholen Ihrer Ratschlaege und weiterer Ermunterung gewaehren wuerden. Vielleicht haben wir auch die Ehre, Sie an der EXPO 67 in Montreal begruessen zu duerfen. Fuer alle Faelle lege ich Ihnen ein kleines Informationsblatt bei, das ich in 500,000 Exemplaren auf englisch und franzoesisch in Nordamerika verteile.

Mit den herzlichsten Gruessen und mit der Versicherung meiner ausgezeichneten Hochachtung bin ich

Ihr stets ergebener

T. Wimmer

Beilagen

FPW/ms

Für Übersicht über Inhalts
Bitte Seiten 10 + 11, Seite 3, Schlusssatz

Probleme einer besseren Ausnutzung des "rollback" - Entscheids vom 11. Januar 1967 zur Verbesserung der schweizerischen Steinanker - Uhren Exporte nach den USA.

I. Wiederum guenstige Ausgangslage fuer erhoehte Steinar. Uhren-Importe nach den USA

1. Der amerikanische Uhrenkonsum

a) Umfang

Eine kuerzlich durchgefuehrte Analyse des amerikanischen Uhrenmarkts (Vergl. Seiten 7 - 10, Nr. 16, Januar 1967-Ausgabe der EBAUCHES A.G. - MITTEILUNGEN) zeigt, dass sich der amerikanische Uhrenkonsum in den letzten 5 Jahren verdoppelt hat. Dieser Konsum betrug im Jahre 1965 34,3 Millionen Einheiten. Die amerikanische Zolltarifkommission erwartet fuer das Jahr 1966 eine Zunahme des Uhren-Absatzes auf etwa 42 Millionen Einheiten. Die jaehrliche Wachstumsrate waehrend der letzten Jahre (seit 1963/64) variierte zwischen 20 - 25 %.

b) Allgemeine Wirtschaftslage

Die allgemeine Wirtschaftslage der USA wurde an der Jahreswende 1966/67 von der Mehrzahl staatlicher und privatwirtschaftlicher Wirtschaftsexperten weniger optimistisch beurteilt. Fuer das Jahr 1967 wird ein zunehmender inflationistischer Druck auf die amerikanische Wirtschaft erwartet. Dieser Druck wird bzw. ist bereits ausgeloeset worden durch den Umstand, dass der auf Hochtouren laufenden amerikanischen Wirtschaft infolge der Zuspitzung des Vietnamkonflikts seit Mitte 1965 zusaetzliche Materialbeschaffungsauftraege in der Groessenordnung von 28 Milliarden US-Dollars pro Jahr auferlegt werden mussten. Die dadurch bedingte Verknappung auf dem Arbeitsmarkt fuehrte zu einer rascheren Ankurbelung der Lohn-Preis-Spirale und zu bedenklich rasch ansteigenden Produktionskosten.

c) Auswirkungen auf den Uhrenkonsum

Die wegen der Entwicklung der allgemeinen Wirtschaftslage zu erwartende Reduktion des effektiv verfuegbaren Einkommens (disposable income) und die daraus resultierende Kaeufer-Zurueckhaltung darf bezueglich einem Produkt, wie die Uhr, nicht ueberschaetzt werden. Die Gruende dafuer sind im wesentlichen folgende:

- Der Uhrenkonsum spielt gemessen am Umfang des gesamten amerikanischen Detailhandels eine sehr geringe Bedeutung. Nach allgemeinen volkswirtschaftlichen Grundsuetzen duerfte sich deshalb auch der Rueckgang des Uhrenkonsums nur proportional zu dem relativ geringen prozentualen Anteil des Uhrenkonsums am gesamten Detailhandel verhalten.

- 2 -

- Angesichts des geringen Anteils der Uhr am amerikanischen Konsumdollar und angesichts des relativ sehr niedrigen Durchschnitts-Detailpreises der Uhr (Hauptkategorie um US \$ 30.00) ist kaum zu erwarten, dass sich die Käuferzurückhaltung auf diese Warengattung kristallisieren dürfte. Die durch Inflation und eventuelle höhere Steuern bedingte Zurückhaltung des amerikanischen Käufers dürfte sich auf die eine höhere einmalige Ausgabe notwendig machenden Produkte, wie Häuser, Automobile, Fernsehapparate, Waschmaschinen und andere elektrische und optische Konsumgüter, konzentrieren. Dazu kommt noch, dass die Uhr heute auf dem amerikanischen Markt vornehmlich ein Bedarfs- und weniger nur ein Luxus- und Geschenkartikel ist.

- Die Weltuhrenproduktion ist heute stark hinter dem rasch zunehmenden Uhrenkonsum zurückgeblieben. Dies wirkt sich gerade auf dem amerikanischen Uhrenmarkt in ausserordentlich langen Lieferfristen aus (im Durchschnitt mehr als ein Jahr - als Regel sind Bestellungen für Lieferungen im Jahre 1968 schon jetzt zu placieren). Ein gewisses Abflauen der Uhren-Nachfrage in den USA dürfte sich somit, zumindest kurzfristig, weniger in einer Reduktion des Gesamtvolumens als zunächst in einer Verkürzung der Lieferfristen auswirken. Eine äusserst wichtige Voraussetzung dafür ist, allerdings dass die gegenwärtigen Lieferanten überhaupt in der Lage sind rascher zu liefern. Schliesslich ist zu erwarten, dass sich der Entscheid des amerikanischen Präsidenten vom 11. Januar 1967 betreffend die Rückführung der amerikanischen Uhrenzölle auf ihren Stand vor dem 27. Juli 1954 stimulierend auf dem Uhrenkonsum auswirken wird. Dadurch dürfte, zumindest für die kommenden Jahre (1967/68), negative Auswirkungen einer Verlangsamung der wirtschaftlichen Expansion auf den Uhrenkonsum zu einem nicht unbeachtlichen Ausmass aufgefangen werden.

d) Zusammenfassend

kann festgehalten werden, dass der amerikanische Uhrenkonsum in den kommenden zwei Jahren (1967/68) zumindest das im Jahre 1966 erreichte Volumen von rund 40 - 42 Millionen Einheiten beibehalten wird. Eine Zunahme dieses Absatzes darf aber keineswegs ausgeschlossen werden, besonders wenn die jüngsten Entspannungstendenzen im Vietnamkonflikt anhalten und die antiinflationistischen Massnahmen der amerikanischen Regierung anfangen sich auszuwirken. In diesem Falle ist sogar mit einer Zuwachsrate von mindestens 10 - 12 % zu rechnen (ungefähr die Hälfte der Zuwachsrate der Jahre 1964-66). Ein totaler Uhrenkonsum von 45 - 50 Millionen Einheiten im Jahre 1967 und 55 - 60 Millionen im Jahre 1968 gehört somit keineswegs in den Bereich des Unmöglichen.

2. Zusammensetzung des amerikanischen Uhrenkonsums

Ohne die Darlegungen in der eingangs erwahnten und im Mitteilungsblatt der Ebauches A.G. veroeffentlichten Analyse zu wiederholen, sei hier nur festgehalten, dass das Gesamtvolumen des amerikanischen Uhrenkonsums und die vielversprechende jaehrliche Zuwachsrate dieses Uhrenkonsums allein nicht genuegt fuer eine optimistische Beurteilung der Absatzmoeglichkeiten schweizerischer Uhren, insbesondere schweizerischer Steinankeruhren, auf dem amerikanischen Markt in den kommenden Jahren 1967/68. Dies aus folgenden Gruenden:

a) Steinankeruhren

Im Jahre 1965 (das letzte Jahr ueber welches zuverlaessige amerikanische statistische Angaben vorhanden sind) bestand der Uhren-Absatz immer noch aus 20,7 Millionen Rosskopfuhrer und nur etwa 13,5 Millionen Steinankeruhren. Auch wenn sich die Nachfrage nach Steinankeruhren in den letzten Jahren etwas verbessert hat und sich die Absatzvoraussetzungen fuer die mittel- und hoeherpreisige Uhr (ueber US \$ 30.00 Detailpreis) im allgemeinen etwas guenstiger entwickelten, haben die schweizerischen Steinankeruhren-Importe nach den USA kaum davon profitiert.

Die Gruende fuer diese Situation sind nur allzugut bekannt.

Seit der Einfuehrung der um 50 % hoeheren amerikanischen Uhrenzoeelle fuer die Steinankeruhren bis und mit 17 Steinen im Jahre 1954 sind die schweizerischen Steinankeruhrenimporte von 10,1 Millionen Einheiten im Jahre 1953 auf 6,9 Millionen Einheiten im Jahre 1965 gesunken. Die Differenz zum Gesamt-Steinankeruhren-Konsum der USA von 13,5 Millionen Einheiten im Jahre 1965 besteht aus etwa 1,3 bis 1,7 Millionen Einheiten der einheimischen Steinanker-Uhren-Produktion, 1,2 Millionen Steinankeruhren nichtschweizerischer Importe und aus mehr als 3,7 Millionen Steinankeruhren, die ueber die Jungfern-Inseln (Virgin Islands) und Guam im Jahre 1965 zollfrei auf den amerikanischen Markt gelangten. Von Interesse in diesem Zusammenhang ist, dass im Jahre 1966 der Anteil der ueber die Jungfern-Inseln zollfrei auf den amerikanischen Markt gelangter Steinankeruhren mindestens 4,2 Millionen Einheiten betragen duerfte, da diese Importe fuer die Periode Januar bis und mit November 1966 bereits 3,847 Millionen Einheiten und die Importe fuer den Dezember 1965 ueber 355'000 Einheiten betragen (3,847 + 0,355 Millionen = 4,202 Millionen Einheiten). Werden die jaehrliche Zuwachsrate und die zollfreien Importe ueber die Insel Guam (511'000 Einheiten in der Periode Januar bis und mit November 1966) beruecksichtigt, so kann auch bei einer konservativen Beurteilung der zollfreie Gesamt-Steinankeruhren-Import ueber die Insel-Besitzungen der USA im Jahre 1966 auf mindestens 4,7 bis 4,9 Millionen Einheiten geschaezt werden.

b) Rosskopfuhren

Bezueglich der schweizerischen Rosskopfuhren-Importe ergibt sich ein viel guenstigeres Bild als bei den Steinankeruhren. Der Anteil der Rosskopfuhr am Gesamt-Uhren-Konsum der USA ist von 8,2 Millionen Einheiten im Jahre 1953 auf 20,7 Millionen Einheiten im Jahre 1965 angestiegen. Der Anteil schweizerischer Rosskopfuhren ist dabei von 2,2 Millionen Einheiten im Jahre 1953 auf 8,7 Millionen Einheiten im Jahre 1965 angestiegen. Die Differenz von etwa 12 Millionen Einheiten zwischen dem Gesamt-Rosskopfuhren-Absatz und den schweizerischen Rosskopfuhren-Importen besteht dabei hauptsaechlich (abgesehen von sehr geringen nichtschweizerischen Rosskopfuhren-Importe von etwa 0,3 Millionen Einheiten) aus der einheimischen amerikanischen Produktion von etwa 11,7 Millionen Einheiten (vornehmlich TIMEX).

3. Ursachen fuer die rueckklaeufige Entwicklung der schweizerischen Steinankeruhren-Importe nach den USA.

Natuerlich ist eine der Hauptursachen fuer den starken Anteil der Rosskopfuhr am amerikanischen Gesamtuhren-Konsum das Aufkommen der Uhr als ein billiger Massenvertriebsartikel und der damit einhergehenden Entwicklung von Massenverteilungs-Kanaelen. Es waere dabei muessig abzuklaeren zu versuchen, ob diese Entwicklung durch die Erhoehung der amerikanischen Uhrenzoelle im Jahre 1954 verursacht wurde, oder ob sie eher Ausdruck einer allgemeinen Entwicklung des amerikanischen Detailhandels besonders in den 50iger Jahren ist. Aber es kann kein Zweifel daran bestehen, dass das Aufkommen der Uhr als Massenvertriebsartikel durch die hohen Uhrenzoelle aus dem Jahre 1954 massgeblich gefoerdert wuerde. Weitgehend geholfen hat auch die besonders in den 50iger Jahren irrige Verkaufspolitik der mittel- und hoeherpreisigen Uhr, insbesondere der Steinankeruhr. Mit dieser Politik wurde trotz dem Nachteil hoeherer Zoelle versucht, durch stark reduzierte, wirtschaftlich ungesunde Kampfpreise die billige, vornehmlich einheimische Rosskopfuhr zu konkurrenzieren. Dieser scharfe Konkurrenzkampf ist zweifellos auch verantwortlich fuer die massive Zunahme schweizerischer Rosskopfuhren-Importe. Da diese importierten Rosskopfuhren zudem im Vergleich zu den einheimischen Rosskopfuhren besserer Qualitaet waren, haben sie zu der noch heute vorherrschenden Verwirrung beim amerikanischen Konsumenten ueber die wirkliche Preis-Qualitaets-Beziehung einer Uhr beigetragen. Diese Verwirrung wirkte sich zum Nachteil der hoeherpreisigen Steinankeruhr aus, die natuerlich in der Kategorie bis und mit 17 Steinen am staerksten unter den hohen Uhrenzoellen aus dem Jahre 1954 gelitten hat.

Seitdem aber Fabrikanten, Grossisten und Detaillisten erkannt haben, dass in den USA heute gewissermassen zwei Maerkte nebeneinander bestehen - naemlich derjenige fuer die billige Massenuhr (vornehmlich die einheimische Rosskopfuhr) und der-

- 5 -

jenige fuer die hoeherpreisige Qualitaets-oder Steinankeruhr bzw. importierte Rosskopfuhr - und seitdem die Schlussfolgerungen aus dieser Situation fuer eine gesuendere Marken-und Preispolitik der Steinankeruhr gezogen wurden, hat sich eine deutliche Besserung bezueglich der beim amerikanischen Konsumenten bestehenden Verwirrung ueber die wirkliche Preis-Qualitaets-Beziehung gezeigt. Viel hat dabei auch die Verbesserung eines raschen Service-und Reparaturdienstes der Steinankeruhren beigetragen.

Schliesslich sei noch erwaeht, dass das Aufkommen der billigen Massenuhr und insbesondere der importierten Rosskopfuhr auf dem amerikanischen Markt zur Erschliessung ganz neuer Kaeuferschichten und damit zu einer absoluten Vergroesserung des amerikanischen Uhrenabsatzes als solchem beigetragen hat. (Vergl. fuer eine detaillierte Analyse dieses Aspekts die Ausfuehrungen im Artikel der Ebauches - Mitteilungen Nr. 16 vom Januar 1967). Es kann kein Zweifel daran bestehen, dass die hoeherpreisige Steinankeruhr (die selber heute auch infolge Perfektionierung der Produktionsmethoden, zu konkurrenzfaehigeren Preisen angeboten werden kann) von diesem groesseren Absatzvolumen ebenfalls profitiert.

4. Bedeutung des "rollback" - Entscheids vom 11. Januar 1967

a) Bedeutung

Die Bedeutung dieses Entscheids liegt vor allem darin, dass sie die Steinankeruhr vom Hemmschuh einer ueber 12 Jahre dauernden Diskriminierung befreit. Die schweizerische Steinankeruhr bis und mit 17 Steinen kann heute wiederum von einer gesuenderen Konkurrenz-Ausgangslage ausgehend auf dem amerikanischen Uhrenmarkt auftreten.

b) Zusammenfassend kann diese bessere Konkurrenz-Ausgangslage wie folgt umschrieben werden:

- Anhaltender und relativ rasch ansteigender amerikanischer Uhrenkonsum. (45 - 50 Millionen im Jahre 1967, 55 - 60 Millionen im Jahre 1968)
- Langsam, aber stetig zunehmende Nachfrage nach besserpreisigen Qualitaetsuhren, insbesondere Steinankeruhren.
- Bessere preisliche Konkurrenzfaehigkeit schweizerischer Steinankeruhren als Folge der durch Automatisierung und sonstige Verbesserungen der Produktionsmethoden erzielten Senkungen der Produktionskosten. Dies gestattete den schweizerischen Steinankeruhren bereits in den letzten Jahren trotz der hohen Zoelle ihre Einfuhrposition etwas zu verbessern, indem diese Importe von ihrem Tiefstand im Jahre 1958 von 5,3 Millionen auf 6,9 Millionen Einheiten anzusteigen vermochten.
- Verbesserung und Beschleunigung des Service- und Reparaturdienstes dank der Perfektionierung des Ebauches-Verteilungssystems fuer Uhren-Reparatur-Bestandteile.

- 6 -

- Beibehaltung eines grossen Teils des "goodwills" und des Prestiges fuer die Schweizer-Uhr im allgemeinen und fuer die schweizerische Qualitaets-Steinankeruhr im besonderen, dank der intensiven Publizitaetskampagne der FH waehrend der letzten 18 Jahre.
- Und schliesslich neuerdings die Reduktion der amerikanischen Uhrenzoelle um 1/3, was den Preis als bisher hauptsaechlichen Hemmschuh fuer groessere schweizerische Steinanker-Uhren-Importe nach den USA weitgehend eliminiert.

c) Umfang des bisher entgangenen Anteils am Konsum

Wie sehr die hohen Zoelle fuer die bisher geringen schweizerischen Steinankeruhren-Importe verantwortlich sind, kann am besten an dem sprunghaften Anschwellen der zollfreien Steinankeruhren-Importe ueber die amerikanischen Insel-Besitzungen von etwa 180,000 Einheiten im Jahre 1962 auf etwa 4,7 Millionen Einheiten im Jahre 1966 (nur in 4 Jahren) er-messen werden. De facto repraesentiert dieser Import ueber die Insel-Besitzungen der USA den Anteil, welcher der schweizerischen Steinankeruhren-Industrie bisher am amerikanischen Uhrenkonsum wegen den hohen Zoellen entgangen ist. Das sprunghafte Anschwellen dieser Importe auf 4,7 Millionen Einheiten beweist aber noch, dass auf dem amerikanischen Markt weiterhin eine grosse Nachfrage nach Steinankeruhren besteht.

Nachdem nunmehr das Hindernis der hohen Zoelle wenn auch nicht vollstaendig, so doch weitgehend aus dem Wege geschaffen werden konnte, ist nicht einzusehen, warum die schweizerischen Steinankeruhren nicht den ihnen zukommenden Anteil am amerikanischen Uhrenmarkt wiederzuerobern in der Lage sein sollte. Das Preis-"Handicap" kann wenigstens nicht mehr als Entschuldigung angerufen werden.

- 7 -

II. Probleme einer Verbesserung der schweizerischen Steinankeruhren-Exporte nach den USA.

1. Konkurrenzlage mit den amerikanischen Insel-Territorien.

Der Hauptteil der zollfrei ueber die Insel-Besitzungen der USA nach dem amerikanischen Festland gelangenden Uhren-Importe besteht aus Uhrwerken mit Zifferblatt und Uhrzeiger. Gemaess allerdings nur annaehernden Schaetzungen verteilten sich diese Importe bisher auf folgende Lieferanten:

- etwa 65 - 70 % japanische Lieferanten, mit Hattori (Seiko) an der Spitze, gefolgt von Citizen (vornehmlich fuer die Caravelle der BULOVA) und RICO fuer Hamilton und andere.
- etwa 20 % franzoesische Lieferanten
- etwa 10 % russische und deutsche Lieferanten.

Ein Preisvergleich der kurantesten Uhrwerk Typen ergibt folgendes Bild:

Virgin Island Preis in New York	New York Preis <u>vor</u> dem Rollback	New York Preis <u>nach</u> dem Rollback
5 1/2 (Damenuhren)	\$ 4.87 (Fr. 21.-)	\$ 4.87 (Fr. 21.-)
	\$ 3.85 Zoll	\$ 2.70 Zoll
\$ 7.20	\$ 8.72	\$ 7.57
=====		=====
6 3/4 - 8 (Damenuhren)	\$ 3.59 (Fr. 15.50)	\$ 3.59
	\$ 3.375 Zoll	\$ 2.25 Zoll
\$ 5.70	\$ 6.965	\$ 5.84
=====		=====
11 1/2 (Herrenuhren)	\$ 3.47 (Fr. 15.-)	\$ 3.47
	\$ 2.90 Zoll	\$ 1.80 Zoll
\$ 5.45	\$ 6.37	\$ 5.27
=====		=====

Obwohl auch diese Zahlen noch naeher zu ueberpruefen waeren, zeigen sie doch, dass der "rollback"-Entscheid die Konkurrenzlage der schweizerischen Steinankeruhr wesentlich verbessert hat.

Die bisherige Differenz ist von \$ 1.50 (5 1/2) auf \$ 0.37, bzw. von \$ 1.26 (6 3/4 - 8) auf \$ 0.14 reduziert, bzw. von \$ 0.92 (11 1/2) auf einen Vorteil von \$ 0.18 fuer das schweizerische Produkt umgewandelt worden.

Auch wenn die nicht-schweizerischen Lieferanten der Virgin Islands ihre Preise reduzieren sollten, - man spricht bei der 6 3/4 Linie japanischen Ursprungs von einer Reduktion des jetzigen Ankunftspreises in den Virgin Islands von \$ 2.80 auf \$ 2.30, - eine Entwicklung, die somit sorgfaeltig zu ueberwachen ist -, so kann doch nicht bestritten werden, dass die schweizerische Steinankeruhre dank ihrer besseren Qualitaet, dank dem in den USA bestehenden "good will" fuer das schweizerische Produkt und weitgehend auch dank der waehrend der letzten 18 Jahre aufgebauten Infrastruktur eines reibungslos und rationell funktionierenden Service- und Reparaturdienstes, auch bei solchen Preisreduktionen eine gute Konkurrenz-Ausgangslage beibehalten wird. Das Wichtigste ist aber, dass der Importeur, vor die Wahl zwischen einem schweizerischen und einem nichtschweizerischen Produkt gestellt, auch bei weiter bestehendem geringem Preisunterschied zweifellos dem schweizerischen Produkt den Vorzug geben wird. Einer der Hauptgruende dafuer ist, dass er sein Produkt als "swiss made" in den USA vertreiben kann, waehrenddem die ueber die amerikanischen Inselbesitzungen nach den USA gelangenden Produkte entweder anonym oder als amerikanische Uhren verkauft werden muessen.

2. Auswirkungen der existierenden Lieferfristen

Angeichts dem bereits erwahnten Zurueckbleiben der Weltuhren-Produktion hinter der Weltuhren-Nachfrage (man kann sich nicht des Eindrucks erwehren, dass sich die Uhrennachfrage bzw. der Uhrenkonsum in einer geometrischen, hingegen die Uhrenproduktion nur in einer arithmetischen Potenzreihe entwickelt), ist sehr stark zu befuerchten, dass nur diejenigen Lieferanten fuer den amerikanischen Markt von der durch den "rollback"-Entscheid geschaffenen guenstigeren Konkurrenz-Ausgangslage profitieren werden, die in der Lage sind

- a) mehr zu liefern und
- b) rasch zu liefern!

Vergleicht man in diesem Zusammenhang die jaehrliche Zuwachsrates der schweizerischen Uhrenproduktion mit derjenigen der japanischen oder der russischen Uhren-Industrien, beruecksichtigt man zudem noch das in diesen Laendern existierende Produktionspotential (insbesondere vom Standpunkt der verfuegbaren Arbeitskraefte) so kann man sich nicht der aeusserst Ernst zu nehmenden Befuerchtung erwehren, dass die schweizerische Uhrenindustrie wiederum den "Kuerzeren ziehen wird." In dieser Beziehung sitzen die schweizerische Steinankeruhren- und die Rosskopfuhrenproduktion im gleichen Boot! Der Grund dafuer ist, dass die am 11. Januar 1967 eingefuehrte Zollreduktion auf dem amerikanischen Uhrenmarkt zu einer gewissen Verschiebung des Konsums von der Rosskopfuhr auf die Steinankeruhr fuehren wird.

Die Leiter der TIMEX haben dies von Anfang an erkannt. Deshalb waren sie in der letzten Phase gegen den Rollback. Deshalb machen sie jetzt grosse Anstrengungen, ihren Qualitätsstandard durch Einfuehrung von Steinankeruhren zu heben.

Was die schweizerische Steinankeruhr anbelangt, so ist durch den Rollback-Entscheid eine gewisse Vakuum-Wirkung geschaffen worden, die sich so manifestieren koennte, dass gewisse nichtschweizerische Lieferanten, die bisher zwar zollfrei, aber auch anonym ueber die Insel-Besitzungen auf den amerikanischen Markt gelangten, nunmehr versuchen werden, direkt ueber die kleiner gewordene amerikanische Zollmauer unter voller Ursprungs- und Markenidentifikation auf den Markt zu gelangen. Das gilt in erster Linie von den Japanern und unter ihnen vornehmlich von Hattori (Seiko) und Citizen. Es ist auch nicht auszuschliessen, dass diese japanischen Lieferanten im Zuge der allgemeinen Konzentrations-Bestrebungen versuchen werden, anerkannte amerikanische Marken zum Vertrieb ihrer Produkte zu erwerben.

Das Ansehen der Japaner im amerikanischen Detailhandel (besonders fuer Produkte wie Radio- und Photographie und andere optische Apparate) darf nicht unterschaezt werden. Natuerlich gibt im Uhrensektor der Konsument dem schweizerischen und amerikanischen Produkt immer noch den Vorzug, aber gerade dank den Importen ueber die Insel-Besitzungen ist es den Japanern waehrend der letzten Jahre gelungen ihre Uhrwerke beim Uhrenhandel einzufuehren. Kann der Japaner zudem noch kuerzere Lieferfristen bieten, so wird der Importeur, Grossist und Detaillist "nolens volens" der japanischen Steinankeruhr den Vorzug geben, um die durch den Rollback-Entscheid stimulierte hoehere Nachfrage nach Steinankeruhren befriedigen zu koennen.

Das auf den Insel-Besitzungen der USA infolge des Ausfalls eines groesseren Teils japanischer Lieferungen entstehende Vakuum koennte - und dies ist eine eher realistische Prognose - zum Beispiel in der niedrigen Preiskategorie durch russische Uhrwerke ersetzt werden. Die Russen leiden in den USA immer noch im allgemeinen, und auf dem Uhrensektor im besonderen, unter einem fuer sie psychologisch unguenstigen Klima. Es waere somit durchaus in ihrem Interesse, ihre Uhrwerke in amerikanischen Uhrenschalen und somit als ein amerikanisches Produkt auf den Markt zu bringen und gleich, wie dies von den Japanern waehrend der letzten Jahre getan wurde, auf diesem Wege den amerikanischen Uhrenhandel mit ihren Produkten vertraut zu machen.

Abgesehen davon duerfte sich, anfaenglich aus technischen Gruenden und wegen der unqualifizierten Arbeitskraefte nur langsam aber doch in zunehmendem Ausmass eine Verschiebung der Produktion der Insel-Besitzungen von Steinankeruhren bis und mit 17 Steinen auf Steinankeruhren ueber 17 Steinen (vor allem der Kategorie von 21 Steinen) durchsetzen.

Langfristig gesehen hat die schweizerische Uhrenindustrie somit ein wesentliches Interesse, das auf den amerikanischen Inselbesitzungen durch den Ausfall gewisser Japaner als Lieferanten entstehende Vakuum selber auszufuellen und zwar wiederum in beiden Kategorien - Steinankeruhren bis und mit 17 Steinen und Steinanker-

uhren ueber 17 Steinen.

Gelingt dies der schweizerischen Uhrenindustrie nicht spaetestens in den kommenden zwei Jahren (1967/68) so werden diejenigen nicht-schweizerischen Uhrenindustrien, die rascher als die Schweiz alle gewuenschten Mengen von Uhrwerken zu liefern in der Lage sind, auf lange Sicht den amerikanischen Markt als solchen monopolisieren. Der bedenklichste Begleiteffekt einer solchen Entwicklung ist aber, dass die einheimischen amerikanischen Uhrenproduzenten (einschl. TIMEX fuer ihre Umschaltung auf Steinankeruhren), die den Grossteil der von ihnen verkauften Steinankeruhren importieren, dadurch immer mehr von unserer Industrie weg und in die Haende nichtschweizerischer Uhrenindustrien getrieben werden.

3. Schlussfolgerung

Die vorstehenden Ausfuehrungen draengen folgende Schlussfolgerungen auf:

- a) Der Rollback-Entscheid vom 11. Januar 1967 hat eine bessere Konkurrenz-Ausgangslage fuer die schweizerischen Steinankeruhren Importe geschaffen.
- b) Die schweizerische Steinankeruhr leidet nicht mehr unter der durch die hohen Zoelle bewirkten Preisdiskriminierung.
- c) Diese Preisdiskriminierung ist aber auch fuer alle anderen Steinankeruhren-Importe nichtschweizerischen Ursprungs dahingefallen.
- d) Die somit bessere Ausgangslage fuer Steinankeruhren-Importe wird nur von demjenigen Lieferanten ausgenuetzt werden koennen, der so rasch als moeglich in der Lage ist kuerzere Lieferfristen fuer alle gewuenschten Mengen anzubieten.
- e) Der psychologische Effekt des Rollback-Entscheids als Stimulanz einer erhoekten Nachfrage nach Steinankeruhren auf dem amerikanischen Markt darf nicht unterschaezt werden. Dieser Effekt wird aber rasch abflauen (etwa in 1 bis 1 1/2 Jahren).
- f) Bei gleichlangen Lieferfristen besitzt die schweizerische Steinankeruhr heute noch wegen dem existierenden "good will" und Ansehen einen Vorteil. Dieser "good will" und dieses Ansehen sind sorgfaeltig zu pflegen.
- g) Kann die schweizerische Uhrenindustrie ihre Lieferfristen nicht innert kuerzester Frist massgeblich reduzieren, so werden wegen den erfolgenden Verschiebungen auf den Insel-Besitzungen nicht nur die schweizerischen Steinankeruhren-Importe, sondern auch die Rosskopfuhren-Importe nach den USA leiden.
- h) Das Vakuum auf den Insel-Besitzungen ^[Virgin-Inseln] ist raschestens durch schweizerische Lieferungen in allen Kategorien auszufuellen, soll nicht langfristig eine wesentliche Einbusse auf dem amerikanischen Uhrenmarkt in Kauf genommen werden. Dafuer genuegt eine sofortige Freigabe der Lieferungen nach den Inselbesitzungen nicht - die schweizerische Uhrenindustrie sollte auch in der Lage sein, rasch die gewuenschten Mengen zu liefern.

- 11 -

Der Rollback-Entscheid vom 11. Januar 1967 bietet der schweizerischen Uhrenindustrie endlich wieder eine Chance, den ihr bisher entgangenen Anteil am sprunghaft anschwellenden amerikanischen Uhrenkonsum, der zweifellos Ende 1968 die 55 - 60 Millionen-Marke erreichen wird, wieder zu erlangen. Die einzige, wirklich entscheidende Voraussetzung dafuer ist, dass die schweizerische Uhrenindustrie in der Lage ist, rascher als andere Industrien alle erforderlichen Mengen zu liefern.

Da dies Struktur-Probleme in der Schweiz aufwirft, sind die evtl. ins Auge zu fassenden Abhilfemassnahmen in zwei Kategorien einzuteilen, naemlich:

A) Kurzfristige Sofortmassnahmen wie

- Freigabe aller Lieferungen nach den Insel-Besitzungen
- Beschleunigung der Konzentrationsbestrebungen zur Rationalisierung der Lieferung und dadurch Verkuerzung der Lieferfristen.
- Ankurbelung und Beschleunigung der Produktion der kurrenten Uhrwerk-Typen 5 1/2, 6 3/4 - 8 und 11 1/2.
- Lieferprioritaeten, besonders fuer die vorerwaehnten Kaliber bezueglich der USA.
- Einrichtung einer Vermittlungsstelle fuer alle eingehenden Bestellungen und Rundfrage (Fragebogen) an die Fabrikanten zur Feststellung der kurzfristig lieferbaren Kaliber und Mengen (wiederholt ist festgestellt worden, dass gewisse Importeure gar nicht wissen, wer in der Schweiz ueber kurzfristige Liefermoeglichkeiten verfuegt).

B) Langfristige Massnahmen wie

- Verlegung der Produktion der kurrentesten billigeren Kaliber nach dem Ausland, um die Produktionsmoeglichkeiten in der Schweiz fuer die besserpreisigen Uhren zu reservieren.
- Foerderung der Forschung zur weiteren Steigerung der Produktivitaet.
- Erleichterungen fuer die Beschaffung auslaendischer Arbeitskraefte.
- Fortfuehrung aller Massnahmen zur Erhaltung und Foerderung des "goodwills" und des Ansehens der Schweizeruhr in den USA, indem diese Publizitaetskampagne auf die Information und Ausbildung des Uhren-Fachgeschaefts zu konzentrieren waere.
- Weitere Perfektionierung des Service und Reparaturdienstes in den USA einschliesslich der Mitwirkung zur Behebung des Mangels an Uhrmachern - Errichtung von Schulen, Service und Reparaturzentren, laengere Garantiefrieten, besondere Zentren fuer Garantiarbeiten etc. etc.

New York, den 13. Februar 1967

F. P. Walthard
F. P. Walthard