



Eidgenössisches Volkswirtschaftsdepartement

**HANDELSABTEILUNG**

Département fédéral de l'économie publique

**DIVISION DU COMMERCE**3003 BERN, den 1. April 1975  
BERNE, leSchweizerische Botschaft  
T e h e r a n

Ste/yn - Iran 871.0.m.d.  
Wirtschaftsbeziehungen  
mit Iran

ad: 512.0 - WW/re

|               |       |  |  |  |  |     |
|---------------|-------|--|--|--|--|-----|
|               |       |  |  |  |  | n/a |
|               |       |  |  |  |  | 974 |
|               |       |  |  |  |  | PE  |
| - 8 AVR. 1975 |       |  |  |  |  |     |
| réf.          | 512.0 |  |  |  |  |     |

Herr Botschafter,

Wir gestatten uns, auf Ihre Berichte vom 17. Februar und 17. März Bezug zu nehmen, womit Sie Ihre ersten Eindrücke aus Teheran schildern und daraus einige Schlussfolgerungen ziehen, für die wir Ihnen sehr danken möchten. Inzwischen hat Ihnen Herr Botschafter Jolles in seinem Schreiben vom 24. März unsere Auffassungen zur Kenntnis gebracht. Auch der Unterzeichnete hatte Gelegenheit, in einem Gespräch kurz vor Ihrer Abreise Ihnen seine Haltung darzulegen. Im Zusammenhang mit dem erfolgten Briefwechsel glaubt er, dass es nützlich sein könnte, wenn er hier nochmals auf einige Punkte zurückkommt.

Der Erdölboom im Mittleren Osten hat vor allem Iran in den welt-politischen Blickpunkt gerückt. Dieses Land mit seinen etwa 33 Mio Einwohnern ist eines der Hauptnutznießer der erhöhten Erdölpreise und es ist praktisch für alle westlichen Industriestaaten plötzlich zu einem begehrten Handelspartner geworden. Es mag beeindruckend sein und muss geradezu suggestiv wirken, zu sehen, wie laufend ausländische Delegationen in Teheran eintreffen, um dort ihre Rahmenverträge auszuhandeln. Sie sind oft sehr voluminös. Wir haben sie, soweit wir darüber durch unsere Botschaften orientiert wurden, studiert. Doch können wir uns des Eindrucks nicht erwehren, dass vieles darin einfach übers Knie gebrochen wurde und es scheint uns fast so, als ob gewisse Delegationen vor allem darauf

ausgingen, mit ihren Abmachungen eine optische Beruhigung auf die Oeffentlichkeit ihres eigenen Landes auszuüben. Gewiss ist es keine unrealistische Betrachtung, wenn wir der Meinung sind, dass der Oelboom seinen Zenith überschritten haben dürfte. Wir würden uns nicht wundern, wenn die Iran-Euphorie bald in einer Iran-Abkühlung weichen würde. Was das von Ihnen erwähnte Beispiel Schwedens anbelangt, so hatte der Unterzeichnete kürzlich eine Unterredung mit dem schwedischen Botschaftsrat Berg. Er erkundigte sich nach unseren Plänen und liess durchblicken, dass Schweden nicht daran denke, etwas Spektakuläres zu unternehmen. Dass es nicht leicht ist, die Vereinbarungen mit Iran in die Tat umzusetzen, zeigen schon die ersten Schwierigkeiten, die uns bekannt geworden sind. Aus Rom erreichte uns vor kurzem die Nachricht, dass die staatliche ENI die Unterzeichnung ihres Vertrages mit der iranischen NIOC immer noch nicht zustandebrachte. Und aus Bonn wird uns gemeldet, dass ein deutsch-iranisches Raffinerieprojekt gescheitert ist, weil die deutschen Firmen ihre Bedenken gegen das Konzept der Iraner geltend gemacht haben. Es liegt uns fern, diese Missheiligkeiten zu unlösbaren Konflikten umzudeuten. Indessen darf bei der industriellen Entwicklung Irans durch die Industriennationen nicht ausser Acht gelassen werden, dass noch ein besonderer Faktor im Spiele ist. Es ist die Begegnung zwischen westlichem Denken und orientalischer Mentalität. Wieviel Unwägbares wird in einer solchen Zusammenarbeit liegen !

Wenn unsere offizielle Handelspolitik gegenüber Iran bis anhin eher eine gewisse Zurückhaltung zeigte, so hat sich unser Land deswegen kaum eines Vorteiles begeben. Was bedeuten denn schon Rahmenverträge ? Sie können im Grunde nicht viel mehr als blosser Erklärungen des guten Willens sein. Im Falle Irans dürfte es in erster Linie Sache unserer Privatwirtschaft sein, wirtschaftliches Neuland zu erschliessen. Ueberlassen wir es vorläufig ihr, in pragmatischer Kleinarbeit diese Tätigkeit zu verrichten. Die Handels-

Interne Abklärung ?

ein wichtiger Teil der Angelegenheit

- 3 -

abteilung wird diese Bemühungen nach Möglichkeit unterstützen, was auch einen vermehrten Einsatz Ihrer Botschaft zur Folge hat. Unsere Privatwirtschaft zeigt bereits eine bemerkenswerte Initiative, die es zu fördern gilt. Soweit wir darüber informiert sind, und Sie zum Teil bereits benachrichtigt haben, können wir Ihnen zusammenfassend folgendes melden:

Die Schweizerische Kreditanstalt und die Schweizerische Bankgesellschaft haben jüngst eigene Agenturen in Teheran eröffnet. Die OSEC wird dieses Jahr sich wiederum an der Internationalen Messe in Teheran beteiligen. Erneut sei auf das Memorandum des Vororts aufmerksam gemacht. Die HELISWISS hat die Absicht, in Iran ihre Sporen abzuverdienen. Und die Firma Landis & Gyr AG. in Zug bemüht sich ebenfalls, ins Geschäft zu kommen. In Bälde wird eine 45-köpfige schweizerische Delegation von Geschäftsleuten unter der fachlichen Betreuung der Allgemeinen Treuhand AG. in Zürich in Teheran ankommen. Herr Liotard-Vogt, Präsident der Nestlé Alimentana SA., beabsichtigt, sich demnächst nach Teheran zu begeben. Das schweizerische Baugewerbe richtet ebenfalls seine Blicke nach Iran. Schliesslich seien die vielen Anstrengungen von Einzelfirmen erwähnt, die ihre Vertreter nach Iran entsenden, um dort das Marktklima abzutasten.

Mit diesen Hinweisen hoffen wir, Ihnen unsere Marschrichtung aufgezeichnet zu haben. Gerne gewärtigen wir Ihre weitere, für uns wertvolle Berichterstattung, wobei wir Ihre offene Meinungsäusserung sehr zu schätzen wissen.

Wir versichern Sie, Herr Botschafter, unserer vorzüglichen Hochachtung.

HANDELSABTEILUNG  
Der Vize-Direktor:

H. Kopf