

VERTRAULICHSchweizerische Investitionen in Indien1. Allgemein (Zahlenangaben aufgrund Stand Ende 1972)

Die gesamten schweizerischen Auslandsinvestitionen beliefen sich gemäss Ergebnis unserer Umfrage bei den Wirtschaftsverbänden Ende 1972 auf 3'730 Millionen Franken. Davon entfallen 464 Millionen Franken (12 %) auf Asien. Der Anteil Indiens von 141 Millionen Franken macht 30 % der Asieninvestition und 4 % der gesamten Auslandsinvestitionen aus.

Im Jahr 1972 betragen die Nettoveränderungen bei den gesamten Auslandsinvestitionen +280 Millionen Franken, wovon +48 Millionen (17 %) auf die Asieninvestitionen und +2,5 Millionen (5 % der Asiennettoveränderungen, 1 % der gesamten Nettoveränderungen) auf die Indieninvestitionen entfallen.

Die schweizerischen Investitionen verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Branchen:

Streng vertraulich

- Chemie	80	Millionen	Franken
- Holdinggesellschaften	24	"	"
- Maschinenindustrie	15	"	"
- Transit- und Welthandel	14	"	"
- Versicherungen	8	"	"
	<hr/>		
	141	Millionen	Franken
	===		

Es stehen uns keine Informationen zur Verfügung, aus denen der Anteil der verschiedenen Zusammenarbeitsformen (Tochtergesellschaft, joint-venture, Lizenzabkommen) ersichtlich wäre.

- 2 -

Die gegenwärtige indische Politik in dieser Beziehung geht jedoch eindeutig dahin, grundsätzlich - falls überhaupt - nur noch finanzielle Minderheitsbeteiligungen (bis 40 %) an indischen Unternehmen zuzulassen. Hingegen begrüsst die indische Regierung Lizenzabkommen, die hochstehende Technologie ins Land bringen und Exportmöglichkeiten schaffen.

Wie aus dem beiliegenden Verzeichnis des "Indian Investment Centre" hervorgeht, wurden von 1957 bis März 1970 zwischen indischen und schweizerischen Firmen insgesamt 144 von der Regierung in New Delhi genehmigte Zusammenarbeitsabmachungen getroffen. Die Art der Zusammenarbeit (finanziell, technisch) geht jedoch daraus nicht hervor.

2. Lizenzfabrikation in Indien

Die Erfahrungen eines schweizerischen Unternehmens mit der Lizenzfabrikation in Indien sind in einem Aufsatz von Max R. Epprecht, Direktor der Maschinenfabrik Rieter AG, Winterthur, festgehalten (Wirtschaftspolitische Mitteilungen Nr. 10, Oktober 1970, der "Wirtschaftsförderung"). Darin gelangt Direktor Epprecht zu folgenden Schlussfolgerungen:

"Eine Gesamtbilanz der Erfahrungen mit der Lizenzfabrikation und der Beteiligung an einem indischen Industriebetrieb ergibt, dass sich die kommerziellen Erwartungen bezüglich Marktanteil in Indien und Lieferungen ab Winterthur erfüllt haben. Dabei hat zweifellos die glückliche Wahl eines aussergewöhnlich tüchtigen indischen Industriellen als Partner und die Zusammenarbeit mit der noch stark von schweizerischem Geist durchdrungenen Verkaufsgesellschaft Voltas wesentlich zum Erfolg beigetragen. Das nach rein kommerziellen Ueberlegungen aufgezogene Unternehmen darf als privatwirtschaftlicher Beitrag zur Entwicklungs-

hilfe betrachtet werden. In diesem Sinne rechtfertigte sich auch der Einsatz von Entwicklungskrediten der IFC (1) und der ICICI (2). Mit der Rückzahlung dieser Kredite wurde bereits begonnen. Die mit diesem Unternehmen ermöglichte Beschäftigung der Bevölkerung in einem Gebiet grösserer Arbeitslosigkeit wirkt sich in besseren Lebensverhältnissen und einem grösseren Bedarf an den Dingen des täglichen Lebens primär zugunsten der Landwirtschaft und des Gewerbes positiv aus. Aber auch die kleinen Industriebetriebe werden durch den Bezug von allerlei Zubehör und Werkzeugen durch das Unternehmen gefördert und damit auf anderen Gebieten wieder Exportmöglichkeiten aus der Schweiz geschaffen. Für Rieter hat dieser asiatische Stützpunkt zweifellos eine Stärkung der Position auf dem Weltmarkt gebracht und damit den Einsatz beträchtlicher finanzieller und vor allem personeller Mittel gerechtfertigt."

(1) IFC = International Finance Corporation

(2) ICICI = Industrial Credit and Investment Corporation of India

3. Meinungsäusserungen schweizerischer Firmen zur Zusammenarbeit mit ihren indischen Vertragspartnern

Im November 1970 klärten wir auf Ersuchen der indischen Behörden bei schweizerischen Firmen der Maschinenindustrie ab, wieweit im Rahmen von "joint ventures" hergestellte Produkte vermehrt in der Schweiz abgesetzt werden könnten. Wir erhielten auf unsere Anfragen auch einige sich auf die Zusammenarbeit beziehende Kommentare. Da die Beurteilungen der Ergebnisse aus der Sicht der schweizerischen Partner sehr unterschiedlich lauten, lassen sich keine allgemein gültigen Schlüsse ziehen.

- 4 -

- Sécheron Genf

"Vielleicht interessiert es Sie, an dieser Stelle zu erfahren, dass wir Lizenzverträge mit indischen Firmen abgeschlossen haben, so mit der Firma

EMCO Transformers Ltd.
P.O. Box No. 1149
B O M B A Y - 1

die Transformatoren baut und ebenfalls mit der Firma

D & H Sécheron Electrodes
Private Limited
Merchant Chamber
41 New Marine Lines
B O M B A Y - 20

die Schweisselektroden nach Sécheron-Lizenz fabriziert.

Auch wenn wir in beiden Fällen durch die Abgabe der Lizenzgebühren auf der empfangenden Seite stehen, wird doch die indische Industrie durch diese Zusammenarbeit gefördert. Die Frage des Exportes nach der Schweiz ist natürlich ein weiteres Problem."

- Aktiengesellschaft Brown, Boveri & Cie., Baden

"Aus Gründen, die Ihnen wohl bekannt sind, mussten wir in den letzten Jahren äusserste Anstrengungen unternehmen, um unserer indischen Tochtergesellschaft Exporte zu ermöglichen. Ein erster grösserer Erfolg war uns vor kurzer Zeit beschieden, konnten wir doch bei unserer Tochtergesellschaft eine beachtliche Anzahl Motoren in Auftrag geben. Diese Motoren werden innerhalb unseres Konzerns zum Verkauf gelangen.

Im übrigen sind wir seit mehreren Jahren sehr bemüht, unsere indische Tochtergesellschaft als Zulieferant für unsere Grossprojekte in der ganzen Welt zu berücksichtigen. Verschiedene Erfolge waren uns auch hier beschieden. Wir denken dabei an

- 5 -

konkrete Geschäfte in Neuseeland und Iran. Selbstverständlich werden diese Fragen bereits im Offertstadium abgeklärt, und weitere grössere Projekte werden nächstens zu eingehenden Verhandlungen führen."

- Aufzüge- und Elektromotorenfabrik Schindler & Cie. AG,
Ebikon-Luzern

"In diesem Zusammenhang möchten wir in Erinnerung rufen, dass unsere Firma seit Jahren Lizenzverträge mit unseren indischen Vertretern unterhält, wobei grössere, technische Hilfe unsererseits geleistet wird, um es den Indern zu ermöglichen, weitgehend unsere Produkte in Indien selbst herzustellen. Aufgrund dieser Zusammenarbeit ist unser Export nach Indien auf ein Minimum gesunken, d.h. unsere Hilfe hat es unseren indischen Vertretern ermöglicht, bedeutende Devisen zu sparen und die in Indien benötigten Aufzüge weitgehend selbst herzustellen."

- Maschinenfabrik Benninger AG, Uzwil

"Benninger war eine der ersten Firmen, die im Rahmen eines Lizenzvertrages ihre Maschinen in Indien herstellen liess, und zwar durch die Firma

T. Maneklal Mfg. Co. Ltd.
Vaswani Mansions
Dishaw Vachha Road
P.O. Box No. 11068
Marine Lines
B O M B A Y - 20

Wir haben bereits schon den Versuch gemacht, gewisse Teile aus Indien zu beziehen, müssen allerdings feststellen, dass diese Teile den Qualitätsansprüchen unserer eigenen Maschinen nicht genügen.

- 6 -

Unser indischer Partner hat im Rahmen der Exportförderungsabsichten der indischen Regierung grosse Anstrengungen unternommen, um entgegen unserem Lizenzvertrag auch auf traditionellen Märkten unserer Firma zum Zuge zu kommen. Wir haben in einer speziellen Vereinbarung versucht, hier eine vernünftige Regelung zu finden."

- Reishauer AG, Zürich

"Mit einem indischen Werk haben wir ein Lizenzabkommen getroffen für die Herstellung von Spannfütern zu Dreh- und Schleifmaschinen. Wir hatten eigentlich immer gehofft, dass wir eines Tages in die Lage kommen könnten, Spannfutter aus Indien für den europäischen Markt zu beziehen, doch sind leider die bisherigen Bemühungen gescheitert, anfänglich weil die Qualität nicht befriedigte und zweitens weil wir mit den Preisen nicht zurechtkommen.

Wir haben im weitem versucht, bei einem unserer indischen Maschinenkunden Werkzeuge oder Werkzeugrohlinge zu kaufen, zur Ergänzung unseres Verkaufsprogrammes auf diesem Sektor. Auch hier sind die Bemühungen leider gescheitert, und zwar deshalb, weil der Kunde uns preislich kein akzeptables Angebot machen konnte. Die Qualität der Werkzeuge ist an sich einwandfrei.

Die letzten Bemühungen, die wir unternommen haben, mit unseren Geschäftspartnern in engeren Kontakt zu kommen, hat darin bestanden, dass wir versuchsweise einen Guss-Ständer in Indien haben herstellen lassen. Auch hier sind aber die Bemühungen gescheitert, denn die Qualität entspricht in keiner Weise unseren Erwartungen bzw. unserem Standard."

15. Oktober 1973

Schä/ro