



AMBASSADE DE SUISSE  
AU VENEZUELA

Réf.: 511.0 - NI/ri

ad: Ihr Schreiben vom  
25.4.1975 (ohne Ref.)

E. V. D. HANDELSABTEILUNG	
No. <i>Vuey 877.4</i>	
CATT	
EE	
29. AUG. 1975	
<i>Lo</i>	<i>De M</i>
<i>Sie</i>	

CARACAS 101. den 26. August 1975

Adresse postale: Apartado 167  
Adresse télégr.: Ambassade

Handelsabteilung des  
Eidgenössischen Volks-  
wirtschaftsdepartements

3003 Bern

Exportförderung

*Tel. Rh. du 10.9.75:*

*Il a été répondu à M. Bonnant au  
cours des travaux de la Conf. des Amba.*

Herr Botschafter,

Im Hinblick auf das wirtschaftspolitische Seminar, das anlässlich der kommenden Botschafterkonferenz in Bern stattfinden wird, lud Herr Botschafter Georges Bonnant kurz vor seiner Abreise in den Heimaturlaub die Filialleiter einer Reihe hier etablierter Schweizerfirmen zu einer Aussprache ein, um von ihnen zu erfahren, welche Handelshemmnisse den Geschäftsgang am meisten stören und wie der schweizerischen Exportindustrie wirksamer unter die Arme gegriffen werden könnte. Einzelne eingeladene Herren, die aber aus unterschiedlichen Gründen nicht erschienen waren, habe ich nachträglich noch persönlich befragt.

Im Auftrag von Herrn Botschafter Bonnant finden Sie in der Folge eine Zusammenfassung der zum Ausdruck gebrachten Meinungen:

1) Handelshemmnisse

- a) Schweizerfranken: Die Ueberbewertung des Schweizerfrankens macht allen Importeuren von Schweizerprodukten sehr zu schaffen. Es seien deshalb bereits verschiedentlich Aufträge nicht bloss an die Amerikaner und Japaner, sondern auch an Deutschland verloren gegangen (BBC). Besonders schwierig scheint die Lage bei einzelnen Pharmazeutika, deren Detail-Verkaufspreise staatlich kontrolliert, bzw. fixiert sind. Im Gegensatz zu gestiegenen effektiven Produktionskosten (Rohstoffpreisen) werden Wechselkursänderungen bei allfälligen Gesuchen um Anpassung der Detailpreise von den Behörden in der Regel nicht berücksichtigt. Die Vertreter der chemischen und der Uhrenindustrie beklagen sich zwar nicht wegen verminderten Aufträgen. Ihr Problem sei nicht der Verkauf, sondern der Gewinn. Für den Moment könne man sich noch arrangieren, wenn auch der Initiativegeist bereits

*Vu Al*

arg in Mitleidenschaft gezogen sei. Während längerer Zeit mit niedrigen oder keinen Gewinnmargen oder gar mit Verlusten arbeiten zu müssen, steht auf die Dauer niemand durch. - Von Seite der Banken ist man der Meinung, dass sich das zur Zeit sehr zuungunsten des Schweizerfrankens auswirkende Wechselkursungleichgewicht langsam einpendeln werde.

- b) Finanzierung: Vor allem von Seiten der Vertreter der Maschinenindustrie wird die eher zurückhaltende Kreditpolitik, zum Teil sowohl der Mutterhäuser als auch des Bundes, beanstandet. Die Exportrisikogarantie (ERG) sollte grosszügiger gehandhabt werden. Andere Länder (Belgien wurde mehrmals zitiert) gewährten viel längere Kredite zu niedrigeren Zinssätzen. In Deutschland greife der Staat der Exportindustrie ganz namhaft unter die Arme - von Japan gar nicht zu reden. Beispiel: Bei einer Ausschreibung für das gigantische Elektrizitätswerk Guri war eine japanische Gruppe 45 % billiger als ein im zweiten Rang plaziertes deutsch/schweizerisches Konsortium.
- c) Teuerung: Die in der Schweiz im Verlauf der letzten Jahre stärker als anderswo eingetretene Teuerung macht vor allem dem Dienstleistungssektor Sorgen. Die ~~schweizerischen~~ Ingenieur-Beratungsbüros seien heute teurer als die amerikanischen. Motor Columbus hat dies beispielsweise bis heute zwar offenbar nicht gestört. Aber wie lange noch?
- d) Andenpakt (24-er Beschluss): Die Andenpaktbestimmungen treffen die einzelnen Häuser sehr unterschiedlich. Auf dem Dienstleistungssektor dürfte sich zum Beispiel keine ausländische Firma im Land etablieren. Doch wisse jeder, dass für die Verwirklichung der zahlreich geplanten Grossprojekte die erforderlichen Ingenieure fehlen. Im allgemeinen setzen die Gesprächspartner hinter die Zukunft des Andenpaktes ein grosses Fragezeichen. Die einzelnen Paktländer hätten unterschiedliche Zielvorstellungen und sehr unterschiedliche Bedürfnisse. Keines wolle Konzessionen machen, alle aber profitieren. Venezuela gebärde sich an der Öffentlichkeit sehr sicher, bei Verhandlungen sehe es aber meistens ganz anders aus. Die Idee des Andenpakts, von den ausländischen Firmen "know-how" ins Land bringen zu lassen und sie nachher wegzuschicken, sei Wunschdenken. Wenn diese kommen, wollen sie bleiben.

Im Lichte dieser konfusen Zukunftsaussichten sei anzunehmen, dass über kurz oder lang verschiedene Andenpaktbestimmungen und/oder einschlägige nationale Verordnungen abgeändert würden. Jedenfalls stehe bereits ziemlich fest, dass die höchstzulässige Gewinntransferquote von bisher 14 % auf vermutlich 25 % erhöht werde.

*Alain*

e) Nationalisierungs-, bzw. Venezolanisierungsbestrebungen:  
 Diese Tendenzen sind für verschiedene ausländische Firmen weniger leicht zu verdauen als etwa jene des Andenpaktes, obwohl sie sich sehr oft von diesem ableiten lassen. Venezuela kann hier im Gegensatz zu den übrigen Paktstaaten dank seines relativen Reichtums eine härtere Politik einschlagen. Bei einer zwangsweisen Veräusserung eines wesentlichen Teils des ausländischen Kapitals an Venezolaner nütze auch eine erhöhte Gewinntransferquote nicht mehr viel.

*Alcivar  
INDULAC!*

f) 25 % Klausel des Arbeitsgesetzes: (d.h. in einer Firma dürfen nicht mehr als 25 % der gesamten Belegschaft Ausländer sein, die ihrerseits nicht mehr als 25 % der Lohnsumme beziehen). Diese Bestimmung wird allgemein als problemlos hingestellt; wir Schweizer hätten keine Mühe, Doppelbürger zu werden.

2) Unterstützungsmöglichkeiten

a) Währung: Die Möglichkeit einer Schweizerfrankenabwertung wurde wohl angedeutet, doch mehrheitlich sah man sich hier mit einer Tatsache konfrontiert, mit der man sich abzufinden habe.

b) ERG: Herr Botschafter Bonnart wurde von verschiedener Seite gebeten, er möge am eingangs erwähnten volkswirtschaftlichen Seminar das Finanzierungsproblem zur Sprache bringen, bzw. sich für eine grosszügigere Anwendung der ERG verwenden.

c) Offizielle Delegation: Mehrmals wurde darauf hingewiesen, wie schwierig es für die Privatwirtschaft sei, ohne direkte Unterstützung (Intervention) des Staates bei öffentlichen Aufträgen durchzudringen. Die venezolanische Regierung und die autonomen Staatsbetriebe zögen es vor, mit Behörden anderer Länder und nicht mit einzelnen Privatfirmen zu verhandeln. Deshalb würde eine vermehrte Unterstützung des Bundes (allenfalls durch Entsendung von hohen Regierungsbeamten) und/oder der Botschaft sehr begrüsst.

*- Annullieren - nicht  
- Struktur, Neg + Kon  
- Österreich, nicht*

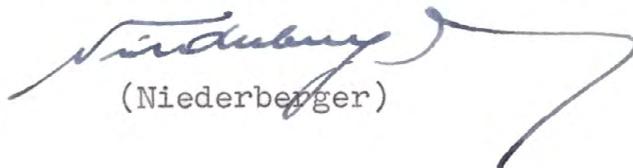
d) Ausbau der Wirtschafts- und Handelssektion auf der Botschaft: Damit sich die Botschaft in ähnlicher Form wie jene anderer Länder der Handelsförderung annehmen könne, müsse sie unbedingt personell verstärkt werden. Mehrmals wurde in diesem Zusammenhang das österreichische Beispiel erwähnt. Es sei auch ein Fehler, den mit den Wirtschaftsangelegenheiten betrauten Beamten in so kurzen Zeitabständen auszuwechseln.

*↳ was macht Österreich in Venezuela?*

- Wieder  
-one  
-Bonnant?
- fil 2
- ok
- see
- selb
- e) Bulletin: Mit einer regelmässigen Publikation könnte die schweizerische Exportindustrie und deren reichhaltiges Angebot einem breiten, zum Teil noch ignoranten Publikum zur Kenntnis gebracht oder wenigstens immer wieder in Erinnerung gerufen werden.
- f) Handelsvertrag: Da Venezuela, wie bereits erwähnt vermehrt mit Regierungen verkehrt, sind verschiedene Herren der Ansicht, dass es langfristig eine gute Politik sein könnte, sich mit Venezuela zum Beispiel für Erdöllieferungen vertraglich zu binden.
- g) Handelskammer: Eine solche Organisation könnte vor allem für viele kleinere und mittlere Betriebe, die es sich nicht leisten können, ihre eigenen Leute nach Uebersee zu schicken, wertvolle Vermittlerdienste leisten. - Ich bin im Begriffe, hiezuhin einige Basisunterlagen zu beschaffen.
- h) Ausstellungen: Hierüber ist man eher geteilter Meinung. Ausstellungen seien nur für Verbrauchsgüter interessant. Bei Gebrauchs- oder Investitionsgütern sei es viel besser, wenn Spezialisten kämen und mit direkt interessierten Fachleuten Kontakt aufnehmen.
- i) Stagiaires: Es sei sehr zu bedauern, dass es vielen Mutterhäusern wegen der bestehenden fremdenpolizeilichen Vorschriften, oder wegen deren allzustrengen Interpretation, verwehrt werde, ausländische Stagiaires aufzunehmen. Die USA und Deutschland seien uns auf diesem Gebiet meilenweit voraus. Den jungen Leuten, die irgendwo ein Praktikum absolvieren konnten und dann möglicherweise an führende Stellen zurückkehren, seien später die Produkte der "Lehrfirma" bekannt und diese würden deshalb vorzugsweise gekauft. - Mir scheint, dass diese Anregung ganz besondere Aufmerksamkeit verdient.

Ich versichere Sie, Herr Botschafter, meiner vorzüglichen Hochachtung.

Der Schweizerische Geschäftsträger a.i.:

  
(Niederberger)

Kopie z.K. an:

- Herrn Botschafter Bonnart
- Verwaltungsdirektion EPD
- Finanz- und Wirtschaftsdienst EPD