

Kopie an: HH. Direktor Jolles
Botschafter Languetin, Rothenbühler
Ly, Jag

dodis.ch/40690

Bern, den 26. Februar 1974

N o t i z an Herrn Bundespräsident B r u g g e r

L/Jag/be - 745.1

Erdöl: Aussprache von Herrn Botschafter Languetin mit Vertretern arabisch-schweizerischer Unternehmen über die Möglichkeit einer Vertiefung der Handelsbeziehungen zwischen Saudi-Arabien und der Schweiz (bilaterale Lieferungsverträge für Rohöl)

1. Teilnehmer

An der Aussprache, die am 25.2.1974 im Büro von Herrn Botschafter Languetin stattfand, nahmen teil:

HH. Remy A. Mayor, Wirtschaftsjurist, Genf

Issam Azmed, Direktor der Arab Bank Overseas Ltd, Genf

Zein Ajlani, International Development Company, Genf

Botschafter Languetin, Handelsabteilung

W. Jaggi, Handelsabteilung

Herr Issam Azmed leitet seit 1964 die Genfer Filiale der Arab Bank Overseas. Es handelt sich bei dieser Bank um eine der wichtigsten der arabischen Welt. Ihr Hauptsitz befindet sich in Amman. Ihre schweizerischen Filialen in Genf und Zürich haben den Status einer Schweizerbank.

Herr Zein Ajlani gibt sich als einen engen Vertrauten des Prinzen Mohamed, dem Ältesten Bruder von König Faisal zu erkennen. Aus dem Gesprächsverlauf ging nicht hervor, in welchen Geschäftsbereichen seine Firma, die International Development Company im einzelnen tätig ist, doch wäre er

offensichtlich an einer stärkeren Exporttätigkeit der schweizerischen Industrie nach Saudi-Arabien interessiert. Zweifellos dürfte sich für ihn damit die Aussicht auf eine lukrative Vermittlerrolle und Beratertätigkeit für schweizerische Unternehmen verbinden. In diesem Zusammenhang erwähnte Ajlani auch mehrmals, dass in Saudi-Arabien u.a. ein gewisses Interesse an Entwicklungen der schweizerischen Rüstungsindustrie bestehen könnte.

2. Der Gesprächsverlauf

Einleitend umriss Botschafter Languetin kurz die Entscheidungssituation, in der sich die Schweiz gegenwärtig befinde. Er wies darauf hin, dass unser Land durch die multinationalen Gesellschaften bisher zufriedenstellend versorgt worden sei. In Anbetracht ihres kleinen Anteils am Weltkonsum von Erdölprodukten und der von den internationalen Konzernen ausgeübten Verteil- und Ausgleichsfunktion zwischen den einzelnen Ländern und pro Produkteart, müsse die Schweiz die Vor- und Nachteile bilateraler Lieferverträge besonders gründlich überprüfen.

Die Schweiz habe bisher zur Frage bilateraler Abkommen weder positiv noch negativ Stellung bezogen. Mit derjenigen anderer europäischer Länder sei ihre Situation insofern nicht vergleichbar, als sie über keine nationale Erdölgesellschaft verfüge und mit ihrer Erdölpolitik auch keine aussenpolitischen Ziele verfolge. Der Entscheid für oder gegen bilaterale Verträge werde von der Schweiz ausschliesslich auf Grund wirtschaftlicher und versorgungspolitischer Erwägungen gefällt werden. Immerhin scheine es unserem Land wichtig, dass die zu beobachtende Tendenz zu bilateralen Abkommen nicht zu einem Hindernis für eine multilaterale Bewältigung der auf Grund der gestiegenen Erdölpreise entstandenen monetären und wirtschaftlichen Probleme werde. Multilaterale Lösungen in diesen Bereichen und bilaterale Verträge auf dem Gebiete der regionalen technischen Zusammenarbeit seien ohne weiteres nebeneinander denkbar.

In Anbetracht der speziellen Verhältnisse sei von der Schweiz kein rascher Entscheid zu erwarten, obwohl die Frage bilateraler Abkommen gegenwärtig aktiv und eingehend studiert werde. Zur besseren Beurteilung der Vor- und Nachteile, die sich für unser Land bei einer Beschreitung des bilateralen Weges ergeben könnten, seien wir insbesondere an der Beantwortung folgender Fragen interessiert:

- a) Was für Motive führen die erdölproduzierenden Länder dazu, zwischenstaatliche Abkommen den bisherigen Verträgen mit den grossen multinationalen Erdölgesellschaften vorzuziehen? Ist diese Tendenz ein Ausfluss der gegenwärtigen Situation oder ein Anfang einer langfristigen und definitiven Entwicklung?

- b) Was für Vorteile versprechen sich die erdölproduzierenden Länder aus Tauschverträgen? Könnte es für sie in Anbetracht der grossen Geldmittel, über die sie verfügen, nicht vorteilhafter sein, ihren Bedarf an technischen Ausrüstungen auf dem freien Markt zu befriedigen und so von der internationalen Konkurrenz zu profitieren?
- c) Wie würde bei solchen Verträgen der Erdölpreis festgesetzt? Was für Mengen könnten Gegenstand eines solchen Abkommens sein? Wie würde unsere Gegenleistung konzipiert sein?
- d) Die Schweiz dürfte auf Grund ihrer kleinen Raffineriekapazität am Bezug von raffinierten Erzeugnissen interessiert sein. Wäre es denkbar, dass sich ein allfälliger Vertrag auch auf Erdölprodukte beziehen könnte?
- e) Welches wäre das weitere Vorgehen, falls die Schweiz an der Aufnahme von Verhandlungen interessiert wäre?

Herr Mayor und insbesondere Herr Ajlani, der einleitend unterstrich, dass er das Terrain für einen schweizerischen Vorstoss in Djeddah vorbereitet habe - unter anderem habe Prinz Mohamed auch mit Prinz Fahed, dem zweiten Premierminister, der zugleich auch Chef des Innenministeriums und der saudi-arabischen Erdölgesellschaft Petromine sei, gesprochen - waren bestrebt, diese Fragen soweit als möglich zu beantworten.

Zur Frage, wieso die arabischen Länder zur Vermarktung ihres Erdöls den Abschluss bilateraler Verträge anstrebten, bemerkte Herr Ajlani, er fühle sich nicht recht in der Lage, diese zu beantworten, da es sich dabei um ein politisches Problem handle, das auf einer anderen Ebene entschieden werde. Ein Grund sei sicher darin zu finden, dass die erdölproduzierenden Länder dadurch mit Industrienationen in Kontakt kämen, die offen ihren politischen Willen zur technischen Zusammenarbeit manifestierten. Durch den Abschluss direkter Verträge mit Industriestaaten erhielten die Produzentenstaaten auch eine bessere Garantie für die Bereitstellung der verlangten technischen Hilfe. Die multinationalen Erdölgesellschaften seien von ihrer Aufgabe her gesehen für diese Hilfeleistungen nicht prädestiniert. Herr Mayor betonte ergänzend, dass für die Araber ein Staat auch als sichererer Vertragspartner gälte als eine privatwirtschaftliche Gesellschaft.

Bezüglich der Frage nach den Vorteilen der Tauschverträge erklärte Herr Ajlani, dass gewisse Aufträge wohl auf Grund von internationalen Ausschreibungen vergeben würden (Kraftwerke), dass jedoch bei vielen Produkten die technische Beschaffenheit, die Qualität, der Wunsch die Bezugsquellen zu diversifizieren ausschlaggebender seien als der Preis. Ein schweizerisches Beispiel für solche Erzeugnisse sehe er im Truppentransportfahrzeug der Mowag, das ausgezeichnete technische Eigenschaften zu haben

scheine. Natürlich sei es aber auch denkbar, obwohl zweifellos schwieriger, mit Saudi-Arabien Lieferverträge auf Barzahlungsbasis abzuschliessen. Auf eine Zusatzfrage von Botschafter Languetin hin, räumten die beiden Herren ein, dass über die Lieferung von saudi-arabischem Erdöl und die schweizerischen Gegenleistungen unter Umständen auch getrennt verhandelt werden könne. Wichtig schweine ihm in diesem Zusammenhang lediglich, so führte Herr Mayor aus, dass Verträge über schweizerische Lieferungen an Saudi-Arabien abgeschlossen würden, da dies der Schweiz die Annahme der geforderten Erdölpreise erleichtern könnte.

Entscheidend ist in den Augen unseres Gesprächspartners, welchen Vorteil die Schweiz aus dem Abschluss bilateraler Verträge ziehen könnte. Und hier sei an erster Stelle zu nennen, dass es der schweizerischen Industrie dadurch möglich würde, im arabischen Raum, der zweifellos als Markt der Zukunft zu gelten habe, Fuss zu fassen. Bisher seien die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und Saudi-Arabien noch unbedeutend. Er habe Verbindungen zu verschiedenen schweizerischen Unternehmen, die an einer Verstärkung der diesbezüglichen Kontakte interessiert wären. Die Schweiz erhielte dadurch auch eine Garantie dafür, dass ein beträchtlicher Teil der Summen, die sie für ihre Erdölversorgung ausgeben muss, zurück ins Land fliessen würde.

Bezüglich des Preises konnte Herr Ajlani keine Angaben machen. Dieser sei abhängig von der Gegenleistung. Bestehe diese in einem gesuchten und für die Entwicklung Saudi-Arabiens wichtigen Produkte, könne sich dies auf den Preis günstig auswirken. In diesem Zusammenhang wies Botschafter Languetin erneut darauf hin, dass für uns die Motive dieser Verbindung zwischen Erdöllieferungen und technischer Zusammenarbeit immer noch unklar seien. Saudi-Arabien sei ohne Zweifel an einer sicheren Versorgung mit Investitionsgütern, Technologien und Dienstleistungen interessiert, um sein wirtschaftliches Wachstum zu fördern. Da es einerseits über riesige Kapitalien verfüge und andererseits keine Schwierigkeiten habe, sein Erdöl abzusetzen, sehe man jedoch nicht ein, was für ein Interesse es daran habe, Leistung und Gegenleistung verknüpfen zu wollen. Die erneute Diskussion dieses Punktes brachte keine weiteren Informationen. Unausgesprochen blieb, dass es sich dabei um eine Preisfrage handeln könnte.

Auch über die minimalen Verhandlungsmengen war nichts näheres in Erfahrung zu bringen. Bezüglich der Gegenleistungen hätte die Schweiz Saudi-Arabien Vorschläge zu unterbreiten, da das Land noch über keinen Entwicklungsplan verfüge. Zur Frage des Exportes von raffinierten Produkten führte Ajlani aus, dass kurzfristig nur die Lieferung von Rohöl Gegenstand von Verhandlungen sein könnte, dass aber langfristig gesehen auch der Bezug veredelter Ware möglich werde.

Zur Frage der Verhandlungsmodalitäten führte Ajlani aus, dass die ersten Gespräche auf einem höheren Niveau als jenem von Petromine geführt werden müssten. Erst nach einer Zusammenkunft mit dem König und der Unterzeichnung einer gemeinsamen Willenserklärung könnten dann in Verhandlungen mit der Petromine die technischen Seiten der Zusammenarbeit besprochen werden. Der Ausschuss, der auf saudi-arabischer Seite über die Aufnahme von Lieferungsverhandlungen entscheide, werde präsiert von Prinz Fahed.

3. Schlussfolgerungen

- a) Die Aussprache hat gewisse Anhaltspunkte ergeben, die die Reduzierung der Rolle der multinationalen Gesellschaften als endgültiges Ziel der arabischen Staaten zu bestätigen scheine. Ideen darüber, was an die Stelle dieser Gesellschaften treten könnte, wurden keine vorgebracht. Dabei gilt es allerdings zu beachten, dass unsere Gesprächspartner keine Spezialisten für Erdölfragen waren. Sie versuchen nur "im Interesse der Schweiz" eine Vermittlerrolle zu spielen.
- b) Bezüglich der Preise wurde uns bestätigt, dass diese auf Grund der Gegenleistung festgelegt werden. Man hat auch durchblicken lassen und unsere Vermutungen nicht dementiert, dass die Preise jedenfalls eher höher sein würden als die Abgaben, die die Erdölgesellschaften gegenwärtig zu entrichten haben. Die schweizerischen Gegengeschäfte werden dabei als Kompensation für diese höheren Preise betrachtet. (Schweizerischerseits wurde dazu bemerkt, dass es in unserer Wirtschaft schwierig, wenn nicht gar unmöglich wäre, als eine Art Exportförderung für unsere Industrie, höhere Preise für das Erdöl zu akzeptieren.)
- c) Unsere Gesprächspartner haben unterstrichen, dass das Dispositiv für einen nächsten Schritt dank ihrer Bemühungen vorbereitet sei, der Ball sei jedoch nun "dans le camp suisse".
- d) Zum Schluss ist schweizerischerseits betont worden, dass die erhaltenen Informationen zur weiteren Ueberprüfung und Vorbereitung einer Stellungnahme zuhanden unserer Regierung nützlich sind. In Anbetracht der noch sehr unklaren allgemeinen Situation müssten wir jedoch vorsichtig vorgehen. Als nächster Schritt könnte, sofern sich die Lage weiter konkretisieren sollte, allenfalls eine analoge Diskussion auf einer offizielleren Ebene ins Auge gefasst werden. Aus Höflichkeit gegenüber Prinz Mohamed werden wir unsere Gesprächspartner über die Entwicklung unserer Situation auf dem laufenden halten.