

+ Eidgenössisches
 Handelsdepartement

Bern, den 7. September 1910.
 Politik, Mitbericht v. 8. Okt.

K. 10
 9. 9. 10
 20. 9. 10
 Aus politische Mitbericht
 Telegramm-Adresse:
 Handel Bern.
 Bureau: Bundeshaus
 Ostbau.

An den Bundesrat .

148/1910
 148/1910

MA

148/1910

Bezugnehmend auf den Auszug aus dem Protokoll
 der Bundesratssitzung vom 20. Mai ds. Js. beantragen wir die
 Streichung der Postulate Nr. 580 und 622 betreffend Vertre-
tung der Handelsinteressen im Auslande.

Während den Beratungen des Nationalrats über den
 Voranschlag für das Jahr 1901 war von Herrn Köchlin folgen-
 des Postulat gestellt und begründet worden:

"Der Bundesrat wird eingeladen, zu prüfen und
 "zu berichten, durch welche Massnahmen die schweizeri-
 "schen Handelsinteressen in Russland und China gefördert
 "werden sollen."

Nach gewalteter Diskussion wurde dieses Postulat
 in folgender, erweiterter Fassung angenommen:

"Der Bundesrat wird eingeladen, zu prüfen und
 "zu berichten, durch welche Massnahmen die schweizeri-
 "schen Handelsinteressen im Auslande gefördert werden
 "sollen."

Der schweizerische Handels- & Industrieverein wur-
 de um ein Gutachten ersucht (19. Februar 1901). Noch bevor
 die Umfrage bei den Sektionen dieses Vereins vollendet war,
 war von Herrn Nationalrat Rossel eine Motion einge-
 bracht worden (23. März 1903), die auf dasselbe hinauslief
 wie das Postulat Köchlin. Sie lautete wie folgt:



"Der Bundesrat wird eingeladen, die Prüfung der Frage der Vertretung unserer Handelsinteressen im Auslande wieder aufzunehmen und insbesondere zu untersuchen, wie diese Vertretung organisiert und ergänzt werden könnte, um unsere Ausfuhr weiter zu entwickeln (Berufskonsuln, Handelsagenten, etc.)."

Behandelt wurde diese Motion im Rate erst am 17. April 1904. Bei der Begründung und Diskussion traten keine neuen Gesichtspunkte zu Tage; die Motion wurde als erheblich erklärt.

Inzwischen war das Postulat Köchlin im schweizerischen Handels- & Industrieverein unter Hereinbeziehung der Motion Rossel durchberaten worden, und ^{es} hatte der Vorort dem Bundesrate das in Form folgender Erklärung zusammengefasste Resultat mitgeteilt (11. März 1904):

- "1. Zur Förderung des auswärtigen Absatzes sind staatliche Organe und öffentliche Mittel nicht geeignet. Sie muss vielmehr ganz der Privat-Initiative überlassen bleiben, welche hierin allen staatlichen und auch korporativen Veranstaltungen bei weitem überlegen ist.
- "2. Der Staat kann jedoch durch zeitgemässen Ausbau des Konsulatswesens in der Richtung der Schaffung einiger Berufskonsulate und entsprechender Stellen bei geeigneten Gesandtschaften zur Förderung der Handelsinteressen im Ausland beitragen.
- "3. Der Vorort wird beauftragt, die Frage der Förderung der Handelsinteressen im Ausland zuhanden des eidg. Handelsdepartements im Sinn der vorstehenden Ausführungen zu begutachten, wobei die Ansichtsausserungen der Sektionen im

Wortlaut weiterzuleiten sind."

Ziffer 2 nahm teilweise auch Rücksicht auf ein Postulat, das am 19. Dezember 1902 von Herrn Nationalrat Odier gestellt und durch welches der Bundesrat eingeladen wurde, die Fragen zu prüfen

1. ob nicht in St. Petersburg der Posten eines schweiz. Gesandten zu errichten sei;
2. ob nicht im Haag eine ständige diplomatische Vertretung bei der niederländischen Regierung unterhalten werden solle.

Der Vorort hatte in dem Zirkular, mit welchem er die Sektionen zur Begutachtung des Postulates Köchlin einlud, die mannigfachen frühern Versuche zur Verbesserung unserer kommerziellen Interessenvertretung im Auslande wie

einzelne
folgt rekapituliert. *den von Pflüger seiner Verlegungen*
if ca. 1870 gekommen, das Ergebnis als ein fast vollständiges
Zurückgehen, da alle bisherigen Bemühungen der Privaten für
den Export erfolglos geblieben sind.

„ Die Frage der Förderung der schweizerischen Handels-Interessen im Ausland, die wir Ihnen heute vorlegen, hat schon eine ganze Geschichte. Und zwar, wie dies aus der Tatsache ihres öftern Auftauchens, Verschwindens und Wiederauftauchens hervorgeht, eine Geschichte nicht von Erfolgen, sondern von Enttäuschungen und Misserfolgen. Vielleicht lässt dies darauf schliessen, dass noch immer nicht der richtige Weg gefunden worden ist, auf dem es einer nicht rein privaten Vereinigung von Kräften — bei der eine Rolle auch dem Staat vorbehalten wäre — gelingen könnte, den Export zu erleichtern. Vielleicht ist freilich auch der Schluss zulässig, dass es einen gangbaren Weg überhaupt nicht gibt, dass vielmehr die Verwendung öffentlicher Mittel — die in gewissem Sinn in Wettbewerb träten mit der Initiative und den Kapitalien unternehmender Privater — auf dem Gebiet des Handels genügende Erfolge nicht haben kann und deshalb nicht zu rechtfertigen wäre.

„ Der Schweizerische Handels- und Industrie-Verein hat schon mehrmals Gelegenheit gehabt, sich mit der Frage der Förderung der Handels-Interessen im Ausland zu befassen.

„ In den 70er Jahren und im Anfang der 80er Jahre galt die Sorge seiner leitenden Organe der Verbesserung und Nutzbarmachung der Konsular-Berichte. Heute dürfte die Ueberzeugung wohl durchgedrungen sein, dass diese Berichte, auch wenn sie das

Material noch so sorgfältig und mit dem geringsten Zeitverlust zusammentragen, als Informationsquelle für den Exporthandel eben doch nur einen recht beschränkten Wert haben.

7 Es folgte das Postulat Geigy, das schliesslich zum Bundesbeschluss vom 18. Dezember 1884 betreffend Vertretung der schweizerischen wirtschaftlichen und kommerziellen Interessen im Auslande führte. Dieser Bundesbeschluss schliesst die Initiative des Bundes auf diesem Gebiet aus und sieht lediglich die Unterstützung von als «nützlich und notwendig» anerkannten Veranstaltungen der Privat-Initiative vor. Er musste für alle spätern Bestrebungen, den Bund zur Förderung des Exports zu veranlassen, massgebend sein. Der damals erstattete bundesrätliche Bericht (vom 29. Mai 1884) verdient auch jetzt noch alle Beachtung; einzelne der vorgeschlagenen Massregeln werden darin scharf beleuchtet. Als Ergebnis der Beratungen der Organe unseres Vereins, welchem die Frage ebenfalls vorgelegt worden war, war in der Delegierten-Versammlung vom 28. April 1884 eine Resolution beschlossen worden, welche, in sorgfältiger Abschätzung der voraussichtlichen Erfolge oder Misserfolge, zum Schluss kam, die Unterstützung des Exporthandels sei nicht durch Institutionen im Ausland, sondern durch solche im Inland: Handelsschulen, Industrie-Museen und Mustersammlungen, herbeizuführen.

7 Das Projekt des damaligen Vizekonsuls C. Schinz in St. Petersburg (1884/85), wonach in der Form einer Gesellschaft, die vom Bund zu unterstützen wäre, eine russisch-schweizerische Handels-Agentur errichtet werden sollte, wurde von den wenigen antwortenden Sektionen ziemlich allgemein abgelehnt; insbesondere wollte man von einer Inanspruchnahme des Bundes nichts wissen.

7 Da jedoch das Eidg. Handels-Departement in einem seiner letzten Schreiben an den Vorort dieses Schinz'sche Projekt wieder in Erinnerung ruft, glauben wir hier die wichtigsten Punkte aus der Organisation und dem Geschäftsprogramm dieses Projekts anführen zu sollen:

7 Die Russisch-Schweizerische Handels-Agentur ist eine vom Bund autorisierte und unterstützte Handelsgesellschaft unter Leitung des Schweizerischen Generalkonsulats in St. Petersburg und des Bankhauses Gruner-Haller & Cie. in Bern.

7 Sie hat den Zweck, die Produzenten und Konsumenten beider Länder in direkte Verbindung zu bringen, und beiden Teilen durch möglichste Reduzierung der Unkosten das Geschäft zu erleichtern, Verluste nach Möglichkeit zu verhüten, den Absatz konkurrenzfähiger Produkte und Fabrikate zu erhalten und zu vergrössern, sowie neuen Artikeln rasche Aufnahme und Verbreitung zu verschaffen. — Die Agentur besteht aus zwei Abteilungen, in Bern und in St. Petersburg. Erstere besorgt den Verkauf russischer Export-Artikel in der Schweiz, während letztere den schweizerischen Fabrikaten und Produkten in Russland den möglichst grössten Absatz zu verschaffen sucht.

7 Die Agentur besteht aus Gründer-Teilhabern, welche das nötige Betriebskapital beschaffen und sich aktiv damit beschäftigen, und aus Mitgliedern, welchen gegen jährliche Beiträge von 250 bis 1000 Fr. die Tätigkeit der Agentur in allen ihren Zweigen zu den Minimaltaxen zur Verfügung steht.

7 Die Benützung der Agentur steht auch allen andern schweizerischen Fabrikanten und Kaufleuten frei; jedoch zahlen diese den Mitgliedern gegenüber die doppelten Taxen.

7 Der Reingewinn wird nach Speisung einer Versicherungskasse für allfällige Verluste der Mitglieder an die Gründer-Teilhaber, später, nachdem jene Reserve eine gewisse Höhe erreicht hat, zum Teil auch an die Mitglieder verteilt.

7 Die Agentur besorgt die Deklaration, Verzollung und Ablieferung der nach Russland geschickten Waren. Ferner das Inkasso und die notwendigen Bank-Operationen.

7 Sie beschafft Informationen, besorgt Uebersetzungen, Inserierungen.

- „ Sie errichtet ein Musterlager in Form einer permanenten Ausstellung, hält für die Mitglieder Lagerräume bereit und übernimmt gangbare Artikel in Konsignation. Sie engagiert Spezialisten, unterhält Agenten und Geschäftsreisende und lässt die grossen Messen besuchen.
- „ Sie übernimmt die Führung von Prozessen durch eigene, bewährte Advokaten.
- „ Sie «beobachtet gegenüber Konkurrenz-Firmen unter den Mitgliedern absolute Neutralität; sie tut für Jeden das Möglichste, ohne den Einen oder Andern irgendwie zu bevorzugen».
- „ Nicht besser als dem Schinz'schen Vorschlag erging es demjenigen von alt Nationalrat Rüssler, eine kommerzielle Mission nach Tonking und Madagaskar zu schicken (1886), sowie dem von den eidg. Räten angenommenen Postulat Comtesse betreffend die eventuelle Errichtung von Berufs-Konsulaten (1886). Letzteres war Gegenstand einer Anfrage bei den Sektionen (Zirkular Nr. 83 vom 3. August 1886) und eines gedruckten Gutachtens des Vororts an das Handels-Departement, worin die Meinungsäusserungen der Sektionen unverkürzt zu Wort kamen. Das Ergebnis der Anfrage war eine unzweideutige Ablehnung des Systems der Berufs-Konsulate durch die weit überwiegende Mehrheit der Sektionen, darunter der Basler Handels- und Industrie-Verein, das Kaufmännische Directorium in St. Gallen, die Kaufmännische Gesellschaft Zürich. Es erschien ihnen sehr fraglich, ob von der Einrichtung von Berufs-Konsulaten eine Vermehrung des Absatzes zu erwarten sein würde. Freilich fiel auch die Personenfrage stark ins Gewicht, indem man sich sagen musste, dass es auch nur für die hiefür zunächst vielleicht in Betracht kommenden Posten einfach an den geeigneten Persönlichkeiten fehlen würde. Die Schweizerische Handelskammer einigte sich auf Grund dieser Meinungsäusserungen und einer längern Beratung in ihrer Sitzung vom 11. Dezember 1886 auf die Erklärung, es sei vom kommerziellen Standpunkt aus die Beibehaltung des bisherigen Konsularsystems zu empfehlen.
- „ Sehr ungünstig war die Stimmung der Sektionen gegenüber einem aus deren Mitte hervorgegangenen Projekt (1887/89), einen Handels-Emissär nach Argentinien zu schicken, bei welchem Anlass überhaupt der Vorort (Zirkular Nr. 114 vom 30. Mai 1888) die Privat-Initiative zu wecken suchte, um so den Bundesbeschluss vom 18. Dezember 1884 für die Förderung des Exports nutzbar machen zu können. In seinem Schreiben an die eidg. Handelsabteilung drückte er sich denn auch sehr resigniert aus, da er einsah, dass von der Privat-Initiative auf dem Gebiet gemeinsamer Massnahmen zur Förderung der Handels-Interessen im Ausland zunächst nichts zu erwarten sei.
- „ Noch im gleichen Jahr erfolgte seitens der überwiegenden Mehrzahl der Vereins-Organe die bestimmte Ablehnung eines aus Anlass der Pariser Weltausstellung vom Ständerat angenommenen Postulats Gobat betreffend Gründung von Handelsmuseen. Mit dem Antrag des Vororts an die eidg. Handelsabteilung, die Gründung allfälligen Interessenten zu überlassen, wurde der Ablehnung in schonender Weise ein Mantel umgehängt.
- „ Von der vom Schweizerischen Gewerbe-Verein angestrebten Errichtung von Nachweis-Bureaux für Bezug und Absatz von Produkten, an deren Vorbereitung sich auch der Vorort beteiligte (1893), musste schliesslich abgesehen werden, da dem Unternehmen seitens der Behörden und der Privaten nicht das nötige Interesse entgegengebracht wurde.
- „ Zum letzten Mal hatte sich der Vorort, und zwar in sehr intensiver Weise, mit der Frage der Förderung des Exports zu beschäftigen in den Jahren 1898 und 1899. Der damalige Misserfolg dürfte wenigstens jenen Sektionen, welche sich für die Frage besonders interessierten, noch erinnerlich sein. Immerhin halten wir es für förderlich, die damaligen Geschehnisse hier in Kürze wieder aufzufrischen.

„ Aus Anlass der Errichtung eines Office national du commerce extérieur in Frankreich — über dessen Tätigkeit man übrigens, nachdem die nötige Anzahl von Conseillers commerciaux ernannt war, nichts mehr gehört hat — und um die in Beantwortung des Zirkulars Nr. 208 vom 12. Juli 1897 (Errichtung einer diplomatischen Agentur in Japan, und Förderung der Handelsbeziehungen zu Japan) von einzelnen Sektionen gemachten Vorschläge zu verwerten, reichte der Vorort unter dem 22. Juli 1898 dem Eidg. Handels-Departement ein längeres Gutachten über Förderung des Exports nach Japan ein. Er besprach darin die ganze lange Reihe von Formen, welche die Suche nach Massnahmen zur Förderung des Exports im Lauf der Jahre zu Tag gefördert hatte. Musterlager im Ausland sind zu teuer, Handels-Museen im Inland veralten rasch, wenn man nicht enorme Summen dafür ausgeben will. Eine Vermehrung des Konsular-Personals zum Zweck der Verbesserung der Berichte wäre ziemlich zwecklos, da die Berichte doch nicht bringen, was not täte. Berufskonsuln sind 1886 mit triftigen Gründen abgelehnt worden. Für Handels-Attachés wird man bei den schlechten Aussichten in der diplomatischen Carrière die Leute nicht finden; haben sie aber kaufmännische Befähigung, so wird sie der Handel an sich ziehen. Die Reklame muss den Einzelnen überlassen bleiben. Bei der Aussendung gemeinsamer Reisender kann man kaum an Erfolg denken. Der Nutzen ganzer Handels-Missionen steht ausser Verhältnis zu den Kosten; Handelskammern und Handelsbeiräte im Ausland müssten mit kostspieligen ständigen Sekretariaten versehen werden, um für den Export — hauptsächlich als Informations-Bureaux — etwas leisten zu können.

„ Mussten so die Untersuchungen des Vororts über die verschiedenen empfohlenen Formen der Export-Förderung ein negatives Ergebnis haben, so glaubte er nun doch einen positiven Vorschlag bringen zu sollen. Er entwickelte in ausführlicher Weise die Idee der Schaffung einer staatlichen Handels-Agentur in Japan, welche nicht nur den Informations-Dienst zu pflegen, sondern sich selber für die Vermehrung des Imports schweizerischer Produkte zu bemühen hätte.

„ Obschon nun das Eidg. Handels-Departement die amtliche Organisation einer Handels-Agentur durchaus ablehnte (auf Grund des Bundesbeschlusses von 1884 auch ablehnen musste) und nur einen Bundesbeitrag ins Aussicht stellte, und obschon schliesslich eine für die Besorgung dieser Agentur in Aussicht genommene sehr geeignete Persönlichkeit wieder zurücktrat, schien die Sache diesmal doch auf guten Wegen zu sein. In der XXXI. Sitzung der Schweizerischen Handelskammer vom 12. November 1898, die sich einzig mit diesem Gegenstand beschäftigte, war die Stimmung, zum Teil auf Grund von Erkundigungen bei den einzelnen Industrien, mit wenigen Ausnahmen eine zuversichtliche und entschlossene, da auch das Handels-Departement seine Zustimmung kundgab.

„ Doch scheiterte auch die Ausführung dieses Plans gründlich an der absoluten Unmöglichkeit, bei den Interessenten die erforderlichen Mittel aufzubringen. Die Delegierten-Versammlung vom 20. Mai 1899 beschloss denn auch, der Vorort solle die Angelegenheit einstweilen ruhen lassen.

„ Damit sind wir am Schluss unseres Rückblicks über die der Erwähnung werten Versuche zur staatlichen Förderung des Exports angelangt. Wir haben geglaubt, die Geschichte dieser Bestrebungen, an denen unser Verein je und je beteiligt gewesen ist, einmal im Zusammenhang darlegen zu sollen; sie ist sehr lehrreich. Das Ergebnis ist ein fast trostloses zu nennen: alle bisherigen Bemühungen sind erfolglos geblieben.

In der ^{in dem} seither versuchsweise erfolgten Errichtung einer Handelsagentur in Aegypten hat der Gedanke aller bisherigen Postulanten und Motionssteller vielleicht den zweckmässigsten praktischen Ausdruck gefunden, obwohl letztere an eine Agentur speziell in dieser Form wahrscheinlich nie gedacht haben. ^{der} Unser Agent in Alexandria ist sozusagen ein Privatagent. Das einzig amtliche an ihm ist eigentlich seine Besoldung. Sonst verkehrt er mit den Geschäftshäusern und sie mit ihm, wie wenn er in ihrem Dienste wäre, und zwar in durchaus geschäftsmässiger, kaufmännischer Form. Er erteilt nicht nur Auskünfte, er vermittelt unsern Exportgeschäften auch Agenten und umgekehrt den ägyptischen Importeuren schweizerische Lieferanten, empfängt und liefert Muster von allen möglichen Artikeln und bereitet überhaupt alles, was zur Anknüpfung direkter geschäftlicher Beziehungen nötig ist, bis zu dem Punkte vor, wo die effektive Erteilung von Aufträgen, also der eigentliche Warenumsatz, beginnt. Einen kaufmännischen Agenten in dieser freien geschäftsmässigen Form besitzt unseres Wissens noch kein anderes Land. Es hängt auch sozusagen ganz vom Zufall ab, ob die geeignete Persönlichkeit für einen solchen Posten gefunden wird, da in ihr Charakterfestigkeit und Initiative, allgemeine Bildung, Kenntnis von Land und Leuten und kaufmännische Befähigung in seltener Weise vereinigt sein müssen, damit der Posten seinen Zweck erfülle. ^{geeignete} Soweit solche ^(hat natürlich Schwierigkeiten) Persönlichkeiten gefunden werden, liegt in den kaufmännischen Agenturen wohl unstrittig die wahre praktische Lösung des Problems der nationalen kaufmännischen Interessenvertretung im Auslande. Nach dem ägyptischen Rezept wird vielleicht früher oder später auch in andern afrikanischen, sowie in den asiatischen Ländern und in Australien etc. etwas geschaffen und

erreicht werden können, wenn der richtige Mann jeweilen festgehalten wird, sobald er auftaucht.

Eine weitere Prüfung und Begutachtung der Frage der Vertretung unserer Handelsinteressen im Auslande behufs Entwicklung unserer Ausfuhr im a l l g e m e i n e n könnte nach allem, was nun schon darüber studiert und gesprochen worden ist, nichts praktisches zu Tage fördern. Man kann unsern Handel nicht von oben herab entwickeln. Gesandte und Konsuln können wohl durch Berichte, Auskunftserteilung, Intervention bei Zollanständen und Verkehrsschwierigkeiten aller Art einiges zur Erleichterung des Handels beitragen. Seine Entwicklung aber macht sich, wie die Tatsachen beweisen, von selbst, wo die natürlichen Vorbedingungen dafür vorhanden sind. Mit allen Handelsmuseen, Musterlagern, Gesandten, Konsuln und Handelsattachés der Welt hätten wir es nie zu unserer Milliarde Export gebracht, wenn nicht unser Handelsstand und unsere Industrie sich von jeher auf Selbsthilfe eingerichtet hätten. Im allgemeinen wird von der konsularischen Tätigkeit für den Handel viel zu viel erwartet und der praktische Nutzen der Konsularsysteme und der Handelsattachés anderer Länder ~~bei uns~~ vielerorts weit überschätzt. In jenen Ländern ^{fort} selber, z. B. in Deutschland, kommen Klagen über die Mängel des Systems häufig vor.

Das Postulat Köchlin und die Motion Rossel sind eigentlich, ^{wie dort oben} wie wir gezeigt haben, schon behandelt worden und dürfen als erledigt betrachtet werden.

Dass eine abermalige Untersuchung über die staatliche Förderung unseres Handels und unserer Interessenver-

5552
tretung im Auslande noch etwas erspriessliches zu Tage
fördern könnte, ist nicht ^{anzunehmen} einzusehen. Die genannten Anre-
gungen dürfen daher unbedenklich aus der Liste gestrichen
werden.

Gestützt auf diese Darlegungen
in Übereinstimmung mit einem
Mitschluss des Polit. d. ep. wird
beschlossen,

A n t r a g :

Streichung des Postulates Nr. 580 und der Motion Nr.

622. zu Würfen.

P.A. an Handel und Politik ^{u. K.}

mit dem Dankproben des Landstättli

EIDGENÖSSISCHES
HANDELS-DEPARTEMENT

Der Stellvertreter:

5886

Bundesrath vom 14. Okt. 1910

Erhebung der Handels- und Gewerbeverhältnisse in den
Tendenzen keine, ist nicht abzuwarten. Die konnaten Anze-
lungen durch diese oder jenen Handlung aus der letzte besprochen

worden

A. N. 1. 2. 3.

Erhebung der Handels- und Gewerbeverhältnisse Nr. 580 und Nr. 581

T.A. an Handel und Industrie

Handels- und Gewerbeverhältnisse

EIGENES
HANDELS-DEPARTMENT

Herrn Minister

