



CONSULATE GENERAL OF SWITZERLAND
NEW YORK

FOR THE STATES OF:

N. Y., NORTHERN N. J., CONN., R. I., MASS., ME., VT., N. H.,
PORTO RICO AND THE VIRGIN ISLANDS

CABLE ADDRESS: SWISCONSUL
TELEPHONE: BOGARDUS 4-5256
VISITING HOURS: 10 A. M.—3 P. M.
SATURDAYS: 10 A. M.—12 M.

PLEASE REFER TO No. 6.245.34 A.2 VN/EH

YOUR REFERENCE No. _____

NEW YORK, N. Y. den 8. November 1935.
468 FOURTH AVENUE

Betr.: Handelsvertragsverhandlungen
Chemische Produkte

CONFIDENTIAL

Herrn Walter Saenger,
Geigy & Company,
89 Barclay Street,
New York City.

Sehr geehrter Herr Saenger!

Wie ich Ihnen in unseren wiederholten telephonischen Unterredungen mitteilte, haben wir in den letzten Wochen anlässlich unserer Handelsvertragsverhandlungen mit dem amerikanischen Staatsdepartement die chemischen Paragraphen nicht mehr eingehender besprochen. Wir waren beinahe ausschliesslich mit den Uhren beschäftigt. Immerhin komme ich gerne Ihrem Wunsche nach, Ihnen noch über meine bisherigen Erfahrungen in unseren Unterhandlungen einige Angaben zu machen.

Amerikanischerseits wurden die Verhandlungen von Vertretern des amerikanischen Staatsdepartements, welches unserem Eidg. Politischen Departement entspricht, geführt. Ueberdies gehört ein Vertreter des Handelsdepartements der Delegation an. Dieser aus mehreren höheren Beamten zusammengesetzten Kommission sind Experten zugeteilt, welche nach amerikanischem System als eigentliche Spezialisten in ihrem eigenen Gebiet zu betrachten sind und sich lediglich in die Diskussionen einmischen - ja sogar nur an denjenigen Sitzungen teilnehmen - wenn ihr Fachgebiet zur Sprache kommt. So nehmen namentlich ein oder zwei Vertreter der amerikanischen Tarifkommission, die als Zolltarifspezialisten und Warenexperten figurieren, meistens an den Verhandlungen teil. Ferner einige Vertreter der Rechtsabteilung des Staatsdepartements, um die juristische Seite zu vertreten, sodann hin und wieder ein bis zwei Vertreter des Finanzdepartements, welche über die Verzollungstechnik orientiert sind.



CONFIDENTIAL

Dieses System der Spezialisierung erschwert meines Erachtens eher die Verhandlungen, indem jeder einzelne nur sein Teilgebiet vor Augen sieht und eine gewisse Koordination fehlt. Wenn man jeweils glaubte, zu einem Resultat zu gelangen, war sicherlich irgend ein Spezialist anwesend, der für sein, wenn auch noch so geringes Fachgebiet Opposition machte, sodass die Verhandlungen verhältnismässig langsam und mühsam vor sich gingen. Diese Tatsache ist daher eher im System zu suchen, denn am guten Willen des Staatsdepartementes scheint es jedenfalls nicht zu fehlen.

Wie Sie wissen, ist die Opposition gegen die bilaterale Handelsvertragspolitik Roosevelts ständig im Wachsen begriffen, sodass das Staatsdepartement selbst sich mehr und mehr in seiner diesbezüglichen Bewegungsfreiheit eingeschränkt sieht. Dazu kommt, dass, je weiter die Zeit vorrückt, sich desto schwieriger unsere Verhandlungen gestalten werden, indem im Herbst 1936 die Präsidentenwahl stattfinden wird, sodass derselben vorgängig die Landespolitik in immer vermehrtem Masse eine Windfahnenpolitik sein wird, mit anderen Worten, wirtschaftliche Begründungen treten immer mehr in den Hintergrund und werden von politischen Erwägungen überflügelt.

Die amerikanischen Unterhändler haben uns wiederholt offen zugestanden, dass sie aus politischen Gründen diese oder jene Konzession nicht gewähren können, so sehr vom rein handelspolitischen Standpunkt aus betrachtet sie uns dieselbe gewähren möchten. Sie haben überdies wiederholt ihrem Bedauern Ausdruck gegeben, dass wir schweizerischerseits gerade an denjenigen Positionen ein Hauptinteresse hätten, bei denen sie, aus politischen Erwägungen heraus, uns nicht oder nur in sehr geringem Masse entgegenkommen können. Dabei handelt es sich namentlich um die Chemische Industrie, die Textilindustrie, Uhrenindustrie und Käseindustrie. Diese vier Industriegruppen sind hierorts stark etabliert, verfügen über grossen politischen Einfluss und haben ihren Standort in hiesigen Staaten, welche politisch für Roosevelt wichtig sind und die man daher "mit Handschuhen behandeln" muss.- Wenn irgendeine dieser amerikanischen Industriegruppen ihren Standort im Staate Pennsylvania hat, so erscheint es von vorneherein aussichtslos ein Begehren durchzudrücken. Da, wie Sie wissen, der Staat Pennsylvania bisher die Wiege der republikanischen Partei gewesen ist und erstmals vor zwei Jahren in der Geschichte der USA eine kleine demokratische Mehrheit aufwies, so will daher die hiesige Regierung nichts unterlassen, um diese kleine Mehrheit sich zu erhalten und diese ja nicht durch irgendwelche Tarifkonzessionen ans Ausland zu erzürnen. - Der Zolllarif von 1930

CONFIDENTIAL

wurde, wie Sie wissen, in der Hauptsache im Staate Pennsylvania aufgestellt, sodass dieser Punkt ein ausserordentlich heikler ist.

In der chemischen Industrie spielen nun diese Argumente eine grosse Rolle und die Chemical Foundation mit Herrn Garvan haben es fertig gebracht, eine sehr unbequeme und unerwünschte Publizität gegen die Handelsvertragspolitik auszulösen, sodass man diesen Elementen keine neue Nahrung verabreichen will.

Ich habe selbstredend nicht ermangelt, in tagelangen Sitzungen auf unsere Situation hinzuweisen und habe sämtliche Argumente ins Feld geführt, die uns möglicherweise nützen könnten, wie beispielsweise die teuren Produktionskosten in der Schweiz, die hohe Qualität unserer Produkte, der unnötig hohe Schutzzoll in Amerika, die Nachteile der Dollarabwertung, der schwere Existenzkampf der Schweiz, der Ueberschuss der amerikanischen Einfuhr in die Schweiz, die Möglichkeit von interessanten Gegenkonzessionen unsererseits, die freundschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern, die angenehmen und langjährigen Handelsbeziehungen, welche nicht durch Devisenvorschriften, Clearing und Kompensationsverkehr zerstört wurden, die Kaufkraft der schweizerischen Bevölkerung für amerikanische Produkte, die Voll-Einlösung unserer Dollaranleihen, die Kreditfähigkeit und Ehrlichkeit des Schweizers u.s.w.

Die amerikanischen Unterhändler hörten mit Interesse diesen Argumenten zu und stimmten durchwegs in diesen mit mir überein. Das parteipolitische Hindernis konnte aber trotz allem nicht überbrückt werden.

Anfänglich bemerkten die amerikanischen Unterhändler, dass zu ihrem Bedauern die Schweiz in den sie interessierenden Artikeln nicht der Hauptlieferant sei, oder nur bei den wenigsten derselben, sodass, infolge der Verfolgung des Prinzipes der Meistbegünstigung, namentlich Deutschland von den Vergünstigungen, die uns eingeräumt würden, einen grossen Nutzen ziehen würde. Die Amerikaner seien daher angehalten, sich strikt an das Prinzip zu halten, eventuelle Zollreduktionen nur denjenigen Ländern zu gewähren, die als Hauptlieferant für die in Frage stehenden Waren in ihrer Zollstatistik figurieren.

Als daraufhin inzwischen die Meistbegünstigungsklausel im Handelsvertrag mit Deutschland gekündigt wurde, benützte ich sofort die Gelegenheit auf diesen Punkt zurückzukommen, in der Hoffnung, dass wir nunmehr bessere Aussichten hätten, zu einem Resultat zu kommen.

CONFIDENTIAL

Die Amerikaner erklärten sich dann auch bereit, unsere spezifischen Wünsche nochmals prüfen zu wollen, wenn wir diejenigen Produkte namensweise aufführen, an denen wir ein Hauptinteresse hätten.

Wir haben dies unverzüglich getan, worauf uns jedoch die amerikanischen Unterhändler antworteten, dass ihre statistischen Aufstellungen und Untersuchungen über den Handelsverkehr mit der Schweiz über diese Produkte ungenügenden Aufschluss erteilen, obschon sie in drei umfangreichen und tausende von Seiten umfassenden Bänden über den Handel mit der Schweiz sehr eingehende Erhebungen, welche mehr als ein Jahr gedauert hätten, durchgeführt haben. Beim gegenwärtigen Stand unserer Unterhandlungen sei es jedoch nicht mehr möglich, über jedes einzelne der erwähnten Produkte diejenigen Erhebungen durchzuführen, die zur Stellungnahme zu unserem Begehren notwendig seien. Man müsste mit vier bis sechs Monaten rechnen, und bis dahin wäre die Möglichkeit eines Abschlusses eines Tarifvertrages jedenfalls in Frage gestellt, sodass man darauf verzichten müsse.

Ganz abgesehen hiervon, erklärten die amerikanischen Unterhändler, dass durch den Abschluss der bilateralen Handelsverträge und der Verfolgung des Prinzipes, dass Konzessionen nur für diejenigen Positionen gewährt werden, in welchen das betreffende Vertragsland der Hauptlieferant ist, der amerikanische Zolltarif - der bereits heute gegen 2000 Positionen enthält - in zahlreiche weitere Unterpositionen zerlegt würde. Der amerikanische Zolltarif würde daher durch eine auf die Spitze getriebene Zerlegung ein zu umständliches Instrument, und es erscheint daher als unpraktisch, diese weitgehende Zergliederung, wie wir sie für die chemische Industrie beantragt hatten, durchzuführen.

Die amerikanischen Unterhändler fügten ebenfalls hinzu, dass die Zollbelastung der chemischen Produkte im Vergleich zu anderen Industrieprodukten eine verhältnismässig geringe sei (in einzelnen Positionen geht die Belastung bis zu 2000%). Ferner erwähnten die Amerikaner, dass die Basler Firmen ja selbst hierorts fabrizieren und daher nicht das gleiche Interesse haben können wie andere Industrien, welche keine amerikanischen Fabrikationsinteressen besitzen.

Als ich auf die grosse Enttäuschung aufmerksam machte, welche die Ablehnung unserer Begehren für die chemische Industrie in der Schweiz erwecken wird - welche in der Hauptsache das Gebiet um Basel in einseitiger Weise betreffen wird - erklärten die amerikanischen Unterhändler schliesslich, uns für einige pharmazeutischen Produkte,

-5-

CONFIDENTIAL

sodann einige chemische Parfümerieprodukte entgegenkommen zu wollen. Ueberdies erklärten sie sich bereit, einige Artikel auf der Zoll-Liste zu binden und nicht zuletzt eine geringe Konzession für die Kohlenteerstoffe unter Par. 20 a.) zu gewähren.

Wie Ihnen von Basel mitgeteilt wurde, haben wir immerhin einen kleinen Erfolg für einzelne Produkte der Paragraphen 1, 5, 23, 28 a, 38 und 60 zu verzeichnen, an welchen verschiedene Firmen in Basel doch ein gewisses Interesse haben dürften. Ich bedaure selbst, dass es nicht gelungen ist, mehr herauszuholen. Immerhin werden diese Angaben Sie vielleicht davon überzeugen, dass wir es an nichts fehlen liessen, um die Basler Interessen zu vertreten.

Ich begrüsse Sie

mit ausgezeichneter Hochachtung


Generalkonsul