

E 7110 1/141

*Le Consul général de Suisse à New York, V. Nef,  
au Directeur de la Division du Commerce du Département de  
l'Economie publique, W. Stucki*

*L*

Handelsvertragsverhandlungen

New York, 9. November 1935

Herr Walter Saenger, Vertreter der Firma Geigy & Company, Basel, welcher bekanntlich von den Basler Interessenten als einer der Vertrauensleute der Chemischen Industrie in den Handelsvertragsverhandlungen bezeichnet worden ist, hat mich in den letzten Wochen wiederholt um Auskunft über den Stand der Verhandlungen ersucht, und ich habe ihm schliesslich einen allgemein gehaltenen zusammenfassenden Bericht<sup>1</sup> in Aussicht gestellt. Ich schrieb ihm am 8. November laut Beilage und nehme an, dass vielleicht auch der Vorort an diesen Mitteilungen interessiert ist, obschon sie weiter nichts neues enthalten.

Es ist allerdings zuzugeben, dass die den einzelnen Industriegruppen zugestellten Kommentare von unseren Unterhandlungen vielleicht etwas allzu kurz ausge-

---

1. *Ce rapport, publié dans l'annexe qui suit, est également envoyé à la Légation de Suisse à Washington et au Département politique.*



9 NOVEMBRE 1935

549

fallen sind und nicht ein richtiges Bild von denselben geben. Ich hatte jedoch keine Zeit zu jeden einzelnen Positionen lange allgemeine Ausführungen hinzuzufügen, wie diese von den Basler Industriellen erwartet worden sind. Sollten noch andere Industriegruppen ähnliche Ausführungen wünschen, könnte vielleicht der Vorort den beiliegenden Bericht hierzu benützen.

## ANNEXE

E 7110 1/141

*Le Consul général de Suisse à New York, V. Nef,  
à W. Saenger, Geigy et Cie, à New York*

R

Confidential

New York, 8. November 1935

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. Überdies 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.

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 jeweilen 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 dieselben 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 die hiesige Regierung nichts unterlassen, um diese kleine Mehrheit sich zu erhalten und diese ja nicht durch irgendwelche Tarifkonzessionen ans Ausland zu erzürnen. — Der Zolltarif von 1930 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<sup>2</sup> 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 Überschuss 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<sup>3</sup>, 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.

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.

2. Cf. n° 87, n. 5.

3. Ainsi, en janvier 1934, le Conseil fédéral décide de rembourser à la parité-or l'emprunt en dollars de 1924. Cf. E 6100 (A) 12, Archiv-Nr. 498. Cf. aussi DDS vol. 10, rubrique II. 9.2.: Etats-Unis, emprunt suisse et abandon de l'étalon-or.

12 NOVEMBRE 1935

551

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.

[...]⁴

---

4. *Suivent des informations sur les problèmes particuliers de la chimie.*