

HANDELSABTEILUNG EVD

Bern, den 7. November 1977

Vertraulich

vT/hi - 129

A u f z e i c h n u n gGespräche in Bombay1. Einleitung

Auf der Rückreise von Peking (1. Sitzung der Gemischten Kommission Schweiz-China) schalteten Botschafter Bettschart und der Unterzeichnete in Bombay am 26./27. Oktober 1977 einen Zwischenhalt ein. Wie schon in Tokio (nur Botschafter Bettschart), Hong Kong und Bangkok ging es in erster Linie darum, zusammen mit den lokalen Vertretern schweizerischer Geschäftsinteressen die praktischen Probleme zu erörtern, die sich für die schweizerischen Exporte auf dem indischen Markt ergeben und nach Möglichkeiten eines verbesserten Zutritts, namentlich auch für mittlere und kleine Unternehmen, zu forschen.

Die Gespräche wurden von Herrn Generalkonsul J. Etter hervorragend vorbereitet. Seinem Geschick und seinem unermüdlichen Einsatz ist es zu verdanken, dass wir mit einer grossen Zahl von hochrangigen und überaus interessanten Gesprächspartnern zusammentreffen konnten. Auf unsere Veranlassung nahm auch Herr B.R. Weber, der mit den wirtschaftlichen Angelegenheiten betraute Mitarbeiter der schweizerischen Botschaft in New Delhi, an den Gesprächen teil. Vizekonsul H. Gerhard nahm ebenfalls an einigen Gesprächen teil.

Es fanden folgende Treffen statt:

- a) Gespräch mit M.P. Goel, Camy-India
- b) Mittagessen mit Vertretern von Schweizer Firmen:

- R.G. Narayan Swamy Chief Executive
Gherzi Eastern Ltd.
(Gherzi Organisation AG., Zürich)
- Naresh Chandra Managing Director
M.P. Shahani Export Manager
Kaycee Industries Ltd.
(Sprecher & Schuh AG., Aarau
Charmilles, Genf)
- Dr. Freddy Mehta Director
Tata Sons Ltd.
(Volkswirtschaftlicher Berater von Tata)
- D.K. Hirlekar Chief Executive
K.S. Hirlekar
(u.a. Tornos S.A., Moutier
Cellpack AG., Wohlen)
- G.P. Parekh Director
Indequip Ltd.
(u.a. Injecta AG., Teufenthal
Saurer AG., Arbon
Heberlein AG., Wattwil
Hispano-Suiza, Genf)
- S. Subramaniam Manager
General Superintendence Co. Ltd.
(Soc. Générale de Surveillance SA, Genf)
- H. Grabenhorst Chief Executive
Protos Engineering Ltd.
(Bell AG., Kriens
Rittmeyer AG., Zug)
- V. Narayan Chief Executive
Garlick Engineering
(C. Häusler, Dornach
Mikron AG., Biel)
- c) Besprechung mit zwei Vertretern der Hindustan Brown Boveri Ltd.
(BBC Anteil: 27%):
- C.C. Choksi Chairman
- N. Shenoy Managing Director

d) Nachtessen mit den unter c) Genannten plus

R.C. Khanna	Executive Director Volta Ltd.*) (u.a. Alusuisse, Zürich G. Fischer, Schaffhausen Landis + Gyr, Zug Rüti AG., Rüti Micafil AG., Zürich Rieter AG., Winterthur SIG, Neuhausen SIP, Genf Zellweger, Uster Gebr. Volkart, Winterthur)
I.T. Mirchandani	Managing Director Advani-Oerlikon Ltd. (MFO, Zürich)
Y.T. Maneklal	Managing Director SLM-Maneklal Industries Ltd. (SLM, Winterthur Benninger AG., Uzwil Gebr. Sulzer, Winterthur)
N.M. Desai	President and Managing Director Larsen and Toubro Ltd. (u.a. Ammann AG., Langenthal Gebr. Bühler AG., Uzwil E. Haefely AG., Basel Hasler AG., Bern Matisa SA, Lausanne SIG, Neuhausen)

e) Besprechungen mit Sandoz India Ltd.

Dr. J.N. Banerjee	Managing Director
J.P. Hayoz	Deputy Managing Director

f) Mittagessen mit Vertretern der Uhrenbranche (meist Händler, Importeure von Bestandteilen), u.a.:

P. Gency	Manager Westend Watch Co.
K.D. Patel	President
B.T. Shah	Secretary Watch Trade Federation of India
C.U. Mehta	Manager Rolex Watch Co.

*) Volta = Volkart + Tatas, Anteil von Gebr. Volkart (Winterthur) noch ca 16%

W.G. Austin	Manager Meridian Watch Co. (Omega und Tissot)
V.Y. Kenkare	Manager Horological Trades & Agencies

- g) Besprechung mit Dr. K.S. Krishnaswamy, Deputy Governor, Reserve Bank of India
- h) Nachtessen mit Naval H. Tata, u.a. Deputy Chairman der Tata Industries (grösster privater Industriekonzern Indiens), Präsident der Employers' Federation of India.

2. Allgemeiner Eindruck

Es ist offenbar für Indien typisch, dass man eine Vielzahl von z.T. widersprüchlichen - aber stets mit Eloquenz vorgetragenen - Meinungen zu hören bekommt. Ein allgemeiner Nenner ist nur schwer auszumachen. Immerhin scheinen die folgenden Aeusserungen einigermaßen typisch zu sein:

- Erleichterung über den Sturz Indira Gandhis und das Ende der "Emergency"-Zeit; Ueberzeugung, dass es Frau Gandhi nicht gelingen wird, an die Macht zurückzukehren;
- wenig Begeisterung, ja oft Zynismus mit Bezug auf die Janata-Regierung (Spott über Desai und andere Minister);
- kaum negative Urteile über Industrieminister G. Fernandes, dessen Vergangenheit das Schlimmste befürchten liess, dem aber Intelligenz und Mässigung zugebilligt wird;
- Stolz über die wirtschaftlichen Erfolge Indiens (Zahlungsbilanzüberschuss dank - neben günstigen Ernten - Exporterfolgen, Ueberweisungen von indischen Fremdarbeitern in den OPEC-Ländern usf.);
- wenig Kritik - ausser in den Kreisen des Uhrenhandels - an der restriktiven Importpolitik der Regierung (viele der grossen Ver-

treter von Schweizer Firmen sind gleichzeitig Industrielle).

Indien mit seinen 600 Mio Menschen ist zweifellos ein "Markt der Zukunft". Auch geringe Erhöhungen des Lebensstandards setzen eine grosse Nachfrage frei. Dennoch darf nicht mit spektakulären Exporterfolgen gerechnet werden, denn der Wille, primär die eigene Industrie zum Zuge kommen zu lassen und die Ueberzeugung, dass Indien mit seinem enormen Vorrat an Ingenieuren und geschulten Fachleuten auch die Spitzentechnologie beherrschen kann, ist stark. Es ist auch zu beachten, dass die Janata-Regierung primär das Gewerbe und die dörfliche Kleinindustrie fördern und der weiteren Expansion der Grossindustrie Grenzen setzen will. Der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen auf dem Lande kommt deshalb Primat zu. Einfuhr und ausländische Investitionen werden deshalb unter strenger Kontrolle bleiben. Alles wird vom Staat mit seinem riesigen Verwaltungsapparat bis ins Detail reglementiert. Die augenblickliche Zahlungsbilanzlage hat zwar zu einer gewissen Lockerung der Einfuhrpraxis geführt. Die schweizerischen Exporte dürften deshalb 1977 Fortschritte machen. Aber dies kann über Nacht wieder ändern.

3. Uhrenprobleme

Die Situation ist äusserst kompliziert und ziemlich verfahren. Die Nachfrage nach Uhren ist sehr stark und nimmt laufend zu. Die Einfuhr von Fertiguhren ist jedoch nach wie vor grundsätzlich gesperrt (ausser für die staatliche Hindustan Machine Tools HMT). Einen wesentlichen Abbau des Protektionismus erwartet niemand. Mit der Aufhebung des Emergency-Regimes ist ein deutliches Wiederaufleben des Schmuggels festzustellen. Angeblich befinden sich noch 5 Mio beschlagnahmter Fertiguhren in den Händen der Zollver-

waltung (einige davon finden den Weg ans Handgelenk von Ministern und hohen Beamten). Der Uhrenhandel wäre stark daran interessiert, diese Ware im Lande abzusetzen.

Hauptproblem scheint der hohe Zoll (120%) für die vom Uhrenhandel importierten Werke und Bestandteile zu sein. Dass einige "Fabrikanten" - die vorderhand, d.h. im Rahmen des "crash programme", ebenfalls nur importierte Werke zusammensetzen - ihre Bezüge mit lediglich 50% verzollen müssen, hat natürlich zu Spannungen innerhalb der Uhrenbranche geführt.

Besonders die Vertreter bekannter Marken (Omega, Tissot, Rolex) beklagen sich ferner über das Verbot der Anbringung ausländischer Markennamen auf indischen Zifferblättern. Da Fälscher nur schwer verfolgbar sind, dürfte damit der gute Ruf der Uhr mit schweizerischem Werk vollends zunichte gemacht werden.

Zum Teil widersprüchliche Auffassungen hört man über die Chancen einer Zusammenarbeit mit der verstaatlichten Uhrenindustrie (HMT). Während die einen darin die einzige Chance für die Schweiz erblicken, ab und zu doch noch zum Zug zu kommen, bezeichnen andere eine solche Zusammenarbeit als kontraproduktiv, da HMT heute schon im Publikum als "japanisch" gelte. Der Präsident der Watch Trade Federation plädiert z.B. für eine Zusammenarbeit zwischen Konsortien von Schweizer Firmen und privaten Gruppen zur Herstellung von 1 bis 2 Kalibern in Indien im Rahmen von "joint ventures".

4. Probleme der chemischen Industrie

Die neue "Indisierungs"-Kampagne, die durch die Fälle IBM und Coca Cola weltweites Aufsehen erregt hat, bereitet vor allem den in Indien niedergelassenen Tochterfirmen der drei Basler Chemiekonzerne Sorgen. Die Beteiligungsverhältnisse (%-Anteil des Mutterhauses) stellen sich z.Zt. wie folgt dar:

CIBA-Geigy	65 %
Hoffmann-La Roche	90 %
Sandoz	60 %

Die Gesetzgebung (Foreign Exchange Regulation Act, FERA) sieht grundsätzlich eine Herabsetzung des ausländischen Anteils auf 40% vor. (Angesichts der günstigen Zahlungsbilanzlage geht es weniger um Schonung der Devisenreserven als um wirtschaftlichen Nationalismus.) Das Gesetz sieht drei Kategorien von Ausnahmen vor:

1. "core sector": u.a. Pharmazeutika
Agrochemikalien
Dünger
2. Industrien mit hochentwickelter Technologie
3. Ausgesprochene Exportindustrien.

Seit vier Jahren kämpfen die Chemie-Töchter um ihr Verbleiben in Kategorie 1, namentlich unter Hinweis auf die im Verhältnis zu ihrem Geschäftsvolumen geringfügigen Ueberweisungen an die Mutterfirmen und auf den für Indien vorteilhaften Transfer von Technologie und Forschungsergebnissen, der gefährdet wäre, falls eine indische Aktienmehrheit erzwungen würde. (Vermutlich käme es sehr darauf an, in wessen Händen diese Aktien dann wären^{*)}.) Die Schweizer Chemie-Firmen versuchen somit, mit einer Reihe von Argumenten zu beweisen, dass für Indien eine ausländische Mehrheit vorteilhafter wäre. Sie unterstützen ihre Argumentation mit systematischen PR-Anstrengungen (Herausgabe von Fachzeitschriften, Veranstaltung von Symposien usf.).

Wir haben das Problem der "Indisierung" ausländischer Tochter-Gesellschaften auch mit dem Vizegouverneur der Reserve Bank of India besprochen, der in diesen Fragen eine beratende Funktion zukommt. Dr. Krishnaswamy versuchte vor allem den Eindruck zu er-

*) Nestlé hat soeben erste Schritte zur Herabsetzung des Mutterhausanteils am Aktienkapital der Indien-Tochter eingeleitet.

wecken, alle Argumente, die von den "bedrohten" ausländischen Firmen vorgebracht würden, seien Gegenstand sorgfältigster Prüfung und Abwägung innerhalb der Regierung.

5. Schlussfolgerung

Die Förderung des schweizerischen Exports nach Indien hat mit Marketing usf. wenig, mit der Auseinandersetzung mit teils undurchsichtigen, teils widersprüchlichen, stets aber höchst komplizierten staatlichen Vorschriften und Politiken jedoch sehr viel zu tun. Es stellt sich deshalb die Frage, ob unsere Interessen dadurch besser gewahrt werden könnten, dass die Gemischte Kommission Schweiz-Indien, die bisher nur auf dem Papier bestand, aktiviert wird. Dies würde es gestatten, einmal einen vollständigen Tour d'horizon aller Probleme mit den zuständigen Behörden zu machen. Vorher ist jedoch eine sorgfältige Abklärung aller Vor- und Nachteile erforderlich.

Was die Vertretung von Schweizer Firmen durch indische Unternehmen anbelangt, so fällt auf, dass es sich in vielen Fällen um bedeutende Firmen handelt (Voltas, Larsen & Toubro usf.), die selber Fabriken betreiben und neben Schweizer Firmen noch zahlreiche andere ausländische (deutsche, britische usf.) Firmen vertreten. Man wird angesichts der doch recht bescheidenen schweizerischen Exporte den Verdacht nicht ganz los, der Einsatz dieser Vertreter für ihre schweizerischen Prinzipale stehe unter dem Motto "ferner liefern ...". Sicher dürften die Schweizer Firmen zögern, diesen mit der indischen Grossindustrie eng verbundenen Vertretern das Mandat zu entziehen, um es auf kleinere (und möglicherweise dynamischere) Häuser zu übertragen, da dies kontraproduktiv sein könnte. Der richtige Weg wäre wohl der Versuch einer stärkeren Motivierung dieser Firmen für ihre Rolle im Dienst der schweizerischen Wirtschaft. Vielleicht haben unsere Gespräche in Bombay hierzu einen bescheidenen Beitrag geleistet ...

T. A. ...