

a.254.313 - LR/seh

3003 Bern, den 23. Juli 1979

5. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 2. - 6. Juli 1979

S E M I N A R B E R I C H T

Verfasst unter der Leitung von A. Lacher, Chef der Sektion
Rekrutierung und Ausbildung des Personals,

von J. Barras,	Diplomatenstagiaire
T. Füglistner,	"
M. Gottret,	"
D. Martinelli,	"
E. Pircher,	"
Ph. Welti,	"
U. Ziswiler,	"

Kopie geht zur Kenntnis an:

- Herrn Staatssekretär A. Weitnauer
- Herrn Staatssekretär P.R. Jolles
- Herrn Botschafter J. Martin
- Herrn Botschafter P. Bettschart (5 Exemplare)
- Herrn Botschafter F. Rothenbühler
- Herrn Botschafter K. Jacobi
- Herrn Botschafter A. Dunkel
- Herrn Botschafter E. Moser
- Herrn Vizedirektor H. Hofer
- Herrn Botschafter C. Sommaruga
- Herrn Minister P. Lévy
- Herrn Minister B. von Tscharner
- Herrn Minister J. Zwahlen (5 Exemplare)
- Herrn Dr. U. von Fellenberg, Eidg. Personalamt
- Herrn Direktor M. Ludwig, SZH (2 Exemplare)
- Herrn Direktor M. de Schoulepnikov, OSEC
- Herrn Dr. P. Hutzli, Vorort
- Herrn Dr. L. Meier
- Herrn A. Glesti
- Herrn B. Freymond
- Herrn D. Savoye
- Herrn K. Hunziker
- Herrn B. Sandoz
- Sekretariat des Departementschefs
- die Direktionen und Dienste des EDA
- Feriendienst
- Entschädigungsdienst
- Reise- und Transportsektion
- Informations- und Pressedienst des EVD
- Informations- und Pressedienst des EFD

INHALTSVERZEICHNIS

- I BANKFRAGEN
- 1) DISKUSSION DER ZUR VERFUEGUNG GESTELLTEN
 UNTERLAGE
- 2) DIE SCHWEIZER BANKEN UND DAS AUSLAND
- II PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG
- 1) DIENSTLEISTUNGSFIRMEN, NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE
- 2) MASCHINEN- UND TEXTILINDUSTRIE
- 3) PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE
 FUER HANDELSFOERDERUNG
- 4) PRAESENTATION DER UNION SCHWEIZERISCHER
 HANDELSKAMMERN IM AUSLAND
- 5) PRAESENTATION DER INTERESSEGEMEINSCHAFT
 EXPORTIERENDER PROJEKTIERUNGSBUEROS (IGEP)
- 6) UHRENINDUSTRIE UND CHEMISCHE INDUSTRIE
- 7) KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (PME)
- 8) DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE
 DES UNSICHTBAREN EXPORTES
- III EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE,
 EXPORTFINANZIERUNG
- IV CONCLUSIONS

B E I L A G E N

- 1 Referat von Herrn Ch. Pictet, Pictet et Cie,
Banquiers privés, Genf: "La Banque privée".

- 2 Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart,
Delegierter des Bundesrats für Handelsverträge:
"Die Exportförderung des Bundes".

- 3 Referat von Herrn J. Chevallaz, Direktor der
Ecole hôtelière de la Société suisse des Hô-
teliers, Le Chalet-à-Gobet: "L'Ecole hôtelière".

M. l'Ambassadeur Martin: Monsieur le Ministre, Messieurs les Chargés d'affaires, Messieurs les Consuls généraux et Consuls, Mesdames, Messieurs, Chers Amis,

Je dois avouer que j'ai peu à peu développé un faible pour ce séminaire de Spiez car c'est un lieu de retrouvailles où l'on rencontre de bonnes connaissances, des amis ainsi que de nouveaux collègues.

Vous verrez que ce séminaire est très bien étoffé. Son objectif est double: d'une part, il pourra apporter une confirmation et une réponse à des questions qui se sont posées à vous sur le terrain, et d'autre part, il permet un échange de vues entre les participants de l'extérieur et les représentants de l'économie suisse.

Ces séminaires ont maintenant deux ans déjà. Ils ont fait l'objet de certaines critiques dans la presse, critiques mal fondées en fait car nous avons décidé d'organiser ces séminaires avant de les entendre étant donné que la promotion des exportations a toujours fait partie de notre cahier des charges. Cependant, nous avons connu des périodes où, tout en étant engagés dans la promotion, on nous demandait surtout de ne pas présenter de nouvelles propositions car les carnets de commandes étaient déjà très remplis. Nous avons également signalé l'ouverture de nouveaux marchés dans le tiers-monde mais on nous répondait que la préférence allait aux marchés traditionnels ou alors on soumettait des offres beaucoup trop chères pour être concurrentielles.

Et puis survint tout à coup la récession et l'on a demandé au DPF de faire des merveilles. Il a alors fallu un certain temps de réadaptation à une situation nouvelle.

Au début, nous avons engagé cinq conseillers économiques, ce qui constitua une expérience utile car nous avons ainsi gagné du temps pour réaliser nos propres mutations internes et aiguiller nos propres spécialistes économiques vers les points les plus chauds. Nous n'allons pas renouveler les contrats de ces conseillers car nous avons constaté qu'avec les mêmes moyens nos agents peuvent faire un travail tout aussi valable, surtout grâce au crédit octroyé par l'OSEC et qui nous permet d'accroître le nombre de voyages de service - je tiens d'ailleurs à remercier l'OSEC de n'avoir pas gardé tout cet argent pour lui seul.

Une autre expérience dans ce sens a été l'organisation de ces séminaires de Spiez pour les anciens et les nouveaux collaborateurs.

Nous avons aussi étoffé la partie économique du stage de formation diplomatique en organisant trois semaines de cours économiques; nous rafraîchissons en outre les connaissances des attachés commerciaux locaux qui viennent de passer en Suisse deux semaines couronnées de succès. Les délégués commerciaux ont coûté 6 millions pour trois ans; avec cet argent nous pouvons engager une trentaine d'attachés locaux qui, avec leur connaissance de la langue et de la mentalité du pays de résidence, peuvent rendre de précieux services.

Voilà en résumé ce que nous avons entrepris dans le domaine de la promotion des exportations.

Cet instrument est perfectible et doit être adapté aux conditions existantes mais il existe et a déjà rendu de nombreux services.

I BANKFRAGEN

Leitung: Herr Minister J. Zwahlen, Chef des Finanz- und Wirtschaftsdienstes des EDA.

1) DISKUSSION DER ZUR VERFUEGUNG GESTELLTEN UNTERLAGE

unter Beizug der Herren:

Dr. P. Klauser, Vizedirektor der Nationalbank, Zürich, und J. Hulliger, Mitarbeiter des Finanz- und Wirtschaftsdienstes des EDA.

Minister Zwahlen: Présente rapidement le Service économique et financier et se félicite de la collaboration qui existe avec les autres administrations (BNS).

La discussion sera organisée selon les trois grandschapitres traités dans le papier de base qui a été distribué:

1. Les banques suisses à l'étranger
2. Image des banques suisses à l'étranger
3. Nouveaux développements depuis Chiasso.

Dites-nous quels sont vos problèmes concrets dans votre pays de résidence et quelles sont les informations que vous désirez recevoir. Faites-nous part de vos expériences.

1. Les banques suisses à l'étranger:

Dr. P. Klauser: Ich beglückwünsche den Dienst von Herrn Minister Zwahlen für das sehr nützliche und aufschlussreiche Grundlagenpapier, das allen Teilnehmern zur Verfügung steht. Ich werde nun die verteilten Statistiken erläutern, die der Publikation "Schweizerisches Bankwesen" entnommen sind. Die Zahlen für 1979 haben als vertraulich zu gelten, da sie erst im September 1979 veröffentlicht werden.

Frage: Eine der drei Grossbanken scheint in Schwierigkeiten zu sein. Werden es bald nur noch zwei sein?

Dr. P. Klauser: Wir hätten alles Interesse, drei konkurrenzfähige Grossbanken zu haben. Die dritte, von der Sie sprechen, macht gegenwärtig alle Anstrengungen, wieder Terrain gutzumachen. Ich kann Ihnen aber nicht voraussagen, ob in 10 Jahren nur noch zwei Grossbanken sein werden. Gewisse Tendenzen in dieser Richtung sind aber nicht abzustreiten.

Minister Zwahlen: Nous sommes d'accord avec l'idée des trois pôles. On a constaté un gros effort dans le troisième institut dans les domaines de la gestion et de l'organisation notamment. Les décisions sont prises par des gens plus jeunes qui ont maintenant accédé aux fonctions de direction.

Frage: Ma question concerne le système bancaire multinational et son rôle dans le recyclage des pétrodollars. Dans le document de base on parle d'une évolution tendant à un abandon des consortia bancaires. Est-ce que les banques suisses suivent la même tendance et veulent se lancer seules dans ce domaine?

Minister Zwahlen: Les tendances qui ont été données ont été constatées ces derniers temps. Le cadre multinational n'est pas exempt de difficultés de gestion, d'où la propension surtout chez les banques américaines à renoncer aux consortia. Les banques américaines possèdent une surface suffisante pour leur permettre d'entreprendre cette démarche. Cette tendance a aussi été relevée au sein du Comité des marchés financiers de l'OCDE. En ce qui concerne les banques suisses l'évolution n'est pas certaine. Un nouveau développement s'est fait jour avec le problème du recyclage récent. Les possibilités à disposition sont à considérer selon les nouvelles réglementations des organes de contrôle. De nouveaux débiteurs sont apparus

avec le marché. A la suite des conseils de prudence donnés aux banques américaines le Mexique a dû chercher d'autres marchés. En Suisse il a trouvé un accueil très favorable. On voit que le recyclage n'est pas seulement fonction de l'excédent mais aussi des débiteurs même si ces derniers sont en nombre assez limité, les plus importants étant le Mexique et le Brésil. La question se pose de savoir si les banques pourront continuer ce recyclage compte tenu du taux d'endettement de ces débiteurs. Pour faire face à ce problème les banques ont développé l'étude du risque par pays, elles sont donc mieux à même que par le passé de juger le risque couru.

La situation des banques suisses ne leur permet toutefois pas à l'heure actuelle de se dissocier des consortia.

Dr. P. Klauser: Pour illustrer ce que M. Zwahlen vient de dire je citerais l'exemple suivant: Si White Weld ne s'était pas associée à la First Boston une telle démarche n'aurait pas été possible.

Les trois grandes banques suisses ne sont pas en mesure de se retirer des consortia.

Minister Zwahlen: Il est frappant de constater comme ces derniers temps la coopération bancaire s'est renforcée. Lorsque le problème de la Turquie a surgi de façon précise, une concertation a eu lieu et un groupe réunissant les grandes banques s'est formé afin d'éviter une nouvelle affaire Herstatt. La même démarche pourrait être indiquée pour le Zaïre.

Frage: Wie beurteilen Sie die Tätigkeit ausländischer Banken in der Schweiz?

Minister Zwahlen: Je pose ici la question de la réciprocité qui a été traitée dans le document distribué. Nous avons essayé de jouer un rôle lors de la révision de la loi sur la BNS.

D'autres milieux ont réagi devant le risque d'afflux de banques étrangères dont certaines auraient pu ternir le nom de la place financière suisse. Même au Parlement certaines réactions étaient un peu teintées de protectionnisme. Nous avons essayé de maintenir une certaine souplesse en donnant un pouvoir d'appréciation au Conseil Fédéral. L'autre fonction voulait, par contre, donner ce pouvoir à un organe indépendant: la Commission fédérale des banques. Dans la loi le relais du Conseil Fédéral a été supprimé, la rendant ainsi plus restrictive. Le cadre restrictif voulu pour empêcher la venue des banques douteuses n'atteint pas vraiment son but, car si la réciprocité est accordée à un pays, toutes les banques de ce pays peuvent venir. La candidature est soumise à un questionnaire très détaillé qui aboutit à des restrictions dans la procédure. Une fois la réciprocité accordée toutefois il n'y a plus de restrictions dans les activités contrairement à d'autres pays, comme le Japon par exemple.

Dr. P. Klauser: In der Schweiz kennen wir das Universalbankensystem, d.h. alle Bankgeschäfte können betrieben werden. In andern Staaten herrscht oft eine restriktive Praxis (Japan). Die Bankenkommision nimmt in dieser Beziehung eine sehr liberale Haltung ein, was der Schweiz weltweit eine gute Position erlaubt.

Minister Zwahlen: Il a été fait allusion aux Etats Unis. Ici ce sont en fait les banques étrangères aux Etats Unis qui sont privilégiées car elles peuvent essaimer dans d'autres Etats contrairement aux banques US. La réglementation est donc favorable. Dans le cas contraire la réciprocité n'existerait plus avec nous. Dans le cas de l'Espagne on constate une petite ouverture mais pour l'instant il ne peut pas y avoir de réciprocité.

Dr. P. Klauser: Zu Spanien wäre noch hinzuzufügen, dass Spanien in letzter Zeit Finanzgesellschaften in der Schweiz gründete, um die Reziprozitätsvorschriften zu umgehen. Diese Gründungen sind im Hinblick auf zukünftige Bankniederlassungen gemacht worden.

Frage: Wie konnten die Probleme in dieser Hinsicht zwischen der Bankkommission und den einzelnen Departementen gelöst werden?

Minister Zwahlen: Un modus vivendi a toujours été trouvé. La Commission fédérale des banques est tenue d'appliquer la loi car si elle ne le fait pas un recours est possible au Tribunal fédéral. La Commission fédérale des banques s'efforce dans le cadre de la loi de trouver une solution conforme.

Frage: Gibt es ein anderes Land, das ebensoviele ausländische Banken zulässt wie die Schweiz?

Dr. P. Klauser: Luxemburg hat noch eine liberalere Praxis. Deutschland, Oesterreich und Frankreich sind eher zurückhaltend. Italien dagegen ist mit der Schweiz vergleichbar.

Frage: Was verstehen Sie unter offshore-Zentren?

Dr. P. Klauser: Wenn eine Regierung ihr Domizil zur Verfügung stellt, um internationale Bankgeschäfte abzuwickeln, ohne dass inländische Kundschaft und inländische Währung betroffen sind, spricht man von einem offshore-Zentrum. Diese Behörden haben deshalb auch kein Interesse, Statistiken zu veröffentlichen.

Minister Zwahlen: Les statistiques faites par la BRI sur l'euromarché peuvent englober les opérations doubles. La croissance du nombre de centres offshore rend le travail encore plus difficile. Toute une série d'opérations ne sont pas recensées et la BRI se préoccupe de cet état de fait. Les banques suisses de leur côté disent ne pas beaucoup croire dans ces statistiques car tout n'y est pas recensé.

Chaque fois qu'un gouvernement édicte une nouvelle réglementation il y a création d'un centre offshore. Il faut par ailleurs distinguer entre le centre offshore où les opérations sont effectivement réalisées et le centre offshore où les opérations sont simplement comptabilisées.

La BRI s'est d'autre part posée la question du contrôle de l'euromarché et de son rôle plus ou moins inflationniste. Le débat qui a lieu actuellement sur ce problème a l'avantage de clarifier un peu les choses. Les pays concernés s'affrontent selon leur position sur l'euromarché. La Grande Bretagne est en général contraire aux restrictions. Un contrôle de l'euro-marché pourrait entraîner un déplacement vers d'autres centres libres de restrictions. Il est en tout cas difficile d'établir des statistiques dans ce domaine.

Frage: On a beaucoup parlé au Pérou du scandale survenu en France et concernant la banque du PCF. Existe-t-il en Suisse la possibilité de contrôler les banques des pays de l'Est?

Dr. P. Klauser: Es gelten gleiche Bedingungen wie bei den andern ausländischen Banken. Jede Bank muss ein Revers unterschreiben und allen Gentlemen-agreements beitreten. Die Jahres- und Revisionsberichte, die alle Banken vorlegen müssen, werden bei den Banken aus Osteuropa etwas genauer unter die Lupe genommen. Früher war die Bankenkommission personell nicht in der Lage, sorgfältige Prüfungen vorzunehmen. Inzwischen hat sich das geändert.

2. Image des banques suisses à l'étranger

Frage: La Suisse fait-elle plus ou moins que les autres pays en faveur de l'entraide judiciaire?

J. Hulliger: In der schweizerischen Rechtshilfepraxis herrscht das Prinzip, dass keine Rechtshilfe bei Wirtschaftsdelikten (Steuern; währungs-, handels- und wirtschaftspolitische Tat-

bestände) geleistet wird. Auch die Amtshilfe wird sehr restriktiv gehandhabt. Bei der Amtshilfe spielen auch Fiskalfragen eine wichtige Rolle. Innerhalb der OECD zeichnet sich die Schweiz durch eine sehr restriktive Praxis aus, was unserem Image nicht immer sehr förderlich ist. Immerhin ist anzufügen, dass unsere Steuerbehörden in der Praxis kooperativ sind, d.h. sie geben regelmässig Auskünfte, die für die korrekte Durchführung der mit Drittstaaten abgeschlossenen Doppelbesteuerungsabkommen notwendig sind. Einzig mit den Vereinigten Staaten hat die Schweiz ein Rechtshilfeabkommen abgeschlossen, das unter gewissen Umständen (organisiertes Verbrechen) weiter geht als die übliche Praxis. Viele Staaten haben theoretisch eine weit liberalere Rechtshilfegesetzgebung als die Schweiz. In der Praxis aber wenden sie beispielsweise sehr oft den "ordre-public"-Vorbehalt an. Das neue Rechtshilfegesetz (Bundesgesetz über die internationale Rechtshilfe in Strafsachen) sieht in Fällen von qualifiziertem Steuerbetrug Rechtshilfe vor. Der Präsident der Schweizerischen Nationalbank, Herr Leutwiler, hat angeregt, bei Verletzung von Devisengesetzen Rechtshilfe zu leisten, ist aber damit nicht durchgedrungen. Sollte das Gesetz von beiden Räten genehmigt werden, kann man sagen, dass die Schweiz im internationalen Vergleich eine mittlere Stellung einnehmen wird.

Frage: Welches ist der Unterschied zwischen Steuerhinterziehung und Steuerbetrug?

J. Hulliger: Steuerhinterziehung ist - vereinfacht ausgedrückt - ein Unterlassen bei der Angabe steuerlich relevanter Tatsachen (omission fiscale), wogegen beim Steuerbetrug meist eine absichtliche Fälschung eines Dokuments zum Zwecke der Steuerverkürzung vorliegt. Beide Tatbestände können aber einander in praxi sehr nahe kommen; eine saubere, klare Grenzziehung ist nicht immer ganz leicht.

Dr. P. Klauser: Zum Thema Fluchtkapital ist zu sagen, dass keine gemeinsame internationale Terminologie existiert. Der kleinste gemeinsame Nenner, der gefunden wurde, ist folgender: "Fluchtgelder sind Gelder krimineller Herkunft". Darunter fallen Gelder von Gewaltverbrechen, Raub, Diebstählen und Erpressungen.

Frage: Hat die Schweiz betreffend Schahgeldern Rechtshilfe gewährt?

Dr. P. Klauser: Es besteht kein Rechtshilfeabkommen zwischen der Schweiz und Iran. Die schweizerischen Behörden haben aber die iranischen Behörden darauf aufmerksam gemacht, dass rechtliche Möglichkeiten bestehen, an dieses Geld heran zu kommen, nämlich mittels qualifizierter, erfahrener lokaler Anwälte. Man kann also sogar von einem Entgegenkommen schweizerischerseits in dieser Frage sprechen.

3. Nouveaux développements depuis "Chiasso"

Minister Zwahlen: Dans ce domaine la convention de diligence est un élément nouveau que vous pouvez faire valoir lorsque vous avez des problèmes avec le secret bancaire dans votre pays de résidence.

Dr. P. Klauser: Vereinbarung über die Sorgfaltspflicht bei der Entgegennahme von Geldern und die Handhabung des Bankgeheimnisses; erste Erfahrungen: Die Vereinbarung über die Sorgfaltspflicht ist am 1.7.1977 in Kraft getreten; die "Gemeinsamen Erläuterungen" von SNB und Bankiervereinigung datieren vom 9.12.1977. Erst seit Anfang 1978 kann somit von einem gesicherten Rechtszustand gesprochen werden; dementsprechend sind auch die Erfahrungen mit der Vereinbarung noch vorläufiger Natur.

Die Vereinbarung - ein Akt der Selbstbeschränkung: Der generelle Rechtshilfeausschluss für Wirtschaftsdelikte ermöglicht es im Prinzip den schweizerischen Banken, aktive Beihilfe zu ausländischen Fiskal- und Devisendelikten zu leisten, ohne sich einem

Risiko der Bestrafung auszusetzen. Die Vereinbarung will an der gegenwärtigen Rechtshilfepraxis erklärermassen nichts ändern (Ziff. 2 der Erläuterungen), sondern die Banken im Sinne einer gewissen Selbstbeschränkung veranlassen, den ihnen von Gesetzes wegen zustehenden Freiraum nicht gänzlich auszunützen. Diesem Zweck dienen u.a. die Art. 8 und 9 VSB.

Bei polizeilichen Nachforschungen und ausländischen Rechtshilfebegehren für gemeinrechtliche Delikte wirkte sich ferner das Fehlen bankengesetzlicher Bestimmungen über die Prüfung der Identität von Kontoinhabern nachteilig aus. Weil einzelne Banken die Identität des Kontoinhabers - im falschverstandenen Dienst am Kunden - nicht genügend abzuklären pflegten, war die Erfüllung der gesetzlichen Auskunftspflichten gegenüber Strafbehörden ernsthaft in Frage gestellt. Hier sollen die Vorschriften über die Feststellung der Identität des Berechtigten, aber auch jene betreffend die Abklärungen über die Herkunft der Gelder (Art. 3 - 7 VSB) Abhilfe schaffen. Nur so kommen die gesetzlichen Schranken des Bankgeheimnisses auch tatsächlich zum Tragen (Ziff. 3 der Erläuterungen).

Gerade die den Banken mit der Vereinbarung auferlegte Selbstbeschränkung erfordert ein gewisses Umdenken. Der Bankbeamte an der Front muss zur Einsicht gebracht werden, dass nicht jedes gewinnträchtige Geschäft im wohlverstandenen (längerfristigen) Interesse der Bank liegt. Dass dieser Lernprozess noch nicht allenthalben abgeschlossen ist, sei hier nicht verschwiegen. Namentlich einzelne Banken im Grenzgebiet tun sich schwer, ihren ausländischen Kunden einen jahrelang offerierten Service nunmehr plötzlich versagen zu müssen. Auf Versuche, das Heil in Umgehungen zu suchen, wird zurückzukommen sein.

Das Berufsgeheimnis der Rechtsanwälte, Notare und Treuhänder als kritischer Punkt der Vereinbarung: Bereits im Verhandlungsstadium wurde klar, dass die Vereinbarung wohl Standesregeln über das Berufsgeheimnis des Bankiers, nicht jedoch solche über die Geheimnispflicht anderer Berufsgruppen aufzustellen vermochte. Handelt der Kunde durch eine Person, die ein gesetzlich geschütztes Berufsgeheimnis zu wahren hat (Anwalt, Notar), so kann er in der Anonymität verbleiben. Das gleiche Privileg ist nach längerem Seilziehen den berufsmässigen Treuhändern und Vermögenswaltern, selbst jenen ausländischer Provenienz, eingeräumt worden (Ziff. 34 - 36 der Erläuterungen). Darüber hinaus darf die Bank auf die vom Berufsgeheimnisträger oder Treuhänder abzugebende Erklärung dann verzichten, wenn ihr dieser als vertrauenswürdig bekannt ist (Art. 5 Abs. 2 VSB, Ziff. 38 der Erläuterungen).

Bekanntlich sieht Art. 7 VSB den sog. Durchgriff durch die Sitzgesellschaften auf die sie letztlich beherrschenden natürlichen Personen vor. Deren Identität ist abzuklären, wie wenn diese Personen direkt als Kunde der Bank auftreten würden (Art. 7 lit. c, Ziff. 50 der Erläuterungen). Die Tragweite dieser Vorschrift wird nun jedoch durch die Wahrung des Berufsgeheimnisses der Anwälte, Notare und Treuhänder stark relativiert. Es existieren in der Praxis kaum Sitzgesellschaften, unter deren Organen (die gemäss Art. 7 lit. b VSB die Beherrschungsverhältnisse offenlegen müssen) sich nicht mindestens

ein Anwalt, Notar oder Treuhänder befindet. In allen diesen Fällen geht Art. 5 Abs. 1 dem Art. 7 VSB vor, d.h. der Träger des Berufsgeheimnisses kann sich mit der schriftlichen Erklärung begnügen, dass ihm die beherrschenden Personen bekannt sind und dass keine verpönten Geschäfte vorliegen (vgl. Ziff. 52 der Erläuterungen).

Mit der Regelung von Art. 5 und 7 VSB ist somit das Problem der zuverlässigen Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten (Beneficial owner) nicht wirklich gelöst, sondern lediglich auf eine andere Ebene verschoben worden.

Die Ueberwachung der Vereinbarung: Kontrollorgan sind in erster Linie die bankengesetzlichen Revisionsstellen, welche die anlässlich der ordentlichen Bankenrevision festgestellten Verstösse der Schiedskommission zu melden haben (Art. 13 VSB). Bisher sind bloss vereinzelt solche Meldungen eingegangen, was insofern nicht erstaunt, als die Revisionsberichte für das Jahr 1978 zumeist erst unlängst abgeschlossen wurden.

Die Schiedskommission hat indes von Beginn weg die Auffassung vertreten, dass sie nicht nur zur "Ahndung", sondern auch zur "Abklärung" von Verletzungen der Vereinbarung zuständig ist (Art. 14 Abs. 1 VSB). Sie hat daher ihrem Sekretär mit formellem Beschluss die nötigen Vollmachten erteilt, um - gegebenenfalls auf eigene Initiative - Vorermittlungen durchzuführen und in diese auch die bankengesetzlichen Revisionsstellen einzuschalten. Vorermittlungen werden eingeleitet, sobald gewisse Verdachtsmomente - z.B. aufgrund von Presseartikeln, unvermittelte Entlassungen verantwortlicher Direktoren etc. - gegen eine Bank vorliegen. Ueber das Ergebnis dieser Ermittlungen erstattet das Sekretariat der Schiedskommission regelmässig Bericht. Bisher sind 14 Fälle untersucht worden. Zwei davon beruhten auf Meldungen der bankengesetzlichen Revisionsstelle; in den übrigen Fällen hat das Sekretariat selbständig Ermittlungen an die Hand genommen.

Bisherige Tätigkeit der Schiedskommission: Die von einem Bundesrichter präsiidierte Schiedskommission tritt in der Regel vierteljährlich zusammen, um die hängigen Fälle zu entscheiden und sich über allgemeine Fragen auszusprechen.

Von den 14 untersuchten Fällen sind mittlerweile 11 abgeschlossen worden; drei sind noch pendent. Das Schwergewicht der Ermittlungen liegt eindeutig bei Verstössen gegen Art. 8 VSB (aktive Beihilfe zur Kapitalflucht). Drei der abgeschlossenen 11 Fälle endeten mit der Verurteilung der betroffenen Bank, d.h. mit der Ausfällung einer Konventionalstrafe gemäss Art. 14 Abs. 2 VSB. Die Schiedskommission hat die Konventionalstrafe jeweils dem Schweizerischen Roten Kreuz in Bern oder dem Internationalen Komitee vom Roten Kreuz in Genf zugewendet. Ferner hat sie ihre Entscheide der Eidg. Bankenkommision zur Kenntnis gebracht, damit diese prüfe, ob die mit der Verwaltung und Geschäftsführung

der Bank betrauten Personen noch "Gewähr für eine einwandfreie Geschäftstätigkeit" bieten (Art. 14 Abs. 5 VSB). In den übrigen abgeschlossenen Fällen wurde das Verfahren eingestellt, sei es, weil der Verstoss in die Zeit vor dem Inkrafttreten der Vereinbarung, fiel, sei es, weil eine Verletzung der Vereinbarung überhaupt nicht nachgewiesen werden konnte.

Bekanntlich hat die Schiedskommission ihren Sitz in Zürich. Sie ist als zivilrechtliches Schiedsgericht nach Zürcher ZPO aufzufassen. Ihre Entscheide unterliegen daher der Nichtigkeitsbeschwerde an das Zürcher Obergericht gemäss § 255 ZPO. Gerügt werden können schwere Verfahrensmängel, Willkür und Verletzung klaren materiellen Rechts. Jeder Entscheid der Schiedskommission enthält daher auch eine Rechtsmittelbelehrung.

Als überaus wichtig erachtet die Schiedskommission die Orientierung der Banken über die beurteilten Fälle. Ziff. 69 der Erläuterungen hält dazu fest: "Die Schiedskommission vermittelt den Banken unter Wahrung des Bank- und Geschäftsgeheimnisses periodisch Einblick in ihre Entscheidungspraxis." Ueber den ersten Fall sind die Banken wenige Tage nach der Urteilsfällung durch ein Zirkular der Bankiervereinigung orientiert worden, denn die Qualifikation der sog. Kompensationsgeschäfte als "verpönte Handlungen" gemäss Art. 2 lit. c und Art. 8 VSB war von erheblicher präjudizieller Bedeutung. Ueber die weiteren Fälle wird die Schiedskommission voraussichtlich am Ende jedes Kalenderjahres zusammenfassend berichten.

Hauptsächliche Probleme bei der Anwendung der Vereinbarung: In der bisherigen Anwendung haben sich namentlich drei Probleme ergeben:

- Einige Banken glaubten, sich bei Auskunftsbegehren der Schiedskommission hinter das Bankgeheimnis verschanzen zu können. Nun ist zwar richtig, dass die Schiedskommission keine "Behörde" im Sinne von Art. 47 Abs. 4 BaG ist. Sie kann jedoch ohne Zwang als Organ der Vertragsbanken angesehen werden, das deren einwandfreie Geschäftstätigkeit garantieren und gegebenenfalls Sanktionen aussprechen soll. Folgt man dieser Auffassung, sind sämtliche Mitglieder der Schiedskommission dem (gesetzlich verankerten) Bankgeheimnis unterworfen. Der Bank ist alsdann die Auskunftgabe an die Schiedskommission, einschliesslich der Offenlegung einzelner Kundenbeziehungen, in gleicher Weise gestattet wie etwa dem Beauftragen, Liquidator oder Revisor. Diese Konzeption wird von der Schiedskommission konsequent vertreten.

- Die Aufdeckung von Verstössen ist insofern etwas erschwert, als das Sekretariat kaum auf die Mithilfe anderer Amtsstellen (Steuerbehörden, Strafverfolgungsbehörden) zählen kann. Da die

Schiedskommission selbst keine "Behörde" ist, dürfen andere Amtsstellen ihr keine Meldungen erstatten, ohne eine Verletzung des Amtsgeheimnisses zu riskieren.

- Nachdem gewisse Banken sich durch die Vereinbarung über die Sorgfaltspflicht in ihrem "Auslandgeschäft" erheblich beeinträchtigt sehen, häufen sich die Anzeichen, dass die Kapitalflucht aus einzelnen Nachbarländern mehr und mehr durch Firmen des Nichtbankensektors organisiert und durchgeführt wird. Kleinere Finanzgesellschaften und "agents de change" sollen sich nunmehr als "Schlepper" betätigen, wie dies vordem einzelne Banken getan haben. Für den ausländischen Kunden steigen auf diese Weise nicht nur die Transferkosten, sondern auch das Veruntreuungsrisiko. Die von den Schleppern eingesetzten Gewährsleute sind nicht so vertrauenswürdig wie ehemals die Bankbeamten. Es versteht sich, dass die Schiedskommission überall dort einschreitet, wo die Vermutung besteht, dass gewisse Banken mit solchen Finanzgesellschaften, "agents de change" oder "intermédiaires" zusammenarbeiten. Ziff. 55 lit. d der Erläuterungen untersagt den Banken ausdrücklich, bei der Kundschaft auf Kontaktpersonen hinzuweisen, welche die Kapitalflucht organisieren oder dazu Hilfsdienste leisten. Der Nachweis hierüber ist allerdings schwierig zu führen. Eine gewisse Gefahr, dass die im Bankensektor mit Hilfe der Vereinbarung abgeschnittene Eiterbeule nun im Nichtbankensektor umso unschöner zu wuchern beginnt, ist nicht von der Hand zu weisen.

Zusammenfassung: Gegenüber dem Vertragswerk über die Sorgfaltspflicht der Banken mögen einige kritische Untertöne angeklungen sein. Trotzdem überwiegen in der Gesamtwürdigung die positiven Momente bei weitem. Zwei Jahre nach dem Abschluss der Vereinbarung lässt sich zumindest sagen, dass die Vorfälle, welche die Regelung ausgelöst haben, sowie das Instrument als solches bei den Banken zu vermehrter Selbstbesinnung, erhöhter Vorsicht und verstärkter Zurückhaltung in gewissen Geschäftsbereichen geführt haben. Auch bei den Banken scheint sich die Erkenntnis durchzusetzen: Mehr Qualität kommt vor mehr Quantität!

Minister Zwahlen: Nous avons mis beaucoup d'espoir dans cette convention et l'avons distribuée aux postes.

Frage: Selon l'article 5 de la convention une personne porteuse de secret peut tout simplement déclarer qu'elle connaît la personne en question, est-ce exact?

Dr. P. Klauser: C'est exact.

Frage: Dans ce cas on privilégie une catégorie de personnes, alors que les amateurs subissent les nouvelles dispositions.

Dr. P. Klauser: Der Föderalismus spielt dabei eine wesentliche Rolle. Anwaltsverbände und Gesetzgebung sind kantonal. Um dies zu vermeiden, müsste eine Neuregelung der Berufsgeheimnisse vorgenommen und gewisse kantonale Kompetenzen an den Bund abgetreten werden.

Frage: Selon l'article 7, toutes les sociétés suisses ou étrangères auront à fournir une déclaration, ces déclarations resteront-elles à la banque ou seront-elles transmises à d'autres autorités (BNS)?

Dr. P. Klauser: Elles restent à la banque.

Minister Zwahlen: On est conscient qu'il y a des faiblesses mais il faut à l'étranger mettre en évidence les aspects positifs. Un progrès a été accompli. Il y a une certaine volonté de faire quelque chose. Dans les autres pays une telle convention n'existe pas ou on constate au contraire un certain renforcement du secret bancaire (Autriche).

Dr. P. Klauser: Das Schwergewicht liegt bei Artikel 8 und der Vereinbarung, was eine wesentliche Verbesserung darstellt. Wir glauben, dass der Missbrauch bei den Banken, vor allem auch was Falschbescheinungen an ausländische Kunden betrifft, grösstenteils gestoppt werden konnte.

Frage: Betrifft die in der Vereinbarung vorgesehene Unterschriftsbeglaubigung nur Ausländer oder auch Schweizer?

J. Hulliger: Die gemäss Artikel 3 der Vereinbarung vorzunehmende Identitätsprüfung gilt grundsätzlich für Schweizer und Ausländer. Bei Ausländern, die auf dem Korrespondenzweg ein Bankkonto in

der Schweiz eröffnen wollen, ist die Schweizer Bank jedoch zudem gehalten, eine Beglaubigung der Unterschrift des ausländischen Bankkunden zu verlangen.

Frage: Ist es nicht eine Begünstigung, wenn Unterschriften beglaubigt werden, die im nachhinein zu gesetzwidrigen Geschäften führen?

J. Hulliger: Die Beglaubigung einer Unterschrift ist - sensu strictu - ein formeller Akt und kann deshalb nicht als materielle Begünstigung aufgefasst werden. Wir sind uns jedoch der Problematik der Legalisierung von Unterschriften auf Urkunden, deren späterer schlussendlicher Verwendungszweck nicht über alle Zweifel erhaben ist, voll bewusst. Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf unsere Weisung 770.1, die festhält, dass in jenen Ländern, in denen die Eröffnung eines Bankkontos im Ausland durch die interne nationale Gesetzgebung nicht erlaubt ist, von der Beglaubigung entsprechender Unterschriften abzusehen ist. In vielen Fällen mag es auch hilfreich sein, wenn die Gesuchsteller zur Erstbeglaubigung an eine zuständige nationale Behörde oder an eine Bank verwiesen werden. Patentrezepte für alle zweifelhaften Fälle kann es leider nicht geben, da die lokalen konkreten Verhältnisse von Fall zu Fall sehr unterschiedlich sein können.

Frage: Wie viele Banken sind der Vereinbarung beigetreten?

Dr. P. Klauser: Ungefähr 440 Banken, die der Bankiervereinigung angehören. Die Nichtunterzeichner können aber nicht a priori als die schwarzen Schafe bezeichnet werden. Gewisse Banken (z.B. Migros-Bank) unterzeichnen grundsätzlich keine kartellistischen Vereinbarungen; andere sind nur im Inlandgeschäft tätig (Regionalbanken) und finden es daher nicht nötig, solche Vereinbarungen zu unterzeichnen.

2) DIE SCHWEIZER BANKEN UND DAS AUSLAND

Unter Beizug der Herren:

M. Cabiallavetta, Vizedirektor, Schweizerische Bankgesellschaft, Zürich; R. Merten, Direktor, Schweizerischer Bankverein, Zürich; G. Hennet, Prokurist, Schweizerische Bankiervereinigung, Basel; Ch. Pictet, Pictet & Cie, Genf.

Minister Zwahlen: J'aimerais saluer la présence d'éminents représentants des banques qui présenteront les sujets suivants:

M. Merten: les banques suisses et le tiers-monde; M. Cabiallavetta: le développement des banques suisses à l'étranger; M. Pictet: les banquiers suisses privés; M. Hennet: l'Association Suisse des Banquiers.

R. Merten: Die Schweizer Bank und ihre Präsenz im Ausland, insbesondere in der 3. Welt, heisst unser Thema. Wir Banken dürfen nicht mehr selbstverständlich annehmen, wir würden estimiert. Wir werden angegriffen. Ich darf in diesem Zusammenhang z.B. auf die Bankeninitiative der Sozialdemokratischen Partei hinweisen.

Für den Schweizerischen Bankverein hat die Tätigkeit in Ländern auf dem Wege zur Entwicklung in Lateinamerika, nämlich in Brasilien 1953, angefangen. Wir haben dann im Laufe der folgenden 10 - 15 Jahre ein Netz von Geschäftsstellen in Lateinamerika aufgezogen. Auch die anderen Grossbanken haben nachgezogen und heute sind wir in den Städten Lateinamerikas gleichmässig vertreten.

In den 60-er Jahren folgte der zweite Schritt: nach Asien. Vorerst beschränkte sich die Aktivität auf die fernöstlichen Zentren Tokio und Hongkong und etwas später kam Singapur noch dazu. In andern wichtigen Ländern wie Malaysia und Indonesien blieb sie vorerst spärlich. In Afrika sind die Schweizer Banken am wenigsten dicht vertreten. Im mittleren Osten fing unsere Tätigkeit im Libanon, in Beirut, an, das einmal ein grosses Bankzentrum darstellte und das dem schweizerischen Bankplatz Konkurrenz machen wollte. Dann wurden wir in Arabien und auch im Iran tätig, wo heute allerdings eine Zeit des Rauhreifis herrscht.

Unsere Präsenz zeigt sich in verschiedenen Formen. Eine häufige Form ist die Vertretung. Sie ist keine operative Geschäftsstelle, sie ist vielmehr der verlängerte Arm der Geschäftsleitung. Sie vermittelt Informationen, sie unterhält Beziehungen zu Regierungsstellen, zu einheimischen Gesellschaften und zu Schweizer Ge-

schäftsleuten. Sie hat vornehmlich beratende Funktion und übt eigentlich eine ähnliche Tätigkeit aus wie Sie als Vertreter des Bundes.

Eine weitere, indirekte Form der Präsenz ist die Beteiligung. Wir sind in verschiedenen Entwicklungsländern an einheimischen Banken und Finanzgesellschaften beteiligt, manchmal mehr symbolisch, manchmal beherrschen. Der Bankverein hält z.B. einige Beteiligungen v.a. in Brasilien und Argentinien, die Kreditanstalt in Schwarzafrika. Die Bankgesellschaft ist beispielsweise an der Banque Internationale pour l'Afrique Orientale beteiligt, einem Institut, das in mehreren Ländern tätig ist. Darüber hinaus bestehen Beteiligungen an Gemeinschaftsgründungen wie Eurobraz, Intermex etc., grossen international tätigen Banken und multinationalen Industriegesellschaften.

Seit der Mitte der 60-er Jahre ist ein sehr kontinuierlicher Anstieg des kommerziellen Bankgeschäftes zu verzeichnen, insbesondere des Kreditgeschäftes. Nach 1973 nahm das Kreditgeschäft zufolge der verschiedenen Zahlungsbilanzungleichgewichte noch mehr zu. Es bestanden bei den Einfuhrländern, sowohl bei Industrie- als auch Entwicklungsländern, Defizite. In dieser Lage hat das private internationale Bankensystem eine Rolle der Risiko- und Fristentransformation übernommen. Die den Banken kurzfristig zur Verfügung gestellten Gelder werden den Defizitländern, die das Geld für 10 Jahre benötigen, zur Verfügung gestellt. Sie, die Banken, haben somit das Kunststück fertigzubringen, aus kurzen Geldern lange Darlehen zu machen, ohne sich in den Stand der Todsünde zu begeben! Gewisse Kautelen sind in diesen Geschäften eingebaut. Dennoch bleibt offen, ob es dem Bankensystem und den Währungsbehörden erneut gelingt, in der heute wiederum offen ausgebrochenen Krise der Lage Herr zu werden. Für die nicht ölexportierenden Entwicklungsländer ist das von grösster Bedeutung.

Bei unseren weiteren Tätigkeiten steht die Exportfinanzierung als unsere vornehmste Geschäftsart im Vordergrund. Sie dient natürlich vor allem der schweizerischen Exportindustrie, nützt aber auch den Entwicklungsländern. Finanzkredite, die im Rahmen des local cost financing gewährt werden, machen oft 100 - 120% der Bestellung in der Schweiz aus. Mit den syndicated loans werden Grosskredite an Regierungen gegeben, z.B. für Energieprojekte oder den Aufbau von Basisindustrien. Die Hilfe dient dem Zahlungsbilanzausgleich und der Befriedigung der Basisbedürfnisse der Infrastruktur.

Schliesslich ist die sehr positive Entwicklung der Kapitalmarktoperationen für Entwicklungsländer zu erwähnen. Bis vor einigen Jahren konnten nur Industrieländer und erstklassige multinationale Gesellschaften in der Schweiz Anleihen aufnehmen. Mit dem Erscheinen von Mexico, Brasilien, Argentinien etc. auf dem Markt wurde ein Durchbruch erzielt. Unter Mithilfe von Schweizer Banken sind weitere Entwicklungsländer auf den Eurodollarbond-

Markt gelangt. Für einige Länder, Regierungen oder Zentralbanken wurden auch private placements organisiert.

Nun zu den Passivgeschäften. Gemäss Definition ist eine Bank eine Einrichtung, die sich öffentlich zur Annahme fremder Gelder empfiehlt. Ohne Einlagen keine Kredite! In dieser Hinsicht sind die Schweizerbanken traditionell auch international ausgerichtet und nehmen auch Gelder aus Entwicklungsländern entgegen. Wir haben das nie bestritten und wir finden das grundsätzlich durchaus in Ordnung. Was wir hingegen nicht tun, ist, dass wir aktiv in Länder gehen und Einlagen werben, wo dies nicht in Uebereinstimmung mit den lokalen Gesetzen steht. Wir unterlassen dies nicht erst seit der berühmten Vereinbarung. Es ist im übrigen durchaus normal, offeriertes Geld anzunehmen. Meine Erfahrungen in Lateinamerika, wo ich selber 12 Jahre gelebt habe, bestätigen, dass auch die Regierungen der Annahme von Geldern durchaus positiv gegenüberstehen und die Präsenz der schweizerischen Grossbanken begrüssen.

Die Entwicklungsländer sind Kapitaleinfuhrländer. Es liegt ihnen daran, den kontinuierlichen Zufluss von Geldern sicherzustellen. Die Bank ist ihren Einlegern verantwortlich. Sie kann nicht beliebige Mittel von aussen in die Entwicklungsländer fliessen lassen. Dem Verschuldungsproblem ist nur mit einer konzentrierten Aktion beizukommen. Um die riesigen Probleme z.B. der Türkei zu lösen, die durch unrealistische Entwicklungsprogramme in Schwierigkeiten geraten ist, sind andere Mittel als einfach Bankkredite anzuwenden. Das gleiche gilt in Bezug auf Nicaragua, dessen Wirtschaft durch uneinsichtige Regierungen und starre Opposition grossen Schaden erlitten hat.

M. Cabiallavetta: Die Schweiz ist ein sehr altes Kapitalexporthand. In dieser Tatsache liegt der Ursprung der Auslandstätigkeit, die bis auf das 16. Jahrhundert zurückgeht. Zum internationalen Finanzplatz wurde die Schweiz allerdings erst nach dem 2. Weltkrieg in grösserem Ausmass. Unsere intakte Wirtschaft, ihr Produktionsapparat und unsere damals neben dem Dollar einzige voll konvertible Währung haben diese Entwicklung begünstigt. Da seit 1960 ein noch gestigerter Kapitalzufluss festzustellen war, blieb den Schweizer Banken nichts anderes übrig, als das zugeflossene Geld wieder im Ausland anzulegen und die schweizerischen Spargelder im Inland. Die Auslandsanlage erfolgte vorerst vornehmlich in den USA, später auf dem Euromarkt. Einige Zahlen des Schweizer Bankwesens im internationalen Vergleich: pro Kopf der Bevölkerung haben wir mit 58'000.-- die grösste Bilanzsumme; grösste Bilanzsumme pro Bankbeamten mit 5 Mio Franken; grösste Bankendichte mit 1 Bank pro 1300 Einwohner; als wichtigstes: die grössten eigenen Mittel im Verhältnis zu den Ausleihungen mit 8,3%; 126 Mia Franken Guthaben im Ausland gegenüber 90 Mia Schulden.

Als wechselkursneutral erweisen sich diejenigen Geschäfte, durch welche ausländisches Geld im Ausland wieder angelegt wird.

Einen hohen Anteil an der Auslandstätigkeit haben die Vermögensverwaltungen. Die Schweizer Banken verwalten 300 bis 400 Mia \$ Vermögen ausländischer Kundschaft.

In der Schweiz existiert kein Geldmarkt, d.h. ein Markt für Darlehen mit einer Laufzeit von bis 12 Monaten. Wir sind gezwungen, auf den Eurogeldmarkt auszuweichen. Dieser geht eigentlich auf die Zeit zurück, als russische Gelder aus den USA zurückgezogen und nach London transferiert wurden. Weitere Gelder wanderten nach der Zinsregulierung aus den USA ab. Die Eurodollarguthaben wurden in Europa ausgeliehen. Heute versteht man unter dem Euromarkt den ganzen Handel mit fremden Währungen ausserhalb des Ursprungslandes. Die Grössenordnung dieses Marktes wird gemäss BIZ auf 500 - 900 Mia Dollar geschätzt. Andere schätzen den Umsatz auf nur 100 Mia \$. Der Grund für die Schätzungsdifferenzen liegt in den vielen Doppelzählungen. Jeder Bankkredit wird mehrmals weitergeliehen. So erscheinen die gleichen 100'000 \$ mehrmals in den Zählungen. Das führt zu den riesigen Zahlen. Das Recycling wäre ohne den Euromarkt nicht möglich gewesen. Die USA fordern eine Kontrolle des Euromarktes. Indessen entstehen die Probleme nicht wegen des Marktes, sondern aus den inneren Situationen einzelner Länder und ihren Bankensystemen heraus. Würden in allen Ländern unsere Liquiditäts- und Eigenkapitalvorschriften angewendet oder diese jedenfalls koordiniert, könnten die anstehenden Probleme gelöst werden. Es ist sehr wichtig, dass dieser Markt frei und flexibel bleibt und nicht durch viele Kontrollen eingeschränkt wird. Solche würden nur bewirken, dass das Zentrum des Euromarktes ausweichen würde, sei es nach Bahrein, Peking oder irgendwohin. Mit dem Geldmarktgeschäft können Devisenüberschüsse kurzfristig mit Ertrag angelegt werden, ohne dass die Zahlungsbereitschaft leidet. Am Euromarkt können Overnight-Anlagen, die sonst höchstens bei einigen Grossbanken möglich sind, gemacht werden. Devisen-swap-Operationen kennen grosse Umsätze. Geneigte Betrachter sehen darin Devisenspekulationen. Sie übersehen, dass es sich bei diesen Swap-Geschäften um kursgesicherte Operationen handelt. Realisiert wird dabei lediglich die Zinsdifferenz zwischen \$ und SFr.-Anlagen. Es liegt hier also keine Währungsspekulation vor. Vielmehr ist dieses Geschäft das einzige Mittel, diese Gelder ertragreich einzusetzen. Zürich hat grosse Umsätze, hier ist ein tiefer Markt, der relativ geringe Fluktuationen hat. Es besteht allerdings eine Vielfalt von Restriktionen am Devisenmarkt. Die Bemühungen, das Frankenangebot zu verringern, weckten gleichzeitig den Preisschraubeneffekt: Das eingeschränkte Angebot bewirkte einen höheren Preis für Schweizerfranken, d.h. seine Aufwertung. Dies ist also nicht

eine Folge des Bankensystems. Bis 1974 hatten wir eine ausgeglichene Devisenbilanz. Mit der Rezession kamen plötzlich Handelsbilanzüberschüsse von 8 oder 9 Mia. Der Franken als stabile Währung stand durch den Kapitalexport einer Zusatznachfrage gegenüber. Hinzu kamen viele Rückzahlungen. Die Spekulation ist nicht in der Lage, langfristige Trends zu brechen. Sie hätte unmöglich den Franken, die DM oder den Yen ungerechtfertigterweise für längere Zeit nach oben und den \$ nach unten drücken können.

Noch einige Worte zu den Treuhandanlagen. Dies sind Zeitanlagen seitens unserer in- und ausländischen Kunden auf ihr eigenes Risiko, die auf unseren Namen getätigt werden. Wir plazieren sie gewöhnlich im Ausland. Viel Geld wurde so z.B. in der Türkei angelegt, weil hohe Zinsen bezahlt wurden. Die Bank trägt kein Risiko, sie hat vom Geschäft lediglich eine Vermittlergebühr.

Beim Roll-over Kredit stellen die Banken einen Betrag für 5 Jahre zur Verfügung. Der Zinssatz kann alle 6 Monate angepasst werden. Diese Art dient der Fristentransformation. Die Gefahr besteht allerdings darin, dass einmal keine \$ mehr erhältlich sein können. Die Bank könnte die für 5 Jahre weggeliehenen kurzfristigen Einlagen nicht zurückzahlen und befände sich in einer Liquiditätskrise. In absehbarer Zeit ist indessen kaum damit zu rechnen, dass \$ plötzlich mit mehr erhältlich sein werden.

Die Auslandstätigkeit der Schweizer Banken wird dokumentiert durch die Tatsache, dass 34% aller Aktiven im Ausland angelegt sind. Für die SBG liegt dieser Ansatz sogar bei 52%. Auf der Passivseite sind rund 1/4 (26%) aller Einlagen ausländischer Herkunft.

In der Schweiz bestehen übrigens seitens der Nationalbank Bestrebungen, den Geldmarkt auszubauen. Einstweilen ist davon nicht allzuviel zu erwarten.

Von den Auslandaktiven der Banken und Finanzgesellschaften sind 62% in Westeuropa, 4% in Osteuropa, 9% in den USA, 12% in Lateinamerika, 4% in Afrika, 4% im nahen und mittleren Osten und 5% in Asien angelegt.

Auch strukturell ist das Schweizer Bankwesen gut gegliedert. Drei Banken unterhalten im Ausland 117 Geschäftsstellen. Davon die SBG 32, der SBV 46, die SKA 36 und die SVB 3; hievon sind 69 Vertretungen, 23 Niederlassungen und 25 Tochterbanken.

Referat von Ch. Pictet, Pictet & Cie, Genf, siehe Beilage 1.

G. Hennet: J'aimerais tout d'abord vous présenter l'Association Suisse des Banquiers, qu'il faut concevoir comme un organe s'occupant de problèmes économiques et non comme une organisation professionnelle (s'occupant de législation sur le travail p.ex.).

A ce propos, l'Association s'est occupée ces derniers temps des sujets aussi divers que ceux-ci: présenter le point de vue des banques vis-à-vis de l'opinion publique, du gouvernement etc.; étudier le concept général de l'énergie, le concept général des transports, l'entraide judiciaire et l'assouplissement du secret bancaire; organiser l'oeuvre commune des banques comme les Euro-chèques, les Swiss Travellers checks, la publicité commune des banques à la télévision et l'introduction de l'Eurocard; s'occuper de la campagne contre l'initiative du parti socialiste sur les banques.

Il faut citer aussi la Convention du 2 juin 1977 passée entre les banques domiciliées en Suisse et l'Association d'une part et la Banque Nationale d'autre part. Deux cas d'infraction à la Convention ont été sanctionnés d'amende jusqu'à SFr 10 Mio par la Commission Arbitrale présidée par le juge Robert Patry; il s'agissait d'une affaire de compensations ainsi que de négligence dans la vérification de l'identité de clients. Les montants concernés par ces affaires, de même que le nom des banques fautives n'ont pas été communiqués.

Le cas de "Chiasso" a jeté une lumière particulière sur le problème de la révision dans les banques et conduit l'Association à élaborer un document sur la révision interne des banques clarifiant la distinction à faire entre le contrôle interne (affaire d'un chef de service p.ex.) et la révision interne, affaire de l'inspectorat soumis directement à la direction générale. Dans ce contexte il a été conçu un manuel comprenant le cahier des charges d'un inspectorat.

Se superposant à l'efficacité d'une révision interne, la surveillance étatique a été renforcée; à cet effet, le personnel du Secrétariat de la Commission Fédérale des Banques est passé à trente collaborateurs (aucun banquier ne s'y trouve présent).

Frage: Ich beziehe mich auf das Referat von Herrn Merten hinsichtlich der Präsenz der Schweizer Banken in den Entwicklungsländern. Sie haben 3 Formen genannt. In Aegypten kennen wir hauptsächlich das representative office, die offshore Bank und die joint-venture Bank. Wie entscheiden Sie, welche Branchenform Sie wählen?

R. Merten: Erstens sind Faktoren im entsprechenden Land von Bedeutung. Viele Entwicklungsländer verbieten z.B. die Etablierung einer full-service-Bank, weil sie keine ausländische Konkurrenz zum einheimischen privaten oder staatlichen Bankensystem wollen.

Zweitens, von uns aus gesehen: wir haben uns in erster Linie und voll in den grossen Finanzzentren etabliert. Da ist das grosse Geschäft, sind die grossen Umsätze. Bei den sekundären Finanzzentren wie Panama, Karibik, Bahrein etc. sowie bei den einzelnen Entwicklungsländern kommt es auf die Wichtigkeit der Märkte an, wie wir uns etablieren. Brasilien z.B. ist ein wichtiger Schuldner mit seinen 43 Mia \$ Auslandsschulden. Das dortige Geschäft expandiert weiter. Wir müssen diesen Markt berücksichtigen. Die erste Form ist die Vertretung. Um tiefer in einen Markt einzudringen, kommen Beteiligungen oder joint-ventures in Frage, um der Kundschaft lokale Währung anbieten zu können.

Wenn unsere Korrespondenzbanken eine Rolle spielen im Exportgeschäft, beschränken wir uns auf Vertretungen. Einmal ist das das Ergebnis einer Kosten-/Nutzenanalyse. Zum andern würden wir die Korrespondenzbanken verärgern. Die Amerikaner z.B. nehmen auf das keine Rücksicht. Wir haben aber eine andere Philosophie.

Frage: Erwarten die Entwicklungsländer nicht etwas anderes als nur Hilfe für Import und Export? Sie möchten Banken, die ihnen ihren Apparat für Investitionen zur Verfügung stellen. In Aegypten zum Beispiel hat man genug von den offshore-Banken, weil sie zu wenig helfen und zu wenig Geld in Aegypten festlegen.

R. Merten: Die Erwartungen sind tatsächlich unterschiedlich und oft falsch. Wir sind Privatinstitute und gewinnorientierte Unternehmen und keine Entwicklungsbanken. Aber selbst staatliche

Banken, die zur Hilfe in Entwicklungsländern geschaffen wurden, verfolgen nicht nur altruistische Ziele. Das kann man z.B. anhand der von der BRD geschaffenen Bank ersehen, die schliesslich auch dem eigenen Land nützt. Andererseits nützen auch wir Privatbanken den Entwicklungsländern. Wir leisten z.B. Beiträge zum Ausgleich von Zahlungsbilanzdefiziten und für Industrialisierungsvorhaben.

M. Cabiallavetta: Neben dem betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkt ist auch ein rechtlicher zu beachten: Auf Finanzplätzen wie Bahrein, Singapur u.a. ist z.B. den ausländischen Banken verboten, sich ins lokale Geschäft einzumischen. Andererseits versuchen verschiedene Entwicklungsländer trotz kleiner kommerzieller Nachfrage, bei sich einen Finanzplatz aufzubauen. Sie begünstigen das durch niedrige Steuersätze für Banken. Sie wollen Banken, weil sie Beschäftigung und Steuersubstanz bringen. Mehr darf man nicht erwarten. Selbst wenn sich die Banken ins lokale Geschäft einmischen können, stellt sich noch die Frage der Finanzierung. Wir müssten auf diesen Plätzen auch Passivgelder bekommen können, was sich meist als unmöglich erweist.

Frage: Pour prendre un cas opposé au premier, je prends le cas de la Belgique, pays industrialisé; certains Belges s'étonnent qu'il n'existe pas de représentation de banques suisses dans leur pays; est-ce à dire qu'il suffit à ces dernières de travailler avec leurs banques correspondantes belges?

R. Merten: In Europa bestand lange Zeit das ungeschriebene Gesetz, dass die Banken nicht über die Landesgrenzen hinaus sich niederlassen und lokal betätigen. Die Distanzen sind auch nicht derart, dass solche Niederlassungen nötig wären. So begnügt man sich grundsätzlich mit einigen wenigen Niederlassungen z.B. in London, für das internationale Geschäft. Die

Frage einer Auslandniederlassung ist auch eine Frage des verfügbaren Personals. Ein Minimum an ortskundigen schweizerischen Angestellten ist notwendig.

Frage: Im Rahmen der UNO bestehen Bestrebungen, das Geschäftsverhalten der multinationalen Gesellschaften zu regeln. Gibt es solche Bestrebungen auch hinsichtlich der Banken und wie stellen Sie sich dazu?

R. Merten: Wir fühlen uns etwas verwandt mit den Multis und stehen solchen Bestrebungen eher kritisch gegenüber. Aber gegenüber Banken bestehen noch keine ähnlichen Kodifizierungsbestrebungen. Hingegen sind die internationalen Währungsbehörden an einer Koordination interessiert. Als politisches Objekt der UNO würden sich die Banken aber nicht eignen.

M. Cabiallavetta: Es ginge um einen Verhaltenskodex, um Gentlemen's Verhalten. Wenn morgen ein Kodex käme, würde man sehen, dass wir uns schon lange so verhalten. Solche Bestrebungen wären ein Vorstoss ins Leere. Einzelne Auswüchse lassen sich leider nie verhindern.

Frage: Welches ist Ihre Politik gegenüber den Ostländern?

R. Merten: Es gibt eine Vertretung in Moskau. Aber eigentlich lässt sich das Ostgeschäft gut von der Schweiz aus betreiben. Das Geschäft ist limitiert. Die Ostländer sind Schuldner am Euromarkt; es gibt Bestrebungen, die Verschuldung zu bremsen. In unserer Bank organisieren wir Kontaktreisen für interessierte Geschäftsleute. Zusammentreffen mit zuständigen Beamten in den Aussenhandelsministerien sind wichtig. Das genügte bis jetzt.

Frage: M. Merten a souligné le rôle du secteur bancaire dans le recyclage des pétrodollars et a ajouté qu'un vieux principe

veut qu'une banque ne finance pas par du court terme ce qu'elle place à long terme. Compte tenu de cela, quelle est la participation des banques suisses dans le recyclage et quelle serait leur attitude si la situation devait se détériorer et engendrait des problèmes de congruence de financement?

R. Merten: Die Todsünde des Bankiers besteht darin, kurzfristige Gelder aufzunehmen und sie langfristig auszuleihen. Man darf nicht mit Sichtgeldern Hypotheken finanzieren. Wenn plötzlich ein Run auf die Bank erfolgt, erweist sie sich als illiquid. Jeder Bankkrach geht im Grunde darauf zurück. Auf dem Euromarkt bestehen praktisch nur kurzfristige Depositen. Nur wenige sind auf 3 - 5 Jahre. Die Schweizer Banken sind sehr vorsichtig in dieses Geschäft hineingegangen. Man hat gesehen, dass die Probleme in gewissem Grade überbrückbar sind. Der Euromarkt wird einige Zeit bestehen bleiben; man wird auf Eurogelder immer wieder greifen können. Nach der Bodensatztheorie ist es möglich, einen kleinen Prozentsatz aus den so aufgenommenen Geldern längerfristig auszuleihen. Die Bank muss aber stets eine grosse Liquiditätsbereitschaft beibehalten. Von den drei Prinzipien des Bankgeschäftes Liquidität, Sicherheit und Rentabilität ist das erste das wichtigste. Bei den roll-over-Krediten wird auf der Passivseite alle 6 Monate erneuert, während das Geld auf 5 - 6 Jahre gebunden ist. Die internationalen Banken können sich eine Basis schaffen. Sie gehen, wie z.B. die Midland Bank, nach Amerika, um eine lokale Dollarbasis zu haben, oder man geht auf den Kapitalmarkt und gibt floating rating issues heraus. Das sind Eigenwechsel, die auf 3 oder 6 Monate laufen und deren Zinssatz angepasst wird während ihrer tatsächlichen Laufzeit von 5 - 10 Jahren. Die Fristenkongruenz wird damit wieder hergestellt.

M. Cabiallavetta: Man darf damit rechnen, dass Petrodollars für roll-overs zur Verfügung bleiben. Die OPEC-Staaten haben das Bestreben, ihre Mittel in Dollars anzulegen. Der Euro-markt 1979 ist in einem besseren Zustand als 1974. An Kettenreaktionen wie im Herstatt-Fall ist nicht der Euromarkt schuld. Die Aufgabe der Bank ist eine kontrollierte Fristentransformation.

Ch. Pictet: J'aimerais quand même rappeler que tout le système est à mon avis basé sur du sable. Les pays en développement ont beaucoup emprunté et si l'un venait à ne pas rembourser, il pourrait déclencher la réaction en chaîne.

Pour empêcher qu'un pays ne bascule dans le non paiement, le FMI a créé un fonds de secours (exemple: pour la Turquie). Mais qu'advierait-il du système si le Brésil et le Mexique avaient en même temps des ennuis? Certes le deuxième a du pétrole, mais le premier en cherche toujours.

Quant aux banques privées le problème ne se pose pas directement puisqu'il s'agit là d'un risque-client n'affectant pas le bilan d'une banque de gestion.

Frage: Würde es dann nicht eine Katastrophe bedeuten, wenn z.B. die Saudis all ihre Gelder abziehen und z.B. nach dem Osten transferieren würden?

M. Cabiallavetta: Auch die Russen müssten z.B. diese Dollars wieder auf dem Euromarkt auftauchen lassen, denn sie müssen ja verzinst werden.

R. Merten: Die Russen könnten mit den Dollars gar nichts anderes machen. Für jeden Eurodollar gibt es letztlich den Gegenwert in den USA.

Frage: Sie schliessen also den Fall der Hortung von Dollars aus. Was passiert aber, wenn die Oelförderung zurückgeht und somit aus weniger Einnahmen auch weniger Dollars erhältlich werden?

M. Cabiallavetta: Dieser Fall ist nicht auszuschliessen. Aus diesem Grund bemüht man sich auch, den Euromarkt in Kontrolle zu halten. Es bestünde in einem solchen Fall immerhin die Möglichkeit, auf den domestic market auszuweichen. Man darf nicht vergessen, dass natürlich auch die USA viele Dollars produzieren.

Minister Zwahlen: J'aimerais mentionner le point de vue gouvernemental à ce problème délicat. Certes, le recyclage, tel qu'il s'est fait en 1976 notamment, a eu bien des avantages et la récession aurait été catastrophique sans son apport (il ne suffit que de savoir qu'une partie au moins de l'économie suisse a été maintenue par les exportations en direction des pays les moins touchés).

Cependant il faut savoir que le recyclage a pour défaut la poursuite des déséquilibres de balances de paiement qui, en se prolongeant, rendent un retour à l'équilibre toujours plus difficile. Soit l'exemple de la Suède dont on connaît l'endettement: le retour à l'équilibre demanderait maintenant une adaptation telle que tout le système social serait en cause. On sait qu'une adaptation, par le seul taux de change, ne se fait que partiellement.

Ce que l'on peut relever de positif, c'est qu'une plus grande information circule maintenant entre banques et qu'il y a plus de transparence dans les affaires.

Quant au côté négatif, je reviens au cas de la Turquie: le système bancaire, alléché par les garanties de change offertes

par la Turquie au détriment de ses réserves, a permis à ce pays de se maintenir dans une position absolument intenable. L'imprudence et le laxisme des banques ont finalement amené les gouvernements à intervenir et l'on sait que la Suisse est intervenue dans un premier temps pour un montant de 30 Mio. On sait que les gouvernements dans leur ensemble ont passé à la caisse pour un premier montant de \$ 700 Mio, qui ne représentent qu'une goutte de ce qui est nécessaire, et passeront une deuxième fois à la caisse.

Enfin le FMI a forcé la Turquie à se plier à des fortes corrections directement ressenties par la population **qui les considère** comme des vexations infligées par l'Occident.

On a vu qu'il y a intérêt à un retour à un équilibre économique et le problème consiste à effectuer ce dernier de la meilleure manière possible. Pour cela une solidarité internationale est nécessaire.

R. Merten: Die hier heraufbeschworenen Szenarien apokalyptischen Ausmasses sind nicht realistisch. In der heutigen Welt ist die Interdependenz sehr gross, so gross, dass heute niemand den Stecker herausziehen kann, um die Weltmaschine abzustellen. Man darf die Bauten natürlich in Extremfällen nicht sich selbst überlassen. Ein Fall wie z.B. die Verschuldung der Türkei beschäftigt die Regierungen, sie müssen dafür sorgen, dass nicht mehr einzelne Banken ungehemmt und sorglos investieren. Ein nächster, ähnlicher Fall könnte Bolivien sein. Wir haben uns geweigert, weiter Kredite zu geben. Zuerst muss Bolivien mit dem IMF Kontakt aufnehmen. Die Regierung muss den Mut zu einer Austerity-Politik aufbringen. Es geht nicht an, dass z.B. das Benzin 10 Rp. pro Liter kostet. Man muss ein Land zwingen, wie ein Kind, das eine bittere Medizin schlucken muss. Die Probleme können durch Kooperation der Regierungen,

Banken und Währungsbehörden gelöst werden.

M. Cabiallavetta: Jede Bank unterliegt gewissen Liquiditäts- und Eigenmittelvorschriften. Durch diese werden den Ausleihungen Grenzen gesetzt. Ein Eingreifen der Regierung sollte sich eigentlich erübrigen. Im Fall der Türkei und durch den IMF etc. sind die nötigen adjustments bewirkt worden. Ein guter Teil der dort auf den Namen von Banken investierten Gelder sind übrigens Treuhandgelder, die Kunden auf ihr Risiko der hohen Zinsen wegen angelegt haben wollten.

Frage: On sait que la situation financière du Pérou n'est pas fameuse. Récemment la Suisse a signé un accord de consolidation de dettes. De même un accord a été signé avec le FMI; enfin la Banque Internationale (consortium de banques occidentales avec notamment la SBS) a elle aussi signé un accord. Quelles ont été les expériences de la SBS dans ce contexte?

R. Merten: Die Verhandlungen mit Peru sind gut vorangekommen. Ein neues Wirtschaftsteam hat durch eine realistische Politik das Vertrauen der Bankkreise innert 6 Monaten zurückgewonnen. Mit einem IMF-Abkommen wurden durch Regierungskredite und aus dem Euromarkt 600 Mio \$ Schulden konsolidiert. Das Abkommen ist bis jetzt korrekt durchgeführt worden. Die Zahlungsbilanzsituation hat sich stark gebessert, so dass nicht einmal sicher ist, ob 1980 eine weitere Konsolidierung durchgeführt wird. Man kann diese Situation nicht mit derjenigen der Türkei vergleichen. Die Banken werden sicher in Zukunft vorsichtiger sein; besonders die amerikanischen werden sich einer grösseren Zurückhaltung befleissen müssen. Auch wollen sich die Peruaner nicht mehr derart verschulden.

Frage: Das Image der Schweizer Banken und der Schweiz hat in letzter Zeit gelitten. Besteht ein Konzept, um das Ansehen zu verbessern?

M. Cabiallavetta: Die Banken haben sich in der Vergangenheit in der Oeffentlichkeitsarbeit zurückgehalten. Das Problem liegt darin, dass wir nichts zeigen können, was wir produzieren oder verkaufen. Unsere Leistungen sind abstrakt. Dazu kommt die private Sphäre und das Bankgeheimnis. Ein ausländischer Staat, der etwas konfiszieren will, findet immer etwas, um die Banken anprangern zu können. Er sagt etwa, die Banken würden die Kapitalflucht organisieren. Dabei entsteht die Kapitalflucht aufgrund der Verhältnisse in den Ländern. Ein Teil unserer Wohlfahrt ginge dahin, wenn wir auf alle ausländischen Einlagen verzichten wollten. Im übrigen sind wir mit der Uebernahme der Verpflichtungen des Gentlemen's Agreement auf dem rechten Weg, Kapitalflucht nicht zu erleichtern.

Ch. Pictet: J'aimerais citer l'exemple de mon père qui se trouvait aux USA pendant la seconde guerre mondiale. La Suède y faisait alors un grand effort de public relations au contraire de la Suisse. A la fin de la guerre les avoirs suédois ont été immédiatement débloqués alors que ceux de la Suisse sont restés bloqués, quand bien même la Suède avait sans doute, quant aux faits, bien plus à se reprocher. Il est donc important de défendre son image et, si l'on doit saluer les initiatives de l'UBS, il n'en faut pas moins regretter que l'on ne fasse pas plus dans ce domaine.

R. Merten: Die Hauptangriffe auf unser Ansehen kommen aus den USA. Dabei erwarten die Amerikaner im Grunde gar nicht, dass wir uns ändern. Missbräuche unseres Bankwesens wie z.B. Fälle von Ueberweisungen von Maffiageldern darf man nicht verallgemeinern und der Amerikaner tut das auch nicht. Ich gestatte mir in diesem Zusammenhang, auf das Ihnen verteilte Buch von Alfred Matter, "Banken", hinzuweisen.

G. Hennet: Cette question va encore nous occuper longtemps. Jusqu'à maintenant, les banques n'avaient guère l'habitude d'informer. Suite aux incidents de 1977, elles commencent à le faire, de même que l'Association. Dans le procès connu actuellement en cours, il existe une cause certaine aux gros chiffres; en tout état de cause, sur le plan juridique, l'affaire suit son cours.

Pour en revenir à l'initiative du parti socialiste, on remarque que les grandes banques suisses sont dans le collimateur de ce parti depuis 1952, date à laquelle il était même proposé leur nationalisation.

Il faut donc engager la lutte contre le parti socialiste. Dans ce contexte on peut citer les chiffres de la banque nationale concernant les pays en développement non exportateurs de pétrole: engagement des banques suisses envers ces pays: Sfr. 13,3 Mia, avoirs des banques suisses dans ces mêmes pays: Sfr. 16,6 Mia.; ce qui montre donc un flux de capitaux positif vers les pays en développement considérés. Par ailleurs, il faut aussi montrer la bonne volonté que montrent les banques: à titre d'exemple les cours organisés pour les employés de banque africains. Quant à l'initiative elle-même, les banques ont les opinions suivantes: Aménagement du secret bancaire: La sphère privée doit être protégée; on assiste d'ailleurs à l'étranger à un renforcement du secret bancaire. M. Klauser dans son document a montré certains points faibles du secret bancaire à l'étranger en les comparant à des points forts du secret bancaire suisse; on aurait tout aussi bien pu faire le contraire. Ce qu'il faut éviter, c'est l'usage abusif du secret bancaire; à cet égard, les autorités sont renseignées en matière pénale. Le parti socialiste en fait veut dénaturer ce secret bancaire: par exemple, ce n'est certainement pas à la Suisse de surveiller les restrictions en matière de devises promulguées à l'étranger.

Publicité: Les banques fournissent d'amples renseignements à la Banque Nationale. Plus que tout autre secteur, le secteur bancaire est tenu de fournir des statistiques; par ailleurs la Commission Fédérale des Banques soumet régulièrement un rapport aux Chambres. Ce que demande le parti socialiste dans ce domaine est, pour la plupart du temps, déjà effectué.

Enchevêtrement: Il n'est pas dans la politique des banques de prendre des participations permanentes dans l'industrie; si elles ont été amenées quelques fois à le faire, c'était plutôt dans le sens d'actions de sauvetage, dans le but de les réaliser dès que la situation le permettrait. Il s'agissait d'éviter que des entreprises tombent en mains étrangères.

Assurance des déposants: Depuis longtemps le problème est en discussion; le parti socialiste n'innove pas en la matière et fait plutôt preuve d'opportunisme en s'appropriant cette idée.

Il faut espérer que d'ici la votation, qui devrait se situer en 1983 environ, les faits réels auront été reconnus et l'électorat dûment informé. Enfin on peut dire qu'il n'existe pas de campagne à l'étranger pour améliorer l'image de marque des banques suisses; en Suisse, l'accent est mis sur l'aide à l'économie suisse dans son ensemble.

Frage: Wem es gut geht, der hat viele Neider. Meine Frage: Wie sehen Sie die Zusammenarbeit einer Botschaft mit Ihnen? Was für ein Chargen-Heft würden Sie erteilen?

R. Merten: Die Tätigkeit sollte gar nicht anders sein als jetzt. Es besteht ein gutes Verhältnis mit den Vertretungen und Botschaften, besonders mit den Mitarbeitern, die für die wirtschaftlichen Fragen zuständig sind. Regler Kontakt und Informationsaustausch ist die Regel. Wir können so sehr interessante Dinge erfahren, solange sie nicht unter das

"Diplomatengeheimnis" fallen. Es gibt übrigens eine Kommission für die Schweizer Interessen im Ausland. Der Kontakt ist umso wichtiger, je entfernter das betreffende Land ist.

M. Cabiallavetta: Ich kann mich dem nur anschliessen. Der Botschafter sollte ein goodwill ambassador sein, auch für Industrie und Banken.

Frage: Sind die Bankvertretungen angewiesen worden, sich an die Vereinbarung zu halten?

R. Merten: Wir haben schon vor 10 Jahren unsere ausländischen Chefs strikte angewiesen, sich an die lokale Gesetzgebung zu halten. Wir wollen im Ausland good cooperate citizens sein.

Minister Zwahlen: J'aimerais tout d'abord remercier nos invités qui nous ont exposé brillamment des problèmes d'actualité en améliorant notre compréhension.

En effet, notre monde est difficile et de nouvelles difficultés sont prêtes à surgir; que l'on pense seulement à une nouvelle récession, une augmentation de l'inflation, la raréfaction de l'énergie, le faible taux de croissance des économies. Ce dont nous avons besoin c'est d'une solidarité qui s'était estompée pendant les années faciles.

Quant aux séminaires, un de leurs grands avantages sont les contacts qu'ils autorisent; on a remarqué que le ton des critiques vis-à-vis des ambassades, quant à la promotion des exportations, s'était transformé en une reconnaissance de la valeur des services rendus dans ce domaine; certains journalistes critiqueurs ont été invités à participer à ces séminaires. Evidemment le tour des questions n'a pas pu être fait; néanmoins l'aperçu a été bon. Le problème de la solidarité financière entre instituts a été résolu positivement, mais la

vigilance reste de mise car nous avons les changements suivants: la deuxième crise pétrolière présentant des conditions différentes, assistera-t-on par exemple à des recyclages semblables à ceux effectués lors de la première crise? Nous devons faire preuve d'imagination et les banques centrales de solidarité entre elles. Il faut revenir à une certaine déontologie dans les relations internationales.

Nous avons pu aborder l'image de la Suisse à l'étranger, mais c'est un aspect auquel nous sommes sensibles et un effort reste à faire. Face à la démagogie des critiques, il faut se poser la question suivante: pourquoi justement la Suisse sert-elle de cible? Dernièrement encore, à la conférence de la CNUCED, au sein des discussions du groupe interdépendance, le délégué soviétique s'en est violemment pris à la Suisse; certes après explications rectificatives s'est-il excusé en privé, néanmoins, en public, l'attaque avait porté. L'Association Suisse des Banquiers doit faire un effort dans ce sens; à cet égard la publicité n'est peut-être pas le meilleur moyen; quant à moi, je n'ai pas à l'heure actuelle de méthode à proposer. Simplement nous ne pouvons que saluer le renforcement des liens tissés par les banques et les industries avec les ambassades suisses. Si les banquiers au cours de leurs voyages viennent rendre visite à nos collaborateurs à l'étranger, ces derniers seront mieux à même de comprendre les problèmes des banques, de défendre leurs points de vue. Ce message est à faire passer auprès de toutes les banques.

II PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG

Leitung: Herren Botschafter P. Bettschart, Delegierter für Handelsverträge, und E. Moser, Vizedirektor, Bundesamt für Aussenwirtschaft.

1) DIENSTLEISTUNGSFIRMEN, NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

M. Dreier, Stellvertretender Direktor der Motor-Columbus Ingenieurunternehmung AG, Baden;
 J. Chevallaz, Direktor der Ecole hôtelière de la Société suisse des Hôtelières, Lausanne;
 H.U. Messerli, Vizedirektor, Exportleiter der Hero Conserven Lenzburg, Lenzburg;
 P. Berkovits, Directeur-général adjoint der Société Générale de Surveillance, Genf.

M. Dreier: Motor Columbus Ing. ist eine rein beratende Ingenieurfirma, die keine Fabrikation ausführt. Sie beschränkt sich auf Planung, vom Vorprojekt bis zum Detailprojekt, zur Bauleitung und Inbetriebsetzung. Sie ist unabhängig von Baulieferanten und ist u.a. von der Weltbank als Consultant anerkannt. Sie garantiert kompetente Behandlung komplexer Projekte im Bereiche Energie, Kraftwerke, weiche Technologie, Wasserenergie, Wasserversorgung, Kläranlagen, Strassen, Brücken, Hoch- und Tiefbau, allgemeine Oekonomie, Entwicklungsplanung. Sie war schon vor der Rezession weltweit in 60 Ländern tätig und arbeitet zur Zeit in Ländern wie Portugal, Algerien, Nigeria, Irak, Thailand, Indonesien, Guatemala, Venezuela u.a. Der totale Umsatz beträgt 80 Mio Franken, wovon 75% im Ausland getätigt werden. Das wichtigste Akquisitionsmittel der ausländischen Konkurrenten, die staatliche Investitionshilfe für die Ausführung der Projekte, steht nicht zur Verfügung. Die Dachorganisation, die USSI, ist kein Akquisitionsinstrument, sondern hat andere Zielsetzungen. Häufig stehen sich die schweizerischen Consultant-Firmen im Ausland als Konkurrenten gegenüber. Nur ab und zu bilden gleichwertige schweizerische Firmen ein starkes schweizerisches Konsortium. Häufiger sind die Verbindungen mit lokalen Partnern, wo auch ein Know-how-Transfer stattfindet.

Wie kann die Schweizer Botschaft helfen?

Sie kann frühzeitig Aufträge erkennen und entsprechende Informationen rasch weitergeben. Allerdings muss dies vor der Ausschreibung geschehen, weil mit der Ausschreibung der Planungsauftrag meist schon vergeben ist. Kontakte zu Kommissionsmitgliedern sind nötig, da meistens die beauftragte

Kommission die Entscheide fällt. Allgemein vermitteln Verbindungen zu Regierungsstellen interessante Informationen für die Akquisitionen von Aufträgen. Die Kontakte erhalten einen offiziellen Anstrich, wenn sie durch die Botschaft vermittelt werden. Wenn die Informationen an die USSI gehen, nützt diese Hilfe der Motor Columbus wenig, weil dann auch die schweizerischen Konkurrenten auf den Plan gerufen werden. Die Unterstützung ist dann problematisch, weil sich mehrere schweizerische Firmen bewerben und die Gefahr besteht, dass der Planungsauftrag einer ausländischen Firma erteilt wird.

Botschafter Bettschart: Es handelt sich also um den Export von Ingenieursarbeit, die dann durch ausländische Firmen realisiert wird. Sind es immer ausländische Firmen, die mit der Ausführung betraut werden?

M. Dreier: Nach Möglichkeit empfiehlt die Motor Columbus Ing. auch schweizerische Firmen.

Botschafter Bettschart: Der Umsatz beträgt 80 Mio Franken. Welcher Bausumme entspricht diese Planungsarbeit?

M. Dreier: Die Ingenieursarbeit beträgt in der Regel 3 - 8%, d.h. durchschnittlich 5% der effektiven Bausumme, so dass den 80 Mio eine jährliche Bausumme von ca. 1,6 Mrd Franken gegenüberstehen.

Botschafter Bettschart: Wieviel fällt auf schweizerische Lieferanten?

M. Dreier: Zirka 30 - 40% der Bausumme entfallen auf schweizerische Lieferungen.

Referat von J. Chevallaz, Direktor der Ecole hôtelière de la Société suisse des hôteliers, Lausanne: siehe Beilage 3.

H.U. Messerli: Hero ist ein international tätiger, hundertprozentig schweizerischer Handels- und Fabrikationskonzern, der in den Niederlanden, in Frankreich, Italien und Spanien Fabrikationsbetriebe unterhält. Der Konzernumsatz betrug 1978 422 Mio Franken, wovon 138 Mio auf das Inlandgeschäft entfielen. Der Konzern beschäftigt in Europa 3'000 Personen. Das Fabrikationsprogramm umfasst Konserven in jeder Form, ohne Fischkonserven, und verfügt in der Schweiz über ein sehr breites Sortiment. Die Rohmaterialbasis ruht zum grossen Teil auf eigener Produktion. Beim Gemüse sind es 75 - 80% inländisches Rohmaterial, bei Früchten 60%. Die Produktion geht zu 30 - 35% ins Gastgewerbe, zu 60 - 65% in die Privathaushalte.

Der Export ist weniger wichtig als das Inlandgeschäft. Der Export geht in 50 - 60 Länder, wovon der grösste Teil europäische Länder. Wichtige Märkte sind seit den 60-er Jahren die arabischen Staaten. Weitere lohnende Märkte befinden sich im Fernen Osten, Japan und, stark steigend, Hongkong, Singapur und Südkorea. Schwierige Gebiete sind USA und Kanada.

Welches sind die Probleme des Exports ab Schweizer Fabriken?

1) Der hohe Preis, bedingt durch:

- den Preis des schweizerischen Rohmaterials
- die kleinen Produktionsserien
- das breite Sortiment und die kurze Saison der Produkte
- die Kapitalintensität. Beinahe jedes Produkt benötigt eine andere Maschine, so dass, saisonbedingt, immer 50% der Maschinen stillstehen.

2) Die Nichtzugehörigkeit zur EWG, da es sich nicht um industrielle Güter, sondern um landwirtschaftliche Produkte handelt. Es muss der volle EWG-Zoll, bei Konfitüren z.B. 30% bezahlt werden. Deshalb nehmen die Exporte nach den EWG-Ländern ab. Aber ohne Zollschutz hätte die Fabrikation schon längstens eingestellt werden müssen, weil der schweizerische Inlandmarkt seinerseits vor Einfuhren aus der EWG geschützt ist.

3) Der hohe Frankenkurs.

4) Aussertarifarische Handelshemmnisse.

Begünstigt werden Produktion und Verkauf durch folgende Tatsachen:

1) Das hohe Qualitätsprestige der Hero-Produkte ist vergleichbar mit demjenigen von Schweizer Schokolade, Maschinen und Uhren.

- 2) Die gute Infrastruktur. Zuverlässige Fabrikation ohne Streiks gewährleistet sorgfältige und fristgerechte Lieferungen.
- 3) Hilfsbereitschaft und Unterstützung durch die Behörden.
- 4) Die Kleinheit der Betriebe ermöglicht grosse Beweglichkeit. Zum Beispiel konnten die für Saudiarabien bestimmten Lieferungen sehr rasch mit arabischen Etiketten versehen werden.

Wie können die schweizerischen Vertreter im Ausland die Hero unterstützen?

Vor allem durch das Aufzeigen von Möglichkeiten für die Lebensmittelindustrie.

Positive Erfahrung: Beim Ravioli-Export nach Schweden konnte die Landwirtschaftsgebühr auf 1/4 reduziert werden, dank Intervention der Botschaft.

Negatives Beispiel: die Zollerhöhung der USA für Konfitüren, gegen die das Generalkonsulat in New York nichts machen konnte.

Wichtig und nützlich sind regelmässige oder auch sporadische Situationsberichte. Hero dankt für die Subvention an die Ausstellung in Japan. Im übrigen verzichten die Unternehmer lieber auf Hilfe, um Herr im eigenen Haus zu bleiben.

Botschafter Bettschart: Wieviel geht aus der schweizerischen Produktion in den Export?

H.U. Messerli: 10 - 15%.

Botschafter Bettschart: Sind die Exporte wesentlich für die Ertragslage?

H.U. Messerli: Bei Konfitüren ist der Exportanteil wesentlich, ebenso bei Ravioli, nicht bei Gemüse.

Botschafter Bettschart: Es ist nicht einfach, Hinweise für Geschäftsmöglichkeiten zu geben, da keine öffentlichen Ausschreibungen erfolgen. Wichtig ist darum der Hinweis auf neue potentielle Abnehmer (Hotels, Kaufhausketten, Baustellen in Arabien). Deshalb der Auftrag an die OSEC und die Botschaften, solche Meldungen durchzugeben.

Frage: Besteht ein Interesse an Projekten für Konservenfabriken und wie steht es mit dem Problem der Qualitätskontrolle?

H.U. Messerli: Wir erhalten viele Anfragen nach Know-how und Kapitalbeteiligungen. Bei grossem Risiko sind wir nicht interessiert an Kapitalexport. Und auch Know-how muss bezahlt werden. Wir leisten keine Entwicklungshilfe.

Botschafter Bettschart: Wie steht es mit dem Engagement in Brasilien?

H.U. Messerli: Dort handelt es sich um eine alte Beteiligung an einem Betrieb eines Schweizers, wo Qualitätskontrollen möglich sind und gut funktionieren. Ohne Kontrollmöglichkeit hätten wir keine Beteiligung.

Frage: In Holland fallen in der Saison täglich 3 Mio kg Erbsen an. Ist das möglich?

H.U. Messerli: Genaue Zahlen sind nicht bekannt. An Spitzentagen ist das wohl möglich.

Frage: Ist der Import von frischen Früchten und Gemüsen aus der Türkei möglich?

H.U. Messerli: Ein Teil der Frischprodukte kommt tatsächlich aus dem Ausland, aber nur aus dem nahen Ausland, z.B. Italien, wo die Transportkosten nicht zu hoch sind. Die Türkei ist zu weit weg. In Frage kommen allenfalls "Halbfabrikate" wie z.B. "gekühlte" Eierschwämme u. dgl.

Botschafter Bettschart (an Herrn Dreier): Was können wir für Exportförderung tun? Wichtig ist es, frühzeitig in Erfahrung zu bringen, wann ein Projekt in die Ausschreibung gehen soll.

M. Dreier: Wenn die Ausschreibung erfolgt, ist es schon zu spät für Motor Columbus. Wir wollen vorher wissen, was ausgeschrieben werden soll, um das Inserat der Ausschreibung, die Spezifikation, selber verfassen zu können. Der Weg über Bern ist zu lang für die Information.

Botschafter Bettschart: Ein Telex wird rasch weitergeleitet, an die USSI oder an die USSI-Mitglieder.

M. Dreier: Aber die Meldung an die USSI geht weiter an die anderen USSI-Mitglieder, unsere Konkurrenz.

Botschafter Bettschart: Das ist Ihr brancheninternes Problem.

Botschafter Moser: Wenn eine einzelne schweizerische Firma um Intervention bittet, dann reklamieren sofort die andern schweizerischen Firmen. Wir wünschen Absprache und Koordination zwischen den schweizerischen Konkurrenten im Auslandgeschäft.

M. Dreier: Koordination ist schwierig. Die einzelnen Botschaften sollten sich vermehrt direkt an einzelne Firmen wenden.

Teilnehmer: Es ist schwierig, das Gras wachsen zu hören, an die Tenders zu gelangen.

Botschafter Bettschart: Man muss zwischen staatlichen und privaten Tenders unterscheiden. Häufig ist es schwierig, an die richtigen Vertreter des Staates zu gelangen. In grossen Staaten erfolgen die Ausschreibungen zudem in Gliedstaaten und somit weit vom Zentrum entfernt. Wenn lokale Vertreter existieren, braucht es die Botschaft nicht; aber häufig lohnt sich ein lokaler Vertreter nicht. Man muss eben alle Register ziehen.

Ergänzung: Es gibt drei verschiedene Auskunftsquellen:

- 1) die wichtigsten öffentlichen Aufträge werden von den zuständigen Ministerien ausgeschrieben;
- 2) die öffentlichen Projekte der internationalen Organisationen
- 3) Kontakte mit den im Gastland vertretenen schweizerischen Firmen.

Frage: Motor Columbus, Universal und Elektrowatt haben Vertretungen in Peru und behalten ihre Informationsquellen für sich. Könnten diese nicht auch die Schweizer Botschaft unterstützen?

M. Dreier: Die Motor Columbus hat keine direkte Beteiligung mehr an Motor Columbus-Lima.

Frage: Es gibt viele Schweizer im Felde, z.B. Ingenieure als Entwicklungshelfer in Nepal, die z.B. feasibility-studies machen. Könnte man diese nicht vermehrt als Informationsquelle benützen?

Botschafter Bettschart: Man sollte den Entwicklungshelfern sagen, dass es auch ihnen zugute kommt, wenn es der schweizerischen Industrie gut geht. Aber dieses Problem muss in Bern, in der DEH, gelöst werden.

Leider ist diesmal im Seminar die Baubranche nicht vertreten. Die Statistiken zeigen, dass das Auslandgeschäft der Baubranche stark gestiegen ist. Das Risiko ist jedoch sehr gross. Wir müssen auf diese Risiken hinweisen. Es stellt sich das Problem der Selektion. Ungeeignete Firmen sollen abgehalten werden vom Auslandgeschäft. Exportverhinderung ist da beste Exportförderung. Nur spezialisierte Leistungen haben Chancen auf Erfolg.

Solche Kritik an den Unternehmern ist nicht selten. Die allfällige Frustration gehört jedoch zum Berufsstress, da

ja schliesslich der Unternehmer selber entscheiden darf, auf welche Geschäfte er eingehen will. Wir können Entscheidungsgrundlagen liefern. Wenn sich der Unternehmer nach einem negativen Entscheid nicht mehr meldet, ist er höchstensfalls unhöflich.

Frage: Die türkischen Behörden haben um Unterstützung im Tourismus gebeten. Nebst einer Stage-Arbeit haben viele weitere Rapporte empfohlen, die Schweiz solle auf dem Gebiet der Tourismusförderung durch Zusammenarbeit in der Berufsausbildung Unterstützung leisten. Was ist aus dieser Anfrage und den Empfehlungen geworden?

J. Chevallaz: Wir haben nie etwas erhalten. Allgemein kommen viele Anfragen von der OSEC. Gemeinschaftsprojekte werden von Beratungsbüros gemeinsam ausgearbeitet.

Die SSH ist der Berater der Weltbank für Tourismus. Es ist aber nötig, die Projektvorhaben vor der Intervention der Weltbank zu kennen. Erst wenn wir gezeigt haben, was wir machen können, werden wir von der Weltbank als Berater beigezogen.

Botschafter Bettschart: Wir und die Privatwirtschaft brauchen Geduld. Nicht jede Offerte bringt einen Auftrag. (An Herrn Dreier) Welches ist das Verhältnis zwischen Offerten und Auftrag?

M. Dreier: Auf 4 Offerten kommt ein Auftrag.

Botschafter Bettschart: Was kostet eine Offerte?

M. Dreier: Durchschnittlich kostet die Ausarbeitung einer Offerte zwischen 20'000 und 50'000 Franken. Einzelne Offerten kosten 200'000 und mehr. Im Durchschnitt wird täglich eine Offerte ausgearbeitet.

Botschafter Bettschart: Die Erfolgsquote beträgt also ca. 20%. Man muss bei der ERG anfragen, ob die Offerte versicherbar ist. Wir müssen alle Geduld aufbringen, denn es sind viele Versuche nötig, um einen Auftrag zu erhalten.

P. Berkovits: Die Société générale de surveillance (SGS) unterscheidet sich von den andern Unternehmungen dadurch, dass sie über ein weltweites Vertretungsnetz verfügt und auf keine Information angewiesen ist. Sie hat Vertretungen in 50 Ländern und Agenten in weiteren 60 Ländern. Sie verfügt über 290 Büros mit 700 Angestellten. Sie ist ein reiner Dienstleistungsbetrieb, verrichtet 95% ihrer Arbeit im Ausland und hat darum ganz andere Probleme als die Exportindustrie. 7% des Personals ist in der Schweiz, vor allem in Genf bei der Generaldirektion tätig. 1978 betrug der konsolidierte Umsatz 435 Mio Schweizerfranken. Es handelt sich ausschliesslich um Gehaltszahlungen.

Aus der Filmvorführung über die SGS: Die SGS ist die bedeutendste Unternehmung der Welt im Bereiche der Inspektion und Kontrolle. Sie verfügt über 90 Tochtergesellschaften in über 150 Ländern und hat 1976 3% des Welthandels inspiziert. Die 52 Laboratorien sind imstande, jede Ware zu untersuchen. Seit 100 Jahren überprüft sie unparteiisch Getreideladungen, den Verlad und Auslad, den Unterhalt und die Sauberkeit der Laderäume. Weitere Bereiche:

- Landwirtschaft und andere Bodenprodukte: sie überwacht die Abwägung, macht Musterproben, überprüft die Luftfeuchtigkeit; sie berät in Fragen der automatischen Probeentnahme, sie macht Druck- und Reissversuche, untersucht Motoren, inspiziert die Verpackungen etc.
- Erdöl und chemische Produkte: sie kontrolliert Quantität und Qualität der Waren beim Transport von Fl ssigstoffen in Lader umen.
- Internationale Transporte: sie verfügt über das System INTRANS, sie kontrolliert den Transport grosser Ladungen und ganzer industrieller Ausrüstungen.
- Das Inspektionszeugnis SGS stellt Tatsachen fest, spezifiziert erbrachte Dienstleistungen, führt die Schlussfolgerungen der Inspektoren auf. Sie ist in der ganzen Welt anerkannt als unparteiisches Organ, das keine speziellen Beziehungen zu den Vertragsparteien unterhält.

2) MASCHINEN- UND TEXTILINDUSTRIE

unter Beizug der Herren

Dr. A. Hafner, Direktor des Industrieverbandes Textil, Zürich; E. Horat, Sekretär des Vereins Schweizerischer Maschinenindustrieller, Zürich; J. Strasser, Vorsitzender der Konzernleitung der Franke AG, Aarburg; R. Müller, Direktor der Firma Rudolf Müller & Cie AG, Seon; F. Meyer, Direktor der Firma Hermes-Precisa SA, Yverdon.

Dr. Hafner: Die Textilindustrie ist eine Branche, in der verschiedene Verbände für die Wahrnehmung der Interessen zuständig sind. 12 Verbände der Arbeitgeber bilden die Textilkammer. Sie vertritt die Meinung der Textilindustrie nach aussen, widmet sich handelspolitischen Fragen und nimmt die Interessen gegenüber Bern wahr. Das Koordinationsorgan ist die Geschäftsleitung der Textilkammer.

Der Industrieverband Textil umfasst verschiedene Zweige. Wir beschäftigen uns in diesem Gremium vor allem mit Marktbearbeitungsfragen.

Botschafter Bettschart: Bestehen Probleme für den Export?

Dr. Hafner: Sie haben die kleine Broschüre "Textilwirtschaft in Zahlen" bekommen. In der Textilindustrie sind 40'000 Personen beschäftigt, in der Bekleidungsindustrie ebenfalls 40'000 Personen. Dazu werden viele Textilien in Heimarbeit hergestellt. Die technischen Artikel in der Textilindustrie sind sehr kapitalintensiv. Wir haben eine überdurchschnittliche Produktionssteigerung. Es herrscht ein starkes Investitionsbedürfnis wegen der Automatisierung. Die Beschäftigtenzahl ist rückläufig. Es ist ein Konzentrationsprozess auf wenige Betriebe hin mit immer weniger Arbeitnehmern in Gang gekommen.

Wir sind sehr exportabhängig. Das Passivum der Textilhandelsbilanz entsteht durch die Bekleidungsindustrie. Die Hälfte der Bekleidung wird aus dem Ausland eingeführt. Die Hälfte der gesamten schweizerischen Textilproduktion wird exportiert, und zwar zu mehr als 50% nach Europa. Ein grosser Markt sind die USA, jedoch durch Zollschraken geschützt. Wichtig ist auch Japan. Interessiert wären wir an grösseren Exporten in südliche Länder wie Lateinamerika und das südliche Europa. Mit den Oststaaten besteht das Problem der Preisunterbietung, womit die Einfuhr abgedrängt wird. Im Verkehr mit der DDR besteht ein Junktim: Länder aus dem Osten müssen etwa gleichviel Stoffe nach der Schweiz senden können, wie wir nach dem Osten exportieren wollen. Grundsätzlich sind wir nicht an Importschutzvorrichtungen interessiert, da wir neue Märkte suchen. Wir wollen mit gleich langen Waffen kämpfen. Wir denken dabei wie gesagt an Lateinamerika, an Italien und auch an Spanien. In Spanien werden sich Möglichkeiten eröffnen.

R. Müller: Wenn wir preislich in der Lage wären, günstig anzubieten, könnten wir die Produktion erhöhen. Wir haben einen guten Maschinenpark und gute Kaderleute. 70% der modischen Artikel werden heute exportiert. Wir haben permanente Kunden. Zweimal im Jahr müssen wir unsere Kollektion vorlegen. Eine Kollektion kostet im Durchschnitt eine Million Franken. Während zweier Monate, wenn die Kollektion geliefert werden muss, arbeiten wir jeweils in drei Schichten. Für die Nachtschichten - wenig beliebt bei Schweizer Arbeitern - sind wir auf Ausländer angewiesen.

Unsere Firma betreibt den Export selbst. Das bedingt viele Reisen. Wir müssen bei den wichtigsten Kunden ständig präsent sein. Trotz dieser Reisetätigkeit brauchen wir Vertreter, die bestens eingeführt sind, die modische Trends erkennen und nicht gleichzeitig für die Konkurrenz tätig sind. Persönliche Beziehungen sind wichtig; die Vermittlung von Adressen ebenso. Für unseren Absatz sind wir auf Westeuropa angewiesen, wo sich eine zunehmende Diskriminierung bemerkbar macht. Unser Wunsch an Sie, Herr Bettschart, ist deshalb, die Diskriminierung zum Verschwinden zu bringen.

Gelegentlich sind wir sehr auf die Hilfe von Konsulaten und Botschaften angewiesen. So hat uns beispielsweise im Herbst 1975 eine Studie über den iranischen Textilmarkt, die von der Botschaft

verfasst worden war, sehr gute Dienste geleistet. 1976 hat uns die Schweizer Botschaft in Damaskus mit brauchbaren Listen von Kunden und Unterstützung während einer Geschäftsreise wertvolle Dienste geleistet. Fr. 32.- mussten wir für die Gebühren bezahlen und haben es gerne getan. Als negatives Beispiel sei der Sudan zitiert, wo wir bei einer Schuldeintreibung nur kärgliche Hilfestellung von der Schweizerischen Botschaft erhielten.

Botschafter Bettschart: Ich möchte noch eine Bemerkung machen betreffend Handelsassistenten. Wir hatten Handelsräte eingestellt, namentlich für die OPEC-Länder. Die Schulungskurse, die wir für diese Handelsräte vorgesehen hatten, konnten nicht durchgeführt werden. Wir haben befristete Verträge mit ihnen abgeschlossen und diese Verträge werden nicht erneuert. Wir führen an Stelle der Handelsräte Handelsassistenten ein. Dabei handelt es sich um lokal angestelltes Personal, das die lokalen Bräuche, die Sprache etc. kennt und für eine gewisse Kontinuität sorgt. In 19 Ländern suchen wir zusätzliche Leute. Die Handelsassistenten sind für zwei Wochen zu einem Aufenthalt in die Schweiz eingeladen worden zur Information und, wenn Sie so wollen, Motivation. Wir wollten ihnen eine Bindung zur Schweiz geben. Sie haben Anforderungen zu erfüllen, die in einem besonderen Pflichtenheft zusammengestellt sind.

(An Herrn Müller gewandt:) Funktionieren die Exporte nach dem Iran noch und werden Sie bezahlt?

R. Müller: Nach dem Iran wird nichts auf Kredit, sondern nur mit Akkreditiv geliefert. Wir sind also nicht zu Schaden gekommen. Andere Firmen haben Stoffe auf Vorrat hergestellt, die nur im Iran verkauft werden können. Sie sitzen nun mit ihrer Ware fest. Das handelspolitische Problem können wir natürlich hier nicht diskutieren.

Teilnehmer: Es gibt immer Exporteure, die gehen auf Zahlungsmodalitäten ein, die für ein gewisses Land nicht brauchbar sind. Solche Leute fragen immer erst nachher auf der Botschaft nach.

Botschafter Bettschart: Wir sind Wanderprediger. Wir empfehlen immer, zuerst die Botschaft zu begrüßen. Neue Märkte erobert man immer nur durch Schreibtischarbeit; man fragt bei Banken, bei ausländischen Handelskammern, Botschaften nach oder bei privaten Exportmarketingunternehmen, bei Verbänden usw. Bevor man in andere Länder geht, macht man die Hausarbeit. Es fragt sich, ob man nicht Spesen und Kosten einsparen kann, wenn man sich gut vorbereitet.

E. Horat: Ich habe Verständnis für die Feststellung des Fragenden. Es ist wirklich ärgerlich, wenn man erst spät Kontakt aufnimmt. Es gibt nicht nur seitens des EPD und der Handelsabteilung, sondern auch seitens der Verbände Anerkennung für die Arbeit der diplomatischen und konsularischen Vertretungen.

Teilnehmer: Ich kenne den Sudan-Fall. Ich muss hier feststellen, dass der Geschäftsträger viel daran gearbeitet hat. Etwas zu holen ist nach vier Jahren sehr schwierig, vor allem für eine Ware, die der Kunde nicht bekommen hat. Wenn schnell geliefert werden kann, dann für das Militär. Alle andern Lieferungen dauern lange. Die Staatsbank kennt Fristen von bis zu fünf Jahren. Soft loans dauern 10 bis 20 Jahre. Der Sudan hat kein Geld.

E. Horat: Bevor wir auf spezielle Wünsche und Probleme eintreten, wie sie sich im Zusammenhang mit der Exportförderung und den Dienstleistungen der Schweizerischen Botschaften aus unserer Sicht ergeben, möchte ich Ihnen diese Branche und beiläufig auch den VSM kurz vorstellen:

Die Maschinen- und Metallindustrie ist der wichtigste Eckpfeiler der schweizerischen Volkswirtschaft, und zwar in Bezug auf die Bedeutung als Arbeitgeber wie auch im Hinblick auf die Stellung im Aussenhandel.

Nahezu jeder sechste Schweizer findet sein Auskommen in der metallverarbeitenden Industrie oder in Unternehmen, die mit ihr als Zulieferanten eng verbunden sind. Stellt man allein auf die in der Industrie tätigen Personen ab, beträgt der An-

teil der Maschinen- und Metallindustrie sogar 46,3%. In absoluten Zahlen waren es 1978 über 315'000 Personen. Der VSM, um Ihnen eine Bezugsgrösse zu geben, zählte Ende 1978 470 Mitgliedfirmen mit fast 210'000 Mitarbeitern; er repräsentiert damit rund zwei Drittel der Arbeitnehmer in der schweizerischen Maschinen- und Metallindustrie.

Seit Jahren entfallen um die 45% der schweizerischen Gesamtausfuhr auf Erzeugnisse dieser Branche. Damit ist ihr Export grösser als jener der chemischen Industrie und des Uhrensektors als der nächstwichtigsten Exportzweige zusammen.

Diese überragende Stellung im schweizerischen Aussenhandel erklärt sich zum Teil mit der traditionell sehr starken Exportorientierung. Die Maschinen- und Metallindustrie setzt schätzungsweise 65 - 70% ihrer gesamten Produktion im Ausland ab. In einzelnen Branchen wie der Textilmaschinen- und der Werkzeugmaschinenindustrie beträgt der Exportanteil sogar 80 bzw. 95% und mehr.

International gesehen, steht die Schweiz im Export von mechanischen Maschinen und Apparaten an achter und im Export von elektrischen Maschinen an zehnter Stelle.

In einer Reihe von Produktkategorien behauptet unser Land sogar Spitzenpositionen. So ist die Schweiz der zweitgrösste Exporteur von Textilmaschinen und steht im Weltexport von Werkzeugmaschinen an dritter Stelle. Nur zwei Länder führen mehr Präzisionswerkzeuge als die Schweiz aus; beim Weltexport von graphischen Maschinen figuriert sie an vierter Stelle. Nahezu die Hälfte aller Dieselmotoren für Hochseeschiffe, um ein weiteres Beispiel zu erwähnen, werden von einem schweizerischen Hersteller oder seinen Lizenznehmern in aller Welt gebaut.

Charakteristisch für das Produktionsprogramm, das sich durch eine grosse Vielfalt auszeichnet, ist auch eine weitgehende Spezialisierung. Diese ergab sich durch das Fehlen eigener Rohstoffe und die beschränkte Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes, die die Fabrikation von grossen Serien aus Preisgründen weitgehend uninteressant machte. Mit der zunehmenden Spezialisierung eng verbunden ist ein immer grösserer Exportzwang.

Wie vielfältig das Produktionsprogramm ist, beweist auch die Tatsache, dass auf die zehn grössten Produktgruppen keine 50% der Gesamtausfuhr der Maschinen- und Metallindustrie entfallen. An erster Stelle steht die Textilmaschinenindustrie mit einem Anteil von 9,2%, gefolgt von den Werkzeugmaschinen mit 6,3% und den elektrischen Schaltapparaten mit 6,1%. Alle übrigen Branchen haben einen Anteil von weniger als 5% und verteilen sich auf Dutzende von Zollpositionen.

Auch geographisch gesehen zeichnet sich der Export der Maschinenindustrie durch eine ausgesprochen starke Diversifikation aus. Mit einem Anteil von fast 74% bilden die Industrieländer zwar

einen deutlichen Schwerpunkt. Mit einem Anteil von 26% spielen die Entwicklungsländer einschliesslich der OPEC-Staaten (9,3%) jedoch ebenfalls eine sehr wichtige Rolle. 1972 hatten die entsprechenden Vergleichszahlen noch 79,2 bzw. 20,8% betragen.

Diese Verschiebung illustriert auch die Tatsache, dass unser Industriezweig heute aus Gründen, die in der Diskussion näher beleuchtet werden können, gezwungen ist, mehr Märkte und vor allem mehr schwierige Märkte zu bearbeiten. Entsprechend grösser sind die Risiken geworden. Zugleich ist auch das Bedürfnis nach Unterstützung und Zusammenarbeit entsprechend gestiegen.

Was die Zusammenarbeit mit den Aussenposten betrifft, bildet die Berichterstattung einer der wichtigsten Schwerpunkte. Interessiert sind wir an wirtschaftlich relevanten Ereignissen wie Planungsvorgängen, Beschaffungsverfahren, Importgesetzgebung, Devisenregulative, Einfuhrverordnungen (Zoll), Patentrecht, und in Entwicklungsländern an der Tätigkeit der nationalen Entwicklungsbank. Wertvoll sind auch allgemeine Lageberichte in Form von Ueberblicken, Momentaufnahmen, in denen auch die politische Lage berücksichtigt wird.

Als Wünsche möchte ich anbringen, dass mit dem Klassifizieren der Berichte als "vertraulich" nicht übertrieben werden sollte und dass auf Geschäftsmöglichkeiten so früh als möglich, d.h. vor der Ausschreibung, aufmerksam gemacht wird. In diesem Zusammenhang sollte das Kurierwesen grosszügiger gehandhabt werden.

Dr. Meyer: Wir sind in einem Oligopol eine kleine Firma. Ich habe kein Papier mitgenommen. Hermes Precisa hat früher Filmkameras hergestellt, die Paillard - Bolex. Heute macht Paillard keine Bolex mehr. Die Bolex werden in Japan hergestellt.

Wir haben 170 Jahre Tradition, 250 Millionen beträgt der Umsatz, 50% davon entfallen auf Schreibgeräte, 35% auf Elektronik und 15% auf elektrische Rechenmaschinen. Die Wachstumsrate betrug 1978 10%.

Einige neue Produkte sind bei den Konkurrenten gut angekommen. So bezieht Olympia den Kugelkopf von uns, was ein technischer Erfolg ist. Wir stellen Produkte her, die Wartung verlangen. Deshalb besitzen wir in den Ländern, in denen wir verkaufen, eine Art Garageorganisation, die wir beliefern.

Das Problem Nr. 1 für uns als Produzenten ist der Schweizer Franken. Wir fakturieren 2/3 in Schweizer Franken und 1/3 in fremder Währung. Heute zählt nur noch die Elektronik. Deshalb muss man weg von der Feinmechanik zur Elektronik. Die

Elektronik wird es auch in 10 Jahren noch geben.

Was unsere Wünsche an die diplomatischen Vertretungen anbelangt, so steht das Informationswesen für uns nicht im Vordergrund; ich meine Adressen und so. An Information haben wir zuviel. Wir bekommen sie von Ihrer Seite, Herr Horat, und noch von fünf andern Seiten. Es gibt schon konkrete Möglichkeiten. In Ungarn haben wir umfangreiche Arbeit getätigt. Es ging um den Aufbau einer Produktionsstätte in den letzten 6 Jahren. Die Schweizer Botschaft in Ungarn wurde erst im 3. Jahr eingeschaltet. Die ungarische Botschaft in Bern war aber schon von Anfang an dabei. Die Schweizerische Botschaft in Ungarn hat viel für uns getan, insbesondere durch die Vermittlung von Kontakten, durch Einladungen etc. Die erbrachten Leistungen übersteigen die Gebühren bei weitem.

J. Strasser: Die Franke Holding AG hat ihren Sitz in Aarburg. Sie erreichte im Jahr 1978 einen Umsatz von 225 Millionen Schweizer Franken; sie beschäftigt 2200 Arbeitnehmer. 44% der Produktion wird in der Schweiz hergestellt. Der Export aus Schweizerproduktion beträgt 30%, davon gehen zirka 70% in EG-Länder. Franke lässt sich als ein Unternehmen der Bauzulieferung (Badezimmer, Küchen), der Apparateproduktion und der Generalunternehmung (Spitalbereich) zuordnen.

Nach einer Periode - 2 Jahre Verlust - der Restrukturierung und zum Teil empfindlicher Reorganisation wie die Schliessung von 2 von 3 Werken in Deutschland und einem Personalabbau von 200 Personen in der Schweiz, erreichen wir heute wieder ein massvolles Wachstum. Unser Dialog mit den Gewerkschaften war mustergültig. Wir erreichen unser Wachstum durch Investitionen in der Entwicklung (Produkte höherer Wertschöpfung), im Marktaufbau (Stützpunkt Wien, USA, Belgien) sowie in der Rationalisierung und Automatisierung. Durch die sehr ungünstigen Wechselkurse erfolgte im Jahr 1978 ein leichter Rückschlag.

Unsere Wünsche an die Schweizerischen Vertretungen sind die folgenden. Wir möchten insbesondere Informationen über das Marktpotential, die Branchen, Methoden und Vertriebswege, die Behördenwege, die Werbemöglichkeiten, die Bank- und Zahlungsabwicklungen, die Einfuhrabwicklungen, sowie Informationen über Grossprojekte. Weiter sind von Nutzen: Unterstützung bei Vertragsverhandlungen für öffentliche Aufträge, Organisation von Kontakt-Meetings, Abklärung der Zuverlässigkeit von potentiellen Partnern.

Wir haben gute Erfahrungen gemacht im Offsetgeschäft mit den USA - die Schweizerische Botschaft in Washington hat uns sehr gut unterstützt; mit Auskünften bezüglich der Kapitalstruktur und Solvenz über Firmen. Die Unterstützung durch die Handelsdelegierten in Lagos und Abu Dhabi, aber auch durch die Botschaft der Elfenbeinküste war sehr gut im Rahmen ihrer Mittel.

Schlechte Erfahrungen haben wir gemacht z.B. bei Entwicklungskrediten, wo zu wenig Information und Druck bezüglich der Auftragssicherung besteht. Wir hatten auch schon den Eindruck, dass Kontakte und Projekte nicht weiter verfolgt wurden, weil Zeit und Mittel dazu fehlen.

Nicht erwartet wird, dass die Vertretungen generell, ohne besonderen Auftrag, Absatzchancen abklären oder eigentliche Verkaufshilfe leisten. Die eigentliche konsularische und politische Tätigkeit bezeichnen wir als gut bis sehr gut. Der Berichterstatter persönlich hat in dieser Sicht nur beste Erfahrungen gemacht.

In vielen Fällen werden die Dienstleistungen der Botschaft infolge mangelnder Kenntnisse über die Möglichkeit der Unterstützung nicht gefragt. Informationen sollten zur Verfügung gestellt werden, wie Aussagen darüber, welche Botschaften welche Leistungen erbringen können. Diese Dienstleistungen sollen sich auf die Mithilfe bei der Markterschliessung beschränken oder aber laufend über grössere Projekte mit staatlichen oder privaten Bauträgern informieren. Von verschiedenen Firmen werden grosse Wünsche an die Botschaften gestellt, ich bin aber der Meinung, dass Konzentration auf das Machbare nötig ist. Andererseits muss sich die Industrie bewusst sein, dass der Hauptteil der Leistung durch das Unternehmen selbst zu erbringen ist.

Botschafter Bettschart: Erhaltung der Wettbewerbskraft der Schweiz heisst Erhaltung der Arbeitsplätze.

E. Horat: Das ist ein Problem, das auf uns zukommt. Man kann wohl verbilligen, wenn man lokal fertigt. Es braucht mehr Information. Herr Dr. Meyer hat zwar zuviel davon. Das ist jedoch mit der Stellung seines Unternehmens erklärlich. Es handelt sich da um ein sehr geschlossenes Produktionsfeld.

3. PRAESENTATION DER SCHWEIZERISCHEN ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG

unter Beizug der Herren

P. Addor, Stellvertretender Direktor und Generalsekretär der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung; B. Beitrequin, Leiter der Abteilung Werbung und Information über die Schweiz; S. Andresen, Leiter der Abteilung Aussenhandelsförderung; R. Levkowicz, Leiter der Abteilung Vertretervermittlung.

Weiter anwesend die Herren Nationalräte Wagner (soz.) SO, und Reimann (soz.) BE.

Nationalrat Wagner: Ich bin wohl der einzige Arbeiter im Parlament, darum interessiert mich das Thema Exportförderung. Ich komme zurück auf das sehr negative Urteil, das Herr Müller vor der Pause über die UNO abgegeben hat. Von meinem Arbeitsplatz aus betrachte ich das anders. Das Beitrittsproblem ist ernst zu nehmen. Viele Aufträge werden heute verpolitisiert, so dass unsere Botschaften im Ausland vermehrt in Anspruch genommen werden müssen. Ein schweizerisches Engagement in UNO und Entwicklungshilfe erleichtert die Exportförderung. Ein schlechtes Image hingegen schadet. Zum Leidwesen unserer Exportindustrie wurden seinerzeit die 200 Mio für den IDA-Kredit abgelehnt.

Botschafter Bettschart: Ist jemand von Ihnen in Bedrängnis geraten wegen unserer Abstinenz in der UNO oder beim IDA-Kredit? Sehen Sie die Problematik ähnlich wie Nationalrat Wagner?

E. Horath: Für die Maschinenindustrie ist besonders die Beziehung zu den Entwicklungsbanken wichtig. Dabei hat uns das Unverständnis des Schweizervolkes sehr geschadet, vor allem der negative IDA-Entscheid. Ein negativer Entscheid in einer Abstimmung über den UNO-Beitritt würde sich auf unsere Stel-

lung den Entwicklungsbanken gegenüber auswirken. Aufklärungsarbeit ist nötig.

P. Addor: Je tiens en premier lieu à remercier le DFAE et l'OFAEE de me donner la possibilité de vous entretenir de la collaboration entre l'OSEC et les représentations officielles à l'étranger. Dans toutes ses activités l'OSEC doit pouvoir compter sur nos représentations à l'étranger. Il me paraît utile, avant de procéder à un échange de vues, de rappeler les tâches de l'OSEC. Celles-ci sont réparties entre les sièges de Lausanne et Zurich.

- Département propagande et information sur la Suisse: il diffuse des informations sur la Suisse à l'étranger. Il est dirigé par M. Peitrequin.
- Département information sur les marchés étrangers: il s'occupe de diffuser en Suisse des informations sur les marchés étrangers. Il est dirigé par M. Dentan.
- Département promotion du commerce extérieur dirigé par M. Andresen.
- Département entremises et représentations qui se trouve à Zurich. Il est dirigé par M. Levkovicz.
- Département documentation sur les sources d'achats en Suisse dirigé par M. Gross, Zurich.
- Département foires et campagnes spéciales à l'étranger, Zurich, dirigé par M. Sutter qui est également le Chef du siège de Zurich.
- Département formation professionnelle dirigé par M. Frey, Zurich.

Notre budget de 13 à 14 millions est alimenté par la rémunération de la Confédération de 3,9 millions, le reste étant représenté par les cotisations de nos membres, la participation publicitaire aux publications que nous éditons, les redevances pour services rendus ainsi que la participation des industriels aux foires internationales. Tout ceci fait partie du budget ordinaire de l'OSEC.

Nous avons aussi un budget extraordinaire alimenté par des crédits spéciaux qui nous ont été accordés par le Parlement à fin 1978 afin d'atténuer les difficultés économiques. Ils se montent à 6,5 millions pour 1979 à 1982 auxquels s'ajoute un crédit forfaitaire de 2,5 millions pour la réalisation et la mise à disposition de documentation économique et industrielle sur la Suisse.

S. Andresen: Ich möchte kurz meine Abteilung vorstellen. Wir haben die Welt in 8 Regionen eingeteilt. Jeder Region steht ein Delegierter vor, der, sofern möglich, in dieser Region gelebt und gearbeitet haben sollte. Diese Sachbearbeiter haben

zwei Aufgabengebiete: desk work und field work. Das desk work besteht v.a. in der Beantwortung exportorientierter Fragen, in der Export-Beratung.

Dabei hängt viel von Ihnen ab, die Sie uns Unterlagen, Zeitungsberichte etc. zur Verfügung stellen und die wir in einer Dokumentation verarbeiten. Wir veröffentlichen ausserdem Auslandsbulletins, mit denen wir gezielt an unsere Schweizer Industrie gelangen.

Das field work besteht hauptsächlich in der Durchführung von Prospektionsreisen. Diesen geht eine Umfrage voraus, mit der wir interessierte Schweizer Firmen anfragen, welche Produkte sie mittels welcher Vertriebsart verkaufen wollen. Diese Wünsche werden in einer Broschüre zusammengefasst und an die Aussenstellen gesandt, die an die lokalen Mitglieder gelangen. Eine kleine Delegation der OSEC bespricht mit jedem Interessenten an Ort und Stelle die Geschäftsmöglichkeiten und übergibt ihm eine Dokumentation. Nach der Rückkehr informieren wir die interessierten Schweizer Firmen und organisieren, sofern etwa 15 Schweizer Interessenten zusagen, eine Reise.

Es fragt sich, ob die Prospektion nicht vermehrt durch Sie gemacht werden könnte. Jedenfalls sind wir Ihnen dankbar, wenn wir von Ihnen auf gezielte Fragen Auskunft und von Ihnen geprüfte Adressen potentieller Abnehmer übermittelt erhalten.

R. Levkowicz: Meine Abteilung in Zürich vermittelt ganz allgemein Geschäftspartner. Die Vertreterrekrutierung steht dabei im Vordergrund. Es ist heute zur Regel geworden, dass wir der Schweizer Industrie nur noch kontrollierte Vertreteradressen angeben. Einige Angaben Ihrerseits sind dabei unerlässlich: Verkaufnetz, Angaben über Organisation und Führung anderer Vertretungen, etc.

Ein Wunsch: Unsere Abteilung beschäftigt sich auch mit Lizenz- und Musterverträgen. Wir wären Ihnen in diesem Zusammenhang sehr dankbar, wenn Sie uns über die diesbezügliche lokale Gesetzgebung und die Vertretergesetzgebung auf dem laufenden halten könnten und uns die betreffenden Gesetzestexte und Papiere möglichst im Original zustellen könnten.

P. Addor: Etant donné que M. Dentan n'a pu se rendre à Spiez, je vais brièvement présenter son département. Ses tâches essentielles sont:

- a) la réunion du maximum d'informations concernant les marchés étrangers et
- b) la transmission de ces informations aux milieux économiques suisses.

Nos représentations officielles jouent un rôle fondamental dans la collecte d'informations.

Nous sommes toujours heureux d'obtenir vos rapports qui nous sont transmis par l'OFAEE ainsi que n'importe quel autre renseignement sur la situation économique de votre pays de résidence.

Une autre source d'information est celle de la presse internationale. Nous recevons environ 800 publications de tous les coins du monde desquelles nous extrayons les informations qui nous semblent intéressantes pour nos membres. Les Chambres de commerce suisses à l'étranger demandent également cette documentation qui est placée dans notre centre de documentation. Celui-ci est surtout un centre de travail pour nos collaborateurs mais il est aussi à la disposition des maisons suisses qui peuvent y envoyer un représentant ou demander des photocopies de certains documents.

Quelques mots sur la diffusion des informations: notre journal "Marchés étrangers", qui paraît tous les 15 jours, donne surtout des informations de caractère général alors que notre bulletin hebdomadaire "Soumissions internationales" publie des possibilités concrètes d'affaires.

Nous disposons également de fiches documentaires sur les marchés étrangers ainsi que d'informations de caractère plus confidentiel que nous transmettons directement à nos membres. Parfois nous publions des informations urgentes entre deux numéros de "Marchés étrangers".

B. Peitrequin: Il a été décidé de créer une nouvelle série de neuf brochures sur les principales industries d'exportation, surtout sur celles qui produisent des biens d'équipement et d'investissement. Ces publications seront complétées d'ici fin 1980. La particularité de celles-ci est que l'offre de produits et de services suisses sera présentée par champs d'application et non pas par secteurs industriels comme cela se fait habituellement. Cette collection est complétée par des publications par branches éditées par des associations professionnelles.

Je désire maintenant m'attarder sur un point important qui est celui de la distribution de cette documentation à l'étranger. Bien que cette collection se prête à la diffusion mondiale, l'accent est mis sur les nouveaux marchés. Nous espérons que la diffusion pourra se faire non seulement par envoi postal mais aussi par des contacts plus personnalisés avec des clients potentiels.

Le problème qui se pose dans ce contexte est qu'il n'existe pas dans ces nouveaux marchés des fichiers globaux de la clientèle potentielle étrangère par champs d'application. C'est ici que votre collaboration devient indispensable car de tels fichiers ne peuvent être constitués que si l'on réside sur place.

Nous tenons à remercier le secrétaire du DFAE qui vient d'adresser une circulaire à nos représentations officielles les priant de coopérer à la constitution de ces fichiers. Nous sommes également à votre disposition pour tout renseignement concernant l'organisation de cette distribution. Nous vous remercions d'avance pour toute l'assistance que vous pourrez nous apporter.

(vgl. Unterlage "Besoins de l'OSEC en matière d'informations sur les marchés étrangers", an die Teilnehmer ausgeteilt.)

R. Levkowicz: Im Namen des heute abwesenden Herrn Sutter möchte ich Ihnen ein paar Worte über die Rolle der SZH auf dem Gebiet der Auslandsmessen, Ausstellungen und Sonderaktionen vortragen:

Wir sehen uns in erster Linie als Vermittler und Koordinatoren, bestrebt der Exportwirtschaft den Einstieg in die Auslandsmärkte zu erleichtern.

1. Die Aufgaben umfassen vorerst die Vermittlung von Informationen über Messen und Messeplätze. Direkt von den Veranstaltern oder durch die schweizerischen Vertretungen im Ausland beschaffen wir uns laufend Dokumentationen und Berichte über die ausländischen Veranstaltungen, nicht zuletzt die Kataloge früherer Messen, welche die Gewichtung einer Veranstaltung und der Präsenz der Konkurrenz gestatten.

2. Mit einem kleinen Team von rund einem Dutzend Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen organisieren wir jährlich zwischen 20 und 25 Messebeteiligungen, um in Form von Schweizer Pavillons oder bescheideneren Gruppierungen den interessierten Firmen möglichst optimale Ausstellungsbedingungen zu verschaffen, sie im technischen Ablauf zu unterstützen und, dank des offiziellen Charakters unserer Institution, ihnen die Türen zu staatlichen Stellen zu öffnen.

In Ländern, die Zukunftsmärkte darstellen, wo jedoch noch keine internationalen Messen durchgeführt werden, organisieren wir nach Bedarf und auf Wunsch der Wirtschaft schweizerische Industrie-Ausstellungen. Die Beanspruchung der Wirtschaft, sowohl finanziell als auch personell, ist jedoch beträchtlich und es hat sich erwiesen, dass mit solchen Grossveranstaltungen sorgsam umgegangen werden muss.

Ferner stellen wir verschiedentlich an Messen, welche für unsere Wirtschaft noch nicht ertragsreich genug erscheinen, einen Informationsstand bereit oder betreiben schweizerische Landeswerbung, dies im Sinne einer langfristigen, handelspolitischen Massnahme. Gerade im Bereich der Imagepflege für unser Land wäre ein mehrfaches zu tun, teils um einseitige Vorstellungen korrigieren zu helfen, teils - vor allem in der dritten Welt - um bescheidene Basiskenntnisse über unser Land und seine Wirtschaft zu vermitteln.

3. Seit diesem Jahr umfasst die Rolle der SZH, als verlängerter Arm des EVD, auch eine begrenzte finanzielle Unterstützung von Auslandmessebeteiligungen. Auf Praktiken abstellend, welche in anderen Industriestaaten schon seit vielen Jahren gängig sind, hat das Parlament Ende letzten Jahres eine Summe von 4 Millionen Franken bereitgestellt, um an der untersten Grenze mit dem Ausland gleichzuziehen. Sowohl kollektive als auch individuelle Messebeschickungen gelangen in den Genuss dieser Gelder, wobei die gemeinschaftlichen Aktionen stärker gefördert werden, sind sie doch hauptsächlich in risikoreichen und entfernten Märkten vorgesehen und helfen durch die Ballung des Angebots an der Profilierung der schweizerischen Wirtschaft oder einer Branche mit, während die Unterstützung der individuellen Beteiligungen eine blosser Entlastung des Werbebudgets der Exportfirmen bedeutet.

Frage: En ce qui concerne les représentations de maisons suisses nous devons les tenir à jour régulièrement car elles changent très vite. Malgré tout, j'ai constaté lors de notre entretien avec l'OSEC que plus de la moitié des personnes présentes avaient des représentants en Turquie qui n'étaient pas inscrits au fichier de l'Ambassade.

R. Levkowitz: Wir kennen das Problem. Das Adressmaterial ist einem schnellen Wandel unterworfen. Wir haben die Grossorganisation nicht, um die zahlreichen Mutationen vollständig zu erfassen. Wir müssen Schwerpunkte setzen auf die Länder, in die Prospektionsreisen geplant sind. Es besteht im übrigen die Absicht, die Kartei mit Computer zu erfassen. Aber auch ein Computer verlangt nach Leuten, die ihn speichern können. Die Bedeutung der Kartei darf nicht überschätzt werden, ihre Anwendungsmöglichkeit ist beschränkt.

Frage: Nous avons une instruction qui spécifie que lorsque une maison est à la recherche d'une représentation, elle doit s'adresser d'abord à l'OSEC. Donc, si les fichiers ne sont pas à jour, cette solution n'est pas satisfaisante.

Botschafter Bettschart: Es gibt eine Weisung darüber. Für abgesicherte Adressen kann die OSEC Gebühren verrechnen. Das Adresswesen verlangt enorm viel Recherchierarbeit durch die Posten. Die Meinung war, die Schweizer Exporteure durch den Verweis an die OSEC für die OSEC zu gewinnen. Das funktioniert offenbar nicht nach Wunsch. Es gibt Firmen, die die OSEC genau kennen und dennoch etwas von der Schweizer Vertretung wissen sollen. Wenn dann die Firma einen Verweis an die OSEC erhält, empfindet sie das als sehr umständlich. In den meisten Fällen ist es dennoch richtig, die Leute an die OSEC zu verweisen. Wir müssen einen Weg suchen um herauszufinden, welche Anfrager "Anfänger" sind und welche nicht.

Botschafter Martin: C'est moi qui ai signé cette circulaire mais je puis vous rassurer en vous disant qu'elle est en révision. En effet, nous avons constaté que parfois nous nous trouvons pris entre votre désir d'aiguiller les maisons vers l'OSEC et celui de préserver l'image de nos représentations à l'étranger qui sont dans certains cas à même de répondre directement.

Teilnehmer: Ein Fünftel aller Anfragen kommen von der OSEC. Diese Anfragen fallen durch ihre präzisen Formulierungen auf. Der Weg über die OSEC sollte gefördert werden.

P. Addor: En particulier dans les cas où des maisons s'adressent aux ambassades sans avoir les idées bien précises - c'est alors que l'opération de filtrage de l'OSEC peut être utile. Je pense que les représentations pourraient par exemple fournir l'adresse demandée en ajoutant que, pour d'autres renseignements, l'OSEC est à leur disposition.

Teilnehmer: Die Möglichkeit der Rückweisung hat noch weitere Vorteile. Einmal verfügt die OSEC oft über mehr Informationen als eine Botschaft in einem Land, das auch ein Generalkonsulat hat. Für die Rückweisung müssen wir zum andern keine Gebühren verrechnen, auch wenn wir noch Informationen beilegen.

Frage: Wie sehen Sie die Aufgaben der Botschaften und Konsulate in Sachen Handelsförderung, wenn die ihnen zur Verfügung gestellten Gelder abnehmen sollten im Rahmen der Sparmassnahmen des Bundes? Wie sehen Sie in diesem Fall insbesondere die Zukunft der Prospektionsreisen?

S. Andresen: Wir rechnen mit einem Rückgang der Bundesgelder. Wir müssen genau die Bedürfnisse nach Prospektionsreisen abklären und Sie könnten vielleicht die Vorarbeit an Ort und Stelle übernehmen. Wir müssen Wege finden, vermehrt unsere Kosten den Firmen fakturieren zu können. Wir müssen von den Delegationsreisen abkommen und mehr Prospektionsreisen machen. Sie sind rationeller.

Botschafter Bettschart: Ich bin vom Wert von Delegationsreisen auch nicht überzeugt. Die Erfolgsquote ist bescheiden, der Aufwand zu gross. Auf 100 Kontakte gibt es höchstens 5 Erfolgsfälle und wenn nach drei, vier Jahren noch 3% bleiben, ist das schon viel. Eine sehr gute Einrichtung sind hingegen die Wirtschaftsgespräche in der Schweiz, welche die OSEC organisiert, indem sie Leute von Aussenposten mit interessierten Wirtschaftsleuten zusammenbringt. Nur muss die OSEC eine gründliche Filtrierfunktion übernehmen, damit verhindert wird, dass ungeeignete Wirtschaftsleute die kurze zur Verfügung stehende Zeit beanspruchen.

S. Andresen: Eine weitere Möglichkeit, die vielleicht vermehrt benützt werden sollte, ist die Organisation von Reisen von Delegationen u.a. aus der 3. und 4. Welt in die Schweiz. Eine Einladung ist dort oft sehr geschätzt. Ein kürzlicher Besuch einer südkoreanischen Delegation in der Schweiz war z.B. sehr erfolgreich. Sie hat sich 5 Wochen vorher angemeldet und dann innert 4 Tagen für 8 Mio Franken Geschäfte abgeschlossen. Ueber weitere 35 Mio Franken an Geschäften wird noch verhandelt.

Teilnehmer: Diese Lösung ist nicht für alle Länder geeignet. Die Venezuelaner wären beispielsweise kaum durch eine solche Einladung ansprechbar. Hier wären konservativere Marktbe-
arbeitungsmethoden angebracht, wobei die Handelskammer be-
zuziehen wäre. Nach Nordamerika andererseits muss man sich selbst bemühen.

S. Andresen: Es gibt keine für alle Länder allgemein gültige Lösung und Methode. Seit unserer Prospektionsreise nach Indien kommen fast alle zehn Tage Delegationen aus Indien zu uns, für die wir jeweils eine kleine Reise und Adressmaterial zusammenstellen. Am Schluss der Reise sind sie gewöhnlich hoch erfreut über das Resultat.

Botschafter Moser: Das gleiche Problem der richtigen Methode stellt sich auch in den Industrieländern, z.B. in Deutschland.

Teilnehmer: Je voudrais profiter de la présence de deux parlementaires pour mentionner l'impact du mot invitation et soulever l'importance des frais de représentation. Nous sommes un des rares pays qui accorde des indemnités de représentation également aux premiers collaborateurs et ceci est pour moi un avantage énorme par rapport à d'autres collègues étrangers qui n'en bénéficient point.

Frage: Wir haben gehört, dass in Zukunft verschiedene notwendige Mittel fehlen werden. Hat man sich auch schon darüber Gedanken gemacht, ob eine Exportabgabe helfen könnte? Mit einer Abgabe von 1/4 o/oo könnte man bei Exporten von 80 Mia Franken immerhin 20 Mio für die Exportförderung bereitstellen.

Botschafter Bettschart: Die Wirtschaft will das nicht. Oesterreich hat zwar eine solche Abgabe. Es stellt sich aber die Frage nach der GATT-Konformität. Wir haben der Exportwirtschaft nur gewisse Rahmenbedingungen zu liefern. Die Wirtschaft will im übrigen die Probleme selber lösen. Unsere Hilfe ist flankierender Art und besteht hauptsächlich aus dem Aufspüren von Geschäftsmöglichkeiten. Wir handeln ganz im Sinne der Wirtschaft, wenn wir uns auf das Wesentliche beschränken. Wir sind gegen die Verstaatlichung der Verluste und die Privatisierung der Gewinne. Export geschieht im Risiko der Unternehmers.

Botschafter Martin: Je suis heureux de clore la séance par cet appel au libéralisme.

4) PRAESENTATION DER UNION SCHWEIZERISCHER HANDELS- KAMMERN IM AUSLAND

Dr. Plüss: Im Anschluss an die letzte Botschafterkonferenz hat man ein Exportförderungseminar durchgeführt und dabei festgehalten, dass die Tätigkeit der Handelskammern im Ausland verstärkt werden sollte. Im Gefolge wurden drei neue Handelskammern gegründet und zwar in Venezuela, Kolumbien und Peru.

Das Netz der Handelskammer ist eher dünn gesät, und sie befinden sich nicht unbedingt in jenen Gegenden, die für die Schweizer Wirtschaft sehr wichtig sind. Alle sind auf private Initiative hin entstanden, oft mit Unterstützung der diplomatischen Vertretungen. Diese Unterstützung ist sehr förderlich.

Es werden meist dann neue Handelskammer gegründet, wenn es unserer Wirtschaft nicht zu gut geht. Es sind Geschäftsleute, auf deren Initiative die Errichtung einer Handelskammer zurückgeht. Sie handeln uneigennützig für ihre Landsleute.

Die Dienstleistungen der Handelskammern sind nicht grundsätzlich verschieden von denjenigen einer diplomatischen Vertretung. Die Richtlinien decken sich mit jenen für die Handelsräte. Die Handelskammern haben den Vorteil, dass ihre Mitarbeiter im Gegensatz zu den diplomatischen und konsularischen Vertretern permanent im Lande leben, also eingehende Landeskennnisse besitzen und die Kundenmentalität kennen. Im übrigen stellen sie eine Ergänzung zur Zentrale für Handelsförderung dar und bedeuten auch eine Entlastung für die schweizerischen Vertretungen. Da beide nicht mit genügend Personal ausgestattet sind, müssen sie sich gegenseitig aushelfen. Doppelspurigkeit und Rivalität sind auszuschliessen. Rationeller ist vielmehr die Zusammenarbeit. Man hat die Handelskammern schon den längeren Arm der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung genannt. Das soll in der Neuauflage der Richtlinien niedergelegt werden. Verwandte Wirtschaftskammern oder Wirtschaftsverbände, die nicht eine ständige Geschäftsstelle haben, sind eher da zur Pflege gesellschaftlicher Kontakte.

Botschafter Moser: Man muss beachten, dass die Handelskammern rein private Gebilde sind. Wir sind das einzige Land, wo das so ist. In andern Ländern sind sie entweder staatlich oder erhalten staatliche Subventionen.

Frage: Die Handelskammer Deutschland - Schweiz würde mich interessieren. Dient sie in erster Linie deutschen oder schweizerischen Interessenten? Ist sie den Schweizer Produkten in Deutschland behilflich?

Dr. Plüss: Mit dieser Frage kommen wir ins Gebiet der gemischten Handelskammern. Die Handelskammer Schweiz - Deutschland ist sehr gut ausgerüstet. Sie hat ein Sekretariat in Zürich. Sie ist deutschen Ursprungs, die Schweiz selbst hat keine Handelskammer in Deutschland. Es gibt einen Wirtschaftsrat in Frankfurt und einen in München. Für Hamburg bestehen diesbezüglich Pläne. Wir haben nicht den Ehrgeiz, mit Deutschland gleichzuziehen. Eine zentrale Organisation wäre in Deutschland nicht gut. Es muss dort alles dezentralisiert sein. Die deutsche Wirtschaft leistet auch gute Dienste für uns. Wir müssen uns abstimmen mit ihr und mit den Vereinigungen der Schweizer Firmen in Deutschland.

Botschafter Moser: Man muss klar zwischen schweizerischen und gemischten Handelskammern wie z.B. der deutsch - schweizerischen, der elfenbein - schweizerischen, der lateinamerikanisch - schweizerischen Handelskammer unterscheiden. Es gibt beispielsweise auch eine italienische und eine französische Handelskammer in der Schweiz.

Frage: Gibt es auch internationale Handelskammern?

Dr. Plüss: Die internationale Handelskammer ist weltweit verbreitet und vertritt allgemeine Interessen der Wirtschaft. Es bestehen etwa 70 nationale Komitees, so auch in der Schweiz.

Frage: Ist die Zusammenarbeit zwischen den Handelskammern und der OSEC überall gleich intensiv? Oder beruht sie auf einer unterschiedlichen Basis?

Dr. Plüss: Es gibt Nuancen. Die Handelskammern sollten, wie ich bereits sagte, der verlängerte Arm der Zentrale für Handelsförderung sein, aber die Zusammenarbeit ist nicht immer perfekt.

Frage: Sind Neugründungen von Handelskammern aus der Sicht der Schweizer Wirtschaft wünschenswert? Dort, wo sie existieren, bilden sie eine Ergänzung zu den diplomatischen und konsularischen Vertretungen. Unter welchen Gesichtspunkten ist es daher wünschenswert, dass sich diplomatische und konsularische Vertreter konkret dafür einsetzen, dass in ihrem Residenzland eventuell eine Neugründung vorgenommen werden könnte?

Dr. Plüss: Die Frage ist sicher berechtigt. Es besteht allgemein grosse Zurückhaltung bei der Neuetablierung von Handelskammern. Es kann festgestellt werden, dass bei jeder Gründung mit Vorsicht und Zurückhaltung vorgegangen wird. Jeder, der bis vor einigen Jahren etwas zur Förderung des Aussenhandels tun wollte, wurde als Anheizer der Konjunktur verschrien. Heute zeigt sich das Bedürfnis nach Stützpunkten deutlicher. Eine Handelskammer soll nur dann bestehen, wenn ein echtes Bedürfnis und ein ausgeprägtes Interesse vorhanden sind. Die Frage der Finanzierung ist dabei sehr wichtig. Die Handelskammern bekommen eine Entschädigung für das, was sie den Botschaften an Arbeit abnehmen. Aber es ist relativ wenig: etwa Fr. 50'000.-- erhält die grösste Handelskammer.

Botschafter Moser: Es sind Fr. 250'000.-- für 8 Handelskammern. Die Finanzierung kommt von Mitgliederbeiträgen. Die meisten Handelskammern werden von Firmen getragen, die etwas beitragen wollen, weil sie in der entsprechenden Region besonders aktiv engagiert sind. Handelskammern sind aber nicht unbedingt nötig,

und sie können auch nicht unbeschränkt herangezogen werden. Im übrigen werden sie auch aus Entschädigungen für Dienstleistungen bezahlt. Jede Dienstleistungsorganisation ist so gut wie die Leute, die dort beschäftigt sind. Im übrigen investiert man nicht gern, wenn man nicht weiss, was dabei herauschaut. Ich würde die Frage so beantworten: Wenn ein echtes Bedürfnis nachgewiesen ist, kann eine Handelskammer errichtet werden. Unser Ehrgeiz ist es jedoch nicht, die Zahl der Handelskammern unter allen Umständen zu vergrössern. Man kann auch informell etwas für die Wirtschaft tun. Beispielsweise kann die Botschaft Leute periodisch zusammenrufen. Die Hauptsache ist, wir sind aktiv. In welcher Weise und unter welchem Vorzeichen, ist letztlich weniger wichtig.

5) PRAESENTATION DER INTERESSEGEMEINSCHAFT EXPORTIERENDER PROJEKTIERUNGSBUEROS (IGEP)

P. Chavannes: J'aimerais tout d'abord corriger le nom de mon association qui a commencé par s'appeler IGEP mais qui est devenue aujourd'hui la "Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses" - "Vereinigung Schweizerischer Exportierender Projektierungsbüros" - "Swiss Exporting Consultants".

Voici en quelques mots la genèse de la Communauté: Les mesures destinées à atténuer les effets de la récession ont déjà occupé beaucoup d'esprits et parmi eux figurent naturellement les ingénieurs. En 1961, la SIAC (Société des ingénieurs et architectes) avait créé un groupe de travail sur les possibilités de travail à l'étranger. En effet, la décision de s'ouvrir à l'étranger doit être mûrement réfléchie; c'est la raison pour laquelle il faut organiser des séminaires d'information afin que chaque entreprise puisse décider en toute connaissance de cause si elle veut diminuer ses effectifs ou se restructurer pour entreprendre des travaux à l'étranger.

J'aimerais ouvrir ici une parenthèse en vous indiquant que les secteurs des bureaux d'études et des entreprises de construction sont tout à fait séparés bien que tous deux appartiennent au même champ d'activité. Les demandes de renseignements concernant la construction doivent être adressés à la SBI ou à la FSE (Fédération suisse des entrepreneurs).

Certains membres du groupe de travail ont décidé de devenir opérationnels en créant une Communauté permettant aux petits et moyens bureaux d'ingénieurs de faire de la prospection à l'étranger. Ainsi, les efforts ont pu être groupés grâce à un budget substantiel assuré par les cotisations de nos membres. Nous avons obtenu l'accord des autorités suisses et sommes domiciliés dans les bureaux de l'OSEC, ce qui comporte de nombreux avantages car nous pouvons ainsi disposer d'une documentation générale, maintenir des contacts avec les délégués régionaux et obtenir ainsi de nombreux renseignements intéressants. Cette cohabitation se révèle des plus satisfaisante et nous en savons gré à l'OSEC.

Beaucoup se demandent quelle est la différence entre la SIA ou l'USSI et notre groupe. La SIA est une association professionnelle qui défend les intérêts des ingénieurs en Suisse, établit des normes, rédige le code d'honneur etc., alors que les groupes spécialisés de la SIA étudient des problèmes particuliers et favorisent le regroupement d'ingénieurs d'une même spécialité. L'USSI est l'ancêtre des associations professionnelles. C'est un groupe de douze membres qui réunit les plus grandes associations d'ingénieurs en Suisse. Ces sociétés ont toujours travaillé à l'étranger et ont certainement contribué d'une manière non négligeable au renom des ingénieurs suisses. Cependant, chaque membre de l'USSI fait sa promotion à l'étranger pour son propre compte. L'USSI possède son secrétariat à Zurich dont le directeur est M. von Schulthess. Elle reçoit des renseignements concernant les contrats que signent ses membres à l'étranger pour éviter que deux membres ne se fassent de la concurrence sur un même marché.

Les membres de notre Communauté ne sont pas assez grands pour avoir une représentation à l'étranger. C'est pourquoi, contrairement à M. von Schulthess qui reste à Zurich, je me trouve constamment en voyage de promotion. Nous avons décidé avec l'USSI d'échanger des informations afin d'être à même de répondre affirmativement quand une possibilité d'affaire se présente. Nous essayons de réunir les différents bureaux qui s'intéressent à un mandat en tenant compte des offres présentées par les concurrents étrangers. Bien sûr il existe aussi des problèmes de concurrence entre l'USSI et nous; cependant, le principe d'un échange d'informations est établi et nous essayons de nous y tenir.

Les relations entre les différentes associations professionnelles se font par l'intermédiaire de nos membres qui sont tous membres de la FSA (Fédération suisse des architectes), de l'ASIC (Association suisse des ingénieurs-conseils) etc. Toutes ces relations permettent ainsi de polariser les offres des marchés étrangers.

Nous nous sommes rendus compte qu'il est nécessaire d'être très spécialisé pour être concurrentiel à l'étranger. Les bureaux suisses doivent faire mieux que leurs concurrents étrangers et il faut que notre qualité soit recherchée sur les marchés étrangers.

Botschafter Moser: Avez-vous déjà obtenu des résultats tangibles?

P. Chavannes: Je suis dépositaire d'un certain nombre d'informations que je ne peux dévoiler publiquement, surtout pas aux concurrents potentiels. Cependant, lorsque nous avons vent d'une affaire, nous pouvons suggérer à nos membres de se regrouper. Depuis les 15 mois que le bureau existe nous avons obtenu un résultat concret: La DDA a fait une adjudication pour un projet de développement rural au Tchad auquel trois de nos membres étaient intéressés. Dans ce cas, l'affaire provenait de Suisse et nous n'avons rien fait pour ne pas entraver la compétitivité de nos membres. L'un d'entre eux a obtenu le contrat mais malheureusement les travaux ont été arrêtés au bout de six mois à cause de la situation politique. Cependant cette opération a été positive car personne n'a perdu de l'argent en prospection individuelle.

Nous avons aussi reçu une offre pour la construction de quatre hôpitaux en Arabie saoudite. Cependant il existe dans ce pays beaucoup d'intermédiaires qui veulent être payés immédiatement. Nous avons demandé à l'ambassade de vérifier la qualité de l'offre et avons ensuite réuni nos membres à Berne pour discuter du projet. Nous sommes arrivés à la conclusion que, sur huit bureaux d'ingénieurs, quatre n'étaient pas intéressés alors que parmi les quatre autres deux auraient été d'accord mais n'avaient pas suffisamment d'ingénieurs. Il était donc décidé que les deux bureaux connaissant l'Arabie saoudite prendraient la "Federführung" alors que deux autres

bureaux spécialisés dans la construction d'hôpitaux auraient fait les dessins. Cependant, après avoir reçu notre offre, l'intermédiaire disparut. Encore une fois, cette expérience a été positive car nos membres n'ont déboursé que Frs 300.- pour venir à Berne au lieu des Frs 3000.- pour aller sur place.

Ainsi l'esprit de coopération entre nos membres devient de plus en plus fort. L'un d'entre eux fait en ce moment un voyage en Tanzanie en partie pour notre Communauté et en partie à titre privé.

Botschafter Moser: On peut constater que nos représentations peuvent apporter une contribution en examinant la qualité de l'offre et du "sponsor".

Frage: Comment obtenez-vous des renseignements sur les affaires du tiers-monde, surtout en Amérique latine? Je suis moi-même membre de la SIA à Lima. Etes-vous en contact avec ces groupes locaux?

P. Chavannes: Nous ne sommes pas encore présents en Amérique latine mais c'est ce genre de contact que nous recherchons. Il est en effet important que nous soyons très tôt au courant de projets afin que nous puissions présenter nos offres pour une étude de "faisabilité". Lorsque nous avons déjà un pied dans l'affaire, il nous est possible de réagir plus vite que la concurrence afin d'obtenir le mandat qui est souvent financé par une grande banque internationale. Lors de nos voyages, j'essaie toujours d'établir des contacts avec les banques locales pour me faire connaître (ex: Banque islamique, Kuwait Fund etc). Les autres canaux d'information intéressants sont les marchés de gré à gré, les demandes directes de la part d'industriels etc.

Botschafter Moser: Quelle est la répartition géographique de vos activités?

P. Chavannes: En 1978 c'était le Moyen-Orient. En 1979, nous nous concentrons sur l'Afrique francophone sauf le Maghreb.

En 1980, nous comptons nous concentrer sur le Maghreb, la Lybie, l'Egypte et le Soudan.

Nous devons aussi tenir compte des vœux de nos membres car certains d'entre eux ont une dimension qui les empêche d'aller trop loin sans avoir des problèmes de transport, de langue, de connaissance des coutumes locales etc. Dans ces cas, ce sont en général les grandes entreprises qui prennent le relai.

Cependant il ne faut pas oublier que c'est le contact personnel qui fait les affaires et il est toujours important de connaître quelqu'un bénéficiant de notre confiance.

Frage: Qu'en est-il de vos relations avec les pays de l'Est?

P. Chavannes: Nous ne les travaillons pas car ils font la même chose que nous et tout aussi bien. Cependant, si nous avons une ouverture nous en profitons mais nous n'en ferons certainement pas une région de concentration.

6) UHRENINDUSTRIE UND CHEMISCHE INDUSTRIE

unter Beizug der Herren

Dr. R. Retornaz, Generaldirektor der Fédération Horlogère, Biel; F. Kuchen, Schweizerische Gesellschaft für Chemische Industrie, Zürich; M. Joerin, Direktor, Robapharm AG, Basel; H. Tschudin, Mitglied der Konzernleitung der Allgemeinen Schweizerischen Uhrenindustrie AG (ASUAG), Biel; J.-P. Huetter, Direktor der Société Suisse pour l'Industrie Horlogère Management Services SA (SSIH), Biel.

R. Retornaz: Permettez-moi de vous exposer brièvement l'état de la situation fondé sur les dernières statistiques disponibles (mai 1979) et sur de récents tests conjoncturels. Le bilan n'est pas satisfaisant, les exportations en valeur ont baissé de 8,4% et en nombre de pièces de 22,2%. Il y a une tendance à la fuite vers des articles plus coûteux, destinés à une clientèle plus aisée. L'évolution actuelle touche surtout la montre Roskopf où la chute des ventes est plus forte. Par contre, la montre électronique continue son ascension avec une augmentation de 33 - 34%, ce qui compense un peu la faiblesse des autres domaines. La régression est due aux commandes mal rentrées en septembre-octobre 1978, lors de la baisse du dollar.

Dernièrement, sous l'impulsion saisonnière, la rentrée des commandes s'est améliorée. Mais pour 40% de nos fabricants seulement les capacités de production sont supérieures aux ventes ce qui entraîne un danger pour l'équilibre de l'emploi. On croit une stabilisation possible mais il faudra encore plusieurs mois pour y arriver. Avec la nouvelle et récente baisse du dollar de nouveaux problèmes se posent.

Dans la répartition géographique des ventes le tableau n'est pas uniforme: Il y a baisse des ventes en Afrique, notamment au Nigéria. L'ensemble de l'Asie est également en régression de même que les Etats-Unis où la récession économique fait sentir des effets. L'Europe se maintient mieux. Il y a des poches géographiques pour lesquelles nous sommes optimistes, comme la RFA, Singapour, l'Australie; l'Afrique du Sud et le Japon paraissent assez bien disposés.

Aux discordances par région il faut ajouter celles qui touchent les produits. Dans les montres de luxe nous jouissons d'un monopole de fait. Les montres de prestige, non classées parmi les luxueuses, se maintiennent, mais le bas de cette catégorie commence déjà à souffrir de la concurrence. Dans la catégorie au-dessous, l'efficacité de l'effort humain permet encore de résister mais la concurrence est forte (Seiko, Citizen).

Dans le bas de la gamme la concurrence est très forte et elle a déjà empiété sur notre marché. Aux Etats-Unis, toutefois, nous nous maintenons.

Il est difficile d'avoir un tableau d'ensemble net. Une certaine confiance est cependant permise grâce à la réaction du commerce horloger. Les commerçants se posent des questions sur la fidélité des nouveaux producteurs et certains reviennent aux fournisseurs suisses. Un de nos grands atouts reste la fourniture de pièces à notre service après-vente. Le service suisse reste en effet le meilleur, le personnel formé à l'étranger est hautement qualifié. Voilà des côtés positifs qui viennent équilibrer les facteurs économiques négatifs.

J.-P. Huetter: Dans le cadre de ce séminaire j'ai été prié de parler d'expériences pratiques dans les marchés. En quelques minutes, je relaterai des faits précis, ce qui - je l'espère - permettra de déboucher sur des questions de votre part.

D'emblée voici certaines constatations:

Les très grandes entreprises sont représentées dans la plupart des pays, ou y possèdent même leur propre filiale. Par conséquent, elles ont un accès direct au marché et ont acquis une grande expérience, qui leur permet de travailler de façon indépendante.

Par contre, les plus petites entreprises qui souvent ne peuvent pas envoyer des délégués à l'étranger auront volontiers recours à nos services diplomatiques et consulaires. Toutefois avant de s'adresser à vous, il est normal que ces maisons prennent contact avec des organisations spécialisées telles que la FH pour l'horlogerie, l'OSEC, etc. qui sont elles-mêmes bien documentées. Ceci explique le peu de visites faites aux Ambassades et Consultats par des commerçants et industriels suisses. Toutefois ceci ne s'applique qu'aux pays à économie libre - et j'insiste sur ce fait - puisque relations et contacts y sont relativement faciles.

Cependant lorsqu'il s'agit de pays à économie dirigée ou de pays à puissantes barrières douanières, la situation est totalement différente, car un commerçant est souvent en butte aux tracasseries inhérentes à ce genre de régime. Puisque dans ces pays les associations professionnelles ont du mal à travailler, il est évident qu'on cherchera plus facilement appui auprès de vos services dont l'aide est alors particulièrement précieuse.

En somme, même si j'ai divisé le monde en deux genres de pays, je sais que tout Suisse allant à l'étranger pour affaires aime à passer à l'Ambassade surtout pour "prendre la température" du pays qu'il visite. En effet, vous-mêmes vivez dans ce pays, vous y côtoyez la population, vous connaissez de près les questions économiques, politiques et sociales, et vous pouvez immédiatement informer votre interlocuteur. Il est par conséquent vital que l'exportateur suisse puisse connaître

l'atmosphère du marché, sans trop s'y attarder.

Voici quelques cas vécus:

Iraq: Impossibilité d'entrer en contact avec les autorités. C'est grâce à l'intervention de l'Ambassade que nous avons pu aller de l'avant.

Arabie saoudite: Lors d'un changement de distributeur, mon collègue, M. Wilhelm, a été empêché de sortir du pays, suite à la plainte de l'ancien agent. C'est l'Ambassade qui a été sa planche de salut.

Birmanie: Il y a bien des années, lors du chronométrage des Jeux Asiatiques le matériel envoyé par bateau n'était pas arrivé comme prévu, c'est grâce à l'intervention du consul que la marine birmane a affrété une corvette pour chercher cet équipement à bord d'un bateau bloqué en haute mer.

Hong Kong: Collaboration étroite avec le consulat pour lutter contre le fléau des contre-façons. Toutefois la majeure partie des relations passent au travers du bureau FH installé dans cette colonie anglaise.

Indonésie: Dans le domaine des contre-façons également, c'est sur recommandation de l'Ambassade que nous avons pu trouver un avocat capable de nous défendre.

Thaïlande: Revenons au chronométrage: En 1967 un contrat dûment signé a été répudié par le gouvernement. Même si nous n'avons pas réussi à faire valoir nos droits, l'Ambassade a défendu notre cause avec acharnement auprès des plus hautes autorités thaïlandaises.

Ces quelques cas démontrent la variété des problèmes à résoudre; les problèmes de plus grande envergure touchant à toute une industrie étant bien entendu traités à travers des associations professionnelles ou des groupes d'intérêt.

Or je suis certain qu'avec des contacts étroits de part et d'autre vous jouerez toujours un rôle apprécié dans la défense de l'industrie horlogère suisse à l'étranger.

H. Tschudin: Je voudrais, pour ma part, vous présenter très brièvement quelques expériences que j'ai vécues durant les 17 années passées aux USA comme responsable de la création et la direction du bureau conjoint FH/ESA, The Watchmakers of Switzerland Information Center à New York.

A côté des problèmes purement commerciaux (établissement des contacts entre fabricants suisses et commerçants américains, présentation des gammes de produits suisses nouveaux, mise en place d'un important dispositif de distribution de pièces de rechange, documentation technique, etc.), nous étions confrontés très rapidement à des problèmes plus officiels

ou politiques tels que la taxe de luxe de 10% qui frappait toute montre de plus de \$ 65.- au détail, l'introduction, dans le traité de commerce qui liait la Suisse aux USA de la clause échappatoire "escape clause" dirigée contre l'horlogerie, les démarches des manufactures américaines pour obtenir une augmentation des tarifs douaniers en vertu de l'"escape clause".

Inspiré par ces mêmes fabricants, l'action au sujet des "adjustments" le procès anti-trust contre l'horlogerie suisse et un certain nombre de producteurs clés de notre industrie. Dans toutes ces actions il était bien entendu indispensable de travailler, la main dans la main, avec le Consulat général de New York et l'Ambassade de Washington.

Au vu de l'évolution du marché d'une part des très fortes campagnes menées par nos adversaires de l'époque contre nos produits, nous avons été contraints en plus de la campagne promotionnelle en faveur de la montre suisse menée dans les revues et la TV d'entreprendre des actions PR à divers niveaux. Ces actions ont été très étroitement coordonnées avec l'Ambassade et le Consulat général et nous avons eu l'occasion, à maintes reprises d'obtenir de nos représentants consulaires et diplomatiques un appui direct dans le cadre de séances avec le commerce de détail ou de gros. Cette participation s'est étendue dans d'autres secteurs, Chambre de commerce, réunions de presse, patronage de manifestations organisées dans le cadre de groupes de détaillants ("Know your Jeweller Week"), remise d'horloges florales, etc.

Il ne faut pas sous-estimer la portée de telles manifestations et le poids que donne une représentation officielle suisse auprès des participants, des autorités locales et de la presse.

Enfin, il était indispensable qu'une coordination des actions de l'horlogerie soit établie avec les autres secteurs d'activités suisses aux USA: l'ONST, Swissair, Swiss Cheese Association, mais aussi les grandes sociétés commerciales et industrielles de la chimie, des machines, du textile. Dans cet esprit, l'action du Consulat général de New York et de l'Attaché commercial, qui anime le "Swiss Industry's Group" est très valable. Il nous semble dès lors d'importance primordiale que nos instances consulaires et diplomatiques soient très bien informées sur notre industrie horlogère.

Permettez-moi en conclusion de vous encourager à profiter de vos passages en Suisse pour nous rendre visite et nous poser toutes questions sur cette industrie qui est tout à fait dans la ligne Suisse = qualité.

Frage: Der Absatzverlust in Europa ist relativ klein, in Spanien dagegen gross, warum? Fälschungen sind sehr häufig, aber die Behörden können nur teilweise eingreifen. Warum wird im Ursprungsland nicht mehr getan, um das zu vermeiden, umsomehr als die Fédération Horlogère über die Herkunft der Fälschungen informiert ist?

R. Retornaz: La situation de nos exportations vers l'Espagne est médiocre. Les raisons sont diverses: l'économie espagnole est stagnante. Un facteur négatif est aussi la mauvaise relève par les grandes maisons d'importation. L'Espagne était un marché touristique en ce sens qu'une partie des ventes se faisait par le biais du tourisme, mais le tourisme en se popularisant est devenu moins intéressant pour nos produits. Les imitations concernent surtout Omega et Cartier. Pour l'Espagne leur origine se trouve en Italie. C'est un marché difficile à combattre puisque pour un trafiquant intercepté deux autres commencent leur activité. Les imitations sont d'ailleurs souvent faites sur des pièces d'origine suisse.

Frage: Der Import von Uhren nach Indien ist verboten. Die Regierung versucht das Know-how einzuführen. Die schweizerische Uhrenindustrie wurde kontaktiert und ein Vertreter der FH war in Indien. Schliesslich aber haben französische und deutsche Firmen vor allem das Know-how geliefert. Welches ist das Zusammenspiel zwischen der schweizerischen Maschinenindustrie und der Uhrenindustrie?

R. Retornaz: L'Inde a depuis très longtemps le désir de pénétrer sur le marché de la montre. Ces prétentions d'autonomie sont toutefois sans rapport avec la réalité. Un accord a été passé avec Citizen, mais Citizen n'a jamais respecté le taux d'autonomie prévue (80,5%). Les Indiens eux-mêmes ont été en désaccord sur la marche à suivre.

En ce qui concerne le rôle des fabricants suisses de mouvements il faut noter qu'une interdiction d'exporter se traduit immédiatement par la copie des mouvements à l'étranger. Nous croyons plutôt à une entente. Lorsque les fabricants de mouvements reçoivent une commande, il faut une entente avec nous pour juger du sérieux du marché et si tel est le cas, il faut essayer de placer un contingent de montres.

Frage: Ist es nicht so, dass kleine Schweizer Firmen unter dem Rezessionsdruck Verkäufe tätigten an Händler, die in die Schweiz kommen und hier einige Tausend Uhren gegen Barzahlung kaufen, in ihr Land schmuggeln und dort viel billiger verkaufen, weil sie keinen Zoll bezahlen? Damit konkurrenzieren sie nachher andere Schweizer Uhren.

R. Retornaz: Il s'agit d'un problème difficile. Il existe des spécialistes qui se portent acheteurs de 20'000 à 30'000 pièces au bon moment (fin du mois) pour revendre ensuite aux dépens des vendeurs officiels. Seuls les grands peuvent se permettre de refuser. Mais lorsqu'après trois ou quatre opérations la marchandise disparaît sans être payée on se rend compte du type de jeu joué. Nous mettons en garde les fabricants contre ce genre de procédé.

Frage: Quelle est la situation sur les marchés des pays de l'Est?

R. Retornaz: On y a très peu vendu. Il existe la volonté très nette de bloquer toute importation au profit de l'industrie nationale qui travaille dans des conditions de profit nul. Par contre, nous avons obtenu le chronométrage officiel des Jeux Olympiques de Moscou et des Spartakiades.

Pologne: grâce au crédit de la BNS, il y a eu un léger dégel, mais malgré les foires et les contacts le marché est difficile. Tchécoslovaquie: rien de bon. Hongrie: c'est un marché convenable pour les pays de l'Est. Roumanie: peu de résultats. Bulgarie: pourrait être plus favorable, on a ici les champions de la réexportation vers la Turquie. Albanie: on a vendu deux montres...

Frage: Il a été dit qu'une maison suisse détenait une part importante dans le capital de Seiko.

R. Retornaz: Comme c'est souvent le cas au Japon, Seiko a un très petit capital d'où l'idée qu'il existe une place à prendre. Ce n'est pas le cas. Ce qui est vrai c'est que la Suisse collabore. Les affichages viennent de Suisse (Lenzbourg).

F. Kuchen: L'Association suisse de l'Industrie Chimique a été fondée en 1882 et compte 650 membres. Le secrétariat avec ses 40 collaborateurs se trouve à Zurich. L'industrie chimique suisse compte 360 exploitations et emploie 61'000 personnes. 80% de la production est exportée, pour les colorants on arrive même à 95%. Les activités de l'industrie chimique suisse à l'étranger sont aussi importantes qu'en Suisse.

1978 a été une année difficile à la suite de la hausse du franc suisse. Depuis le début de cette année il y a une légère amélioration. Il est toutefois difficile de savoir si cela est dû à une hausse de la consommation ou si cela débouchera sur un accroissement des stocks. L'avenir dépend de l'évolution de la monnaie et des événements énergétiques.

Pour une industrie si fortement exportatrice, la collaboration avec nos missions à l'étranger est importante. Les grandes entreprises membres de notre association attachent la plus grande attention aux informations que vous pouvez fournir. L'Association se félicite des excellentes relations existantes.

M. Joerin: Spezifische Probleme, denen die exportierende Pharmaindustrie in gewissen Ländern begegnet: Die Firma Robapharm AG ist ein mittleres Pharmaunternehmen mit Sitz in Basel und Tochtergesellschaften in Frankreich, Deutschland, Spanien,

Portugal, Brasilien und Kanada. Der Export von Pharmazeutika begegnet zwei zusätzlichen Problemen, die sich andern exportierenden Industrien nicht stellen: 1) Vorschriften der staatlichen Sanitätsbehörde; 2) die staatlichen Krankenversicherungen. Die Anforderungen, die in einzelnen Ländern an Pharmazeutika gestellt werden, erreichen in gewissen Ländern die oberste Grenze (USA, Italien, Frankreich). Gewisse Vorschriften sind nötig, umsomehr als es bei Pharmazeutika immer um Menschen geht. Vor allem für ein mittleres Unternehmen ist es sehr schwierig, in diesem Vorschriften- und Einschränkungsdschungel noch zu bestehen. Oft kommt es vor, dass die Vorschriften missbraucht oder umgangen werden, um die ausländischen Produkte zu diskriminieren. Ausschlaggebend im Kostenbereich ist die Wirkung und nicht der Wirkstoff an sich. Dieser Faktor muss bei der Preisbildung berücksichtigt werden. Bei Management-Misereen in Spitalbereich und Personalversagen ist es Mode geworden, den Arzneimitteln die Schuld in die Schuhe zu schieben. Ebenso wird versucht, die Kostenexplosion im Gesundheitswesen durch Preisreduktion bei den Medikamenten zu hindern.

Das gravierendste Problem für uns ist die Einfrierung der Pharmapreise ohne Rücksicht auf Inflation und steigende Personalkosten. Es bleibt so nur die Flucht nach vorn, d.h. wenn eine Rendite nicht mehr über den Preis möglich ist, so muss es über die Quantität geschehen. Dazu sind ausgedehnte und aggressive Werbekampagnen nötig, welche teilweise durch staatliche Interventionen wieder reduziert oder verunmöglicht werden.

Beziehungen Pharmaindustrie - diplomatische Dienste: Dazu nur ein Beispiel, das auf sehr schöne Weise zeigt, dass Sie uns effizient helfen können. Durch Währungszerfall, Zollvorschriften und Preisblockierung war es unmöglich geworden, nach Frankreich zu exportieren. Durch Demarchen der Botschaft in Paris und schliesslich Eingreifen des Bundesrates konnte auf höchster Ebene eine Lösung gefunden werden.

Praktisches Beispiel unserer momentanen Exportbedingungen: Das wohl extremste Beispiel liefert uns Italien. Die Preissituation ist so dramatisch, dass selbst die nationale Pharmaindustrie nur noch mit einer drastischen Preiserhöhung überleben kann, obwohl sich die italienische Pharmaindustrie im Kopieren von ausländischen Produkten spezialisiert hat, also ohne Forschungskosten auskommt, die bei weitem den Löwenanteil der Kosten ausmachen. Die italienischen Behörden gehen soweit, dass sie von den ausländischen Herstellern die wissenschaftlichen Grundlagen unter Androhung des Konzessionsentzugs verlangen.

Botschafter Moser: Die Aufwendungen für die Forschung betragen in der chemischen Industrie ca. 15%. Medikamente könnten durchaus Spitalaufenthalte verkürzen, die Behörden in verschiedenen Ländern (Frankreich, Italien, Spanien) argumentieren aber, dass die Spitalkapazitäten auszunützen seien.

Frage: Konnte der Preis bei Valium und Librium angepasst werden?

M. Joerin: Roche hat, als das Produkt auf den Markt kam, den Preis den normalen Kriterien nach festgesetzt. Wenn nun ein Produkt ein "Marktrunner" wird, kommen sofort Imitationen auf den Markt, die ungefähr die gleichen Eigenschaften aufweisen, aber vom Preis her viel günstiger sind, da keine Forschungskosten amortisiert werden müssen. Dies hat zur Folge, dass die staatlichen Behörden sich fragen, warum für ein Produkt derartige Preise zu bezahlen seien, wenn ähnliches zu einem Drittel des Preises auf dem Markt ist.

Botschafter Moser: Spanien und Italien kennen keinen Patentschutz, was zu diesen genannten Imitationen führt. Die Tatsache, dass die Forschung in den Preisen nicht mehr ihren Niederschlag findet, führt mittelfristig zur Elimination der Forschung.

F. Kuchen: Le coût de la recherche est de 200 Mio Frs par année. Un tiers seulement est destiné à la recherche fondamentale en vue de créer de nouveaux produits. Les deux autres tiers sont destinés à l'amélioration et au contrôle des produits existants.

7) KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN (PME)

unter Beizug der Herren

P. Wagner, Exportleiter der Firma Spring AG, Metallwarenfabrik, Eschlikon, und Vizepräsident des Interesseverbandes schweizerischer Exportunternehmungen (ISE); Dr. E. Goldberger, Exim-Index AG, Basel; H. Bron, Direktor der Bron Elektronik AG; A.W. Korthals, Direktor der Firma A.W. Korthals & Cie, Rüschnikon.

Botschafter Moser: Die Schweiz ist das klassische Land der PME (petites et moyennes entreprises). Herr Goldberger ist ein privater Exportförderer. Er hat 1973 die Swiss Export, eine Interessengemeinschaft und Selbsthilfeorganisation, gegründet. Ihr Organ ist die "Kooperation". 1976 entstand die ISE, die zum Zweck hat, im Inland am Entscheidungsprozess zugunsten der PME mitzuwirken.

Dr. Goldberger: Die Exim-Index existiert seit 1956 und ist heute die grösste Firma dieser Art in der Schweiz. Sie bietet Dienstleistungen an für die Exportindustrie wie z.B. Marktforschung, Vermittlung von Kontakten, Beratung, Schulung, Organisation von Schweizerischen Ausstellungen (Swiss Asian im Januar 1978, Swiss Hellas in Athen). Die "Kooperation", ihre Publikation, ist ein monatliches Informationsbulletin für die Exportindustrie. Die "Swiss Trade" ist für das Ausland bestimmt und geht auch an die Schweizer Botschaften.

Die 1973 gegründete "Swiss Export" ist eine Operationsgemeinschaft, wo die PME im Exportgeschäft kooperieren sollen. Die Probleme der PME werden schwieriger. Die Grossindustrien verfügen über spezielle Fachleute und Dienste, über die die PME nicht verfügen. Dies zwingt zur Zusammenarbeit in Ländern, wo Gesamtangebote erwartet werden. Es besteht ein psychologisches Problem, weil man zuerst geben muss!

Die Exim-Index hat mit dem selbständigen Verband "Swiss Export" zwei Verträge für Zusammenarbeit und diverse Dienstleistungen (Sekretariat des Verbandes) abgeschlossen.

Die Gründung der ISE ist auf politischer Ebene kaum wahrgenommen worden. Die Grossindustrie verfügt über den Vorort. Die Gewerkschaften, das Gewerbe und die Bauern haben alle gute Interessenvertreter. Nur die PME werden nicht wahrgenommen.

Die Beziehungen zur OSEC sind gut, weil keine wirkliche Konkurrenz besteht. Die Arbeitsmethoden sind unterschiedlich. Um Doppelspurigkeiten zu vermeiden, spricht man sich gegenseitig ab. Viele Mitgliederfirmen der Swiss Export sind auch an der OSEC beteiligt.

Das Verhältnis zu den Botschaften ist gut. Es besteht Zusammenarbeit bei Messen. Die Botschaften unterstützen sehr gut und vermitteln Kontakte. Das grösste Problem der PME ist nach wie vor die Währung. Die PME sind stärker betroffen, weil sie keine Auslandorganisationen und Fachleute haben. Um Märkte zu erschliessen, braucht es Mittel, über die sie nicht verfügen. In der Hochkonjunktur sind die PME verrostet, weil ihnen die Erfolge wie gebratene Tauben zugeflogen sind. Sie hatten keine Marketingprobleme und strichen grosse Profite ein, was eine gewisse Arroganz förderte und man darüber vergass, Kontakte zu pflegen.

Botschafter Moser: Die OSEC ist nicht öffentlich, aber sie erhält staatliche Unterstützung in Form von Kostenersatz. Die OSEC ist im Gegensatz zur Exim-Index nicht gewinnorientiert.

H. Bron: Die Swiss Export ist ein selbständiger Verband mit 496 Mitgliedfirmen. 50 Firmen gehören zum Dienstleistungssektor (Banken, Spediteure, Versicherer), während ca. 450 Mitglieder Produktionsunternehmungen sind. Die Mitglieder beschäftigen ca. 30'000 Angestellte, d.h. ca. 70 Personen pro Firma im Durchschnitt. Der Exportanteil der Mitglieder beträgt 40%.

Die Zusammensetzung ist sehr heterogen, so dass verschiedene Arbeitsgruppen gebildet wurden, die gemeinsame Prospekte herausgeben und gemeinsam Fachausstellungen besuchen.

Kurzporträt der Bron Elektronik: 64 Beschäftigte, ein Betrieb in Frankreich und ein Berater in New York. Die Firma produziert Blitzgeräte für Berufsphotographen, Werbeagenturen, Behörden (Spitäler, Polizei, Armee, Uni, NASA).

95% der Produktion gehen in den Export (Westeuropa: 61%, Comecon: 7%, USA: 10%, Afrika: 8%, Asien: 8%). 1978 wurden 55 Länder beliefert, wobei 3/4 der Produkte in 11 Länder gingen (USA, Japan, Hongkong).

Die Hauptprobleme der PME sind der Aufbau einer Vertriebsorganisation im Ausland; Importverbote, Kontingentierung, Schutzzölle, Importdepot, Handelshemmnisse, Zulassungsvorschriften; in der Schweiz: die hohen Löhne; der hohe Frankenkurs.

Die Unterstützung durch die Botschaften ist positiv zu beurteilen, besonders bei konkreten Problemen. Seit ein paar Jahren hat sich die Unterstützung verbessert. Im Urteil der PME wird aber zuviel für Grossunternehmen getan. Auch besteht in den Vertretungen ein gewisser Mangel an Marktkenntnissen. Die Adresslisten sind häufig ungenügend. Beratung und Auskünfte sollten Importrestriktionen, Zölle, Marktlage, Konkurrenz aus andern Ländern etc. betreffen.

Unterstützung ist erwünscht in Krisensituationen, bei Zahlungsverzögerungen, in Verbindung mit Ausstellungen (durch Einladung von Behördenmitgliedern), in Staatshandelsländern zudem im Zusammenhang mit der Devisenzuteilung, durch vertrauliche Lageberichte bei bevorstehenden Verstaatlichungen.

Die Personalknappkeit beim EDA ist bekannt, und die häufige Rotation der schweizerischen Vertreter ist auch nicht dazu angetan, die Lage zu verbessern. Könnte man nicht eine Wegleitung herausgeben, in der die Aufgaben aufgeführt sind, die die Botschaften übernehmen können?

Botschafter Martin: Zum Problem der häufigen Rotation: Im Durchschnitt dauert es 20 Jahre bis man in eine selbständige verantwortungsvolle Stellung gelangt. In dieser Zeit muss man bestimmte Erfahrungen im Ausland, und nicht nur in Handelsfragen, sammeln können. Ausserdem sind zwei Drittel der Posten schwierige Posten. Und es sind Posten wie Uganda, die den Rhythmus der Rotation bestimmen und nicht Paris, o.ä. Durch die Einführung der Handelsassistenten wird nun eine gewisse Kontinuität gewährleistet.

Zur Frage des Personalbestandes ist zu sagen, dass die Zahl von 1756 Personen obligatorische Grenze ist und dass vorläufig keine Aenderung zu erwarten ist. Es sind darum nur Verschiebungen von Personal möglich.

Botschafter Moser: Der Versuch mit den Handelsdelegierten war gut, aber teuer. Heute versuchen wir mit einheimischen Handelsassistenten, sog. Trade Officers, von denen bereits 20 in der Schweiz waren, die Personalknappheit zu bekämpfen.

P. Wagner: Die Spring AG ist der Prototyp einer schweizerischen mittelständigen Familien-AG. Sie beschäftigt 180 Personen und erzielt einen jährlichen Umsatz von 120 Mio Franken. Sie produziert Haushalt- und Geschenkartikel sowie Artikel für den Hotelbedarf. Schlagerartikel ist die Kupferpfanne für Fondue Bourguignonne. Die Firma vertreibt ihre Produkte auf 62 z.T. sehr unterschiedlichen Märkten. Alle bereits skizzierten Probleme der PME gelten auch für die Spring AG.

Die ISE ist aus einer Arbeitsgruppe der "Swiss Export" entstanden. Die ISE bietet keine Dienste an für Ausstellungen und dgl. Sie beschränkt sich auf den Beitrag zur Klärung von wirtschaftlichen Fragen. Sie bemüht sich um grosszügige Rahmenbedingungen für die Exporteure und pflegt Kontakte zur OSEC und zu verschiedenen Parlamentskommissionen. Die Mitglieder der ISE wollen keine Hilfe vom Staat in Form von Subventionen, sondern lediglich günstige Rahmenbedingungen (Steuern). Die ISE ist ein Verband, dessen Vorstand ehrenamtlich arbeitet und darum nur eine Auswahl von Fragen behandeln kann.

A.W. Korthals: Die Firma A.W. Korthals ist ISE-Mitglied. Sie beschäftigt 11 Personen und ist stark exportorientiert. 90% der Produktion gehen ins Ausland. Sie produziert Apparate zur Wasserdesinfektion und Wasseraufbereitungsanlagen. Die Kundschaft umfasst militärische und zivile, staatliche und private Abnehmer. Die Kontakte zu staatlichen Stellen sind schwierig. Das Image der Schweiz ist häufig völlig unzutreffend. Ein Preisvergleich zeigt häufig, dass Schweizer Produkte nicht zu teuer sind. Das verkehrte Image kommt von der Tourismuswerbung, die nur die teuersten Ferienorte und Hotels anpreist.

Ein besonderes Problem stellt sich dem Betrieb aufgrund seiner Kleinheit. Technische Apparate können defekt sein. In solchen Fällen müssen Ersatzteile postwendend zugestellt werden. Weil diese Ersatzteile andern Zollpositionen entsprechen als das Gesamtprodukt, haben die Zollbehörden häufig kein Verständnis dafür, so dass Expresslieferungen liegenbleiben. Leider besteht keine Möglichkeit, Einfluss zu nehmen. Wir erwarten keine finanzielle Unterstützung, aber moralische und tatkräftige Hilfe, wenn es darum geht, bei den zuständigen Behörden Bewilligungen zu erhalten.

Botschafter Moser: Wegen des hohen Frankenkurses ist der hohe Preis von schweizerischen Produkten tatsächlich häufig ein Mythos, sogar in der Schweiz. Deshalb ist zum Beispiel der Mischkredit für Tunesien noch lange nicht ausgenützt.

Teilnehmer: Expérience à Ankara. Nous avons des contacts plus suivis avec les grandes entreprises qui ont souvent des représentants sur place ou effectuent de fréquentes visites. Elles nous donnent moins de travail, leurs envoyés font eux-mêmes leurs rapports directement à leur siège.

Pour les PME, la quantité de travail est plus grande mais d'autre part la satisfaction l'est aussi car on a l'impression de travailler plus concrètement. Lorsque l'on reçoit un représentant d'une petite entreprise, il s'agit en général d'un responsable, voir du propriétaire et on assiste pratiquement à la formation de la décision.

Du côté négatif il faut dire que nous recevons des PME des papiers en tous genres, très souvent sans mention du numéro du tarif, ou des demandes dont la réponse peut être trouvée en Suisse (OSEC).

Il faut dire aussi que souvent les entreprises n'ont pas d'expérience avec l'étranger, réagissent à l'étranger comme s'ils étaient en Suisse. Il faut être conscient que la manière de travailler est différente.

P. Wagner: Da in den PME verschiedene Funktionen in Personalunion ausgefüllt werden, ist die Auswertung von ganzen Berichten nicht möglich. Es sollen darum nur Antworten auf gestellte Fragen gegeben werden. In vielen PME wird die Markt- abklärung gar nicht in die Budgets eingebaut. Hier ist noch Aufklärungsarbeit nötig.

Teilnehmer: Wir sollten Spezialisten für alle Branchen haben. Häufig hängt es an spezifischen Problemen, den geeigneten Partner oder Vertreter finden zu können.

Frage: Sind Messen geeignete Gelegenheiten, um Kontakte zu knüpfen? Besteht für die PME eine Rendite der Beteiligung?

Dr. Goldberger: Messen sind sehr gute Gelegenheiten für Kontakte mit Vertretern und Endverbrauchern. Aber Messen in Uebersee sind teuer und aufwendig, so dass die Beteiligung der PME klein ist. Es sind immer die gleichen, d.h. die grösseren, die teilnehmen. Die Exim-Index übernimmt viele Probleme der Vormesseorganisation, der Reisen, der Uebersetzungsdienste, und kann den PME günstige Preise offerieren. Diese Dienste sind ausbaufähig. Eine Lösung von Problemen besteht in Gemeinschaftsständen mit Kostenteilung.

Zum Problem der Ueberforderung der Botschaften ist zu sagen, dass man genau abgrenzen sollte zwischen dem, was eine Vertretung leisten kann und dem, was sie nicht tun kann. Dies ist auch ein Problem im Verhältnis zwischen der Exim-Index und ihren Kunden. Im Rahmen der Schulung wird immer eine gründliche Vorbereitung des Auslandgeschäfts empfohlen.

Auch das Bundesamt für Aussenwirtschaft sollte Missverständnisse und falsche Erwartungen aus dem Wege räumen, indem es sagt, was es tun kann. 70% der Problemstellungen müssen korrigiert werden.

Botschafter Moser: Beispielsweise kann grundsätzlich keine Garantie für die Vertreterempfehlung gegeben werden. Das neue System garantiert indessen, dass die vermittelten Adressen auch tatsächlich noch die Bereitschaft zur Zusammenarbeit haben.

Teilnehmer: Konkrete Handelsanfragen können manchmal zu weit gehen.

H. Bron: Die Firma muss die Adressen suchen, wo sie zu finden sind. Die Botschaften können dabei helfen. Messen sind gut für Kontakte, aber nicht für abschliessende Gespräche. Es gibt viele Wege, und alle sollen benützt werden.

Botschafter Martin: Bei schwierigen Anfragen müssen ab und zu auch negative Antworten gegeben werden. Für die Exim-Index ist es da einfacher, ihre Kunden zu beschimpfen und zu be-
lehren. Das kann eine Botschaft nicht machen. Es wurde schon einmal ein Vademecum verfasst. Der Erfolg war, dass nur er-
örtert wurde, was eine Botschaft nicht machen kann.

Dr. Goldberger: Es ist eben psychologisch falsch zu sagen, was man nicht machen kann.

Botschafter Martin: Wenn man aber sagen würde, was man alles tun kann, dann ergäbe dies ein dickes Buch. Und das würde von den Vertretern der PME wegen Zeitmangel nicht gelesen werden können.

Botschafter Moser: Die durch die OSEC vermittelten Sprech-
stunden mit den Handelsräten haben sich als sehr erfolgreich erwiesen.

8) DIE SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE IM DIENSTE
DES UNSICHTBAREN EXPORTES

Gespräch mit Herrn H. Zimmermann, Schweizerische Verkehrs-
zentrale, Zürich.

H. Zimmermann: Ich möchte bei unserer Diskussion von den
Texten ausgehen, die Herr Enzen verfasst hat und die an Sie
ausgeteilt worden sind. Als Sektionschef ist Herr Enzen für
die Beziehungen mit den diplomatischen und konsularischen Ver-
tretungen verantwortlich.

Frage: Die Schweiz gilt im allgemeinen als teuer. In Reise-
büros liegen Prospekte auf, die auf die teuren Orte wie
St. Moritz und Zermatt hinweisen, nicht aber auf günstige
Ferienorte. Wie sehen Sie das Problem?

H. Zimmermann: Je weiter die Schweiz vom Reisebüro entfernt
ist, desto mehr kommen die teuren Orte zum Zuge, da der Auf-
enthaltspreis im Vergleich zum Anreisepreis günstig erscheint.
In den Orten, die näher an der Schweiz liegen wie Stuttgart
oder Lyon usw. finden wir auch Prospekte von günstigeren Orten.
Wir haben 200 Leute im Ausland und 50 in Zürich. Die Leute im
Ausland wissen, dass sie auch auf die günstigeren Orte aufmerk-
sam machen müssen. Dort fehlt jedoch oft die Hotelkapazität.
So sind die Gaststätten im Emmental sicher alle nett, aber
klein. Sie sind für den Individualtourismus geeignet, nicht
aber für die Reisebüros, die auf grössere Kapazitäten ange-
wiesen sind.

Botschafter Moser: Könnten Sie nicht an die Botschaften Pro-
spekte der günstigeren Orte und der günstigen Hotels senden
als Gegenstück zu den teuren, die in den Reisebüros aufliegen?

H. Zimmermann: Prospekte von Hotels bekommen wir nur, wenn die Hoteliers sie uns zusenden wollen. Der Impuls dazu muss von ihnen aus kommen.

Frage: Gibt es eigentlich auch einen Hotelführer, der Hotels und Gaststätten enthält, die nicht in den entsprechenden Vereinigungen sind? Gerade für den Individualtourismus wäre das doch sehr wichtig.

H. Zimmermann: Der Führer des Schweizerischen Hoteliervereins enthält 2/3 der Betten, die in der Schweiz verfügbar sind, und etwa die Hälfte aller Betriebe. Wir haben die Schweiz in 11 touristische Regionen eingeteilt. Sie decken das ganze Land ab. Teilweise sind sie identisch mit den Kantonen. Diese Regionen sind gleichsam Dachverbände und diese geben Hotelführer heraus, welche alle Hotels der Region enthalten. Zudem gibt der Schweizerische Wirtverband einen Gaststättenführer heraus. Dass die Schweizerische Verkehrszentrale einen Führer herausgibt, ist an der Finanzfrage gescheitert.

Frage: A propos des guides, j'ai moi-même beaucoup apprécié les guides Michelin; en Suisse on remarque une certaine opposition au guide Michelin et c'est ainsi que le guide rouge (Hôtels et Restaurants) sur la Suisse n'existe pas. Quant aux données présentées par les hôteliers suisses eux-mêmes, elles ne sont guère satisfaisantes.

H. Zimmermann: Wir haben kürzlich ein neues System eingeführt: Es gibt Sterne, maximal 5, je nach der Qualität des Hauses. Wer welche Sterne bekommt, wird durch eine Kommission entschieden. Die ganze Angelegenheit ist ein echter eidgenössischer Kompromiss. Das heutige System ist besser als das frühere. Es zeigt dem Kunden sofort, was ihn erwartet. So muss z.B. ein

Vier-Sterne-Haus eine warme Küche bis spät abends und einen Etagenkellner haben. Die Frage, warum es eine Opposition gegen einen roten Michelin-Führer in der Schweiz geben sollte, kann ich nicht beantworten.

Frage: Les hôteliers se plaignent actuellement du faible taux d'occupation de leurs établissements. On se souvient que pendant la haute conjoncture, alors que les prix des chambres étaient élevées, l'argument était que l'offre et la demande décidaient du niveau des prix; cet argument ne devrait-il pas aussi jouer en cette période de récession? Si on compare à l'étranger, il semble que le faible taux hypothécaire et les bas prix à la construction devraient permettre de baisser les prix de l'hôtellerie suisse.

H. Zimmermann: Wir haben eine Anzahl von Hotels, die im Hotelführer 1979 noch Preise von 1974 aufführen. Natürlich nicht aus Sympathie für die Kunden, sondern der Not gehorchend. Sie haben im Gastgewerbe die Zeichen der Zeit anerkannt. In vielen Betrieben stellt sich die Frage der Rentabilität. Zudem besteht im Gastgewerbe immer noch das Problem der Arbeitskräfte. Es sind nicht genügend Schweizer vorhanden, die im Gastgewerbe arbeiten wollen. Wir sind auf Ausländer angewiesen. Es sind aber nicht genügend vorhanden. Dazu kommt das Problem der Abwerbung recht häufig vor, d.h. man verspricht einem Kellner mehr Lohn. Was die Kredite der Banken angeht, glaube ich, dass die relativ niedrigen Zinssätze dazu beitragen, dass die Hotels nicht noch teurer werden.

Botschafter Moser: Glauben Sie nicht, dass man mit der Selbstbedienung mancherlei verbilligen könnte?

H. Zimmermann: Wir führen solche Gespräche mit unseren Vertretern im Ausland. Es wird angeregt, einfacher zu sein. So zum Beispiel die Essen einfacher zu gestalten. Wir sind im Schweizer Gastgewerbe zur Superiorität verurteilt; es genießt weltweites Ansehen. Es geht vielleicht eher darum, die Leistungen in der Küche etwas abzubauen, dafür aber die menschlichen Kontakte, z.B. an der Reception, zu verbessern. Es ist beispielsweise psychologisch unglücklich, dass die Rechnung fürs Telefon in den Hotels doppelt so teuer ist wie im nächsten Postamt.

Frage: On a parlé d'un cours de change du franc suisse spécial pour le tourisme; qu'en est-il actuellement?

H. Zimmermann: Dieses Problem ist eingehend studiert worden. Wir sind zur Ueberzeugung gelangt, dass es in der Praxis nicht durchgeführt werden kann.

Frage: Es ist doch während einiger Zeit an gewissen Orten ein Schweizer Franken für eine Deutsche Mark abgegeben worden, um diese Orte für die Touristen wieder attraktiver zu gestalten. Hat sich diese Einrichtung bewährt.

H. Zimmermann: Ein Kurort in der Innerschweiz hat das gemacht. Eine ähnliche Aktion hat auch in Grächen im Wallis stattgefunden. Dort konnten die Leute zahlen, was sie wollten. Ob es ein Erfolg war, kann ich nicht sagen. Aber Grächen hat natürlich einen hervorragenden Werbeeffekt erzielt und damit Hunderttausende von Franken eingespart. Wir kämpfen im übrigen dagegen, dass die Gastbetriebe die Wechselkurse publizieren. Da die Hoteliers sich absichern wollen, erhöhen sie die Kurse. Es ist psychologisch falsch, die hohen Wechselkurse in den Gastbetrieben noch zu erhöhen; das Gegenteil wäre vernünftiger.

Frage: Die Publikation der Schweizerischen Verkehrszentrale über die Zulassungsbedingungen zu den Universitäten ist zu allgemein. Die Leute verstehen sie nicht gut. Planen Sie nicht etwas Neues für die nähere Zukunft? Etwas Konkreteres mit mehr Detailangaben?

H. Zimmermann: Das Interesse an Ausländern ist bei den Schweizer Universitäten nicht besonders gross. Sie kennen den Numerus Clausus. Wir können kaum noch mehr Ausländer verkraften. Das gleiche Problem stellt sich, wenn man uns fragt, warum wir keine Broschüre über das Jagen und Fischen oder Pilzsuchen herstellen. Wir müssen hier auf die Innenpolitik Rücksicht nehmen.

Frage: Il me semble que donner des renseignements sur des écoles privés, des cours de vacances et de langues etc. est plus du domaine des offices du tourisme que des ambassades.

H. Zimmermann: Wir haben ein Arrangement getroffen, demzufolge Anfragen an die Botschaft an die Agentur der SVZ weitergeleitet werden sollen.

Frage: Was kann man für junge Kanzleibeamte tun? Wäre es eventuell möglich, für diese einen Kurs bei Ihnen durchzuführen?

H. Zimmermann: Wir führen in Zürich interne Ausbildungskurse durch, haben aber sehr wenig Ausbildner. Wenn wir die Ausbildung übernehmen, möchten wir sie kompetenten Leuten übertragen. Der Wunsch, in Zürich ausgebildet zu werden, ist sehr gross. Wir haben 120 Verkehrsvereine in der Schweiz, die ihr Personal zu uns senden wollen. Es kann und wird vermutlich in Zukunft auch noch mehr getan werden.

Frage: Besteht eine Zusammenarbeit zwischen der Swissair und der Schweizerischen Verkehrszentrale?

H. Zimmermann: Die Swissair lässt sich einspannen in die touristische Werbung für die Schweiz, soweit dies für sie nützlich ist. Unsere Beziehungen sind sehr gut. Unsere Agenten, die auf entfernteren Posten sind, haben natürlich mehr Beziehungen mit der Swissair als z.B. unser Vertreter in München.

Frage: Dans votre rapport annuel, on constate que les chiffres concernant la Turquie font état d'une baisse des nuitées de 32% en 1977/78. En effet, le gouvernement turc n'autorisait plus qu'un voyage à l'étranger tous les 2 ans; cette année c'est un voyage tous les 3 ans avec une sortie de devises réglementée et très réduite. Cela est en contradiction avec les règles de l'OCDE. Que faites-vous dans ce cas? Restez-vous passifs? Protestez-vous, afin que les mesures soient rapportées? Par ailleurs, vous n'avez invité aucun journaliste turc: est-ce là une coïncidence, ou jugez-vous qu'il ne vaille pas la peine de faire de la publicité en Turquie?

H. Zimmermann: Zur ersten Frage: Rückgang der türkischen Uebernachtungen. Dies hat zwei Gründe: zum einen bestehen Restriktionen seitens der Türkei, zum andern figurieren auch türkische Gastarbeiter, wenn sie provisorisch in Hotels wohnen, in den Uebernachtungsstatistiken. Durch die Rezession sind diese Kontingente stark reduziert worden.

Zur zweiten Frage: In der Kommission innerhalb der OECD, die sich mit Tourismus beschäftigt, werden solche Probleme besprochen. Dr. Kaempfen war lange Präsident. Er kämpfte immer dafür, dass der Tourismus in den beiden Richtungen offen sein

muss. Wir sind in der Schweiz besonders grosszügig. So haben wir beispielsweise den Slogan geprägt: "Nach jeder Auslandsreise eine Schweizer Reise". Wir arbeiten auch mit der "Organisation internationale du Tourisme" in Madrid zusammen.

Schliesslich arbeiten wir gerne mit Journalisten zusammen. Aber es besteht ein Nachteil in jenen Ländern, in denen wir nicht selber vertreten sind. Dort müssen sich die Journalisten selber bei uns melden. Wenn die Botschaft in der Türkei uns jemanden empfiehlt, sind wir sehr gerne bereit, ihn einzuladen.

III EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE, EXPORT-FINANZIERUNG

Leitung: Herr Dr. H. Hofer, Vizedirektor des Bundesamtes
für Aussenwirtschaft

unter Beizug von Herrn Dir. G. Meyer, Schweiz. Bankgesellschaft,
Zürich

anwesend: Herr Botschafter J. Martin

Dr. Hofer schlägt vor, sofort mit der Diskussion der ausgeteilten Unterlagen zu beginnen und bittet die Teilnehmer, Fragen zu stellen.

Frage: Wie verhält es sich mit den Ursprungsprozenten ?

Dr. Meyer: Grundsätzlich können nur Exporte schweizerischer Herstellung in den Genuss der Exportrisikogarantie gelangen. Bis 30 % ausländische Zulieferungen sind gestattet, wenn der Ursprung in einem Land ist. Bei Schadenfällen bemühen wir uns auch um Sendungen der Nachbarstaaten.

Frage: Können Sie etwas zur Kritik an der Exportrisikogarantie sagen, die in der NZZ vom 30.6./1.7.1979 aufgetaucht ist ?

Dr. Meyer: Der Artikel war nicht einfach zu verstehen. Ich muss vorausschicken, dass alle den Artikel gelesen haben. Es ist sinnvoll, dass der Bund Mittel einschießt, um den Export in grossem Umfang beizubehalten. Die zweite Frage im Artikel war, wie es vertretbar sei, dass der Bund das kurzfristige Währungsrisiko bis zu 12 % abdecke.

Wir haben mitgemacht, die Gebühren allderdings um 200 % erhöht, und auch die Nationalbank griff ein, wofür uns das Ausland Vorwürfe machte.

Im Anlagengeschäft müssen wir aufgrund des Wettbewerbs der Exporteure über den Fakturawert hinaus lokale Kosten finanzieren. Diese lokalen Kosten können nur teilweise durch die Exportrisikogarantie abgesichert werden. Bei den Terminoperationen können wir nur Währungen absichern, die im internationalen Handel gängig sind, wie Dollar, französische Franken, Deutsche Mark. In der Regel werden Swaps auf sechs Monate, ev. 12 Monate gehandelt, dann müssen sie erneuert werden. Manchmal sind die Kosten so hoch, dass z.B. die BBC im USA-Geschäft darauf verzichtet. Der Exporteur muss von Fall zu Fall entscheiden, ob er seine Fremdwährung absichern will. Es ist Spekulation dabei. Wir müssen bedenken, dass 1978 noch 85 % des Schweizer Exports in Schweizer Franken fakturiert wurde.

Dr. Hofer: In der OECD gibt es eine Gruppe für Exportfinanzierung. Dort hat sich die Frage gestellt, was an lokalen Kosten finanziert werden darf. Es hat sich die Lösung ergeben, dass der Importeur eine Anzahlung bis 15 % leisten muss, dass aber der Exporteur ihm diese 15 % als lokale Kosten wieder finanzieren darf. Nebenfinanzierungen sind unschön. Dabei kann man aber auch OECD-Regeln umgehen. Das Währungsrisiko übernehmen wir bis 12 Monate. Wenn bei Ablieferung nicht 90 % direkt bezahlt werden, handelt es sich nicht um ein Bar-Geschäft. Wir geben die Kursgarantie bis auf 5 Jahre. Es herrscht grundsätzlich die Tendenz, Fakturierung in Schweizer Franken zu verlangen.

Frage: Quels sont vos critères dans l'octroi de la GRE et de son renouvellement quand elle a été suspendue ? Sont-ils politiques, économiques ? Je prends l'exemple du Chili, où l'Ambassade a fait de gros efforts pour que la GRE soit à nouveau accordée, alors que la situation politique réapparaissait favorable.

Dr. Hofer: Bei der Gewährung der Exportrisikogarantie berücksichtigen wir die politische Situation nur insofern, als sie sich auf die wirtschaftliche Lage auswirkt. Wenn feststeht, dass sich die wirtschaftliche Lage beruhigt hat, öffnen wir sukzessive die Tür. Wir machen vorerst Bargeschäfte, d.h. Zahlungen bis 180 Tage. Später verlagern wir auf 5 bis 7 Jahre. Wir arbeiten dabei mit andern Exportrisikogarantie-Institutionen zusammen.

Frage: Der Zukunft der Exportrisikogarantie müssen wir mit Besorgnis entgegensehen. Die Reserven haben um 100 Millionen abgenommen. Das ist darauf zurückzuführen, dass das Währungsrisiko einbezogen wurde. Was gedenken Sie zu tun? Kann man nicht die ganze Angelegenheit den Banken übergeben?

Dr. Hofer: Ihre Kritik ist berechtigt. Ende Mai hatten wir noch 250 Millionen Reserven. Ende dieses Jahres rechnen wir - aufgrund von Schätzungen - noch mit Rückstellungen von 100 Millionen. Die Gebühreneinnahmen sind zwar auch gestiegen, aber schliesslich hat der Steuerzahler den Fehlbetrag aufzubringen. Aber was ist vorzuziehen? Die Wirtschaft in Gang halten oder Arbeitslose, soziale Unruhen usw. in Kauf nehmen? Während Jahren hat der Bund an der Exportrisikogarantie verdient. Nun kommt die Kehrseite. Wir denken an die Verselbständigung der Exportrisikogarantie. Sie ist jetzt ein unselbständiger Fonds, der im Laufe der nächsten Jahre ausgeschöpft sein wird. Dann muss der Bund verzinsbare Vorschüsse leisten. Soll man den Fonds an die Banken abgeben? Wir möchten schon, aber die Banken nicht. Es ist ein Versicherungssystem; die Prämien wären zu hoch.

Frage: Wann ist es nötig, dass die Exportrisikogarantie sich in einen Mischkredit einschaltet?

Dr. Hofer: Der Mischkredit wird teilweise von den Banken finanziert. Für den Bankenanteil wird Exportrisikogarantie gegeben. Der Mischkredit lautet für den Bankenteil meistens auf zehn Jahre.

Frage: Evaluieren die Banken die Projekte, für die die Mischkredite verwendet werden, nicht selber ?

Dr. Hofer: Doch. Dennoch übernehmen die Banken ein grosses Risiko. Die Banken müssen sich auch absichern. Siehe Beispiel Libanon.

Frage: Die Zahlungsbedingungen sind so wichtig in den Entwicklungsländern, dass die ERG ein Geschäft abdeckt, das sowieso bezahlt wird. Da immer grosse Evaluationsverfahren vorausgehen, ist das Geld abgesichert.

Dr. Hofer: Das Geschäft mit Aegypten, auf das Sie anspielen, läuft gut. Es geht, ohne dass man Mischkredite in Anspruch nehmen müsste. Der Staat ist aber dennoch auf günstige Zinssätze, auf kurze Kredite für grosse Projekte angewiesen.

Dr. Meyer: Ich fühle mich angesprochen durch die Frage bezüglich der Uebernahme der ERG durch die Banken. Das Geld, das wir ausleihen, ist nicht unser Geld, sondern auch Ihr Geld. Ich rede von allen Banken, die den Schweizer Export finanzieren. Wir Schweizer Banken übernehmen sehr oft bedeutende Risiken, und zwar über die Exportrisikogarantie hinaus. Dann kommt es natürlich immer auf die Beziehungen zwischen uns und dem Exporteur an. Für einen Exporteur, für den wir seit Jahren die Bank Nr. 1 sind, übernehmen wir bedeutende Risiken. In den Risiken bei der Exportfinanzierung ist nicht nur das Delkredere zu zählen, sondern auch Währungsstabilität, Transport, wirtschaftliche Lage. Dazu kommt

die allgemeine politische Lage. Aber auch die Kreditdauer ist wichtig. Die Banken sind gezwungen, vorsichtig zu sein. Es gibt Gegensätze zwischen den Wünschen und den Begehren der Exportrisikogarantie und den Banken. Sie sind in der Lastenteilung der Risiken zu suchen. Die Banken wachen auch darüber, ihre Risiken geographisch zu verteilen.

Frage: Für das Ausland ist der Schweizer Franken zu hoch. In Indien werden Schweizer Offerten nicht mehr angesehen. Indische Importeure sind nicht gut informiert. Was übernehmen die Banken an einschlägiger Information ?

Dr. Meyer: Ich bin dankbar für den Hinweis, dass in Indien nicht bekannt ist, wie der Schweizer Exporteur seine Lieferung finanzieren kann. In der Schweiz ist es so, dass die Exporteure die Importeure aufklären müssen. Unsere Vertreterbanken in Indien sind im Bild und werden laufend unterrichtet.

Frage: Also gelangen Sie mit Ihren Informationen nicht an die Käuferschaft ?

Dr. Meyer: Wie wollen Sie 600 Millionen informieren ?

Frage: Die ERG wird also durch Bundesmittel abgedeckt werden müssen ?

Dr. Hofer: Der Exportrisikogarantiefonds wird selbständig. Er erscheint nicht mehr unter den Subventionen, was uns viel Schwierigkeiten bereitete. Es soll, sofern das Parlament einverstanden ist, ein besonderer Fonds geschaffen werden mit Mitteln, die der Bund vorschießt. Der Fonds wird dadurch zum Schuldner des Bundes.

Frage: Wer treibt dann die Forderungen ein, die an den Bund übergegangen sind, wenn sie nicht bezahlt werden können ?

Dr. Hofer: Die Stelle für die Eintreibung der Forderungen sind Sie. Die Firma muss aber auch von sich aus alles unternehmen, um das Geld zu erhalten.

Frage: J'aurais une question concernant les coûts de la GRE. Des exportateurs suisses me déclaraient n'avoir pas pris la GRE car ils considéraient leur affaire comme sûre et la GRE était alors beaucoup trop chère. A ce propos je prends l'exemple d'un crédit passé l'an dernier avec les Belges: ils ont imposé aux Turcs que tous les coûts de la garantie soient reportés sur l'acheteur.

Dr. Hofer: Schlaue gibt es immer. Dazu gibt es noch ganz Schlaue. Firmen, die versuchen die Kosten für die ERG einzusparen, liegen falsch. Ob es möglich ist, die Kosten für die ERG einzusparen, ist eine andere Frage. Ich glaube aber, ich habe sie eben beantwortet.

Dr. Meyer: Bei Exportfirmen kann es wegen der Exporte oft Schwierigkeiten geben. Zwischen den Verkäufern und dem Finanzchef bestehen oft Divergenzen. Der Verkäufer kümmert sich nicht um politische und finanzielle Risiken. Eine Firma hat in der Türkei 20 Millionen ungedeckte Forderungen. Man hat versucht, unsere Botschaft einzuschalten, doch da war schon das Moratorium angelaufen. Es lohnt sich nicht, schlau zu sein.

Frage: Il semble que la GRE ait des plafonds fixes par pays. Je prends le cas du Pérou où apparemment différents travaux se font concurrence. Il semble que le projet d'usine d'incinération des ordures (120 Mio Fr) bloque d'autres projets.

Dr. Hofer: Zur Plafonierung: die Banken kennen eine geographische Plafonierung. Die meisten Garantieinstitute haben ebenfalls eine geographische Plafonierung. Wir kennen dies nicht, ausgenommen für Algerien, weil dort ein "Klumpenrisiko" besteht. Wir wollen nicht diskriminieren. Wir operieren mit einem Garantie-Höchstsatz von 95 %. Der normale Satz ist 90 %. Wenn wir sehen, dass das Risiko steigt, senken wir die Ansätze massiv. Derselben beim Klumpenrisiko: bei Algerien decken wir 70 %.

Frage: J'aimerais préciser mon exemple: il s'agit du représentant de BBC qui demandait l'appui de l'ambassade pour un projet de cette maison au Pérou. Il y avait en effet un télex précisant qu'il fallait choisir un des 2 projets en raison du plafonnement pour le Pérou.

Dr. Hofer: Wenn wir sehen, dass eine Firma die grössten Zusagen in einem einzigen Land hat, machen wir eine Art Firmenplafonierung. Wir tun es bei Algerien, wahrscheinlich werden wir es auch für Südkorea einführen. Wenn wir Geschäfte annehmen, werden wir es zu einem niedrigeren Deckungssatz tun.

Frage: Werden die Botschaften über die Veränderung von Deckungssätzen orientiert ?

Dr. Hofer: Das können wir nicht tun. Es ist zu gefährlich. Am Deckungssatz kann man die Kreditwürdigkeit des Landes ablesen, weshalb mit Bekanntgaben leicht böses Blut geschaffen werden könnte. Wenn wir hohen ausländischen Besuch in der Schweiz haben, erwähnen wir gelegentlich die Garantiesumme.

Frage: J'aurais une remarque sur la Turquie: des gens du monde des affaires, des importateurs me déclaraient que la Suisse avait complètement stoppé ses prestations de GRE à destination de la Turquie et mentionnaient que les autres pays faisaient preuve de plus de souplesse. N'étant pas au courant, j'ai pris note.

Dr. Hofer: Soviel ich orientiert bin, waren wir nicht härter, sondern grosszügiger. Wir sind eines der grössten Gläubigerländer mit 120 Millionen ausstehenden Schulden. Wie es weitergehen wird, werden wir nächstens an der OECD-Sitzung sehen.

Frage: Par la suite, j'ai appris en fait que des montants de Fr. 100'000.- par semestre pouvaient bénéficier de la GRE. Qu'en est-il ?

Dr. Hofer: Stimmt, sofern die Stützungsaktion der westlichen Länder zum Tragen kommt. Der internationale Währungsfonds muss aber noch grünes Licht geben. Dann sind wir bereit, die Türkei wieder der ERG zu öffnen.

Frage: Wären die Vorschüsse, die der Bund an den Fonds leisten wird, nicht ein Betätigungsfeld für die Banken ?

Dr. Meyer: Dem würde nichts entgegenstehen, denn der Bund ist ein guter Debitor. Es stellt sich die Frage des Zinssatzes.

Frage: Wenn der Zinssatz beispielsweise 4 % wäre, könnten die Banken dann etwas tun ? Die Banken müssen sich doch etwas einfallen lassen, um ihr Image aufzupolieren. Mit Broschüren allein, die doch niemand liest, kann man nicht gegen die SP-Bankeninitiative angehen.

Dr. Meyer: Mit der Kritik an einer gewissen monotonen Gegenaktion der Banken bin ich einverstanden. Broschüren nützen wirklich nicht viel. Wenn der Bund die Mittel hat, muss er bei den Banken kein Geld aufnehmen.

IV CONCLUSIONS

Botschafter Martin: Je tire deux idées maîtresses de ce séminaire. La première se situe sur le plan du Département pour lequel ce séminaire a une très grande importance car il instaure une cohésion entre nos agents dispersés à travers le monde. Cela donne ainsi à tous l'idée fondamentale de l'appartenance à une grande famille. Pour moi c'est une grande satisfaction que de pouvoir mieux vous connaître et j'espère que pour vous la grande centrale sera devenue un peu moins anonyme.

Sur le plan pratique de la promotion des exportations, vous avez constaté que l'industrie suisse compte sur vous. Cela est important à savoir pour quelqu'un qui travaille à l'étranger de façon unilatérale, c'est-à-dire sans avoir d'écho en retour. Je suis à cet égard très heureux que le Chef du Département vous ait remercié pour vos rapports. J'ai constaté chez vous beaucoup de bonne volonté et tiens à vous en remercier et à vous encourager à poursuivre dans cette voie. Merci également à M. Lacher et à Mlle Stettler ainsi qu'à tous les services qui ont permis de mettre sur pied ce séminaire.

On vous a montré les préoccupations des grandes et petites maisons qui forment l'éventail de l'économie suisse. J'en ai moi-même tiré une leçon: Je crois qu'il y a un "Massarbeit" à faire pour répondre de manière appropriée aux demandes des maisons suisses.

En effet, les renseignements à fournir ne sont pas les mêmes selon qu'il s'agit d'une petite ou d'une grande maison. Ce sera à vous de décider quelles sont les informations les plus utiles. L'économie a de nombreuses facettes et vous avez pu

constater vous-mêmes les différences qu'existent entre une entreprise privée comme celle de M. Goldberger et une institution comme l'OSEC à la structure un peu plus lourde. Cependant nous ne pouvons pas oublier l'OSEC car il a été créé pour les PME dans les temps de crise et nous devons le soutenir dans ses efforts, même si certains de ceux-ci n'ont pas donné les résultats espérés - tels la recherche de représentants - et qu'il faudra revoir certaines priorités.

Je suis maintenant assuré que vous vous rendez compte de votre utilité et je sais que vous allez regagner vos postes pour faire votre travail à notre grande satisfaction. Pour ma part, je resterai à Berne mais ma porte vous est toujours ouverte si vous avez l'occasion de passer par la centrale. Au revoir et bon voyage!

5. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 2. - 6. Juli 1979

Referat von Herrn Ch. Pictet, Pictet et Cie,
Banquiers privés, Genf.

Historique et forme juridique

Les banques privées suisses remontent pour la plupart à la fin du XVIIIe ou au début du XIXe siècle. Leurs activités se concentraient à l'origine sur les opérations de change, le financement du négoce et les projets de développement. Progressivement, la gestion de fortune a joué un rôle de plus en plus important. Comme toutes les sociétés, industrielles ou de services, créées à cette époque, la forme juridique la plus utilisée était la société privée. Souvent même, le prénom du fondateur apparaissait dans la raison sociale. Connu de tous, l'individu était intimement lié à son entreprise, à son succès comme à ses déboires.

Au cours des années, cette forme juridique a été souvent remplacée par la société anonyme, et ceci dans tous les secteurs de l'économie. Cette tendance est due à l'évolution sociale et économique, la taille croissante des entreprises nécessitant des fonds propres toujours plus importants. Cela a exigé rapidement l'introduction d'actionnaires ne participant pas à la gestion de l'entreprise et désirant limiter leurs risques au capital investi. Les problèmes de succession sont également simplifiés par le transfert d'actions.

Ainsi, le nombre de banques privées n'a fait que décroître depuis 150 ans. Si elles ne se sont pas transformées en sociétés anonymes, elles ont été reprises par d'autres banques privées ou des établissements à vocation commerciale. Pourquoi n'assistons-nous que rarement à la création de nouvelles banques privées au sens strict du terme? Les personnes désirant créer une banque choisissent la forme juridique de la S.A., même si elles sont actionnaires uniques car leurs autres activités ne leur permettraient pas de participer à la marche journalière de l'entreprise. Le risque encouru serait alors beaucoup trop grand. Il faut relever que les nouvelles banques créées en Suisse sont pour la plupart soit des filiales de banques étrangères, soit le bras financier de groupes industriels.

Ces dernières années, les banques privées sont dans de nombreux cas devenues des sociétés en commandite. Cette forme, à mi-chemin entre la société purement privée (donc à risques illimités) et la S.A., facilite les questions de succession et de financement, le risque du commanditaire étant limité aux fonds de la commandite. Récemment, Ferrier Lullin, banque privée de taille moyenne et fondée vers 1790, a été rachetée par la S.B.S. Des problèmes de succession sont à l'origine de cette reprise. On a reproché aux associés de cette Maison de ne pas avoir su maintenir leur indépendance. A leur décharge, on peut dire que peu d'entreprises suisses ont pu rester familiales pendant près de deux siècles. Rappelons que, pour conserver la même raison sociale, il faut au moins un associé indéfiniment responsable portant le nom.

Actuellement, il existe 8 banques privées à Genève, 5 à Zurich, 4 à Bâle, 2 à Lausanne et 1 à Lucerne, Saint-Gall et Yverdon. L'effectif total du personnel employé s'élève à

environ 2.000 personnes. Ces banques sont détenues et dirigées par une centaine d'associés.

Cette forme juridique de la société en nom collectif ou en commandite que les banques privées ont su garder, implique une très grande personnalisation de la banque. Cet élément est primordial pour une entreprise de services où la continuité des rapports humains joue un rôle essentiel. C'est peut-être là que réside la force principale des banques privées.

Fonctions de la banque privée

En guise de préambule, il faut indiquer que la plupart des autres banques suisses offrent, dans une certaine mesure, des services comparables à ceux de la banque privée. Les fonctions énumérées plus loin s'appliquent donc également aux services de gestion des moyennes et grandes banques en Suisse auxquelles il conviendrait d'adjoindre certaines banques cantonales. La grande différence réside dans le fait que la banque privée est spécialisée dans la gestion de patrimoines, ce qui n'est pas le cas pour les autres.

Par conseils de gestion de fortunes, on comprend en général les conseils en valeurs mobilières, c'est-à-dire actions, obligations, placements à court terme, monnaies et métaux précieux. L'immobilier, les pierres précieuses, les antiquités et les matières premières ne font pas partie d'un service de gérance traditionnel. En revanche, afin d'être mieux à même de servir les besoins de la clientèle, un service juridique suisse et international, un service fiscal, un service de comptabilité et de recherches économiques sont tenus à disposition.

Les conseils s'appliquent tout d'abord à la gestion de patrimoines personnels à partir de Frs. 100.000.- à

Frs. 200.000.-, niveau au-dessous duquel le carnet d'épargne et le traditionnel bon de caisse sont à préférer. La clientèle privée représente toujours l'essentiel de la gestion des banquiers suisses. Cependant, on a assisté ces dernières années à un changement de structure en faveur de la gérance dite "institutionnelle". Depuis une vingtaine d'années, les caisses de pensions ont accumulé des fortunes considérables qui nécessitent les services d'experts pour en assurer une bonne gestion. Parallèlement, les assurances ont souvent recours à des spécialistes, surtout au niveau international. La gestion de la trésorerie des entreprises, qui est devenue un art difficile depuis l'introduction des changes flottants, fait également appel à l'expérience de personnes hautement qualifiées.

Qu'ils soient destinés à un compte privé ou institutionnel, les conseils émis devront être adaptés aux besoins et aux exigences de chaque client. Cet effort de personnalisation exige une continuité des contacts. Pour illustrer l'importance de cet élément, une entreprise comme la nôtre s'efforce de maintenir un personnel très stable; par exemple, le nombre moyen d'années passées chez Pictet & Cie par nos quelque 280 collaborateurs est de 12 ans. De plus, durant les 20 dernières années, aucun gérant n'a quitté notre Maison. Une politique d'intéressement et une bonne atmosphère sont donc deux éléments essentiels pour offrir un service de haute qualité, assurer une grande discrétion et jouir de la confiance du client.

Pour le banquier, comme pour l'industriel, la Suisse est rapidement devenue trop exiguë. Les possibilités de placements domestiques étant insuffisantes, les services de gestion ont donc dû s'intéresser très tôt aux circuits financiers internationaux. La liberté dont jouissent les mouvements de capitaux dans notre pays a permis cette évolution et placé la Suisse parmi les centres financiers les

plus importants. La connaissance des marchés internationaux est devenue ainsi un des atouts marquants des services offerts par une banque suisse.

Au delà de ses services de gestion de patrimoines, la fonction économique profonde de la banque privée est celle du placement de l'épargne privée et institutionnelle dans les divers secteurs de l'économie. Cette épargne est évidemment un apport vital pour le financement de l'économie privée et publique, que ce soit en participant à l'augmentation de capital d'une entreprise lui assurant ainsi les fonds propres nécessaires à sa croissance, en souscrivant aux obligations de la Confédération pour financer l'infrastructure du pays à long terme ou encore en s'investissant, via des organismes internationaux tels la Banque Mondiale, dans des projets de développements de pays jeunes.

Organisation

Outre ses services de gestion et de conseils, une banque, privée ou non, doit assurer l'administration de ses comptes. Pour mener à bien l'exécution des conseils en gestion, une foule d'opérations sont à exécuter journellement en Suisse ou avec des correspondants à travers le monde entier. Citons par exemple l'achat et la vente de valeur mobilières (actions et obligations) dans les 20 principaux pays du monde, opérations signifiant la livraison et la conservation de titres ainsi que leur paiement en monnaie locale. De plus, il faut être à même d'assurer la perception des intérêts et des dividendes de ces titres, cela pour des milliers de clients différents. La qualité de cette gestion administrative et l'importance du tissu de relations internationales qu'elle implique sont souvent considérées comme un des autres atouts remarquables des banques suisses.

Comme pour les sociétés exportatrices, la progression en valeur des affaires traitées s'est ressentie de la hausse du franc suisse, même si le volume s'accroissait. En effet, les revenus de la banque étant exprimés en un pourcentage des sommes concernées, souvent en monnaies étrangères, les revenus exprimés en francs suisses se sont trouvés alors diminués tandis que les coûts étaient en majeure partie en francs suisses.

Dans cet environnement, les banques ont fait un effort de rationalisation considérable. Par exemple, chez Pictet & Cie, l'effectif nécessaire à l'exécution des opérations a diminué de 30% en 10 ans, malgré une forte augmentation du nombre de transactions, grâce à un équipement d'informatique très développé. Cet effort de rationalisation a permis d'augmenter le nombre de personnes chargées du service à la clientèle. Il a été facilité par la construction d'un nouvel immeuble permettant de limiter au maximum le déplacement du personnel, d'accélérer le mouvement de documents par monte-charge automatiques et pneumatiques, et d'intégrer un service électronique très bien équipé. L'interrogation des dossiers directement par écran relié à l'ordinateur améliore également l'efficacité du personnel, permet un meilleur contrôle et garantit un service rapide à la clientèle. A ma connaissance peu d'autres pays possèdent une industrie bancaire ayant atteint un tel niveau de rationalisation dans l'administration et la gestion de patrimoine à vocation internationale.

L'imposition des banques

Dans l'effort fiscal demandé à l'industrie bancaire, il convient de distinguer l'imposition de la banque en tant que telle des impôts et taxes portant sur les opérations effectuées pour le compte de ses clients.

Ces dernières années, c'est souvent l'imposition spéciale de certaines opérations effectuées par les banques qui a été proposée. Ces mesures imposées aux banques mais frappant surtout le client auraient eu pour conséquence de diminuer la capacité concurrentielle des banques suisses vis-à-vis des banquiers domiciliés à l'étranger. A cet égard, il faut relever que ces propositions proviennent souvent du parti socialiste suisse. Ce dernier, depuis des années, s'en prend en effet aux banques. En 1952 par exemple, il a proposé de nationaliser les grandes banques; plus récemment, il a déposé une initiative contre les banques. Les dernières discussions ont porté sur les objets suivants:

- TVA sur certaines opérations
- Impôt anticipé sur les intérêts de placements fiduciaires
- Impôt anticipé sur les intérêts des emprunts étrangers
- Relèvement de l'impôt anticipé
- Impôt sur les coupons
- Impôt sur les dépôts de titres auprès des banques
- Taxe sur les opérations de change
- Extension du droit de timbre de négociation aux dépôts fiduciaires.

Ces propositions partent de l'idée erronée que les clients des banques suisses sont en quelque sorte captifs de leur banque et qu'ils ne les quitteraient pas si de telles impositions étaient introduites. Une telle conviction fait preuve d'une méconnaissance totale des problèmes de notre industrie. Comme mentionné auparavant, la gestion de patrimoines des banques suisses se concentre sur les valeurs mobilières et les dépôts bancaires. Rien n'est plus facile pour les clients des banques que de transférer leur patrimoine ailleurs.

De plus, si nos clients étaient réellement prêts à payer plus pour rester en Suisse, nous aurions pu augmenter sans autre nos tarifs. Mais voilà, les autres places financières ne seraient que trop contentes de clamer tout haut que leurs commissions sont moins élevées que les nôtres. Les seuls clients, naturellement fidèles, sont les résidents locaux, attachés pour des raisons évidentes à leur pays et les fonds de pensions qui, de par la loi, sont obligés de rester en Suisse.

En outre, il faut souligner le danger permanent de voir les banques suisses installer des filiales à l'étranger pour maintenir leur compétitivité par rapport à la concurrence étrangère. Un tel transfert est possible mais onéreux; il rend tout contrôle plus difficile et force des Suisses à s'expatrier. De plus, seuls les établissements d'une certaine importance sont à même de le faire, les plus petits n'en ayant pas toujours les moyens. Pour d'autres, comme les banques cantonales ou les banques régionales, c'est leurs statut qui leur interdit d'émigrer.

La loi sur le droit de timbre est un bon exemple de règle totalement inadaptée aux marchés financiers d'aujourd'hui. L'exemple du marché secondaire des Euro-obligations (obligations libellées en dollars, deutsche Mark, florins et yens) est un cas très intéressant. Le volume de ce marché a passé de 4 à 68 milliards de dollars de 1974 à 1977, sans aucun bénéfice pour la Suisse. Cela est d'autant plus étonnant que les 30% de ce marché sont contrôlés par des banques suisses, c'est-à-dire que les fonds appartiennent aux clients des banques suisses et bénéficient de leurs conseils de gestion. Pourquoi cette anomalie? La loi sur le droit de timbre taxe le négociant en titres si ce dernier conserve une position au delà de la journée. Or, pour être actif sur ce marché, il est nécessaire d'avoir de grosses

positions pendant plusieurs jours. Ainsi toute activité en Suisse est exclue. C'est comme si l'on demandait à un libraire de n'avoir aucun livre en stock pendant la nuit! sous peine de payer une taxe! De ce fait, on arrive à une absurdité: un client de la S.B.S. Lausanne, voulant vendre \$ 10.000.- d'une obligation, devra passer par Londres même si l'acheteur de ce même poste n'est autre qu'un client de la S.B.S. Bâle!

Il ne fait pas de doute que toute imposition nouvelle des banques se traduirait par l'exode des opérations touchées par cette imposition et par un manque à gagner de plusieurs dizaines ou même de centaines de millions de francs tant pour les banques suisses que pour l'Etat.

Remarques d'ordre général

a) Convention banques - B.N.S.

La question de la convention signée entre la B.N.S. et les banques a, semble-t-il, déjà été discutée. Si la plupart des points de ce document sont à considérer comme faisant partie de la déontologie normale du banquier privé, son application n'en est pas toujours évidente et aisée. Permettez-moi un exemple vécu:

Cet exemple montre bien que les choses ne sont jamais noires ou blanches. Vous savez mieux que moi que des situations exceptionnelles apparaissent fréquemment dans de nombreux pays. Il ne faut pas tomber dans le travers de

réglementations strictes inadaptées à la situation extrêmement incertaine et mouvante du monde, mais plutôt entretenir une déontologie rigoureuse dans notre profession.

b) Initiative socialiste

Quant à l'initiative socialiste contre les banques, on peut relever les points suivants: En ce qui concerne la fraude fiscale en Suisse, je me souviendrai toujours de Monsieur Théo Keller, mon professeur d'économie publique à l'Université de Saint-Gall et membre de diverses commissions à Berne. Il affirmait que la fraude fiscale en Suisse était l'une des plus faibles du monde. Il relevait aussi que plus les impôts directs étaient lourds, plus les contrôles étaient sévères et plus l'on devait s'appuyer sur les impôts indirects, le contribuable se déroband à partir d'un certain niveau! En fait la Suisse est le pays où les impôts directs couvrent le plus grand pourcentage de dépenses de l'Etat. On peut affirmer qu'il n'y a donc pas en Suisse de corrélation entre le secret bancaire et la fraude fiscale. La fraude fiscale est avant tout fonction de la dégradation des relations de confiance entre le citoyen et l'Etat.

Au sujet du soutien à apporter à l'étranger dans les cas de délits fiscaux et monétaires, il est intéressant de relever que même l'initiative constitutionnelle socialiste reconnaît la nécessité du secret bancaire dans les cas suivants. Je cite: "sont réservés la sécurité et les droits de souveraineté de la Suisse, la protection de personnes contre la persécution politique et raciste ainsi que les cas de graves vices de procédure menée à l'étranger et la réciprocité". On remarque qu'un champ très libre est laissé

à l'appréciation du législateur, à qui appartiendrait de rédiger une loi si un tel article était inscrit dans notre Constitution.

Vous savez mieux que quiconque qu'environ 80% des Etats sont gouvernés par des régimes autoritaires allant de l'extrême gauche à l'extrême droite, où l'insécurité juridique, politique, religieuse et raciale font partie de la vie quotidienne. Même les démocraties ne sont pas à l'abri de désintégration et de coups d'Etat. Alors comment allons-nous juger s'il faut protéger le citoyen de tel Etat ou de telle race ou de telle religion? Nos autorités politiques, judiciaires ou diplomatiques seraient amenées à porter un jugement de valeur sur la plupart des pays de la planète.

Il semble moins prétentieux et plus efficace d'appliquer des règles déontologiques strictes que de se porter garants de la moralité de ce monde.

Pour terminer ce bref exposé, j'aimerais dire que l'avenir de la Suisse en tant que centre financier international - et du même coup l'avenir des banques privées - dépend de plusieurs facteurs très importants: comme la stabilité politique, le maintien d'un Etat de droit et d'une économie libérale, le sérieux de la population suisse et son aptitude au travail bien fait, l'expertise des institutions bancaires et, enfin, la sauvegarde de la capacité concurrentielle du système financier helvétique. Ces qualités se superposent sans conflit ni contradiction avec celles de l'industrie qui a largement bénéficié de l'abondance des capitaux placés en Suisse permettant des financements à des conditions infiniment plus avantageuses que celles de leurs concurrents étrangers. Il n'y a donc pas opposition entre ces deux composantes essentielles de notre économie. Il faut seulement veiller à ce que, sur le

plan domestique, ces atouts ne s'érodent pas et s'assurer que la communauté internationale garde toujours sa confiance dans la Suisse. N'est-ce pas là notre mission à tous deux, à vous diplomates comme à nous banquiers.

5. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 2. - 6. Juli 1979

Referat von Herrn Botschafter P. Bettschart,
Delegierter des Bundesrats für Handelsverträge.

Das Problem der Exportförderung stellt sich in unserem Lande in besonders hohem Masse, weil die schweizerische Wirtschaft sehr stark mit der Aussenwirtschaft verflochten ist. 1/3 der schweizerischen Güterproduktion gelangt in den Export. Wenn man noch die Dienstleistungen, Kapitalerträge und Erträge aus Lizenzverträgen dazuzählt, dann ergibt sich, dass 45% des Bruttosozialprodukts mit dem Ausland verdient werden.

Auf der Importseite hingegen ist die Schweiz gezwungen, praktisch alle Rohstoffe einzuführen, sowie 100% der Energie und 50% der Kalorien (Nahrungsmittel).

Die multinationalen Firmen der Schweiz beschäftigen ca. 540'000 Personen im Ausland. Die letzten Jahre haben auch gezeigt, wie sehr die Währung vom Ausland abhängt.

Diese Tatsachen zwingen uns, in internationalen Organisationen aktiv mitzuarbeiten mit dem Ziel, die Absatzmärkte offen zu halten und einen optimalen Rahmen für die Exportindustrie zu schaffen.

Beispiele sind das GATT, wo in der 7. Verhandlungsrunde sogar gewisse Vorteile für die Landwirtschaft erreicht wurden, oder die OECD, wo 24 marktwirtschaftlich organisierte Staaten zusammengeschlossen sind und wo es darum geht, den Freihandel

zu verwirklichen. Schliesslich sind die EFTA und die EG zu erwähnen, wo ein Markt von 19 Ländern mit 300 Millionen Konsumenten erschlossen wird, und die UNCTAD, in deren Forum die weltwirtschaftlichen Bedingungen neugestaltet werden. Die Schweiz hat ein eminentes Interesse an der Dritten Welt, weil sie einen Viertel der Produktion dahin exportiert. 55% der Garantiesumme der ERG decken Lieferungen in die Dritte Welt.

Die Wirtschaftslage in der Schweiz hat sich stabilisiert, weil der hohe Frankenkurs entschärft wurde. Die Wachstumsprognosen sind unterschiedlich, zur Zeit eher optimistisch, nachdem sie zu Beginn des Jahres noch eher pessimistisch lauteten. Die Schweizer Exporte haben 1978 um 12% zugenommen und die Zuwachsrate liegt damit weit über dem OECD-Durchschnitt.

Die Lage ist je nach Wirtschaftszweig sehr unterschiedlich. Die Bilanzen schweizerischer Industriebetriebe zeigen im mittelfristigen Vergleich, dass der cash flow (Reingewinn + Abschreibungen) sehr schlecht ist oder nur durch Auflösung stiller Reserven aufgepöppelt werden konnte.

Sinkende Investitionen, Motor der Wirtschaft, werden langfristig die Wettbewerbskraft schwächen.

Die Binnennachfrage, ein weiterer konjunktureller Motor, ruht seit 1975. 1975 hat der 10%-ige Exportumsatzverlust zu einem Verlust von 300'000 Arbeitsplätzen geführt, der einen ebenso grossen Abbau des Gastarbeiterbestandes zur Folge hatte. Dies bedeutete wiederum einen Rückgang von Konsumenten, wodurch die Binnenrezession gefördert wurde. Die importierte Rezession ist zu addieren zur Rezession des Bau-

gewerbes und aller Zulieferindustrien des Baugewerbes. Von der Binnennachfrage sind keine Impulse zu erwarten, so dass der Aussenhandel umso wichtiger wird und damit auch die Exportförderung. Parlament und Presse haben nach mehr Exportförderung verlangt. Es wurde eine Arbeitsgruppe unter dem Vorsitz von Botschafter Jolles eingesetzt, die über Massnahmen zur Exportförderung berät. Ihre Schlussfolgerungen sind:

1. Erleichterung der Exportfinanzierung durch die staatliche Exportrisikogarantie, die den Bund bereits mit 25 Mrd. engagiert hat;
2. Exportförderung durch Beratung und Unterstützung kleiner und mittlerer Betriebe.

An sich sind Handelspolitik und Handelsförderung zu trennen. Das Bundesamt für Aussenwirtschaft ist zuständig für die Formulierung und Realisierung der handelspolitischen Ziele, gestützt auf BV Art. 8 und die Zollartikel 28 und 29, während die Förderung des Handels einzig der Privatwirtschaft obliegt. Seit der Rezession wird staatliche Hilfe gefordert. Die Diplomaten sollen Probleme lösen, die die Privatwirtschaft zu lösen verlernt hat. Offensives Verkaufen wurde verlernt oder nie gelernt in der sogenannten "Fauteuilmarketingphase".

Die Arbeitsgruppe für Exportförderung fordert nun besonders Hilfe für kleine und mittlere Betriebe. 75% aller Betriebe beschäftigen weniger als 50 Personen. Damit ist die Schweiz das typische Land der Klein- und Mittelbetriebe. Nach klassischer Volkswirtschaftslehre ist die Schweiz ein armes Land, weil sie über keine Rohstoffe verfügt und keinen Zugang zum Meer hat. Sie war darum zum Export und zur Produktion erstklassiger Güter in wenigen, spezialisierten Gebieten

gezwungen. Die Rezession brachte Fehlinvestitionen und strukturelle Mängel zutage und zwang zur Besinnung auf Produktion mit hoher Wertschöpfung. Der Innovationsdruck ist die positive Seite der Rezession.

Folgende Massnahmen wurden ergriffen:

Man schuf eine Infrastruktur für Beratung und Unterstützung. Die Informationskapazität musste erhöht werden, indem die Konsulate und Botschaften z.T. personell verstärkt und vermehrt auf die Exportförderung ausgerichtet wurden. Die Handelsabteilung stellte sich ihrerseits vermehrt in den Dienst der Exportförderung, indem sie Personal aus der Privatwirtschaft beizog. Der Länderdienst wurde aktiviert, es wurden Erfahrungsaustauschgruppen geschaffen, die sich einmal jährlich treffen, um Massnahmen des Bundes und der OSEC festzusetzen. Mit verschiedenen Ländern wurden gemischte Kommissionen geschaffen, um Zugang zu neuen Märkten zu finden oder bestehende Märkte neu zu strukturieren, und es wurden einmalige Goodwill-Aktionen auf möglichst hoher Ebene durchgeführt. Zur Lösung von Finanzierungsproblemen schuf die Schweizerische Nationalbank eine Beratungsstelle. Es ist nicht immer möglich, den Kapitalexport in den Dienst der Exportförderung zu stellen. Es gibt zwar Mischkredite, Rahmen- und Transferkredite, aber die Entwicklungshilfe ist ungeeignet für die Exportförderung.

Welche Hilfe braucht der schweizerische Exporteur? Die diplomatischen Vertretungen können die kleinen und mittleren Betriebe unterstützen in ihrer Suche nach lokalen Vertretern, Direktabnehmern und allenfalls Joint-Venture-Partnern, sowie Informationen über den Zahlungsverkehr beschaffen.

In marktwirtschaftlichen Ländern ist die Informationsarbeit einfach, in staatswirtschaftlichen Ländern sogar sehr einfach, während in den Ländern der Dritten Welt das wesentliche

Engagement darin besteht, trotz schlechter Transparenz geeignete lokale Vertreter und Partner zu finden. Die Aufgaben des Staates und der Privatwirtschaft sind voneinander zu trennen. Der Unternehmer trägt das Risiko und die Gewinnchancen, während der Staat die klassische Nachtwächteraufgabe übernimmt und nur die Rahmenbedingungen, sowohl für die Binnensituation als auch für die Aussenwirtschaft, schafft. Die diplomatischen Vertretungen können keine Marktforschung betreiben und keine Verhandlungen führen. Sie können allgemein informieren, Kontakte herstellen zu lokalen Vertretern, zu Regierungsstellen und zu lokalen Anwälten. Ausserdem können sie bei Vertragsabschlüssen anwesend sein. Sie tragen keine operative Verantwortung. Initiative und Verantwortung liegen ganz beim Unternehmer. Dies ist die typische Situation im marktwirtschaftlichen System. Systemwidrig und entgegen allen Prinzipien ist hingegen die sogenannte "Milderungsbotschaft", die 1978 vom Parlament gebilligt wurde. Sie sieht vor:

- fiskalische Massnahmen im Bereiche der Abschreibungen
- Massnahmen der Nationalbank sowie
- Bundessubventionen an:
 - bedrängte Branchen
 - die OSEC
 - den Delegierten für Konjunkturfragen
 - das EMD für die Beschaffung von Trikothemden.

Für das neue Jahr sind jedoch keine Ausschüttungen mehr vorgesehen.

* * *

5. Wirtschafts- und Exportförderungsseminar
Spiez, 2. - 6. Juli 1979

Referat von Herrn J. Chevallaz, Direktor der
Ecole hôtelière de la Société suisse des Hô-
teliers, Le Chalet-à-Gobet.

La présence de l'Ecole hôtelière peut surprendre ici car, même si le tourisme est important pour notre balance des paiements, la formation hôtelière ne constitue pas un exemple typique des exportations suisses.

Cependant M. Bettschart a conscience des possibilités que notre pays peut offrir en matière de transmission de compétences pédagogiques et de gestion d'entreprises. Auparavant nous accueillions plutôt des étrangers dans nos établissements mais depuis, et avec la collaboration de la SSH (Société suisse des Hôteliers), il a été mis au point un programme de formation aussi bien en Suisse qu'à l'étranger, ce qui contribue grandement au rayonnement de l'hôtellerie suisse.

Dans le domaine de la formation hôtelière, nous avons acquis une compétence internationalement reconnue qu'il est aujourd'hui judicieux de transmettre à l'étranger. Le rayonnement de la formation hôtelière suisse remonte à 1893. Depuis, 20'000 étudiants environ ont suivi nos cours à Lausanne. Ensuite, ils retournent dans leurs pays respectifs et jouent généralement un rôle d'ambassadeurs pour notre pays. Actuellement, nous avons 450 - 460 étudiants à l'école et 380 - 400 qui font leur stage. 60% de nos étudiants sont suisses et les étrangers proviennent d'environ 35 pays. Nous n'avons pas de

problèmes de recrutement car nos cours sont au grand complet jusqu'en 1984.

Département de formation professionnelle à l'étranger: Depuis quelques années on a requis notre contribution pour l'organisation de cours à l'étranger. La construction de notre nouvelle école en 1975 s'est accompagnée d'une augmentation de ces demandes car nos programmes et nos méthodes d'enseignement ont attiré et attirent encore des visiteurs toujours plus nombreux.

Notre fondation est reconnue d'utilité publique et bénéficie de subventions de la Confédération, du canton de Vaud et de la ville de Lausanne. Nous avons une grande liberté de manoeuvre en ce qui concerne l'organisation de nos structures, ce qui nous permet de nous adapter rapidement aux nouveaux problèmes.

Les demandes qui nous sont adressées proviennent des gouvernements, des grandes chaînes hôtelières ainsi que de certaines institutions publiques et privées.

Toutes ces demandes ont conduit à la création du nouveau département de formation professionnelle à l'étranger d'entente avec la SSH. Ce département occupe quatre personnes ainsi qu'un certain nombre d'experts aussi bien externes qu'internes à l'école.

"Philosophie" du département: Les demandes qui nous sont adressées montrent l'importance de la formation professionnelle de base et de la formation continue à l'étranger. Notre formation professionnelle est caractérisée par un étroit mélange de théorie et de pratique contrairement à ce qui se fait dans d'autres écoles hôtelières qui restent beaucoup plus théoriques.

Nous sommes d'accord d'exporter ces connaissances mais nous n'avons pas l'intention de créer des écoles à l'étranger. Sur la base de nos expériences nous cherchons des solutions sur mesure, correspondant au niveau de développement du pays, de sa structure économique, sociale etc.

Notre département s'occupe seulement de formation professionnelle et non pas de développement touristique.

Objectif du département: Son objectif principal est de fournir des connaissances en matière de technique et de gestion hôtelière. Principaux champs d'intervention:

- étude de concepts globaux
- conception et organisation de cours
- conception et organisation de séminaires pour cadres
- formation d'enseignants
- collaboration dans le domaine de construction d'écoles
- collaboration dans le domaine de la conception des programmes.

Cas concrets: Depuis quelques années le département collabore avec le DFAE et plus précisément avec la DDA.

Exemples:

- Surveillance de la construction des écoles hôtelières de Nairobi et Bandung;
- Régie du projet de reconstruction et d'organisation touristique ainsi que de formation professionnelle au Tchad;
- Conception d'un projet d'école hôtelière et de formation professionnelle de base dans l'Etat de Sao Paulo au Brésil. Le projet d'école hôtelière a pour l'instant été repoussé à plus tard;
- Nouveau contrat pour l'étude des besoins en formation de la petite et moyenne hôtellerie et élaboration de cours et de séminaires également au Brésil. Nous espérons bientôt pouvoir mettre au point dans ce pays des programmes de formation au niveau national;

- A la demande du Gouvernement du Mexique ainsi que de son Ambassade, un de nos collaborateurs a fait une mission d'évaluation pour un projet d'école de base au Mexique qui a été accepté par la Banque Mondiale. Nous sommes actuellement en contact avec le Gouvernement en vue de la réalisation d'un concept global de formation;
- L'année dernière, nous avons fait un travail de planification au Vénézuéla pour déterminer les objectifs de base d'un programme d'enseignement ainsi que son contenu;
- L'année dernière, nous avons organisé un programme de formation pour cadres en provenance de la Côte d'Ivoire. Ils sont restés quatre mois à Lausanne et ont fait ensuite un stage en Suisse dans différents secteurs de l'hôtellerie;
- Cet été nous aurons des séminaires en Côte d'Ivoire même;
- L'année dernière nous avons eu des cours de perfectionnement pour directeurs de restaurants en Yougoslavie et cet automne nous en organiserons un pour les responsables de la cuisine et de l'administration.

Nous préférons en général former des gens sur place car cela nous permet de tenir compte des exceptions, surtout dans le domaine de la formation de cadres supérieurs.

Nous recevons également des futurs enseignants. Pendant un semestre ils suivent des cours chez nous et le deuxième semestre ils travaillent comme assistants de nos professeurs à Lausanne.

- Au mois d'août, nous aurons le 2ème cours international de formation de formateurs provenant d'écoles du monde entier. Cette année une vingtaine d'enseignants participeront à ce cours;
- En 1978, deux de nos collaborateurs ont fait une étude aux Philippines pour la réalisation d'une école de base à la demande du Gouvernement. Pour l'instant, nous avons encore quelques problèmes financiers à régler avant de démarrer avec ce projet.

Autres possibilités d'intervention:

- Séminaires organisés à l'étranger auxquels participent certains de nos professeurs. Ceci s'est fait en Tunisie, au Portugal et en Inde et se fera au Cameroun et en Côte d'Ivoire cette année;
- Organisation de cours pour chefs d'entreprise sur les problèmes de marketing et de planification de la restauration;
- Organisation d'un séminaire "Comment recevoir" destiné aux épouses des membres du corps diplomatique suisse.

Collaboration de nos missions et postes: Nous avons contacté nos ambassades pour obtenir des renseignements sur le développement du tourisme dans les différents pays. Sur 160 questionnaires nous en avons reçu 110 en retour avec des réponses très détaillées. Je tiens ici à vous en remercier. Nous recevons d'ailleurs toujours des informations complémentaires à ce sujet.

Nous serions heureux de pouvoir compter sur vous pour aider nos experts à établir les contacts nécessaires avec les divers gouvernements et pour faire connaître les activités de notre nouveau Département de formation professionnelle à l'étranger.

Les conseillers fédéraux Brugger et Honegger ont expressément reconnu l'importance de l'activité hôtelière pour l'économie suisse.

Conclusion: Nous ne sommes pas des industriels ni des commerçants, mais des responsables de formation professionnelle. Nous croyons que, dans le domaine de l'hôtellerie, il existe un potentiel à exploiter car le développement touristique est une solution d'avenir pour plusieurs pays. Nous croyons au bien-fondé

de notre formation en Suisse qui contribue aussi à aider les milieux hôteliers du monde entier. Une formation solide est nécessaire dans le secteur de l'accueil car il s'agit d'un métier exigeant mais il est l'un des plus beaux car il est fait par des hommes pour le bien-être d'autres hommes.