

S.L. 40.90.1

Distribution : ZW, HG, PF, ~~EP~~ dodis.ch/54245
ZL/MAT

a.254.313 - FI/seh

Bern, im Juli 1980

7. WIRTSCHAFTS- UND EXPORTFOERDERUNGSSEMINAR,
SPIEZ, 23. BIS 27. JUNI 1980

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

Verfasst unter der Leitung von P. Friederich, Chef der Sektion
Rekrutierung und Ausbildung des Personals,

von	M. Eckstein,	Diplomatenstagiaire
	Ch.-E. Held,	"
	G. de Kalbermatten,	"
	D. Langenbacher,	"
	B. Loeliger,	"
	Ch. Mühlethaler,	"
	M. Schweizer,	"
	J.-P. Villard,	"



Kopie geht zur Kenntnis an:

- Herrn Staatssekretär R. Probst
- Herrn Staatssekretär P.R. Jolles
- Herren Botschafter J. Martin
 - Dr. L. Meier
 - A. Glesti
 - G. Fonjallaz
 - W. Hold
- Herrn Botschafter P. Bettschart
{5 Exemplare)
- Herrn Botschafter K. Jacobi
- Herrn Botschafter E. Moser
- Herrn Vizedirektor H. Hofer
- Herrn Botschafter C. Sommaruga
- Herrn Botschafter P. Lévy
- Herrn Botschafter B. von Tscharnier
- Herrn Botschafter F. Blankart
- 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
- Informations- und Pressedienst des EDA
- Informations- und Pressedienst des EFD
- Schweiz. Delegation bei der Europäischen
Freihandels-Assoziation und dem GATT, Genf

INHALTSVERZEICHNIS

		<u>Seite</u>
	Einführung	1
I)	BANKFRAGEN	3
1)	Diskussion der Unterlagen	3
2)	Die Schweizerbanken und das Ausland	13
II)	PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG	25
1)	Dienstleistungsfirmen, Nahrungsmittelindustrie	26
2)	Chemische Industrie und Uhrenindustrie	34
3)	Podiumsgespräch: Schweizerische Zentrale für Handelsförderung	38
4)	Die Tätigkeit einer privaten Exportförderungs- organisation	42
5)	Maschinen- und Bekleidungsindustrie	45
6)	Gespräch mit Herrn P. Chavannes	53
7)	Kleinere und mittlere Unternehmen (PME)	55
8)	Schweizerische Verkehrszentrale und Swissrail Export Association	62
III)	EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE, EXPORTFINANZIERUNG	66
BEILAGE 1:	La situation de l'industrie horlogère suisse à fin juin 1980, Exposé de M. René Retornaz, Directeur général de la Fédération horlogère suisse	
BEILAGE 2:	Wünsche an die wirtschaftliche Berichterstattung durch die diplomatischen Vertretungen der Schweiz im Ausland, Schweizerische Gesellschaft für chemische Industrie.	

M. le Ministre Zwahlen salue tous les participants et ouvre le séminaire en l'absence de M. l'Ambassadeur Martin, retenu à Berne pour la journée. Il se plaît d'emblée à relever que les relations sont excellentes entre les autorités fédérales et les milieux économiques privés de notre pays. L'idée d'un séminaire est née à l'époque où le besoin s'était fait sentir avec acuité de promouvoir les exportations suisses. Le but de l'exercice est également de permettre à nos postes diplomatiques et consulaires à l'étranger d'échanger des informations avec les milieux économiques privés.

La situation économique a évolué. Avant 1973, c'était le client qui se précipitait chez l'entrepreneur, lequel ne prenait pas la peine de s'adresser à nos représentations pour les affaires qu'il menait avec l'étranger. Puis est venue la récession. Aujourd'hui la reprise économique est assez marquée en Suisse. L'heure est à nouveau au plein emploi, entraînant des hausses de salaire, d'où peut-être bientôt une augmentation de l'inflation. Les autorités ont tendance à rester fermes sur la question de l'admission de travailleurs étrangers. En conséquence, les entreprises transfèrent certaines activités économiques là où se trouve la main-d'oeuvre, de surcroît meilleur marché qu'en Suisse.

La situation n'est pas exempte de facteurs dépressifs. Le premier consiste dans la hausse du prix du pétrole, dont les conséquences apparaîtront encore plus clairement vers la fin de l'année. Deuxième élément dépressif - celui-là conforme à notre volonté - notre politique monétaire et budgétaire restrictive, seul moyen qui nous reste pour lutter contre l'inflation. Troisième élément: les pays en voie de développement non producteurs de pétrole ont de gros déficits dans leur balance courante, ils sont très endettés. Les capitaux ne leur sont donc plus guère consentis, si ce n'est à des conditions plus dures. Ces pays sont alors forcés

de procéder à un "ajustement", c'est-à-dire de régler leur demande sur leurs moyens, aux dépens de leur développement. Quatrième élément: en période de croissance lente, il est difficile de résister à certaines pressions protectionnistes. Dernier facteur dépressif: les pays du Comecon sont endettés (à l'exception de l'URSS): vont-ils pouvoir acheter comme par le passé, alors que le pétrole leur est vendu par la Russie au prix mondial? Quelle est l'ampleur de la récession aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne? Les indicateurs économiques de la RFA sont souvent interprétés à la baisse. La concurrence va donc être acharnée, l'effort dans tous les pays portant sur les exportations. Bien que nous soyons le pays le mieux placé sur le plan économique, nous allons au-devant de périodes à nouveau difficiles.

I) BANKFRAGEN

1) DISKUSSION DER UNTERLAGEN

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

unter Beizug der Herren J. Hulliger und E. Pfister, Finanz- und Wirtschaftsdienst EDA

sowie Herrn Dr. P. Klauser, Schweizerische Nationalbank, Zürich.

Herr Minister Zwahlen: Eröffnung und Vorstellung der Diskussions-
themen.

Dr. P. Klauser verzichtet auf ein eigenes Referat und gibt Ausführungen zum vorgelegten Text "Bankfragen" in zwei einzelnen Punkten:

Multinational Banking

Es lässt sich eine gewisse Verhärtung im internationalen Banking feststellen, die zu Vorwürfen an Bankkreise aus verschiedenen Lagern führt. Mit Syndikalkrediten überziehen die Multi-Banken die IMF-Verschuldungslimiten und setzen sich über IMF-Bedingungen der Kreditvergabe an Defizitländer hinweg.

Die politische Kontroverse um den Iran bringt in Bankkreisen Spannungen in das Verhältnis USA-Europa, indem die Amerikaner darauf tendieren, Syndikalkredite bei Zahlungsverzug unmittelbar zu kündigen und den Schuldner in Verzug zu setzen. Mit dieser harten Haltung, die nach BIZ-Berechnungen z.B. den Iran innert zwei Monaten in die Illiquidität treiben könnte, wollen sich europäische Syndikalbanken nicht identifizieren.

Euromarkt

Grosse Besorgnis schafft der Schweizerischen Nationalbank die Tatsache, dass das Problem der Geldschöpfung durch den Euromarkt wenig geklärt ist. Da die verschiedenen Währungen verschieden - meist weniger streng als der Schweizerfranken - gedeckt sind, kommt es zu Torsionen, die jede Kontrolle verunmöglicht. Zusammen mit den Zentralbanken sucht hier die BIZ nach Regelungen.

G. Kündig: Ist denn eine Kontrolle des Euromarktes bis ins letzte überhaupt erwünscht? Hat der Euromarkt mit seinen freien Kapitalverschiebungen nicht geholfen, die beiden letzten Krisen zu überwinden?

E. Martin: Würde eine allzu rigorose Kontrolle des Euromarktes das ganze Recycling nicht erschweren?

Dr. P. Klauser: Natürlich ist den Eurobanken ihre Funktion im Prozess des Recyclings nicht abzusprechen; Tatsache bleibt jedoch, dass die Uebersichtlichkeit stark leidet und es dadurch zu Kreditketten kommen kann, die Kreditgrenzen umgehen und Schuldnerländer bis zum Zusammenbruch belasten.

Verschuldung der Entwicklungsländer

G. Kündig: Die Tabelle auf Seite 12 "Bankfragen" lässt eine immer stärkere Verschuldung der Entwicklungsländer (EL) auf dem Euro-markt feststellen.

E. Pfister: Um die Nachfrage der EL zu decken, muss der Euromarkt einspringen, da weder IMF noch Weltbank über die nötigen öffentlichen Mittel verfügen. Die Alternative zu diesen Krediten aus dem Euromarkt für die EL wäre ein kontinuierliches Abwerten. Gefordert bleibt auf dem Euromarkt die nötige Zahlungsbilanz-Disziplin gegenüber den EL.

Dr. P. Klauser: Die Rolle der Zentralbanken als "lenders of last resort" darf nicht unterschätzt werden. Gerade deshalb ist eine gewisse Kontrolle des Euromarktes durch die Zentralbanken gefordert; die Umschichtungen auf dem Euromarkt zwingen nämlich die Währungsbehörden oft zu Gegenmassnahmen zum Schutz ihrer Währungspolitik.

M. le Ministre Zwahlen précise qu'il est difficile de traiter ces chiffres sans les désagréger. La situation actuelle est la suivante:

- a) Les LIC (low income countries) n'ont pas accès au marché international des capitaux et la question du recyclage ne se pose pas pour eux. Ils vont avoir un endettement de 7 milliards de dollars, ce qui est très lourd.
- b) Les MIC (middle income countries) trouvent encore des possibilités de financement, mais le renchérissement du pétrole et leur taux de croissance inférieur dû notamment à leur croissance démographique rendent leur cas problématique.
- c) Les NIC (newly industrialized countries) sont assez endettés, mais leur croissance est marquée. Ils ont encore certaines possibilités d'endettement. Là, il peut y avoir des tensions très nettes (ce peut être le cas par exemple au Brésil, qui n'a pas de pétrole). Ces pays devraient donc pouvoir emprunter encore, tout en procédant à un "ajustement". Nous sommes des défenseurs des règles posées par le FMI pour ses prêts, mais il faut reconnaître que cet organisme a été conçu avant tout pour les pays industrialisés et que sa politique à l'égard des PVD n'a peut-être pas toujours été adaptée. Le FMI a certes fait quelque chose pour ouvrir l'accès de ses capitaux aux PVD. Est-ce suffisant? Il faudrait une meilleure collaboration avec les banques privées, ce qui pose toutefois un problème de renseignements, car les données que détient le FMI sur les pays en cause sont confidentielles. Quant aux données dont disposent les banques, elles ne sont pas assez affinées. C'est ainsi que la Turquie, dont on estimait la situation favorable, a été inondée de capitaux, contre son intérêt.

Bewilligungspflicht für Kapitalexporte

G. Kündig: Für Kapitalexporte statuiert die Schweiz ab 10 Millionen Bewilligungspflicht (Seite 4 "Bankfragen"). Hat sich diese Begrenzung bewährt? Soll sie demnächst verändert werden? Wie steht es mit Umgehungsmöglichkeiten?

Dr. P. Klauser: Die Bewilligungspflicht für Kapitalexporte hat sich in der Praxis gut bewährt (1979 10 Milliarden in Notes). Eine Erhöhung der Freigrenze ist nicht in Sicht. Umgehungen lohnen sich nicht; die Grundkosten sind so hoch, dass sich ein Aufteilen in kleinere Tranchen zu 2 - 3 Millionen gar nicht bezahlt machen kann. Beteiligungen von Einzelbanken an Konsortialkrediten werden selbstverständlich auch erfasst.

Amerikanische Banken

G. Kündig: Während sich die USA auf internationaler Ebene für Liberalisierung des Dienstleistungsaustausches einsetzen, verfolgen sie im eigenen Land eine restriktive Politik gegenüber ausländischen Banken. Steht die weitgestreute internationale Tätigkeit der amerikanischen Banken nicht im Widerspruch zu dieser Politik?

Dr. P. Klauser: In den USA waren bis vor kurzem die Einzelstaaten für die Banken zuständig. Die starke Auslandexpansion der amerikanischen Banken ist viel eher die Folge der internationalen Ausdehnung der Industrie und Dienstleistungen der USA, als das Resultat ihrer restriktiven innerstaatlichen Bankenpolitik zu betrachten.

E. Pfister: Dennoch besteht ein gewisser Widerspruch in der amerikanischen Politik: Einerseits wird nach strenger Kontrolle gestrebt, andererseits ist man daran, in New York eine neue Freizone zu errichten.

Dr. P. Klauser: Die Freizone New York richtet sich jedoch in erster Linie gegen die absolut unkontrollierbaren Karibik-Geschäfte, die man so auf den Kontinent ziehen will. Der Euromarkt (Luxemburg, London, Zürich) soll sicher nicht betroffen werden.

Rechtshilfeabkommen Schweiz - USA

G. Kündig: Können Sie uns von einigen Anwendungsfällen zu diesem Abkommen berichten? Sind ähnliche Abkommen mit anderen Ländern vorgesehen?

J. Hulliger: Für den Vollzug des Rechtshilfeabkommens ist das Bundesamt für Polizeiwesen zuständig. Sein Anwendungsbereich ist äusserst klein; bis heute in zwei, drei Fällen. Die Kautelen des Abkommens sind überaus hoch; so müssen beispielsweise seitens der USA Beweise aufgebracht werden, bevor das Abkommen Anwendung finden kann.

B. Godet: La loi sur l'entraide judiciaire en matière pénale, qui est en chantier, annonce-t-elle un assouplissement dans la pratique?

J. Hulliger: Das Abkommen enthält eigentlich auf zwei Ebenen Pionierleistungen: Erstens wird erstmals ein gemeinsamer Nenner zwischen dem anglo-amerikanischen und unserem kontinentaleuropäischen Rechtssystem gefunden. Sodann ist es gelungen, über ein internationales Abkommen gewisse Tatbestände zu penalisieren.

Auskunfts-klauseln

J. Hulliger: In einigen neueren Abkommen hat die Schweiz in bilateralen Steuerfragen die Auskunfts-klausel (Amtshilfe in Verwaltungssachen) zugestanden. Dies jedoch nur gegenüber OECD-Ländern, nicht gegenüber EL, was sich mit dem im Entwurf vorliegenden Rechtshilfegesetz ändern wird. Auskünfte werden jedoch nur erteilt, soweit sie zur Durchführung des Abkommens erforderlich sind; z.B. also nicht als Hilfe zur Veranlagung im Ausland. Zudem werden Auskünfte nur über die zuständige Stelle, d.h. in der Schweiz nur durch die Eidg. Steuerverwaltung erteilt.

Zinsabkommen

H.-P. Egger: Die Weltbank vergibt Kredite zu etwa 8%. Frankreich bringt es fertig, diesen Zinssatz zu unterbieten. Wie ist dies möglich, und wo bleibt eine allfällige Kontrolle?

M. le Ministre Zwahlen: La part des banques suisses dans le multinational banking doit être d'environ 10%. Il faudra vérifier demain avec les représentants des banques. En général, la Banque mondiale ne prête pas facilement. Son activité est régie par des règles strictes: les risques sont à la charge de l'emprunteur. Les prêts sont donc chers. Ils sont intéressants néanmoins pour certaines catégories de projets qui n'intéressent pas les prêteurs privés. Par ailleurs, les Etats se livrent une lutte extrême pour offrir les meilleures conditions. Les conditions offertes par la France sont particulièrement favorables. La Suisse suit une politique neutre, en ce sens qu'elle ne privilégie pas trop les exportateurs. On tente l'expérience des crédits mixtes, consentis à la fois par des banques privées et par la Confédération. Ces crédits étant liés, l'Etat emprunteur ne trouve pas toujours à s'approvisionner en Suisse, dont les produits ne semblent pas correspondre aux besoins locaux. L'expérience est donc mitigée.

G. Kündig: Im Rahmen der OECD besteht ein Zinsabkommen mit Kotifikationssystem für Zinssätze. Dabei spielen jedoch verschiedene andere Faktoren mit: Neben der gewählten Währung vor allem Subventionen. Frankreich praktiziert zusammen mit Japan eine direkte Zinssatzverbilligung, der sich die USA auch anzuschliessen drohen, wenn im Rahmen des Abkommens nicht eine Einigung gefunden werden kann. Die ERG der Schweiz wird nicht als Exportsubvention verstanden, da es eine Garantie ist, die letztlich von der Wirtschaft selbst getragen wird.

H.-P. Egger: Die Schweiz vergibt Mischkredite. Bleiben diese ausschliesslich auf den Export von Schweizerprodukten beschränkt,

oder wäre es möglich, darüber auch bestimmte Projekte zu finanzieren?

E. Pfister: Immerhin liesse sich eine Analogie zur ERG denken, wo 10 bis 18% der "Schweizerprodukte" aus dem Ausland stammen dürfen.

Vereinbarung Nationalbank - Banken

Dr. P. Klauser: Die Vereinbarung soll bis 1982 ins ordentliche Recht übergeführt werden (Motion Uchtenhagen). Bei aller Bewährung in der Praxis haben sich vor allem zwei Schwächen einer vertraglichen Regelung des Bereiches gezeigt: Amtsstellen bleiben nicht daran gebunden (Auskünfte in Steuer- und Strafsachen) und das Berufsgeheimnis der Anwälte, Notare, Treuhänder bleibt ungeregelt.

Das Gesetz der Zukunft soll vor allem die Identitätsprüfung akzentuieren. Ein Bereich, in dem schon heute eine grosse Selbstbeschränkung der Banken gefordert wird. So sollen Gelder aus den "most seriously affected countries" aus der Liste der Weltbank nicht mehr entgegengenommen werden. Zudem spielt in diesem Bereich schon heute - aus der Erfahrung Aethiopien und Iran - der Selbstschutz der Banken mit.

Fluchtgelder

P. Studer: Können die Beträge der Guthaben der 4. Kategorie-Länder in der Schweiz bestimmt werden?

Dr. P. Klauser: Ja, allerdings aufgeschlüsselt und nur geschätzt aus der Bankenstatistik.

E. Hofer: Kann man von einem wachsenden Bewusstsein der Banken sprechen, dass finanzielle Tätigkeiten bei instabilen Verhältnissen eminent politische Komponenten tragen?

Dr. P. Klauser: Auf der Aktivseite war das Bewusstsein schon jeher da. Auf der Passivseite entwickelte sich dieses spätestens seit Aethiopien und Iran. Immerhin sind noch Fälle bekannt, in denen bis zu einem Drittel der monatlichen Deviseneinnahmen eines afrikanischen Landes auf dem Privatkonto des Staatschefs in der Schweiz landeten.

E. Martin: Könnte vermehrte Öffentlichkeit einen günstigen Druck ausüben?

Dr. P. Klauser: Das bleibt schwierig und heikel abzuwägen. Bleiben doch im Bereich des Bankings immer die Folgen einer Kreditschädigung kaum abzusehen. Diese können vom Schalterrun der Kunden bis zur strafrechtlichen Verfolgung durch die Bank reichen. Banken sind stark auf Diskretion angewiesen. Immerhin spielt eine interne "Selbst-" oder "Geheimjustiz" durchaus analog zu verwaltungsinternen Verfahren.

J. Ghisler: Wo setzen eventuelle Strafen an und wie kann ihre Wirksamkeit beurteilt werden?

Dr. P. Klauser: Eine gewisse Generalprävention wird durch Bussen, Ausschluss von Direktoren, interne Mitteilungen, oft auch nachträgliche Publikation erreicht.

G. Kündig, J. Judin, P. Studer erbitten weitere Angaben bezüglich Identitätsprüfung bei der Annahme von Geldern durch die Banken.

Dr. P. Klauser: Grundsätzlich erfolgt die Kontrolle anhand eines amtlichen Papiers mit Foto. Sodann müsste auch die wirtschaftliche Berechtigung abgeklärt werden. Eventuell kann eine Bankreferenz angegeben werden.

E. Pfister: Die Bemühungen des EDA laufen darauf hinaus, Kontoeröffnungen und entsprechende Beglaubigungen nur in Ländern zu vermitteln, wo eine offene Devisenpolitik betrieben wird.

G. Kündig: Kann über ausländische Banken Fluchtgeld in die Schweiz gebracht werden?

Dr. P. Klauser: Ueber ausländische Banken bleibt eine Umgehung der schweizerischen Bestimmungen kaum möglich. Gefährlicher ist das "Wuchern" der kleinen Finanzgesellschaften in Grenznähe, die das Kapitalfluchtgeld, das die grossen Banken nicht mehr aufnehmen, an sich ziehen.

R. Helfenstein: Leisten etablierte schweizerische Banken nicht hier oder da doch Beihilfe zur Kapitalflucht?

Dr. P. Klauser: Grundsätzlich wäre eben dies der Ort, wo die Vereinbarung und eine Selbstbeschränkung der Banken Platz greifen sollte. In Tat und Wahrheit bleibt zu bemerken, dass ein telefonisch oder mündlich vermittelter Hinweis auf Wege und Mittel, Gelder in die Schweiz zu bringen, eben nicht nachweisbar bleibt. In der Praxis findet man denn durchaus auch den Einsatz von Mittelsmännern.

Sodann müssen wir unterscheiden zwischen der Eröffnung von Konten durch persönliche Vorsprache und auf dem Korrespondenzweg, wo eine Beglaubigung durch eine Schweizerbotschaft im Ausland eine Rolle spielen kann. Diese Rolle der Aussenposten müsste einmal neu überprüft werden. Auch von Seiten der Banken her.

J. Judin: Sind die Beträge der fremden Gelder in der Schweiz bekannt?

Dr. P. Klauser: Die Bankenstatistik erfasst nur Guthaben ("Bankfragen" S. 18, 104 Milliarden). Dagegen nicht erfasst bleiben die offenen Depots (Wertschriften, geschätzt 300 - 500 Milliarden) und die Treuhandgelder (geschätzt 50 - 60 Milliarden). Von diesen Beträgen dürften - wiederum geschätzt - 10 - 15% aus EL stammen und nur ein Teil als Fluchtgelder angesprochen werden.

Image der Banken

M. le Ministre Zwahlen: Nous sommes maintenant très sensibles aux critiques adressées aux banques suisses. On assiste à une évolution interne des banques pour mieux se contrôler. De même à l'extérieur des banques. Question: pour avoir résisté trop longtemps à une adaptation du secret bancaire, les efforts d'adaptation sont faits maintenant, à l'intérieur, sans que le public en sache rien. Cela nous amène à prendre des mesures qui pourraient être trop rigides et nuire à notre force concurrentielle. Conclusion, à l'adresse de M. Klauser: nous souhaitons continuer d'être informés. Nous ne devons pas aller trop loin, éviter de nous livrer à une interprétation extensive, c'est-à-dire extra-territoriale, de notre loi.

Dr. P. Klauser: Das Image der Banken ist letzthin stark strapaziert worden. Teils geschieht dies heute noch zu Unrecht, weil man den inneren Wandel noch nicht erkannt hat, den die Banken durchgemacht haben. Von der öffentlichen Seite her wäre es jedoch falsch zu glauben, das allgemeine Misstrauen wäre über Gesetze zu vertreiben. Vorab gilt es aufzuklären.

M. le Ministre Zwahlen souhaiterait une documentation, un vade mecum permettant à nos ambassades de répondre à leurs interlocuteurs sur tout ce que nous avons fait dans ce domaine. Mais l'Association suisse des banquiers devrait être plus "nüchtern" dans sa présentation. En fait, il faudrait une publication qui n'émane pas des banques, mais de l'administration. La question à résoudre est celle de l'attitude de la Suisse à l'égard de ses banques.

2) DIE SCHWEIZERBANKEN UND DAS AUSLAND

Leitung: Herr Minister J. Zwahlen

unter Beizug der Herren: R. Merten, Direktor, Schweizerischer Bankverein, M. Cabiavetta, Vizedirektor, Schweizerische Bankgesellschaft, I. Pictet, Pictet & Cie, J.-P. Chappuis, Schweizerische Bankiervereinigung.

Herr Botschafter J. Martin: Eröffnung und Vorstellung der Diskussionssteilnehmer.

Schweizer Banken - Dritte Welt

R. Merten: Das ganze Thema ist vor allem in den letzten Jahren sehr kontrovers in der Oeffentlichkeit behandelt worden. Zweierlei vorabgeschickt: Die Präsenz der Schweizerbanken in der Dritten Welt liegt über die Kontinente mit verschiedenen Schwerpunkten verteilt. Und diese Präsenz beschränkt sich wesentlich auf die Grossbanken. Der Ausbau der Südbeziehungen verlief von den USA aus vorerst in Richtung des amerikanischen Südkontinents, dann in den 60-er Jahren Richtung Asien. Erst später entdeckte man die arabische Welt um den Golf. Afrika steht heute noch mit einer sehr kleinen Präsenz von Schweizerbanken am Schluss unserer Liste.

Unsere Präsenz beschränkt sich meistens auf blosse Vertretungen, die nicht operativ in Erscheinung treten. Oft sind ja in den Entwicklungsländern selbständige Banken gar nicht zugelassen. Dazu treten aber auch geschäftliche Ueberlegungen der Banken; ihre operative Präsenz ist mit Schwerpunkt auf die grossen Finanzplätze gelegt, während Nebenplätze in der Regel eben bloss durch Vertretungen und Korrespondenzbanken abgedeckt werden. Eine weitere Möglichkeit, der man oft begegnet auf den Nebenplätzen, sind die Beteiligungen an Konsortialbanken. Diese Gewichtungen ergeben sich jedoch losgelöst von der Dritt-Welt-Problematik; sie folgen geschäftlichen Ueberlegungen.

In den Entwicklungsländern dominiert für die Banken das kommerzielle Geschäft; also gerade nicht der Kapitalexport. Die Banken stehen im Verkehr mit den Ländern der Dritten Welt für Export/Import-Zahlungsgeschäfte. Export/Import-Finanzierungen, Kreditgeschäfte, sie verschaffen den Ländern den Zugang zum Kapitalmarkt der Industrienationen und erst an fünfter Stelle folgt das Passivgeschäft, d.h. der Kapitaltransfer aus den Entwicklungsländern als Einlagen bei Schweizerbanken. Hier gilt es zudem zu beachten, dass die Marktpolitik der Banken sehr zurückhaltend geworden ist, also keinesfalls Schweizer Konten wild angeboten werden. Andererseits gilt es nicht zu verkennen, dass es für Behörden, Firmen wie Private in den EL durchaus Gründe gibt, mit unseren Banken zusammenzuarbeiten. Hier gilt es zu differenzieren.

Meine Bank steht seit über 30 Jahren im Geschäft mit den Ländern der Dritten Welt und hat gerade dort, wo sie ihre Präsenz auf Dauer angelegt hat, durchaus positive Erfahrungen machen können. Ich denke vor allem an Südamerika. Wichtig erscheint mir dabei, dass die Banken, wenn sie ihre Präsenz halten wollen, bereit sind, politische Schwankungen der Länder in Kauf zu nehmen, mit durchzustehen. Gerade die Funktion der Banken im Bereich des Kapitalimports und des Recycling allgemein hat sich auch in den EL letztlich erneut bewiesen: Heute wie in der ersten Oelkrise sind es nicht IMF und Weltbank, die der Dritten Welt den Zugang zum internationalen Geldmarkt sichern, sondern das private Bankensystem. Aber: Schon heute arbeiten auch die Privatbanken mit Länderplafonds für stark überschuldete EL. Es kann gar nicht in ihrem Interesse liegen, diese zu erdrücken, wo sie doch ihre Gläubiger sind. In diesem Zusammenhang der Verschuldung spielt heute für das private Bankensystem, losgelöst von Interventionen der öffentlichen Institutionen, das Problem der Zahlungswilligkeit/Zahlungsfähigkeit eine akzentuierte Rolle.

Schweizerbanken im Ausland

M. Cabiallavetta: Daten und Unterlagen - ich denke an Ihr Papier "Bankfragen" - sind in Fülle vorhanden. Darf ich im folgenden auf einige eher technische Fragen eingehen.

Die weitläufige Tätigkeit von Schweizerbanken ist nicht nur aus der Geschäftspolitik der Banken allein zu erklären; sie ist vielmehr das Resultat der internationalen Verflechtung vom Import/Exportgeschäft der Schweiz, durch das unser Land seit Jahren überschüssige Bilanzen hervorbringt. Dadurch ist die Schweiz zu einer internationalen Drehscheibe für Kapitalgeschäfte geworden. Die Ueberschüsse müssen nämlich mangels Gelegenheit im Inland oft im Ausland angelegt werden. Vor allem kurzfristige Liquiditätsüberschüsse müssen ins Ausland, weil dem Schweizer Kapitalmarkt, der relativ schlecht ausgebaut ist, entsprechende Instrumente, aber auch die nötige Grösse fehlt, um diese Gelder in der Schweiz zu behalten. Aber auch umgekehrt verläuft ein Strom: Grosse Kapitalien muss die Schweiz aus dem Ausland beziehen können, weil eben unserem Kapitalmarkt die grossen, kurzfristigen Liquiditäten fehlen. Die kleineren Banken operieren in diesen Geschäften über die Grossbanken. Gesamthaft gesehen erscheint die Schweiz eher als Anbieter von Kapital.

Eine wichtige Rolle spielt heute die Refinanzierung von Vorschüssen und Kreditvergabungen und die somit erreichbare Kurssicherung. Der internationale Geldmarkt erlaubt es heute der Schweiz, alle Quellen nach Wahl zu nutzen: Europa, Amerika, Japan, Singapur. Dabei fällt die Zinssatzdifferenz nicht als eigentlich devisenrelevantes Geschäft ins Gewicht; es findet ja kein eigentlicher Transfer von Devisen statt. Es ist eine Art von Ankauf/Verkauf im gleichen Zug.

Der Aufnahme von Geldern durch die Schweiz sind so schon von der Bilanz her gewisse Grenzen gesetzt.

Mehr und mehr nehmen sich heute die Banken einer eigentlichen Vermittlertätigkeit an: Sie bieten dem Kunden eine Anlage seiner Gelder bei ersten Adressen, aber im Ausland. Dabei spielen die Treuhandanlagen eine nicht unwesentliche Rolle; diese kurzfristigen Gelder stehen zur Disposition der Banken. Mit einer vorgesehenen Besteuerung von Treuhandanlagen, die auf den Kunden überwälzt würde, und der vermehrten blossen Vermittlungstätigkeit der Schweizerbanken, könnte sich bald einmal ein Teil der Kunden die Frage stellen, warum sie eigentlich ihr Portefeuille überhaupt bei einer Schweizerbank behalten sollen. Jedenfalls ist Vorsicht für die Politiker wie für die Bankiers angezeigt: Kapital ist ein wendiges Gut, das rasch neue Kanäle findet.

Immerhin dürfen die Schweizerbanken dank ihren gut ausgebauten Dienstleistungen mit einer Zunahme ihrer Vermittlungen nehmen. Kaum realisiert man die Kapitalnachfrage/-angebot aus dem Mittleren Osten, kündigt sich auch im Fernen Osten (vor allem Singapur) ein neuer interessanter Kapitalmarkt an; hier gilt es für die Schweizerbanken, rechtzeitig ihre Vermittlertätigkeit auszubauen und anzubieten.

La banque privée

I. Pictet: Contrairement à ce que l'on a tendance à imaginer, la banque privée en Suisse a de nombreuses ramifications avec l'étranger; au sens large une banque privée est un établissement qui s'occupe avant tout de gestion de fortune et forme une société de personne, soumise à la loi fédérale sur les banques et aux contrôles de la BNS et de la Commission fédérale des banques. Elle n'est par contre pas tenue de publier un bilan, si elle ne fait pas appel au public, ni de conserver des avoirs minimaux. Il est vrai que pour ce dernier point il faut rappeler que les associés sont responsables des biens de la société qu'ils créent. La qualité des services qu'elle offre est importante de même que sa personnalisation. La gestion de fortune comprend avant tout la garde de

dépôts, de titres, de papiers valeurs et leur commerce; l'analyse financière joue un rôle important de même que la gestion de comptes. Ces activités ne touchent pas à l'immobilier et au commerce des objets d'art. Des relations de qualité nécessitent un personnel stable et les banques privées pratiquent depuis longtemps une politique d'intéressement du personnel. Les banques privées pratiquent aussi la gestion collective des fonds de pension et de trésorerie de sociétés. L'informatique a permis d'accroître l'efficacité et la rapidité de la transmission des informations dans un système de relations Suisse - étranger de plus en plus complexe. Les grandes banques privées sont donc restées très compétitives. Les difficultés sont pourtant nombreuses et ne sont pas d'ordre juridique ou économique. C'est plutôt l'avenir de la place financière suisse qui nous inquiète alors qu'apparaissent taxes et impôts les plus divers et le droit de timbre qui pénalise la place suisse sur l'euro-marché. La clientèle étrangère est attirée aujourd'hui par d'autres pays (Luxembourg, Autriche). La remise en question lancinante du secret bancaire à un moment où on le réinvente à l'étranger est aussi inquiétante. Nous pensons quant à nous qu'il vaudrait mieux appliquer des règles déontologiques plutôt que de vouloir légiférer dans ce domaine. A ce propos je tiens à signaler que les banquiers suisses sont les seuls au monde à devoir s'assurer de la provenance des fonds qu'ils acceptent.

Bankplatz Schweiz

J.-P. Chappuis: Vous avez entendu des exposés qui vous ont donné, en plus de la documentation que vous avez reçue, une vision complète de la Suisse, place financière internationale, place qui est perçue souvent de manière caricaturale à l'étranger je le reconnais. Ces exposés nous ont montré l'importance que revêt l'activité bancaire pour notre pays. N'oublions pas que notre commerce avec l'étranger est déficitaire. Cette place mérite d'être défendue d'autant plus qu'elle n'a plus le monopole d'autrefois. Si notre secret bancaire est bien protégé il n'est pas exclusif; la poursuite d'office, je le précise, est valable égale-

ment pour l'incitation à la violation ainsi que la négligence en matière de secret bancaire. Les banques suisses sont conscientes qu'elles doivent manifester une certaine solidarité internationale et suivre la politique extérieure de la Confédération (combat de la criminalité et de la fraude fiscale qualifiée par exemple) mais il en nous est pourtant pas possible d'émettre des appréciations politiques sur le pays de provenance d'un client.

Recyclage

E. Martin: Maintenez-vous toujours votre attitude négative face à l'adhésion au FMI, organisme qui doit jouer un rôle important dans le recyclage des capitaux après le deuxième choc pétrolier?

R. Merten: Wenn man vom Währungsfonds spricht, ist in erster Linie die Nationalbank angesprochen. Entscheidend ist es jedoch zu beachten, dass das Recycling im wesentlichen neben dem IMF abgewickelt wird. Dieser ist nämlich zu schwach, seine Regelungen durchzusetzen. Dies will jedoch nun nicht heissen, dass dem Recycling keinerlei Grenzen gesetzt seien. Die Banken sehen sich nämlich ihrerseits durchaus gezwungen, sich selbst Massstäbe und Grenzen zu setzen; sei es von der Bilanz, sei es vom Risiko her.

M. Cabiallavetta: Ein Hauptproblem, dem sich die Banken dabei konfrontiert sehen, ist die Fristeninkongruenz: Die arabischen Länder wollen ihre Oelgelder durchwegs kurzfristig angelegt wissen, während auf der anderen Seite die geldnachfragenden Entwicklungsländer langfristige Bilanzkorrekturen suchen. Diese Fristeninkongruenz bildet erkanntermassen ein Hauptproblem im ganzen Prozess des Recyclings. Es bildet gegenwärtig den Gegenstand von Untersuchungen, die die Zentralbanken im Rahmen der BIZ durchführen.

Geschäfte mit Entwicklungsländern

E. Hofer: Wird von den international tätigen Grossbanken der grosse Rahmen, in dem sie ihre Geschäfte abwickeln, - auch politisch - berücksichtigt?

R. Merten: Der politische Rahmen von Geschäften wird heute weitgehend berücksichtigt, vor allem bei Entwicklungsländern. Bei den von uns rund 80 laufend analysierten Ländern ziehen wir neben sozialen und wirtschaftlichen Indikatoren selbstverständlich auch politische Kriterien heran. Diese gewinnen je nach der Art des Engagements durch die Bank recht grosses Gewicht. Letztlich sucht nämlich die Bank regionale Ausgleiche und Verteilung ihrer Engagements und Risiken. Diese Abwägungen erfolgen aber nicht im Sinne von politisch wertenden Würdigungen. Sie sollen helfen Risiken abzuschätzen, nicht zu werten.

G. Kündig: Reflektieren sich beispielsweise regionale Entwicklungs- und Integrationsbestrebungen in diesen Analysen und Beurteilungen von Banken?

R. Merten: Bestimmt. Vor allem in Lateinamerika. Dort hat der Andenpakt zum Beispiel durch seine politischen Implikationen und Bestreben zu Auslandsinvestitionen angeregt.

Schweizer Kapitalmarkt

G. Kündig: Verschiedentlich ist nun erwähnt worden, der schweizerische Kapitalmarkt sei nicht allzu leistungsfähig. Können Sie dies etwas ausführen?

M. Cabiallavetta: Auf dem Kapitalmarkt der Schweiz fehlen vor allem kurzfristige Papiere von Bund und Kantonen. Die Nationalbank kann erst seit der kürzlichen Revision des Bundesgesetzes über die Nationalbank in eigener Regie mit kurzfristigen Papieren auf den Markt. Dieser Mangel an kurzfristigen Papieren mit der zusätzlichen Koppelung an die Zinssatzentwicklung im Inland schafft dem Geldmarkt wesentliche Grenzen. Dazu tritt eine doch restriktive Geldmengenpolitik der Nationalbank. Aus all diesen Gründen wird die Schweiz weiterhin stark auf den internationalen Kapitalmarkt angewiesen bleiben.

Besteuerung von Treuhandanlagen

E. Hofer: Wird mit der geplanten Besteuerung von Treuhandanlagen nicht ein grosser Vorteil der Schweizerbanken aufgehoben, der zu einer akzentuierten Abwanderung ihrer Kundschaft führen muss?

M. Cabiallavetta: Mit der vorgesehenen Besteuerung von Treuhandguthaben führt die Schweiz ein absolutes - und durchaus fragliches - Novum ein. Est ist nämlich nichts anderes als eine einheimische Quellensteuer auf Erträgen, die im Ausland erzielt werden. Und dies könnte kontraproduktiv werden; das Treuhandgeschäft behält namentlich im Ausgleichen der Bilanz (Kapitalimport) eine wichtige Rolle, die bei Abwanderungen von Treuhandanlagen hinfällig würde. Zudem passt diese geplante Besteuerung als entschieden fremdes Element nicht ins Gesamtbild unseres Finanzplatzes. Was abwandern wird, wie viel, bleibt völlig offen.

J.-P. Chappuis: Il faut savoir que les étrangers ne profitent pas de la Suisse quand ils réalisent un placement fiduciaire à l'étranger par l'intermédiaire d'une banque suisse. Dans ce cas la banque n'offre pas la "sécurité helvétique" et je trouve qu'un impôt de 5% est donc injustifié; nous volons en effet un peu de la substance fiscale d'un pays étranger et nous ne pouvons pas avoir cette attitude.

G. Kündig: Könnte eine "Abwanderung" nicht auch durch die Schweizerbanken selbst betrieben werden, indem sie zur Umgehung der Treuhandanlagenbesteuerung ihre entsprechenden Geschäfte selbst ins Ausland, zu ihren Tochtergesellschaften verlagern?

I. Pictet: J'aimerais souligner l'aspect discriminatoire de cet impôt; les banques cantonales et les petites banques ne pouvant pas avoir de filiales étrangères voient ces opérations fiduciaires leur échapper totalement.

P. Studer: Kommen denn die Kantonalbanken überhaupt ins internationale Geschäft?

J.-P. Chappuis: Les banques cantonales sont limitées, à l'extérieur du territoire cantonal, à des opérations de type passif (gestion pour clients étrangers) mais ne placent pas de crédits. Elles servent avant tout à développer l'activité économique de leur canton.

Nous nous plaignons de ce que les autorités étrangères désirent nous voir appliquer leur législation. Ne faisons donc pas l'inverse! Les filiales des banques suisses à l'étranger sont soumises aux lois locales. Seule la banque-même en Suisse peut autoriser sa filiale à donner la possibilité à un client d'être en relation directe avec elle; la convention ne peut donc pas être contournée.

M. Cabiallavetta: Im Bankensystem wird bestimmt nach einem Vehikel zur Umgehung dieser neuen Barriere gesucht werden. Fest steht, dass die Banken einer möglichen Abwanderung nicht tatenlos zuschauen werden.

Osthandel

J. Judin: Wo steht heute der Osthandel im Umfang? In den Risiken?

R. Merten: Neben der Zahlungsfähigkeit beachten die Banken auch immer die Zahlungswilligkeit ihrer Kunden. Und dort liegt bis anhin eine Stärke des Ostmarktes; er garantiert mehr oder weniger eine regelmässige Bezahlung. Allerdings ist der Ostmarkt heute stark verschuldet (ca. 80 Milliarden!), wodurch sich die Banken etwas grössere Zurückhaltung in der Gewährung von Finanzierungskrediten auferlegen. Daneben laufen aber verschiedene Rahmenkredite (Bank-zu-Bank-Kredite), die im Ostgeschäft die Finanzierung erleichtern helfen. Dazu tritt regelmässig die Exportrisikogarantie (ERG).

M. Cabiallavetta: Der chinesische Markt hat seinerseits die Erwartungen bis heute noch nicht erfüllen können. China steckt gegenwärtig in einer Konsolidierungsphase, der ihm geradezu Zurückhaltung auferlegt. Für die Schweiz werden jedenfalls in nächster Zeit von China her keine Wunder zu erwarten sein.

Fluchtgelder

H.-P. Egger: Gelten die für Schweizerbanken aufgestellten Sorgfaltspflichten auch für deren Töchter im Ausland oder kommen, wo dies die lokalen Gesetze zulassen, über die Niederlassungen von Schweizerbanken Gelder in die Schweiz, die hier nicht angenommen würden?

R. Merten: Wir haben festgestellt, dass der Hauptteil der Präsenz von Schweizerbanken im Ausland über Vertretungen erreicht wird. Vertretungen sind jedoch geschäftlich nicht operativ, sondern können nur zu Geschäften in der Schweiz vermitteln. Selbstverständlich könnten sie so zu Devisenvergehen keine Hand bieten.

Was die rechtlich selbständigen und operativen Tochtergesellschaften und Filialen anbelangt, so halten sie sich neben der lokalen Gesetzgebung freiwillig und mutatis mutandis an interne Bestimmungen. Verstösse unterliegen interner Sanktion.

J.-P. Chappuis: Cette question nous préoccupe car il est clair que les PVD doivent pouvoir conserver leurs richesses et les développer. Ne voyons pourtant pas la chose sur un plan strictement bilatéral; notre pays a une fonction de redistribution. La chose n'est pourtant pas simple; je crois que le DFAE serait bien embarrassé s'il devait dresser une liste des pays dont nous ne devions pas accepter les fonds. Nous ne devons pas être les tuteurs des PVD.

R. Merten: Wir müssen uns hüten, nicht einfach alles ausländische Kapital als "Fluchtgeld" anzusprechen. Und hier bemühen sich denn auch die Banken um objektivierende Kriterien für einen Begriff,

dessen Spannweite überaus wert ist, dessen Definition je nach Standort verschieden ausfallen muss. Soll Geld, das aus einem Entwicklungsland kommt, zur Annahme verweigert werden, wenn es zur begründeten Diversifizierung und Risikoverteilung eines Geschäftsmannes dient? Und wenn er gar Schweizer ist? Oder kehren wir den Spieß um: Die Schweiz als Kapitalexportland hat mehr Kapital im Ausland, als in die Schweiz hineinfliesst. Sind diese Gelder nun einfach als schweizerische Fluchtgelder anzusprechen?

In der Praxis sieht es etwa so aus, dass Geld, das erkantermassen aus schlechter Quelle stammt, nicht angenommen wird. Schon gar nicht gegen die Gesetze des entsprechenden Landes. Geld, das dagegen schon in der Schweiz ist, wird angenommen. Dabei gilt es vor Augen zu halten, dass Geld, das man aus einem Land herauschaffen will, also erklärtes Fluchtgeld, über irgendwelche Kanäle immer aus dem Residenzland fortzubringen ist. Entscheidend bleibt, dass Schweizerbanken dort nicht Hand bieten.

P. Casaulta: Das ist der klare Standpunkt, wie wir ihn von der Schweiz aus sehen. Nun gilt es aber zu bedenken, dass hinter dem Grundsatz, aus den 4.-Kategorie-Ländern keine Fluchtgelder anzunehmen, die Optik der Dritten Welt ausschlaggebend wird: Und aus dieser Sicht muss alles Geld in den Entwicklungsländern bleiben.

R. Merten: Wie weit dies heute schon die geschlossene Sicht der Entwicklungsländer ist, bleibe dahingestellt. Tatsache ist, dass immer noch Geld in die USA und Europa gebracht wird, sei es angeboten oder herausgeschafft. Jedenfalls holen es die Schweizerbanken nicht.

M. Cabiallavetta: Der Wandel, den die Optik der Banken in Sachen Fluchtgelder durchgemacht hat, lässt sich deutlich am Beispiel des Schahs von Iran demonstrieren. Fazit: Die Banken sind zurückhaltender geworden. Und dies aus eminent politischen Ueberlegungen. Vielleicht, dass dies im Bewusstsein der Oeffentlichkeit bisher zu wenig zur Kenntnis gelangt ist.

Schlussbetrachtung

M. le Ministre Zwahlen: L'accent a été mis aujourd'hui sur des points nouveaux ce qui est compréhensible. Les problèmes financiers sont en effet revenus au premier plan de l'actualité et une nouvelle récession nous menace. Dans ce contexte un bon financement des opérations de l'industrie d'exportation est un atout sérieux. Il est clair qu'une symbiose étroite existe entre l'exportation de biens et l'existence d'une place financière saine. Le problème du recyclage est d'importance et nous avons un grand intérêt à ce qu'il se fasse sans gripage sinon le système financier international pourrait connaître des difficultés. Des solutions au recyclage doivent être trouvées et tant le Marché Commun, l'OCDE que le FMI s'en préoccupent. A ce propos, notons que le gel précipité des avoirs iraniens aux USA a eu un effet négatif sur les marchés et certains pays OPEP ont alors placé leurs fonds à l'Est. Face à cela, le BRI constate que les systèmes de contrôles qu'elle pourrait établir ne touchent pas les centres "off-shore" non contrôlés par les pays industrialisés. Dans ce contexte troublé la Suisse pêche souvent par excès de formalisme et alors qu'augmentent les contrôles sur les affaires bancaires le déséquilibre de notre taxation fiscale (trop d'impôts directs et pas assez d'indirects) pénalise les finances fédérales. Nous ne percevons pas assez l'évolution à l'extérieur de nos frontières et la volonté qu'ont d'autres pays de créer des places financières. Si nous sommes l'un des seuls pays à ne pas avoir de déficit des transactions courantes cela ne veut pas dire que nous ne pouvons pas évoluer vers des chiffres négatifs. Notre législation n'est pas suffisamment générale. Quant à l'impact de l'impôt sur les avoirs fiduciaires il n'a pas été examiné comme il se devait. Le DFAE analyse l'aspect économique des emprunts étrangers en Suisse alors que l'aspect politique est difficile à cerner.

L'endettement des pays de l'Est est à différencier et les satellites sont à nouveau attirés par l'URSS qui a disposé récemment de bons termes de l'échange. La fuite des capitaux est difficilement saisissable même si elle fait la une des journaux et à ce

propos je ne crois pas que la multilatérisation garantisse le retour des sommes dans le pays d'origine. En tout état de cause notre absence du FMI est une lacune regrettable.

II) PROBLEME DER EXPORTFOERDERUNG

Leitung: Herr Botschafter P. Pettschart, Delegierter für Handelsverträge, Bundesamt für Aussenwirtschaft

Botschafter P. Bettschart: Die Exportförderung des Bundes

Es fällt mir heute schwer, von Exportförderung zu sprechen. Mit Ausnahme der Uhrenindustrie geht es der schweizerischen Wirtschaft nämlich wieder gut.

Bezüglich der Exportförderung besteht zwischen dem Staat und der Privatwirtschaft eine klare Trennung der Aufgaben. Ersterem obliegt die Schaffung und Wahrung der liberalen Rahmenbedingungen, während letztere den Verkauf und das Marketing besorgen müssen.

Der Bund hilft bei der Beschaffung von Informationen, mit Beratung, Goodwill-Missionen, gemischten Kommissionen und ganz besonders mit der Exportrisikogarantie. Diese erfuhr insofern eine Neuerung, als der Deckungssatz bis 95% erhöht und das Währungsrisiko miteinbezogen wurde. Auch im BAWI wurde ein spezieller Exportförderungsdienst eingerichtet.

In der Exportförderung ist eine der wichtigsten Aufgaben die Vermittlung von brauchbaren Partnern im Ausland. Dies gilt vor allem für die kleinen und mittleren Betrieben, die stark auf ausländische Kunden angewiesen sind. Und während diese Vermittlungsarbeit in Industrie- und Staatshandelsländern relativ einfach ist, erweist sie sich in Entwicklungsländern - wohin 55% der ERG-gedeckten Exporte hingehen - oftmals recht schwierig.

In einer enormen Fleissarbeit wurden in den Handelsdiensten wie z.B. Jakarta Karteien mit Adressen von Partnern angelegt. Leider werden zumeist gute Kontaktadressen aus Konkurrenzangst nicht weitergegeben.

Auch in Industrieländern gibt es noch zahlreiche Marktnischen, so z.B. in Norddeutschland. Diese sollten gefunden und ausgefüllt werden, umso mehr als der Handelsverkehr mit diesen Ländern erheblich einfacher und risikofreier ist als auf anderen Märkten.

Die Zusammenarbeit mit lokalen Verkaufsassistenten und mit Geschäftsleuten aus der Schweizerkolonie ist wichtig und notwendig und bildet ein Element der Kontinuität.

Das "Rahmenpflichtenheft für die praktische Exportförderung der Handelsdienste" und das "Profil des Handelsassistenten" müssen jeweils den gegebenen Umständen angepasst werden.

Letztlich ist eine wirksame Exportförderung jedoch vom gesunden Menschenverstand und von harter Arbeit abhängig. Die schweizerischen Exporteure sind mit den Leistungen der diplomatischen und konsularischen Beamten im Ausland bestens zufrieden.

1) EXPORTPROBLEME: DIENSTLEISTUNGSFIRMEN, NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. P. Hutzli, Sekretär des Vororts SHIV, Zürich,
 E. Baumann, Generaldirektor Multifood Ltd, Bern,
 Dr. G. Kramer, FIDES Treuhandgesellschaft, Zürich,
 Dr. M. Bruggmann, Mitglied des Direktionsausschusses
 Elektrowatt Ingenieurunternehmung AG, Zürich.

Dr. M. Bruggmann: Zusammen mit anderen Firmen hat sich die Elektrowatt für ihre Tätigkeit im Ausland zur USSI (Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs Conseils et Architecture) zusammengeschlossen. Die Haupteigenschaften der USSI sind:

- multidisziplinäre Teams
- finanzielle Stärke
- Ertragskraft dank internationalem Risikoausgleich
- internationale Referenzen
- Unterakkordantenverhältnisse (Mitarbeit von kleineren Firmen an grösseren Aufträgen)
- Vorgehen häufig in Konsortien.

Der Verband der Swiss Consultants bezweckt konzertiertes Vorgehen der Schweizer im Ausland.

Beispiele von Zusammenarbeit:

- in einem speziellen Fachgebiet: Teleswiss
- in einem einzelnen Land: Irak (betrifft Swissconsultants)
- in Asien arbeiten Elektrowatt und Motor Columbus zusammen.

Unsere Probleme und Anliegen sind:

- Informative Unterstützung
- Zugang zu vielen Ministerien wird durch Botschaften erleichtert
- Leider erhält man oft nur unvollständige Auskünfte und Unterlagen - aber man sollte auch nicht zu viel verlangen.

G. Kündig: In welchem Verhältnis steht das Arbeitsvolumen in Industrie- und Entwicklungsländern? Gibt es Protektionismus im Dienstleistungssektor?

Dr. M. Bruggmann: In Schwellen- und Industrieländern werden die Ingenieurbüros der Ortsansässigen zu Konkurrenten. Elektrowatt hat aber noch etwelchen Know-how-Vorsprung. Oft erfolgt somit die Arbeit durch Tochtergesellschaften. Elektrowatt arbeitet auch in der BRD und in Grossbritannien.

Botschafter P. Bettschart: Ziel für die achtziger Jahre: Beseitigung der nichttarifarisches Handelshemmnisse im Dienstleistungssektor.

R. Rossier: Existe-t-il des diapositifs sur les activités d'ingénieurs suisses? Il serait utile de pouvoir les montrer.

M. Bruggmann: Vous pouvez sans autre, vous adresser à l'USSI en spécifiant ce dont vous avez plus particulièrement besoin, car ces travaux sont techniquement très spécialisés. Si vous n'obtenez rien, téléphonez-moi directement; je vous ferai parvenir ces diapositifs dans les deux jours.

E. Hofer: Sie haben wohl wenig Leute, aber viele Engagements? Erfahren Sie Ausschreibungen rechtzeitig?

Dr. M. Bruggmann: Ja, aber man muss schon vor der offiziellen Ausschreibung da sein. Es gibt "Clubs" von internationalen Ingenieuren, die immer schon sehr früh Bescheid wissen.

Botschafter P. Bettschart: Im Fall China ebneten Goodwill-Missionen, d.h. die Mitwirkung von Regierungskreisen, den Weg für Kontakte. Die Chinesen hatten keine Vorstellungen von den Leistungen, welche von Schweizer Ingenieuren erbracht werden können.

P. Studer: Ist die rasche Uebermittlung von Ausschreibungen in die Schweiz somit nutzlos?

Dr. M. Bruggmann: Nein, keineswegs, und zwar wegen den formalen Erfordernissen, wie Limiten, Termine, usw.

W. Wittwer: Wann genau möchten Sie somit von eventuellen Projekten hören?

Dr. M. Bruggmann: Jede frühe Information ist wertvoll.

W. Brunner: Kennen Sie das Projekt eines Rhein-Rhone-Kanals?

Dr. M. Bruggmann: Ja, aber wir interessieren uns nicht mehr dafür.

Botschafter P. Bettschart: Liefern Sie alle Informationen, die OSEC wird dann auslesen. Wohl werden viele Grossprojekte unter der Hand abgegeben. Auch ist die öffentliche Ausschreibung oft eine Alibiübung. Die OSEC gibt auch einen Submissionskalender heraus. "Heisse" Tips können hingegen direkt an die interessierten Stellen durchgegeben werden.

R. Amiet: Wie steht es mit den Spesen für Spezifikationen? Die Schweizer Firmen müssen wohl Auftraggeber sein, dann bezahlen sie diese auch.

Botschafter P. Bettschart: Durchschnittlich jede fünfte Offerte kommt zum Tragen. Sind 250'000 Franken Planungskosten zu hoch gegriffen?

Dr. M. Bruggmann: Durchschnittswerte sind nicht aussagekräftig. Es können mehr, aber auch weniger sein; mindestens 10'000 Franken muss man aber rechnen. Die durchschnittlichen Aquisitionskosten im Ausland betragen 10 - 15% der Honorarsumme.

R. Rossier: En cas d'urgence, peut-on envoyer un télëx directement aux entreprises concernées, sans passer par l'OSEC?

Botschafter P. Bettschart: Oui, vous le pouvez, mais ces cas sont rares.

Dr. M. Bruggmann: Soyez correct, passez par l'USSI, l'association faitière.

Dr. G. Kramer: Wir produzieren nichts Fassbares. Dass man wenig über uns weiss, liegt daran, dass unsere Informationspraxis vornehm zurückhaltend ist. Es gibt drei Grosse in unserer Branche: Fides, Schweizerische Treuhandgesellschaft in Basel, ATAG in Bern. Wir sind in vier Sparten tätig:

- Revision (Wirtschaftsprüfung)
- Treuhandtätigkeit
- Management Consulting
- Kommerzielles Service-Rechenzentrum

Der Export unserer Dienstleistungen erfolgt auf einem der folgenden Wege:

- die Dienstleistung wird direkt im Ausland erbracht
- sie wird im Inland, aber für einen Ausländer erbracht (Beratung)
- Dienstleistungen des Rechenzentrums an ausländische Rechenzentren.

Es gibt die Treuhand- und Revisionskammer (Zürich) als Dachverband unserer Branche.

Insgesamt werden etwa 10 - 15% unserer Dienstleistungen exportiert, und zwar sind dies solche des Rechenzentrums und Beraterdienste.

Botschafter P. Bettschart: Wie aquirieren Sie?

Dr. G. Kramer: Selbst, ganz aktiv. Auch spricht sich die Spezialisierung herum. Zumeist sind es jedoch eigene Aquisitionen.

Botschafter P. Bettschart: Besteht eine Querverbindung zwischen dem Mutterhaus (SKA) und der Fides?

Dr. G. Kramer: Ja, es gibt ein totales Unabhängigkeitsgebot, das viel weiter geht als eine simple Schweigepflicht. Es gibt aber kleinere Probleme in der Revision.

W. Wittwer: Macht die Fides Firmengründungen in der Schweiz?

Dr. G. Kramer: Ja, ganz speziell.

Botschafter P. Bettschart: Könnte ihr Dachverband betreffend die Dienstleistungen, die Sie exportieren, nicht eine Broschüre herausgeben, welche sodann den Posten verteilt werden könnte?

Dr. G. Kramer: Ich nehme die Anregung gerne entgegen und werde sie weiterleiten.

Dr. P. Hutzli: Der schweizerische Handels- und Industrieverein wurde 1870 gegründet. Der Vorort, d.h. das Führungsorgan dieses Gewerbeverbandes, hat seinen Namen aus der Geschichte der alten Eidgenossenschaft. Die Mitgliedschaft setzt sich aus 18 lokalen Handelsorganisationen und aus 115 Branchenorganisationen zusammen. Die ständige Geschäftsführung wird durch ein neunköpfiges Sekretariat gebildet.

Die Aufgaben des Vororts sind:

- Interessenwahrung im weitesten Sinne
- Bindeglied zwischen Behörden und Wirtschaft
- Mitarbeit in Kommissionen (ERG, Kartellkommission etc.)

Die schweizerische Konjunkturlage kann als befriedigend betrachtet werden, was zum Teil auf die Stabilisierung der Wechselkurse zurückgeführt werden kann. Wir sorgen uns aber um die künftige Entwicklung, da die Rezession im Ausland mit zeitlicher Verschiebung bei uns wirksam werden könnte. Die letzte Krise wurde weitgehend durch Auflösungen von stillen Reserven finanziert.

Wir möchten uns für die Zusammenarbeit mit den Botschaften bedanken, auch für die Uebermittlung von Länder- und anderen Berichten. Wohin gehen diese Berichte? Sie werden entweder den interessierten Sektionen oder aber den Firmen direkt zugestellt.

Welche Informationen sind bei uns gefragt? Im Prinzip alle, und Sie müssen sich keine Sorgen machen über die Leser. Botschaftsberichte haben in unsern Augen mehr Stellenwert als z.B. NZZ-Berichte, wir halten sie für objektiver.

Der Vorort fordert die Mitgliedfirmen immer wieder auf, die Botschaften sowohl zu kontaktieren als auch zu informieren.

Falsches oder ungeschicktes Vorgehen von Firmen kann der ganzen Schweiz schaden. Die Botschaften könnten deshalb - ohne Namensnennung - darüber informieren, um schlimmeres zu verhindern und um andere zu warnen.

H.-P. Egger: Welche Informationen sollen wir wohin schicken?

Dr. P. Hutzli: Spezialinformationen an Branchenorganisationen, nicht über den Vorort (jedoch Kopie an Vorort).

J. Ghisler: Sollen wir Beilagen tel quel schicken oder eine Auswahl treffen?

Dr. P. Hutzli: Je nachdem. Informationen technischer Art sollten vollständig übersandt werden. Bei Konjunkturinformationen können Sie eventuell eine Auswahl treffen.

M. Baumann: Ich möchte von der Schokolade sprechen. Unsere Probleme sind dieselben wie für die Suppen-, Biscuit- und Konservenindustrie. Multifood exportiert weltweit für Interfood. Der Inlandmarkt ist gesättigt, somit ist ein Wachstum nur dank Exporten ins Ausland möglich. Wir exportieren in 120 Länder.

Die Produktion betrug 1979 63'000 Tonnen, 7'600 Tonnen wurden importiert und 18'000 Tonnen exportiert.

Die Indexziffern (1970 = 100) stiegen 1979 für den Inlandabsatz auf 108, für den Export auf 137 und für den Import auf 194.

Der hohe Preis der Schokolade basiert auf den vergleichsweise hohen Kosten für Milch und Zucker, und diese müssen wiederum auf die subventionierten Agrarpreise zurückgeführt werden.

Die nichttarifarisches Handelshemmnisse bilden unser grösstes Exportproblem. Darunter fallen z.B. die Vorschriften sprachlich-textlicher Art und diejenigen betreffend die zugelassenen Höchstgewichte.

Wir haben auch finanzielle Probleme. Die Beschickung von Messen ist aufwendig (Kosten, Personal, Zeit), aber ausserordentlich wichtig für uns. Unsere Nachbarländer haben meistens schönere Stände als wir, da sie Subventionen erhalten. Doch erhält der schweizerische Aussteller neuerdings auch eine kleine Entschädigung.

Die Arbeit der OSEC ist beachtenswert, doch können etliche unserer Mitglieder noch nicht genügend daraus machen.

Könnte man nicht Richtlinien bezüglich der Kontaktpflege zuhanden der Posten und Missionen herausgeben? Müssen Leistungen wirklich abgegolten werden?

In bezug auf Statistiken möchte ich fragen, ob die Schweizer Vertretungen nicht die Statistiken von Entwicklungsländern veröffentlichen könnten, wie es in Schweden und England geschieht.

E. Hofer: Wohin exportierten Sie hauptsächlich?

M. Baumann: Nach Oesterreich, Dänemark, USA, Kanada, England, Italien, Saudi-Arabien.

P. Jordan: Quel est l'impact de l'automatisation sur le coût de production du chocolat? Est-ce que ce coût a diminué?

M. Baumann: Par exemple pour le Toblerone, nous en sommes venu à produire 38 tonnes par jour en engageant une seule personne; vous voyez que l'impact est très grand dans la rationalisation de la production; cette automatisation poussée rend d'autre part l'industrie très "cost-intensive". Une panne, par exemple, nous coûte très cher.

R. Rossier: Qu'en est-il des exportations de Toblerone au Japon?

M. Baumann: Nous avons obtenu la cessation de la production indigène d'articles imités. Dans notre musée nous avons 36 modèles de faux Toblerone.

B. Godet: Est-ce que vous poursuivez systématiquement la falsification?

M. Baumann: Oui, en tant que concurrence déloyale.

Botschafter P. Bettschart: Was die Gebühren anbelangt: auf jeden Fall müssen die Kommunikationskosten verrechnet werden; ich würde sogar alle Dienstleistungen entgeltlich machen, da sie dann besser geschätzt würden.

Ein Ausbau der statistischen Information würde Leute, Geld und Zeit erfordern. Ich glaube auch, dass jede Information beschafft werden kann.

Die Subventionierung von Messen stellt ein ordnungspolitisches Problem dar (Konflikt mit GATT-Regeln). In andern Ländern wie Oesterreich, Schweden und England wurde die Subvention vorgängig durch eine Art Steuer von der Unternehmerschaft eingefordert. Für die Schweiz wäre wohl eine Förderung der Eigeninitiative mittels Steuerermässigung angebracht.

2) EXPORTPROBLEME: CHEMISCHE INDUSTRIE UND UHRENINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. M. Meyer, Schweizerische Gesellschaft für Chemische Industrie, Zürich,
Dr. E. Sigg, Chemische Fabrik Uetikon, Uetikon,
A. Dreyfuss, administrateur, fabrique de montres
ROTARY SA, La Chaux-de-Fonds,
Dr. R. Retornaz, Generaldirektor der Fédération
Horlogère, Biel

Dr. R. Retornaz: Referat siehe Beilage 1.

A. Dreyfuss: Rotary SA est une société de fabricants d'horlogerie et d'assembleurs, qui assument également le service après-vente. Elle a été fondée en 1898 à l'échelon familial. C'est aujourd'hui une organisation de distribution, qui achète les composants, les assemble et les distribue. Elle fait partie du groupe ASUAG, dont certains membres, notamment Ebauches SA, détiennent les grosses machines. En 1970, la société s'est groupée avec Longines. Puis, sur proposition d'ASUAG devenu majoritaire, le groupement s'est dissout et Rotary est entrée dans General Watch Co.

Mission: distribution dans les grands magasins européens, notamment en Grande-Bretagne, en Afrique du Sud, en Espagne, en Allemagne, ainsi qu'en Suisse entre autres à la Migros. La société cherche de nouveaux débouchés. Par souci de diversification, elle s'est lancée dans le domaine des bracelets de montres.

Les relations avec nos représentations à l'étranger sont très différentes selon les pays. Les Etats à économie de marché sont liés entre eux par des accords internationaux que les entreprises peuvent utiliser; elles n'ont donc que peu recours à nos services diplomatiques et consulaires, si ce n'est pour des questions de contentieux, des difficultés concernant le dédouanement, les marques etc. Dans les pays à commerce d'état, les entreprises ont grand besoin de nos services, notamment pour déterminer le potentiel du marché, ouvrir les portes des ministères, obtenir des visas ou faciliter les transports. M. Dreyfuss remercie nos

représentants pour le travail accompli. Les contacts se nouent principalement au travers des associations professionnelles.

Rotary SA exporte 95% de sa production. Elle est donc très sensible à la conjoncture internationale. Le commerce dans la branche est influencé par la mode, ce qui entraîne un cycle de fabrication court, analogue à celui des textiles.

L'horlogerie suisse a peut-être manqué le virage de la montre dite L.E.D.* mais celui-ci s'est révélé être un fiasco. Contrairement aux Américains notamment, les Suisses ne disposaient pas d'une NASA. Ils ont dû monter de toutes pièces une industrie fabriquant des composants électroniques. D'où un retard de deux ans environ, aujourd'hui entièrement comblé.

Dans le domaine des montres bon marché (montres Roskopf), les Japonais nous ont dépassés. La solution dans ce domaine: fabriquer nous-mêmes au Japon, dans les pays d'Asie à main-d'oeuvre bon marché. Il y a lieu de procéder également à des concentrations de tous genres: regroupements entre fabricants d'une part, entre assembleurs d'autre part, avec toutefois comme conséquence du chômage et certaines difficultés économiques et sociales.

Perspectives: l'horlogerie suisse a su s'adapter tant sur le plan de la technologie et des marchés que sur celui des structures. Il faut continuer d'investir dans des marques valables. On dépend bien entendu du franc suisse, mais on peut avoir confiance.

R. Fischer: Schadet die Verlegung von Produktionen ins Ausland nicht dem schweizerischen Prestige?

Dr. R. Retornaz: L'industrie horlogère suisse a fait un énorme effort pour avoir le contrôle financier de ses points de distribution. Des "joint ventures" portant sur l'assemblage et la distribution ont été organisées à Hong Kong, Singapour, etc.

*Light emitting diodes

P. Jordan: En Australie, vous aviez établi une cellule promotionnelle. Suivez-vous encore cette politique et quel est exactement son rôle?

Dr. R. Retornaz: Nous avons deux politiques: a) Maintenir la formation professionnelle de base, qui est excellente dans l'horlogerie suisse. Nous avons 19 points d'appui dans le monde, avec cours professionnels pour réparateurs. Nous avons également le souci d'une formation complémentaire et permanente, ainsi que d'une formation professionnelle de vente, laquelle porte non pas sur la technique de vente, que les vendeurs autochtones connaissent mieux que nous, mais sur la connaissance du produit. Nous avons aussi des centres d'information, pour nous tenir informés sur le développement de la concurrence, sur les problèmes de l'économie internationale. b) Pour ce qui est de la promotion de vente, nous ne faisons pas de promotion "institutional", mais de la promotion sur les marques.

A. Dreyfuss relève à ce propos l'importance du Centre de formation horlogère (CFH) à Lausanne.

E. Martin: M. Retornaz, les associations professionnelles sont très diversifiées dans l'industrie horlogère suisse. C'est ainsi que votre association ne représente pas le milieu des montres Roskopf. Ne pourrait-on pas rationaliser? Par ailleurs, êtes-vous favorable à une coopération de la Suisse avec le Système monétaire européen?

Dr. R. Retornaz répond sur le premier point que les associations se divisent d'après l'aspect patronal des problèmes d'une part, d'après leur aspect industriel d'autre part, ce qui n'est pas mauvais. Il faut tenir compte aussi des associations régionales, qui tiennent à leur autonomie, conformément à notre fédéralisme. S'agissant des associations par secteurs, on a tenté de les créer, mais les efforts n'ont pas abouti à ce jour.

Sur le deuxième point, il est évident que le SME nous a aidés. Sur le plan européen en tout cas, on n'assiste plus aux disparités monétaires catastrophiques d'il y a quelques années.

Dr. M. Meyer: Die chemische Industrie beschäftigt 9% der aktiven Bevölkerung. Sie exportiert 20% der schweizerischen Gesamtausfuhr. Der Netto-Exportüberschuss im chemischen Sektor beträgt 3,5 Mrd. Allein vier Firmen erwirtschaften 70% des Branchenumsatzes. Im Bereich der Aromen und der Riechstoffe hat die Branche etwa 25% des Weltmarktes erobert. Im Vergleich der grössten Firmen in der Welt steht die CIBA auf Platz 9.

Die hohen Forschungskosten müssen auf den Weltmärkten abgegolten werden. Die Auslandabhängigkeit der Chemiefirmen ist sehr gross. So werden von den drei Grossfirmen weniger als 5% des Verkaufs in der Schweiz getätigt.

Kleinere Firmen haben trotz der starken Konzentration in der Branche gute Ueberlebenschancen. Gerade sie nutzen den Vorsprung in der wissenschaftlichen Forschung optimal aus.

Der Hauptgrund für Firmengründungen im Ausland besteht in den rechtlichen Auflagen im Inland.

Wir haben eine Diaschau entwickelt, die wir gerne im Ausland vorführen würden. Sie kann kostenlos angefordert werden.

Von den diplomatischen Vertretungen im Ausland erwarten wir Unterstützung in etwelchen Bereichen. (siehe Beilage 2).

Dr. E. Sigg: Unsere Chemische Fabrik beschäftigt 350 Arbeiter, hat ein Kapital von 3 Mio Fr. und einen Umsatz von 60 Mio Fr. 20% der Produktion, die aus Basisprodukten besteht, wird exportiert. Vom Gesamtexport gehen 2/3 nach Europa. Vor 1970 belieferten wir noch fast ausschliesslich den Binnenmarkt. Wir haben vornehmlich mit folgenden Problemen zu kämpfen:

- Rohstoffverteuerung (inkl. Erdöl)
- Wechselkurse
- behördliche Auflagen
- Produkthaftpflicht
- Protektionismus.

Dank unserem hohen technisch-wissenschaftlichen Stand können wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Wir hoffen indes sehr, dass der Liberalismus erhalten werden kann.

Botschafter P. Bettschart: Sie tätigen einen Warenumsatz von 150'000 Tonnen pro Jahr. Stellt sich da nicht die Standortfrage, insbesondere wegen den Transportkosten? Es gibt ja bekanntlich noch keine Hochrheinschiffahrt.

Dr. E. Sigg: Ja, wir sind uns dieses Problems bewusst. Und solange der Hochrhein nicht schiffbar sein wird, dürfte sich kein Vorteil aus dem Zweigwerk ergeben, welches dort gelegen ist. Es brauchte noch etliche Schleusen.

E. Hofer: Wie steht es mit der Forschungstätigkeit im kleinen und mittleren Unternehmen?

Dr. E. Sigg: Die auf dem Inlandmarkt abgesetzten Basisprodukte tragen die Kosten für die Forschung im Bereich der Spezialitäten, wie z.B. die Isotopenchemie.

3) PODIUMSGESPRAECH: SCHWEIZERISCHE ZENTRALE FUER HANDELSFOERDERUNG

unter Beizug der Herren:

M. Ludwig, Direktor der SZH, Zürich,
M. de Schoulepnikov, Leiter des Sitzes Lausanne und
stellvertretender Direktor der SZH, Lausanne,
R. Levkowitz, Leiter der Abteilung Vertretervermittlung,
SZH, Zürich.

Es wird ein Film über die Schweizer Industrie vorgeführt.

P. Jordan: Nous avons vu le film que vous venez de nous présenter lors d'une réunion consulaire à Paris. Les participants étaient réservés quant à l'éventualité d'une présentation du film en France.

M. Ludwig: Le film a été montré surtout hors d'Europe, où l'"auto-louange" est moins essentiel.

R. Fischer: Mir scheint, Sie haben zu viel hineingepackt, und dabei zu wenig gezielte Werbung gemacht. Welches ist das Zielpublikum?

M. Ludwig: Bestimmt keine Fachleute. Zudem sind Schweizer und Auslandschweizer viel kritischer als Ausländer.

J. Judin: Die Kritik in der Sowjetunion lautete: zu wenig sachlich und dokumentarisch.

Botschafter P. Bettschart: Die Idee stammt von einem Gremium. An jedem Werbefilm gibt es Kritik. Man soll deshalb die positiven Seiten hervorheben.

G. Kündig: Ich finde die Idee mit dem Alphornbläser gut. Leider entsteht der Eindruck, dass alles, was der Schweizer tut und anrührt, zu Gold wird.

H.-P. Egger: Ich finde, dass der Film noch weiterentwickelt werden soll.

M. Ludwig: Das wird tatsächlich gemacht, aber von den einzelnen Branchen. Der Film existiert in den folgenden Sprachen: deutsch, französisch, italienisch, englisch, spanisch, chinesisches, koreanisch. Er kann leihweise bezogen, aber auch zum Preis von Fr. 1000.- gekauft werden. Es gibt eine Version in 8 und eine in 16 mm.

Die SZH hatte ein wechselhaftes Schicksal. Vor 1974 wurde sie kaum gebraucht, danach wurden plötzlich Wunder von ihr erwartet. Heute beschäftigt sie ungefähr 100 Personen, von denen eine Hälfte in Zürich und die andere in Lausanne arbeitet.

Die 1978 beschlossenen Massnahmen zur Exportförderung beinhalteten einen Sofortkredit von 2,5 Mio. Fr. und sahen einen zusätzlichen Kredit von 5,5 Mio. Fr. pro Jahr bis 1982 vor. Bereits 1979 wurde dieser aber gekürzt, und 1980 blieben noch 2,7 Mio. Fr. Diese Zusatzkredite sollten zu 4/5 für die Subventionierung von Messen dienen.

Der Zukunft sehen wir nicht ohne Sorge entgegen. Der Einfluss des Parlaments betreffend unseren Finanzhaushalt erschwert uns die mittelfristige Finanzplanung erheblich. Auch wurden uns die Subventionen bereits um 10% gekürzt.

Unsere Ziele können wie folgt umschrieben werden:

- Beibehaltung der Strukturen
- Aufrechterhaltung der Leistungen
- Anstreben eines hohen Kostendeckungsgrades
- Beschränkung des Personals und Zügelung der Aufbauarbeit.

M. de Schoulepnikov: Le siège de l'OSEC à Lausanne comporte quatre départements: a) textiles, b) propagande et information sur la Suisse à destination de l'étranger, c) information sur les marchés étrangers, d) promotion du commerce extérieur. Si l'on prend le Département de la promotion, on y trouve tout d'abord les activités dites de "desk", c'est-à-dire la dispense de renseignements aux exportateurs. On y trouve aussi les conseils à l'exportation, ainsi que les activités sur le terrain. Huit zones ont été délimitées dans le monde, avec pour chacune un spécialiste portant le nom de "délégué de région". Ces spécialistes effectuent notamment des voyages de prospection. Dans ce cadre, le délégué compétent s'est rendu récemment en Malaisie. Avant de partir, il s'est entretenu avec les responsables de chacune des 42 entreprises, membres de l'OSEC, qui avaient manifesté de l'intérêt pour le projet. Il a procédé à une synthèse des vœux exprimés, qu'il a adressée à notre représentation à Kuala Lumpur. Celle-ci l'a transmise à des industriels malais. Le délégué a fait alors le voyage de Malaisie, où il s'est entretenu des projets suisses avec les autochtones, où il a glané aussi des projets malais. Revenu à Lausanne, il est reparti avec 16 industriels suisses. C'est dire le succès que peut rencontrer ce genre de prospection.

Parallèlement, l'OSEC organise des actions uniques, dites "voyages à mandat", où l'Office est mandaté par une seule entreprise à la fois. On cherche dans ce cadre à mettre sur pied un conseil à l'exportation plus personnalisé.

L'OSEC édite par exemple des publications sectorielles, dont le but est de mieux faire connaître notre potentiel à l'étranger et de recueillir des informations, avant leur soumission, sur les projets qui s'y font jour. L'Office dispose d'une liste de 70 pays prioritaires, ainsi que d'assistants commerciaux locaux, qui visitent les "end users". Quelque 70'000 adresses vont par ailleurs être collectées.

Dans un pays du Maghreb, le diplomate suisse compétent et l'assistant commercial ont visité dernièrement 3 villes sous les auspices des chambres de commerce. Ils y ont présenté des films, des livres (publications sectorielles), ils ont eu des séances d'information avec des industriels locaux. Il en est sorti plusieurs projets. De même en Amérique latine.

M. de Schoulepnikov se félicite de l'appui reçu des ambassadeurs Martin et Bettschart, du Département des affaires étrangères. L'OSEC compte sur la collaboration des représentants diplomatiques et consulaires, qui est indispensable. Il l'apprécie.

R. Levkowicz: In der Abteilung Vertretervermittlung befassen wir uns auch mit Messe- und Ausstellungswesen, Bezugsquellennachweis (Handbuch des schweizerischen Exports) und Dienst für Ausbildungswesen. Auch möchte ich auf die "check list" zur Abwicklung des Verkehrs mit der Abteilung Vertretervermittlung hinweisen.

R. Amiet: Zur Vertretervermittlung: wozu dient das blaue Formular? Zum Ausstellungswesen: es ist noch zu wenig Interesse seitens des schweizerischen Unternehmers vorhanden.

R. Levkowicz: Ein neues Rundschreiben betreffend die Vertretervermittlung ist herausgegeben worden. Die Regelung wird flexibler gehandhabt.

M. Ludwig: Was die Messen und Ausstellungen anbelangt, so wird von den schweizerischen Unternehmen eindeutig zu wenig getan. Für 1980 sind folgende Messebeteiligungen vorgesehen: 5 in Westeuropa, 7 in Osteuropa, 2 im Fernen Osten und 4 in Lateinamerika.

Das Messewesen wird in Zukunft - auch in Zusammenarbeit mit Dr. Goldberger - verstärkt zur Exportförderung eingesetzt werden. Ein Exportdepot ist hingegen nicht durchsetzbar.

P. Casaulta: Ich finde, dass das Handbuch recht teuer ist.

R. Levkowicz: Ja, das stimmt. Und doch decken die 70 Fr. kaum die Kosten. In Ausnahmefällen kann ein Auge zugedrückt werden, doch liegt dies in unserem Ermessen.

M. Ludwig: Trotzdem wurden alle Auflagen leicht verkauft.

E. Martin: A-t-on songé à une taxe sur les exportations consacrée à la promotion de ces derniers?

M. Ludwig: Le système est en vigueur en Autriche, où il a été introduit après la libération. En Suisse, il est impensable sur le plan tant politique que législatif.

Botschafter P. Bettschart: Das Beispiel Oesterreich ist kaum in der Schweiz anwendbar. So müssen wir uns mit ad-hoc-Lösungen behelfen. Jedenfalls sollten wir so wenig wie möglich institutionalisieren.

Selbst bei einem Konjunkturaufschwung müssen die Anstrengungen zur Exportförderung aufrechterhalten werden, weil nämlich das nächste Konjunkturtief mit Sicherheit kommt.

4) GESPRÄCH MIT HERRN DR. E. GOLDBERGER, EXIM-INDEX AG, BASEL: DIE TÄTIGKEIT EINER PRIVATEN EXPORTFÖRDERUNGSORGANISATION

Dr. E. Goldberger: Die Exim-Index AG wurde 1956 mit dem Ziel gegründet, Dienstleistungen für die Exportindustrie zu erbringen. Im Gegensatz zur Kooperationsgemeinschaft Swiss Export (1973: Verbands-ähnliche Gründung; 1978: Gründung als Verband) ist die Exim-Index AG ein gewinnorientiertes, privatwirtschaftliches Unternehmen. Materiell gesehen erbringt sie folgende Leistungen:

- individuelle, konzeptionelle, interdisziplinäre Exportberatung,
- Adressbeschaffung, Partnersuche (Verkauf und joint-ventures),
- Organisation von Messen, Kooperationsförderung.

Die Exim-Index AG erbringt nicht nur Leistungen für Swiss Export-Mitglieder (z.B. im Rahmen jährlicher Mitglieder-Beiträge), sondern für jedermann auf Rechnungsbasis.

Im Ausland erfolgt die Arbeit über 60 Korrespondenten, die mit den lokalen Verhältnissen vertraut sind. Zwischen der OSEC und der Exim-Index AG hat sich eine gewisse Zusammenarbeit im Messewesen, sowie die Usanz gegenseitiger Informierung ergeben.

Unter dem Namen "Swiss Trade" wird zehnmal jährlich eine Zeitung herausgegeben. Es besteht das Projekt der Gründung eines Reiseclubs, ein Messeclub zum Austausch von Messeerfahrungen besteht bereits. Im Bereich der Schulung werden Exportmarketing-Seminare durchgeführt.

Zum BAWI besteht ein gutes Verhältnis, zu den Botschaften ebenfalls. Die Botschafts-Präsenz bei Messen führt oft zu de facto-Offizialisierungen.

Pro Jahr werden ca. 1200 Firmen bedient. Die Kunden sind mindestens zur Hälfte Doppelmitglieder (OSEC und Swiss Export). Alle Grossbanken sind Mitglieder, ebenfalls andere Grossfirmen. Der Jahresbeitrag von Fr. 1'100.- wird unabhängig von der Betriebsgrösse erhoben.

Botschafter P. Bettschart: Zur Exim-Index AG gibt es keine Konkurrenz.

B. Godet: a) Quel est l'effectif de l'entreprise de M. Goldberger?
 b) Exim-Index AG est le bras opérationnel de Swiss Export: en résulte-t-il qu'une entreprise non-membre de Swiss Export ne peut avoir recours à ses services? c) Peut-on être membre à la fois de l'OSEC et d'Exim-Index AG?

Dr. E. Goldberger: a) 15 Personen. b) Auch Nichtmitglieder werden bedient (ca. 700 auf 1200 Mitglieder pro Jahr). c) Viele Firmen sind zugleich Mitglied der OSEC.

R. Fischer: Sind auch Grossfirmen Mitglieder? Wie hoch ist der Beitrag pro Jahr? Warum schliessen Sie sich nicht mit der OSEC zusammen? Was ist "Swissfloating"?

Dr. E. Goldberger: Ja, auch grosse Firmen sind bei uns Mitglied, so z.B. alle Grossbanken. Der Beitrag beträgt Fr. 1'100.- für jedermann. Die Zusammenarbeit bei der Vertretervermittlung ist schwierig, ich nehme aber den Gedanken gerne auf. Auch bin ich froh, dass über "Swissfloating" noch geredet wird.

M. Ludwig: Das Projekt "Swissfloating" ist schubladisiert worden. Vielleicht könnten bereits bestehende Schiffsausstellungen beschickt werden.

P. Studer: Benützen Sie bei der Vertretervermittlung unsere Dienste?

Dr. E. Goldberger: In der Regel nein. Es gab aber Ausnahmen.

W. Wittwer: Welche Informationen verlangt eine Firma gewöhnlich über eine andere Firma?

Dr. E. Goldberger: Die gegebenen Auskünfte umfassen im allgemeinen: geschichtliche Entwicklung, Tätigkeit, leitende Personen, Umsatz, Aktiven, Zahlungsmoral, allgemeine Kreditwürdigkeit.

W. Wittwer: Und bei einer Adressenvermittlung?

Dr. E. Goldberger: Nur Adressen, ansonsten keine weitere Informationen. Bei weiteren Anfragen, die starkes Interesse bezeugen, geben wir dann umfangreichere Auskünfte.

5. EXPORTPROBLEME: MASCHINEN- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE

unter Beizug der Herren:

Dr. M. Erb, Direktor des Vereins Schweizerischer
Maschinen-Industrieller, Zürich,
F. Meyer, Delegierter und Generaldirektor, Hermès-
Précisa SA, Yverdon,
T. Kriesemer, Vizepräsident des Gesamtverbandes der
schweiz. Bekleidungsindustrie und Mitglied der Ge-
schäftsleitung der Hanro AG, Liestal.

Dr. M. Erb: Lageanalyse der Maschinenindustrie anhand des den Teilnehmern auf dem Fact Sheet zur Verfügung gestellten Zahlenmaterials: Seit 1978 sind die Exporte für die sogenannten "neuen" Märkte rückläufig. Diese Staaten (Entwicklungsländer, OPEC-Staaten, Comecon) sind am Plafond ihrer Zahlungs- und Aufnahmefähigkeit angelangt.

Seit 10 Jahren ist die Maschinenindustrie gezwungen, immer fernere und kleinere Märkte zu bearbeiten.

Das Verhältnis Offertvolumen/Arbeitsvolumen hat sich in den letzten Jahren zu Ungunsten der ausgeführten Arbeit entwickelt. Hatte eine Grossfirma vor 10 Jahren mit einem Verhältnis von 7:1 zu rechnen, muss sie, um gleich viel Arbeit ausführen zu können, heute doppelt so viele Offerten einreichen. Die Folge davon ist, dass der Anteil der administrativen, nicht produktiven Teil der Firmen enorm angestiegen ist. Dem "Exportwunder", das seinerseits durch den hohen Schweizerfranken bedingt ist, steht, da der Aufwand heute viel grösser ist, ein geringerer Ertrag gegenüber.

Seit ungefähr 10 Jahren tritt die Maschinenindustrie an der "Aus-senfront" gemeinsam auf. Sie ist dabei von der Oeffentlichen Hand unterstützt worden (Exportrisikogarantie, diplomatische Aussenposten).

Mitte 1980 ist die Auslastung in der Maschinenindustrie dank gestiegenem Auftragsvolumen wieder besser (Bestellungseingänge sind

7% über dem Vorjahresquartal). Die Währungsstabilität ist für uns viel wichtiger als das Problem des hohen Frankenkurses an sich.

In der schweizerischen Maschinenindustrie überwiegen die Mittel- und Kleinbetriebe (unter 500 Mitarbeitern). Es sind dies spezialisierte Firmen, denen ein weltweiter Vertriebs- und Informationssystem fehlt. Sie sind für ihre Exporttätigkeit angewiesen auf die Verbände. Diese wiederum brauchen die Informationen der Aussenvertretungen, regelmässige Berichte, spezielle Branchenberichte (über Fachausstellungen usw.), Meldungen über Ausschreibungen. Zu letzteren ist zu sagen, dass nicht nur berücksichtigte Offerten hier entscheidend sind (Erfolgsquoten sind uns nicht bekannt), sondern dass es auch um die in den Ausschreibungen enthaltenen Marktinformationen geht.

Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Unternehmungen und den Aussenposten: Seit einigen Jahren hat sich diese Zusammenarbeit günstig entwickelt. Gerne stellen die Einzelfirmen Broschüren zur Verfügung. Es gibt zudem seit zwei Wochen einen Film über die schweizerische Maschinenindustrie.

Botschafter J. Martin: Würde eine vermehrte Information über die Firmenangebote den Beamten in den Aussenposten nützen? Sollten die Aussenvertretungen über Informationsmaterial der einzelnen Firmen verfügen?

Dr. M. Erb: Die Information muss den umgekehrten Weg gehen; es hat keinen Sinn, ins blaue hinaus Material von 500 Einzelfirmen an die Aussenposten zu senden. Zuerst muss eine Anfrage an uns gelangen.

E. Hofer: Wie gross ist der Anteil der Grossfirmen am Gesamtexport?

Dr. M. Erb: Ungefähr 50% des Exports fallen auf die 10 grössten Betriebe.

G. Kündig: Ist das Planungsvolumen bei Aufträgen nach Uebersee grösser?

Dr. M. Erb: Je grösser die Entfernung, desto grösser der Aufwand.

W. Wittwer: Wo sieht man das Zielpublikum für den erwähnten Film?

Dr. M. Erb: Der Film richtet sich an einen grossen Kreis von Interessenten: an die Kunden selbst, aber auch an Schulen oder an Messebesucher. Grössere Botschaften werden Kopien erhalten; daneben stellen wir auf Anfrage gerne Kopien zur Verfügung.

F. Meyer: Vorstellung der Firma Hermès-Précisa und ihrer Exportprobleme: Die Hermès-Précisa (früher Paillard) beschäftigt 3'700 Mitarbeiter; man kann sie als mittelgrosse Firma bezeichnen. Die Produktion umfasst Schreibmaschinen, Rechenmaschinen und Kleincomputer; heute werden die Servicedienste immer wichtiger (Revisionsarbeiten usw.). In der Schweiz stellen wir nur noch die teuersten Maschinen her, z.B. die Kleincomputer. Den Rest produzieren wir im Ausland und verkaufen ihn unter dem Firmennamen. Die Produktionsstätten im Ausland liegen in Singapur (Rechner), in Brasilien und in Ungarn (Lizenzverträge für Schreibmaschinen). Die Hermès-Précisa hat sich unter dem Druck der Rezession in 5 bis 7 Jahren von einer reinen Schweizer Exportfirma (ohne Dezentralisation der Produktionsorte) zu einer Firma entwickelt, die die Verkaufs- und Serviceabteilungen in der Schweiz konzentriert, die Produktion jedoch zu einem grossen Teil in Billigländer verlegt hat. Eine Arbeitsstunde kostet im Vergleich in Singapur ungefähr 85 Rappen, in der Schweiz 12 bis 15 Franken! Der in der Schweiz notwendige Personalabbau war enorm, eine wahre "Schlachtung", insbesondere war auch ein Overhead-abbau um mehr als 30% unumgänglich.

Die Probleme unserer Firma lassen sich heute wie folgt stichwortartig zusammenfassen:

- Heute basieren mindestens 60% unserer Produkte mindestens teilweise auf der Elektronik. Dies bedeutet eine kürzere Laufdauer der einzelnen Modelle, d.h. wir müssen alle drei bis fünf Jahre eine Neu- oder Weiterentwicklung auf den Markt bringen. Natürlich drückt dies stark auf die Rentabilität.

- Hermès-Précisa hat eine kritische Unternehmensgrösse; zu den 300 Mio. Umsatz brauchten wir unbedingt noch eine Null!
- Der Kurs des Schweizerfrankens bringt uns Probleme, wenn es zu grossen Schwankungen kommt.
- Die technologischen Neuerungen kommen heute aus dem Fernen Osten zu uns. Westeuropa hat hier den Anschluss verloren.

Was unsere Zusammenarbeit mit den diplomatischen Vertretungen angeht, so haben wir insbesondere mit unserem Botschafter in Ungarn erfolgreich zusammenarbeiten können. Er hat sich als Kontaktmann bewährt und hat, wenn unsere ungarischen Partner mit den Zahlungen zuwarteten, durch persönliche Kontaktnahmen und Einladungen helfen können. Hier sehe ich überhaupt die Möglichkeit für unsere Vertretungen, der Exportindustrie zu helfen: Sie müssen die Partner zusammenbringen. Dokumentationen nützen hier nichts!

Botschafter P. Bettschart: Wie steht es mit der Wertschöpfung in unserem Land? Wie gross ist der Anteil der zugekauften Elemente?

F. Meyer: In den sechziger Jahren hatten wir ungefähr 1/3 Zukäufe aus dem Ausland, heute noch ungefähr 1/3 Wertschöpfung im Inland.

Botschafter P. Bettschart: Wie steht es mit der Qualität der zugekauften Elemente?

F. Meyer: Die Qualität ist durchaus gewährleistet.

E. Martin: Hat nicht das Transferieren der Produktion in Niedriglohnländer unsere wirtschaftlichen Randregionen besonders stark getroffen?

F. Meyer: In unserem Falle wurden hauptsächlich die Fremdarbeiter-Arbeitsplätze aufgehoben. Wer zu sehr nur die Fabrikation betrachtet (auch unter dem lokalen Gesichtspunkt) und das Management vernachlässigt, geht unter (siehe z.B. unsere Uhrenindustrie).

Die wirkliche "Action" geschieht in Zürich und nicht in Yverdon.

P. Casaulta: Wie sieht die Struktur der Maschinenindustrie aus im Zeitalter der Rezession?

Dr. M. Erb: Die Verbandsfirmen haben gegenüber 1974 ungefähr 10% weniger Arbeitnehmer, die Produktion hat dagegen zugenommen.

F. Meyer: Wie andere Firmen würde auch die Hermès-Précisa nicht mehr bestehen, wenn es in der Firmengeschichte nicht 15 bis 20 fette Jahre gegeben hätte. Nur die verfügbaren Stillen Reserven haben uns gerettet. Im jetzigen Augenblick ist es unbedingt nötig, wiederum neue Rückstellungen zu machen. Auch die staatlichen Unterstützungen (z.B. der OSEC) sollten in nächster Zeit beibehalten werden können.

G. Kündig: Die Produktionsverlegungen sind richtig; sie werden auch von den Entwicklungsländern gefordert. Wie werden sich in der Schweiz in naher Zukunft die Lohnkosten entwickeln?

F. Meyer: Für uns ist die Hauptsache, dass wir in der Schweiz weiterhin ein intaktes Arbeitsklima haben.

Dr. M. Erb: In meinen Augen hat die Inflationsbekämpfung in der Schweiz eindeutig den Primat vor der Stabilität der Wechselkurse. Bisher war die Inlandteuerung immer kleiner als die Teuerung in den wichtigsten Abnehmerländern; und diese Differenz erhält uns!

Bisher ist in der Schweiz praktisch gesehen nichts zur Struktur-erhaltung unternommen worden. Bis heute hat man das den Unternehmern überlassen - und mit der Marktwirtschaft sind wir in den letzten 50 Jahren gut gefahren!

F. Meyer: Forschungsbeiträge des Staates können in der Ausnahme innovativ wirken, Beispiel NASA in den USA.

H.-P. Egger: Gibt es eine Wunschgrösse für den Arbeitsvorrat?

Dr. M. Erb: Ein "Ausverkauft-Sein" auf zu lange Zeit hinaus ist schädlich: ideal ist es, wenn die Durchlaufzeit (Zeit von der Entgegennahme einer Bestellung bis zur Auslieferung) etwas kleiner ist als der Arbeitsvorrat.

Botschafter P. Bettschart: Es ist ideal, wenn der Arbeitsvorrat nur leicht über der Durchlaufzeit liegt, sonst fehlen nötige Impulse, z.B. in der Forschungsanstrengung.

P. Studer: Wie gross ist der Aufwand der Forschung, gemessen am Umsatz und an der Arbeitnehmerzahl?

Dr. M. Erb: Forschungs- und Entwicklungskosten bis vor den Prototyp bewegen sich zwischen 7 und 10% des Umsatzes. Der Personalaufwand dafür liegt in Prozenten etwas höher.

F. Meyer: Ich kann Ihnen für unseren Fall folgende Zahlen nennen: Entwicklungs- und Forschungskosten:

1979	1980	1981
5,1	6,4	7,0 Millionen Franken
90	100	ca 109 Personen.

T. Kriesemer: Die schweizerische Bekleidungsindustrie und ihre Exportprobleme: Es muss zunächst deutlich zwischen Bekleidungsindustrie und Textilindustrie unterschieden werden. Textilindustrie erfasst die Produktion der Fasern, die Zwirnerei, das Weben, Färben, Drucken usw. Die Bekleidungsindustrie verarbeitet die Produkte der Textilindustrie weiter; man könnte sie mit dem Begriff der Konfektion gleichsetzen. Wir hatten in der Schweiz 1979 660 Betriebe mit total 29'000 Beschäftigten, davon 62 Betriebe mit mehr als 100 Beschäftigten. Die durchschnittliche Betriebsgrösse liegt bei 45 Arbeitnehmern. Es gibt starke regionale Konzentrationen; so arbeiten rund 25% der Beschäftigten der Bekleidungsindustrie im Tessin. Der Exportanteil der Inlandproduktion liegt heute bei ungefähr 28%. Die BRD ist in unserer Branche sowohl für die Einfuhren wie auch die Ausfuhren an der Spitze. Generell ist

der EG-Exportanteil zunehmend, der EFTA-Exportanteil fallend. Stark zugenommen haben natürlich die Importe aus den fernöstlichen Billiglohnländern.

Eine Folge der Währungsturbulenzen ist, dass wir die dollarbezogenen Exportmärkte irreversibel verloren haben, so ist z.B. der USA-Markt für uns gänzlich dahingefallen. Das Preisniveau wirkt hier dermassen abschreckend, dass ein Qualitätsvergleich schon gar nicht mehr stattfindet. Ideal wäre für uns, wenn die heutige Relation zur DM von über 90 gehalten werden könnte. Bei einem Niveau von gegen 80 ist die Kompetivität der schweizerischen Bekleidungsindustrie gefährdet.

Wir müssen uns auf Produkte mit einer hohen Wertschöpfung konzentrieren und dürfen keinesfalls der Versuchung erliegen, dieselben Massenprodukte bei uns weiterproduzieren zu wollen, wie sie in den Billiglohnländern gefertigt werden.

Heute wird die Dynamik vieler Unternehmungen durch nichttarifari-sche Handelshemmnisse gebremst, nachdem sich im Anschluss an die GATT-Tokio-Runde die Zollhindernisse gesenkt haben. Als Beispiele solcher Hemmnisse erwähne ich die Lizenzen, die Italien, Frankreich und Oesterreich für Lieferungen über einer bestimmten Summe verlangen, die schikanöse Handhabung von Sammellieferungen in den Benelux-Staaten oder die von den USA verlangten Speziallettikettierung.

Die Hilfestellung durch unsere diplomatischen Vertretungen sehe ich im folgenden Bereichen (wobei sich die Wünsche des Verbandes ungefähr mit denen der Maschinenindustrie decken):

- vermehrt direkte Information
- Hilfe beim Suchen von Vertretungen, v.a. für kleinere Firmen
- Unterstützung bei Staatsaufträgen
- Intervention bei Schwierigkeiten an den Grenzen
- Hilfe bei Presseempfangen und Modeschauen.

Generell habe ich den Eindruck, dass die Bekleidungsindustrie von den diplomatischen Vertretungen etwas vernachlässigt wird.

F. Meyer: Eine Bemerkung zu den nichttarifarischen Handelshemmnissen: Wir lassen uns unter dem liberalen "Kurs Jolles" sehr viel bieten. Es fehlt mir von der Praxis her gesehen ein Schuss Macchiavellismus unserer Seite. Auf Tricks sollten wir einfach auch mit Tricks reagieren können.

Dr. M. Erb: Bei uns gibt es nichttarifarisches Handelshindernisse in jeder Menge, z.B. Ueberrollbügel für Traktoren im EG-Raum, deren Spezifizierungen dauernd wechseln, oder dauernd neue Vorschriften für die lokalen Fahrkarten, um unsere Billetautomaten aus der Wahl fallen zu lassen.

Botschafter P. Bettschart: Ist in der Bekleidungsindustrie nicht die modische Anpassung Verkaufsargument Nr. 1?

T. Kriesemer: Zweimal im Jahr müssen wir ein neues Sortiment vorlegen. Nur die modische Akzeptanz entscheidet über den Erfolg.

Botschafter P. Bettschart: Marktforscherisch lassen sich die modischen Trends nicht voraussagen und deshalb die bezüglichen Risiken nicht minimieren. Aehnlich steht es im Buchgeschäft - auch hier ist Marktforschung unmöglich.

T. Kriesemer: Natürlich werden die internationalen Trendinformationen, z.B. die Farbtendenzen grob koordiniert, aber die Risiken bestehen weiter.

Botschafter P. Bettschart: Eine Bemerkung zu den "Hong Kong-Importen": Hier spielt ja die Branche auch mit, indem sie in Billiglohnländern produzieren lässt.

T. Kriesemer: Wir unterscheiden verschiedene Formen: einmal haben wir joint-ventures und Lohnaufträge. Gesamthaft gesehen sind diese Formen wichtiger als der sog. "passive Veredelungsverkehr", bei dem die zugeschnittenen Stoffe exportiert und die fertige Ware am Schluss wieder importiert wird. Man kann auf jeden Fall festhalten, dass die Importe aus den Billiglohnländern wiederum abnehmen.

6. GESPRAECH MIT HERRN P. CHAVANNES, GESCHAEFTSFUEHRER DER VER-
EINIGUNG SCHWEIZERISCHER EXPORTIERENDER PROJEKTIERUNGSBUEROS

P. Chavannes: C'est toujours un plaisir que de pouvoir vous parler des problèmes liés à la vente d'"idées". Je vais tout d'abord vous entretenir de la naissance de notre Communauté. Au sein de la SIA se sont créés des groupes spécialisés dont celui du travail à l'étranger qui axe ses préoccupations sur la formation continue et les conseils. La déontologie de la SIA ne permettant pas de faire de la publicité la "Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses" prend forme en 1977; celle-ci travaille avant tout en français et anglais, langues des "pays cibles". Notre activité comprend la promotion, l'information et les conseils. Nous sommes domiciliés à Lausanne auprès de l'OSEC ce qui nous met à la source de l'information. Certains de nos membres font aussi partie de l'USSI qui elle regroupe des grands bureaux d'ingénieurs ayant toujours travaillé à l'étranger. Nous sommes donc plutôt une association de PME. L'OFAEE nous a accordé une aide de départ jusqu'à fin 1980. Nous publions un bulletin et nous nous faisons connaître par l'intermédiaire de l'OSEC, par l'organisation de tables rondes, de symposiums, par des prises de contact avec des associations étrangères similaires à la nôtre. Nous allons envoyer aux ambassades situées dans les pays qui nous intéressent les deux questionnaires que vous avez sous les yeux.

M. l'Ambassadeur J. Martin: Comment se répartissent les membres de votre groupement?

P. Chavannes: Nous avons trop d'architectes et d'ingénieurs civils (environ la moitié de nos membres) et le g.c. s'exporte mal. Nous avons aussi des géologues, des hydrogéologues, des forestiers, des énergéticiens, des électriciens, des physiciens (recherche sismique) mais malheureusement aucun agronome. La concurrence est forte et par exemple dans le domaine géologique le BRGM français, qui dispose de moyens exceptionnels, fait main basse sur tous les contracts. Nous avons pourtant des motifs de satisfaction et ré-

nement un électricien vient d'achever l'installation d'un système de sécurité dans une banque du Lesotho. N'oubliez pas aussi que les prêts suisses ne sont pas du tout concurrentiels par rapport aux français, allemands ou canadiens.

E. Hofer: Dans quelles régions travaillez-vous?

P. Chavannes: Avant tout dans les PVD et très peu dans les pays de l'Est.

F. Vogel: Dans quelle mesure avez-vous dû adapter vos questionnaires?

P. Chavannes: Les conditions américaines ne sont tout simplement pas celles de la Suisse.

R. Rossier: Avez-vous des représentants sur place?

P. Chavannes: Notre budget ne nous le permet malheureusement pas. Nous essayons pourtant de nous créer des points d'appui au sein d'organisations de développement. Nous devons travailler dans le cadre de "joint venture" qui sont trop souvent des traquenards et il est nécessaire d'attirer l'attention de nos membres sur les problèmes rencontrés dans certains pays.

E. Martin: L'entreprise à qui vous avez procuré un projet ne vous verse-t-elle pas une commission?

P. Chavannes: Nous avons établi un code de bonne conduite et un barème de redevances. La chose est pourtant difficile puisqu'il faut prouver que l'information n'a pu venir que de nous.

7) EXPORTPROBLEME: KLEINERE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

unter Beizug der Herren:

P. Wagner, Exportleiter der Spring AG, Metallwarenfabrik, Eschlikon, und Vizepräsident des Interessenverbandes schweizerischer Exportunternehmungen (ISE),
 W. Studer, Direktor, M. Opitz & Co. AG, St. Gallen, Präsident der Kooperationsgemeinschaft SWISSEXPART,
 A. Spiess, Direktor, G. Fey & Co. AG, St. Margrethen, Vorstandsmitglied der Kooperationsgemeinschaft SWISS-EXPORT,
 C. Vollery, Unimo SA, Unités mobiles médicales et paramédicales, Epalinges.

Botschafter P. Bettschart: Ich schlage vor, vorerst jeweils über die durch Sie, meine Herren, vertretenen Exportorganisationen zu sprechen und erst nachher auf firmenspezifische Fragen einzugehen.

P. Wagner: Die ISE ist ein Verband, gebildet durch ca. 80 kleinere und mittlere Exportfirmen. Wir sind eine Studiengruppe, d.h. wir betreiben Grundlagenstudien und geben Analysen weiter. Wir erbringen keine direkten Dienstleistungen für den Export, sondern wirken auf wirtschaftspolitischer Ebene. Wir kommentieren und analysieren wirtschaftliche Vorgänge und vertreten in Vernehmlassungen die Interessen kleinerer und mittlerer Exportfirmen.

Unsere Zielsetzungen richten sich nach den für PME im Export wichtigen Problemen: wie bekommt man Marketinginformationen über die fremden Märkte? wie bekomme ich gute Agenten, Importeure oder Vertreter? Diese Probleme sind für PME entscheidender als für die Grossen: wir können nicht einfach Zweigniederlassungen eröffnen.

Es ist noch beizufügen, dass die Aufgaben in der ISE ehrenamtlich erfüllt werden.

P. Studer: SWISSEXPART wurde 1977 gegründet und umfasst rund 500 kleinere und mittlere Firmen mit ungefähr 35'000 Arbeitnehmern und ungefähr 2 Mia Umsatz. Wir haben z.Z. rund 40 Mitglieder aus dem Dienstleistungsbereich; statutengemäss dürfen es nicht mehr als 10% aller Mitglieder sein.

Unser ständiges Sekretariat wird von der Exim-Index AG in Basel geführt. Unsere Mitglieder können auch bei anderen Verbänden mitarbeiten.

Swissexport betreibt aktive Exportförderung: Wir verfügen über ein Netz eigener Korrespondenten, welche über die verschiedenen Märkte informieren und die Firmen bei aktuellen Exportprojekten im Lande selbst unterstützen. Wir beteiligen uns an Messen; die Teilnahme organisieren wir selbständig oder gemeinsam mit der Exim-Index AG.

Nach einer rein exportfördernden Tätigkeit betreiben wir in einer zweiten Phase jetzt auch Binnen-, Grundlagen- und Informationsarbeit. Wir organisieren Ausbildungskurse für untere und mittlere Kader; gerade deren Kenntnisse sind, was den Export angeht, oft ungenügend. Eine weitere Hilfe für die PME dürfte unser Travel-Club sein, der den PME-Kadern vor einer Reise in bestimmte Länder "praktische Lebenshilfe", Reisehilfe und -informationen vermittelt.

Heute stellen sich für uns eher Aufgaben bei der Erhaltung der europäischen Märkte. Der Nahe Osten ist bei uns bereits nicht mehr im Vordergrund des Interesses.

A. Spiess: Unser Informationsorgan "Swissexport" steht für Anregungen oder Rügen vom Aussendienst her stets zur Verfügung.

Botschafter P. Bettschart: Die ISE ist Mitglied des Vororts; natürlich ist die heutige Trennung falsch. Die ISE ist heute nicht operationell, und sie ist heute zu schwach abgestützt. Es bleibt zu hoffen, dass sich ISE und Swissexport wieder finden werden.

Man muss natürlich auch eine Trennung zwischen Exim-Index (Dr. Goldberger) und Swissexport sehen; Dr. Goldberger ist nur mehr Berater der Swissexport. Als Entgegnung auf diesbezügliche Vorwürfe muss ich erwähnen, dass die konkrete Arbeit im BAWI bis zu 80% im Einsatz für PME geleistet wird. Zudem sind viele mittlere Betriebe Zulieferer für die Grossen und profitieren auch von dem, was für die Grossfirmen gemacht wird. Von der enormen Multiplikator-

wirkung des Exports profitieren auch die PME! Aber natürlich brauchen die PME in ihren Anstrengungen unsere flankierende Hilfe mit einem eigenen Programm.

W. Studer: Swissexport befindet sich nicht auf einem Kollisionskurs mit der ISE. Es gibt übrigens wirklich eine scharfe Trennung zwischen Exim-Index AG und uns. Die Zeitschrift "Kooperation" wird umbenannt in "Swissexport". Im weiteren arbeiten wir auch eng mit Grossfirmen zusammen, mit Sulzer, BBC und Georg Fischer z.B.: auf diese Weise sind wir sicher, dass die Mitglieder möglichst direkt an die Vergabungen herankommen.

Die BBC z.B. hat der Swissexport gratis ihr Fachpersonal zur Durchführung von Fachkursen zur Verfügung gestellt.

Unser Ziel für 1981 ist die Einsetzung eines Ombudsmannes, der Schweizerfirmen, welche sich preislich ruinös auf Auslandsmärkten bekämpfen, an den gleichen Tisch bringen soll.

P. Wagner: Auch wir beabsichtigen keinen Kollisionskurs zu steuern. Eine Trennung war unbedingt nötig; das Gespräch bleibt bestehen, eine Annäherung ist möglich, wenn die Swissexport Distanz zu Dr. Goldberger gewonnen hat.

J. Ghisler: Ich staune über die Vielfalt der Verbände! Gibt es unter den kleineren und mittleren Verbänden im Ausland eine Zusammenarbeit?

Botschafter P. Bettschart: Die Exportanstrengung muss natürlich erstrangig von den einzelnen Firmen ausgehen. Die Verbände helfen eigentlich nur im Sinne einer Dienstleistung. Die jetzige Situation ist ein lebendiger Ausweis für eine vielfältige Wirtschaft. Diese Vielfalt hat auch zu verschiedenen Verbänden geführt. In Oesterreich dagegen sind z.B. sowohl Arbeitgeber wie Arbeitnehmer Zwangsmitglieder in entsprechenden Verbänden ("Kammern").

Von den Missionen aus gibt es, ausser im Bereich der Berichterstattung, kaum direkte Kontakte zu den Verbänden; diese gehen zur

OSEC und nur in dringenden Fällen direkt an die Verbände. Umgekehrt treten von der Schweiz aus die Verbände eher direkt mit den Missionen in Verbindung.

Seit dem Einsetzen der Rezession gelangen dagegen viele Firmen direkt an unsere Aussenvertretungen mit der Bitte, man möge ihnen bei der Partnersuche "sur place" behilflich sein. Der richtige Partner ist im Ausland das Wichtigste für die PME. Wenn sich einzelne Firmen im Ausland als Konkurrenten begegnen, hat das auch seine Richtigkeit: Konsortiengeist funktioniert in solchen Fällen oft nicht richtig. Schon bald hat nämlich einer der Partner den Eindruck, hier sei der Anfang zu einer Fusion gemacht.

W. Wittwer: Wenn die Missionen die OSEC oder den Vorort informieren, dringt das nachher weiter bis zur ISE oder zur Swissexport und zuletzt bis zu den Einzelfirmen?

Botschafter P. Bettschart: Wenn die Einzelnen Mitglieder der OSEC sind, dann kommen sie schon zu ihren Informationen. Fraglich ist das System insofern schon, dass die OSEC-Mitteilungen, die durch die Beiträge an die OSEC vom Bund mitfinanziert werden, nur für Mitglieder bestimmt sind.

W. Wittwer: Gibt die OSEC generell und automatisch Informationen an die Swissexport weiter?

W. Studer: Die OSEC gibt im Moment überhaupt keine Informationen - die Möglichkeit wird jedoch abgeklärt. Zudem sind die OSEC-Informationen zu wenig aufgearbeitet.

Botschafter P. Bettschart: Die OSEC-Dokumentation in Lausanne ist riesig, bleibt aber zu einem grossen Teil brach. Einmal müssen die Daten vorerst tagelang aufgearbeitet werden. Es ist ein Datenfriedhof und man muss sich wirklich fragen, ob eine Weiterführung noch rentiert. Zudem sind die Daten oftmals obsolet.

Ein abgekürztes Verfahren wäre oft einfacher und billiger, z.B. eine Anfrage zu einem speziellen Problem direkt an die Mission.

E. Hofer: Gibt es in der ISE Fachgruppen, Untergruppen wie bei der Swissexport?

P. Wagner: Wir haben kleine ad hoc-Fachgruppen. Wir müssen unsere Mitglieder immer wieder zum Mitmachen antreiben. Natürlich ist bei den Firmen das Interesse an der operationellen Seite grösser, und es hält schwerer, die Leute für Grundlagenarbeit zu motivieren. Auch wenn für die Firmen die praktische Seite Vorrang hat, braucht es aber eben beides.

Doppelmitgliedschaften bei den Verbänden sollen die Regel werden; man sollte an möglichst viele Kanäle angeschlossen sein. Es haben alle Verbände ihre Vorteile! Sinnvoll wäre die Bildung eines Pools. Die Bereitschaft dazu ist aber bei den Exponenten noch nicht vorhanden.

Botschafter P. Bettschart: Wir begrüssen alle Anstrengungen, die für die Exportförderung unternommen werden. Der Auftrag des Bundesrates an uns enthält in erster Linie den Einsatz für die PME, durch Beratung und Information.

C. Vollery: Notre entreprise familiale UNIMO vise à la propagation de soins généraux et plus particulièrement des soins ophtalmologiques dans des régions sans infrastructures hospitalières du Tiers Monde. L'expérience jointe avec des petits véhicules de démonstration et la constatation des besoins en la matière nous a conduit à développer des unités mobiles ophtalmologiques. Nous sommes maintenant dans la phase de commercialisation. Nous avons présenté notre véhicule à la foire de Dakar et, sur la base d'une tournée expérimentale en Afrique nous avons perfectionné les performances techniques du camion. Les problèmes sont la motivation de l'acheteur et le financement. Le camion est trop gros, trop cher, et quand on pense qu'il n'y a que cinq oculistes à Dakar on réalise que ces pays n'ont pas le personnel nécessaire pour servir ce type de véhicule. L'aide des ambassades est bienvenue mais je ne sais pas quelle forme cette aide pourrait prendre.

P. Jordan: Avez-vous prospecté le marché en Inde?

C. Vollery: L'Inde a développé un réseau sanitaire avec des unités mobiles qui s'est révélé efficace; ils ont aussi développé leurs activités dans le domaine de l'ophtalmologie. Nous sommes en contact avec des médecins hindous mais le problème est le financement du camion.

Botschafter P. Bettschart: Quel est le prix de ces véhicules?

C. Vollery: Le prix des unités varie entre frs 200'000 pour une petite unité mobile dentaire à frs 8 à 900'000 pour la grosse unité radiologique. Une caravane coûte donc plusieurs millions.

R. Fischer: Ich hätte eine Anregung für diesen speziellen Fall: man sollte Dokumentationen an die Missionen weiterleiten.

Botschafter P. Bettschart: Eine Firma wie die Unimo SA ist ideal für die Präsentation in gemischten Kommissionen, weil die Entscheidungsgremien in ihrem Fall fast immer staatliche Stellen sind.

E. Hofer: Hätte ein Zusammenspannen mit unserer Entwicklungszusammenarbeit oder der WHO nicht grössere Wirkung?

C. Vollery: A Ouagadougou, par exemple, nous sommes entrés en contact avec le médecin de l'OMS. Nous sommes aussi en contact avec le siège à Genève. Mais l'OMS est une ruche qui tourne sur elle-même et il est extrêmement difficile d'obtenir une décision.

B. Godet: Y a-t-il une forte concurrence?

C. Vollery: Dans le domaine de l'ophtalmologie il n'y a pratiquement rien.

P. Studer: Wir haben in verschiedenen Ländern Koordinatoren für die Entwicklungszusammenarbeit. Sie kennen die lokalen Verhältnisse, die Prioritäten in den Entwicklungsprozessen und können über die eventuellen Absatzchancen für Ihre Einheiten Auskunft geben.

Botschafter P. Bettschart: Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, Herr Vollery, wir wollen dann sehen, ob wir mit der OSEC, dem BAWI oder der DEH Ihr Problem weiterbesprechen können.

A. Spiess: Die Fey & Co. AG ist eine Lack- und Farbenfabrik; wir exportieren ungefähr 10% unseres Umsatzes, d.h. für rund 2,5 Mio Franken. Es sind dies fast ausschliesslich "Spezialitäten": Strapazierlackierungen, Lackaufbau für Eisenbahnlackierungen z.B., wofür unser Binnenmarkt ohnehin zu klein ist.

60% unserer Produkte basieren auf eigener Entwicklung. Wir betreiben keine Grundlagenforschung, sondern nur eine "operationelle" Forschung. Wir betreiben auch den Export von know-how, also den Lizenz-Export. Beim Export besteht unsere Hauptschwierigkeit darin, im Ausland die Leute zu finden und zu kontaktieren, welche die Entscheidungen fällen.

W. Studer: Die Opitz & Co. AG ist eine Familien-Aktiengesellschaft. Wir stellen kosmetische und paramedizinische Produkte her. 80% gehen in den Export.

Wir haben beim Export hauptsächlich Schwierigkeiten im Zusammenhang mit Registrierungsvorschriften und den je nach Land verschiedenen Reglementationen, also mit nichttarifarischem Handelshemmnissen.

P. Wagner: Die Spring AG ist eine Familien-AG mit einer Belegschaft von 200 Personen. Der Exportanteil liegt bei 78%. Unser Hauptproblem liegt darin, dass unsere Produkte (Hotelbedarf und Haushaltartikel der gehobenen Klasse) international gesehen teuer sind; ein Verkauf über den Preis ist deshalb nicht möglich. Wir stützen uns daher auf ein aggressives Marketing: Aktivsein an der Verkaufsfrent und terminliche Zuverlässigkeit sind unsere Trümpfe.

Unsere Exportmärkte können wir uns dadurch bewahren, dass wir sie ständig bereisen. Fünf Mitarbeiter sind ständig auf Tour. Wir stellen an sie hohe Anforderungen: Landes- und Regionalerfahrungen müssen sie bereits mitbringen. Die Reisespesen sind denn auch der grösste Posten in unserer ganzen Werbung.

Botschafter J. Martin: Je remercie ici M. l'Ambassadeur Bettschart de son rôle exemplaire dans la conception et l'exécution de ce séminaire. Nous nous félicitons de ce que le Conseil fédéral aie eu la main si heureuse en le plaçant à la tête du service de l'OFAEE en charge de la promotion de nos exportations. Je tiens à dire ici que, dans son bureau, M. Bettschart ne se contente pas de montrer à ses visiteurs la vue sur la Jungfrau, du reste souvent pudiquement voilée comme son nom l'indique. Nous savons quel rôle important il joue dans la promotion de nos exportations et de l'assistance, qu'en vertu de sa grande expérience, il offre à nos exportateurs.

8) GESPRAECH MIT HERRN H. ZIMMERMANN, VIZEDIREKTOR, SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE, ZUERICH, UND MIT HERRN VON MAYENBURG, SWISS-RAIL EXPORT ASSOCIATION, WINTERTHUR

H. Zimmermann: Im Jahre 1979 beliefen sich unsere Einnahmen aus dem Auslandtourismus auf 5,7 Mia Franken. Dazu kommen 2,5 Mia aus dem Inland-Tourismus und 1,7 Mia aus dem Ausflugs-Tourismus. Bei 10 Mia Franken Einnahmen total, und 4,2 Mia, die wir Schweizer für Ferien im Ausland ausgegeben haben, belief sich unser Ueberschussaldo aus dem Fremdenverkehr auf rund 1,5 Mia Franken.

10 Mia bedeuten 7 bis 8% unseres Volkseinkommens. In der Hochsaison beschäftigt unsere Touristik 240'000 Arbeitnehmer!

Rund 43% der Einnahmen aus dem Auslandtourismus entfallen auf Gäste aus der BRD, es folgen Holland mit 11 und Belgien, die USA und Frankreich mit je 8%, also schon mit grossem Abstand.

1945 bis 1974 erlebten wir eine stete Zunahme an Logiernächten, ab 1974, in der Rezession, eine deutliche Abnahme, und seit Herbst 1979 haben wir die Talsohle überwunden. Den Wiederanstieg verdanken wir folgenden Tatsachen:

- die Schweiz kennt eine vergleichsmässig bescheidene Inflation,
- unsere Fremdenverkehrsbetriebe beweisen eine bemerkenswerte Preisdisziplin,
- der Höhenflug des Schweizerfrankens konnte gebremst werden,

- Sicherheit und Zuverlässigkeit sind wieder zu Trümpfen geworden,
- die Benzinverteuerung lässt uns als Nahziel wieder attraktiver werden,
- die Aktivitäten der SVZ tragen Früchte, also auch die Bundes-subventionen!

Zu den Aussichten für 1980 kann ich zum jetzigen Zeitpunkt nur sagen, dass unsere 17 Agenturen und 4 Aussenstellen eine gute Nachfrage melden.

Wir beschäftigen 60 Mitarbeiter am Hauptsitz und ungefähr 200 im Ausland. Unser Budget 1979 erreichte 27 Mio Franken; 15 Mio erhielten wir vom Bund, dazu 5 Mio ausserordentliche Subvention (5 Mio zusätzlich auch 1980). 1979 geben wir 10,5 Mio für die eigentliche Werbung aus, das ist rund die Hälfte des von Oesterreich dafür aufgewendeten Betrags. Für die kommenden Jahre werden wir uns einschränken müssen: 1981 erhalten wir nur noch 4 Mio Franken an Subventionen, 1982 2,9 Mio und 1983 noch 1,9 Mio. Wir werden in Zukunft nicht mehr alle Wünsche nach Imprimaten berücksichtigen können.

Botschafter J. Martin: Malgré la peau de chagrin budgétaire qui se rétrécit pour nous tous, je me réjouis, M. Zimmermann, des perspectives plutôt roses que vous avez esquissées.

B. Godet: Quelle est l'image que vous essayez de donner de la Suisse à l'étranger? Quelle est votre politique et comment essayez vous, par exemple, de vous différencier de l'Autriche?

H. Zimmermann: Eine Unterscheidung zu machen ist nicht leicht; von der Landschaft her gibt es zu wenige. Wir betonen die Vielsprachigkeit, die vier Kulturkreise, die internationale Gastronomie. Gemeinsam ist beiden Ländern, dass wir uns vom Massentourismus zu distanzieren versuchen.

R. Rossier: Comment concilier la promotion du tourisme et l'interdiction d'octroi des visas?

H. Zimmermann: Man könnte sich folgendes überlegen: entweder keine Visa-Einschränkungen oder kein Auskunftsmaterial mehr. Der KOKO-Prospekt kann vermehrt die Anfragen von Schülern befriedigen.

R. Fischer: In vielen Ländern wird die touristische Schweiz mit Genf identifiziert.

H. Zimmermann: Das hat eine lange Tradition. Das Image Genfs kommt letztlich auch anderen Regionen zugute. Unsere Verkehrsbüros verfügen aber durchaus auch über Prospekte anderer Regionen.

G. Kündig: Ich vermisse in der Schweiz gute Führer über Hotels und Restaurants; könnte nicht die SVZ hier etwas auf die Beine stellen?

H. Zimmermann: Ein Guide Michelin über die Schweiz existiert. Der Hotelierverein gibt jeder Jahr einen neuen Hotelführer heraus, der Wirtverband einen Restaurationsführer.

G. Kündig: Unabhängige Führer (à la Gault et Millau) sind mehr gefragt und vor allem auch kritischer.

H. Zimmermann: Nur die Franzosen brauchen eine recommandation spéciale; sie sind nicht Leute, die man mit logischen Argumenten animieren kann. Wir haben unser Land in Frankreich in letzter Zeit unter der Etikette "Preiswerte Schweiz" stark gefördert. Die beste Werbewirkung erzielt man aber immer noch durch den Multiplikationseffekt der Zufriedenen.

H.-P. Egger: Wie steht die SVZ zur KOKO? Wie kommt die SBZ sonst zu ihren Mitteln?

H. Zimmermann: Die SVZ ist Mitglied der KOKO - wir profitierten vom Erfolg des KOKO-Posters, der bisher in 35 verschiedenen Sprachen erschienen ist.

Nicht unbedeutend sind für uns die vielen individuellen finanziellen Beiträge.

Es folgt die Vorführung des SVZ-Films "Pastorale".

H. von Mayenburg: Die Swissrail Export Association (SEA) ist eine Vereinigung von Firmen, die Eisenbahnmaterial exportieren wollen. Eisenbahnmaterial ist hierbei im weitesten Sinn aufzufassen. Wir haben nicht nur Einzelexportfirmen unter unseren Mitgliedern, auch die SBB und der Verband der schweizerischen Transportunternehmungen sind beigetreten.

Wir sind in der SEA angewiesen auf alle Informationen, die man aus den Missionen zu unserem Tätigkeitsgebiet übermitteln kann. Von den Aussenstellen gelangen sie zuerst zur SEA, sie macht die Triage und orientiert die in Frage kommenden Einzelfirmen. Wir beschränken uns also auf die Vermittlertätigkeit.

Wichtig ist, dass wir von den Vertretungen nicht erst auf ausgeschriebene Projekte aufmerksam gemacht werden, sondern bereits von potentiellen Projekten so früh wie möglich erfahren.

Es gibt im Ausland, z.B. in Frankreich und Deutschland, ähnliche Organisationen; sie sind jedoch staatlich subventioniert.

Herr von Mayenburg kommentiert eine Dia-Schau über die Swissrail Export Association.

Botschafter J. Martin: Il est toujours précieux pour les ambassades de savoir à qui s'adresser et nous serons maintenant que Swissrail est une adresse centrale.

R. Rossier: Pourquoi, à l'instar de l'Allemagne en Malaisie, ne pas faire passer à la télévision des pays en voie de développement, par l'entremise de l'Ambassade, des films sur le réseau ferroviaire suisse. Qu'en est-il des trains exprès comme en France ou en Japon?

H. von Mayenburg: Die Idee mit den Filmen ist gut. Aber Filme sind natürlich eine Budgetfrage. Zu den Hochgeschwindigkeitszügen ist zu sagen, dass in der Schweiz aus topographischen Gründen Geschwindigkeiten von 200 km/h einfach nicht möglich sind.

J. Judin: Wäre ein Auftreten unter dem gemeinsamen Signet "Swissrail", z.B. mit einem Kleber auf den Briefbogen ("Member of SEA") nicht förderlich?

H. von Mayenburg: Es gibt bald Kleber und auch Briefumschläge mit dem Signet.

III) EXPORT- UND INVESTITIONSRISIKOGARANTIE, EXPORTFINANZIERUNG

Leitung: Herr Dr. H. Hofer, Vizedirektor, Bundesamt für Aussenwirtschaft

Diskussion der zu Beginn des Seminars zur Verfügung gestellten Unterlagen (Text über ERG und Presserohstoff) unter Beizug von

Herrn G. Meyer, stellvertretender Direktor, Schweizerische Bankgesellschaft, Zürich

E. Hofer: 1) Auf Seite 7 der ERG-Unterlage wird von einer "minimalen Stabilität" in Zielländern gesprochen, ich bitte Sie um nähere Ausführungen dazu. 2) Ist die Berichterstattung der Vertretungen für das BAWI zufriedenstellend? Erhalten Sie die politischen Spezialberichte? 3) (An Herrn Meyer): Die ERG deckt Verluste bei Zahlungsunfähigkeit privater Schuldner nicht - sind Verluste häufig?

Dr. H. Hofer: Eine minimale Stabilität muss gegeben sein, so sollte z.B. die Zahlungsbilanz nicht zu "prekär" aussehen. Politisch gesehen sollten natürlich Anzeichen für eine gewisse Stabilität vorhanden sein. Ich möchte Ihnen dies am Beispiel Zimbabwe erläutern: Hier kamen wir (in Uebereinstimmung mit anderen Ländern) zur Schlussfolgerung, dass das Zahlungsziel bei 180 Tagen zu liegen habe und die Höhe von 5 Mio nicht überschreiten sollte.

Die Berichterstattung hat in letzter Zeit gut geklappt. Wir sind Ihnen dankbar, wenn Sie Ihre Meinung offen darlegen. Gerade z.B.

bei Prestige-Objekten sind wir froh um Ihre offene Stellungnahme. Was die Frage bezüglich der politischen Spezialberichte anbelangt, kann ich Ihnen sagen, dass wir sie bekommen.

G. Meyer: Bis heute hatten wir bei der SBG nur sehr geringe Verluste bei Exportkrediten. Wir verfügen über eine ausgezeichnete Schuldnerschaft.

E. Martin: 1) Für welche Länder wird die ERG nicht gewährt? Sollte darüber nicht mehr informiert werden? 2) Wie steht es mit dem Einsatz der ERG als entwicklungspolitisches Instrument? 3) Wird die ERG dieses Jahr in die roten Zahlen gelangen? Welche Gegenmassnahmen sind vorgesehen? 4) Wie steht es mit der Versicherung von Fremdwarenanteilen?

Dr. H. Hofer: Heute sind ca. 10 Länder ausgeschlossen, z.B. Nordkorea, Bangladesh (mit Ausnahme von Pharmazeutika), für Kreditgeschäfte auch der Iran, etc. Die Beurteilungskommission ist sehr beweglich bei Änderungen. Mehr Information (z.B. in Form einer öffentlichen Länderliste) könnte gefährliche Konsequenzen haben und kommt deshalb nicht in Frage. Doch können sich die interessierten Firmen jederzeit bei uns erkundigen.

Im Zusammenhang mit der Verselbstständigung der ERG ist dies gesetzestechnisch nicht möglich. Zu dem dürfen die Dinge nicht vermischt werden: Die ERG ist eine Hilfe für den Export - zur Erhaltung von Arbeitsplätzen. In diesem Zusammenhang hatte auch die Kommission Blunschy falsche Vorstellungen. Im übrigen können die Zielsetzungen in einem gewissen Sinne mit der Entwicklungspolitik durchaus deckungsgleich sein. So etwa wenn bei negativer Zahlungsbilanz durch die ERG die Realisierung von Prestige-Objekten nicht unterstützt wird.

Früher rechnete man mit einem Defizit für das Jahr 1982, heute scheint es erst 1984 einzutreten. Dies genau zu beurteilen ist sehr schwierig. Die ERG sollte jedoch längerfristig wieder ins Gleichgewicht gebracht werden, und zwar durch Gebührenerhöhungen.

Es werden grundsätzlich nur die schweizerischen Anteile gedeckt. Eine Ausnahme wird bei Zulieferungen gemacht, sofern keine schweizerische Lieferanten in Frage kommen. Dies gilt jedoch nur bei Ländern (wie z.B. Deutschland, Oesterreich) wo das Prinzip der Gegenseitigkeit herrscht. Sonst wird bei einem Projekt nur der schweizerische Anteil versichert.

J. Judin: Deckt die ERG den schweizerischen Anteil auch bei grossen risikoträchtigen Projekten die gemeinsam von "Konsortien" übernommen werden?

Dr. H. Hofer: Sofern das Projekt in Ordnung ist (unter Umständen werden weitere Abklärungen im Rahmen der Berner Union vorgenommen) kommt die ERG für den schweizerischen Anteil zum tragen. Im Schadensfall muss in der Regel ein Land das gesamte Projekt diplomatisch bearbeiten.

G. Meyer: Wir haben einige Projekte mit Erfolg durchgezogen, wobei es mit andern Ländern hin und wieder Schwierigkeiten gibt, wenn die schweizerische Seite federführend ist.

G. Kündig: 1) Wir kennen die ERG - wie sieht es bei der Konkurrenz aus (Vorgehen, Zinssätze, Anzahlungen)? 2) Im Presserohstoff steht, dass die Gesuche für Währungsversicherung stark abgenommen haben. Wieweit besteht dafür noch Interesse bei der Wirtschaft? Soll man dieses Instrument beibehalten?

Dr. H. Hofer: Was macht die Konkurrenz? Dies wissen wir im allgemeinen ziemlich genau. Die Berner Union war seinerzeit - heute allerdings abgeschwächt - ein gutes Informationsinstrument. Es werden generelle Grundsätze aufgestellt, z.B. über Laufzeiten (bei reichen Ländern 5 Jahre, bei mittleren 8 1/2 Jahre und bei armen Ländern 10 Jahre). Vor 2 Jahren wurden auch Minimalzinssätze festgelegt. Doch gehen diese heute wegen der unterschiedlichen Inflationsrate u.a. auseinander (vergleiche Dänemark und Schweiz). Zudem ist wegen der Inflation der Aufwärtungsdruck auf den Schweizerfranken stärker als auf den Dollar, somit werden Geschäfte bevorzugt in Dollars abgeschlossen.

G. Meyer: Hinzukommt eben ein weiteres Element, da der Käufer über Preis und Güter mitentscheidet und durchaus flexibel ist. Beispiel Textilmaschinen in Hannover: Die Textilqualitätsmaschinenverkäufe konnten beinahe ausschliesslich in Schweizerfranken abgewickelt werden - selbst bei Lieferungen für die USA! Dies gilt wie gesagt für Spitzenerzeugnisse - gleich wie in der Werkzeugmaschinenindustrie - die nahezu 100% in Schweizerfranken fakturierten. Deshalb gilt es eine Unterteilung in Kapitalgüter, dauernde Investitionsgüter und Konsumgüter vorzunehmen. Bezüglich Anzahlung noch folgende Bemerkung: Im Grossmaschinenbau können sie heute die Güter bereits nicht mehr einmal gegen eine 10 - 15% Anzahlung verkaufen ...

Dr. H. Hofer: Die Anträge für die Versicherung der Wechselkurse sind tatsächlich zurückgegangen (geringere Kursschwankungen). Für Produkte, die innert 180 Tagen bezahlt werden, sind die Prämienkosten relativ hoch - also wirkt hier der Konkurrenzdruck von der Bankenseite. Der geringere Benützungszinssatz erklärt sich aber auch daraus, dass die Prämien bei Annulierung wieder zurückerstattet werden. Dies verfälscht das Gesamtbild entsprechend. Wenn nun die Gebühren hinaufgesetzt werden, wird sich die Privatwirtschaft noch vermehrt den Banken zuwenden.

G. Meyer: Hin und wieder ist der Vorwurf der "Kleinen" an die ERG zu hören, dass die Mischkredite nur den Grossfirmen zugute kämen. Dies mag vielleicht sein, doch darf nicht übersehen werden, dass wenn eine Grossfirma zum Zuge kommt eine Vielzahl von schweizerischen Zulieferanten profitiert.

Dr. H. Hofer: Der Vorwurf an die ERG stimmt aber auch ohnehin nicht. Die kleinste Tranche - und es gibt deren viele - war um 1'500 Franken!

G. Meyer: Auch ist der Vorwurf an die Banken und den Bundesrat zu hören, es würden nicht alle Währungsrisiken versichert. Es ist natürlich klar, dass wir einen Geschäftsabschluss in "ostafrikanischen Schillingen" nicht übernehmen können. In der Tat kommen lediglich Dollars, die Deutsche Mark, Yen und Gulden in Frage.

H.-P. Egger: Kann man die indische Rupie als stabile Währung bezeichnen?

Dr. H. Hofer: Für diesen Wirtschaftsraum kommt nur der Dollar allenfalls für sehr kurzfristige Zahlungszeiten das englische Pfund in Frage.

G. Meyer: Die Gründe dafür liegen bei der indischen Zentralbank.

H.-P. Egger: Im Vergleich zu den Franzosen ist unsere Konkurrenzfähigkeit sehr eingeschränkt?!

Dr. H. Hofer: Zuerst müssen wir einmal die drei Arten von Kreditmöglichkeiten festhalten:

- Rahmenkredit der Banken
- Transferkredit (auch Bankenkredit)
- Mischkredit (Bankentranche und Zusatzkredit- des Bundes zu günstigen Bedingungen)

Da in Frankreich der Staat Mischkredite häufig einsetzt, sind wir gelegentlich weniger konkurrenzfähig.

E. Hofer: 1) Verpasst heute die Schweiz in Zimbabwe nicht ebenso den "Anschluss" wie seinerzeit in Kenia? 2) Besteht in bezug auf die Staatshandelsländer eine grössere Zurückhaltung wegen der heutigen hohen Westverschuldung?

Dr. H. Hofer: Im Falle von Kenia haben wir aufgeholt ... Aber bitte, machen Sie sich keine Illusionen über Afrika! Frühere Vorwürfe im Falle des Irans, wir seien Schlafmutzen und Hirtenknaben, wiederholt man heute begreiflicherweise nicht mehr ...

G. Meyer: Ich kann die erhöheten Risiken mit afrikanischen Nationen nur unterstreichen und möchte in diesem Zusammenhang auf das Beispiel Gabon hinweisen. Zu den Staatshandelsländern: Bis heute sind die Ostblockstaaten die puntlichstesten Zahler! Polen z.B. bildet allerdings ein Problem, da bereits 45% (!) der Einnahmen für die

Schuldenverzinsung verwendet werden müssen. Die Bedeutung des COMECON-Raumes für unsere Wirtschaft wird klar, wenn man weiss, dass beim Einbruch der Rezession 25% der Maschinenindustrieexporte in diesen Wirtschaftsraum ging.

Dr. H. Hofer: Für unser Land ist ein zu hohes Ostengagement gefährlich. Die Staatshandelsländer können im Gegensatz zu uns ihre ganze Wirtschaftspolitik über Nacht ändern. So dürfen wir - von der hohen Verschuldung ganz abgesehen - dem Ostmarkt ohnehin keinen zu grossen Exportanteil einräumen.

F. Vogel: Funktioniert die ERG-Gebührenberechnung nach den Prinzipien der Versicherungsmathematik?

Dr. H. Hofer: Ja, dies ist in etwa der Fall. Letzten Herbst hat übrigens der Bundesrat eine Arbeitsgruppe zusammengestellt, um die Ausklammerung des Währungsrisikos aus der ERG zu prüfen. Das neue Konzept sieht vor, dass die kurzfristige Absicherung bei den Banken via Termingeschäft vorgenommen wird. Für längerfristige Versicherung soll aber das alte System mit höheren Gebühren beibehalten werden.

E. Martin: Es wurde heute im Gespräch der Ausdruck "120%-ige Finanzierung" verwendet. Was hat man darunter zu verstehen?

G. Meyer: In der Rezession mussten wir zur 100%-igen Finanzierung gehen (die Anzahlung geht aus dem Exportkredit direkt an den Exporteur). Die BRD ist aber heute bereits bei 150%. d.h. dass bei Grossprojekten 100% für Faktura, dann aber noch die Finanzierung der Montage und Infrastrukturaufwendungen (evtl. sogar noch Betriebskredite) geregelt werden muss. Ich kann Ihnen ein ungewöhnliches Beispiel aus Spanien nennen: Für ein 30 Mio Exportprojekt wurde zusätzlich eine 100 Mio-Finanzierung für Gebäude verlangt ...

Séminaire sur l'économie et la
promotion des exportations
Département fédéral des
affaires étrangères
Spiez - 25 juin 1980

Exposé de M. René Retornaz
Directeur général
Fédération horlogère suisse F.H.

La situation de l'industrie horlogère suisse
à fin juin 1980

=====

Nos remerciements vont au Département fédéral des affaires étrangères de nous associer à la formation de base des stagiaires. Cette année de nouveau, nous avons plaisir à présenter notre industrie à une volée de futurs diplomates. Le texte dont nous nous sommes servis est joint à l'exposé de ce jour. Il pourra en effet intéresser l'un ou l'autre de vous.

Nous remercions également le Département fédéral des affaires étrangères de nous associer au séminaire sur l'économie et la promotion des exportations de Spiez. Cela nous donne, semestre après semestre, l'occasion de reprendre contact avec les Consuls généraux, ainsi qu'avec les Conseillers et Secrétaires chargés des affaires économiques et commerciales auprès des Ambassades et Consulat généraux. Cela nous permet de les remercier de l'excellent travail qu'ils font et de faire avec eux le point sur la situation.

Comme cela a été tenté depuis 2 ans, la présentation sera faite en deux parties : l'association professionnelle fera une synthèse des indicateurs, en ce milieu de l'année 1980, puis un de ses adhérents (aujourd'hui M. Anthony Dreyfuss) parlera plus spécifiquement des problèmes au niveau de l'entreprise.

Exportations horlogères

En raison de la relative stabilité des relations de change enregistrée l'année dernière, les exportations horlogères ont cessé de s'aggraver durant la deuxième moitié de 1979 : leur recul, en valeur, par rapport à la même période de l'année précédente, n'a été que de 1,9 % durant le second semestre, contre 8,5 % au cours du premier.

L'amélioration s'est poursuivie au cours des cinq premiers mois de 1980, puisque la progression

par rapport à janvier/mai 1979 atteint 11,4 %. Il faut cependant noter que la période de référence se caractérisait par un niveau des livraisons particulièrement bas. En outre, plus de la moitié de l'augmentation des ventes enregistrée depuis le début de l'année est due à l'accroissement -- non producteur de valeur ajoutée -- du prix des métaux précieux utilisés pour la fabrication de produits horlogers.

L'amélioration précitée est à inscrire au crédit des exportations de montres (+ 9,1 %), mais surtout de mouvements (+ 13,9 %) et de mouvements non assemblés (+ 87,6 %). Cette utilisation toujours plus importante des ateliers d'emboîtement et d'assemblage à l'étranger est l'une des préoccupations majeures de la branche.

Par types de produits, on relève la progression continue des articles électroniques (+ 42,6 % en valeur, et + 66,8 % en nombre de pièces). Actuellement plus de 15 % en pièces, et plus de 26 % en valeur de nos exportations sont constitués par de tels articles.

Perspectives pour les prochains mois

Durant les mois d'avril et de mai (selon le test conjoncturel de notre association professionnelle), les entrées de commandes nouvelles se sont améliorées dans la plupart des entreprises et pour pratiquement tous les secteurs : montres populaires comme les articles plus coûteux, pièces constitutives et fournitures de l'habillement. Les stocks se sont amenuisés, et la durée moyenne des réserves de travail s'est allongée.

Perspectives pour l'automne de l'hiver prochains

Si les perspectives pour l'immédiat sont encore satisfaisantes, il n'en est pas de même pour l'automne prochain. Le même test conjoncturel montre en effet que les prévisions pour les commandes futures sont nettement moins optimistes qu'au début de l'année, ce qui laisse entrevoir les limites du cycle conjoncturel relativement favorable, observé depuis l'automne 1979.

L'on s'attend encore à une augmentation des commandes provenant de notre marché intérieur, du Mexique, et de l'Afrique du sud. On estime que la plupart des autres marchés seront, au mieux, stables, et l'on s'attend à une diminution en Belgique, Suède et

Autriche, au Brésil et au Venezuela, à Hong-Kong et au Japon.

Conjoncture économique mondiale

Le tassement que l'on va observer dès cet automne doit être rapporté au ralentissement de l'activité économique internationale. Cette évolution découle surtout de la diminution du pouvoir d'achat, due elle-même aux taux élevés des renchérissements internes et aux majorations du prix du pétrole. De plus, les restrictions supplémentaires qui ont été introduites dans le domaine du crédit exercent un effet de freinage sensible.

Aux Etats-Unis, pays le plus touché, les signes de récession se sont multipliés : aggravation du recul dans la construction et le secteur automobile, fléchissement des ventes au détail, brusque augmentation du chômage, baisse brutale des taux d'intérêt après une période de taux records.

Vers de nouvelles variations de cours des changes

Si les cours des changes ont été relativement stables en 1979, ce qui a favorisé la mini-reprise des affaires l'automne passé, le début de cette année a été à nouveau marqué par des turbulences : le dollar est grimpé jusqu'à fr 1.88½ le 8 avril pour retomber à fr 1.60 deux mois plus tard : 28 centimes de différence en 60 jours, ou 15 % est une douche écossaise qu'il est difficile de supporter, surtout dans le climat d'insécurité économique que nous traversons.

Avenir incertain

Si l'on ajoute aux préoccupations de nature monétaire et à celles touchant à la conjoncture mondiale, les soucis que provoquent les hausses successives du pétrole, l'avenir est à tout le moins incertain. Cette dernière préoccupation ne touche pas tellement la formation de nos prix à l'intérieur de la Suisse (notre industrie est un consommateur modeste d'énergie), mais la capacité d'absorption des marchés étrangers; de nombreux pays du Tiers-Monde et du Quart-Monde devront consacrer une part croissante de leur PNB à l'achat de pétrole (ce qui influencera les possibilités d'achat du consommateur), et une part toujours plus importante de leurs exportations à payer ce pétrole, ce qui amènera les gou-

vernements à modifier leurs programmes d'importation. Notre industrie pourrait bien être l'une des premières à faire les frais de ces revisions. Rappelons ici que l'horlogerie dépend plus que n'importe quelle autre branche économique suisse de ses exportations vers le Tiers-Monde.

SCHWEIZERISCHE GESELLSCHAFT FÜR CHEMISCHE INDUSTRIE
SOCIÉTÉ SUISSE DES INDUSTRIES CHIMIQUES
SOCIETÀ SVIZZERA DELLE INDUSTRIE CHIMICHE
SWISS SOCIETY OF CHEMICAL INDUSTRIES

Wünsche an die wirtschaftliche Berichterstattung durch
die diplomatischen Vertretungen der Schweiz im Ausland

A Allgemeine Informationen

1. Aufgabenbereich der SGCI

Unserer Gesellschaft sind Firmen aus verschiedenen Produktionsrichtungen angeschlossen: Farbstoffe, Pharmazeutika, Veredelungs- und Hilfsprodukte für die Verarbeitung insbesondere von Textilien, Papier, Leder- und Kunststoffen, Herstellung von Kunststoffen, künstlichen Fasern und Cellulose-Derivaten, Schädlingsbekämpfungsmitteln, Riechstoffe, Aromastoffe, anorganische Industriechemikalien, organische Zwischenprodukte (inkl. Petrochemie), Sprengstoffe, Düngemittel etc. Die schweizerische Chemie ist äusserst breit gefächert; eine abschliessende Aufzählung ist daher nicht möglich.

2. Bedeutung der Berichterstattung:

2.1. Der Hauptteil unserer Mitglieder setzt sich aus mittleren und kleineren Firmen zusammen, die nicht ein eigenes Informationsnetz aufziehen können und so nur fragmentarisch oder nicht immer zuverlässig über verschiedene Auslandsmärkte orientiert werden. Die diplomatischen Berichte sind daher für diese Unternehmen besonders wichtig, weil sie sie in die Lage versetzen, die Gesamtzusammenhänge zu überblicken und namentlich drohende Gefahren in einzelnen Staaten rechtzeitig zu erkennen, aber auch über neuste Rechtsentwicklungen auf dem laufenden gehalten zu werden.

2.2. Die Grossfirmen verfügen dank der ausländischen Tochter-

gesellschaften im allgemeinen über gute Informationen. Diese sind aber nicht selten auf bestimmte Wünsche gegenüber den schweizerischen Mutterhäusern abgestimmt. Die diplomatischen Berichte werden daher als Mittel zur Kontrolle der konzerninternen Rapporte benötigt.

2.3. Unsere Gesellschaft als Dachorganisation ist selbst an den diplomatischen Berichterstattungen sehr stark interessiert. Sie bilden die Grundlage für unsere Kontakte mit den Behörden hinsichtlich einzelner Probleme, insbesondere bei bilateralen Gesprächen mit den einzelnen Ländern, aber auch bei multinationalen und internationalen Verhandlungen. Zudem werden wir auch in die Lage versetzt, uns ein eigenes umfassendes Bild über die Entwicklungen in den einzelnen Ländern zu machen und gewisse Erscheinungen in der Schweiz so in Verbindung mit Ursachen im Ausland zu bringen.

2.4. Grossen Wert legen wir bei der Weitergabe von Informationen auf die Vertraulichkeit. So leiten wir Berichte unserer Botschaften im Auslande nicht direkt weiter. Diese Informationen werden umgearbeitet, wobei die Quelle nicht angegeben wird, ausser bei Informationen, welche direkt zur weiteren Verbreitung angegeben werden (z.B. über ausländische Handelsmessen etc.).

3. Nachrichtenbedarf

Dieser bezieht sich hauptsächlich auf Informationen, welche nicht direkt in Tageszeitungen oder Fachzeitschriften erscheinen, oder dies nur mit einer gewissen Verspätung.

Wir sind hauptsächlich an folgenden Fragen interessiert:

3.1. Exporte

Da der Grossteil der schweizerischen Chemieproduktion exportiert wird, sind wir vorab daran interessiert, über alle Entwicklungen informiert zu werden, welche die Ausfuhr unserer Waren beeinflussen können. Dies gilt hauptsächlich für staatliche Regelungen. Daneben sind wir aber auch an Meldungen interessiert, welche von politisch relevanten Gruppen der betreffenden Länder ausgehen und in nächster Zukunft zu einer Verhaltensänderung der betreffenden Regierung führen könnten. So sind z.B.

Informationen über Angriffe auf die pharmazeutische Industrie von Nutzen. Hauptsächlichste staatliche Massnahmen, welche uns interessieren:

Einführung, Veränderung oder Abschaffung von quantitativen Einfuhrrestriktionen (Similarvorschriften), Zöllen, Depotleistungen, Zusatzsteuern, Preisvorschriften, 'Dumpingmassnahmen, Auswirkungen von Integrationen und internationalen Abmachungen etc.

In zentralwirtschaftlichen Staaten: Adressen der zuständigen Einkaufs- und Verkaufsstellen; Planungs- und Entscheidungsmechanismen; wenn möglich Angaben über Aussenhandelspläne; besonders auf dem Chemiesektor; Gewichtung der Branchen und bei COMECON-Staaten Kooperationspläne, Aenderungen der X-Jahres-Pläne.

3.2. Zahlungseinschränkungen

Unser Interesse gilt sodann den Massnahmen, die die Heim-schaffung von Guthaben aus dem Export beeinflussen, wie Einführung, Veränderung oder Abschaffung von Devisenrestriktionen, Transferbehinderungen etc.

3.3. Schutz des industriellen Eigentums

Bekanntlich hat die schweizerische chemische Industrie grössere Produktionsanlagen im Ausland. Alle Massnahmen, die die Erhaltung und Bewirtschaftung dieser industriellen Investitionen im Ausland betreffen sind für uns von grosser Bedeutung. Von grundlegender Bedeutung sind mögliche Nationalisierungstendenzen oder Massnahmen, welche auf eine faktische Enteignung hinauslaufen. Bei der laufenden Geschäftsausübung sind aber vorab folgende Massnahmen von Bedeutung, die die Bewirtschaftung der Tochtergesellschaften erschweren oder verunmöglichen können: Behinderung oder Unterbindung der Zufuhr von Rohstoffen und Zwischenprodukten durch quantitative, qualitative oder zahlungsmässige Restriktionen, übermässige Fiskal- und Soziallasten, übermässige verwaltungstechnische Erfordernisse, wie auch überdurchschnittliche Umweltschutzmassnahmen inklusive Giftgesetze, Toxikologie, Erschwerung des Lizenz- und Dividendentransfers etc. Besonders häufig sind die Behinderungen der Lizenzüberweisungen, die den Forschungskostenbeitrag darstellen für das vom Mutterhaus der Tochtergesellschaft für die kommerzielle Verwertung zur Verfügung gestellte geistige Eigentum (Know-how, Patente).

Im gleichen Zusammenhang interessieren uns alle Normen, welche die Vornahme oder die Veränderung von industriellen Investitionen berühren und vorab Sonderbestimmungen für die chemische Industrie. Interessant sind dabei auch Spezialbehandlungen einzelner Länder oder Ländergruppen. In dieses Kapitel fällt auch die Einstellung zu den sogenannten multinationalen oder transnationalen Gesellschaften.

3.4. Schutz des geistigen Eigentums

Die schweizerische chemische Industrie ist auf allen ihren Sparten sehr forschungsintensiv. Daher müssen die heute marktgängigen Erzeugnisse den Forschungsaufwand von Morgen vorfinanzieren, damit dadurch die Produktion von Uebermorgen sichergestellt werden kann und gleichzeitig auch die Qualität der Produkte gesichert ist. Die Frage nach den Massnahmen, die den Schutz des geistigen und gewerblichen Eigentums zum Gegenstand haben (Patentrecht, Markenrecht etc.) ist daher für unsere Zukunft von zentraler Bedeutung. Leider bestehen heute in verschiedenen Ländern Tendenzen, die bestehenden Schutzmassnahmen abzubauen. Wir sind daher an allen Informationen über neuere Tendenzen interessiert, aber auch an eventuellen Möglichkeiten von Erweiterungen der Schutzbestimmungen. All diese Fragen sind heute vorab in Entwicklungsländern im Zusammenhang mit dem vermehrten Wunsche nach günstigen Technologietransfers wichtig. Diese Informationen helfen uns, wenn immer möglich, rechtzeitig mit andern Ländern koordinierte Vorstösse zu unternehmen. Wir sind ebenfalls an Inspektionsbegehren ausländischer Behörden interessiert.

3.5. Spezifische Branchenprobleme

Verschiedene Länder, vorab Entwicklungsgebiete, geben heute detaillierte Planungsunterlagen für fünf bis zehn Jahre heraus. Dabei ist in der Regel auch ein Kapitel der chemischen Industrie gewidmet. Es ist für uns wertvoll, frühzeitig von solchen Projekten zu erfahren. Dabei ist auch die Einstellung der Regierung zur Art der Ausführung der Projekte wichtig (Regierungsbeteiligung, joint-ventures, ausländische Tochtergesellschaften etc.). Im weitem interessieren spezielle Einfuhrrestriktionen, die auf Erzeugnisse beschränkt sind, welche oft

als sogenannt "Less essential" gelten. Dies betrifft in der Regel die Riechstoff-Industrie. Vorschriften über Lebensmittelfarben werden in der Regel nur die Farbstoff-Industrie tangieren, aber auch teilweise die lebensmittelverarbeitende Industrie, mit welcher wir ebenfalls gute Verbindungen haben. Die häufigsten Probleme stellen sich heute aber im Sektor der pharmazeutischen Industrie. Es sind z.T. nationalistische, z.T. sanitätspolizeiliche Gründe, aber auch immer mehr sozialpolitische und gesellschaftspolitische Belange welche die Pharma-Industrie in vielen Ländern zu einem Politikum 1. Ranges werden lässt. Im Vordergrund stehen dabei folgende Fragen: Klima gegenüber der pharmazeutischen Industrie, Registrierung von Heilmitteln (insbesondere die Anforderungen und die Dauer der Registrierungszeit), Umfang der Aerzte-Information (Muster), Publikumspropaganda, Preisregulierungen und Art der Preisüberwachung, Informationsanforderungen bei der Kontrolle der Heilmittelpreise, Margenbestimmungen etc.

Im weitem können sich auch Probleme ergeben, welche einzelne Firmen berühren, dadurch aber auch das Ganze beeinflussen, z.B. Spezialarrangements über Verzicht auf Markennamen, unseriöse Geschäftspraktiken etc.

3.6. Aktivität der ausländischen Konkurrenz

Mindestens jährlich einmal wären wir für eine Uebersicht der Chemie-Einfuhren dankbar, aus der zudem ersichtlich ist, wie sich unser Anteil am Ganzen entwickelt hat. Von Interesse sind aber auch Angaben über die Gründung von neuen Produktionsgesellschaften (mit

schweizerischem oder ausländischem Kapital), denen bezüglich eines bestimmten Marktes eine gewisse Bedeutung zukommt. Unter Umständen können derartige Gründungen später die weitere Einfuhrpolitik des Landes beeinflussen. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass die Tätigkeit der ausländischen Konkurrenz z.T. auch unter dem Titel "Entwicklungshilfe" geschieht.

3.7. Rohstoffpolitik

Da unsere Industrie weitgehend auf den Import der Grundstoffe angewiesen ist, sind wir für alle Informationen dankbar, welche die Rohstoffpolitik der betreffenden Länder betreffen, vorab über Kontingentierungen, Preisfestsetzungen und die Teilnahme an internationalen Abmachungen.

3.8. Spezialproblem: Kompensationsgeschäfte

Insbesondere bei Oststaaten, vermehrt aber auch bei Entwicklungsländern, werden bei industriellen Projekten an Stelle der Bezahlung mit konvertierbaren Zahlungsmitteln immer mehr Waren angeboten. Dadurch geschieht ein gewisser Rückschritt zur Tauschwirtschaft. Diese Waren kommen in der Regel nicht kontinuierlich auf den Markt und können zu empfindlichen Störungen des Preisgefüges führen. Dadurch werden einmal gewisse Absatzmärkte westlicher Unternehmungen gefährdet, aber auch die längerfristige Planung wird dadurch erschwert. Wir sind daher an Abmachungen von Kompensationsgeschäften auf dem Chemie-Sektor interessiert, unabhängig zwischen welchen Stellen diese Vereinbarungen getroffen werden. Dabei interessiert die Menge und die Art des Gutes und eventuelle Absatzkanäle und Preis-

regulierung. Zudem ist der Zeitpunkt des Auftretens der Ware auf dem Markt von Bedeutung, ebenso eventuelle Vorschriften, auf welchen Märkten ein Gut abgesetzt werden darf und auf welchen dies nicht der Fall sein kann.

3.9. Gemischte Kommissionen

Dieses Instrument zwischenstaatlicher Zusammenarbeit wurde in letzter Zeit vermehrt eingesetzt. Wir sind daher an Mitteilungen über die Vorbereitung, Durchführung und das follow-up solcher Kommissionen interessiert.