

1 juni 1959.

U 6118-59 - C46 - E1/ES9.

Land : RUSLAND/OOSTENRIJK. PA 9714/17

Onderwerp : Methode van de Russische handelsdelegatie voor samenwerking met het Oostenrijkse bedrijfsleven voor:

Referenties : 

1. economisch-zakelijk contact;
2. uitwisseling van publikaties en gegevens op technisch/wetenschappelijk gebied.

Datum van waarneming : Begin mei 1959.

Bron : Waarschijnlijk betrouwbaar.

Opmerkingen :

Mede-Verzonden aan: Z.Exc. de Minister van Economische Zaken, t.a.v. de Heer A. Heuperman, Afdeling Industrialisatie.

Zijner Excellentie Prof. Dr. J.E. de Quay,  
Minister-President,  
Plein 1813 nr.4,  
's-Gravenhage.

1. ECONOMISCH/ZAKELIJK KONTAKT.

2. UITWISSELING VAN PUBLIKATIES  
EN GEGEVENS OP TECHNISCH/WER-  
TENSCHAPPELIJK GEBIED.

1. Auf Grund einer umfassenden Befragung österreichischer Unternehmungen, welche Geschäfte mit der sowjetischen Handelsdelegation in Wien abgeschlossen haben, oder laufend durchführen, wurde eine zusammenfassende Darstellung über die Methodik der Arbeit der Handelsdelegation durchgeführt, welche in folgenden Grundthesen gipfelt.

Bei der Anbahnung von Geschäftsverbindungen sind grundsätzlich zwei verschiedene Methoden festzuhalten. Die neuerliche Anbahnung und die Erhaltung von Geschäftsbeziehungen zu den ehemals unter sowjetischer Leitung gestandenen s.g. USIA-Betrieben einerseits und die Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit Firmen, die vor Abschluss des Staatsvertrages keinerlei Kontakt zu sowjetischen wirtschaftlichen Stellen hatten, wobei es sich in erster Linie um Firmen im Bereich der ehemaligen westlichen Besetzungszonen handelt.

2. 2.1. Die Neuanbahnung und die Erhaltung von Geschäftsbeziehungen zu ehemaligen USIA-Betrieben wird seitens der sowjetischen Handelsdelegation nach Möglichkeit auf der Basis alter persönlicher Kontakte zu Firmenangehörigen hergestellt, wobei oft Vertreter der Handelsdelegation, die im Rahmen von Umbesetzungen heute andere Aussehenhandelsorganisationen vertreten, nur wegen persönlicher Kontakte die Geschäfte jener Aussehenhandelsdelegationen im Einzelfall weiterführen, die sie früher innehatten.

Die Kontakte sind naturgemäss meistens auf Beziehungen zu kommunistisch beeinflussten oder rein kommunistischen Betriebsangehörigen und auf der Basis einer aus der Besatzungszeit hervorgehenden Kenntnis der Stärken und Schwächen eines Betriebes aufgebaut. Der Kontakt zu den ehemaligen USIA-Betrieben, deren Einbau in die österreichische Wirtschaft selbst und in dem Exportgeschäft nach dem Westen äusserst langsam vor sich geht, fusst logischerweise auf der Fortsetzung der bereits früher getätigten Geschäfte, da sowohl der Betrieb wie auch die sowjetischen Handelsvertreter auf das österreichisch-sowjetische Geschäft in diesen Einzelfällen eingeschult und darin gut versiert sind.

Es muss festgehalten werden, dass tatsächlich der grösste Teil der ehemaligen USIA-Betriebe, soweit sie überhaupt fortgeführt wurden, sich aus dem Geschäft mit der sowjetischen Handelsvertretung nicht gelöst haben und ihre kommerzielle Basis nach wie vor im sowjetischen Geschäft liegt.

2.2. Bei der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen zu Firmen in den ehemals westlichen Besetzungszonen, spielt entgegen vielfachen Erwartungen, das durch den kryptokommunistischen Professor DOBRITSCHER aufgezogene "österreichische Büro für den Ost-West-Handel" in Wien III eine untergeordnete Rolle. Sogeannte Informationsreisen sowjetischer Handelsvertreter, welche bisher im Spätsommer 1955 und nach den Herbstmassen '55, '56, '57 und '58 stattgefunden haben, boten die Basis einer Kontaktaufnahme.

Diese Informationsreisen, an welchen offensichtlich bewusst Angehörige der sowjetischen Botschaft teilnahmen und die somit zu einem höchst offiziellen Ereignis wurden, zwangen österreichische Betriebe auch wenn sie nicht wollten, den persönlichen Kontakt aus Höflichkeitssgründen aufzunehmen. Das Programm dieser Besichtigungs- und Informationsreisen war immer ausserordentlich sorgfältig vorbereitet und für jeden einzelnen Betrieb standen sowjetische Fachleute für Unterhandlungen zur Verfügung.

Gleichzeitig muss festgestellt werden, dass niemals von sowjetischer Handelsseite eine Initiative zur Kontaktaufnahme mit einer österreichischen Firma ausging, wenn nicht bereits ganz konkrete Geschäftsabsichten von sowjetischer Seite bestanden und die sowjetische Seite umfassende Unterlagen über das österreichische Unternehmen zur Verfügung hatte. Die ersten Vorschläge zur Aufnahme kommerzieller Kontakte beliefen sich fast immer auf den Hinweis der Möglichkeit eines Einbaus in die österreichischen Ablöseleriefungen und erst in zweiter Linie auf rein kommerzielle Lieferungen.

Offensichtlich wurde auch, dass das sowjetische Importinteresse bedeutend grösser als das sowjetische Exportinteresse war. Mit der Lockung eines durch die sowjetischen Stellen angeblich möglichen jederzeitigen Einbaus in die Ablöseleriefungen, unter Umgehung der vielerlei kommerziellen Schwierigkeiten auch bürokratischer Natur beim normalen Handel, wurde begonnen.

Gleichzeitig wurde seitens sowjetischer Handelsvertreter laufend mit dem grossen Volumen der Einzelaufträge operiert, die zu vergeben sich in der Lage wären. Das Verhalten der sowjetischen Handelsvertreter in diesem Zusammenhang muss als ausgesprochen rein kommerziell im besten Sinn dieses Wortes angesehen werden, wobei noch hinzukommt, dass die österreichischen Unternehmungen, gewohnt mit unfachmännisch handelnden allgemeinen Export-Importfirmen zu tun zu haben, durch die fachmännische Behandlung und Begutachtung, die seitens der sowjetischen Handelsvertreter laufend erfolgt, ausserst empfänglich und ansprechbar sind.

3. Hierzu kommt noch die bewusste Anbahnung eines s.g. Austauschtes technischer Dokumentation. Sie erfolgt meist im Rahmen bereits begonnener kommerzieller Verhandlungen über Lieferungen.

3.1. Hier tritt plötzlich die sowjetische Aussenhandelsorganisation TECHNOPROM-EXPORT in Erscheinung, bezieht sich auf die laufenden geschäftlichen Kontakte, spricht sich lobend über die rationale Erzeugungsweise oder die Qualität der Erzeugnisse aus, spricht von Austausch technischer Erfahrungen und erklärt sich bereit eine nach Wunsch aussortierte Musterendung zum Versand zu bringen. Es handelt sich bei den Mustersendungen wie auch weiterhin durchwegs um manuskriptmässig aufgemachte Arbeiten in deutscher Sprache zu den jeweils gewünschten speziellen Sachgebieten, die vor allem bei mittleren und kleineren Unternehmen, die keinerlei eigenen Dienst zur Sichtung neuer Litteratur aus dem Westen wie aus dem Osten besitzen, ihren Eindruck nicht verfehlen.

- 3.2. Ist nun die österreichische Firma mit der Aufnahme eines Austauschtes technischer Dokumentation einverstanden, schliesst die TECHNOPROMEXPORT einen Vertrag auf der Basis wonach die Organisation TECHNOPROMEXPORT entsprechend den Wünschen der österreichischen Firma unveröffentlichtes technisches Fachmaterial beschafft und die österreichische Firma ihrerseits entsprechend den Wünschen der TECHNOPROMEXPORT unveröffentlichte Materialien über technische Erfahrungen, etc. im eigenen Unternehmen übergibt.
- 3.3. Mit der Uebergabe beiderseits ist automatisch das beiderseitige Recht zur praktischen Einführung in die eigene Produktion und Verwertung des Empfängers eingeschlossen.
- 3.4. Da sich vielfach bereits in den ersten übergebenen Materialien für den österreichischen Betrieb oft interessante Unterlagen befinden, wird ein solcher Vertrag manchmal mit, manchmal ohne den stillschweigenden Vorbehalt nur Material zu übergeben, das zwar nicht publiziert ist aber auch die Firma nicht schädigen könne, untermietet. Die praktische Durchführung liegt dann in der Aktivität der TECHNOPROMEXPORT, welche je nach ihrem Interesse in schnelleren Abständen und grösseren Quantitäten den Austausch in Gang bringt.
- 3.5. Die Ueberprüfung des zur Verfügung gestellten Austauschmaterials ergab bei einer Gesamtzahl von 42 Betrieben, wo eine solche Ueberprüfung vorgenommen wurde, dass bei 27 Unternehmen der Nachweis erbracht werden konnte, dass das übergebene Material in russischen Fachzeitschriften teilweise

- bereits Jahre zurück publiziert worden war, jedoch in im Auslande schwer oder nicht vollständig greifbaren sowjetischen Fachzeitschriften. Bei dem Rest konnte ein solcher Nachweis nicht erbracht werden.
- Weiters haben nach eigenen Aussagen der Firmen von den angeführten 27 Fällen nicht weniger als 16 Unternehmen praktisch unbeschränkt ihr Erfahrungsmaterial und ihre technischen Kenntnisse und Ergebnisse der TECHNOPROMEXPORT zur Verfügung gestellt.
- 3.6. Diese sowjetische Organisation erhielt hiermit unpubliziertes technisches und Erfahrungsmaterial für Uebersetzungen in sowjetischen Fachzeitschriften.
- 3.7. Somit ist dieser Austausch nichts anderes als eine offenkundige Wirtschaftsspionage, die auf der Unkenntnis und die praktische Im Westen kaum erfolgende Routinemässige Auswertung des vorhanden umfangreichen Materials an sowjetischen Fachzeitschriften fusst.
- 3.8. Die Leitung der faktisch mit technischer und kommerzieller Spionage beauftragten sowjetischen Ausssenhandelsdelegation TECHNOPROMEXPORT in Wien hat A.G. GRIGOREW. GRIGOREW befand sich bereits in den ersten Jahren der Besatzungszeit in Wien und war in verschiedenen wirtschaftlichen Funktionen im Rahmen des sowjetischen Hochkommissariats tätig. Er spielte eine bis heute nicht klargestellte Rolle bei der Säuberung der Zentraldirektion der UStA, in deren Rahmen eine nicht geringe Zahl führender sowjetischer Funktionäre verurteilt wurde. Auch Oesterreicher wurden in diesem Zusammenhang verschleppt. Mit ihm zusammen sind in den verschiedenen Sektionen im Büro der TECHNOPROMEXPORT tätig: I.I. SUPRODIN, P.D. ILLARIONOW, A.F. KANUNNIKOW, B.M. CHIRNYSCH. Die letzten beiden sind Fachleute der Energiewirtschaft. Weiters noch der 1923 geborene N.N. BUGOROW.

Datum: Anfang Mai 1959.