

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 85 (1967)
Heft: 10

Artikel: Symposium über Ingenieur- und Architekturarbeiten im Ausland: erste Diskussion
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-69390>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Ingenieure in den anderen Ländern. Diese Einstellung vermittelte dem Autor einen kurzfristigen, ja fast isolationistischen Eindruck. Es mögen dies Erfahrungen aus Einzelfällen sein, aber es verbleibt die Tatsache, dass heute für derartige Aufgaben kaum eine schweizerische Arbeitsgemeinschaft besteht, und dass für eine allfällige Neuformierung die Möglichkeiten, einen Auftrag zu erlangen, äusserst erschwert sind, weil der Plafond der Konkurrenz dicht und kaum mehr zu durchdringen sein wird.

Bei dieser Aufgabe handelt es sich um umfassende Erschliessungsstudien, die sich über ganze Regionen erstrecken und sämtliche industriellen Verwertungsmöglichkeiten wirtschaftlich und technisch einschliessen, woraus sich danach ganze Serien von Einzelprojektierungen ergeben können. Solche Arbeiten sind in keiner Weise einfacher Natur, sie sind auch keineswegs mit Bauaufträgen oder Maschinenlieferungen ins Ausland zu verwechseln, sie benötigen einen ungeheuren Einsatz und ein Aufgebot an Fachleuten aller Zweige und bedingen ein fast ideales Zusammenarbeiten aller dieser Elemente in einer Art, wie es in der Schweiz in der Regel nicht nötig ist. Diese Arbeiten stellen jedoch ausgesprochene Schlüsselprojekte dar und könnten am ehesten von jenen erkannt werden, die in die Förderung der Lebensverhältnisse in diesen Ländern vorgängig und unabhängig Einblick erhielten. Es kann angenommen werden, dass es im ganzen gesehen für derartige Unternehmen zwar noch nicht zu spät ist, doch dürften die heutigen Schwierigkeiten hierfür nicht unterschätzt werden. Zur Zeit soll die Gründung einer solchen Arbeitsgemeinschaft geplant sein, was, sofern dies den Tatsachen entspricht, sehr erfreulich wäre. Dennoch kann man sich der Frage nicht entziehen, ob wir in der Schweiz immer zuwarten sollen und uns so lange gegenseitig konkurrenzieren müssen, bis andere Länder uns das gute Beispiel geben.

Erste Diskussion

Eric Choisy eröffnet die Diskussion.

*Augusto Rima*¹⁾ verweist auf die Wirksamkeit der ASIC bzw. der FIDIC, welche Ingenieure aus 18 Nationen vereinigt. In der ASIC sind 50 Ingenieurbüros mit zusammen etwa 1000 Angestellten zusammengeschlossen; höchstens die Hälfte der 50 Büros interessieren sich für Auslandsarbeiten. In ihrer jetzt schon 50 Jahre dauernden Tätigkeit hat die FIDIC manche Kontakte ermöglicht. Etwa 1-2% der geführten Gespräche haben zu Auslandsaufträgen an ASIC-Mitglieder geführt.

*Emil Schubiger*²⁾: Seit Jahren bilden der Austausch von Informationen und die Zusammenarbeit beratender Ingenieure einen Gesprächsstoff an den Jahresversammlungen der FIDIC. Die Schaffung einer Clearingstelle zum schriftlichen Austausch konkreter Erfahrungen scheitert jedesmal an geschäftlichen und politischen Bedenken. Nach den Sitzungen jedoch, wenn sich die Kollegen aus 18 Ländern aller Kontinente in Tischgemeinschaft zusammenfinden, lässt sich mündlich manches erfahren, was nicht in eine Kartothek passt. Persönliche Bekanntschaft ist Voraussetzung für die Brauchbarkeit erhaltener Informationen.

*Rolf Vollenweider*³⁾ erinnert daran, dass das Bauwesen als schweizerische Exportleistung allgemein mehr Beachtung verdient. In diesem Sinn begründet er die heutige Aussprache. Der Vollständigkeit halber müsse jedoch auch die Auslands-tätigkeit der Schweizer Bau-Unternehmer als Teil der Bau-Industrie erwähnt werden. Ein besserer Kontakt aller Beteiligten, besonders bei der Behandlung von Problemen wie Exportrisikoschutz, auch Finanzierung, Entwicklungshilfe, usw. dränge sich auf. Diese Koordinierung sei bei verschiedenen Konkurrenzländern schon längst eine Selbstverständlichkeit.

*Olivier Rambert*⁴⁾ bestätigt die Ausführungen von H. R. Suter: Pauschalpreise sind weitaus die beste Lösung. Wie schon ausgeführt wurde, müssen sich die Schweizer Ingenieure bemühen, etwas Neues zu bieten, von alltäglichen Aufgaben aber absehen, denn diese können von den Fachleuten der Entwicklungsländer selbst gelöst werden. Rambert ist noch nie in die Lage gekommen, im Ausland mit Schweizer Firmen in Konkurrenz zu treten; noch jedesmal hat sich eine

Generelle Erfahrungen

In diesem Zusammenhange, und falls man tatsächlich eines Tages aus den Erfahrungen des einen oder anderen schweizerischen Experten Nutzen ziehen möchte, ist noch darauf aufmerksam zu machen, dass eine «Schweizerische Vereinigung von Experten der Technischen Zusammenarbeit mit Entwicklungsländern» existiert. Diese Vereinigung hat eine Zusammenstellung der Tätigkeit der Mitglieder ausgearbeitet, die laufend nachgeführt wird. In dieser Liste sind bis heute von über 350 Missionen in 87 Ländern, für rund 165 schweizerische Experten, die in bilateraler und multilateraler Arbeit tätig waren, Informationen über Wirkungsfeld, Arbeitsgebiet, Zeitpunkt, Dauer gesammelt. Jederzeit kann auf die spezifischen Erfahrungen dieser ehemaligen Experten zurückgegriffen werden.*)

Wenn mit Recht der schweizerische Ingenieur überall einen guten Ruf für seine Initiative, Kenntnisse, Leistung und Zuverlässigkeit genießt und auch im Ausland das entsprechende Echo findet, so ist man bei der Rückkehr erstaunt, die Richtigkeit des schon oft gehörten Wortes bestätigt zu finden, der Schweizer arbeite zwar viel, aber nicht gerne zusammen. Diese Eigenschaft ist einfach unbegreiflich. Heute wachsen unter dem Druck der Arbeitsbedingungen, wie sie sich besonders in den Entwicklungsländern ergeben, auch im technischen Bereiche die Notwendigkeiten für Teamgeist und Zusammenarbeit in weitestem Sinne. Diese Erfahrung gehört zur wichtigsten Voraussetzung für Arbeiten in den Entwicklungsländern, aber auch für die Realisierung von vielen unserer eigenen, noch unbewältigten Aufgaben.

*) Der Autor, Präsident der Vereinigung, stellt diese Dokumentation Interessenten gerne zur Verfügung.

Adresse des Verfassers: Dr. E. Zipkes, Kantonsingenieur, 4410 Liestal, Laubibergstrasse 21.

Einigung unter den interessierten Schweizerfirmen ergeben. Um diese auch in Zukunft zu erreichen, ist es wichtig, die zuständigen Bundesstellen rechtzeitig über Auslandsvorhaben zu informieren; nur dann können die Behörden helfend eingreifen.

Eric Choisy verweist darauf, dass wir in der Schweiz eigentlich wenig Neues schaffen, sondern nur das, was vom Ausland kommt, vervollkommen. Dies genügt heute nicht mehr. In Amerika ist die Technik viel mehr auf das Kommende ausgerichtet. So rechnet man in den USA beispielsweise damit, dass in 10 Jahren 40% des Umsatzes mit Erzeugnissen erzielt werden, die es heute noch nicht gibt. Dieses Suchen nach Neuem ist unmittelbar an die Forschungskredite gebunden. Wir selber müssen das Neue schaffen, wie Rambert mit Recht gesagt hat.

*Peter Barblan*⁵⁾: Der Export von Ingenieurarbeiten, seien es nun Planprojekte oder eigentliche Bauausführungen, setzt ein besonderes Vertrauen des ausländischen Auftraggebers voraus. In unserer Branche muss sich der Kunde entschliessen, einen Auftrag zu erteilen, bevor er die «Ware» sehen und prüfen kann. Deshalb ist es notwendig, dass wir nicht nur das Produkt exportieren, sondern auch erfahrene und tüchtige Fachleute langfristig ins Ausland senden, die dort unsere und die Interessen des Auftraggebers bestens vertreten. Nur eine langfristige Betreuung und hervorragende fachliche Beratung der Kunden in ihrer Heimat werden das nötige Vertrauen schaffen und unserem Exportbemühen im Kampfe mit der Konkurrenz zum Erfolg verhelfen. Eine Zusammenarbeit auch in dieser Hinsicht sollte von allen am ausländischen Arbeitsmarkt interessierten Kreisen unterstützt werden.

*Emilio Moser*⁶⁾: Die Neutralität der Schweiz spielt in diesem Zusammenhang eine weniger grosse Rolle als vielmehr die schweizerische Unabhängigkeit und ihre unbelastete historische Vergangenheit, im Gegensatz zum noch vorherrschenden Misstrauen der jungen, unabhängigen Staaten gegenüber ihren ehemaligen Kolonialmächten. – Wir leisten auch eine relativ bedeutende Finanzhilfe, die, bei Einbezug der Privatinvestitionen, über 1% unseres Brutto-Volkseinkommens darstellt. Die Kredite an die Weltbank oder an regionale Entwicklungsbanken sowie Anleihen, die auf dem schweizerischen Kapitalmarkt aufgelegt werden (total über 700 Mio Fr. Weltbankanleihen) können allerdings nicht an Auftragserteilungen gebunden werden. – Was schliesslich die Zusammenarbeit der schweizerischen Consulting-

¹⁾ Dipl. Bau-Ing. ETH, Präsident der ASIC, 6600 Locarno, Via Trevani.

²⁾ Dipl. Ing. EPUL, 8006 Zürich, Universitätsstrasse 86.

³⁾ Dipl. Bauing. ETH, Viktoriastrasse 115, 3084 Wabern BE

⁴⁾ Dipl. Ing. ETH, Direktor der Elektro-Watt, 8001 Zürich, Talacker 16.

⁵⁾ Dipl. Bau-Ing. ETH, 3073 Gümligen BE, Beethovenstrasse 5.

⁶⁾ Adresse siehe Seite 155

firmen betrifft, bin ich mir der Schwierigkeiten eines Zusammenschlusses voll bewusst. Immerhin stelle ich fest, dass sich für Einzelaufträge wiederholt verschiedene Firmen zu Konsortien zusammengeschlossen haben, deren Zusammenarbeit im Ausland erfolgreich war. Die Bundesbehörden werden jede Art von Gruppierung, die zu einer besseren Koordination und einer stärkeren Durchschlagskraft im Ausland führt, unterstützen; hingegen ist es eine ganz andere Frage, ob sich der Bund direkt als Partner einer solchen Gruppierung beteiligen soll – eine Frage, die ich in meinem Referat negativ beantwortet habe.

E. Zipkes):* Wir müssen unterscheiden zwischen Consultant-Ingenieur-Firmen, die sich grundlegenden Regionalprojektierungen widmen einerseits, und der Vertretung schweizerischer Ingenieurarbeit im Ausland andererseits. Firmen wie Volkart, Diethelm u.a.m., die seit vielen Jahrzehnten im Orient niedergelassen sind, vertreten

* Adresse siehe Seite 166

Chemie, Maschinenindustrie usw. Dort werden Objekte an Ort und Stelle nicht nur projektiert und konstruiert, sondern auch Kostenvoranschläge gemacht, unter der präzisen Kenntnis der lokalen Gegebenheiten. Aber was fehlt, das sind die Projektbearbeitungen grundlegender Art, in fast regionalem Zusammenhange, das Zusammenarbeiten von Kollegen verschiedenster Branchen. Dazu ist es leider noch nicht gekommen und ich fürchte, wir sind fast zu spät, wenn wir daran noch teilnehmen wollen.

Paul Calame-Rosset⁷⁾, der seit 40 Jahren in Brüssel als Architekt arbeitet, weist hin auf die Wirkung, die der im Ausland tätige Schweizer als Herold für Schweizerprodukte haben kann, was er an Hand eines Beispiels von Bauplatten anschaulich macht. Wenn der Markt so gross geworden ist, dass sich die Fabrikation im Ausland lohnt, ist die Qualität des Produktes leider oft geringer, als sie ursprünglich beim Import aus der Schweiz war.

⁷⁾ Architekt SIA, 2520 La Neuveville, 31 Prés Gutsins.

Hans Brunner, Direktor der Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie, Zürich: Die Exportrisikogarantie für Ingenieur- und Architekturarbeiten

Die Exportrisikogarantie des Bundes ist keine schweizerische Erfindung. Allen voran hat England schon 1919 mit staatlicher Hilfe ein System der Kreditversicherung geschaffen. Unter dem Druck der Krise der dreissiger Jahre, als die wenigen Aufträge, die noch zu erhalten waren, aus einigen Ländern nur zu ausserordentlichen Bedingungen hereingebracht werden konnten, sah sich auch die Schweiz gezwungen, um mit der ausländischen Konkurrenz Schritt halten zu können, von Staates wegen der Produktionsgüterindustrie gewisse Risiken politischer Natur beim Export teilweise abzunehmen.

Am meisten eingengt wurde die damalige Garantie durch den durch den Bund gesetzten Plafond von 10 Millionen Fr., der nicht überschritten werden durfte. Wie eng diese Grenze gezogen war, geht aus einem Vergleich mit dem heutigen Engagement hervor, das sich seit längerer Zeit um 1,5 Milliarden Fr. bewegt. Gesetzlich verankert wurde die Garantie erstmals im Jahre 1939. Das heutige Gesetz datiert vom 26. Sept. 1958 und die Vollziehungsverordnung vom 1. Mai 1959, abgeändert am 24. Okt. 1961.

Der Grundgedanke der Garantie des neuen Gesetzes ist der selbe, nämlich dem Aussenhandel die zusätzlichen Risiken beim Exportgeschäft gegenüber dem Inlandhandel teilweise abzunehmen. Während die Bundesbeschlüsse und auch noch das Gesetz von 1939 das Schwergewicht auf die Arbeitsbeschaffung legten, liegt die Betonung heute aus naheliegenden Gründen auf der Förderung unseres Aussenhandels. Die durch das Gesetz gedeckten Risiken sind:

- a) Verschlechterung fremder Währungen, somit bei Fremdwährungsabschlüssen das Kursrisiko, wobei zu betonen ist, dass in der Praxis Fremdwährungsgarantien nur mit Zurückhaltung erteilt werden, und zwar für Währungen, die von internationaler Bedeutung sind und auf die Dauer des Geschäftes als gut betrachtet werden können. Im Prinzip legt die Garantie Wert darauf, dass in Schweizer Franken verkauft wird. Ferner Transferschwierigkeiten oder Moratorien.
- b) Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung von Staaten, Gemeinden und andern öffentlich-rechtlichen Körperschaften sowie von Auftraggebern «of public utility».
- c) Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung von öffentlich-rechtlichen Garantien privater Schuldner.
- d) Ausserordentliche ausländische staatliche Massnahmen oder politische Ereignisse im Ausland, welche privaten Schuldnern die Erfüllung verunmöglichen, zur Beschlagnahme oder Beschädigung von im Eigentum des Exporteurs stehenden Waren führen oder deren Wiederausfuhr verhindern. Mit dieser Umschreibung ist an die politischen Risiken gedacht, beispielsweise das Risiko, dass ein privater Kunde infolge Krieg oder Revolution sein Hab und Gut einbüsst und aus diesen Gründen zahlungsunfähig wird.
- e) Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Lieferung im Sinne der bisher aufgezählten Risiken oder wegen mangelnder Transportmöglichkeiten im Ausland.

Gegenstand der Garantie sind Exportforderungen. Diesen gleichgestellt sind seit der Vollziehungsverordnung vom Mai 1959 schweizerische Forderungen für *Ingenieur- und Entwicklungsarbeiten im Ausland.*

Ausdrücklich aus der Garantie ausgeschlossen sind die folgenden Risiken:

- a) solche, die der Garantiennehmer wegen vertragswidrigen Verhaltens zu vertreten hat, beispielsweise berechnete Mängelrüge des Kunden.
- b) infolge Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsverweigerung privater Besteller. Im Unterschied zu den meisten Garantie-Institutionen anderer Länder – mit Ausnahme Italiens und teilweise Frankreichs – erstreckt sich unsere Garantie nicht auf die Deckung des privaten Kundenrisikos. Dies hat verschiedene Gründe:
 1. will der Bund dem Exporteur ja nur einen Teil der zusätzlichen Risiken im Export gegenüber dem Inlandgeschäft abnehmen. Im Inland läuft der Verkäufer auch das Zahlungsrisiko seines Kunden.
 2. ist die Privatwirtschaft mit ihren Vertretern an Ort und Stelle mindestens so gut in der Lage, die Zahlungsfähigkeit eines Kunden zu beurteilen, wie dies eine staatliche Organisation tun könnte.
 3. besteht in der Regel die Möglichkeit, das private Kundenrisiko bei einer privatwirtschaftlich organisierten Versicherung abzudecken, in der Schweiz beispielsweise durch die Eidgenössische Versicherungs-Aktien-Gesellschaft und durch den Gerling-Konzern.
- c) wegen Beschädigung, Untergang oder Abhandenkommen des Exportgutes, sofern der Exporteur gegen diese Risiken sich hätte versichern können.

Die *Höhe der Garantie* wird in jedem Einzelfalle durch die Kommission für die Exportrisikogarantie beantragt; sie beträgt höchstens 85% des Auftragswertes zuzüglich allfällige Kreditzinsen. In der Praxis bewegen sich die Garantiesätze heute mit Rücksicht auf die Hochkonjunktur zwischen 65 und 80%. 85% werden fast ausschliesslich zugestanden für zwischenstaatlich vereinbarte Transferkredite, wie sie Indien, Pakistan und Chile gewährt wurden.

Zum Unterschied zu allen ausländischen Garantien enthält das schweizerische Gesetz eine Klausel, dass im Schadenfalle das Garantiebetreffnis zusammen mit einem allfälligen Zahlungsseingang die Selbstkosten des Exporteurs nicht übersteigen darf. Diese Klausel spielt bei Totalverlusten selten eine Rolle, bei Teilverlusten jedoch, wie beispielsweise Kursverlusten, kann sie für den Exporteur recht nachteilig ins Gewicht fallen.

Für die *Beurteilung der Gesuche* sind in erster Linie die Zahlungsbedingungen ausschlaggebend. Leider ist – vor allem für grössere Abschlüsse – ein enormer Druck spürbar, Zahlungskonditionen von einer Länge zu akzeptieren, die die meisten Firmen noch vor 4 bis 5 Jahren mit Entrüstung von sich gewiesen hätten. Dass unser Land einige Hemmungen hat, das Kreditrennen, sei es für Exporte oder Ingenieurarbeiten, an der Spitze mitzumachen, ist leicht verständlich, eingedenk der über 700000 Fremdarbeiter in unserem Lande.

Für die Beanspruchung der Garantie wird eine *Gebühr* erhoben. Sie beträgt für ein innert fünf Jahren abzuwickelndes Geschäft inklusive Deckung des Dekreditorisrisikos bei einem Garantiesatz von 80% knapp 1,7%, berechnet auf der Garantiesumme, also auf dem Maximalbetrag, der durch den Bund gedeckt wird*). Im Vergleich zu den ausländischen Institutionen kann gesagt werden, dass unsere Garantie eine weniger umfangreiche Deckung gewährt als viele andere, decken doch beispielsweise die Engländer bis 95% des Fakturabetrages und bei bankmässig finanzierten Geschäften in Sonderfällen sogar 100%. Andererseits sind für mittel- und langfristige Geschäfte die schweizerischen Gebühren wesentlich kleiner als diejenigen des Auslandes.

*) Die Gebühr ist 1967 um 10% erhöht worden.



Geschäftshaus der Gesellschaft für Grundbesitz in Bochum, Bundesrepublik Deutschland

An einem wichtigen Platz im Herzen der Stadt gelegen, bildet das Geschäftshaus den Eckpunkt einer belebten Strasse. Es wurde in den Jahren 1962 bis 1964 im Anschluss an die Westfalenbank erbaut. Das Gebäude wurde durch die Stadt als «vorbildliches Bauwerk seiner Art» ausgezeichnet. Architekten: **Suter & Suter**, Basel.

Über die Garantien, die die Kommission beantragt, *entscheidet* der Bund, und zwar je nach Höhe der Summe:

- die Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes oder
- das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement oder
- das Eidg. Volkswirtschaftsdepartement mit Zustimmung des Eidg. Finanz- und Zolldepartementes.

Ein wesentlicher Vorteil der Garantien liegt in der Erleichterung der Finanzierung. Die Garantie kann zusammen mit der Forderung an eine Bank abgetreten werden, und die Banken zeigen eine grössere Bereitwilligkeit, eine Auslandsforderung zu finanzieren, wenn ihnen nebst der Forderung auch die Garantie abgetreten werden kann. Die dem Garantieabnehmer im Gesetz überbundene Sorgfalts- und Auskunftspflicht besteht auch nach Abtretung der Forderung weiter.

In unserem Engagement von rund 1,5 Mrd. Fr. spielten bisher die Ingenieurarbeiten nur eine verhältnismässig kleine Rolle, wahrscheinlich darum, weil die schweizerischen Ingenieur- und Architekturbüros in den vergangenen Jahren im Inland dermassen beschäftigt waren, dass sie das Auslandsgeschäft nicht sehr intensiv verfolgen konnten.

Unsere bisherigen Erfahrungen mit der Garantierung von Forderungen aus Ingenieurarbeiten sind nicht schlecht. Hingegen wissen wir von unseren ausländischen Kollegen, dass sie die Risiken auf solchen Forderungen höher einschätzen als für solche aus Warenlieferungen. Es scheint viel leichter, an einem ausgearbeiteten Projekt oder Plan herumzunörgeln, als beispielsweise den Wirkungsgrad einer gelieferten Maschine zu bemängeln. Oft erwarten auch Entwicklungsländer von Projektarbeiten ein Resultat, das zu erreichen nicht möglich ist, weil im Lande die Voraussetzungen fehlen.

Schwieriger als die Gewährung von Garantien für Ingenieur- und Architekturarbeiten ist die Gewährung der Garantie für Bauarbeiten, zeigt sich doch immer wieder, dass bei Bauarbeiten der ausländische Anteil an den entstehenden Kosten und Forderungen sehr bedeutend



Banca Sella, Biella

In der Kleinstadt Biella (Provinz Novara, Oberitalien) wurde in den Jahren 1962 bis 1966 diese private Bank an einem markanten Platz im Stadtzentrum erbaut. Fassadenkonstruktion in granitartigem Stein, unterteilt durch Felder in Putz, gestrichen. Von der Decke abgesetzte Abschlusswand in verschiedenartig bearbeitetem, weissem Carrara-Marmor. Architekten: **Suter & Suter**, Basel.

Banca Sella, Kassenhalle mit Decke aus Gipselementen



ist und oft den schweizerischen übersteigt. Die gesetzlichen Bestimmungen aber – schweizerische Leistungen zu fördern – liessen die Deckung hoher ausländischer Anteile nicht ohne weiteres zu. Der Rückgang der Grossaufträge auf dem Gebiet der Bauten in der Schweiz hat dazu geführt, dass sich unsere Unternehmer vermehrt um ausländische Aufträge bemühen, wobei die rein schweizerischen Leistungen in der Projektierung, Bereitstellung des Maschinenparks und Überwachung der Ausführung bestehen, wobei aber ein Teil der Lokalausgaben meist mitzufinanzieren ist. Es wurde daher eine Eingabe an den Bundesrat gemacht, in Zukunft vermehrt Lokalausgaben bei Bauarbeiten in die Garantie einschliessen zu können. Der Bundesrat hat vor kurzem diesem Antrag zugestimmt. Dem Umstand, dass die schweizerischen Leistungen nur einen Teil des Auftragswertes ausmachen, wird durch eine entsprechende Reduktion des Garantiesatzes Rechnung getragen. Bei den in lokaler Währung zu leistenden Zahlungen würde die Garantie die politischen Risiken und gegebenenfalls das Delkredererisiko umfassen, nicht aber das Transferrisiko, da ja kein Transfer zu erfolgen hat.

Die verschiedenen Garantie-Institutionen der einzelnen Länder haben untereinander seit bald 30 Jahren einen Klub, die sogenannte «*Berner Union*» («*Union d'Assureurs des Crédits Internationaux*»). Die Schweiz gehört ihr erst seit 1956 an. Die «*Berner Union*» dient dem Erfahrungsaustausch in den einzelnen Kundenländern. Durch die «*Berner Union*» ist auch eine vernünftige Zusammenarbeit für Geschäfte gefunden worden, an denen Kontrahenten aus verschiedenen Ländern beteiligt sind. Hat beispielsweise die Schweiz einen Auftrag aus Argentinien erhalten, gibt aber die Hälfte an einen deutschen Partner weiter, so kann die deutsche Garantie-Institution ihre Garantie nicht ohne weiteres geben, weil sie keinen Titel hat, über ihre Botschaft zu intervenieren, wenn Schwierigkeiten entstehen sollten. Argentinien könnte sich auf den Standpunkt stellen, es habe den Auftrag nach der Schweiz erteilt und sei Deutschland keinerlei Rechenschaft schuldig. Da die nationalen Garantiesetze den Ein-

schluss ausländischer Unterlieferungen nur in beschränktem Masse zulassen, wäre weder ein Einschluss in die schweizerische Garantie noch eine deutsche Garantie möglich. Man hat sich daher auf eine Zusammenarbeit geeinigt, wonach der Versicherer des Hauptlieferanten eine Erklärung abgibt, dass, wenn Schwierigkeiten auftauchen, er sich nicht nur für seinen Teil der Forderung einsetzt, sondern auch für diejenigen des Unterlieferanten. Dieses System der Zusammenarbeit spielt vorläufig zwischen der Schweiz und Deutschland, Belgien, Frankreich, Schweden und Norwegen.

Da dieses System die Abwicklung eines Geschäftes natürlich kompliziert, hat man versucht, seine Anwendung womöglich einzuschränken. Die Lösung wurde darin gefunden, dass sich einzelne Staaten gegenseitig verpflichtet haben, ausländische Unterlieferungen aus dem Partnerland in grösserem Masse in die eigene Garantie einzuschliessen. Als erstes Land der Nicht-EWG-Staaten hat die Schweiz mit Deutschland, Belgien und Frankreich ein Abkommen getroffen, wonach gegenseitig 30% ausländischer Unterlieferungen eingeschlossen werden. Inzwischen sind gleiche Abmachungen mit England, Schweden und Norwegen dazugekommen.

Die Mitglieder der «*Berner Union*» haben ferner unter sich eine Empfehlung herausgegeben, nicht über 5 Jahre Kredit hinauszugehen oder aber, wenn diese Frist schon überschritten wird, in jedem einzelnen Falle sofort nach Abschluss des Geschäftes die anderen Garantie-Institutionen zu orientieren. Im konkreten Falle besteht aber oft schon im Offertstadium die Möglichkeit, abzuklären, wie weit die ausländische Garantie mit den Zahlungsbedingungen zu gehen bereit ist. Diese Abklärungen zeigen recht oft, dass es die Auftraggeber meisterhaft verstehen, den einen Interessenten gegen den andern auszuspielen und über die Bedingungen der Konkurrenz reichlich zu phantasieren.

Adresse des Verfassers: Dir. H. Brunner, Geschäftsstelle für die Export-Risiko-Garantie, 8002 Zürich, General-Wille-Strasse 4.

Dr. André Geiser, Sekretär der Schweizerischen Uhrenkammer, La Chaux-de-Fonds: Export- und andere Prämien vom Standpunkt einer Exportindustrie

Einleitung

Exportprämien, Steuer-Rückvergütungen, Kompensationsprämien und ähnliche staatliche Massnahmen zur Förderung der Ausfuhr sollten in einer liberalen Wirtschaft, wie sie die Schweiz kennt, kaum vorkommen, denn sie führen grundsätzlich zu Wettbewerbsverzerrungen. Ganz besonders empfindlich reagieren exportorientierte Industrien, die ihre Absatzmöglichkeiten auf den tatsächlichen Bedarf fremder Volkswirtschaften auszurichten bestrebt sind, auf solche Massnahmen.

Exportförderung

In der Industrie, in der ich tätig bin, gibt es für die gleiche Funktion zwei scheinbar grundverschiedene Definitionen, je nachdem man sich in französischer oder deutscher Sprache ausdrückt. In der Tat wird der Mechanismus, der zwischen dem Räderwerk und dem Regulierorgan der meisten Zeitmesser eingebaut wird, französisch «*échappement*» genannt, während die deutsche Sprache von «*Hemmung*» spricht. Bezogen auf den Aussenhandel und die Aussenhandelspolitik eines Landes dürfte die staatliche Exportförderung, vom heimischen Exporteur aus gesehen, mit der französischen Ausdrucksform übereinstimmen, während gleiche oder ähnliche Massnahmen des Auslandes, bezogen auf unsern Export, meistens als Hemmung empfunden werden. Im folgenden werde ich mich insbesondere mit diesen Rückwirkungen auf den möglichen schweizerischen Export befassen.

Die Exportförderung beginnt bereits dort einzusetzen, wo der Staat sich bereiterklärt, dem Exporteur bei der Ausfuhr seiner Erzeugnisse die auf dem Inlandmarkt zu bezahlenden *Umsatzsteuern* zurückvergüten. Gegen ein solches Vorgehen ist nichts einzuwenden, da es marktkonform ist und grundsätzlich zu keinen Wettbewerbsverzerrungen führt.

Anders verhält es sich jedoch, wenn die durchaus zu Recht bestehenden Bestimmungen über den *Veredelungsverkehr* – der grundsätzlich steuerbefreit sein sollte – dazu missbraucht wird, ein Fertigerzeugnis in einem Drittlande einzuführen, es in einzelne Teile zu zerlegen, in diesem Teilzustand nach einem weiteren Lande wieder auszuführen und für diese Tätigkeit die gesetzlich für den Veredelungsverkehr vorgesehenen Zollrückvergütungen in Anspruch zu nehmen. Die Uhrenindustrie bezeichnet diese Tätigkeit als *Chablonnage* und verurteilt sie.

Exportprämien als Mittel der Exportförderung kennt die schweizerische Exportindustrie nicht. Selbst das Ausland ist zurückhaltend in der offenen Anwendung solcher allgemein verurteilten Massnahmen. Immerhin sind solche und ähnliche Massnahmen doch noch so weit verbreitet, dass sie einer besonderen Würdigung bedürfen. Man kann sie weitgehend unter dem Begriff «*Dumping*» zusammenfassen. Dieses Vorgehen wurde vom *General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)* definiert und lautet: «Im Sinne dieses Artikels ist eine Ware dann als zu einem geringeren als dem normalen Wert in den Handel eines einzuführenden Landes gebracht anzusehen, wenn der Preis einer von einem in ein anderes Land ausgeführten Ware geringer ist als der entsprechende Preis für die gleichartige Ware im üblichen Handelsverkehr, wenn sie für den Verbrauch im Exportlande bestimmt ist oder bei Fehlen eines derartigen Inlandpreises geringer ist als der höchste vergleichbare Preis für die Ausfuhr der gleichartigen Ware nach irgend einem dritten Lande im üblichen Handelsverkehr, oder die Gestehungskosten dieser Ware im Ursprungslande, zuzüglich einer angemessenen Spanne für Verkaufsspesen und Gewinn. In jedem Falle werden Unterschiede in den Bedingungen und den Modalitäten des Verkaufs, Unterschiede in der Besteuerung sowie andere die Preisbildung berührende Unterschiedlichkeiten entsprechend berücksichtigt.»

Der praktisch wichtigste Fall des internationalen Dumping ist der Auslandsverkauf zu einem Preise, der niedriger ist als der Verkaufspreis der selben Ware zur gleichen Zeit, unter sonst gleichen Umständen im Ausland. Die schweizerische Uhrenindustrie kann verschiedene Beispiele eines solchen Vorgehens ihrer Konkurrenzindustrien aufzählen. Es versteht sich, dass solche Massnahmen zu Marktverzerrungen führen. Indessen ist zu bemerken, dass die Einreihung der Preise der Aussenhandelsmonopole zentralgesteuerter Volkswirtschaften unter die sog. freien Preise insoweit problematisch erscheint, als deren Preisbildung keine Rücksicht auf die Rentabilität der Exportbetriebe zu nehmen braucht.

Dumping ist praktisch sehr schwer festzustellen, obwohl solche Massnahmen der harmonischen Fortentwicklung des Welthandels entgegenlaufen und sich der vollen Auswirkung des *Gesetzes der komparativen Kosten*, d. h. der internationalen Arbeitsteilung entgegenstellen. Es ist dies eine Erkenntnis, welche bereits die Vertreter der