

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

**Artikel:** Export- und andere Prämien vom Standpunkt einer Exportindustrie  
**Autor:** Geiser, André  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-69391>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 24.01.2026

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

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

klassischen Nationalökonomie formuliert haben und die man seitdem in mancher Form abgewandelt und durchzuführen versucht hat. Die Integrationsbestrebungen der Gegenwart sind der neueste Versuch, diese theoretische Erkenntnis in die Wirklichkeit umzusetzen.

#### Osthandel

In der Gegenwart gibt es allerdings noch andere Handelshemmnisse, die äusserst schwer zu lösende Probleme aufwerfen. Zu diesen Problemen gehört die künftige Entwicklung des Ost-Handels, sowie der Handel mit den Entwicklungsstaaten. Hier handelt es sich um die Überwindung von Hemmnissen, die nicht nur strukturell bedingt, sondern mit der wirtschaftlichen und politischen Konzeption der Wirtschaft zusammenhängen. Beim Osthandel stösst die freie Marktwirtschaft des Westens auf einen mehr oder weniger autonomen Wirtschaftsblock, der seit 1949, mit der Gründung des COMECON (des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe) auch versucht, sich zu integrieren. Die Tatsache, dass in diesem Handelsverkehr die Institutionen der dezentralisierten Marktwirtschaft mit denjenigen der zentralisierten Planwirtschaft aufeinanderstossen, ergibt ausserordentlich schwierige Probleme. Vorerst darf nicht ausser acht gelassen werden, dass die Fünf-, Sieben- oder X-Jahrespläne der Oststaaten *Gesetzeskraft* haben. Sie können – wenn überhaupt – nur äusserst schwer umgestaltet werden. Grundsätzlich darf nichts unternommen werden, was nicht im Wirtschaftsplan vorgesehen ist.

Eine Konsumgüterindustrie wie die Uhrenindustrie hat dabei äusserst geringe Möglichkeiten, ihren Absatz nach diesen Märkten zu behaupten oder gar weiterzuentwickeln. So verbleibt ihr beinahe nur die Möglichkeit, sich an den wenigen Messen und Ausstellungen der Oststaaten zu beteiligen und im Rahmen der allgemein zur Verfügung gestellten Messekontingente ihr Exportgeschäft aufrechtzuerhalten. Indessen kann oft festgestellt werden, dass die Bezahlung solcher «Messeexporte» nur durch Abschluss von sogenannten Kompensationsgeschäften erfolgen kann. Das bedeutet, dass die Schweiz als Exportland fremde Erzeugnisse aufnehmen und vertreiben muss, die ihr bedarfs- und qualitätsmässig nicht ohne weiteres passen. Da die Exporteure in der Regel solche Gegenimporte nicht selbst absetzen

können, indem sie nicht über die nötige Verkaufsorganisation verfügen, müssen sie sich der Hilfe von Handelsfirmen bedienen. Da der Absatz des Einfuhrgutes nur zu konkurrenzfähigen Preisen erfolgen kann, bedingen diese Gegengeschäfte oft die Bezahlung von sogenannten *Kompensationsprämien*, die, auf die Schweizer Exporte umgelegt, die Exportwaren verteuern.

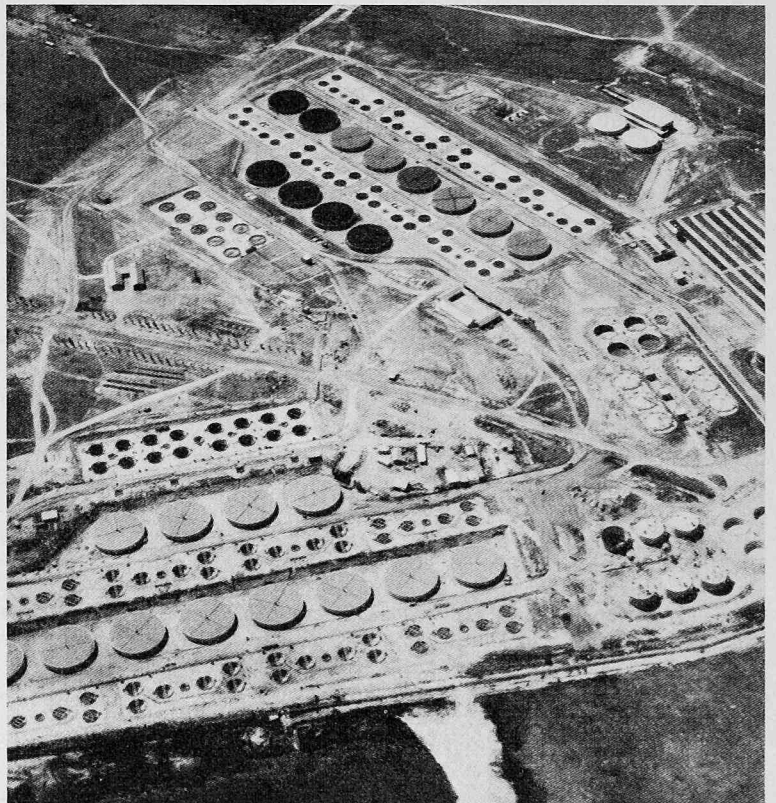
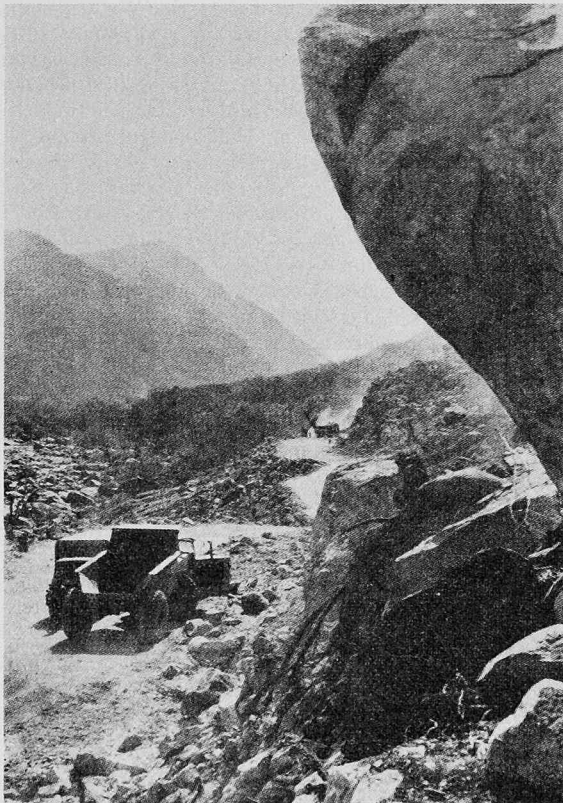
Investitionsgüter und die Tätigkeit der Ingenieure und Architekten haben immerhin etwas bessere Möglichkeiten, bei der Ausführung weitumspannender Produktionspläne mitberücksichtigt zu werden. Die Möglichkeit, die Handelsautonomie der Oststaaten zu brechen, steigt für sie umso eher an, als man in den letzten Jahren in den östlichen Volkswirtschaften die *Flucht von der Produktivität in die Qualität* feststellen konnte. Die Aufstellung einer immer mehr differenzierten Produktion drängt auch – wie übrigens seit eh und je in den industrialisierten kapitalistischen Staaten – zu einer Vermehrung des Handelsaustausches, zu einer Inanspruchnahme von fremden Spezialmaschinen und Fachleuten. Dass dem so ist, möge an einem Beispiel erläutert werden. Im Jahre 1965 nahm die schweizerische Volkswirtschaft über 9% der Gesamtausfuhr der deutschen Uhrenindustrie auf. Dabei handelte es sich bei weitem nicht ausschliesslich um Erzeugnisse der deutschen Grossuhrenindustrie, die in dieser Sparte führend ist sondern unsere heimische Industrie wusste sich auch der deutschen Bestandteile für die äussere Ausstattung ihrer Zeitmesser zu bedienen.

Eine weitere Tatsache, welche die Ausfuhr schweizerischer Exporterzeugnisse nach den Oststaaten hemmt, ist im sogenannten *Kompensationseffekt*, der in jedem auf bilateraler Basis aufgezogenen Handelsverkehr festzustellen ist, zu suchen. Da der Aussenhandel der Oststaaten unter sich in weitgehendem Masse bilateral geregelt ist und die mächtige Sowjetunion mehr Waren aus jedem einzelnen Oststaate einführt, als sie ihnen im gegenseitigen Handelsverkehr zur Verfügung stellen kann, entstehen für die letzteren Rubelforderungen, die nicht ohne weiteres in andere Währungen der Oststaaten, geschweige denn in Westwährungen, konvertierbar sind. Es liegt nun nahe, dass die Oststaaten eifrig nach russischen Erzeugnissen Umschau halten, die sie zusätzlich aus Sowjetrussland importieren können.

Bauarbeiten in Südafrika, welche durch die Rand Earthworks Construction Company (Pty) Ltd. ausgeführt wurden. Diese Firma ist seit Anfang 1955 ganz im Besitz folgender schweizerischer Firmen: **AG Heinr. Hatt-Haller Schafir & Mugglin AG Bless AG Eggstein Söhne & Cie.**

Bahnbau am Van Rheeën Pass zwischen Ladysmith und Harry-smith. Zur Ueberwindung der Höhendifferenzen auf dieser Gebirgstrasse war auch die Erstellung eines Kehrtunnels notwendig.

Die grösste Kläranlage des südlichen Afrika dient dem nördlichen Teil von Johannesburg. Sie wurde in zwei Bauetappen in den Jahren 1959–1963 erstellt.





Eines dieser wenigen Erzeugnisse ist in der russischen Uhr gegeben, die sich auch dank dieser Tatsache einen bemerkenswerten Absatz in den Oststaaten zu sichern wusste. Dieser Kompensationseffekt wirkt bei Investitionsgütern vielleicht weniger, dürfte aber dennoch latent vorhanden sein. Solange die vor zwei Jahren gegründete zentrale Clearingbank der Oststaaten noch nicht zur Konvertibilität der Landesguthaben in andere Währungen inklusive der Westwährungen schreiten kann, wird der Handelsverkehr mit den Oststaaten auf wesentliche Schwierigkeiten stossen. Bis zu diesem Zeitpunkte werden dem bilateralen Handelsaustausch enge Grenzen gezogen sein.

Ein Palliativ zur teilweisen Überwindung dieser Schwierigkeiten besteht darin, sich aus den Oststaaten die Zulieferung von Halbfabrikaten zu sichern – was beispielsweise von der deutschen Grossuhrenindustrie versucht wird – und im Gegengeschäft Fertigerzeugnisse nach dem Osten zu liefern.

#### Entwicklungsländer

Der Handel mit den Entwicklungsländern wird noch auf lange Sicht mit Schwierigkeiten zu rechnen haben. Immerhin dürfte eine Normalisierung um so eher eintreten, als sich die unterstützenden Industriestaaten vom sogenannten «Giesskannen-Prinzip» abwenden. Die notwendige Hilfe sollte demnach immer nur dort gewährt werden, wo der empfangende Staat auch alle Massnahmen trifft, um in absehbarer Zukunft das Entwicklungsstadium zu überwinden.

Mit diesem frommen Wunsche schliesse ich meine kurze, fragmentarische Übersicht und hoffe, Sie mit der Skizzierung der mannigfaltigen Schwierigkeiten, mit denen auch noch heutzutage eine exportorientierte Konsumgüterindustrie zu rechnen hat, nicht gelangweilt zu haben.

Adresse des Verfassers: Dr. A. Geiser, Chambre Suisse de l'horlogerie, 2300 La Chaux-de-Fonds, Avenue L.-Robert 65.

#### Dr. Leo Fromer, Advokat, Basel: Internationale Doppelbesteuerung

Das Problem der Doppelbesteuerung ist an sich ein technisches Problem. Eine Doppelbesteuerung liegt dann vor, wenn das gleiche Steuersubjekt (eine natürliche oder juristische Person) bezüglich des gleichen Steuer-Objektes (Einkommen, Ertrag, Vermögen) in der gleichen Steuerperiode mehrfach zur Besteuerung herangezogen wird: Gleiches Steuersubjekt, gleiches Steuerobjekt, gleiche Steuerperiode. Eine Doppelbesteuerung liegt also dann nicht vor, wenn man von der Besteuerung des Aktionärs und der Aktiengesellschaft spricht. Die Aktiengesellschaft ist ein anderes Steuersubjekt als der Aktionär, das Objekt ist ein anderes: bei der Aktiengesellschaft der Ertrag, der erzielte Ertrag, beim Aktionär das ihm ausgeschüttete Einkommen in Form von Dividenden oder geldwerten Leistungen. Es ist also unrichtig, wenn man von der Doppelbesteuerung von Aktiengesellschaft und Aktionär spricht; das ist eher eine wirtschaftliche Doppelbelastung, aber keine Doppelbesteuerung im juristischen Sinn.

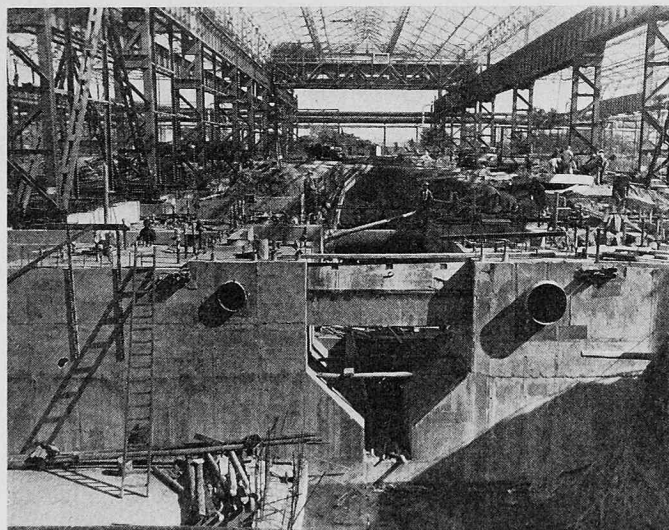
Das Problem der eigentlichen Doppelbesteuerung wird für den Architekten und Ingenieur dann aktuell, wenn Wohnsitz der tätigen Person, Sitz des Unternehmens und Arbeitsort auseinanderfallen. In der Schweiz mit unseren 25 kantonalen Steuerhoheiten hatten wir deshalb schon seit einem Jahrhundert das Problem der Vermeidung der interkantonalen Doppelbesteuerung zu lösen, und die Lösung hätte nach der Bundesverfassung in einem besonderen Bundesgesetz geschehen sollen. Dieses Bundesgesetz wurde nie erlassen, es wurde einmal von Prof. Blumenstein entworfen, kam aber über die interne verwaltungsmässige Abklärung nicht hinaus. Hier hat nun das Bundesgericht durch seine Praxis ganz klare Normen bezüglich der Vermeidung der interkantonalen Doppelbesteuerung aufgestellt, und die Praxis des Bundesgerichts tritt hier an die Stelle der fehlenden Steuergesetzgebung. Das Bundesgericht hat den Grundsatz aufgestellt, es genüge eine virtuelle Doppelbesteuerung, eine Doppelbesteuerung in thesi. Nicht notwendig ist eine effektive Doppelbesteuerung.

Nehmen wir ein *Beispiel*: A wohnt im Kanton Baselland, hat im Baselland keine geschäftliche Tätigkeit, ist hingegen Inhaber einer Einzelfirma im Kanton Aargau. Der Kanton Aargau ist berechtigt, ihn bezüglich des Gewinnes der Einzelfirma zu besteuern. Das Tätigkeitsentgelt für seine Arbeitstätigkeit wird bemessen, wie wenn er ein Dritter wäre, ist jedoch dem Wohnsitzkanton zur Besteuerung vorbehalten. Ob der Wohnsitzkanton die Besteuerung in Anspruch nimmt oder nicht, ist gleichgültig. Wenn also der Wohnsitzkanton aus irgendwelchen Gründen, was heute nicht mehr vorkommt, sein Besteuerungsrecht nicht in Anspruch nimmt, kann sich A gegenüber dem Sitzkanton seiner Firma gleichwohl auf die virtuelle Doppelbesteuerung berufen.

Dieser Grundsatz der virtuellen Doppelbesteuerung gilt nur interkantonal, er gilt nicht im internationalen Steuerrecht. Im internationalen Steuerrecht ist grundsätzlich die Doppelbesteuerung zulässig. Man versucht im Rahmen der OECD einen multilateralen Vertrag zustande zu bringen auf Grund eines Modelles, das vor 2 Jahren ausgearbeitet worden ist und das die doppelte Besteuerung schlechthin ausschliessen soll. Die Schweiz wird jedoch diesem Modellvertrag nicht beitreten können, ganz einfach deswegen, weil in diesem Modellvertrag die Auskunfts-klausel enthalten ist. Die Schweiz kann keinem Doppelbesteuerungsvertrag beitreten, der eine unbeschränkte Auskunfts- und Rechtshilfeklausel enthält.

Die Schweiz ist deshalb darauf angewiesen, die Doppelbesteuerung auf bilateralem Wege, durch zweiseitige Verträge, zu vermeiden. Hier besteht ein ausgedehntes Netz von Doppelbesteuerungsverträgen oder genauer gesagt, von Verträgen zur Vermeidung der doppelten Besteuerung. Wir haben einmal die Gruppe mit unseren Nachbarländern mit Ausnahme von Italien. Mit Italien besteht kein Abkommen über die Vermeidung der Doppelbesteuerung, es liegen Entwürfe vor; die Steuersysteme und die Begriffe über das, was man als ehrlicher Steuerzahler zu versteuern hat und was nicht, weichen indessen so

Aushub und Fundationsarbeiten für die Erweiterung eines Stahlwerkes in Vanderbijlpark. Ausbautappe 1958 bis 1962



Bau der Nationalstrasse durch die Crocodile Poort zwischen Nelspruit und Kapmuiden. Die unwegsame Schlucht bot dem Strassenbau erhebliche Schwierigkeiten

