

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 89 (1971)
Heft: 8: SIA-Heft 1/1971: Versicherungsfragen; Arbeiten im Ausland

Artikel: Arbeitsbedingungen für Schweizer Ingenieure und Architekten im Ausland - einige Beispiele, besonders aus Nordafrika
Autor: Wahl, Jean-Edouard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-84773>

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: 03.02.2026

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

Geld auszugeben, das dem Entwicklungsland schliesslich nicht hilft, sondern besser anders eingesetzt worden wäre. Und doch muss man bisweilen diesen Weg einschlagen und ein Projekt ausarbeiten, bevor die Finanzierung für seine Ausführung gesichert ist, weil sinngemäss das eine dem anderen vorausgehen muss und sich möglicherweise kein Investor finden lässt, wenn nicht ein Projekt mit sorgfältiger Rentabilitätsrechnung vorliegt.

Es ergibt sich aus dieser Lage das wichtige Postulat einer engen Verbindung zwischen technischer Zusammenarbeit und Finanzhilfe. In sehr vielen Fällen ist das eine ohne das andere für das Entwicklungsland nutzlos oder doch von nur sehr beschränktem Nutzen. Dies bedeutet, dass wenn für technische Zusammenarbeit und Finanzhilfe verschiedene Stellen zuständig sind, sich eine sehr enge Zusammenarbeit aufdrängt. Man muss sich auch fragen, ob nicht für beides, für die technische

Zusammenarbeit und die Finanzhilfe, die gleiche Stelle zuständig sein sollte.

Diese Frage wird sich mit aller Schärfe stellen, wenn einmal der geplante *Rahmenkredit für Finanzhilfe* von den eidgenössischen Räten gutgeheissen worden ist. Der Rahmenkredit für Finanzhilfe soll nämlich – und das ist eine wichtige Neuerung gegenüber bisher, da diese Möglichkeit nicht bestand – unter anderem für Projekthilfe eingesetzt werden können. Da die Vorarbeiten für den Rahmenkredit für Finanzhilfe noch nicht genügend fortgeschritten sind, kann auch noch nicht gesagt werden, wie gross der Anteil ist, der für Projekthilfe verwendet werden kann. Aber zweifellos bieten sich mit dem Rahmenkredit für Finanzhilfe neue Möglichkeiten für Ingenieure und Architekten, nicht nur in der technischen Zusammenarbeit, d.h. im wesentlichen bei Projektierungsarbeiten, sondern auch bei den Ausführungsarbeiten mitzuwirken.

Arbeitsbedingungen für Schweizer Ingenieure und Architekten im Ausland – einige Beispiele, besonders aus Nordafrika

DK 624.007:72.007 (1-087)

Deutsche Übersetzung des französischen Vortrages von **Jean-Edouard Wahl**, Ing. SIA, Batelle-Institut, Genf, an der Generalversammlung der Fachgruppe SIA für Arbeiten im Ausland, am 5. Juni 1970 in Bern

Allgemeines – Fühlungnahme

Wenn man alles in Betracht zieht, was sich in den vergangenen zwanzig Jahren auf dem Gebiet der internationalen Beziehungen ereignet hat, fällt vor allem der Fortschritt ins Auge, der in den Wirtschaftsbeziehungen eingetreten ist. Der Welthandel und die Volkswirtschaft der einzelnen Länder haben unermesslichen Nutzen gezogen aus den Regeln, Grundsätzen und Tarifübereinkommen, die auf bilateraler oder multilateraler Grundlage ausgehandelt worden sind.

Erstaunlich und vielleicht günstig für die Ausübung unserer Berufe ist die Tatsache, dass sich die Dienstleistungen im Rahmen der allgemeinen Regeln und Übereinkünfte gehalten haben.

Damit dieses Referat pragmatisch und konkret ausfällt, verfolgt es der Reihe nach die Schritte, die unternommen werden müssen, damit ein Büro im Ausland arbeiten kann, und zwar mit dem Ziel, nicht nur einen einzelnen Auftrag zu erhalten, sondern sich womöglich einen dauernden Markt zu sichern. Jedem Entschluss bezüglich der Wahl des Landes, in welchem man arbeiten wird, muss eine Lagebeurteilung vorausgehen.

Zu allererst muss man versuchen, die Hindernisse zu definieren, welche sich der Abwicklung entgegenstellen könnten, sowohl zeitlich als örtlich wie auch hinsichtlich der materiellen Gegenleistung für die angebotenen oder geleisteten Dienste. Hierauf sind die Vorteile und Hemmnisse des Büros in bezug auf die bestehenden lokalen oder auswärtigen Konkurrenten zu ermitteln. Im weiteren ist das Milieu einzuschätzen, in dem man die Tätigkeit entfalten will, die Möglichkeiten, den Kampf zu gewinnen. Einen solchen stellt die Dienstleistung von guter Qualität im Ausland immer dar. Zu guter Letzt ist die Marschroute festzulegen.

Jedes Auslandsunternehmen fängt an mit der Fühlungnahme, sei es durch uns, sei es durch den Partner im Ausland. Diese Kontakte müssen von Anfang an das gegenseitige Vertrauen schaffen. Dazu ist nötig, dass der Ingenieur oder Architekt darauf verzichtet, sich als leistungsfähig und auftragsgierig aufzuspielen – dies gilt ganz besonders im Umgang mit Vertretern der Entwicklungsländer.

Auch muss man durchdrungen sein vom Wissen darum, dass der Partner ganz anders denkt und die Probleme anders angeht als wir. In dieser Hinsicht kann die Lektüre

einiger Werke über die lokale Volkskunde und Soziologie sehr nützlich sein. Wir analytisch, cartesisch Denkende sehen uns oft Menschen gegenübergestellt, deren Erziehung und vielleicht auch deren Religion ein Denken erzeugten, das uns synthetisch, spiralig erscheint, obwohl diese Leute technische Studien und Diplome hoher Schulen in Europa nachweisen können.

Diese Erkundungskontakte sollen ermöglichen, Art und Umfang der erwarteten Dienstleistungen festzulegen. Oft wird der Ingenieur oder Architekt seinem Partner ganz bescheiden Dinge suggerieren, die er ihm später auferlegen muss. Es handelt sich hier um sehr zarte, empfindliche Bezirke, von deren richtiger Behandlung der Erfolg der Unternehmung abhängt. Die Einzelheiten des Vertrages ergeben sich daraus ganz natürlich. Man darf nie vergessen, dass der Partner oft gebunden ist durch eine herrschende Schicht, einen ambitionierten Plan, durch politische Notwendigkeiten oder unvorsichtige Erklärungen einer autoritativen Behörde.

Diese Gegebenheiten muss man hinnehmen, die verschlungenen Wege erkennen und versuchen, daraus eine für die Parteien annehmbare Lösung zu gestalten. Es wird sich empfehlen, einen ersten Entwurf des Vertrages dem Partner zu übergeben; von diesem kann der Vertrag dann dem Ingenieur (der ihn ja verfasst hat) auferlegt werden.

Falls ein Pflichtenheft vorliegt, ist zu bedenken, dass es oft von einem konkurrierenden oder mit dem Partner befreundeten Büro stammt.

Die Bedeutung der Schweizer Flagge

Das schweizerische Hoheitszeichen bringt unleugbar einen Vorteil. Folgende Umstände schaffen oft ein für uns günstiges Vorurteil: kein Bedürfnis nach Prestige, die Freiheit unserer Unternehmungen, die gegenseitige Unabhängigkeit der staatlichen und der privaten Schritte.

Nachteile dieser Sachlage sind: Mangel an staatlicher Unterstützung, oft sehr bruchstückhafte Information sowie die Schwierigkeit, an Ort und Stelle von unserer schweizerischen Infrastruktur zuverlässige Auskünfte zu erhalten.

Auch unsere Neutralität ist ein Vorteil, weil sie in den Augen unserer Partner oft gleichbedeutend mit Unparteilichkeit ist. Unser Schweizer Pass gibt uns den Anstrich eines unabhängigen, objektiven Schiedsrichters. Diesen Ruf gilt es zu erhalten, was nicht eine Aufgabe

der Behörden, sondern der Geschäftsleute ist, der «Privaten», und unter diesen in erster Linie der Ingenieure und Architekten, die der Elite des Landes angehören.

Wir müssen uns stets vor Augen halten, dass wir durch unsere Büros und unsere Schritte unser Land, d. h. sein Ansehen, verpflichten. Unsere Partner nehmen nicht an, dass wir als Private kommen, ohne die Gesamtheit unseres Systems oder gar unsere Regierung zu verpflichten. Wir dürfen niemanden enttäuschen; auch dies schliesst die Notwendigkeit eines sensiblen, respektvollen Verhaltens ein. Diese Verbindung zwischen dem Eindruck, den wir machen, und unserem Land selber bewirkt, dass der Partner sehr sensibel ist für politische Gesichtspunkte.

Sehr oft sprechen wir ungeordnet vor, indem einer nach dem andern für das gleiche Objekt beim gleichen Auftraggeber anklopft. Dieser hat kein Verständnis für dieses mehrfache Bemühen «unter der Schweizer Flagge». Klippen und Misserfolge, die wir antreffen, sind oft die Auswirkung nicht integrierter Schritte.

Es ist klar, dass wir in den Ländern der Dritten Welt und auch in andern einer Vielzahl sehr gut dargestellter Projekte begegnen, die indessen rein theoretisch sind. Sie haben den Ruf grosser Gelehrsamkeit, sind aber undurchführbar und schaden damit dem Ansehen aller Büros.

Auch «schlüsselfertige» Anlagen können eine Klippe darstellen, wenn sie vom technisch-wirtschaftlichen Gesichtspunkt aus schlecht vorbereitet sind. Es kann vorkommen, dass die Betriebsaufnahme nicht möglich ist, weil die Anlagen stromabwärts oder die Verteilleitungen nicht genügend studiert worden sind. Auch wenn das Pflichtenheft dieses Studium nicht vorsah, wird man dessen Fehlen uns zum Vorwurf machen. Allzuvielen Anlagen sind «schlüsselfertig» abgeliefert worden, die den Erwartungen nicht entsprechen, weil der Besteller die Bedingungen nicht gestellt hat oder schlecht beraten war.

Die Zeit

Die Zeit ist ein Faktor, der in den meisten Entwicklungsländern nicht so viel bedeutet wie bei uns; man stellt es sofort fest, wenn man mehrere Stunden in einem Wartezimmer zubringen muss, obwohl die Zeit des Treffens genau bestätigt worden war!

Das Problem der Kommissionen und anderer «Trinkgelder» ist ebenfalls eine Fussangel, von der man sich nicht erweisen lassen darf, denn sie lässt bei uns sehr bald einen Rictgeist walten. Auch in dieser Hinsicht genießt die Schweiz einen gewissen Ruf des Stolzes, der Ehrenhaftigkeit, die gewisse Geschäfte «unter der Hand» verbietet. Gewiss, sie werden angenommen, aber sie haben sehr oft äusserst negative Rückwirkungen.

In Ländern mit zentral gelenkter Wirtschaft verstehen wir die Zusammenhänge zwischen politischem und technischem Wollen besonders schlecht. Wir haben Mühe, die Ränke und Fäden zu verstehen, die die Strukturen durchziehen, und müssen daher sehr vorsichtig sein. Gefährlich ist es auch, Spitzentechnik, zu gelehrte Technik anzubieten. Solche Vorschläge dienen vielleicht als Lockspeise, sie können aber später nicht ausgenützt, ja vielleicht nicht einmal ausgeführt werden. Auch darf man nicht Anlagen um ihrer Modernität willen anbieten, vielmehr sollen sie einfach zu bedienen und praktisch sein sowie unter Berücksichtigung der vorhandenen Arbeitskräfte ausgeführt werden können.

Schliesslich ein sehr wichtiger Faktor: es ist unerlässlich, in jedem Fall den verlangten Integrationsgrad festzusetzen. In allen Entwicklungsländern drückt man die Aus-

gaben und Investitionen immer in der Landeswährung und in Devisen aus. Ausser dem Anliegen, Dienstleistungen gegen Landeswährung zu erhalten, herrscht auch das Bestreben, das örtliche Personal mit dem Projekt so eng zu verbinden, dass dadurch dessen praktische Ausbildung vervollständigt wird.

Dies alles muss für die erste Fühlungnahme als Leitlinie dienen. Das Vortasten wird bestimmt durch Geschmeidigkeit, technisches Denken, Zähigkeit und Glück. Es stösst sich an den Vorurteilen, an politischen Wünschen und an bereits getroffener Stellungnahme. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang auch der Einfluss der Infrastruktur des früheren Kolonialherrschers, welcher die formelle, wenn auch nicht die eigentliche Stellungnahme bestimmt.

Sehr häufig werden die Bedürfnisse in den offiziellen Veröffentlichungen bekanntgegeben, wo sie in Form der Einladung zur Mitarbeit oder zur Submission gekleidet sind. Dieser Schritt geht schon oft über das Stadium der Vorbereitung hinaus, indem die Publikationen erst erscheinen, nachdem bereits eine Vorauswahl unter den möglichen Lieferanten getroffen wurde. Darum ist es nötig, über die offiziellen Verlautbarungen hinaus nach rückwärts zu erkunden, um die Randbedingungen und Dringlichkeiten kennenzulernen, welche nicht offiziell sind und die Aufgabe besonders erschweren. Nie kann bei einer internationalen Ausschreibung alles formuliert werden, und deshalb können sich Ingenieur- und Architekturbüros frühzeitig eingliedern zur Lösung sehr interessanter Aufgaben. Es ist auch darauf hinzuweisen, dass eine Offerte im Ausland 10 000 bis 20 000 Fr. kostet.

Aus dieser Sachlage ist der sich aufdrängende Schluss bald gezogen: man muss anstreben, im gegenseitigen Einvernehmen einen direkten Auftrag zu erhalten. Also muss die Fühlungnahme der Partner frühzeitig erfolgen, es ist ein Klima gegenseitigen Vertrauens zu schaffen, so dass keine konkurrierenden Bewerber auftreten. Pauschalofferten sind besonders gefährlich; es ist eine Honorierung nach Zeitaufwand anzustreben, denn der Umfang der benötigten Leistungen lässt sich selten im voraus umschreiben. Wenn es aus Budgetgründen nötig ist, kann ein geschätzter Höchstbetrag eingesetzt werden, der nur im gegenseitigen Einverständnis überschritten werden darf.

Als guten Weg der Einführung kann man eine «Minimalstudie» vorschlagen. Diese erste Phase erlaubt, für einen bescheidenen Betrag das Problem zu definieren und ein Pflichtenheft aufzustellen, eventuell im Rahmen einer technisch-wirtschaftlichen Feasibility-Studie. Es ist dies eine gute Methode, die oft ihre Früchte getragen hat; sie ermöglicht, sich gegenseitig kennen- und schätzenzulernen, mit dem Partner ins Gespräch zu kommen und genau zu erfahren, was er benötigt, so dass dann später ein wohlgeführter Vertrag abgeschlossen werden kann. In diesem Zusammenhang ist auch darauf hinzuweisen, dass unsere Leistungen nicht von einem Markt auf einen andern übertragen werden können. Wenn eine Studie keinen Erfolg hat, ist die investierte Arbeit verloren, sie kann nicht, wie eine Maschine, in einem andern Land verkauft werden. Dies sollte uns veranlassen, von gewissen Formen des industriellen Marktes Abstand zu halten. Es sollte uns auch erlauben, bei Vertragsabschluss eine ins Gewicht fallende Anzahlung zu erhalten. Diese müssen aber alle Büros fordern, Solidarität ist in diesem Punkte Gebot!

Äusserst günstig ist es, im Stadium der Vorgespräche eine kombinierte Studie vorzuschlagen, was immer willkommen ist. Unter einer kombinierten Studie versteht man eine, an welcher die Organe des Kunden mitarbeiten. Auch

sei daran erinnert, dass ein guter Partner und ein schlechter Vertrag unbedingt besser sind als ein schlechter Partner und ein guter Vertrag.

Bevor man an die Ausarbeitung eines Vertragstextes geht, kann man vorschlagen, eine Absichtserklärung aufzustellen, aus welcher hervorgeht, dass der Gesprächspartner in der Lage ist, einen Vertrag abzuschliessen. Gleichzeitig muss man einen ersten Vertragsentwurf in Vorschlag bringen und sich erkundigen über die Stellen, welchen dieser Entwurf durch den ersten Gesprächspartner vorgelegt wird.

Ein generelles Vorprojekt oder eine Skizze der Anordnung wird manchmal vom Vertrauensmann einem Generalunternehmer vorgelegt. Damit erspart er sich sowohl unsere Leistungen wie die Ausarbeitung eines guten Projekts. Man muss sich also hüten, Vorprojekte zu früh auszuhändigen, da diese bereits eine Leistung darstellen, die finanziell abgegolten werden muss.

Die in Europa gebräuchlichen Verträge passen oft nicht auf die örtlichen Umstände. Wir spielen oft die Rolle des irdenen Topfes gegen den eisernen, besonders in stark zentralistisch organisierten Ländern. Es heisst also, geschmeidig, aber wachsam sein. Diese Staaten sind oft keineswegs so monolithisch, wie man aus den Gesetzestexten schliessen würde.

Von besonderer Wichtigkeit sind die finanziellen Bedingungen. Im Vertrag ist festzuhalten, in welcher Währung die Zahlungen zu erfolgen haben – eine elementare Vorsichtsmassnahme zugunsten des finanziellen Gleichgewichts unseres Projektes. Schwierig ist es, den Wechselkurs festzusetzen. Oft empfiehlt es sich, dafür zwei Grenzwerte anzunehmen, insofern das nationale Prestige nicht erlaubt, zum vornherein Kursschwankungen vorauszusetzen.

Auch der Transfersatz muss festgelegt sein. Hierin empfiehlt sich grösste Vorsicht, indem sogar die gegenseitig unterzeichneten Texte durch die Nationalbanken als nicht massgebend bezeichnet werden können. Also gilt es, darüber zu wachen, dass die vereinbarten Bedingungen anwendbar sind und nicht durch eine höhere Instanz aufgehoben werden können.

Zahlungstermine

Die Zahlungsfristen sind immer sehr lang. Ein Verzugszins ist eine formelle Bedingung ohne praktischen Wert, die fälschlicherweise Sicherheit vortäuscht. Als Zahlungstermin sind immer 4 bis 6 Monate, sogar 8 oder 10 Monate in Rechnung zu setzen, auch wenn 30 Tage ab Rechnungsstellung und Verzugszins im Vertrag stehen. Auf diesem Gebiet muss man sich der Verwaltungsmaschinerie unterziehen, wo zwar oft sehr guter Wille herrscht, aber die Gewissenhaftigkeit die Dossiers monatelang in Bearbeitung verharren lässt.

Die Rolle der Kontrollinstanzen ist besonders zu beachten. Diese Amtsstellen haben das Recht zur nachträglichen Kontrolle aller Pläne und Projekte; sie wirken als technische und als Versicherungskontrolleure. Auch auf finanziellem Gebiet gibt es Kontrollorgane, die Vertragsbestimmungen aufheben können, sogar wenn der Vertrag schon teilweise erfüllt worden ist. Dessen Ungültigkeitserklärung kann jederzeit erfolgen.

Gültigkeitsdauer und Beginn der Dienstleistungen

Sehr oft liegt es in der Natur der Dinge, dass die Dienstleistungen vor Vertragsabschluss beginnen.

Die Ratifikation des Vertrages benötigt oft sehr viel Zeit; zwar liegt die Unterschrift des Partners vor, aber die Wege der Prüfungsinstanzen sind oft sehr lang. In

manchen Fällen kann man das Risiko der Arbeitsaufnahme vor Vertragsabschluss eingehen. Dies gehört zur Schaffung des Vertrauensklimas, von welchem oben die Rede war. Daraus erhellt auch die Bedeutung der oben erwähnten Absichtserklärung, die daher nicht nur die Absicht, sondern auch den Beginn der Arbeiten klar festhalten muss.

Einschätzung des Partners

Dies ist wahrscheinlich grundlegend. In jedem Fall muss man sich im klaren sein, mit wem man verhandelt, auch wenn es eine nationale oder eine freie Gesellschaft ist. Man muss wissen, welche Aufsichtsbehörde jederzeit in den Vertrag eingreifen kann.

Auch muss man seinen Einfluss auf die mit den Zahlungen und Transfers betrauten Instanzen richtig einschätzen und darüber wachen, dass die Kanäle für den Fluss der Zahlungen offenbleiben.

Hinsichtlich allfälliger Streitfragen gibt es eine Klausel, von der man immer hofft, sie nie anwenden zu müssen. Oft wird die internationale Handelskammer als Schiedsinstanz anerkannt, oder der Präsident des Schweizer Komitees dieser Kammer wird als Schiedsrichter bezeichnet. Es lässt sich aus gesetzlichen oder nationalen Gründen kaum vermeiden, die Sache einem Gerichtshof des Landes, in dem man arbeitet, zu unterbreiten.

Wie steht es mit den örtlichen Beziehungen? Sie sind unentbehrlich. Man braucht im Lande eine oder mehrere Persönlichkeiten, mit denen man Gespräche führen und Meinungen austauschen kann, die einem Auskünfte liefern, welche, auch wenn sie inoffiziell sind, es doch ermöglichen, Einblick in das Räderwerk der Organe zu erhalten, mit denen man verhandelt.

Auch hier stellt sich wieder die Frage der Entschädigung solcher örtlicher Dienste. Grösste Vorsicht ist geboten, denn die «Kommissionen» (die immer angenommen werden) können zu einer sehr gefährlichen Eskalation führen.

Örtliche Unterakkordanten

Ein sehr wichtiges Kapitel, denn die Vergebung an örtliche Unterakkordanten wird oft gefordert. Grösste Umsicht ist unbedingt nötig, weil die örtlichen Kräfte von sehr verschiedener Güte sind, und weil die Hilfsmittel, die ihnen zur Verfügung stehen, weit von dem entfernt sind, was in der Schweiz und in Europa üblich ist.

Wie steht es mit einem örtlichen Büro? Die Frage ist in gewissen Ländern sehr umstritten. Ein örtliches Büro eröffnen läuft darauf hinaus, eine Filiale zu gründen, was unweigerlich Niederlassung und Steuerpflicht bedeutet. In gewissen Ländern führt schon eine Firmatafel an einem Gebäude dazu.

Im Reich des Fiskus gibt es geschriebenes und ungeschriebenes Recht. Das erstgenannte leitet sich oft von den Modellen ab, die der frühere Kolonialherrscher eingeführt hatte, während das zweite ein Konglomerat aus Ausnahmen, Kompromissen und «Arrangements» darstellt.

Ein örtliches Büro kann eine Antenne sein, ein technischer Angestellter, eine Filiale, eine Zweigniederlassung. Mit Hilfe eines im Lokalbereich erfahrenen Juristen muss die bestgeeignete Form gefunden werden. Ein örtliches Büro kommt immer teuer zu stehen, denn es wird von allen als Auskunftsstelle benutzt, als Gelegenheit, kleine Dienste zu erhalten. Bald ist es überlastet durch seine jederzeit zur Verfügung stehenden und benützten Dienstleistungen, was seinen Wirkungsgrad weit unter jenen eines Ingenieur- oder Architekturbüros fallen lässt. Ein solches Büro wird missbraucht für Gratisdienste, persönliche Ge-

fälligkeiten und Auskünfte – eine Belastung, die ein kleiner Auftrag nicht tragen kann.

Preisgestaltung

Was ist über die Berechnung der Preise zu sagen? Die Schweizer Büros wollen in der Preisgestaltung selbständig bleiben, sie informieren sich nicht gegenseitig über ihre Preise, und sie sind den Kunden ausgeliefert. Diese wiederum halten nichts von individueller und freier Preisgestaltung, vielmehr verfügen sie über ministerielle und sogar interministerielle Zentralen, welche über die Preise aller Offerten orientiert sind.

Wenn die Schweizer Büros in einem Land keine Möglichkeit haben, sich zu informieren und dieser Gefahr zu begegnen, sinken die Preise zum Vorteil des Kunden. Die Unternehmer verstehen es seit langem, ihre Offerten zu koordinieren. Es scheint mir die Zeit gekommen zu sein, da die Schweizer Büros ein Übereinkommen hinsichtlich ihrer Auslandtarifpolitik abschliessen müssen – eine Politik, die ausserordentlich schmiegsam gehandhabt werden muss.

Ohne Geheimnisse preiszugeben, möchte ich auf einige Faktoren der Preisgestaltung eingehen. Vor allem: die meisten Entwicklungsländer erwarten von uns keine Wohltätigkeit. Im Gegenteil, ein zu billiges Angebot verschafft keinen guten Eintritt. Gewisse Kunden haben den Stolz, zahlen zu können, und zwar gut, und dafür erwarten sie Qualitätsleistungen. Dem nach Schweizer Massstäben berechneten Honorar sind zusätzliche Allgemeinspesen hinzuzufügen, wie Reise- und Aufenthaltsspesen der Mitarbeiter, Fernverbindungskosten, Kosten für den Aufenthalt der Bauherrenvertreter in der Schweiz. Es scheint Sitte geworden zu sein, dass diese Leute vom Flugplatz weg zu Lasten des Büros leben.

Die örtlichen Spesen

Zu diesen Spesen gehören nicht nur die durch das örtliche Büro verursachten Ausgaben, sondern auch – was offenbar üblich wird – die Gehaltszulage unseres eigenen Personals, sobald es im Ausland arbeitet.

Die Verzugszinsen für 6, 8 oder 10 Monate sind nicht zu vernachlässigen. Die lokalen Steuern und Gebühren fallen schwer ins Gewicht; wenn möglich sollte ein Vertrag

abgeschlossen werden, laut welchem diese Spesen nicht vom Büro getragen werden. Ist dies nicht möglich, muss man sich sehr sorgfältig nach diesen Taxen erkundigen, für welche die Gesetzgebung oft nicht eindeutig ist.

Wenn es darum geht, die aufgewendete Zeit und die Entschädigung auf Grund der Stundenrapporte zu bemessen, muss festgesetzt werden, ob die Zeit des Hilfspersonals im Tarif des Ingenieurs inbegriffen ist oder nicht. Schliesslich ist in der Preisgestaltung zu berücksichtigen, dass Auslandsarbeit Risiken birgt, die schwer zu bemessen, aber durchaus nicht vernachlässigbar sind.

Schlussbetrachtungen

Zum Schluss sei hervorgehoben, dass unserem Land ein günstiges Vorurteil entgegengebracht wird. Der Empfang ist immer angenehm, wenn man sich bewusst ist, dass der Faktor Zeit kein entscheidendes Kriterium darstellt, dass man sich den Luxus leisten kann, nicht mächtig erscheinen zu müssen, und dass Bescheidenheit ebenfalls zum Gepäck des Ingenieurs und des Architekten gehört.

Dass die Schweizer teuer seien, ist eine weit verbreitete Meinung. Geben wir es zu, aber seien wir bestrebt, Leistungen hoher Qualität zu bieten, in Zusammenarbeit mit den örtlichen Kräften je nach ihrer Bildung.

Die Erweiterung des Horizontes unserer Mitarbeiter und die Ausweitung unserer Strukturen sind der Vorteil, den wir aus diesen Auslandsarbeiten ziehen – unter der Bedingung, dass wir den Mut aufbringen, die Probleme auf technisch-wirtschaftlicher Ebene zu analysieren, bevor wir an die konkreten Ausführungen herangehen. Dadurch können die Ingenieur- und Architekturbüros zum Überleben der schweizerischen Wirtschaft beitragen, sind doch die Lieferungen und Leistungen der schweizerischen Industrie auch an unsere Studien und unsere den Weg ebennenden Gespräche gebunden.

Auch sind wir eine Masche im Gewebe nützlicher, friedlicher Entwicklung, die ebenfalls dazu beiträgt, dass unser Land widerstandsfähiger wird gegen den Druck regionaler, europäischer oder anderer Koalitionen. Wir leisten damit einen Beitrag an die Erhaltung unserer Unabhängigkeit.

Adresse des Verfassers: Jean-Edouard Wahl, Ing. SIA, 1213 Petit-Lancy, 22, chemin Claire-Vue.

Das vielseitige Wirken einer Schweizer Bauunternehmung im Ausland

Von H. G. Elsaesser, dipl. Ing. SIA, Bern

DK 624.002 (1-087)

Bild 1. Der Staudamm Tinajones in Peru



Seit Jahren gibt es schweizerische Bauunternehmungen, die einen Teil ihres Umsatzes auf ausländischen Baustellen erzielen. Die vorliegende Bildreportage soll am Beispiel der Losinger-Unternehmungen die Präsenz der schweizerischen Bauindustrie im Auslande illustrieren.

Die Auslandstätigkeit dieser Unternehmergruppe ist ausgesprochen vielfältig. Diese Vielseitigkeit – sie ist aus den Bildern leicht ersichtlich – erfüllt die Forderung nach einer breiten Risikoverteilung im Auslandsgeschäft. Die Tätigkeit kann wie folgt gegliedert werden:

- Beteiligung am Bau grosser hydroelektrischer Kraftwerke und Bewässerungsanlagen, vornehmlich in Entwicklungsländern Zentral- und Südamerikas sowie Afrikas.
- Beteiligung an anderen grossen Infrastrukturaufgaben wie Häfen, Strassen und Flughäfen.
- Dienstleistungen für Niederlassungen der Schweizer Industrie im Ausland.