

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 93 (1975)
Heft: 42: SIA-Heft, 7/1975: Konjunkturelle Perspektiven

Artikel: Möglichkeiten der Exportrisiko-Garantie für Baudienstleistungen
Autor: Bohren, H.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-72845>

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: 19.02.2026

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

der Baunachfrage muss allerdings vor allzu grossen Hoffnungen bezüglich der nachfragelebenden Wirkungen der Zinssatzsenkung gewarnt werden.

Staat und Wirtschaft

Wie aus den bisherigen Darlegungen hervorgeht, ist der Bundesrat willens, die nötigen und ihm möglichen Schritte zu unternehmen, um die Talfahrt unserer Wirtschaft zu bremsen. In der heutigen Zeit kommt der Staat auch bei uns nicht darum herum, eine aktive Wirtschaftspolitik zu betreiben. Ein nur unzureichendes Instrumentarium darf dafür kein Hinderungsgrund sein, ist aber ein nicht zu unterschätzendes Erschweris, welches den Erfolg der Stabilisierungspolitik erheblich beeinträchtigen kann. Dieser Mangel ist um so gravierender, als die Wirtschaft und deren Entwicklung für jede moderne Industriegesellschaft von zentraler Bedeutung sind.

Wirtschaftliche Probleme schliessen denn zumeist auch soziale, gesellschaftliche und damit politische Probleme in sich. Es geht dabei um die Abwehr all jener inneren und äusseren Gefahren, wie Inflation und Arbeitslosigkeit, die zur Selbstzerstörung unseres Wirtschaftssystems führen können, wenn ihnen freier Lauf gelassen wird. Der Staat hat dort ins Wirtschaftsgeschehen einzugreifen, wo die grundlegenden Mechanismen der Marktwirtschaft in ihrer Funktionsweise gestört sind, wo das freie Spiel der Kräfte die Probleme nicht zu lösen vermag, sondern sie verschärft.

Anderseits wird man aber auch die durch unsere Wirtschaftsordnung gesetzten Grenzen staatlicher Intervention klar erkennen müssen. Der Staat verfügt zwar über gewisse Steuerungsinstrumente, doch kann und soll er nicht der Motor der Entwicklung sein. Es wäre eine Illusion zu glauben, die Behörden wären in der Lage, durch spektakuläre Massnah-

men die heutigen Schwierigkeiten zu überwinden. Statt gebannt auf den Staat zu blicken, dessen Aktionen abzuwarten und in einen schicksalsergebenen Attentismus zu verfallen, sollten die Unternehmer – wie dies ihrer Verantwortung im Rahmen unserer Wirtschaftsordnung entspricht – von sich aus Lösungen für die anstehenden Probleme suchen und die dann notwendigen Schritte einleiten. Ein erfreuliches Beispiel dafür sind die durch Ihren Verein ergriffene Initiative zur Abklärung der Möglichkeiten des Exportes von Dienstleistungen auf dem Projektionssektor und von Arbeiten im Ausland, aber auch Ihre Bemühungen um die stellenlosen Absolventen der beiden technischen Hochschulen.

Wer heute nach verstärkter Staatsintervention ruft, sollte sich dieser Zusammenhänge bewusst sein. Man sollte bei aller Beschäftigung mit den momentanen Schwierigkeiten die längerfristigen Ziele unserer Wirtschaftspolitik nicht vergessen. Man sollte nichts tun, was zwar heute spektakulär ist und auch gewisse Erleichterungen bringt, das aber schon für morgen falsch ist und unsere wirtschaftliche Zukunft gar gefährden könnte.

Wir besitzen ermutigende Voraussetzungen für die Gesundung unserer Wirtschaft. Unsere wirtschaftlichen Strukturen sind im grossen und ganzen nicht schlecht. Wir können hart arbeiten, sind hierzu ausgebildet und besitzen eine genügende geistige Flexibilität, um uns auf neue Situationen einzustellen. Die zwischen den Sozialpartnern anstehenden Fragen werden im allgemeinen mit Besonnenheit und grossem Verantwortungsbewusstsein angegangen. Die inflationären Impulse gehen zurück; wir stehen in dieser Beziehung an zweiter Stelle unter den Industrienationen dieser Welt. Unsere Zahlungsbilanz ist nach wie vor aktiv, und wir sehen keine Gefahr, dass wir in ein Defizitland abrutschen könnten. Es besteht deshalb kein Grund, in eine Resignation zu verfallen, die unsere Fähigkeit zum richtigen Reagieren lähmten müsste.

Möglichkeiten der Exportrisiko-Garantie für Baudienstleistungen

Direktor H. Bohren, Geschäftsstelle für die Exportrisiko-Garantie, Zürich

DK 061.2:62:338.97

Bereits gegen Ende des letzten Jahrhunderts war es in den führenden europäischen Handelsländern möglich, das Kreditrisiko für Warenlieferungen bei privaten Versicherungsgesellschaften teilweise abzusichern. Von einem staatlichen Kreditschutz war jedoch damals noch nicht die Rede.

Erst nach dem Ersten Weltkrieg erkannte man, dies vorerst in England, dass mit Hilfe einer staatlichen Kreditversicherung die Exporte, auf die das Land im Hinblick auf die Arbeitsbeschaffung dringend angewiesen war, wesentlich gefördert werden könnten. Heute besitzen die meisten Industriestaaten und auch verschiedene Entwicklungsländer eine Organisation, die ihren Exporteuren einen Teil gewisser Risiken im Zusammenhang mit der Ausfuhr abnimmt.

Die Entwicklung in der Schweiz

Unter dem Druck der Krise der Dreissiger Jahre, als die wenigen Auslandaufträge, die noch zu erhalten waren, nur noch zu ausserordentlichen Bedingungen hereingebracht werden konnten, sah sich die Schweiz gezwungen, eine entsprechende Organisation zu schaffen. Zuerst wurde eine bescheidene Lösung auf kantonalem Boden gefunden. Im Jahre 1934 wurde dann vom Bund die Exportrisikogarantie als Mittel zur Arbeitsbeschaffung und zur Exportförderung ins Leben gerufen. Der Deckungssatz war damals nur bescheiden. In

der Regel betrug er 35%. Er durfte aber auf keinen Fall 50% übersteigen. Am meisten eingeengt wurde die Garantie aber durch den vom Bund gesetzten Plafond von 10 Mio Fr., der nicht überschritten werden durfte. Wie eng diese Grenze gezogen war, geht aus einem Vergleich mit dem heutigen Engagement hervor, das sich um 8 Mrd. Fr. bewegt und durch keinen Plafond mehr begrenzt wird. Die Garantien wurden damals ausschliesslich für die Lieferung von Produktionsgütern gewährt.

Unter dem Druck der ständig zunehmenden Risiken im Außenhandel entschlossen sich die eidgenössischen Behörden zu einem weitgehenden Ausbau der Garantie und damit zur Schaffung eines Bundesgesetzes über die Exportrisikogarantie, das am 1. August 1939 in Kraft trat.

Das neue Gesetz wurde mit dem Ausbruch des Zweiten Weltkrieges bald einer grossen Belastungsprobe unterzogen. Die Zahl der beantragten und erteilten Garantien, wie auch das Engagement, erhöhten sich sprunghaft. Diese Regelung wurde erst 1958 durch das heute noch geltende Gesetz abgelöst. Allerdings sind an Gesetz und Vollziehungsordnung in den letzten Jahren einige Änderungen vorgenommen worden. Als markanteste Neuerung beim gegenwärtigen Gesetz kann bezeichnet werden, dass die Vergütung, für die früher die Selbstkosten als Grundlage dienten, nun auf dem Fakturawert berechnet wird. Der Grundgedanke des neuen Ge-

setzes ist derselbe, nämlich dem Aussenhandel die zusätzlichen Risiken beim Exportgeschäft gegenüber dem Inlandshandel teilweise abzunehmen. So wie bei den ursprünglichen Bundesbeschlüssen und auch noch beim Gesetz von 1939 das Schwergewicht auf der Arbeitsbeschaffung lag, steht auch heute wieder, nach einer längeren Zeit des Booms, die Sorge um die Erhaltung der Arbeitsplätze im Vordergrund. Das Exportrisiko erfüllt für unser Land auch ihre Aufgaben im Zusammenhang mit der Entwicklungshilfe. Die Exportrisikogarantie deckt: Vorab die eigentlichen politischen Risiken, wie Transferschwierigkeiten oder Moratorien. Unter diese Kategorie fallen ferner ausserordentliche staatliche Massnahmen politischer Ereignisse im Ausland, welche privaten Schuldern die Erfüllung verunmöglichen. Das heisst einfacher gesagt: Das Risiko, das ein privater Kunde wegen Krieg oder Revolution sein Hab und Gut verliert und aus diesem Grunde zahlungsunfähig wird. Auch die Beschlagnahme oder Beschädigung von Gütern, die im Eigentum des Exporteurs stehen, gehören dazu, wie auch die Unmöglichkeit der Wiederausfuhr solcher Waren wegen den erwähnten politischen Ereignissen.

Das wirtschaftliche Zahlungsrisiko eines privaten Kunden wird durch die staatliche Garantie der Schweiz nicht gedeckt, wohl aber dasjenige von öffentlich-rechtlichen Abnehmern oder Garanten. Als öffentlich-rechtlich gilt eine Organisation, deren Kapital zu mindestens 50% in Händen des Staates ist, ungeachtet dessen, ob der Staat über seine Beteiligung hinaus für die Verpflichtungen haftet oder nicht. Das Zahlungsrisiko von Betrieben «of public utility» ist ebenfalls gedeckt. Unter dieser Bezeichnung versteht man private Unternehmen, die öffentliche Aufgaben erfüllen. Der Begriff «of public utility» ist ziemlich eng begrenzt. Darunter fallen zum Beispiel Kraftwerke, die ganze Provinzen oder Städte mit Strom versorgen, nicht aber solche, deren Energie ausschliesslich von bestimmten Industriebetrieben verwendet wird. Die gleichen Kriterien sind bei Gaswerken anwendbar. In die Kategorien «of public utility» fallen ebenfalls private Telephon- und Telegraphieunternehmen, die anstelle der sonst meistens staatlichen PTT die in- und ausländischen Verbindungen besorgen.

Ein weiteres wichtiges Risiko ist das sogenannte Risiko vor Versand. Hier geht es einmal um die Unzumutbarkeit oder Unmöglichkeit der Lieferung aus politischen Gründen. Man versteht darunter das Risiko, eine nach Wünschen des Kunden besonders hergestellte Ware infolge politischer Ereignisse oder staatlicher Massnahmen nicht liefern zu können.

Ein anderes Risiko, das schon vor Versand zu Verlust führen kann, ist dasjenige der Verschlechterung fremder Währungen. Dazu kann folgendes gesagt werden:

Nach Ausbruch der Währungskrise im Sommer 1971 schufen verschiedene Länder besondere Währungsrisikoversicherungen. Da das schweizerische ERG-Gesetz die Dekkung von Verlusten infolge Verschlechterung fremder Währungen – im Gegensatz zu den meisten ausländischen Exportversicherungen – bereits vorsah, wurde bei uns eine besondere Währungsrisikoversicherung nicht als notwendig erachtet. Um dem Bedürfnis nach einer besseren Absicherung der Währungsrisiken trotzdem Rechnung zu tragen, wurde die bis dahin bestehende sogenannte Selbstkostenklausel durch eine Revision des ERG-Gesetzes gestrichen. Diese Selbstkostenklausel bestimmte, dass im Schadenfall die ausbezahlte Garantie zusammen mit einem allfälligen Zahlungseingang die Selbstkosten nicht übersteigen durfte. Folglich hatte der Exporteur einen Schaden in erster Linie durch den Reingewinn zu tragen; die ERG vergütete nur den allfällig darüber hinausgehenden Verlust.

Daneben wurde das Währungsrisiko jedoch nicht allgemein übernommen, sondern nur bei relativ stabilen Währungen und bei Geschäften, die zwar lange Liefer- aber keine eigentlichen Kreditfristen aufwiesen. Es wurde ferner – in Anlehnung an die in den ERG-Institutionen anderer Länder geltenden Regelungen – für den schweizerischen Exporteur als zumutbar erachtet, das Währungsrisiko in den ersten 12 Monaten ab Bestellungseingang durch Terminverkauf der Devisen bei Banken zu decken. Diese Praxis stützte sich auf Artikel 10 des Gesetzes, welcher vorschreibt, dass der Exporteur alle durch die Umstände gebotenen Massnahmen zu treffen habe, um einen Verlust zu vermeiden.

Mit dem weiteren Ansteigen des Schweizer Frankens seit Herbst 1974 und den dadurch entstandenen Schwierigkeiten, speziell auf dem Konsumgütersektor – wurde eine Erweiterung der Deckung der Währungsrisiken angestrebt. Anfangs März 1975 konnte die folgende Verbesserung in Kraft gesetzt werden:

Das Währungsrisiko ist nur noch während der *ersten drei Monate ausgeschlossen*. Nach dem dritten Monat kann es bei der ERG gedeckt werden, sofern die Zahlungsfristen nicht sechs Monate – ab Ankunft der Ware gerechnet – überschreiten. Im Gesamten soll die Frist 12 Monate nicht übersteigen. Für diese kurzfristige Lösung wurde ein grösserer Fächer von Währungen in die Deckung aufgenommen.

Kursverluste sind nur gedeckt, wenn sie 3% des Lieferbetrages übersteigen. Es handelt sich also um eine Schwelle, nicht etwa um eine Franchise. Diese kurzfristige Lösung war bis September befristet, sie wurde inzwischen vom Bundesrat um weitere 6 Monate verlängert.

Es soll nochmals unterstrichen werden, dass nur verhältnismässig stabile Welthandelswährungen gedeckt werden, und solche nur dort, wo sie seit Jahren üblicherweise zur Bezahlung der Einfuhren gebraucht werden.

Zusammenfassend seien die durch die Garantie gedeckten Risiken nun noch einmal kurz aufgezählt.

- Die eigentlichen politischen Risiken.
- Das Zahlungsrisiko staatlicher Abnehmer oder Garanten.
- Die Risiken vor Versand mit dem Währungsrisiko.

Wie erwähnt, ist die Zahlungsunfähigkeit privater Kunden – sofern sie nicht politisch bedingt ist – und die Zahlungsverweigerung solcher Abnehmer durch die ERG nicht gedeckt. Dies hat verschiedene Gründe:

- erstens will der Bund dem Exporteur ja nur einen Teil der zusätzlichen Risiken im Exporthandel gegenüber dem Inlandshandel abnehmen. Im Inlandshandel geht der Verkäufer ja auch das Zahlungsrisiko gegenüber seinem Kunden ein.
- zweitens ist die Privatwirtschaft mit ihren Vertretern an Ort und Stelle mindestens so gut in der Lage, die Zahlungsfähigkeit eines Kunden zu beurteilen, als dies eine staatliche Organisation tun könnte.
- drittens besteht in der Regel die Möglichkeit, das private Kundenrisiko bei einer privaten Versicherungsgesellschaft zu decken.

Neben dem Zahlungsrisiko privater Kunden sind in ursprünglichem Lande, wie bei den meisten ähnlichen ausländischen Organisationen, folgende Risiken aus der Garantie ausdrücklich ausgeschlossen:

- Schäden, die der Exporteur wegen vertragswidrigem Verhalten zu vertreten hat, so zum Beispiel die berechtigte Mängelrüge.
- Verluste, die auf Elementarschäden zurückzuführen sind.
- Beschädigung und Abhandenkommen des Exportgutes, sofern sich der Exporteur anderweitig hätte versichern können.

Die Bestimmungen in unserem Lande überbinden dem Exporteur ausdrücklich die Sorgfaltspflicht. Verluste, die entstehen durch Nachlässigkeit des Exporteurs, werden selbstverständlich durch die Garantie nicht gedeckt. Auch die an und für sich durch die Garantie erfassten Risiken sind nur gedeckt, wenn der Exporteur alle im Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses im Ausland und Inland erforderlichen Bewilligungen für die Durchführung eines Geschäftes, wie die Einfuhr- und Devisenbewilligung im Käuferland, erhält. Es ist leicht verständlich, dass die Garantie keine Sicherheit dafür bieten kann, dass eine im Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses erforderliche Bewilligung erteilt wird. Die Garantie will und kann den Exporteur nur davor schützen, dass vom Zeitpunkt der Bestellung bis zum Zeitpunkt der Zahlungsfähigkeit keine neuen, den Zahlungseingang beeinträchtigenden Schwierigkeiten auftreten.

Was kann nun eigentlich der Exporteur der Garantie unterstellen? Es stehen im Vordergrund:

- Bau- und Ingenieurarbeiten.
- Die eigentlichen Warenexporte.
- Es können ebenfalls Lizenzverträge unterstellt werden.
- Die Garantie gibt Schutz vor Beschlagnahme von Konsignationslagern.

Für die Beurteilung der Gesuche sind in erster Linie die Zahlungsbedingungen ausschlaggebend. Diese müssen in einem gesunden Verhältnis zu der schweizerischen Leistung stehen. Dies ist sowohl im Interesse des Exporteurs als auch des Importeurs. Bei Projekten der Entwicklungshilfe müssen allerdings oft andere Massstäbe angelegt werden.

Die Gesuche werden in der Schweiz von einer Kommission geprüft, die Antrag auf Bewilligung oder Ablehnung der Garantie stellt. Diese Kommission setzt sich aus drei Vertretern des Bundes und einer gleichen Zahl Vertreter der Industrie zusammen. Der Präsident der Kommission, der ein Beamter des Bundes ist, hat bei Stimmengleichheit den Stichentscheid.

Es wurde erwähnt, was für Geschäfte der Garantie unterstellt und welche Risiken gedeckt werden können. Es stellt sich nun vielleicht die Frage, ob der Exporteur im Schadenfall eine 100%ige Vergütung erhält. Eine solch günstige Lösung kennen die meisten Länder nicht. England, allerdings, wendet unter gewissen Voraussetzungen ein System an, bei dem nach schadenfreiem Ablauf während einer gewissen Periode der Deckungssatz nachträglich auf 100% erhöht wird. Dies ist aber die grosse Ausnahme. Im Prinzip deckt die Garantie nur einen Teil, so dass der Exporteur am Schaden beteiligt bleibt. Nach meiner Ansicht ist dies eine gesunde Lösung. Dadurch bleibt der Garantenehmer am guten Ausgang seines Geschäftes bis zum Schluss interessiert.

Der Deckungssatz wird in jedem Einzelfalle festgelegt. Er beträgt in der Schweiz seit kurzem höchstens 95%. Dieser Höchstsatz wird bei uns in der Praxis nur für eigentliche Entwicklungshilfe, wie zum Beispiel die Transferkredite, gewährt. Im übrigen betragen die Garantiesätze heute in der Regel 80% bis 90%. Bei der Bauindustrie stellt sich hier jedoch ein zusätzliches Problem, ist die Garantie doch geschaffen worden für die Deckung schweizerischer Lieferungen. Bei Bauaufträgen muss ein ziemlich grosser Teil als nicht-schweizerisch bezeichnet werden. Damit der ganze Lieferumfang gedeckt werden konnte, mussten die Deckungssätze angemessen gesenkt werden.

Grundsätzlich werden nach allen Ländern Garantien gewährt; in der Praxis gibt es natürlich immer wieder Fälle, in welchen bei einem Land wegen seinen wirtschaftlichen oder politischen Verhältnissen keine Garantie erteilt oder zumindest der Deckungssatz empfindlich gesenkt wird.

Wenn nun ein Schaden eintritt, der auf gedecktes Risiko zurückzuführen ist, folgt die Vergütung mit einer gewissen Karentzfrist, die in der Schweiz – sofern im Entscheid nichts anderes bestimmt wird – 6 Monate beträgt.

Wenn sich nachträglich der Schaden durch Eingang von Zahlungen oder anderweitigem Verkauf der Waren verringert, wird der erhaltene Betrag entsprechend dem Deckungssatz aufgeteilt, das heisst, bei einem Deckungssatz von 80% erhält der Garantenehmer 20%, die restlichen 80% gehören der Exportrisikogarantie, hat diese doch seinerzeit auch 80% des Schadens übernommen.

Garantien können an Banken zediert werden, jedoch nur zusammen mit der Forderung. Durch eine solche Zession wird die bankmässige Finanzierung der Exportgeschäfte wesentlich erleichtert. Die Banken erhalten als Sicherheit für den gewährten Kredit zusätzlich zu den üblichen Garantien, die der Abnehmer und allenfalls der Exporteur beizubringen haben, eine Ausfallgarantie des eigenen Staates. Forderung und Garantie müssen immer in der gleichen Hand sein: dies ist bei einem Schadenfall von Bedeutung. Wurde nämlich der Verlust übernommen, geht die Forderung im Ausmass der Vergütung an die ERG über.

Die Garantien sind für die Interessenten nicht kostenlos. Die Höhe der Gebühr variiert in der Schweiz je nach Betrag, dem Deckungssatz und der Risikodauer. Für staatliche Abnehmer oder Garanten, bei denen das Delkredererisiko gedeckt ist, wird ein Zuschlag belastet. Seit September 1973 wird für die Deckung des Kursrisikos ein Zuschlag von 100% – berechnet auf der normalen Gebühr – erhoben. Einzig der Delkrederezuschlag wird nicht verdoppelt. Für die kurzfristige Lösung der Währungsdeckung beträgt der Zuschlag seit März dieses Jahres, das heisst seit dieser Lösung geschaffen wurde, sogar 200%. Dieser höhere Zuschlag ist dadurch gerechtfertigt, dass ein bedeutend grösserer Fächer mit zum Teil risikobehafteteren Währungen gedeckt wird. Die Ansätze sind für alle Länder gleich. Bei den meisten ausländischen Organisationen sind die Länder jedoch in Risikokategorien eingeteilt, mit verschieden hohen Gebührensätzen. Die Schadenvergütung erfolgt in der Schweiz aus den Mitteln des Bundes. Die eingenommenen Gebühren werden nach Abzug der Kosten in eine Reserve gelegt, die ausreichen sollte, normale Schadenfälle zu übernehmen. Im Katastrophenfall jedoch müsste, wie schon gesagt, der Bund einspringen. Die Reserve beträgt gegenwärtig rund 200 Mio Fr., ein an und für sich respektabler Betrag. Verglichen mit dem Totalengagement in der Höhe von ungefähr 8 Mrd Fr. mutet ein solches Polster allerdings recht bescheiden an.

Nach diesen allgemeinen Angaben über die Exportrisikogarantie, die auch für die Baubranchen Geltung haben, soll nun gezeigt werden, wie diese Hilfe des Bundes für *Ingenieurarbeiten* und *Bauaufträge* eingesetzt werden kann.

Am Anfang vieler Auslandaufträge bei Ingenieur- und Bauarbeiten steht eine öffentliche Ausschreibung. In einem solchen Falle gilt es, mit einer möglichst vorteilhaften Offerte den Zuschlag gegenüber der Konkurrenz zu erhalten. Die Ausarbeitung einer solchen Offerte ist aber meistens mit grossen Kosten verbunden. Bevor diese Auslagen auf sich genommen werden, sollte die Firma wissen, ob sie im Falle des Erfolges mit der Deckung der Exportrisikogarantie rechnen können.

Sie hat nun die Möglichkeit, das Projekt der ERG-Kommission zu unterbreiten. Nach Prüfung des Gesuches wird die Geschäftsstelle die Firma wissen lassen, ob eine Deckung möglich ist. Eine solche grundsätzliche Anfrage ermöglicht das Mitmachen bei den Ausschreibungen und ist zudem kostenlos. Diese Zusage gilt, Änderung der Verhältnisse vorbehalten, während 9 Monaten.

In einem grundsätzlichen Gesuch müssen die Firmen das Projekt beschreiben, Angaben über den Projektbetrag machen und die Zahlungsbedingungen nennen. Bei der Bauindustrie ist die Offertsumme einmal aufzuteilen in schweizerische und ausländische Leistungen und dann in Beträge, welche in Schweizer Franken zu bezahlen sind und solche die in örtlicher Währung anfallen. Die Aufteilung in schweizerische und ausländische Leistungen ist sehr wichtig, hängt doch davon zum grossen Teil die Höhe des Deckungssatzes ab. Die Garantie beruht unter anderem auf dem Gedanken der Arbeitsbeschaffung für unser Land. Je höher deshalb der schweizerische Anteil ist, desto höher wird der Deckungssatz ausfallen. Auch das Risiko in einem gewissen Land, wie das bereits bestehende Engagement des Bundes, wird die Höhe des Satzes beeinflussen. Entsprechend der heutigen Praxis liegt die Deckung zwischen 50 und 90%. Zum schweizerischen Anteil gehören vor allem

- die zu liefernde schweizerische Ware
- die Lohnkosten des eingesetzten Personals der Firma
- die Amortisation des Maschinenparkes (auch wenn dieser nicht schweizerischen Ursprungs ist)
- die Unkosten der Firma
- der Reingewinn.

Mit der Abgabe der Offerte muss oft ein sogenannter Bid Bond, eine Offertgarantie, geleistet werden. Diese Bankgarantien sind meistens auf erstes Verlangen und ohne jede Einrede zahlbar. Die Firmen sind damit der Willkür des Kunden ausgesetzt. Gegen eine widerrechtliche Inanspruchnahme solcher Garantien durch staatliche Stellen gibt die ERG Deckung. Die zu bezahlende, auf dem Garantiebetrag berechnete Gebühr muss allerdings auch entrichtet werden, wenn der Auftrag an die Konkurrenz verloren geht, ist doch der Bund das Risiko einer willkürlichen Inanspruchnahme gelaufen. Dieses Risiko kann nur, wie bereits erwähnt, gegenüber öffentlich-rechtlichen Kunden gedeckt werden.

Wenn nun die Firma den Auftrag erhält, kann sie aufgrund der früheren Garantiezusage ein konkretes Gesuch um Gewährung der Exportrisikogarantie einreichen. Einem solchen Gesuch könnte nicht entsprochen werden, wenn sich die Lage in der Zwischenzeit grundlegend geändert hätte. Solche Garantien decken folgende Risiken: *Geschäfte mit privaten Kunden:*

- das Risiko der Unmöglichkeit der Zuendeführung der Arbeit aus politischen Gründen
- das Risiko der Nichtbezahlung aus politischen Gründen
- das Risiko des Nichttransfers.

Bei den staatlichen Kunden wird zusätzlich gedeckt:

- das Risiko der Annulierung
- das Risiko der Nichtbezahlung.

Ein weiteres Risiko, das auf ausdrückliches Gesuch hin gedeckt werden kann, ist das Risiko der Beschlagnahme des Maschinenparkes oder der Verhinderung der Wiederausfuhr aus politischen Gründen. Auch der Performance-Bond, die Ausführungsgarantie, kann, wie die Offertgarantie, gegen missbräuchliche Inanspruchnahme gedeckt werden.

Die ERG legt grossen Wert darauf, dass, wenn möglich, in Schweizer Franken fakturiert wird. Ausländische Währungen können nur bei Barzahlungsgeschäften und nur bei Welthandelswährungen, die in den betreffenden Ländern üblicherweise zur Bezahlung verwendet werden, in die Deknung aufgenommen werden. Bei anderen Fremdwährungen wird die Garantie nur unter Ausschluss des Kursrisikos gewährt.

Was kostet die ERG eigentlich?

Bei einer Deckung von 80% und bei verschiedenen Risikofristen betragen die Gebühren:

- Bei den privaten Abnehmern bei einer Risikodauer von 1 Jahr 6,6%_{oo}, bei 2 Jahren 7,5%_{oo}, bei 5 Jahren 10%_{oo}.
- Bei staatlichen Abnehmern oder Garanten wird ein Zuschlag von 25% belastet. Somit beträgt die Gebühr bei 1 Jahr 8,2%_{oo}, bei 2 Jahren 9,4%_{oo}, bei 5 Jahren 13%_{oo}.

Die genannten Gebührensätze berechnen sich auf der gesamten Projektsumme.

Wegen der gegenwärtigen Konjunkturlage sind viele Firmen gezwungen, ihre Tätigkeit vermehrt ins Ausland zu verlegen. Durch unsere Garantie werden diese Bestrebungen stark erleichtert. Doch haften dem Auslandsgeschäft recht grosse Risiken an. Oft versuchen kleinere Unternehmen, die lediglich örtliche Erfahrung mit Aufträgen von 5 bis 10 Mio Fr. haben, «Ihr Glück» mit Ausschreibungen in der Höhe von 100 bis 200 Mio Fr. Da in einem solchen Fall die Erfahrungen mit diesen neuen Ländern fehlen, wird eine Katastrophe nicht ausbleiben. Es ist deshalb ratsam, in einem neuen Markt mit bescheidenen Projekten Erfahrungen zu sammeln. Unsere Botschaft an Ort und Stelle sollte unbedingt aufgesucht werden. Auch die Handelsabteilung und die Geschäftsstelle für die Exportrisikogarantie können nützliche Ratschläge geben. Ideal wäre, wenn von den bereits gemachten Erfahrungen alle Neulinge profitieren könnten. Wer gibt solche Informationen jedoch gerne an die Konkurrenz weiter, wenn er dafür selber teuer bezahlt hat?

Bestrebungen zur Gründung einer Zentralstelle für den Export von Dienstleistungen

Arch. W. Romanowsky, Präsident der SIA-Fachgruppe für Arbeiten im Ausland, Basel

DK 061.2:62:338.97

Ausgangslage

Diese Ausführungen sollen eine mögliche Ausweitung der Tätigkeit schweizerischer Ingenieure und Architekten im Ausland beleuchten. Die folgenden Festlegungen geben den Hintergrund für die anschliessenden Betrachtungen:

- Die Rückbildung der Bauwirtschaft und die damit verbundene Planungstätigkeit hält an; wenn auch sehr optimistischen Prognosen zufolge eine konjunkturelle Wirtschaftswende für das Jahr 1976 vorausgesagt wird, so steht die Bauwirtschaft dem überlagerten Redimensionierungsproblem gegen-

über, welches als langfristiger Prozess einen endgültigen Abbau überschüssiger Kapazitäten in der Grössenordnung von 20 bis 25% mit sich bringen muss.

- Die Planungs- und Bautätigkeit steht am vorläufigen Ende einer langen Hochkonjunkturperiode, während welcher die Hauptsorte aller Unternehmungen darin bestand, eingegangene Leistungsverpflichtungen einzuhalten; die finanziellen Aspekte dieser Leistungserbringung standen nur soweit im Vordergrund als die Baukosten und Honorare zu Lasten der Auftraggeber ständig gestiegen sind. Dem Gesetz von