

Zeitschrift: Werk - Archithese : Zeitschrift und Schriftenreihe für Architektur und Kunst = revue et collection d'architecture et d'art

Band: 66 (1979)

Heft: 29-30: Export-Architektur = Architecture d'exportation

Artikel: Export-Architektur : Zwecke und Mittel : einige Fragen = Buts et moyens : quelques questions

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-50783>

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: 18.01.2026

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

Export-Architektur

Zwecke und Mittel Buts et moyens

Einige Fragen

Die folgenden Fragen wurden einer Reihe von Organisationen unterbreitet, die mit der Förderung der schweizerischen Bautätigkeit im Ausland zu tun haben. Wir danken allen, die auf unsere Fragen geantwortet haben. Einige sehr ausführliche Stellungnahmen wurden von der Redaktion leicht gekürzt.

1. Welches sind die Anfänge, die Ziele, die Mittel und die Art der Aktivitäten Ihrer Organisation oder Ihres Unternehmens?

In welchem Sektor der Bautätigkeit sind Sie tätig?

2. In welcher spezifischen Form tritt Ihre Tätigkeit im Ausland in Erscheinung (Exporthilfe, Kooperation, Studium, Organisation, Promotion, Ausführungen usw.)?

In welchen Ländern sind Sie tätig? Und welches sind Ihre Verhandlungspartner (staatliche Stellen, private Organisationen usw.)?

3. Quelle est la part de votre activité aujourd’hui consacrée à l’exportation?

4. Hat die Rezession zu irgendeiner Modifikation dieses Anteils geführt?

5. Können Sie uns erklären, welche Art von organisatorischen Massnahmen Sie ergriffen haben im Rahmen Ihrer diesbezüglichen Tätigkeit (persönliches Engagement, Ausbildung, Aufbau spezialisierter Arbeitsgruppen in der Schweiz oder am Bestimmungsort usw.)?

6. Können Sie uns etwas über die Schwierigkeiten sagen, mit denen Sie in den Bestimmungsländern konfrontiert sind (Kompetenzen, vertragliche Beziehungen, Einhaltung von Bestimmungen, Mangel an politischer Stabilität usw.)?

7. Welches sind Ihrer Meinung nach die Perspektiven Ihrer Organisation oder Ihres Unternehmens auf dem Sektor Export? Wie sehen Sie Ihre Tätigkeit in Zukunft?

8. Können Sie einige Ihrer Aktivitäten anführen und ein Beispiel daraus ausführlicher beschreiben?

Quelques questions

Les questions suivantes ont été posées aux organisations et organismes suisses qui s’occupent, dans le domaine de la construction, de la promotion de services suisses à l’étranger. Nous remercions tous ceux qui ont bien voulu répondre. Certaines prises de position, très détaillées, ont été légèrement abrégées par la rédaction.

1. Quels sont les origines, les buts, les moyens et le type d’activité conduits par votre organisme ou institution. Pouvez-vous préciser dans quel domaine plus particulier de la construction se situe votre intervention?

2. Sous quelle forme spécifique votre activité à l’étranger se manifeste-t-elle (facilité à l’exportation, aide, coopération, étude, organisation, promotion, réalisation,...)?

Dans quels pays intervenez-vous et quels sont les mandants (autorités officielles, milieux privés,...)?

3. Quelle est la part de votre activité aujourd’hui consacrée à l’exportation?

4. La situation de récession vous a-t-elle conduits à modifier cette part?

5. Vous est-il possible d’expliquer le type de dispositions d’ordre organisationnel que vous avez été amenés à prendre dans le cadre de votre activité consacrée à l’exportation (engagement personnel, qualification et formation, mise sur pied d’un département spécialisé en Suisse ou sur place,...)?

6. Pouvez-vous expliquer le type de difficulté que vous rencontrez dans les pays d’accueil (compétence, rapports contractuels, respect des conventions, instabilité politique,...)?

7. Quelles sont à votre avis les perspectives en matière d’exportation pour votre organisme ou institution? Quelle orientation donnez-vous à la suite de votre activité en la matière?

8. Pouvez-vous citer quelques-unes de vos interventions et décrire un exemple particulier parmi celles-ci?

EVD – DEP

Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements

Das Ziel der schweizerischen Handelspolitik ist, das liberale Prinzip im Welthandel zu gewährleisten.

In einer ersten Folge «Exportförderung des Bundes – Strategie und Instrumente» zum Thema Bauexport veröffentlichte aktuelles bauen (Nr. 8/1978) ein Interview mit Dr. Max Jaeger von der Handelsabteilung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements zur Frage, was der Bund zur Exportförderung auf dem Bausektor beitrage. Wir veröffentlichen nachfolgend einige Auszüge aus diesem Gespräch (Interview: Ernst Hubeli und Ulrich Pfammatter)

Ein Unternehmen, das in das Exportgeschäft einsteigen will, sollte sich zunächst bei der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung SZH informieren. Es sollten jedoch auch private Dienstleistungsinstitutionen angegangen werden, die im Gegensatz zur SZH gewinnorientierte Organisationen sind. Ein Unternehmen kann so die Informationsgrundlagen erhalten, um seine Exportfähigkeit, bezogen auf ein bestimmtes Land, abzuklären. (...)

Zunächst beanspruchen zwar auch die Grossunternehmungen die Bundesinstanzen. Im Grunde genommen haben sie eine Unterstützung aber weniger nötig. (...) Die Exportförderung wurde vor allem auf kleinere und mittlere Unternehmen ausgerichtet. Für diese Firmengruppe steht ja die Beratung im Vordergrund, die stark ausgebaut worden ist. Dabei sehen wir auch einen Nutzen darin, dass wir einem Unternehmen, das offensichtlich nicht exportfähig ist, abraten, die hohen Risiken einzugehen. Oft sind die Unternehmer allerdings von einer solchen Beratung enttäuscht, weil sie meinen, wir wollen ihnen nicht helfen. (...)

Die Hindernisse sind für klei-

nere Unternehmen grösser, aber nicht unüberwindbar – aber das ist generell so im Leben, mit weniger Kapital nehmen die Schwierigkeiten zu. (...)

Es gibt nur eine Lösung, die wir in diesem Zusammenhang empfehlen können, nämlich die, dass sich die kleineren und mittleren Unternehmen zusammenschliessen. Mit der Gründung der Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros VSEP (früher: IGE-P)¹ ist ein wichtiger Schritt zumindest für Architektur- und Ingenieurbüros getan worden. In der Schweiz kommen solche Konsortien aber noch viel zu selten zustande, weil sich offenbar oft jeder zuerst den Kopf selbst einrennen will. (...)

Nach Abklärung der Exportfähigkeit erfolgt die Suche nach möglichen Auftraggebern im Ausland. Dabei kommt den Botschaften und Konsulaten eine wichtige Funktion zu. Ihre Kenntnisse des Marktes sollten es ihnen ermöglichen, potentielle Auftraggeber aufzufindig zu machen. Zur Optimierung dieser Leistung sind in einzelnen Ländern auch ortssässige Handelsfachleute angestellt worden. (...)

Unseren Exportförderungsmaßnahmen liegt das liberale Prinzip zugrunde. Es gilt der Grundsatz, dass die private Initiative und das Risiko sowie der Gewinn durch diese Massnahmen in keiner Weise berührt werden sollen. (...)

Das Ziel der schweizerischen Handelspolitik ist, das liberale Prinzip im Welthandel zu gewährleisten, damit die Möglichkeit zu exportieren überhaupt erhalten bleibt.

ment. These however are not questions which should be the sole domain of scientists, technologists and diplomats. These must necessarily be citizen issues. (...)

Self-reliance in the technology does not however exclude exchanges. Not all problems can be solved with internal resources and certainly not immediately. There will be room for exchanges but the initiatives for technological co-operation should rest with the Third World which has in the past been perceived merely as a market for Northern technology. Restructuring in the field of technology is by no means limited to an amelioration in the contractual terms of transfer. The exchanges envisaged would see Third World peoples themselves identifying their needs and, where required, themselves initiating programmes to satisfy those needs with external assistance. (...)

The first questions which must be answered in the planning process are planning for whom and for what. Here two elements deserve consideration – needs and resources.

It is however not tremendously important whether the process begins with needs or resources as long as the following steps are attended. First, needs subjected to scientific analysis to determine more clearly what they are and how they might be met. Secondly, resources also submitted to scientific enquiry to learn more about what are the properties of these resources and how they could be used. Whether movement is from needs to alternative ways of meeting them or resources and alternative ways of using them, in the middle is inevitably the programme of appropriate technology.

Appropriate technology is an approach, not a dogma. The approach involves (a) identifying the relative dimensions of the technology and in that way giving up the traditional economic approach of tackling technology from the limited perspective of the Capital-Labour mix; (b) setting up normative criteria for evaluating the performance of the technology on each dimension; and (c) evaluating, which inevita-

bly leads to a complex picture with several tradeoffs. (...)

To take it one step further, attempts should be made to develop new low capital intensive technologies, that is, the development of a science based technology for the poor. Small, low capital, soft, low energy, non-alienating technology which utilises local resources should be employed. However, given all these conditions in most cases the price in terms of loss of productivity is very high. The productivity criterion must be attended. Increasing labour productivity is the basis for the material progress of people.

Low capital intensive technology cannot however be applied in all areas. In certain areas, high capital intensive technology will be required – no other solution can be presented. (...)

(from: Ann Mattis: «Science and Technology for Self-Reliant Development»).

*La Fondation Internationale pour un Autre Développement FIPAD a été créée par des personnalités du Tiers Monde et de certains pays industriels engagées et actives au service d'une nouvelle conception du développement et de la coopération internationale. La Fondation n'est pas conçue comme un nouvel organisme de recherche, mais bien plutôt comme un instrument de promotion, d'appui, d'organisation et de coopération.

Un des objectifs spécifiques de la FIPAD est de stimuler le dialogue entre ceux qui, à cause de leurs activités politiques, intellectuelles, sociales ou économiques, sont conscients du besoin d'alternatives; entreprendre ou promouvoir la recherche et l'échange d'information sur les thèmes appropriés; mettre à la disposition des intéressés, par le moyen de rencontres ou de publications, les analyses, conclusions et propositions qui dérivent des travaux entrepris. La FIPAD a été constituée le 13 août 1976 en tant que fondation à but non lucratif, elle a son siège à Nyon. Sollicité pour une contribution à notre présente publication, M. Marc Nerfin, président de la FIPAD, nous a communiqué le document *Science and technology for self-reliant development*, établi en vue de la prochaine Conférence des Nations Unies sur la science et la technologie pour le développement qui se tiendra à Vienne dans quelques mois. Nous reproduisons ici quelques extraits de ce document, que les lecteurs intéressés trouveront in extenso dans le bulletin IFDA, Dossier, february 1979, Nyon.

IFDA-FIPAD

Fondation Internationale pour un autre Développement*

To begin with the problem could be said to lie in the fact that Science and Technology (S&T) have escaped from social control in industrialized and Third World countries alike. The potential users of a key instrument of the

development process are not in control of that instrument. For this reason, the Conference must address itself to the fundamental issues of social control over science and technology and use of S&T for meaningful develop-

There will be room for exchanges, but the initiatives for technological co-operation should rest with the Third World.

IGE-P

Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros
Communauté d'intérêt de bureaux d'études exportateurs

Um Erfolg zu haben, sind pluridisziplinäre Gruppenbildungen, eine solide Kapitalbasis, eine vernünftige juristische Form, eine gute Führungsspitze, die das Vertrauen der Partner besitzt, Voraussetzung. Zudem muss die Bereitschaft für grosse Vorausinvestitionen gegeben sein.

Form und Struktur der IGE-P

Die IGE-P, Interessengemeinschaft exportierender Projektierungsbüros der Schweiz, ist hervorgegangen aus den Vorbereitungsarbeiten des SIA und insbesondere seiner Fachgruppe für Arbeiten im Ausland (FAA).

Gegründet im Einverständnis der Fachverbände des Projektierungssektors bildet die IGE-P einen Verein nach Schweizerrechte mit Generalversammlung, Vorstand, Ausschuss und einem vollamtlich tätigen Delegierten.

Die IGE-P zählt gegenwärtig rund 60 Büros und Bürogruppen sammlung vom 13. Mai 1977 ins Leben gerufen.

Die IGE-P zählt gegenwärtig rund 60 Büros und Bürogruppen der Ingenieure und Architekten zu ihren Mitgliedern; diese Mitglieder beschäftigen mehr als 3000 Kader und Angestellte. Ein Delegierter ist seit Anfang Oktober 1977 in Funktion am Sitze der OSEC in Lausanne.*

Warum IGE-P?

Folgende Überlegungen führten zur Gründung der IGE-P:

- Die Rezession im Bausektor ist nicht ein vorübergehendes Phänomen.

- Die Gesamtheit der Projektierungsbüros stellt ein bedeutsames, qualifiziertes Menschenpotential dar, welches neue Tätigkeitsgebiete und Märkte sucht.

- Die Entwicklung in den Ländern der 3. Welt, und vor allem in den ölproduzierenden Staaten, zeigt eine starke Nachfrage nach neuen Infrastrukturen. Es ist demzufolge möglich, Dienstleistungen von der ersten

* Nach Redaktionsschluss dieses Heftes vernehmen wir, dass die IGE-P umbenannt worden ist in VSEP (Verein Schweizerischer Exportierender Planungsunternehmen).

Planung an dorthin zu exportieren.

- Das Fehlen der Kenntnisse der Märkte der 3. Welt, ihrer gesetzlichen Grundlagen, Reglemente und Gewohnheiten macht einen Aufbau einer Informationsdatenbank notwendig.

- Die Struktur zahlreicher Ingenieur- und Architekturbüros ist für individuelle Exportanstrengungen ungeeignet. Die Bildung von interdisziplinären Bürogruppen ist notwendig um erfolgreich Dienstleistungen exportieren zu können.

Die IGE-P hat demzufolge zur Aufgabe:

- Informationen über Tätigkeitsgebiete und Referenzen ihrer Mitglieder zu sammeln und bei Interessenten zu verbreiten.

- Mit Hilfe der OSEC eine systematische Promotion im Ausland aufzubauen, und zwar bei Regierungsstellen, Handelskammern und Auftraggeber des privaten Sektors.

- Eine gute, fachliche Qualität der Leistung ihrer Mitglieder sicherzustellen.

- Eine wirksame Unterstützung unserer Behörden zu erwirken, vor allem der Handelsabteilung des Volkswirtschaftsdepartementes; im Rahmen ihrer bilateralen Vereinbarungen mit den Empfängerländern können unsere Behörden die Tätigkeiten der Dienstleister genauso unterstützen wie auch die klassische Export-Industrie.

Zielsetzungen

Die IGE-P hat als Zielsetzung:

- Die Förderung des Exportes der ingenieurmässigen Dienstleistungen der Büros und der Bauleitungsorganisationen.

- Sich als Gesprächspartner anderer am Export interessierten Unternehmungen zur Verfügung zu stellen. Die IGE-P unterstützt

alle Anstrengungen, die integrierte Dienstleistungen und Lieferungen zum Ziel haben.

Mitgliedschaft

Ordentliche Mitglieder:

Architektur- und Ingenieurbüros oder Gesellschaften, operationelle Bürogruppierungen und Bauleitungsorganisationen mit juristischer Persönlichkeit und sofern sie eine permanente Tätigkeit als Dienstleistungsunternehmen ausüben.

Assoziierte Mitglieder:

Organisationen und Firmen, die am Export interessiert und dafür tätig sind (Finanzierungsinstitute, Bauunternehmungen, Generalunternehmungen, Industrien, Handelsgesellschaften etc....)

Tätigkeiten

Die Zentralstelle zur Förderung der ingenieurmässigen Dienstleistungen, die in der OSEC-Organisation in Lausanne eingerichtet wurde, steht unter der Leitung eines vollamtlichen Delegierten, der durch den Vorstand ernannt worden ist; er führt die Geschäfte im Sinne der Zielsetzung des festgelegten Tätigkeitsprogrammes und der Weisungen des Vorstandes im Rahmen des von der Generalversammlung genehmigten Jahresbudgets.

Einem internen Papier der IGE-P entnehmen wir folgende Einzelheiten:

Wo liegen die Hauptprobleme beim Exportgeschäft?

Um Erfolg zu haben, sind pluridisziplinäre Gruppen-Bildungen, eine solide Kapitalbasis, eine vernünftige juristische Form, eine gute Führungsspitze, die das Vertrauen der Partner besitzt, Voraussetzung. Zudem muss die Belegschaft für grosse Vorausinvestitionen gegeben sein. Ferner gilt es oftmals die Leistungserbringung im Verbund mit anderen Firmen zu suchen, d.h. den Technologen und der Finanzwelt, wobei die Ausbildung eingeschlossen werden muss.

Welche Märkte kommen für schweizerische Firmen in erster Linie in Betracht?

In allen Ländern kann man unmöglich präsent sein. Dabei gilt es das politische Risiko, die Grösse des Landes, die Sprache, die Distanz zur Schweiz, den Devisen-Transfer und die Möglichkeiten einer privatwirtschaftlichen Entfaltung zu prüfen. Dies sind Kriterien der Auswahl, für die es keine vorprogrammierte Regel gibt. Wohl lässt sich allerdings sagen, dass vorwiegend die reichen Entwicklungsländer in Frage kommen. Aber dort finden sich auch gleichzeitig alle anderen Konkurrenten aus Westeuropa, Jugoslawien, den Vereinigten Staaten, Japan, Korea usw. Nicht zu vergessen sind aber auch die europäischen Nachbarn, die für Spezialitäten einen Markt bieten können, und darunter natürlich auch Österreich.

SBK – CSC – CSC

Schweizerische Bauwirtschaftskonferenz

Die Entwicklung im Export von Bauleistungen verlief für sämtliche im Auslandgeschäft tätigen bauwirtschaftlichen Branchen in der zweiten Jahreshälfte 1978 stagnierend bis rückläufig.

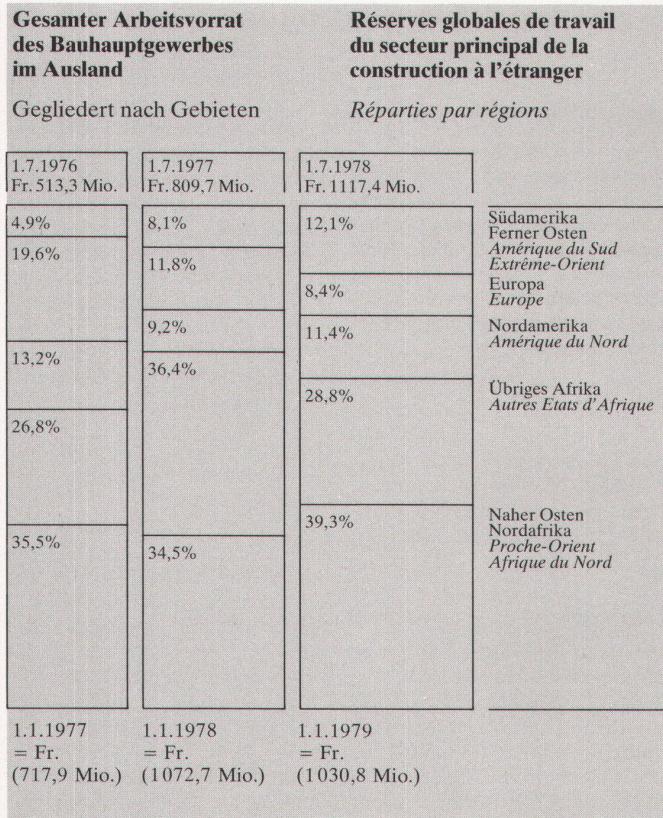
Zur Tätigkeit der Schweizerischen Bauwirtschaft im Ausland

Gemäss Umfrage des Schweizer Ingenieur- und Architekten-Vereins (SIA) waren am 1. Januar 1979 rund 3% der Architekten und 11% der Ingenieure im Ausland tätig. Damit scheint insbesondere der Anteil der im Ausland arbeitenden Architekten abzunehmen. Ebenso hat der Anteil der Auslandarbeiten am GesamtAuftragsvolumen trotz zahlrei-

chen Anstrengungen keine weitere Zunahme erfahren.

Auch bei den traditionell im Ausland engagierten beratenden Ingenieur- und Architekten-Gesellschaften (USSI) hat der Anteil des Auslandsgeschäfts – nicht zuletzt als Folge rückläufiger Auftrags eingänge im 2. Halbjahr 1978 – deutlich abgenommen (Anteil Auslandaufträge am Total aller Aufträge 1978 = 56%).

Gemäss den Erhebungen des Schweizer Baumeisterverbandes



(SBV) per 1. Januar 1979 ist die seit zwei Jahren andauernde Aufwärtsbewegung im Auslandsgeschäft zum Stillstand gekommen, indem der gesamte Arbeitsvorrat des Bauhauptgewerbes im Ausland im Vergleich zum Vorjahr erstmals einen Rückgang von 3,9% aufweist. (...)

Als sehr negativ ist die Entwicklung des Exportgeschäfts im Stahlbau zu bewerten. Wie den Erhebungen der *Schweiz. Zentralstelle für Stahlbau* (SZS) zu entnehmen ist, führte der hohe Wechselkurs des Schweizer Franken insbesondere im 4. Quartal 1978 zu einem drastischen Auftragsrückgang. Nachdem es der schweizerischen

Stahlbauindustrie in den letzten Jahren gelungen war, den Exportanteil auf 40 bis 50% zu steigern und damit die Folgen der Rezession einigermaßen abzufangen, reduzierte sich die Exportquote im Verlauf des Jahres 1978 auf nur noch 20% des Gesamtauftragsvolumens.

Zusammenfassend: Die über zwei Jahre anhaltende positive Entwicklung im Export von Bauleistungen verlief für sämtliche im Auslandsgeschäft tätigen bauwirtschaftlichen Branchen in der zweiten Jahreshälfte 1978 stagnierend bis rückläufig. Damit scheint das Exportgeschäft zumindest vorläufig eine gewisse Grenze erreicht zu haben.

SBV – SSE – SSIC

Schweizerischer Baumeisterverband
Société Suisse des Entrepreneurs
Società Svizzera degli Impresari-Costruttori

Die Auslandbautätigkeit aus der Sicht des Schweizerischen Baumeisterverbandes

Der Schweizerische Baumeisterverband, der als Dienstleistungsorganisation für rund 4300 Unternehmen des Bauhauptgewerbes (Hoch-, Tiefbau-, Stras-

senbau- und Zimmerei-Unternehmungen) neben zahlreichen andern Berufsanliegen in erster Linie auch die wirtschaftlichen Interessen der Berufsorganisation wahrzunehmen hat, übt natürgemäß aus seiner Struktur und Aufgabenstellung heraus selbst

Die Auslandbautätigkeit: eine gute Möglichkeit, die zufolge des Rückgangs der Inlandbautätigkeit frei gewordenen Kapazitäten einzusetzen...

Dass die Bemühungen nicht ohne Erfolg geblieben sind, zeigt allein die Tatsache, dass sich der gesamte Arbeitsvorrat des Bauhauptgewerbes im Ausland innerhalb der letzten zwei Jahre nahezu verdoppelt hat. Im Jahre 1978 machte er bereits rund einen Fünftel des entsprechenden Inlandvolumens aus.

keine aktive Bautätigkeit im Ausland aus. Dagegen nimmt er natürlich an den Anstrengungen der Unternehmungen aus dem Kreis seiner Mitglieder zur Erschließung fremder Märkte regen Anteil, weil er seit Eintritt der Rezession die Auffassung vertritt, dass die positiven Aspekte des Bauexportes im Sinne der Aufrechterhaltung des gegebenen Leistungsstandards nicht unterschätzt werden dürfen. Der SBV erkennt – unter bestimmten Voraussetzungen – in der Auslandbautätigkeit eine gute Möglichkeit, die zufolge des Rückgangs der Inlandbautätigkeit frei gewordenen Kapazitäten einzusetzen, wenngleich – zumindest im jetzigen Zeitpunkt, da das Auslandsgeschäft von Schweizer Baufirmen noch weitgehend in den Anfängen steckt – der ausserhalb unserer Landesgrenzen zu erzielende Erfolg die im Inland erlittenen Verluste bei weitem nicht zu decken vermag. Gesamtwirtschaftlich entscheidend erscheint dem Schweizerischen Baumeisterverband aber insbesondere die Tatsache, dass mit dem Bauexport das für den Inlandbau auch in Zukunft dringend erforderliche hohe materielle und vor allem intellektuelle Leistungspotential der schweizerischen Bauwirtschaft erhalten werden kann. Aus diesem Grund hat der Schweizerische Baumeisterverband die ständig stärker werden den Bemühungen seiner auslandbauorientierten Mitgliedfirmen zum Export von Bauleistungen stets unterstützt und nach Massgabe seiner Kräfte und Einflussmöglichkeiten gefördert. (...)

Direkte Beziehungen zum Ausland wurden in jüngster Zeit angeknüpft über die Gemischten Kommissionen Schweiz – Iran, Schweiz – Irak und Schweiz – Saudi-Arabien sowie durch eine aktive Mitwirkung in der Internationalen Bauunternehmer-Sektion des Europäischen Bauunternehmerverbandes FIEC.

Durch eine vertiefte Mitarbeit im Rahmen der Aktivitäten dieser Organisationen sucht die Abteilung für Wirtschaftsfragen des SBV die Möglichkeiten des Exportes von Bauleistungen wie folgt gezielt zu fördern und zu unterstützen:

- durch eine verstärkte Zusammenarbeit mit den traditionell im Exportgeschäft tätigen Industriezweigen sowie den international tätigen Schweizer Banken;

- durch eine verstärkte Informationstätigkeit und Schaffung von Goodwill im Bereich der Handelsabteilung EVD und der Zentrale für Handelsförderung;

- durch Unterstützung staatlicher Förderungsaktionen angesichts der zunehmenden, durch die öffentliche Hand der umliegenden Konurrenzländer geförderten Exportpromotion sowie angesichts der steigenden Währungsverunsicherung;

- durch Bemühungen zur Verbesserung der Exportrisikogarantie.

Neben diesen Bemühungen, die sich auf nationalem Boden vollziehen, ist der Schweizerische Baumeisterverband – mit Rücksicht auf die innert kurzer Zeit respektable Zunahme des von schweizerischen Bauunternehmern zu bewältigenden Arbeitsvorrates im Ausland – auch ein verstärktes Engagement in den bestehenden internationalen Organisationen eingegangen und beteiligt sich deshalb sehr aktiv an den Arbeiten der von London aus betreuten «European International Contractors». In diesem Gremium werden derzeit insbesondere folgende aus der Sicht der europäischen Bauwirtschaft wichtigen Fragen diskutiert:

- die Probleme der Baumärkte der erdölexportierenden Staaten mit Schwerpunkt Naher Osten;

- die heiklen Fragen im Zusammenhang mit der von Auftraggeberseite öfters umstrittenen Schiedsgerichtsbarkeit im

Auslandaufträge	1. Januar 1977*		1. Januar 1978*		1. Januar 1979*	
Tätigkeitsgebiete	Betrag in Fr. 1000.-	Betrag in %	Betrag in Fr. 1000.-	Betrag in %	Betrag in Fr. 1000.-	Betrag in %
Europa inkl. Oststaaten	90316	12,6	126489	11,8	81252	7,9
Naher Osten/ Nordafrika	264028	36,8	414285	38,6	390475	37,9
Übriges Afrika	264170	36,8	291398	27,2	287330	27,8
Nordamerika	76200	10,6	157100	14,7	191400	18,6
Südamerika	8600	1,2	61600	5,7	57600	5,6
Japan/ Australien/ Neuseeland	4900	0,7	8900	0,8	4400	0,4
Ferner Osten	9700	1,3	12900	1,2	18300	1,8
Total Ausland	717914	100,0	1072672	100,0	1030757	100,0
Gesamtarbeits- vorrat Schweiz	4560250		4538372		5272406	
Anteil Ausland- tätigkeit		15,7%		23,6%		19,6%

* Summe sämtlicher am Stichtag im Ausland definitiv übernommenen Aufträge (angefangene und nicht angefangene), abzüglich der bis zum Stichtag ausgeführten Arbeiten. Dieser Arbeitsvorrat versteht sich inklusive Teuerungszuschläge.

Rahmen der internationalen Handelsabkommen. In diesem Zusammenhang wurde, im Sinne eines Entgegenkommens an die arabische Seite, welche der nationalen Gerichtsbarkeit den Vorzug gibt, in Paris ein «Internationales Zentrum für technische Expertisen» geschaffen;

– die sich zufolge Verschiebung der Wechselkursrelationen und der gebremsten Erdölimporte laufend verändernde Konkurrenzsituation und das damit zusammenhängende Verhalten der nordamerikanischen und insbesondere der asiatischen Mitbewerber auf den nahöstlichen Baumärkten. Zwecks Entschärfung der stark strapazierten Konkurrenzsituation ist vorgesehen, im Laufe dieses Jahres einen Kongress abzuhalten, zu dem auch einige international tätige Banken und Versicherungsgesellschaften eingeladen werden sollen.

Dass die Bemühungen der schweizerischen Bauwirtschaft, auf fremden Märkten Fuß zu fassen, nicht ohne Erfolg geblieben sind, zeigt allein die Tatsache, dass sich der gesamte Arbeitsvorrat des Bauhauptgewerbes im Ausland innerhalb der letzten zwei Jahre nahezu verdoppelt hat. Im Jahre 1978 machte er bereits rund einen Fünftel des entsprechenden Inlandvolumens aus.

Aufgrund der durch die Abteilung für Wirtschaftsfragen des Schweizerischen Baumeisterverbandes durchgeföhrten Erhebungen ergibt sich für die im Ausland tätigen schweizerischen Bauan-

ternehmungen ein Arbeitsvorrat, der in nebenstehendem Kasten zusammengestellt ist.

Dr. R. Schaefer
Schweizerischer Baumeisterverband

SIA

Schweiz. Ingenieur- und Architektenverein

...une mentalité de démarchage commercial que la SIA ne peut admettre.

La Société Suisse des Ingénieurs et Architectes – SIA – et ses efforts de promotion à l'étranger de la technologie suisse

Depuis toujours, la technologie de pointe des Ingénieurs et Architectes suisses a trouvé d'importants champs d'application à l'étranger.

Réalisant la nécessité d'une meilleure promotion dans le monde de cette technologie, la SIA créa, en 1967, son Groupe spécialisé pour les Travaux à l'Etranger / Fachgruppe für Arbeiten im Ausland (GTE/FAA).

Les raisons ayant entraîné la création de ce Groupe spécialisé étaient évidentes, et découlaient, par surcroit, de la préoccupation conjoncturelle momentannée des bureaux d'études membres de la S.I.A. à élargir, voire à consolider leurs activités à l'étranger.

Rapidement, le Groupe spécialisé regroupa plus de 150 membres, individuels ou collectifs, bureaux d'études et experts, architectes, ingénieurs de branches spécialisées tels que géomètres, géologues, ingénieurs forestiers et agronomes, ou autres.

Il s'avéra toutefois rapidement, que pour coordonner et promouvoir à l'étranger les activités des membres du Groupe spécialisé, d'importants moyens financiers, ainsi qu'une mentalité de démarchage commercial, devaient être appliqués; moyens financiers dont la SIA ne disposait pas et mentalité commerciale qu'elle ne pouvait admettre, de par sa déontologie même.

La SIA décida donc d'appuyer les efforts de son Groupe spécialisé à mettre sur pied un deuxième organisme, complémentaire, et

doté de tous les atouts dont son Groupe spécialisé ne disposait pas.

Cinq ans de travail intensif permirent de créer – avec l'appui concret de la Confédération, par l'intermédiaire de la Division du Commerce, et de l'Office Suisse d'Expansion Commerciale – la Communauté de Bureaux d'Etudes Exportateurs Suisses / Community of Swiss Exporting Consultants.

Se différenciant du Groupe spécialisé pour les Travaux à l'Etranger, de par son caractère d'organisme doté d'une équipe de travail à plein temps, de moyens financiers propres venant de ses membres, et d'une logistique partielle – bien que limitée dans le temps – des Autorités Fédérales, la Communauté de Bureaux d'Etudes Exportateurs Suisses connaît, dès sa création en 1977, un rapide essor.

Pour sa part, la SIA, par l'intermédiaire de son Groupe spécialisé pour les Travaux à l'Etranger, continua à renforcer sa politique d'ouverture face à tous les problèmes liés aux travaux à l'étranger, avec un accent particulier sur l'instruction «postgraduate» de ses membres, et le renouvellement constant des connaissances théoriques et pratiques nécessaires à la bonne compréhension des multiples problèmes, aussi bien techniques que financiers, des pays étrangers.

C'est ainsi qu'elle organise, chaque année, à l'intention de ses membres, et des diverses associations techniques et institutions universitaires, des séminaires de formation théorique, des cycles de conférences, etc. (...)

De même, elle prête assistance à l'organisation de cours de formation d'autres associations, coordonne, dans la mesure de ses possibilités, les efforts et activités de ses membres travaillant à l'étranger, fait fonction de bons offices auprès des Autorités Fédérales compétentes, tout en coordonnant ses activités avec celles de la Communauté de Bureaux d'Etudes Exportateurs Suisses.

Or, si aujourd'hui, la conjoncture économique aidant, beaucoup de nos Ingénieurs et Architectes cherchent à étendre leurs activités vers l'étranger, nul ne saura nier que ne travaille pas à l'étranger avec succès qui le veut, mais surtout tous ceux qui en ont, non seulement la capacité techni-

que, mais surtout les connaissances pratiques de son application à des conditions de travail, et de mœurs, souvent bien différentes des nôtres.

Ce sont justement ces connaissances que la SIA s'est fixé pour

but de promouvoir, dans l'espoir de maintenir face au monde entier, l'image de marque et de compétence, qui a fait la renommée de la technologie suisse.

Jean-Pierre Tripod, Architecte
Président FAA / GTE

SZH

Schweizerische Zentrale für Handelsförderung

- Verstärkung und Ausdehnung der wirtschaftlichen Beziehungen der Schweiz mit der Welt.
- Förderung der Ausfuhr schweizerischer Erzeugnisse und Dienstleistungen.
- Konkrete Unterstützung der Exporteure.
- Ausbau der Präsenz des Landes im Ausland.

Status der SZH:

Privatrechtlicher Verein, in dem 1900 Exportunternehmen zusammengeschlossen sind. Enge Zusammenarbeit mit den eidgenössischen Behörden sowie mit den schweizerischen Wirtschafts- und Berufsverbänden.

Ziele:

Verstärkung und Ausdehnung der wirtschaftlichen Beziehungen der Schweiz mit der Welt.

Förderung der Ausfuhr schweizerischer Erzeugnisse und Dienstleistungen. Konkrete Unterstützung der Exporteure.

Darstellung der Tätigkeiten und Leistungen der Schweizer Wirtschaft. Ausbau der Präsenz des Landes im Ausland.

Mittel:

Operationelle Departemente an den Sitzen Zürich und Lausanne:

– Werbung und Information über die Schweiz

– Verbreitung im jeder Art von Information und wirtschaftlicher Werbung im Ausland. Public-Relations zugunsten der Industrie, des Handels und schweizerischer Dienstleistungen

– Information über die Auslandmärkte

– Veröffentlichung und Verbreitung von Auskünften jeder Art in der Schweiz über die ausländischen Märkte

Ermittlung von Absatzmöglich-

keiten im Ausland, Prospektionsreisen, Anbahnung von Geschäftsbeziehungen. Auskünfte über Einfuhrmöglichkeiten in die Schweiz.

– Bezugsquellen nachweis in der Schweiz

– Vermittlung von Auskünften über die Schweizer Fabrikanter und ihr Tätigkeitsprogramm

– Berufliche Weiterbildung:

Durchführung von Seminaren und Ausbildungskursen über Probleme und Techniken des Exportes usw.

Dokumentationen über nachstehende Bereiche können bei der SZH bezogen werden:

Bulletin «Auslandmärkte»
Länderdokumentation
Aussenhandelsförderung
Internationale Ausschreibungen
Ausstellungs- und Messewesen
Textiles Suisses
Handbuch des Schweizer Exportes usw.

Adresse:
Stampfenbachstr. 85, 8035 Zürich und:

Av. Avant-Poste 4, 1001 Lausanne

UIA

Union Internationale des Architectes

● Qu'est-ce que les pays étrangers attendent des architectes et ingénieurs suisses?

● Quelle est, ou pourrait être, la réaction des architectes et ingénieurs étrangers concernés par cette action?

● Quelle est, ou sera, le sens des relations avec les écoles d'architectes ou d'ingénieurs de ce pays?

Jusqu'ici, les ingénieurs ont été favorisés, ou les grandes sociétés pluridisciplinaires qui répondent à tout mais ne sont spécialisés en rien.

«Pour conquérir des marchés étrangers, ingénieurs et architectes suisses vont unir leurs forces»¹

Depuis les «Journées du Mont-Pèlerin» consacrées en 1976 à la reconversion de l'économie suisse dans les secteurs de l'horlogerie et de l'engineering, il ne semble pas – en ce qui concerne ce dernier secteur – que la participation des architectes suisses à cette «nouvelle croisade» ait dépassé le 5% tant en nombre de bureaux qu'en volume de commandes étrangères.

Tenant compte de leur rôle traditionnel de «maître de l'œuvre» cette proportion est très faible si l'on considère au contraire la part prise par les ingénieurs SIA (plus de 20% de la totalité des commandes en portefeuille), par les entreprises de maçonnerie et génie civil (plus de un milliard de francs, soit près du quart de l'activité correspondante en Suisse), ou par celle de constructions métalliques pour lesquelles les exportations correspondent aux 40 à 50% du volume global des commandes.²

La nécessité du soutien d'importants groupes économiques et financiers (généralement internationaux ou multinationaux) pour s'informer, choisir, se faire connaître, se faire accepter et, enfin, pouvoir persévérer sur place a favorisé jusqu'ici les ingénieurs ou les grandes sociétés pluridisciplinaires qui répondent à tout mais ne sont spécialisées en rien.

A ces difficultés inhérentes au système – destructeur d'énergies créatrices – dans lequel nous vivons s'ajoute, pour les «petites formations» celle de «courir le sprint pendant la recherche de

nouveaux contrats. Il est vrai que dans cette compétition absurde, mais inévitable dans la conjoncture actuelle, l'architecte suisse est mieux «armé» que l'ingénieur:

– C'est, sauf exception, un «généraliste» formé et expérimenté (intention et méthode) dans l'approche progressive de la solution aux programmes les plus divers (concours, mandats de planification, aménagements touristiques, sauvegarde écologique, insertion technologique dans la pratique, etc.).

– Au cours de sa carrière, l'architecte a dû, seul, prendre l'initiative de prospector pour obtenir les mandats globaux, alors que l'ingénieur limitait, presque toujours en Suisse, son intervention à la demande expresse de l'architecte.

– Sa profession l'oblige à connaître la pratique de tous les corps d'état du bâtiment en plus des aspects juridiques, économiques, contractuels et fonciers.

– Enfin, il est généralement mieux préparé à une approche des problèmes socio-culturels qu'il est, avec les caractéristiques économico-politiques, indispensable de connaître pour comprendre la mentalité des pays avec lesquels l'on recherche un contrat. (...)

Sans aucun doute, c'est la faiblesse de leur surface financière qui a empêché de nombreuses équipes d'architectes de participer à cette «conquête des marchés étrangers». Tenant compte du fait que plus de la moitié des contrats signés sont différés dans le temps ou interrompus, que la prospection coûte plus du dix pour cent du montant contracté

(il serait donc important de pouvoir être «choisi» avant la publication des appels d'offres), que le contrat étant «la loi des parties» le tarif d'honoraires SIA est souvent réduit de moitié, que les délais de paiement des mandats publics sont souvent longs et compliqués, qu'il est très difficile d'être à l'abri de modifications du taux de change, etc., l'on comprendra pourquoi les marchés étrangers ne tentent que les architectes dynamiques et ayant encore une certaine notion de l'aventure humaine³ ou les bureaux pour lesquels ces marchés peuvent assurer la survie.

Le transfert de technologies éprouvées dans les pays industrialisés et l'adaptation de ces méthodes et techniques aux conditions locales des pays dits «en voie de développement» doivent permettre à ces derniers d'élever leur niveau d'invention intellectuelle afin de pouvoir répondre aux nouveaux besoins issus de l'«explosion démographique», de la modification irréversible d'un mode de vie ancestral et de la «mobilisation» des populations concernées.

C'est un investissement de compétence (formation de «formateurs») qui implique un apport didactique au niveau du «savoir-faire» exigeant le plus souvent une véritable reconversion des bureaux d'étude: mutation de fonctions et inflation structurelle. Ces exigences font que, actuellement, la moitié du mandat complet d'architecte peut être accomplie en Suisse; cette proportion étant supérieure pour les ingénieurs, l'on conçoit encore mieux leur intérêt pour les marchés étrangers. (...)

Jusqu'à présent l'activité des organes centraux suisses (officiels et professionnels) semble dirigée vers l'établissement d'une «liste de bureaux d'études suisses agréés pour les marchés étrangers». Destinée aux partenaires commerciaux de la Confédération, cette liste fera connaître l'offre suisse globale en matière d'engineering; les rubriques du questionnaire mettent en valeur les grandes sociétés d'ingénieurs et d'architectes (telle l'USSI – voir p. 22 – dont plus de la moitié de la totalité des commandes se traitent déjà à l'étranger).

Cette action d'Etat à Etat ne pourrait donc, dans le contexte décrit ci-dessus, aider les architectes indépendants que dans la

mesure où ces derniers se groupant en sociétés commerciales (ou en coopératives) bien structurées, apporteraient ensemble des effectifs, domaines d'activité avec références de qualifications, expériences étrangères et avec les institutions internationales, etc., reconnus suffisants pour obtenir la garantie morale helvétique.

Dans la recherche de cette continuité, à l'aide d'une action dite «en profondeur», qui devrait contribuer à maintenir l'*«image de marque suisse»* répandue à travers le monde en partie grâce à l'œuvre d'Henri Dunant, les questions suivantes doivent être posées:

– Qu'est-ce que les pays étrangers attendent des architectes et ingénieurs suisses?

– Quelle est, ou pourrait être, la réaction des architectes et ingénieurs étrangers concernés par cette action?

– Quel est, ou sera, le sens des relations avec les écoles d'architectes ou d'ingénieurs de ces pays?

La forme du néo-colonialisme consistant à faire croire à des besoins, ou à les créer artificiellement, afin de procurer des occasions de travail pour les pays industrialisés ne devrait plus avoir cours⁴; aussi, l'UIA serait intéressée à connaître – pour la Suisse, comme pour les autres pays industrialisés – une réponse possible que ces questions pourraient faire naître dans un esprit de mutuelle compréhension.

L'UIA n'a pas cru bon de créer un groupe de travail spécialisé dans l'étude des conditions de l'offre et de la demande génératrices de marchés, ou de contrats entre les tenants des pays industrialisés et ceux des pays en voie de développement. En revanche, chacune des commissions et groupes de travail de l'UIA examine, selon les objectifs pour lesquels ils ont été créés, l'aspect qualitatif des besoins des pays démunis ainsi que les moyens d'y répondre que détiennent ceux dits «industrialisés».

Il en résulte des échanges d'informations et un ajustement des points de vue, très précieux dans le sens d'une recherche de solutions à ce problème majeur de notre époque qui reste indépendant de toute relation commerciale.

Jean Duret

Secrétaire Permanent du Groupe de travail Construction et Industrialisation de l'UIA

Notes:

¹ Journal de Genève du 5 octobre 1976.

² Statistiques de la «Conférence suisse de la construction», Zurich, mars 1978.

³ Le Corbusier et Pierre Jeanneret étaient de ceux-là; la «dimension suisse» ne leur convenait pas, mais le monde n'a-t-il pas, depuis lors,

changé également?

⁴ L'UIA organise avec le gouvernement et les architectes indonésiens, l'UNESCO et le PNUD, par ses Groupes de Travail Habitat, Aménagement urbain et rural, Construction et Industrialisation (ce dernier assumant la coordination), à Djakarta, en septembre 1979, un Interséminaire ayant une attitude critique à ce sujet.

URBAPLAN

Bureau d'études d'urbanisme, d'aménagement du territoire et de planification

Une promotion globale de l'image de marque de l'engineering suisse auprès des autorités étrangères...

Origine, buts, moyens et type d'activité de la Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses (Swiss Exporting Consultants):

Swiss Exporting Consultants fut fondée le 13 mai 1977, sous l'énergie impulsif de feu W. Romanowsky et d'autres membres du Groupe spécialisé pour les travaux à l'étranger de la SIA. Le but était de réunir les bureaux d'études exportateurs sous une forme mieux adaptée à une promotion active à l'étranger et à la recherche de contacts pouvant déboucher sur des contrats. Cela explique que Swiss Exporting Consultants ait, dès ses débuts, cherché à joindre ses efforts à ceux de l'OSEC, à laquelle elle est étroitement liée. Le soutien des Autorités Fédérales, à travers l'OSEC, a permis de disposer des moyens de cette organisation, alors que les cotisations des membres assurent l'engagement d'un délégué à plein temps, exerçant son activité au sein de l'OSEC au service des objectifs de la Communauté.

Sous quelle forme spécifique notre activité à l'étranger se manifeste-t-elle (question 2)?

L'activité de Swiss Exporting Consultants est surtout une activité de promotion, visant à faire connaître ses membres à l'étranger, par le canal des Ambassades, des représentants économiques et par les interventions personnelles de son délégué et des membres du Comité.

Swiss Exporting Consultants, consciente de la nécessité du «follow-up» et d'une constance dans l'action, a provisoirement limité

ses objectifs aux pays d'Afrique francophone (voyage prévu en 1979) et aux pays du Moyen-Orient (2 voyages en 1978). (...)

Questions 5, 6, 7:

Ces questions s'appliquent mal à Swiss Exporting Consultants. En fait, l'organisation:

– fournit à ses membres de l'information, des possibilités de contact et promeut globalement l'image de marque de l'engineering suisse auprès des autorités étrangères et des donneurs d'ordre de toute nature

– elle conseille ses membres qui envisagent des interventions à l'étranger dans les démarches à entreprendre et les met en relation, cas échéant, avec les organismes officiels ou privés susceptibles de les aider

– enfin, elle pratique la promotion globale par ses publications, la participation à diverses commissions mixtes, la réception et l'information de représentations étrangères, les interventions au sein de l'OSEC et dans les publications de cette dernière, les voyages à l'étranger et le follow-up

Par contre, les mandats sont signés non avec la communauté mais avec des membres ou des groupes de membres. Ce sont donc eux qui pourraient répondre à ces questions!

Question 8:

Lorsque la Communauté (par son comité ou, surtout, par son délégué) détecte une possibilité d'intervention, elle le signale immédiatement à ceux des bureaux membres dont les références font

penser qu'ils y ont un intérêt direct, puis, par l'intermédiaire des «soumissions internationales» de l'OSEC, à tous ses membres. Si l'un d'eux manifeste de l'intérêt, Swiss Exporting Consultants le met en contact et lui fournit son appui. Si plusieurs membres se manifestent, Swiss Exporting Consultants les réunit pour éviter des offres se concurrençant et définit une politique commune,

avant de mettre ses moyens à disposition... En mettant au profit de ses membres un réseau de contacts dont dispose rarement un bureau (surtout de taille petite ou moyenne), sans rien enlever à ses membres de leur initiative ou de leur dynamisme, cette formule s'est révélée efficace puisqu'en quelques mois plusieurs affaires ont été menées à bonne fin.

schaftsorganisationen der Schweiz,

- die Koordination allfälliger Aktionen innerhalb des Berufsstandes und gegenüber der Öffentlichkeit,
- die Wahrung sowohl der allgemeinen Interessen des Standes der beratenden Ingenieure und Architekten als auch der gemeinsamen Interessen der Mitglieder der USSI fördern.

lumens unserer Mitglieder gegenüber rund 30% zu Beginn der 70er Jahre aus dem Ausland stammen. Diese Verschiebung ist einerseits auf den Rückgang der schweizerischen Aufträge zurückzuführen. Andererseits ist jedoch auch der Export von Dienstleistungen gefördert worden. Unseren Mitgliedern kam zugute, dass sie seit eh und je im Ausland tätig waren.

USSI

*Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs-Conseils et d'Architecture
Vereinigung schweizerischer beratender Ingenieur- und Architektur-Gesellschaften
Association of Swiss Consulting Engineering and Architecture Firms*

Umfragen ergeben, dass rund 60% des Auftragsvolumens unserer Mitglieder gegenüber rund 30% zu Beginn der siebziger Jahre aus dem Ausland stammen.

Frage 1:

Unsere Vereinigung wurde im Dezember 1967 durch 5 Ingenieursgesellschaften unter dem Namen «Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs-Conseils» gegründet. Sie erweiterte 1977 ihren Kreis und nannte sich dementsprechend «Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs-Conseils et d'Architecture». Zurzeit gehören der USSI 9 Ingenieur-Gesellschaften und 2 Architektur-Gesellschaften an.

Die USSI bezweckt allein die

Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen ihrer Mitglieder, deren Stellung sie sowohl in der Schweiz als auch im Ausland zu stärken trachtet. Jedes Mitglied ist berechtigt, seine eigenen Interessen weiterhin frei zu verfolgen. Insbesondere will die USSI

- die Hebung und Erhaltung des technischen und ethischen Niveaus der von ihren Mitgliedern offerierten Dienstleistungen,
- die Vertretung gegenüber Behörden, Berufs- und Wirt-

Frage 2:

Unsere Organisation versendet zweimal jährlich Bulletins an alle diplomatischen Vertretungen der Schweiz im Ausland, an die schweizerischen Handelsvertretungen und an die ausländischen Handelsvertretungen und diplomatischen Vertretungen in der Schweiz. Die USSI ist außerdem Kontaktstelle für alle potentiellen Auftraggeber des Auslandes, so weit es sich um öffentliche Ausschreibungen handelt. Die USSI betreibt weder Akquisition noch Promotion, noch ist sie ein Dispatching-Center. Sie hilft lediglich Kontakte herzustellen.

Frage 3:

Im Rahmen der Schweizerischen Bauwirtschafts-Konferenz, der die USSI als Mitglied angehört, nehmen wir an den Umfragen über die Lage in der Bauwirtschaft teil. Aus diesen ergibt sich, dass rund 60% des Auftragsvo-

Frage 5:

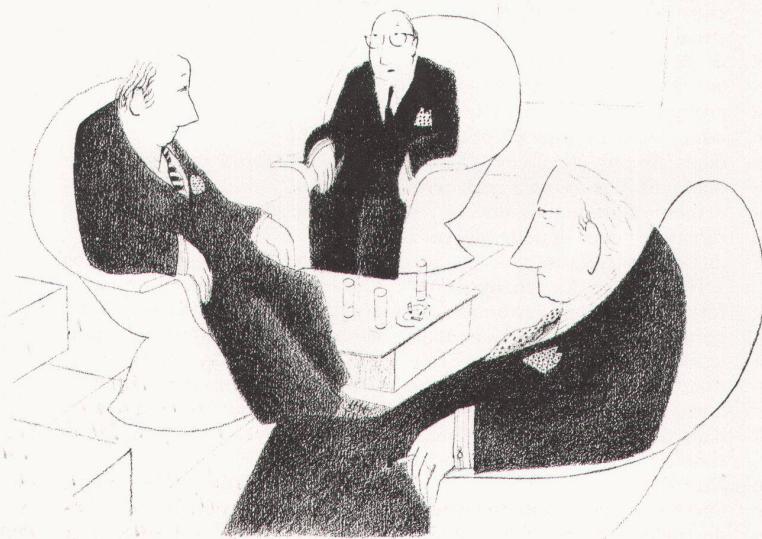
Der Export der Dienstleistungen unserer Mitglieder wurde insbesondere durch eine vermehrte und zielgerichtete Public Relation und durch Ausbau der Beziehungen zu denjenigen Behörden und Institutionen gefördert, die sich mit dem Export befassen, so mit der Handelsabteilung, der DEH, der OSEC, dem Vorort etc. Die USSI ist auch in den Gemischten Kommissionen vertreten.

Frage 7:

Unsere Mitglieder haben schon immer ihre Dienstleistungen auf Drittmarkten angeboten. Es haben sich traditionelle Märkte herausgebildet; die USSI hat durch ihre vornehmlich publizistische Tätigkeit für eine Festigung der bisherigen Märkte und eine Ausweitung derselben zu sorgen.

*Dr. H.C. von Schulthess,
Geschäftsführer USSI*

Ich werde Gesangsunterricht nehmen.



(aus: Sempé, Kleine Abwechslung; Diogenes-Verlag, Zürich)