

Interview mit W. Romanowsky, Basel

Autor(en): **Schäfer, Ueli / Romanowsky, W.**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift**

Band (Jahr): **30 (1976)**

Heft 7-8: **Bauen südlich des 35. Breitenkreises = Construction au sud du 35ème parallèle = Construction south of the 35th parallel**

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-335517>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Bau- und Finanzplatz Nahe Osten

Proche-Orient chantier de construction et place de financement
The Near East as an area for building and investment

Der Nahe Osten ist zum vielumworbenen Exportgebiet für Baudienstleistungen geworden. Bei potentiellen Bauherren stapeln sich Projekte, Berichte und Offerten. Die bestehende Konkurrenz unter den Anbietern wird ausgenutzt, um zu tiefsten Angeboten zu kommen. Honorare zu weniger als der Hälfte der europäischen Ansätze sind keine Seitenhit.

Unter den Dienstleistern der Industrieländer beginnt eine wachsende Ernüchterung um sich zu greifen. Es zeigt sich, daß das Auslandsgeschäft große Vorleistungen erfordert, daß – auch wenn sich mit Ausnahme der Schweiz ein Ende der rezessionsbedingten Durststrecke abzuzeichnen beginnt – ein Rückzug gar nicht so einfach ist, daß die im voraus geleisteten Investitionen nicht so rasch wieder zurückgewonnen werden können.

Andererseits beginnt sich aber bei den offiziellen Stellen die Ansicht durchzusetzen, daß auch Dienstleistungen Exportgüter sind, daß sie sogar der eigenen Lieferindustrie den Weg bereiten, da die Projekte fast zwangsläufig auf das vertraute inländische Angebot ausgerichtet sind. Das Interview mit W. Romanowsky, Mitglied der Geschäftsleitung der Suter & Suter AG und Leiter der Fachgruppe für Arbeiten im Ausland des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins, zeigt, wie aus der Initiative der Berufsorganisationen heraus eine Spezialabteilung für ingenieurmäßige Dienstleistungen im Rahmen der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung entstand. Sch.

Le Proche-Orient est devenu une zone d'exportation très recherchée par les entreprises de planification. Chez les clients éventuels les projets, les rapports et les offres s'accumulent en même temps que l'on profite de la concurrence entre les candidats pour obtenir des prix plus avantageux. Les honoraires n'atteignant pas la moitié des pourcentages européens ne sont pas rares.

Dans les pays industriels qui offrent leurs services, une déception croissante s'installe. On constate que pour réussir à l'étranger il faut avancer des fonds d'une importance telle que même si la fin de la période de récession s'annonce – et ce n'est pas le cas de la Suisse – on ne saurait se retirer aussi aisément des opérations engagées car le capital investi ne peut pas être récupéré aussi rapidement.

Par contre les milieux officiels commencent à prendre conscience du fait que les offres de services sont aussi des biens d'exportation et qu'elles ouvrent même la voie aux industries d'exportation proprement dites car les projets s'appuient presque obligatoirement sur l'offre du marché intérieur que l'on connaît bien.

Cet interview avec W. Romanowsky, membre de la direction d'entreprise de Suter+Suter SA et directeur du groupe spécialisé formé par l'Association des Ingénieurs et Architectes Suisses (SIA) pour les opérations à l'étranger, montre comment dans le cadre de la Centrale Suisse pour l'Encouragement au Commerce, les organisations professionnelles ont suscité la formation d'un département spécial chargé des offres de services des bureaux d'ingénieurs.

The Near East has become an attractive export market for architectural services. Potential clients are accumulating projects, reports and offers. Competition is driving prices down. Fees amounting to less than half of European rates are no rarity.

A growing sense of sober reality is spreading among specialists from the industrial countries. It is becoming apparent that business abroad calls for a great deal of prior performance, that – even if the recession, except for Switzerland, is beginning to let up – it is not so easy to pull out and that advance investments cannot be recovered so quickly.

On the other hand, official agencies are beginning to realize that services are also export goods and that they even prepare the way for the growth of native suppliers, since the projects are almost necessarily geared to the familiar domestic situation.

The interview with W. Romanowsky, member of the management of Suter & Suter AG and chief of the Special Section for Foreign Projects of the Swiss Engineers and Architects Association, shows how initiative from the professional organizations can lead to the creation of a special section for engineering projects under the auspices of the Swiss Central Office for Trade Promotion.

Interview mit W. Romanowsky, Basel

von Ueli Schäfer

B + W: Herr Romanowsky, Sie sind schon seit vielen Jahren im Ausland tätig. Hat sich seit der Energiekrise und der Rezession in den Industrieländern etwas geändert?

W. R.: Selbstverständlich stellen wir seit dem Herbst 1973, resp. Jahresanfang 1974, eine Veränderung des Marktes in den ölproduzierenden Ländern fest. Während sich in Europa in allen industrialisierten Ländern eine Rezession abspielt, entwickelt sich in den ölproduzierenden Ländern ein neues Reichtumsbewußtsein; ein neuer Markt, in dem eine kolossale internationale Konkurrenz auftritt. Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, auf eine ganze Anzahl von Beratern zurückgreifen zu können, unter Ausnutzung seines kaufmännischen Geschickes das wirtschaftlichste Angebot zu erhalten. Der Berater muß in einem Markt, dessen Bedingun-

gen und Möglichkeiten er nur ungenau kennt, ein Angebot machen, das zu niedrigsten Preisen eine möglichst hohe Leistung bietet.

Gegenwärtig darf man feststellen, daß die erste Generation der exportierenden Architekten und Ingenieure bereits ihre schlechten Erfahrungen gemacht hat, und daß eine Ernüchterung bei ihnen eingetreten ist. Sie sind nicht mehr bereit, unter allen Umständen und zu jedem Preis eine Arbeit zu übernehmen, da sie die großen Vorausleistungen nicht mehr erbringen wollen, und da andererseits in den westeuropäischen Ländern (mit Ausnahme der Schweiz) sich das Ende der Durststrecke abzeichnet.

Gesamthaft gesehen ist eine gewisse Sättigung der Märkte an Planungsleistungen festzustellen. Dies muß nicht unbedingt bedeuten, daß ein besonderes Interesse an diesen Märkten nicht

mehr opportun wäre, heißt aber, daß anfallende Aufgaben mit besonderer Vorsicht anzupacken sind. Auch kann man allgemein feststellen, daß das Spiel der Vermittler erkannt worden ist, und daß sich die Erkenntnis durchsetzt, daß ein guter Vermittler sein Geld zwar wert ist, daß aber schlechte Vermittler in der Zahl weit überwiegen.

B + W: Was empfehlen Sie Architekten, die für die Länder des Nahen Ostens arbeiten möchten?

W. R.: Auftragsuchende sollten selektiv vorgehen. Erstens müssen sich kleine Büros zusammenschließen zu größeren Gruppierungen, wünschbarerweise pluridisziplinär, und eine glaubwürdige, auch finanziell abgesicherte Einheit darstellen. Mit einer solchen Einheit müssen Aufgaben gesucht werden, die sich für die Gruppe eignen und Charakteristika aufweisen, über welche Referenzen und echtes Wissen vorhanden sind.

Man kann sich z. B. vorstellen, daß sich eine Gruppe besonders für das Schulwesen und die damit verbundenen Schulbauten interessiert; das Problem ist aber nicht gelöst mit einem schönen Schulbau: auch die Frage der Ausbildung der Lehrer und u. U. der Programmierung des Unterrichts muß mitgelöst werden. In einem solchen Fall bedeutet Pluridisziplinarität eben auch den Einschluß von Pädagogen, von Soziologen und von anderen Spezialisten, die außerhalb des reinen Berufes stehen. Gleiches gilt in vermehrtem Maße auch im Industriebau.

B + W: Glauben Sie, daß es möglich ist, damit ein rezessionsgeschädigtes Büro zu retten?

W. R.: Dies muß verneint werden. In der Tätigkeit im Ausland sind wir heute noch nicht so weit, daß wir analog der Exportindustrie davon leben können. Sie kann kein Ersatz sein für die fehlenden Inlandsaufträge. Wir müssen uns mit der Tatsache abfinden, daß ein endgültiger Abbau, die vielbesprochene Schrumpfung stattfindet, daß ein Teil der Fachleute umgeschult werden muß. Es ist jedoch denkbar, daß der Anteil der Auslandsaufträge stark wächst im Verhältnis zur Vergangenheit. Viel mehr als 50 Prozent wäre jedoch nicht zu empfehlen, weil Auslandsaufträge in den Entwicklungsländern mit besonders hohen Risiken verbunden sind, und diese höheren Risiken müssen durch eine gewisse Masse von geringerem Risiko kompensiert werden.

Auch darf man sich über die Erfolgsquote im Auslandsgeschäft keine Illusionen machen. Die Auftragsbeschaffung ist äußerst kostspielig. Gewaltige Vorausinvestitionen sind vorzunehmen, absolut auf eigenes Risiko, bevor man mit einem Auftrag rechnen kann. Zu diesen Vorausinvestitionen gehören fleißige Besuche, Gespräche, Vorprojekte, für die nichts bezahlt wird. Alle diese Vorausleistungen können nicht in kurzer Zeit, oder mit einem einzigen Projekt wieder amortisiert werden. Dies bedeutet, daß man das Auslandsgeschäft nicht als kurzfristige Tätigkeit betrachten darf, und daß bei Wiederbeginn einer normalen Beschäftigung in der Schweiz die Bemühung im Ausland nicht nachlassen darf; sonst wäre unweigerlich festzustellen, daß die Auslandsbemühungen in roten Zahlen enden.

B + W: Sie präsidieren ja auch die Fachgruppe für Arbeiten im Ausland des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins. Worin besteht die Funktion dieser Gruppe?

W. R.: Die Fachgruppe wurde im Jahre 1968 gegründet und setzte sich zum Ziel, den exportwilligen Büros zu helfen, in ausländischen Märkten tätig zu werden. Das Echo wurde auf einmal sehr viel größer, als verschiedene Büroinhaber als Folge der bundesrätlichen Konjunkturdämpfungsmaßnahmen einerseits und der Ölkrise andererseits vermehrt den Weg ins Ausland suchten. Man mußte feststellen, daß diese Fachgruppe sich eine Aufgabe zugeadcht hatte, die unter den neuen Marktgegebenheiten im ehrenamtlichen Alleingang nicht zu lösen war.

B + W: Was tun die Behörden?

W. R.: Unsere Bemühungen wurden von unseren Behörden, vor allem dem Volkswirtschaftsdepartement und seiner Handelsabteilung stets mit Wohlwollen verfolgt. In letzter Zeit hat sich der Gedanke durchgesetzt, daß die Dienstleister wie die Produzenten von Gütern, im Ausland in ihren Exportbestrebungen ebenfalls unterstützt werden müßten. In diesem Sinne wurde kürzlich beschlossen, im Rahmen der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung eine neue Abteilung für die Exportförderung von ingenieurmäßigen Dienstleistungen zu eröffnen. Durch diese Spezialabteilung entsteht die Möglichkeit, die Unterstützung und Vertretung der Ingenieur- und Architekturbüros im Ausland professionell durchzuführen, diese auf firmenneutraler Basis bei den Behörden, bei unseren Auslandsvertretungen und bei den Amtsstellen der Empfängerländer bekannt zu machen, und so ein günstiges Klima für die Abgabe von Offerten zu schaffen.

B + W: Heißt das, daß sich auch bei den offiziellen Stellen die Ansicht durchzusetzen beginnt, daß auch Dienstleistungen Exportartikel sein können?

W. R.: Dies scheint tatsächlich der Fall zu sein, zumal sie ja Wegbereiter für Lieferungen sind. Die Ausschreibungen, die aus der Schweiz oder durch schweizerische Dienstleister erstellt werden, sind natürlicherweise auf das schweizerische Angebot ausgerichtet. Dadurch hat die schweizerische Lieferindustrie im Baugewerbe eine besonders gute Chance, im Ausland zum Zug zu kommen.