

Ringel, Karlrobert

Article — Digitized Version

Der Charakter und die Finanzierungsmöglichkeiten des Auslandsbaugeschäfts

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Ringel, Karlrobert (1950) : Der Charakter und die Finanzierungsmöglichkeiten des Auslandsbaugeschäfts, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 30, Iss. 8, pp. 9-14

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131157>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

ABHANDLUNGEN

Der Charakter und die Finanzierungsmöglichkeiten des Auslandsbaugeschäfts

Dr. habil. Karlrobert Ringel, Frankfurt a. M.

Die deutsche Bauindustrie hat sich vor dem Kriege in erheblichem Umfang im Auslandsgeschäft betätigt. Sie hat damit nicht nur unmittelbar durch ihre Bauleistungen im Ausland zur Deckung unseres Devisenbedarfs für Importzwecke beigetragen, sondern darüber hinaus insofern unmittelbar eine exportfördernde Wirkung ausgelöst, als es im Zusammenhang mit den Auslandsbauten zu beträchtlichen Bestellungen deutscher Erzeugnisse gekommen ist, die indirekt auf diese Bauten zurückzuführen waren. Durch diese Lieferungen, die in Baumaschinen, Baumaterialien und Ausrüstungen für die Bauten, wie z. B. Eisenbahnbauten, Kraftwerke, Fabrikanlagen usw. bestanden, bekam das Auslandsbaugeschäft im deutschen Gesamtexport eine besondere Bedeutung. Die indirekten Exporte erreichten in ihrem wertmäßigen Umfang oft ein Mehrfaches der direkten Devisenaufbringung. Für die deutschen Baugesellschaften selbst war das Auslandsgeschäft insofern von Wichtigkeit, als es einen guten Ausgleich bei schwankender Beschäftigung ermöglichte. In den besten Jahren des Auslandsgeschäfts belief sich bei den einzelnen Gesellschaften der Anteil des Auslandsumsatzes auf mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes.

ENTWICKLUNG UND ARTEN DES BAUEXPOTES

Die Entwicklung der Tätigkeit deutscher Bauunternehmungen im Ausland reicht in die achtziger Jahre zurück. Zunächst gelang es einer Frankfurter Unternehmung, in der Schweiz einige Brücken- und Eisenbahnbauten durchzuführen. Auf Grund der bei diesen Arbeiten gesammelten Erfahrungen ging man an größere Auslandsaufgaben heran. Mit den bekannten Bahnbauten in der Türkei begann dann die eigentliche Auslandstätigkeit der deutschen Bauunternehmungen. Eine stärkere Ausweitung der Auslandsgeschäfte brachte der Ausbau unserer Kolonien, vor allem in Ostafrika und Ostasien. Nach dem ersten Weltkrieg dauerte es eine Weile, bis sich die deutschen Bauunternehmer im Wettbewerb mit ausländischen Firmen im Auslandsgeschäft wieder durchsetzen konnten. Auch damals schon waren es vor allem Finanzierungsschwierigkeiten, die dem Aufbau des Auslandsgeschäftes im Wege standen. Die trotz aller Schwierigkeiten vorangetriebene Auslandsbetätigung erhielt dann durch die Wirtschaftskrise der dreißiger Jahre einen schweren Schlag. Die eingetretenen Währungsentwertungen und Zahlungsstockungen sowie die Erschwerungen der Transfermöglichkeiten brachten dem

Auslandsbaugeschäft große Verluste und nötigten eine Reihe von Unternehmungen, ihre Auslandstätigkeit stark einzuschränken oder gar aufzugeben. In der Zwischenzeit bis zum Beginn des zweiten Weltkriegs ist es der deutschen Bauindustrie gelungen, sich mit Erfolg im Kampf um die Weltmärkte zu behaupten. Beachtliche Möglichkeiten im Auslandsbaugeschäft vermochten die deutschen Baugesellschaften im Vorderen Orient wahrzunehmen. Große Bauarbeiten wurden auch in Griechenland und Portugal ausgeführt. Ein besonders ergiebiges Gebiet für das Auslandsbaugeschäft war Südamerika, das in verschiedenen Staaten von einer Reihe von Firmen durch eigene Gesellschaften bearbeitet wurde.

Das Betätigungsfeld der Auslands-Bauunternehmungen liegt im wesentlichen in großen, technisch schwierigen Ingenieurbauten, während Hochbauten eine Ausnahme bilden, soweit es sich nicht um größere Gebäude oder Spezialbauten wie Krankenhäuser u. ä. handelt. In der Hauptsache sind es Eisenbahnbauten, Brücken- und Hafengebäuden, Silo-Anlagen, Wasserkraftwerke und ähnliche Bauwerke, die im internationalen Wettbewerb der deutschen Bauindustrie Beschäftigungs- und Gewinnmöglichkeiten bieten. Es lohnt sich nicht, im Ausland in den Wettbewerb um einfachere Aufgaben einzutreten, die von den einheimischen Baufirmen selbst bearbeitet werden können. Ein Erfolg ist in einem solchen Wettbewerb schon deshalb kaum zu erzielen, weil die einheimischen Unternehmer an ihrem Standort im allgemeinen billiger arbeiten können als Auslandsfirmen. Im übrigen ist es auch aus nationalen Gründen meist unerwünscht, wenn sich Auslandsfirmen um Aufträge bemühen, die die ansässigen Baugesellschaften selbst auszuführen in der Lage sind.

Eine besondere Stellung im Rahmen der Auslandstätigkeit der deutschen Bauwirtschaft nimmt der sogenannte Feuerungsbaubereich ein. Die Auslandstätigkeit der Feuerungsbaufirmen erstreckt sich auf die Ausführung von Kokerei-, Gaswerks-, Industrieofen- und Säurebau-Anlagen sowie den Schornsteinbau. Der Export der Feuerungsbaufirmen hat schon früher einen erheblichen Teil des gesamten Devisenaufkommens aus der Auslandstätigkeit der Bauwirtschaft ausgemacht. Diese Sparte der Bauindustrie ist es auch, die nach dem zweiten Weltkrieg zuerst wieder im Ausland ins Geschäft gekommen ist. Dies liegt daran, daß es sich bei den Feuerungsbaubau-Unternehmungen

um ausgesprochene Spezialfirmen handelt, deren Fertigungen ingenieur-technisch nahezu konkurrenzlos sind. Die führenden Firmen des Feuerungsbaus arbeiten daher wieder fast in allen europäischen Ländern und zum Teil auch schon wieder in Übersee. Anders liegen die Dinge bei dem eigentlichen Hoch- und Tiefbau. Das Auslandsbaugeschäft im Hoch- und Tiefbau entwickelt sich nur sehr schwer, obwohl sich die in Betracht kommenden Firmen mit allen Mitteln um Auslandsaufträge bemühen. Den Bemühungen stellen sich jedoch zur Zeit eine ganze Reihe von Hemmnissen entgegen, deren Beseitigung eine unerlässliche Voraussetzung dafür bildet, daß der deutsche Hoch- und Tiefbau wieder in größerem Umfang im Ausland Fuß fassen kann.

Die VERFAHRENSWEISE

Um die Schwierigkeiten zu erkennen, die sich gegenwärtig noch der Entwicklung des Auslandsbaugeschäfts entgegenstellen, muß man davon ausgehen, wie sich normalerweise ein solches Auslandsbaugeschäft anzubahnen und abzuwickeln pflegt. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß es sich bei den ausländischen Auftraggebern oder Bauherren im allgemeinen um staatliche Stellen und Behörden handelt. Das Auslandsbaugeschäft stellt sich im wesentlichen als ein Regierungsgeschäft dar, das nicht auf den üblichen Wegen von Privatgeschäften, sondern durch Ausschreibungen oder Submissionen eingeleitet wird.

Die ausländische Behörde veranstaltet eine Ausschreibung auf der Grundlage eines eigenen Bauentwurfs. Hierzu bedienen sich die staatlichen Stellen oder Behörden des Auslandes sogenannter Lastenhefte (Cahier des charges). Diese Lastenhefte enthalten die technischen und kommerziellen Bedingungen der beanspruchten Bauleistung. Diese Bedingungen pflegen alles zu enthalten, was bei einer späteren Bauausführung zu beachten ist. Die Lastenhefte verweisen auch auf die für die Erstellung von Bauwerken maßgebenden technischen und gesetzlichen Vorschriften, setzen die Termine für die Angebotsabgabe (Ausschreibungstermin) sowie für den beabsichtigten Baubeginn, die Baudurchführung und Baubeendigung fest und nennen die von dem Bauunternehmer im Falle eines Zuschlags zu erfüllenden Garantieverpflichtungen, evtl. Vertragsstrafen und dergleichen mehr. Erwünscht ist es, daß die Lastenhefte auch Angaben über die geologischen Verhältnisse im Bereich der Baustelle enthalten. Vielfach werden genaue Angaben über veranstaltete Bodenuntersuchungen und dergleichen beigefügt. Im Positionsverzeichnis ist die in Aussicht genommene Gesamtarbeitsleistung in Einzelarbeitsleistungen aufgeteilt, wobei Angaben über Einzelheiten der erwarteten Bauleistung gemacht werden, für die aber die ausschreibende Behörde meist keine volle Gewähr übernimmt.

Auf Grund der Angaben des Lastenhefts bereitet sich der um den Bauauftrag bemühte Unternehmer auf das Angebot vor. Im allgemeinen genügt das Studium der zur Verfügung gestellten Unterlagen allein nicht. Meist wird es notwendig sein, die Situation des Bau-

objekts, die Bodenverhältnisse und Verkehrsverhältnisse selbst an Ort und Stelle zu prüfen, um sich darüber Klarheit zu verschaffen, mit welchen technischen Mitteln die Baudurchführung am wirtschaftlichsten gestaltet werden kann. Auf Grund des Studiums des Lastenhefts und der eigenen Feststellungen werden dann die Preise für die Einzelarbeitsleistungen gebildet und hieraus der Gesamtpreis entwickelt. Das Angebot muß im übrigen den technischen und allgemeinen Bedingungen entsprechen. Abweichende Bedingungen kann das Angebot aufweisen, doch müssen diese selbstverständlich günstiger sein als die Bedingungen des Lastenhefts, da sonst die Gefahr besteht, daß das Angebot von vornherein nicht berücksichtigt wird. Die ausschreibenden Stellen lassen meist auch Sonderentwürfe zu, wenn deren Ausführung gegenüber dem Ausschreibungsentwurf Vorteile technischer und wirtschaftlicher Art oder raschere Fertigstellung verspricht. Dem Angebot müssen außerdem alle in der Ausschreibung verlangten Erklärungen, Vollmachten, Garantieschreiben usw. beigefügt sein. Das Angebot muß bis zu dem in den Ausschreibungsbedingungen festgelegten Termin Gültigkeit besitzen. Von besonderer Wichtigkeit ist die Angebotsgarantie (Bietungskaution), die zugleich mit der Abgabe des Angebots hinterlegt werden muß. Diese Angebotsgarantie dient als Sicherheit für die Erfüllung der Ausschreibungsbedingungen. Die Höhe dieser Sicherheit richtet sich nach der Angebotssumme; sie beträgt durchschnittlich 5% dieser Summe und ist in der Währung des auftragvergebenden Landes zu stellen. Sind die Angebotsbedingungen erfüllt, so wird die Angebotsgarantie frei, sobald eine Entscheidung über die Auftragserteilung gefallen ist.

Das Angebot kann im allgemeinen noch vor Eröffnung der Offertverhandlungen zurückgezogen werden. Der Zuschlag des Auftrags erfolgt in der Offert- oder Konkurrenzverhandlung. Bei Bauobjekten kann die Offertverhandlung aber auch mit der protokollarischen Festhaltung der eingelaufenen und zur Konkurrenz zugelassenen Angebote unterbrochen werden. Der Zuschlag erfolgt unter diesen Umständen erst später durch eine andere Instanz, nachdem die Angebote und die anbietenden Unternehmungen hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit und nach sonstigen Richtlinien nochmals überprüft worden sind. Der Zuschlag muß jedoch in der Regel bis zu dem in den Bedingungen gewöhnlich festgesetzten Termin erfolgen. Wenn keines der abgegebenen Angebote berücksichtigt wird, hat die Ausschreibung neuerlich zu erfolgen.

Nachdem der Zuschlag an den Auftragnehmer erfolgt ist, wird die Bietungsgarantie durch die Lieferungs- oder Baugarantie, durchschnittlich in Höhe von 10% der Angebotssumme, ersetzt. Diese Baugarantie dient als Sicherheit für die Vertragserfüllung und ist ebenfalls in der Währung des auftraggebenden Landes zu stellen. Die Garantie wird entweder durch eine entsprechende Rückstellung von fälligen Abschlagszahlungen oder auch durch Hinterlegung von Wertpapieren, die Bürgschaft einer Bank oder der-

gleichen gestellt. Erfüllt der Unternehmer seine vertraglichen Verpflichtungen nicht ordnungsgemäß oder nicht fristgerecht, so kann die betreffende staatliche Stelle neben der Inanspruchnahme der Lieferungs-garantie den Unternehmer unter Umständen auch mit einer Konventionalstrafe belegen, der er sich nur entziehen kann, wenn er nachweist, daß seine mangelhafte Vertragserfüllung auf außerhalb seines Einflußvermögens stehende, nicht vorherzusehende Ereignisse zurückzuführen ist. Mit dem Zuschlag tritt der Bauunternehmer mit der ausschreibenden Behörde des Auslandes in ein Werkvertragsverhältnis. Die in der Ausschreibung bzw. im Angebot über die Durchführung der Bauausführung genannten Termine beginnen zu laufen, der Bauvertrag wird ausgefertigt und der Bauunternehmer hat jetzt alles in die Wege zu leiten, was für die praktische Arbeitsdurchführung notwendig ist.

Die Schilderung der Vorgänge, die zum Abschluß eines Bauvertrags im Auslandsgeschäft führen, läßt erkennen, wie sehr sich das Auslandsbaugeschäft als Dienstleistungsgeschäft besonderer Art von dem Warenexportgeschäft unterscheidet. Neben den technischen Fähigkeiten kommt es bei den Bauunternehmern, die sich im Auslandsgeschäft betätigen, vor allem auch auf das kaufmännische Geschick an, das entwickelt werden muß, um den formalen und kommerziellen Schwierigkeiten gerecht zu werden. Die Organisation des Auslandsbaugeschäfts hat dieser Sonderstellung und den besonderen Notwendigkeiten Rechnung zu tragen. Die Betätigung der deutschen Bauindustrie im Ausland hat sich früher dementsprechend in verschiedenen, jeweils an die besonderen Verhältnisse angepaßten Formen vollzogen.

DIE ORGANISATORISCHEN FRAGEN

Lagen die Konkurrenzverhältnisse in dem betreffenden Land günstig und war eine länger andauernde Bautätigkeit in dem fremden Land zu erwarten, so gründete man eine Tochtergesellschaft mit oder ohne maßgebende Beteiligung ausländischen Kapitals. Eine derartige Gesellschaft, die mit eigenem Kapital ausgestattet wurde, verursachte zwar erhöhte Unkosten, bot aber dadurch besondere Vorteile, daß sie in dauernder Verbindung mit den zuständigen Stellen des Landes blieb und als ansässige Firma die Hilfsmittel des Landes bei der Abwicklung übernommener Geschäfte, vor allem auch bei der Finanzierung, in Anspruch nehmen konnte, während sich ausländische Firmen im allgemeinen nur auf ihr Heimatland stützen können. Die Gründung einer Tochtergesellschaft empfahl sich im Auslandsbaugeschäft namentlich auch deshalb, weil bei behördlichen Bauausschreibungen inländische Firmen meist bevorzugt werden, wenn nicht die Teilnahme überhaupt nur für inländische Firmen vorgesehen ist. Auch die Bietungsgarantie, vielfach selbst die Lieferungs-garantien werden für inländische Bauunternehmungen gewöhnlich beträchtlich niedriger angesetzt.

Falls man von der Gründung einer Tochtergesellschaft absah, suchte man vielfach die Verbindung mit einer

ortsansässigen Firma, da diese sowohl für die Beobachtung des Baumarcktes als auch während der Durchführung von Bauaufgaben gute Dienste leisten kann. Auf diese Weise sind zur Durchführung bestimmter Bauobjekte häufig Arbeitsgemeinschaften mit einer oder mehreren ausländischen Firmen gebildet worden. Diese Organisationsform wurde vor allem bei der Übernahme von Bauten in solchen Ländern gewählt, die als Arbeitsgebiet neu erschlossen werden sollten. Da die einheimischen Unternehmer mit den Verhältnissen ihres Landes besser vertraut sind, lassen sich auf diese Weise technische und wirtschaftliche Risiken leichter ausgleichen, während die technische Leistungsfähigkeit der deutschen Firma umgekehrt dem einheimischen Unternehmer Anreiz bietet.

In anderen Fällen hat man die Bearbeitung internationaler Bauausschreibungen auch unmittelbar vom Stammhaus in Deutschland aus bearbeitet. Kam es dann zum Zuschlag, so wurde im Lande selbst für die Abwicklung des Baus eine Organisation geschaffen, die man als nichtselbständige Niederlassung bezeichnen kann. Diese Zweigniederlassung wurde nach Beendigung des Bauvorhabens zurückgezogen, gelegentlich auch, falls der Markt auf längere Sicht Interesse bot, in eine selbständige Zweigniederlassung verwandelt. Im Gegensatz zu den Tochtergesellschaften, die juristisch selbständige Unternehmen mit selbständiger Bilanzierung darstellen, ist die Zweigniederlassung vom Stammhaus rechtlich und bilanzmäßig abhängig. Die Frage, ob im konkreten Fall einer Zweigniederlassung oder einer Tochtergesellschaft der Vorzug zu geben ist, wurde hauptsächlich auf Grund der steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse des betreffenden Landes beantwortet.

Infolge der Entwicklung der Nachkriegsverhältnisse ist zur Zeit für die Anbahnung und Durchführung von Auslands-geschäften nur der Weg der Bildung einer Arbeitsgemeinschaft mit einer ausländischen Firma für bestimmte einzelne Bauobjekte gangbar. Die Gründung von Tochtergesellschaften oder die Einrichtung von Niederlassungen im Ausland ist gegenwärtig noch unmöglich, da mangels eines Friedensvertrages bisher für deutsche Firmen im allgemeinen noch kein Niederlassungsrecht besteht. Selbst Bankkonten können seitens deutscher Firmen im Ausland noch nicht ohne weiteres unterhalten werden. Vor allem ist aber der für die Gründung einer Tochtergesellschaft oder die Ausstattung einer Niederlassung erforderliche Kapitaltransfer nicht durchführbar. Auch Gründungen unter Beteiligung ausländischen Kapitals lassen sich nicht durchführen. Der Transfer von Barmitteln hierzu ist noch nicht gestattet. Auch eine Beteiligung durch Einbringung deutscher Sachgüter in Gestalt von Baugeräten, ohne daß ein sofortiger Gegenwert dafür hereinkommt, wird zur Zeit noch nicht genehmigt.

Anders steht es bei der Bildung einer Arbeitsgemeinschaft mit einer ausländischen Firma. In diesem Fall können die Baugeräte seitens der deutschen Bauunter-

nehmung, soweit in dem betreffenden Land die Einfuhr im Zollvormerkverfahren zulässig ist, auf dem Wege der zeitweiligen Einfuhr zur Verfügung gestellt werden, während es die Aufgabe des ausländischen Partners ist, das erforderliche Betriebskapital bereitzustellen. Eine wesentliche Erleichterung würde es gerade in diesem Zusammenhang bedeuten, wenn die noch außerhalb der Grenzen befindlichen Baugeräte den deutschen Unternehmungen für ihre Auslandsarbeiten zur Verfügung gestellt werden könnten. Ein erheblicher Teil des Vorkriegsbestandes an Baugeräten ist während des Krieges verloren gegangen, wobei der Hauptanteil auf die Geräte entfällt, die seinerzeit im besetzten Gebiet zurückgelassen werden mußten. Zweifellos ist manches Gerät in der Zwischenzeit in andere Hände übergegangen oder verrottet. Trotzdem könnte wahrscheinlich noch ein nennenswerter Teil der zurückgelassenen Geräte für die einstigen Besitzer zur Verfügung gestellt werden.

DIE FINANZIERUNG

Selbst für die Durchführung von Auslandsbaugeschäften in dem skizzierten organisatorischen Rahmen bestehen aber vorläufig noch erhebliche Schwierigkeiten, die sich vor allem auf die finanzielle Durchführung dieser Geschäfte konzentrieren. Im Auslandsbaugeschäft handelt es sich um Objekte beträchtlichen Wertes, deren Ausführung sich meist auf mehrere Jahre erstreckt. Außer der geistigen Vorarbeit und der Vorhaltung des zur Durchführung der Bauaufgaben notwendigen Geräts entsteht der Betriebsaufwand im wesentlichen im Ausland selbst. Schon die vor dem Erhalt eines Auftrages durchzuführenden Erkundungen im Ausland erfordern einen außerordentlichen Aufwand. Bei großen Objekten müssen schon zur Erstellung des Angebots langwierige Aufenthalte oft mehrerer Spezialisten an Ort und Stelle finanziert werden. Die Bietungsgarantie und die Ausführungsgarantie bedeuten weitere finanzielle Schwierigkeiten. Der Geldbedarf im Ausland für Geräte- und Materialtransport, Einrichtung der Baustelle, für die Strom-, Wasser-, Preßluftversorgung, für Werkstätten, Arbeiterunterkünfte und dergleichen macht Devisenkredite notwendig. Anzahlungen der Auftraggeber beginnen erst später zu fließen. Selbst die im Ausland anfallenden Löhne und Aufwendungen für Dienstleistungen und Warenkäufe müssen zunächst aus einem Überbrückungskredit finanziert werden, bis die vom Auftraggeber zu erwartenden Abschlagszahlungen geleistet werden. Hinzu kommen die dem Auslandsbaugeschäft innewohnenden finanziellen Risiken, wie sie sich aus dem politischen Risiko, dem Währungsrisiko, aber auch den Risiken ergeben, die aus unerwarteten technischen Schwierigkeiten erwachsen. Dabei ist der deutsche Bauunternehmer im Ausland gezwungen, mit einer besonders ungünstigen Wettbewerbslage zu rechnen. Schon rein währungsmäßig gesehen sind konkurrierende Länder vielfach in der Lage, ihre Kalkulationen auf einer günstigeren Basis aufzustellen. Sie können die auf die Auslandsbauten

anteilig umzulegenden heimischen Generalunkosten in stärker abgewerteten Währungen in Ansatz bringen und in gleicher Weise auch günstiger auf den im Ausland eingesetzten Gerätepark abschreiben. Den Auslandskonkurrenten stehen auch meist bessere Kreditmöglichkeiten zur Verfügung. Selbst wenn es dem deutschen Unternehmer gelingt, die erforderlichen Devisengarantien zu stellen und einen Devisenkredit unterzubringen, so ist sein Angebotspreis mit erheblichen Kosten für Provision, Kommissionen, Spesen, Zinsen usw. zusätzlich belastet, während sein Konkurrent im Ausland meist viel günstiger dasteht, da er bei ungebundenerer Geldwirtschaft seine eigenen Kapitalien einsetzen kann. Ein Ausgleich für diese Mehrkosten kann nur durch bessere technische Einrichtungen und größere Wirtschaftlichkeit erreicht werden, wenn der deutsche Unternehmer nicht auf jeden Gewinn verzichten soll, um das Geschäft im Interesse der deutschen Zahlungsbilanz hereinzuholen.

Die finanzielle Seite der Auslandsbautätigkeit ist das Problem erster Ordnung. Mit dem Finanzierungsproblem hatten die deutschen Baugesellschaften schon seit Eintritt der Weltwirtschaftskrise zwischen den beiden Weltkriegen zu kämpfen. Es ist auch gegenwärtig für die deutschen Baufirmen völlig unmöglich, sich im Auslandsgeschäft zu betätigen, wenn nicht eine Möglichkeit geschaffen wird, Devisenkredite zu bekommen. Früher leisteten bei der Aufnahme von Devisenkrediten die ausländischen Niederlassungen deutscher Banken eine wesentliche Hilfestellung. Da es diese Niederlassungen im Ausland nicht mehr gibt, sind die deutschen Baufirmen gegenwärtig ganz auf die Hilfestellung der Bank deutscher Länder angewiesen, deren Möglichkeiten naturgemäß auf diesem Gebiet außerordentlich beschränkt sind.

Die Stellung der Bietungsgarantie ist durch Vermittlung der Hausbank des Bauunternehmers im Wege der Einschaltung der Bank deutscher Länder im allgemeinen noch möglich. Größere Schwierigkeit macht schon die Beschaffung der höheren Baugarantie. Die Fälle, in denen die Angebotsgarantie als Baugarantie verwendet werden kann, sind äußerst selten. Auch die Rückstellung fälliger Abschlagszahlungen zur Abdeckung der Baugarantie wird nur ungern zugelassen. Bankbürgschaften führen auch nur selten zum Ziel. Noch unübersehbarer werden die Schwierigkeiten, wenn man an den notwendigen Devisenkredit denkt, der für die Durchführung des Bauwerks benötigt wird. Bei der Beschaffung des Baugeldes handelt es sich immer um eine größere Summe (etwa 20% der Angebotssumme), die immerhin auf längere Zeit kreditiert werden muß. Deutsche Bankbürgschaften reichen hier naturgemäß nicht aus, es sei denn, daß über die Bank deutscher Länder eine Hilfestellung zu erreichen ist. Sonst ist es von Vorteil, wenn sich der Unternehmer im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft auf die Finanzhilfe aus dem Lande selbst stützen kann. In solchen Fällen wird die Bürgschaftsleistung einer ausländischen Bank zu erreichen sein. In manchen Fällen läßt

sich vielleicht auch eine unmittelbare Finanzierung des Betriebsmittelfonds durch einen ausländischen Geldgeber erreichen. Diese Fälle dürften aber noch zu den Seltenheiten gehören, woraus sich erkennen läßt, wie stark die finanzielle Bewegungsfreiheit der deutschen Baufirmen im Ausland eingeschränkt ist und welche Schwierigkeiten zu überwinden sind, ehe eine Baugesellschaft es überhaupt wagen kann, ein bindendes Angebot abzugeben. Dabei ist immer wieder zu berücksichtigen, wie sehr die Kosten der Finanzierung die Konkurrenzfähigkeit beschneiden, indem sie die Baupreise allzusehr belasten.

Auch die notwendige Kurssicherung gegen Währungsrisiken ist noch mit beträchtlichen Schwierigkeiten verbunden. Zwar sind Devisentermingeschäfte seit einiger Zeit in Westdeutschland wieder erlaubt. Ihre Bedingungen reichen aber für die langfristigen Kurssicherungsnotwendigkeiten bei Auslandsbauaufträgen in keiner Weise aus. Die Methode der Kurssicherungstratten wäre hier zweifellos besser am Platze. Kurssicherungstratten können aber immer noch nicht ausgestellt werden. Auch die Exportkreditversicherung, wie wir sie jetzt wieder haben, reicht für die Bedürfnisse des Dienstleistungsgeschäfts der Bauwirtschaft in keiner Weise aus, da sie fast ausschließlich auf die Bedürfnisse des Warenexports abgestellt ist. Im Hinblick auf die mögliche Bedeutung einer Förderung des Auslandsbaugeschäfts und seinen Wiederaufbau sind seitens der deutschen Bauindustrie Anregungen an die zuständigen Stellen gegeben worden, die sich insbesondere auch mit dem Finanzierungsproblem des Auslandsbaugeschäfts beschäftigen. Es ist immer wieder darauf hingewiesen worden, daß es notwendig ist, Verfahren zu entwickeln, die nicht nur die Finanzierung langfristiger Lieferungsgeschäfte an das Ausland ermöglichen, sondern auch die Möglichkeiten dafür schaffen, daß Dienstleistungsgeschäfte im Ausland, wie sie vor allem im Auslandsbaugeschäft vorkommen, finanziell durchgeführt werden können. Vor allem dürfte die Gestellung geeigneter Bürgschaftsfazilitäten durch die Bank deutscher Länder, die für die Beschaffung von Überbrückungskrediten im Ausland benutzt werden könnten, eine große Erleichterung bieten, wenn sie sich in ihrem Volumen

in einem Ausmaß bewegen, wie es der Größe der Auslandsbauprojekte entspricht. Die Sicherung des ausländischen Betriebsaufwands der Baugesellschaften muß garantiert werden.

Natürgemäß werden die im Ausland auch auf Grund solcher Garantien zur Verfügung stehenden Kreditmöglichkeiten sich stets in Grenzen halten, so daß die Entnahme großer Beträge immer schwierig sein wird. Gar nicht zu denken ist deshalb vorläufig an eine deutsche Chance im Wettbewerb mit ausländischen Finanzierungsangeboten im Auslandsbaugeschäft. Ausländische Baufirmen, die sich an der Finanzierung eines Bauobjekts im Ausland beteiligen können, haben der deutschen Konkurrenz gegenüber natürlich einen gewaltigen Vorsprung. Finanzierungsangebote deutscher Firmen auf Grundlage der von ausländischen Banken nachzusuchenden Kredite sind kalkulatorisch so ungesund, daß man sich hierüber nicht zu unterhalten braucht. Die Bereitstellung von Valuten für den Baufonds aus deutschen Beständen selbst kommt angesichts der bestehenden Devisenknappheit wohl überhaupt nicht in Frage. Sollten mit den Bauten größere Lieferungen verbunden sein, die aus Deutschland bezogen werden können, so ist eine Teilfinanzierung zugunsten des Baufonds unter Umständen dadurch möglich, daß mit Unterstützung des Bundes Garantien gegeben werden könnten, die eine Diskontierung der Forderungen in bestimmten Grenzen zulassen. Aber auch diese Möglichkeit führt infolge ihrer engen Begrenzung wohl nur selten zu einem Geschäftsabschluß.

Im allgemeinen wird der deutsche Bauunternehmer nur dann in die Konkurrenz mit Aussicht auf Erfolg eintreten können, wenn die Baufinanzierung an sich sichergestellt ist. Um so notwendiger ist es, daß dem deutschen Bauunternehmer für die verbleibenden Finanzierungsaufgaben entsprechende Hilfestellung geleistet wird. Es bleibt zu hoffen, daß geeignete Methoden hierfür vom Bundeswirtschaftsministerium in Zusammenarbeit mit der Bank deutscher Länder entwickelt werden. Das Angewiesensein auf eine finanzielle Hilfestellung vom Ausland her ist auf die Dauer ein unmöglicher Zustand, zumal dies kostenmäßig ein schweres Handicap bedeutet.

Summary: Character and possibilities of the financing of constructions abroad. The foreign business of the German building industry prior to the war was an extensive one and of economic importance both by the indirect exports caused by it and by its function as a stabilising factor at a fluctuating occupation. The field of activity in the main involves engineering and special high building, particularly construction of fire plants and chimneys. In spite of intense efforts, the foreign business of the high

Résumé: Possibilités et financement des affaires de l'entreprise de bâtiments allemand avec l'étranger. Avant la guerre les affaires de l'industrie du bâtiment allemande conclues avec l'étranger étaient de grande envergure, et par les exportations indirectes dont elles étaient l'instigatrice, et à titre de facteur de compensation en temps d'emploi creux. Dans le domaine d'activité étaient compris en premier lieu les constructions de génie, les constructions au-dessus du sol, l'aménage-

Resumen: Carácter y posibilidades para la financiación de las obras en el extranjero. La actividad de la industria constructora alemana en el extranjero antes de la guerra era considerable y de gran importancia tanto por las exportaciones indirectas ocasionadas por ella como por su función como factor igualador cuando la ocupación oscila. El campo de actividades abarca principalmente la ingeniería y algunas clases especiales de la arquitectura, tales como hornos y chimeneas. A pesar de esfuerzos

and underground building trade only develops slowly. A close study is made of the system of public tender and offers. The foreign business of the building trade is a service of a special kind in which it is not only the technical skill but the commercial aptitude that matters. As regards the organization, the carrying-out of a construction can be performed by a subsidiary company formed for this purpose or by a branch-office of the company. For the present, there is no chance for either form as the transfer of capital is limited and, in the absence of a peace treaty, there is no possibility for settlements abroad. However, the formation of a working community with a foreign firm is possible. But also such an undertaking is hampered by considerable difficulties of financing. Already the obtaining of information before an order can be placed requires considerable expenses, in addition the necessary funds for a performance bond and foreign currency must be made available whereas first payments by the customer are made later on. Even if the German contractor will be successful in providing a guaranty of foreign currency and in being granted a credit in foreign currency, his offer is charged with considerably higher costs of commission, expenses, interest etc. than that of his foreign competitors. Also the necessary security in respect of the rates of exchange is presented with considerable difficulties. It is of urgent necessity that the German building contractor will be granted adequate financial help.

ment d'appareils de chauffage et de cheminées. Malgré de grands efforts, actuellement les affaires dans la construction au-dessus et au-dessous le sol ne progressent que lentement. L'auteur décrit les méthodes d'usage pour faire des offres et pour annoncer un concours. Dans cette industrie la gestion des affaires avec l'étranger exige hors de capacités techniques une habilité commerciale particulière. Quant à l'organisation l'exécution de la construction peut être confiée soit à une entreprise filiale, fondée à ce propos, soit à une succursale de la maison mère. Actuellement on ne peut encore se servir d'aucune de ces deux possibilités, parce que le transfert de capitaux est limité et qu'à défaut d'un traité de paix le droit d'établissement n'est pas encore rétabli. Quoi que la participation aux affaires d'une maison étrangère soit déjà autorisée, les grandes difficultés de financement ne sont pas encore applanies. Notons qu'il est déjà couteux de réunir les informations nécessaires avant qu'une commission soit adjugée, et qu'il faut disposer des sommes de garanties en crédits de devises, tandis que les arrhes ne sont payés que plus tard. Même si l'entrepreneur allemand réussit à fournir la garantie de devises et à obtenir un crédit de devises, son offre est chargée de dépenses et de faux frais beaucoup plus importants que les frais de ses concurrents. Même l'assurance obligatoire contre les risques monétaires est accompagnée de difficultés. Il faut demander d'urgence qu'on vienne en aide à l'entrepreneur de bâtiments allemand pour résoudre le problème du financement.

intensivos, la actividad de las empresas constructoras en el extranjero no se desarrolla sino lentamente. El artículo atiende detalladamente la cuestión de las licitaciones y ofertas. La ejecución de obras en el extranjero representa un servicio de un índole especial en el que no sólo importa la capacidad técnica sino la habilidad comercial. En lo que respecta a la organización, la ejecución de alguna obra pudiera ser realizada mediante la fundación de una casa subsidiaria o una sucursal de la empresa. Hoy no es posible en absoluto servirse de ninguna de estas formas porque la transferencia de capitales queda limitada y, por falta de un tratado de paz, no asiste ningún derecho para establecerse en el extranjero. En cambio se puede crear una comunidad de trabajo con una firma extranjera. Pero también en este respecto existen grandes dificultades. Los informes indispensables antes de dar una orden son muy costosos, además se requiere un fondo de garantía y créditos en moneda extranjera, mientras que los primeros pagos por parte del comitente se efectúan más tarde. Aun cuando una empresa alemana logra recibir un crédito en moneda extranjera, su oferta queda cargada de comisiones, gastos y intereses que son más altos que los de su competidor extranjero. También el otorgamiento de una garantía contra riesgos cambiarios tropeza con considerables dificultades. Se requiere urgentemente una ayuda financiera para las empresas constructoras alemanas.