

Paper-ID: VGI_198831



Traum und Wirklichkeit, Vermessungsaufträge im Ausland

Günter Fleischmann ¹

¹ *Ingenieurkonsulent für Vermessungswesen, Sterneckstraße 55, 5020 Salzburg*

Österreichische Zeitschrift für Vermessungswesen und Photogrammetrie **76** (1), S.
187–189

1988

Bib_TE_X:

```
@ARTICLE{Fleischmann_VGI_198831,  
Title = {Traum und Wirklichkeit, Vermessungsauftr{"a}ge im Ausland},  
Author = {Fleischmann, G{"u}nter},  
Journal = {"0}sterreichische Zeitschrift f{"u}r Vermessungswesen und  
Photogrammetrie},  
Pages = {187--189},  
Number = {1},  
Year = {1988},  
Volume = {76}  
}
```



Traum und Wirklichkeit Vermessungsaufträge im Ausland

Von *Günter Fleischmann*

Wie erlange ich einen Auftrag im Ausland?, welche Sicherheiten habe ich in diesem Land?, welche technischen Grundlagen gibt es?, ist ein Landesnetz vorhanden?, mit welchen klimatischen Bedingungen habe ich zu rechnen?, welche Garantien habe ich in diesem Land zur Auftragserrlangung zu legen?; viele weitere Fragen stellen sich und zum Schluß die wohl wichtigsten: welche Mitarbeiter wähle ich aus und wie kann ich sie zu einer Auslandsarbeit motivieren?

Aus dem bisherigen Erfahrungsschatz meiner Auslandstätigkeit in Algerien, Zentral-, Ost-, Südafrika und Fernost möchte ich einige Fragengruppen besonders herausgreifen:

1. Wie gelangt man zu einem Auftrag im Ausland?

Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten:

- im Rahmen der Entwicklungshilfe,
- über internationale Organisationen,
- im Rahmen eines größeren Projektes, eventuell mit Baufirmen,
- bei der Bearbeitung eines Projektes im Rahmen eines Konsortiums verschiedener Fachkollegen.

Die seltenste Art der Auftragserteilung ist die direkte Vergabe einer Arbeit an ein österreichisches Einzelbüro — Ausnahmen gibt es nur für weltweit gesuchte Spezialisten.

Die häufigste Möglichkeit ist die Abwicklung eines Großprojektes gemeinsam in einer Technikergruppe, die für Planung und Bauleitung verantwortlich zeichnet.

Idealfall ist für das Vermessungsbüro die Stellung als Subunternehmer eines verlässlichen Partners.

2. Qualität der Ausführung

Grundsätzlich sollte man versuchen, unseren europäischen Standard zu erhalten und diesen auf das Auftragsland zu transponieren. Keinesfalls ist es ratsam, bewußt den Standard zu senken, da dies den Eindruck im Ausland erwecken könnte, man würde mit geringerer Leistung ebenso hohe Honorare einstreichen wollen, als dies für eine ausgefeilte Leistung gerechtfertigt wäre.

Trotzdem ist es oft keine leichte Aufgabe, den Auftraggeber vom wirtschaftlichsten und zweckmäßigsten technischen Standard zu überzeugen.

3. Entgelt und Finanzierung

Wenn die „Methodologie“ des Auftrages feststeht, muß der Preis für die Leistung fixiert werden. Auf Wunsch des Kunden ist die Dauer der Leistung in Manntagen oder -monaten anzugeben. Gleichzeitig soll aber ein Einheitspreis festgelegt werden. In dem Dreieck Leistungsumfang — Arbeitsdauer — Einheitspreis bewegt sich nun ein „Preis poker“.

Als wesentlicher Hinweis erscheint mir, daß in den meisten Auftraggeberländern ein Anteil der Kosten in lokaler Währung anzugeben ist. Wichtig ist daher bei nicht stabiler Währung in den Verhandlungen zu erreichen, daß ein möglichst großer Kostenanteil in „Devisen“ gedeckt wird und daß nur die echten örtlichen Kosten, wie Hotel, Taggeld, Fahrzeugkosten u. dgl. in der Landeswährung berechnet werden.

Ein nicht zu unterschätzender Kostenanteil sind die Steuern des Auftragslandes. Es ist unbedingt zu klären, ob diese Angaben in den Einheitspreisen enthalten sein müssen, oder als Art Pauschale am Schluß des finanziellen Teiles aufgerechnet werden können. Im Idealfall sollte man dieses Problem abwälzen, d. h. der Auftraggeber sollte alle Steuern, Krankenversicherungen u.ä. übernehmen, wobei normalerweise der Auftragnehmer vorfinanziert und die Kosten nach monatlichen Abrechnungen rückerstattet erhält.

Nicht zu vergessen sind der Finanzplan zur Zahlungsabwicklung und die klare Auflistung der zu liefernden Arbeiten, damit eine Zahlung überhaupt ausgelöst wird. Es sollen möglichst kleine, überschaubare Leistungen bereits zahlungsauslösend wirken, da Teilzahlungen — wie in Österreich absolut üblich — im Ausland nahezu undurchführbar sind. Aus eigener Erfahrung legt man die Zahlung je gelieferter Kilometerlänge, Plan- oder Profilanzahl fest. Das Zahlungsziel ist ebenfalls genau zu definieren. Da dieses meist von der Überprüfung der Leistung abhängig sein wird, ist die Festlegung von Approbationsfristen wichtiger Vertragsbestandteil.

Äußerst wichtig ist es auch, die lokalen Kosten genau zu erheben und besonders auf die Inflation im Auftraggeberland zu achten. Indexsicherungen sind zwar üblich, in der Praxis jedoch nahezu undurchführbar, da durch den Auftraggeber verursachte Verzögerungen schwer zu beweisen sind und die Aussicht auf Folgeaufträge ein hartes Durchgreifen oft ausschließt.

Stichwortartig sei auch auf die Finanzierung des Auftrages eingegangen. Da es sich bei den Auftraggebern meist um Länder der dritten Welt handelt, ist die Bedeckung mit österreichischen Krediten am zweckmäßigsten. Dabei ist wieder besonders auf Haftungs- und Garantieentgelte zu achten. Als Beispiel seien die Auszahlungs- und Erfüllungs Garantien hervorgehoben. Dafür müssen sowohl bei der österreichischen Hausbank als auch bei der korrespondierenden Auslandsbank Entgelte geleistet werden, wobei sich das ausländische Institut seine Risiken ebenfalls in harter Währung abgelten läßt. Dazu kommt oft noch ein fiktiver Wechselkurs zum Nachteil des Auftragnehmers, an dem man wegen der oft untersagten Einfuhr lokaler Währung gebunden ist.

4. Mitarbeiter, Motivation

Grundsätzlich sollte versucht werden, im Ausland mit österreichischem Personal zu arbeiten. Dies bringt zwar hohe Personal- und Reisekosten mit sich, die Effizienz ist aber entsprechend hoch. Da man überdies die besten und schnellsten Vermessungsgeräte einsetzen sollte, wird man bestausgebildete Mitarbeiter benötigen.

Aus der Praxis ist mir bewußt, daß meistens lokales Personal eingesetzt werden muß, einerseits um Kosten zu reduzieren und andererseits um Vorschriften zu entsprechen. Arbeitsbewilligungen und Aufenthaltsgenehmigungen des Gastlandes spielen hier eine entscheidende Rolle.

Die hohen Mannmonatskosten für österreichisches Personal wirken sich steuerrechtlich für den Mitarbeiter meist sehr vorteilhaft aus. In fast allen Fällen besteht ab 31 Tagen ununterbrochener Auslandstätigkeit Steuerfreiheit. Dies ist gerade bei höher qualifizierten Mitarbeitern eine Motivation zum Auslandseinsatz. Dem gegenüber spielt oft die familiäre Situation einen hemmenden Faktor. Die Mitnahme der gesamten Familie ist nur bei besonders langandauernden Projekten möglich und ratsam.

Eine ganz wesentliche Motivationsrolle spielt die Infrastruktur, die Unterbringung in den Hotels, die mögliche Verpflegung, da und dort auch attraktive Wochenend- und Reisemöglichkeiten.

5. Randprobleme

Sollte eine Anreise aus Österreich mit eigenen Fahrzeugen möglich sein, sind die Zollformalitäten und Ersatzteilliefermöglichkeiten von Interesse. Beim Ankauf von Fahrzeugen im Ausland ist auf lokale Kosten — manchmal der drei- bis vierfache Anschaffungspreis — sehr

zu achten. Zu beachten sind auch Einfuhrbestimmungen und die oftmals zu erlegenden Zollkautionen für Geräte. Einen sehr wesentlichen Kostenfaktor bildet die Herstellung von Kopien und Lichtpausen. Da in vielen Ländern die erforderliche Qualität nicht geboten werden kann, müssen sie in Österreich angefertigt werden. Hinweisen möchte ich der Vollständigkeit halber auch auf die Tatsache, daß Auftraggeber und Sachbearbeiter nach Österreich eingeladen werden wollen, um sich hier von den technischen Möglichkeiten und der Bonität des Auftragnehmers zu überzeugen. Zusammenfassend sollten jedoch die ausgewählten Probleme nicht überbewertet, sondern nur aufgezeigt werden; keinesfalls möchte ich von Auslandsaktivitäten abraten. Durch meine Tätigkeiten im Ausland sind für mich Träume Wirklichkeit geworden. Mit reichem Erfahrungsschatz und vielen persönlichen Erlebnissen bin ich immer wieder gerne in die Heimat zurückgekehrt.

Der Messestand:

Schrittmacher für Verkaufserfolge

EINES IST KLAR:

DER MESSESTAND IST EIN WESENTLICHER
STEIN IM MARKETINGPUZZLE



Jede Messe stellt andere Anforderungen an den Aussteller und somit auch an den Messestand. Denn: Der Messestand kann und soll Ihr Marketingkonzept möglichst optimal unterstützen! Um das zu erreichen, benötigt man aber eine klare Vorstellung, welches Ziel die Messebeteiligung verfolgen soll — und einen kompetenten Partner, der die Erfahrung mitbringt, um Ihr Konzept in einem gut gestalteten Messestand umsetzen zu können. Mit der Ausarbeitung solcher Konzepte beschäftigen wir uns seit Jahren — und stellen unsere Erfahrung auch Ihnen gerne zur Verfügung.

system standbau salzburg Gen. m. b. H. & Co. KG

Internationales Messebauunternehmen

Salzburg

A-5021 Salzburg, Postfach 285 · Am Ausstellungszentrum
Tel. 0 66 2/37 5 51-129 DW · Telex 633 131 messe a

Wien

A-2100 Korneuburg · Brückenstraße 8
Tel. 0 2 2 62/57 57 · Telex 115 328 sysde a