Prof. Dr.-Ing. Gerhard Girmscheid

Die EU- und die Schweizer Bauwirtschaft auf dem Weg ins 21. Jahrhundert

19. September 1997

Auslieferung: Stäubli Verlag AG, Postfach 566, 8045 Zürich

© Copyright by Prof. Dr.-Ing. Gerhard Girmscheid
Produktion: Stäubli AG, Zürich

ISBN 3 7266 0031 0

Inhaltsübersicht

Einleitung 4

Strukturwandel der Wirtschaft 5

Tendenzen im EU-Raum 6
- Einleitung 6
- Rechtliche Harmonisierung der Rahmenbedingungen für den Wettbewerb am Bau 6
- Struktur der europäischen Bauunternehmungen 6
- Die Entwicklung im EU-Bau-Binnenmarkt 7
  - Strategie der Bauunternehmungen 7
  - Arbeitskostenunterschiede und ihre Auswirkungen am Beispiel Deutschlands 8
- Der zukünftige Baumarkt innerhalb der EU 9
- Umgestaltung der Bauindustrie in den Hochlohnländern 10

Tendenzen in der Schweiz 11
- Entwicklung in der Schweizer Wirtschaft 11
- Entwicklungsmöglichkeiten des Schweizer Baumarktes 11
- Die Schweizer Bauwirtschaft im Lichte möglicher Veränderungen 12
- Die Rolle der Schweizer Verbände im Wandel der Bauwirtschaft 13

Schlusswort 14

Literatur 15

Einleitung

Die zukünftige Chance der Schweizer Bauwirtschaft im Hinblick auf die nationale sowie internationale Wettbewerbsfähigkeit ist gekennzeichnet durch:

- hohes technisches Know-how, besonders im Spezialgebiet Tunnelbau
- quantitativ und qualitativ gute technische Ausrüstung
- sehr gut ausgebildete Mitarbeiter auf allen Ebenen.

Um ihre Stärken aufzuzeigen, werden in diesem Beitrag das europäische Umfeld und die sich dort abzeichnenden Entwicklungen in die Thematik mit eingebunden.

Strukturwandel der Wirtschaft

In den letzten fünfzig Jahren hat sich die Schweiz wie viele europäische Länder zu einem hochentwickelten Exportland entwickelt. Durch den qualitativen Vorsprung konnte mühelos über Jahrzehnte hinweg der weltweite Umsatz gesteigert werden. Gleichzeitig konnten höhere Gewinne realisiert werden bei überdurchschnittlicher Steigerung der Löhne und unterdurchschnittlicher Steigerung der Rohstoffkosten.
In der Zwischenzeit haben sich langsam, aber tiefgreifend folgende Veränderungen angebahnt, denen wir gemeinsam unsere höchste Aufmerksamkeit entgegenbringen sollten:

- Globalisierung der Produktion und Märkte
- Automatisierung und Roboterisierung von arbeitsintensiven Produktionsprozessen
- Rationalisierung der Verwaltungsaufgaben durch Einsatz von Informationstechnik.

Diese Veränderungen sind das Ergebnis der konsequenten Nutzung der Entwicklung in der Mikroelektronik und Computertechnik sowie der immer weiter steigenden Lohnkosten. Die Steigerung der Lohnkosten wäre unproblematisch für die Industrieländer geblieben, wenn nicht die sich entwickelnden Länder mit ihrer frischen dynamischen Wirtschaftsstärke in Konkurrenz zu den Industrieländern getreten wären. Das Bestreben der Grosskonzerne, die Ressourcen dieser Länder vor Ort zu nutzen, hat folgende Standortvorteile:

- direkter Marktzugang
- billigere Rohstoffkosten
- niedrigere Lohnkosten
- geringere Steuerlasten
- keine oder nur geringe Umweltauflagen.

In unseren marktwirtschaftlich ausgerichteten Staaten tragen Industrie bzw. die Unternehmer entscheidend bei zur wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. Der Staat setzt die Rahmenbedingungen für eine ausgewogene Attraktivität des Standortes durch:

- Aufbau und Instandhaltung eines guten Infrastrukturnetzes der Ver- und Entsorgung, des Verkehrs und der Kommunikation
- Aufbau und Erhaltung eines ausreichenden Sozialnetzes
- offene, wirtschaftswirksame Aussenpolitik.

Die Industriestaaten benötigen den offenen Handelsaustausch für das Wirtschaftswachstum. Durch ein gut funktionierendes Infrastrukturnetz wird der effiziente Austausch von Gütern innerhalb des eigenen Wirtschaftsraums gewährleistet. Das funktionierende Sozialnetz dient zur Sicherung des Arbeitsfriedens, um eine reibungslose Produktion sicherzustellen. Die offene, aktive und dynamische Aussenpolitik muss für die dauerhafte eigene Wirtschaftsentwicklung mit den Wirtschaftspartnern in den Hauptabsatz- und Rohstoffmärkten günstige Rahmenbedingungen schaffen. Diese Aussenwirtschaftspolitik sollte auf Dauer durch ausgewogene Interessensbefriedigung geprägt sein. Langfristig müssen bei guten Geschäften alle Partner ihren Vorteil erhalten.
Trotz dieser guten Rahmenbedingungen in unseren Staaten hat ein weltweit ausgelöster Anpassungsdruck im Zuge der Globalisierung eingesetzt. Die Globalisierung der Produktion wurde verstärkt durch das Verhalten der Bevölkerung der Industriestaaten, immer billigere Produkte aus den sich entwickelnden Ländern zu kaufen bei weiter steigendem eigenem Einkommen.
Die Investitionen der produzierenden Industrie sind heute grenz- und kontinentüberschreitend und erzeugen nur geringe oder gar keine Komplementärexporte. Es wird dort gekauft, wo das vergleichbare Produkt oder die Leistung am billigsten ist.
Entscheidend ist nicht mehr nur die Standortqualität, sondern auch ganz wesentlich die Präsenz in den rasch wachsenden Märkten. Dort können Firmen den lokalen Markt mittels lokalen Kräften unter dem internationalen Konzernmanagement erschliessen (Think globally, act locally).
Das Wachstum der multinationalen Wirtschaftsunternehmen ist global betrachtet ungebremst. Der Unterschied zu früheren Jahren liegt darin, dass das Wachstum durch die Globalisierung:

- in neuen Wachstumsmärkten
- in neuen Wirtschaftsbereichen stattfindet.

Es wird in Zukunft vermehrt zur globalen Arbeitsteilung kommen:

- Massenproduktion wird verstärkt in Niedriglohnländern und an der Peripherie der Hochlohnländer anzutreffen sein
- Marketing, Finanzmärkte, Forschung und Entwicklung in den alten und neuen Zentren.

Tendenzen im EU-Raum

Einleitung

Die weltweite Entwicklung tendiert zur Schaffung grossräumiger Wirtschaftsregionen. In Europa stehen wir vor einer währungspolitischen Vereinigung und damit vor einer weiteren Vereinheitlichung der Wirtschafts- und Währungspolitik. Damit sind die Weichen für ein vereintes Europa, zumindest für die Kernstaaten, gestellt. Der Binnenmarkt ist einerseits seit 1993 zwar politisch vollendet, andererseits jedoch praktisch erst in der Phase der wirtschaftlichen Entstehung. Bedingt durch die europäischen Ausschreibungs- und Vergabeordnungen beteiligen sich die grossen Baufirmen bei Grossprojekten europaweit. Vermehrt bilden europäische Firmen im internationalen Geschäft Arbeitsgemeinschaften, z.B.:

- Bilfinger + Berger und Caperno Bernard in Hongkong
- Deutsch-skandinavische und andere europäisch-multinationale Arbeitsgemeinschaften beteiligen sich an europäischen und weltweiten Projekten
- Deutsch-französische Konzerne realisieren gemeinsam EU-Projekte, z.B. in Griechenland.

Rechtliche Harmonisierung der Rahmenbedingungen für den Wettbewerb am Bau

Die Entwicklung des europäischen Binnenmarktes wurde durch die Römischen Verträge eingeleitet. Der europaweite Wettbewerb, an dem jeder interessierte Anbieter möglichst ungehindert teilnehmen kann, wurde durch rechtlich verbindliche Richtlinien abgesichert, die in nationales Recht umgesetzt wurden. Der EU-Binnenmarkt umfasst den freien Verkehr von den im Bild 1 dargestellten Elementen. Die EU-Vergaberichtlinien, auf die hier nicht im Detail eingegangen werden soll, sichern und erzwingen ein europaweites einheitliches Vergaberecht zur Sicherstellung des Wettbewerbs bei Aufträgen über ca. 8 Mio. SFr. Die Vergabeordnung umfasst alle Auftraggeber, die unter staatlichem Einfluss stehen. Zudem besteht eine Nachprüfverordnung, die auch in nationales Recht umgesetzt werden musste und die vorgenommene Verstösse (Aufteilung in mehrere «getrennte» Lose usw.) ahndet.
Die EU hat oder wird weitere Harmonisierungen im baurechtlichen Bereich umsetzen. Zu ihnen gehören:

- Bauproduktrichtlinie
- Baustellensicherheitsrichtlinie
- Qualitätsmanagement und Umweltschutz
- bauvertraglicher Bereich.

Der bauvertragliche Bereich ist durch die unterschiedlichen Rechtssysteme noch nicht reglementiert. Diese Vielzahl von Regelungen zur Herstellung des undiskriminierten Wettbewerbs führte bis jetzt jedoch nicht zu einem effizienten Vergaberecht. Zudem muss deren Einhaltung mit einem erheblichen Aufwand kontrolliert werden.

Struktur der europäischen Bauunternehmungen

Die Struktur der Bauindustrie ist europaweit klein- und mittelständisch geprägt. Dies lässt sich vereinfacht aus der Statistik der Beschäftigten ablesen (Bild 2). In der

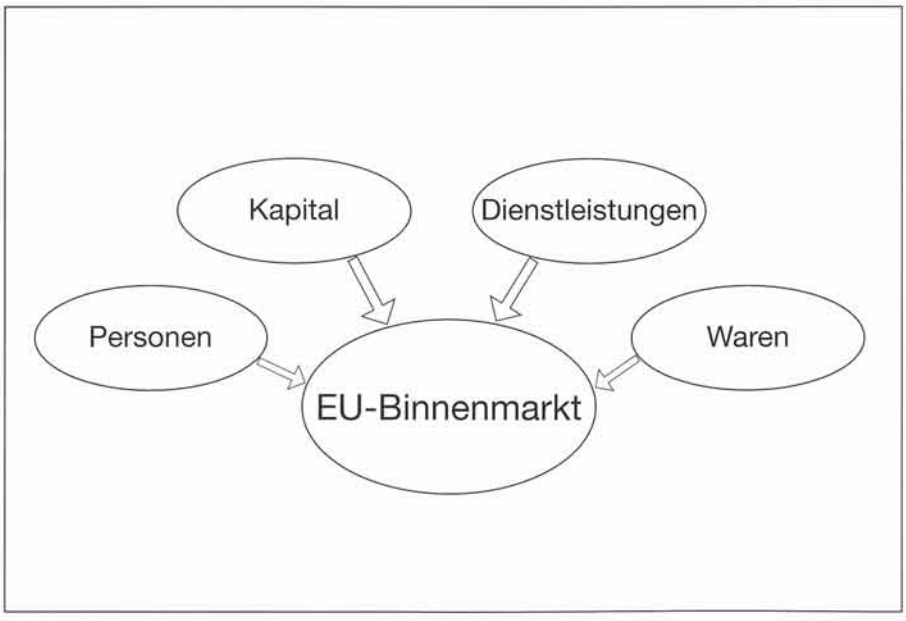

Bild 1: Elemente des freien Verkehrs in der EU

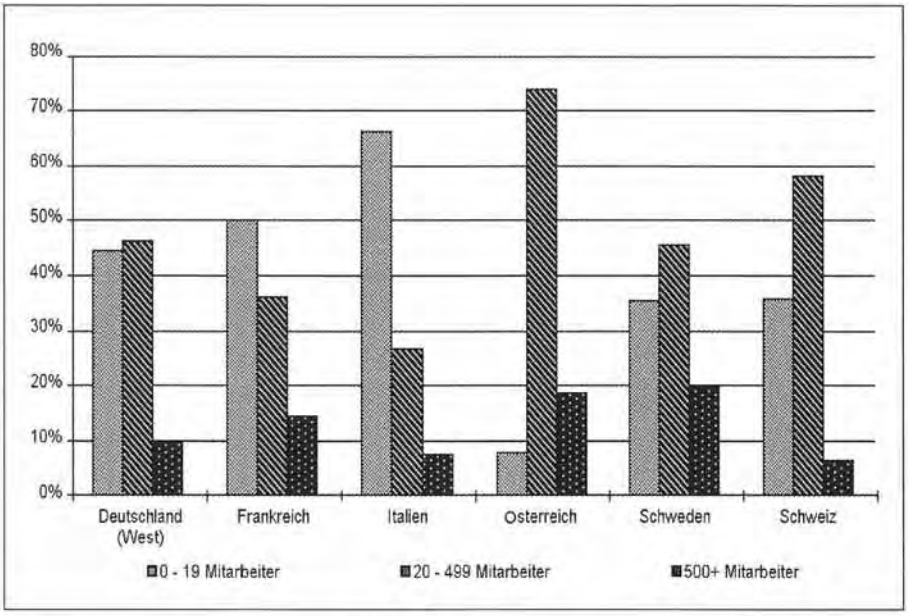

Bild 2: Anteil der beschäftigten Arbeitnehmer im Baugewerbe nach Betriebsgrösse

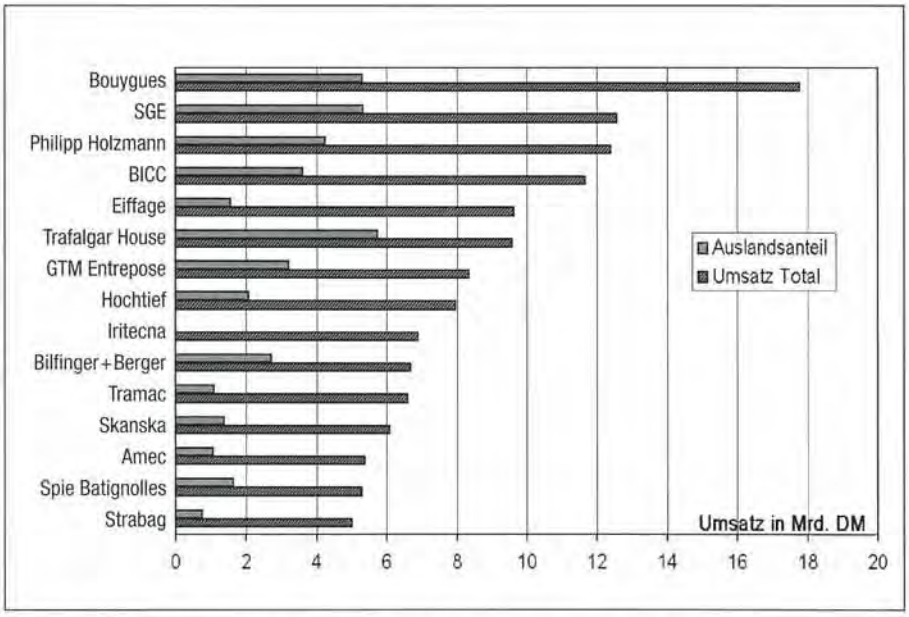

Bild 3: Die 15 grössten europäischen Bauunternehmungen (1993)

Beschäftigungsstruktur gibt es deutliche Unterschiede in bezug auf Klein- und Mittelbauunternehmungen. In Italien z.B. sind nur 3% der Beschäftigten in Baufirmen mit mehr als 500 Mitarbeitern tätig. In Grossbritannien sind es 18%, in Frankreich und Deutschland liegt dieser Anteil bei 9–14%. Zum Vergleich sind in der Schweiz ca. 6–7% der Beschäftigten in Firmen mit mehr als 500 Mitarbeitern tätig. Die Kleinunternehmen zeigen im allgemeinen am grenzüberschreitenden Bauen kaum Interesse. Hingegen steigt die Prozentzahl jener Bauunternehmen aus Niedriglohnländern, die als Subunternehmer in den Hochlohnländern präsent sind.

Am grenzüberschreitenden Bauen in Europa sowie im aussereuropäischen Ausland sind in erster Linie die grossen Baukonzerne beteiligt. Was den europäischen Markt angeht, dominieren die Grosskonzerne aus (Bild 3):

- England (8 Firmen)
- Frankreich (4 Firmen)
- Deutschland (4 Firmen)

sowie je ein Unternehmen aus Italien, Spanien, den Niederlanden und Schweden. Die Bedeutung der grossen Baukonzerne in ihren jeweiligen nationalen Inlandsmärkten ergibt sich aus den in Bild 4 dargestellten Marktanteilen.

Die grossen Baukonzerne sowie die grossen mittelständischen Baufirmen versuchen mehr und mehr, in den Märkten der EU-Mitgliedstaaten Fuss zu fassen.

Die japanischen und amerikanischen Baukonzerne sind im Vergleich zu den europäischen zum Teil noch wesentlich grösser.

Die Entwicklung im EU-Bau-Binnenmarkt

Strategie der Bauunternehmungen

Der Prozess der Realisierung des europäischen Binnenmarktes wird sicherlich noch bis ins nächste Jahrtausend hineinreichen. Trotz des Zwangs zur europaweiten Ausschreibung öffentlicher Bauvorhaben über 8 Mill. SFr. werden nur 1–2% der europäischen Bauinvestitionen direkt von Unternehmen aus den EU-Nachbarländern ausgeführt. Generell kann man feststellen, dass das Bauen im wesentlichen ein nationales bzw. ein regionales Geschehen bleiben wird. Die Vergabe über die Grenzen hinweg gehört nach wie vor nicht zum Regelfall. Die grenzüberschreitenden Vergaben beschränken sich hauptsächlich auf folgende Bereiche:

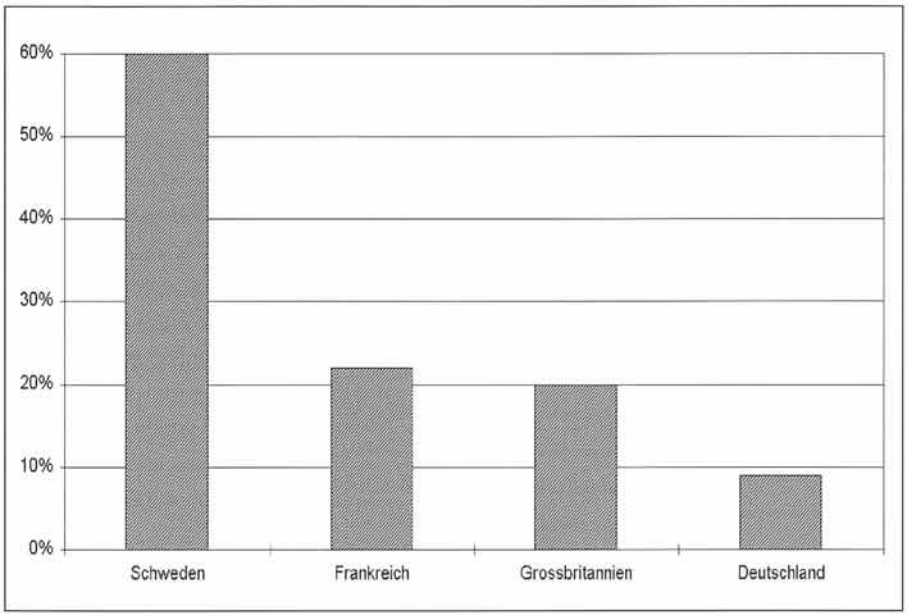

Bild 4: Inlandsmarktanteil der jeweils fünf grössten nationalen Baukonzerne (1993)

- Vergabe von Bauaufträgen in grenznahen Gebieten
- Spezialbaumassnahmen, die nur von einer Anzahl von überregional tätigen Spezialisten mit hohem Know-how ausgeführt werden können
- Konzentration grosser Auftragsvolumina in Ballungsgebieten mit nennenswerter Chance, auch Anschlussaufträge zu erhalten
- Vergabe von Grossprojekten.

Dies liegt daran, dass der grösste Teil der Bauleistung kleinste und mittelgrosse Aufträge umfasst, die von den über 90% der Klein- und Mittelbauunternehmungen ausgeführt werden. Das verlangt von den überregional wirkenden Bauunternehmungen, dass sie vor Ort präsent sein müssen, um an diesem Geschäft partizipieren zu können. Um erfolgreich auf den neuen Märkten sein zu können, muss man mit den nationalen und regionalen Besonderheiten vertraut sein in bezug auf:

- Technik und besondere technische Regeln
- klimatische Gegebenheiten
- Sprache und Gepflogenheiten
- Vertragsgestaltung.

Der Herstellungsprozess einer Bauleistung vor Ort ist völlig anders zu bewerten als die Vermarktung von Massengütern in einem anderen Staat. Die jeweilige nationale Konkurrenz ist in der Regel sehr leistungsfähig und mit den Bedingungen vor Ort bestens vertraut.

Statt des grenzüberschreitenden «Auslandsbaus» haben sich die Aktivitäten der Grossunternehmen und einigen mittelständischen Bauunternehmungen auf die Präsenz im europäischen Baumarkt wie folgt konzentriert (Bild 5):

- Kauf von Beteiligungsgesellschaften
- Gründung von Tochtergesellschaften und Niederlassungen
- Bündnis mit Kooperationspartnern.

Daher werden die überregional tätigen Konzerne sowie die mittelständischen Bauunternehmungen aus den Hochlohnländern verstärkt europaweit Beteiligungen mit lokalen Bauunternehmungen anstreben (Bild 6). Dies wird sich besonders auf die dynamisch wachsenden Märkte konzentrieren.

Arbeitskostenunterschiede und ihre Auswirkungen am Beispiel Deutschlands

Die deutschen Bauunternehmungen haben mit eigenen Kapazitäten aus Deutschland in den meisten EU-Staaten wegen den dortigen niedrigeren Personalkosten und Steuerbelastungen gegenüber den lokalen Unternehmen meist nur sehr geringe Chancen.

Umgekehrt stellt sich die Situation der Bauunternehmungen aus den Niedriglohnländern dar. Diese Bauunternehmungen kommen meist aus den Ländern:

- Südeuropas (Portugal, Spanien usw.)
- England und Irland.

Die Vorteile für solche Bauunternehmungen im Rahmen von arbeitsintensiven Bauaufgaben ergeben sich aufgrund von:

- niedrigeren Tariflöhnen
- geringeren Sozialleistungskosten
- meist längeren Jahresarbeitszeiten
- oft geringeren Steuersätzen.

Diese Firmen können konkurrenzlos ihre Bauleistungen bzw. Arbeitsequipen in Deutschland anbieten. Noch bieten sie ihre Lei-

stungen meist als Subunternehmer an. Die Hochlohnländer der EU hatten versucht, für die Periode einer Übergangsphase eine europaweit geltende Entsenderichtlinie zu entwickeln. Dieser Versuch scheiterte am Veto der partizipierenden Nutzniesserstaaten. Daraufhin haben Frankreich, die Benelux-Staaten und Deutschland nationale Entsenderichtlinien entwickelt, die jeweils nur auf ihren eigenen Territorien durchsetzbar und strafrechtlich verfolgbar sind. Daraus ergibt sich bei einem Tariflohn für den Arbeiter von ca. 24 DM auf deutschen Baustellen folgendes Szenario:

- die Kosten eines portugiesischen Subunternehmer-Arbeiters betragen aufgrund der geringeren Lohnnebenkosten in Portugal nur ca. 35 DM
- die Kosten eines Bauarbeiters in einer deutschen Bauunternehmung betragen hingegen aufgrund der hohen Lohnnebenkosten ca. 55 DM.

Zudem lassen sich Vergehen ausländischer Baufirmen gegen diese Entsenderichtlinien nur schwerlich verfolgen. Die meisten Mitarbeiter aus diesen Ländern schweigen, und die Vergehen dieser Firmen können zudem in ihren Heimatländern nicht geahndet werden. Bei arbeitsintensiven Grossprojekten werden in Deutschland mit steigender Tendenz Niedriglohnnachunternehmer mit verheerenden Wirkungen auf dem deutschen Arbeitsmarkt eingesetzt. Die Baugewerkschaften haben kürzlich zähneknirschend Reduzierungen des Besitzstandes der Arbeitnehmer zugestimmt, um dieser Entwicklung entgegenzuwirken.

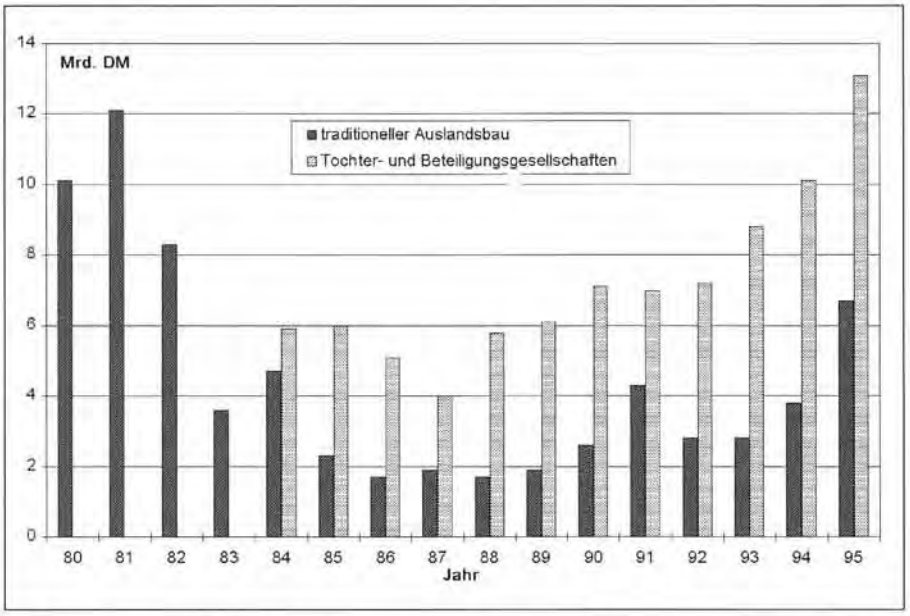

Bild 5: Bedeutung von Beteiligungsgesellschaften und traditionellem Auslandsbau am Geschäftsvolumen der deutschen Bauindustrie

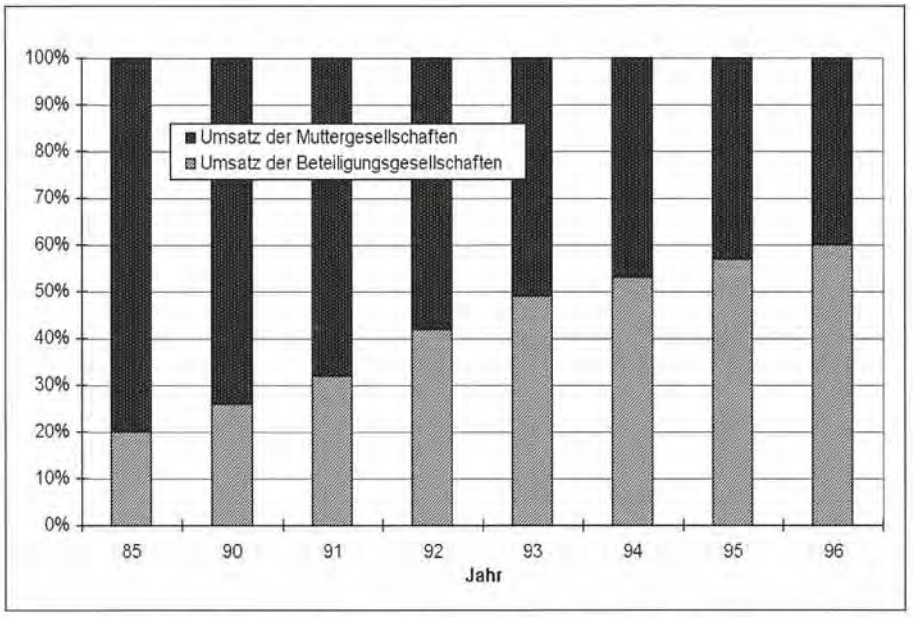

Bild 6: Wachsende Bedeutung von Beteiligungsgesellschaften am Gesamtumsatz eines deutschen Konzerns

Der zukünftige Baumarkt innerhalb der EU

Um die Vorteile des europaweiten Marktes zu nutzen, müssen die nationalen Verkehrsnetze in bezug auf die transeuropäischen Verbindungen verknüpft werden. Die EU hat den Ausbau der transeuropäischen Netze für:

- Verkehr
- Telekommunikation und Energie

zu vorrangigen Zielen erklärt. Zur Realisierung dieser ehrgeizigen Pläne ist eine Investitionssumme von ca. 625 Millarden SFr. notwendig. Davon entfallen ca. 350 Milliarden SFr. auf die dringlichsten Massnahmen. Falls die Finanzierung gesichert werden kann, könnte die europäische Bauwirtschaft einen entscheidenden Schub erfahren.

Dies kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass durch die Globalisierung der Wirtschaft der In-

dustrie- und Wirtschaftsbau in Mitteleuropa stark abnehmen wird.

Umgestaltung der Bauindustrie in den Hochlohnländern

Das Bauen bleibt in Europa ein regionales Geschehen. Die Grossprojekte werden allerdings im grenzüberschreitenden Wettbewerb ausgeführt. Die Internationalisierung der Märkte wird in den zuvor genannten Bereichen zu mehr Wettbewerb führen. Folgende Strukturen werden sich in den Hochlohnländern möglicherweise zu Gunsten des Ausbaus und der systematischen Nutzung der Stärken der Bauindustrie verändern:

- Expansion der Grosskonzerne, allerdings mit schlanken Strukturen
- verstärkte Total- und Generalunternehmertätigkeit
- die Baukonzerne werden sich in zunehmendem Masse zum Baumanagement hinwenden
- weitere Durchdringungen des Marktes durch Beteiligungen (Bild 6) usw.
- der Mittelstand wird sich spezialisieren und vermehrt Kooperationen eingehen
- stärkere Subunternehmerleistungen aus Niedriglohnländern werden bei arbeitsintensiven Bauprozessen nicht zu umgehen sein
- Veränderungen und Anpassungen in der Arbeits- und Lohnpolitik.

Tendenzen in der Schweiz

Entwicklung in der Schweizer Wirtschaft

Die Schweizer Wirtschaft setzt sich mit den veränderten Bedingungen, die sich durch die Globalisierung der Wirtschaft ergeben, auseinander. Die Bemühungen der Unternehmungen, ihre internationale Konkurrenzkraft zu stärken, werden zu einem globalisierten Rationalisierungszwang führen. Dies wird zur Folge haben, dass die weniger anspruchsvollen Arbeiten automatisiert, in die Peripherie ausgelagert oder als Subunternehmerprodukte aus den Niedriglohnländern eingekauft werden. Diese Entwicklung wird unweigerlich Einflüsse auf die Vollzeitarbeitsplätze in der Schweiz haben. Es wird vermehrt zu Verlagerungsprozessen in die Nischenproduktion und Fertigung von Produkten mit hohem Qualitätsniveau kommen. Die Schweiz wird durch ihr hohes Ausbildungsniveau der Bevölkerung, der attraktiven Infrastruktur und der relativ günstigen Steuerstruktur zu den wichtigsten Innovationszentren Europas zählen. Zudem wird in einer immer vernetzteren Welt das Wachstum besonders in der Schweiz voraussichtlich aus informationsgestützten Dienstleistungen sowie hochwertigen und/oder Spezialprodukten bestehen. Dabei werden die Finanzmarkt-Dienstleistungen weiterhin eine Schlüsselrolle für die Schweiz darstellen. Zudem könnten die Gen- und Biotechnologie (Forschung und Entwicklung) sowie Kommunikationsdienstleistungen signifikant wachsen. Die Kontrolle über die Wissensspeicher und die Beherrschung der Informations- und Kommunikationstechniken sowie der Datenträger wird zur weltweiten Machtfrage. Besonders im Bereich der Zukunftstechnologien wird die Schweiz Synergien im Bereich der Forschung und Entwicklung nutzen können in Kooperationen mit anderen hochentwickelten Ländern, um entscheidende Entwicklungen voranzutreiben.

Entwicklungsmöglichkeiten des Schweizer Baumarktes

Die Globalisierung der Produktion wird auch in der Schweiz spürbar. Bei der gegenwärtigen Krise handelt es sich primär um eine Strukturkrise, die aufgrund der einhergehenden depressiven Stimmung eine Konjunkturkrise ausgelöst hat. Die jetzigen Probleme lassen sich für eine kurzfristige Periode mildern durch eine relativ schnelle Entscheidung zur Realisierung der unlängst geplanten Grossprojekte und den Abbau des Überhangs an verzögerten Instandsetzungsarbeiten.

Die sich abzeichnenden Veränderungen sind schon seit längerem bekannt. Die Realisierung dieser weltweiten wirtschaftlichen Entwicklung wird auch in der Schweiz bemerkbar. Die besonders beschleunigenden Effekte, wie sie innerhalb der EU in den Hochlohnländern auftreten, sind in der Schweiz noch nicht vorhanden. Das ist gut so, weil es noch zeitlichen Handlungsspielraum ermöglicht, um sich auch längerfristig neu auszurichten. Diese Veränderungen bieten jedoch auch gleichzeitig eine Chance zur Neuorientierung.

Die Bauwirtschaft stellt einen wichtigen Faktor in der nationalen Volkswirtschaft dar. Die Bauinvestitionen betrugen in der Schweiz im letzten Jahr ca. 10–12% des BIP. Dies ist verglichen mit den hoch-

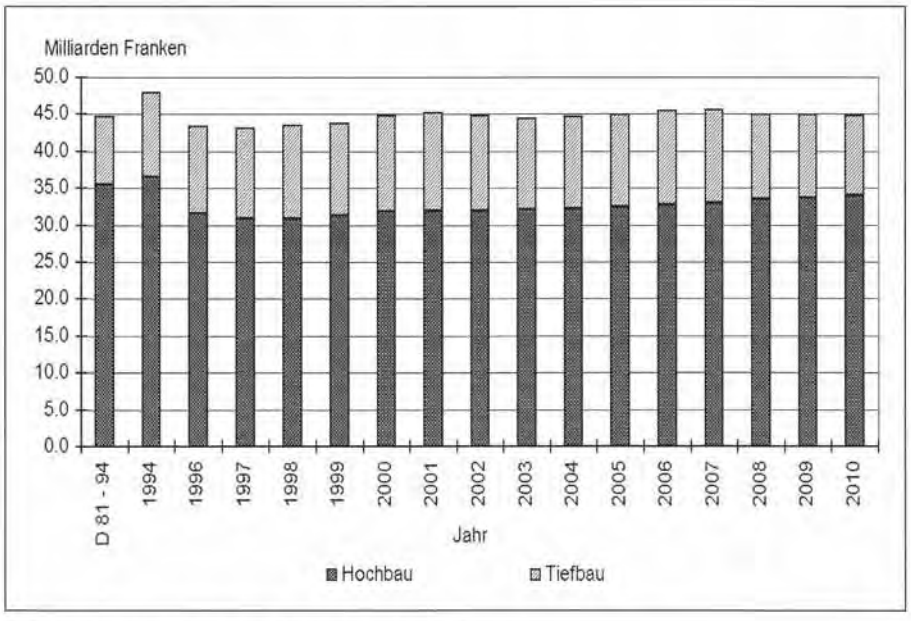

Bild 7: Prognostiziertes Schweizer Bauvolumen

entwickelten Ländern in Europa mit guten, nahezu vollständigen Infrastrukturnetzen ein beachtliches, vergleichbares Volumen. Bis zur heutigen Zeit ist die Bauindustrie von den Bestellern abhängig, sie treibt nicht durch eigeninitiierte Aktivitäten den Markt an. Sie ist sozusagen von der primären wirtschaftlichen Entwicklung der anderen Industrie- und Dienstleistungsbereiche sowie vom Bedarf an neuen Infrastrukurprojekten abhängig. Die Bauindustrie löst natürlich Folgenachfrage aus in einem Ausmass vom 2–2,5-fachen des Auftragswertes.

Der Schweizer Baumarkt ist sehr interessant (Bild 7), obwohl eine weitgehend komplette Bausubstanz vorhanden ist. Folgende Aufgaben stehen an:

- Grossprojekte der NEAT
- Instandsetzung und Erneuerung der milliardenteuren Bausubstanz
- Ergänzung der Infrastruktur.

Nur bei den Grossprojekten ist eine Penetration durch ausländische Konzerne zu erwarten. Im Erfolgsfall kann es durchaus auch zur lokalen Etablierung kommen oder zur Bildung von Beteiligungsgesellschaften. Diese am lokalen Markt festgesetzten ausländischen Baufirmen werden sich dann an den grösseren Projekten zur Ergänzung der Infrastrukturnetze beteiligen wollen.

Die Baubranche wird im Inlandsmarkt verstärkt gefordert sein, die volkswirtschaftliche Aufgabe zu übernehmen, um die Bausubstanz ökonomisch zu erhalten. Dadurch eröffnen sich für die Bauunternehmungen Chancen zur Neuorientierung und zum weitreichenden Ausbau neuer Geschäftsfelder, verbunden mit neuen prozessorientierten Leistungsangeboten. Diese Leistungsangebote können sowohl:

- Überwachung
- Unterhalt
- Instandsetzung

für Objekte umfassen als auch die Planung von Instandsetzungsprojekten mit oder ohne externe Ingenieurfirmen beinhalten. Dies könnte in Form von Systemunterhaltungsaufträgen erfolgen. Die Instandsetzungsaufwendungen (Bild 8) werden heute ohne genauere systematische Kostenanalyse auf ca. 1,5–2,5% des Zeitwertes der bestehenden Bausubstanz pro Jahr geschätzt. Die Erneuerungs- und Instandsetzungsarbeiten sowie die kleineren Projekte werden auch in Zukunft fast ausschliesslich von den lokalen Firmen abgewickelt werden.

Die Schweizer Bauwirtschaft im Lichte möglicher Veränderungen

Die Öffnung des Schweizer Marktes innerhalb Europas wird aufgrund der Erfordernisse der primären Industrie- und Dienstleistungsbereiche der Schweizer Wirtschaft erfolgen. Die Bauwirtschaft wird bei diesen Entscheidungen nur ein geringeres Mitspracherecht haben, wenn die gesamtwirtschaftlichen Erfolgsparameter eindeutig in der Gesamtbilanz für eine Mitgliedschaft sprechen.

Hier tut sich nun die Chance der Schweizer Bauwirtschaft zur Neuorientierung auf. Die Bauwirtschaft kann selbst handeln, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern. Dies sollte möglichst ohne neue Vorschriften und Eingriffe des Staates erfolgen. Der Staat hat die wesentliche Aufgabe, für stabile und sichere Rechts-, Planungs- und Marktverhältnisse zu sorgen. Zudem sollte der Staat die Ausbildung, Forschung und Information fördern und ein verantwortungsvoller Auftraggeber sein.

Durch den stark regionalen Charakter des Baumarktes werden die Klein- und Mittelständischen Bauunternehmen (KMUs) weiterhin die Hauptträger des wirtschaftlichen Fortschritts und die Motoren der Wirtschaft sein. Die KMUs sollten sich bei einer Öffnung des Marktes mit folgenden Problemen auseinandersetzen:

- mögliche Präsenz von ausländischen Bauunternehmungen durch Kauf oder Beteiligungen an lokalen Bauunternehmungen
- mit Niedriglohnunternehmern als Subunternehmer, die im Regelfall nur Arbeitsleistungen anbieten.

Dieses Gefährdungspotential muss man noch etwas näher erläutern. Die überregionalen ausländischen Baufirmen können sich nicht ernstlich in das lokale Kleinauftragsgeschäft nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten einmischen. Dafür sprechen die folgenden Gründe:

- das lokale Kontaktnetz zu den Auftraggebern fehlt
- zu hohe Personalkosten im Rahmen der Entsendung, falls es sich nicht um Niedriglohnunternehmer handelt
- Sprach- und Vertrauensbarrieren.

Das Eindringen in den Markt durch Beteiligungsgesellschaften erfolgt meist nur dann, wenn einer der beiden folgenden Gründe erfüllt wird:

- man kauft sich in eine Firma ein, die über ein besonderes Know-

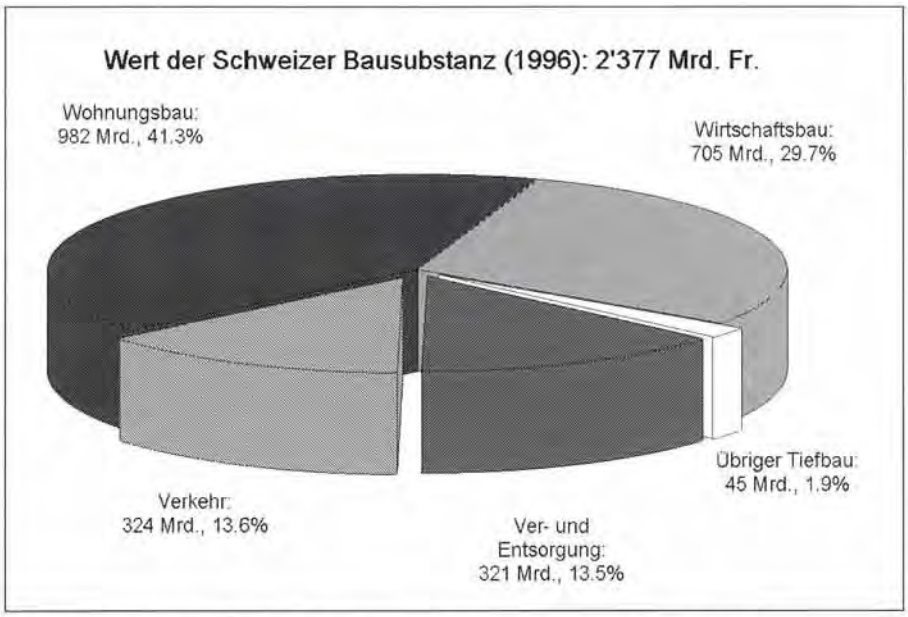

Bild 8: Wert der instand zu haltenden Schweizer Bausubstanz (1996)

how verfügt, das man z.B. weltweit nutzen möchte (z.B. im Felstunnelbau)
- der lokale Baumarkt verspricht gutes Zukunftswachstum mit interessanten Gewinnerwartungen.

Der erste Grund ist für die lokale Konkurrenzsituation relativ unproblematisch und kann zudem stimulierend auf den lokalen Markt wirken. Sicherlich muss man hier die Frage stellen, warum die grossen Schweizer Baufirmen nicht bereits einen grossen Konzern geschmiedet haben, um mit ihrem beträchtlichen Spezial-Know-how aktiv an dem boomenden Weltbaumarkt teilzunehmen. Der Zusammenschluss der Firmen Preiswerk, STUAG und Schmalz geht in die richtige Richtung.

Auf die Niedriglohnunternehmer braucht hier nicht eingegangen zu werden, da die Auswirkungen in Deutschland für jedermann erkennbar sind. Als wichtiges flankierendes Element zur Öffnung des Schweizer Marktes betrachte ich eine vertraglich wirksame Entsenderichtlinie zur Abfederung der Niedriglohnunternehmer.

Die Rolle der Schweizer Verbände im Wandel der Bauwirtschaft

Die Schweizer Verbände der Bauwirtschaft spielen eine sehr bedeutende Rolle bei der Ausrichtung des Wirtschaftszweiges, was die Herausforderungen der Zukunft anbetrifft. Es ist wichtig, miteinander effizienzsteigernde Methoden zu entwickeln, hierbei eine Vorbildfunktion übernehmen zu dürfen und die Stärken vermehrt und konzentriert wirksam werden zu lassen. Die Aufgabe der Verbände besteht u.a. in den folgenden Zielsetzungen:

- geschlossene, externe Interessenvertretung hin zu den Sozialpartnern, Grossbauherrn, Gesetzgebung, Beeinflussung und Formung der Regelwerke und des Vertragswesen usw.
- interne Stärkung des Know-hows und der Kernkompetenzen der Baubeteiligten und Bauunternehmungen. Die angebotenen individuellen Dienstleistungen können u.a. umfassen:
  - betriebswirtschaftliche Führung von Unternehmungen (Kostenrechnung, Terminplanung, Baustellencontrolling, Projektmanagement usw.)
  - Kooperationsbildungen zu fördern
  - Ausbildung des gewerblichen Nachwuchses sowie des Kadernachwuchses
  - Entwicklung von kundenorientierten, intelligenten, effizienzsteigernden Markt- und Unternehmensstrategien.

Diese Dienstleistungen dienen sicherlich in Zukunft einer gemeinschaftlichen Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit in der Auseinandersetzung mit einem sich internationalisierenden Markt im Baubereich.

Die effizienzsteigernden Aktivitäten, um den Baumarkt intelligenter, effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten, sollten gefördert werden. Die Schweiz verfügt über Ingenieure und Unternehmer, die fähig sind, Gesamtlösungen anzubieten zum Vorteil des Kunden und für sich selbst. Durch intelligentere Strukturen des Marktes, mit denen die Bauunternehmungen aktiver den Markt gestalten, z.B. durch Total- und Generalunternehmeraufgaben usw., kann die Penetration des Baumarktes durch Niedriglohnunternehmer gezielt begrenzt werden.

Schlusswort

In diesem Beitrag wurde der Versuch unternommen, die zukünftigen Tendenzen der Weltwirtschaft und im speziellen der europäischen sowie der Schweizer Bauwirtschaft aufzuzeigen.

Die Zukunftschancen der Schweizer Bauwirtschaft stehen gut, wenn folgendes realisiert werden kann:

- der Wohnbau pendelt sich auf stabiles Niveau ein (30'000 bis 40'000 Einheiten pro Jahr)
- Erneuerungsinvestitionen im Wirtschaftsbau mit einer kontinuierlichen Anpassung
- Wachstum im Rahmen der Instandhaltung und der Instandsetzung der vorhandenen Bausubstanz
- Wachstum im Tiefbau (Bahn 2000, NEAT).

Die Folgen einer solchen Entwicklung wären u.a.:

- Investitionen in leistungsfähige Geräte mit hohem Automatisierungsgrad
- Konzentrationsprozesse durch Zusammenschlüsse
- Rückgang des Arbeitsplatzabbaus.

Die Veränderungen in der Bautechnik und Bauverfahrenstechnik sind deutlich sichtbar. Die Anforderungen hinsichtlich komplexerer Leistungsangebote wachsen ständig, sind aber in der Forschung noch unzureichend abgebildet. Die Bauforschung ist in Europa gegenüber den USA und Japan noch relativ stark zersplittert. In Japan ist die Entwicklung von Baurobotern schon relativ weit fortentwickelt. In Europa tut es not, die Forschungsanstrengungen zu bündeln. Die Mitarbeit der Bauindustrie ist dabei unumgänglich, um die Schwerpunkte der anwendungsbezogenen Forschung zu setzen. Nur in Zusammenarbeit zwischen der Bauindustrie und den Hochschulen lassen sich brauchbare und zukunftsorientierte Ergebnisse erzielen, um einen praktischen Nutzen für die Unternehmungen zur Stärkung der nationalen sowie internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu erlangen.

Bei diesem hochaktuellen Thema sind wir alle aufgefordert, die Chance zur Neuorientierung der Schweizer Bauwirtschaft aktiv miteinander zu gestalten und somit die Weichen für eine positive bauwirtschaftliche Zukunft ins 21. Jahrhundert zu stellen.

Literatur

(1) Girmscheid, G.: Restrukturierung der Schweizer Bauindustrie – Chance für die Zukunft? Herausgeber ETH Zürich, Institut für Bauplanung und Baubetrieb, Zürich Hönggerberg, (1997)

(2) Girmscheid, G.: Europäer glauben, dass sie strategisch denken... Schweizer Bauwirtschaft, Heft Nr. 10, S. 19, 1997

(3) Girmscheid, G.: Vernetzung von flexiblen Projekt- und Unternehmensstrukturen. Schweizer Baublatt, Heft Nr. 91, S. 7, 1996

(4) Girmscheid, G.: Bauunternehmensführung und ihre Bedeutung für die Hochschule. Schweizer Baublatt, Heft Nr. 6, S. 2–4, 24, 1997