

Baumeister führen die tiefe Rentabilität auch auf die vergleichsweise hohen Löhne der Bauarbeiter zurück.

GAËTAN BALLY / KEYSTO

Trotz Boom keine Goldgrube

Die finanzielle Lage vieler Schweizer Baufirmen ist schlecht

Die niedrigen Zinsen haben in der Schweiz zu einem Bauboom geführt. Trotzdem ist die Rentabilität vieler Baufirmen aus diversen Gründen niedrig. Falls sich das Wachstum abschwächt, werden sie Probleme bekommen.

Daniel Imwinkelried

Auch auf dem Land ist es vielerorts mit der Ruhe vorbei. Selbst in Gegenden, die durch den Verkehr nicht optimal erschlossen sind, ragen unzählige Baukräne in die Höhe. Es wird gegraben, gehämmert und betoniert. Im zweiten und dritten Quartal 2011 waren in der Schweiz je über 70 600 Wohnungen im

Bau – so viele wie nie seit 1994, als diese Zahl vom Bundesamt für Statistik zum ersten Mal erhoben wurde.

Knappes Personal

Trotz Boom können die Baugesellschaften von Rekordgewinnen jedoch nur träumen. «Wir sind gut bei den Umsätzen, aber schlecht bei den Gewinnen», sagt Silvan Müggler, Volkswirtschaftler beim Schweizerischen Baumeisterverband (SBV). Laut einer Zusammenstellung des Schweizerischen Instituts für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen bringen es Schweizer Firmen des Bauhauptgewerbes auf nur mässige Umsatzrenditen von 1,5% bis 4%. Und laut einer Umfrage von PwC

und SBV von 2009 verdienen 60% der Firmen nichts oder machen Verluste.

Selbst der grösste Anbieter, Implema, kämpft mit Renditeproblemen. Im ersten Halbjahr 2011 erlitt der Baubereich Infra einen Betriebsverlust von 12,5 Mio. Fr. Dabei hätte die Fusion von Zschokke und Batigroup zu Implema im Jahre 2006 das Renditeproblem ein für alle Mal lösen sollen. Doch dafür ist das Hochbaugeschäft vor allem in Grossstädten derzeit zu umkämpfen.

Bauen ist allerdings nicht für alle ein schlechtes Geschäft. Sanitärspengler, Planer, Generalunternehmer oder Elektriker verdienen in der Regel besser als Baufirmen. Seit Jahren rätselt das Bauhauptgewerbe, warum das so ist.



Sonderbeilage

Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 127'091
Erscheinungsweise: unregelmässig

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 11
Fläche: 55'478 mm²

Oft erklärt man das Malaise damit, dass das Baugeschäft sehr personalintensiv sei. Elektriker können sich allerdings auch nicht im grossen Stil auf die Hilfe von Maschinen stützen, sondern legen selber Hand an.

Baufirmen klagen ferner über die schwierigen Rahmenbedingungen, die ihnen vom Staat oder von den Gewerkschaften aufgezwungen worden seien. So lasteten die strengen Sicherheitsstandards und die Frühpensionierungsregelung auf der Marge der Unternehmen. Nur wenige Handwerker seien zudem so gut bezahlt wie Bauarbeiter, betonen Vertreter des SBV immer wieder. Ein gelernter Baufacharbeiter darf laut Gesamtarbeitsvertrag mit einem Lohn von 5500 Franken rechnen. In der Realität sind die Saläre gar etwas höher.

Das spiegelt allerdings nur, wie sehr Bauarbeiter derzeit gesucht sind. Die Nachfrage nach Berufsleuten mit Erfahrung ist gross, auf dem Bau zu krampfen hat aber vor allem bei jungen Menschen in den Städten wenig Prestige. Wenn möglich meiden sie eine Lehre auf dem Bau. Und von denen, die sich trotzdem dafür entscheiden, scheinen viele den harten Bedingungen nicht gewachsen zu sein. Die Branche beklagt sich über eine hohe Lehrabbruchquote.

Entsprechend fehlt der Nachwuchs. Viele Baufachleute wollen zudem möglichst rasch eine weiterführende Schule besuchen. Trotzdem sind auch Kadermitarbeiter knapp und damit teurer. Viele von ihnen wandern nach einigen Jahren Berufspraxis auf dem Bau in die Industrie ab, wo die Arbeit weniger kräfteraubend ist und man am Morgen auch nicht so lange Anfahrtswege zum Arbeitsplatz in Kauf nehmen muss.

Viele Neugründungen

Teilweise kämpft die Branche aber auch mit ihren alten Problemen – unabhängig

davon, ob im Baugeschäft nun Boom oder Flaute herrscht. Trotz zahlreichen Fusionen kämpfen immer noch über 3700 Unternehmen mit Haken und Ösen um Aufträge.

Die mächtigen Generalunternehmen sind deshalb oft am längeren Hebel. Bei ihnen sind erfahrene Profis am Werk. Anders als die Generalunternehmer haben sich hingegen nur wenige Baufirmen auf gewisse Tätigkeiten spezialisiert. Meist bieten sie austauschbare Leistungen an. Dabei könnten zumindest gewisse Firmen mit einer Spezialisierung ihre tiefe Rentabilität steigern. In jeder Rezession nimmt daher auch die Zahl der Konkurse im Bauhauptgewerbe zu, und die Zahl der Firmen sinkt. Eine solidere Branchenstruktur kommt dadurch trotzdem nicht zustande. Wenn der Bau boomt wie derzeit, entstehen nämlich wieder laufend neue, eher kleinere Gesellschaften. Zu Beginn des Baubooms im Jahre 2005 gab es in der Schweiz nur rund 200 Neugründungen, im Boomjahr 2010 ist diese Zahl dann aber wieder auf fast 500 geschnellt. Die Barrieren zum Eintritt ins Baugeschäft sind tief, weshalb sich Kadermitarbeiter von bankrotten Firmen oft selbständig machen. Grossfirmen, die sich Skaleneffekte zunutze machen könnten, entstehen auf diese Weise nicht.

Zu spitz kalkuliert

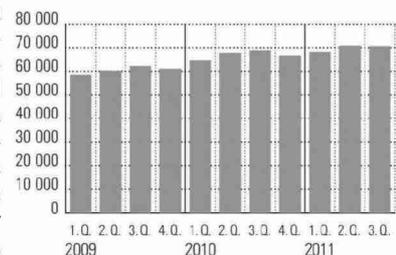
Der Medianwert der Mitarbeiterzahl liegt bei den Baufirmen laut SBV denn auch nur bei 30 Angestellten. Um im Autobahnbau mitzumischen, fehlt solchen Firmen die Postur, für den gewöhnlichen Einfamilienhausbau sind sie andererseits fast schon zu gross. Die Unternehmen sind in einer Sandwichposition gefangen. Daher lebten die Patrons von mittelgrossen Baufirmen auch in der ständigen Angst, dass ihrer Firma die Arbeit ausgehen könnte, sagen Branchenvertreter. Um die Ange-

stellten trotzdem möglichst auszulasten, nehmen die Unternehmen zu viele Aufträge an, oder sie rechnen nicht genau durch, ob jeder Auftrag wirklich rentiert. «Manchmal bekomme ich Kalkulationen und Werkaufträge zu sehen, die eine Baufirma nie unterschreiben dürfte», sagt Kilian Forster, Inhaber der Baufirma Forster in St. Urban. Selbst kleine Pannen oder Zwischenfälle können einer spitz kalkulierenden Gesellschaft die Rechnung versalzen. Das Gleiche gilt für Nachbesserungen, falls am Bau in der Eile gepfuscht worden ist.

Das sind für die Branche schlechte Aussichten, falls sich die Baukonjunktur verschlechtern sollte. Wer jetzt kein Geld macht, wird in einer Rezession erst recht ums Überleben kämpfen müssen. Noch herrscht in der Branche zwar Zuversicht. Die Nachfrage wird durch die sehr niedrigen Zinsen und die hohe Zuwanderung gestützt. Das sind auch die beiden Gründe, warum die Branche fast als einziger Wirtschaftssektor die Rezession von 2008/09 gut überstanden hat. Möglicherweise hat das die Branche ein wenig übermütig gemacht. Die letzte Baurezession von 2002 und 2003 sollte der Branche allerdings eine Warnung sein. Damals litt besonders der Tiefbau. Die Margen der Baufirmen brachen ein, und es gingen mindestens 10 000 Arbeitsplätze verloren.

Rekord beim Wohnungsbau

Wohnungen im Bau pro Quartal



QUELLE: BBS

NZZ-INFOGRAFIK/td.