



SonntagsZeitung  
8021 Zürich  
044/ 248 40 40  
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 182'129  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 56  
Fläche: 70'876 mm<sup>2</sup>

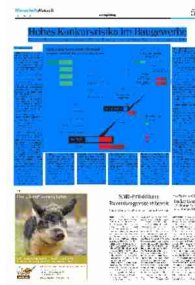
# Hohes Konkursrisiko im Baugewerbe

Exklusive Studie zeigt eine wachsende Zahl von Firmenpleiten – der harte Preiskampf bedroht die KMU

## Konkursrisiko einzelner Branchen

Zahlungsausfallrisiko im Verhältnis zum gesamtschweizerischen Durchschnitt





SonntagsZeitung  
8021 Zürich  
044/ 248 40 40  
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 182'129  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 56  
Fläche: 70'876 mm<sup>2</sup>

VON ALICE CHALUPNY

**ZÜRICH** Seit vier Jahren steigt die Zahl der Firmeninsolvenzen an. Im vergangenen Jahr meldeten 4697 Firmen Konkurs wegen Überschuldung an – ein Plus von knapp 20 Prozent gegenüber 2008. Der Trend wird sich fortsetzen. Grund: der aktuelle Boom bei Firmenneugründungen in einem rauen wirtschaftlichen Umfeld. Er wird sich in den kommenden Jahren in noch mehr Insolvenzen niederschlagen.

Das zeigt der Creditreform-Report 2012, der Konkurszahlen und Zahlungsausfallrisiken zu Schweizer Unternehmen liefert. Erstmals gibt die Studie, die der SonntagsZeitung exklusiv vorliegt und ab kommender Woche erhältlich ist, auch Aufschluss über die zukünftigen Pleiterisiken einzelner Branchen (*siehe Grafiken*). Besonders drastisch ist die Lage im Baugewerbe.

### Maler und Bodenleger arbeiten zu Dumpingpreisen

Im Bauhauptgewerbe, genauer im Hochbau, kämpft eine Vielzahl von unspezialisierten Firmen um Aufträge. Das Zahlungsausfallrisiko ist dementsprechend hoch. Und das, obwohl die Nachfrage nach Neubauten gross ist und eigentlich das Angebot mehr als decken sollte. Trotzdem verdienen die Baumeister mit durchschnittlich 1,5 bis 3,5 Prozent Umsatzrendite fast kein Geld. Gründe dafür nennt Urs Frey, Wirtschaftsprofessor an der Universität St. Gallen. Dem KMU-Spezialisten zufolge haben Baufirmen kaum Einfluss auf die Projektausgestaltung. «Sie können dem Bauherrn, an den sie offerieren, keine innovativen Lösungen vorschlagen, sondern müssen im Wesentlichen die vorliegenden Pläne umsetzen.» Das führt

re dazu, dass Mitbewerber nur noch über den Preis geschlagen werden können. Deshalb unterbieten sich die Baumeister mit Dumpingpreisen – manche, bis sie drauflegen. «Erschwerend kommt hinzu, dass Baufirmen bis weit nach dem Projektstart in die Vorfinanzierung gehen müssen», sagt Frey. Während heutzutage Anzahlungen überall Standard sind, müssen ausgerechnet in der kapitalintensiven Baubranche Personal und Material vorgestreckt werden. «Die erste Zahlung geht beim Baumeister oft erst zwei bis drei Monate nach Baubeginn ein», weiss Frey. Wenn Baufirmen mehrere Projekte parallel ausführen, was üblich ist, können sie rasch in einen Liquiditätsengpass geraten, wenn ein Problem auftaucht. Verzögerungen, weil das Wetter nicht mitspielt oder der Architekt seine Pläne nicht rechtzeitig bereitstellt, können mitunter ausreichen, um eine Baufirma in die Zahlungsunfähigkeit zu treiben.

Mit ähnlichen Problemen kämpfen Teile des Baunebengewerbes. «Für Anbieter wie Maler, Gipser oder Bodenleger sind die Markteintrittshürden tief, weshalb auch hier eine Heerschar von Anbietern mit billigen, auch ungelerten Arbeitskräften und Dumpingpreisen ums Überleben kämpft», sagt Raoul Egeli, Creditreform-Präsident und Herausgeber der Studie. Wer sich abheben wolle, müsse sich zwangsläufig spezialisieren.

Ganz anders gestaltet sich die Situation bei Nebengewerblern, die vor- und nachbearbeitende Baustellenarbeiten ausführen und auf Know-how-intensiven Märkten unterwegs sind. Sie fahren teilweise hohe Renditen ein, darunter Schreiner, Dachdecker und Sanitärinstallateure. Folglich ist

das branchenweite Konkursrisiko unterdurchschnittlich tief.

Das Gleiche gilt für den Tiefbau, tätig unter anderem im Tunnel- und Strassenbau. «Firmen in diesem Segment weisen ein tiefes Konkursrisiko auf, weil die Markteintrittshürde für neue Mitbewerber hoch ist», sagt Egeli. Die Startinvestitionen in Baumaschinen und spezialisiertes Personal sind hoch, deshalb ist die Zahl der Marktteilnehmer überschaubar.

Wie sich das konkursanfällige Bauhauptgewerbe aus seiner misslichen Lage befreien kann, das kann selbst der Schweizerische Baumeisterverband nicht schlüssig beantworten. «Auf jeden Fall gibt es auch eine Verantwortung des Auftraggebers», sagt Martin A. Senn, Vizedirektor des Branchenverbands. «Wenn nur noch der Preis zählt, ist klar, dass das Firmen in ernste Schwierigkeiten bringen kann.»

### Auch bei Privatkonkursen zeigt die Entwicklung nach oben

Deutlicher wird der St. Galler Professor Urs Frey. «Die Baumeister müssen erste Anzahlungen früher verlangen, genauer kalkulieren und nicht jeden Auftrag auf Teufel komm raus annehmen.» Langfristig würde sich diese Strategie auszahlen.

Die grössten Konkursrisiken ortet Frey bei den mittelgrossen Anbietern. «Es gibt die kleinen Spezialisten und die grossen Totalunternehmer – für alle dazwischen wird es schwierig.» Deren Strukturen seien zu teuer für Kleinaufträge, aber zu schmalbrüstig für Grossaufträge, deren Kosten leichter auf mehrere Schultern verteilt werden könnten und daher vergleichsweise

Datum: 26.02.2012

# SonntagsZeitung



SonntagsZeitung  
8021 Zürich  
044/ 248 40 40  
www.sonntagszeitung.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 182'129  
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 377.9  
Abo-Nr.: 377009  
Seite: 56  
Fläche: 70'876 mm<sup>2</sup>

rentabler seien.

Neben den Firmenkursen ist auch die Zahl der Privatinsolvenzen leicht gestiegen. 2011 traf es 5748 Privatpersonen. «Die Entwicklung gibt Anlass zur Sorge», sagt Egeli. Denn das kritische Überschuldungsvolumen nehme zu. «Rund 10 Prozent der Privatpersonen kommen ihren Zahlungsverpflichtungen verspätet oder gar nicht nach.»