

v. Lucadou, Emil

**Article — Digitized Version**

## Preise, Löhne und Umsätze im westdeutschen Baugewerbe

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* v. Lucadou, Emil (1953) : Preise, Löhne und Umsätze im westdeutschen Baugewerbe, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 33, Iss. 3, pp. 182-184

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131691>

**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.*

liche Versorgung mit Massen-, Qualitäts- und Edeltählen haben sich die Lieferfristen im Laufe des Jahres 1951 verlängert, so daß einer der Hauptvorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz fast völlig verloren ging. Trotzdem hat die Werkzeugindustrie im Zusammenwirken mit dem Exporthandel in den letzten Jahren außergewöhnliche Ausfuhrergebnisse erzielt. 1950 erreichte die Ausfuhr von Werkzeugen und landwirtschaftlichen Geräten wertmäßig etwa 122 Mill. DM, 1951 über 219 Mill. DM, und im Vorjahre wurde trotz zunehmender Exporthemmnisse sogar ein Ausfuhrwert von 236 Mill. DM erzielt. Mit diesen Ergebnissen und dem hohen Exportanteil ihrer Produktion (1952 fast 60 %) gehört die westdeutsche Werkzeugindustrie zu den exportintensivsten Industriezweigen. Wenig befriedigend verlief in den letzten Jahren das Interzonengeschäft der Werkzeugindustrie, obwohl in der Ostzone ein starker latenter Bedarf an Werkzeugen vorhanden ist. Die Leipziger Herbstmessen brachten keine nennenswerten Aufträge, und das ganze Interzonenverfahren wird als zu kompliziert empfunden. Von der Ostzone gewünschte Maschinenwerkzeuge konnten, da sie lizenzgebunden sind, infolge der kurzen Fristen mehrfach nicht geliefert werden. Im ganzen ist die Ausfuhrsituation der Werkzeugindustrie gegenwärtig nicht ungünstig, obwohl der Auftragseingang in diesem Jahre zu wünschen übrig läßt. Sorgen bereitet auch die Preisfrage. Die Ausfuhrpreise sind sehr zurückgegangen, und die verschiedenen mit großer Sorgfalt geschaffenen Exportpreisspiegel für Sägen, Feilen, Schraubenschlüssel, Bohr- und Schleifapparate und weitere Artikel haben nicht immer die tatsächliche Preisgestaltung bestimmt. Es sind des öfteren Preisunterbietungen vorgekommen, gegen die das Bundeswirtschaftsministerium sich nicht durchsetzte.

#### TENDENZEN DER TECHNISCHEN ENTWICKLUNG

In den beiden letzten Jahren konnten viele neuartige Werkzeuge entwickelt und herausgebracht werden; zum großen Teil wurden sie auf der von der

deutschen Werkzeugindustrie bevorzugten und stets sehr stark besichtigten Technischen Messe Hannover erstmalig herausgestellt. Im übrigen ist die technische Fortentwicklung vieler Werkzeuge in vollem Fluß. Neben unzählige alte und bewährte Werkzeuge treten ständig neue, die durch den fortschreitenden Stand der Herstellungstechnik bedingt werden oder auch von sich aus die Fertigungstechnik beeinflussen. Das Streben nach Arbeitsteilung in der Serienfabrikation formt häufig Standardwerkzeuge zu Spezialformen um. Zudem bieten immer wieder neue härtere oder verschleißfestere Werkstoffe sowie neue Härtungs- und Oberflächenbehandlungsmethoden neue Möglichkeiten, soweit die Leistungssteigerung mit dem höheren Aufwand in Einklang zu bringen ist. Größte Bedeutung für die Werkzeugbranche haben die Hartmetalle erlangt, deren Entwicklung noch keineswegs abgeschlossen ist, wie die im Vorjahre herausgebrachten säurebeständigen Hartmetalle und die neu entwickelten besonders zähen Hartmetalle zeigen. Hartmetalle, Hartmetall-Formstücke zur Herstellung von Werkzeugen und die fertigen Hartmetallwerkzeuge sind in den letzten Jahren immer stärker in den Vordergrund getreten. Auch bei den Werkstoffprüfgeräten ist viel Neues entwickelt worden; sie werden allmählich von Laborgeräten zu Werkstattgeräten, zumal geringere Dimensionen zu niedrigeren Anschaffungskosten führen. Hier liegt der Gedanke zugrunde, mehr und vor allem schneller zu prüfen. Als weiteres Beispiel können die Diamantwerkzeuge genannt werden, die sich ebenfalls durch neue spezielle Formen weitere Anwendungsbereiche erschlossen haben. Allgemein sind die Standzeiten vieler Werkzeuge in letzter Zeit durch die Wärmebehandlung und durch besondere Schneidengestaltung in Verbindung mit dem metallurgischen Aufbau wesentlich verbessert worden. Stärkere Anpassung der Werkzeuge an das zu bearbeitende Material und fortschreitende Spezialisierung sind wohl die wesentlichen Kennzeichen der derzeitigen technischen Entwicklungstendenzen der deutschen Werkzeugindustrie.

## Preise, Löhne und Umsätze im westdeutschen Baugewerbe

Dr. Emil v. Lucadou, Wiesbaden

#### KOSTENSTRUKTUR UND PRESENTWICKLUNG

Das Baugewerbe kennt, wenn von einigen Reihenhäusern abgesehen wird, keine Serien-, sondern nur eine unendlich vielfältige Stückproduktion. Es ist daher schwierig, über die Kostenstruktur und das Preisgefüge allgemeingültige Aussagen zu machen. Im Jahre 1936 wurden eingehende Untersuchungen angestellt, die wertvolle Anhaltspunkte gaben. Inzwischen haben sich jedoch wesentliche Änderungen vollzogen. Durch die Kostenstrukturuntersuchung von 1950 wird neueres Material bereitgestellt, jedoch liegen die Ergebnisse dieser Erhebung noch nicht vor. Die beiden wichtigsten Kostengrößen im Baugewerbe bleiben sicherlich nach wie vor die Posten „Materialeinkauf“ und „Löhne und Gehälter“.

#### Kostengrößen im Baugewerbe im Jahre 1936

Zweig	(in %)	
	Material-Einkauf	Löhne und Gehälter
Bauhauptgewerbe (Industrie)	41,5	38,5
Bauhauptgewerbe (Handwerk)	39,7	37,7
Ausbau- u. Bauhilfsgewerbe (Handwerk)	44,4	23,1

Für die Messung der Preisentwicklung des Baugewerbes steht in erster Linie die Preisindexziffer für den Wohnungsbau zur Verfügung, die nach Änderung der Gewichte einzelner Kostengruppen (z. B. der Gruppe der Baustoffe) mitunter auch anderen Bauarten zugrunde gelegt wird. Die für das Baugewerbe wichtigsten Kostengruppen in dieser Indexberechnung sind Erdbau, Baustoffe, Löhne und Handwerkerarbeiten (wenn der Index in Gebäude- und Baunebenkosten

gegliedert ist), und Rohbau- und Ausbauarbeiten (nach der Gebührenordnung für Architekten, GOA. 1950). Nach diesem Index entwickelten sich die Gebäudekosten wie folgt:

**Index der Gebäudekosten 1944 und 1948 - 1952**  
(1936 = 100)

Zeit	Rohbauarbeiten <sup>1)</sup>	Ausbauarbeiten <sup>2)</sup>	Gebäudekosten insgesamt
1944 (Jahresende)	128	132	130
1949 Januar	215	210	213
Oktober	194	185	191
1950 Juli	188	175	183
Oktober	199	188	194
1951 Januar	209	198	205
Juli	226	210	220
1952 Februar	244	217	235
Mai	246	221	236

Anteilsberechnung Stand Februar 1952.

<sup>1)</sup> 67,8 %; davon: Erd- (1,5), Maurer- (28,6), Beton- (14,0), Zimmerer- (19,5), Dachdecker- (2,9), und Klempnerarbeiten (1,3 %).

<sup>2)</sup> 32,2 %; davon: Putz- und Stuck- (5,5), Tischler- (9,9), Glaser- (0,6), Maler- (3,4), Klebe- (0,8), Ofenarbeiten (3,6), Elektr.- (0,9), Gas- und Wasser-Instal. (7,5 %).  
Quelle: Statistische Berichte VI/21/10 ff.

Bei einer Verwendung dieser Indexziffer, die die Erfordernisse des dreigeschossigen Hauses mit 6 Wohnungen (60 qm), des sogenannten „Indexhauses“, in Rechnung stellt, muß daran gedacht werden, daß diese nur eine Richtlinie für die Preisentwicklung gibt, nicht aber die durch die örtlichen Verhältnisse und Wünsche der Bauherren gegebenen konkreten Verhältnisse berücksichtigt.

Immerhin ermöglichen die Angaben auch dem Nichtfachmann, sich eine Vorstellung von der Preisentwicklung und dem Anteil der einzelnen Gruppen am Wohnungsbau zu machen. Für Tiefbauarbeiten war es bisher nicht möglich, Preisindices zu berechnen.

**LOHNE UND GEHALTER**

Das Baugewerbe gehört zu den lohnintensiven Gewerbezeigen. Allein im Bauhauptgewerbe erreichte die Lohnsumme im Jahre 1951 den Betrag von rund 2,6 Mrd. DM und liegt damit höher als im Bergbau und in der Textilindustrie. Die Lohnsumme im übrigen Baugewerbe wird für die gleiche Zeit auf etwa 1,2 Mrd. DM geschätzt. An Gehältern werden jährlich im Bauhauptgewerbe rund 200 Mill. DM gezahlt. Ein „Unternehmerlohn“ ist in diesen Summen nicht eingeschlossen. In den Umsätzen des Bauhauptgewerbes zeigt der Lohn- und Gehaltsanteil trotz der Lohnerhöhungen in den Jahren 1950 und 1951 eine rückläufige Tendenz; auch bei dem oben erwähnten „Indexhaus“ senkte sich der Anteil der Löhne von 35,4 % im Jahre 1936 auf 32,4 % im Februar 1952.

Von den Bauarbeitern ging im Herbst 1950 die Lohnbewegung aus, die allmählich den größten Teil der Arbeitnehmer erfaßte. Sie führte damals durch den Schiedsspruch von Remagen vom 23. 9. 50 zu einer allgemeinen Lohnsteigerung im Baugewerbe um etwa 10 %. Der Fuldaer Schiedsspruch vom 15. 4. 51 steigerte den Bundesecklohn (ohne Bayern) von 1,58 DM für Facharbeiter um 9 1/2 % und ab 15. 6. 51 um weitere 3 1/2 %. Schließlich wurde durch den Limburger Schiedsspruch vom 23. 10. 51 dieser Lohn ab 1. 12. 51 um 3 Pf. und ab 1. 4. 52 um 7 Pf. auf 1,89 DM erhöht<sup>1)</sup>.

<sup>1)</sup> Nach Berechnungen von Prof. W. W. Leontieff (Harvard Universität, USA.) bewirkt eine 10 %ige Lohnerhöhung in der Bauwirtschaft dort einen Preisanstieg um etwa 3,8 %.

Dieser Bundesecklohn erfährt je nach Vorbildung, Land und Ortsklasse Veränderungen, so daß der durchschnittliche Lohn der Bauarbeiter niedriger liegt. Die Lohnsituation im Bauhauptgewerbe wäre nicht vollständig dargestellt, wenn nicht auf eine Einrichtung hingewiesen würde, die von dem Bemühen zeugt, den Sonderverhältnissen im Baugewerbe Rechnung zu tragen. In Wirtschaftszweigen mit einem mitunter durch Generationen gehaltenen Arbeiterstamm wird durch Pensionskassen, Werkwohnungen, Erholungsheime u. ä. mancherorts viel getan, um den Reallohn zu heben und die Arbeitnehmer an die Betriebe zu binden. Die starke Fluktuation, die bereits geschilderten Eigenarten und die Betriebsgrößenverhältnisse im Baugewerbe erschweren die Einrichtung von Sozialmaßnahmen für das einzelne Unternehmen. Infolgedessen besteht als Gemeinschaftseinrichtung die „Gemeinnützige Urlaubskasse für die Bauwirtschaft“, um den Urlaubsanspruch der Arbeiter beim Wechsel des Arbeitgebers durch ein besonderes Urlaubsmarkenverfahren zu sichern, aber auch um soziale Einrichtungen, wie Altersheime und den sozialen Wohnungsbau, zu schaffen.

**Durchschnittliche Bruttostundenverdienste des Baugewerbes im Bundesgebiet<sup>1)</sup>**

Zeit	Baugewerbe		Industrie (ohne Bergbau)	
	Dpf <sup>2)</sup>	Index <sup>3)</sup> (1936 = 100)	Dpf <sup>2)</sup>	Index <sup>3)</sup> (1936 = 100)
1950 März	134,7	153,6	134,4	151,2
Juni	131,5	151,9	135,5	152,8
Sept.	136,8	159,3	139,8	157,7
Dez.	145,5	166,9	146,9	164,9
1951 März	145,7	167,9	152,1	171,0
Juni	161,1	186,5	162,8	183,3
Sept.	163,1	190,0	164,1	184,8
1952 Febr.	168,7	193,6	169,7	189,0
Mai	171,9	199,2	171,8	191,8
August	171,6	199,0	172,8	193,1

<sup>1)</sup> Ohne die Länder der französischen Zone. <sup>2)</sup> Nur männliche, ohne Lehrlinge. <sup>3)</sup> Einschl. weibliche Arbeiter.

Bei der Beurteilung der Lohnhöhe der Bauarbeiter ist zu berücksichtigen, daß im Baugewerbe die Unsicherheit des einzelnen Arbeitsplatzes größer ist als in anderen Berufsgruppen. Dies erklärt sich durch seine Empfindlichkeit gegenüber der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung und durch die Abhängigkeit von Saisonschwankungen. Es kommt hinzu, daß die auf der Baustelle tätigen Arbeitskräfte neben der körperlichen Anstrengung der Bauarbeit den Witterungsunbilden in stärkerem Maße ausgesetzt sind als andere. Schließlich ist die Zahl der Unfälle überdurchschnittlich hoch. Die von den Bauberufsgenossenschaften ermittelte Unfallquote liegt für die von ihnen betreuten Betriebe des Roh- und Ausbaus bei 5,3 je 1000 Versicherte (1949) und bei 6,2 in der Tiefbauberufsgenossenschaft, also in beiden Fällen erheblich über der durchschnittlichen Unfallquote von 3,9 je 1 000 Beschäftigte.

Von den bei allen gewerblichen Berufsgenossenschaften gemeldeten Unfällen entfielen auf das Baugewerbe (in % aller Schadensfälle):

Jahr	Arbeitsunfälle	Wegeunfälle
1949	18,7	17,0
1950	20,0	18,0
1951	19,8	17,5

Der Anteil der Unfälle mit schwerwiegenden Folgen (Tod, völlige oder teilweise Erwerbsunfähigkeit) war in diesen Jahren im Baugewerbe weit höher als der entsprechende Anteil der Versicherten im Baugewerbe und stellte sich auf über 20 % aller Unfälle. Von 10 666 tödlichen Unfällen in diesen drei Jahren in allen gewerblichen Berufsgenossenschaften entfallen 2 157 auf das Baugewerbe.

#### UMSATZZIFFERN

Preise, Löhne und die Lage am Geld- und Kapitalmarkt bestimmen die Umsätze im Baugewerbe. Hierbei zeigen sich die Wechselwirkungen des Wirtschaftslebens besonders deutlich.

Die für das Baugewerbe ermittelten Umsätze entsprechen dem Geldeingang der Betriebe. In diesem Gewerbe ist es üblich, die Umsätze nicht nach dem Fakturenwert, sondern nach dem effektiven Eingang festzustellen; denn die Zahlungen der Bauherren erstrecken sich auf den verhältnismäßig langen Zeitraum vom Baubeginn bis zur Erteilung der Schlußabrechnung und darüber hinaus. Die Umsätze enthalten den größten Teil der Kosten für Baustoff- und Materiallieferungen, im Ausbaugewerbe auch den Handelsumsatz, d. h. Verkäufe über den Ladentisch ohne Montagearbeiten. Die Umsätze werden in der Regel zu 45 % im ersten und zu 55 % im zweiten Halbjahr erzielt. Ohne Berücksichtigung der noch nicht bezahlten Rechnungen ergaben sich folgende Umsatzziffern (in Mrd. DM):

Zweig	1950	1951
Bauhauptgewerbe	6,0	7,2
Ausbau- und Bauhilfsgewerbe (ohne Handelsumsätze)	2,9	3,7
Baugewerbe insgesamt	8,9	10,9

Die Umsatzsteigerung von 1950 auf 1951 ist zu etwa zwei Dritteln auf die Preisentwicklung und auf Lohn-erhöhungen zurückzuführen. Das restliche Drittel stellt eine echte Steigerung des Bauvolumens dar. Diese ist auf stärkeren Geräteinsatz, auf betriebliche Rationalisierung und in Verbindung damit auf gesteigerte Leistungen der Bauarbeiter zurückzuführen.

In der Vorkriegszeit wurde in den größeren Betrieben des Bauhauptgewerbes mit einem Jahresumsatz von 4—5 000 DM je auf der Baustelle beschäftigten Arbeitnehmer gerechnet. Im Jahr 1949 stellte er sich auf 5 800 DM, im Jahr 1950 auf 7 400 DM, wenn eine durchschnittliche Beschäftigtenzahl von 805 000 Arbeitnehmern angenommen wird. Werden die Umsätze des Bauhauptgewerbes je Einwohner im Bundesgebiet berechnet, so stellen sich die DM-Beträge in diesen beiden Jahren auf 97,74 und 125,59. Innerhalb des Bundesgebietes sind sie am höchsten in Gebieten mit großen und zerstörten Städten und in Industriezentren, während die stark ländlichen Bezirke, in denen die Bautätigkeit schwächer ist, erst in weitem Abstände folgen.

#### LIQUIDITÄT UND KONKURSE

Die Liquidität des Baugewerbes wird neben den Geldeingängen weitgehend durch die Außenstände der einzelnen Betriebe bestimmt. Insbesondere im Bauhauptgewerbe müssen die Betriebe oft über die üblichen Zahlungsvereinbarungen hinaus bei der Fi-

nanzierung in Vorlage treten und die Zwischenfinanzierung bis zur Auszahlung der Hypotheken übernehmen, um überhaupt beschäftigt zu sein. Im Juli 1951 stellten sich die über 8 Wochen alten Außenstände im Bauhauptgewerbe auf über 1/2 Milliarde DM, von denen etwa 1/4 von öffentlich-rechtlichen, 3/4 von privaten Auftraggebern zu bezahlen waren. Insgesamt hat die „Baukonjunktur“, von der innerhalb des Bundesgebietes insbesondere im Hochbau seit der Währungsreform gesprochen werden kann, im Baugewerbe trotz der Steigerung der Umsätze infolge oft gedrückter Preise wohl nicht die Gewinne gebracht, die in der Öffentlichkeit häufig vermutet werden. Auch Insolvenzen blieben nicht aus. Hierbei überwiegen im Baugewerbe die Konkurse, wie die nachstehenden Zahlen erkennen lassen:

#### Die Insolvenzen im westdeutschen Baugewerbe

(Bauhandwerk und Bauindustrie)

Jahr	Konkurse	Vergleichsverfahren	Anteil an allen Insolvenzen %
1949 <sup>1)</sup>	234	41	6,50 <sup>2)</sup>
1950	385	93	8,76 <sup>3)</sup>
1951	535	129	14,16 <sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Ohne Baden. <sup>2)</sup> Einschl. Anschlußkonkursen. <sup>3)</sup> Ausschl. Anschlußkonkursen.

Dem starken Ansteigen der Insolvenzen, das wohl in erster Linie auf die durch die Koreakrise verursachten Finanzierungsschwierigkeiten zurückzuführen ist, folgte im ersten Halbjahr 1952 wieder ein Rückgang auf 232 Konkurse und 19 Vergleichsverfahren. Der Anteil der Insolvenzen im Baugewerbe an denen der ganzen Wirtschaft liegt (ohne Berücksichtigung des unterschiedlichen Anteils des Baugewerbes am Wirtschaftsleben) höher als in den „echten“ Friedenszeiten, d. h. in den Jahren 1900 bis 1913. In diesen Jahren ergaben sich im Reichsgebiet im Baugewerbe durchschnittlich jährlich 690 Konkurse, und der Anteil an allen Konkursen schwankte zwischen 5,22 und 8,29 %.

Die Zahl der Vergleichsverfahren liegt im Verhältnis zu der der Konkurse außerordentlich niedrig. Das Risiko der Bauunternehmer ist größer als in anderen Wirtschaftszweigen. Es geht meist „um das Ganze“; infolgedessen führen Schwierigkeiten oft auch zum vollständigen Zusammenbruch der Unternehmung. Von allen Industriegruppen hatte im Jahre 1949 das Bauhauptgewerbe mit rund 200 000 DM die höchsten durchschnittlichen Verluste bei den erfaßten Konkursverfahren. Bei dem Ausbauhandwerk stellten sich die Verluste je Verfahren auf rund 50 000 DM.

Die Ursachen für die Zusammenbrüche liegen nicht immer bei den Bauunternehmern. Häufig ist der Bauherr, der seine finanzielle Position über- und die Schwierigkeiten der Geldbeschaffung unterschätzt, die Veranlassung. Der Bauunternehmer aber verfügt über keine „Polster“, wie sie Industrie und Handel sich vor der Währungsreform vielfach schaffen konnten, denn er kann nicht auf Vorrat produzieren. Er hat es trotz der Baukonjunktur in der Gegenwart, so darf aus den vorliegenden Zahlen geschlossen werden, schwerer, seinen Betrieb erfolgreich zu entwickeln, als in der „guten alten Zeit“.