

Dorffmeister, Ludwig; Leiss, Felix

Article

Zur aktuellen Entwicklung im Bauhauptgewerbe: Übersicht über ausgewählte Ergebnisse der ifo Konjunkturmfrage

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Dorffmeister, Ludwig; Leiss, Felix (2018) : Zur aktuellen Entwicklung im Bauhauptgewerbe: Übersicht über ausgewählte Ergebnisse der ifo Konjunkturmfrage, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 71, Iss. 20, pp. 34-45

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/198673>

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.

Ludwig Dorffmeister und Felix Leiss

Zur aktuellen Entwicklung im Bauhauptgewerbe Übersicht über ausgewählte Ergebnisse der ifo Konjunkturumfrage

Das einst krisengeplagte deutsche Bauhauptgewerbe boomt. Dies wird auch beim Blick auf die im Rahmen des viel beachteten ifo Geschäftsklimas erhobenen Indikatoren deutlich. Insbesondere der Indikator zur aktuellen Geschäftslage im Bauhauptgewerbe eilt von Rekord zu Rekord. Im Folgenden wird der Aufschwung der vergangenen Jahre anhand der amtlichen Zahlen und der ifo Indikatoren näher beleuchtet. Der Abgleich mit den offiziellen Werten des Statistischen Bundesamtes bestätigt dabei erneut die Aussagekraft der durch das ifo Institut erhobenen Kenngrößen und ihre Bedeutung als zentraler Frühindikator. Auch werden einzelne Sparten des Bauhauptgewerbes mit Blick auf ihre jüngste Entwicklung und aktuelle Geschäftssituation getrennt beleuchtet und diskutiert. Im letzten Teil des Artikels werden zudem einige baunahe Großhandelsbranchen betrachtet und deren Entwicklung mit der des Bauhauptgewerbes verglichen.

GESCHÄFTSLAGE EILT VON REKORD ZU REKORD

Im Jahr 2006 verzeichnete der hiesige Bausektor nach etlichen Jahren der Schrumpfung wieder eine kräftige Belebung seiner Geschäfte. Der Hauptgrund dafür war der damals einsetzende, starke wirtschaftliche Aufschwung, der wiederum die Investitionsbereitschaft von Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern merklich anfachte. Hinzu kamen zwei Änderungen der institutionellen Rahmenbedingungen, die zu Vorzieheffekten bei der Baunachfrage führten: erstens die Erhöhung des regulären Umsatzsteuersatzes von 16 auf 19% und zweitens die Abschaffung der Eigenheimzulage – jeweils zum Jahreswechsel 2006/07.

Diese Entwicklungen hatten unter anderem positive Auswirkungen auf die Neubautätigkeit, also auf die Nachfrage nach Rohbauarbeiten. Damit profitierte auch das Bauhauptgewerbe¹, dessen Unternehmen im Rahmen der ifo Konjunkturumfrage (»ifo Geschäftsklima«) monat-

¹ Nach der amtlichen Abgrenzung umfasst das Bauhauptgewerbe alle Unternehmen, die schwerpunktmäßig Rohbauarbeiten ausführen, nämlich Erd-, Verbau-, Entwässerungskanal-, Mauer- und Betonarbeiten sowie Zimmer- und Holzbau-, Stahlbau-, Abdichtungs-, Dachdeckungs- und Dachabdichtungs-, Klempner- und Gerüstarbeiten.

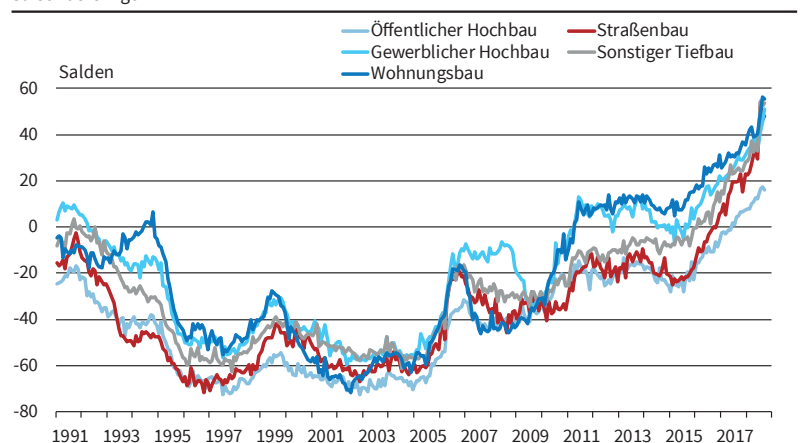
lich vom ifo Institut befragt werden. Abbildung 1, in der die Einschätzungen zur aktuellen Geschäftslage² dargestellt sind, zeigt, dass der 2006 einsetzende Aufschwung in allen fünf Teilsparten stattfand. Im Wohnungsbau konnte der langfristige Abschwung der Neubauleistungen allerdings nur vorübergehend aufgehalten, aber nicht gestoppt werden.

Gemessen an den Neubaugenehmigungen bzw. den amtlichen Investitionszahlen gelang die Wende

² Die befragten Firmen können ihre derzeitige Geschäftslage dabei als »gut«, »befriedigend« oder »schlecht« bewerten. Zur Interpretation der Ergebnisse wird der Saldo aus den positiven und negativen Antwortkategorien gebildet, d.h., der prozentuale Anteil der ungünstigen Lageurteile wird vom Anteil der günstigen abgezogen.

Abb. 1

Geschäftslage nach Teilsparten des Bauhauptgewerbes
Saisonbereinigt



Quelle: ifo Konjunkturumfrage.

© ifo Institut

im Wohnungsbau erst im Zusammenhang mit der Finanzkrise, in dessen Folge der hiesige (Wohn-)Immobilienmarkt wieder deutlich stärker in den Blickpunkt in- bzw. ausländischer Anleger rückte. Die erheblich gesunkenen Hypothekenzinsen beflügelten die Wohnungsnachfrage dabei ebenso wie die wiedererstarkte Zuwanderung und die fortdauernde Binnenmigration – letztere umfasst unter anderem die ausgeprägten Wanderungsbewegungen in die sogenannten »Schwarmstädte«. Hinzu kam, dass die deutsche Wirtschaft – im Gegensatz zu vielen anderen Ländern – die Finanzkrise rasch hinter sich lassen konnte und sich Arbeitslosigkeit und Löhne sehr positiv entwickelten. Daher verbesserte sich die Geschäftslage ab 2010 in den übrigen Hochbausparten sowie im Tiefbau spürbar und erreichte in der Folgezeit außerordentlich hohe Umfragewerte.

Die Jahre 2014 und 2015 brachten dann – mit Ausnahme des Sonstigen Tiefbaus – eine gewisse Abkühlung mit sich, bevor die Saldenwerte zur Geschäftslage ab 2016 zu einer erneuten Aufwärtsspirale ansetzten. Inzwischen befindet sich die aktuelle Geschäftslage per saldo in allen fünf Teilsparthen deutlich über ihrem bisherigen Spitzenwert, der Anfang der 1990er Jahre erzielt wurde, als im Zuge der Wiedervereinigung enorme Summen in Wohn-, aber auch in Gewerbe-, Kommunal- und Infrastrukturbauten investiert wurden.

AMTLICHE ZAHLEN BESTÄTIGEN RASANTE AUFWÄRTSENTWICKLUNG DER VERGANGENEN JAHRE

Der Entwicklung der Geschäftslage für das gesamte Bauhauptgewerbe deckte sich in den vergangenen Jahren recht gut mit den Ergebnissen der amtlichen Unternehmensbefragungen zu Umsatz und Auftragseingang (vgl. Abb. 2). Ähnliches gilt für die im Rahmen der amtlichen Investitionsberechnungen ermittelten Leistungen des Bauhauptgewerbes – ein-

schließlich der eher vernachlässigbaren Leistungen der Bauträger. Diese Zahlen veröffentlicht das Statistische Bundesamt allerdings nur auf Jahresbasis.

Bei der Interpretation von Abbildung 2 sind aber einige Dinge zu berücksichtigen: So repräsentieren die dargestellten Reihen zu Umsatz und Auftragseingang lediglich die Bauaktivitäten, die von größeren Firmen ab 20 Mitarbeitern erbracht wird. Demnach wurden im betrachteten Zeitraum 2005 bis 2017 – wie aus dem Vergleich mit den im Juni durchgeführten Vollerhebungen ersichtlich wird – durchschnittlich 90% der Unternehmen bzw. 46% der tätigen Personen nicht berücksichtigt. Die Statistik zum Auftragseingang liegt ausschließlich für größere Firmen vor. Die monatlichen Umsatzzahlen wurden dagegen lange Zeit – auf Basis der Juni-Ergebnisse – auf alle Betriebe hochgerechnet. Mittlerweile nutzt das Statistische Bundesamt jedoch zusätzlich Daten der Finanzverwaltung, um zu einem repräsentativen, unterjährigen Konjunkturverlauf zu kommen (»Mixmodell«). Die verfügbaren Zeitreihen beginnen allerdings erst mit dem Jahr 2010. Überdies ist bei diesen aufgrund methodischer Probleme die Ableitung absoluter Umsatzzahlen nicht mehr sinnvoll.

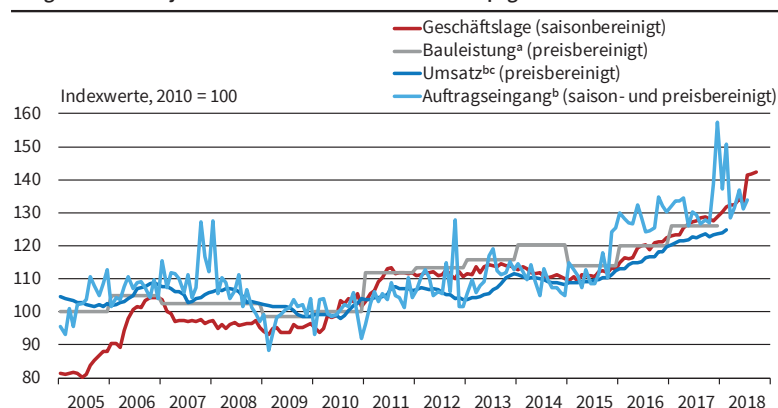
Diese Umsatzergebnisse aus dem Mixmodell und die Umfragewerte der Firmen mit 20 und mehr Beschäftigten zeigen allerdings einen sehr ähnlichen Verlauf. Erst ab dem Jahr 2016 wachsen die Umsätze der größeren Firmen deutlich stärker als die Umsätze des Gesamtmarktes. Vermutlich macht sich hier die steigende Bedeutung von größer dimensionierten Wohnvorhaben bzw. die deutlich gewachsene Zahl an – häufig ebenfalls umfangreicheren – gewerblichen und öffentlichen Neubauvorhaben bemerkbar.

Zu den Umsatzzahlen muss zudem erwähnt werden, dass hier aufgrund von ebenfalls erfassten Subunternehmerleistungen, ein Teil der abgefragten Bauleistungen doppelt berücksichtigt wird. Deshalb versucht das Bundesamt im Zuge seiner unterjährigen Berechnungen zu den Bauinvestitionen, diese »Kosten für fremde Lohnarbeiten«

auf Grundlage von Strukturhebungen herauszurechnen. Ein idealer Gleichlauf von erhobenen Umsätzen und den Bauinvestitionen wäre somit schon deshalb unrealistisch. Hinsichtlich der Zahlen zum Auftragseingang ist ferner zu berücksichtigen, dass die Realisierungsquote im Zeitablauf variiert, etwa weil angesichts sich anbahnender Konjunkturabschwächungen Projekte nicht nur verschoben, sondern sogar bereits vergebene Aufträge storniert werden. So konnten die größeren Baufirmen beispielsweise Ende 2007

Abb. 2

Ausgewählte Konjunkturindikatoren für das Bauhauptgewerbe



^a Laut amtlicher Investitionsrechnung, einschl. Leistungen der Bauträger.

^b Amtliche Erhebung bei Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

^c Gleitender Sechsmonats-Durchschnitt.

Quelle: ifo Konjunkturumfrage; Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

© ifo Institut

und Anfang 2008 einen hohen Auftragseingang verbuchen. Infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden zahlreiche Vorhaben aber nicht mehr ausgeführt, wodurch sich kein entsprechender Umsatzanstieg einstellte.

Der Verlauf des vom ifo Institut erhobenen Indikators zur Geschäftslage im Bauhauptgewerbe passt demnach sehr gut zur Entwicklung der amtlichen Marktdaten. Auch die laut der Investitionsrechnung zwischenzeitlich erfolgte Marktabkühlung im Jahr 2015 findet – mit einem etwas größeren zeitlichen Vorlauf – ihren Widerhall in der Geschäftslage der befragten Firmen. Das Jahr 2015 fällt innerhalb des seit 2010 laufenden Aufschwungs etwas aus der Reihe. Während der Wohnungsneubau auch 2015 kräftig zulegen konnte, ging die Bauleistung im Nichtwohnbau spartenübergreifend zurück. Dabei spielt der Tiefbausektor eine wichtige Rolle. So investierten in diesem Jahr Länder und Kommunen weniger in den Straßenbau. Nach dem satten Zuwachs bei den Tiefbauausgaben im Jahr 2014 gönnten sich daraufhin offensichtlich viele Gemeinden eine »Verschnaufpause«. Die Bautätigkeit im Energiesektor dürfte sich 2015 ebenfalls schlechter entwickelt haben. Hinzu kam die anhaltende Zurückhaltung von Unternehmen und Staat, was die Initiierung von Neubauvorhaben anging. Erst in der zweiten Jahreshälfte 2015 bzw. vor allem im Folgejahr nahm die Zahl der Neubaubewilligungen spürbar zu. Diese Beobachtungen decken sich grundsätzlich mit den Daten zur Geschäftslage in Abbildung 1.

PREISSETZUNGSSPIELRÄUME WICHTIG FÜR DIE BEURTEILUNG DER EIGENEN GESCHÄFTSLAGE

Die Leistungen des Bauhauptgewerbes konnten im Jahr 2006 merklich ausgeweitet werden. Gleichzeitig verbesserten sich auch die Werte zur Geschäftslage deutlich. Bei der Bewertung der Lage spielt sicherlich das wieder günstigere Umfeld für Preisanhe-

bungen eine Rolle. Abbildung 3 zeigt – auf Basis der Vorjahresvergleiche – für das Jahr 2006 erstmals seit langer Zeit wieder kräftige Zuwächse bei den Rohbaupreisen. Diese von den Statistikbehörden erhobenen Ergebnisse ähneln in ihrem Verlauf wiederum den vom ifo Institut erhobenen Werten zu den Preisveränderungen im Bauhauptgewerbe.

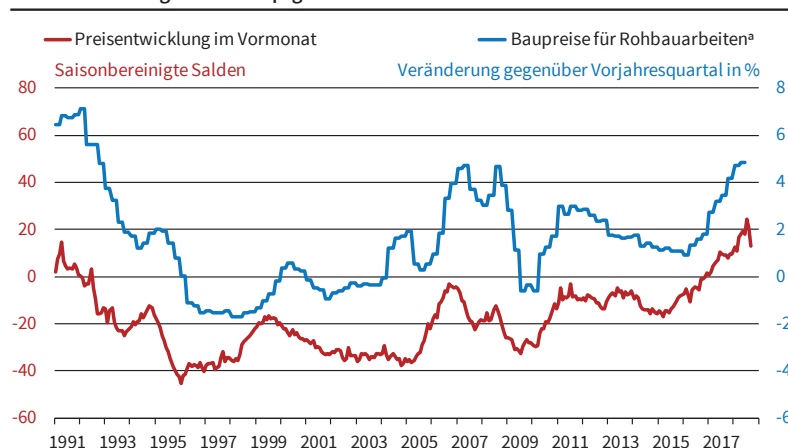
Die ifo-Daten zur Entwicklung der Baupreise sind qualitativer Natur. Die Abfrage erfolgt über die drei Kategorien »erhöht«, »nicht verändert« und »gesenkt« und ist deshalb mit nur wenig Aufwand für die Befragungsteilnehmer verbunden. Sie haben jedoch den Nachteil, dass diese keine Informationen über die quantitative Preisveränderung im Vormonat beinhalten. Auf größere Preisanpassungen könnte, wenn überhaupt, nur über den Umweg über die jeweiligen Antworthäufigkeiten geschlossen werden. Das Statistische Bundesamt fragt dagegen detaillierter nach den einzelnen Leistungen, Leistungsänderungen bzw. -wechsel und den quantitativen Preisänderungen. Dies hat alles seine Berechtigung und ermöglicht die Ableitung von prozentualen, qualitätsbereinigten Preisveränderungen für eine Vielzahl unterschiedlicher Leistungen des gesamten Baugewerbes. Zumeist gilt jedoch, je aufwendiger die Beantwortung eines Fragebogens, desto mehr sinkt in der Regel die Qualität der gemachten Angaben. Bei der deutlich anspruchsvolleren Abfrage der Preisinformationen durch das Statistische Bundesamt könnten demnach verstärkt Probleme mit der Qualität der gemachten Angaben auftreten. Beispielsweise könnten die befragten Firmen dazu tendieren, auf Grundlage ihrer kalkulierten Preise zu antworten und nicht – wie eigentlich vorgesehen – jedes Mal den Preisdurchschnitt der diversen durchgeführten Bauleistungen zu ermitteln.

In der Realität weichen die Firmen bei der Angebotsabgabe aber nicht selten von ihren Kalkulationspreisen ab, etwa wenn es darum geht, Kapazitäten (kurzfristig) besser auszulasten oder einen Kosten-

deckungsbeitrag zu generieren. Dafür nehmen die Entscheider teilweise auch (deutliche) Abschläge bei der Marge in Kauf. Nach dem Höhepunkt des Wiedervereinigungsbooms Mitte der 1990er Jahre begann ein immer intensiverer Wettbewerb um neue Aufträge. Dabei tobte ein heftiger Preiskampf, bei dem nicht selten auch unter Selbstkostenpreis angeboten wurde. Die amtlichen Zahlen weisen beginnend mit 1996 vier Jahre mit kräftig sinkenden Preisen für Rohbauarbeiten aus. Nach einer kurzen Nachfragerbelebung um die Jahrtausendwende folgten dann bis einschließlich 2003 noch ein-

Abb. 3

Preisentwicklung im Bauhauptgewerbe



^a Ableitung auf Basis der vierteljährlichen Baupreisstatistik.

Quelle: ifo Konjunkturumfrage; Statistisches Bundesamt; ifo Institut.

© ifo Institut

mal drei Jahre mit – nunmehr deutlich moderateren – Preisrückgängen.

STIEGEN DIE BAUPREISE IM JAHR 2004 TATSÄCHLICH AN?

Für das Jahr 2004 weisen die amtlichen Werte dann wieder einen Preisanstieg aus. Diese Entwicklung fand bei der ifo-Erhebung allerdings keine Entsprechung in Form höherer Umfragewerte. Die offizielle Baupreisstatistik deutet auf einen merklichen Anstieg der Materialkosten hin, während die Arbeitskosten stagnierten. Ein Blick in die Erzeugerpreisstatistik zeigt, dass sich in besagtem Jahr die auch für die Baubranche sehr wichtigen Stahlpreise erheblich verteuerten. Es scheint, als hätten die vom Bundesamt befragten Baufirmen dies in ihren Kalkulationspreisen berücksichtigt. Andererseits waren diese Preisanpassungen aber möglicherweise nicht am Markt durchsetzbar. Vielleicht zeigte die ifo-Kurve deshalb keinen entsprechenden Ausschlag nach oben. Tatsächlich verlor die Branche – auf Basis der Juni-Werte – 2004 fast 50 000 Beschäftigte. Zwar kamen gegenüber dem Jahr 2003 insgesamt 108 Betriebe hinzu. Dies geht aber ausschließlich auf Gründungen bzw. dem Markteintritt von Kleinstfirmen mit weniger als 20 Mitarbeitern zurück. Beispielsweise sank die Zahl der Firmen in den beiden Größenklassen »zwischen 100 und 199« bzw. »ab 200 Beschäftigten« innerhalb eines Jahres um jeweils gut ein Zehntel. Erst 2006, also zwei Jahre darauf, war die Angebotsseite laut den ifo-Umfrageergebnissen in der Lage, die Preise anzuheben und damit auch gleich die erneuten deutlichen Zuwächse bei den Materialkosten – zumindest teilweise – weiterzugeben.

DAS BAUHAUPTGEWERBE – EINE BRANCHE MIT EINER »BEKLAGENSWERTEN« VERGANGENHEIT

Das Bauhauptgewerbe wird in Zusammenhang mit den Konjunkturbefragungen des ifo Instituts oft als »Jammerbranche« bezeichnet. So lag der Saldo für die Geschäftslage selbst kurz nach der Wiedervereinigung nur im neutralen Bereich. Bis 1997 sackten die Saldenwerte dann sogar auf – 60 Punkte ab. In den vergangenen 27 Jahren übertraf der Anteil der negativen Stimmen den der positiven Einschätzungen zumeist erheblich. Es deutet also einiges darauf hin, dass ein Saldenwert von null nicht – wie in den anderen befragten Branchen – als realistische Nulllinie interpretiert werden kann. In diesem Wertebereich befindet sich ein Wirtschaftszweig »normalerweise« in einer insgesamt befriedigenden Geschäftssituation.

Zur Verteidigung des Bauhauptgewerbes muss allerdings gesagt werden, dass nur sehr wenige andere Wirtschaftszweige in den vergangenen Jahrzehnten eine ähnlich negative Entwicklung durchleben mussten. Natürlich haben die Baufirmen versucht, ihre Kosten zu senken. Im Gegensatz zu Industriebranchen ist es ihnen nicht möglich, die Bauproduktion einfach in

andere Länder zu verlagern oder einen großen Teil der benötigten Bauleistung dauerhaft aus dem Ausland »zuzukaufen«. Der notwendige Abbau von Überkapazitäten fand nicht selten in unfreiwilliger Weise über Konkurse/Geschäftsaufgaben bzw. Aufkäufen und anschließenden Zerschlagungen statt. Die Branchenstruktur hat sich in wenigen Jahren dramatisch geändert. Im Juni 1995 beschäftigte das Bauhauptgewerbe noch 1,43 Mio. Beschäftigte, 18% davon waren für Firmen ab 200 Mitarbeiter tätig, die 0,9% aller Betriebe repräsentierten. Bis 2005 haben sich die ersten beiden Werte dann halbiert. Der Anteil der Betriebe mit weniger als 20 Mitarbeitern kletterte von 77% auf über 90%, und nur noch rund 0,25% aller Firmen zählten als Großunternehmen mit 200 und mehr Personen. Heutzutage ist die Branche erheblich kleinteiliger aufgestellt als früher.

Inzwischen haben sich die Zeiten zwar wesentlich gebessert, auch weil die Kapazitäten drastisch zurückgefahren wurden. Die in den Jahren ab 1995 gemachten Erfahrungen dürften bei vielen Betroffenen aber eine längerfristige Wirkung hinterlassen haben – mit nicht zu vernachlässigenden Folgen für das Antwortverhalten bei Konjunkturbefragungen. Die aktuelle Aufwärtsentwicklung im Bauhauptgewerbe dauert nun allerdings schon fast ein Jahrzehnt, ohne dass eine spürbare Abschwächung absehbar wäre. Zudem sind mittlerweile immer mehr – wohl vor allem kleinere – Firmen in den Markt eingetreten, die den damaligen Einbruch eben nicht selbst durchleben mussten. Darüber hinaus dürfte der Generationenwechsel in den Chefetagen der oftmals inhabergeführten Unternehmen weiter vorangeschritten sein. Dies mögen einige der Gründe dafür sein, dass die Geschäftslage inzwischen von einer deutlichen Mehrzahl als positiv eingeschätzt wird. Der zurückliegende dramatische Strukturwandel der Branche, der sich natürlich auch im Befragungskreis des ifo Instituts über die Zeit bemerkbar gemacht hat, sowie eine möglicherweise zuversichtlichere Grundhaltung der Teilnehmer – nach fast zehn Jahren Aufschwung – würde aber auch bedeuten, dass Langfristvergleiche, etwa zurück bis zur Wiedervereinigung, nur in eingeschränkter Form sinnvoll sind.

KRÄFTIGES PREISWACHSTUM SEIT 2016

Die sich seit 2015 rasant verbessernde Geschäftslage im Bauhauptgewerbe spiegelt sich auch in der Preisentwicklung wider. Laut amtlicher Statistik verteuerten sich die Preise für Rohbauarbeiten im zweiten Quartal 2018 gegenüber der Vorjahresperiode durchschnittlich um fast 5%, wobei im Tiefbau der Anstieg sogar noch stärker ausfiel. Im Gegensatz zu früheren Zeiten ist der Anreiz für Investitionen in den Immobiliensektor nämlich erheblich gestiegen. Vor allem Privatanleger, Vermögensverwalter und Wohnungsunternehmen würden gerne mehr Geld in Wohngebäude und größere Gewerbebauten inves-

tieren. Hinzu kommt, dass der Bund mittlerweile deutlich mehr Mittel für die Verkehrsinfrastruktur bereitstellt. Und auch für viele Gemeinden stellt sich weniger die Frage nach der Finanzierung als der Umsetzung der geplanten Maßnahmen. Die Kommunen klagen über teilweise massive Preissteigerungen bei den abgegebenen Geboten der Baufirmen. Jenseits des offensichtlichen Taktierens einiger Firmen bei der Angebotsabgabe dürften viele Gemeinden doch nicht umhinkommen, deutlich höhere Preise zu zahlen, um zumindest einen Teil ihrer Pläne in die Realität umzusetzen.

In derartigen Boomphasen könnten sich die wirklichen Preise wiederum von der betrieblichen Kalkulation unterscheiden, in diesem Fall aber nach oben abweichen. Dennoch liefert die amtliche Baupreisstatistik – trotz der aufgezeigten Schwächen – wertvolle Informationen für die quantitative Entwicklung im Zeitablauf gesehen. Die oben gemachten Anmerkungen sollen also nicht als Fundamentalkritik an der Erhebung des Bundesamtes missverstanden werden.

ARBEITSKRÄFTEMANGEL INZWISCHEN WICHTIGSTER HINDERUNGSGRUND

Der Hauptgrund für die gestiegene Verhandlungsmacht der Baufirmen sind die sehr gut ausgelasteten Kapazitäten. Der abgefragte Arbeitskräftemangel hat in den vergangenen beiden Jahren spürbar zugenommen (vgl. Abb. 4). Seit den 1990er Jahren war Auftragsmangel der dominierende Hinderungsgrund bei der Bauproduktion im Bauhauptgewerbe. Erst im vergangenen Jahr wurde er vom immer häufiger beklagten Personalengpass abgelöst. Bisher ist es jedoch »nur« knapp ein Fünftel der Baufirmen, die ihre Aktivitäten davon beeinträchtigt sehen. Von einem »dramatischen« Engpass kann demnach bei weitem nicht die Rede sein. Darauf verweisen auch die Bauverbände. Sicherlich hat die Vorlaufzeit jedoch in etlichen Regionen deutlich zugenommen. Zudem können sich die bauausführenden Unternehmen ihre

Projekte bzw. ihre Auftraggeber derzeit selber aussuchen und müssen sich nicht auf alle denkbaren Vorhaben bewerben.

Seit 2010 baut das Bauhauptgewerbe seine Beschäftigtenzahl kontinuierlich aus – um rund 100 000 auf gut 800 000 Personen. Dies geschieht allerdings fast ausschließlich über ausländische Arbeitskräfte. Außerdem investiert die Branche zunehmend in Sachanlagen wie Maschinen – jedoch geht der steigende Anteil der Engpässe bei Material einschließlich Ausrüstungen teilweise auf Lieferschwierigkeiten bei den Baumaschinenherstellern zurück. Für eine noch deutlichere Ausweitung der Ausrüstungskapazitäten bedarf es allerdings einer erhöhten Planungssicherheit in Bezug auf die kommenden fünf bis zehn Jahre. In diesem Zusammenhang ist die Baubranche immer noch ein »gebranntes Kind«. Die nominale Verstetigung der Bundesmittel für Eisenbahnprojekte und der zukünftig deutlich schwächere Mittelaufwuchs für Bundesfernstraßen sind dabei nicht gerade die besten Argumente. Hinzu kommt die mittelfristig zu erwartende Normalisierung bei der Neuerrichtung von Nichtwohngebäuden. Dieser Markt ist von deutlich kürzeren Zyklen geprägt als der Wohnungsbau und hat in der nahen Vergangenheit eben schon einen deutlichen Anstieg der Neubaugenehmigungen verzeichnet.

AUFTRAGSBESTAND IM WOHNUNGSBAU FAST ZWEIEINHALBMAL SO GROSS WIE 2008

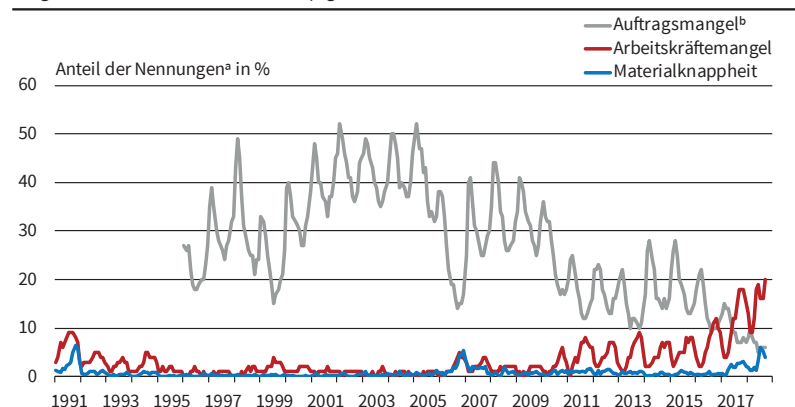
Dagegen dürfte der Wohnungsneubau aber sicherlich bis weit ins nächste Jahrzehnt hinein intensiv betrieben werden. Gegenwärtig baut sich der Nachholbedarf in vielen Ballungsgebieten immer weiter auf, da die angepeilten 350 000 bis 400 000 Wohnungsfertigstellungen pro Jahr, die theoretisch nötig wären, um den Bedarf zu decken, wohl dauerhaft deutlich verfehlt werden. 2017 – also im achten Jahr des Aufschwungs – wurde die 300 000er-Marke noch immer nicht erreicht. Dies geschieht wahrscheinlich erst im laufenden Jahr.

Probleme mit der Baulandversorgung, stark gestiegenen Baukosten sowie zunehmende Engpässen im Baugewerbe, aber auch bei der Planung/Genehmigung beschränken die jährliche Zunahme der Fertigstellungszahlen auf wesentlich kleinere Schritte als in früheren Zeiten.

Abbildung 5 stellt die Entwicklung des vom ifo Institut abgefragten Auftragsbestands seit 2005 dar. So reichten die Auftragsreserven bei den im Wohnungsbau tätigen Unternehmen des Bauhauptgewerbes Mitte 2008 für gerade

Abb. 4

Behinderungen der Bautätigkeit
Ausgewählte Faktoren für das Bauhauptgewerbe



^a Mehrfachnennungen möglich

^b Abfrage dieses Hinderungsgrundes beginnt erst 1996.

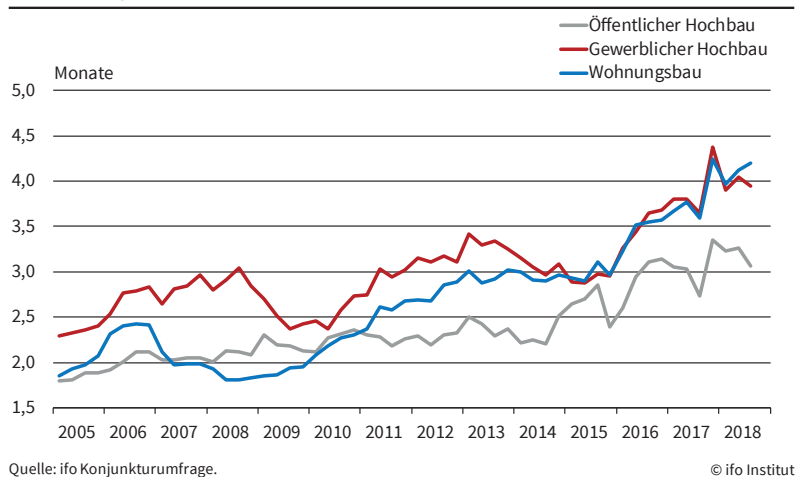
Quelle: ifo Konjunkturumfrage.

© ifo Institut

Abb. 5

Auftragsbestand in den Hochbauparten des Bauhauptgewerbes

Saisonbereinigte Quartalswerte



einmal 1,8 Monate. Die Werte erhöhten sich danach kontinuierlich auf zuletzt gut vier Monate. Der prozentuale Zuwachs liegt deutlich über denen der übrigen Hochbauparten.

Der Wohnungsbau ist in den vergangenen Jahren immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt. Dies liegt daran, dass die Immobilienpreise seit Ende des vergangenen Jahrzehnts vielerorts kräftig zugelegt haben und gleichzeitig die Wohnungsleerstände deutlich gesunken sind. Die spürbar gestiegenen Mieten auf dem freien Wohnungsmarkt mündeten in lebhaften Diskussionen über bezahlbares Wohnen in den größeren Städten und deren Umlandgemeinden. Die vorangegangene Bundesregierung hob deshalb – zusammen mit einer Vielzahl von Interessensvertretern – das »Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen« aus der Taufe. Trotz der erarbeiteten Lösungsvorschläge im Zuge der »Wohnungsbau-Offensive« ist der erhoffte Befreiungsschlag allerdings bislang ausgeblieben. Unter anderem gibt es – etwa auf den einzelnen Verwaltungsebenen – einfach zu viele Akteure, die auf die Planungs- und Bauprozesse Einfluss nehmen können, deren Verhalten sich aber nur bedingt koordinieren lässt.

In dem aktuell schon sehr heiß gelaufenen Markt – ein Beleg dafür ist die oben gezeigte Preisdynamik – nützt es zudem nur noch sehr wenig, weitere Förderprogramme aufzulegen. Anstatt der häufig exerzierten Nachfragepolitik und der immer stärkeren Regulierung der Mietpreise sollte dagegen Angebotspolitik betrieben, d.h. die Rahmenbedingungen für die Schaffung von Wohnraum ver-

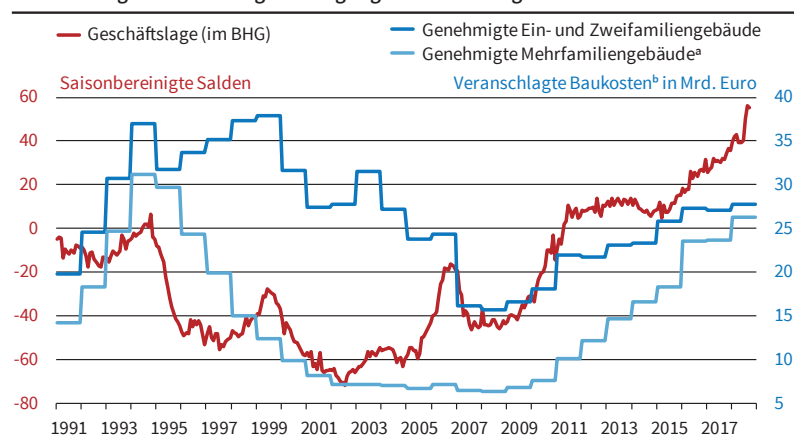
bessert werden. Gegen die Vielzahl an kommunalen Auflagen, Landesbaugesetzgebungen, (Energie-)Vorschriften und Normen ist jedoch nur schwer anzukommen. Und auch bei der – in den vergangenen Jahren vielerorts kräftig erhöhten – Grunderwerbsteuer lassen sich in diesem Fall die Bundesländer nur sehr ungern reinreden. Dasselbe gilt für die Anbieter von Dienstleistungen im Rahmen der Grundstücksübertragung, deren Gebühren zumeist ebenfalls an die Höhe des Geschäftswertes gekoppelt sind.

LANGFRISTIG GROSSE DOMINANZ DES EIGENHEIMBAUS, ...

Die Neuerrichtung von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (»Geschosswohnungen«) ist in den Wachstumsregionen derzeit das Gebot der Stunde. Lässt man die Wohnraumschaffung in Bestandsgebäuden außen vor, so wurden jedoch 2014 erstmals seit 1997 wieder mehr Geschosswohnungen genehmigt als Wohnungen in Ein- und Zweifamilienhäusern (»Eigenheime«). Insgesamt wurde der Wohnungsneubau in den vergangenen 27 Jahren wertmäßig ganz klar von den Eigenheimen dominiert, für deren Errichtung – aufgrund ihrer wesentlichen größeren Wohnfläche und ihrer individualisierten Herstellung zumeist als Einzelgebäude – pro Einheit eine erheblich höhere Bauleistung aufgewendet werden muss als für Geschosswohnungen. Dies erklärt auch, warum in Abbildung 6 der Verlauf des ifo Geschäftslageindicators für den Wohnungsbau über die Zeit eher der Entwicklungen im Eigenheimbau folgt. Der

Abb. 6

Geschäftslage und Neubaugenehmigungen im Wohnungsbau



^a Einschließlich Wohnheime.

^b Bauwerkskosten zum Zeitpunkt der Genehmigung; Prognose für 2018.

© ifo Institut

Mehrfamilienhausbau, über den seit Beginn des Jahrzehntes die meisten Marktbeobachter sprechen und der vielen Menschen aufgrund ihrer persönlichen Eindrücke als erstes in den Sinn kommt, wenn es um den gegenwärtigen »Wohnungsbauboom« geht, spielt also wertmäßig nur eine untergeordnete Rolle.

Nach dem Wiedervereinigungsboom profitierte der Bau von Ein- und Zweifamiliengebäuden zuerst von der Einführung der Eigenheimzulage ab 1996, eine zwischenzeitliche Verschlechterung der Förderkonditionen ab dem Jahr 2004 bzw. die Abschaffung zum Jahresende 2005 führten dann noch einmal zu Vorzieheffekten. Aus dem Markt für Geschoss- bzw. Mietwohnungen war damals hingegen schon seit etlichen Jahren »die Luft raus«. Die gegenwärtige Aufwärtsentwicklung im Wohnungsbau begann dann 2009. Für viele Jahre wurde das Tempo aber weiter vom Eigenheimbau vorgegeben, der – in Bezug auf die veranschlagten Baukosten für den Rohbau zum Zeitpunkt der Genehmigung – ein weitaus größeres Marktvolumen repräsentierte. In den Jahren 2012 und 2014, als die Nachfrage nach Eigenheimen stagnierte, bewegte sich auch der Lageindikator seitwärts. Während die veranschlagten Rohbaukosten im Falle der Ein- und Zweifamiliengebäude im Zeitraum 2011 bis 2014 bei durchschnittlich mehr als 22½ Mrd. Euro pro Jahr lagen, erreichte der Geschosswohnungsbau – einschließlich Wohnheime – in diesen drei Jahren nämlich nur einen Wert von nicht einmal 15 Mrd. Euro.

... ABER DIE ZUNEHMENDE BEDEUTUNG DES GESCHOSSWOHNUNGSBAUS MACHT SICH IMMER STÄRKER BEI DER GESCHÄFTSLAGE BEMERKBAR

Die weitere merkliche Verschärfung der Energievorschriften zum 1. Januar 2016 hatte im Jahr 2015 dann abermals einen Vorzieheffekt beim Eigenheimbau zur Folge. Viel wichtiger für die zusätzliche deutliche Verbesserung der Geschäftslage war jedoch wohl die eskalierende (Flüchtlings-)Zuwanderung, die die regionale Wohnungsknappheit weiter zu erhöhen drohte und deshalb vielfältige marktbelebende Initiativen aufseiten von Bund, Ländern und Kommunen auslöste. Neben den vorübergehenden, massiven Investitionen in Wohnheime erhielt dadurch auch der Bau echter Mehrfamiliengebäude neue Impulse. Inzwischen ist der Mehrfamilienhausbau dem Eigenheimbau wertmäßig nahezu ebenbürtig.

Es sieht danach aus, dass die Zahl der Neubaugenehmigungen, über alle Gebäudearten gerechnet, im laufenden Jahr nicht mehr wesentlich zulegen wird. Unter Umständen stellt sich das aktuell erreichte Niveau der Wohnungsproduktion unter den derzeitigen Rahmenbedingungen sogar als so etwas wie eine »natürliche« Obergrenze heraus. In diesem Zusammenhang ist auch festzuhalten, dass der prognostizierte deutliche Anstieg der veranschlagten Baukosten von genehmigten Mehrfamiliengebäuden für 2018 etwa zur Hälfte auf die starke Zunahme der Bau-

preise zurückgeht. Alles in allem ist zur Interpretation der Geschäftslage im Wohnungsbau der Blick auf die wertmäßige Marktstruktur nach Gebäudearten unabdingbar. Der reine Vergleich mit der Anzahl der (insgesamt) genehmigten Neubauwohnungen würde dagegen in die Irre führen.

Auch bei der Schaffung von Wohnraum in bestehenden Wohngebäuden bzw. der Modernisierung derselben kommen Firmen des Bauhauptgewerbes zum Einsatz. Diese Bereiche haben also ebenfalls einen Einfluss auf die abgegebenen Urteile zur aktuellen Geschäftslage. Die Abschätzung des Marktvolumens dieser Art von Rohbauleistungen ist allerdings schwierig. So nimmt etwa die amtliche Statistik im Zuge ihrer Bauleistungsberechnungen nach Produzentengruppen keine weitere Unterteilung nach Bausparten vor. Es liegen nicht einmal Werte für die gesamte Rohbauleistung der im Wohnungsbau tätigen Firmen des Bauhauptgewerbes vor, die wiederum mit dem Verlauf der Geschäftslage verglichen werden könnten.

Laut amtlicher Genehmigungsstatistik belieben sich die veranschlagten Baukosten für Maßnahmen an bestehenden Wohngebäuden in den vergangenen beiden Jahren auf jeweils lediglich 8 Mrd. Euro. Der Anstieg zwischen 2011 bis 2016 verlief dabei recht gleichmäßig. Ein Teil davon dürfte auf Rohbauarbeiten entfallen, die von klassischen Wohnungsbauunternehmen durchgeführt werden. Danach hätten sich die für die Firmen des Bauhauptgewerbes relevanten Märkte für Neubau- bzw. Bestandsmaßnahmen immerhin ähnlich entwickelt.

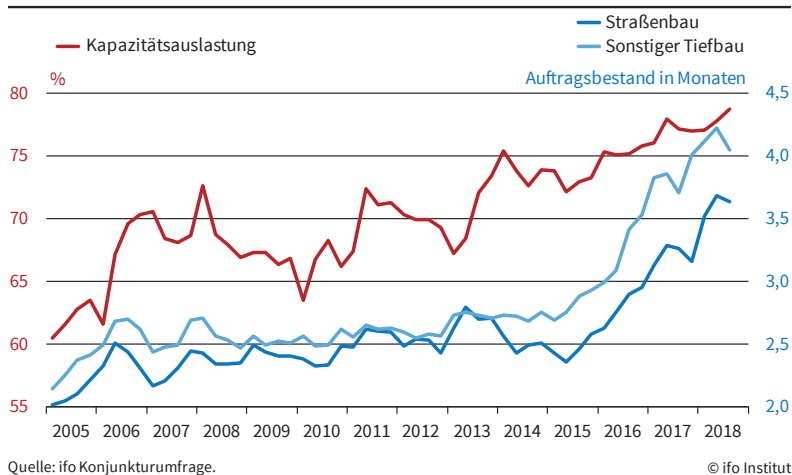
Gerade beim Dachausbau oder der Umwandlung vorher anderweitig genutzter Flächen erbringt jedoch das Ausbaugewerbe einen wesentlichen Teil der Leistungen. Darüber hinaus werden in der nämlichen Statistik nur Projekte erfasst, die genehmigungs-, zustimmungs- sowie anzeigepflichtig sind und bei denen sich zugleich die Nutzung des Gebäudes – wenn auch nur partiell – ändert. Der weitaus größte Teil der Bestandsmaßnahmen wird dort also gar nicht abgebildet. Jenseits dieser Probleme bei der Datenerfassung gilt es jedoch zu bedenken, dass der größte Teil der Baumaßnahmen im Bestand durch das Ausbaugewerbe geleistet wird. Deshalb helfen hier auch die entsprechenden Berechnungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, nicht weiter. Die tatsächliche Entwicklung der Modernisierungs- und Umbauleistungen, die von klassischen Wohnungsbauunternehmen erbracht werden, bleibt demnach unbekannt, und deshalb ist es auch schwer abzuschätzen, inwieweit dieser Teilmarkt die Geschäftslage für den Wohnungsbau in den vergangenen Jahren beeinflusst hat.

ERHEBLICH GRÖßERE NACHFRAGE NACH STRASSENBAULEISTUNGEN, ...

Wie bereits erläutert, geht der derzeitige Aufschwung im Bauhauptgewerbe auf eine Nachfragebelebung in

Abb. 7

Kapazitätsauslastung im Tiefbau und Auftragsbestand in den Teilsparten Saisonbereinigte Quartalswerte

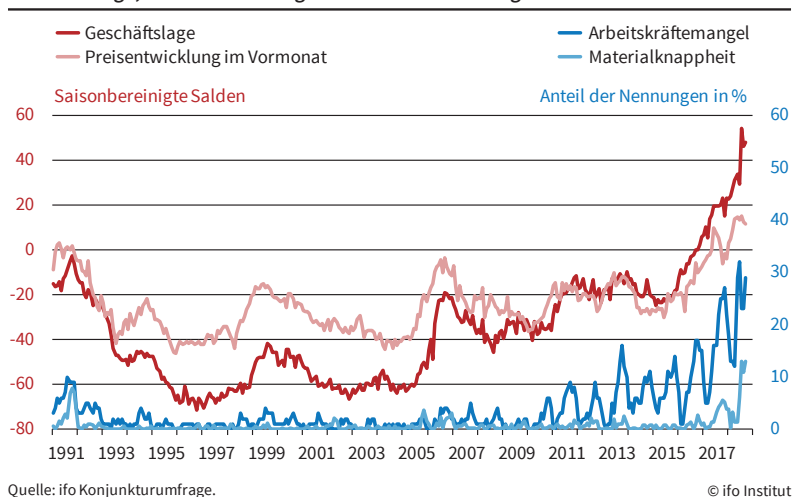


allen fünf Teilsparten zurück. Auch der Tiefbausektor kann sich demnach nicht über eine unzureichende Auftragslage beklagen. Ganz im Gegenteil, gerade die deutlich gestiegenen Investitionen des Bundes in die Verkehrsinfrastruktur sorgen, gepaart mit der wesentlich verbesserten Finanzlage der Kommunen, seit 2016 für eine kräftige Konjunkturaufhellung im Tiefbau. Seit damals hat sich die Reichweite der Auftragsreserven in den beiden Teilsegmenten »Straßenbau« und »Sonstiger Tiefbau« erheblich verlängert, nämlich jeweils um rund 1½ Monate (vgl. Abb. 7).

Die Anstiege bei der Kapazitätsauslastung im Tiefbausektor, etwa in den Jahren 2011 und 2013/14, lassen sich gut an den damals ausgeweiteten Straßenbauaktivitäten festmachen. Diese Nachfrageimpulse decken sich nicht nur mit den Informationen aus der amtlichen Statistik. In den genannten Jahren kam es zudem auch zu markanten Ausschlägen bei den Umfragewerten zum Arbeitskräftemangel (vgl. Abb. 8). Dies gilt vor allem für das Jahr 2013. Zu dieser Zeit stockte auch der Bund seine Haushaltsausgaben für die Bundesfernstraßen deutlich auf.

Abb. 8

Geschäftslage, Preisentwicklung und Arbeitskräftemangel im Straßenbau



... BEI GLEICHZEITIG GESTIEGENEN PREISEN UND KAPAZITÄTSENGPÄSSEN

Die Abbildung 8 zeigt auch recht eindrucksvoll den Gleichlauf von Geschäftslage und Preisveränderungen für die Teilsparte Straßenbau seit Beginn der 1990er Jahre. Die erheblich positiveren Angaben der Umfrageteilnehmer in den vergangenen beiden Jahren gehen dabei mit nochmals größeren Engpässen beim Arbeitskräfteangebot einher. Zuletzt gewann sogar die Knappheit an Material einschließlich Ausrüstung – dabei

ging es zum einen um Bausande und -gesteine sowie Bitumen und zum anderen um Walzen und Bagger – an Bedeutung. Hier scheint der Zustand bislang aber alles andere als dramatisch. Gleichwohl kann der Straßenbausektor – ähnlich wie der Wohnungsbau – als heiß gelaufen angesehen werden. Im zweiten Quartal 2018 lag der amtliche Preiszuwachs von Straßenbauleistungen bei 5,6% gegenüber der entsprechenden Vorjahrperiode. Ein höherer Wert war zuletzt Ende 2007 zu verzeichnen. Auch dieser Sachverhalt passt grundsätzlich mit den in der Abbildung gezeigten Werten aus der ifo Konjunkturumfrage zusammen. Dabei muss aber immer berücksichtigt werden, dass sich seit damals nicht nur die Kapazitäten, sondern auch die Branchenstruktur deutlich geändert hat.

RÜCKLÄUFIGE LEISTUNGEN DES AUSBAU- GEWERBES ...

Wie sich an den diversen amtlichen Zahlen zum Bauhauptgewerbe ablesen lässt, geht es diesem Wirtschaftszweig – in der heutigen kleinteiligen Struktur

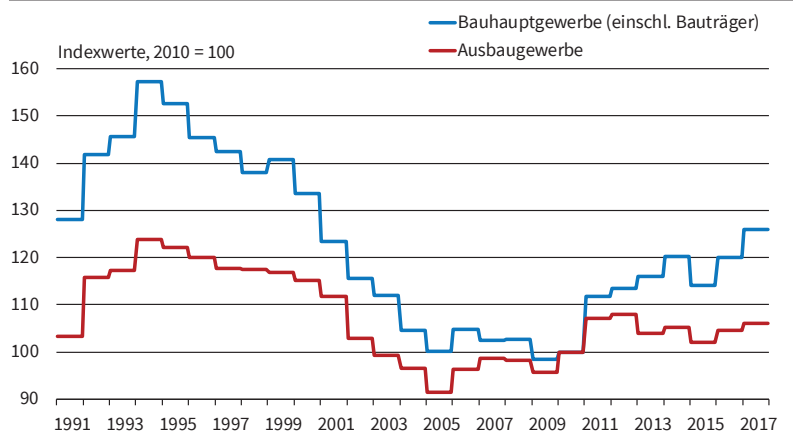
und inzwischen nur noch gut 800 000 Beschäftigten – derzeit außergewöhnlich gut. Dieses Bild wird durch die Umfrageergebnisse des ifo Instituts klar bestätigt. Die kräftiggestiegene Nachfrage nach neuen Wohn-, aber auch Nichtwohngebäuden sowie die erhöhten Investitionen in Tiefbauten haben zu einer erheblichen Ausweitung der durchgeführten Rohbauarbeiten geführt. Der Boom im Hochbau hat auch dem Ausbaugewerbe³ zusätzliche Auf-

³ Die Firmen des Ausbaugewerbes führen eine Vielzahl unterschiedlicher Ausbau- und Installationsarbeiten aus. Da-

Abb. 9

Bauleistungen des Baugewerbes nach Teilbereichen

Laut amtlicher Investitionsrechnung, preisbereinigte Angaben



Quelle: Statistisches Bundesamt.

© ifo Institut

träge verschafft. Schließlich wird von diesem inzwischen mehr als die Hälfte der Arbeiten an neu errichteten Gebäuden – bezogen auf Baukonstruktion und technische Anlagen – durchgeführt. Deshalb wäre eigentlich zu vermuten, dass die Bauleistung des Ausbaugewerbes in den vergangenen Jahren kontinuierlich zugenommen hat.

Die Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zu den Bauinvestitionen zeichnen allerdings ein anderes Bild. Danach lag die Bautätigkeit dieses Teilbereichs im vergangenen Jahr um gut 1½% unter dem Niveau von 2012 (vgl. Abb. 9). Nach den starken Zuwächsen in den Jahren 2010 und 2011, war 2012 noch einmal ein kleines Plus zu verzeichnen. In den Jahren 2013 und 2015 sank der Umfang der Ausbauleistungen dann aber merklich. Diese Rücksetzer konnten in der Folgezeit bisher nicht ausgeglichen werden. Angesichts der gut laufenden Konjunktur im Neubausektor lässt dies auf rückläufige Aktivitäten im Bereich Instandhaltung bzw. Modernisierung bestehender Gebäude schließen.

Wie oben erwähnt, liefert die amtliche Statistik keine weitere Unterscheidung der Produzentenleistungen in einzelne Teilsparten. Insgesamt beliefen sich die Bauleistungen des Bauhauptgewerbes – einschließlich Bauträger – im Jahr 2017 auf knapp 108 Mrd. Euro, das Ausbaugewerbe kam auf fast 97 Mrd. Euro (jeweils nominale Werte). Daneben existieren nach der Systema-

Fortsetzung Fußnote 3:

zu gehören unter anderem Putz-, Estrich-, Bodenläge-, Fassaden-, Tischler-, Maler-, Trockenbau- oder Verglasungsarbeiten, aber auch etwa Installationsleistungen in den Bereichen Gas, Wasser, Heizung, Belüftung, Elektro- und Beförderungstechnik.

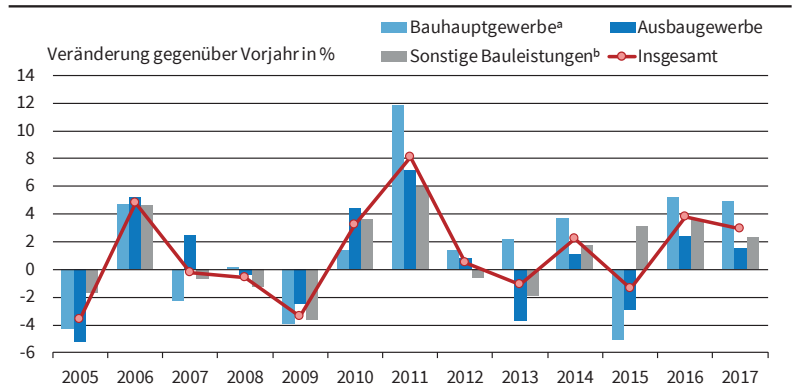
tik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen noch weitere Bauleistungen – unter anderem Eigenleistungen von Eigentümern oder Bauleistungen des Verarbeitenden Gewerbes – sowie damit verbundene Nebenkosten wie Planungsleistungen oder Kosten, die bei der Grundstücksübertragung anfallen. Diese summierten sich vergangenes Jahr nominal sogar auf insgesamt 122 Mrd. Euro. Auch dieses Teilsegment der Bauinvestitionen hat in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt (vgl. Abb. 10). Das Wachstum der Bauinvestitionen in den

Jahren 2013 bis 2017 in Höhe von insgesamt rund 6½% wurde demnach nicht nur von der guten Entwicklung im Bauhauptgewerbe (+ 11%) getragen, sondern auch von der Ausweitung der Sonstigen Bauleistungen (+ 9%). Bei Letzteren sticht vor allem die Zunahme der Dienstleistungen für die Grundstücksübertragung – also die Leistungen von Maklern, Anwälten, Notaren und Gerichten einschließlich der Zahlungen für die Grunderwerbsteuer – hervor (+ 28½%). Nur die Dienstleister für die Bauplanung – also Architekten, Bau- und Vermessungsingenieure sowie Bauämter – hatten in den vergangenen fünf Jahren keinen wesentlichen Anstieg zu verzeichnen. So lag das ihnen zugerechnete Leistungsvolumen 2017 nur minimal über dem Niveau des Jahres 2012. Seit 2015 – also im Zuge der neuen Impulse für den Wohnungsneubau, der verstärkten Nachfrage nach neuen Nichtwohngebäuden sowie der kräftig gestiegenen Investitionen in die öffentliche Verkehrsinfrastruktur – stehen die Zeichen dort aber wieder auf Wachstum.

Abb. 10

Bauinvestitionen nach Produzenten

Preisbereinigt

^a Einschließlich Bauträger.^b Beinhaltet u.a. Leistungen des Verarbeitenden Gewerbes, Eigenleistungen und Schwarzarbeit, Dienstleistungen im Zuge der Bauplanung bzw. -genehmigung sowie der Grundstücksübertragung.

Quelle: Statistisches Bundesamt.

© ifo Institut

... BEI NAHEZU KONSTANTER BESCHÄFTIGTEN-ZAHL

Die Leistungen des Ausbaugewerbes sind im Fünfjahreszeitraum 2013 bis 2017 – trotz der Zuwächse in den Jahren 2016 und 2017 – hingegen um insgesamt mehr als 1½% geschrumpft. Laut Untersuchungen des DIW stagnierten die Bestandsleistungen⁴ im Hochbau im selben Zeitraum lediglich. Ohne den sehr starken Zuwachs im Jahr 2017 – die Vorjahreswerte werden später aber noch einmal revidiert und sollten daher mit Vorsicht interpretiert werden – wäre allerdings auch hier ein Rückgang zu verzeichnen gewesen. Für den Nichtwohnhochbau steht sogar weiterhin ein markantes Minus.

Zudem geht aus den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zur Zahl der Erwerbstätigen im Baugewerbe hervor, dass das Ausbaugewerbe seine Beschäftigten im Vergleich zum Jahr 2012 – ganz im Gegensatz zum Bauhauptgewerbe – nicht mehr wesentlich erhöhen konnte. So arbeiteten dort 2017 noch immer rund 1,66 Mio. Personen⁵, was wohl am zunehmenden Arbeitskräftemangel, aber vermutlich auch an der Zurückhaltung der vielen Kleinstbetriebe liegt, die nicht zu stark wachsen möchten. Ferner haben sich die Ausbildungszahlen zwischen 2000 und 2015 halbiert. Wenn also immer mehr Aufträge im Neubau angenommen werden, bleibt folglich weniger Kapazität für die Durchführung von Bestandsmaßnahmen übrig.

⁴ Hierzu ist anzumerken, dass die klassischen Investitionen nach amtlicher Abgrenzung nur »investive«, also werterhöhende Leistungen umfassen, d.h. keine regelmäßige Instandhaltung, sprich (Schönheits-)Reparaturen. Es wird aber unterstellt, dass diese »nicht-investiven« Bauleistungen, die in den vom DIW berechneten Bauvolumina sehr wohl enthalten sind, über die Zeit eine recht gleichmäßige Entwicklung aufweisen. Anders als bei Modernisierungen können Reparaturen zumeist nicht längere Zeit aufgeschoben werden. Es ist also nicht davon auszugehen, dass derartige Instandhaltungsmaßnahmen seit 2012 erheblich zugenommen hätten. Dafür sprechen auch die Auswertungen des DIW.

⁵ Diese Zahl geht auf eine Abschätzung des ifo Instituts auf Basis der Berechnungen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) zurück. Dort werden sämtliche Erwerbstätige (Arbeitnehmer, Selbstständige sowie regelmäßig, unentgeltlich mithelfende Familienangehörige) des Baugewerbes insgesamt ausgewiesen. Die Beschäftigtenzahl des Bauhauptgewerbes ist sehr gut erfasst und kann ziemlich verlässlich auf die jahresdurchschnittliche Beschäftigtenzahl aller Baubetriebe hochgerechnet werden. Bleiben noch die ebenfalls im Baugewerbe enthaltenen Bauträger. Die regelmäßige Juni-Erhebung erfasst nur Betriebe mit zehn und mehr tätigen Personen. Aus der Umsatzsteuerstatistik ist zu schließen, dass in der Juni-Erhebung nur rund 5% der Betriebe erfasst werden, die aber fast die Hälfte des Umsatzes des Bauträgergewerbes erwirtschaften. Vermutlich arbeiten in den kleinen Betrieben mit weniger als zehn Beschäftigten derzeit zwischen 25 000 und 30 000 Personen, die in der Abschätzung des ifo Institut nicht enthalten sind, für deren zeitliche Entwicklung allerdings auch keine verlässlichen Informationen vorliegen. Folglich würde die Beschäftigtenzahl für das Ausbaugewerbe (Baugewerbe minus Bauhauptgewerbe und Bauträger) tatsächlich nicht bei rund 1,66 Mio., sondern bei ca. 1,63 Mio. Personen liegen. Das Beschäftigtenniveau ist in diesem Zusammenhang aber unerheblich. Es geht in diesem Aufsatz um die zeitliche Entwicklung der Beschäftigten im Ausbaugewerbe. Nach den vorliegenden Informationen hat in den vergangenen Jahren die Betriebszahl sowohl der kleineren als auch der größeren Bauträgerbetriebe deutlich zugelegt. Dies lässt in beiden Größenklassen auf steigende Beschäftigtenzahlen schließen. Möglicherweise könnte der absolute Beschäftigtenzuwachs seit 2012 bei den kleineren Betrieben sogar erheblich größer ausgefallen sein. Dies würde die Irritation aber sogar noch vergrößern, da dadurch die abgeleitete Entwicklung im Ausbaugewerbe sogar noch schwächer ausgefallen wäre als ohnehin schon unterstellt.

Dennoch ist die Beschäftigtenzahl im Ausbaugewerbe aber eben insgesamt konstant geblieben – 2013 und 2014 ist sie leicht gestiegen, 2015 dann gesunken und 2016 und 2017 wieder leicht gewachsen. Warum sollte die Bauleistung dann insgesamt zurückgehen? Nach Angaben des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) hat sich überdies die abgefragte Betriebsauslastung des zum Ausbaugewerbe gehörenden Handwerks mittlerweile auf im Jahresmittel rund 85% erhöht. Dies geschah aber nicht kontinuierlich. Tatsächlich sind in den Jahren 2013 und 2015 – genau in diesen Jahren sank die Bauleistung des Ausbaugewerbes – zwei kleine »Durchhänger« auszumachen. In den ebenfalls befragten Bauhauptgewerken sind diese noch wesentlich klarer zu sehen. Gleichwohl hat die Auslastung bei den Handwerksbetrieben seit 2012 insgesamt deutlich zugelegt.

Die Beschäftigtenzahl im Ausbaugewerbe ist im Zeitraum 2013 bis 2017 also nahezu konstant geblieben⁶, gleichzeitig nutzen die Handwerksfirmen ihre vorhandenen Kapazitäten heute besser aus als früher. Danach müsste die rückläufige Entwicklung im Ausbaugewerbe strukturelle Gründe haben. Die Branche teilt sich ja in sehr viele unterschiedliche Arbeitsbereiche auf und ist sehr kleinteilig organisiert. Beispielsweise könnten einzelne Gewerke mit überdurchschnittlich hoher Pro-Kopf-Wertschöpfung Personal eingebüßt haben, wohingegen andere – weniger »produktivere« Bereiche – ihre Kapazitäten erhöhten.

Dies könnte auch mit dem unterschiedlich ausgeprägten Arbeitskräfteangebot in den einzelnen Teilbranchen zu tun haben. Laut aktueller Engpassanalyse der Bundesagentur für Arbeit (BA) dauert die Besetzung einer Stelle für Fachkräfte und Spezialisten im Bereich »Aus-, Trockenbau, Isolierung, Zimmerei, Glaserie, Rollladen- und Jalousiebau« mittlerweile durchschnittlich 145 Tage. Im Bereich »Klempnerei, Sanitär-, Heizungs-, Klimatechnik« sind es sogar 183 Tage. Andere Ausbauberufe, wie die Bodenleger oder Tischler, haben es dagegen nicht in die Liste für bundesweiten Engpassberufe »geschafft«. Aus den Analysen der BA gehen zudem teils ausgeprägte regionale Unterschiede hervor, z.B. ein Nord-Süd-Gefälle, die ebenfalls zur beobachteten Abbremsung der Ausbauleistungen beitragen könnten.

Vielleicht hat der vermutete Strukturwandel bezüglich der Pro-Kopf-Wertschöpfung aber auch mit den Spätfolgen der 2004 erfolgten Abschaffung der Meisterpflicht für 53 Gewerke – darunter für verschie-

⁶ Laut amtlicher, vierteljährlicher Totalerhebung für das Ausbaugewerbe hat die Beschäftigtenzahl in den Jahren 2013 bis 2017 um insgesamt 7% zugelegt. Im Teilbereich Bauinstallation betrug der Zuwachs sogar fast 8½%. Im Hinblick auf die ausgewiesenen Beschäftigungsdaten nutzt diese Erhebung Informationen der Bundesagentur für Arbeit zu sozialversicherungspflichtig bzw. geringfügig entlohnten Personen (vgl. oben beschriebenes Mixmodell). Obwohl damit eine Repräsentativität für Betriebe aller Größenklassen erreicht wird, fehlen weitere relevante Informationen, etwa zu unentgeltlich mithelfenden Familienangehörigen. Daher berücksichtigt das Statistische Bundesamt im Zuge seiner allumfassenden Berechnung für die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung weitere Quellen wie die Mikrozensus-Erhebungen.

dene Berufe der Bodenverlegung, zudem für Estrichleger, Rollladen- bzw. Jalousiebauer – zu tun, die sich jetzt im Boom besonders stark bemerkbar machen könnten. Damit entfiel nämlich der früher nötige Qualifikationsnachweis. Heute kann jeder von der Zulassungsfreiheit profitieren, sogar eine Eintragung in gleich mehreren dieser Gewerke ist möglich. Dies zieht viele Soloselbstständige – gerade aus dem europäischen Ausland – an, die nicht selten ihre Leistungen zu niedrigeren Preisen anbieten. Darüber hinaus bilden sie keine Lehrlinge aus und tragen so nicht zur zukünftigen Aufrechterhaltung der erforderlichen Ausführungsqualitäten bei.

Dies sind aber alles nur Erklärungsversuche. Die schwächere Entwicklung des Marktes für Bestandsmaßnahmen passt ja sicher ins Bild und stützt die im Ergebnis rückläufigen Ausbauleistungen. Dass der Rückgang der Bauleistungen des Ausbaugewerbes aber mit einem konstanten Beschäftigungsniveau – bei gleichzeitig erhöhter Auslastung im Handwerk – einhergehen soll, bleibt dagegen befremdlich.

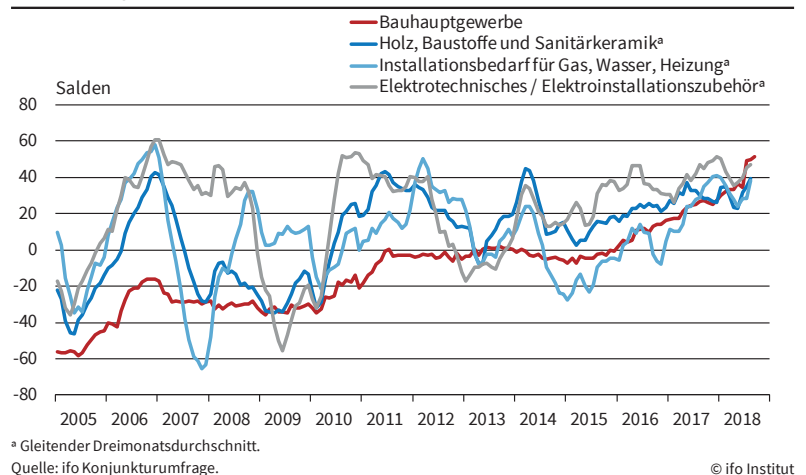
BAUHAHER GROSSHANDEL PROFITIERT VON VERBESSERTER KONJUNKTUR IM ROHBAUSEKTOR

Neben den Firmen des Bauhauptgewerbes befragt das ifo Institut im Zuge seiner monatlichen Konjunkturumfragen unter anderem auch Großhändler baunaher Branchen. Dort sollte sich der Neubauboom der vergangenen Jahre ebenfalls angemessen niedergeschlagen haben. Abbildung 11 zeigt einen Vergleich der Geschäftslage im Bauhauptgewerbe mit den entsprechenden Befragungsergebnissen in den Großhandelssparten »Elektrotechnisches/Elektroinstallations-Zubehör«, »Holz, Baustoffe und Sanitärkeramik« und »Installationsbedarf für Gas, Wasser, Heizung«. Die seit 2015 nochmals verbesserte Baukonjunktur spiegelt sich demnach auch in der Geschäftslage der aufgeführten Großhandelssparten wider. Dasselbe gilt für die Marktbelebungen in den Jahren 2005/06 bzw. 2010/11. Die spürbare Zunahme der Leistungen des Bauhauptgewerbes im Jahr 2014, auf die im Jahr darauf ein ebenfalls merklicher, spartenübergreifender Rückgang folgte, hat dagegen im Großhandel erheblich größere Spuren hinterlassen als in den Lageurteilen der befragten Baufirmen.

Insgesamt zeigen sich die Befragungsergebnisse des Großhandels deutlich volatiler als die des Bauhauptgewerbes. Unabhängig davon wird die Geschäftslage im Bauhauptgewerbe gegenwärtig jedoch erheblich günstiger bewertet als im Jahr 2006.

Abb. 11

Geschäftslage im Bauhauptgewerbe sowie in baunahen Großhandelssparten
Saisonbereinigt



Zudem eilten die Lagewerte für das Bauhauptgewerbe in der nahen Vergangenheit von Rekord zu Rekord. Davon kann im Großhandel allerdings – trotz beachtlicher Umfragewerte – nicht die Rede sein. Wichtig ist in diesem Zusammenhang der Hinweis, dass einige baunahen Großhandelssparten inzwischen stark vom Markt für Instandsetzung und Modernisierung abhängen. Zwar hat sich der Absatz im Zuge der kräftigen Neubaubelebungen inzwischen wieder erhöht, gleichzeitig lastet aber wohl die in den vergangenen Jahren beobachtete, schwächere Entwicklung bei den Bestandsmaßnahmen auf dem Gesamtmarkt.

Hinzu kommt, dass die betrachteten Großhandelssparten zwar durchaus als »baunah« bezeichnet werden können, bestimmte Teilsegmente aber auch andere wichtige Abnehmerbranchen jenseits der Bauwirtschaft beliefern. So wird beispielsweise die Konjunktur im Holzsektor nicht nur von der Baunachfrage, sondern von der Marktsituation im Möbel- sowie Verpackungsbereich (Paletten!) beeinflusst. Was den Holzabsatz angeht, muss allerdings auch die Entwicklung eines speziellen Teilbereichs innerhalb des Bausektors berücksichtigt werden: der Fertigteilbau. Dieser entwickelte sich in den vergangenen Jahren seit 2015 deutlich besser als der gesamte Wohnungsneubau. Inzwischen wird rund ein Fünftel der neuen Einfamiliengebäude als Fertigteilhaus errichtet und in 85% der Fälle kommt dabei Holz als vorwiegend verwendeter Baustoff zum Einsatz. Die zunehmende Beliebtheit dieser Bauweise dürfte der Geschäftslage im entsprechenden Großhandelssektor sicherlich zuträglich gewesen sein.

BAUSTOFFGROSSHANDEL IM UMBRUCH

Der klassische Baustoffgroßhandel, der ein breites Sortiment an unterschiedlichen Produktgruppen anbietet, sieht sich derweil großen Herausforderungen gegenüber. So macht ihm der Einzelhandel, etwa in Gestalt der großen Baumarktketten, mit Hilfe von

Online-Angeboten und speziellen »Profi-Services« für gewerbliche Abnehmer immer mehr Kunden abspensig. Gleichzeitig haben sich die Großhandelsunternehmen in der Vergangenheit allerdings auch zunehmend Privatkunden geöffnet. Auch dies hat dazu beigetragen, dass heutzutage keine klaren Grenzen mehr zwischen Groß- und Einzelhandel gezogen werden können. Welche Auswirkungen die Einführung von 24-Stunden-Baumärkten haben wird, die in den Abend- und Nachtstunden ohne Personal auskommen und gerade von einem großen Händler für Montage- und Befestigungsmaterial getestet werden, bleibt abzuwarten.

Die Sortimentsgroßhändler verlieren derzeit zudem Marktanteile an Spezialgroßhändler, die sich auf bestimmte Warengruppen, wie z.B. Bedachungen oder Fassade, spezialisiert haben. Die Kunden honorieren die fachkundigere Beratung durch entsprechende Preiszugeständnisse; dies gilt selbst für weniger komplexe Produkte wie einfache Rohstoffe. Gleichzeitig entwickeln die Händler ein besseres Gespür für die zukünftigen Trends ihres jeweiligen Teilmarktes und können sich dadurch kundenorientierter bevorraten. Zu den Adressaten zählen aber weniger die kleinen (Handwerks-)Firmen, sondern die klassische Bauindustrie.

Darüber hinaus liefern die Hersteller immer häufiger direkt auf die Baustelle und umgehen damit den Zwischenhandel. Dies geschieht vor allem im Zusammenhang mit der Verwendung besonders spezifischer, komplexer oder hochentwickelter Produkte, die nicht selten überhaupt nur von ganz wenigen oder sogar nur einem einzigen Hersteller angeboten werden. Zumeist spielen dabei außergewöhnliche Objektplanungen der Architekten eine maßgebliche Rolle. Zwar klagen die Baustellenbetreiber über zunehmende Engpässe aufseiten des Transportgewerbes. Dieses Problem betrifft jedoch die gesamte Baustellenlogistik und dürfte die Direktbelieferung durch Produzenten nicht in überproportionalen Umfang beeinträchtigen. Insgesamt kämpft der klassische Baustoffgroßhandel derzeit also an mehreren Marktfronten. Eine Reaktion darauf besteht in der stärkeren Spezialisierung auf einzelne Fachbereiche, die – im Gegensatz zum Sortimentshandel – zukünftiges Wachstum verspricht. Daneben bietet sich die Erschließung ganz neuer Geschäftsfelder an, die das bisher aufgebaute Know-how im Baustoffbereich nutzen, aber eben nicht zum ursprünglichen Kerngeschäft gehören. Durch die fortschreitende Digitalisierung dürften sich auch in den kommenden Jahren immer wieder neue Möglichkeiten auftun.