

Menschen streben nach Freiheit. Unablässig und so, als könnten sie nicht anders. Bei der Wahl des Berufes. Da, wo es um die Gestaltung der Freizeit geht. Beim Wohnort und der Entscheidung für einen Partner. In tausend Dingen des Lebens. Im Beruf, zum Beispiel, wo die aus der Kreativität des einzelnen wachsende Produktivität um so größer ist, je weniger unplausible Einengungen und Begrenzungen den Eindruck vermitteln, der einzelne werde von außen, werde fremdbestimmt. Und nicht zuletzt kommt Freiheit in der Möglichkeit

zutage, sich von einem Ort zum anderen zu bewegen, ohne dabei übermäßig behindert zu werden. Der Mensch, das macht ein gut Teil seiner Kreativität aus, ist ein unstetes Wesen. Freiheit, wie er sie will, kommt auch zutage im

Mobiler Wandel

**Von Rechtsanwalt Gerhard Hess
Hauptgeschäftsführer des Bayerischen
Bauindustrieverbandes e.V.**

Grundbedürfnis der Mobilität. Mobil zu sein oder es, so man möchte, auch bleiben lassen zu können, das ist Selbstbestimmung per se.

So wäre es denn, wenn es in der Praxis nicht ganz anders wäre, Aufgabe staatlicher Obrigkeit, Mobilität, Selbstbestimmung, Freiheitsräume zu sichern und die Ausweitung zu fördern. Die Obrigkeit aber, es ist täglich allerorten zu besichtigen, ist strukturell bestrebt, ständig den privaten Freiheitsraum einzuzäunen und den staatlichen Zugriff zu verstärken. Wer da nur an Straßensperren und/oder Tempolimits denkt, bleibt unvollständig. Ausdruck all solcher staatlichen Struktur-Kollapse sind auch die knöchernen behördlichen Behinderungen, die amtlichen Entscheidungs-Infarkte, die ins Unerträgliche gedehnten Genehmigungsverfahren. Was die lebenswichtige Mobilität hemmt, heißt Stagnation.

Kein Wunder, daß dieser Grund- und Dauerkonflikt auch und vor allem das Verhältnis zwischen Wirtschaft und Politik bestimmt - und häufig behindert.

Die Bauindustrie betrifft's besonders: Sie ist mit anschaulichem Abstand die erste Garantin des mobilen Menschen-Bedürfnisses, mithin - siehe oben - des Freiheitsstrebens und der Selbstbestimmung des einzelnen.

Nur dies legitimiert ihre Orientierung am Menschen und dem, was er braucht. Wenn die Branche Straßen, Schienentrassen oder Brücken fordert, tritt sie für die Freiheit des einzelnen ein und beansprucht die Rolle eines demokratischen Korrektivs.

Notwendige Fußnote: Mobilität gibt's auch im übertragenen Sinne. Im Verband zum Beispiel, an dessen Geschichte man sich, wäre sie nicht im dynamisch-flexiblen Dialog nach vorne gegangen, darüber informieren könnte, daß der Verzicht auf Mobilität - man kann ihn einen Verzicht auf Flexibilität nennen - nicht Stillstand, sondern Rückschritt bringt. So sind, mögen sie manche vielleicht auch unbedeutend finden, die äußerlichen Veränderungen und inhaltlichen Strukturwandlungen beim Informationsdienst, das Bemühen um „Nutzwert“ und größere innere Identität, auf ihre Weise stetige Innovation und Signale nach ganz vorne. Mobilität hat eben viele Gesichter und findet nicht nur auf der Straße statt.

Dem Bau droht 1999 auch in Bayern das fünfte Rezessionsjahr in Folge

Kurswechsel der Politik zerstörte die Aussichten für eine Wende am Bau

Dem Bau droht 1999 auch in Bayern das fünfte Rezessionsjahr in Folge. Für die Jahre danach ist unter den eingetretenen Bedingungen keine Wende absehbar. Bereits 1998 war ein Jahr enttäuschter Erwartungen. Die Bilanz des 1. Halbjahres zeigte zunächst nach drei Jahren steiler Talfahrt vereinzelte Lichtstreifen am Horizont. Doch die Stabilisierung wurde bereits im Sommer vom Reformstau der Politik blockiert. Durch den Kurswechsel der Politik nach den Wahlen fehlt der Wende am Bau nun völlig das tragfähige Fundament. Der Aufschwung der gesamten Wirtschaft flacht ab. Das trifft vor allem den Bau. Denn die für 1999 zunächst vorhergesagte Aufhellung am Bauhimmel wurde unter Annahmen zu Steuern und Investitionen der Wirtschaft prognostiziert, die nach dem Regierungswechsel nicht eintreten. Enttäuschte und verunsicherte Bauherren bauen nicht. Alle Frühindikatoren für den Bau zeigen es bereits: Baugenehmigungen, Aufträge und Geschäftserwartungen der Bauunternehmen sind seit Juni 1998 wieder auf Talfahrt. Wie schon 1998 dürfte auch 1999 der Umsatz am Bau in Bayern um weitere 3 % sinken, nach 1998 8.000 werden mindestens nochmals 5.000 Arbeitsplätze verlorengehen. Dies wäre seit Ende 1994 ein Gesamtverlust von über 60.000 der damals noch 240.000 Arbeitsplätze, jeder Vierte.

Aufschwung der ganzen Wirtschaft kippt, Risiken und Belastungen zerstören positive Ansätze in 1998

Der ganzen Wirtschaft geht es wie dem Bau. Die Risiken sind nicht kleiner, sondern größer geworden. Die Bremsspuren sind unübersehbar. Die von der früheren Bundesregierung aufgezeigten, bereits greifenden positiven Perspektiven werden in einer Rolle rückwärts zerstört. Das Wirtschaftswachstum hat sich schon 1998 im Jahresverlauf spürbar abgeschwächt. Im Winterhalbjahr 1998/99 werden es nur noch 1,5 % sein. Der Aufschwung ist bereits gekippt, nur neue Impulse geben ihm Dynamik zurück. Die Investitionen geraten aber unter Druck - nicht zuletzt, weil von der neuen Koalition durch die Gesetzgebungsmaschinerie mit hohem Tempo rot-grüne Reformen durchgepeitscht werden, von denen keine Impulse ausgehen; sie legen den Unternehmen vielmehr zusätzliche Belastungen auf. Diese Trends gefährden das zentrale Ziel: die Erholung am Arbeitsmarkt. Sie war in den Maßnahmen der früheren Regierung angelegt. Das Wachstum zog 1998 auf 2,8 % an, im Jahresverlauf ging die Zahl der Arbeitslosen um über 400.000 zurück, die Zahl der Arbeitsplätze stieg um 175.000. Die auf einen beschleunigten Arbeitsmarktaufschwung gerichteten Erwartungen dürften 1999 enttäuscht werden.

Bayerns Bau trifft dies hart, seit Juni 1998 alle Frühindikatoren wieder auf Talfahrt

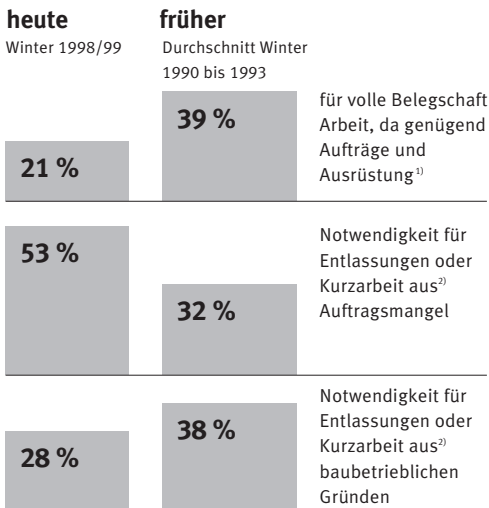
Der Umbruch der Wirtschaftsbedingungen trifft vor allem den Bau hart. Alle Frühindikatoren zeigen es. Baugenehmigungen, Aufträge und Geschäftserwartungen schwächen sich - nach der Aufhellung im Frühjahr - seit Juni 1998 wieder ab. Nach dem Einbruch von 1994 bis 1997 um 23,6 % lagen die Baugenehmigungen in Bayern im Januar bis Mai um 22,2 % über der Vorjahreszeit, aber im Juni/Oktobre folgte mit + 3,1 % faktisch der Rückfall auf den Tiefstand. Der Schub bei den Baugenehmigungen vom Frühjahr gab den Aufträgen nur sehr kurz und schwach Impulse. Auch hier betrug von 1994 bis 1997 der Einbruch 23,6 %. Die Erholungsphase gegenüber den Vorjahresmonaten hatte einen Höhepunkt nur im April/Mai 1998 mit + 11,0 %. Ihm folgte im Juni/August mit + 1,3 % wieder Stagnation.

Aufträge für ICE-Strecke verzerren das Bild, Lage der meisten Firmen weiter von Rezession geprägt

Die Werte für September/Oktobre sind mit + 16,0 % von den Großaufträgen der ICE-Strecke Nürnberg-Ingolstadt geprägt, ohne diese Tiefbauaufträge der Bahn hätte sich ein Minus von 5,5 % ergeben. Die Aufträge für die ICE-Strecke sichern zwar Beschäftigung teils sogar auf Jahre in den Betrieben, die einen Anteil hieran haben. Für eine allgemeine Prognose sind sie nicht geeignet, sie verzerren das Bild. An der allgemeinen Situation der vielen anderen Betriebe ändern die ICE-Aufträge nichts, sie sind vom Minus der anhaltenden Rezession dominiert, im öffentlichen Bau - 12,7 %, im Wohnungsbau - 5,3 %, nur im Wirtschaftsbau + 4,3 % und das bei einer Überkapazität von durchschnittlich 10 %.

Bayerns Bau fehlen im Winter 1998/99 - weit mehr als früher - Aufträge

Von den bayerischen Bauunternehmen haben/hatten für den Winter



1) mit Ausnahme der anerkannten Schlechtwetterlage
 2) teils werden/wurden beide Gründe genannt
 Quelle: Sonderfrage zum ifo-Konjunkturtest; Vorschau November 1998; früher Ergebnisse jeweils März



Wie das ifo-Institut ermittelte, haben derzeit in Bayern nur 21 % der Baufirmen genügend Aufträge und eine entsprechende Ausrüstung, um im Winter - mit Ausnahme von Schlechtwettertagen - mit voller Belegschaft durcharbeiten zu können. 53 % stehen vor der Notwendigkeit von Entlassungen und Kurzarbeit wegen Auftragsmangel, 28 % aus baubetrieblichen Gründen (Schaubild). Diese baubetrieblichen Gründe sind im Straßenbau und weiten Bereichen des Tiefbaus häufig nahezu zwangsläufig. Im Winter 1998/99 sind sie jetzt wegen der mit einer Flexibilisierung der Jahresarbeitszeit verbundenen Winterausfallgeldregelung niedriger als früher. Selbst in noch guten Baujahren - etwa in den Wintern 1990/91; 1991/92 und 1992/93 - waren es im Durchschnitt 38 %. Die Auftragslage ist jedoch weit angespannter: Damals hatten 32 % Auftragsmangel, heute 53 %.

Die Hälfte der bayerischen Bauunternehmen kann im Winter wegen fehlender Aufträge nicht durcharbeiten

In dieser Lage entspannt sich auch der ruinöse Wettbewerb nicht. Nach Feststellungen des ifo-Konjunkturtests Bau Bayern erzielten 63 % der Bauunternehmen in Bayern im November 1998 keine selbstkostendeckenden Preise. Nachdem die Nettoumsatzrendite des westdeutschen Baugewerbes bereits 1997 im Durchschnitt auf 0,4 % und die Eigenkapitalquote auf unter 6 % gesunken war, wird sich auch die Pleitewelle fortsetzen. Bereits in den ersten zehn Monaten gingen in Bayern über 350 Bauunternehmen in Konkurs, 3 % mehr als zur gleichen Zeit 1997.

Wettbewerb ist und bleibt ruinös, Pleitewelle setzt sich fort

Da 1997 die Aufträge um 11 % unter dem laufenden Umsatz lagen, ging von der teilweisen Erholung der Aufträge 1998 keine Belebung aus. Von Januar bis Mai hatte sich der Umsatz unter Schwankungen mit rund + 1,5 % etwas über dem Vorjahresniveau stabilisiert. Für Juni bis Oktober weist er aber minus 4 % aus. Die letzten beiden Monate des Jahres waren voraussichtlich noch schwächer. Für das gesamte Jahr 1998 ist deshalb mit einem Minus von rund 3 % zu rechnen. Selbst wenn der Großauftrag für die ICE-Strecke 1999 stabilisierend wirken sollte, ist bei der allgemeinen Tendenz für das kommende Jahr ein erneuter Umsatzrückgang von 3 % zu befürchten.

Wie für 1998 auch für 1999 Umsatzrückgang am Bau in Bayern von 3 Prozent zu befürchten

Damit setzt sich der Zwang zum Abbau der Belegschaften fort. Wie im letzten Winter ist aber auch für diesen mit positiven Effekten aus der mit einer Flexibilisierung der Jahresarbeitszeit verbundenen Wintergeldregelung zu rechnen. Im Winter 1997/98 fielen die Freisetzungen am Bau in Bayern um 15.000 niedriger aus als ein Jahr zuvor. Im Januar und Februar konnte - trotz der Minustendenz in den Monaten davor von 10.000 bis 15.000 - die Zahl der Arbeitsplätze auf Vorjahresniveau gehalten werden. Erst ab April lagen sie wieder um 7.500 bis 8.000 unter den Vorjahresmonaten. Das war der laufende Arbeitsplatzverlust des Jahres 1998. Für 1999 muß angesichts der allgemeinen Tendenzen ein weiterer Verlust von mindestens 5.000 befürchtet werden. Da die Belegschaften vom Jahresende 1994 bis

Arbeitsplatzverluste: 1998 8.000. Für 1999 5.000 zu befürchten; seit 1994 dann über 60.000, jeder Vierte

zum Jahresende 1997 bereits um 48.800 abgebaut werden mußten, würden bei dieser zu befürchtenden Entwicklung bis Ende 1999 über 60.000 der damals fast 240.000 Arbeitsplätze am Bau in Bayern verloren gehen, jeder Vierte.

**Geschäftserwartungen:
Nach Aufhellung
im Frühjahr zum Jahresende
wieder Rückfall
auf Rezessionsniveau**

Das alles schlägt sich in den Geschäftserwartungen der Bauunternehmen nieder, wie sie von ifo im Konjunkturtest Bau Bayern erhoben werden. Auch hier lag der Umschwung im Juni 1998. Die Einschätzung ist im Oktober/November wieder auf Rezessionsniveau angelangt. Der Anteil der Firmen, die in den nächsten sechs Monaten eine weitere Verschlechterung der Lage befürchteten, war von 45 % im Oktober 1997 bis Juni 1998 nahezu laufend auf 14 % gesunken; bis Oktober 1998 stieg er dann wieder auf 39 % an, im November (letzter Wert) verharrte er mit 37 % faktisch auf diesem Rezessionsniveau. Der Anteil der Firmen, die eine gleichbleibende Entwicklung (bei in der Regel eben schlechter Lage) erwarteten, für sich also die Talsohle erreicht hielten, nahm parallel von Oktober 1997 bis Juni 1998 von 55 auf 81 % zu, er sank dann bis Oktober wieder auf 55 %, im November waren es 58 %.

**Die Aufgabe für 1999:
Eine konzertierte Aktion
für eine neue Bau-Offensive
in Deutschland und Bayern**

Der Handlungsbedarf ist groß, die Aussicht für den Bau unverändert schlecht. Dabei ist der Baubedarf unbestritten hoch und drängend, gerade wenn es darum geht, bessere Voraussetzungen für zusätzliche Arbeitsplätze in Deutschland und Bayern zu schaffen. Für sie muß Infrastruktur bereitgestellt werden. Bayern und Deutschland braucht zur Realisierung seiner Chancen eine neue Bauoffensive, die Realisierung des zurückgestauten Baubedarfs. Das einzufordern ist Aufgabe der gesamten Wirtschaft, der Branche und der Verbände in konzertierter Aktion. Die Offensive Zukunft Bayern muß für ganz Deutschland Vorbild sein. Hier wurde Baubedarf erschlossen, über Privatisierungserlöse finanziert. Auch die Bauunternehmen müssen ihren Beitrag leisten, verstärken, was sie begonnen haben: Sie müssen Lösungen für kostengünstiges, intelligentes und rationelles Bauen weiter vorantreiben, ihre Produktivitätskraft erhöhen und ihre Wertschöpfungskette durch zusätzliche Angebote rund um das Bauen vertiefen und verbreitern. Die Doppelstrategie der letzten Jahre muß daher fortgesetzt werden. ■

Auch im vierten Rezessionsjahr setzte der Bau den Strukturwandel fort

Ergebnisse der Totalerhebung für das bayerische Bauhauptgewerbe

Der anhaltende Einbruch am Bau war auch 1998 vom tiefgreifenden Umbruch der Strukturen überlagert. Es ergaben sich klare Trends des Einbruchs und Umbruchs. Der Einbruch konzentrierte sich per saldo erneut auf die mittleren und größeren Betriebe; der Schwerpunkt der Arbeitsplatzverluste lag im gewerblichen Bereich. Die innere Dynamik war hoch. Aus ihrer jeweiligen konkreten Situation heraus bauen die Betriebe neue Strukturen auf und geben so offensive individuelle Antworten zur Gestaltung ihrer Zukunft. Die Neugründung der kleineren Betriebe hielt an, bei mittleren und größeren Betrieben kam es oft zu Umorganisation durch Neuausrichtung und damit zu neuen Einheiten durch Aufspaltung oder Zusammenfassung. Insgesamt nahm trotz eines erheblichen Rückgangs der Arbeitsplätze der Beschäftigten die Zahl der Betriebe nur leicht ab.

Dies bestätigen die Ergebnisse der vom Bayerischen Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung 1998 erneut für das Bauhauptgewerbe in Bayern durchgeführten Totalerhebung. Die jährlich zum Stichtag 30.6. erhobenen Werte zeigen Veränderungen der Strukturen der Betriebe, Belegschaften und Produktionsschwerpunkte. Die Geräteausstattung wird seit 1997 nicht mehr erfaßt.

Zur Jahresmitte 1998 zählte die Branche in Bayern nur noch 190.711 Mitarbeiter. Das waren 8.000 oder 4,0 % weniger als ein Jahr zuvor. 1997 und 1996 war die Zahl der Beschäftigten noch um 16.300 bzw. 19.700, um 8,0 bzw. 8,4 % gesunken, 1995 am Beginn der Talfahrt betrug das Minus 6.400 oder 2,5 %. Auch 1998 mußten vor allem die mittleren und größeren Baubetriebe Arbeitsplatzverluste hinnehmen, insgesamt um 8.470 oder 6,4 %. Sie wurden insgesamt weniger und kleiner. Die kleineren Betriebe mit bis zu 19 Beschäftigten nahmen dagegen leicht zu. Die durchschnittliche Betriebsgröße verminderte sich auf 12,3 Mitarbeiter. 1995 waren es noch 15,0 Beschäftigte je Betrieb gewesen, 1996 dann 13,7 und 1997 noch 12,8.

Tabelle 1
Betriebe des bayerischen Bauhauptgewerbes nach Größenklassen

| Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten | Juni 1996 | | Juni 1997 | | Juni 1998 | | Veränderung Juni 1998/97 |
|---|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------------------------|
| | Anzahl | Anteil | Anzahl | Anteil | Anzahl | Anteil | |
| 1– 19 | 13.502 | 85,5% | 13.411 | 86,3% | 13.452 | 87,0% | + 0,3% |
| 20– 49 | 1.570 | 9,9% | 1.500 | 9,7% | 1.422 | 9,2% | – 5,2% |
| 50– 99 | 445 | 2,8% | 380 | 2,4% | 347 | 2,2% | – 8,7% |
| 100–199 | 183 | 1,2% | 163 | 1,1% | 164 | 1,1% | + 0,6% |
| 200–499 | 74 | 0,5% | 63 | 0,4% | 54 | 0,4% | – 14,3% |
| 500 und mehr | 20 | 0,1% | 17 | 0,1% | 15 | 0,1% | – 11,8% |
| insgesamt | 15.794 | 100% | 15.534 | 100% | 15.454 | 100% | – 0,5% |

Die seit Jahren zu beobachtende Gründerwelle bei den kleineren Betrieben hielt 1998 im bayerischen Bauhauptgewerbe an. Sie wirkte kompensierend, dämpfte den Einbruch (Tabelle 1). Zur Jahresmitte gab es im bayerischen Bauhauptgewerbe mit 13.452 um 41 oder 0,3 % mehr Kleinbetriebe mit 1 bis 19 Beschäftigten als ein Jahr zuvor. Auf diese Größenklasse entfielen 87,0 % der Betriebe, doch vereinigten diese nur 37,4 % der Beschäftigten der Branche auf sich. In den Neugründungen von Kleinbetrieben schlägt sich wahrscheinlich auch nieder, daß auf Spezialgebieten eine Subunternehmertätigkeit als Selbständiger in der angespannten Situation für einzelne eine echte Alternative sein

Trotz Einbruch hohe innere Dynamik, klare Trends und Schwerpunkte der Strukturveränderung

Diese Tendenzen bestätigt die amtliche Totalerhebung für das Bauhauptgewerbe in Bayern

1998: 8.000 Arbeitsplätze und 80 Betriebe weniger; pro Betrieb nur noch 12,3 Mitarbeiter

Neugründung kleinerer Betriebe dämpfte 1998 erneut Einbruch am Bau in Bayern

kann. Wie sehr hier Nischen gesucht und erschlossen wurden, verdeutlicht die neuerliche starke Zunahme der Betriebe im sonstigen Tiefbau und sonstigen Spezialbau um 76 auf 319 (Tabelle 3). In den anderen Fachsparten sank dagegen meist auch die Zahl der Kleinbetriebe. Zunahmen gab es jedoch im Abbruch-, Spreng- und Enttrümmerungsgewerbe, bei Dachdeckereien, Zimmereien und Ingenieurholzbau sowie bei Gerüstbau und Gebäudetrocknung.

Die mittleren und größeren Betriebe wurden weniger und in der Grundtendenz kleiner

Der allgemeine, anhaltende Einbruch traf vor allem die mittleren und größeren Betriebe. Sie wurden weniger und in der Grundtendenz kleiner. (Tabelle 1 und 2). Die Zahl der Betriebe mit 20 bis 49 Beschäftigten nahm um 78 oder 5,2 %, die ihrer Beschäftigten um 5,3 % ab. In den Betrieben mit 50 bis 99 Beschäftigten gingen die Arbeitsplätze um 8,6 %, die der Betriebe um 8,7 % zurück. Bei den Betrieben mit 100 und mehr Mitarbeitern war die Zahl der Arbeitsplätze um 6,8 % rückläufig, die der Betriebe insgesamt um zehn oder 4,1 %.

Tabelle 2

Beschäftigte des bayerischen Bauhauptgewerbes nach Betriebsgrößenklassen

| Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten | Juni 1996 | | Juni 1997 | | Juni 1998 | | Veränderung Juni 1998/97 |
|---|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------------------------|
| | Anzahl | Anteil | Anzahl | Anteil | Anzahl | Anteil | |
| 1 – 19 | 72.361 | 33,5 % | 70.915 | 35,7 % | 71.373 | 37,4 % | + 0,6 % |
| 20 – 49 | 46.929 | 21,7 % | 44.344 | 22,3 % | 41.994 | 22,0 % | – 5,3 % |
| 50 – 99 | 30.567 | 14,2 % | 26.083 | 13,1 % | 23.841 | 12,5 % | – 8,6 % |
| 100 und mehr | 66.055 | 30,6 % | 57.381 | 28,9 % | 53.503 | 28,1 % | – 6,8 % |
| insgesamt | 215.912 | 100 % | 198.723 | 100 % | 190.711 | 100 % | – 4,0 % |

Anpassungszwang traf einzelne Fachsparten stark unterschiedlich

Die gravierende Entwicklung veranlaßte das Statistische Landesamt bereits 1996, Angaben zu den Betrieben mit 100 und mehr Beschäftigten nicht mehr gesondert zu veröffentlichen, um den strikten Regeln der Geheimhaltung von Einzelangaben zur Zahl der Beschäftigten gerecht werden zu können. Zur Wertung der Entwicklung ist jedoch festzuhalten, daß der für die mittleren und größeren Betriebe registrierte Rückgang nur in Einzelfällen durch Schließung, meist dagegen durch Wechsel der Betriebsgrößenklasse infolge der Anpassung der Arbeitsplätze oder durch Umstrukturierung bedingt war. Dies zeigt sich auch darin, daß entgegen der allgemeinen Tendenz die Zahl der Betriebe in der Größenklasse 100 bis 199 Beschäftigte um einen Betrieb zugenommen hatte, in den Gruppen davor und danach aber schrumpfte. Nahezu für alle bauindustriellen Bereiche hielt 1998 auch in Bayern der Sog der Baurezession an. Der Anpassungszwang wirkte sich jedoch teils stark unterschiedlich aus, für die mittleren und größeren Betriebe war er in fast allen Bereichen weiter hoch (Tabelle 3 und 4).

Betriebe ohne Schwerpunkt seit Jahren stark, dagegen reine Hochbaubetriebe nur durchschnittlich im Minus

Gemessen an den Beschäftigten liegt das Schwergewicht der Branche nach wie vor beim Hochbau (ohne Fertigteilbau) und bei den Betrieben des Hoch- und Tiefbaus ohne ausgeprägten Schwerpunkt. Während bei letzteren die Betriebe mit über 100 Beschäftigten trotz des nochmaligen Rückgangs um 4 auf 129 mit einem Beschäftigtenanteil von 73,6 % dominieren, lag der Schwerpunkt der ersten mit 79,6 % der Belegschaften bei den Betrieben bis 50 Mitarbeitern. Der Gesamtrückgang der Beschäftigten überstieg bei den Betrieben ohne ausgeprägten Schwerpunkt erneut mit 6,5 % den durchschnittlichen Verlust an Arbeitsplätzen am Bau in Bayern von 4,0 % erheblich, in den Betrieben mit über

100 Mitarbeitern betrug er sogar 8,3 %; seit 1994 kam es hier zu einem Minus von 19.700 Arbeitsplätzen oder 36,7 %. Bei den reinen Hochbaubetrieben waren die Arbeitsplatzverluste 1998 mit minus 4,5 % nur leicht überdurchschnittlich. Auch dies entspricht der Tendenz der letzten Jahre. Absolut war der Rückgang der Beschäftigten mit 19.450 fast gleich hoch wie bei den Betrieben ohne Schwerpunkt, relativ waren es aber hier nur 23,1 %, kaum mehr als im Durchschnitt des gesamten bayerischen Bauhauptgewerbes mit 21,1 %.

Tabelle 3
Betriebe des bayerischen Bauhauptgewerbes in ausgewählten Sektoren nach Schwerpunkt des Betriebes

| | Juni 1996 | Juni 1997 | Juni 1998 | Veränderung Juni 1998/97 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------------------------|
| Hoch- und Tiefbau ohne Schwerpunkt | 476 | 421 | 403 | - 4,3 % |
| Hochbau ohne Fertigteilbau | 4.807 | 4.646 | 4.615 | - 0,7 % |
| Kabelleitungstiefbau/Kanalbau | 315 | 323 | 322 | - 0,3 % |
| Straßenbau | 516 | 505 | 491 | - 2,8 % |
| sonstiger Tiefbau/sonstiger Spezialbau | 163 | 243 | 319 | + 31,3 % |
| insgesamt | 15.794 | 15.534 | 15.454 | - 0,5 % |

Bei den Betrieben, die ihren Schwerpunkt im Tiefbau haben, verlief die Entwicklung sehr differenziert. Der Straßenbau, der sich trotz damals schon seit Jahren teils sogar stark rückläufiger Aufträge bei Betrieben und Beschäftigten bis 1995 relativ stabil und im Trend halten konnte, verlor 1998 nochmals 14 seiner rund 500 Betriebe und mit rund 1.000 sogar 7,1 % seiner Beschäftigten. Seit 1995 sank damit die Zahl der Betriebe um 48 und die der Mitarbeiter um über 4.100 oder 24,3 %. Im Kabelleitungstiefbau/Kanalbau nahm dagegen nach dem erheblichen Einbruch von 1995 auf 1996 bei den Arbeitsplätzen um 1.800 oder 14,9 % die Zahl der Betriebe 1997 um 8 auf 323 zu und diejenige der Beschäftigten nur um 3,3 % auf 9.900 ab. 1998/97 verminderte sich die Zahl der Betriebe nur um einen und die Zahl der Arbeitsplätze um 230 oder 2,4 %. Die erneute Zunahme im sonstigen Tiefbau und sonstigen Spezialbau, der die Zahl der Beschäftigten um über 2.000 oder 56,6 % erhöhte, ist auf die schon erwähnte Suche nach Nischen durch neue Kleinbetriebe zurückzuführen (Seite 5/6). Seit 1995 stieg in dieser neuen statistischen Abgrenzung die Zahl der Betriebe von 85 auf 319 und die der Beschäftigten von 2.250 auf 5.560.

Im Tiefbau seit Jahren sehr differenzierte Entwicklung, Rückgang vor allem im Straßenbau

Tabelle 4
Betriebe des bayerischen Bauhauptgewerbes in ausgewählten Sektoren nach Schwerpunkt des Betriebes

| | Juni 1996 | Juni 1997 | Juni 1998 | Veränderung Juni 1998/97 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------------------------|
| Hoch- und Tiefbau ohne Schwerpunkt | 57.761 | 49.365 | 46.151 | - 6,5 % |
| Hochbau ohne Fertigteilbau | 74.296 | 67.926 | 64.874 | - 4,5 % |
| Kabelleitungstiefbau/Kanalbau | 10.255 | 9.917 | 9.683 | - 2,4 % |
| Straßenbau | 15.349 | 13.969 | 12.980 | - 7,1 % |
| sonstiger Tiefbau/sonstiger Spezialbau | 2.920 | 3.552 | 5.563 | + 56,6 % |
| insgesamt | 215.912 | 198.723 | 190.711 | - 4,0 % |

Unveränderte Trends in der Belegschaftsstruktur; bei Angestellten Rückgang nur noch gering

Auch im vierten Jahr der anhaltenden Rezession - mit all den davon ausgehenden Zwängen, die Belegschaften den Beschäftigungsmöglichkeiten anzupassen - setzen sich die seit Jahren festzustellenden strukturellen Veränderungen der Belegschaftsstrukturen fort (Tabelle 5). Die Strukturveränderungen prägte auch 1998, daß die Betriebe weiter durch verstärkte Angebote von Baudienstleistungen versuchen, die Folgen des Einbruchs bei den Aufträgen für die Bauausführung zu begrenzen. Mit 1,5 % waren deshalb 1998 die Arbeitsplatzverluste bei den Angestellten erneut wesentlich niedriger als im gewerblichen Bereich mit 4,8 %. Bei den kaufmännischen Angestellten betrug der Rückgang nur 0,5 %, bei den technischen Angestellten 1,8 %, aber bei den auf die Bauausführung und den gewerblichen Bereich ausgerichteten Polieren und Meistern 5,2 %.

Durch aufgestaute Probleme weiter erhebliche Einbrüche bei Facharbeitern

Schon seit 1996 sind die Einbrüche bei den Facharbeitern gravierend. Ihre Zahl ging 1998 nochmals mit 5.100 oder 5,9 % überdurchschnittlich zurück. Seit 1995 ergibt sich damit ein Gesamtminus von fast 30.000 oder 26,8 %. Wahrscheinlich mußten unter dem Druck der Verhältnisse auch 1998 Durchhaltestrategien aufgegeben werden. Außerdem ist nicht auszuschließen, daß unter dem Zwang zur Arbeitsplatzsicherung frühere wohlwollende Einstufungen erfahrener angelernter Fachwerker überprüft und den vom Wettbewerb diktierten Beschäftigungsmöglichkeiten angepaßt werden mußten. Die Zahl der Fachwerker und Werker verminderte sich 1998 entgegen dem langfristigen Trend mit 1,5 % nur unterdurchschnittlich.

Bedenkliches Minus bei Baustellenführungskräften

Als auf Sicht bedenklich erweist sich der neuerliche Rückgang der Poliere und Meister um 5,2 % und der Werkpoliere um 5,7 %. Die Altersstruktur erleichtert in diesem Bereich zwar die akuten Anpassungszwänge, es wird jedoch schwer werden, dieses Baustellenführungspersonal zu ersetzen, wenn künftig der zurückgestaute Baubedarf finanziert und realisiert werden kann.

Tabelle 5

Die Entwicklung der Beschäftigten im bayerischen Bauhauptgewerbe 1980 bis 1998 (jeweils Juni)

| | Anzahl | | | Anteil | | | Veränderung | |
|--|---------|---------|---------|--------|--------|--------|-------------|-----------|
| | 1980 | 1997 | 1998 | 1980 | 1990 | 1998 | 1998/1980 | 1998/1997 |
| Angestellte (einschließlich Auszubildende) | 37.545 | 38.441 | 37.854 | 13,8% | 16,4% | 19,8% | + 9,7% | - 1,5% |
| kaufmännische | 18.729 | 20.499 | 20.398 | 6,9% | 8,4% | 10,7% | + 20,5% | - 0,5% |
| technische | 12.227 | 13.097 | 12.863 | 4,5% | 5,5% | 6,7% | + 13,0% | - 1,8% |
| Poliere und Meister | 6.589 | 4.845 | 4.593 | 2,4% | 2,5% | 2,4% | - 26,5% | - 5,2% |
| gewerbliche Arbeitnehmer | 209.563 | 135.565 | 129.035 | 77,3% | 75,7% | 67,7% | - 33,7% | - 4,8% |
| Werkpoliere | 18.490 | 15.982 | 15.065 | 6,8% | 7,8% | 7,9% | - 14,9% | - 5,7% |
| Facharbeiter | 132.769 | 86.828 | 81.694 | 49,0% | 51,6% | 42,9% | - 32,8% | - 5,9% |
| Fachwerker und Werker | 58.304 | 32.755 | 32.276 | 21,5% | 16,3% | 16,9% | - 41,6% | - 1,5% |
| gewerbliche Auszubildende | 12.469 | 11.421 | 10.712 | 4,6% | 2,6% | 5,6% | - 3,4% | - 6,2% |
| Inhaber und Familienangehörige | 11.716 | 13.296 | 13.110 | 4,3% | 5,3% | 6,9% | + 22,5% | - 1,4% |
| Beschäftigte insgesamt | 271.289 | 198.723 | 190.711 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | - 24,2% | - 4,0% |

Angaben bis 1994 in der weiteren, alten statistischen Abgrenzung SYPRO, ab 1995 engere, neue statistische Abgrenzung NACE WZ 93: Steigerungsraten 1997/1980 verkettet.

Bei den gewerblichen Auszubildenden kam es Stand Jahresmitte 1998 für die Summe aller Lehrjahre erneut zu einem Rückgang, diesmal um 6,1 %. Wie auch in den letzten Jahren legten zwar die Betriebe mit bis zu 19 Beschäftigten nochmals leicht zu - diesmal um 83 oder 2,0 %; das Minus bei den mittleren und größeren Betrieben konnten sie jedoch nicht mehr wie zuletzt 1996 überkompensieren. Neuere Daten lassen aber erwarten, daß sich die Situation zum Lehrlingstermin im Herbst 1998 bei den mittleren und größeren Betrieben stabilisiert hat. Die BauindustrieZentren des Bayerischen Bauindustrieverbandes registrierten bei den von ihnen betreuten Auszubildenden im ersten Lehrjahr sogar eine Zunahme von 17 %.

Aktuelle Tendenz der Stabilisierung bei der gewerblichen Ausbildung noch nicht erfaßt

Eindeutige längerfristige Tendenzen in der Veränderung der Belegschaftsstrukturen zeigt der Vergleich der Beschäftigten von 1998 mit 1980 (Tabelle 5):

Seit 1980 klare Trends der Veränderung der Belegschaftsstrukturen

- Für die Gesamtbeschäftigtenzahl ergab sich ein Rückgang um 24,2 %.
- Der Anteil der technischen und kaufmännischen Angestellten nahm ziemlich kontinuierlich von 11,4 auf 17,4 % zu. Die kaufmännischen Angestellten legten in diesen 18 Jahren mit 20,5 % weit stärker zu als die technischen Angestellten mit 13,0 %.
- Bei den Werkpolieren überwogen über die Jahre hinweg zwar die Abnahmen, doch im Anteil gewannen sie 1,3 Prozentpunkte.
- Die Poliere und Meister waren dagegen insgesamt mit 26,5 % sogar leicht stärker rückläufig als die gesamte Belegschaftszahl, aber nicht so stark wie der gewerbliche Bereich mit 33,7 %. Sie konnten ihren Anteil von 2,4 % deshalb nur halten.
- Die Zahl der Facharbeiter sank unter Schwankungen um 32,8 % und ihr Anteil an den Belegschaften von 49,0 auf 42,8 %.
- Die Zahl der angelernten Fachwerker und Werker ging dagegen fast ständig zurück; ihr Anteil verringerte sich von 21,5 auf 16,9 %.
- Der Einbruch der gewerblichen Lehrlinge in den achtziger Jahren konnte unter großen Anstrengungen wieder aufgeholt werden und 1998 die Anteile der Jahre 1980 (4,6 %) und 1990 (2,6 %) mit 5,6 % deutlich übertreffen.
- Der ständig von 4,3 auf 6,9 % steigende Anteil der Inhaber und Familienangehörigen ist Ausdruck der selbst im tiefen Einbruch anhaltenden Gründerwelle.

Als Fazit bleibt festzuhalten: Obwohl im bayerischen Bauhauptgewerbe Phasen zunehmender und sinkender Beschäftigung abwechseln, zeichnen sich in der Veränderung der Belegschaftsstruktur deutliche Trends ab. Sie dokumentieren: Bayerns Bauunternehmer setzen auf ihre Zukunft und gestalten sie im Aufschwung und Einbruch. ■

Bayerns Bauunternehmen gestalten offensiv ihre Zukunft, im Aufschwung und im Einbruch

VOB/A: Regelwerk im Spannungsfeld der Baupreisbildung

Manche der Zusammenhänge konnten auch in diesem Beitrag nur kurz angerissen werden. Sie werden in anderen Artikeln dieser seit Juni 1998 laufenden monatlichen Rubrik vertieft.

Alle Bieterverfahren führen am Baumarkt zur Störung des Gleichgewichts der Kräfte am Markt

In der Natur des Bauens liegt es, daß der Bauherr - wenn es um den Preis für das Bauprojekt geht - stets einen Informationsvorsprung hat. Er bestellt ein nach seinen Vorstellungen konzipiertes oder noch zu konzipierendes Bauwerk, ein noch zu bauendes Einzelprojekt. Die Anbieter stehen sich im Bieterverfahren in einem Geheimwettbewerb gegenüber und haben sehr viel weniger Informationen als der Bauherr. Daraus resultiert eine zentrale Störung des Gleichgewichts der Kräfte am Markt. Diese wird noch verstärkt, weil die Bauunternehmen zur Erstellung des Angebots Vorleistungen erbringen müssen, die verloren sind, wenn sie den Auftrag nicht bekommen.

VOB/A ein Versuch, die Störfaktoren durch ein Regelwerk zu mildern

Immer wieder werden deshalb Regelungen gefordert, die diese Störfaktoren ausräumen oder begrenzen. Die für die Vergabe von Bauaufträgen der öffentlichen Hand geschaffene Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB/A) gilt vielfach als ein solches Regelwerk. Immer wieder wird

betont, daß die VOB/A vom Interessenausgleich der Marktpartner Auftraggeber und Auftragnehmer getragen sei. Nicht verkannt werden darf jedoch, daß ihre Regelungen erst durch die Konkretisierung im Alltag Wirkung entfalten.

Frage der Ausgewogenheit und Optimierung stellt sich in der Praxis immer wieder neu

Im Spannungsfeld der Interessen bietet die VOB/A - stets die Vergabe des Bauauftrags zu einem „angemessenen Preis“ im Visier - eine abgewogene Lösung. Im Gegensatz zu ungeregelten Verfahren ermöglichen ihre Spielregeln objektivere, grundsätzlich nachprüfbare Vergabeentscheidungen. Die Sachverhalte können jedoch nur abstrakt und in großer Allgemeinheit geregelt werden. Werden die Fälle konkret, stellt sich die Frage der Ausgewogenheit und Optimierung immer wieder aufs neue. Nur die genaue, vergleichende Analyse zeigt daher, wo und wie Bauunternehmen Vorteile aus den Spielregeln ziehen, wenn sie sich durch Beteiligung an einer Ausschreibung den Spielregeln der VOB/A unterwerfen (Kasten).

Manches nur Reflex des Eigeninteresses der Auftraggeber, Beispiel: angemessener Preis

Bei näherer Analyse erweist sich so manche Regelung der VOB/A als Reflex des Eigeninteresses des Auftraggebers öffentliche Hand. Die VOB/A ist eben Ausfluß des haushaltsrechtlichen Grundsatzes der wirtschaftlichen, sparsamen Verwendung öffentlicher Haushaltsmittel. Damit entfernt sie sich von ihrer Entstehungsgeschichte. Der „angemessene Preis“ wird immer weniger zum „auskömmlichen Preis“, der noch in der

VOB/A Fassung des Jahres 1926 enthalten war. Als unzulänglich stellt sich die Vorgabe heraus, die Angebote so auszuwählen, daß sie unter Berücksichtigung eines rationellen Baubetriebs und sparsamer Wirtschaftsführung eine einwandfreie Ausführung einschließlich Gewährleistung erwarten lassen. Die in der laufenden Artikelserie des Informationsdienstes aufgezeigten Gründe für die Tendenz zum unauskömmlichen Baupreis bleiben weitgehend unberücksichtigt.

Prinzip der Vorsorge für Bereitstellungsgewerbe Bau nur unzureichend beachtet

Verloren geht die mit dem Grundsatz des Interessenausgleichs der Marktpartner verfolgte Intention der VOB/A, für die mittelständische Branche eine Verpflichtung zu übernehmen, die dem Charakter dieses Bereitstellungsgewerbes Rechnung trägt. Die Bauunternehmen halten Kapazitäten für staatliche Bauaufträge vor. Damit gehen sie das Risiko ein, daß diese Kapazitäten nicht beansprucht werden, da eine Produktion auf Lager am Bau nicht möglich ist. Mit der Aufforderung an die öffentlichen Auftraggeber, angemessene Preise zu gewähren, und der Verpflichtung, nur fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bauunternehmen zu beauftragen, wird versucht, dem zu entsprechen. Professor Biedenkopf bezeichnete dies als Vorsorgeprinzip. Es hat zwei Aspekte. Es soll der öffentlichen Hand zum preiswerten Bauen verhelfen und gleichzeitig eine leistungsfähige Bauwirtschaft erhalten.

Die wichtigsten Vorteile für Bauunternehmen bei Vergabe von Bauaufträgen nach der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB/A) im Vergleich zu unregulierten Bieterverfahren:

■ Anspruch auf eine eindeutige und erschöpfende Leistungsbeschreibung: Die Bauunternehmen müssen - von Ausnahmen abgesehen - auf dieser Basis sicher und ohne umfangreiche Vorarbeiten ihre Preise berechnen können. Bei hohem Bearbeitungsaufwand ist eine Beschränkte Ausschreibung zur Verbesserung der Relation zur Chance anzustreben.

■ Anspruch auf Gleichbehandlung und Verbot der Diskriminierung für das gesamte Verfahren: Die Absicherung erfolgt durch breite Bekanntmachung, Vorrang der Öffentlichen Ausschreibung, gleiche Verdingungsunterlagen für alle, Mitteilung wichtiger Konkretisierungen vor Öffnung der Angebote an alle Bieter, Ex post-Transparenz im Eröffnungstermin.

■ Bindung des Bauherrn an das Verfahren: Ein formloses Auslaufen des Verfahrens ist unzulässig; es endet entweder durch Zuschlag oder Aufhebung aus allerdings interpretationsfähigen Gründen (kein verwertbares Angebot, grundlegende Änderungen der Verdingungsunterlagen, schwerwiegende Gründe).

■ Objektive Wertung der Angebote: Der Vergabe geht eine Prüfung der Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit der Bieter sowie der Verfügbarkeit ausreichender technischer und wirtschaftlicher Mittel voraus.

■ Ausschluß von Unterkostenangeboten: Unterkostenangebote sind auf ihre Gründe zu prüfen und - wenn unangemessen - auszuschließen.

■ Anspruch auf einen angemessenen Preis: Der niedrigste Angebotspreis ist nicht allein entscheidend. Alle technischen und wirtschaftlichen, ggf. auch gestalterischen und funktionsbedingten Gesichtspunkte sind in die Auswahl des Angebots einzubeziehen.

■ Bindung des Bauherrn an das Ergebnis: Nach Öffnung der Angebote sind nur Gespräche zur Aufklärung des Angebotsinhalts zulässig, Nachverhandlungen zum Preis verboten.

■ Information durch Ex post-Transparenz (wichtig auch für künftige Aufträge): Im Eröffnungstermin werden bekanntgegeben die Bieter, die Endbeträge des Angebots oder einzelner Teilabschnitte, ob und von wem Sondervorschläge eingereicht wurden. Nicht berücksichtigte Bieter haben über Gründe Informationsanspruch.

■ Schutz von Ideen und Know-how: Einzelheiten sind im Eröffnungstermin geheimzuhalten. Eigene Bieter-Vorschläge dürfen nur für Prüfung und Wertung der Angebote, nicht berück-

sichtigte Angebote und Ausarbeitungen nicht für eine neue Vergabe oder andere Zwecke verwendet werden.

■ Anspruch auf Nachprüfung durch eine zusätzliche Instanz.

Echter Interessenausgleich der Marktpartner erfordert Optimierung des Regelwerks

Um einen echten Interessenausgleich zu erreichen, muß aus den Erfahrungen der Praxis heraus die VOB/A konsequent angewendet, aber auch ständig neuen Entwicklungen angepaßt werden. Darüber hinaus müssen weit mehr als bisher die Gründe für die Tendenz zum unauskömmlichen Baupreis beachtet werden. So lassen sich Marktprinzip und Vorsorgeprinzip zum gemeinsamen Ziel verknüpfen: Preiswerte Bauleistungen von hoher Qualität, die Gefährdungen der Allgemeinheit ausschließen, erfordern fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bauunternehmen. Diese wird es aber auf Dauer nur geben, wenn sie eine langfristige Perspektive haben. ■



Neue Konzepte für schwierige Zeit eines gravierenden Umbruchs

Convivium professorum 1998: Begegnung im offenen Dialog stärkte erneut die Basis für konstruktive Zusammenarbeit

„Der aktuelle gravierende politische Umbruch ist eine große Herausforderung gerade für die Bauwirtschaft. Die Gefahren und Sorgen sind groß, viele Fragen bedürfen der Antwort, neue Konzepte sind zu definieren, Mut und innere Einstellung zu den gemeinsamen Problemen sind zu entwickeln.“ So umriß der Präsident des Bayerischen Bauindustrieverbandes, Professor Dipl.-Kfm. Thomas Bauer, Ausgangslage und Diskussionsbedarf des „convivium professorum“, dem traditionellen Treffen von Bauunternehmen, Bauwissenschaftlern und einem Gast aus der Politik, das in diesem Jahr am 2. Dezember in München stattfand. Professor Bauer gab der Hoffnung Ausdruck, daß sich der offensive Dialog erneut als gute Gelegenheit erweist, Neues und Aktuelles zu erfahren, Meinungen auszutauschen und zu bilden, die Basis für gutes gegenseitiges Verstehen und Vertrauen zu schaffen. Die Reden und Diskussionsbeiträge sowie der allgemeine Gedankenaustausch bestätigten die Erfahrung und Erwartung von Professor Bauer: „Dies ist die Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“



*BBIV-Präsident Prof. Bauer:
Offensiver Dialog als Basis für
Zukunftsbewältigung*

Bau braucht positiven Ausblick, doch er steht vor einem Programm gegen Arbeit

Wie dringend die Bauwirtschaft einen positiven Ausblick benötigt und doch vor dem Gegenteil steht, zeigte Professor Bauer zu Beginn auf. Die Branche erlebt derzeit das vierte Rezessionsjahr und steht vor dem fünften in Folge. Die neue Bundesregierung proklamiert ein Bündnis für Arbeit, die große Koalition aller gesellschaftlichen Gruppen, doch das Gegenteil geschieht. Der Bau ist von der neuen politischen Linie „Nachfrageorientierung“, die in Wirklichkeit eine „Umverteilung“ ist, in vielfältiger Weise hart betroffen. Obwohl gute neue Tariflösungen bestehen, sollen die alten Regelungen für Schlechtwettergeld und Lohnfortzahlung wieder eingeführt werden. Es drohen zudem den Betrieben Erhöhungen der Steuern auf breiter Front, die Abschaffung von Anreizen für das Bauen sowie ein Überdenken großer Infrastrukturprojekte mit der sicheren Folge jahrelanger Verschleppung. Hinzu tritt das total chaotische Vorgehen, das alle Investoren verunsichert. Verunsicherte Investoren bauen aber nicht. Diesem „größten Programm gegen Arbeit“, sind unsere Konzepte entgegenzustellen und im politischen Raum zu vertreten, auch wenn unsere Antworten nicht gefragt sind, forderte der Präsident der bayerischen Bauindustrie.

Es ist Zeit zum Kämpfen: Aktuelle Gedanken zum Bauen und zu Problemen des Bauens erörtert

Dem stimmte Dipl.-Ing. Alexander von Wilcken, Vorstandsmitglied des Bayerischen Bauindustrieverbandes, voll zu, der in einer kurzen Tischrede aktuelle Gedanken zum Bauen und zu Problemen des Bauens in unserer Zeit darlegte. Er unterstrich: „Es ist Zeit zu

kämpfen, gerade weil nach der Wahl die Perspektiven für den Bau schlecht sind, das Bauvolumen sich rückläufig entwickelt und die Wettbewerbsbedingungen nicht die besten sind.“ Dipl.-Ing. von Wilcken verwies auf die hohen Vorleistungen, die Bauunternehmen heute bei der Angebotsbearbeitung erbringen müssen, und forderte als Äquivalent eine „gläserne Vergabe“, denn die Vergabeschiene der öffentlichen Hand sei - wie zahlreiche Fälle der Praxis belegen - weiterhin undurchsichtig, oftmals nicht nachvollziehbar.

Wettbewerbsbedingungen hinterfragt, Vorschläge für gläserne Vergabe

Um Ungereimtheiten, Ungerechtigkeiten oder gar mehr besser zu vermeiden, schlug er konkrete Maßnahmen vor, die in den letzten Monaten in den Verbänden der Bauindustrie in Bayern und Bund auf Effizienz hinterfragt wurden: Verlesen der Angebote einschließlich sämtlicher Nebenangebote und Sondervorschläge im Eröffnungstermin; unaufgeforderte Bekanntgabe der nachgerechneten Angebote innerhalb von fünf Tagen; unaufgeforderte Bekanntgabe der Vergabe - an welchen Bieter, zu welchem Preis - an die Bieter sowie im Verhandlungsverfahren letztes Wort für den Bieter, der nach der Nachrechnung vorne lag und vieles mehr. Hier forderte er dazu auf, „die Auftraggeberseite mit ins Boot zu holen.“

Für Zukunft des Bauens selbstbewußt, nachhaltig und offensiv Chancen erschließen

Darüber hinaus sprach Dipl.-Ing. von Wilcken aus der persönlichen Erfahrung und Praxis als Bauunternehmer heiße Eisen an wie die hinterher stark diskutierte Praxisorientierung des Bauingenieurstudiums, die viel zu wenig bekannten, hohen Produktivitätsfortschritte der Bauindustrie, aber auch die Bedeutung des Verkehrssystems für die internationale Spitzenstellung Deutschlands, die durch ideologische Blockaden, Technikfeindlichkeit und Substanzverzehr verlorenzugehen droht. Von Wilcken forderte die Firmen auf, selbstbewußt Chancen zu erschließen, die Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung voranzutreiben und sich offensiv zum Prinzip der Nachhaltigkeit des Bauens zu bekennen: „Was unsere Kinder brauchen, wenn unser Land vorne bleiben will, muß heute gebaut werden.“

In der Fakultät ist vieles im Fluß, Kompaß für die Zukunft wird erarbeitet, teils schon eingesetzt

Der Dekan der Fakultät für Bauingenieur- und Vermessungswesen, Professor Dr.-Ing. Hans-Jürgen Bösch, zeigt an mehreren Beispielen auf, wie die Fakultät in schwieriger Zeit den Herausforderungen des Umbruchs begegnet. Vieles ist im Fluß, der Kompaß für den Weg in die Zukunft wird teils noch erarbeitet, teils werden schon neue Wege an ihm ausgerichtet. Für die Entwicklung erweise sich dabei als positiv, daß sich für die Lehre eine Rückkehr zur Normalität abzeichne, wie die Zahl der Erstsemester mit rund 250 Bauingenieurstudenten zeigt. Die höheren Semester sind noch vom Berg der Vorjahre geprägt. Bei der Studiendauer bis zum Diplom ist München mit durchschnittlich rund 11 Semestern weiter beispielgebend.

Neuer Studiengang Baustoffingenieur könnte weitreichender Testfall werden

Das von Professor Bösch vorgestellte Grundkonzept für einen neuen Studiengang Baustoffingenieur kann richtungsweisend werden. Dieser knüpft an frühere Überlegungen zu einem Baustoffchemiker an, ist aber ein Ingenieur, der alle wichtigen Bauingenieurstudien in sich vereint. Mit dem neuen Studiengang könnten auch übergreifende Erfahrungen gesammelt werden, etwa als Testfall bis hin zur Internationalisierung der Studiengänge mit Umstellung von der Blockprüfung auf studienbegleitende Prüfungen, mit einem früheren Abschluß vor dem Vertiefungsstudium und damit vergleichbaren Anschlüssen zu Bachelor und Master. Aufgrund der von Professor Dr.-Ing. Schießl in der Diskussion geäußerten Bitte um Begleitung und Unterstützung des neuen Studiengangs durch die Unternehmen wurde auf Vorschlag von Präsident Professor Bauer die Beratung von Fragen und Problemen in einem zu gegebener Zeit auf Wunsch des Lehrstuhls zu bildenden ad hoc-Arbeitskreis angeregt. Auch die angedachte Wiederholung einer Fragebogenaktion könnte so vorbereitet und ergänzt werden.



TU-Präsident Prof. Dr. Herrmann und BBIV-Präsident Prof. Bauer im persönlichen Erfahrungsaustausch

Neues Hochschulgesetz eine Herausforderung zur Profilbildung in Forschung und Lehre

Als weitere Herausforderung für die Fakultät, aber auch als Impuls zur Zukunftsorientierung stellte der Dekan die ineinandergreifenden Veränderungen durch das neue Hochschulgesetz dar. Neu geschaffene Institutionen und Aufgabenverteilungen für Hochschulrat, Dekan und Studiendekan eröffnen zusammen mit der Experimentierklausel neue Chancen für die Profilbildung der Hochschule in Lehre und Forschung. Mehr Autonomie bei weniger Basisdemokratie sowie Leistungsbezogenheit in Mittelverteilung und Mitteleinsatz zwischen den Hochschulen und in der Hochschule zwischen den Fakultäten müssen genutzt, im stets engen Kontakt zwischen Leitung der Hochschule, Fakultät und Mitgliedern der Fakultät durch Entwicklungspläne, Zielvereinbarungen und Abstimmung auf Ressourcen umgesetzt werden. Das Ziel der Wirtschaft unserer Zeit wird auch so in den Hochschulen realisiert: Mit weniger Geld mehr leisten.

Technische Universität München stellt sich dem Wettbewerb offensiv, weltweit und in Bayern

Die strategische Linie der Technischen Universität München zur Ausschöpfung des neuen Hochschulgesetzes und seiner Experimentierklausel verdeutlichte ihr Präsident, Professor Dr. Wolfgang A. Herrmann. Die TUM nutzt die neuen Möglichkeiten gezielt zur Neustrukturierung, auch durch die Gewinnung führender Persönlichkeiten aus der Wirtschaft für den Hochschulrat. Bei allen Veränderungen will sie offensiv und qualifiziert an der Spitze stehen, sich dem Wettbewerb

der Universitäten auch als Wettbewerb um Mittel stellen, weltweit, aber auch in der High-Tech-Offensive Bayern. Dabei ist sich die Hochschulleitung bewußt, daß der Erfolg der Hochschule das Spiegelbild des Erfolgs ihrer Berufungspolitik ist. Am Beispiel der Bauingenieur-Fakultät zeigte der TUM-Präsident auf: „Auf die Köpfe kommt es an.“



Michael Glos: Verbände als kritische Partner der politischen Meinungsbildung gefordert

Rat der Politik an den Bau, dem Hochtechnologie-Sektor für Firmen, die überleben wollen

Der Vorsitzende der CSU-Landesgruppe im Deutschen Bundestag, Michael Glos, Ehrengast beim diesjährigen convivium professorum, gab in sehr persönlicher, eingängiger Form aus gelebter Erfahrung eine Einschätzung der Situation aus der Sicht der Politik. Plakatativ schilderte er die gesellschaftspolitische und politische Atmosphäre, in der in den letzten Jahren Reformgesetze durchgesetzt wurden, und in welcher chaotischer Überstürzung nun die Rolle rückwärts erfolgt. Er forderte die Bauwirtschaft und ihre Verbände auf, in den Meinungsbildungsprozeß ihre Positionen und Kritik einzubringen. Gerade die Bauwirtschaft sei in der Verantwortung, denn „sie ist ein Hochtechnologie-sektor für Firmen, die überleben wollen.“

Bau muß auf Reformen für Steuern, Investitionen, Verkehrsinfrastruktur und Staatshaushalt drängen

Der Politiker bestärkte die Bayerische Bauindustrie darin, die von Präsident Bauer im Eingangsstatement genannten Aktionsfelder in den Vordergrund zu rücken. Eine Steuerreform, die inländische Konkurrenzfähigkeit und Wachstum fördert, sei unverzichtbar, eine investitionsfreundliche Haushalts- und Verkehrsinfrastrukturpolitik darf nicht an ideologischen Barrieren scheitern. Steuern müßten wieder ihre zentrale Funktion erfüllen, für wichtige Staatsaufgaben Einnahmen bereitzustellen. Eingriffe und Lenkung durch Steuern müssen begrenzt werden. Übereinstimmung ergab auch die kurze Aussprache. Die Steuern müssen gesenkt werden, um die Anstrengungen der Bürger auf die Leistung zu konzentrieren, und die bei den hohen Steuersätzen von heute verständlichen Versuche zurückzudrängen, der Steuer zu entfliehen.

Mittelpunkt der Diskussion Praxisorientierung des Bauingenieur-Studiums

Im Mittelpunkt der lebhaften, durchaus auch kontroversen Diskussion standen Praxisbezug und Praxisorientierung der Ausbildung der Bauingenieure im Studium. Von den Professoren, insbesondere von Dekan Professor Dr.-Ing. Bösch und Professor Dr.-Ing. Strobl, wurde dem Wunsch der Unternehmen Verständnis entgegengebracht. Der Bauingenieur sollte am Ende des Studiums die zentralen Fragen der Praxis kennen und wissen, was das kostet, was er konstruiert, wie das Unternehmen zu einem Auftrag kommt und wie dieser vom Bauingenieur abzuwickeln ist. Sie unterstrichen jedoch auch, daß die für das Studium insgesamt verfügbare Zeit eine Konzentration des Lehr-

stoffs darauf erfordert, dem Studenten Grundwissen und Grundverständnis für die Aufgaben des Bauingenieurs zu vermitteln, damit er „das Zeug hat, künftig die Aufgabe wahrzunehmen.“ Die Unternehmen sehen die Grenzen durchaus, hoben vor allem Präsident Bauer und Dip.-Ing. von Wilcken hervor. Eine sich an das Studium anschließende Phase von zwei bis drei Jahren zur Praxisorientierung erweist sich jedoch gerade in der heutigen Zeit als schwere, teure Belastung der Firmen. Alle waren sich einig, daß trotz der hohen Leistungen der TUM auf diesem Gebiet die Verzahnung von Theorie, Ausbildung und Praxis ständiges Bemühen beider Seiten bleiben müsse.

Erneut sehr intensiver Gedankenaustausch zum breiten Spektrum der Fragen und Probleme

In der allgemeinen Diskussion wurde auch unter dem Blickwinkel des gemeinsamen Bauens eine Intensivierung des Kontakts zwischen der Fakultät für Architektur der Technischen Universität München und der Bauindustrie, um die Professor Dipl.-Ing. Reichenbach-Klinke bat, kurz vertieft. Wie immer setzte sich der intensive, teils kontroverse Gedankenaustausch zum breiten Spektrum der Fragen und Probleme im kleinen Kreis an den Tischen fort. Er förderte das, was das convivium professorum prägt: das gegenseitige Verstehen und Vertrauen, die Basis für die nun schon jahrelange erfolgreiche Zusammenarbeit. ■

Aktuelle Rechtsprechung

Grundstücksverkäuferhaftung bei Vermittlung eines Baugeneralunternehmers (§§ 249, 276 BGB)

1. Übernimmt es ein Verkäufer eines zu bebauenden Grundstücks im Rahmen eines sogenannten Generalunternehmermodells, den Werkunternehmer zu vermitteln und auszusuchen, so muß er bei der Auswahl die Interessen des Erwerbers und späteren Bauherrn wahren.

2. Schließt der Verkäufer mit dem Bauunternehmer vorab einen Vertrag, wonach sich dieser verpflichtet, das Bauvorhaben für den künftigen Erwerber und Bauherrn zu einem Festpreis zu errichten, und ist dieser Festpreis erkennbar nicht auskömmlich, so kann der Verkäufer dem Bauherrn zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet sein.

3. Ist der Bauunternehmer infolge des unauskömmlichen Werklohns nicht in der Lage, das Bauvorhaben fertigzustellen, muß der Verkäufer dem Erwerber und Bauherrn im Wege des Schadensersatzes die durch die Inanspruchnahme eines Drittunternehmers entstandenen Mehrkosten ersetzen.

OLG Hamm, Urteil vom 22.4.1996 - Az.: 17 U 166/94 (NJW-RR 1998, 91)

30-jährige Haftung bei Kaufverträgen mit Beratung? (§ 477 BGB)

Berät der Verkäufer eines Produkts einen Abnehmer über die Eignung seines Produkts und weiß er, daß der Kunde aufgrund dieser Beratung wesentliche betriebliche Dispositionen trifft, haftet er aus selbständigem Beratungsvertrag auf die Dauer von 30 Jahren, wenn die Beratung deutlich über das hinausgeht, was allgemein zur Beratung und Empfehlung des Kaufobjekts gehört.

BGH, Urteil vom 23.7.1997 - Az.: VIII ZR 238/96 (NJW 1997, 3227)

Vergütungsklausel bei Kündigung eines Fertighauslieferungsvertrags (§ 649 BGB)

Die Klausel in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Lieferanten von Fertighäusern, wonach ihm bei Kündigung des Vertrags durch den Erwerber eine Vergütung in Höhe von 8% der vertraglich vereinbarten Vergütung zustehe, ist wirksam, auch wenn die Klausel als Schadensersatzklausel formuliert ist.

OLG Rostock, Urteil vom 21.8.1997 - Az.: 7 U 365/96 (NJW-RR 1998, 310)

Prüfung und Wertung der Angebote nach der VOB/A (§ 25 Nr. 3 Abs. 3 Satz 2 VOB/A)

1. Bei der Prüfung, welches Angebot i. S. des § 25 Nr. 3 Abs. 3 Satz 2 VOB/A das annehmbarste ist, hat der Ausschreibende auch vom Bieter unterbreitete Nachlässe mit zu berücksichtigen. Dazu gehören auch das Angebot auf Skontogewährung und ein Nachlaß für den Fall einer Vorauszahlung auf Materialkosten. Bei letzterem ist allerdings zu prüfen, wie sich die Vorauszahlung im Verhältnis zum angebotenen Nachlaß wirtschaftlich auswirkt.

2. Behauptet der nicht beauftragte Bieter, daß nicht alle Nachlaßangebote im Eröffnungstermin vorgelegen hätten, ist er, wenn er Schadensersatzansprüche wegen Verschuldens bei Vertragsschluß geltend macht, dafür darlegungs- und beweispflichtig. Dafür reicht der Hinweis, daß in der Niederschrift über den Eröffnungstermin nur von „Alternativangebot“ die Rede ist, nicht aus, da die Zahl der Änderungsvorschläge oder Nebenangebote in der Niederschrift nicht im einzelnen angegeben werden muß.

3. Bei der Wertung der Angebote hat der Ausschreibende einen angemessenen Beurteilungsspielraum mit objektivem und subjektivem Gehalt; er kann den Zuschlag auch einem Bieter erteilen, dessen Angebot bei einem Gesamtauftragswert von ca. 2,5 Millionen DM um 37.000,- DM oder 1,48% über dem Angebot eines anderen Bieters liegt. *OLG Düsseldorf, Urteil vom 16.12.1997 - Az.: 23 U 118/94 (Baurecht 1998, 199)*

Unwirksame AGB-Klausel über Vergütungsänderung bei Pauschalpreis (§ 2 Nr. 7 VOB/B; § 4 AGB-Gesetz)

Bei Vereinbarung eines Pauschalpreises für eine Werkleistung ist eine Bestimmung in den AGB, wonach der Auftraggeber den Preis nach Billigkeit in Relation zu dem vertraglich kalkulierten Preis festsetzen kann, wenn Positionen des Leistungsverzeichnisses ganz oder teilweise nicht zur Ausführung kommen, nach § 4 AGB-Gesetz unwirksam.

OLG Frankfurt/Main, Urteil vom 25.9.1997 - Az.: 15 U 213/96 (NJW-RR 1998, 311)

Einstandspflicht des Auftraggebers für Fehler des von ihm beauftragten Vermessungsingenieurs (§ 6 Nr. 6 VOB/B)

1. Der Auftraggeber muß für Fehler des von ihm beauftragten Vermessungsingenieurs eintreten; andererseits muß der Auftragnehmer den Auftraggeber auf für ihn erkennbar

unrichtige Angaben des Vermessers hinweisen, um nicht mitverantwortlich zu werden.

2. Der Schadensersatzanspruch nach § 6 Nr. 6 VOB/B umfaßt jeden auf die hindernden Umstände zurückzuführenden Mehraufwand des Auftragnehmers, der auch darin bestehen kann, daß sich infolge der vom Auftraggeber zu vertretenden Verzögerung die Grundlagen der Vergütung verändert haben.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 29.8.1997 - Az.: 22 U 22/97 (IBR 1998, 7)

Unabwendbarer Umstand; Vergütungsgefahr; Vergütung; Stillstandskosten; Schadensminderungspflicht des Auftragnehmers; Schutzpflicht des Auftraggebers (§ 7 Nr. 1 VOB/B)

1. Ein Umstand ist nicht schon dann i. S. des § 7 Nr. 1 VOB/B unabwendbar, wenn er für den Auftragnehmer unvorhersehbar und wenn er oder seine Auswirkungen trotz äußerster Sorgfalt und durch wirtschaftlich erträgliche Mittel von ihm nicht abgewendet werden konnten.

2. a) Die Regelung der Vergütungsgefahr des § 645 Abs. 1 Satz 1 BGB ist auch in einem VOB/B-Vertrag anwendbar; sie wird durch § 7 Nr. 1 VOB/B nicht berührt.

b) Die Vorschrift ist in den Fällen entsprechend anwendbar, in denen Leistungen des Auftragnehmers aus Umständen untergehen oder unmöglich werden, die in der Person des Auftraggebers liegen oder auf Handlungen des Auftraggebers zurückgehen.

c) Der Auftragnehmer kann eine Vergütung nur für die Leistung verlangen, die er bis zu dem Schadensereignis erbracht hat.

d) Ein Anspruch auf Auslagenerstattung steht dem Auftragnehmer nur hinsichtlich der von der Vergütung nicht erfaßten Kosten zu, die ihm bis zu dem Schadensereignis zur Vorbereitung der Ausführung der von ihm geschuldeten Werkleistung entstanden und die Teil der vereinbarten Vertragspreise sind.

3. a) Ein Anspruch auf Ersatz von Stillstandskosten setzt unter anderem voraus, daß die hindernden Umstände auf einer schuldhaften Verletzung einer vertraglichen Pflicht durch den Auftraggeber beruhen.

b) Dem Auftragnehmer obliegt es aufgrund seiner Schadensminderungspflicht nach § 254 Abs. 2 BGB, die ihm zumutbaren und möglichen Maßnahmen zu ergreifen, die geeignet sind, die Stillstandskosten zu vermindern.

4. Im Einzelfall kommt eine dem Auftragnehmer gegenüber bestehende vertragliche Schutzpflicht des Auftraggebers in Betracht, wenn der Auftragnehmer darauf vertrauen konnte und durfte, daß der Auftraggeber die von ihm veranlaßten Schutzmaßnahmen aufrechterhält und wenn der Auftragnehmer im berechtigten Vertrauen darauf auf eigene Maßnahmen verzichtet hat.

BGH, Urteil vom 16.10.1997 - Az.: VII ZR 64/96 (Baurecht 1997, 1021)

Nur einmalige Unterbrechung der Verjährungsfrist für die Gewährleistung durch schriftliche Mängelrüge (§ 13 Nr. 5 Abs. 1 VOB/B)

1. Die Vereinbarung in einem Bauvertrag, daß ab dem Zeitpunkt der während des Laufs der Gewährleistungsfrist schriftlich erhobenen Mängelrüge für die gerügten Leistungen eine neue Gewährleistungsfrist läuft, ermöglicht mangels einer klaren anderen Abrede entsprechend der Regelung in § 13 Nr. 5 Abs. 1 VOB/B nur eine einmalige erleichterte Unterbrechung der Verjährungsfrist.

2. Eine Klausel in AGB des Auftraggebers, daß die auf 5 Jahre und 1 Monat verlängerte Gewährleistungsfrist immer wieder durch vor ihrem Ablauf erhobene Mängelrüge neu in Lauf gesetzt wird, ist nach § 9 AGB-Gesetz unwirksam.

3. Wenn eine Vereinbarung fehlt, die sich ausdrücklich auf die Verjährung der Gewährleistung für Mängelbeseitigungsleistungen bezieht, gilt insoweit die zweijährige Regelfrist des § 13 Nr. 4 VOB/B.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 12.12.1997 - Az.: 22 U 58/97 (Baurecht 1998, 199)

Schlußrechnungseinwand des Bauherrn gegen Scheckanspruch aus Abschlagszahlungsabrede (§ 16 Nr. 1 VOB/B)

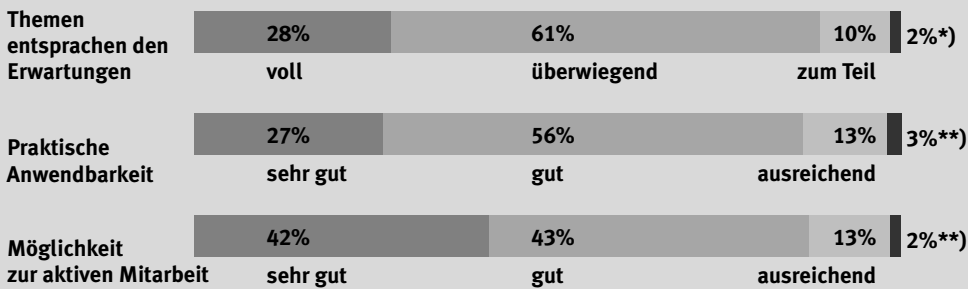
Vereinbaren die Parteien bei Abschluß eines Bauvertrags, daß der Auftragnehmer berechtigt ist, vom Bauherrn bei Vorlage von Abschlagsrechnungen und eines entsprechenden Aufmaßes sowie nach Überprüfung des Bauherrn Abschlagszahlungen zu verlangen, so kann der Bauherr gegenüber einem Scheckanspruch des Auftragnehmers, dem eine Abschlagsrechnung zugrunde liegt, nicht einwenden, nach Beendigung der Arbeiten könne der Auftragnehmer lediglich aus der Schlußrechnung gegen ihn vorgehen.

OLG Hamm, Urteil vom 22.4.1997 - Az.: 7 U 94/96 (NJW-RR 1998, 164)

Seminare des BauindustrieZentrums Wetzendorf finden großen Anklang

80 Prozent der Teilnehmer bewerten die Seminare als gut oder sehr gut

Beurteilung der Seminare des BauindustrieZentrums Wetzendorf in Prozent der Teilnehmer



*) wenig

***) teils ausreichend



Quelle:

Beurteilungsbögen der Teilnehmer an den Seminaren des BauindustrieZentrums Wetzendorf

Seminarprogramm für Winter 1998/99 greift Vorschläge der Firmen und Teilnehmer auf

Für den Winter 1998/99 hat das BauindustrieZentrum Nürnberg-Wetzendorf des Bayerischen Bauindustrieverbandes sein Seminarprogramm erneut aktualisiert. Insgesamt 33 Seminare werden von Oktober bis März zu den Themenbereichen Bautechnik, Baurecht, Arbeitsrecht, Motivation, Verhandlungsführung, Unternehmensentwicklung und Persönlichkeitsentwicklung angeboten. Elf Seminare sind zum ersten Mal im Programm. Die Themen wurden vor allem anhand der Wünsche der Firmen und Teilnehmer fortentwickelt. Hierzu führten die Mitarbeiter des BauindustrieZentrums viele persönliche Gespräche; sie werteten auch Hinweise aus den von den Teilnehmern jeweils am Ende der Seminare gegebenen Beurteilungen aus.

Seminarprogramm 1998 ein großer Erfolg: ein Viertel mehr Teilnehmer und hohe Akzeptanz

Das Programm wird zweimal im Jahr - im Frühjahr und Herbst - zusammengestellt und an die Firmen und frühere Teilnehmer verschickt. Im Frühjahr 1998 wurden 24 Seminare angeboten, davon zehn erstmals. Das BauindustrieZentrum Wetzendorf ist überzeugt, mit dem Programm für Winter 1998/99 nahtlos an den großen Erfolg des Jahres 1998 anknüpfen zu können. Bereits Anfang Dezember 1998 wurde mit 583 Teilnehmern aus 90 Firmen die Zahl des gesamten Jahres 1997 um über ein Viertel überschritten. Am Ende des Seminars gaben die Teilnehmer ohne Nennung ihres Namens eine Beurteilung ab. Über 80 % bewerteten die Seminarinhalte mit gut oder sehr gut (Schaubild); hinsichtlich der praktischen Anwendbarkeit der Themen waren es 83 %, zu den gebotenen Möglichkeiten der Mitarbeit 85 %. Die Themen entsprachen zu 28 % voll und zu 61 % überwiegend

den Erwartungen. 72 % bezeichneten die Semindauer als richtig, 25 % als zu kurz. 69 % hielten ein weiterführendes Seminar für notwendig.

Auch Seminarorganisation wurde mit gut bis sehr gut eingestuft

Die Seminarorganisation wurde sogar mit 90 % und mehr als gut oder sehr gut eingestuft. Den Gesamteindruck des Seminars beurteilten 25 % mit sehr gut, 66 % mit gut, 7 % mit befriedigend, 2 % mit ausreichend. Die Betreuung während des Seminars wurde von 36 % mit sehr gut bewertet, 53 % gut, 9 % befriedigend und wieder 2 % ausreichend. So sehr sich die Mitarbeiter des BauindustrieZentrums über die Bewertung freuen, sie ist für sie auch Verpflichtung für die Zukunft. ■

Seminare - Veranstaltungen



BauindustrieZentrum Wetzendorf **Tel.: 0911/9 93 43 - 43**

19./20.1.1999

Bestehende Geschäftsbeziehungen verstärken
- neue Bauherren gewinnen

21./22.1.1999

Kanalbau für den Hochbaupolier

21.1.1999

Verhandlungsführung mit Nachunternehmern - Teil 1

28./29.1.1999

Bauvertragsrecht in der Praxis

2./3.2.1999

Dialektik für Führungskräfte

2.2. - 4.2.1999

Der Polier im SF-Bau

4.2.1999

Unwirksame Bauvertragsklauseln nach dem AGB-Gesetz

9.2./10.2.1999

Gesprächsführung für Bauleiter

18./19.2.1999

Moderne Vermessungstechniken - der elektronische
Tachymeter

23.2.1999

Verhandlungsführung mit Nachunternehmern - Teil 2

24./25.2.1999

Unternehmenskultur gestalten



BauindustrieZentrum Stockdorf **Tel.: 089/89 96 38 - 11**

18.1.1999

Baustellenverordnung

19.1.1999

Mitbestimmung in der betrieblichen Praxis

2.2./3.2.1999

Sekretariatsmanagement

4.2./5.2.1999

Führung und Kommunikation für Bauleiter

18.2./19.2.1999

Führungstechnik für Poliere

23.2.1999

Der Pauschalvertrag



Wir übermitteln den Jubilaren
unsere herzlichsten Glückwünsche

Dipl.-Kfm. Dipl.-Ing. Wolfgang Pfülb
Scheidegg

65. Geburtstag am 1.2.1999

Herr Pfülb gehörte von 1985 bis 1991 dem Beirat des Bayerischen Bauindustrieverbandes an. Als Vorsitzender zuerst des Betriebswirtschaftlichen Arbeitskreises Südbayern und später des Betriebswirtschaftlichen Arbeitsausschusses hat er über 15 Jahre die betriebswirtschaftlichen Gremien des Verbandes geleitet. Seit 1987 ist Herr Pfülb ehrenamtlicher Rechnungsprüfer des Verbandes.

Im Dezember 1998 wurde Herr Pfülb Geschäftsführer des Versicherungsdienstes des Bayerischen Bauindustrieverbandes GmbH.

Senator E.h. Dipl.-Ing. Karl Späth
Augsburg

75. Geburtstag am 5.2.1999

Herr Späth hat von 1973 bis 1989 als Mitglied des Beirates des Bayerischen Bauindustrieverbandes und als Vorsitzender des Bezirksverbandes Schwaben die Verbandspolitik aktiv mitgestaltet und der Verbandsorganisation in Schwaben wertvolle Impulse verliehen.

Dipl.-Ing. Helmut Betz

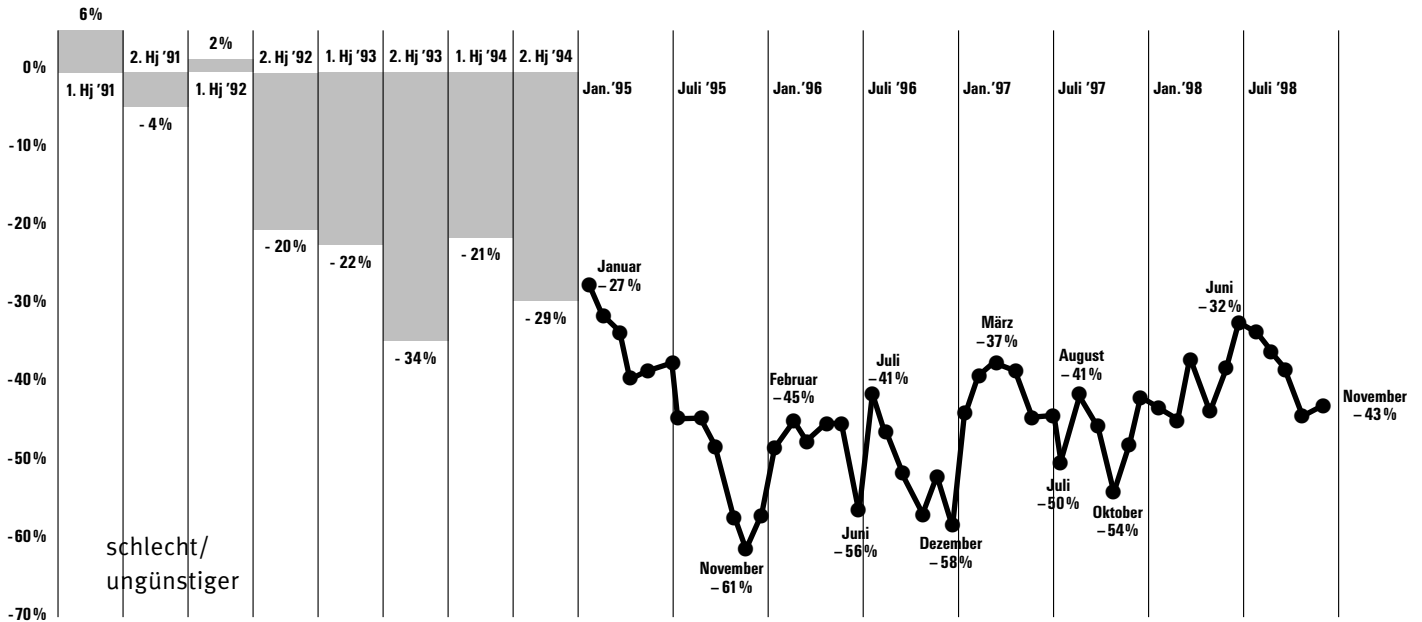
Technischer Leiter der
Bilfinger + Berger Bau-AG,
NL Tunnelbau, München

60. Geburtstag am 11.2.1999

ifo-Geschäftsklima Bauindustrie Bayern

Einschätzung Geschäftslage und Geschäftserwartungen (nächste 6 Monate)
durch die Unternehmen der bayerischen Bauindustrie
Durchschnitt gut/schlecht und günstiger/ungünstiger in Prozent

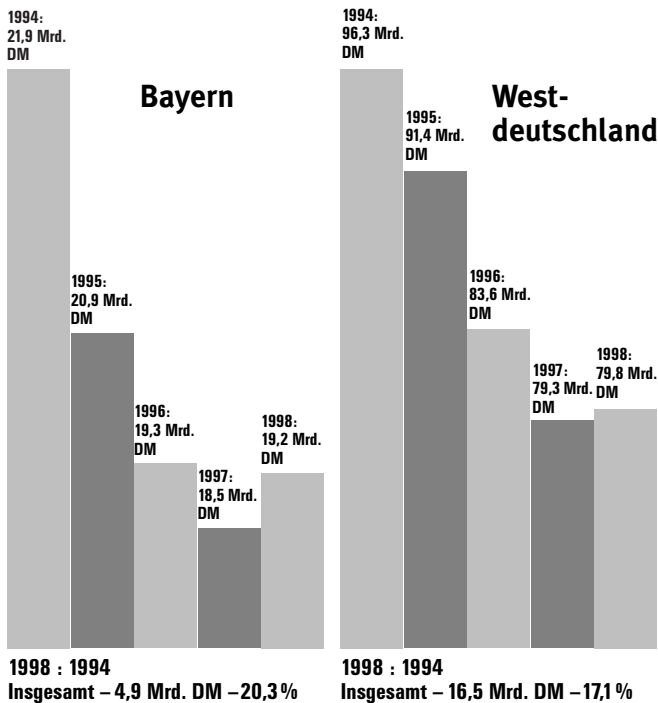
gut/günstiger



Quelle: ifo-Konjunkturtest Bau Bayern

Aufträge verharren am Bau auf Rezessionsstand

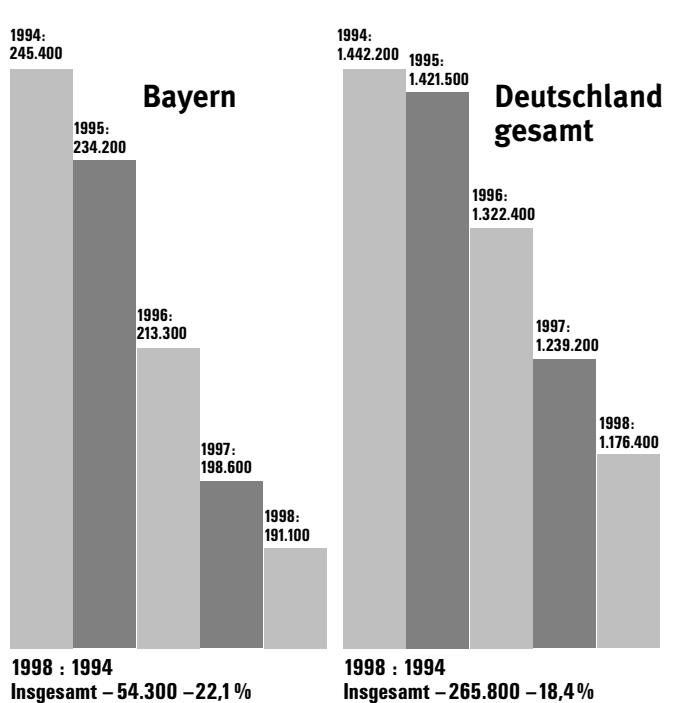
Auftragseingänge jeweils Januar bis Oktober



Quelle:
Bayerisches Landesamt für Statistik, Statistisches Bundesamt;
Bauhauptgewerbe, Abgrenzung NACE WZ 93;
Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten;
1994 der Abgrenzung angepaßt.

Arbeitsplätze am Bau weiter auf Talfahrt

jeweils Oktober



Quelle:
Amtliche Statistik, Bauhauptgewerbe,
Abgrenzung NACE WZ 93;
1994 auf diese Abgrenzung umgestellt,
Werte 1998 vorläufig.

