

Informationsdienst
des Bayerischen
Bauindustrieverbandes e.V.
Februar 2000 · 45. Jahrgang

i.d.

2



**Bayerische
Bauindustrie**

Impulse

Verdienen und verteilen 2

Bauwirtschaft und Konjunktur

Erholung am Bau in Bayern bricht schon wieder ein ... 3

ifo-Geschäftsklima Bau: Schaubilder 5

Bau Bayern: Strukturwandel hielt 1999
trotz abflachender Rezession an 6

Finanzwirtschaft

Steuer- und Finanzpolitik: Fünf Weise
bestätigen BBIV-Position 10

Die Chancen des Baumarktes nutzen 11

Baumarkt: Theorie für die Praxis

Verrechtlichung des Baugeschehens stößt an
wirtschaftliche Grenzen 15

Verkehrspolitik

Perspektive durch private Betreibermodelle 17

Recht

BBIV-Initiative „Gläserne Vergabe“ führt
zu beachtlichen Teilerfolgen 18

Aktuelle Rechtsprechung 19

Aktuelle Meldungen 21

Persönliches 22

Vorschau

Seminare und Veranstaltungen 23

Statistik 24



Impressum

Herausgeber:
Bayerischer
Bauindustrieverband e.V.
München

Verantwortlich für den Inhalt:
Rechtsanwalt Gerhard Hess

Redaktion:
Dr. Benedikt Rüchardt

Titelbild:
Die Qualität ist entscheidend
- nicht nur der Steine, sondern
auch der Ausbildung derer, die
sie aufeinander setzen. Mau-
rerausbildung im Bauindu-
strieZentrum Stockdorf
Foto: Helmut Bergtold

Es gibt viel zu tun am Standort D. Und wo es viel zu tun gibt, kann gar nicht genug getan werden. Indes, vor dem Machen und Tun sollte zweckmäßigerweise das Denken kommen. Es lenkt hin zum Wesentlichen und zu den Problemen, die um der Gegenwart und der Zukunft willen angepackt werden müssen am Standort D. Es scheint, als habe man das Denken beurlaubt hierzulande. Anders wäre kaum zu erklären, wie beiläufig politische Entscheider in diesen Wochen mit den drängendsten Sachproblemen umgehen. System Rau contra System Kohl, Glogo-Freibier contra Kiep-Köffcherchen. Und sonst? War

da nicht noch was? Doch, da war noch was. Beispielsweise verdiente die Art, wie die deutsche Atomindustrie leise zum Entschlafen gebracht werden soll, nicht nur Aufmerksamkeit, sondern äußerster Gegenwehr. Es geht da nicht nur um die Zukunft von deutscher Ingenieurtechnik, sondern auch um die Energiekosten am Standort D in 10 Jahren. Die Steuerpolitik, eher flüchtig betrieben, verschlimmert mit jedem Reförmchen die gefährlichsten Probleme und entfernt sich weiter von der Schlüsselformel „Ein Drittel für den Staat muss reichen“ und dem proklamierten Ziel größerer Transparenz und abgesepekter Regulierung. Und mag das Investieren auch längst als unerlässliche Voraussetzung für eine Bewältigung der Zukunft anerkannt sein – die Verkehrspolitik verkümmert im festen Griff von Öko-Umverteilungs-Ideologie.

Wo das Denken im Urlaub ist, gibt's auch kein Umdenken. Es fehlt schmerzlich in der Tarifpolitik. Wieder nämlich, als hätten wir anno früher, treiben die gewerkschaftlichen Schalmeien zum fröhlichen Verteilungskampf. Die Funktionäre und die ökonomische Vernunft – eine maßlos unglückliche Beziehungskiste. Maßlos unglücklich – wie die „maßvoll“ genannte Forderung der IG BAU nach 4,8 Prozent mehr Lohn selbst maßlos ist. Verteilungskampf, wo man erst mal nachschauen müsste, ob es was zum Verteilen gibt – und wenn ja, wie viel. Erst verteilen, dann verdienen. 4.500 Bau-Insolvenzen 1998 zeigen selbst dem ökonomisch schwächsten Kopf, was unterm Strich 'rauskommt, wenn man den erwarteten 1-Prozent-Produktivitätszuwachs beim Bau mit dem verträumten gesamtgesellschaftlichen Hoffnungswert von 3,5 Prozent kreuzt.

Beim Bau stehen, was das Verteilen, das Verdienen und das Denken angeht, eher die mehr seriösen Denkweisen in Ansehen und Erfolg. Wenn es den gibt, den Erfolg, dann kann auch wieder was verteilt werden. Zuvor aber muss wieder gedacht und umgedacht werden, am Standort D.

Verdienen und verteilen

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

Erholung am Bau in Bayern bricht schon wieder ein

Bayerns Bau droht in diesem Jahr ein neuer Rezessionsschub. Bereits zur Jahreswende 1999/2000 zeichnete sich ab, dass die nach vier Jahren Rezession 1999 in Bayern einsetzende Erholung bei Aufträgen und Bautätigkeit wieder einbricht, bevor die nachhaltige Konsolidierung der Betriebe und Arbeitsplätze beginnt. Impulse wären dringend nötig. Die Baugenehmigungen stagnierten 1999 das ganze Jahr, die Aufträge lagen zuletzt wieder unter Vorjahr, die Reichweite der Auftragsbestände am Jahresende sogar niedriger als Ende 1998. Unter diesen Bedingungen wird 2000 bei Bautätigkeit und Arbeitsplätzen das Niveau von 1999 nicht zu halten sein. Die derzeit anstehende Tarifrunde verschärft die Tendenzen, trifft den Bau doppelt, wirkt aus zwei Richtungen arbeitsplatzvernichtend:

■ Die völlig realitätsfernen Forderungen der IG BAU entziehen den Ansätzen zur Konsolidierung und Stabilisierung der Betriebe und Arbeitsplätze am Bau die Grundlage, da die Folgen der Rezession noch ausgeräumt werden müssen. Die Kostenlast ist nicht bewältigt, die Baupreise sind noch nicht selbstkostendeckend, die Erträge weiter völlig unzureichend, die Pleitenwelle hält an.

■ Die Tarifforderungen für die anderen Wirtschaftszweige verhindern, dass sich der Rückstau der Baunachfrage auflöst, sich die Erholung bei Aufträgen und Bautätigkeit fortsetzt. Sie missachten die Absprache im Bündnis für Arbeit, die Tarifabschlüsse für bereits konsolidierte Branchen am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt von 2 fi % zu orientieren. So wird den potentiellen Bauherren die Hoffnung auf durchgreifende Reformen genommen, Investitionsentscheidungen unterbleiben.

Neue Impulse seitens der Bauherren wären aber dringend nötig, denn die Ansätze der Erholung brechen ein (Schaubild). Nach dem tiefen Einbruch in der Rezession der Jahre 1995 bis 1997 um – je nach Kennziffer – 20 % und mehr schöpften vor allem in Bayern aufgrund der angekündigten Reformen die Bauherren 1998/99 Hoffnungen auf Verbesserung der Rahmenbedingungen in der Tarif- und Sozialpolitik sowie bei den Steuern. Das ganze Jahr 1998 nahmen die Baugenehmigungen (gemessen in m³ umbautem Raum) unter Schwankungen gegenüber 1997 um rund 13 % zu. Der Auftragseingang bei den Baufirmen reagierte – wie üblich – zögerlich und zeitversetzt. Per saldo stagnierte er bis August 1998 auf Vorjahresniveau; ab September erhöhte sich auch er, in den letzten vier Monaten von 1998 durchschnittlich um fast 13 %, in den ersten acht Monaten von 1999 sogar um 19,3 %. Doch der von den Baugenehmigungen ausgehende Impuls setzte sich 1999 nicht fort, sie nahmen in den bisher statistisch erfassten ersten elf Monaten nur noch um gut 1 % zu. Weil die Bautätigkeit zügig stieg und nicht jede Baugenehmigung in einen Auftrag mündet, fallen die Aufträge seit September immer stärker unter Vorjahr; im September waren es noch plus 1,7 %, im Oktober minus 5,2 %, im November minus 12,9 %, im Durchschnitt der Monate September bis November minus 4,6 %.

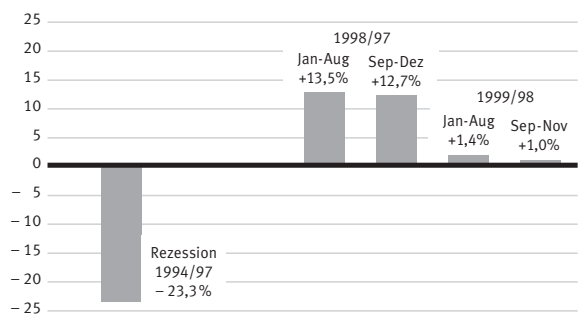
Bayerns Bau droht 2000 neuer Rezessionsschub

IG BAU-Tarifforderungen entziehen Konsolidierung die Grundlage

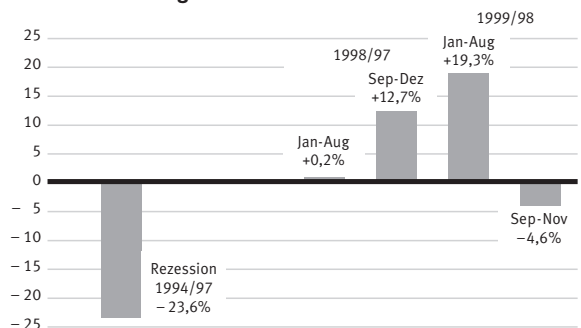
Allgemeine Tarifforderungen blockieren Hoffnungen der Bauherren auf Reformen

Erholung am Bau in Bayern bricht ein

Erst Baugenehmigungen



... dann Bauaufträge



Quelle: Bayerisches Statistisches Landesamt

1999 Erholung der Aufträge zügig umgesetzt, Chancen der Flexibilisierung trugen zur Stabilisierung bei

Das Plus bei den Aufträgen wurde von Bayerns Baufirmen umgesetzt. Bautätigkeit und Umsatz nahmen zu, nach den starken Verlusten stabilisierte sich die Zahl der Arbeitsplätze 1999 im saisonalen Verlauf:

■ Im 1. Quartal lag der Umsatz noch um über 10 % unter Vorjahr, ab April war er im Plus, im Durchschnitt der Monate April bis November erreichte er plus 10 %.

■ Im Frühjahr gab es am Bau in Bayern noch um 6.500 weniger Arbeitsplätze als ein Jahr zuvor. Doch im Jahresverlauf stabilisierte sich die Entwicklung. Offensichtlich wurden die neuen tarifpolitischen Möglichkeiten zur Flexibilisierung der Arbeitszeit genutzt. Sie trugen wesentlich zur Stabilisierung bei. Bis November verringerte sich das Minus gegenüber Vorjahr auf 2.700 oder 1,4 %. Im Dezember 1999 gab es in Bayern mit 21.800 um 7.000 weniger arbeitslose Bauarbeiter als ein Jahr zuvor.

Bei Arbeitsplätzen und Bautätigkeit Niveau von 1999 heuer kaum zu halten

Nachdem neue Impulse ausbleiben, die Erholung einbrach, sinken die Möglichkeiten, im Jahre 2000 bei Bautätigkeit und Arbeitsplätzen das Niveau des Jahres 1999 zu halten. Das ifo-Institut ermittelte im Konjunkturtest Bau Bayern, dass zum Jahresende 1999 die Reichweite der Auftragsbestände in der bayerischen Bauindustrie 1999 nur noch 3,6 Monate betrug, ein Jahr zuvor waren es 4,1 Monate. 50 % der Firmen werteten ihren Auftragsbestand als zu klein, im Sommer waren es nur 30 % gewesen.

Konsolidierung steht noch aus; Erträge und Preise unzureichend, Pleitewelle trifft Arbeitsplätze

1999 kam zwar in Bayern die Stabilisierung bei Bautätigkeit und Arbeitsplätzen voran, doch die Folgen der Rezession für die Betriebe und Arbeitsplätze sind damit noch nicht ausgeräumt. Die Konsolidierung steht noch aus. Der Wettbewerbsdruck ist unverändert hoch, ruinös. Erträge und Preise sind weiter unzureichend:

■ 66 % der bayerischen Bauunternehmen bezeichneten im Dezember 1999 die am Markt erzielbaren Baupreise als nicht selbstkostendeckend. 10 % mußten niedrigere Baupreise als im November, 87 % unverändert hinnehmen; 23 % erwarteten für die nächsten drei Monate fallende, 75 % gleichbleibende Baupreise.

■ Die Nettoumsatzrendite der westdeutschen Bauunternehmen wurde von der Deutschen Bundesbank zuletzt im Durchschnitt auf 0,2 % veranschlagt. Daraus wird meist der Schluss gezogen, dass die Hälfte der Unternehmen betriebswirtschaftlich Verlust macht.

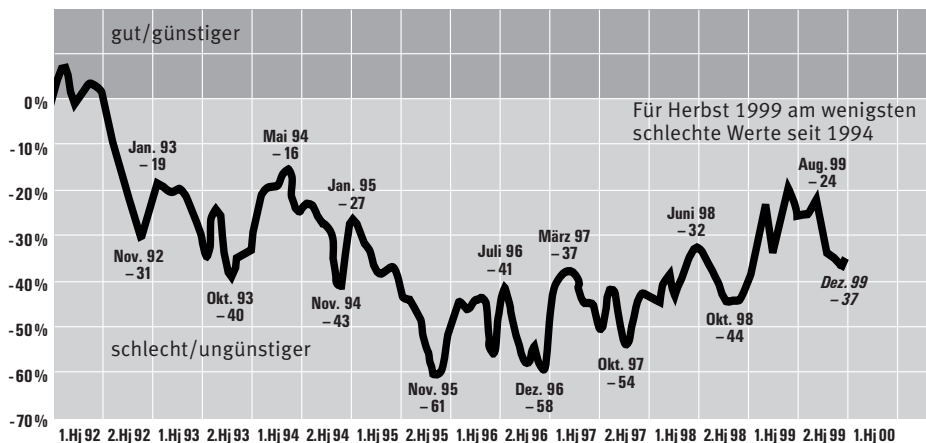
■ Die Pleitewelle hält an. In den ersten elf Monaten machten 1999 in Bayern 333 Unternehmen des Bauhauptgewerbes Konkurs. 2.200 Arbeitsplätze waren davon betroffen. Das entspricht inzwischen in der Größenordnung fast dem gesamten Verlust an Arbeitsplätzen im bayerischen Bauhauptgewerbe im November 1999/98 von 2.700.

Aufgabe für 2000: Wende am Bau braucht tragfähiges Fundament; Tarifpolitik muss Beitrag leisten

Stabilisierung der Arbeitsplätze und Betriebe ist auch am Bau auf Dauer erst nach einer Konsolidierung möglich. Die Wende braucht ein tragfähiges Fundament. Dem Konsolidierungszwang ist Vorrang einzuräumen. Das ist die Aufgabe des Jahres 2000. Auch die Tarifpolitik muss dazu ihren Beitrag leisten. Zwei konkreten Erkenntnissen ist Rechnung zu tragen. Am Bau gibt es 2000 nichts zu verteilen und die 1999 erneut mit der Flexibilisierung erwiesenen positiven Erfahrungen für eine Stabilisierung von Arbeitsplätzen sind zu nutzen und auszubauen. Beides verkennt die IG BAU mit ihren Forderung nach einer Einkommensverbesserung von 4,8 % und der Absage an Tariföffnungsklauseln, die zukunftsweisende Wege für mehr betriebliche Flexibilität schaffen. Diese Forderungen sind daher nicht nur taktisch völlig überzogen, sie sind wider jede Realität, kontraproduktiv. ■

Unternehmereinschätzung Geschäftslage und Geschäftserwartungen (nächste 6 Monate)

Durchschnitt gut/schlecht und günstiger/ungünstiger in Prozent



Quelle: ifo-Konjunkturtest Bau Bayern

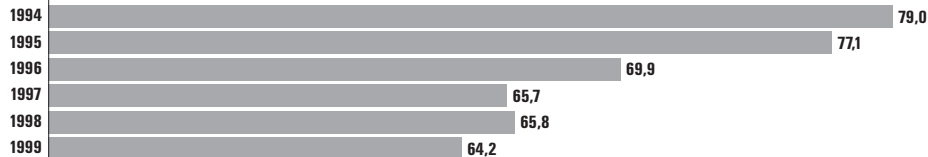
1999 nur für Bayerns Baufirmen per saldo mehr Aufträge

Wiederanstieg in Bayern 1999 zwar stärker, aber vorher Einbruch steiler und länger

Bayern jeweils Januar bis November in Mrd. DM



Westdeutschland ohne Bayern jeweils Januar bis Oktober in Mrd. DM

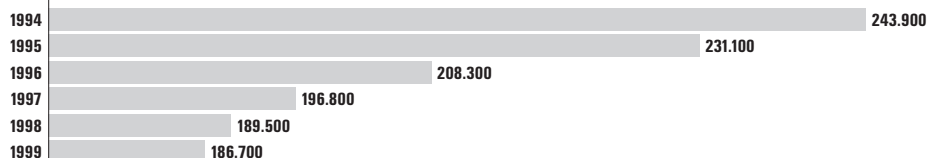


Quelle: Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung; Auftragseingang Bauhauptgewerbe, Abgrenzung NACE WZ 93; Betriebe von Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten; 1994 der Abgrenzung angepaßt.

Arbeitsplätze am Bau weiter auf Talfahrt

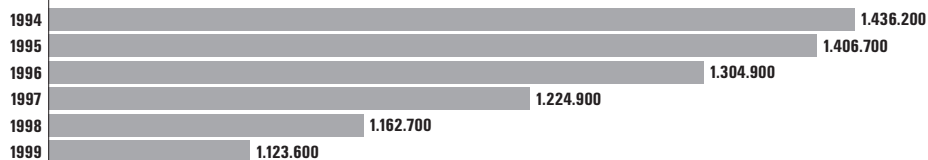
In Bayern früher und zunächst steiler, jetzt flacher als bundesweit

Bayern jeweils November



1999 : 1994 insgesamt -57.200 -23,5%

Deutschland gesamt jeweils November



1999 : 1994 insgesamt -312.200 -21,7%

Quelle: Amtliche Statistik, Bauhauptgewerbe, Abgrenzung NACE WZ 93; 1994 auf diese Abgrenzung umgestellt, Werte 1999 vorläufig.



Bau Bayern: Strukturwandel hielt 1999 trotz abflachender Rezession an

Amtliche Totalerhebung für Bayerns Bauhauptgewerbe: Unveränderte Tendenzen des Strukturwandels

Die tiefe Rezession und der dadurch verschärfte Strukturwandel prägten 1995 bis 1999 auch in Bayern die Entwicklung am Bau. 1999 schwächte sich zwar der Einbruch durch die Rezession ab, doch die Folgen sind nicht bewältigt, der Strukturwandel hielt an. Erneut traf der Anpassungszwang die einzelnen Fachsparten unterschiedlich. Insgesamt wurden zwar die Betriebe nicht weniger, aber in allen Betriebsgrößenklassen im Durchschnitt kleiner. Wachsende Subunternehmertätigkeit war vor allem für kleinere und mittlere Betriebe auch eine Chance. Der mit zunehmender Betriebsgröße seit Jahren zu beobachtende Ausbau der technischen und kaufmännischen Kompetenz vollzog sich auch 1999 unter deutlichen Schwankungen. 1999 wurde insbesondere die technische Komponente verstärkt. Dies bestätigen die Ergebnisse der vom Bayerischen Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung für das Bauhauptgewerbe durchgeführten Totalerhebung.

1999: 4.900 Arbeitsplätze weniger, aber 50 Betriebe mehr; pro Betrieb nur noch 12 Mitarbeiter

Zur Jahresmitte 1999 zählte der Bau in Bayern nur noch 185.809 Mitarbeiter. Das waren 4.900 oder 2,6 % weniger als ein Jahr zuvor. Damit schwächte sich – wie schon 1998 (minus 8.000 oder 4,0 %) – die Talfahrt ab. 1997 und 1996 war die Zahl der Beschäftigten noch um 16.300 bzw. 19.700, um 8,0 bzw. 8,4 % gesunken. Seit 1994 gingen 55.800 Arbeitsplätze (23,1 %) verloren. Mit Ausnahme der Betriebe mit 50 bis 99 Beschäftigten sank 1999 in allen Betriebsgrößenklassen die Zahl der Beschäftigten. Bei Unterschieden in den einzelnen Größenklassen nahm die Zahl der Betriebe insgesamt um 50 zu. Die durchschnittliche Betriebsgröße verminderte sich aber auf 12,0 Mitarbeiter. 1998 waren es noch 12,3 Mitarbeiter, 1995 sogar 15,0 Beschäftigte je Betrieb gewesen.

Rückgang bei mittleren und größeren Betrieben meist durch Umstrukturierung

Dabei 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 für 1999 auch darin, daß entgegen der Grundtendenz in der Größenklasse 50 bis 99 Beschäftigte und bei den Großbetrieben mit 500 und mehr Beschäftigten die Zahl der Betriebe um je einen Betrieb zugenommen hatte.

Subunternehmertätigkeit vor allem Chance für kleinere Betriebe

Die seit Jahren zu beobachtende Gründerwelle bei den kleineren Betrieben hielt 1999 an (Tabelle 1). Zur Jahresmitte gab es mit 13.571 um 119 oder 0,9 % mehr Kleinbetriebe mit 1 bis 19 Beschäftigten als ein Jahr zuvor. Auf diese Größenklasse entfielen 87,5 % der Betriebe, doch vereinigten sie nur 37,8 % der Beschäftigten der Branche auf sich. In

Tabelle 1
Betriebe des bayerischen Bauhauptgewerbes nach Größenklassen

Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten	Veränderung					5 Jahre Rezession	
	Juni 94	Juni 98	Juni 99	Juni 99/98	Juni 99/94	Anteile Juni 94	Anteile Juni 99
1– 19	12.852	13.452	13.571	+ 0,9%	+ 5,6%	83,1%	87,5%
20– 49	1.740	1.422	1.363	– 4,1%	– 21,7%	11,2%	8,8%
50– 99	536	347	348	+ 0,3%	– 35,1%	3,5%	2,3%
100–199	212	164	153	– 6,7%	– 27,8%	1,4%	1,0%
200–499	86	54	53	– 1,8%	– 38,4%	0,6%	0,3%
500 und mehr	30	15	16	+ 6,7%	– 46,7%	0,2%	0,1%
insgesamt	15.456	15.454	15.504	+ 0,3%	+ 0,3%	100,0%	100%

Angaben in Abgrenzung NACE WZ 93, Werte 1994 auf diese Abgrenzung umgerechnet

Tabelle 2

Beschäftigte des bayerischen Bauhauptgewerbes nach Betriebsgrößenklassen

Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten	Veränderung					5 Jahre Rezession	
	Juni 94	Juni 98	Juni 99	Juni 99/98	Juni 99/94	Anteile Juni 94	Anteile Juni 99
1– 19	71.375	71.373	70.228	– 1,6%	– 1,6%	29,5%	37,8%
20– 49	51.990	41.994	40.152	– 4,4%	– 22,8%	21,5%	21,6%
50– 99	36.790	23.841	23.960	+ 0,5%	– 34,9%	15,2%	12,9%
100 und mehr *)	81.480	53.503	51.469	– 3,8%	– 36,8%	33,7%	27,7%
insgesamt	241.635	190.711	185.809	– 2,6%	– 23,1%	100,0%	100,0%

*) Aufgliederung wegen Geheimhaltung von Einzelangaben nicht möglich

diesen Neugründungen von Kleinbetrieben schlägt sich auch nieder, daß auf Spezialgebieten eine Subunternehmertätigkeit in der angespannten Situation für einzelne eine echte Chance ist. Dies verdeutlicht die neuerliche starke Zunahme der Betriebe im sonstigen Tiefbau und sonstigen Spezialbau um 62 auf 381 (Tabelle 3). Generell stieg auch in den anderen Fachsparten meist die Zahl der Kleinbetriebe.

Wenn auch abgeschwächt hielt 1999 in Bayern nahezu für alle Sparten der Sog der Baurezession an. Die Unterschiede waren erheblich (Tabellen 3 /4). 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. Bei letzteren dominierten trotz des nochmaligen Rückgangs um 4 auf 125 die Betriebe mit über 100 Beschäftigten mit einem Beschäftigtenanteil von 74,3 %. Der Schwerpunkt der ersten lag mit 79,7 % der Belegschaften bei den Betrieben bis 49 Mitarbeitern. Wie während der ganzen Rezession überstieg 1999 der Rückgang der Beschäftigten aller Betriebe ohne ausgeprägten Schwerpunkt mit 3,7 % den durchschnittlichen Verlust an Arbeitsplätzen am Bau von 2,6 % erheblich. Bei den reinen Hochbaubetrieben waren diese Verluste auch 1999 mit minus 3,4 % wiederum etwas weniger überdurchschnittlich. 1999/94 betrug der Einbruch im Durchschnitt des bayerischen Bauhauptgewerbes 23,1 %, im Hochbau (ohne Fertigteilbau) 25,7 %, bei den Betrieben ohne Schwerpunkt aber 35,1 %.

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

Bei den Betrieben, die ihren Schwerpunkt im Tiefbau haben, stabilisierte sich 1999 nach schwierigen Jahren mit starken Einbrüchen (Kabelleitungstiefbau/Kanalbau 1995 und 1996; im Straßenbau auch noch 1998) die Lage. In den zentralen Bereichen nahm die Zahl

Nach schwierigen Jahren 1999 Stabilisierung im Tiefbau

Tabelle 3

Betriebe des bayerischen Bauhauptgewerbes in ausgewählten Sektoren nach Schwerpunkt des Betriebes

	Veränderung				
	Juni 94	Juni 98	Juni 99	Juni 99/98	Juni 99/94
Hoch- und Tiefbau ohne Schwerpunkt	483	403	379	– 6,0%	– 21,5%
Hochbau ohne Fertigteilbau	4.897	4.615	4.611	– 0,1%	– 5,8%
Kabelleitungstiefbau / Kanalbau	328*	322	326	+ 1,2%	– 0,6%*
Straßenbau	540	491	500	+ 1,8%	– 7,4%
sonstiger Tiefbau / sonstiger Spezialbau	85*	319	381	+ 19,4%	+348,2%*
insgesamt	15.456	15.454	15.504	+ 0,3%	+ 0,3%

*) Angaben liegen erst ab 1995 vor, daher nur Vergleich 1999/95 möglich.

Tabelle 4

Beschäftigte des bayerischen Bauhauptgewerbes in ausgewählten Sektoren nach Schwerpunkt des Betriebes

	Veränderung				
	Juni 94	Juni 98	Juni 99	Juni 99/98	Juni 99/94
Hoch- und Tiefbau ohne Schwerpunkt	68.480	46.151	44.429	- 3,7%	- 35,1%
Hochbau ohne Fertigteilbau	84.327	64.874	62.647	- 3,4%	- 25,7%
Kabelleitungstiefbau / Kanalbau	12.053*	9.683	9.507	- 1,8%	- 21,1%*
Straßenbau	17.620	12.980	12.752	- 1,8%	- 27,6%
sonstiger Tiefbau / sonstiger Spezialbau	2.250*	5.563	5.806	+ 4,4%	+ 158,0%*
insgesamt	241.635	190.711	185.809	- 2,6%	- 23,1%

*) Angaben liegen erst ab 1995 vor, daher nur Vergleich 1999/95 möglich.

der Betriebe wieder leicht zu, die der Beschäftigten mit minus 1,8 % unterdurchschnittlich ab (Tabellen 3/4). Die erneute Zunahme im sonstigen Tiefbau und sonstigen Spezialbau ist auf die schon erwähnte Erschließung von Nischen durch neue Kleinbetriebe zurückzuführen (Seite 6/7). Seit 1995 stieg in dieser neuen statistischen Abgrenzung die Zahl der Betriebe von 85 auf 381 und die der Beschäftigten von 2.250 auf 5.800.

Zwang zur Anpassung der Belegschaften trotz Abflachung der Rezession

Die Tendenzen der Änderung der Belegschaftsstruktur setzten sich fort. Chancen verstärkter Subunternehmertätigkeit ermöglichten es den Kleinbetrieben, die Belegschaftsstruktur relativ stabil zu halten. Mit steigender Betriebsgröße nahmen aber nicht nur die Einbrüche, sondern auch die Umbrüche zu. Aus dem Zwang, dem Einbruch bei den Aufträgen für die Bauausführung zu begegnen, resultierte eine Ausweitung der Angebote für Bau-dienstleistungen, diese führte zur Zunahme des Anteils der Angestellten.

Mit Betriebsgröße wuchs 1999/94 der Anteil der Angestellten, 1999 war ihr Rückgang nur noch gering

Von 1994 bis 1999 nahm bei den Kleinbetrieben mit bis zu 19 Beschäftigten der Anteil der kaufmännischen Angestellten von 10,7 auf 11,0 %, derjenige der technischen Angestellten von 3,0 auf 3,1 % zu. Bei den Betrieben mit 100 und mehr Beschäftigten stieg der Anteil der kaufmännischen Angestellten von 8,5 auf 10,8 %, derjenige der technischen Angestellten von 10,8 auf 14,0 %. Dies vollzog sich während der fünf Jahre der Rezession in Schüben. So verlief die Entwicklung bei den Angestellten 1999 gegenläufig zu 1998. Diesmal nahm bei schrumpfenden Gesamtbelegschaften und einem Rückgang aller Angestellten in den Kleinbetrieben in allen anderen Größenklassen die Zahl der technischen Angestellten zu, die der kaufmännischen ab; 1998/97 war es tendenziell umgekehrt.

Bei Facharbeitern 1999 deutliche Stabilisierung; Plus bei kleineren und mittleren Betrieben

Die 1995 bis 1998 gravierenden Einbrüche bei den Facharbeitern schwächten sich 1999 ab. Ihre Zahl nahm 1999 noch um 664 oder 0,8 % ab. Bei kleineren und mittleren Betrieben mit bis zu 99 Beschäftigten überwogen per saldo sogar leicht die Zunahmen, bei den Betrieben mit 100 und mehr Beschäftigten kam es aber nochmals zu einem Rückgang um über 1000 oder 4,7 %. Insgesamt ergibt sich seit 1994 ein Minus von fast 35.000 oder 30,1 %. Die Zahl der Fachwerker und Werker verminderte sich 1999 (nach Abschwächung 1998) wie in der gesamten Rezessionsphase überdurchschnittlich, diesmal um 4,5 %.

Bedenkliches Minus bei Baustellenführungs-kräften bei allen Betriebsgrößen

Als auf Sicht bedenklich erweist sich der neuerliche starke Rückgang der Poliere und Meister um 5,1 % und der Werkpoliere um 6,3 %. Wenn auch unterschiedlich im Ausmaß und Schwerpunkt waren 1999/98 alle Betriebsgrößen davon betroffen. Das Gesamtminus

der Rezession (1999/94) beläuft sich bei Polieren und Meistern auf 31,8 % (1.600), bei Werkpolieren auf 25,4 % (4.800). Es wird schwer, diese Baustellenführungskräfte zu ersetzen, wenn künftig der zurückgestaute Baubedarf finanziert und realisiert werden kann.

Bei den gewerblichen Auszubildenden kam es Stand Jahresmitte 1998 für die Summe aller Lehrjahre erneut zu einem Rückgang, diesmal um 6,7 %. In allen Betriebsgrößenklassen wirkten insoweit die Rückgänge der letzten Jahre nach. Neuere Daten zeigen, dass sich die Situation für das erste Lehrjahr im Herbst 1999 bei den mittleren und größeren Betrieben stabilisiert hat. Die BauindustrieZentren des Bayerischen Bauindustrieverbandes registrierten bei ihren betreuten Auszubildenden im ersten Lehrjahr eine Zunahme von 17,6 %.

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 1999 mit 1980 (Tabelle 5):

- Für die Gesamtbeschäftigtenzahl ergab sich ein Rückgang um 26,2 %.
- Der Anteil der technischen und kaufmännischen Angestellten nahm ziemlich kontinuierlich von 11,4 auf 17,4 % zu. Über diese 19 Jahre betrachtet legten die kaufmännischen und technischen Angestellten mit je rund 14 % gleich stark zu.
- Bei den Werkpolieren überwogen über die Jahre hinweg zwar die Abnahmen, gewannen aber im Anteil 0,8 Prozentpunkte. Die Poliere und Meister waren dagegen insgesamt mit 30,2 % sogar leicht stärker rückläufig als die gesamte Belegschaftszahl.
- Die Zahl der Facharbeiter sank unter Schwankungen um 33,4 % und ihr Anteil an den Belegschaften von 49,0 auf 43,6 %.
- Die Zahl der angelernten Fachwerker und Werker ging dagegen fast ständig zurück, sie hat sich fast halbiert; ihr Anteil verringerte sich von 21,5 auf 16,9 %.
- Der Einbruch bei gewerblichen Lehrlingen in den achtziger Jahren wurde aufgeholt, 1999 (5,4%) die Anteile von 1980 (4,6 %) und 1990 (2,6 %) 5,4 % deutlich übertroffen.
- Der von 4,3 auf 7,1 % steigende Anteil der Inhaber/Familienangehörigen ist Ausdruck der von der zunehmenden Subunternehmertätigkeit geförderten Gründerwelle. ■

Klare Trends der Veränderung der Belegschaftsstrukturen schon seit 1980

Tabelle 5
Die Entwicklung der Beschäftigten im bayerischen Bauhauptgewerbe 1980 bis 1999 (jeweils Juni)

	Anzahl			Anteil			Veränderung	
	1980	1998	1999	1980	1990	1998	1999/1980	1999/1998
Angestellte (einschließlich Auszubildende)	37.545	37.854	36.642	13,8%	16,4%	19,7%	+ 6,2%	- 3,2%
kaufmännische	18.729	20.398	19.330	6,9%	8,4%	10,4%	+ 14,2%	- 5,2%
technische	12.227	12.863	12.953	4,5%	5,5%	7,0%	+ 13,8%	+ 0,7%
Poliere und Meister	6.589	4.593	4.359	2,4%	2,5%	2,3%	- 30,2%	- 5,1%
gewerbliche Arbeitnehmer	209.563	129.035	125.974	77,3%	75,7%	67,8%	- 35,3%	- 2,4%
Werkpoliere	18.490	15.065	14.117	6,8%	7,8%	7,6%	- 20,3%	- 6,3%
Facharbeiter	132.769	81.694	81.030	49,0%	51,6%	43,6%	- 33,4%	- 0,8%
Fachwerker und Werker	58.304	32.276	30.827	21,5%	16,3%	16,6%	- 44,2%	- 4,5%
gewerbliche Auszubildende	12.469	10.712	9.989	4,6%	2,6%	5,4%	- 9,9%	- 6,7%
Inhaber und Familienangehörige	11.716	13.110	13.204	4,3%	5,3%	7,1%	+ 23,4%	+ 0,7%
Beschäftigte insgesamt	271.289	190.711	185.809	100,0%	100,0%	100,0%	- 26,2%	- 2,6%

Angaben bis 1994 in der weiteren, alten statistischen Abgrenzung SYPRO, ab 1995 engere, neue statistische Abgrenzung NACE WZ 93: Steigerungsraten 1999/1980 verkettet.

Steuer- und Finanzpolitik

Fünf Weisungen bestätigen BBIV-Positionen

Der „Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung“ legte Mitte November sein Jahresgutachten 1999/2000 vor. Darin bestätigt er Positionen zur Steuer- und Finanzpolitik des Bundes, die auch der Bayerischen Bauindustrieverband seit längerem energisch einfordert (siehe i.d. 10/99, S. 8/9).

Aktuelle Ansätze verunsichern. Rein quantitative Konsolidierung unzureichend

Der Sachverständigenrat stellt fest:

- Die bisherigen Ansätze zur Finanz- und Steuerpolitik erzeugen wegen häufiger Nachbesserungen und wechselnder Absichtserklärungen zunehmend Verunsicherung.

- Die Abstimmung zwischen Einkommen- und Körperschaftsteuer ist unsystematisch. Besonders betrifft das unterschiedliche Steuersätze für „gute“ (thesaurierte) und „schlechte“ (entnommene) Einkünfte.

- Der Ansatz der – an sich richtigen – Sparpolitik ist falsch, da nur eine quantitative Konsolidierung versucht wird mit der bedauerlichen Folge, dass die konsumtiven Ausgaben steigen, die investiven Ausgaben hingegen sinken werden.

Die Positionen des Gutachtens

Qualitative Konsolidierung gestattet investitionsorientierte Verschuldung

Im Sinne einer qualitativen Konsolidierung muss die Politik weniger nach Zufälligkeiten als anhand ökonomischer Kriterien sparen. Hierbei ist selbst in „konjunkturellen Normallagen“ eine investitionsorientierte Verschuldung hinnehmbar, die wegen des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes im Rahmen eines „noch immer ausstehenden nationalen Stabilitätspaktes“ durch Überschüsse auf anderen Ebenen ausge-

glichen werden muss. Ein in diesem Sinne ausgeglichener Haushalt würde für eine konjunkturpolitisch bedingte Verschuldung zusätzlichen Kredit-spielraum von gut 100 Milliarden DM schaffen.

Einheitlicher, abgesenkter Steuersatz

Die beschlossene Tarifsenkung verbessert die Investitions- und Leistungsbereitschaft der Wirtschaft nicht. Alle Einkommen müssen zusammengefasst und einem einheitlichen, deutlich abgesenkten Steuertarif unterworfen werden.

Finanzhilfen statt Steuersubventionen

Bei der Gegenfinanzierung durch eine Erweiterung der Bemessungsgrundlage sollte die bisherige Subventionspraxis durch ein System von Finanzhilfen ersetzt werden, das sich an den gesamtwirtschaftlichen Interessen auszurichten hat.

Steuererhöhungen abgelehnt

Eine Gegenfinanzierung durch Steuererhöhungen – ob Vermögenssteuer, Vermögensabgabe oder höhere Umsatz- und/oder Erbschaftsteuer – lehnt der Sachverständigenrat ohne Wenn und Aber ab. Zur Umsatzsteuer wird auch auf die Wettbewerbssituation verwiesen; diese lasse vielfach die Überwälzung einer Mehrwertsteuererhöhung auf den Konsumenten nicht zu. Dann würde die Umsatzsteuer zur gewinnunabhängigen Unternehmenssteuer, Investitionen beeinträchtigen und im Widerspruch zu den Zielen der Unternehmenssteuerreform stehen.

Gegen Ausgabenverlagerung

Die Konsolidierung des Bundeshaushaltes darf nicht dazu führen, dass es durch Ausgabenverlagerung auf andere Ebenen zu sinkenden öffentlichen Investitionen kommt.

Gegen neue Abschreibungstabellen

Im Unternehmensbereich ist ein Großteil der Gegenfinanzierung durch die Verschärfung der Gewinnermittlungsvorschriften (Rückstellungsbildung, Teilwertabschreibung, Wertaufholung) bereits abgedeckt. Deshalb wird die geplante Verlängerung der Nutzungsdauer in den neuen Abschreibungstabellen abgelehnt.

Gegenfinanzierung nicht nur bei Unternehmenssubventionen, sondern auch über Privathaushalte und bei Sozialausgaben.

Konkrete Forderungen

Steuersatz 35 bis 37 Prozent

Ein Steuersatz – einschließlich Gewerbesteuer – von 35 bis 37 % wäre für Investoren attraktiv und würde den deutschen Standort im internationalen Wettbewerb aufwerten.

Gegen Begünstigung einbehaltener Gewinne

Aus Verfassungs-, Erhebungs- und ökonomischen Gründen ist die steuerliche Begünstigung einbehaltener Gewinne abzulehnen, vor allem für die in Deutschland vorherrschenden Einzel- und Personenunternehmen. Spitzensteuer- und Thesaurierungssatz müssen im Gleichklang auf unter 40 % gesenkt werden, der Tarif muss einheitlich für alle Einkünfte gelten.

Anrechnungsverfahren beibehalten

Trotz gewisser Schwierigkeiten im internationalen Kapitalverkehr soll für ausgeschüttete Gewinne der Körperschaften das Anrechnungsverfahren beibehalten werden.

Mittelfristig: Abschaffen der Gewerbesteuer. ■

Die Chancen des Baumarktes nutzen

RA Gerhard Hess

Hauptgeschäftsführer des Bayerischen Bauindustrieverbandes e.V.



Berlin, Luisenblöcke: Die Baugrube am Reichstag ist nur Symbol für eines der komplexesten und anspruchvollsten Bauvorhaben der deutschen Geschichte: den Neubau einer modernen Hauptstadinfrastruktur im Zentrum einer pulsierenden Großstadt.

Es ist unmöglich, hier auch nur einen repräsentativen Eindruck von den herausragenden Leistungen zu vermitteln, die die bayerische und deutsche Bauindustrie weltweit erbringt. Die auf den nächsten Seiten aufgenommenen Bilder spiegeln nur eine kleine Auswahl an Projekten wieder. Sie stehen für den hoch technischen Anspruch und die technische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Bauindustrie.

Das Bauwerk der Zukunft: Technik und Wirtschaftlichkeit sind Trumpf

Die Frage nach dem Baumarkt der Zukunft hängt vor allem an einem: den Erwartungen, die künftig an Bauwerke gestellt werden. Zwei wesentliche Qualitäten werden das „Bauwerk der Zukunft“ bestimmen:

- Die technische Ausstattung von Bauwerken aller Art wird einen immer höheren Stellenwert gewinnen – entsprechend der rasanten Entwicklung auf allen Wissensgebieten der Technik und Ingenieurkunst. Intelligente, auf Umweltbedingungen reagierende Bauten, nicht nur im Hoch-, sondern insbesondere auch im Verkehrswegebau, hoch flexible Gebäudenutzungen und ökologisch effiziente Gebäudetechnik sind nur Beispiele für das, was wir erwarten dürfen.
- Mindestens genau so wichtig wird die betriebswirtschaftliche Gesamtbeurteilung der Bauwerke der Zukunft sein: Höhere Anfangsinvestitionen schlagen sich über die Lebensdauer der Gebäude in niedrigeren Gesamtkosten nieder.

Es bedarf kaum prophetischer Gabe, festzustellen: Die künftige Leistungsfähigkeit der Wirtschaft und der öffentlichen Hand wird entscheidend davon abhängen, ob die in diesen zwei Bereichen liegenden Chancen genutzt werden. Ähnliches gilt für unsere Umwelt: Nur ein auf Dauer wirtschaftlicher Bau schont unsere natürlichen Ressourcen. Jedes Bauunternehmen, das bestehen will, wird die hier gegebenen Entwicklungsmöglichkeiten in Bauwerke umsetzen müssen.

Der deutsche Baumarkt in Zukunft

Die 1998 zum zweiten Mal im Auftrag des Bundesministeriums für Forschung und Technologie durchgeführte Delphi-Studie zur Entwicklung von Wissenschaft und Technik zeigt: Deutschland hält auf dem Feld des Bauens eine international führende Position. Das heißt: die deutschen Bauunternehmen sind technisch und in der Bauabwicklung auf die anstehenden Herausforderungen bestmöglich eingestellt.

Die Experten sehen die deutsche Bauwirtschaft führend. Die zehn größten deutschen Bauunternehmen haben 1998 zusammen einen Anteil von 8,6 Prozent der Bauinvestitionen in Deutschland auf sich gezogen – 36,2 Milliarden DM, zu denen allerdings nochmals 23,5 Milliarden aus Aufträgen aus dem Auslandsbau zu rechnen sind, will man den Gesamtumsatz dieser Unternehmen erfassen. D.h. der Bau ist nach wie vor stark mittelständisch strukturiert. Natürlich gibt es herausragende Namen unter den Bauunternehmen – aber eine etwa dem Automobilbau vergleichbare Struktur existiert im deutschen Bau bis heute nicht. Wie steht es um die „Zukunft Bau“ in Deutschland?

Die Bauunternehmen stellen sich erfolgreich auf den Wandel ein

Zum Bauprodukt lässt sich klar sagen: Nein, ausreichend zukunftsfähig ist er noch nicht. Funktionale Ausschreibung, Schlüsselfertigbau, Nachfrage nach kompletter Baudienstleistung sind im Kommen, aber noch nicht marktbestimmend. Verrechtlichung hemmt die Innovation. Die meisten großen Bauunternehmen sind schon weiter, strukturieren erfolgreich um: Neue Kooperationsnetzwerke, zunehmend komplexes Bauen und baunahe Dienstleistungen bestimmen ihren Alltag ebenso wie moderne I&K-Technologien; umfassend qualifizierte Mitarbeiter arbeiten teamorientiert und werden projektgebunden flexibel eingesetzt. Bauleistung wird immer weniger regional, zunehmend nach Sparten organisiert. Dieser Prozess erfasst zunehmend auch den Bauproduktmarkt insgesamt. Bestimmt wird er künftig von drei Unternehmenstypen:

- Den Bauproduktmarkt prägen werden Anbieter, die den Bauprozess umfassend begleiten und von der Vorplanung bis zum Bauwerksmanagement nah am Kunden organisieren. Gerade bayerische Bauunternehmen haben hier, sowohl was die Leistungsschnelligkeit als auch was Qualität und Termintreue angeht, umfassende Kompetenz aufgebaut.
- Eine immer wichtigere Stellung gewinnen Spezialtechnologien, die sich über besondere Kompetenzen auf begrenzten Feldern entscheidende Wettbewerbsvorteile sichern. Auch hier finden sich bayerische Bauunternehmen in führender Position: Betonstraßenbau, Tunnelbau, Spezialtiefbau oder umfassende Sanierungskompetenz sind nur Beispiele für vieles.
- Unersetzlich bleiben die Firmen des Bauhandwerks, sowohl im Bereich kleinerer Bauvorhaben als auch in neuen Kooperationsformen mit der Bauindustrie. Zunehmen dürften Firmenprofile, die ihr Leistungsangebot nicht am überkommenen Zunftwesen orientieren, sondern als Anbieter für Kompaktlösungen auftreten.

Neben all dem gilt es immer stärker, gemeinsam im Netzwerk zu denken – zum Nutzen der Besteller. In diesem Wandel der Branche wird allen Bauunternehmen die größte Flexibilität abverlangt.

Wissensmanagement und baubegleitendes Training als Wettbewerbsfaktor

Wenn sich ein ganzer Industriezweig neuen Herausforderungen stellen muss, dann kommt einem Faktor wettbewerbsentscheidende Bedeutung zu: der Fähigkeit, neues Wissen nicht nur zu erwerben, sondern auch zu organisieren und in Preisvorteile und neue Produkte umzusetzen. Wissensmanagement kombiniert mit Erfahrungsmanagement prägt den Bauerfolg. Der 1883 in Südmähren geborene Ökonom Josef Alois Schumpeter setzte die Erkenntnis durch, dass hier die Fähigkeit des Unternehmers begründet ist, scheinbar vom Markt gesetzte Grenzen zu sprengen. Hier liegt ein entscheidender Schlüssel für die künftige Wettbewerbs- und Gestaltungsfähigkeit der gesamten Baubranche. Die derzeit stark zunehmende Nachfrage nach dem breiten Weiterbildungsangebot des Bayerischen Bauindustrieverbandes belegt, dass sich die Unternehmen der Bauindustrie auch diesen Weg zunutze machen um im Wettbewerb bestehen zu können. Ausgehen müssen wir davon, dass künftig für alle am Bau Beteiligten – gewerbliche Arbeitnehmer genauso wie Ingenieure, Betriebswirte und Juristen – Weiterbildung und Training an Bedeutung gewinnen werden; die Bauindustrie Zentren Stockdorf und Wetzendorf des Bayerischen Bauindustrieverbandes kommen dieser Bildungsnachfrage seit längerem erfolgreich entgegen.

Flughafen HongKong



Schleuse Hohenwarthe bei Magdeburg

Abwasserkanal Mumbai (Bombay)/Indien



Privat vorfinanzierter Autobahntunnel
Farchant (A 95 München-Garmisch)

Nimmt der Markt die Kompetenz der Bauunternehmen an?

Fazit also: Die Branche stellt sich – in einem sehr harten Prozess, dessen Dramatik und Reichweite von außen viel zu wenig wahrgenommen wird – auf den Wandel ein. Nur äußeres Zeichen sind die über 350.000 Arbeitsplätze, die das deutsche Bauhauptgewerbe seit 1994 verloren hat. Aber kann die Branche mit diesem Wandel auch die Bewältigung der Bauaufgaben der Zukunft sichern? Die Frage ist berechtigt, richtet sich aber nicht an die Unternehmen der Bauwirtschaft. Denn die Praxis zeigt: der Baumarkt krankt nicht an den Unternehmen, sondern an den politisch verordneten Rahmenbedingungen, an Verhalten und Baubereitschaft der Auftraggeber. Ein Beispiel:

Die Innovationsfähigkeit wird durch die Preisbildung behindert

Innovationsfähigkeit und Innovationstempo am Bau sind gewaltig. Das liegt im Produkt begründet. Zwar hat jedes Bauwerk für sich eine Lebensdauer, die einem Autobauer graue Haare wachsen ließe. Aber dafür werden Unikate erstellt, und Erfahrungen mit Herstellungsprozess und Qualität des Bauwerks fließen schon in das nächste Einzelprodukt optimierend ein. Bessere Voraussetzungen für dauernde Erneuerung gibt es nicht.

Aber wie geht der Baumarkt mit dieser Innovationsfähigkeit um? 1998 mussten die gesamten technischen Produktivitätsfortschritte über die Preisbildung an die Bauherren weitergegeben werden, die Umsatzrendite am Bau landete bei 0,3 Prozent, mittlerweile bei 0,2 Prozent. Unternehmen und Arbeitnehmern bleibt von all ihren Anstrengungen unter dem Strich nichts. So lange die Mechanismen der Preisbildung zu diesem Ergebnis führen, kann sich der Baumarkt nicht erholen.

Umsatzrendite am Bau in Deutschland international im Hintertreffen

Auch in anderen Ländern wird hart um Aufträge gerungen; die erwirtschafteten Umsatzrenditen liegen dort jedoch spürbar höher. Großbritannien verzeichnete 1998 2,2 Prozent, Frankreich 1,2 Prozent, OECD-Europa 1,6 Prozent. Die Ursache dieser Probleme muss also bei spezifisch deutschen Regelungen gesucht werden. Das heißt: Wenn es nicht gelingt, auf politischem Weg Rahmenbedingungen zu schaffen, die zu einer ausgewogenen Preisbildung führen, dann bleibt der Baumarkt in Deutschland auf Dauer notleidend.

Die Rahmenbedingungen des deutschen Baumarktes müssen sich ändern

Eine nicht halbherzig, sondern konsequent auf Reformen ausgerichtete Politik, vor allem im Steuer- und Sozialwesen, könnte Entscheidendes zu besseren Rahmen- und Investitionsbedingungen in Deutschland beitragen. Auch dem Bau wäre damit geholfen. Aber auch das um den Baumarkt herum entwickelte Recht selbst bietet eine Fülle von Ansatzpunkten, um das Kernproblem anzugehen: die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu erhöhen, und das innovative Potential des Baus nicht zu bestrafen, sondern zu fördern. Drei zentrale Ansatzpunkte eröffnen jeweils eine Fülle von Einzelaspekten:

Flexibilität

Kundenwünsche, individuelle Bauwerksgestaltung, Zusammenarbeit mit immer neuen Partnern, flexible Reaktion auf Umweltbedingungen und Vor-Ort-Produktion sind nur Stichworte für die Beweglichkeit, die dem Bau ständig abverlangt wird und seine Leistungsfähigkeit auch künftig bestimmen. Hemmschuh flexibler Unternehmensführung ist oft genug das allzu starre Tarifwesen. Die Flächentarifverträge für den Bau müssen sich weit stärker als bisher auf eine Erhöhung der Flexibilität aller am Bau Beteiligten ausrichten. Zentrales Stichwort ist die Jahresarbeitszeit.

Neven DuMont-Haus, Köln



Technisches Zentrum der Landeszentralbank Bayern, München

Rücknahme der Regelungswut

Normen, Vorschriften und Kontrollen bestimmen den Bau bis in das letzte Detail. Dabei bietet der deutsche Bau ein Qualitätsniveau, das seinesgleichen sucht. Der Freistaat Bayern hat bereits erkannt, das sich dadurch Spielräume ergeben, das Bauordnungsrecht flexibler zu gestalten. Die Öffentliche Hand insgesamt sollte ihre Regelungswut zurücknehmen und an der Erfahrung ausrichten, dass fixe Standards nicht nur Qualität sichern, sondern auch ihre Weiterentwicklung behindern können.

Qualitätsförderung und Transparenz

Mit der Ausrichtung auf das wirtschaftlich annehmbarste Angebot setzt die VOB den richtigen Rahmen. Aber mit der fast regelmäßigen Billigstpreisvergabe werden ihre Vorteile und Möglichkeiten zu wenig genutzt. Alle Auftraggeber sollten bedenken: Eine Orientierung des Vergabewesens am billigsten Angebot schließt wichtige Gesichtspunkte – wie die Qualität der Bauleistung und die Folgekostenbetrachtung – als Kriterien aus und riskiert damit gewaltige Folgekosten. Im Sinne nachhaltig hochwertigen und ertragreichen Bauens sollte deshalb im Ausschreibungswesen auch nachhaltige Qualität und Fairness stärker gewertet werden. Und noch mehr Echo als bisher sollten auch die Vorstöße der bayerischen Bauindustrie zur Erhöhung der Fairness und Transparenz im Vergabewesen finden. Längst überfällig ist insbesondere die doppelte Einreichung von Angeboten als einzig wirksame Sicherung gegen die Manipulation von Angeboten in Amtsstuben.

Zukunftsvorsorge geschieht nicht über Konsum, sondern über Investitionen

Ein letzter Punkt betrifft unser Verhältnis zu Zukunftsvorsorge und verantwortlichem Handeln insgesamt. Geschichtlich hat jede Gesellschaft, die herausragte, ihren Erfolg auf Innovation und Investition gegründet. Soziale Netze unterstützen den Erfolg nach aller Erfahrung nur dann, wenn sie gegenüber dem wirtschaftlich Eigenständigen subsidiär angelegt sind: Erstes Ziel muss die Stärkung der Selbstverantwortung sein, so dass die üppig ausufernden Sozialhaushalte auf ihre Kernaufgaben zurückgeführt werden können.

Verkehrsweeinfrasturktur als Schlüssel zur Zukunft

Erste Aufgabe des Staates ist es also, den Menschen die Voraussetzungen für wirtschaftlich erfolgreiches Handeln mitzugeben. Und dazu gehört neben einem vernünftigen Bildungswesen in aller erster Linie eine komplexe und leistungsfähige Infrastruktur an öffentlich nutzbaren Verkehrswegen, die den fruchtbaren Austausch in einer hoch vernetzten, auf Arbeitsteilung ebenso wie auf gewaltige Warenflüsse angewiesenen Gesellschaft erst möglich macht. Vor der Aufgabe, diese Infrastruktur auszubauen, wird gerne der Kopf in den Sand gesteckt. Zu groß erscheint der Widerstand – oft selbsternannter, nur eigenen Interessen verpflichteter – Natur- und Umweltschützer gegen zukunftsweisende Projekte. Dass und wie sich die verbreitete Einstellung in zentralen Zukunftsfragen ändern kann, belegt der in den letzten 20 Jahren grundlegend gewandelte Umgang mit dem gesamten Entsorgungswesen (Stichwort: Mülltrennung) in Deutschland. In der Praxis wird derjenige, der es versteht, die im nachhaltigen Ausbau der Verkehrsinfrastruktur liegenden volkswirtschaftlichen Chancen zu aktivieren, nicht nur wirtschaftlich gewaltigen Mehrwert stiften. Er wird durch diesen Erfolg auf Dauer politische Meinungsführerschaft für sich beanspruchen können.

Der Bau steht bereit, diese Nachfrage aufzugreifen und die Infrastruktur der Zukunft nachhaltig menschen- und umweltgerecht auszubauen. Er ist in der Lage und willens, auch die Finanzierung und notfalls den Betrieb zu organisieren. Was er braucht, ist der gestaltende Wille der Verantwortlichen, ohne den unser Land seine Zukunft verpassen wird.

Verrechtlichung des Baugeschehens stößt an wirtschaftliche Grenzen

Großer Handlungs- und Regelungsbedarf beim Bauen; Bauverträge allein sind oft noch nicht die Lösung

Bauverträge sind aus der Natur der Sache heraus unvollständige Verträge, teils bewusst, teils unbewusst. Die sich über lange Zeiträume erstreckende Erstellung eines Bauwerks lässt eine ganz genaue Spezifizierung von Leistung und Gegenleistung nicht zu. Für den großen Handlungs- und Regelungsbedarf beim Bauen sind Bauverträge oft noch nicht die Lösung. Eine Verrechtlichung des Baugeschehens stößt wirtschaftlich an Grenzen, kostet häufig Effizienz und löst teils selbst wieder Probleme aus. Die Unvollständigkeit des Bauvertrags ist jedoch – richtig gehandhabt – mehr Chance als Risiko. Dieser Beitrag der Serie geht daher der Frage nach, wie dem bauspezifischen Handlungs- und Regelungsbedarf Rechnung zu tragen ist.

Unvollständigkeit der Verträge führt zu Handlungsbedarf, Handlungsspielräumen, Unsicherheiten und Missbrauch

Die Unmöglichkeit, die Bauleistung genau zu spezifizieren, und der daraus resultierende Bedarf laufender Ergänzung und Änderung eröffnet Interpretations- und Handlungsspielräume und führt zu Unsicherheiten. Die Handlungsspielräume werden nicht nur konstruktiv genutzt, sondern von beiden Marktseiten auch missbraucht. Verstärkt wird dies durch dem Baumarkt immanente Probleme wie den Zwang zum Anschlussauftrag mit der Tendenz zum unauskömmlichen Preis.

Gebraucht werden effiziente, verhaltenssteuernde Regelungen, die Kooperation fördern

Auf diesen bauspezifischen Handlungsbedarf müssen sich die Vertragspartner konstruktiv – durch effiziente Kooperation – einstellen. Gerade aber diesen konstruktiven Lösungsansatz stört oft der Versuch, den unvollständigen Vertrag so weit wie möglich zu ergänzen, vollständig zu machen, die Problematik rechtlich zu fassen und dadurch zu lösen. Vertragliche Detailregelungen weisen Verantwortung zu, entlassen insoweit einen Partner aus der Verantwortung, mindern aber auch den Zwang zur Kooperation und die verhaltenssteuernden Anreize für einen effizienten Umgang mit dem Problem. Die Fixierung der Lösung per Vertrag – etwa gar im Detail – geht zu Lasten der Effizienz, wenn sie die Flexibilität der Vertragsparteien und ihre Kooperationsbereitschaft mindert. Die vertragliche Regelung kann nicht an die Stelle einer effizienten Lösung des Problems treten. Bereits allgemein besteht zwischen Recht und Wirtschaftlichkeit – zwischen vereinbarungsgemäß und effizient – ein Spannungsverhältnis, beim Bauen ist dies besonders stark.

Einzelregelungen können Kette neuer Probleme auslösen

Was an einer Detailregelung aus der Sicht einer Seite positiv erscheint und gedacht sein mag, wirkt oft negativ, wird zur eigenständigen Quelle einer Kette von Problemen, verursacht oder verstärkt gar Missbräuche. Beispiele dafür gibt es immer wieder:

- Die Vergabe zum niedrigsten Preis nutzt zunächst dem Bauherrn. Sie wird teils aber zum Anlass, über Nutzung von Handlungsspielräumen die Qualität abzusenken, dem schlechten Preis und Verlusten gegenzusteuern. Dies mündet in Gewährleistungsregelungen.
- Gewährleistungsregeln und hohe Sicherheitseinbehalte verursachen direkt Kosten wie etwa Zinsen. Sie verleiten zudem zu fadenscheinigen Mängelrügen, zur Verzögerung und Minderung der Zahlungspflicht.
- Deren Abwehr erfordert umfangreiche teure Dokumentationen zur Klärung von Risiken und Verantwortlichkeiten. Solche Kosten treiben aber den Preis.

Vertragliche Konfliktregelungen selbst für Großprojekte oft zu aufwendig

Großprojekte erfordern spezielle Regelungen, um für einzelne Teilfragen die ineinandergreifenden Mechanismen zu Faktenfeststellung, Entscheidungsvorbereitung und Entscheidungsfindung zur Lösung zu führen. Voraussetzung, um die Vorgänge möglichst transparent und konfliktfrei zu gestalten, wäre, den Ablauf bis in alle Einzelheiten zu dokumentieren. Doch auch dies stößt wirtschaftlich an die Grenze der Kosten und des Machbaren.

Erfahrung der Praxis: Zwang zur Einigung groß; Alternativen voller Probleme

Die Praxis zeigt, wie wenig effizient solche Wege der Entscheidungsfindung und Konfliktregelung sind. Der Zwang zur Einigung ist groß.

- Das Projekt darf nicht zum Stillstand kommen, sonst fallen zusätzliche Kosten an.
- Kaum praktikabel ist es, die Klärung auf die Zeit nach Fertigstellung zu verschieben. Dennoch muss eine Einigung über die tatsächliche Fortführung getroffen werden.
- Häufig kann auch nicht in Kauf genommen werden, dass sich aus dem ungelösten Problem Folgeprobleme entwickeln. Um dem zu begegnen, muss ggf. ein Beweissicherungsverfahren durchgeführt werden.
- Die Baupraxis muss Konflikte während der Bauausführung möglichst schnell entscheiden, offizielle (gerichtliche oder schiedsgerichtliche) Verfahren vermeiden.
- Die vertragliche Vereinbarung eines Mediators hilft insoweit den Partnern, Probleme konstruktiv zu lösen. Sie

unterstützen beide Seiten, gemeinsam die optimale Lösung für nichtvorhergesehene Probleme zu finden und schnellstmöglich zum beiderseitigen Vorteil umzusetzen.

Zusatzhemmnis für Vereinbarungen und gerichtliche Verfahren: Vertragsrecht oft überfordert

Vertragliche Vereinbarungen und offizielle Verfahren stossen darüber hinaus schnell an die durch die Besonderheiten des Bauens gezogenen Grenzen. Der Rückgriff auf nicht bauspezifisches Vertragsrecht, an dem sich die meisten Juristen orientieren, hilft nur sehr bedingt weiter, wenn es gilt, Lücken durch oder im Vertrag wirtschaftlich effizient zu schließen.

■ Im Mittelpunkt des allgemeinen Vertragsrechts steht der Leistungsaustausch und nicht Fragen der Zuordnung von Risiken, die am Bau ein zentrales Problem sind.

■ Oft würde die Vereinbarung der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB) genügen. Denn diese bietet für allgemeine Rechtsfiguren – wie etwa ergänzende Vertragsauslegung oder Wegfall der Geschäftsgrundlage – bereits ein auf den Bau zugeschnittenes, ausgewogenes Regelungs- werk. Die Vereinbarung von Teilen der VOB – wie dies in der Praxis leider meist geschieht – reicht jedoch oft nicht aus, die Ausgewogenheit geht so leicht verloren.

Die tragfähige Lösung: Rationaler Umgang mit dem Handlungsbedarf

Der Versuch, die sich aus der Natur des Bauens ergebenden Fragen – die dazu führen, dass der Bauvertrag ein unvollständiger Vertrag ist – dadurch zu lösen, aus dem unvollständigen Vertrag durch zusätzliche Vereinbarungen einen möglichst vollständigen Vertrag zu machen, ist ein schwer aufzulösender Widerspruch in sich. Am konkreten Bauprojekt orientiert, muss daher rational mit der gegenseitigen Abhängigkeit der Partner, mit ungleich verteilten und fehlenden Informationen und ihren Folgen, mit Informations- und Kontrollkosten zu bauspezifischen Leistungen umgegangen werden.

Manche Zusammenhänge konnten auch in diesem Beitrag nur kurz angerissen werden. Sie werden in anderen Artikeln dieser seit Juni 1998 in loser Folge erscheinenden Rubrik vertieft. Die Zusammenhänge, die den Bauvertrag zum unvollständigen Vertrag machen, wurden im letzten Informationsdienst aufgezeigt.

Tendenzen der Veränderungen am Bau verschärften die Probleme

früher

- Geringer Wettbewerb
- Auskömmliche Preise
- Am Normalablauf orientierte Termine
- Niedrige Komplexität
- Einzelgewerk-Vergabe

- Niedriger Subunternehmer-Anteil
- Einheitspreis-Vertrag

heute

- Extremer Wettbewerb
- Unauskömmliche Preise
- Extrem kurze Termine
- Hohe Komplexität
- Generalunternehmer-Vergabe

- Hoher Subunternehmer-Anteil
- Oft Pauschalpreisvertrag

Voraussetzung: Misstrauen durchbrechen, Vertrauen in konstruktive Zusammenarbeit schaffen

Zur Optimierung der Ausführung eines Bauprojekts ist Vertrauen in konstruktive Zusammenarbeit nötig. Im Bestreben, Fehlentwicklungen und Missbräuchen vorzubeugen, darf nicht Misstrauen Maßstab sein. Missbrauch und Fehlentwicklungen müssen an ihren Ursachen bekämpft werden. Das hat Voraussetzungen:

- Die Diskussion ist zu versachlichen, die Ursachen sind transparent zu machen.
- Für richtiges Verhalten sind Anreize zu bieten.
- Zwischen den am Bau eines Projekts Beteiligten ist durch formelle oder informelle Abmachungen und Verhaltensregeln Vertrauen, Reputation usw. aufzubauen.

EthikManagementsystem kann Verrechtlichung des Baugeschehens weitgehend begrenzen

Ein EthikManagementsystem zur Qualitätssicherung für die Einhaltung der Rechtsordnung und Unternehmenskultur kann sich hier als zentrale Weichenstellung erweisen, die Verrechtlichung des Baugeschehens weitgehend begrenzen. Der Verrechtlichung unterworfen werden muss dann nicht mehr das Baugeschehen in jedem einzelnen Glied der Kette. Von den Beteiligten muss nur jeweils der Nachweis des Bestehens der Einhaltung eines solchen Qualitätssicherungssystems erbracht werden. Hier wird akzeptiert, dass der Bauvertrag zwangsläufig ein unvollständiger Vertrag ist. Er wird nicht als zu bewältigendes Risiko begriffen, sondern als Chance genutzt. ■

Verkehrsinfrastruktur: Perspektive durch private Betreibermodelle

Trotz Baureife bleibt Straßenbau ohne Finanzierung

Nur 29,4 Millionen DM bewilligt der Bund dem Freistaat Bayern bis einschließlich 2002 für den Beginn neuer Maßnahmen im Bundesfernstraßenbau. Der Bedarf allein für die 50 dringenden anstehenden Baumaßnahmen liegt bei 2,6 Milliarden DM. Nach wie vor verweigert der Bund die Finanzierung selbst für baureife und für die wirtschaftliche Entwicklung so bedeutende Projekte wie den Lückenschluss der A 99 im Münchner Nordwesten. Die Begründung: Baureife sei nicht gegeben, eine Aufnahme in die Finanzplanung habe deshalb keine Grundlage. Tatsache ist:

- Die Planfeststellung ist erfolgt, Baureife vorhanden.
- Die Finanzplanung des Bundes umfasst andernorts Projekte, für die eine Planfeststellung noch nicht gegeben ist. Beispiele: der Ausbau des Mainzer Rings (A 60) und – als privat zu finanzierende Maßnahme – der Hochmoselübergang B 50 (neu).

Insgesamt rückläufige Investitionen in Verkehrsinfrastruktur

Diese Fakten spiegeln den Stellenwert, der Investitionen in die Verkehrsinfrastruktur gegeben wird. In Zahlen: Die Ausgaben von Bund, Ländern und Gemeinden für Baumaßnahmen im Straßenbau sind von 1992 bis 1998 von 23,7 auf 19,8 Milliarden DM zurückgegangen und sinken weiter.

Verkehr bringt Wachstum

Für die Jahre 1965 bis 1990 ist belegt: Ohne Verkehrswachstum wäre die Bruttowertschöpfung in Deutschland um 537 Milliarden DM geringer ausgefallen. Dies entspricht etwa einem Viertel des gesamten Sozialprodukts.

Forderungen der Bauindustrie zur Infrastruktursicherung in Deutschland

Mobilität ist Grundvoraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung. Die Verkehrsinfrastrukturfinanzierung darf auch in Deutschland nicht an Haushaltszwängen scheitern. Deshalb fordert die Bauindustrie die Bundesregierung auf, folgenden Maßnahmenkatalog konsequent umzusetzen:

Kurzfristige Maßnahmen

- Bereits erwirkte Planfeststellungsbeschlüsse werden vor Verfall geschützt.
- Alle baureifen Projekte, die dem Investitionsprogramm 1999 bis 2002 zum Opfer gefallen sind, werden auf ihre privatwirtschaftliche Realisierbarkeit überprüft.
- Die Realisierung wird auf der Grundlage eines auf Autobahnstrecken erweiterten Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetzes vorbereitet.

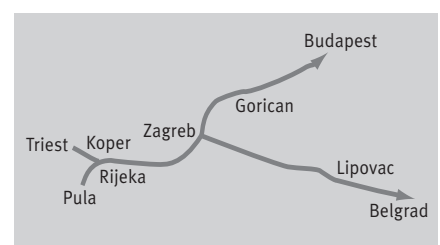
Langfristige Maßnahmen

- Die Verkehrswegefinanzierung wird durch die Überführung der Verkehrswege in privatwirtschaftliche Strukturen gesichert. Das dafür zu schaffende Finanzierungssystem
- zieht verursachergerecht die Nutzer zur Refinanzierung von Verkehrswegeinvestitionen und zur Deckung der Unterhaltskosten von Verkehrswegen heran,
 - legt Bau, Finanzierung und Betrieb von Verkehrsstrecken und Teilnetzen durch Konzessionsvergabe in die Hände privater Gesellschaften,
 - überführt letztendlich die gesamten Verkehrswege in der Bundesrepublik Deutschland in privates Eigentum.

Kroatien: Privat finanzierter Anschluss an Europa

Wie zentrale Verkehrsachsen durch private Mittel gesichert werden können zeigt derzeit Kroatien. Die Aufgabe: Zagreb zum Zentrum eines Autobahnnetzes zu machen, das die Republik Kroatien verkehrstechnisch und wirtschaftlich konsequent an Europa anbindet. Die Lösung: Ausbau und Betrieb erfolgt über Betreibergesellschaften, an denen Privatunternehmen die Mehrheit halten. Die Praxis:

- Für die Autobahnstrecken Zagreb-Gorican Richtung Budapest und Rijeka-Koper bzw. -Pula Richtung Italien sind bereits Konzessionen vergeben. Die Führung liegt im ersten Fall bei einem italienischen, im zweiten bei einem französischen Bauunternehmen.
 - Zur Konzession für die Strecke Zagreb-Rijeka läuft die Ausschreibung. Knapp 100 km müssen neu gebaut werden. Für den Ausbau sind insgesamt 1,215 Milliarden DM vorgesehen. Die bereits vorhandenen Streckenteile werden in die Betreiberkonzession einbezogen. An der Präqualifizierung haben sich auch mehrere renommierte deutsche Bauunternehmen beteiligt.
- Mit diesem Vorgehen wird Kroatien zu einer Drehscheibe für den internationalen Wirtschaftsverkehr in Südosteuropa. Die Wachstumseffekte für die kroatische Wirtschaft können kaum hoch genug geschätzt werden. ■



BBIV-Initiative „Gläserne Vergabe“ führt zu beachtlichen Teilerfolgen

In der i.d.-Ausgabe 5/1999 wurde erstmalig über die Verbandsinitiative „Gläserne Vergabe“ berichtet. Die verbandlichen Bemühungen für eine faire und transparente Auftragsvergabe haben mittlerweile zu beachtlichen Teilerfolgen geführt.

Wichtige VOB/A-Änderungen erreicht

So hat der Hauptausschuss Allgemeines des Deutschen Verdingungsausschusses für Bauleistungen (DVA) im Zuge seiner Arbeiten zur VOB 2000 nachfolgende – und zum Teil auf Anträge Bayerns zurückgehende – Änderungen der VOB/A beschlossen:

- Nur noch ausnahmsweise Aufnahme von Bedarfspositionen in die Leistungsbeschreibung sowie Aufnahme von angehängten Stundenlohnarbeiten in die Leistungsbeschreibung nur noch in dem unbedingt erforderlichen Umfang. Während die Ausschreibung von Bedarfspositionen und angehängten Stundenlohnarbeiten in der VOB/A selbst bisher überhaupt nicht verankert gewesen ist, sieht nunmehr ein neugefasster § 9 Nr. 1 Satz 2 und 3 VOB/A folgendes vor: „Bedarfspositionen (Eventualpositionen) dürfen nur ausnahmsweise in die Leistungsbeschreibung aufgenommen werden. Angehängte Stundenlohnarbeiten dürfen nur in dem unbedingt erforderlichen Umfang in die Leistungsbeschreibung aufgenommen werden.“
- Angabe der Anzahl von Nebenangeboten und Änderungsvorschlägen sowie von Preisnachlässen nur an vom Auftraggeber bezeichneter Stelle.
- Unverzügliche Mitteilung der verlesenen und nachgerechneten Endbeträge der Angebote.
- Wertung von unbedingten Preisnachlässen nur an vom Auftraggeber bezeichneter Stelle.
- Bei EU-weiten Ausschreibungen Mitteilung der Merkmale und Vorteile des Angebotes des erfolgreichen Bieters sowie dessen Name an die aussichtsreichen Mitbewerber.

Strikte Vorgaben für den Bundesfernstraßenbau

Darüber hinaus hat das Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen (BMVBW) mit Schreiben vom 16.9.1999 die obersten Straßenbaubehörden der Länder ersucht, künftig bei der Vergabe und Ausführung von Bauleistungen im Bereich des Bundesfernstraßenbaus folgendes zu beachten bzw. sicherzustellen:

- Eindeutige Leistungsbeschreibung: Vor allem dann, wenn Ingenieurbüros mit der Aufstellung der Verdingungsunterlagen betraut würden, zeigten Erfahrungen, dass solche Leistungen der Ingenieurbüros häufig mit Fehlern behaftet seien und daher vor dem Versenden der Unterlagen

unbedingt vom Auftraggeber geprüft werden müssten. Die Einschaltung von Ingenieurbüros entbinde den öffentlichen Auftraggeber somit nicht von seinen Bauherrenaufgaben.

- Einräumung angemessener Angebotsfristen.
- Transparenz bei den Vergabeunterlagen u.a. durch organisatorische Sicherstellung der Einsichtnahme in die hierfür vorgesehenen Vergabeunterlagen.
- Zukünftig keine Bedarfspositionen und keine Positionen für Stundenlohnarbeiten mehr. Mit der Regelung, dass in Ausschreibungen von Baumaßnahmen der Bundesfernstraßen künftig keine Bedarfspositionen mehr zu verwenden und künftig auch keine Positionen mehr für Stundenlohnarbeiten vorzusehen seien, geht das BMVBW in diesen Punkten sogar noch über die vorgesehene Neuregelung von § 9 VOB/A hinaus.
- Klare Vorgabe zur Wertung von Wahlpositionen dergestalt, dass bei Grund- und Wahlpositionen von einer Gleichwertigkeit der ausgeschriebenen Leistung auszugehen sei, so dass nur die preisgünstigste Variante in der Nachrechnung und Wertung zu berücksichtigen sei.
- Mangelnde Bieterzuverlässigkeit bei wiederholten Rechenfehlern. Diesbezüglich gibt das BMVBW vor, dass im Falle wiederholter Rechenfehler von mangelnder Zuverlässigkeit des Bieters auszugehen sei.

Straßenbau: Bayern zieht nach

Die Oberste Baubehörde im Bayerischen Staatsministerium des Innern hat sich diesen Vorgaben des BMVBW weitestgehend angeschlossen und bittet die nachgeordneten Behörden, diese Festlegungen ab sofort im Bereich der Bundesfernstraßen, der Staatsstraßen und bei den im Zuständigkeitsbereich der staatlichen Straßenbauverwaltung liegenden Kreisstraßen zu beachten. Den Städten, Landkreisen und Gemeinden wird empfohlen, diese Regelungen auch in ihrem Zuständigkeitsbereich anzuwenden.

Mit diesen erreichten Verbesserungen bestehen demnach klare Vorgaben für den Bereich des Straßenbaus, die es jetzt konkret und konsequent umzusetzen gilt.

Dagegen wurden zwei weitere von Bayern im DVA eingebrachte Vorschläge, nämlich

- doppelte Einreichung von Angeboten,
 - Verlesen der Endbeträge auch so genannter Komplettnebenangebote
- bedauerlicherweise abgelehnt. Aus diesem Grund werden wir vor allem das Anliegen der zweifachen Einreichung von Angeboten unter Hinweis auf das positive Beispiel Schleswig-Holstein auf bayerischer Ebene weiterverfolgen. ■

Aktuelle Rechtsprechung

Kein Verzug des Auftraggebers bei

Leistungsverweigerungsrecht wegen Mängeln (§ 320 BGB)

Ein Verzug des Auftraggebers mit der Zahlung der Vergütung ist insoweit ausgeschlossen, als ihm wegen Mängel der vom Auftragnehmer erbrachten Leistungen ein Leistungsverweigerungsrecht zusteht.

BGH, Urteil vom 6.5.1999 – Az.: VII ZR 180/98 (NJW 1999, 2110)

Beratungspflicht des Verkäufers bei Kauf von Befestigungsmaterialien für Neuverfliesung eines Schwimmbades? (§§ 433 ff. BGB)

Dem Käufer steht gegenüber dem Verkäufer ein Schadensersatzanspruch aus positiver Vertragsverletzung wegen falscher Beratung nicht zu, wenn der Verkäufer den Kunden auf seine fehlende Fachkompetenz hingewiesen und danach lediglich eine eingeholte Telefonauskunft des Herstellers an diesen weitergegeben hat.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 23.2.1999 – Az.: 21 U 99/98 (Baurecht 1999, 506)

Fälligkeit des Werklohns – Prüffähigkeit der Schlussrechnung (§ 631 BGB)

1. Allein aus der Vereinbarung, gemeinsam das Aufmaß zu nehmen, läßt sich nicht schließen, die Parteien hätten damit eine Vereinbarung über die Fälligkeit des Werklohns getroffen.

2. Einer Schlußrechnung fehlt nicht deshalb die Prüffähigkeit, weil sie nicht nach den Positionen des Leistungsverzeichnisses aufgestellt ist, sondern auf frühere Abschlagsrechnungen Bezug nimmt, in denen die Leistungen prüfbar dargestellt sind.

BGH, Urteil vom 29.4.1999 – Az.: VII ZR 127/98 (EBE/BGH 1999, 212)

Erneute Bekräftigung der so genannten „Symptomrechtsprechung“ des BGH (§ 633 BGB)

Beim Mangelbeseitigungsverlangen ist mit einer hinreichend genauen Bezeichnung der „Manglerscheinungen“ (der „Symptome“ des Mangels) der Mangel selbst bezeichnet. Der Auftraggeber braucht die Ursachen der Symptome nicht zu bezeichnen. Unschädlich ist, wenn er zusätzlich – möglicherweise andere als später tatsächlich festgestellte – Ursachen für die Entstehung der Mängel angibt.

BGH, Urteil vom 3.12.1998 – Az.: VII ZR 405/97 (ZfBR 1999, 135)

1. Mit dem hinreichenden Vortrag der Mänglerscheinungen (Symptome) verbunden mit der Forderung nach einem Kostenvorschuss behauptet der Auftraggeber mittelbar, dass die Mängel vorliegen und dass er beabsichtigt, die Mängel zu beseitigen.

2. Der Umstand, dass der Auftraggeber prozessual vorrangig Minderung verlangt und hilfsweise mit einem Kostenvorschuss aufrechnet, rechtfertigt nicht die Annahme, der Auftraggeber wolle die Mängel nicht mehr beseitigen lassen.

BGH, Urteil vom 14.1.1999 – Az.: VII ZR 19/98

(Baurecht 1999, 631 = ZfBR 1999, 135 = IBR 1999, 206)

Fälligkeit des Werklohnanspruchs bei fehlender Abnahme und Beginn der Verjährungsfrist (§§ 633, 634, 640 BGB)

Behauptet der Auftraggeber von Bauleistungen, das Werk sei noch nicht mängelfrei fertiggestellt und deshalb von ihm nicht abgenommen worden, verlangt er jedoch andererseits ausdrücklich weder Fertigstellung noch Mängelbeseitigung, sondern ausschließlich Schadensersatz und Minderung, so ist die Bauleistung des Auftragnehmers endgültig abzurechnen und die Werklohnforderung unabhängig von einer Abnahme fällig.

Der Lauf der Verjährungsfrist für die Werklohnforderung beginnt in diesem Falle frühestens in dem Zeitpunkt, zu dem der Auftraggeber erstmals ausschließlich die angegebene Gewährleistungsansprüche geltend macht.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 5.11.1998 – Az.: 5 U 84/98

(Baurecht 1999, 494)

Beginn der Verjährungshemmung bei Mängelüberprüfung durch Sachverständigen (§ 639 Abs. 2 BGB)

Erklärt sich der Unternehmer damit einverstanden, einen Mangel anhand eines vom Besteller in Auftrag gegebenen Gutachtens zu prüfen, dann wird die Verjährung des Gewährleistungsanspruchs bereits mit dieser Erklärung und nicht erst mit Zugang des Gutachtens beim Unternehmer gehemmt.

BGH, Urteil vom 15.4.1999 – Az.: VII ZR 415/97

(BB 1999, 1351 = EBE/BGH 1999, 207 = IBR 1999, 306 ff.)

Nebenleistungen nach DIN als vergütungspflichtige Positionen im LV (§ 2 VOB/B)

Sind in dem einem Angebot zugrunde liegenden Leistungsverzeichnis solche Leistungen, die nach der einschlägigen DIN Nebenleistungen sind, als selbständige Positionen aufgeführt, sind sie auch zu vergüten.

OLG Celle, Urteil vom 12.11.1998 – Az.: 14 U 212/97

(Baurecht 1999, 494)

Kündigung durch AG wegen fehlender Bürgschaft bzw. Unbedenklichkeitsbescheinigung? (§ 8 Nr. 3 VOB/B)

Die Nichtvorlage der vertraglich vereinbarten Vertragserfüllungsbürgschaft sowie einer sog. Unbedenklichkeitsbescheinigung ist kein ausreichender Grund für eine außerordentliche Kündigung.

OLG München, Urteil vom 14.1.1998 – Az.: 27 U 397/97

(IBR 1999, 313)

Gewährleistung bei Außenputz (§ 13 VOB/B)

1. Sind Unebenheiten des Außenputzes ganz überwiegend auf die mangelhaften Vorarbeiten des Rohbauunternehmers zurückzuführen, so ist der Putzer von seiner Gewährleistungspflicht gemäß §§ 13 Nr. 3, 4 Nr. 3 VOB/B ausnahmsweise auch dann freigestellt, wenn er auf die mangelhaften Vorarbeiten nur mündlich hingewiesen hat, der Auftraggeber daraufhin aber erklärt hat, „er solle sehen, was er herausholen könne“.

2. Soweit aber die Außenputzarbeiten selbst darüber hinaus auch noch Ausführungsfehler aufweisen, die zu optischen Mängeln geführt haben, kann der Auftraggeber vom Putzer jedenfalls keine Totalerneuerung der Fassade verlangen, sondern nur Minderung der Vergütung gemäß § 13 Nr. 6 VOB/B, wenn der Putzer die Nachbesserungen wegen unverhältnismäßigen Aufwandes verweigert.

3. Die Minderung ist gemäß § 287 ZPO zu schätzen; sie bemisst sich nicht nach den Kosten der Mängelbeseitigung, da dies dem Sinn des § 13 Nr. 6 VOB/B zuwiderlaufen würde, sondern nach dem Grad der optischen Beeinträchtigung und dem verminderten Wert des optisch beeinträchtigten Werkes gegenüber dem Werk ohne diese optischen Mängel.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 16.6.1998 – Az.: 21 U 194/97

(Baurecht 1999, 498 = IBR 1999, 211)

Fälligkeit der Vergütung mit Schlussrechnung beim BGB-Werkvertrag (§ 14 Nr. 4 VOB/B)

1. Ein BGB-Bauvertrag kann unter Berücksichtigung des Verhaltens der Vertragspartner auch ohne ausdrückliche Vereinbarung dahin auszulegen sein, dass die Schlusszahlung von der Erteilung einer Schlussrechnung abhängig sein soll.

2. Wenn bei einem BGB-Bauvertrag die Schlussrechnung als Fälligkeitsvoraussetzung vereinbart ist, kann der Auftraggeber unter den Voraussetzungen des § 14 Nr. 4 VOB/B die Schlussrechnung auf Kosten des Unternehmers selbst erstellen.

3. Eine Fälligkeit ohne Erteilung der vereinbarten Schlussrechnung kommt allenfalls dann in Betracht, wenn der Auftraggeber dem Unternehmer eine angemessene Frist zur Vorlage der Schlussrechnung gesetzt hat und der Unternehmer dieser Obliegenheit nicht nachkommt.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 26.6.1998 – Az.: 22 U 207/97

(NJW-RR 1999, 527)

Keine Zahlungsverweigerung des AG nach Erhalt einer Gewährleistungsbürgschaft und Zahlungszusage (§ 17 Nr. 3, Nr. 4 VOB/B)

1. Übersendet der Auftragnehmer dem Auftraggeber eine vertragsgerechte Bürgschaftsurkunde zur Ablösung des Gewährleistungseinbehaltes und teilt der Auftraggeber nach Erhalt des Schreibens mit, dass er die Überweisung des Gegenwertes der Bürgschaftsurkunde veranlassen werde, so liegt darin ein Anerkenntnis des Auszahlungsanspruchs des Auftragnehmers.

2. Der Anspruch des Auftragnehmers auf Auszahlung des Gewährleistungseinbehalts ist mit Übersendung der Gewährleistungsbürgschaft fällig.

3. Gegen den Anspruch auf Auszahlung des Bareinbehalts nach Übergabe einer entsprechenden Bürgschaft kann jedenfalls mit bestrittenen Gegenforderungen nicht aufgerechnet werden.

OLG Brandenburg, Urteil vom 31.3.1998 – Az.: 11 U 143/97

(NJW-RR 1998, 1316)

Teilprivatisierte Justizvollzugsanstalt in Hessen

Bundesweit erste privat gebaute Justizvollzugsanstalt

Bis 2004 soll im osthessischen Schlüchtern die bundesweit erste Justizvollzugsanstalt entstehen, die von privaten Unternehmen geplant, gebaut und teilweise auch betrieben wird. Das neue Gefängnis soll rund 200 Millionen DM kosten und 500 Haftplätze bieten. Das neue Gefängnis wird einen staatlichen Direktor und einen privaten Verwaltungschef bekommen.

Vorbild Frankreich belegt klare Kostenvorteile

Vorbild für das Modell ist laut Justizminister Christian Wagner (CDU) Frankreich, wo Anfang der 90er Jahre 21 teilprivatisierte Gefängnisse mit insgesamt 13.000 Haftplätzen entstanden. Laut Wagner waren nach dortigen Erfahrungen Planung und Bau durch private Firmen um rund 25 % günstiger als bei einem entsprechenden Vorhaben in staatlicher Regie. Der teilprivate Betrieb liege um 10 bis 15 % unter dem staatlicher Gefängnisse.

Die Vertragsverhandlungen mit potentiellen Anbietern sollen im Jahr 2001 abgeschlossen werden.

Berufsorientierung durch Praxisseminare

Zum 13. Mal führte der BBIV im Wintersemester 1999/2000 in enger Zusammenarbeit mit den Lehrstühlen für Massivbau sowie Tunnelbau und Betriebslehre seine traditionellen Praxisseminare für Bauingenieurstudentinnen und -studenten des Abschlusssemesters der TU München durch.

Bauen in allen Facetten demonstriert

Der Trägerverein „Praxisseminare an der TU München“, der von den Mitgliedsunternehmen getragen und von Dipl.-Ing. Herbert Fröhlich geleitet wird, stellte in diesen Veranstaltungen wiederum zwei attraktive Bauprojekte vor: Im Schlüsselfertigbau wurde das Projekt „Seehotel Überfahrt“ am Tegernsee von der Hauptniederlassung der Hochtief AG, München, präsentiert. Das zweite Projekt befasste sich mit dem Bau der U-Bahn-Linie 1 West, Los 8 in München, welches von der Firma Wayss & Freytag AG, Ingenieurbau Süd, München, vorgestellt wurde. Beide Bauprojekte zeigten in anschaulicher Weise alle Facetten des Bauens aus bautechnischer, planungsrechtlicher und wirtschaftlicher Sicht.

Von der Theorie in die Praxis

Die beiden Seminarverantwortlichen, Dipl.-Ing. Gottfried Kuhlmann, der das U-Bahn-Projekt in München betreute, und Dipl.-Ing. Ulrich Saalfrank, zuständig für den Hotelneubau am Tegernsee unterstrichen in ihren Statements die große Bedeutung dieser Praxisseminare für die spätere Berufsorientierung. Als besonders positiv wertete Univ.-Professor Dr.-Ing. Hans-Jürgen Bösch, Lehrstuhl für Tunnelbau und Baubetriebslehre, die Baustellenbesuche, die den beteilig-

ten Studenten einen aktuellen und realen Einblick in die Bauwirklichkeit verschaffen konnten.

Studienzugang mit Zertifikat

Am Schluss der Veranstaltung händigten der Dekan der Fakultät für Bauingenieur- und Vermessungswesen an der TU München, Univ.-Professor Dr.-Ing. Martin Faulstich, gemeinsam mit Univ.-Professor Dr.-Ing. Peter Mayer, Lehrstuhl für Tunnelbau und Baubetriebslehre, den 50 Studentinnen und Studenten die Teilnehmerzertifikate aus.

Qualitätssicherung in der Wirtschaftsethik

EMB e.V. wirkt in neuem Standardisierungsausschuss mit

Der Vorsitzende des EthikManagement der Bauwirtschaft, Dipl.-Kfm. Helmut Däschlein, wirkt mit im neu gegründeten Standardisierungsausschuss des Zentrums für Wirtschaftsethik (ZfW), Konstanz.

Dieses 14-köpfige Gremium zielt darauf ab, durch die Entwicklung allgemein verbindlicher Standards Qualitätssicherung für EthikManagementsysteme zu betreiben. Dem Standardisierungsausschuss gehören u.a. Vertreter von BASF, BDA, KPMG und TÜV Mitte an.

Ordnen statt verordnen

Zum EthikManagement der Bauwirtschaft stellte Däschlein aus diesem Anlass fest: „Ordnen statt verordnen – das ist Grundprinzip des EthikManagement, und es bewährt sich, sowohl in den Unternehmen als auch in unserem Bemühen, durch mehr Transparenz der ‘Gläsernen Vergabe’ näher zu kommen.“

Wir übermitteln den Jubilaren
unsere herzlichsten Glückwünsche

Rudolf Stroh
München

70. Geburtstag am 3.3.2000

Herr Stroh ist seit 1987 Mitglied des
Rechnungsprüfungs-Ausschusses des
BBIV.

Dipl.-Ing. Peter Wegerer
Technischer Leiter der Niederlassung
München
der Bilfinger + Berger Bauaktiengesellschaft

50. Geburtstag am 8.3.2000

Herr Wegerer ist seit 1997
Mitglied des Beirates des BBIV.

**Professor Dr. oec.
Franz Schröcksnadl**
Unterpfaffenhofen

75. Geburtstag am 19.3.2000

Herr Dr. Schröcksnadl war von 1975
bis 1985 Mitglied des Vorstandes des
Bayerischen Bauindustrieverbandes.
Sein exzellentes Fachwissen in sozial-
politischen und betriebswirtschaftli-
chen Fragen brachte er in den Sozial-
politischen Ausschuss, dessen Vorsit-
zender er von 1975 bis 1985 war, so-
wie als Mitglied der betriebswirt-
schaftlichen Gremien des Verbandes
ein.



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

15.2. bis 17.2.2000

Der Polier im SF-Bau

17.2.2000

Seminarreihe für „Bauleiter 2000“:

Modul 9 – Von der Kalkulation bis zur Abrechnung

17.2./18.2.2000

Moderne Vermessungstechniken
– der Elektronische Tachymeter

23.2./24.2.2000

Abnahme und Gewährleistung von VOB und BGB

29.2./1.3.2000

Zeitmanagement – Steigerung der Arbeitseffizienz

2.3./3.3.2000

Kalkulation und Kostenrechnung für Poliere

9.3./10.3.2000

Projektorganisation für Poliere

21.3.2000

Bauleitertaufgaben bei der Vertragsabwicklung
nach VOB und BGB

28.3./29.3.2000

VOB in der Polierpraxis



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

14.2. bis 18.2.2000

Bauleiter im SF-Bau

15.2. bis 18.2.2000

SiGe-Koordinator

16.2.2000

Insolvenz am Bau

21.2. bis 25.2.2000

Kanalbau Grundkurs

28.2./29.2.2000

MS-Projekt – Grundlagen

29.2./1.3.2000

Herstellen, Verarbeiten und Prüfung von Beton

2.3./3.3.2000

Moderne Vermessungstechniken für Bauleiter

3.3.2000

VOB in der Polierpraxis

9.3.2000

Eisenbahn-Oberbau-Simo-Schulung

9.3.2000

Konstruktive Betriebsvereinbarung

9.3./10.3.2000

Excel für Einsteiger

13.3./24.3.2000

Pflasterbau Grundkurs

Zahlen zur Lage der Bauwirtschaft in Bayern

Bauleistung

Bauproduktion ¹⁾ Geleistete Arbeitsstunden (in 1000)	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	19.477	- 3,2 %	- 2,7 %
Wohnungsbau	8.687	- 5,1 %	- 3,0 %
Wirtschaftsbau	5.352	- 0,7 %	- 1,6 %
Öffentlicher Bau insg.	5.438	- 2,5 %	- 3,3 %
davon Öff. Hochbau	1.218	- 14,2 %	- 10,3 %
Straßenbau	1.983	+ 8,9 %	+ 1,4 %
Sonstigen Tiefbau	2.237	- 4,4 %	- 2,7 %

Produktionsindex ¹⁾ (arbeitstäglich) 1995 = 100	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	96,5	- 0,2 %	+ 0,2 %
Hochbau	93,9	- 2,6 %	- 1,7 %
Tiefbau	103,0	+ 5,7 %	+ 5,0 %

Umsatz ¹⁾ ohne MwSt. in Mio. DM	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	3.624,8	+ 14,4 %	+ 4,1 %
Wohnungsbau	1.415,6	+ 11,4 %	+ 4,1 %
Wirtschaftsbau	1.115,6	+ 16,6 %	+ 9,3 %
Öffentlicher Bau insg.	1.093,6	+ 16,1 %	- 1,1 %
davon Öff. Hochbau	241,4	+ 5,3 %	- 7,2 %
Straßenbau	414,2	+ 36,7 %	+ 2,5 %
Sonstigen Tiefbau	438,0	+ 6,9 %	- 0,2 %

Lohnkosten

Bauhauptgewerbe ¹⁾ in DM	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Lohnsumme je gel. Arbeitsstunde	35,49	+ 1,3 %	+ 1,3 %
Gehaltssumme je Angestellten	6.977	- 0,2 %	+ 1,2 %
Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten	4.922	- 0,5 %	+ 2,4 %

- 1) Vorläufige Ergebnisse
- 2) Nur Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten
- 3) Preisbereinigt mit den in dieser Gliederung nur für das Bundesgebiet vorliegenden Preisangaben; insoweit vorläufige Werte
- 4) Offene Stellen und Arbeitslose Bauhauptgewerbe
Kurzarbeiter Bauhauptgewerbe

Quellen: Bayerisches Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung
ifo-Institut für Wirtschaftsforschung
Landesarbeitsämter Bayern

Baunachfrage

Auftragseingang ^{1/2)} Inland in Mio. DM	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
nominal			
Bauhauptgewerbe	1.386,0	- 12,9 %	+ 12,1 %
Wohnungsbau	467,1	+ 23,7 %	+ 17,6 %
Wirtschaftsbau	507,7	- 25,1 %	+ 8,0 %
Öffentlicher Bau insg.	411,2	- 23,3 %	+ 12,3 %
davon Öff. Hochbau	113,4	- 28,8 %	+ 2,9 %
Straßenbau	121,9	- 36,0 %	+ 22,9 %
Sonst. Tiefbau	175,9	- 5,7 %	+ 10,2 %
preisbereinigt³⁾ (real)			
Bauhauptgewerbe	•	- 12,7 %	+ 13,3 %
Wohnungsbau	•	+ 24,0 %	+ 18,4 %
Wirtschaftsbau	•	- 24,8 %	+ 9,2 %
Öffentlicher Bau insg.	•	- 23,3 %	+ 13,3 %
davon Öff. Hochbau	•	- 28,5 %	+ 4,0 %
Straßenbau	•	- 36,4 %	+ 23,3 %
Sonst. Tiefbau	•	- 5,3 %	+ 11,6 %

Baugenehmigungen für Hochbauten in 1000 m ³ Rauminhalt	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Wohngebäude	3.008	- 13,4 %	- 3,8 %
Wirtschaftsgebäude	4.128	+ 8,9 %	+ 11,3 %
Öffentliche Gebäude	208	- 11,9 %	- 30,9 %

Auftragsbestände Bauindustrie			
Reichweite in Monaten	Dez. 1999	Nov. 1999	Dez. 1998
Bauindustrie	3,6	3,5	4,1
Wohnungsbau	2,7	2,5	2,6
Wirtschaftsbau	5,0	5,0	5,0
Öffentlicher Bau insg.	3,1	3,0	4,1
davon Öff. Hochbau	2,8	2,6	4,1
Straßenbau	3,1	3,1	4,1
Sonst. Tiefbau	3,4	3,2	4,1

Arbeitsmarkt

Beschäftigte Bauhauptgewerbe ¹⁾ Monatsdurchschnitt	Nov. 1999	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Nov. 1999 gegenüber Vorjahr
Tätige Inh., Mitinhaber	12.816	+ 1,9 %	- 3,1 %
Kaufm. u. techn. Angestellte	32.660	- 1,8 %	- 1,3 %
Facharbeiter	99.632	- 0,7 %	- 3,5 %
Fachwerker	30.990	- 4,0 %	- 4,8 %
Gewerbl. Auszubildende	10.649	- 3,8 %	- 6,7 %
Insgesamt	186.747	- 1,4 %	- 3,5 %

Arbeitsmarkt ⁴⁾ Monatsende	Offene Stellen	Arbeitslose	Kurz- arbeiter
Dezember 1999	1.720	21.785	893
Dezember 1998	1.736	28.778	1.748
Dezember 1997	1.575	29.868	2.769
November 1999	2.133	11.809	520

Informationsdienst
des Bayerischen
Bauindustrieverbandes e.V.
Febr. 2000 · 45. Jahrgang

i².id.

80331 München

Oberanger 32
Telefon 0 89/23 50 03-0
Telefax 0 89/23 50 03-70
Postanschrift:
Postfach 33 02 40
80062 München
info@bauindustrie-bayern.de

90403 Nürnberg

Katharinengasse 24
Telefon 09 11/99 20 70
Telefax 09 11/99 20 730
info.nuernberg@bauindustrie-bayern.de

93047 Regensburg

Hemauerstraße 6/IV
Telefon 09 41/5 48 90
Telefax 09 41/5 31 96
info.regensburg@bauindustrie-bayern.de

86150 Augsburg

Gratzmüllerstraße 3/II
Telefon 08 21/3 62 60
Telefax 08 21/15 09 52
info.augsburg@bauindustrie-bayern.de

95028 Hof

Jägerzeile 77
Telefon 0 92 81/40 82 05
Telefax 0 92 81/40 82 03
info.hof@bauindustrie-bayern.de

www.bauindustrie-bayern.de