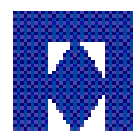




Informationsdienst
des Bayerischen
Bauindustrieverbandes e.V.
Sept. 2000 · 45. Jahrgang

i.d.

9



**Bayerische
Bauindustrie**

Impulse
Zukunft Bahn? 2

Bauwirtschaft und Konjunktur
Der Immobilienmarkt aus Sicht der Bauindustrie 3

Berufsbildung
Berufliche Bildung: Ausbildungschancen nutzen 5
Droht eine Bauingenieurlücke?
Neue Werbeinitiative des BBIV 6

Recht
Aktuelle Rechtsprechung 7

Vorschau
Seminare und Veranstaltungen 9

Persönliches 10

Bauwirtschaft und Konjunktur
ifo-Geschäftsklima Bau: Schaubilder 11

Statistik 12



Impressum

Herausgeber:
Bayerischer
Bauindustrieverband e.V.
München

Verantwortlich für den Inhalt:
Rechtsanwalt Gerhard Hess

Redaktion:
Dr. Benedikt Rüchardt

Titelbild:
Moderne Steuerungstechnik
als Baustein in der Hydraulik-
ausbildung im Bauindustrie-
Zentrum Stockdorf.

Foto: Helmut Bergtold

Die Bahn kommt. Der Satz ist prägnant, der Satzbau pflegeleicht und übersichtlich, die Botschaft verbraucherfreundlich. Die Bahn kommt. Wenn sie doch nur auch endlich ankäme.

Zum Beispiel in der Zukunft, in die sie gehört. Europas größter Verkehrsträger wäre nämlich wie geschaffen dafür, als greifbare Dauer-Vision, Unterabteilung Hightech, stets ganz vorne zu fahren, als erster Waggon vom Fortschritts-Zug. Und weil Verkehrswegepolitik eigentlich vorweggenommenes

Vorausdenken ist, kann eine sinnvolle Verkehrswegepolitik gar nicht

gedacht werden ohne die Bahn.

So weit, so schlimm. Der greifbaren Dauer-Vision fehlen nämlich die Visionen. Die Bahn verfügt zwar über eine hinreichende Menge Zukunft, aber die ist schon gute hundertfünfzig Jahre alt und liegt weit hinter ihr; sie misst sich an den Planungsvorgaben der Väter und Vorfäter, die heute noch den Streckenraster abgeben. Der Rest ist Tristesse. Kostenmanagement pur, Planwirtschaft, kurzatmige Konzepte. Ein schon kaum noch restriktiv zu nennendes Investitionsverhalten. Zitierfähig ist dieses Verhalten nur, wo man demonstrieren möchte, wie schnell ein gigantisches Anlagevermögen verkommen kann, wenn man laufende Investitionen sparen will. Das Schienennetz verrottet, marode Strecken werden aufgegeben. Ex und hopp. Das „Unternehmen Zukunft“ konsumiert die Substanz. Soweit es sie noch gibt. So ist es, so muss es nicht sein, und bleiben muss es so schon gar nicht. Aber wie immer – am Anfang muss das Bewusstsein stehen. Neues Bewusstsein. Am Anfang steht „mitnehmende“ Begeisterung für Hightech auf neuen Gleisen. Das alles auf dem soliden Fundament eines Investitionsverständnisses, das es erlaubt, an eine Zukunft überhaupt erst zu denken.

Denn das kann's ja wohl nicht sein, dass das bevölkerungsreichste Land in der EU, mitten im ganz neu zusammenwachsenden Wirtschaftsraum Europa liegend und vor anderen Regionen ausgezeichnet durch eine schier unglaubliche Dynamik der rasant wachsenden Verkehrsströme, dem „Unternehmen Zukunft“ dieselbe nicht bieten könne. Die Bahn muss nur selber die Idee dazu haben.

Und wollen dürfen. Denn der privatisierten Behördenbahn sind immer noch zu viele Fuß- und Kopffesseln angehängt.

Vielleicht ist über der Bahn der Zukunft die Zukunft der Bahn vernachlässigt worden. Fatal, wenn man Kostenmanagement mit Unternehmertum verwechselt. Und vergisst, dass Chancenmanagement mit Visionen durchmenget werden wollen. Die Zutaten jedenfalls stimmen, die Voraussetzungen und Grundlagen auch. Wenn visionäre Kraft, unternehmerische Dynamik und Phantasie zusammenkommen, überdies noch so handfeste Sachen wie die Bereitschaft zum Investieren in ein hochleistungsfähiges Schienennetz, dann braucht's nur noch den Mut zur eigenen Courage. Aber es muss schnell gehen. Sonst ist der Zug abgefahren für die Bahn.

Zukunft Bahn?

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

Der Immobilienmarkt aus Sicht der Bauindustrie

Dieser Beitrag beruht auf einem Vortrag des Hauptgeschäftsführers des Bayerischen Bauindustrieverbandes, RA Gerhard Hess, am 30.6.2000 anlässlich eines Kolloquiums an der Universität Bayreuth zu Entwicklung, Struktur und neuen Herausforderungen des Immobilienmarktes.

Verdrängungswettbewerb stellt neue Anforderungen

Seit Jahren prägt ein anhaltender, harter Verdrängungswettbewerb die Bauwirtschaft, der vor allem im Öffentlichen Bau in aller Regel als reiner Preiswettbewerb ausgetragen wird. Zug um Zug werden immer neue Rationalisierungsspielräume in den Bauabläufen gesucht und mobilisiert. Der Bauprozess allein wird weitere große Produktivitätsschritte nicht mehr bieten können.

Bayerns Bau erlebt Strukturwandel

Veränderte Wettbewerbsbedingungen:

- Europäisch vernetztes Denken und Handeln: Wettbewerb der europäischen Lohn- und Sozialsysteme auf Bayerns Baustellen.
- Rascher Produktivitätsfortschritt durch Hightech und neue Organisationsformen.
- Automatisierung und Vorfertigung schreiten voran. Bayerns Bauindustrie ist so leistungsfähig wie noch nie.

Bau- und Immobilienmärkte nähern sich einander an

Rolle und Aufgaben der Bauindustrie sind mitten im Wandel. Gleichzeitig kommen sich die Bau- und die Immobilienmärkte näher. Ein Bauunternehmen kann ebenso wenig die Gesetzmäßigkeiten der Immobilienwirtschaft außer Acht lassen wie eine Im-

mobilienfirma es sich nicht leisten kann, die Gesetzmäßigkeiten der Baumärkte zu ignorieren. Diese Tatsache sich vernetzender Märkte wird von vielen Beteiligten – s. Philipp Holzmann oder die LWS – auch schmerzhaft erlebt.

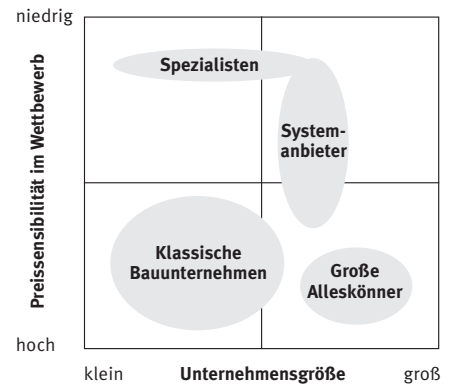
Das moderne Bauunternehmen liefert eine Fülle von Dienstleistungs-Know-how von der Detail-Planung und Abwicklung von Baumaßnahmen über die handwerkliche und maschinelle Arbeit auf der Baustelle, das Subunternehmermanagement und die Logistik bis hin zur Sicherung der zeitlichen, technischen, rechtlichen und Umweltqualität von Bauwerk und Bauprozess.

Von der Massenware zum intelligenten Produkt

Immer mehr leistungsfähige Unternehmen sehen sich gezwungen, den reinen Massenmarkt austauschbarer Leistungen zu verlassen. Gesucht werden „intelligente“ Produkte, die dem eigenen Unternehmen entscheidende Wettbewerbsvorteile sichern. In der Praxis geschieht dies schon seit langem:

- Durch aufwendige Nebengebote und Sondervorschläge im Rahmen von Ausschreibungsverfahren nehmen Bauunternehmen dem Bauherrn und Architekten Planungsleistungen ab, um sich im Wettbewerb mit dem besseren Produkt zu behaupten.
- Der „Schlüsselfertigbau“ ist auf dem Vormarsch, gerade im Industriebereich, der besonders auf Kosten und Zeit achtet.
- Zunehmend errichten Unternehmen nicht nur Gebäude, sie betreiben diese auch. Denn Bauprojekte sind dann am wirtschaftlichsten, wenn über eine enge Verzahnung der Planungs-, Bau- und Betriebsphasen hinweg optimiert werden kann.

Anbietertypologie mittelständischer Bauunternehmen 2000



Quelle: Studie: Szenarien und Strategien für mittelständische Bauunternehmen in Europa, S. 111

Zukunftskonzept Facility Management

Die Möglichkeiten der Gestaltung von Produkten wachsen rapide an, wenn bereits in die Planung eines Bauwerks das Wissen aus der Bauphase einfließen kann. Weitere Verbesserung entsteht, wenn das Know-how für den späteren Betrieb zur möglichst frühzeitigen Optimierung des Bauwerks herangezogen wird, wie dies bei Gewerbeimmobilien seit etwa Ende der 80er Jahre als „Facility Management“ geschieht. Dadurch ist aus heutiger Sicht eine Marktentwicklung vorgezeichnet, welche die Bauindustrie verstärkt zwingt, die Erbringung reiner Bauleistungen auf der Baustelle mit einem wachsenden Anteil an Dienstleistungen zu ergänzen.

Der Immobilienmarkt bietet erhebliche Chancen

Ein Blick auf den Wohnungsbau, den Wirtschafts- und Gewerbebau und den Öffentlichen Bau und die zugehörigen Immobilienmärkte bestätigt die gewaltigen Umwälzungen und Chancen, die sich aus dem Zusammenwachsen von Bau- und Immobilienmarkt ergeben.

Baufertigstellungen in Deutschland

Angaben in 1000



Quelle: Stat. Bundesamt/DIW

*Prognose

Wohnungsbau hat Zukunft

Das bestehende Interesse der Politik, die Wohneigentumsquote zu steigern und gleichzeitig private Ergänzungen zur Altersvorsorge zu fordern und – hoffentlich – auch zu fördern, wird den Neubau von Wohnraum erheblich begünstigen. Gleichzeitig wird angesichts der anhaltend zu hohen Bodenpreise versucht, möglichst günstige Bauformen für Wohnraum zu schaffen. Diese Faktoren dürften zu einer anhaltenden Belebung des Wohnungsbaus führen, einschließlich des sich heute eher verhalten entwickelnden Mehrfamilienhausbaus.

Perspektiven des Gewerbebaus

Der Gewerbebau war in den vergangenen Jahren seit der Rezession im Jahr 1993/94 zunächst rückläufig. Aber auch im Zuge der allgemeinwirtschaftlichen Erholung der vergangenen Jahre erholte sich der Wirtschaftsbau bislang nur zögernd, vorrangig wohl aufgrund von Unsicherheiten der Investoren hinsichtlich der Steuer- und Abgabenpolitik des Staates. Gleichwohl gibt es Signale für eine mittelfristig unverzichtbare Ausweitung des Marktes für Gewerbeimmobilien und einen Aufschwung im Gewerbebau. Immer mehr Branchen und Geschäftsbereiche, man denke nur an die Bahn AG oder die Bundeswehr, erkennen, dass der Immobilienbesitz nicht totes Unternehmenskapital sein kann, sondern dass auch die teils erheblichen, in Flächen und Gebäude investierten Mittel einen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten müssen.

Baumärkte sind Immobilienmärkte

Für Wohnungs-, Gewerbe- und Industrie- wie Öffentlichen Bau gilt gleichermaßen:

- Veränderungen im Preisgefüge bestimmen den Baumarkt.
- Der Zwang zur Mobilisierung „toten“ Immobilienkapitals wächst.
- Mobilisierung erfordert engere Verzahnung der Bauwirtschaft mit der Immobilienwirtschaft.

Privatisierung gibt öffentlicher Hand neue Spielräume

Auch der klassische Öffentliche Bau entdeckt Zug um Zug die Bedeutung des in öffentlicher Hand befindlichen Immobilienbesitzes. Bisher gibt es keinen Immobilienmarkt, nur einen Baumarkt für öffentliche Verwaltungsgebäude. Aber zunehmend beginnt die Öffentliche Hand die wirtschaftliche Nutzung ihrer Liegenschaften zu hinterfragen. Und im kaum mehr fi-

nanzierbaren Unterhalt öffentlicher Infrastruktur wird über kurz oder lang echte Privatisierung bislang staatlicher Aufgaben Abhilfe schaffen, ohne den Staat in der Wahrnehmung seiner hoheitlichen Aufgaben zu beschränken.

Perspektiven des neuen Baumarktes erschließen

All diesen Chancen und Herausforderungen stehen viele Beteiligte unvorbereitet gegenüber. Allzu häufig fehlen, etwa im öffentlichen Bereich, die einfachsten Grundlagen für ein Immobilienmanagement. Dabei sind die Perspektiven durchaus zu erschließen:

- So wird sich eine Kommune oder Behörde, die einen umfassenden, zentralen Überblick über ihr Immobilienkapital darstellt, ein erhebliches wirtschaftliches Potential erschließen können.
- Die oft genug existentiellen Risiken in der Prozesskette Bau lassen sich durch eine optimierte, von vorne herein durchdachte Abstimmung aller Phasen von der Planung über die Ausführung bis zum Betrieb erheblich minimieren.
- Das erhebliche juristische Streitpotential, das sich aus den vielfältigen Schnittstellenproblemen in der „Prozesskette Bau“ – Bauherr und Bauunternehmen, Immobilienbesitzer und Immobilienbetreiber sowie Eigentümer und Mieter – ergibt, ist nie im Gegeneinanderwirtschaften, nur im Kompromiss optimal zu bewältigen.

Fazit

Abschließend lässt sich festhalten, dass die Zukunft und der wirtschaftliche Erfolg der Bauindustrie maßgeblich geprägt sein werden von der Fähigkeit, die Synergieeffekte zu nutzen, die sich aus einem konsequenten Zusammenspiel von Bau- und Immobilienmarkt ergeben. ■

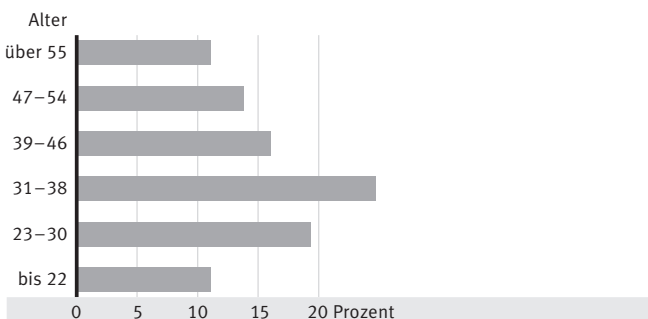
Berufliche Bildung: Ausbildungschancen nutzen

Die Voraussetzungen für Hauptschulabgänger wie auch für die Bauwirtschaft, die Ausbildungschancen gemeinsam zu nutzen, waren nie besser als heute: Die Zahl der Hauptschulabgänger wird noch bis zum Jahre 2005 ansteigen, dann aber deutlich zurückfallen. Altersbedingt werden viele gewerbliche Arbeitnehmer und Poliere ausscheiden. Die ab 1.7.1999 geltende neue Stufenausbildungsverordnung Bau sichert für die Betriebe die Möglichkeiten für eine optimale praxisnahe Ausbildung.

Generationenwechsel am Bau bringt Ausbildungsbedarf

Der Altersschwund im Bereich der gewerblichen Arbeitnehmer verbessert die Chancen für den Nachwuchs. Die Alterspyramide schiebt sich unaufhaltsam nach oben. So macht die Gruppe der 31- bis 38-jährigen 1999 bereits 24,8 % der Gesamtzahl der gewerblichen Arbeitnehmer aus.

Altersstruktur der gewerblichen Arbeitnehmer Bau Bayern 1999



Auch bei den Polieren bringt das altersbedingte Ausscheiden Ausbildungsbedarf gerade für die bayerische Bauindustrie. Personalkonzentration im gewerblichen Bereich erhöht den Bedarf an mittleren Führungskräften. Weil nur jeder siebte Auszubildende für eine derartige Führungsposition geeignet ist, muss die Bauindustrie die Ausbildung langfristig erheblich steigern, um ihren Polierbedarf decken zu können. In den nächsten Jahren wird sich mit dem altersbedingten Ausscheiden der Poliere ein außerordentlicher Nachwuchsbedarf als Chance für die Hauptschulabgänger auftun.

Betriebsnahe Ausbildung

Nachdem der BBIV bereits 1999 eine betriebsnahe Ausbildung und einen vom Berufsschulunterricht weitestgehend befreiten ersten Ausbildungsabschnitt als betriebliche Ausbildungsphase beim Bayerischen Staatsministerium

für Unterricht eingefordert hatte, sind jetzt die Berufsschulen angewiesen worden, ab sofort die ersten drei Ausbildungsmonate zu Beginn der Ausbildung von September bis November weitestgehend von Berufsschulunterricht freizuhalten, bzw. diesen auf maximal 2 Wochen zu begrenzen.

Vorteile für den Ausbildungsbetrieb:

- Intensives Kennenlernen und Testen der neuen Azubi (dreimonatige Probezeit),
- Vermittlung der Betriebsphilosophie,
- frühe Vermeidung von betriebsspezifischer Praxis.

Vorteile für den Azubi:

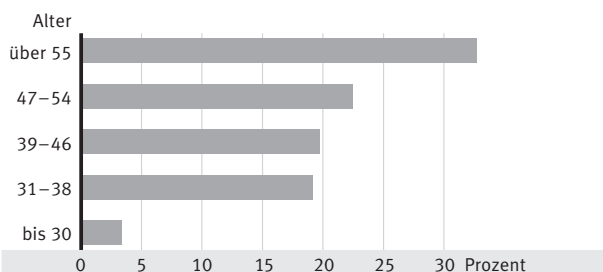
- Echte Praxis zu Beginn der Ausbildung (Praxis statt Schule),
- Kennenlernen des gewählten Ausbildungsberufes (Berufswahlentscheidung),
- Kennenlernen des Ausbildungsbetriebes („Corporate Identity“).

Vorteile für die Branche:

- Motivierte Azubi durch praxisnahe Ausbildung,
- Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft (Betriebe wissen, warum und wen sie ausbilden).

Insgesamt werden sich die Berufschulblöcke dann zu Beginn der Ausbildung in die zweite Hälfte des ersten Ausbildungsjahres verlagern. Betriebe (überbetriebliche Ausbildungszentren) und Berufsschule werden in gemeinsamer Verantwortung entsprechend Stufenausbildungsverordnung praxisorientierte Ausbildungsblöcke organisieren. In Bayern gelten nachstehende zeitliche Vorgaben für das erste Ausbildungsjahr: 17 Wochen betriebliche Ausbildung/ 20 Wochen überbetriebliche Ausbildung/ 15 Wochen Berufsschule. ■

Altersstruktur Poliere Bau Bayern 1999



Droht eine Bauingenieurlücke? Neue Werbeinitiative des BBIV

Seit 5 Jahren rückläufige Erstsemesterzahlen

Wird Ingenieurnachwuchs Mangelware? Die aktuellen Statistiken bestätigen diese Befürchtung: Schon seit 5 Jahren sind die Erstsemesterzahlen bei den Bauingenieuren rückläufig. So lag mit 7.381 Bauingenieurstudienanfängern die Erstsemesterzahl bundesweit im Kalenderjahr 1999 um rund 12 % unter dem Vorjahreswert (siehe Grafik). Technische Hochschulen und Universitäten waren dabei von dieser Negativentwicklung am stärksten betroffen. Die Konsequenz: In vier bis fünf Jahren werden allenfalls 4.000 junge Bauingenieure dem Baumarkt zur Verfügung stehen.

Werbeinitiative bei bayerischen Gymnasien

Aufgrund dieser Entwicklung hat nun der BBIV bei den bayerischen Gymnasien eine neue Werbeinitiative gestartet. Ziel dieser Kampagne ist es, auf das attraktive Bauingenieurstudium an den bayerischen Hoch- und Fachhochschulen sowie auf die hervorragenden Berufs- und Karrierechancen in der bayerischen Bauindustrie aufmerksam zu machen. Das Angebot des Verbandes und seiner Mitgliedsunternehmen bezieht sich auf vielfältige Hilfestellungen, die die Gymnasien in Anspruch nehmen können:

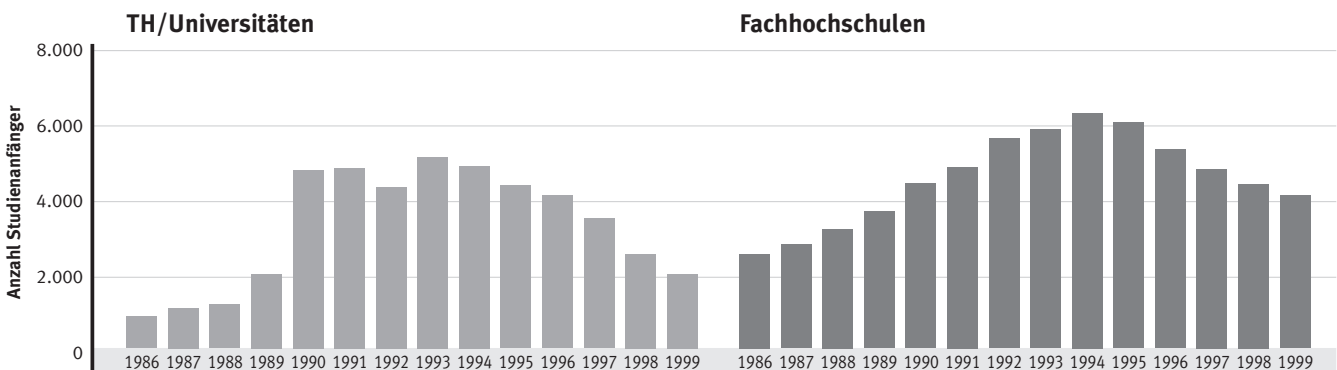
- Durchführung von Praktikervorträgen in Abschlussklassen
- Vermittlung von Praktika und Patenschaften
- Zusendung von Informationen über die Bauwirtschaft und die Bauingenieurberufe.

Die ersten Rückmeldungen von den Gymnasien sind vielversprechend und zeigen das Interesse an entsprechenden Kontakten mit der bayerischen Bauindustrie. ■

Attraktive Aufgaben des Bauingenieurs im Bauunternehmen

Die Arbeit im Bauunternehmen eröffnet den jungen Bauingenieuren ein breites Aufgabenspektrum – von der Planung über die Konstruktion und Berechnung bis zur Ausführung. Der Hochschul- bzw. Fachhochschulabgänger wird auf sein künftiges Einsatzgebiet durch intensive Einarbeitung und Weiterbildung vorbereitet. „Learning by doing“ ist die Devise. Jedes Bauwerk ist ein Einzelstück, jede Baustelle hat ein anderes Umfeld und ganz spezielle Bedingungen. Jedes Bauvorhaben ist eine neue Herausforderung. Bauleitung ist Management. Auf dem Weg von der Planung bis zum Bauen bereiten die Bauingenieure den Einsatz von Baustoffen, Geräten und Fachpersonal vor. Damit das „Team vom Bau“ erfolgreich arbeiten kann, muss der Bauleiter führen, koordinieren, organisieren. Er ist verantwortlich für den termingerechten und wirtschaftlichen Ablauf seiner Baustelle, aber auch für die Qualität des Bauwerks. Nicht jede Baustelle dient dem Neubau. Allein in Westdeutschland werden jährlich 150 Milliarden DM für die Modernisierung und Instandhaltung der Bausubstanz aufgewendet. Das entspricht rund 40 % des gesamten Bauvolumens. Auch hier finden die Bauingenieure ein interessantes Tätigkeitsfeld. Bauunternehmen bieten vielseitige und bei persönlichem Erfolg auch schnelle Aufstiegsmöglichkeiten – zum Oberbauleiter, zum Abteilungsleiter oder sogar zum Niederlassungsleiter. Darüber hinaus eröffnet sich häufig die Möglichkeit, im Auftrag deutscher Unternehmen an Bauprojekten im Ausland mitzuarbeiten.

Erstsemesterstärken der Bauingenieurstudiengänge (Studienbeginn im Kalenderjahr)



Aktuelle Rechtsprechung

Spartenerkundung bei Versorgungsunternehmen und Verkehrssicherungspflicht (§ 823 BGB)

1. Der Tiefbauunternehmer genügt den Anforderungen an die Verkehrssicherungspflicht, wenn er sich beim Versorgungsunternehmen nach dem Leitungsverlauf erkundigt und die Informationen an der Baustelle durch Querschläge überprüft.

2. Hinweisschilder auf Unterflurhydranten müssen die Lage zutreffend angeben.

OLG Brandenburg, Urteil vom 30.6.1998 – Az.: 11 U 195/97 (IBR 1999, 535) – die Revision wurde vom BGH mit Beschluss vom 23.2.1999 – Az.: VI ZR 242/98 nicht angenommen.

Anerkenntnis durch Zahlung einer Abschlagsrechnung? (§ 2 Nr. 8 Abs. 2 Satz 1 VOB/B)

1. In der Bezahlung einer Abschlagsrechnung, die den Stand der jeweiligen Arbeiten ausweist und die durch den vom Auftraggeber beauftragten Architekten geprüft ist, liegt ein Anerkenntnis im Sinne des § 2 Nr. 8 Abs. 2 Satz 1 VOB/B.

2. Die Behauptung des Auftraggebers, er habe die Abschlagsrechnung „blind“ bezahlt, steht einem Anerkenntnis im Sinne des § 2 Nr. 8 Abs. 2 Satz 1 VOB/B nicht entgegen.

LG Berlin, Urteil vom 13.8.1999 – Az.: 100 O 63/97 (IBR 1999, 518)

Beachtung von „Boden-Alarmsignalen“ durch den Rohbauunternehmer (§§ 4 Nr. 3, 3 Nr. 3 VOB/B)

Der mit der Errichtung einer Bodenplatte beauftragte Rohbauunternehmer muss den Baugrund auf optische und mechanische „Boden-Alarmsignale“ untersuchen und bei Vorliegen solcher erkennbarer Zeichen seiner Hinweispflicht nachkommen.

OLG München, Urteil vom 28.10.1997 – Az.: 28 U 1581/94 (IBR 1999, 522) – die Revision wurde vom BGH mit Beschluss vom 26.8.1999 – Az.: VII ZR 167/98 nicht angenommen.

Verpflichtung des Unternehmers, auf Risiken neuartiger Werkstoffe oder Verfahren hinzuweisen (§ 4 Nr. 3 VOB/B)

1. Der Werkunternehmer ist verpflichtet, seinen Auftraggeber über die Risiken der von ihm angebotenen Ausführungsweise aufzuklären.

2. Eine gesteigerte Pflicht zur Aufklärung besteht, wenn neuartige Werkstoffe oder Verfahren zur Anwendung kommen sollen.

OLG Zweibrücken, Urteil vom 13.10.1997 – Az.: 7 U 26/97 (IBR 1999, 523) – die Revision wurde vom BGH mit Beschluss vom 24.6.1999 – Az.: VII ZR 389/97 nicht angenommen.

Kündigung, wenn Endtermin nicht mehr zu halten ist, bzw. bei unzureichenden Sprachkenntnissen des Bauleiters (§§ 5 Nr. 1, Nr. 3 und Nr. 4, 8 Nr. 3 VOB/B)

1. Auch unabhängig von der Vereinbarung verbindlicher Zwischenfristen bewirkt die allgemeine Pflicht des Unternehmers, die Leistung nach Baubeginn mit dem gebotenen Einsatz zügig durchzuführen und zu Ende zu bringen, dass eine zur fristlosen Kündigung berechtigende Vertragsverletzung bereits vor dem vereinbarten Fertigstellungstermin dann angenommen werden kann, wenn sich hinreichend deutlich abzeichnet, dass dieser nicht eingehalten werden kann. Der Auftraggeber kann dann nach § 5 Nr. 3 VOB/B die unzureichende Ausstattung der Baustelle rügen und nach § 5 Nr. 4 VOB/B eine angemessene Frist zur Vertragserfüllung setzen und erklären, dass er dem Auftragnehmer nach fruchtlosem Ablauf der Frist den Auftrag entziehe (§ 8 Nr. 3 VOB/B).

2. Setzt der ausländische Unternehmer entgegen den vertraglichen Absprachen für die örtliche Bauleitung nur solche Personen ein, die der deutschen Sprache in Wort und Schrift nicht hinreichend mächtig sind, so kann darin eine so gravierende Vertragsverletzung liegen, dass der Auftraggeber zur Kündigung des Bauvertrages aus wichtigem Grund berechtigt ist.

OLG München, Urteil vom 15.7.1997 – Az.: 28 U 3517/96 (IBR 1999, 526, 527) – die Revision wurde vom BGH mit Beschluss vom 26.8.1999 – Az.: VII ZR 317/97 nicht angenommen.

Bedeutung von Fußnoten in Bauvertragsformularen (§ 11 VOB/B)

Der Hinweis in der Fußnote eines Bauvertrages, dass die vereinbarte Vertragsstrafe insgesamt 10% der Abrechnungssumme nicht überschreiten darf, stellt nur einen Hinweis an die Parteien auf die Erforderlichkeit einer entsprechenden Vereinbarung, nicht jedoch bereits die Vereinbarung selbst dar.

LG Amberg, Urteil vom 10.6.1999 – Az.: 13 S 94/99 (IBR 1999, 528)

Bedeutung der Unterschrift des Bauleiters des Auftraggebers unter Regiezetteln (§ 15 VOB/B)

Die Unterschrift des Bauleiters des Auftraggebers unter Regieberichten bedeutet regelmäßig kein Anerkenntnis, dass die Arbeiten nach Stundenlohn zu vergüten sind. Mit der Unterschrift erkennt der dazu Berechtigte nur an, dass die beschriebenen Leistungen nach Art und Umfang erbracht worden sind. Eine weitergehende Bedeutung kann das Abzeichnen von Stundenlohnzetteln allerdings dann haben, wenn der Auftragnehmer im konkreten Einzelfall davon ausgehen durfte, dass er die erbrachten Leistungen ohne weiteren Nachweis als Stundenlohnarbeiten vergütet erhält.

*OLG Nürnberg, Urteil vom 8.8.1997 – Az.: 6 U 351/96 (IBR 1999, 516)
– die Revision wurde vom BGH mit Beschluss vom 8.7.1999
– Az.: VII ZR 381/97 nicht angenommen.*

Schlusszahlungsunterrichtung und Hinweis auf Ausschlusswirkung in einem Schreiben (§ 16 Nr. 3 Abs. 2 VOB/B)

1. Die Unterrichtung des Auftragnehmers über die Schlusszahlung und der Hinweis auf die Ausschlusswirkung nach § 16 Nr. 3 Abs. 2 VOB/B sind in einem Schreiben zu verbinden, da nur dann der bezweckten Warnfunktion Genüge getan ist.

2. Für einen ordnungsgemäßen Hinweis ist die Wiedergabe der Bestimmung des § 16 Nr. 3 Abs. 5 VOB/B erforderlich.

*OLG Dresden, Urteil vom 8.10.1998 – Az.: 7 U 1478/98
(NJW-RR 1999, 1399)*

Unverzügliche Prüfung der Schlussrechnung durch den Auftraggeber (§ 16 Nr. 3 VOB/B)

Der Auftraggeber hat die ihm übersandte Schlussrechnung nach Zugang unverzüglich daraufhin zu überprüfen, ob alle von ihm für notwendig erachteten Unterlagen beiliegen. Fehlende Unterlagen hat er unverzüglich anzufordern. Unterlässt er dies, kann er sich nicht auf mangelnde Fälligkeit der Schlussrechnung berufen, wenn davon auszugehen ist, dass ihm die erforderlichen Unterlagen so rechtzeitig zugegangen wären, dass die Rechnungsprüfung im Rahmen der 2-Monatsfrist des § 16 Nr. 3 Abs. 1 VOB/B hätte erfolgen können.

OLG Nürnberg, Urteil vom 9.7.1999 – Az.: 6 U 3845/98 (IBR 1999, 458)

Direktzahlung an Subunternehmer nach Erlass eines Veräußerungsverbots (§ 16 Nr. 6 VOB/B)

1. Der Auftraggeber kann grundsätzlich nicht mehr gemäß § 16 Nr. 6 VOB/B mit befreiender Wirkung an einen Subunternehmer des Auftragnehmers zahlen, nachdem gegen diesen ein allgemeines Veräußerungsverbot erlassen worden ist.

2. Eine Zahlung, die der Auftraggeber an einen Gläubiger des Auftragnehmers ohne Tilgungswirkung diesem gegenüber leistet, begründet keinen konkursrechtlichen Anfechtungsanspruch gegen den Empfänger.

BGH, Urteil vom 17.6.1999 – Az.: IX ZR 176/98 (NJW 1999, 2969)

Anwendung des Bauforderungssicherungsgesetzes bei Umbauten auf Bauunternehmen, die Subunternehmer einsetzen (§§ 1 ff. GSB)

1. Die sich aus § 2 GSB ergebende Pflicht zur Führung eines Baubuches erstreckt sich nicht nur auf Neubauten, vielmehr auch auf Umbauten und die Durchführung von Sanierungsmaßnahmen.

2. Empfänger von Baugeld i. S. des § 1 Abs. 1 GSB ist auch derjenige Bauunternehmer, der zwar nicht Generalunternehmer ist, aber für die von ihm zu erbringenden Arbeiten Subunternehmer einsetzt.

3. Voraussetzung für einen Anspruch nach § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. Vorschriften des GSB ist ein vorsätzliches Zuwiderhandeln, wobei dies die Kenntnis beider Elemente des „Baugeldes“ i. S. des § 1 Abs. 3 GSB, nämlich die Kenntnis sowohl von der Finanzierung der Baumaßnahme als auch von der grundpfandrechtlichen Absicherung des Kreditbetrages auf dem Grundstück der Baumaßnahme, voraussetzt.

*OLG Jena, Urteil vom 18.8.1999 – Az.: 7 U 1879/98
(Baurecht 1999, 1465)*



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

4.10./5.10.2000

Abnahme und Gewährleistung nach VOB

12.10./13.10.2000

Moderne Vermessungstechniken für Bauleiter

17.10.2000

Krankheits- und verhaltensbedingte Kündigung

18.10.2000

Rationelle Arbeitstechnik und Zeitmanagement

24.10. bis 27.10.2000

Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinator

26.10.2000

Betriebsbedingte Kündigungen

2.11.2000

Aktuelle Versicherungsfragen im Bauunternehmen

7.11./8.11.2000

Erfolgreiche Durchsetzung von Nachträgen

15.11.2000

Leistungslohnvereinbarung

15.11.2000

Der Pauschalvertrag

20.11./21.11.2000

Vertiefung der Kommunikation – Teil 2



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

27.9.2000

Der Pauschalvertrag

17.10./18.10.2000

Einkaufsverhandlungen zielorientiert führen

6.11./7.11.2000

Mitarbeitergespräch

8.11.2000

Insolvenz am Bau – Rechte durchsetzen, Fehler vermeiden

8.11.2000

Controlling – Methodischer und praktischer Ansatz der Steuerung im Bauunternehmen und der Baustellen

15.11.2000

Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Kaufleuten und Technikern

23.11.2000

Auszubildende erfolgreich werben

28.11./29.11.2000

Abnahme und Gewährleistung nach VOB und BGB

6.12.2000

Steuerung des Bilanzergebnisses durch optimale Bewertung halbfertiger Baustellen im Jahresabschluss

Wir übermitteln den Jubilaren
unsere herzlichsten Glückwünsche

Dipl.-Ing. Michael Alf
Leiter der Niederlassung
Aschaffenburg der
Hans Brochier GmbH & Co.

50. Geburtstag am 13.10.2000

**Dipl.-Ing. (FH)
Armin Schrankenmüller**
Geschäftsführender Gesellschafter
der Hosp & Kögel GmbH & Co. KG,
Augsburg

70. Geburtstag am 14.10.2000

Herr Schrankenmüller ist seit Mai
1989 Mitglied des Beirates des Be-
zirksverbandes Schwaben des BBIV.

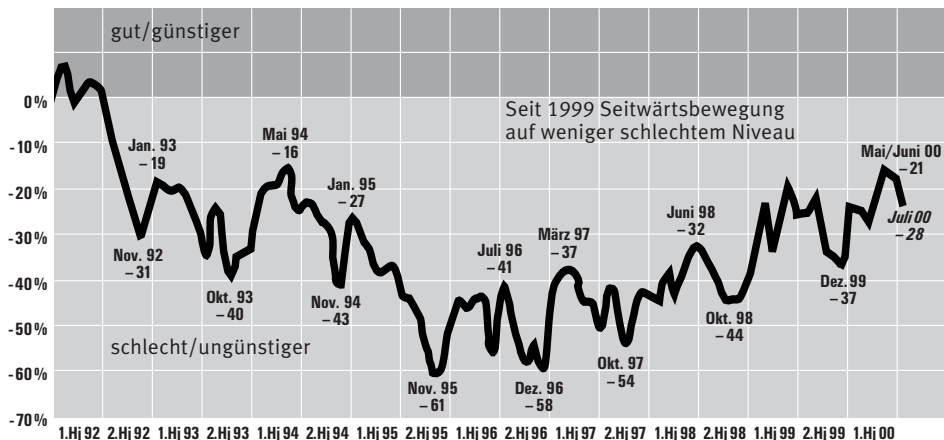
Dipl.-Bw. Wolfgang Böhm
München

60. Geburtstag am 19.10.2000

Herr Böhm ist seit 1990 Mitglied des
Rechnungsprüfungsausschusses des
BBIV. Von 1984 bis 1992 war er Vor-
sitzender des Betriebswirtschaftli-
chen Arbeitskreises Südbayern und
leitet seit Juli 1994 den Betriebswirt-
schaftlichen Arbeitsausschuss des
Verbandes.

Unternehmereinschätzung Geschäftslage und Geschäftserwartungen (nächste 6 Monate)

Durchschnitt gut/schlecht und günstiger/ungünstiger in Prozent

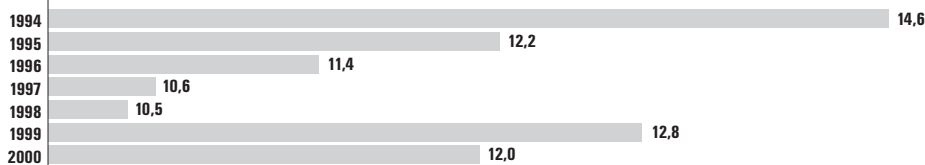


Quelle: ifo-Konjunkturtest Bau Bayern

Für eine Wende am Bau fehlen Aufträge

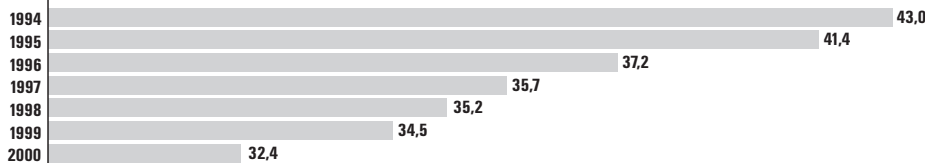
In Bayern zwar 1999 Wiederanstieg, aber Einbruch früher, steiler jetzt wieder Minus

Bayern – Auftragseingänge jeweils 1. Halbjahr in Mrd. DM



2000 : 1994 insgesamt -2,6 Mrd. DM; -17,8%

Westdeutschland ohne Bayern – Auftragseingänge Mrd. DM



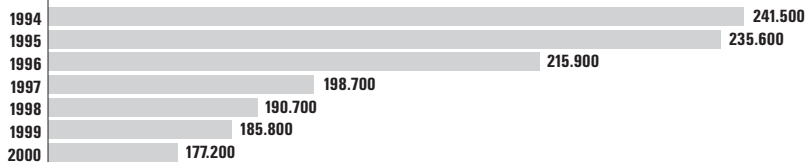
2000 : 1994 insgesamt -10,6 Mrd. DM; -24,7%

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

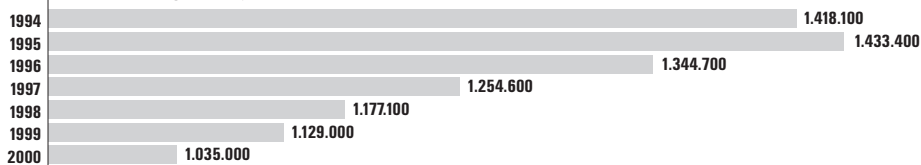
in Bayern früher und zunächst steiler, 1998/99 flacher als bundesweit, 2000 auch in Bayern wieder erheblicher Rückgang

Bayern jeweils Jahresmitte



2000 : 1994 insgesamt -64.300; -26,6%

Deutschland gesamt jeweils Jahresmitte



2000 : 1994 insgesamt -383.100; -27,0%

Quelle: Amtliche Statistik, Bauhauptgewerbe, Abgrenzung NACE WZ 93; 1994 auf diese Abgrenzung umgestellt. Werte 2000 vorläufig.

Zahlen zur Lage der Bauwirtschaft in Bayern

Bauleistung

Bauproduktion ¹⁾ Geleistete Arbeitsstunden (in 1000)	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	17.911	- 17,2 %	- 2,7 %
Wohnungsbau	7.936	- 20,6 %	- 4,7 %
Wirtschaftsbau	4.880	- 11,3 %	+ 0,2 %
Öffentlicher Bau insg.	5.095	- 17,3 %	- 2,2 %
davon Öff. Hochbau	1.090	- 24,0 %	- 6,6 %
Straßenbau	1.845	- 15,9 %	+ 3,2 %
Sonst. Tiefbau	2.160	- 14,8 %	- 3,8 %

Produktionsindex ¹⁾ (arbeitsfähig) 1995 = 100	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	104,7	- 5,0 %	+ 1,1 %
Hochbau	101,3	- 6,2 %	- 0,2 %
Tiefbau	113,1	- 2,1 %	+ 4,3 %

Umsatz ¹⁾ ohne MwSt. in Mio. DM	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Bauhauptgewerbe	2.941,4	- 8,9 %	+ 7,7 %
Wohnungsbau	1.154,8	- 9,6 %	+ 4,9 %
Wirtschaftsbau	953,3	- 5,5 %	+ 13,7 %
Öffentlicher Bau insg.	833,3	- 11,4 %	+ 4,5 %
davon Öff. Hochbau	202,9	+ 2,5 %	+ 13,7 %
Straßenbau	305,0	- 11,4 %	+ 5,4 %
Sonst. Tiefbau	325,4	- 18,3 %	- 1,3 %

Lohnkosten

Bauhauptgewerbe ¹⁾ in DM	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Lohnsumme je gel. Arbeitsstunde	32,00	+ 15,3 %	+ 2,1 %
Gehaltssumme je Angestellten	5.857	+ 0,7 %	+ 1,6 %
Lohn- und Gehaltssumme je Beschäftigten	4.309	+ 1,5 %	+ 2,1 %

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 Baugewerbe

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

Baunachfrage

Auftragseingang ^{1/2)} Inland in Mio. DM	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
nominal			
Bauhauptgewerbe	2.023,5	- 16,5 %	- 6,3 %
Wohnungsbau	546,2	- 20,5 %	- 7,1 %
Wirtschaftsbau	699,2	- 18,9 %	- 8,2 %
Öffentlicher Bau insg.	778,1	- 11,0 %	- 3,8 %
davon Öff. Hochbau	201,3	- 8,9 %	- 7,8 %
Straßenbau	266,6	- 15,4 %	- 3,0 %
Sonst. Tiefbau	310,2	- 8,2 %	- 1,8 %
preisbereinigt³⁾ (real)			
Bauhauptgewerbe	•	- 17,4 %	- 7,1 %
Wohnungsbau	•	- 20,9 %	- 7,6 %
Wirtschaftsbau	•	- 19,5 %	- 8,9 %
Öffentlicher Bau insg.	•	- 12,3 %	- 5,1 %
davon Öff. Hochbau	•	- 9,6 %	- 8,4 %
Straßenbau	•	- 17,7 %	- 5,2 %
Sonst. Tiefbau	•	- 9,0 %	- 2,8 %

Baugenehmigungen für Hochbauten in 1000 m ³ Rauminhalt	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Wohngebäude	3.095	- 26,6 %	- 9,4 %
Wirtschaftsgebäude	3.142	- 37,9 %	- 11,2 %
Öffentliche Gebäude	248	- 34,6 %	+ 4,5 %

Auftragsbestände Bauindustrie			
Reichweite in Monaten	Juli 2000	Juni 2000	Juli 1999
Bauindustrie	3,9	3,8	4,3
Wohnungsbau	2,8	2,5	2,9
Wirtschaftsbau	4,7	4,8	5,7
Öffentlicher Bau insg.	3,6	3,4	3,8
davon Öff. Hochbau	3,0	2,6	3,2
Straßenbau	3,9	4,0	4,2
Sonst. Tiefbau	3,8	3,6	4,0

Arbeitsmarkt

Beschäftigte Bauhauptgewerbe ¹⁾ Monatsdurchschnitt	Juni 2000	Gegenüber Vorjahresmonat	Jan. bis Juni 2000 gegenüber Vorjahr
Tätige Inh., Mitinhaber	12.334	- 6,6 %	- 5,7 %
Kaufm. u. techn. Angestellte	32.532	+ 0,8 %	+ 0,7 %
Facharbeiter	93.586	- 5,9 %	- 2,1 %
Fachwerker	29.210	- 5,2 %	- 1,8 %
Gewerbl. Auszubildende	9.584	- 4,1 %	- 3,9 %
Insgesamt	177.246	- 4,6 %	- 1,9 %

Arbeitsmarkt ⁴⁾ Monatsende	Offene Stellen	Arbeitslose	Kurzarbeiter
Juli 2000	2.941	9.178	1.276
Juli 1999	3.225	10.873	626
Juli 1998	2.788	14.073	1.586
Juli 1997	2.744	17.016	2.869



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

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