

COMMERZBANK

Die Bank an Ihrer Seite



Bericht

Handwerk: Ausbaugewerbe in Deutschland

Januar 2021



Branchenprofil

Als Handwerk werden berufliche Tätigkeiten bezeichnet, bei denen manuell mit Werkzeug produziert oder repariert wird. Sie werden in einer durch Traditionen geprägten dualen Ausbildung gelehrt. Welche Berufe zum Handwerk gehören, regelt die deutsche Handwerksordnung. Dabei werden 53 **zulassungspflichtige von den übrigen zulassungsfreien und handwerksähnlichen Gewerben unterschieden**. Ein Handwerksmeister ist Arbeiter, Kapitalgeber und Unternehmer in einer Person und produziert meist mit Hilfe von Handwerks-Gesellen und Auszubildenden für einen regionalen Absatzmarkt.

Insgesamt zählen zum Handwerk 130 Berufe, die in sieben Gruppen aufgeteilt werden (siehe Branche im Profil). Dieser Bericht widmet sich vor allem dem **Ausbaugewerbe**, das zusammen mit dem Baugewerbe die zweitgrößte Gruppe im Handwerk darstellt. Etwas größer ist nur noch das Elektro- und Metallgewerbe (siehe Branche im Profil).

Zum Bau- und Ausbaugewerbe gehören alle Berufe, die mit der Fertigstellung oder Instandhaltung eines Gebäudes zu tun haben. Im Ausbaugewerbe entfällt ein Großteil des Branchenumsatzes auf Modernisierungs-, Renovierungs- und Instandsetzungstätigkeiten bei Bestandsobjekten, der Neubau hat nur eine nachrangige Bedeutung. Somit kann die Branche auch in schwächeren Konjunkturphasen von Umsatzrückgängen verschont werden. Insgesamt ist die Baubranche stark konjunkturabhängig.

Beim Ausbaugewerbe handelt es sich **überwiegend um Klein- und Kleinstbetriebe**, die auf regionalen Märkten tätig sind. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei zwei Beschäftigten. Durch die Novellierung der Handwerksordnung zum Jahresanfang 2004 war der Meisterzwang in 53 von 94 Gewerken abgeschafft worden. 2020 wurde er bei 12 Gewerken wieder eingeführt. Bei den wichtigsten Ausbauhandwerken blieb der große Befähigungsnachweis ständig erhalten. **Meisterpflicht** gilt bei sogenannten **gefährdungsgefährdeten Gewerken** wie bei Sanitär-

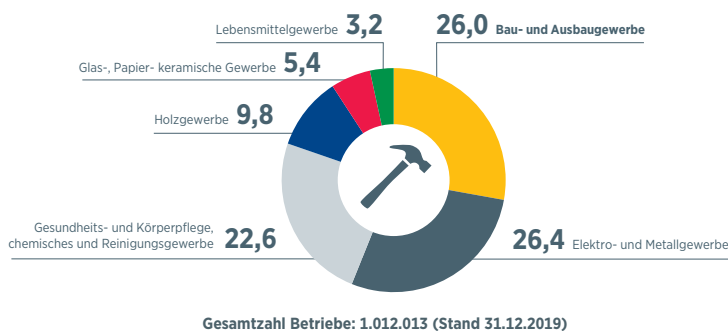
installateuren, Elektrotechnikern, aber auch bei Malern, Tischlern, Isolierern und Stuckateuren. Eine weitere Marktzutrittsbarriere ist die Eintragung in die Handwerks-Rolle. Freien Zugang gab es dagegen von 2004 bis 2019 bei Raumausstattern und Fliesenlegern. Das führte zu einer weiteren Zersplitterung dieses Subsegmentes. Mit der Wiedereinführung der Meisterpflicht in diesen Handwerken im Jahr 2020 dürften langfristig die Ausbildungszahlen wieder steigen, die beispielsweise bei den Fliesenlegern in der Meisterzwang-freien Zwischenzeit um etwa 30 Prozent zurückgegangen waren.

Das Handwerk wird in Deutschland politisch gefördert, so müssen öffentliche Bauauftraggeber im Regelfall ihre Bauprojekte gewerksweise ausschreiben, also beispielsweise getrennt für die Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsinstallation oder die Elektroinstallation. Die verschiedenen Gewerke des Ausbaugewerbes (siehe Branche im Profil) müssen bei Neubauten oder Sanierungen/Modernisierung koordiniert werden. Beispielsweise arbeiten bei Badezimmersanierungen oder -bauten das Sanitär-, Elektro-, Fliesenleger und Malerhandwerk zusammen. Der Trend zur industriellen Vorfertigung im Bau, wie die Herstellung ganzer Badmodule, und die Digitalisierung werden diese Trennung langfristig aber etwas aufweichen.

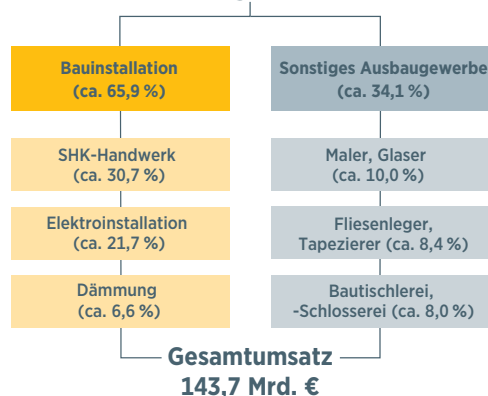
In den meisten Bauhandwerksbereichen herrscht ein intensiver Wettbewerb, auch dank des vergleichsweise einfachen Marktzutritts. Der Meisterzwang schränkt jedoch den Zugang ein. Das zeigte sich auch in der Zeit, in der im Fliesenlegerhandwerk diese Barriere weggefallen war. Die Zahl der Bodenlegebetriebe hat sich in den 16 Jahren mehr als verdoppelt. Da die Handwerker stark auf ihre Region ausgerichtet sind und wenig in die Kundenakquise investieren, stellt die Kundenzufriedenheit und Beratung ein wichtiges Erfolgskriterium dar. Viele ältere Betriebsinhaber suchen zum Teil vergeblich nach geeigneten Nachfolgern, die Branche kämpft mit Nachwuchs- und Fachkräftemangel.

Branche im Profil

Betriebe im deutschen Handwerk
Anteile der Gruppen in %, Stand Ende 2019



Ausbaugewerbe*



* Umsatzanteile 2019, bezogen auf das gesamte Ausbaugewerbe (WZ43.2 und 43.3)
Quellen: Destatis, Feri, ZDH (jeweils 2020)

Lage & Ausblick

Der Auftragsboom der vergangenen Jahre im Bau wurde mit der Coronakrise abrupt beendet und auch die Baugewerke müssen sich neuen Realitäten stellen. Zuvor hatte die deutsche Bauindustrie seit einigen Jahren einen beispiellosen Aufschwung erlebt. Hauptauslöser waren eine steigende Immobiliennachfrage, niedrige Zinsen und eine starke Konjunktur. In der Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) zu Beginn des Jahres 2020 schätzten die Bauunternehmen ihre Geschäftslage mit 59 Punkten noch sehr optimistisch ein, fast doppelt so gut wie der Durchschnitt aller Unternehmen. Im Jahr 2019 stieg der Umsatz des gesamten Baugewerbes nominal um 7,2 Prozent, auch der Auftragsbestand erreichte neue Rekordstände.

Die Coronakrise und der damit verbundene Konjunkturreinbruch sorgen in vielen Branchen für Unsicherheiten und Disruptionen. Die Baunachfrage ließ 2020 nach, in den ersten drei Quartalen des Jahres 2020 gingen laut Statistischem Bundesamt nominal gut 3 Prozent mehr Aufträge im Bauhauptgewerbe ein als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Real stagnierten sie nahezu gegenüber dem Vorjahr. Aber die Auftragsbestände waren auch 2020 noch auf Rekordniveau, im Ausbau reichten sie für mehr als drei Monate. Die Unternehmen konnten die Auftragsbücher zunächst abarbeiten, was die Geschäftslage stabilisierte. Vorübergehende Engpässe beim Personal und bei einigen Baustoffen und vor allem die Auswirkungen neuer Hygienevorschriften wie Abstandsregeln behindern und verzögern dabei die Bauabläufe. Die Baubranche hielt sich in der DIHK-Sommer-Umfrage mit 30 Punkten immerhin als einzige Branche im positiven Bereich und stabilisierte damit die deutsche Konjunktur. In der Herbstumfrage 2020 verbesserte sich die Baustimmung sogar wieder auf 44 Punkte und lag damit sogar etwas höher als beim Bauboom nach der deutschen Wiedervereinigung.

Im Jahr 2020 kann sich der Bau damit dem allgemeinen Konjunkturreinbruch entziehen. Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie erwartet für 2020 ein nominales Umsatzwachstum im Bauhauptgewerbe von 3,5 Prozent, real dürfte dies etwa einer Zunahme von einem Prozent entsprechen. Der Umsatz des Ausbaugewerbes dürfte im Jahr 2020 nach Prognose des Analysedienstes Feri um 4,5 Prozent auf 150,1 Mrd. Euro gewachsen sein. Dabei entwickelten sich die Bauinstallationen wie das SHK-Gewerbe überdurchschnittlich gut. Das liegt auch daran, dass der Wohnungsbau, der größte Auftraggeber des Handwerks, kaum einen Einbruch erleidet. Im Jahr 2020 sind voraussichtlich 300.000 (Vorjahr 293.000) Wohnungen fertiggestellt worden, und auch das Geschäft mit Wohnungssanierungen wächst überdurchschnittlich.

Mit der Zeit dürfte die Bauleistung in einigen Bereichen aber zurückgehen, was zu Umsatzrückgängen und Kapazitätsanpassungen führen dürfte. Denn der Insolvenzschutz läuft aus, einige Bauauftraggeber dürften Insolvenz anmelden, andere

vorsichtshalber ihre Bauaufträge zurückstellen. Dabei sind in der fragmentierten Wertschöpfungskette die Bauunternehmen unterschiedlich betroffen. Die großen Konzerne können ihre Kapazitäten breiter streuen, auch international ausweichen. Personalintensive Gewerke und Dienstleister sind dagegen direkter betroffen, wenn in ihrer Region keine neuen Projekte angestoßen werden. Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes rechnet mit einer Stagnation des Umsatzes für das Baugewerbe. Das dürfte auch für das Ausbaugewerbe gelten, wobei sich die Bauinstallationen etwas besser entwickeln dürften, weil sie besonders von (energetischen) Sanierungen profitieren.

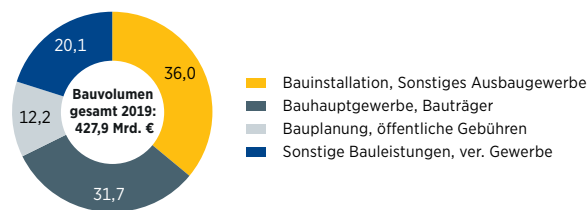
Das Geschäft mit energetischen Sanierungen dürfte mittelfristig weiterwachsen. Das im Juli 2020 verabschiedete Gebäudeenergiegesetz (GEG), das die energetischen Anforderungen an Neubauten und Bestandsgebäuden vereinheitlichen soll, verschärft die bisherigen Energieeffizienzvorschriften bei Neubau und Sanierung zwar nicht. Sanierungen nach den aktuellen EnEV-Standard 2016 dürften allerdings bald schon wieder veraltet sein. Denn eine EU-Gebäuderichtlinie legt zumindest für Neubauten ab 2021 schon das Niedrigstenergie- oder Fast-Nullenergiehaus als Standard fest und damit strengere Energieeinsparvorschriften. Nach dem GEG müssen Altbauten nur unter bestimmten Voraussetzungen effizienzsteigernd nachgerüstet werden. Wer seinen Putz runderneuern will, muss beispielsweise dabei sein Haus auch nach der aktuellen Energiesparverordnung (EnEV) dämmen. Zudem richten sich die Zuschüsse bei staatlichen Bausubventionen wie KfW- oder Bafa-Darlehen nach dem Umfang der Energieeinsparung. Dass ein Energiepass bei älteren Gebäuden und Wohnungen im Fall eines Mieter- oder Besitzerwechsels Pflicht ist, schafft allein schon Anreize zu Investitionen in Dämmung und neue Heiztechnik. Viele Bauhandwerkszweige haben eine Lizenz zur Ausgabe des Energiepasses erworben und können damit ihre Dienstleistungen ausbauen. Sie können sich zusätzlich als Energieberater positionieren, die dem Kunden individuelle Kosteneinsparmöglichkeiten aufzeigen und eine maßgeschneiderte Subventionierung der Finanzierung vorschlagen. Die Aufgaben der Energieberater werden noch wachsen. Das neue GEG schreibt beim Verkauf oder bei größeren Sanierungen von Ein- und Zweifamilienhäusern beispielsweise eine Energieberatung vor.

Langfristig dürfte die Klimaentwicklung die energetische Sanierung von Altbauten stärker in den politischen Fokus rücken, da sich ohne die Sanierung der mehr als 40 Millionen Bestandsbauten die deutschen Uno-Klimaziele nur schwer erreichen lassen. Zudem dürfte das Thema Klimaschutz und Nachhaltigkeit nach der Coronakrise wieder mehr die gesellschaftliche Debatte bestimmen. Investitionen in die Energieeffizienz bedeuten langfristig zusätzliche Aufträge für die Branche, insbesondere für Sanitärunternehmen und Dämmspezialisten.

Da die Handwerksbetriebe in der Zeit der Unsicherheit ihren Personalbestand nicht ausbauen dürften, wird ein Faktor besonders hemmend wirken, wenn die Baukonjunktur wieder stärker anspringt: der Fachkräftemangel: Vier Fünftel der befragten Unternehmen stufen ihn in der DIHK-Konjunkturumfrage zu Beginn des Jahres 2020 als Geschäftsrisiko ein.

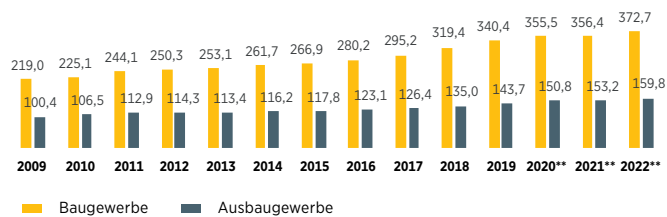
Gemessen am Bauvolumen, also der Summe aller Leistungen, die auf die Herstellung oder Erhaltung von Gebäuden und Bauwerken gerichtet sind (bei der oft genutzten statistischen Größe „Bauinvestitionen“ werden werterhöhende Reparaturen, d.h. Instandsetzungsleistungen des Bauhaupt- und Ausbaugewerbes nicht miteinbezogen), gehört das Ausbaugewerbe zu den größten Bereichen. Am Gesamtvolumen in Höhe von 427,3 Milliarden Euro im Jahr 2019 lag sein Anteil bei 36,0 Prozent (siehe Grafik 1 und 2). Auch nach Corona dürften der Neubau von Wohngebäuden und der Tiefbau zu den Treibern der Baunachfrage gehören, weil hier der Bestand noch nicht die Nachfrage deckt. Bei Gewerbebauten gibt es dagegen unterschiedliche Entwicklungen. Die mittelfristigen **Perspektiven für das Ausbaugewerbe sind durchaus günstig**, da zudem Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen weiterhin große Bedeutung haben werden.

Grafik 1: Struktur des deutschen Bauvolumens, Anteile der Bereiche in %



Quelle: DIW (2020)

Grafik 2: Umsatz im Bau*- und Ausbaugewerbe*, in Mrd. €



* Umsatzsteuerpflichtige Unternehmen; ** Prognose
Quellen: Destatis, Feri (jeweils 2020)

Subsegmente

Sanitär, Heizung und Klima

In der größten Subbranche (siehe Tabelle 1) hat in den vergangenen Jahren vor allem der Einbau von Lüftungsanlagen und Bädern geboomt. Handwerkern, die sich auf Heizungen spezialisiert haben, machte dagegen nicht nur der Trend zu Nullenergiehäusern zu schaffen, die im Extremfall ganz ohne Heizanlage auskommen. Auch der Austausch von technisch überholten Heizungen lief lange Jahre eher schleppend. Das liegt an den vergleichsweise günstigen Energiepreisen in den vergangenen Jahren und daran, dass es wenig politische Anreize zum Heizungsaustausch gab.

Seit dem Inkrafttreten des neuen Gebäudeenergiegesetzes (GEG) im Oktober 2020 haben sich die Perspektiven der Heizungsbauer allerdings verbessert. Denn die Bundesregierung will den Austausch der rund 12 Millionen veralteten Heizkessel mit einer Prämie von bis zu 40 Prozent der Investitions-

kosten fördern. Da diese Prämien nicht rückwirkend gelten, führte die Verabschiedung des Gesetzes durch den Bundesrat im Juli 2020 zunächst nach Angaben des Zentralverbands SHK im Vorfeld zu Stornierungen von Heizungsaufträgen. Seitdem ist die Nachfrage nach neuen Heizungsanlagen aber gestiegen. Allerdings wird sie dadurch eingeschränkt, dass die Auflagen zur Einbindung und Installation von erneuerbaren Energien in das System sehr hohe zusätzliche Kosten erfordern. Diese Kosten dürften teilweise sogar die Höhe der staatlichen Förderprämie übersteigen und damit viele Hausbesitzer vom Austausch der Kessel abschrecken. Langfristig ändert sich durch den Austausch auch der Energiemix, besonders der Anteil der Wärmepumpen steigt derzeit deutlich, im November 2020 wurde die 1 Millionste Wärmepumpe in Deutschland eingebaut. In Zukunft dürfte zudem die Wasserstofftechnik an Bedeutung gewinnen.

Tabelle 1: Ausbaugewerbe, Anzahl der Betriebe und Beschäftigten nach Segmenten 2020, Stand: 1.Quartal 2020

	Anzahl Betriebe	Anzahl Beschäftigte
SHK-Handwerk	282.100	333.338
Elektroinstallation	240.200	274.362
Maler/Glaser	107.100	152.032
Bautischler/-schlosser	50.200	117.663
Fußbodenverleger/Tapezierer	38.700	122.156
Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall	38.600	77.761
Anbringen von Stuck, Gips, Verputz	28.000	35.879
sonstige Bauinstallationen	40.100	66.537
sonstiger Ausbau	8.800	64.989
Gesamt	833.800	1.244.717

Quellen: Destatis, Feri (jeweils 2020)

Die Unternehmensberatung S+B Strategie erwartet, dass im Jahr 2025 fast 900.000 neue Heizungsanlagen in Deutschland eingebaut werden, im Jahr 2019 waren es nur knapp 750.000. Um die Uno-Klimaziele zu erreichen, dürfte es zudem langfristig auch zu strengeren Energieverbrauchsvorgaben für Neu- und vor allem Bestandsimmobilien kommen. Zudem dürften steigende Heizöl- und Gaspreise in Zukunft die energetische Nachrüstung lohnender machen. Das Potenzial ist groß, die bundesweit rund 21 Millionen Heizanlagen sind im Durchschnitt 17 Jahre alt, rund 21 Prozent wurden sogar vor 1990 gebaut.

Das Geschäft rund ums Bad hat auch langfristig gute Perspektiven, besonders in Bestandsbauten. Dafür spricht schon der Trend zu altersgerechten, barrierefreien Bädern, die auch über ein KfW-Zuschussprogramm subventioniert werden. Das durchschnittliche Bad vergrößerte sich seit 2006 bereits um 1,3 m² auf 9,1 m². Das ergab eine Umfrage des Forsa-Instituts vom September 2017 im Auftrag der Vereinigung Deutschen Sanitärwirtschaft (VDS). Demnach heißt der neue Markttrend: Das Bad wird als Gesundbrunnen oder Wellnesstempel ausgebaut. Immer mehr Bundesbürger wünschen sich nach der Umfrage ein „gesundheitsförderndes“ Bad, insbesondere ältere Menschen. Zudem ist das Bad bei der digitalen Nachrüstung der Häuser, Stichwort Smart Home, ein zentraler Raum.

Elektroinstallation

Die Elektroinstallateure profitieren genau wie SHK-Handwerker vom Trend zu größeren und smarten Bädern. Steigende Ansprüche an die Sicherheitstechnik sowie die Heiz- und Lüftungstechnik sorgen zudem für neue Aufgaben. Dabei bietet die Steuerung und Planung der smarten Haus- und Sicherheitstechnik den Handwerkern auch Spezialisierungsmöglichkeiten. Immer mehr Elektriker bilden sich für die Planung und Ausstattung von Smart Homes fort. Diese Smart-Home-Elektriker können sich auch entsprechend zertifizieren lassen, sie arbeiten bei Aus- oder Nachrüstung der Gebäude mit intelligenter Technik mit anderen Gewerken zusammen. Sie müssen einen Überblick über die wachsende Produktpalette und ihre Kompatibilität haben. Zudem müssen Sie sich über den erforderlichen Datenaustausch und -Sicherheit weiterbilden. Um die Verbraucher über die verschiedenen Anwendungen beraten zu können, ist es wichtig, Zugang zu entsprechenden Smart-Home-Ausstellungen zu haben. Allerdings bekommen die Smart-Home-Elektriker auch neue Konkurrenz aus der IT-Branche, die ursprünglich nichts mit Gebäudetechnik zu tun hatten und das Smart Home als neues Geschäftsfeld entdecken.

Wie alle Bauinstallateure müssen sich die Elektriker zudem mit dem Trend zur industriellen Vorfertigung (siehe Trends) beschäftigen. Da dabei die Elektrik bereits bei den Herstellern eingebaut wird, verlagern sich beim Neubau langfristig auch Arbeitsplätze von den Baustellen in die Fertigungshallen der Baufirmen. Zudem liefern immer mehr Hersteller bereits vorkonfektionierte, zusammensteckbare Kabelstränge, die auch von ungelernten Kräften oder Robotern eingebaut werden können. Das umsatzstärkere Modernisierungs- und Reparaturgeschäft wird davon aber mittelfristig kaum betroffen sein.

Dämmung

Dieses Subsegment hat in den vergangenen Jahren mit der Verschärfung der Energieauflagen für Gebäude die größten Wachstumsraten erzielt. So hat sich das Geschäftsvolumen in diesem Subsegment seit dem Jahr 2000 mehr als verdop-

pelt. Die Energieauflagen, die sich seit 2016 nicht verschärft haben, werden mit der Umsetzung der EU-Gebäuderichtlinie für Neubauten ab 2021 auf den Standard von Niedrigstenergie- oder Fast-Nullenergiehäusern weiter heraufgeschraubt. Die Fördermöglichkeit über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa) hat sich seit 2021 auf 25 (von 20) Prozent der Kosten erhöht.

Auf die Dämmung haben sich die verschiedensten Gewerke spezialisiert, das reicht vom Dachdecker, Stuckateur, Maler, Tischler, Bodenleger bis zum Glaser. Die Handwerker müssen sich nicht nur mit den Anforderungen der geltenden Energiesparverordnung (EnEV, künftig GEG) auskennen, sondern auch mit der Wirkung der verschiedenen Dämm-Materialien und -Techniken. Sie müssen sich daher Verbraucherfragen nach Haltbarkeit, Entsorgung und Wirtschaftlichkeit der Dämmstoffe wie Expandiertes Polystyrol (EPS.) beantworten können.

Dass bei Neubauten immer mehr Dämmarbeiten schon industriell vorgefertigt werden, trübt die Perspektiven dieses Geschäfts kaum ein. Denn der Großteil des Geschäfts ist die aussichtsreiche energetische Sanierung von Bestandsbauten.

Maler- und Glaserei

Maler- und Lackierer führen vergleichsweise einfache Tätigkeiten aus, die sie häufig in Wettbewerb mit Schwarzarbeit oder Eigenleistung erbringen. Bei den Farben bringt die Nanotechnik beispielsweise selbstreinigende Fassadenfarbe oder abriebfeste Bodenlacke eine Spezialisierungschance, die kurzfristige Wachstumschancen verspricht. Langfristig dürfte sich dieser Effekt allerdings durch die längere Haltbarkeit der auch umstrittenen Farben wieder ausgleichen.

Das Klimapakete dürfte auch Malern und Glasern zugutekommen, vor allem wenn sie sich mit anderen Handwerken zusammenschließen und energetische Sanierungspakete anbieten. Für Maler und Glaser ist es weiterhin aussichtsreich, sich auf energetische Modernisierungen zu spezialisieren. Zudem bieten wachsende Ansprüche an den Einbruchschutz für Glasereien die Chance, spezielle Fenster- und Türsicherungssysteme anzubieten. Auch die Fotovoltaik und Sonnenkollektoren bieten den Glasern Geschäftsmöglichkeiten.

Fußboden-, Fliesen und Plattenlegerei

Der Wegfall der Meisterpflicht hat die Fragmentierung der Branche und den Wettbewerb bei Standardleistungen verstärkt. Seit 2004 hat sich nicht nur die Zahl der Betriebe bei den Fliesenlegern und anderen Bodenlegehandwerken mehr als verdoppelt. Es gab einen Trend zu Kleinbetrieben und Solounternehmern. Die Branche klagt zudem über Billigkonkurrenz vor allem aus Osteuropa und von Immigranten. Auch die Zahl der Auszubildenden ging um ein rund ein Drittel zurück. Handwerksverbände, Verbraucherschützer und Politiker fürchten daher um die Weitergabe von Wissen und die Qualität dieser Handwerksarbeit. Die Meisterausbildung beinhaltet auch eine pädagogische Qualifizierung zur Ausbildung.

Die Bundesregierung entschied sich daher im Oktober 2019, die Meisterpflicht für Fliesen- und Parkettleger sowie zehn weitere Handwerksberufe ab 2020 wieder einzuführen. Meisterlose Betriebe erhalten Bestandsschutz. Damit setzte sich die Bundesregierung über Bedenken der Monopolkommissi-

on hinweg, die im Meisterzwang eine Wettbewerbsbeschränkung sieht. Innerhalb der EU ist die deutsche Handwerksordnung einmalig.

Mit der neuen Meisterpflicht seit Beginn 2020 dürfte der Ausbildungsweg langfristig wieder attraktiver werden und sich das Nachwuchsproblem in diesem Subsegment etwas abschwächen.

Bautischlerei und -Schlosserei

Anders als in den meisten anderen Ausbauhandwerken gibt es bei den Bautischler- und Schlosserbetrieben eine leichte Tendenz zur Konsolidierung. Der Umsatz liegt nur ganz knapp über dem des Jahres 2000. Die Zahl der Unternehmen geht seit Jahren leicht zurück. Besonders für kleinere Betriebe mit wenig Skaleneffekten durch Spezialisierung ist es schwierig, sich im Markt zu behaupten. Die wachsenden Ansprüche an den Einbruchschutz schaffen eine Spezialisierungsmöglichkeit für Türhersteller.

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Wenn auch in den meisten Bauhandwerksbereichen ein intensiver Wettbewerb herrscht, ist es dem Ausbaugewerbe in den vergangenen Jahren gelungen, starke Preiserhöhungen durchzusetzen. Durch die Coronakrise hat sich das geändert. Im August 2020 lagen laut Destatis die Preise im Ausbaugewerbe um 0,3 Prozent über dem entsprechenden Vorjahresmonat, damit hat sich der Preisanstieg stark verlangsamt. Im Jahr 2019 erhöhten sich die Preise noch um 3,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In den vergangenen fünf Jahren erhöhten sich besonders stark die Preise der Installateure (+15,8 Prozent), bei den Bodenverlegern (+8,9 Prozent) lagen die Preissteigerungen dagegen im Rahmen der generellen Teuerung. Im Ausbau erhöhten sich die Preise seit 2015 deutlich schneller als im Verarbeitenden Gewerbe – zu dem auch die Zulieferer der Bauinstallateure, beispielsweise Heizungshersteller, gehören. In den kommenden Jahren dürften die Preise für die Bauhandwerksleistungen voraussichtlich ähnlich stark wie die Arbeitskosten steigen.

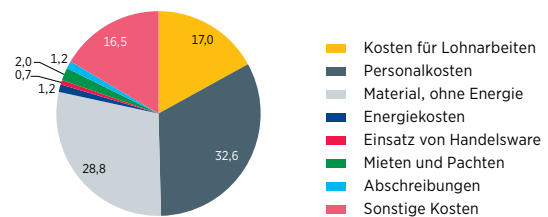
Die Ebit-Margen im Baugewerbe haben sich in den 2000er Jahren zunächst kaum verändert, seit dem Jahr 2015 steigen sie aber an, was auch mittelfristig so bleiben dürfte. Im gesamten Ausbaugewerbe schwankte die durchschnittliche Gesamtkapitalrentabilität laut Creditreform zumeist über sechs Prozent, in den vergangenen Jahren sind sie mit dem Bauboom fast in den niedrigen zweistelligen Bereich vorgestoßen. Vor allem Sanitärinstallateure, die meist einen relativ breiten Kundenstamm beliefern, können im Durchschnitt Margen über zehn Prozent einkalkulieren. Aber auch die Betriebe der sonstigen Ausbaugewerke, die besonders vom Neubaugeschäft profitieren, wie Glaser, Maler und Fußbodenverleger, erwirtschaften derzeit niedrige zweistellige Gesamtkapitalrentabilitäten.

Auffällig ist, dass die Bauinstallateure auch in einer schwachen Baukonjunktur, beispielsweise während der Finanzkrise 2007 bis 2009, noch gute Renditen erzielten. Damals erwirtschafteten die SHK-Installateure – vor allem mit der Sanierung von Altbauten – eine Ebit-Marge von bis zu 14,5 Prozent. Dabei zeigt sich, dass sich bei der Sanierung von Altbauten, einem kleinteiligen Geschäft mit vielen Privatkunden, offenbar gute Margen durchsetzen lassen.

Der Materialverbrauch sowie die Personalkosten gehören zu den größten Einzelposten bei den Kosten (siehe Grafik 3). Die Ausgaben für Lohnarbeiten haben eine geringere Bedeutung als im Bauhauptgewerbe. Der Anteil der direkten Personal-

kosten konnte in den vergangenen Jahren spürbar gesenkt werden, was die Lohnabhängigkeit der Branche insgesamt reduzierte. Dennoch belasten die steigenden Löhne die Margen auch weiterhin, ein effizienter Einsatz der Arbeitskräfte ist wichtig. Dabei würden digitale Planungstechniken helfen. Wegen der guten Auftragslage und fehlender Fachkräfte vernachlässigen aber viele Unternehmen bisher dieses Thema.

Grafik 3: Kostenstruktur im Ausbaugewerbe, Anteil am Bruttoproduktionswert 2018, in %



Quelle: Destatis (2020)

Aufgrund ihrer Nähe zu den Rohstoffen unterliegen die Baumaterialpreise teils extremen Preisschwankungen; dies betrifft überwiegend die stark neubauaffinen Handwerksbereiche. Bei Bauhilfsmitteln wie Putzgewebe sowie industriellen Fertigprodukten wie Sanitärkeramik, Heizungsanlagen, Klimageräten oder auch Fenstern halten sich die Preisbewegungen in der Regel in Grenzen. Kommt es einmal doch zu unerwarteten spürbaren Preissteigerungen beim Materialinput, lassen sich diese meist nur unzureichend in den Bauleistungspreisen an die Auftraggeber überwälzen. Während größere Baukonzerne auf Verträge mit sogenannten Eskalationsklauseln vermehrt bestehen, verfügen die meist deutlich kleineren Betriebe des Ausbaugewerbes nicht über die dazu notwendige Marktmacht.

Die Insolvenzanfälligkeit im Bau liegt traditionell hoch und über der der Gesamtwirtschaft. Ein Grund sind auch die Zahlungsmodalitäten: In der Baubranche treten die Firmen häufig in Vorleistung für ihre Auftraggeber, die meist nach Baufortschritt bezahlen. Bis die Zahlungen eintreffen, können einige Monate vergehen. Die Insolvenzquote im Ausbaugewerbe hat sich in den vergangenen Jahren (2007: 1,4 Prozent) kontinuierlich verringert auf 0,6 Prozent (2019). Dabei ist sie bei den SKH-Betrieben (2019: 0,4 Prozent) besonders gering, bei den nicht durch Meisterzwang eingeschränkten Dämmungs-Spezialisten (1,7 Prozent) besonders hoch.

Trends & zukünftige Entwicklung

Digitalisierung / Bauen 4.0

Die Digitalisierung wird langfristig das Bauen verändern. Am weitesten eingeführt ist dabei „**BIM**“ (**Building Information Modeling**), eine digitale Planungsmethode. Zunächst schaffen die Bauplaner dabei eine Art digitalen Zwilling des Bauwerks, auf den alle Beteiligten beim Bau Zugriff haben. Das erleichtert einerseits die Kommunikation zwischen allen Baubeteiligten, egal ob Architekt, Planer, Handwerker oder Zulieferer, und zwar über den gesamten Lebenszyklus des Bauwerkes. Andererseits können relevante Informationen über benötigte Materialien und Mengen so abgespeichert werden, so dass die Auswirkungen von Bauänderungen direkt sichtbar sind. Somit kann das Bauen nicht nur schneller, sondern auch kosteneffizienter und transparenter gestaltet werden. Die Nutzung von BIM soll die Gesamtkosten im Lebenszyklus um bis zu 30 Prozent verringern.

In der Nutzung hinkt Deutschland anderen EU-Ländern wie den Niederlanden, Großbritannien und Skandinavien jedoch noch etwas hinterher. So ist in Großbritannien der Einsatz von BIM bei öffentlichen Großprojekten bereits Pflicht, die Regierung beziffert die Einsparungen seit 2012 auf mehr als 2 Milliarden Euro, die Einhaltung von Fristen und Budgets habe sich um 33 Prozent gesteigert.

Hierzulande schrecken die hohen Kosten in die digitale Ausstattung noch viele der am Bau beteiligten Handwerksbetriebe ab: So nennen in einer Umfrage der Verbände Bitkom (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien) und ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks) rund 73 Prozent der befragten Handwerker die hohen Investitionskosten als Hemmnis. Auch die mangelnde Digitalkompetenz der Mitarbeiter (67 Prozent) verzögert offenbar noch die Einführung von BIM. Die BIM-Nutzung lässt dabei entlang der Wertschöpfungskette nach. Nach einer Umfrage in der SHK-Branche im Herbst 2018 (Munich Strategie und Zentralverband-SHK) nutzen erst fünf Prozent der SHK-Handwerker BIM, aber schon 37 Prozent der Architekten. Alle BIM-Nutzer erkennen dabei aber eine Steigerung der Effizienz im Vertriebs-, Planungs-, Kommunikations- und Verarbeitungsprozess.

Für Handwerksbetriebe ist es daher schon heute lohnenswert, sich in BIM einzuarbeiten. Die SHK-Studie entwirft ein Szenario, nach dem bis zum Jahr 2030 dreiviertel aller Bauvorhaben nach BIM umgesetzt werden, zumal die öffentlichen Auftraggeber ab dem Jahr 2021 Vorreiter sein wollen. BIM-Muffel in der Branche müssen sich künftig auf kleinteilige Segmente des privaten Wohnungsbaus sowie Renovierungs- und Reparaturarbeiten konzentrieren.

Doch Digitalisierung ist weit mehr als nur BIM. Neben dem digitalen Planen geht es zum Beispiel um den **Einsatz moderner Technologien** in der Betriebsorganisation (Ablage und Verwaltung von Dokumenten, bessere und schnellere Kommunikation mit Kunden) oder neue digitale Produkte und die Verbesserung von Dienstleistungen. Aktuell sieht laut der Bitkom-Umfrage über die Hälfte der Handwerksbetriebe (56 Prozent) die Digitalisierung als große Herausforderung, ein knappes Viertel (23 Prozent) bewertet sie sogar als Bedrohung.

Klimapolitik und Energiesparen

Die **Gebäude gelten als ein Schlüsselsektor beim Klimaschutz**. Die Gebäudesanierung hat viel Potenzial, klimaschädliche Emissionen einzusparen. Rund 14 Prozent der Treibhausgasemissionen entstehen in Deutschland bisher im Gebrauch von Gebäuden, vor allem beim Betrieb von Heizungen und Verbrauch von Warmwasser. Zudem fallen für Gebäude rund 15 Prozent in der Energiewirtschaft für Stromproduktion und Fernwärme an. Der Gebäudesektor ist also insgesamt für rund ein Drittel der deutschen CO₂-Emissionen verantwortlich.

Das **Gebäudeenergiegesetz (GEG), das im Herbst 2020 in Kraft getreten ist, soll zur Reduktion dieser Emissionen beitragen**. Die energetischen Vorgaben für Neubauten haben sich damit jedoch anders bei jeder früheren neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) nicht verschärft. Auch für Bestandsgebäude sind generell keine strengeren Kriterien als bisher vorgesehen, nur bei geplanten Sanierungen.

Die ab 2021 geltende EU-Gebäuderichtlinie für Neubauten sieht jedoch bereits strengere Energiestandards vor. Und um die Uno-Klimaziele zu erreichen, dürften die deutschen Politiker langfristig auch die Altbauten entdecken, strengere Energievorschriften für Bestandsimmobilien anstreben. Für Altbauten gab es bisher kaum Klimaauflagen, es sei denn, Bauherren beantragen staatliche Bafa/KfW-Zuschüsse zur energetischen Sanierung. Dabei sind die staatlichen KfW-Tilgungszuschüsse umso höher, je stärker der Neubau den aktuellen Effizienzstandard noch übersteigt. Allerdings gingen die Öl- und Gaspreise seit 2014 tendenziell zurück, daher rechnet sich die energetische Sanierung der Gebäude erst sehr langfristig durch Einsparungen beim künftig geringeren Verbrauch.

Das neue GEG sieht zwar erstmals Prämien für den Austausch von überalterten Heizungen vor. Die Prämien von bis zu 40 Prozent sind aber auch an Auflagen gebunden. So sollen die Heizsysteme zumindest teilweise von Erneuerbaren Energien gespeist werden. Das kann die Heizungsanlagen gegenüber klassischen Brennwertsystemen sehr verteuern. Bisher war es nur vorgeschrieben, dass alte Heizungsanlagen nach 30 Jahren auszutauschen sind, und auch dafür gab es viele Ausnahmen, die jetzt weitgehend gestrichen worden.

Industrielle Vorfertigung

Seit einigen Jahren werden immer mehr Bauteile oder -module industriell vorgefertigt und dann an die Baustellen geliefert. Komplett ausgebaute Badezimmer- oder Heizraummodule lassen sich dabei auch in ansonsten traditionell gebaute Häuser einsetzen. Das spart Zeit und Geld. Denn je öfter ein Teil produziert wird, desto billiger wird es. Die digital gesteuerte Bauweise verbessert zugleich die Qualität und ermöglicht attraktive Bauteile. Dabei werden auch Ausbaurbeiten in die Fabrik verlagert.

Für die gesamte Installationsbranche bedeutet das, dass langfristig Arbeitsplätze in die Fertigungsindustrie verlagert werden. Dabei fertigen einige Baufirmen mit den traditionellen Bauhandwerken die Bauteile in einer Halle. Bei anderen Bauunternehmen ist die Automatisierung so hoch, dass die Raummodule in einer durchgetakteten Halbfertigungsstraße entstehen. Viele Automatisierungstechniken werden dabei von der Autoindustrie übernommen. Langfristig werden voraussichtlich auch Roboter immer mehr Handwerksarbeiten wie Fliesenverlegen oder Schweißen übernehmen. Das ist zwar einerseits ein Ausweg aus dem Facharbeitermangel, aber andererseits verändert die Technik damit auch die Berufsbilder im Handwerk.

Wettbewerb / Fachkräftemangel

In dem stark mittelständisch geprägten Wirtschaftszweig herrscht **ein großer Wettbewerb**. Selbst in Zeiten schwacher Baukonjunktur nimmt die Zahl der Kleinstbetriebe beständig zu. In Handwerkssparten, bei denen der Meisterzwang im Zuge der letzten Handwerksnovelle abgeschafft worden war (z.B. Raumausstatter und Fliesenleger), stieg im Anschluss die Betriebszahl sogar rasant an.

Dabei ist nur ein Teil des Bedarfspotenzials überhaupt nachfragewirksam: In nicht zu vernachlässigendem Umfang werden bauhandwerkliche Tätigkeiten über Do-it-yourself, Schwarzarbeit oder durch berufsferme Dienstleister erbracht, im Elektrohandwerk droht beispielsweise neue Konkurrenz aus der Versorgungswirtschaft.

Die Möglichkeit, sich im intensiven Wettbewerb abzusetzen, wird zusätzlich durch den **Mangel an Fachkräften** erschwert. So fehlt den Betrieben einerseits der Nachwuchs. Im gesamten Handwerk sind 2019 rund 20.000 Stellen unbesetzt geblieben, besonders betroffen ist nach Angaben des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) das Elektro- und Sanitärergewerbe. Die Zahl der Lehrlinge im Bau- und Ausbau ist im Jahr 2020 um 3,4 Prozent gegenüber 2019 gestiegen, daher könnte sich der Fachkräftemangel etwas entschärfen.

Gleichzeitig klagen Firmen auch über ungenügend qualifizierte Mitarbeiter. Viele wechseln laut einer Studie des Volkswirtschaftlichen Instituts für Mittelstand und Handwerk (ifh) der

Universität Göttingen zur Industrie, die wesentlich höhere Gehälter zahlt. Nur gut jeder dritte im Handwerk ausgebildete Mitarbeiter bleibt laut der Untersuchung der Branche treu.

Bisher lässt sich das Personalproblem nicht durch Steigerung der Produktivität ausgleichen, denn die hat sich bei den Installateuren bisher kaum erhöht. Lediglich im Neubau sorgt der Trend zur industriellen Vorfertigung für Produktivitätsgewinne. Bei Modernisierungen und Sanierungen gibt es bisher kaum technischen Fortschritt, wie etwa die digitale Vermessung der Räume und die anschließende Vorproduktion von Raumeinheiten wie Teilen eines Bades oder Fliesenzuschnitten in der Werkstatt oder Fabrik. Auch der Einbau von fertigen Badmodulen hat sich bei Sanierungen noch nicht durchgesetzt. Solange die Installateure mit vielen kleineren Auftraggebern besonders gute Margen erwirtschaften, haben sie zudem wenig Anreize, ihre Techniken zu modernisieren.

Smart Home

Die Digitalisierung und Vernetzung im Wohnraum schreitet voran: Eine App oder ein Sprachassistent steuert im Smart Home unter anderem Wasserhähne, Musik, Heizung, Licht, Klimaanlage, Rollläden und Waschmaschine. Besonders weit ist das smarte Energiemanagement. Im Smart Home kommunizieren beispielsweise die Luft-Wasser-Wärmepumpe und das Lüftungssystem miteinander und nach draußen, die Nutzungsdaten werden analysiert und mit anderen Daten kombiniert. So steuert ein Thermostat die Heizung oder die Klimaanlage auch mit den Echtzeitprofilen der Bewohner und etwa Wetterinformationen. Die damit ermöglichte intelligente Heizungssteuerung sorgt für Energieeinsparung und gezielten Wärme komfort. Smart Meter geben die Verbrauchsdaten zugleich an Netzbetreiber und Hausverwalter weiter.

In einer smarten Küche reicht beispielsweise der Sprachbefehl: „Ein Glas Wasser bitte“, damit eine digitale Armatur genau diese Wassermenge dosiert. Ähnlich lassen sich die verschiedenen Duschköpfe steuern.). Der Smart-Home-Markt ist ein von vielen Anbietern umkämpfter Markt, der in den nächsten fünf Jahren jährlich um fast 27 Prozent auf 4,3 Milliarden Euro wachsen soll (Arthur D. Little/Eco: Der deutsche Smart-Home-Markt 2017-2022). Während es bisher vor allem erst darum ging, dass die Verbraucher einzelne intelligente Geräte in ihrem Haus installierten, angefangen zumeist mit der intelligenten Heizungsanlage. Jetzt beginnen immer mehr Verbraucher damit, ihre **Hausgeräte, -technik und Daten auch miteinander zu vernetzen**. Das ermöglicht besonders komfortable technische Lösungen für die Smart-Home-Bewohner.

Handwerker sollten daher darauf achten, dass sie Smart-Home-Lösungen anbieten, die unabhängig vom Gerätehersteller einfach zu bedienen sind und auch mit anderen Geräten und digitalen Diensten vernetzt werden können.

SWOT-Analyse

STÄRKEN / STRENGTHS

S

- Kleinere Baubetriebe in lokalen Marktnischen und Zukunftsmärkten (z. B. Energetische Sanierung, Barrierefreies Wohnen)
- Lokale Präsenz und Kundenempfehlungen sind bei Baunachfrage des privaten Sektors wichtiger Wettbewerbsvorteil
- Der Meisterzwang in der Handwerksordnung unterstützt ein hohes fachliches Know-how
- Innerhalb der Branche längerfristig weit überdurchschnittliche Margen vor allem beim SHK-Handwerk und – mit Abstrichen – auch bei der Elektroinstallation zu erwarten

SCHWÄCHEN / WEAKNESSES

W

- Stark zersplitterter Baumarkt, was zu einem starken Verdrängungswettbewerb führt
- Zyklisches Geschäft - abhängig von Konjunktur, Zinsen und Bauförderung
- Do-it-yourself und Schwarzarbeit schmälern den Erlös vor allem bei einfacheren handwerklichen Tätigkeiten
- Hohe Abhängigkeit vieler mittelständischer Betriebe von einigen wenigen Auftraggebern
- Im Mittel nur geringe Eigenkapitalausstattung; Forderungsausfälle und Zahlungsverzögerungen belasten

CHANCEN / OPPORTUNITIES

O

- Verschärfter Klimaschutz schafft Nachfrage (vor allem bei Dämmung und energetischer Sanierung)
- Weitere Nachfragetreiber: großer Bestand an Altbauten, steigende Zahl an Vererbungen und Schenkungen sowie Gebäude-Umwidmungen
- Dienstleistungsgeschäft rund um Bau und Immobilie (z. B. Energieberatung) überdurchschnittlich lukrativ
- Baukooperationen immer wichtiger durch zunehmenden Bedarf an Komplettlösungen; Trennung in einzelne Gewerke verliert an Bedeutung
- Arbeitnehmerfreizügigkeit für Arbeitskräfte aus Osteuropa ermöglicht Anwerbung qualifizierter Facharbeiter und bietet Kosteneinsparpotenzial

RISIKEN / THREATS

T

- Zunehmende Konkurrenz durch baufremde Marktakteure wie beispielsweise IT- oder Energieversorgungsunternehmen
- Teils extreme Preisschwankungen bei Energiekosten, meist nur unzureichend an die Auftraggeber überwälzbar
- Hauptsächlich bei öffentlichen Aufträgen: kaum kostendeckende Preise
- Viele Bausektoren direkt oder indirekt von politischen Entscheidungen abhängig
- Nachfolgeproblematik bei einem nicht zu vernachlässigenden Teil der inhabergeführten Betriebe
- Mangel an Fachkräften und Auszubildenden

Beratung und Terminvereinbarung



Filialen
~ 1.000 x vor Ort
filialsuche.
commerzbank.de



Telefon
069 5 8000 9000



Online
[www.commerzbank.de/
termin](http://www.commerzbank.de/termin)



Video-Chat



Audio-Chat



Text-Chat

www.commerzbank.de/chat

Commerzbank AG

Zentrale
Kaiserplatz
60311 Frankfurt am Main
www.commerzbank.de/unternehmerkunden

Postanschrift
60261 Frankfurt
Tel. +49 69 136-20

Die redaktionelle und grafische Aufbereitung
des Berichts erfolgt in Kooperation mit dem
Handelsblatt Research Institute.

Allgemeine Hinweise

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung ist das Segment Unternehmerkunden der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, verantwortlich. Die Commerzbank AG, Frankfurt am Main, unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) sowie der Europäischen Zentralbank.

Disclaimer

Die in der Ausarbeitung enthaltenen Informationen wurden sorgfältig zusammengestellt. Wesentliche Informationsquellen für diese Ausarbeitung sind Informationen, die die Commerzbank AG für zuverlässig erachtet.

Eine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit kann jedoch nicht übernommen werden.

Alle Meinungsäußerungen oder Einschätzungen geben die Einschätzung des Verfassers bzw. der Verfasser zum Zeitpunkt der Erstellung der Ausarbeitung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die hierin zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinungen der Commerzbank wider. Die Commerzbank ist nicht dazu verpflichtet, dieses Dokument zu aktualisieren, abzuändern oder zu ergänzen oder deren Empfänger auf andere Weise zu informieren, wenn sich ein in diesem Dokument genannter Umstand oder eine darin enthaltene Stellungnahme, Schätzung oder Prognose ändert oder unzutreffend wird.

Alle Angaben unterliegen den allgemeinen Risiken und Unsicherheiten, wie z. B. den nationalen, internationalen bzw. globalen konjunkturellen Entwicklungen und den Veränderungen der steuerlichen oder rechtlichen Rahmenbedingungen. Die steuerliche Behandlung ist von den persönlichen Verhältnissen des Kunden abhängig und kann zukünftig Änderungen unterworfen sein. Die Commerzbank erbringt keine Beratung in rechtlicher, steuerlicher oder bilanzieller Hinsicht.

Dieses Dokument ist nur zur Verwendung durch den Empfänger bestimmt. Es darf weder in Auszügen noch als Ganzes ohne vorherige schriftliche Genehmigung der Commerzbank auf irgendeine Weise verändert, vervielfältigt, verbreitet, veröffentlicht oder an andere Personen weitergegeben werden.