

Branchen-Steckbrief Bauhauptgewerbe

Stärken

- Bei der inländischen Bauproduktion können Kleinbetriebe in Nischenmärkten agieren
- Bei der Baunachfrage seitens des privaten Sektors bietet die lokale Präsenz einen wichtigen Wettbewerbsvorteil
- Im Ausland genießen deutsche Bauunternehmen einen guten Ruf als Spezialisten

Schwächen

- Hohe Zyklizität des reinen Baugeschäfts; gleichzeitig starker Einfluss der Finanzierungszinsen
- Stark zersplitterter Baumarkt; daraus resultiert ein starker Verdrängungswettbewerb, unter dem hauptsächlich mittelgroße Unternehmen leiden
- Hohe Abhängigkeit mittelständischer Betriebe von wenigen Auftraggebern (im Tiefbau dominiert öffentliche Hand)
- Im Mittel nur geringe Eigenkapitalausstattung bedingt überdurchschnittliche Insolvenzanfälligkeit
- Forderungsausfälle und verschleppte Zahlungen belasten insbesondere Kleinbetriebe

Chancen

- Verschärfter Klimaschutz schafft Nachfrage (vor allem bei Dämmung und energetischer Sanierung)
- Zusätzlicher Wohnraumbedarf durch Zustrom an Flüchtlingen
- Wachstumschancen durch verstärkte Hinwendung zu PPP-Projekten (Public Private Partnership); dadurch aber auch steigende Geschäftsrisiken und höhere Kapitalbindung
- Ausweitung des Life-Cycle-Ansatzes mit integriertem Angebot von Planung, Bauausführung und Betrieb; insbesondere das Dienstleistungsgeschäft rund um Bau und Immobilie erweist sich derzeit als lukrativ
- Durch zunehmenden Bedarf an Komplettlösungen aus einer Hand auch Baukooperationen immer wichtiger; die Trennung in einzelne Gewerke verliert an Bedeutung (bei Großaufträgen der öffentlichen Hand inzwischen vorrangig Einzelvergabe)
- Arbeitnehmerfreizügigkeit für Arbeitskräfte aus Osteuropa ermöglicht Anwerbung qualifizierter Facharbeiter und bietet Kosteneinsparpotenzial

Risiken

- Überdurchschnittliche Risiken im Projektgeschäft; hauptsächlich bei öffentlichen Aufträgen mitunter kaum kostendeckende Preise
- Viele Bausektoren direkt oder indirekt abhängig von politischen Entscheidungen
- Vertragsstrafen bei Nichteinhaltung der vereinbarten Fertigstellungstermine vor allem bei größeren Aufträgen
- Teils extreme Preisschwankungen bei Baumaterialien, meist nur unzureichend an die Auftraggeber überwälzbar
- Diversifikationseffekte lassen sich nur von international tätigen Konzernen realisieren

Lage

- Baugewerblicher Umsatz 2014 mit 4% erneut deutlich im Plus; von Januar bis August 2015 dagegen sank er gegenüber Vorjahr um beinahe 2%; bis auf den Wohnungsbau (1,2%) wiesen dabei die übrigen Sparten Rückgänge auf: Wirtschaftsbau (-3,3%) und öffentlicher Bau (-3,8%); zweite Jahreshälfte 2015 aber deutlich besser
- Klimaschutz und demographische Entwicklung (steigende Zahl an Vererbungen und Gebäude-Umwidmungen, mehr altersgerechter Wohnraumbedarf, Flüchtlingsunterbringung) stützen eher das Ausbaugewerbe, das nicht zum Bauhauptgewerbe zählt
- Anhaltender Marktberaumungsprozess insbesondere unter Anbietern von Standardbauleistungen

Ausblick

- Gesamtzahl der Wohnungsfertigstellungen in den nächsten Jahren weiter steigend; trotzdem gewährleistet ihr Niveau bislang aber keinen angemessenen Ersatz des veralteten Wohnbestands besonders in den großen Agglomerationsräumen
- Vom gewerblichen Neubau sind mittelfristig ebenfalls Nachfrageimpulse zu erwarten, da er vom Strukturwandel hin zur Dienstleistungsgesellschaft profitiert; überdurchschnittliche Leerstandsdaten an einzelnen Büro- und Handelsstandorten bedingen aber wie beim Wohnungsneubau regionale Unterschiede in den Wachstumsperspektiven
- Trotz vom Bedarf her günstiger Wachstumsperspektiven im öffentlichen Bau langfristig lediglich geringfügiger Anstieg der Nachfrage wegen des hohen Schuldenstands und der knappen Finanzmittel; im Infrastrukturbereich deshalb verstärkter Übergang zu privaten Finanzierungskonzepten unumgänglich
- Auf längere Sicht trägt der Bausektor nur begrenzt zum Wirtschaftswachstum bei

03 Marktanalyse

- 03 Basisfakten
- 04 Lage und Ausblick
- 04 Erwartete Marktveränderung
- 05 Wettbewerb
- 05 Auflagen und Gesetze
- 07 Organisationen und Einrichtungen

07 Unternehmen

- 07 Beschaffung
- 08 Abnehmer
- 08 Leistungsverrechnung und Gewährleistungen
- 08 Kostenstruktur
- 09 Steuerliche Rahmenbedingungen
- 09 Ertragslage

Glossar

AfA	Die Absetzung für Abnutzung stellt die steuerrechtlich relevante Wertminderung von betrieblichem Anlagevermögen dar.
Ausbaugewerbe	Sparte des Baugewerbes, die sich mit der Erbringung von Instandhaltungs-, Renovierungs- und Sanierungsmaßnahmen beschäftigt. Als Segmente sind die Bauinstallation und das Sonstige Ausbaugewerbe enthalten.
baugewerblicher Umsatz	Alle steuerbaren (d.h. steuerpflichtigen und steuerfreien) Beträge für Bauleistungen in Deutschland ohne Umsatzsteuer. Bei Umsätzen aus der Vergabe von Teilleistungen an Nachunternehmer ergeben sich Doppelzählungen (Umfang derzeit schätzungsweise 30%).
Bauhauptgewerbe	Sparte des Baugewerbes, deren Schwerpunkt im Neubau liegt. Es umfasst die Segmente Vorbereitende Baustellen- und Abbrucharbeiten, Hochbau, Tiefbau sowie Sonstige spezialisierte Bautätigkeiten.
Bauinvestitionen	Sie erfassen den Zugang an neuen Wohn- und Nichtwohnbauten sowie die investiven Bauleistungen am Gebäudebestand im Inland. Eingerechnet werden damit auch begleitende Dienstleistungen (z.B. Architektenhonorare) und Eigenleistungen der Investoren (inkl. Schwarzarbeit). Werterhaltende Reparaturen werden nur dann berücksichtigt, wenn sie in größerem Umfang erfolgen und zu einer spürbaren Werterhöhung führen.
Bauleistungen	Sie dienen unmittelbar der Erstellung, Instandsetzung, Instandhaltung, Änderung oder Beseitigung von Bauwerken. Die gewerbliche Bereitstellung von Bauvorrichtungen, Baugeräten, Baumaschinen ohne Bedienpersonal sowie die Herstellung von Baustoffen und Bauteilen zählen dagegen nicht dazu.
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
Gesamtumsatz	Summe aus baugewerblichem Umsatz, Handelsumsätzen, Umsätzen aus Lohnarbeiten für Dritte und sonstigen Dienstleistungen sowie Erlöse aus Vermietung und Verpachtung.
Gewerbebau	Auch als Wirtschaftsbau bezeichnet; Auftraggeber sind private Unternehmen.
Hochbau	Im Wesentlichen handelt es sich hier um die Errichtung von kompletten Gebäuden für die Nutzungsarten Wohnen, Büro, Handel, Industrie und Verwaltung.
Life-Cycle-Ansatz	Optimierung des Ressourceneinsatzes über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie, ausgehend von der Planungs- über die Errichtungs- bis hin zur Nutzungsperiode.
PPP	Public Private Partnerships sind vertraglich vereinbarte Kooperationsformen der öffentlichen Verwaltung mit privaten Unternehmen, die meist langfristig ausgerichtet sind und bei der bestimmte hoheitliche Aufgaben an die Privatwirtschaft übertragen werden. Es stehen Infrastrukturmaßnahmen wie der Bau von Straßen, Schulen und Verwaltungsgebäuden im Vordergrund.
Tiefbau	Hauptsächlich Straßen-, Bahntrassen- und Wasserbau; auch die Verlegung von Rohren und Kabeln sowie der Bau von Tunneln und Brücken gehören zum Tiefbau.
Rentabilität	Differenz zwischen Bruttoproduktionswert und Gesamtkosten im Verhältnis zum Bruttoproduktionswert. Zugrunde liegt die amtliche Kostenstrukturerhebung bei Bauunternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten.
umsatzsteuerpflichtiger Umsatz	Erfasst sind hierunter die Umsätze eines Unternehmens ohne Umsatzsteuer. Zwingend umsatzsteuerpflichtig ist in der Regel jede natürliche oder juristische Person, die eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit nachhaltig ausübt und dabei einen umsatzsteuerpflichtigen Jahresumsatz von mehr als 17.500 Euro erzielt (Gewinnabsicht entbehrlich).
(→)	Veränderung gegenüber dem letzten veröffentlichten Wert kleiner als ein Prozent
(↑)	Erhöhung gegenüber dem letzten veröffentlichten Wert mindestens ein Prozent
(↓)	Reduktion gegenüber dem letzten veröffentlichten Wert mindestens ein Prozent

Die **Daten des Statistischen Bundesamts** (Destatis) beziehen sich auf Unternehmen oder Einrichtungen mit einem Jahresumsatz von mehr als 17.500 Euro.

Marktanalyse

Basisfakten

- Beim **Bauhauptgewerbe** handelt es sich neben dem **Ausbau-gewerbe** um das wichtigste Teilsegment des Bausektors. Im Hinblick auf den umsatzsteuerpflichtigen Umsatz liegt der Anteil des Bauhauptgewerbes am gesamten Bau bei 50%, bezüglich der Unternehmenszahl bei lediglich 29,5%.
- In der Branche dominiert der **Hochbau** (s. untenstehende Grafik), der hauptsächlich die Errichtung von kompletten Gebäuden für die Nutzungsarten Wohnen, Büro, Handel, Industrie und Verwaltung umfasst.
- Der zweitgrößte Bereich setzt sich aus der Bauvorbereitung und dem Spezialbau zusammen. Zum **Spezialbau**, dessen Durchführung über das übliche Maß hinausgehende Fachkenntnisse und Ausrüstungen voraussetzt, zählen unter anderem die Tätigkeiten der Dachdecker, Zimmerer und auch der Gerüstbauer. Die **Bauvorbereitung** beinhaltet vor allem den Abriss von Gebäuden, die Entrümmung von Grundstücken sowie die für den Bau erforderlichen Erdbewegungsarbeiten.
- Das dritte Hauptsegment ist der **Tiefbau**. 72% des Tiefbauerlöses stammen aus dem Straßen- und Bahntrassenbau. Ferner spielen Leitungstiefbau und Wasserbau eine Rolle.
- Seit dem letzten Boomjahr 1996 hat sich der **Umsatz** aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen im deutschen Bauhauptgewerbe bis einschließlich 2013 (neuere Zahlen liegen noch nicht vor) um 4,3% verringert, was einem jahresdurchschnittlichen Rückgang von rund 0,3% entspricht. Demgegenüber erhöhten sich die Erlöse im selben Zeitraum im gesamten Baugewerbe leicht um 0,4% pro Jahr, im Verarbeitenden Gewerbe legten sie 2,7% p.a. zu.
- Der **baugewerbliche Umsatz** (Ergebnis einer jährlichen Totalerhebung im Juni), zu dem bereits Jahreszahlen bis ein-

Profil 2013

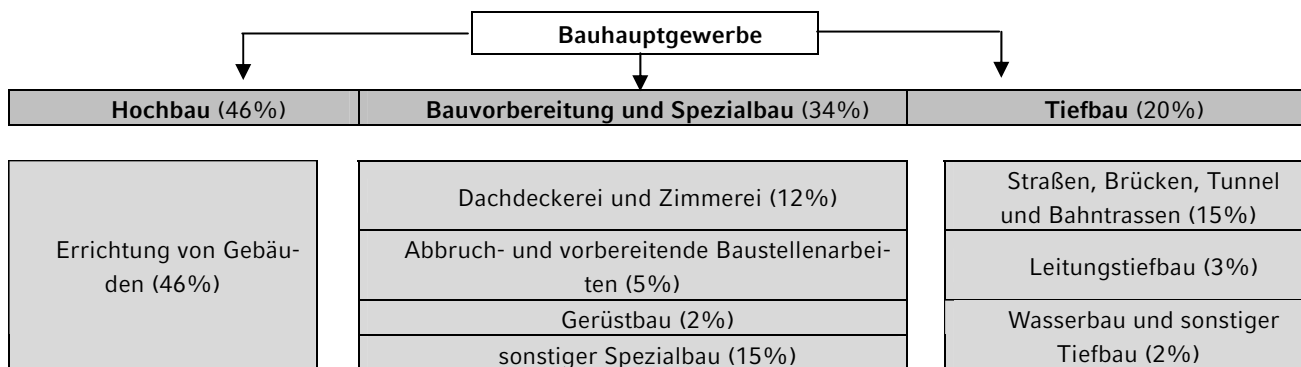
Baugewerblicher Umsatz in Mrd. Euro (2014)	99,43 (↑)
Anzahl Unternehmen in Tsd.	100,8 (↓)
Anzahl Beschäftigte in Tsd.	672,1 (→)
Insolvenzquote (2014)	1,5% (↓)
Umsatz je Unternehmen in Tsd. Euro	947,6 (↑)
Umsatz je Beschäftigten in Tsd. Euro	142,1 (→)
Umsatz je Arbeitsstunde in Euro (2014)	106,9 (→)

Quelle: Statistisches Bundesamt, Feri 2015, eigene Berechnungen

schließlich 2014 vorliegen, gab seit 1996 um jahresdurchschnittlich 0,4% nach.

- Trotz der gesunkenen Umsatzzahlen blieb die Zahl der umsatzsteuerpflichtigen Bauunternehmen stabil → durch **zunehmende Atomisierung** der Branche hat **kein signifikanter Kapazitätsabbau** stattgefunden; denn im Zuge der Insolvenz eines größeren Unternehmens wurden häufig viele kleine Nachfolgebetriebe gegründet.
- Der anhaltende Marktbereinigungsprozess trifft besonders **Betriebe mittlerer Größe** mit Jahresumsätzen ab ca. 2,5 bis rund 250 Millionen Euro, die nur Standardbauleistungen anbieten.
- Das reine Baugeschäft auf dem heimischen Markt spielt für die großen deutschen Baukonzerne mit wenigen Ausnahmen kaum noch eine Rolle. Ihr Geschäft entwickelt sich verstärkt hin zum **Infrastrukturanbieter** mit Planung, Finanzierung, Errichtung und Betrieb (sog. Life-Cycle-Ansatz) von Projekten wie Flughäfen, Autobahnen etc.
- Gleichzeitig zeichnet sich ein vermehrter Bedarf an Bauleistungen als **Komplettlösungen aus einer Hand** ab, wodurch die **Trennung nach Gewerken** immer stärker in den Hintergrund rückt (bei Großaufträgen der öffentlichen Hand inzwischen vorrangig Einzelvergabe).

Errichtung von Gebäuden dominiert Branchentätigkeit



Prozentangaben: umsatzsteuerpflichtige Umsatzanteile in Bezug auf das gesamte Bauhauptgewerbe 2013

Quelle: Statistisches Bundesamt, Feri 2015

Lage und Ausblick

- Im stark vom Neubau geprägten Bauhauptgewerbe nahm der **baugewerbliche Nominalumsatz** 2014 nach einem Vorjahresanstieg von 3% nun sogar um 4% zu; die **Bauinvestitionen**, die darüber hinaus auch das Ausbaugewerbe mit Modernisierungs- und Renovierungsschwerpunkt umfassen, erhöhten sich nominal um gut 5% (real um 3%).
- Von Januar bis August 2015 **sank der baugewerbliche Umsatz** gegenüber Vorjahr nominell um 1,8%; bis auf den Wohnungsbau (1,2%) wiesen dabei die übrigen Sparten Rückgänge auf: Wirtschaftsbau (-3,3%) und öffentlicher Bau (-3,8%). Neben statistischen Einflüssen spielten dabei auch **saisonale Effekte** wie der im Vorjahresvergleich spürbar strengere Winter in den Anfangsmonaten des Jahres eine Rolle.
- Das reine Baugeschäft wird generell stark von der **Witterung** beeinflusst; denn bei Temperaturen von unter -3° C müssen alle Außenbautätigkeiten laut Tarifvertrag ruhen → die durch harte Wintermonate verursachten Straßenschäden führen zu einer fortgesetzten **Verschiebung der öffentlichen Bauaus-**

gaben weg vom Neubau (also vom Bauhauptgewerbe) hin zu Erhaltungsmaßnahmen (also zum Ausbaugewerbe); eine nachhaltige Grundsanierung ihres Straßennetzes können sich die meisten Gemeinden nicht leisten.

- Wegen des immensen **staatlichen Schuldenstands** und des damit einhergehenden finanziellen Konsolidierungsdrucks werden die öffentlichen Bauinvestitionen mittelfristig weiter nachgeben → als nach wie vor schwierig erweist sich besonders die Finanzsituation vieler **Kommunen**, die der größte öffentliche Bauauftraggeber sind. Der zunehmende Investitionsbedarf in Flüchtlingsunterkünfte kann den Einsparbedarf aufgrund deutlich steigender Sozialausgaben bei weitem nicht kompensieren.
- Günstiger sind die Umsatzperspektiven im privaten **Wohnungsbau** → für das Gesamtjahr 2015 erwarten wir hier ein Umsatzplus von 3%, 2016 sogar von 5%.
- Per saldo wird sich der **baugewerbliche Umsatzzuwachs 2015** gegenüber 2014 auf schätzungsweise **1% belaufen**; 2016 ist wieder eine stärkere Belebung der Baukonjunktur mit einem Umsatzplus von ungefähr 3% absehbar.

Wachstumsdelle mit dem Jahr 2014 überwunden

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Reale Veränderung der Bauinvestitionen gegenüber Vorjahr in %	-0,6	-3,4	+3,2	+8,1	+0,5	-1,1	+2,9	+0,6	+2,3	+2,8

¹ Commerzbank-Prognosen

Quelle: Statistisches Bundesamt 2015

Seit 2011 kontinuierliche Umsatzsteigerungen

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹
Nominale Veränderung des baugewerblichen Umsatzes gegenüber Vorjahr in %	+6,1	-4,0	-0,3	+12,5	+0,5	+3,1	+4,1	+1	+3	+3

¹ Commerzbank-Prognosen

Quelle: Statistisches Bundesamt, Feri 2015

Erwartete Marktveränderung

- Im **Tiefbau** vom Bedarf her günstige Wachstumsperspektiven: Viele Straßen und Schienenwege müssen saniert oder ausgebaut werden, es fehlt an Kläranlagen, zahllose Kanalisationssysteme sind marode. Die Nachfrage wird sich durch verschärfte Umweltschutzbestimmungen sogar noch verstärken → das Deutsche Institut für Urbanistik hat den kommunalen Investitionsbedarf bis 2020 auf jährlich rd. 50 Milliarden Euro geschätzt.
- Mehr als die Hälfte aller Umsätze im Tiefbau entfallen auf **öffentliche Aufträge**, daher ist wegen der **fehlenden Finanzmittel** und des hohen Schuldenstands langfristig lediglich mit einem geringfügigen Anstieg der Nachfrage zu rechnen → positive Impulse kommen von der Hinwendung zu Privatfinanzierungen öffentlicher Bauvorhaben (PPP-Projekte).
- Der PPP-Anteil am Gesamtaufkommen nimmt zwar zu, ist aber weiterhin vergleichsweise gering: 2014 wurden sechs **PPP-Verträge** über ein Gesamtvolumen von 990 Millionen

Euro abgeschlossen. Dies entspricht einem Anteil von rund 3% an den öffentlichen Bauinvestitionen des Jahres 2014 → bis einschließlich Anfang 2015 wurden insgesamt 17 Verkehrswegeprojekte mit gut 2,8 Milliarden Euro Investitionsvolumen, 183 PPP-Hochbauprojekte über ein Volumen von zusammen 5,7 Milliarden Euro sowie 34 Projekte mit PPP-Elementen über geschätzte 800 Millionen Euro vergeben. Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit liegt – bezogen auf das Investitionsvolumen der vergebenen Projekte – im Gesundheitswesen, der Verwaltung und im Bereich Sport/Freizeit/Kultur. Zahlenmäßig dominieren Projekte im Bildungsbereich (Schulen, Kitas, Universitäten). Derzeit befinden sich 27 Projekte in der Ausschreibungsphase.

- Im **Wohnungsneubau** als Hochbauparte haben sich die Ausichten seit 2010 spürbar aufgehellt; dies gilt sowohl für den **Eigenheimbau** als auch für den **Mietwohnungsbau**. Allerdings wird die Wachstumsdynamik auf lange Sicht durch zum Teil

ungünstige Rahmenbedingungen begrenzt (im Eigenheimbau: so gut wie keine staatliche Wohneigentumsförderung und längerfristig der Tendenz nach zwangsläufig steigende Hypothekenzinsen; im Mietwohnungsbau: laufende Verschärfung des Mieterschutzes, häufig kaum risikoadäquate Mietrenditen und Streichung steuerlicher Förderungen) → die Gesamtzahl der Wohnungsfertigstellungen wird in den nächsten Jahren zwar zunehmen, aber weiterhin hinter dem Niveau zur Jahrtausendwende (über 400.000 Einheiten) zurückbleiben.

- Bei den **Wohnungsfertigstellungen** ist eine **regionale Differenzierung** zu beachten → in ländlichen Regionen ist mit zum Teil deutlichen Rückgängen, in den Agglomerationszentren dagegen mit klaren Zuwächsen zu rechnen.
- Trotz begrenzter **Fertigungszahlen** zeichnet sich im bundesweiten Durchschnitt bislang noch kein größerer Fehlbestand ab → der quantitative Versorgungsgrad mit Wohnraum ist befriedigend, allerdings herrscht chronischer Mangel in den Ballungszentren (insbesondere für junge Familien). Sollte aber

der starke Zustrom von Flüchtlingen anhalten, ergeben sich aber schnell deutliche Fehlbestände. In qualitativer Hinsicht ist ferner ein zunehmender Mangel an modernem, energieeffizienten Wohnraum zu beobachten.

- Vom **gewerblichen Neubau** sind mittelfristig nachhaltige Impulse zu erwarten, da er vom Strukturwandel weg von der Industrie und hin zur Dienstleistungsgesellschaft profitiert. Haupteinflussgröße ist hier die Gewinnsituation der Unternehmen. Überdurchschnittliche Leerstandsdaten an einzelnen Standorten (betrifft derzeit vor allem den Büromarkt in den Metropolen Frankfurt/Main sowie Düsseldorf) bedingen aber wie beim Wohnungsneubau regionale Unterschiede in den Wachstumsperspektiven. Zudem wird sich der Büroimmobilienbau der demographisch bedingt **rückläufigen Beschäftigtenzahl** langfristig nicht entziehen können.
- Insgesamt ist im Bausektor im Schnitt der nächsten zehn Jahre **nur mit leicht anziehenden Umsatzvolumina zu rechnen**.

Wohnungsfertigstellungen trotz spürbarer Aufwärtstendenz immer noch auf vergleichsweise niedrigem Niveau

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 ¹	2016 ¹
Wohnungen in Tsd.	326	290	268	278	242	249	211	176	159	160	183	201	215	245	265	290

¹ Commerzbank-Prognosen

Quelle: Statistisches Bundesamt 2015

Wettbewerb

- Stark zersplitterter deutscher Baumarkt: die Branche umfasst **überwiegend Klein- und Kleinstbetriebe**, die meisten davon im Hochbau → Marktkonzentration im Vergleich zur Industrie gering.
- **Überkapazitäten** bewirken einen starken **Verdrängungswettbewerb**, der hauptsächlich **mittelgroße Unternehmen** mit Jahresumsätzen von ca. 2,5 bis 250 Millionen Euro vom Markt drängt.
- Kleinbetrieben kommt zugute, dass die **Bauproduktion** zum Teil **standortgebunden** ist → gerade bei der Baunachfrage seitens des privaten Sektors bietet die **lokale Präsenz** einen wichtigen Wettbewerbsvorteil.
- Großunternehmen, die sich überwiegend über Tochter- und Beteiligungsgesellschaften im **Auslandsbau** engagieren, profitieren von der Globalisierung der Märkte und den in der Regel deutlich **höheren Margen**.
- Spürbare Konkurrenz erwächst auf dem Inlandsmarkt durch **ausländische Anbieter mit günstigerer Kostenstruktur**. Die EU-Osterweiterung hat den Wettbewerb spürbar verschärft.
- Komparative Vorteile deutscher Anbieter existieren vorrangig bei technisch anspruchsvollen und kapitalintensiven Bauvorhaben, die auch das lukrative **Dienstleistungsgeschäft** rund um Bau und Immobilie (z.B. Facility Management) mit einschließen → klassische Baurisiken wie das Risiko späterer

Mängelenreden werden immer mehr von den nachgelagerten kleineren Bauunternehmen getragen.

- Verbesserte Chance, preisgünstige Facharbeitskräfte rekrutieren zu können: Seit Mai 2011 gilt in Deutschland die **unbeschränkte Arbeitnehmerfreizügigkeit** für Arbeitskräfte aus den osteuropäischen EU-Mitgliedsländern (seit Januar 2014 auch für die zuvor ausgenommenen Länder Rumänien und Bulgarien).

Auflagen und Gesetze

- **Arbeitnehmer-Entsendegesetz** (AEntG) vom April 2009: Es ermöglicht in bestimmten Branchen Mindeststandards für die Arbeitsbedingungen festzulegen, auch wenn die Regelungskompetenz hierfür grundsätzlich bei den Tarifparteien angesiedelt ist (Tarifautonomie). Daher müssen die zwingenden Arbeitsbedingungen in einem allgemeinverbindlichen oder in einem durch Rechtsverordnung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales als allgemeinverbindlich erklärten Tarifvertrag festgelegt worden sein. Zu den möglichen Mindeststandards gehört neben Regelungen zum Arbeits- und Gesundheitsschutz und zur Überlassung von Arbeitskräften auch die Höhe des gezahlten Lohns (sog. Mindestlohnregelungen). Im Bauhauptgewerbe liegen diese **Mindestlöhne** je nach Lohngruppe ab Januar 2015 in einer Bandbreite von 10,75 Euro (Ostdeutschland) bis 14,20 Euro (Westdeutschland). Sie

sind höher als der allgemeine gesetzliche Mindestlohn von zurzeit 8,50 Euro pro Stunde.

- Das **Bauforderungssicherungsgesetz** (BauFordSiG) ist seit Anfang 2009 in Kraft und wurde im Januar 2011 als vollumfänglich verfassungskonform bestätigt. Es verpflichtet einen Baugeldempfänger, das für ein Bauprojekt eingegangene Geld nur zweckgebunden zu verwenden. Dazu gehört insbesondere die Pflicht für Bauhauptunternehmer, jede für eine bestimmte Bautätigkeit erbrachte Abschlagszahlung zur Bezahlung der von ihm hierfür beauftragten Nachunternehmer zu verwenden. Der Nachweis über die ordnungsgemäße Verwendung von eingehenden Geldern kann auf verschiedene Art erfolgen (z.B. Dokumentation mit Hilfe einer projektbezogenen Kostenrechnung). Typisch ist allerdings die Einrichtung von entsprechenden Treuhandkonten. Auf diese Weise sollen Handwerker und Lieferanten vor Zahlungsausfällen geschützt werden.
- Die **Energieeinsparverordnung** (EnEV) hat die Wärmeschutzverordnung (WSchV) und die Heizungsanlagenverordnung (HeizAnIV) abgelöst. Sie gilt für Wohn-, Büro- und bestimmte Betriebsgebäude und erlegt Bauherren auf Grundlage des **Energieeinsparungsgesetzes** (EnEG) bautechnische Standardanforderungen zum effizienten Betriebsenergieverbrauch ihres Gebäudes oder Bauprojektes auf. Die Hauptanforderungsgröße für Neubauten ist deren Jahresprimärenergiebedarf. Ob die vorgeschriebene Energieeffizienz dabei durch moderne Heizanlagen und/oder durch eine verbesserte Wärmedämmung erreicht wird, bleibt dem Bauherrn überlassen. Laut EnEV 2009 zur Umsetzung des Integrierten Energie- und Klimaprogramms (IEKP) musste der Energie-, Heizungs- und Warmwasserbedarf bis Ende 2013 um rund 30% gesenkt werden. Im Oktober 2013 wurde die EnEV 2014 verabschiedet, die im Frühjahr 2014 in Kraft trat und zu erneuten Verschärfungen der energetischen Anforderungen im Neubau führt. Vorgeschrieben ist z.B. eine Senkung des zulässigen Primärenergiebedarfs ab Januar 2016 um insgesamt 25%. Für die nächsten Jahre sind weitere verschärfende Novellierungen wahrscheinlich.
- Zum 1. Januar 2009 trat das **Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz** (EEWärmeG) in Kraft. Das Gesetz ist Teil des Integrierten Energie- und Klimaprogramms (IEKP) und sieht vor, dass bis 2020 mindestens 14% des Endenergieverbrauchs von Gebäuden für Wärme- und Kälte durch Erneuerbare Energien zu decken sind. Dazu führte es erstmals bundesweit eine Pflicht zur Verwendung von Erneuerbaren Energien beim Neubau von Gebäuden mit einer Nutzfläche von mehr als 50 m² ein. So sind Eigentümer prinzipiell dazu verpflichtet, den Energiebedarf in bestimmtem Umfang aus Erneuerbaren Energien (das sind Geothermie, Umweltwärme, solare Strahlungsenergie und Biomasse) zu decken. Statt des Einsatzes der genannten Erneuerbaren Energien kann die

Nutzungspflicht auch durch Ersatzmaßnahmen wie die Nutzung technischer Abwärme, die Verwendung von Wärmekraft-Kopplungs-Anlagen, den Anschluss an Wärmenetze oder durch die Steigerung der Energieeffizienz der Gebäude (z.B. mit Hilfe von Dämmmaßnahmen) erfüllt werden. Für Altbauten ergibt sich dann eine Nutzungs- bzw. Nachrüstungsspflicht, wenn eine umfangreiche Gebäuderenovierung vorgenommen wird.

- Die **Gewerbeordnung** (GewO) und die **Handwerksordnung** (HwO) stellen bedeutende Gesetze innerhalb des Gewerberechts dar, das sich grob in die Bereiche Industrie und Handwerk untergliedert. Da das Betreiben eines Gewerbes grundsätzlich erwünscht ist, genügt im Allgemeinen eine einfache Anmeldung. Anders verhält es sich mit der Handwerksordnung. Sie trennt zwischen *zulassungspflichtigem*, *zulassungsfreiem* Handwerk und *handwerksähnlichem* Gewerbe. Voraussetzung für den Betrieb eines zulassungspflichtigen Handwerks ist die Eintragung in eine Handwerksrolle. Für die zulassungspflichtigen Handwerke besteht dadurch eine sogenannte Meisterpflicht, von der es jedoch Ausnahmeregelungen (z.B. für Angehörige aus anderen EU-Ländern) gibt.
- Die Anfang 2010 von der Deutschen Gesellschaft für Baurecht und dem Deutschen Beton- und Bautechnischen Verein herausgegebene **Streitlösungsordnung für das Bauwesen** (SL Bau) ermöglicht Bauvertragsparteien, die bei der Abwicklung einer Baumaßnahme auftretenden Meinungsverschiedenheiten in einem Streitlösungsverfahren außergerichtlich beizulegen. Gerade bei länger laufenden Baumaßnahmen lässt sich so der Projektfortschritt trotz Meinungsverschiedenheiten auf der Baustelle im Interesse aller Beteiligten besser sichern als durch langwierige Gerichtsprozesse. Die Parteien haben die Wahl zwischen vier verschiedenen Streitlösungsverfahren, die selektiv oder auch kumulativ zum Einsatz kommen können: 1. die Mediation (ein allparteilicher Dritter unterstützt als Mediator die Streitparteien bei ihrer Suche nach einer einvernehmlichen Lösung), 2. die Schlichtung (außergerichtliche Beilegung des Rechtsstreits durch einen von einer neutralen Instanz vorgeschlagenen Kompromiss, der zwecks Wirksamwerden von den beteiligten Parteien akzeptiert werden muss), 3. das Schiedsgericht (Schiedsspruch eines Privatgerichts als rechtsverbindliche Entscheidung über die Streitigkeit) und 4. die Adjudikation (rasche, die Parteien vorläufig bindende Entscheidung zur Regelung von Streitigkeiten „auf der Baustelle“ – also während der Planungs- und Bauphase; die getroffene Entscheidung kann bei Bedarf später durch ein Schiedsgericht oder ein staatliches Gericht einer Überprüfung unterzogen werden).
- Das 2004 in Kraft getretene **Abzugsverfahren nach §13b Umsatzsteuergesetz** (UStG) sah vor, dass Bauunternehmer eine Nettorechnung ausstellen müssen, wenn sie Bauleistun-

gen an einen anderen Unternehmer erbringen, der seinerseits Bauleistungen ausführt. Die Steuerschuld geht in diesen Fällen auf den Auftraggeber über (**Schuldnerumkehr**). Nach zwischenzeitlichen Rechtsunsicherheiten über Anwendung und Ausnahmen von dieser Regelung sowie einem Urteil des Bundesfinanzhofs erfolgte im Juli 2014 eine Neuregelung der Vorschriften zur Schuldnerumkehr (sog. „**Kroatiengesetz**“). Hiernach wird der Leistungsempfänger für bezogene Bauleistungen zum Steuerschuldner, wenn er selbst als Unternehmer nachhaltig Bauleistungen erbringt. Dies gilt auch für private Leistungsbezüge und für Bauleistungen ohne Bezug zur Ausführung einer eigenen Bauleistung. Bauträger, die neben reinen Grundstücksgeschäften mindestens 10% ihres Gesamtumsatzes mit Bauleistungen (z.B. als Generalunternehmer) erwirtschaften, werden ebenfalls zum Steuerschuldner. Bauhandwerker, die als Subunternehmer fungieren, werden in diesen Fällen von der Vereinnahmung und Abführung von Umsatzsteuer befreit.

- Die **Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB**; früher **Verdingungsordnung für Bauleistungen**) ist ein dreiteiliges Klauselwerk, das Regelungen für die Vergabe von Bauaufträgen durch öffentliche Auftraggeber und für den Inhalt von Bauverträgen in Deutschland umfasst:
 - Teil A mit allgemeinen Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen ist im Wesentlichen bei der Ausschreibung von Bauaufträgen durch öffentliche Auftraggeber zu beachten. Unterhalb bestimmter Schwellenwerte (derzeit knapp 5,2 Mio. Euro bei Bauleistungen) kommen dabei nationale Vergabeverfahren infrage, die Vergabearten für Aufträge oberhalb der Schwellenwerte sind europarechtlich durch das sog. **Government Procurement Agreement** festgelegt. Danach sind öffentliche Aufträge transparent, diskriminierungsfrei und rechtsstaatlich zu vergeben.
 - Teil B betrifft die allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen. Von öffentlichen Auftraggebern muss dieser Teil der VOB zwingend zum Bestandteil des Bauvertrags gemacht werden, bei privaten Vertragsparteien ist dies keine Pflicht, aber Usus.
 - Teil C beinhaltet eine Sammlung von Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen (ATV), die gleichzeitig auch als DIN-Normen herausgegeben wurden. Darüber hinaus sind Regelungen zur Abrechnung der erbrachten Leistungen enthalten. Teil C tritt automatisch mit Teil B in Kraft.

Organisationen und Einrichtungen

FIEC (Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction) - Verband der europäischen Bauwirtschaft

Der 1905 gegründete Verband der europäischen Bauwirtschaft mit Sitz in Brüssel besteht aus 30 nationalen Mitgliedsverbänden in 27 Ländern. Dazu zählen die **EU- und EFTA-Staaten so-**

wie die Türkei. Über die nationalen Mitgliedsverbände repräsentiert er Bauunternehmen aller Größenordnungen, die Tätigkeiten im Hoch- und Tiefbau verrichten.

www.fiec.org

HDB - Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

Als Wirtschaftsverband von 13 bauindustriellen Landesverbänden und 5 Fachverbänden vertritt er die Interessen der deutschen Bauindustrie gegenüber Gesetzgeber, Regierung und Verwaltung. Zur Bauindustrie zählen dabei im Wesentlichen die größeren mittelständischen Betriebe sowie die großen Baukonzerne.

www.bauindustrie.de

ZDB - Zentralverband des Deutschen Baugewerbes

Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes fungiert – in seiner Eigenschaft als Wirtschafts-, Arbeitgeber- und Technischer Verband – als Spitzenorganisation der baugewerblichen Unternehmen in Deutschland. Er vertritt hauptsächlich die kleinen und mittleren Baufirmen, in erster Linie Handwerksbetriebe.

www.zdb.de

Bundesvereinigung Bauwirtschaft GbR

Sie vertritt die gemeinsamen gewerkeübergreifenden Interessen der Betriebe des deutschen Bau- und Ausbauhandwerks. Mitglieder sind 12 Spitzenverbände wie der ZDB und Handwerksverbände wie der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks, der Bundesverband Gerüstbau oder der Zentralverband Sanitär Heizung Klima.

www.bv-bauwirtschaft.de

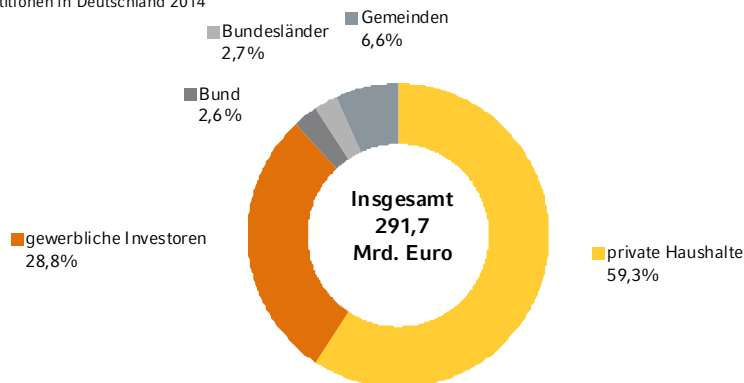
Unternehmen

Beschaffung

- Trotz spürbarer Rationalisierungsfortschritte im vergangenen Jahrzehnt ist das Bauhauptgewerbe nach wie vor **sehr arbeitsintensiv** → **Fachkräftemangel** vor allem bei anspruchsvollen Spezialbauten.
- Die Baubetriebe sind mehr und mehr dazu übergegangen, ihren Personalbestand auch in Schwächephasen möglichst stabil zu halten → **verstärkte Nutzung der Saisonkurzarbeit.**
- Lediglich hinsichtlich der Baumaterialien existieren industrielle Abhängigkeitsstrukturen. Hauptlieferant ist dabei die **Baustoffindustrie** (offizielle Branchenbezeichnung: Herstellung von Glas und Glaswaren, Keramik sowie Verarbeitung von Steinen und Erden) → in der Regel **keine Lieferengpässe** (Ausnahme hiervon zum Teil Spezialdämmstoffe).

Wichtigste Auftraggeber im Bausektor sind die privaten Haushalte

Anteile an den nominalen Bauinvestitionen in Deutschland 2014



Quelle: Statistisches Bundesamt 2015

Abnehmer

- Rund 5% der gesamten Bauleistungen entfallen auf Direktaufträge aus dem Ausland, wobei etwa 10% aller deutschen Bauunternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten im Ausland tätig sind. Bei Berücksichtigung von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften deutscher Baukonzerne liegt der **Auslandsanteil** deutlich höher.
- Die Praxis, bei öffentlichen Aufträgen Großprojekte in der Regel an einige wenige Generalunternehmer zu vergeben, führt zu einer starken **preislichen Abhängigkeit** der nachfolgend beauftragten Subunternehmer.
- Einkommenssituation bei den **40- bis 60-Jährigen** entscheidend für die Nachfrage nach Wohnbauleistungen; denn der Wohnimmobilienenerwerb findet in Deutschland relativ spät statt → im internationalen Vergleich niedrige deutsche Wohneigentumsquote (unter 50%; dagegen Frankreich 64%, Großbritannien 65% und Spanien 79%).
- Strukturelle Nachfrageverschiebungen zugunsten von Bauleistungen an bestehenden Gebäuden: Das Neubauvolumen trägt nur noch rund 28% zu den gesamten Wohnbauleistungen bei (von 2008 bis 2010 waren es sogar lediglich 22% gewesen) → vermehrt Modernisierungen und Instandhaltungsmaßnahmen anbieten.

Leistungsverrechnung und Gewährleistungen

- Grundsätzlich kann die Bezahlung der zu erbringenden Bauleistungen zwischen einem **gewerblichen Investor** und dem Bauauftragnehmer einzelvertraglich geregelt werden. Standardvereinbarungen zur Leistungsverrechnung sehen im Regelfall unter Verweis auf §632a BGB **Abschlagszahlungen** in Abhängigkeit vom Baufortschritt vor, d.h. in Höhe des Wertes der jeweils nachgewiesenen vertragsgemäßen Leistungen. Eine analoge Regelung gilt bei Bauaufträgen durch die **öffentliche Hand**; vgl. dazu §16 VOB/B (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil B, s. Auflagen und Ge-

setze) → Bauunternehmen als Auftragnehmer treten grundsätzlich in **Vorleistung**.

- Des Weiteren können auch Zahlungspläne, die unabhängig vom Baufortschritt sind, abgeschlossen werden. Echte Vorauszahlungen sind aber eher selten → zur Absicherung seiner Forderungen kann das Bauunternehmen vom Auftraggeber nach §648a BGB eine Sicherheit, meist in Form einer **Bürgschaft**, verlangen.
- Auf der anderen Seite kann auch der **Auftraggeber** nach §17 VOB/B auf einer **Sicherheitsleistung** durch Einbehalt oder Hinterlegung von Geld oder durch Bürgschaft eines Kreditinstituts oder Kreditversicherers bestehen (gemäß §9 Nr. 8 VOB/A max. 5% der Auftragssumme für die Erfüllung sämtlicher Verpflichtungen aus dem Vertrag, max. 3% der Abrechnungssumme für Mängelansprüche).
- Bei **Privatpersonen** kommt die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) zur Anwendung. §3 MaBV sieht vor, dass der Bauträger **Abschlagszahlungen** in bis zu sieben Teilbeträgen entsprechend dem Bauablauf entgegennehmen darf. Für einzelne Bauleistungen sind bestimmte Prozentsätze der Vertragssumme vorgesehen (z.B. 40% nach Rohbaufertigstellung einschließlich Zimmererarbeiten).
- Nach §2 MaBV soll der Bauträger dem Verbraucher als Bauauftraggeber für dessen geleistete Zahlungen eine **Sicherheit** stellen → Sicherheitsleistung durch Versicherungsabschluss, aber auch durch **Bankbürgschaft** möglich.

Kostenstruktur

- Die **Kosten für Lohnarbeiten** sowie die **Personalkosten** (s. Tabelle) gehören zu den größten Einzelposten bei den Kostenbestandteilen. Steigende Löhne belasten Margen stark → effizienter Einsatz der Arbeitskräfte wichtig.
- Saisonabhängigkeit** des Baugeschäfts: Zur Sicherstellung der ganzjährigen Beschäftigung wird seitens der Arbeitslosenversicherung **Saison-Kurzarbeitergeld** an gewerbliche

Arbeitnehmer in Betrieben des Baugewerbes, des Dachdeckerhandwerks, des Gerüstbauerhandwerks und des Garten- und Landschaftsbaus gezahlt, wenn witterungsbedingt oder aufgrund von Auftragsmangel in den Monaten Dezember bis März nicht gearbeitet werden kann.

- Auf den **reinen Materialverbrauch** ohne Energie entfällt ein Anteil von lediglich rund 25% der Gesamtkosten, aber die **Materialpreise** schwanken aufgrund ihrer Nähe zu den Rohstoffen teils extrem → die Preise von Bitumen, Kupferhalbzeug sowie Stäben und Matten aus Betonstahl hatten 2010 wie schon in den Jahren 2006 und 2007 um jeweils mindestens 20% bis 30% p.a. zugenommen; 2012 war ein weiterer rasanter Preisanstieg hauptsächlich bei erdölnahen Produkten wie Bitumen (19%) und Asphaltmischgut (11%) zu beobachten gewesen. Seit 2013 ergibt sich bei den erdöl- und metallnahen Baurohstoffen allerdings eine spürbare preisliche Entspannung. So gaben die Preise für Dieselmotortreibstoff und Bitumen 2014 gegenüber Vorjahr um durchschnittlich 6,5%

nach, bei Betonstahlerzeugnissen und Kupferhalbzeug reduzierten sie sich um rund 3% im Mittel. Bis einschließlich August 2015 hielt dieser Preisrückgang – wenn auch in gemäßigter Form – an.

- Unzureichende Überwälzungsmöglichkeit von Preissteigerungen beim Materialinput auf **Bauleistungspreise**: Dies gilt hauptsächlich für Betriebe, die an langlaufenden Projekten mit Festpreisgarantien beteiligt sind → Vereinbarung von sog. **Eskalationsklauseln** von großer Bedeutung, die die herkömmlichen **Preisgleitklauseln** öffentlicher Aufträge zunehmend verdrängen.
- Um mitunter empfindliche **Konventionalstrafen** zu vermeiden, ist die Einhaltung vereinbarter Fertigstellungsfristen zu beachten → effizientes **Risikomanagement** und Controlling zur Überwachung der Baustellen ist umso wichtiger, je höher der Auslandsanteil bzw. das Volumen des einzelnen Auftrags ausfällt.

Direkte und indirekte Lohnkosten als dominierende Einzelposten

	2013 in Prozent der Gesamtkosten	Anteilsänderung ggü. 2002 in Prozentpunkten
Kosten für Lohnarbeiten	30,9	-0,1
Personalkosten	27,8	-4,2
Materialverbrauch ohne Energie	24,4	+3,2
Mieten und Pachten	3,5	+0,5
Energieverbrauch	2,6	+0,6
Abschreibungen	2,2	±0
sonstige Kosten	8,6	±0

Quelle: Statistisches Bundesamt 2015

Steuerliche Rahmenbedingungen

- Kleine Unternehmen können gemäß §7g EStG eine **Sonder-AfA** in Höhe von 20% der Anschaffungs-/Herstellkosten im Jahr der Anschaffung bzw. Herstellung und in den folgenden vier Jahren ansetzen. Die Grenzwerte (Betriebsgrößenmerkmale), die zur Inanspruchnahme berechtigen, betragen seit Jahresanfang 2011 beim Gewinn 100 Tausend Euro und 235 Tausend Euro beim zu bilanzierenden Betriebsvermögen.
- Darüber hinaus kann nach §7g EStG für ein abnutzbares bewegliches Wirtschaftsgut des Anlagevermögens, das innerhalb von drei Jahren angeschafft bzw. hergestellt werden soll, ein **Investitionsabzugsbetrag** in Höhe von bis zu 40% der voraussichtlichen Anschaffungs-/Herstellkosten in Ansatz gebracht werden. Dies ermöglicht den begünstigten Betrieben eine Vorverlagerung von Abschreibungspotenzial. Es gelten dieselben Betriebsgrößenmerkmale wie bei der Sonder-AfA.
- Vorteil von Sonder-AfA und Investitionsabzugsbetrag: Durch Reduzierung des aktuellen Betriebsergebnisses lassen sich die **Steuerzahlungen im laufenden Jahr verringern**.

Ertragslage

- Die **Rentabilität** im Bauhauptgewerbe – gerechnet als Differenz zwischen Bruttoproduktionswert und Gesamtkosten in Relation zum Bruttoproduktionswert – fiel 2013 mit 3,2% (2012: 3,4%) weiterhin niedriger aus als im gesamten Baugewerbe (2013: 4,9%). Das lag vor allem an **Betrieben mit mindestens 1.000 Beschäftigten**, die sogar ein negatives Ergebnis von über 3% hinnehmen mussten. Alle anderen Betriebsgrößen erzielten positive Renditen von mindestens 2%. Allerdings schreiben zum Teil auch **kleinere Betriebe** des Bauhauptgewerbes immer wieder rote Zahlen.
- Der **baugewerbliche Umsatz** erhöhte sich **2014** in realer Rechnung um rund 2,5%, in nominaler Rechnung stieg er um 4%. Für 2015 zeichnet sich ein nominaler Anstieg von nur noch ca. 1% ab, in realer Betrachtung entspricht dies in etwa einer Stagnation.
- Die **Stückdeckungsbeiträge** konnten sich 2014 weiter erhöhen: Zwar nahmen die **Arbeitskosten** durch die Steigerung der Tariflöhne und des Mindestlohns im Bau zu, dem standen aber klar sinkende Preise beim Energieverbrauch gegenüber

(die Preise für Dieseldieselkraftstoff z.B. gaben um 5,5% nach). Gleichzeitig blieben die Baumaterialpreise für Zement und Transportbeton weitgehend stabil, bei Baumetallen gaben sie im Mittel sogar um 3% nach; parallel dazu konnten die eigenen Bauleistungspreise um durchschnittlich 2% gesteigert werden.

- Die gute Umsatzentwicklung führte zusammen mit den steigenden Deckungsbeiträgen im Jahr **2014** zu einer **Verbesserung der Rentabilität auf schätzungsweise 4,5%**.
- Die tatsächlich **realisierte Rendite** dürfte aufgrund von Forderungsausfällen, verschleppten Zahlungen und Mängeln im Jahr 2014 jedoch im Bereich von 2% gelegen haben → Nachverhandlungen einzelner Bauvertragsvereinbarungen schmälern die kalkulierte Rendite zum Teil ebenfalls.
- Für das **Gesamtjahr 2015** ergeben sich aufgrund der stagnierenden Umsätze und kaum veränderter Margen stabile Erträge, die sich 2016 dann wieder etwas erhöhen sollten.
- **Geringe Eigenmittelausstattung** zahlreicher Betriebe: Laut Bilanzdaten der Deutschen Bundesbank lag der Eigenkapital-

anteil im Bauhauptgewerbe 2013 bei lediglich knapp 16% der Bilanzsumme (Verarbeitendes Gewerbe: 32% und gesamter Bau: 17%). Dies sorgt für eine hohe Insolvenzanfälligkeit → mit zuletzt 1,5% fällt die **Insolvenzquote** des Bauhauptgewerbes trotz spürbarer Verbesserung in den letzten Jahren im Vergleich zum Verarbeitenden Gewerbe (2014: 0,8%) nach wie vor deutlich höher aus; beinahe 27% der Insolvenzfälle mussten 2014 mangels Masse abgelehnt werden.

Schlussfolgerung:

Das Insolvenzrisiko unter den Unternehmen des Bauhauptgewerbes bleibt überdurchschnittlich hoch. Während sich zahlreiche Klein- und Kleinstbetriebe unter Umständen in Marktnischen zurückziehen können, werden vorrangig mittelgroße Hochbaubetriebe von einer konjunkturellen Schwäche des Baus besonders hart getroffen.

Industries Research

Für die Erstellung dieser Ausarbeitung ist die Abteilung Industries Research im Bereich Risk Management der Commerzbank AG, Frankfurt am Main, verantwortlich.

Die Verfasser dieses Dokuments bestätigen, dass die in diesem Dokument geäußerten Einschätzungen ihre eigenen Einschätzungen genau wiedergeben und kein Zusammenhang zwischen ihrer Dotierung – weder direkt noch indirekt noch teilweise – und den jeweiligen, in diesem Dokument enthaltenen Empfehlungen oder Einschätzungen bestand, besteht oder bestehen wird. Der (bzw. die) in dieser Ausarbeitung genannte(n) Analyst(en) sind nicht bei der FINRA als Research-Analysten registriert/qualifiziert und unterliegen nicht der NASD Rule 2711.

Dieses Dokument dient ausschließlich zu Informationszwecken und berücksichtigt nicht die besonderen Umstände des Empfängers. Es stellt keine Anlageberatung dar. Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder irgendeiner anderen Handlung beabsichtigt und dienen nicht als Grundlage oder Teil eines Vertrages. Anleger sollten sich unabhängig und professionell beraten lassen und ihre eigenen Schlüsse im Hinblick auf die Eignung der Transaktion einschließlich ihrer wirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit und Risiken sowie ihrer Auswirkungen auf rechtliche und regulatorische Aspekte sowie Bonität, Rechnungslegung und steuerliche Aspekte ziehen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind öffentliche Daten und stammen aus Quellen, die von der Commerzbank als zuverlässig und korrekt erachtet werden. Die Commerzbank übernimmt keine Garantie oder Gewährleistung im Hinblick auf Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Die Commerzbank hat keine unabhängige Überprüfung oder Due Diligence öffentlich verfügbarer Informationen im Hinblick auf einen unverbundenen Referenzwert oder -index durchgeführt. Alle Meinungsäußerungen oder Einschätzungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers bzw. der Verfasser zum Zeitpunkt der Veröffentlichung 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.

Diese Ausarbeitung kann Handelsideen enthalten, im Rahmen derer die Commerzbank mit Kunden oder anderen Geschäftspartnern in solchen Finanzinstrumenten handeln darf. Die hier genannten Kurse (mit Ausnahme der als historisch gekennzeichneten) sind nur Indikationen und stellen keine festen Notierungen in Bezug auf Volumen oder Kurs dar. Die in der Vergangenheit gezeigte Kursentwicklung von Finanzinstrumenten erlaubt keine verlässliche Aussage über deren zukünftigen Verlauf. Eine Gewähr für den zukünftigen Kurs, Wert oder Ertrag eines in diesem Dokument genannten Finanzinstruments oder dessen Emittenten kann daher nicht übernommen werden. Es besteht die Möglichkeit, dass Prognosen oder Kursziele für die in diesem Dokument genannten Unternehmen bzw. Wertpapiere aufgrund verschiedener Risikofaktoren nicht erreicht werden. Hierzu zählen in unbegrenztem Maße Marktvolatilität, Branchenvolatilität, Unternehmensentscheidungen, Nichtverfügbarkeit vollständiger und akkurater Informationen und/oder die Tatsache, dass sich die von der Commerzbank oder anderen Quellen getroffenen und diesem Dokument zugrunde liegenden Annahmen als nicht zutreffend erweisen.

Die Commerzbank und/oder ihre verbundenen Unternehmen dürfen als Market Maker in den(m) Instrument(en) oder den entsprechenden Derivaten handeln, die in unseren Research-Studien genannt sind. Mitarbeiter der Commerzbank oder ihrer verbundenen Unternehmen dürfen unseren Kunden und Geschäftseinheiten gegenüber mündlich oder schriftlich Kommentare abgeben, die von den in dieser Studie geäußerten Meinungen abweichen. Die Commerzbank darf Investmentbanking-Dienstleistungen für in dieser Studie genannte Emittenten ausführen oder anbieten.

Weder die Commerzbank noch ihre Geschäftsleitungsorgane, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter übernehmen die Haftung für Schäden, die ggf. aus der Verwendung dieses Dokuments, seines Inhalts oder in sonstiger Weise entstehen.

Die Aufnahme von Hyperlinks zu den Websites von Organisationen, die in diesem Dokument erwähnt werden, impliziert keineswegs eine Zustimmung, Empfehlung oder Billigung der Informationen der Websites bzw. der von dort aus zugänglichen Informationen durch die Commerzbank. Die Commerzbank übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt dieser Websites oder von dort aus zugängliche Informationen oder für eventuelle Folgen aus der Verwendung dieser Inhalte oder Informationen.

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. Die Art und Weise, wie dieses Produkt vertrieben wird, kann in bestimmten Ländern, einschließlich der USA, weiteren gesetzlichen Beschränkungen unterliegen. Personen, in deren Besitz dieses Dokument gelangt, sind verpflichtet, sich diesbezüglich zu informieren und solche Einschränkungen zu beachten. Mit Annahme dieses Dokuments stimmt der Empfänger der Verbindlichkeit der vorstehenden Bestimmungen zu.

Zusätzliche Informationen für Kunden in folgenden Ländern:

Deutschland: Die Commerzbank AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Frankfurt unter der Nummer HRB 32000 eingetragen. Die Commerzbank AG unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer Strasse 108, 53117 Bonn, Marie-Curie-Strasse 24-28, 60439 Frankfurt am Main und der Europäischen Zentralbank, Sonnemannstrasse 20, 60314 Frankfurt am Main, Deutschland.

Großbritannien: Dieses Dokument wurde von der Commerzbank AG, Filiale London, herausgegeben oder für eine Herausgabe in Großbritannien genehmigt. Die Commerzbank AG, Filiale London, ist von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und von der Europäischen Zentralbank amtlich zugelassen und unterliegt nur in beschränktem Umfang der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority. Einzelheiten über den Umfang der Genehmigung und der Regulierung durch die Financial Conduct Authority und Prudential Regulation Authority erhalten Sie auf Anfrage. Diese Ausarbeitung richtet sich ausschließlich an „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“. Sie richtet sich nicht an „Retail Clients“. Ausschließlich „Eligible Counterparties“ und „Professional Clients“ ist es gestattet, die Informationen in dieser Ausarbeitung zu lesen oder sich auf diese zu beziehen. Commerzbank AG, Filiale London bietet nicht Handel, Beratung oder andere Anlagendienstleistungen für „Retail Clients“ an.

USA: Die Commerz Markets LLC, („Commerz Markets“), hat die Verantwortung für die Verteilung dieses Dokuments in den USA unter Einhaltung der gültigen Bestimmungen übernommen. Wertpapiertransaktionen durch US-Bürger müssen über die Commerz Markets, Swaptransaktionen über die Commerzbank AG abgewickelt werden. Nach geltendem US-amerikanischen Recht können Informationen, die Commerz Markets-Kunden betreffen, an andere Unternehmen innerhalb des Commerzbank-Konzerns weitergegeben werden. Sofern dieses Dokument zur Verteilung in den USA freigegeben wurde, ist es ausschließlich nur an „US Institutional Investors“ und „Major Institutional Investors“ gerichtet, wie in Rule 15a-6 unter dem Securities Exchange Act von 1934 beschrieben. Commerz Markets ist Mitglied der FINRA und SIPC. Die Commerzbank AG ist bei der CFTC vorläufig als Swaphändler registriert.

Kanada: Die Inhalte dieses Dokuments sind nicht als Prospekt, Anzeige, öffentliche Emission oder Angebot bzw. Aufforderung zum Kauf oder Verkauf der beschriebenen Wertpapiere in Kanada oder einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium beabsichtigt. Angebote oder Verkäufe der beschriebenen Wertpapiere erfolgen in Kanada ausschließlich im Rahmen einer Ausnahme von der Prospektpflicht und nur über einen nach den geltenden Wertpapiergesetzen ordnungsgemäß registrierten Händler oder alternativ im Rahmen einer Ausnahme von der Registrierungsspflicht für Händler in der kanadischen Provinz bzw. dem kanadischen Territorium, in dem das Angebot abgegeben bzw. der Verkauf durchgeführt wird. Die Inhalte dieses Dokuments sind keinesfalls als Anlageberatung in einer kanadischen Provinz bzw. einem kanadischen Territorium zu betrachten und nicht auf die Bedürfnisse des Empfängers zugeschnitten. In Kanada sind die Inhalte dieses Dokuments ausschließlich für Permitted Clients (gemäß National Instrument 31-103) bestimmt, mit denen Commerz Markets LLC im Rahmen der Ausnahmen für internationale Händler Geschäfte treibt. Soweit die Inhalte dieses Dokuments sich auf Wertpapiere eines Emittenten beziehen, der nach den Gesetzen Kanadas oder einer kanadischen Provinz bzw. eines kanadischen Territoriums gegründet wurde, dürfen Geschäfte in solchen Wertpapieren nicht durch Commerz Markets LLC getätigt werden. Keine Wertpapieraufsicht oder ähnliche Aufsichtsbehörde in Kanada hat dieses Material, die Inhalte dieses Dokuments oder die beschriebenen Wertpapiere geprüft oder genehmigt; gegenteilige Behauptungen zu erheben, ist strafbar.

Europäischer Wirtschaftsraum: Soweit das vorliegende Dokument durch eine außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes ansässige Rechtsperson erstellt wurde, erfolgte eine Neuausgabe für die Verbreitung im Europäischen Wirtschaftsraum durch die Commerzbank AG, Filiale London.

Singapur: Dieses Dokument wird in Singapur von der Commerzbank AG, Filiale Singapur, zur Verfügung gestellt. Es darf dort nur von institutionellen Investoren laut Definition in Section 4A des Securities and Futures Act, Chapter 289, von Singapur („SFA“) gemäß Section 274 des SFA entgegengenommen werden.

Hongkong: Dieses Dokument wird in Hongkong von der Commerzbank AG, Filiale Hongkong, zur Verfügung gestellt und darf dort nur von „professionellen Anlegern“ im Sinne von Schedule 1 der Securities and Futures Ordinance (Cap.571) von Hongkong und etwaigen hierin getroffenen Regelungen entgegengenommen werden.

Japan: Commerzbank AG, Tokyo Branch ist für die Verteilung von Research verantwortlich. Die Commerzbank AG, Tokyo Branch unterliegt der Aufsicht der japanischen Financial Services Agency (FSA).

Australien: Die Commerzbank AG hat keine australische Lizenz für Finanzdienstleistungen. Dieses Dokument wird in Australien an Großkunden unter einer Ausnahmeregelung zur australischen Finanzdienstleistungslizenz von der Commerzbank gemäß Class Order 04/1313 verteilt. Die Commerzbank AG wird durch die BaFin nach deutschem Recht geregelt, das vom australischen Recht abweicht.

Commerzbank AG
Group Risk Control & Resources Management – Industries Research
60261 Frankfurt am Main

Leitung Industries Research: Dr. Carola Hunger-Siegler (069) 136-22447
Autor: Christoph Partisch (069) 136-84952

E-Mail: branchenanalyse@commerzbank.com
www.commerzbank.de/branchen

Dieser Bericht wurde im November 2015 abgeschlossen.