

Stille Tage auf dem Bau

Autor(en): **Knoepfli, Adrian**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **21 (2008)**

Heft 9

PDF erstellt am: **27.04.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-123529>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Stille Tage auf dem Bau

Text: Adrian Knoepfli

Aufhören, weil der Nachfolger fehlt; Konkurs, weil nichts mehr geht; den Konkurrenten schlucken. Das sind kleine und alltägliche Bewegungen im Baugewerbe. Im grossen Ganzen aber ist die Lage ruhig, die Konkurrenz rege und die Margen sind niedrig. Die Aussichten gelten als gut, bei der Beschäftigtenzahl scheint der Abwärtstrend gestoppt.

«Es hat sich eigentlich nicht viel verändert», fasst Fritz Haldimann, Chef Hochbau bei der Frutiger-Gruppe, die Entwicklung im Bauhauptgewerbe zusammen. «Die einen geben etwas mehr Gas, andere weniger. Um die Kleinen habe ich noch nie Angst gehabt. Von den Veränderungen bedroht sind vor allem die mittelgrossen Firmen.» Aber auch das ist nicht neu. Einsamer Leader im Bauland Schweiz ist mit einem Umsatz von 2,8 Milliarden Franken und beinahe 6000 Beschäftigten Implenla, die auch «die Kostenführerschaft im Schweizer Markt» für sich beansprucht. Auf fünf Prozent (ohne GU-Umsatz) beziffert die Firma ihren Anteil am 17-Milliarden-Kuchen des Bauhauptgewerbes. Damit ist sie trotz ihrer Grösse von einer marktbeherrschenden Stellung weit entfernt. Die Grossen haben sich unter dem Dach des Baumeisterverbandes im «Forum überregionaler Firmen» (FüF) neu organisiert. 21 Bauunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 80 Millionen Franken sind dabei, darunter auch der ewige Aussenseiter Marti. Er ist mit schätzungsweise 600 Millionen Umsatz hinter Implenla und Walo Bertschinger die Nummer drei der Branche. Etliche FüF-Mitglieder haben in den letzten Jahren immer wieder kleinere oder mittlere Firmen – oft solche mit Nachfolgeproblemen – übernommen. Zum Beispiel Frutiger (570 Millionen Umsatz, 2000 Beschäftigte) mit Hauptsitz in Thun, Anliker (über 1200 Beschäftigte, davon 650 im Bauunternehmen) in der Zentralschweiz oder die Stutz-Gruppe (610 Beschäftigte) in der Ostschweiz. Trotz solcher Konzentration gibt es nach wie vor über 4000 Bauunternehmungen im Land, und ständig entstehen neue Kleinfirmer. «Generell sieht sich die Branche mit grosser Konkurrenz konfrontiert, die dafür sorgt, dass sich die Margen seit Jahren nicht mehr von der Stelle bewegen», beurteilt der Implenla-Geschäftsbericht den Stand der Dinge.

Trend zum Generalunternehmer?

Vor allem grosse Unternehmen betonen gerne, sie würden sich auf Dienstleistungen und höherwertige Segmente konzentrieren und die einfache Bauproduktion dem Fussvolk überlassen. Tatsächlich lagern die Bauunternehmen Tätigkeiten zunehmend aus und auf den Baustellen tauchen folglich immer mehr Subunternehmer auf. Auch Maschinen werden häufiger zugemietet. Konsequenz war die Halter-Gruppe, die sich von ihrem Bauunternehmen getrennt hat («Hightech statt Maurerkelle»). Implenla hat sich mit dem Verkauf der Privera aus dem administrativen Facility Management (FM) zurückgezogen. Der FM-Markt sei ein «Verdrängungsmarkt mit insbesondere im administrativen FM geringen Margen», erklärt dazu Hans-Peter Domanig, CEO der Implenla Real Estate. Implenla lege das Schwergewicht «auf die anspruchsvolle, technische Immobilienbewirtschaftung».

Alfred Müller, Besitzer und CEO der Stutz-Gruppe, bestätigt die Tendenz. «Aber auch kleinere und mittlere Firmen können sich über die notwendigen personellen Kompetenzen ausweisen, die notwendig sind, um in höherwertigen Segmenten bestehen zu können», fügt er bei. «Es müssen ja nicht nur kapitalintensive High-Risk-Vorhaben sein.» Die Stutz-Gruppe bleibe beim Schwergewicht im Bauhauptgewerbe und wolle nicht Generalunternehmer werden. Die Nachfrage nach GU-Leistungen nimmt zwar zu, aber die Marktanteile haben sich nicht gross verschoben. Die beiden grössten GU sind Karl Steiner mit 1,6 Milliarden und Implenla mit 1,3 Milliarden Franken Umsatz. Mit die-

sen Zahlen belegen sie den in den letzten Jahren stabilen Anteil am Hochbauvolumen von 14 Prozent (ohne Auslandstätigkeit). Dass in ihrem Geschäft Finanzierungsfragen eine immer grössere Rolle spielen, kam bei Karl Steiner im April darin zum Ausdruck, dass mit Flughafen-Zürich-Präsident Andreas Schmid und Peter Wuffli (ex-UBS) «zusätzliche internationale Führungserfahrung und Finanzkompetenz» in den Verwaltungsrat geholt wurde. Peter Steiner versucht seit einiger Zeit sein Nachfolgeproblem zu lösen. Bisher hat es aber weder mit einem Verkauf noch mit dem Börsengang geklappt.

Eine wichtige Mitspielerin ist mit 607 Millionen Franken Umsatz (davon 494 Millionen Projektvolumen) auch Allreal, die immer wieder bei architektonischen Marksteinen engagiert ist. So beim Umbau des Zürcher Toni-Areals zur Hochschule der Künste oder beim Hochhaus am Escher-Wyss-Platz, ebenfalls in Zürich. Pressesprecher Matthias Meier fasst den Stand der Beziehungen GU-Architekten so zusammen: «Im einstigen Kalten Krieg zwischen GU und Architekten haben Glasnost und Perestroika ebenfalls Einzug gehalten. Wichtig ist, dass Architekt und GU in einer möglichst frühen Phase des Projekts partnerschaftlich ins Gespräch kommen, um sowohl gestalterisch als auch finanziell optimale Lösungen zu finden.»

Entwickler und Abwickler

Als neues Finanzierungsmodell etabliert sich zögerlich, aber zunehmend das Public Private Partnership (PPP). Zu den Vorreitern zählt die HRS Hauser Rutishauser Suter in Frauenfeld, deren CEO und Mitinhaber Martin Kull auf eine zehnjährige Erfahrung verweist: «Mit der Kaufmännischen Berufsschule Langenthal und dem Stadion La Maladière in Neuenburg haben wir Projekte realisiert, die ohne Beteiligung von Privaten in dieser Form nicht zustande gekommen wären.» Kull glaubt an die Zukunft des Zusammenspiels von Privaten mit der öffentlichen Hand.

Allerdings zeigt die Praxis, dass PPP-Projekte Verstand und Umsicht brauchen, sonst drohen sie durchzufallen. So wie im Juni der Neubau des Zürcher Kongresshauses. Er scheiterte an der Urne, weil die Rollen- und Risikovertei-

Hightech statt Maurerkelle

Anfang Jahr verkaufte die Halter-Gruppe ihr Bauunternehmen und damit rund 40 von 340 Umsatzmillionen an die Luzerner Konkurrentin Anliker. Bereits nach wenigen Monaten ist Balz Halter überzeugt, das Richtige getan zu haben. Er konzentriert sich auf die Bereiche Entwicklung, Generalunternehmung und Immobiliendienstleistungen und unterstützt Unternehmen, die sich mit neuen Technologien befassen: Er ist mit 50 Prozent an der Swissfiber beteiligt, die sich auf Fiberglas spezialisiert hat. 38 Prozent beträgt die Beteiligung an der Aizo, einem Thinktank für digitales Wohnen. Mit 42 Prozent ist Halter bei Mivune dabei, die er mit den ETH-Professoren Ludger Hovestadt und Hansjürg Leibundgut gründete, und die Lösungen für Gebäudeanalyse, Systemintegration und Gebäudeautomation erstellt. Die BS2 schliesslich entwickelt, «ein flexibles, Platz sparendes und kostengünstiges Lüftungsgerät für die dezentrale Teilklimatisierung von Gebäuden».

lungen viel zu kompliziert waren. HRS ist mit einem Bauvolumen von 700 Millionen Franken die Nummer drei unter den Generalunternehmern. Stark sind die Thurgauer im Stadionbau: Drei HRS-Stadien sind bereits realisiert, eines befindet sich im Bau und fünf sind in Planung. «Der Markt teilt sich zunehmend auf in Abwickler und Entwickler», analysiert Kull die Branchenentwicklung.

Die Mitgliederzahl des Verbands Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) ist mit gegenwärtig 21 Firmen konstant, wobei die Mitglieder sorgfältig ausgewählt werden. «Auf dem Baumarkt treten sehr viele (auch-Generalunternehmer) auf», bemerkt Hans-Peter Domanig, der soeben das VSGU-Präsidium übernommen hat.

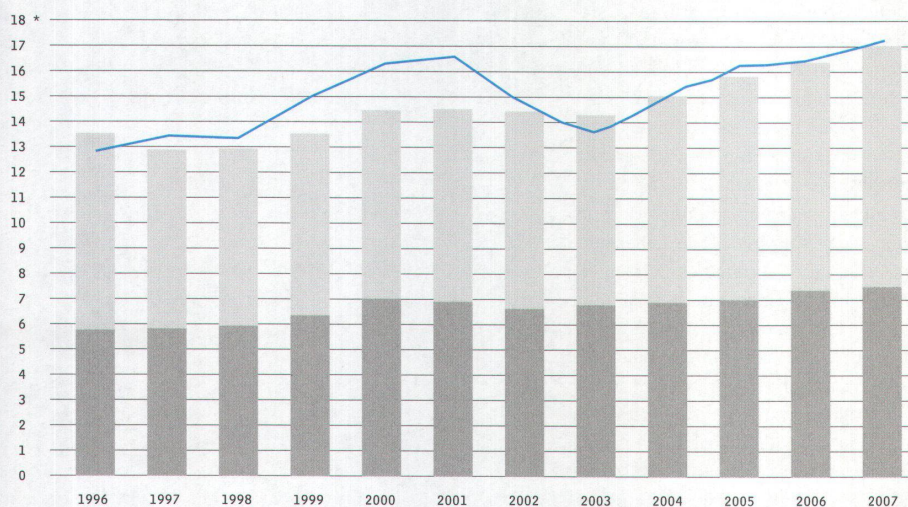
Ausländer in der Schweiz

Die im internationalen Vergleich kleinen Schweizer Bauunternehmen arbeiten kaum im Ausland. Und probierten sie es – wie zum Beispiel Zschokke, Züblin oder Mobag – so endete der Ausflug meist im Desaster. Dennoch: Implexia hat neuerdings in Russland mit der Immobilien-Entwicklungsgesellschaft Russian Land von Chalba Tchigirinsky eine Partnerin gefunden und kann erste Erfolge vorweisen. Die Firma Marti, die in diesem Frühjahr den Auftrag für einen Tunnel in Island erhielt und über Unternehmen in Spanien, Österreich, der Slowakei und der Ukraine verfügt, ist im Tunnelbau immer wieder jenseits der Grenzen tätig. Von den GU arbeitet nur Steiner in grösserem Ausmass im Ausland, in Frankreich und in China.

Umgekehrt sind ausländische Baukonzerne in der Schweiz zunehmend präsent. Am längsten die italienische Impregilo mit der im Infrastrukturbau tätigen CSC Impresa Costruzioni und der französische Konzern Bouygues, der 1990 Losinger und 2006 das Generalunternehmen Marazzi übernahm. Losinger, die sich vom Strassen- und Tiefbau getrennt hat, wandelt sich derzeit vom Bauunternehmen zum GU/TU: 2007 entfielen von 817 Millionen Franken Umsatz bereits 80 Prozent auf diesen Bereich. Die Neat-Aufträge haben die Österreicher Porr und Strabag angelockt. Strabag, die Murer und Züblin schluckte und sich auch für Implexia interessiert, gehört mit einem Umsatz von rund 600 Millionen bereits zu den Grossen der Schweiz. Die deutsche Hochtief, weltweit hinter Vinci, Bouygues und China Railway Engineering die Nummer vier, gründete dieses Frühjahr in Zürich eine Gesellschaft für Projektentwicklung, die als erstes Vorhaben das Büro- und Geschäftshaus «Portikon» in Opfikon realisiert.

Umsätze (Bautätigkeit) und Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe

■ Umsätze Tiefbau ■ Umsätze Hochbau — Auftragseingänge insgesamt (Januar bis Dezember)
* Mrd. Franken (nominal), Quelle: Schweizerischer Baumeisterverband (Quartalerhebung)



Fassaden für Russland

Nicht zum Ziel kam Bouygues bei Burkhalter (410 Mio. Umsatz, 76 Standorte, 2800 Beschäftigte), dem vor Etavis (ex-ABB) und Atel-Installationstechnik klar grössten Elektriker. Die schon weit fortgeschrittenen Verhandlungen scheiterten an unterschiedlichen Preisvorstellungen. Jetzt hat Burkhalter den Schritt an die Börse gemacht. Auch andere, wenig fokussierte Konzerne versuchen offensichtlich, sich Kompetenzen des Baunebengewerbes ins Haus zu holen. Dieses Frühjahr kaufte der russische Oligarch Oleg Deripaska, Grossaktionär bei Strabag und Hochtief, über sein Bauunternehmen Glavstroy die Fahrni Fassadensysteme (54 Mio. Umsatz, 100 Beschäftigte) in Lyss, die zu den führenden Herstellern von komplexen Aluminiumbauten gehört. Fahrni-Chef Alois Osterwalder sieht die Zukunft der Firma in einer Ausweitung der Geschäfte auf osteuropäische Märkte. •