

Kreditprüfung mit Fokus Bauwirtschaft

Von Dr. Karl Spielberger, Leiter Firmenkunden und Institutionelle Anleger bei der UBS,
in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg)

Im Zuge der Finanzkrise mehrten sich in den letzten Wochen und Monaten die Stimmen, dass Schweizer Banken den KMU-Betrieben den Kredithahn zudrehen. Dass dem nicht so ist, soll im folgenden Beitrag aufgezeigt werden. Dazu werden die wichtigsten Kriterien dargestellt, welche Banken heute bei Kreditvergaben an Unternehmen aus der Bauwirtschaft anwenden.

Nachdem viele Unternehmen aus der Bauwirtschaft in den 80er- und 90er-Jahren als Folge eines tiefgreifenden und schmerzvollen Strukturwandels eine solche Kreditverknappung durchleben mussten, ist es nur allzu verständlich, dass solche Befürchtungen besonders in diesem Wirtschaftssektor aufgekeimt sind.

Daher die Zielsetzung, neben den Bankenkriterien auch aufzuzeigen, wie man als

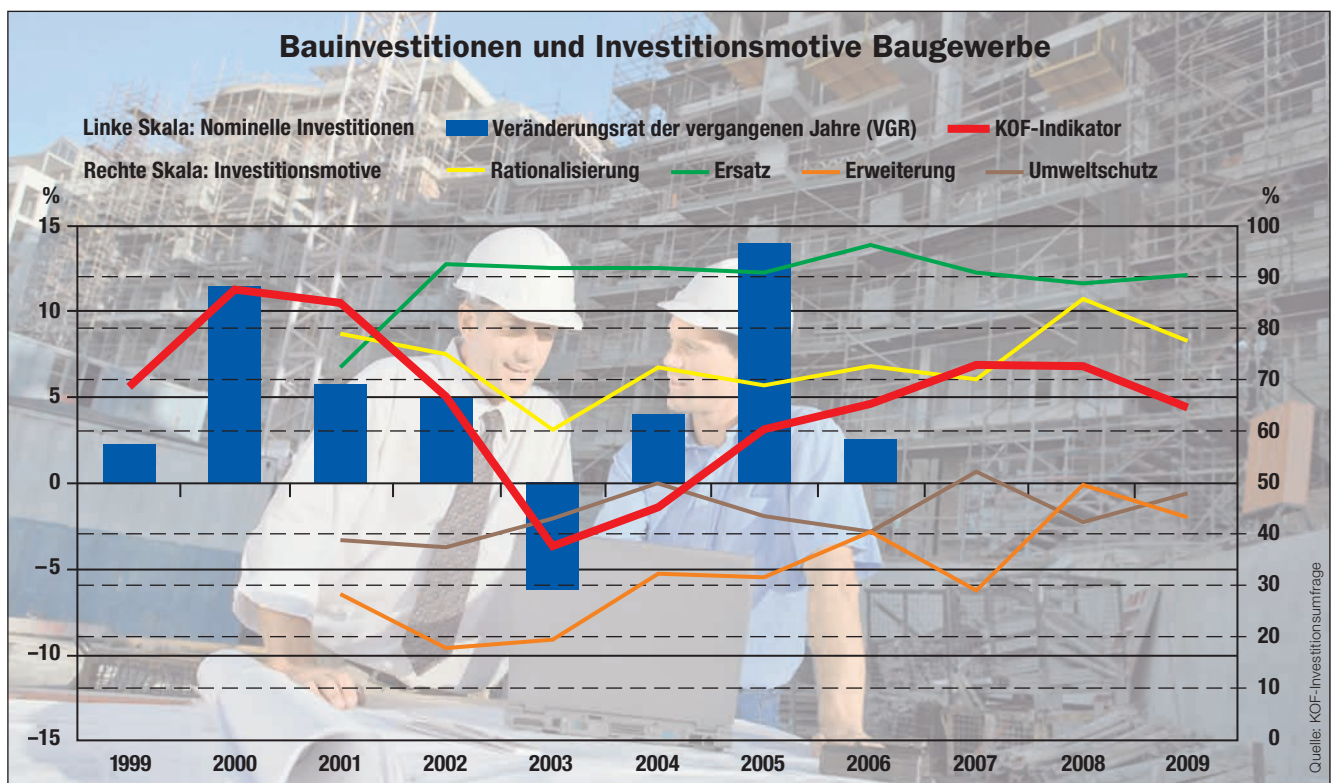
Firmeninhaber sicherstellen kann, dass die Kreditbeziehung mit der Partnerbank sowohl in guten wie auch in schwierigen Zeiten Bestand hat.

Faktoren in der Kreditprüfung

Nach den bedeutenden Kreditausfällen in den 90er-Jahren haben die Schweizer Banken die Anforderungen an eine Kredit-

vergabe im Firmenkundengeschäft radikal verändert.

Spielten vorher die Bilanz sowie der Name des Eigentümers oder der Firma die dominante Rolle, orientieren sich heute die meisten Banken am nachhaltigen Finanzierungspotenzial einer Unternehmung. Auch wenn diese Kennzahl im heutigen Kreditgeschäft eine zentrale Rolle einnimmt und allgegenwärtig zu sein scheint, kann diese



Aufgrund der neuesten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung hat die Investitionsdynamik nachgelassen, und die Unternehmen sind mit einer Planungsunsicherheit konfrontiert. Davon sind die realen Bauinvestitionen weniger betroffen und verzeichnen noch einen positiven Wert von 1 bis 2 Prozent (linke Skala der Grafik). Bei den Investitionsmotiven des Baugewerbes stehen die Ersatzbeschaffungen und der Umweltschutz leicht im Plus (rechte Skala).

nicht per se definiert und als Massgabe für eine Kreditbeziehung herangezogen werden.

Eine Kreditbeziehung hängt vielmehr von einer ganzen Serie von finanziellen und nicht-finanziellen Faktoren ab. Dazu ein Überblick über die für die Bauwirtschaft massgebenden finanziellen und nicht-finanziellen Faktoren sowie die in diesem

Zusammenhang sich ergebenden Fragen (siehe untenstehenden Raster).

Erfolgsfaktoren für eine gute Kreditbeziehung

Die aufgelisteten Faktoren und die damit verbundenen Fragestellungen sind zuge-

gebenermassen sehr umfassend. Der eine oder andere Unternehmer wird entgegen, dass sein Firmenkundenberater mit ihm noch nie in dieser Tiefe eine Kredittransaktion oder eine eingereichte Jahresrechnung besprochen hat. Hier liegt genau das Problem.

In guten Zeiten besteht die Gefahr, die Kreditanalyse zu vernachlässigen, d. h. nur oberflächlich durchzuführen. Unternehmer bevorzugen diejenige Bank, welche den geringsten Informationsaufwand betreibt, am «flexibelsten» ist. Und der Bankberater möchte seinen Kunden nicht verärgern und verlieren. Er verlangt deshalb nur so viele Informationen wie absolut nötig.

Bei sich verschlechternden Rahmenbedingungen – wie derzeit zweifelsohne der Fall – fehlt dann für beide Parteien eine fundierte Entscheidungsbasis. Der Firmenkundenberater sieht sich genötigt, die fehlenden Informationen sozusagen ohne «Vorwarnung» einzuverlangen, was auf Unverständnis stossen kann.

Auf der anderen Seite bräuchte ein Unternehmer gerade in dieser Phase dringend einen Überbrückungskredit oder einen vorübergehenden Aufschub von Amortisationen. Wenn in einer solchen Situation der Eindruck entstehen kann, die Bank drehe den Kredithahn zu, ist das nachzuvollziehen.

Wie lässt sich eine solche Situation vermeiden? Dazu sollte in regelmässigen Abständen ein Informationspaket zusammengestellt und dem Firmenkundenberater ausreichend Zeit eingeräumt werden, damit er die daraus resultierenden Fragen stellen kann.

Handlungsbedarf gegeben

Dabei soll sich der Unternehmer nicht mit einer raschen, «unbürokratischen», dafür aber oberflächlichen Kreditvergabe oder Bilanzbesprechung zufriedengeben. Vielmehr ist vom Firmenkundenberater zu verlangen, dass er sich in aller Tiefe mit der Situation auseinandersetzt.

Im Kontakt mit dem Firmenkundenberater ist auch abzuklären, ob er mit dem Informationspaket zufrieden ist oder ob es nötig ist, dieses zu ergänzen.

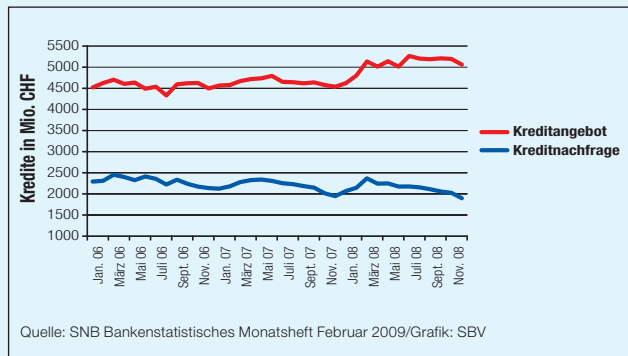
Auf der anderen Seite muss man selber auch kritisch sein und unnötige Informationsbedürfnisse in Frage stellen. Und zu guter Letzt ist die Kontinuität in den eigenen Informationsmassnahmen sicherzustellen.

Wenn der Bank die erforderlichen Informationen kontinuierlich und von sich aus zukommen gelassen werden, kann man als Firmeninhaber auch in schwierigeren Zeiten darauf vertrauen, Unterstützung zu erhalten.

Kriterien für die Kreditvergabe

Finanzielle Faktoren	Fragen
Nachhaltiges Finanzierungspotenzial (Debt Capacity)	Wie hoch sind die Schulden im Verhältnis zum nachhaltigen Cash Flow? Wie schnell können die Schulden zurückbezahlt werden? Wieviel Fremdkapital kann nachhaltig verzinst und theoretisch amortisiert werden?
Produktivität und Profitabilität	In welchem Verhältnis steht der Umsatz zu den finanziellen Verpflichtungen? Wie gross ist die Rendite auf dem eingesetzten Kapital?
Liquidität	Wie hoch ist das Verhältnis zwischen den leicht verwertbaren Aktiven und den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten?
Eigenkapitalbasis	Wie ist das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital?
Nicht finanzielle Faktoren	Fragen
Marktposition	Hat das Unternehmen eine klar definierte Strategie, und fokussiert es auf die Kernkompetenzen? Erlaubt die strategische Ausrichtung eine genügende Differenzierung zur Konkurrenz (Spezialitäten, Diversifikation, Marktstärke usw.)? Bietet der Auftragsmix eine ausreichende Risikodiversifikation, u. a. zur Glättung der Saisonalität und zum rationellen Einsatz der Produktionsmittel? Gehört das Unternehmen zu den Markt- bzw. Technologieführern? Ist es in der Lage, als Gesamtdienstleister aufzutreten? Operiert das Unternehmen als Spezialist in einem weniger exponierten Wettbewerbsumfeld oder allenfalls in einer geografischen Nische?
Kapazitätsauslastung	Wie gross sind Auftragseingang und -vorrat (als Indiz für die Entwicklung der näheren Zukunft)? Wie entwickeln sich die Deckungsbeiträge im Auftragseingang bzw. im Auftragsbestand? Wie hoch ist der Fakturierungsrückstand? Wie entwickeln sich die angefangenen Arbeiten? Welche Aufträge sind bei gleichem Deckungsbeitrag zur Budgeterreicherung noch nötig?
Kundenorientierung	Verfügt das Unternehmen über die Fähigkeit und das Know-how, kundenspezifische Bedürfnisse auch bei komplexen Objekten abzudecken? Hat das Unternehmen das Know-how, die Ressourcen und die Flexibilität, um kurzfristig zu planen und zu realisieren? Was sagt der langfristige Verlauf der Entwicklung der Garantiekosten über die Leistungsfähigkeit und Qualität der Leistung aus?
Effizienz Risikomanagement	Verfügt das Unternehmen über IT-unterstützte Informations- und Führungsinstrumente? Verfügt das Unternehmen über Transparenz in der Kalkulation als Basis für die Offertenstellung und in der Nachkalkulation? Ist das Mehraugenprinzip gewährleistet? Ist das Unternehmen in der Lage, die Aufträge in risikogerechten Vertragsverhältnissen abzubilden? Bestehen erprobte Instrumente und Abläufe im Bereich Risikomanagement, Projektcontrolling bzw. Kostenkontrolle auf Stufe Baustelle? Gibt es (in integrierten Gruppen) eine klare Trennung zwischen Produktion und GU/TU-Bereich bzw. Immobilienentwicklung (Quersubventionierung)?
Transparenz	Sind vertraglich nur projektbezogen zu verwendende Kundengelder aus Anzahlungen sauber ausgeschieden, und ist eine entsprechende Kontrolle darüber gewährleistet? Wie verwendet das Unternehmen den in einzelnen Segmenten entstehenden Zahlungsüberhang (Zweckentfremdung)? Wie finanziert das Unternehmen Immobilienpromotionen? Leistet das Unternehmen allenfalls Rendite-/Vermietungsgarantien? Wie sind diese unterlegt, und welche Risiken kumulieren sich daraus? Sind hängige Rechtsfälle aus Projekten und Aufträgen und die möglichen finanziellen Konsequenzen daraus bekannt? Sind die Risiken aus Garantieleistungen bekannt? Bieten Eigenmittelausstattung, Liquidität und/oder Finanzierungspotenzial genügend Spielraum? Welche Risiken ergeben sich im Zusammenhang mit der Beteiligung an Konsortien? Ist das Unternehmen innerhalb der Konsortien aufgrund seiner Kompetenz und Stellung handlungsfähig? Sind die angefangenen Arbeiten korrekt abgegrenzt?

Kreditangebot und Nachfrage der Baubranche



Keine Anzeichen von Kreditverknappung

Die ausreichende Kreditversorgung ist wesentlich für ein möglichst friktionsloses Funktionieren der Wirtschaft. Dies gilt sowohl gegenüber den Firmen als auch den Privaten. Die Banken spielen dabei die Rolle von Schiedsrichtern in Bezug auf die Zuteilung von Krediten, stellt der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) fest. Dies indem sie im Rahmen der Wirtschaftsentwicklung Renditen berechnen, Risiken abschätzen, die Kosten der Refinanzierung berücksichtigen und Inflationstendenzen beurteilen.

Die bis heute verfügbaren Zahlen deuten gemäss SBV noch keine Kreditverknappung an. In einzelnen Fällen mögen strengere Konditionen oder sogar Kreditkürzungen bzw. -verweigerungen

vorkommen. Zu fragen ist in solchen Fällen jedoch stets, ob die veränderte Wirtschaftssituation sowie Lage und Aussichten der betroffenen Firma einen solchen Schritt nicht rechtfertigen. Die Aufgabe der Banken besteht nämlich nicht darin, strukturell schwache Unternehmen zu stützen und somit den Strukturwandel zu bremsen.

Stagnierende oder rückläufige Krediterteilungen können auch Folge geringerer Bedürfnisse der Unternehmen sein, weil die Umsätze schrumpfen und Investitionen zurückgefahren werden.

Eine wichtige Aufgabe der Schweizerischen Nationalbank (SNB) besteht aus Sicht des SBV darin, die Kreditvergabe der Banken zu überwachen und bei Anzeichen einer Kreditklemme mit ihren Instrumenten zu intervenieren. Die Gewährleistung einer ausreichenden Kreditversorgung genießt oberste Priorität.

Baubranche normal versorgt

In der Baubranche konnte aufgrund der SNB-Statistik bisher keine Kreditverknappung festgestellt werden. Der Verlauf der «Übrigen Kredite» zeigt noch keinen Einbruch (siehe Grafik). Zwar sind die Zahlen leicht rückläufig, doch mag nach Ansicht des SBV ein Teil auch mit dem geringeren Geschäftsvolumen zusammenhängen. Auffällig ist der vergleichsweise hohe Anteil an nicht ausgeschöpften Kreditlimiten (Differenz Angebot und Nachfrage). Das weist auf einen bestehenden Kreditpuffer hin, also auch aus dieser Sicht keine Verknappung. SBV

Rationalisierungsinstrumente zur Baukostenplanung

Qualitäts- und Kostenstandards von CRB für den Bau

Der zum Massstab für die Bauschaffenden aller Sparten gewordene Baukostenplan (BKP) erfuh eine Anpassung an die gestiegenen Anforderungen der Bauwirtschaft. Dieser grosse Wurf für die Bauabwicklung der Schweizerischen Zentralstelle für Baurationalisierung (CRB) ist im 50. Jahr ihres Bestehens revidiert worden und steht ab Mai unter der erweiterten Bezeichnung eBKP bzw. eBKP-H für den Hochbau zur Verfügung.

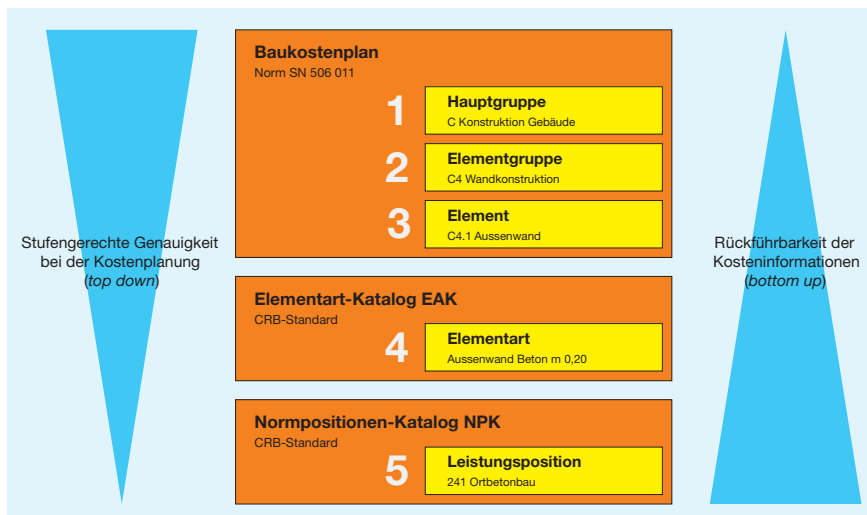
Mit der Erstauflage des Baukostenplans BKP im Jahr 1966 wurde ein Standard gesetzt, der heute als «Klassiker» bezeichnet werden darf. In der Zwischenzeit hat der BKP eine Verbreitung und Verankerung

erreicht, die weit über die Anwendung in der Bau- und Immobilienwirtschaft hinausgeht.

Den rund 10000 jährlich regelmässig aktiven Kunden von CRB, davon fast drei

Viertel Planer, ist mit konsequenter Anwendung des Normpositionenkatalogs (NPK) und des Baukostenplans (BKP) eine markante Effizienzsteigerung möglich. Mittlerweile werden bereits etwa 70 Prozent der jährlichen Bauausgaben der Schweiz unter Verwendung von CRB-Arbeitsmitteln abgewickelt. Das erreichte Einsparungspotenzial wird auf Grund einer von CRB in Auftrag gegebenen Studie auf zwischen 300 und 450 Mio. Fr. geschätzt.

Dementsprechend gross ist die Akzeptanz dieser von den drei Trägerverbänden – Bund Schweizer Architekten BSA, Schweizerischer Baumeisterverband SBV und Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein SIA – getragenen Organisation, zu der zudem noch über siebzig Fachverbände gehören. Herausgeber der Arbeitsmittel ist CRB. Beim NPK Tiefbau sind es CRB und der Schweizerische Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute (VSS).



Einen Klassiker der Kosteninformation à jour gebracht

Der Baukostenplan, dessen Erstaufgabe auf das Jahr 1966 zurückreicht, ist das CRB-Arbeitsmittel, welches sich am meisten weiterentwickelt hat. Da die Anforderungen an die Bauwirtschaft enorm gestiegen sind, sollen die eingesetzten Instrumente die Bearbeitung der Projekte über ihren gesamten Lebenszyklus ermöglichen.

Entsprechend den gestiegenen Herausforderungen schliesst der eBKP bei der Kostenplanung die bisherige Lücke zwischen der Planungs- und Realisierungsphase. Damit wurde nach Überzeugung von CRB die Grundlage geschaffen, um Projekte durchgängig beschreiben zu können. Möglich ist neu auch die Verbindung zwischen der Elementmethode und der Leistungsbeschreibung.

BKP-Struktur überarbeitet

Das neugeschaffene Instrument wird in den Phasen der Projektierung und Realisierung für die effiziente Kostenplanung und Ausschreibung eingesetzt. Je nach Wissensstand in der entsprechenden Projektphase können damit Elemente eines Bauobjekts oder die für die Ausführung notwendigen Leistungen gemäss NPK beschrieben werden.

Dabei verhelfen die Begriffs-, Kosten- und Bezugsmengendefinitionen zu mehr Klarheit, Transparenz und Effizienz in der Kostenplanung. Sie bilden die Basis für standardisierte Kennwerte, die in unterschiedlichen Projektphasen zur Verfügung stehen.

Zusätzlich wurde der eBKP so erweitert, dass die standardisierte Systematik der Kostenplanung auch auf Infrastrukturanlagen wie Trasse-, Kunst- und Untertagebau anwendbar ist. Zudem kann er in der Bewirtschaftungsphase für die Bedürfnisse des Facility-Managements beigezogen werden.

Bei Kosteninformationen durchgängige Bearbeitung erreicht

Als grundlegende Ziele für die BKP-Revision definiert worden sind einmal die Durchgängigkeit der Kostenplanung mit einer stufengerechten Genauigkeit bezogen auf die Phasen nach dem SIA-Leistungsmodell 112 (*top down*) und die Sicherstellung der Rückführbarkeit von Kosteninfos aus der Realisierung in die Planung (*bottom up*). Zudem waren eindeutige Bezugsgrössen für die Bildung von aussagekräftigen Kennwerten zu definieren, Kennwerte auf allen Ebenen des Hoch- und Tiefbaus zu bilden und praxistaugliche Hilfestellung mittels Checkliste

Startup-Veranstaltungen zur Einführung des eBKP

Die neue Norm wird zum 50-Jahr-Jubiläum von CRB im Mai 2009 in den üblichen Sprachversionen veröffentlicht. Der Bezug zu den bisherigen Gliederungen, Baukostenplan (BKP 2001) und Elementkostengliederung (EKG 1995), ist sichergestellt. Ab Mai 2009 können sowohl die bisherigen als auch die neue Gliederung eingesetzt werden.

Im Rahmen der Vernehmlassung und in ersten Testanwendungen hat sich herausgestellt, dass die ausführungsorientierte Anwendung des eBKP, also die Verbindung mit der NPK-Systematik, vertieft kommuniziert werden muss. Um zu zeigen, wie das in allen Projektphasen umgesetzt werden kann, sind entsprechende Schritte vorgesehen.

Am 14. Mai werden in Zürich der Kongress der Bauwirtschaft zum Thema: «2009: Aufgaben, Herausforderungen und Perspektiven des Bauens» sowie die CRB-Generalversammlung zum 50-Jahr-Jubiläum stattfinden, ebenso die Startveranstaltung von CRB online durchgeführt, an der die neuentwickelte zentrale Datenbank im Internet vorgestellt wird. Am Folgetag wird CRB mit seinen Projektpartnern im Papiersaal von Sihlcity die Ergebnisse aus dem Projekt crbox präsentieren. Ebenfalls im Mai wird die neue Norm eBKP-Hochbau veröffentlicht und dafür Schulungen sowie Anwenderhilfen angeboten.

info@crb www.crb.ch

zu bieten. Hinzu kommen die Anbindung der Leistungsbeschreibung und damit die Sicherstellung einer Kostentransparenz zwischen Planung und Realisierung, ebenso wie den Einbezug des Facility-Managements.

Der Aufbau des eBKP ist hierarchisch und arbeitet mit den drei normierten Ebenen Hauptgruppen, Elementgruppen und Elemente. Diesen sind jeweils Kosten- und Mengendefinitionen zugeordnet. Eine weitere Gliederungsebene stellen die Elementarten dar, welche hierarchisch unter den Elementen stehen und nicht Bestandteil des neuen eBKP sind. Damit kann die Ausführungsart beschrieben werden, wofür standardisierte Textbausteine des NPK zur Verfügung stehen.

Nachdem im Bereich des Datenaustausches die Norm SIA 451 sowie die dazu von CRB herausgegebenen Hilfsmittel seit 1992 gute Dienste geleistet hatten, war in diesem schnellleibigen Bereich der Informatik eine Revision überfällig. Um den Datenaustausch im Bauwesen den aktuellen Anforderungen anzupassen, geschah die Revision im Rahmen des Entwicklungsprojektes crbox. Die Anpassung folgte der Entwicklung neuer Produkte und der Umstellung des NPK auf einen intelligenten Webservice. Getragen wurde das 2008 abgeschlossene Projekt, das nun für den Datenaustausch von Leistungsverzeichnissen zur Verfügung steht, durch die Partner im crbox-Projekt.

Elementart-Katalog als Bindeglied

Mit dem Elementart-Katalog EAK wurde ein neues Arbeitsmittel geschaffen, das die drei normierten Ebenen des neuen BKP mit dem Normpositionen-Katalog NPK verbindet. Die Elementarten sind nicht normiert und werden, wie der NPK, von CRB als Standard definiert. Ein Bei-

spiel für eine Elementart könnte «Aussenwand Beton 0,20 m» sein. Der Aufbau der Elementarten wird grundsätzlich von CRB vorgegeben, kann aber bei Bedarf vom Anwender individuell angepasst werden. Der grosse Vorteil dieser Schnittstelle ist die automatische Umschlüsselung zwischen den Elementkosten und der Leistungsbeschreibung. Als nützliches Nebenprodukt der Planung können auch mit den Elementarten Kennwerte gebildet werden. Ihnen werden Schweizer Durchschnittspreise, die gemeinsam mit dem Bundesamt für Statistik ausgewertet werden, hinterlegt.

Detailaussagen von der Basis aus

In einer breit angelegten Vernehmlassung wurden Anregungen zum Baukostenplan eBKP erfragt. Die eingegangenen Rückmeldungen wurden in mehreren Arbeitssitzungen im SNV Normen-Komitee NK 203 aufgearbeitet und behandelt. Geäussert haben sich 144 Teilnehmer aus der gesamten Bauwirtschaft: Planer, Bauherren und Unternehmer. Die über 1300 eingegangenen Einzelstellungnahmen, welche CRB im Auftrag des SNV Normen-Komitees NK 203 bearbeitete, erforderten einen grossen Arbeitsaufwand. Zum Jahresende konnte das Normen-Komitee die Vernehmlassung erfolgreich abschliessen und im «Schlussbericht – Vernehmlassung Baukostenplan eBKP» beantworten.

Eine der wesentlichen Änderungen, welche aus dem Vernehmlassungsverfahren kam, betrifft die Bezeichnung der Norm. Diese erhält mit SN500011 eine neue SNV-Nummer und auch einen neuen Namen. Der Infrastruktur-Teil wird aus der Norm entfernt und als Vornorm publiziert. Die Veröffentlichung ist zum 50-Jahr-Jubiläum von CRB im Mai vorgesehen. CM

Nach gutem Baujahr 2008 verhaltene Aussichten

Die Bauwirtschaft kann eine erfreuliche Bilanz zum Baujahr 2008 ziehen, das ihr einen Auftrags- und Beschäftigungsüberhang für 2009 gebracht hat. Die anhaltende Nachfrage im Wohnungsbau und der wiedererstartete Tiefbau können die sinkenden Investitionen im Wirtschaftsbaubau wettmachen. Dementsprechend hofft die Baubranche, erst zeitverzögert mit den gesamtwirtschaftlichen Turbulenzen konfrontiert zu werden.

Auf eine Abschwächung der Baukonjunktur in der zweiten Jahreshälfte deuten Indizien wie stagnierende Auftragsgänge, rückläufige Bauvorhaben und sinkende Investitionen hin.

Planungssektor

Von den *Projektierungsbüros* wird die aktuelle Lage weiterhin als gut eingeschätzt, doch gehen sie von einer vorsichtigeren Beurteilung der Geschäftserwartungen für die Zukunft aus. Die von den *Architektur- und Ingenieurbüros* im vierten Quartal 2008 erbrachten Leistungen sind weiter gewachsen, wenn auch weniger schnell als im Vorquartal. Das geht aus der im Auftrag des SIA gemachten Umfrage der Konjunkturforschungsstelle der ETH KOF hervor. Demzufolge hat sich die Bausumme der im vierten Quartal 2008 abgeschlossenen Planerverträge verringert. Erstmals seit langem trug zum Minus der Wirtschaftsbaubau bei, doch auch im Wohnungsbau und im öffentlichen Bau sank die Bausumme.

Bauhauptgewerbe

Auf ein nochmals erfreuliches Baujahr können die Unternehmen des Bauhauptgewerbes zurückblicken, was vor allem einigen volumenstarken Infrastrukturprojekten zuzuordnen ist. Dies geht aus den Ergebnissen der vierteljährlichen Konjunkturumfrage des Schweizerischen Baumeisterverbands (SBV) hervor. Demzufolge beliefen sich die nominellen Umsätze im Bauhauptgewerbe 2008 auf rund 17.9 Mrd. Franken (+5,2%). Allein im vierten Quartal

wurden 4.7 Mrd. Franken und damit 6,1% mehr als in der Vorjahresperiode umgesetzt. Dabei ging der Hochbau leicht zurück (-1,7%). Dagegen legte der Tiefbau im Berichtsquartal um 14,9% zu.

Beim *Wohnungsbau* – der wichtigsten Sparte für das Bauhauptgewerbe – flaute das Wachstum auf +1,0% ab. Damit scheint der Zenit erreicht zu sein, was durch den rückläufigen Auftragsgang (-6,3%) im vierten Quartal 2008 bestätigt wird.

Im *gewerblich-industriellen Bau* – der sich über das ganze Jahr hinweg dynamisch entwickelt hat (+5,5%), fällt das Wachstum im Vergleich zum Vorjahr (+14,3%) allerdings bescheidener aus. Ein deutliches Minus von 17,2% in den Auftragsengängen und von 11,5% in den Bauvorhaben für das nächste Quartal lässt aus Sicht des SBV erahnen, dass eine starke Abkühlung bevorsteht.

Ausbaugewerbe und Gebäudehülle

In der vielschichtigen Branche des Ausbaugewerbes ist der wirtschaftliche Rückgang objektiv betrachtet noch kaum spürbar. Die Geschäftslage bewegt sich nach wie vor auf hohem Niveau, stellt *suissetec* aufgrund der KOF-Konjunkturumfrage fest.

Im *Sanitärbereich* hat sich die bereits im Vorquartal zurückhaltende Einschätzung bestätigt. Unterdessen liegt der Auftragsbestand wieder auf dem gleichen Niveau wie zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Was das Urteil über die Geschäftslage betrifft ist aus der Sicht der befragten Firmen ein Trend nach unten spürbar.

Die Geschäftslage in der *Heizungsbranche* ist im Vergleich zur letzten

Quartalerhebung wieder leicht rückläufig und bewegte sich im letzten Quartal 2008 wieder auf dem (hohen) Niveau. Der Auftragsbestand ist nochmals leicht gestiegen.

In der *Gebäudehüllen-Branche* ist die Beurteilung der Geschäftslage optimistisch, und weist im Vergleich zum Vorjahresquartal ein deutliches Plus an positiven Meldungen auf.

Auch bei den Unternehmen der *Boden-, Wand- und Deckenbeläge* widerspiegelt sich der allgemeine Zustand der Baubranche per Ende 2008. Das heisst die Geschäftslage wird als sehr gut beurteilt, während die Zukunftsaussichten als schlecht eingeschätzt werden.

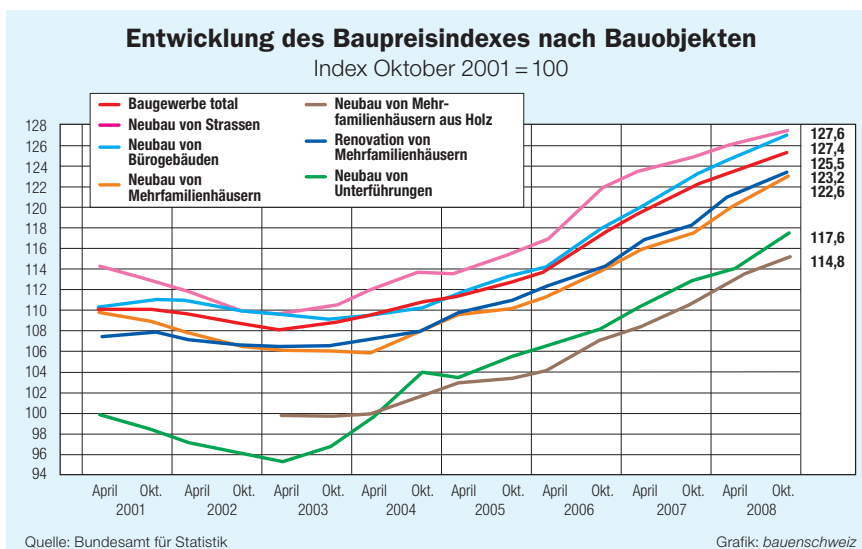
In den Branchen *Stahl- und Metallbau* hat sich die Abwärtsdynamik im 4. Quartal 2008 verstärkt. Nach Angaben der Schweizerischen Metall-Union werden Auftragsbestand wie erwarteter Bestellungseingang deutlich negativer beurteilt. Besonders ausgeprägt ist die Abschwächung bei der Beschäftigung.

In den Branchen *Schreinermeister und Möbelfabrikanten* beurteilen die Unternehmen nach Angaben des VSSM bei einer nur leicht verminderten Reichweite der Produktion die Geschäftslage in Halbjahresfrist deutlich weniger optimistisch. Ebenfalls rückläufig wird die Ertragslage beurteilt.

Fazit und Ausblick

Das Bauhauptgewerbe ist das Jahr 2009 mit Zuversicht angegangen, doch sind aus Sicht des SBV weitergehende Prognosen bei der jetzigen Wirtschaftssituation schwierig. Ein Ausblick der Projektierungsbüros zeigt etwas vorsichtigere Erwartungen für die kommenden Monate. Im ersten Vierteljahr 2009 wird gemäss der SIA-Umfrage noch mit einer stabilen Auftragslage gerechnet, doch für den weiteren Jahresverlauf wird eine Auftragsabnahme erwartet.

Ein Blick auf die gemeldeten Bauvorhaben für das erste Quartal 2009 und in die Auftragsbücher zeigt, dass sich die Baukonjunktur in diesem und im nächsten Quartal insgesamt noch nicht spürbar eintrüben wird, ist der SBV zuversichtlich. Die in der Summe positiven Wachstumsperspektiven im Infrastrukturbau – dies dank der Impulsprogramme und der Projekte im Rahmen des Infrastrukturfonds – dürften dafür sorgen, dass sich beim gesamten Umsatz kein gravierender Einbruch ergeben sollte.



Baukonjunktur-Barometer März 2009

Laufende bauwirtschaftliche Kennziffern	4. Qu. 2007	1. Qu. 2008	2. Qu. 2008	3. Qu. 2008	4. Qu. 2008	4. Qu. 2007	1. Qu. 2008	2. Qu. 2008	3. Qu. 2008	4. Qu. 2008
Planung (KOF/SIA)	Urteil aktuelle Geschäftslage¹					Urteil Geschäftslage in 6 Monaten¹				
Insgesamt	47	45	41	36	33	6	17	6	-17	-11
– Architekturbüros	41	28	32	27	19	8	12	7	-4	-5
– Ingenieurbüros	50	56	48	42	43	4	20	4	-25	-16
Bauhauptgewerbe (SBV)	Aktuelle Geschäftslage (Bautätigkeit)²					Auftragsbestand³				
Insgesamt	4	9	-1	8	6	14	1	-5	1	8
– Hochbau	-1	4	1	2	-2	12	2	6	3	-8
Wohnungsbau	-8	0	4	1	-1	9	-7	9	-7	-13
Übriger Hochbau (insb. Wb)	8	15	-3	9	4	11	24	8	21	3
– Tiefbau	9	16	-3	16	15	15	1	-13	0	22
– Öffentlicher Bau	13	16	-2	9	7	15	7	-16	-3	19
– Privater Bau	-2	5	0	8	5	1	-5	9	6	-4
Ausbau und Gebäudehülle	Urteil aktuelle Geschäftslage¹					Reichweite Auftragsbestand in Monaten				
	1.1. 2008	1.4. 2008	1.7. 2008	1.10. 2008	1.1. 2009	1.1. 2008	1.4. 2008	1.7. 2008	1.10. 2008	1.1. 2009
Boden-, Wand-, Deckenbeläge (ISP)	34.0	-0.5	58.0	49.5	64.5	3.0	2.5	3.0	3.0	2.5
Sanitärgerberbe (suissetec)	39.0	13.5	45.5	44.0	31.5	4.0	4.0	4.5	4.5	4.0
Heizungsgewerbe (suissetec)	67.0	27.0	73.5	82.0	76.0	4.5	5.0	4.5	4.5	5.0
Dachdeckergewerbe (SVDW)	34.5	35.0	57.0	-1.0	48.5	3.0	3.5	3.5	3.5	3.5
Elektroinstallationsgewerbe (VSEI)	89.0	56.5	74.5	20.0	10.5	3.0	4.0	4.0	3.0	2.0
Maler- und Gipsergewerbe	22.0	19.5	32.5	27.0	23.5	4.0	3.5	4.0	3.5	3.5
Industrie	Veränderung Ertragslage¹					Reichweite Auftragsbestand in Monaten				
Metallbaugewerbe (SMU)	39.5	6.5	4.0	-4.5	7.5	4.5	4.5	4.5	3.5	3.0
Schreinergerberbe (VSSM)	1.0	-2.5	2.0	1.5	-11.5	2.5	3.0	2.5	2.5	2.5
Produktion und Handel	Inlandlieferungen und prozentuale Abweichung vom Vorjahresquartal									
Cemuisse, Verband der Schweiz. Zementindustrie	4. Quartal 2007		1. Quartal 2008		2. Quartal 2008		3. Quartal 2008		4. Quartal 2008	
Lieferungen in Tonnen	1'078'456		841'767		1'208'182		1'160'501		1'027'860	
Veränderung in % zum Vorjahr	-1,7		-3,9		2,2		4,1		-4,7	

Baukostenentwicklung im Vergleich Oktober 2007/08

Hauptergebnisse Oktober 2008 Basis Oktober 1998=100	Gewicht in %	Indexstand Oktober 2008	Veränderung in % gegenüber April 2008 Oktober 2007	
Baugewerbe: Total	100	125,5	1,8	3,7
Hochbau	76	123,5	1,7	3,8
Neubau von Bürogebäuden	11	127,4	1,7	3,8
Neubau von Mehrfamilienhäusern	38	122,6	1,9	4,0
Neubau von Mehrfamilienhäusern aus Holz ¹	–	114,4	1,6	3,9
Renovation von Mehrfamilienhäusern	27	123,2	1,3	3,5
Tiefbau ²	24	131,7	2,0	3,2
Neubau von Strassen	12	127,6	1,1	1,7
Neubau von Unterführungen ³	12	117,6	2,9	4,7

¹ Basis April 2003 = 100 (Dieses Objekt geht nicht in die Berechnung des «Hochbaus» ein).

² Für die Aggregation wurde der Teilindex «Neubau von Unterführungen aus Stahlbeton» auf Oktober 1998 umbasiert.

³ Basis April 2001 = 100. Veränderung in % gegenüber

Quelle: BFS

¹ Differenz zwischen den Anteilen positiver und negativer Meldungen in %

² Nominelle Umsätze in CHF, Veränderung in % zum Vorjahresquartal

³ Nomineller Auftragsbestand in CHF per Ende Quartal, Veränderung in % zum Vorjahresquartal

Herausgeber:	Geschäftsstelle bauenschweiz Weinbergstrasse 55, 8042 Zürich Tel. 043 2683040, Fax 043 2683044 www.bauenschweiz.ch info@bauenschweiz.ch
Präsident:	Robert Keller, Pfäffikon ZH
Direktor:	Charles Buser
Redaktion und Fotos:	Curt Mayer
Grafische Gestaltung:	Sihldruck AG, Zürich
Erscheint vierteljährlich. Nachdruck mit Quellenangabe erwünscht. Belegexemplar erbeten.	