

Der WirtschaftsReport

Der Bau und sein Umfeld sichern 4,5 Millionen Arbeitsplätze

November 2010

2. Jahrgang

DEUTSCHE BAUINDUSTRIE braucht mehr politische Akzeptanz

Unausgewogene europäische Marktbedingungen

> Günter Spahn

Vor dem Hintergrund des derzeitigen Übernahmever suches des spanischen Baukonzerns ACS Group beim deutschen Marktführer Hochtief AG meldete sich nun auch die Politik zu Wort. Während SPD-Chef Sigmar Gabriel die deutschen Banken dazu aufrief, Hochtief durch den Kauf „guter Hochtief-Aktien“ zu unterstützen, ließ die Bundeskanzlerin immerhin über ihren Sprecher Steffen Seibert verkünden, dass Hochtief ein „wichtiges Unternehmen der deutschen Bauindustrie“ sei.

Tatsächlich ist ganz konkret Hochtief und allgemein die deutsche Bauindustrie für die deutsche Wirtschaft viel zu wichtig, um lediglich für die Abgabe allgemeiner Worthülsen gut zu sein. Eine Industrie- und Exportnation vom Gewicht Deutschlands braucht eine starke Bauindustrie. Darauf wies in einem Gespräch mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung der Präsident der Deutschen Bauindustrie, Herbert Bodner, hin. Bodner, hauptberuflich Vorstandschef des Hochtief-Konkurrenten Bilfinger Berger, erwähnte ausdrücklich, dass Deutschland anpassen müsse, seine Marktführer nicht zu verlieren.

Deutsche Bauwirtschaft: Mix von kleinen, mittleren und großen Unternehmen

Eine Volkswirtschaft braucht den Mix von kleinen, mittleren und großen Unternehmen und dies gilt auch in der Bauindustrie mit ihren großen Projekten der Infrastruktur in den Bereichen Verkehr und Energie. Wer in große Bauprojekte investiert – egal ob öffentliche Hand oder große Unternehmen in den Wirtschaftsbau – vergibt die Aufträge entweder an einen führenden Baukonzern oder an eineARGE (Arbeitsgemeinschaft), in der zwar regionale Unternehmen in aller Regel vertreten sind, in der aber zumindest eine größere Baufirma als Leitunternehmen vertreten ist oder vertreten sein sollte. Bauherren wollen bei ihren großen Projekten Sicherheit und Berechenbarkeit während der Bauphase und nach Beendigung der Arbeiten einen Partner, der eventuelle Gewährleistungen garantieren kann. Als vor vielen Jahren beim Bau des Berliner Tiergartentunnels die „billige“ österreichische Firma Maculan während der Bauphase in die Insolvenz ging, wur-

de aus der billigen Auftragsvergabe letztendlich ein sehr teures Projekt.

Eine Exportnation braucht aber auch aus anderen Gründen gerade auch in der Bauindustrie nationale Champions. Denn die deutschen Anlagenbauer, die im Ausland große Wasserkraftwerke mit Turbinen und Generatoren errichten, wollen natürlich einen bewährten und bekannten Partner aus der Bauwirtschaft an ihrer Seite haben. Deshalb gab es ja lange die Siemens-Bauunion, die als Tochter der Siemens AG dazu beitrug, dass Siemens Großkraftwerke einschließlich

Bauwirtschaft mit wichtigen Abschnitten vertreten.

Schließlich haben internationale Großaufträge an deutsche Baufirmen für die Wirtschaftsnation Deutschland eine enorme Strahlwirkung und entwickeln sich zu einem Image- und Kompetenzträger für die gesamte deutsche Wirtschaft. Ein spektakuläres Beispiel dafür, was hiermit gemeint ist, stellt die gewaltige Öresundbrücke zwischen Dänemark und Schweden dar, ein Projekt, das untrennbar mit der deutschen Bauwirtschaft verbunden ist. Hochtief war einer

um den Selbstzweck einzelner Unternehmen, sondern um das Ansehen der deutschen Wirtschaft. Was unterstreicht dieses Ansehen besser, als gelungene und für jeden sichtbare Brücken, Talsperren, Flughäfen, Kraftwerke, Fernsehtürme, U-Bahnen oder auch „nur“ optisch gelungene Hochhäuser?

Aus verschiedenen Gründen hat leider in den letzten Jahren die deutsche Bauindustrie namhafte und weltweit Baugeschichte schreibende Baukonzerne verloren. Während der langjährige deutsche Marktführer und über 150 Jahre alte Tra-



Ein herausragendes Referenzprojekt der deutschen Bauwirtschaft ist die Öresundbrücke, an deren Bau Hochtief maßgeblich beteiligt war. Sie verbindet die dänische Hauptstadt Kopenhagen mit dem südschwedischen Malmö. Das gesamte Projekt besteht aus einer 1.092 Meter langen Hochbrücke und zwei Vorlandbrücken mit 3.014 und 3.739 Metern.

Bauarbeiten aus einer Hand auf den Weltmärkten anbieten konnte. Außerdem: Gäbe es keinen deutschen Mitgestalter der internationalen Bauwirtschaft, würden große „Jahrhundertprojekte“, komplizierte Schnellbahnstrecken, U-Bahnen oder aktuelle Vorhaben, wie den Bau des riesigen Gotthard-Tunnels mit zwei 56 Kilometer langen Röhren, an der deutschen Bauwirtschaft vorbeilaufen. Am Gotthard-Projekt ist die deutsche

der beiden großen Konsortialführer. Um die „Fahne der Innovationskraft“ der deutschen Wirtschaft auch künftig im

Bauwirtschaft steht für Innovationskraft im Ausland

Ausland hochhalten zu können, bedarf es auch im Bereich der Bauwirtschaft des Vorhandenseins großer und leistungsstarker Unternehmen. Hier geht es nicht

ditionskonzern Philipp Holzmann 2002 in die Insolvenz musste, erlitt 2005 die von Augsburg aus gesteuerte Walter Bau AG das gleiche Schicksal. Und im Umfeld Walter verlor die vorher übernommene international hochangesehene Dywidag (Dyckerhoff & Widmann AG), die in die Walter Bau AG integriert wurde, ihre Selbstständigkeit als international auftretendes Großunternehmen. Die Dywidag war mit ihren Systemen DSI ei-

Im Blickpunkt

Seite 2

DIE DEUTSCHE BAUWIRTSCHAFT – eine Schlüsselbranche der Volkswirtschaft

Seite 3

GLANZLEISTUNG UND REFERENZ – der Wiederaufbau der Dresdner Frauenkirche

Seite 4

FEINDLICHER ÜBERNAHMEVERSUCH – Spanische ACS-Group will Hochtief AG

nes der Glanzlichter der deutschen Bauindustrie. Heute realisiert die stark verkleinerte Dywidag als Marke unter dem Dach der österreichischen Strabag SE Projekte vor allem im Ingenieurbau. Im Rahmen der Insolvenz der Walter Bau AG ging deren Anteil von 57% am renommierten Stuttgarter Baukonzern Ed. Züblin AG ebenfalls an die Strabag SE. Schließlich gehört Wayss & Freytag heute zur niederländischen Royal BAM Group. Somit sind die Phillip Holzmann AG und die Walter Bau AG einschließlich Heilit + Woerner nicht mehr am Markt; Ed. Züblin AG, Kölner Strabag AG und Wayss & Freytag haben ausländische Eigner, wobei bei der Ed. Züblin AG die Stuttgarter Familie Lenz noch ca. 43% hält.

Nur noch zwei deutsche Welt-Champions: Hochtief und Bilfinger Berger

Heute agieren nur noch zwei deutsche Champions im Segment der internationalen Bauwirtschaft: Hochtief AG und Bilfinger Berger AG. Lediglich das Familienunternehmen Max Bögl aus Neumarkt rückte nach und konnte als renommierte Baufirma für anspruchsvolle Projekte, insbesondere im Tief-, Stadion- und Bahntrassenbau für Hochgeschwindigkeitszüge, bis nach China die Kompetenz der deutschen Bauwirtschaft unterstreichen.

Die deutsche Bauwirtschaft, die mehrheitlich – siehe weiteren Beitrag auf diesen Sonderseiten – stark familiengeführt und in kleineren und mittelständischen Unternehmen strukturiert ist, braucht keine politische Hilfe, wenn die „Spielregeln“ bzw. die Marktbedingungen insbesondere im europäischen Markt stimmen. Genau dies ist aber leider derzeit offenbar nicht der Fall, wie der nachfolgende Beitrag auf dieser Seite zeigt. Und auch deshalb sind die derzeitigen Sorgen in Folge der geplanten Hochtief-Übernahme berechtigt und begründet.

Die Spielregeln müssen für alle Wettbewerber der Bauindustrie europaweit gleich sein

Wie konnte das erst 1997 gegründete spanische Unternehmen Grupo ACS innerhalb weniger Jahre zu einem führenden europäischen Baukonzern aufsteigen, der jetzt sogar den deutschen Traditionskonzern Hochtief übernehmen will? Die Antwort ist relativ einfach. Die „Spielregeln“ der Märkte und der Auftragsvergabe stimmen nicht. Herbert Bodner, Präsident der Deutschen Bauindustrie und Konzernchef von Bilfinger Berger, beansprucht keineswegs politische Schutzzäune für die deutsche Bauwirtschaft. Aus-

drücklich wies er auch darauf hin, dass der Staat keine Bestandsgarantie für Unternehmen abgeben kann. Zum Untergang von Philipp Holzmann haben schließlich weitgehend Managementfehler beigetragen.

Wenn jetzt ein starkes und erfolgreiches Unternehmen wie Hochtief aber gefährdet ist, dann hängt dies tatsächlich auch mit einer großen Unausgewogenheit der Bedingungen für Baukonzerne etwa im Heimatmarkt von ACS, in Spanien, zusammen. Spanien ist bei großen Projekten der Bauwirtschaft für Konkurrenten außerhalb des Landes weitge-

hend abgeschottet und dies ist insofern nicht akzeptierbar, als gerade ACS durch enorme Steuermittel aus den Töpfen der EU groß wurde. Michael Knipper, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Bauindustrie: „In Spanien wollten schon einige deutsche Unternehmen Fuß fassen und sind immer wieder rausgedrängt worden.“ Dies gilt auch für Unternehmen außerhalb der Baubranche, wenn daran erinnert werden darf, wie es der EON AG erging, als sie sich dort beim spanischen Unternehmen Endesa engagieren wollte. Mit allen möglichen Tricks,

auch durch die spanische Politik, wurde EON von Endesa ferngehalten.

Vor allem beim Ausbau der spanischen Infrastruktur, erheblich durch die EU finanziert oder bezuschusst, wurden spanische Konzerne wie ACS bevorzugt – im Ergebnis wurde das Unternehmen durch die Steuermittel groß und größer. Ein exemplarisches Beispiel dafür ist der Bau der Schnellfahrstrecke LGV Perpignan-Figueras, an die sich die Strecke Barcelona – Madrid anschließt. Die Grupo ACS ist im Konsortium für den spanischen Teil verantwortlich. Die Strecke, die 1,1 Milliar-

den Euro kostet, wurde bzw. wird mit Subventionen in Höhe von 540 Millionen Euro gefördert. Nutznießer dieser Mittel, auch aus der EU, bei der Deutschland immerhin größter Nettoeinzahler ist, wurde ACS. Weitere Wettbewerbsverzerrungen für die deutsche Bauwirtschaft bestehen im Inlandsmarkt durch Behinderungen bei der Akzeptanz. So wurden mehrere effiziente Kohlekraftwerke mit einem enormen Auftragspotenzial verhindert. Und auch das Großprojekt Stuttgart 21 wird zu einer Hängepartie ... Sp

DIE DEUTSCHE BAUWIRTSCHAFT – eine Schlüsselbranche für die gesamte Volkswirtschaft: Impulsgeber für Beschäftigung und Wachstum – 4,5 Millionen Beschäftigte

> Sven Skoglund

Die Leistungen der Bauwirtschaft sieht man! Wir bewundern spektakuläre Brücken, schöne Gebäude und Fassaden und natürlich auch anspruchsvolle Großprojekte des Ingenieur- und Tiefbaues. Insbesondere im Ausland sind wir alle im Urlaub richtig stolz, wenn wir jeweils einem Infoblatt entnehmen, dass deutsche Bauunternehmen *da* eine gewaltige und elegant geschwungene Bogenstaumauer errichteten und *dort*, etwa für die Olympischen Winterspiele in Vancouver, kühne Brücken planten und bauten: Die deutsche Bauwirtschaft ist damit unübersehbarer Werbe- und Imageträger für Deutschland. Da sonnt sich dann auch gerne die Politik bei Einweihungen.

Impulsgeber für andere Branchen

Vergessen wird allerdings oft ganz schnell, dass die Bauwirtschaft vor allem eine wichtige Schlüsselbranche für Beschäftigung und Wachstum darstellt. Denn wenn gebaut wird, braucht man viel: Projektentwickler, Planer, Architekten, Statiker, Schalungstechniker, Vermessungsfachleute und vor allem natürlich die Baufirmen selbst mit ihrem Personal. Man braucht Baustoffe; Kies, Sand, Zement, Beton, Ziegel, Steine, Gips und natürlich auch Stahl und Glas. Weiterhin sichert die Bauwirtschaft Aufträge für die Nutzfahrzeugindustrie sowie konkret für die Hersteller von Baumaschinen: Bagger, Bulldozer, Kräne, Hightechpumpen, die den Beton beim Bau der Hochhausgiganten durchaus auf eine Höhe von 500 Meter Höhe und auch mehr bringen, Großanlagen wie Tunnelbohrmaschinen oder Spezialmaschinen für die komplizierte Tief- und Fundamentgründung mit riesigen Bohrpfehlen. Durch Innovationen der Baufirmen entwickelten sich in deren Umfeld die deutschen Spezialmaschinenbauer und Weltmarktführer wie Putzmeister (Hightechpumpen), Bauer (Maschinen für den Tiefbau), Herrenknecht (Tunnelbohrmaschinen) und Liebherr (Krananlagen, Bagger usw.), um nur einige zu nennen.

Nimmt man dann noch sogar die nachgelagerte Immobilienwirtschaft mit all ihren Verzweigungen hinzu, wird ganz schnell deutlich, dass das gesamte Spektrum der Bauwirtschaft von geradezu wichtiger Bedeutung für die Allgemeinheit und auch für den Staat ist. Alle Investitionen, die auch für den Ausbau der Qualität des Wirtschaftsstandortes



Bilfinger Berger plante, finanzierte und baute u. a. die Brücke über den Kicking Horse Pass.

© Bilfinger Berger

Deutschland stehen – ob es nun neue Universitäten, Kliniken, Kraftwerke, Abwasserkanäle, Straßen oder Einrichtungen für „weiche“ Standortfaktoren wie Freizeit sind –, setzen Bauaktivitäten voraus.

260 Mrd. Euro Wirtschaftsleistung

Rechnet man zum „eigentlichen Bau“ die oben erwähnten vor- und nachgelagerten Zweige wie die Baustoffindustrie und die Baugerätehersteller hinzu, ergibt sich ein Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung von 11% (rund 260 Milliarden Euro). Nach Berechnungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) führt eine Erhöhung der Bauinvestitionen um eine Milliarde Euro zu einer gesamtwirtschaftlichen Produktionssteigerung von 2,2 Milliarden Euro – verbunden mit einer Sicherung bzw. Schaffung von rund 20.000 Arbeitsplätzen. Die gesamte Bauwirtschaft war, ist und bleibt also ein klassisches Barometer (gerade weil sie so viele Branchen tangiert) für das Befinden der Gesamtwirtschaft. Insofern ist es eigentlich erstaunlich, dass die Politik den Stellenwert des Inspirators Bau zu wenig würdigt.

Im engeren Sinne der klassischen Baufirmen waren, so der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie, im Jahr 2009 in 73.944 Betrieben ca. 715.000 Frauen und Männer beschäftigt. Hinzu kommen noch ca. 130.000 Beschäftigte in der Baustoffindustrie. Direkt beschäftigt somit der „Bau“ 845.000 Menschen. Nimmt man die bereits erwähnten indirekten Bereiche, insbesondere die Baumaschinenhersteller sowie die Immobilienwirtschaft, hinzu, dann hängen vom gesamten Umfeld der Bauwirtschaft in Deutschland bis hin zu den Kantinenpächtern bei Großbaustellen etwa 4,5 Millionen Arbeitsplätze ab.

Überwiegend mittelständische Firmen-Struktur

Die deutsche Bauwirtschaft ist überwiegend familiengeführt und mittelständisch strukturiert. Von den im Juni 2009 erfassten 73.944 Betrieben (reine Bauunternehmen, ohne Baustoffindustrie) gehört die überwiegende Mehrheit von 90,5% den Unternehmen mit einer Mitarbeiteranzahl 1 bis 199 an. Lediglich 0,3% der Firmen beschäftigen mehr als 200 Frauen und Männer. Nur zwei deutsche Unternehmen, nämlich Hochtief sowie

den-Grenze überschreiten.

Das hohe bautechnische Niveau der deutschen Bauwirtschaft wird aber auch durch einige Unternehmen in der Umsatz-Größenordnung zwischen einer und fünf Milliarden Euro dokumentiert.

Erfolgreiche Spezialisten

Dazu zählen u. a. die Firmen Ed. Züblin AG und die Max Bögl Gruppe. Züblin hat auch international einen herausragenden Ruf im Hoch-, Tief- und Ingenieurbau und sieht sich nach eigener Aussage in wichtigen Segmenten des Baus im deutschsprachigen Raum als Marktführer. Auch die Max Bögl Gruppe mit Stammsitz im nordbayerischen Neumarkt gehört zu den fünf führenden deutschen Bautechnologie-Unternehmen mit einem anspruchsvollen Leistungsprofil für Hochgeschwindigkeitsstrassen im Bahnwesen inkl. Fahrwege für den Transrapid in China. Sehr stark ist das Unternehmen im Bau von Großstadion, Tunnel und Brücken in europäischen Ländern. Zusammen mit dem eigenen Stahlbau und dem zum Konzern gehörenden Tunnelvortrieb-Unternehmen Wüwa ist Max Bögl ein Referenzunternehmen der deutschen Bauwirtschaft.

Eine Sonderrolle im Markt nimmt auch die Schrobensehauser Bauer AG als weltweit führender Spezialist des Spezialtiefbaues insbesondere mit bautechnisch komplizierten Fundamenten ein. Gleichzeitig ist Bauer ein führender Hersteller von Spezialmaschinen und Bohrmaschinen für den Spezialtiefbau. Auch in diesem Bereich ist die Bauer AG zusammen mit einem italienischen Unternehmen Weltmarktführer.

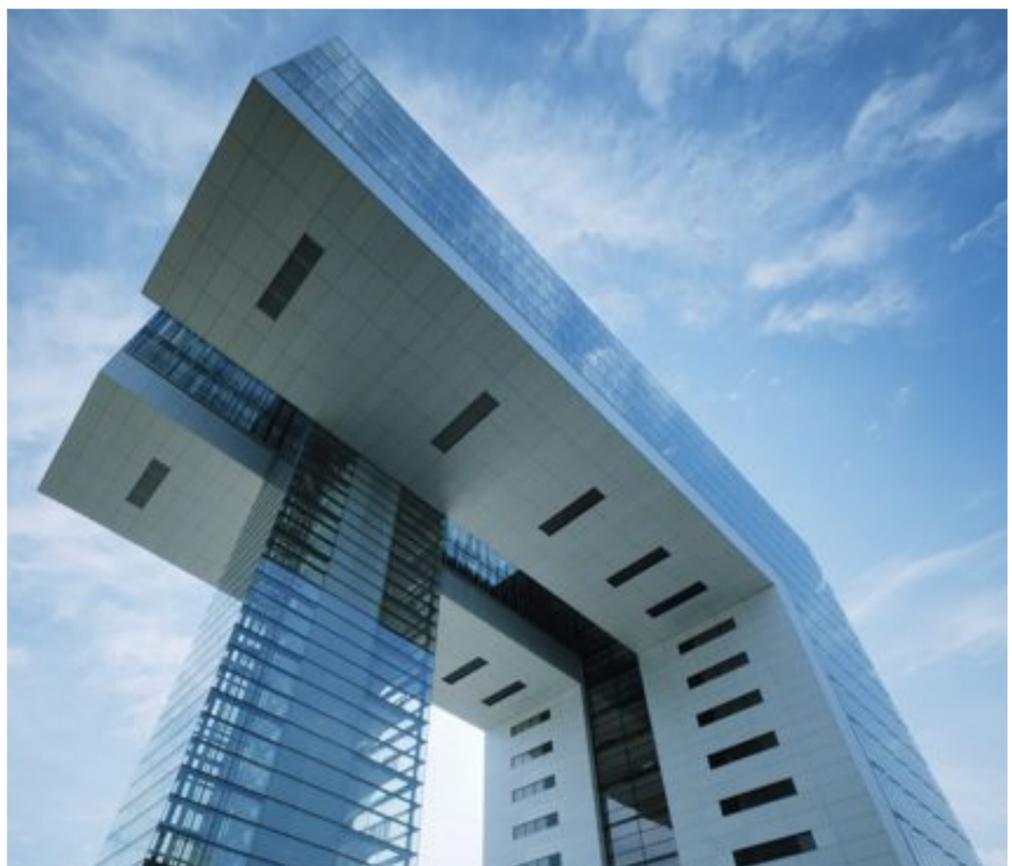
Die deutsche Bauwirtschaft ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor mit einer Querschnittsfunktion für andere Branchen; sie ist hervorragend aufgestellt und für den internationalen Wettbewerb gut gerüstet. Allerdings müssen – siehe auch Seite 1 – vor allem in Europa die Markteintrittsbedingungen für deutsche Unternehmen der Bauwirtschaft erheblich verbessert werden. Hier besteht insbesondere in Spanien ein erheblicher Nachholbedarf.

Hoher Qualitätsstandard

Umsatz ist jedoch nicht alles. Die deutsche Bauwirtschaft hat sich schon immer weltweit durch einen hohen Qualitätsstandard ausgezeichnet, der durch zahlreiche Referenzprojekte im In- und Ausland bestätigt wird.

Vor allem im anspruchsvollen Ingenieur-

bau und der Erstellung von schwierigen Fundamenten bei Offshore-Windparks auf hoher See sind die beiden deutschen Weltkonzerne Hochtief und Bilfinger Berger mit ihrem Technologievorsprung und durch die Vernetzung von Bau, Dienstleistungen und Service führend. Beide Unternehmen setzen verstärkt auf Komplettangebote für den gesamten Lebenszyklus bei der Planung, Projektierung und der Erstellung von Gebäuden, Infrastrukturprojekten, Immobilien und Anlagen. Bilfinger Berger hat etwa insbesondere den Bereich Industrie- und Powerservice (Wartung von Kraftwerken) mit zusätzlichen Aktivitäten im Segment Engineering durch den Erwerb renommierter Gesellschaften wie die österreichische MCE im Jahr 2009 erweitert. Der Mannheimer Bilfinger Berger-Konzern hat 2009 mit einer Leistung von 10,4 Milliarden Euro einen Umsatz von 9,6 Milliarden Euro erzielt und dürfte nach der Integration von MCE auch im Umsatz im laufenden Geschäftsjahr erheblich die Schwelle der Zehn-Milliard-



Die drei Kölner „Kranhäuser“ demonstrieren recht eindrucksvoll die Leistungen der deutschen Bauindustrie.

© Züblin

Bauwirtschaft in Zahlen (Deutschland) Juni 2009

Anzahl der Betriebe (Bauhauptgewerbe)	73.950
Anzahl der Beschäftigten	715.000 (A)
Davon in Betrieben mit	
Beschäftigten 1-19	46,6%
Beschäftigten 20-49	20,2%
Beschäftigten 50-99	13,3%
Beschäftigten 100-199	10,8%
Beschäftigten 200 und mehr	9,6%

Quelle: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

Baustoffindustrie (Beton, Ziegel, Steine, Gips usw.)

Anzahl der Beschäftigten	130.000 (B)
Direktbeschäftigte Bau (A, B)	845.000
Gesamtes Umfeld Bauwirtschaft	4.500.000
Wirtschaftsleistung gesamtes Baumfeld (inkl. Ausbaugewerbe)	
	260 Mrd. Euro

EINE HERAUSRAGENDE REFERENZ für das Leistungsvermögen der deutschen Bauwirtschaft:

Die Dresdner Frauenkirche: Wiederaufbau – ein Jahrhundertprojekt

Welches Bauprojekt hätte es verdient, auch als Referenz für Qualität und Leistungsvermögen der deutschen Bauwirtschaft gekürt zu werden? Gibt es einen Bau des Jahrzehnts nach der Jahrtausendwende? Eine Antwort auf diese Frage ist eigentlich schier unmöglich. Gewiss, man denkt spontan an großartige Gebäude, Brücken, Stadien, Kulturbauten oder auch an Anlagen der Infrastruktur und des Wirtschaftsbaues wie die „Gläserne Manufaktur“. Man könnte aber auch geologisch schwierige U-Bahnen mit ihren spektakulären Bahnhöfen nennen. In den ersten zehn Jahren nach der Jahrtausendwende hat die deutsche Bauwirtschaft im In- und Ausland herausragende architektonische Herausforderungen angenommen und realisiert. Es fällt also schwer, ein Urteil, bewusst aus der Sicht des Laien, der kein Planer, Statiker oder Bauingenieur ist, zu fällen. Wenn es der Autor dieses Beitrages trotzdem wagt, dann kann dies natürlich lediglich eine subjektive Wertung und Einschätzung eines Journalisten sein.

Welches von den in den letzten zehn Jahren fertiggestellten Gebäuden ist nach Meinung unserer Redaktion, die nicht den Anspruch einer Fachjury beansprucht, nun geeignet, als ein Jahrhundertprojekt oder Bau des Jahrzehnts bezeichnet zu werden? Wir haben uns in der Redaktion für die Dresdner Frauenkirche entschieden und befinden uns damit in der Übereinstimmung mit vielen Fachleuten aus der Baubranche, die den Wiederaufbau der Frauenkirche als ein herausragendes Beispiel für die Kompetenz und Qualität der deutschen Bauwirtschaft bezeichnen.

Der Wiederaufbau der Frauenkirche über eine Bauzeitdauer von zwölf Jahren ist viel mehr, als nur die bautechnische Umsetzung einer ambitionierten Planung gewesen. Die Frauenkirche ist ein herausragendes Denkmal der abendländischen Kultur und Architektur, ein Haus Gottes und gleichzeitig ein vorzüglicher Konzertsaal, keineswegs nur für Kirchen- bzw. Orgelmusik. Dem Wiederaufbau – schon dies ist bemerkenswert – lag das größte Engagement der Bürger für ein Bauvorhaben zugrunde. Eberhard Burger, der Baudirektor für den Wiederaufbau der Frauenkirche, brachte es auf den Punkt: „Der originalgetreue Wiederaufbau der am 13. Februar 1945 bis auf die Grundmauern zerstörten Kirche war eines der spannendsten Architektur- und Bauabenteuer der Gegenwart.“ Zwei Tage – so schien es – hat sich die weltberühmte steinerne Kuppel nach dem Inferno des Bombardements auf Dresden am 13. Februar 1945 gewehrt, ehe sie einstürzte und mit ihr das gesamte Gebäude. Die Herausforderung war für die Bau-

leute viel komplizierter – als etwa im Vergleich zum schwierigen Bohren eines Tunnels unter dem Gotthard. Es galt mit der Frauenkirche ein Bauwerk zu reali-

lemen konfrontiert, die nur schrittweise gelöst werden konnten. Immerhin (und auch deshalb ist der Wiederaufbau der Frauenkirche ein Jahrhundertwerk) gab

dem gewaltigen Bau steht, wer das Altstadtensemble von Dresden, abends angestrahlt, bewundert. Einmalig ist der Blick auf die Altstadt vom gegenüberlie-

lisierung innen und außen, war ein weiterer Glanzpunkt der zweischalige Kuppelaufbau und die damit verbundene Tragwerksplanung.

Allein die Kuppel – völlig unabhängig von dem bereits erwähnten Gewicht – mit einem Durchmesser von 26 Metern und einer Höhe von 24 Metern ist einzigartig. Durch den geschwungenen Kuppelanlauf entsteht der einmalige und gelungene Eindruck einer Glocke.

Eine kleine „Mogelei“ haben sich die Planer und Bauleute bei der „neuen“ Frauenkirche dann doch erlaubt: Abweichend von den Plänen von George Bähr (1666-1738), der mit eisernen Ringankern dem Gewicht der Kuppel auf die Außenmauern begegnete, sichern jetzt sechs mächtige Spannanker aus Stahl die Stabilität der Kuppel und der gesamten Frauenkirche. Die Spannanker bestehen aus einem hochfesten Spezialstahl und verlaufen kreisförmig mit einem Durchmesser von 25 Metern in einer Nut in der Außenschale des Hauptkuppelmauerwerkes. Zur besseren Stabilität der Frauenkirche trägt auch die Verwendung von einem extrem harten und genau bearbeiteten Stein für die acht tragenden Säulen der Kirche bei.

Die 2005 geweihte Frauenkirche ist stabiler als ihre Vorgängerin und längst, über ihre eigentliche Funktion als evangelische Kirche hinausgehend, wieder – wie übrigens auch der Kölner Dom – ein „Star“. Das Bauwerk zog seit der Weihe am 30. Oktober 2005 bereits über zehn Millionen Menschen aus dem In- und Ausland an. Der Wiederaufbau unter der Optik der internationalen Fachwelt war ja eine technische Herausforderung an Denkmalpfleger, Architekten, Ingenieure, Statiker und vor allem auch an die Baufachleute. Die Frauenkirche wurde ganz schnell aber wieder zu einem Mythos, zu einem Symbol an die Erinnerung vom Wahnsinn der Kriege, aber auch für den Glauben an Werte wie Vergebung und Toleranz.

Nüchtern betrachtet ist aber die Frauenkirche auch eine großartige Referenz für die Bauwirtschaft. Es ist ein Drama, dass drei Firmen, die am Rohbau maßgeblich beteiligt waren – nämlich die Philipp Holzmann AG, Heilit + Woerner sowie die später federführende Walter Bau AG – heute nicht mehr am Markt vertreten sind. Doch die Liste der Firmen, die am Projekt Frauenkirche beteiligt waren, ist groß – von den Sächsischen Sandsteinwerken angefangen bis hin zum Züblin Stahlbau, der die Ringanker bei der Steinkuppel lieferte und einbaute. Seit der Weihe haben bereits zehn Millionen begeisterte Besucher aus aller Welt recht eindrucksvoll bestätigt, dass unsere Wahl der Dresdner Frauenkirche zum Bauwerk des Jahrhunderts und des Jahrzehnts in Deutschland wohl nicht falsch gewesen sein kann. Sp



Der Wiederaufbau der Dresdner Frauenkirche war eine großartige Leistung der deutschen Bauwirtschaft.

© www.dresden.de

sieren, das in seiner inneren und äußeren Erscheinung mit höchster Authentizität an die „alte“ Frauenkirche des Ratszimmermeisters George Bähr anknüpfen musste. Der ungewöhnliche Umfang der Herausforderung – angefangen von der Entrümpelung einer riesigen Steinwüste der alten Frauenkirche auf dem Dresdner Neumarkt – über einen Zeitraum von 15 Jahren beschäftigte mit der Vorplanung zeitweise bis zu 35 (!) Architekten. Ingenieure und Konstrukteure mussten ständige Bauüberraschungen meistern und wurden mit allen bautechnischen Prob-

es vergleichbare Erfahrungen mit einem ähnlichen Wiederaufbau nicht. Futuristische Stahl-, Glas- und Stahlbetonkonstruktionen entstehen heute permanent. Aber die Verwendung historischen Materials, nämlich 8.425 „alte“ zum Teil gewaltige Steine (allein der berühmte „Schmetterling“, der in der Steinwüste geborgen wurde, wog 95 Tonnen), war einmalig! Mit der Frauenkirche entstand nicht nur die schönste Kirche des Protestantismus – die Frauenkirche ist wieder die Krone der Stadt Dresden. Dies kann nur begreifen, wer vor

genden Elbufer. Die Dimension für die Bauleute – ihnen sei ewiger Dank – beim Wiederaufbau war nicht einfach, galt es doch, ein Gebäude mit einem Gewicht von 60.000 Tonnen zu erstellen. Ulrich R. Schönfeld, Projektleiter Frauenkirche bei der Planungs- und Ingenieuraktiengesellschaft IPRO Dresden, die die Federführung der Projektplanung hatte, hat die Probleme des Wiederaufbaues skizziert. Neben der Statik für die riesige Steinkuppel mit einem unglaublichen Gewicht von 12.300 Tonnen, so Schönfeld, und neben der detailgetreuen Rea-



Originalgetreuer Wiederaufbau auch im Inneren der Kirche.

© www.dresden.de

Daten und Fakten

Projektdauer mit Vorplanung	15 Jahre
Bauzeitdauer	12 Jahre
Gewicht des Gebäudes	60.000 t
Gewicht der Steinkuppel	12.300 t
Kuppelabmessungen (Ø x Höhe)	26 m x 24 m
Stärke Kuppelmauerwerk	1,19/1,75 m
Spannanker aus Spezialstahl	6
Pfeiler	8
Zahl der Emporen	5
Sitzplätze	1.818
Umbauter Raum	85.760 m ³
Nettogrundfläche EG	1.780 qm
Nettogrundfläche Keller	2.160 qm
Höhe der Kirche	91,23 m
Baukosten in Euro	182,6 Mio.
Weihe der Kirche	30.10.2005



Die Frauenkirche als jahrzehntelange Steinwüste.

© Deutsches Bundesarchiv

MEHR GESETZLICHE RAHMENBEDINGUNGEN zum Schutz deutscher Aktiengesellschaften

Handlungsbedarf bei Aktienkultur und Übernahmerecht

> Günter Spahn

Wie war es doch vordem, in Zeiten der „Deutschland AG“ so bequem (frei nach den Kölner Heinzelmännchen von August Kopisch)! Tatsächlich erleben wir derzeit, auch im Umfeld des Kampfes der Hochtief AG um ihre Selbstständigkeit, eine Spätfolge davon, dass wir in Deutschland eine Aktienkultur (insbesondere für Kernaktionäre) vernachlässigt haben. Die Auflösung der „Deutschland AG“ war im Zuge der Globalisierung zwar notwendig, doch ist man dabei übers Ziel hinaus geschossen. Es wurde versäumt, Schutzmechanismen einzubauen, die die konzeptionellen Vorteile der „Deutschland AG“ erhalten hätten. Nachjustierungen sind deshalb erforderlich.

Was war die Deutschland AG? Sie war nichts anderes, als ein Beteiligungsgewebte der Banken und Assekuranzen auch bei guten deutschen Industrieunternehmen. Es gab Zeiten, in denen die Deutsche Bank einen großen Anteil ihres Gewinnes durch Beteiligungserträge darstellen konnte. Bei vielen Industrieunternehmen, wie der Linde AG, hielten Banken und Versicherungen als langfristig denkende Kernaktionäre nennenswerte Aktienpakete. Die entsprechenden Beteiligungserträge fehlen heute vor allem bei den Banken und deshalb sind diese auf andere „Finanzprodukte“ ausgewichen. Noch vor ca. zehn Jahren hielten Allianz, Commerzbank und Deutsche Bank zu-

sammen 33,2% der Aktien der erwähnten Linde AG. Nachdem die Commerzbank und Deutsche Bank ihre restlichen Linde-Aktienbestände veräußerten, ist lediglich noch die Allianz mit stark reduzierten 4% engagiert. Trotz der Fi-



Darf Hochtief den amerikanischen Markt (im Bild das Lincoln Financial Field Stadion) nach einer drohenden Übernahme durch ACS noch bearbeiten? © Hochtief

nanz- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2008 bis 2009 konnte die Linde AG ein Nachsteuerergebnis von 4,1 Milliarden Euro – Tendenz aktuell steigend – in den Jahren 2006 bis 2009 darstellen. Ähnliches ließe sich über die BASF SE und andere DAX-Werte trotz des temporären Ergebniseinbruchs für 2009 berichten. Es war, man muss es offen aussprechen, ein Fehler der früheren Kernaktionäre, aus ihren guten Industrierwerten auszu-

Reformbedarf Übernahmerecht

Reformbedarf ist beim Übernahmerecht

bzw. beim deutschen Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜG) vorhanden. So besteht die Lücke, beim Erreichen des Sockels einer 30%-Beteiligung im Rahmen eines freiwilligen Angebotes, kein weiteres Pflicht-Übernah-

meangebot an die restlichen Aktionäre unterbreiten zu müssen. Die spanische Grupo ACS, derzeit mit knapp unter 30% bei Hochtief beteiligt, unterfährt die Pflicht, bei Überschreiten von 30% ein Pflichtangebot für alle Aktionäre abzugeben dadurch, dass sie kurz vor der 30%-Grenze ein freiwilliges Angebot, das völlig unangemessen ist, abgibt. Erreicht sie auf diesem Wege dann die 30%, muss sie nach derzeitigem Recht in Deutschland kein weiteres Pflichtangebot abgeben. Der Wirtschaftsrechtler Prof. Uwe H. Schneider wies in einem Gespräch mit der „Frankfurter Rundschau“ darauf hin, dass z.B. in

Großbritannien bei jeder neuen Aktie über 30% der Investor ein neues Angebot an alle Aktionäre machen muss. Zwar dürfen nach einer Kontrollübernahme eines Unternehmens die Minderheitsaktionäre nicht benachteiligt werden, aber dies ist graue Theorie, wenn man daran denkt, dass Minderheitsaktionäre nach einer Kontrollübernahme ihr Gewicht verlieren – sie sind dann de facto bei einem Unternehmen beteiligt, das von einem anderen beherrscht wird. Wenn in Deutschland eine Aktienkultur entwickelt werden soll, die auch für Kleinaktionäre attraktiv sein muss, dann sollten auch volkswirtschaftlich wichtige Kernunternehmen vor unfreundlichen Übernahmen geschützt werden. Das Problem der deutschen Aktiengesellschaften mit einer breiten Aktionärsstreuung besteht darin, dass sie ihre operativen Gestaltungsmöglichkeiten verlieren, wenn ein „Angreifer“ eine Hauptversammlungsmehrheit erwirbt und letztendlich bestimmen kann, wer etwa die Märkte bearbeitet. Hochtief hat beispielsweise lukrative amerikanische Märkte und der Gesellschaft gelang es jüngst, den Angreifer ACS bei einem Auftrag für ein Großprojekt in Kalifornien auf den „zweiten Siegerplatz“ zu verweisen. Genau dies könnte ACS künftig unterbinden, indem Hochtief nur noch für den deutschen Markt zuständig wäre. Der Schutz wichtiger deutscher Unternehmen durch eine Anpassung im Übernahmerecht ist keineswegs gegen ausländische Investoren gerichtet, die das

Kapital zum Wohle der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter einsetzen wollen. Derartige Investoren sind sogar ausdrücklich willkommen.

Beim Reformbedarf des Übernahmeregtes geht es vielmehr um die Abwehr unkontrollierter Übernahmen, die auch zu Lasten der deutschen Wirtschaft insgesamt gehen. Es hat viele Übernahmen (interessanterweise erfolgten diese dann auch zu 100%) deutscher Unternehmen durch ausländische Investoren gegeben, die hervorragend funktionierten. Zu nennen wäre die Übernahme des Pharmaunternehmens Boehringer Mannheim durch die schweizerische Roche-Gruppe. Dies waren sauber organisierte Übernahmen im engen Einvernehmen mit den Altinvestoren. Aber viele „feindliche“ Übernahmen führten zu einer Zerschlagung. Ein prominentes Beispiel dafür ist die traditionsreiche Mannesmann AG gewesen, die über ihren Charakter als Stahl- und Röhrenunternehmen zu einem innovativen Hydraulik-, Maschinen- und Anlagenbauer und Zulieferer für die Automobilindustrie wurde. Die technologischen Bereiche wurden filetiert und an verschiedene Investoren verkauft.

Freilich ist nicht nur der Gesetzgeber gefordert. Unternehmen mit einem breiten Streubesitz sollten über neue Formen für Belegschaftsaktionäre nachdenken. Wenn man diese will, und es wäre wünschenswert, dann müssen sie gegen unerwünschte Angreifer geschützt werden. Es schließt sich der Kreis – es besteht politischer Handlungsbedarf.

LEICHTER ÜBERGANGSMANTEL oder sturmerprobter Winterparka

Hochtief ist die bessere Wahl

Bei dem unwillkommenen Übernahmeversuch der spanischen Grupo ACS bei der Hochtief AG, haben die Aktionäre des Traditionskonzerns die Wahl. Sollen sie ihr Engagement bei einem grundsoliden Unternehmen behalten oder mit der Grupo ACS in eine ungewisse Zukunft gehen? Derzeit liegt der Baumarkt auf der iberischen Halbinsel am Boden.

Deutsche Steuerzahler machten ACS über EU-Mittel groß

Der spanische Baukonzern, der wesentlich durch heimische Infrastrukturprojekte, die der deutsche Steuerzahler über die EU mitfinanzierte, groß wurde, ist einfach nicht so wetterfest. Dies ist ja auch der wahre Grund, weshalb ACS nach Hochtief greift. Ein Unternehmen, das, wie Grupo ACS, erst 1997 gegründet wurde, kann weder die Unternehmenskultur noch die Erfahrung einer Gesellschaft wie Hochtief (gegründet 1875) haben und auch insofern wären die Hochtief-Aktionäre ganz schlecht beraten, einen soliden und sturmerprob-

ten Winterparka mit einem leichten Übergangsmantelchen einzutauschen. Alle wichtigen Eckzahlen und Perspektiven sprechen klar für Hochtief – vor allem im direkten Vergleich mit den Spaniern. Während Grupo ACS auf einem enormen Schuldenberg von 14 Mrd. Euro sitzt (Nettofinanzschulden immer noch 10 Mrd. Euro), ist Hochtief mit lediglich 1,2 Mrd. Euro (Schulden minus bare Mittel) gut zehnmal besser positioniert. Dazu kommt eine bessere Marktdurchdringung. Die Zeiten des Booms in Spanien sind für ACS vorbei, während Hochtief hervorragend in den Wachstumsmärkten auch des asiatisch-pazifischen Raumes positioniert ist.

Hochtief gehört jetzt zu den Pionieren der Gründung von Offshore-Windparks auf hoher See und dürfte infolgedessen durch ein enormes Auftragspotenzial profitieren. Auch beim Umsatzvergleich – vor allem im Kerngeschäft Bau und baunahe Dienstleistungen und Serviceleistungen – ist Hochtief mit einem Umsatz von 18 Mrd. Euro (Gj. 2009) deutlich vor ACS (15,6 Mrd. Euro).

Hochtief konnte selbst im noch von der allgemeinen Wirtschaftskrise gezeichne-

ten Gj. 2009 ein hervorragendes Ergebnis von 1.256,6 Millionen Euro (vor Afa, Zinsen und Steuern) erzielen und hat derzeit einen Auftragsbestand von 42 Milliarden Euro.

„Einkaufen ohne Geld“

Dieser Wert auf der Basis der Neunmonatszahlen 2010 stellt gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 eine beachtliche Steigerung von 17,4% dar. Insgesamt unterstreicht Deutschlands Branchenführer damit seine hervorragende Zukunftsfähigkeit. Angesichts dieser Perspektiven „fällt das Angebot der Spanier provozierend knickrig aus“, wie SPIEGEL Online schrieb. Störend bei dem Übernahmeversuch der Spanier ist auch, dass die „Einkaufstour“ von einem Unternehmen gestartet wird, das eigentlich keine genügende finanzielle Basis für die Übernahme hat. Dies ist auch ein Fall für die BaFin. Denn wie völlig zurecht der SPD-Fraktionsvorsitzende Frank-Walter Steinmeier sagte, haben einige nichts aus der vergangenen Finanzkrise gelernt, als die Devise vorherrschte, dass „Einkaufen ohne Geld“ (Steinmeier) groß macht.

Dabei geht es nicht etwa um einen Protektionismus. Die Erfahrungen zeigten, dass ein Bedarf zur Regulierung des Übernahmeregtes in Deutschland besteht. Wer eine Firma übernehmen will, soll für einen gesicherten Kapitalnachweis sorgen und seine Schulden zurückzahlen, eine Voraussetzung dafür, das eigene Unternehmen nicht zu gefährden und eine Filetierung des zu übernehmenden Unternehmens zu vermeiden. ACS sagt zwar, eine Zerfledderung von Hochtief sei nicht geplant – doch dazu möchte man sagen: Die Botschaft hör' ich wohl, allein mir fehlt der Glaube! Sp

Neue Herausforderungen

Gebaut wird immer! Aber was und wie wird gebaut, wie kann Akzeptanz für große Infrastrukturvorhaben erreicht werden und welche gesetzlichen Vorgaben kommen auf die Bauwirtschaft beim Thema Ressourceneffizienz zu? Die Herausforderungen an die Bauwirtschaft werden sich fundamental verändern. Auch für die vorgelagerte Baustoffindustrie, die mehr energieeffiziente Baustoffe entwickeln muss.

Zwei große Problemkreise sind zu lösen. Erstens braucht die Bauwirtschaft eine Auflöser der stark zunehmenden Blockadehaltung in großen Kreisen der Bevölkerung. Es muss mehr verdeutlicht werden, dass die Verhinderung von großen Projekten (Kraftwerke, Bahnhöfe, Bahnstrecken, Verkehrswege) nicht nur Wachstum und Beschäftigung blockiert, sondern auch insgesamt die Standortqualität in Deutschland schwächt, was wiederum zu einer Reduzierung von Investitionen führt. Die Bauwirtschaft muss bei diesem Aufklärungsprozess mithelfen. Der zweite Problemkreis hängt mit dem neuen Verständnis zu den Themen Ressourcenschonung und Klima zusammen. Der Bautechnik und dem eigentlichen Bauen stellen sich Aufgaben, die durch neue Verfahren und Ideen in enger Zusammenarbeit zwischen großen und mittelständischen Bauunternehmen gelöst und entwickelt werden können. Auch deshalb braucht Deutschland starke Marktteilhaber auch im europäischen Kontext. Ein Beispiel dafür ist die Fundamentierung und Verankerung von Offshore-Windparks auf dem Grund der Nordsee. Ebenso ambitioniert ist die bautechnische (nicht verfahrenstechnische) Entwicklung der unterirdischen Lagerung von CO₂ – echtes Neuland. Wenn dies optimal gelingt, ist die Voraussetzung für eine umweltfreundliche Kohleverstromung durch Hightech-Kraftwerke geschaffen. Schließlich ist ein wichtiger Aspekt das umweltfreundliche Bauen mit der Mini-

mierung der Betriebskosten für mehr Ressourceneffizienz, was man auch mit „Green Building“ bezeichnen kann. Dies ist kein Marketing-Gag. Die Deutsche Bank hat ihren Zwillingstower in den letzten Jahren zum umweltfreundlichen Hochhaus entwickelt und umgebaut. Innovative Unternehmen der Bauwirtschaft werden verstärkt auch mit externen Engineeringfirmen neue Gebäudetypen realisieren.

Mit dem Bauen allein ist es längst nicht mehr getan. Es gilt, den gesamten Bestandszyklus der Bauvorhaben, von der Planung, dem Bau, dem anschließenden Betrieb und später der Revitalisierung, zu berücksichtigen. Die Bauherren wissen, dass der Betriebs- und Unterhaltungsaufwand heute längst die Baukosten überschreiten kann. Nachhaltiges Bauen ist daher nicht nur das Gebot für den Wohnungsbau, sondern vor allem auch für den Wirtschaftsbau (Fabrikhallen usw.).

Neben den erwähnten Problemfeldern werden die Baufirmen ihr Angebotsprofil in Richtung Service und Dienstleistungen ausbauen. Klammere Haushalte der Öffentlichen Hände führen weiter dazu, Betreiberprojekte zu realisieren. Dazu bedarf es Öffentlich-Privater Partnerschaften, um Betreiberprojekte wie Feuerwehrhäuser, Schulen, Vollzugsanstalten, Tunnel, Autobahnen u.a. zu finanzieren, zu unterhalten und zu betreiben.

Bei all den erwähnten Herausforderungen schließt sich der Kreis der Fragenbeantwortung, warum ein Land wie Deutschland in der Bauwirtschaft große Champions benötigt, wenn wesentliche Interessen nicht in das Ausland abdriften sollen. Wenn in Deutschland kein Platz für große deutsche Wettbewerber in der Bauwirtschaft vorhanden sein soll, werden wir bei wichtigen Vorhaben der Infrastruktur vom Ausland abhängig sein. Möglicherweise mit weniger Kompetenz und Qualität. In Frankreich wäre so etwas undenkbar.

Der WirtschaftsReport

www.zielgruppen-medien.de

Verlag:

Zielgruppen-Medien Verlag
Günter und Christian Spahn
Postfach 11 42; 85435 Erding b. München
Tel. 08122/48632, Fax 08122/95 70 77
E-Mail: info@zielgruppen-medien.de

Herausgeber & Chefredakteur:

Günter Spahn (guenter.spahn@zielgruppen-medien.de)
Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt

Koordination & Layout:

Christian Spahn (christian.spahn@zielgruppen-medien.de)

Technische Herstellung/Druck:

Frankfurter Societäts-Druckerei GmbH
Frankenallee 71-81, 60327 Frankfurt/Main

Copyright:

Zielgruppen-Medien Verlag Erding
Der vorliegende Report Bauwirtschaft wurde vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie unterstützt