

Zahlen, die sich auszahlen.



N° 01

BAU-Journal 2021

Deutschland-Ausgabe

Wien | Februar 2021



Editorial

Nach einem herausfordernden Jahr, in dem gewiss war, dass alles ungewiss ist, sind belastbare Marktdaten wohl wichtiger denn je. Gerade deshalb freue ich mich umso mehr, Ihnen hiermit die erste Ausgabe des BRANCHENRADAR BAU-Journals für den deutschen Markt überreichen zu dürfen. Kontinuität ist uns wichtig, weshalb der BRANCHENRADAR auch in außergewöhnlichen Zeiten den objektiven Marktüberblick für Sie beibehält.

Wie aus unserem österreichischen BAU-Journal bekannt, beinhaltet auch das deutsche BRANCHENRADAR BAU-Journal 2021 einen Abriss aus unseren aktuellen Marktstudien zu den konjunkturellen Rahmenbedingungen sowie zur Entwicklung der Bauwirtschaft in Deutschland. Ergänzt wird das Magazin durch zwei spannende Themen für die Managementebene. Zum einen skizzieren wir die wettbewerbsrechtlichen Rahmenbedingungen im Spannungsfeld zwischen Absprachen und Informationsaustausch, zum anderen erläutern wir den Z-Faktor, einen Indikator zur Krisenfrüherkennung in Unternehmen.

Falls Sie zu den Ausführungen Fragen haben, zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren, denn oft lohnt sich ein gutes Gespräch, um Unklarheiten auszuräumen. Oder wie René Descartes zu sagen pflegte: „Alles, was lediglich wahrscheinlich ist, ist wahrscheinlich falsch“.

Ich hoffe, dass das BRANCHENRADAR BAU-Journal Ihr Interesse findet und wünsche Ihnen ein erkenntnisreiches Studium.



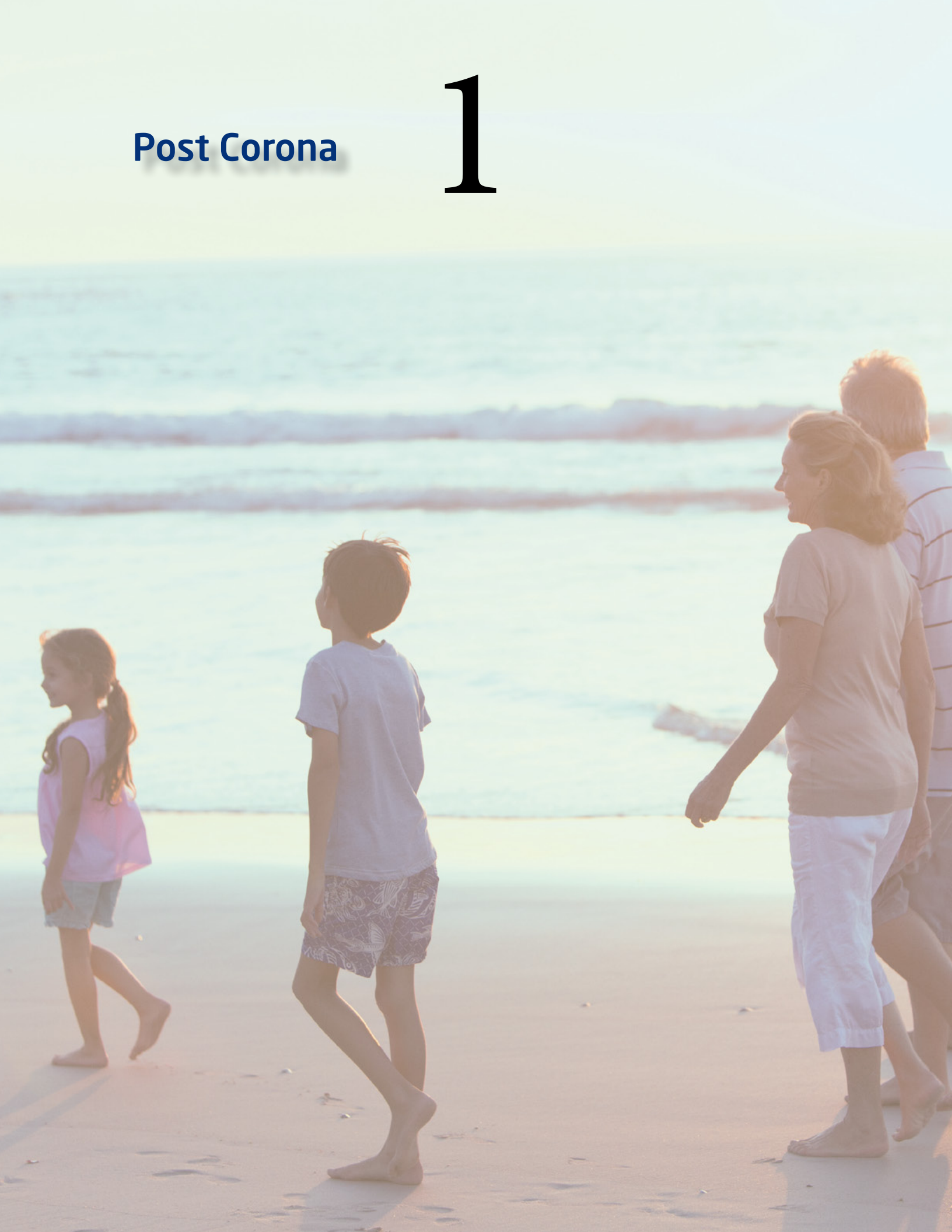
Ihre
Aferdita Bogdanovic
Head of Marketing & Sales

Inhalt

- 07 |** 1 – Konjunkturelle Rahmenbedingungen | Deutschland
- 11 |** 2 – Bauwirtschaftliche Gesamtentwicklung | Deutschland
- 15 |** 3 – Entwicklung im Hochbau | D-A-CH
- 19 |** 4 – Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen:
Von Absprachen bis Informationsaustausch
- 23 |** 5 – Krisenfrüherkennung für Unternehmen | Wahrheit aus Zahlen lesen
- 25 |** 6 – Warum die sinkende Arbeitsproduktivität im Homeoffice
nicht erkannt wird
- 27 |** 7 – RANCHENRADAR Studienprogramm 2021 | Deutschland

Post Corona

1



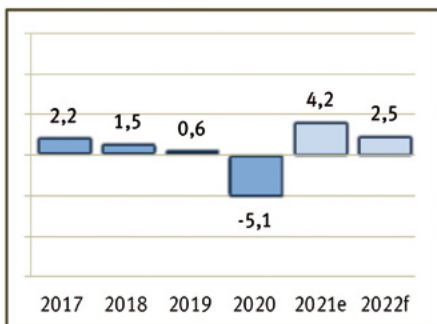
Konjunkturelle Rahmenbedingungen | Deutschland

Ökonomisch betrachtet kommt es im Jahr 2020 knüppeldick. Infolge der durch die Covid-19-Pandemie in den meisten Ländern staatlich verordneten Beschränkungen des öffentlichen und wirtschaftlichen Lebens schlittert die Weltwirtschaft in eine tiefe Rezession. Nach vorläufigen Berechnungen der OECD vom Dezember 2020 schrumpft das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Berichtsjahr um real -4,1% geg. VJ. Erwartungsgemäß kann sich die deutsche Volkswirtschaft dieser Sogwirkung nicht entziehen. Laut der Wirtschaftsprognose des Ifo-Instituts vom Dezember 2020 verringert sich im Berichtsjahr das Bruttoinlandsprodukt real, also preisbereinigt, um -5,1% geg. VJ. Der gesamtwirtschaftliche Einbruch erfasst nahezu alle relevanten makroökonomischen Sektoren: Überdurchschnittlich rasch schrumpfen insbesondere die Warenimporte (real -8,7% geg. VJ) und Warenexporte (-9,7% geg. VJ), in deutlich geringerem Ausmaß auch die privaten Konsumausgaben (-5,6% geg. VJ). Etwas abgefedert wird die Kontraktion der Wirtschaftsleistung allerdings durch die Bruttoanlageinvestitionen, wenngleich der Abschwung mit real -3,0% geg. VJ ebenfalls signifikant ist. Gestützt werden die Investitionen vor allem vom Bauten-Sektor mit einem realen Wachstum um +2,1% geg. VJ. Die Ausrüstungsinvestitionen schrumpfen indessen real um -11,9% geg. VJ.

Auf den Arbeitsmarkt wirkt sich die substantielle Rezession allerdings nur vergleichsweise geringfügig aus. Die Anzahl der Erwerbstätigen sinkt im Jahr 2020 nur um -1,0% geg. VJ, bei gleichzeitigem Anstieg der Arbeitslosenquote (nach Definition der Bundesagentur für Arbeit) um lediglich 0,9 Prozentpunkte auf 5,9 Prozent. Verantwortlich für den – den Umständen entsprechend – festen Arbeitsmarkt ist zweifelsohne die starke Nutzung von Kurzarbeit. Das

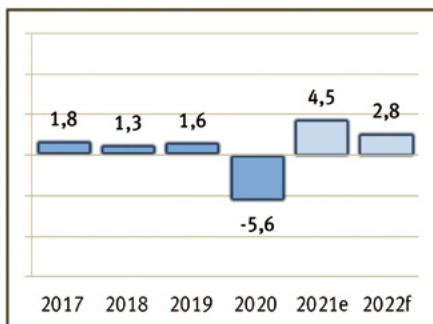
Ausgewählte Konjunkturindikatoren

Bruttoinlandsprodukt | real



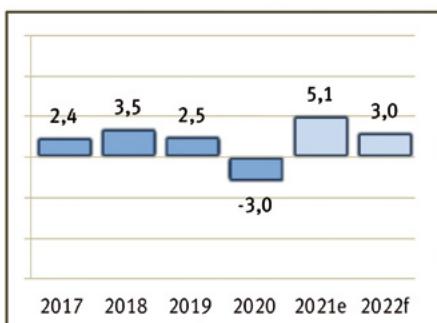
[Abw. geg. VJ in %]

Private Konsumausgaben¹ | real



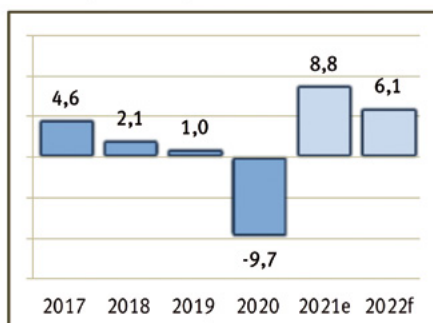
[Abw. geg. VJ in %]

Bruttoanlageinvestitionen total | real



[Abw. geg. VJ in %]

Warenexporte total | real



[Abw. geg. VJ in %]

Anm: ¹ inkl. Privater Organisationen ohne Erwerbszweck

Quelle: Ifo [alle]

Der Erzeugerpreis für gewerbliche Produkte um -1,0% geg. VJ nach und der Großhandelspreisindex - GHPI um -2,1% geg. VJ. Vor allem kommen im Berichtsjahr aber die Rohstoffpreise (nochmals) gehörig unter Druck. Die Notierung für ein Fass Rohöl der Sorte Brent (Rohöl | UK Brent) reduziert sich im Jahresdurchschnitt auf Dollarbasis um mehr als ein Drittel (-35,9% geg. VJ) auf durch-

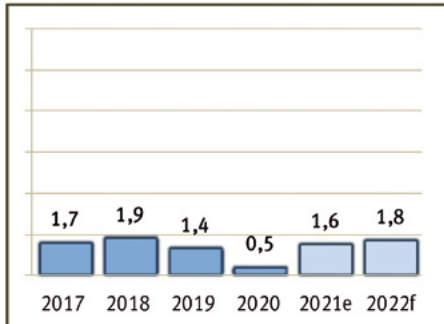
Die schwache Nachfrage drückt erwartungsgemäß auch auf die Preise. Der Preisauftrieb bei den Verbraucherpreisen reduziert sich um nahezu zwei Drittel auf nunmehr nur noch +0,5% geg. VJ. Preisdämpfend wirken sich die zum Teil rasch sinkenden Preise in den vorgelagerten Wertschöpfungssegmenten aus. So gibt etwa

Die schwache Nachfrage drückt erwartungsgemäß auch auf die Preise. Der Preisauftrieb bei den Verbraucherpreisen reduziert sich um nahezu zwei Drittel auf nunmehr nur noch +0,5% geg. VJ. Preisdämpfend wirken sich die zum Teil rasch sinkenden Preise in den vorgelagerten Wertschöpfungssegmenten aus. So gibt etwa

Konjunkturelle Rahmenbedingungen | Deutschland

BRANCHENRADAR DASHBOARD | Ausgewählte Preisindizes

Verbraucherpreise (Inflation) | HVPI



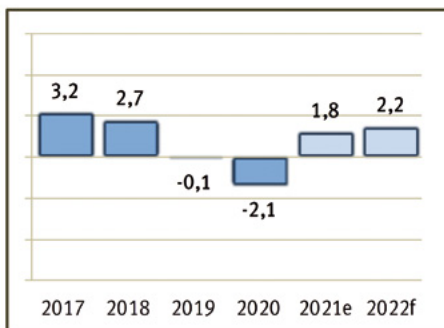
[Abw. geg. Vj in %]

Häuserpreisindex | total



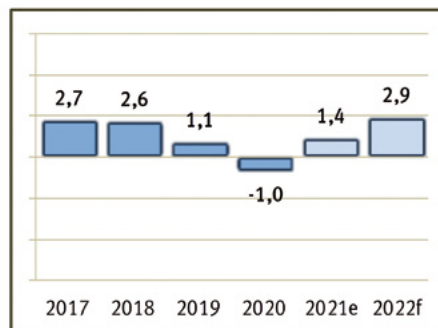
[Abw. geg. Vj in %]

Großhandelspreise | GHPi



[Abw. geg. Vj in %]

Erzeugerpreise | Gewerbliche Produkte total



[Abw. geg. Vj in %]

Quelle: Destatis, Ifo | Prognose: BRANCHENRADAR

seriös abschätzbar sind, noch auf belastbaren Prognosen aufgebaut werden kann, bis wann durch die seit Jahresbeginn zur Verfügung stehenden Impfstoffe eine Herdenimmunität in der Bevölkerung erreicht werden wird. Damit steht die ökonomische Planungsgrundlage auf unsicheren Beinen. Die Prognose ist daher als Momentaufnahme mit einem vergleichsweise großen spekulativen Element zu verstehen. Die Projektion geht davon aus, dass in Deutschland der Shutdown elementarer Bereiche der Volkswirtschaft spätestens Ende des ersten Quartals 2021 endet, genauso wie in den wichtigsten Exportmärkten. Die gesetzlich normierten Hygienemaßnahmen werden im Großen und Ganzen mit Beginn der Sommersaison außer Kraft gesetzt. Zudem rechnet man mit einer CoV-Durchimpfungsrate von zumindest sechzig Prozent der Bevölkerung bis Herbst des Jahres. Nicht zuletzt dadurch sollte sich die Lage langsam entspannen und der Konsum – weltweit – wieder anziehen.

Nach Einschätzung des Ifo wird die Wirtschaftsleistung in Deutschland bereits im heurigen Jahr wieder kräftig wachsen. Bei durchwegs wieder signifikant steigenden Preisen (so erhöht sich bspw. die Inflation wieder auf über +1,5% pro Jahr) erwartet man für 2021 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um real +4,2% geg. Vj und im Folgejahr nochmals um real +2,5% geg. Vj. Demnach wäre der Wirtschaftseinbruch im nächsten Jahr überwunden. Der Aufschwung erfolgt zudem auf breiter Front. Die privaten Konsumausgaben erhöhen sich im Prognosezeitraum real um +4,5% bzw. +2,8% geg. Vj. Die Importe wachsen mit real +6,8% bzw. +7,1% jedoch noch rascher, weil die Zulieferungen an die Sachgütererzeugung die Entwicklung überdurchschnittlich stark treiben. Dadurch kehrt auch das Exportgeschäft auf den Wachstumspfad zurück. Für 2021 erwartet das Ifo einen preisbereinigten Anstieg um +8,8% geg. Vj, 2022 sollten es +6,1% geg. Vj sein. Die Bruttoanlageinvestitionen werden im laufenden Jahr nicht zuletzt durch Nachzieheffekte bei Ausrüstungen angeschoben. Infolge erhöhen sich im Jahr 2021 die preisbereinigten Aufwendungen insgesamt um +5,1% geg. Vj, allerdings kehrt man bereits im Jahr darauf mit real +3,0% geg. Vj wieder auf den mittelfristigen Wachstumspfad zurück. Die baulichen Investitionen steigen laut Ifo im heurigen Jahr real um +1,5% geg. Vj und 2022 um real +2,4% geg. Vj. Auch am Arbeitsmarkt ist mit einer Entspannung zu rechnen, obgleich sich die Arbeitslosenquote bis 2022 nur geringfügig um 0,4 Prozentpunkte auf 5,5 Prozent verbessern

schnittlich \$ 41,- pro Fass. Zudem schrumpft der Rohstoffpreisindex HWWI auf Eurobasis um -18,0% geg. Vj. Gegen den Trend entwickeln sich einzig die Metallpreise. Der Preisindex für Industriemetalle (IMP-Industriemetalle) erhöht sich robust um sieben Prozent (+7,1% geg. Vj). Auch bei den Häuserpreisen ist von Entspannung keine Spur. Der diesbezügliche Index von Destatis weist für 2020 einen Anstieg um +6,0% geg. Vj aus.

PROGNOSE: Der Ausblick ist aufgrund der zu Jahresbeginn anhaltend hohen CoV-Infektionszahlen mit großen Unschärfen behaftet, zumal – zum jetzigen Zeitpunkt – weder die wirtschaftlichen Auswirkungen der dadurch nahezu europaweiten Verschärfung der Präventionsmaßnahmen

Konjunkturelle Rahmenbedingungen | Deutschland

dürfte. Allerdings steigt gleichzeitig – im Vergleich zu 2020 – auch die Anzahl der Erwerbstätigen um ein Prozent oder rund 480.000 Personen. Und da im Ausblick die Wirtschaftsleistung um einen Tick rascher wächst als die Beschäftigung, erhöht sich die Produktivität bis zum Fluchtpunkt der Projektion gegenüber dem Krisenjahr um +2,6 Prozent.

Die kurzfristige Prognose des Ifo, also die Einschätzungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung für 2021, wird von den Unternehmen jedoch nicht wirklich geteilt. Denn abgesehen davon, dass im Ifo-Geschäftsklima-Index der Saldo des aktuellen Geschäftsklimas im vierten Quartal 2020 (nicht überraschend) mit einem Punkt im Minus liegt, ist auch die Geschäftserwartung der Befragten mehrheitlich negativ. Aufbruchsstimmung sieht wohl anders aus.

[Lesen Sie mehr Informationen zum konjunkturellen Rahmen in jedem BRANCHENRADAR]

Post Corona

2



Bauwirtschaftliche Gesamtentwicklung | Deutschland

Trotz Corona und der infolgedessen einbrechenden Konjunktur bleibt die Bauwirtschaft weiterhin definitiv auf Wachstumskurs. Im Jahr 2020 erhöht sich der Bauproduktionswert nominal, also zu laufenden Preisen, um +3,4% geg. VJ. Die Bauleistung steigt damit um rund € 12,7 Milliarden auf insgesamt € 391,2 Milliarden. Allerdings ist der Anstieg zum überwiegenden Teil preisgetrieben, erhöht sich doch im Berichtsjahr der Baupreisindex von Destatis (BPI) sowohl für den Wohnbau als auch für den Nicht-Wohnbau um jeweils +2,9% geg. VJ. Im Tiefbau liegt der Preis-

Bauproduktion | Laufende Preise

	2019	2020	2021e	2022f
Bauproduktion in Mrd. Euro				
Bauproduktion total	378,48	391,16	409,70	425,90
Wohnbau	214,04	223,28	236,10	245,10
Nicht-Wohnbau	96,00	97,78	100,10	103,00
Hochbau total	310,04	321,06	336,20	348,10
Tiefbau total	68,44	70,10	73,50	77,80
[Abweichung geg. VJ] in %				
Bauproduktion total	8,1	3,4	4,7	4,0
Wohnbau	8,6	4,3	5,7	3,8
Nicht-Wohnbau	6,8	1,9	2,4	2,9
Hochbau total	8,0	3,6	4,7	3,5
Tiefbau total	8,5	2,4	4,9	5,9

Datenbasis: Ifo | Berechnungen & Prognose: BRANCHENRADAR

Das stabile Wachstum der Neubauproduktion im Hochbau wird durch die Statistik zu den Baustarts gestützt. Demnach erhöht sich im Jahr 2020 die Anzahl der Baubeginne neuer Gebäude im Wohnbau um +3,7% geg. VJ auf rund 295.200 Wohneinheiten. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern (EFH | ZFH) erhöhen sich die Baustarts um +2,0% geg. VJ auf 114.600 Wohnungen, im Geschößwohnbau (MFH) um +4,8% geg. VJ auf knapp 181.000 Wohneinheiten. Weiter nach oben geht es zudem im Nicht-Wohnbau. Im Vergleich zu 2019 wächst das gestartete Bauvolumen – gemessen am geplanten Rauminhalt – nochmals um +1,3% geg. VJ auf 221,1 Millionen Kubikmeter.

PROGNOSE: Analog zum makroökonomischen Ausblick sind auch die Prognosen zur Entwicklung der Bauwirtschaft als rechnerische Richtgrößen zu verstehen, wengleich durch das stabile Wachstum im heurigen Jahr die Projektion doch vergleichsweise gut abgesichert ist. Demzufolge sind die weiteren Aussichten bis 2022 alles in allem positiv. Unter der Annahme einer weitgehend stabilen Entwicklung der Baupreise (wir

auftrieb bei etwa +2,1% geg. VJ. Preisbereinigt (zu Preisen von 2019) steigt der Markt daher nur minimal um rund ein halbes Prozent geg. VJ.

Erlösseitig angeschoben wird die Bauproduktion im Jahr 2020 von allen Bausegmenten, wobei sich der Hochbau mit +3,6% geg. VJ prozentuell etwas dynamischer entwickelt als der Tiefbau (+2,4% geg. VJ). Im Hochbau erhöht sich die Bauleistung dadurch um rund elf Milliarden auf insgesamt € 321,1 Milliarden. Im Tiefbau steigt der Bauproduktionswert um € 1,7 Milliarden auf total € 70,1 Milliarden, wobei hier die Wachstumsbeiträge überwiegend der Bahnbau, der Telekommunikation und die Energieversorgung liefern. Der Hochbau wird im Berichtsjahr primär vom Wohnbau angeschoben. Im Vergleich zu 2019 steigt der Bauproduktionswert um € 9,2 Milliarden (+4,3% geg. VJ) auf nunmehr € 223,3 Milliarden. Die Bauleistung im Nicht-Wohnbau erhöht sich um +1,9% geg. VJ bzw. knapp 1,8 Milliarden Euro. Im Wohnbau kommen die Wachstumsbeiträge zum größeren Teil vom Geschößwohnbau, im Nicht-Wohnbau insbesondere von Gebäuden des Bildungs- und Gesundheitswesens sowie von Lagergebäuden.

Baubeginne | Neue Gebäude

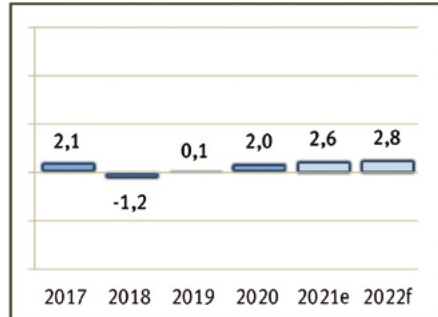
	2019	2020	2021e	2022f
Baubeginne (Neubau) ¹				
Wohnbau total	284,7	295,2	305,7	319,1
EFH ZFH	112,3	114,6	117,6	120,9
MFH	172,4	180,6	188,1	198,2
Nicht-Wohnbau	218,3	221,1	227,0	230,1

Anm: ¹Wohnbau in 1.000 WE, NWB in Mio. m³ Rauminhalt
Quelle: BRANCHENRADAR

Bauwirtschaftliche Gesamtentwicklung | Deutschland

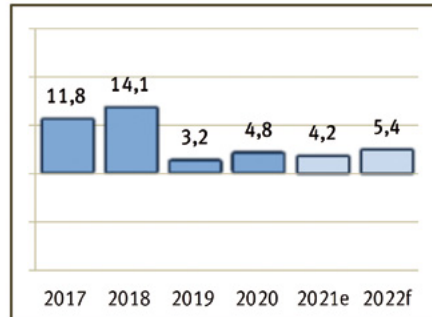
BRANCHENRADAR DASHBOARD | Baubeginne

Baubeginne EFH + ZFH | Wohneinheiten



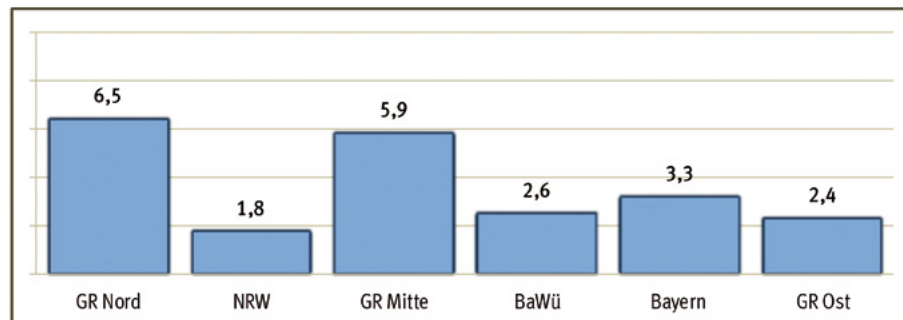
[Abw. geg. VJ in %]

Baubeginne MFH | Wohneinheiten



[Abw. geg. VJ in %]

Baubeginne Wohnbau 2020 vs. 2019 | Wohneinheiten



[Abw. geg. VJ in %]

Quelle: BRANCHENRADAR

beschleunigenden Entwicklung aus. Bis zum Fluchtpunkt der Projektion erhöht sich der Bauproduktionswert im Wohnbau voraussichtlich auf € 245,1 Milliarden und im Nicht-Wohnbau auf € 103,0 Milliarden.

Auch der weitere Ausblick für die Baubeginne ist erfreulich. Bis zum Fluchtpunkt der Projektion gehen wir von einem anhaltenden Wachstum aus. Abgeleitet von den Baugenehmigungen und unter Berücksichtigung der gebäude- und länderspezifischen Zeitverzögerung bis zum Baustart rechnen wir im laufenden Jahr insgesamt mit rund 306.000 in Bau gesetzten Wohneinheiten. Das entspricht einem konstanten Zuwachs von +3,6% geg. VJ. Im Folgejahr (2022) beschleunigt das Wachstum dann auf +4,4% geg. VJ, womit sich die Baustarts bereits der Marke von 320.000 Wohneinheiten knapp nähern. Der Trend zieht sich durch beide Gebäudetypen, wenngleich sich der Geschößwohnbau (MFH) um einen Tick dynamischer entwickelt als der kleinvolumige Wohnbau (EFH | ZFH). Darüber hinaus rechnen wir auch im Nicht-Wohnbau mit einem tendenziellen Wachstum des gestarteten Bauvolumens (geplanter Rauminhalt) um durchschnittlich rund zwei Prozent pro Jahr.

Die Baugenehmigungen erreichen im Wohnbau jedoch voraussichtlich bereits im vergangenen Jahr einen zwischenzeitlichen Zenit. Im Jahr

Baubewilligungen | Wohnbau

	2019	2020	2021e	2022f
Wohnbau-Bewilligungen 1.000 Wohneinheiten				
Neubau total	310,9	328,6	315,4	310,2
Neubau EFH ZFH	112,2	117,8	117,3	115,8
Neubau MFH	198,7	210,8	198,1	194,4
Zu- und Umbauten	57,2	62,8	61,5	60,5

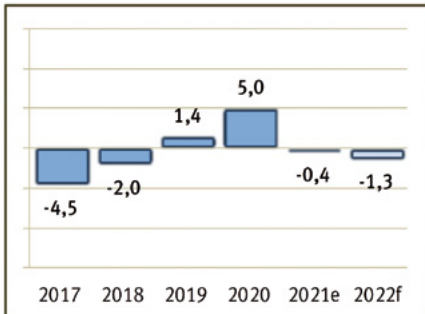
Quelle: Destatis | Prognose: BRANCHENRADAR

rechnen mit einem Preisauftrieb um rund drei Prozent pro Jahr) wächst die Bauproduktion im laufenden Jahr nominal um +4,7% geg. VJ auf € 409,7 Milliarden, im Folgejahr (2022) um +4,0% geg. VJ auf knapp € 426 Milliarden. In beiden Jahren ist daher auch real mit einem zumindest moderat wachsenden Markt zu rechnen. Zuwächse gibt es weiterhin sowohl im Hoch- als auch im Tiefbau, wenngleich bis zum Prognosehorizont der Tiefbau voraussichtlich den etwas längeren Atem hat. Im Wohnbau (+5,7% bzw. +3,8% geg. VJ) wächst die Bauproduktion heuer wieder etwas dynamischer, verliert im kommenden Jahr jedoch an Fahrt. Im Nicht-Wohnbau (+2,4% bzw. +2,9% geg. VJ) gehen wir indessen von einer sich leicht

Bauwirtschaftliche Gesamtentwicklung | Deutschland

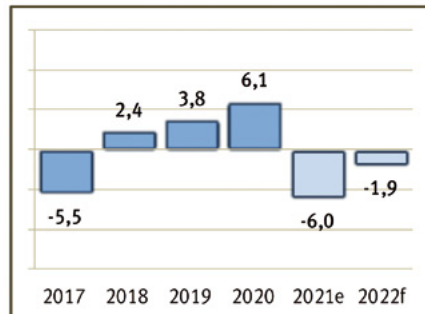
BRANCHENRADAR DASHBOARD | Neubewilligungen Wohnbau

Neubau-Bewilligungen EFH + ZFH | Wohneinheiten



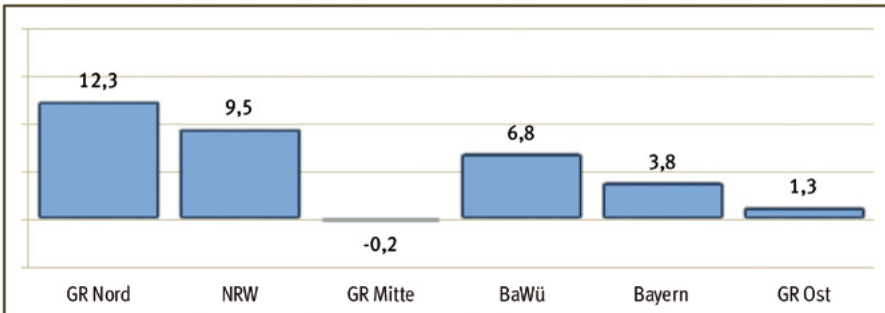
[Abw. geg. V) in %]

Neubau-Bewilligungen MFH | Wohneinheiten



[Abw. geg. V) in %]

Neubau-Bewilligungen Wohnbau 2020 vs. 2019 | Wohneinheiten



[Abw. geg. V) in %]

Quelle: Destatis | Prognosen: BRANCHENRADAR

und im Folgejahr dann auf etwa 310.000 Wohneinheiten (-1,6% geg. VJ), womit auch wieder das Niveau aus 2019 erreicht wäre. Auch bei den Zu- und Umbauten rechnen wir mit einer rückläufigen Entwicklung.

Im Nicht-Wohnbau zeichnet die Statistik zu den Neubaugenehmigungen für 2020 ein differenziertes Bild. Zwar stagniert die Anzahl der genehmigten Gebäude voraussichtlich bei rund 27.000 Gebäuden, bezogen auf den umbauten Raum wächst das Volumen jedoch substantiell um +7,1% geg. VJ auf insgesamt knapp 239 Millionen Kubikmeter. Damit erhöht sich der umbaute Raum pro bewilligtem Gebäude um satte 500 Kubikmeter auf durchschnittlich 8.800 Kubikmeter. Das entspricht dem Rauminhalt eines Würfels mit Schenkelmaßen von zirka 20,5 Metern. „Größer“ gebaut werden vor allem Handels- und Lagerflächen sowie Fabrik- und Werksgebäude. Im Bürobau geht der Trend in die Gegenrichtung. Der weitere Ausblick ist unaufgeregt. Zwar ist heuer mit einem moderaten Rückgang der Bewilligungszahlen zu rechnen, die Delle wird jedoch vermutlich im kommenden Jahr wieder ausgeklopft. Im Prognosezeitraum bleibt das bewilligte Bauvolumen daher annähernd stabil. Für 2022 erwarten wir die Genehmigung von rund 26.900 neu zu errichtenden Gebäuden und einen damit korrespondierenden umbauten Raum von rund 238 Millionen Kubikmetern.

2020 erhöht sich die Anzahl der baurechtlichen Neubaubewilligungen noch um +5,7% geg. VJ auf rund 328.600 Wohneinheiten. Davon entfallen rund 117.800 Wohneinheiten (+5,0% geg. VJ) auf EFH | ZFH und weitere rund 210.800 Wohneinheiten (+6,1% geg. VJ) auf Wohnungen im MFH. Zudem erhöht sich die Anzahl der bewilligten Zu- und Umbauten im Gebäudebestand um +9,8% geg. VJ auf knapp 63.000 Bauvorhaben. Ab dem heurigen Jahr erwarten wir jedoch einen signifikanten Rückgang der Neubaugenehmigungen, zuerst (2021) nur im Geschosswohnungsbau, 2022 auch tendenziell bei Eigenheimen. Insgesamt sinkt die Anzahl der Baugenehmigungen im laufenden Jahr dadurch auf rund 315.400 (-4,0% geg. VJ)

[Lesen Sie mehr Informationen zum konjunkturellen Rahmen in jedem BRANCHENRADAR]

Post Corona

3



Entwicklung im Hochbau | D-A-CH

Der Hochbau entwickelt sich im Jahr 2020 in D-A-CH gegenläufig. Zwar wächst der Bauproduktionswert – zu laufenden Preisen – insgesamt um +2,5% geg. VJ auf € 401,5 Milliarden, die Wachstumsbeiträge kommen allerdings zur Gänze aus Deutschland. In Österreich stagniert der Markt bei € 32,7 Milliarden (-0,3% geg. VJ), die Schweiz entwickelt sich rückläufig (-2,3% geg. VJ) und schließt bei € 47,7 Milliarden. In Deutschland erhöht sich der Bauproduktionswert hingegen um +3,6% geg. VJ auf € 321,1 Milliarden.

Bauproduktion | Hochbau total

Hochbau total	2019	2020	2021e	2022f
Bauproduktion [vlf] in Mrd. Euro				
D-A-CH total	391,68	401,47	417,74	431,26
Deutschland	310,04	321,06	336,20	348,10
Österreich	32,81	32,72	33,71	35,25
Schweiz ¹	48,83	47,69	47,83	47,91
[Abweichung geg. VJ in %]				
DACH total	4,6	2,5	4,1	3,2
Deutschland	5,4	3,6	4,7	3,5
Österreich	5,4	-0,3	3,0	4,6
Schweiz	-0,2	-2,3	0,3	0,2

Anm: ¹fixer Wechselkurs | Quelle: BRANCHENRADAR

deutschen Bauwirtschaft ist die Folge eines Wachstums auf breiter Front. Im Gegensatz zu den beiden Alpenländern liefern sowohl beide Bauarten als auch Gebäudetypen signifikante Wachstumsbeiträge. In Österreich wächst der Bauproduktionswert nur im Wohnbau und der Renovierung, in der Schweiz zieht sich die Kontraktion durch alle Bausegmente. Im Berichtsjahr entwickeln sich daher der Neubau und der Nicht-Wohnbau erlösseitig nur noch in Deutschland positiv. Im Vergleich zu 2019 wächst der Bauproduktionswert im Neubau um +4,9% geg. VJ auf € 180,1 Milliarden und im Nicht-Wohnbau um +1,9% geg. VJ auf € 97,8 Milliarden. In Österreich sinkt die Bauleistung im Neubau leicht um -1,2% geg. VJ auf € 18,2 Milliarden, in der Schweiz etwas kräftiger um -2,7% geg. VJ auf € 23,1 Milliarden. Im Nicht-Wohnbau ist der Abschwung mit -2,6% geg. VJ hingegen in Österreich rascher als in der Schweiz (-0,8% geg. VJ); nicht zuletzt, weil ein kurzzeitiger Baustopp auf einigen Großbaustellen (mit zumeist öffentlichen

Auftraggebern) zu Bauverzögerungen führt. Die Renovierung wächst in Deutschland um +1,9% geg. VJ auf € 141 Milliarden, in Österreich um +0,9% geg. VJ auf € 14,5 Milliarden und sinkt in der Schweiz um -2,0% geg. VJ auf € 24,6 Milliarden. Der Wohnbau expandiert im Jahr 2020 in Deutschland nominal um +4,3% geg. VJ auf € 223,3 Milliarden und in Österreich um +1,2% geg. VJ auf € 20,6 Milliarden, verliert der Schweiz jedoch gegenüber Vorjahr 3,4% an Volumen. Die Bauleistung sinkt damit auf € 27,7 Milliarden.

Sowohl in Deutschland als auch in Österreich ist die Entwicklung jedoch stark preisgetrieben. In beiden Ländern erhöhen sich im Jahr 2020 die Baupreise im Hochbau um +2,9% geg. VJ. Preisbereinigt schafft Deutschland damit zumindest ein moderates Plus von knapp einem Prozent. In Österreich schrumpft die Bauleistung indessen real um gut drei Prozent geg. VJ und damit rascher als in der Schweiz, in der leicht sinkende Baupreise (-0,4% geg. VJ) das nachfrageseitige Minus bei circa zwei Prozent begrenzen. Mehr oder weniger behindert wird die Entwicklung in allen Ländern durch einen mancherorts ins Stocken geratenen Materialfluss sowie fehlenden Personalkapazitäten aufgrund von Einreisebeschränkungen und Grenzkontrollen für ausländische Pendler.

Die vergleichsweise gute Performance der deutschen Bauwirtschaft ist die Folge eines Wachstums auf breiter Front. Im Gegensatz zu den beiden Alpenländern liefern sowohl beide Bauarten als auch Gebäudetypen signifikante Wachstumsbeiträge. In Österreich wächst der Bauproduktionswert nur im Wohnbau und der Renovierung, in der Schweiz zieht sich die Kontraktion durch alle Bausegmente. Im Berichtsjahr entwickeln sich daher der Neubau und der Nicht-Wohnbau erlösseitig nur noch in Deutschland positiv. Im Vergleich zu 2019 wächst der Bauproduktionswert im Neubau um +4,9% geg. VJ auf € 180,1 Milliarden und im Nicht-Wohnbau um +1,9% geg. VJ auf € 97,8 Milliarden. In Österreich sinkt die Bauleistung im Neubau leicht um -1,2% geg. VJ auf € 18,2 Milliarden, in der Schweiz etwas kräftiger um -2,7% geg. VJ auf € 23,1 Milliarden. Im Nicht-Wohnbau ist der Abschwung mit -2,6% geg. VJ hingegen in Österreich rascher als in der Schweiz (-0,8% geg. VJ); nicht zuletzt, weil ein kurzzeitiger Baustopp auf einigen Großbaustellen (mit zumeist öffentlichen

Baupreise | Hochbau total

D-A-CH	2019	2020	2021e	2022f
Baupreis Hochbau Abw. geg. VJ in %				
D-A-CH MW ungew.	2,8	1,8	1,8	2,3
Deutschland	4,3	2,9	3,0	3,3
Österreich	3,4	2,9	3,1	3,5
Schweiz	0,6	-0,4	-0,8	0,2

Quelle: Destatis, Statistik Austria, KOF | Prognose: BRANCHENRADAR

Entwicklung im Hochbau | D-A-CH

Bauproduktion | Bauart

D-A-CH	2019	2020	2021e	2022f
Bauproduktion [vlf] in Mrd. Euro				
Neubau total	213,87	221,43	234,44	242,90
Deutschland	171,66	180,08	192,67	200,40
Österreich	18,44	18,22	18,97	20,00
Schweiz ¹	23,77	23,13	22,80	22,50
Renovierung total	177,81	180,04	183,30	188,36
Deutschland	138,38	140,98	143,53	147,70
Österreich	14,37	14,50	14,74	15,25
Schweiz	25,06	24,56	25,03	25,41

Anm: ¹fixer Wechselkurs | Quelle: BRANCHENRADAR

Bauproduktion | Gebäudetypen

D-A-CH	2019	2020	2021e	2022f
Bauproduktion [vlf] in Mrd. Euro				
Wohnbau total	263,04	271,55	285,02	295,20
Deutschland	214,04	223,28	236,10	245,10
Österreich	20,32	20,56	21,25	22,40
Schweiz ¹	28,68	27,71	27,67	27,70
Nicht-Wohnbau total	128,64	129,92	132,72	136,06
Deutschland	96,00	97,78	100,10	103,00
Österreich	12,49	12,16	12,46	12,85
Schweiz	20,15	19,98	20,16	20,21

Anm: ¹fixer Wechselkurs | Quelle: BRANCHENRADAR

Baubeginne | Wohnungsneubau total

	2019	2020	2021e	2022f
Baubeginne (Wohnungsneubau) in Wohneinheiten				
D-A-CH total	396.771	406.893	419.613	433.362
Deutschland ¹	284.700	295.200	305.700	319.100
Österreich	60.621	60.653	62.713	63.662
Schweiz ²	51.450	51.040	51.200	50.600

Anm: ¹inkl. Wohnheimen, ²inkl. Bestandsmaßnahmen

Quelle: BRANCHENRADAR

Die länderspezifische Wohnbaukonjunktur der letzten Jahre lässt sich auch an der Anzahl der Baubeginne festmachen. Während in der Schweiz die Anzahl der Baustarts seit 2018 sinkt und 2020 bei rund 51.000 Wohneinheiten schließt, werden in Deutschland selbst im Coronajahr mehr neue Wohnungen in Bau gesetzt als im Jahr davor (+3,7% geg. VJ), insgesamt 295.200 Wohneinheiten. In den letzten vier Jahren liegt die jährliche durchschnittliche Wachstumsrate bei rund fünf Prozent. Der Abschwung in Österreich ist indessen offensichtlich. Die Zuwachsraten sinken seit 2017 kontinuierlich. Im Berichtsjahr stagnieren die Baubeginne bei rund 60.600 Wohneinheiten.

PROGNOSE: Wenngleich sich im Jahr 2020 da und dort erste Bruchlinien zeigen, ist der kurzfristige Ausblick für die D-A-CH-Region insgesamt erfreulich. Bereits im laufenden Jahr nimmt das Marktwachstum in allen Ländern wieder Fahrt auf. In Deutschland erwarten wir im heurigen Jahr einen Anstieg des Bauproduktionswertes um +4,7% geg. VJ und um +3,5% geg. VJ im Folgejahr. Zuwächse gibt es weiterhin in beiden Bauarten, sowohl im Wohnbau wie auch im Nicht-Wohnbau. Für Österreich rechnen wir bis zum Fluchtpunkt der Projektion mit einem Wachstum um +3,0% bzw. +4,6% geg. VJ und so wie in Deutschland kommen die Wachstumsbeiträge aus allen Bausegmenten. In der Schweiz stabilisiert sich der Markt und entwickelt sich bis 2022 seitwärts. Dabei stehen leichte Zuwächse in der Renovierung einem anhaltend negativen Trend im Neubau gegenüber. Dass der Neubau weiter sinkt, hängt ursächlich mit dem vergleichsweise flacheren Wachstum der Häuserpreise (rund drei Prozent p.a.) und den seit Jahren fallenden Wohnungsmieten zusammen.

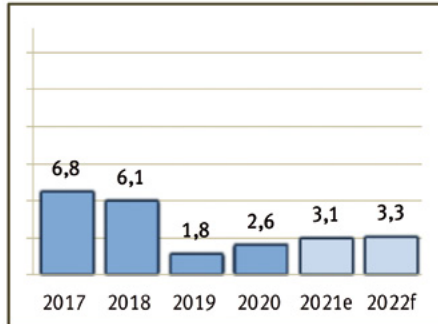
Die Entwicklung im Wohnbau spiegelt sich auch in der Prognose der Baubeginne und Baubewilligungen wider. In der Schweiz ist im Prognosezeitraum in beiden Fällen mit keinem Aufschwung zu rechnen. Die Zahlen entwickeln sich weiterhin mehr oder weniger nur seitwärts. In Deutschland rechnen wir hingegen bis zum Prognosehorizont mit einem robusten Anstieg der Baustarts. Mittelfristig zeichnen sich jedoch auch hier die Grenzen des Wachstums

Entwicklung im Hochbau | D-A-CH

ab. Bei den Wohnbaubewilligungen dürfte bereits im Berichtsjahr der Zenit erreicht werden. Bis 2022 sinken die Genehmigungen vermutlich auf das Niveau von 2019 (ca. 311.000 WE). Und auch in Österreich deutet alles auf Schubumkehr hin, wenngleich im laufenden Jahr die Baustarts noch einmal signifikant um +3,4% geg. VJ anziehen dürften. Bei den Baugenehmigungen setzt sich nach der Trendwende im Berichtsjahr die rückläufige Entwicklung konstant fort.

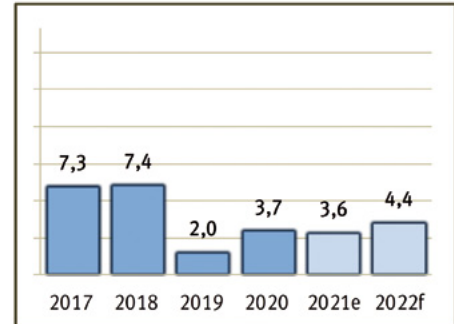
BRANCHENRADAR DASHBOARD | Baubeginne D-A-CH

Baubeginne D-A-CH | Wohnungsneubau total



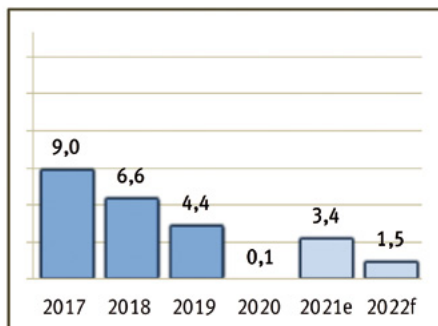
[Abw. geg. VJ in %]

Baubeginne Deutschland¹ | Wohnungsneubau total



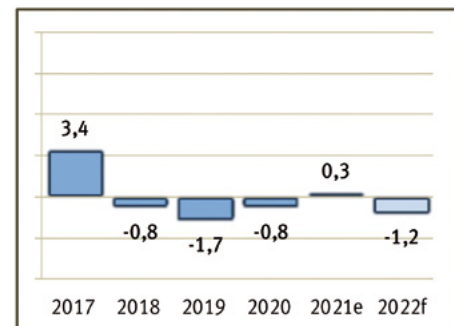
[Abw. geg. VJ in %]

Baubeginne Österreich | Wohnungsneubau total



[Abw. geg. VJ in %]

Baubeginne Schweiz | Wohnbau total



[Abw. geg. VJ in %]

Anm: ¹ inkl. Wohnheimen

Quelle: BRANCHENRADAR [alle]

Baubewilligungen | Wohnungsneubau total

Hochbau total	2019	2020	2021e	2022f
Baubewilligungen (Wohnungsneubau) in Wohneinheiten				
D-A-CH total	434.300	450.940	437.020	430.150
Deutschland ¹	310.850	328.670	315.400	310.200
Österreich	63.660	62.480	61.720	60.950
Schweiz ²	59.790	59.790	59.900	59.000
[Abweichung geg. VJ in %]				
D-A-CH total	3,6	3,8	-3,1	-1,6
Deutschland	2,9	5,7	-4,0	-1,6
Österreich	13,1	-1,9	-1,2	-1,2
Schweiz	-1,8	0,0	0,2	-1,5

Anm: ¹inkl. Wohnheime, ²inkl. Bestandsmaßnahmen

Quelle: BRANCHENRADAR

[Lesen Sie mehr Informationen zur bauwirtschaftlichen Entwicklung in Österreich und der Schweiz in jedem einschlägigen BRANCHENRADAR]

Post Corona

4



Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen: Von Absprachen bis Informationsaustausch.

Immer mehr Unternehmen und wohl jeder international tätige Konzern haben ihn, den Compliance-Codex. Doch was nützen all die schönen Regeln zum „Wohlverhalten“ von Unternehmen und deren Mitarbeitern, wenn diese zwar „unterschrieben“, aber nicht gelebt werden. Dabei hat sich mit dem Korruptionsstrafrecht das Compliance-Bewusstsein erhöht. Damit der Compliance-Codex aber nicht nur ein schön gerahmter Wandschmuck bleibt, sondern fixer Bestandteil der Unternehmenskultur wird, bedarf es einiger Prinzipien.

- ▶ Das Top-Management muss Compliance in jeder Beziehung vorleben. Das reicht vom Informationsaustausch mit Mitbewerbern über teure „Weihnachtsgeschenke“ bis hin zur Bilanzfälschung
- ▶ Compliance muss sickern, deshalb sind Schulungen von Schlüsselpersonen wichtig, die ihr Wissen weitergeben.
- ▶ Zu einem funktionierenden Compliance-Management gehören regelmäßige Kontrollen, Fehlverhalten zu melden muss belohnt werden.

Vielen Unternehmen ist zudem nicht bewusst, dass sie Compliance auch als Marketing-Instrument und Wettbewerbsvorteil nutzen können, es gibt sogar eine entsprechende ISO-Zertifizierung.

Worüber dürfen Konkurrenten reden?

In der Praxis stellt sich für viele die Frage „Worüber dürfen Konkurrenten reden?“ Wie das Beispiel der Kartellvorwürfe gegen deutsche Autobauer zeigt, greift eine Eingrenzung auf Preisabsprachen oder Marktaufteilung zu kurz. Klar ist die Sache bei Hardcore-Kartellen. Vorsichtig sein sollte man auch bei Ausschreibungen. Wettbewerber dürfen weder Angebotspreise noch sonstige Konditionen miteinander abstimmen oder auch nur einseitig Details über ihr Angebot preisgeben, es sei denn, man bildet eine Bietergemeinschaft. Dafür muss es aber sachliche Gründe geben (z.B. Kapazitäten, technische Einrichtungen oder fachliche Kenntnisse). Zudem darf es dadurch zu keiner unzulässigen Wettbewerbsbeschränkung kommen. Einkaufs-, Vertriebs- und Produktionskooperationen sind ebenfalls riskant, genauso Spezialisierungsvereinbarungen, die besagen, dass die Beteiligten bestimmte Produkte beim jeweils anderen beziehen. Absolut verboten ist davon zwar nichts, problematisch und von Fall zu Fall zu prüfen jedoch alles. Viel hängt auch von der Marktmacht der Beteiligten ab – je geringer der Marktanteil, desto eher ist eine Kooperation erlaubt.

Weniger klar ist die Sache bei horizontalen Kooperationen, bei denen es um keine Hardcore-Themen geht. Als Hersteller von Heizkesseln wird man beispielsweise ein neues Zündsystem nicht gemeinsam mit Mitbewerbern entwickeln dürfen. Wahrscheinlich freigestellt sind Kooperationen dagegen, wenn es darum geht, eine gemeinsame technische Norm zu finden – umso mehr an Schnittstellen zu externen Dritten. Die EU-Kommission hat diesbezüglich Leitlinien ausgearbeitet, die einige Fallgruppen behandeln, darunter auch Kooperationen im Bereich Standardisierung, die Festlegung technischer bzw. qualitativer Anforderungen an Produkte oder Herstellungsverfahren. Sie sind in aller Regel zulässig, wenn es allen Wettbewerbern auf einem Markt offensteht, sich am Normungsprozess zu beteiligen. Deshalb muss auch der Zugang zu fertigen Normen frei sein und darf keine Diskriminierung beinhalten. Und es darf im Gegenzug auch keine Verpflichtung bestehen, sich an eine so entwickelte Norm zu halten. Zudem ist im Einzelfall zu prüfen, ob es durch die Normvereinbarung zu einer Verringerung des Preiswettbewerbs, einer Marktverschließung gegenüber innovativen Technologien oder dem Ausschluss bzw. der Diskriminierung von Wettbewerbern kommt. Im Bereich Forschung und Entwicklung dürfen Unternehmen wiederum zusammenarbeiten, solange sich die Arbeit in einem theoretischen Stadium befindet, also noch weit von der Nutzung möglicher Ergebnisse entfernt ist. Bei all dem soll aber ein Innovationswettbewerb aufrecht erhalten bleiben. Verständigen sich Unternehmen etwa darauf, dass alle auf eine bestimmte technische Entwicklung verzichten, stellt das in aller Regel eine kartellrechtlich unzulässige Absprache dar.

In Zusammenhang mit möglichen Verstößen gegen das Kartellrecht und der Erstellung eines Compliance-Codex stellt sich auch immer wieder die Frage, inwieweit die Teilnahme an einer horizontalen Melderunde, bei der es um die Bekanntgabe unternehmensspezifischer Absatz- und Umsatzzahlen geht, eine Kollision mit dem Kartellrecht darstellt, unabhängig davon, ob diese über einen Verband, einen Verein, eine Interessengemeinschaft oder ein Marktforschungsinstitut wie BRANCHENRADAR.com Marktanalyse organisiert wird.

Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen: Von Absprachen bis Informationsaustausch.

BRANCHENRADAR-Melderunde verletzt nicht das Kartellrecht

Für unseren Teil haben wir deshalb bereits im April 2012 den BRANCHENRADAR der Österreichischen Bundeswettbewerbsbehörde (kurz BWB) zur Begutachtung vorgelegt. Die Prüfung erfolgte anhand der Leitlinien zur Anwendbarkeit von Art. 101 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit. In der Einleitung präzisiert die EU-Kommission, wo aus ihrer Sicht die Probleme einer horizontalen Zusammenarbeit von Unternehmen liegen können. Konkret führt sie aus: „Horizontale Vereinbarungen können erheblichen wirtschaftlichen Nutzen bringen, vor allem, wenn sie komplementäre Tätigkeiten, Fähigkeiten oder Vermögenswerte zusammenführen. Horizontale Zusammenarbeit kann ein Mittel sein, Risiken zu teilen, Kosten zu sparen, Investitionen zu steigern, Know-how zu bündeln, die Produktqualität und -vielfalt zu verbessern und Innovation zu beschleunigen. Horizontale Vereinbarungen können aber auch zu Wettbewerbsproblemen führen. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn die Parteien vereinbaren, Preise oder Produktionsmengen festzulegen oder Märkte aufzuteilen, oder wenn die Zusammenarbeit die Parteien in die Lage versetzt, Marktmacht zu behalten, zu erlangen oder auszubauen, und sie sich dadurch wahrscheinlich in Bezug auf Preise, Produktionsmenge, Innovation oder Produktvielfalt bzw. -qualität negativ auf den Markt auswirken wird. Während die Kommission anerkennt, dass horizontale Vereinbarungen Nutzen bringen können, muss sie doch dafür sorgen, dass der wirksame Wettbewerb aufrechterhalten bleibt. Artikel 101 ist der rechtliche Rahmen für eine ausgewogene Prüfung, bei der sowohl die wettbewerbsbeschränkenden als auch die wettbewerbsfördernden Auswirkungen berücksichtigt werden“. Kurzum, aus Sicht der EU-Behörden ist eine Informationsplattform wie der BRANCHENRADAR prinzipiell zu begrüßen, es sei denn, die Informationen dienen dazu, horizontale Absprachen zu koordinieren und/oder zu kontrollieren. Im Zentrum der Prüfung der Marktstudie BRANCHENRADAR durch die BWB standen drei Fragen:

1. Ist der BRANCHENRADAR ein Instrument, welches die Durchführung eines Kartells erleichtert?
2. Verletzt die Teilnahme an der BRANCHENRADAR-Melderunde das Kartellrecht?
3. Kann der BRANCHENRADAR – im Sinne des Art. 101 – dazu beitragen, dass aus einem horizontalen Informationsaustausch ein wirtschaftlicher Nutzen gezogen werden kann?

Die zweite Frage hat die BWB gleich in ihrem Einleitungs-Statement klar beantwortet: „[...] Festgehalten werden kann aber jedenfalls, dass allein mit der Übermittlung an Daten der Unternehmen an Sie noch kein Bruch des Kartellrechts begangen wird. Mögliche anschließende Handlungen, wie der direkte Austausch der Daten zwischen den Unternehmen oder eine Form der Publizierung, die zu viele Rückschlüsse auf die einzelnen Unternehmen zulässt, wären das Problem. [...]“.

Letzteres ist im BRANCHENRADAR nicht der Fall. Die Studie bewegt sich auf der Absatz-/Umsatzebene. Entscheidende Unternehmensinformationen wie Renditenkennziffern oder Detailinformationen auf Artekelebene werden weder abgefragt noch publiziert. Die BWB schreibt daher in ihrer Stellungnahme zu Recht: „[...] Geheime oder nur schwer zu erfragende Informationen werden nicht publiziert [...]“. Und für den Umgang mit Informationen aus dem BRANCHENRADAR in den Unternehmen tragen diese die Verantwortung. Von unserer Seite ist jedenfalls die Weitergabe der Studie oder Teilen davon an Dritte verboten.

Ob der BRANCHENRADAR die Durchführung eines Kartells erleichtert, hängt im Wesentlichen von den Merkmalen der publizierten Informationen ab. Zu vermeiden ist in jedem Fall der Austausch von „strategischen Informationen“. Die EU-Kommission versteht darunter solche, die am Markt eine abgestimmte Verhaltensweise befördern, etwa in der Preispolitik.

Im BRANCHENRADAR werden auf Marktebene die Nachfrage- und Umsatzentwicklung und der daraus resultierende Durchschnittspreis nach unterschiedlichen Marktsegmenten publiziert. Die Entwicklung der Anbieter ist bis auf wenige Ausnahmen nur auf Gesamtmarktebene verfügbar. Die Segment- und Anbieterdaten sind immer so aggregiert, dass nicht auf einzelne Artikel, Lieferanten oder Vertriebspartner geschlossen werden kann. Somit sind weder eine „konkrete Kontrolle“ der Marktaufteilung noch Rückschlüsse auf die Preispolitik eines Unternehmens möglich. Veränderungen in den Durchschnittspreisen sind sowohl auf Markt- wie auch auf Anbietererebene nicht zwingend auf tatsächliche Preisadaptionen zurückzuführen, sondern können sich auch aus einer Verschiebung der Produktanteile innerhalb eines ausgewiesenen Segmentes ergeben. Hinsichtlich einer Veröffentlichung von „strategischen In-

Wettbewerbsrechtliche Rahmenbedingungen: Von Absprachen bis Informationsaustausch.

formationen“ schreibt die BWB: „Die strategischen Informationen sind zumeist so allgemein, dass sie für Kollusionen nicht günstig erscheinen. [...] Es ist nach Ansicht der BWB darauf zu achten, dass genügend Produkte in einer Produktgruppe vorhanden sind, sodass keine Rückschlüsse auf einzelne Preise möglich werden.“

Vielmehr ist der BRANCHENRADAR in der Tat dafür geeignet, den „wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten“. Die in der Studie ausgewiesenen Veränderungsdaten stellen Benchmarks dar, an denen die Unternehmen ihre eigene Performance messen können. Der horizontale Informationsaustausch ist daher geeignet, auf Unternehmensebene die Produkt-, Marken- oder Vertriebspolitik auf die Erfordernisse des Marktes (=Kunden) hin besser auszurichten. Da es sich darüber hinaus um relativ zeitnahe Informationen handelt, ist der gestiftete Nutzen hoch. Die BWB schreibt dazu in ihrer Beurteilung: „Es handelt sich zum Großteil um historische Daten. Diese liegen jedoch nur gering in der Vergangenheit und sind daher für etwaige Sanktionsmechanismen ausreichend.“

Der BRANCHENRADAR bringt also exakt jene Transparenz in die Märkte, die ausreicht, um den wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten, aber nicht so viel, um ein horizontal koordiniertes Verhalten zu begünstigen. Dazu trägt auch die Konzeption des BRANCHENRADAR als Multi-Client-Studie bei. Denn ein entscheidender Punkt für eine mögliche Kollusion ist, ob der Informationsaustausch öffentlich oder nicht öffentlich erfolgt. Nach EU-Ansicht problematisch ist ein Informationsaustausch, der nur einem bestimmten Teil der Marktteilnehmer zur Verfügung steht, etwa im Rahmen von Verbänden. Die BWB schreibt dazu: „Der Informationsaustausch erfolgt nicht zur Gänze öffentlich, da die Daten für ein Entgelt zur Verfügung gestellt werden. Es steht aber jedem frei, die Daten zu erwerben.“

Im Vergleich zu anderen Melderunden, etwa durch Verbände oder Interessengemeinschaften, ist der BRANCHENRADAR eine für jedermann erwerbbar Information, unabhängig davon, ob man an der Melderunde teilnimmt oder nicht. Dies ist nicht nur für die horizontale Zusammenarbeit, sondern auch für die vertikale von Bedeutung. Der BRANCHENRADAR versetzt alle Teilnehmer einer Wertschöpfungskette auf denselben Informationsstand. Somit kann er dazu beitragen, auch die vertikale Effizienz zu optimieren.

BRANCHENRADAR ist wettbewerbsrechtlich unproblematisch

Die BWB kommt daher in ihrer Beurteilung zu folgendem Ergebnis: „[...] erscheint der BRANCHENRADAR wettbewerbsrechtlich unproblematisch.“

Post Corona

5



Krisenfrüherkennung für Unternehmen | Wahrheiten aus Zahlen lesen.

Es fällt manchen Unternehmern und Managern nicht leicht sich der Realität zu stellen. Und genau dieses Nicht-Wahrhaben-Wollen führt dann geradewegs zum Sanierungsfall und droht im Extremfall zum Konkurs zu werden. Wenn erste Warenlieferungen ausbleiben, dann ist die Krise im Unternehmen angekommen. Doch dann ist es oft schon zu spät.

IHD Gesellschaft für Kredit- und Forderungsmanagement mbH

Nach Erhebungen des Kreditschutzvereins IHD sind 40 Prozent der Ursachen einer Insolvenz auf innerbetriebliche Fehler zurückzuführen. Bei rund zwei Dritteln davon handelt es sich um Fahrlässigkeit oder persönliches Verschulden. Externe Auslöser, Kapitalmangel und sonstige Ursachen machen das restliche Drittel aus. Das müsste aber nicht sein, gibt es doch genügend einfache Methoden zur rechtzeitigen Bestimmung von Fakten, ob ein Unternehmen von einer Krise getroffen werden kann. Gerade wenn noch keine sichtbare Gefahr besteht, heißt es ein Frühwarnsystem aufzubauen.

Der Z-Faktor bietet hierfür einen ersten Überblick (s. Grafik). Dabei handelt es sich um ein Insolvenz-Prognoseverfahren des Finanzprofessors Edward I. Altman von der NYU. Es liefert eine Kurzzeitprognose mit einem Zeithorizont von einem Jahr. Der Algorithmus hat sich über die vergangenen vier Jahrzehnte als recht treffsicheres Risikoprofil für die Früherkennung erwiesen. Unternehmen können ihn relativ einfach selbst berechnen und interpretieren. Der Z-Faktor ergibt sich aus der Addition mehrerer Kennzahlen, die wiederum mit konstanten Faktoren multipliziert werden. Folgende Kennzahlen werden benötigt:

- A:** Umlaufvermögen minus kurzfristige Verbindlichkeiten dividiert durch Bilanzsumme
- B:** einbehaltene Gewinne dividiert durch Bilanzsumme
- C:** EBIT dividiert durch Bilanzsumme
- D:** Marktwert des Eigenkapitals dividiert durch Verbindlichkeiten
- E:** Umsatz dividiert durch Bilanzsumme

Falls der Z-Faktor größer ist als 2,67, so ist das Unternehmen ungefährdet. Bei einem Faktor kleiner als 1,81 besteht akute Insolvenzgefahr.

Natürlich liefert der Z-Faktor nur einen ersten Hinweis auf eine mögliche Krisensituation. Zur Beurteilung, ob ein Unternehmen tatsächlich sanierungsbedürftig ist oder ob etwa auch eine steuerschonende Sanierung vollzogen werden kann, bedarf es einer vertieften Analyse. Dazu werden neben allgemeinen Informationsquellen wie erweiterten Kennzahlensystemen und Abweichungsanalysen auch Gespräche mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Betriebsräten, Steuerberatern oder Rechnungsprüfern herangezogen. Wenn notwendig, werden auch weitere statistische Methoden mit unterschiedlicher Komplexität eingesetzt. Zudem kann die Berechnung des Vermögensstatus sowie eine Fortbestehensprognose die Vorgangsweise in einer insolvenzrechtlichen Krisensituation skizzieren.

[Mehr Informationen zum Thema Restrukturierung erhalten Sie beim Beraternetzwerk KREUTZER FISCHER & PARTNER | www.kfp.at, einem Schwesterunternehmen von BRANCHENRADAR.com Marktanalyse]

Post Corona

6



Warum die sinkende Arbeitsproduktivität im Homeoffice nicht erkannt wird.

Entgegen der Wahrnehmung vieler, sinkt die Arbeitsproduktivität im Homeoffice signifikant, zeigt eine Studie des Beraternetzwerks KREUTZER FISCHER & PARTNER.

Abweichung der Arbeitsproduktivität im Homeoffice
im Vergleich zum Büroarbeitsplatz

Unternehmensfunktionen	Abw. in %
Produktentwicklung	-41%
Marketing/Produktmanagement	-38%
Verkaufsinendienst/Kundenservice	-31%
Personalmanagement	-30%
Rechtsabteilung	-28%
Finanzbuchhaltung	-27%
Einkauf	-26%
Arbeitsvorbereitung	-21%
Logistik (Innendienst)	-21%
Vertriebscontrolling	-20%
Lohnverrechnung	-19%
Auftragsbearbeitung	-18%
Finanzcontrolling	-14%
Verkaufsaußendienst/KAM	-8%
Nicht-produktiver Bereich total	-27%

Quelle: KREUTZER FISCHER & PARTNER, 2017

hielten, etwa Vertriebsmitarbeiter mit Schwerpunkt im Außendienst. Je stärker die Tätigkeit indessen mit der Büroorganisation verwoben war und je mehr Platz die Koordinationsfunktion einer Position einnahm, desto größer fielen die Produktivitätsverluste aus. War der Dienstnehmer zu Hause auch mit Betreuungspflichten konfrontiert, sank die Arbeitsleistung auf bis zu vierzig Prozent der Produktivität am Büroarbeitsplatz.

Doch wie ist es möglich, dass zwischen Wahrnehmung und empirischer Evidenz eine derart große Lücke klafft? Das Problem bei der Messung von Arbeitsproduktivität von Büroarbeitsplätzen, also im nicht-produktiven Bereich ist, dass diese in kaum einem Unternehmen institutionalisiert gemessen wird. Während in der Produktion REFA und andere die Produktivität messende Verfahren selbst in Mittelbetrieben regelmäßig eingesetzt werden, erfolgt die Leistungsmessung im Verwaltungsbereich eher subjektiv. Dabei gibt es mit Activity Based Costing (ABC) seit den 1990er-Jahren ein hierfür gut funktionierendes Instrument. Dass dieses jedoch kaum in der Praxis zum Einsatz kommt, liegt am Umstand, dass sich der Verwaltungsapparat bis hinauf zum Mittelmanagement zumeist erfolgreich gegen dessen Einsatz zur Wehr setzen konnte. Denn offensichtlich ist eine evidenzbasierte Leistungsmessung zwar in der Produktion und im Verkauf völlig in Ordnung, nicht aber in den unterstützenden Unternehmensfunktionen wie etwa in der Verwaltung, im Einkauf, im Rechnungswesen oder im Marketing. Wenn es um die Quantifizierung der Arbeitsleistung im nicht-produktiven Bereich geht sind die meisten Unternehmen daher im Blindflug unterwegs. Die dauerhafte Verlängerung des durch COVID-19 bedingten Experiments „Homeoffice“ könnte demzufolge mittelfristig die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen gefährden.

Am Höhepunkt der Coronakrise saßen hunderttausende Arbeitnehmer im Homeoffice. Zwar sind mittlerweile viele wieder an ihren Arbeitsplatz im Büro zurückgekehrt, trotzdem hat Teleworking als Arbeitsform voraussichtlich dauerhaft an Bedeutung gewonnen. Sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer sehen darin eine Reihe von Vorteilen, sodass die Bunderegierung diesbezüglich nun auch das Arbeitsrecht nachschärfen will. Interessanterweise standen vor Corona die meisten Arbeitgeber einer breiten Verwendung von Homeoffice eher skeptisch gegenüber. Abgesehen von datenschutzrechtlichen Gründen, gab es Einwände hinsichtlich des Funktionierens von organisatorischen Abläufen und einer im Homeoffice sinkenden Produktivität. Zumindest letzteres scheint nun kein Thema mehr zu sein. Ganz im Gegenteil: In einer Befragung eines Personaldienstleisters unter knapp 700 im Homeoffice arbeitenden Dienstnehmern gaben rund vierzig Prozent an, dass sie zu Hause mehr Arbeit bewältigen als im Büro, kurzum produktiver sind. Dieser subjektiven Wahrnehmung stehen allerdings empirische Studien gegenüber, die zu einem gegenteiligen Ergebnis kommen. So führten wir selbst im Jahr 2017 im Auftrag eines deutschen Chemiekonzerns eine umfangreiche Evaluierung der Arbeitsproduktivität im Homeoffice durch. Das Ergebnis war – für die damalige Einschätzung – wenig überraschend: Im Homeoffice sinkt die Arbeitsleistung signifikant. Im Durchschnitt lag die Fehlleistung bei knapp dreißig Prozent. Davon ausgenommen waren im Wesentlichen lediglich Arbeitnehmer, die sich von Berufs wegen wenig im Büro aufhielten, etwa Vertriebsmitarbeiter mit Schwerpunkt im Außendienst.

[Mehr Informationen zum Thema Activity-Based-Costing erhalten Sie beim Beraternetzwerk

KREUTZER FISCHER & PARTNER | www.kfp.at, einem Schwesterunternehmen von BRANCHENRADAR.com Marktanalyse]



Post Corona

7

Was ist der BRANCHENRADAR?

BRANCHENRADAR, die Marktstudie, der Industrie und Handel am meisten vertrauen.

In über 100 Märkten dient der BRANCHENRADAR als Basis für kluge Entscheidungen in Marketing und Vertrieb. Aus gutem Grund, denn nur der BRANCHENRADAR arbeitet mit einem multiplen Erhebungsansatz, unserem Alleinstellungsmerkmal.

Für jede Studie richten wir eine schriftliche Melderunde bei allen relevanten Herstellern eines Marktes ein. Wir erheben Absatz und Umsatz nach Produktsegmenten, meist auch nach Vertriebswegen. Parallel dazu nutzen wir die Ergebnisse eines von uns exklusiv betriebenen Handelspanels, das Daten auf Herstellerebene liefert. Mit dabei sind der Baustoffhandel/DIY, der Möbelhandel, der Bedachungsfachhandel, der Farbengroßhandel, der Sanitärgrößhandel, der Elektrogroßhandel sowie der Beschlags- und Holzgroßhandel. Die Marktgröße und deren Verteilung berechnen wir indessen unabhängig von den Unternehmensmeldungen unter Verwendung eines Indikatorenmodells und evaluieren dieses mittels Mengen-/Preisgerüst. Dafür nutzen wir sowohl Zahlen aus der öffentlichen Statistik, wie etwa der Konjunktur- und Baustatistik, als auch Daten aus eigenen Erhebungen. So sind etwa die Ergebnisse der jährlich im Herbst durchgeführten BRANCHENRADAR-Konjunkturbefragung „Bauen & Wohnen“ bei mehr als 3.000 Häusbauern & Renovierern und rund 450 Bauträgern/Hausverwaltungen eine wichtige Variable für die Prognoserechnung. Ergänzt werden die Recherchen durch Expertengespräche mit Marktteilnehmern entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Unsere Studienautoren zeichnen sich durch Branchenwissen und analytische Kompetenz aus. Sie wissen die richtigen Fragen zu stellen und Antworten sinnvoll zu interpretieren.

Zahlen, die sich auszahlen!

Der BRANCHENRADAR ist eine Multi-Client-Studie. Das heißt, dass die Studie für jedes Unternehmen erwerbbar ist. Der Ansatz garantiert nicht nur eine volle Unabhängigkeit, sondern vor allem ein attraktives Preis-/Leistungs-Verhältnis für unsere Kunden.

Ihr Nutzen:

- ➡ Bestmöglich abgesicherte Datenqualität. Valides, belastbares Datenmaterial zu Teilmärkten, Marktsegmenten, Marktanteilen, Vertriebswegen und Preisentwicklungen inklusive Prognosen
- ➡ Analyse der Nachfragetreiber und Determinanten des Wettbewerbs durch unsere Marktexperten
- ➡ Garantierte Unabhängigkeit und Interessensungebundenheit
- ➡ Unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis durch Anwendung des „Cost-Sharing-Prinzips“

Wohl auch deshalb ist der BRANCHENRADAR in Österreich für die Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) in vielen Branchen eine obligatorische Entscheidungsgrundlage bei der Bewertung „kritischer“ Übernahmen. Ansonsten gilt: BRANCHENRADAR ist die Marktstudie, der Industrie und Handel am meisten vertrauen.

BRANCHENRADAR®
der Anfang aller guten Entscheidungen

Wollen Sie mehr zu unserer Methodik erfahren?

Dann besuchen Sie uns auf unserer Homepage unter www.branchenradar.de und klicken Sie auf das Video links.



ist eine EU-weit geschützte Wortmarke der BRANCHENRADAR.com Marktanalyse GmbH

BRANCHENRADAR Studienprogramm 2021

Geschäftsfeld: Bauen & Wohnen

Preis:
ab € 3.540,-
exkl. USt.

Abdichtungsbahnen

Bautenlacke

Betonsteinpflaster

Bodenbelags- und Parkettkleber

Bodenbeschichtungen

Dachmaterial für geneigte Dächer

Dämmstoffe

Fenster

Fertigbetonwände & Fertigbetondecken

Fertigteilhäuser

Feuerschutztüren **neu**

Fliesenkleber, Fugenmörtel und Spachtelmassen

Flüssige Bauwerksabdichtungen

Fugendichtmassen & PU-Schaum **neu**

Garagentore **neu**

Haustüren

Holzschutzmittel & Lasuren

Industrietore **neu**

Innentüren

Küchenmöbel

Mauersteine **neu**

Parkett

BRANCHENRADAR Studienprogramm 2021

Sandwichpaneele **neu**

Sicherheitszylinder **neu**

Sonnenschutzsysteme

Textile Bodenbeläge

Türbeschläge

Türschließtechnik **neu**

Vorgehängte hinterlüftete Fassaden (Bekleidungsmaterial) **neu**

Wandfarben

Wärmedämm-Verbundsysteme

Preis:
ab € 3.540,-
exkl. USt.

Impressum:

BRANCHENRADAR.com Marktanalyse GmbH

1070 Wien | Wimberggasse 14-16 | www.branchenradar.com

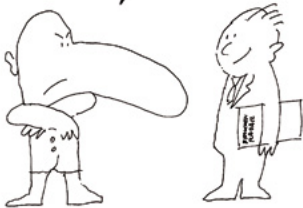
ISBN 978-3-9500638-3-7

Alle Rechte und Änderungen vorbehalten. Irrtum möglich.

Zahlen, die sich auszahlen.

Erfolg kann man kaufen. Mit dem **BRANCHENRADAR** – der Marktstudie, der Industrie und Handel am meisten vertrauen, haben Sie **immer die Nase vorn.**

NA TOLL.
NATÜRLICH HAST
DU WIEDER MAL
DIE NASE VORN



BAU-Journal 2021



BRANCHENRADAR.com Marktanalyse GmbH

1070 Wien, Wimberggasse 14-16

Tel.: +43 1 470 65 10-0, Fax: DW 15

office@branchenradar.at, www.branchenradar.com

FN 128712h Wien