

Das Betriebswirtschaftliche Institut der Bauindustrie (BWI-Bau) hat seit 2006 für die gesamte deutsche Bauindustrie die Funktion Kompetenzzentrums Betriebswirtschaft übernommen. Übergeordnetes Ziel ist es, die betriebswirtschaftlichen Aufgaben im Verbandsumfeld zu bündeln, um somit den Bauunternehmen, den bauindustriellen Verbänden, involvierten Dritten (z. B. Kreditinstitute) sowie allen am Baugeschehen interessierten Kreisen als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen.

Im Auftrage der bauindustriellen Verbände bearbeitet das Betriebswirtschaftliche Kompetenzzentrum alle baubetriebswirtschaftlichen Themenstellungen, insbesondere zu den Bereichen

- Kreditrating nach Basel II zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Kreditinstituten und Bauunternehmen;
- Risikomanagement auf Unternehmens- und Bauprojektebene;
- Nationale (HGB) und internationale Standards zur Rechnungslegung (IAS/IFRS);
- Ergebnis-, Finanz- und Liquiditätsplanung einschl. Bankenreporting.

Die konkret aus diesen Schwerpunktbereichen resultierenden Arbeitsprojekte werden u. a. aufgrund von aktuellen Diskussionen und Fragestellungen in den verbandlichen Arbeits- und Erfahrungsaustauschkreisen festgelegt und in einer jährlichen Arbeitsplanung vereinbart. Weitere Anregungen sind jederzeit willkommen und werden seitens des BWI-Bau als direktem Ansprechpartner registriert und einbezogen.

Das BWI-Bau steht den Mitgliedsunternehmen der Bauverbände in dieser Funktion auch als direkter Ansprechpartner zur Verfügung. Im Einzelfall ist dann zu entscheiden, ob die Anfrage im Rahmen der verbandlichen Dienstleistung oder als einzelfallbezogene Beratung (entgeltpflichtig) zu bearbeiten ist.

Im Rahmen dieses vier- bis sechsmal jährlich erscheinenden Informationsdienstes wird dazu aus den jeweiligen Arbeitsergebnissen berichtet.

**Redaktion:** Dipl.-Kfm. Elvira Bodenmüller  
Tel.: 0211/67 03-290, E-Mail: E.Bodenmueller@BWI-Bau.de

## Informationsdienst für Unternehmen und Verbände der Bauindustrie

**ID 2/2011**

### Inhalt

- Aus der Grundlagenarbeit
  - Grundsätze ordnungsgemäßer Planung in der Bauwirtschaft (GoP-Bau)
- Veranstaltungsberichte
  - 1. Betriebswirtschaftliches Symposium
  - Basics im Bauvertragsrecht für Praktiker
  - Weiterbildungskonferenz des BMWi
- In aller Kürze
  - Evaluation des Bauforderungssicherungsgesetzes
  - Unternehmensfinanzierung und Bankverhalten: KfW-Unternehmensbefragung 2011
  - Unternehmensfinanzierung: Basel III
  - Leitfaden "Die öffentliche Hand als Kunde"
  - Datenklau in Unternehmen – Eigene Mitarbeiter sind häufigste Täter
  - Elektronische Bauabrechnung
  - FINPOINT - Der professionelle Marktplatz für Unternehmensfinanzierungen
  - Strategien der deutschen Bauwirtschaft
- Im Blickpunkt: Rechtsformen der Bauunternehmen

## Aus der Grundlagenarbeit Grundsätze ordnungsgemäßer Planung in der Bauwirtschaft (GoP-Bau) ID 2/2011

Im Dezember 2010 wurde die vorläufige Endfassung von Basel III als Reformpaket zu Basel II veröffentlicht, und die nationale rechtliche Umsetzung ist bis Ende 2011 abzuschließen. In diesem Zuge müssen sich Bauunternehmen vermehrt den Anforderungen des Kreditratings und damit verbunden des Risikomanagements stellen.

Insbesondere im Rahmen von Finanzierungen und/oder Erweiterungen der Kreditlinie/Kontokorrentlinie und/oder auch der Avallinie sind die Kreditinstitute in der Regel dazu gezwungen, erst einmal die Erfolgsaussichten des Unternehmens zu prüfen.

Deshalb verlangen immer mehr Kreditinstitute die Vorlage einer detaillierten Unternehmensplanung. Dabei stehen die Realisierbarkeit der Planung und die damit verbundenen Auswirkungen auf die zukünftige Ratingeinstufung im Vordergrund des bankinternen Interesses.

Aber nicht nur externe Gründe sprechen für die Durchführung einer Unternehmensplanung. Eine plausible, nachvollziehbare und transparente Unternehmensplanung ist für den Erfolg eines Unternehmens elementar wichtig und stellt die Weichen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Mit der Erarbeitung der Unternehmensplanung werden gesetzliche Erfordernisse erfüllt, die sich unter anderem aus dem AktG, GmbHG, HGB und der InsO ableiten lassen.

Der Leitfaden des Instituts der Unternehmensberater -IdU- im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. "Grundsätze ordnungsgemäßer Planung" (GoP), Version 2.1, beschreibt die grundlegenden Anforderungen an die Erstellung einer ganzheitlichen Unternehmensplanung (siehe Abbildung):

### Grundsätze ordnungsgemäßer Planung (GOP)



## Aus der Grundlagenarbeit - Fortsetzung: ID 2/2011 Grundsätze ordnungsgemäßer Planung in der Bauwirtschaft (GoP-Bau)

Da eine solche Grundsatzarbeit naturgemäß die Spezifika einer einzelnen Branche nicht berücksichtigen kann, hat das Betriebswirtschaftliche Institut der Bauindustrie (BWI-Bau) GmbH, Düsseldorf, in seiner Eigenschaft als Kompetenzzentrum Betriebswirtschaft des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie diese Grundsätze einer ordnungsgemäßen Planung im Hinblick auf die Besonderheiten bauausführender Unternehmen und damit auf die Spezifika der Baubranche auf Basis von Erkenntnissen und Erfahrungen aus Forschung, Lehre und Praxis als „Grundsätze ordnungsgemäßer Planung in der Bauwirtschaft“ (GoP-Bau), Version 1.0 basierend auf der Version 2.1 des BDU, weiterentwickelt.

Als wesentliche bauspezifische Aspekte, die hier Berücksichtigung gefunden haben, sind hier u. a. zu nennen:

- Die Besonderheiten des in der Bauwirtschaft vorherrschenden nachfrageorientierten Marktes gegenüber einem angebotsorientierten Markt.
- Die Problematik des Planungszeitraums und Planungshorizonts.
- Die Entscheidung zur Festlegung einer Planung nur auf Unternehmensebene oder unter Einbezug der Bauprojektebene.
- Die Unsicherheiten bei der Planung der periodisierten Planwerte (zeitliche Verteilung), die sich aus der Datenermittlung von Auftragsbeständen und der noch zu akquirierenden Bauprojekte ergibt.
- Die Besonderheiten der Bauprojektfertigung als Langfristfertigung und der damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Bewertung unfertiger Bauleistungen.
- Die u. a. auch daraus resultierenden Schwierigkeiten für die Erstellung einer Planbilanz.
- Etc.

Mit dieser gemeinsamen Ausarbeitung des BDU und des BWI-Bau wird ein einheitlicher Standard mit Mindestanforderungen für die ordnungsgemäße Unternehmensplanung in der Bauwirtschaft gelegt. Dieser dient gleichermaßen als Empfehlung für Bauunternehmen, Kredit- und Kapitalgeber sowie Bauunternehmensberater.

Die gemeinschaftliche Veröffentlichung ist im Herbst 2011 geplant.

Ihre Ansprechpartner: Prof. Dr. Ralf Peter **Oepen**  
Tel.: 0211/67 03-275, E-Mail: [R.Oepen@BWI-Bau.de](mailto:R.Oepen@BWI-Bau.de)  
Dr.-Ing. Ingo F. **Meyer**  
Tel.: 0211/67 03-295, E-Mail: [I.Meyer@BWI-Bau.de](mailto:I.Meyer@BWI-Bau.de)

## Veranstungsbericht 1: Erstes Baubetriebswirtschaftliches Symposium

ID 2/2011

Vom 31. März bis zum 01. April 2011 fand das erste Baubetriebswirtschaftliche Symposium in Frankfurt am Main statt. Rund 60 Professoren und wissenschaftliche Mitarbeiter von Fachhochschulen, technischen Hochschulen und Universitäten folgten der Einladung des betriebswirtschaftlichen Instituts der Bauindustrie GmbH (BWI-Bau) und der BRZ Deutschland GmbH, um über aktuelle baubetriebliche und baubetriebswirtschaftliche Themen zu diskutieren.

Praxis und Lehre im Dialog: Neben Forschung, Lehre und Weiterbildung liegt eine wichtige Aufgabe der Hochschulen im Technologietransfer und der Entwicklung von Innovationen. Hierfür ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Hochschulen und Unternehmen notwendig und soll mit den von nun an regelmäßig stattfindenden Symposien gefördert werden.

Zur Ausgangslage:

Die Bauwirtschaft ist in der Volks- und Betriebswirtschaft unterrepräsentiert, woraus sich immer wieder gravierende Fehlinterpretationen ergeben. Dies ist u. a. ein Grund für die Beauftragung des Betriebswirtschaftlichen Kompetenzzentrums mit einem Grundlagenprojekt zur ökonomischen Analyse des Baumarktes. Als Kooperationspartner nehmen daran auch die BUW Weimar und TUF Freiberg teil.

Die Betriebswirtschaftlichen Symposien haben sich zum Ziel gesetzt, diese Lücke auch an den Bauingenieur- und Baubetriebsfakultäten zu schließen, durch eine stärkere Verknüpfung von Baubetriebs- und Baubetriebswirtschaftlehre. Die Umsetzung des Risikomanagement in Bauprojekten dient dazu als "Paradebeispiel", weshalb es im Mittelpunkt dieses 1. Symposiums stand.

Prof. Thomas Bauer, Vorstand der Bauer AG und Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, eröffnete mit einer charismatischen Dinner Speech das Symposium. Darin ging er auf die besonderen Bedingungen und Verhältnisse der Bauwirtschaft ein, indem er volkswirtschaftliche Zusammenhänge mit seinen Erfahrungen als Bauunternehmer verband: Ein theoretisch fundiertes Verständnis des Baumarktes ist die Voraussetzung für gute Entscheidungen. So ging er in seinem Vortrag auch auf die Besonderheiten der Preisbildung am Baumarkt ein, zu denen auch die hohen Risiken zählen, mit denen Bauunternehmer konfrontiert werden.

Risiken auf Bauprojektebene lassen sich aber systematisch in den Griff bekommen: Prof. Dr. Ralf Peter Oepen stellte ein strukturiertes Risikomanagementsystem vor, das sich aus den Phasen Risikoidentifikation, Risikobewertung und Risikobeurteilung zusammensetzt. Es eröffnet einen klaren Blick auf Chancen und Gefahren von Projekten, fördert das Risikobewusstsein und hilft dabei Fehler aus der Vergangenheit in der Zukunft zu vermeiden.

Software-seitig umsetzen lässt sich dies auch, wie in einem Pilotprojekt bei der Unternehmensgruppe Ludwig Freytag in Zusammenarbeit mit BWI-Bau, der Jade Hochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Elsfleth und der BRZ Deutschland GmbH gezeigt werden konnte.

Robuste Unternehmensstrategien berücksichtigen Ertrag und Risiko:

Auch für Dr. Werner Gleißner, Vorstand der Future Value Group, ist eine Bewertung von Risiken auf strategischer und operativer Ebene unumgänglich, um den Erfolg des Unternehmens zu garantieren. Dabei müsse man immer Ertrag und Risiko gegeneinander abwägen, denn nicht nur durch eine Steigerung der Gewinne, sondern ebenso durch eine Optimierung der Risiken könne man den Erfolg und den Wert des Unternehmens steigern. Entscheidend sei immer eine robuste, d. h. risikoorientierte Unternehmensstrategie.

Erfolgreich Lehre und Praxis zusammengebracht: Mit einem durchweg positiven Feedback aller Anwesenden endete das 1. Baubetriebswirtschaftliche Symposium.

Ihre Ansprechpartner: Prof. Dr. Ralf-Peter **Oepen**  
Tel.: 0211/67 03-275, E-Mail: [R.Oepen@BWI-Bau.de](mailto:R.Oepen@BWI-Bau.de)  
Dipl.-Kfm. Elvira **Bodenmüller**  
Tel.: 0211/67 03-290, E-Mail: [E.Bodenmueller@BWI-Bau.de](mailto:E.Bodenmueller@BWI-Bau.de)

## Veranstaltungsbericht 2: Basics im Bauvertragsrecht für Praktiker

ID 2/2011

Im April 2011 führte das BWI-Bau zwei Sonderveranstaltungen zum Bauvertragsrecht durch. Als Referent stand - wie in den vorangegangenen Jahren auch - Prof. Klaus D. Kapellmann, Gründer und Senior der gleichnamigen Kanzlei, zur Verfügung.

Unter dem Titel "Was man als Baupraktiker rechtlich als Basiswissen braucht und warum: 10 unverzichtbare Basics, ein Managementvorschlag und ein Buch" widmete sich die diesjährige Sonderveranstaltung denjenigen baurechtlichen Fragestellungen, denen kein Baubeteiligter in der Praxis ausweichen kann und sollte, sowie der Aufgabe, mit diesen Problemstellungen souveräner umzugehen.

Wie die Erfahrung immer wieder zeigt, ist es meist einfacher, mögliche Konfliktpotenziale im Vorfeld auszuräumen, statt im Nachhinein unfruchtbare Rechtsdiskussionen zu führen.

Die folgenden 10 Basics sollte der Baupraktiker kennen, beachten, umsetzen und auftretende Probleme keinesfalls ignorieren, sondern sofort erledigen. Sie sind nach den verschiedenen Phasen des Bauprozesses gegliedert und werden nachfolgend kurz skizziert.

### Phase 1: Vom Angebot bis zum Vertragsschluss

Essentielle Grundbedingung: Verträge vollständig lesen, verstehen und ernst nehmen

Basic 1: Unbekannte oder unklare Begriffe

Sollten im Vertrag unbekannte oder unklare Begriffe verwendet werden, müssen diese zwingend vor Vertragsschluss aufgeklärt werden. Alles andere birgt die Gefahr einer versteckten Risikoüberweisung. So können z. B. im Einzelfall aus einem unbekanntem Begriff Schlussfolgerungen für das Bausoll gezogen werden, die ggf. auch in der Kalkulation zu berücksichtigen sind.

Basic 2: Notwendige, aber fehlende Leistungen

Im Angebotsstadium sollte es nicht darum gehen, ob die notwendigen, aber fehlenden, also vergessenen Leistungen ggf. nachtragsfähig sind, sondern darum, frühzeitig für Klarheit zu sorgen. Es sollte das Bestreben jedes Baupraktikers sein, zeit- und kostenraubende Nachtragsauseinandersetzungen - u. U. in langwierigen Bauprozessen - schon im Vorfeld zu vermeiden.

Basic 3: "Verbotene" Klauseln

Im Vertrag verwandte Klauseln können ggf. als Allgemeine Geschäftsbedingungen unwirksam sein. Der potentielle Auftragnehmer muss hier erkennen, ob es sich bei der entsprechenden Klausel um eine AGB handelt oder ob eine wirksame Individualvereinbarung vorliegt, die im Angebot entsprechend zu berücksichtigen ist. Relevante Beispiele für diese Problematik sind u. a. Klauseln zum Baugrundrisiko oder Komplettheitsklauseln beim Schlüsselfertigbau.

*Management-Tipp:* Es sollte unternehmensspezifisch festgelegt sein, welche Klauseln immer inakzeptabel sind und wann folglich kein Angebot erstellt wird.

Basic 4: Wackelige Regelungen für Bauzeitenpläne

Um richtig agieren zu können, muss der Baupraktiker sich zunächst im Klaren sein, wann Fristen überhaupt verbindlich sind. Dies sind sie nur dann, wenn sie im Vertrag ausdrücklich als solche vereinbart sind (Vertragsfristen).

Nicht unerheblich ist, dass Bauzeitenpläne zwar vordergründig, aber nicht ausschließlich die End- oder Zwischentermine des AN bestimmen. Vielmehr sollten sie die Mitwirkungspflichten des AG enthalten - also Informationen, wann der AG z. B. Stoffe beistellen oder Pläne liefern muss. Das lässt dann den Rückschluss zu, wann der AN bei mangelnder Mitwirkung des AG behindert ist. Auch durch Nicht-Vertragsfristen regelt der Bauzeitenplan als Organisationsplan immer auch, wann der AN mit der Mitwirkung des AG rechnen kann.

*Praxisrat:* Der AN sollte unter allen Umständen erreichen, zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses einen Bauzeitenplan zu vereinbaren. Alles andere kann zu unkalkulierbaren Risiken führen: Bei einem vom AG aufgestellten Bauzeitenplan kann der AN seine Produktionsvorstellungen nur bedingt durchsetzen; und ein nach Vertragsschluss festzulegender Bauzeitenplan birgt das Risiko, dass sich die Parteien schlicht nicht mehr einigen können.

## Veranstaltungsbericht 2 - Fortsetzung: Basics im Bauvertragsrecht für Praktiker

ID 2/2011

### Basic 5: Vereinbarung von Nachlässen

Sofern der Bieter einen Nachlass auf sein Angebot gewährt, herrscht oftmals Streit darüber, ob dieser Nachlass auch auf spätere Nachträge übertragen werden muss. Hier sollte der Bieter darauf achten, den Nachlass so anzubieten, dass er nur für das Hauptangebot gilt. Dazu sollte er dies eindeutig ausformulieren, oder zumindest den Nachlass in einem absoluten Betrag einräumen (nicht als Prozentwert!) und kenntlich machen, dass es sich um einen einmaligen Nachlass in Höhe von x € auf die Vertragssumme in Höhe von y € handelt.

### Phase 2: Richtiges Verhalten in der Ausführungsphase - Nachträge, Behinderung, Beschleunigung

#### Basic 6: Richtiger Aufbau von bauinhaltlichen Nachträgen

VOB-Verträge erlauben es dem AG, nach Vertragsschluss ohne Zustimmung des AN Leistungen zu ändern oder zusätzlich zu verlangen. Der AN ist in diesen Fällen i. d. R. verpflichtet auszuführen.

Folgerichtig macht der AN auf diese Anordnung auch kein Nachtragsangebot, sondern er hat dem AG lediglich mitzuteilen, welche Mehrkosten die ergänzte Leistung verursacht, und er sollte tunlichst die Zustimmung des AG vor der Ausführung einholen.

*Merksatz:* So wie der AG einseitig die Änderung anordnen darf, darf der AN einseitig den Nachtrag abrechnen.

Aufgrund dieser skizzierten Regelung in der VOB/B kann der AN (und er sollte auch!) nach Ausführung der modifizierten Leistung die Mehrvergütung sofort in Rechnung stellen, da er eben gerade kein Angebot vorlegen musste und dementsprechend nicht auf eine Nachtragsverhandlung oder dergleichen warten muss.

*Praxistipp:* Der AN muss eindeutig nachweisen, dass, wann und wie der AG die Änderung angeordnet hat. Das Wichtigste ist also die Dokumentation!  
Zu dokumentieren ist in jedem Fall, ob

- es eine klare und unmissverständliche Anordnung gibt,
- der Handelnde Vollmacht hat,
- die Anordnung beweisbar ist und
- es im konkreten Vertrag besondere Anforderungen gibt.

Vor allem zeitsparend und nervenschonend ist freilich, die modifizierte Leistung immer vorher anzukündigen (unabhängig davon, ob geändert oder zusätzlich, da niemand verbindlich den Unterschied kennt).

#### Basic 7: Richtiger Aufbau von Ansprüchen (Zeit, Geld) aus Behinderung

Eine Behinderung ist eine in der Sphäre des AG liegende Störung des vom AN vertragsgemäß geplanten Produktionsprozesses mit negativen Folgen; sie kann sowohl zeitliche als auch finanzielle Auswirkungen haben.

*Zeitlicher Aspekt:* Eine Behinderung begründet einen Abwehranspruch gegen einen behaupteten Leistungsverzug; sie dient also u. a. zur Abwehr von Vertragsstrafen.

*Finanzieller Aspekt:* Für die durch die Behinderung verursachten Mehraufwendungen ist der AG zum Schadenersatz oder zur Entschädigung verpflichtet. Die Wahl hat hier der AN.

#### Basic 8: Beschleunigungsanordnung / Beschleunigungsvereinbarung

Der AG kann eine Beschleunigung (im Gegensatz zu einer modifizierten Leistung) nach überwiegender Rechtsauffassung nicht anordnen. Es bleibt dem AN jedoch unbenommen, über eine Beschleunigung mit dem AG zu verhandeln und neue Preise zu vereinbaren. Er ist dabei nicht an die alte Kalkulation gebunden.

Wenn der AN trotzdem einer Beschleunigungsanordnung des AG folgt, muss er nach § 2 Abs. 5 VOB/B abrechnen. Die Mehrvergütung wird in diesem Fall also auf Basis der Kalkulation berechnet. Der AN kann dann aber durchaus einen nennenswerten Beschleunigungs-Risikozuschlag berechnen.

## Veranstungsbericht 2 - Fortsetzung: Basics im Bauvertragsrecht für Praktiker

ID 2/2011

*Praxisrat:* Hier sollte der Baupraktiker sich auf keine Diskussion einlassen: Vor Ausführung sind die Beschleunigungsmaßnahmen mit "Beschleunigungs-Risikozuschlag" zu kalkulieren und es ist eindeutig zu definieren, welches Ziel erreicht werden soll, und zu regeln, dass die Beschleunigungsvergütung zu zahlen ist, wenn dieses Ziel erreicht ist, unabhängig von den eingesetzten Mitteln. Es muss weiterhin geregelt werden, dass der AG seine Mitwirkungshandlungen der beschleunigten Ausführung anzupassen hat. Und: Niemals ohne Preisvereinbarung Beschleunigungsarbeiten beginnen!

### Phase 3: Die Zeit nach der Ausführungsphase

Basic 9: Schlussrechnung

Die Schlussrechnung muss alle Ansprüche umfassen, insbesondere auch alle Nachträge einschließlich sog. Zeitnachträge. Die Schlussrechnung wird gemäß VOB/B 2 Monate nach Zugang fällig. Zahlt der AG nicht, muss der AN eine Nachfrist zur Zahlung setzen und kann nach Ablauf dieser Frist Verzugszinsen berechnen.

*Wichtig:* Wenn der AN über die Schlusszahlung unterrichtet und auf die Ausschlusswirkung hingewiesen wurde, schließt die vorbehaltlose Annahme der Schlussrechnung Nachforderungen aus (§ 16 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B). Diese Regelung verstößt allerdings gegen das AGB-Recht, wenn die VOB/B nicht als Ganzes vereinbart ist.

Basic 10: Abwehr einer Vertragsstrafe

Um eine Vertragsstrafe verlangen zu können, muss diese einschließlich ihrer Höhe im Vertrag vereinbart sein. Sie muss darüber hinaus verschuldensabhängig formuliert sein und kann nur dann verlangt werden, wenn der AN in Verzug ist (vgl. zeitliche Aspekte der Behinderung).

In AGBs ist sie nur wirksam vereinbart, wenn sie bestimmte Größenordnungen nicht überschreitet (0,25 % pro Werktag, max. 5 % der Nettoabrechnungssumme).

*Merksatz:* Der AG muss sich die Vertragsstrafe bei der Abnahme vorbehalten.

Für alle diejenigen, die über diesen kurzen Abriss der wichtigsten Basics hinausgehend einen umfassenderen Einblick in das Bauvertragsrecht für juristische Laien erhalten wollen, empfiehlt sich die Teilnahme entweder

- am BWI-Bau-Fernkurs "Bauvertragsrecht für Ingenieure und Kaufleute":  
[http://www.bauakademie-west.de/uploads/tx\\_baw/Ausschreibung\\_53\\_Fernkurs-IN.pdf](http://www.bauakademie-west.de/uploads/tx_baw/Ausschreibung_53_Fernkurs-IN.pdf)

oder

- an der Seminarfolge zum Bauvertragsrecht:  
[http://www.bauakademie-west.de/uploads/tx\\_baw/Ausschreibung\\_-\\_Seminarfolge\\_2011.pdf](http://www.bauakademie-west.de/uploads/tx_baw/Ausschreibung_-_Seminarfolge_2011.pdf).

Beide Produkte sind bundesweit einzigartige Innovationen des BWI-Bau, immer entwickelt aus der Praxis mit der Praxis für die Praxis.

Ihre Ansprechpartnerin: Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Petra **Vaut**  
Tel.: 0211/67 03-296, E-Mail: [P.Vaut@BWI-Bau.de](mailto:P.Vaut@BWI-Bau.de)

Unter <http://www.bwi-bau.de/Bau-BWL.134.0.html> steht sowohl ein Inhalts- als auch ein Schlagwortregister zur Verfügung, mit deren Hilfe Sie einzelne Themen innerhalb dieser Informationsdienst-Reihe nachschlagen können.

## Veranstaltungsbericht 3: Weiterbildungskonferenz des BMWi

ID 2/2011

Vor dem Hintergrund der sich weiter zuspitzenden demografischen Entwicklung in Deutschland und den besonders für die Bauwirtschaft zu erwartenden gravierenden Auswirkungen hatte das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Mai zu einer Weiterbildungskonferenz nach Berlin eingeladen.

Unter dem Motto "Aufstieg durch Bildung" wurde die Notwendigkeit den "lebenslangen Lernens" sowohl für die Unternehmen als auch die Mitarbeiter als unumgänglich gefordert:

- für die Unternehmen zur Sicherung ihrer Innovationsfähigkeit,
- für die Mitarbeiter zur Sicherung ihrer Beschäftigungsfähigkeit.

Die Herausforderungen sind sowohl qualitativer als auch quantitativer Natur: Sinkende Nachwuchszahlen bedeuten noch stärkeren Wettbewerb mit anderen Branchen um die begehrten Köpfe, gleichzeitig steigen mit der Globalisierung und dem technischen Fortschritt auch in der Bauwirtschaft die Anforderungen an die Qualifikation der Beschäftigten.

Für die Unternehmen ist es daher von zentraler Bedeutung, als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben, um ausreichend Fachkräfte gewinnen und dauerhaft halten zu können. Dabei ist die Messgröße für Attraktivität vereinfacht ausdrückbar in der Anzahl der Bewerbungen, die man ungefragt erhält.

Parallel dazu werden die Belegschaften in den Unternehmen demografiebedingt jedoch auch immer älter. Damit gewinnt vor allem auch das Thema Weiterbildung an Bedeutung, um die vorhandenen Potenziale zu nutzen.

Für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie war die Veranstaltung ein Baustein zur Umsetzung des industriepolitischen Konzepts zur Sicherung des Industriestandortes Deutschland, mit vor allem drei wesentlichen Erkenntnissen, die auch die personalwirtschaftliche Arbeit des BWI-Bau im Leistungsbereich Weiterbildung kennzeichnen:

- Prof. Dr.-Ing. Hans-Josef Krämer, Leiter Personal, verdeutlichte am Beispiel der Leonhard Weiss GmbH & Co. KG, wie Unternehmen im Konsens mit dem Betriebsrat innovative Förderkonzepte realisieren können. Transparenz, d. h. z. B. Berechenbarkeit in der Karriereentwicklung, und eine gut kommunizierte Führungsstrategie in Kombination mit einer konsequenten Personalentwicklung zeigt dauerhaft nachweisbare Erfolge für eine positive Reputation und Imagebildung auch bei potentiellen Stellenbewerbern. Dazu zählen auch Zuverlässigkeit der gegenseitigen Erwartungen und langfristig gültige Spielregeln. "Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können Tag für Tag das Unternehmen bei Kunden anspruchsvoll und kompetent vertreten."
- Am Beispiel der MAN Academy zeigte sich, wie lohnenswert ein branchenübergreifendes Benchmarking ist, denn nicht nur Bauunternehmen haben mit schwierigen Rahmenbedingungen für eine planvolle und systematische Personalentwicklung zu kämpfen.
- Aus der Sicht von Betroffenen schließlich wurde gefordert, dass Qualifizierungsstufen in der Weiterbildung auch unternehmensübergreifend vergleichbare Qualitätsstandards brauchen. Dies umfasst auch das Anerkenntnis informellen Lernens, wie es z. B. für kaufmännische Mitarbeiter, die das BWI-Bau-Kombi-Studium zum Baufachwirt absolviert haben, bereits bei einigen Studiengängen mit Bachelor-Abschluss erreicht wurde.

Eine ausführlichere Zusammenfassung der Beiträge ist in der Ausgabe Juli 2011 der Zeitschrift *ibr - Informationen Bau-Rationalisierung* erschienen.

Ihre Ansprechpartnerin: Dipl.-Kfm. Elvira **Bodenmüller**

Tel.: 0211/67 03-290, E-Mail: [E.Bodenmueller@BWI-Bau.de](mailto:E.Bodenmueller@BWI-Bau.de)

## 1. Evaluation des Bauforderungssicherungsgesetzes

Das am 1. Januar 2009 in Kraft getretene und im Sommer 2009 geringfügig novellierte Bauforderungssicherungsgesetz (BauFordSiG) soll gemäß dem Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und FDP vom 26. Oktober 2009 "alsbald und umfänglich hinsichtlich der Zielerreichung überprüft werden."

In Umsetzung dieser Koalitionsvereinbarung hat das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) im Februar 2010 eine Arbeitsgruppe zur Überprüfung des BauFordSiG unter Einbeziehung aller betroffenen Interessengruppen einberufen (siehe dazu Ausgabe 2-2010), die zum Ergebnis kam, dass grundsätzlich eine Änderung des BauFordSiG notwendig sei.

Danach hat das BMVBS Ende 2010 einen Gesetzesentwurf zur zweiten Änderung des BauFordSiG vorgelegt, der statt einer baustellenbezogenen eine baustellenübergreifende Verwendungspflicht des Baugeldes vorsieht. Dieser Gesetzesentwurf wurde den beteiligten Verbänden sowie den Bundesländern jeweils zur Stellungnahme zugeleitet.

Daraufhin haben die Landesjustizminister anlässlich der 82. Konferenz der Justizministerinnen und Justizminister am 18. und 19. Mai 2011 in Halle (Saale) empfohlen, dass die vom BMVBS beabsichtigte Änderung erst nach einer zügigen, umfassenden und repräsentativen Untersuchung der Auswirkungen des bestehenden BauFordSiG grundlegend beurteilt und erwogen werden kann.

Dieser Empfehlung ist das BMVBS gefolgt und hat am 05. Juli 2011 das Forschungsprojekt „Evaluation des Bauforderungssicherungsgesetzes (BauFordSiG)“ ausgeschrieben, das die Auswirkungen der Regelungen des geltenden BauFordSiG durch einen externen Forschungsnehmer umfassend und repräsentativ untersuchen soll, um danach über gesetzgeberischen Handlungsbedarf zu entscheiden. Der Endbericht zum Forschungsprojekt soll im Juli 2012 vorliegen. Insofern ist wohl bis Juli 2012 mit keiner Änderung des bestehenden BauFordSiG zu rechnen.

Vor diesem Hintergrund plant das BWI-Bau in seiner Funktion als Kompetenzzentrum Betriebswirtschaft, ebenfalls eine empirische Erhebung durchzuführen, welche die bestehenden Regelungen des BauFordSiG auf seine betriebswirtschaftlichen Auswirkungen in der Baupraxis untersucht.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Christian **Keidel**  
Tel.: 0211/67 03-291, E-Mail: [C.Keidel@BWI-Bau.de](mailto:C.Keidel@BWI-Bau.de)

## 2. Unternehmensfinanzierung und Bankverhalten: KfW-Unternehmensbefragung 2011

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) hat in Zusammenarbeit mit 25 Wirtschaftsverbänden - darunter auch der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) - im ersten Quartal 2011 wieder ihre Unternehmensbefragung zu Unternehmensfinanzierung und Bankenverhalten durchgeführt. An der Umfrage haben rund 3.300 Unternehmen teilgenommen.

Die Ergebnisse der Befragung wurden auf einer Pressekonferenz am 15. Juni 2011 in Berlin vorgestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die Finanzierungssituation der Unternehmen insgesamt innerhalb der vergangenen zwölf Monate stark verbessert hat. Die durch die Wirtschafts- und Finanzkrise ausgelösten Finanzierungsschwierigkeiten scheinen weitgehend überwunden zu sein.

So ist beispielsweise der Anteil aller Antwort gebenden Unternehmen, die über erschwerte Bedingungen bei der Kreditaufnahme klagten, gegenüber dem Vorjahr von 41,6 % auf 25,3 % zurückgegangen. Besonders deutlich geschah dies bei großen Unternehmen sowie Unternehmen aus exportorientierten Branchen, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise wohl am stärksten betroffen waren. Bei der eher binnenwirtschaftlich ausgerichteten Baubranche ist diesbezüglich ein deutlich geringerer Rückgang zu verzeichnen. Hier veränderte sich der Anteil der Unternehmen, die über eine schwierigere Kreditaufnahme berichteten, gegenüber dem Vorjahr von 39,8 % auf lediglich 29,4 %.

Der gesamte Ergebnisbericht zur aktuellen KfW-Unternehmensbefragung steht zum Download auf der Internetseite der KfW unter <http://www.kfw.de/kfw/de/KfW-Konzern/Research/Befragungen/Unternehme.jsp> bereit.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Christian **Keidel**  
Tel.: 0211/67 03-291, E-Mail: [C.Keidel@BWI-Bau.de](mailto:C.Keidel@BWI-Bau.de)

### 3. Unternehmensfinanzierung: Basel III

Der Baseler Ausschuss veröffentlichte am 16. Dezember 2010 mit Basel III Maßnahmenpakete zur strengeren Regulierung des Bankensystems. Die Finanzkrise hatte gezeigt, dass das Bankensystem nicht über genügend Eigenkapital verfügte, um die entstandenen Verluste selbst aufzufangen. Staaten mussten einspringen, um das Bankensystem zu stabilisieren.

Basel III soll die Stabilität des Bankensystems stärken. Dies soll insbesondere durch höhere Anforderungen - im Vergleich zu Basel II - an die strukturelle Qualität und Quantität des bankenaufsichtlichen Eigenkapitals erreicht werden soll. Dieses setzt sich aus dem Kernkapital und dem Ergänzungskapital zusammen. Das Kernkapital wird wiederum in hartes und weiches Kernkapital unterteilt. Während das harte Kernkapital im Wesentlichen bei Aktiengesellschaften aus dem Grundkapital und einbehaltenen Gewinnen besteht, setzt sich das weiche Kernkapital aus Kapitalinstrumenten zusammen.

Bezogen auf das Kernkapital zielen die neuen Regelungen insbesondere darauf ab, zum einem die Voraussetzungen für die Zurechnung von Kapitalinstrumenten zum Kernkapital strenger zu fassen und zum anderen die Höhe des Kernkapitals zu erhöhen, das die Bankenaufsicht von den Banken mindestens verlangt.

So muss bis 2015 schrittweise der Prozentsatz des Kernkapitals von derzeit 4 % auf 6 % der risikogewichteten Aktiva erhöht werden. Davon sind zukünftig 4,5 % als hartes Kernkapital (nach Basel II sind es bislang 2 %) und 1,5 % weiches Kernkapital einzustellen. Zusätzlich wird von 2016 bis 2019 schrittweise ein Kapitalerhaltungspuffer in Höhe von 2,5 % eingeführt, wodurch sich für das notwendige harte Kernkapital ein Wert von 7 % ergeben wird. Der Kapitalerhaltungspuffer kann jedoch in Krisenzeiten unterschritten werden. Zudem können einzelne Länder einen weiteren antizyklischen Kapitalpuffer von 0 bis 2,5 % einfordern, um Kreditwachstum besser regulieren zu können. Dieser antizyklische Kapitalpuffer soll bei hohem Kreditwachstum sein Maximum erreichen.

Neben dem Kernkapital gilt das Ergänzungskapital als weiterer Bestandteil des bankenaufsichtlichen Eigenkapitals. Dieses besteht u. a. aus Genussrechten und langfristigen nachrangigen Verbindlichkeiten. Es soll nach Basel III künftig 2 % betragen. Somit müssen Banken inklusive Ergänzungskapital mindestens 8 % Eigenkapital bezogen auf die die risikogewichteten Aktiva vorhalten und unterlegen.

Vor diesem Hintergrund haben Banken mit Inkrafttreten von Basel III mehr und qualitativ hochwertigeres Eigenkapital vorzuhalten und zu verzinsen. Insofern könnten sie versuchen, eventuelle Kostensteigerungen durch die erhöhte Eigenkapitalunterlegung und verteuerte Refinanzierung weiterzugeben. Auch Unternehmen werden sich im Rahmen ihrer Unternehmensfinanzierung anpassen müssen. Da die Eigenkapitalunterlegung der Banken in enger Abhängigkeit zum jeweiligen Kreditrisiko zu sehen ist, werden sich die Anstrengungen der Banken zur Senkung des Kreditrisikos nochmals verstärken. Für Unternehmen kann das bedeuten, dass Banken künftig noch mehr Sicherheiten und/oder eine bessere Eigenkapitalquote einfordern.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Christian **Keidel**  
Tel.: 0211/67 03-291, E-Mail: [C.Keidel@BWI-Bau.de](mailto:C.Keidel@BWI-Bau.de)

### 4. Leitfaden "Die öffentliche Hand als Kunde"

Den Einstieg in das komplexe Thema der öffentlichen Auftragsvergabe erleichtert Unternehmern jetzt eine komplett überarbeitete und erheblich erweiterte Veröffentlichung der baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern. Eine eingehende Beschäftigung mit dem Thema kann sich lohnen, denn das Geschäftsvolumen ist enorm: Bund, Länder und Gemeinden sowie deren Einrichtungen vergeben alljährlich Aufträge mit einem Volumen von rund 300 Milliarden Euro. Mehr als 35.000 Vergabestellen beschaffen allein in Deutschland Güter und Dienstleistungen aus fast allen Wirtschaftszweigen.

Der Leitfaden "Die Öffentliche Hand als Kunde" liefert Firmen, die sich um öffentliche Aufträge bewerben wollen, auf 84 Seiten viele wichtige Informationen. Die Verfasser schildern u. a. ausführlich, wie ausschreibende Behörden beim Einkauf vorgehen, und stellen Strategien zur Erschließung des öffentlichen Marktes vor. Von besonderem praktischen Nutzen ist zudem der Anhang, in dem eine Übersicht möglicher Eignungsnachweise, Muster für Eigenerklärungen, Checklisten sowie Zusammenstellungen wichtiger Links enthalten sind. Kostenloser Download auf <http://www.stuttgart.ihk24.de/> unter > [Starthilfe und Unternehmensförderung](#) > [Auftragsberatungsstelle](#) > [Aktuelles](#) > [Neuaufgabe der Broschüre "Die Öffentliche Hand als Kunde"](#)

Ihr Ansprechpartner: Dr. Enno **Paulsen**  
Tel.: 0211/67 03-280, E-Mail: [E.Paulsen@BWI-Bau.de](mailto:E.Paulsen@BWI-Bau.de)

## 5. Datenklau in Unternehmen – Eigene Mitarbeiter sind häufigste Täter

Wirtschaftsspionage und Datenklau werden die Unternehmen in Zukunft vor immer größere Probleme stellen. Davon sind nahezu alle deutschen Firmen überzeugt. Das belegt die Studie „Datenklau: Neue Herausforderungen für deutsche Unternehmen“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young, die auf einer Befragung von mehr 400 deutschen Unternehmen beruht. Für mehr als ein Drittel der Befragten stehen auch die Weltregionen fest, von denen die Attacks auf die deutsche Wirtschaft ausgehen werden. Angeführt wird das Feld von China, gefolgt vom übrigen Asien, Osteuropa, den USA und Russland.

Doch zur Datengewinnung bedarf es nicht einmal krimineller Methoden wie der Hackerangriffe auf EDV-Systeme. Das größte Gefahrenpotenzial lauert – so die Erfahrung der betroffenen Unternehmen – in der eigenen Belegschaft. Zwei Drittel von ihnen orteten Mitarbeiter als Täter. In 44 % der Fälle waren es aktuell beschäftigte, in 22 % ehemalige Mitarbeiter. Das Abwerben von Mitarbeitern der Konkurrenz liegt mit 22 % der Fälle in der Umfrage nach dem direkten Diebstahl von geschäftskritischem Know-how auf dem zweiten Platz in der Rangliste der Spionagehandlungen.

Die Spionageabwehr ist in vielen Firmen noch unzulänglich organisiert. Zwar setzen die meisten Unternehmen die Grundausstattung wie Firewalls, Passwortschutz an allen Geräten und allgemein hohe Standards der IT-Sicherheit ein. Doch an der aktiven Prävention hapert es noch allorten. Nur in 21 % der Firmen sind Brenner oder USB-Ports verboten, mit denen mobile Datenträger erzeugt werden können. Und nur sechs Prozent haben so genannte Intrusion Detection Systeme installiert, die Hinweise auf die Versuche externer Eindringlinge geben können.

Die Ergebnisse der Ernst & Young-Studie finden Sie zum Download unter <http://www.ey.com/DE/de/Newsroom/News-releases/20110516-Deutsche-Unternehmen-fuerchten-Datenattacken>

Ihr Ansprechpartner: Dr. Enno **Paulsen**  
Tel.: 0211/67 03-280, E-Mail: [E.Paulsen@BWI-Bau.de](mailto:E.Paulsen@BWI-Bau.de)

## 6. Elektronische Bauabrechnung

Seit über 30 Jahren beschäftigt sich der Arbeitskreis Bauabrechnung unter Leitung des BWI-Bau mit Fragen der Bauabrechnung, insbesondere auch im Kontext der REB-Verfahren (Verfahren der elektronischen Bauabrechnung). Nach Jahren der relativen "Unbeweglichkeit" der öffentlichen Auftraggeber bei der Weiterentwicklung der Verfahrensbeschreibungen der Elektronischen Bauabrechnung (kurz REB-VB) ist in 2008 eine intensive Neuorientierung der REB-Verfahren angestoßen worden. So wurde im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) die Arbeitsgruppe "Sammlung REB" gegründet, die mit Vertretern der Auftraggeber- und Auftragnehmerseite unter Einbeziehung der Bausoftwarehäuser besetzt ist.

In den Diskussionen über die Notwendigkeit vorhandener und die Weiterentwicklung neuer Verfahrensbeschreibungen der Elektronischen Bauabrechnung stellte sich heraus, dass im Kern zwei zentrale Verfahren (weiter) zu entwickeln sind, die die Vielzahl der bisherigen Verfahrensbeschreibungen der derzeitigen Sammlung REB ablösen sollen. Dies sind die REB-VB 23.003 Allgemeine Mengenberechnung und eine Verfahrensbeschreibung für grafisch orientierte Mengenberechnungen, das sog. Digitale Geländemodell (DGM).

- Zur VB 23.003 – Allgemeine Mengenberechnung: Ziel ist es, die REB-VB 23.003 (Fassung 2011) im Jahr 2011 dem BMVBS zur Länderumfrage und Bestätigung vorzulegen. Hierfür liegt ein zweiter Entwurf vor, der in der nächsten Sitzung der Arbeitsgruppe "Sammlung REB" endabgestimmt werden soll.
- Zum DGM – Digitales Geländemodell: Für die Entwurfserstellung dieser Verfahrensbeschreibung wurde eine Unterarbeitsgruppe gebildet, in der die technischen Sachverhalte besprochen werden. Zielstellung ist auch hier, noch in 2011 dem BMVBS eine abgestimmte Fassung der Verfahrensbeschreibung zur Länderumfrage und Bestätigung vorzulegen.

Die Mitglieder des Arbeitskreises Bauabrechnung begrüßen das nun erreichte Tempo bei der Entwicklung der Verfahrensbeschreibungen, da auf diesem Wege moderne Technologien der Vermessung, elektronischen Datenerfassung auf Baustellen und Informationstechnologie im Allgemeinen Einzug in die Elektronische Bauabrechnung halten. Zudem ist es gelungen, den permanenten Datenaustausch zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern im Zuge der Bauabrechnung zu standardisieren.

Ihr Ansprechpartner: Prof. Dr. Ralf-Peter **Oepen**  
Tel.: 0211/67 03-275, E-Mail: [R.Oepen@BWI-Bau.de](mailto:R.Oepen@BWI-Bau.de)

## 7. FINPOINT - Der professionelle Marktplatz für Unternehmensfinanzierungen

Im Zuge eines teilweise immer noch problematischen Zugangs zu Krediten für manche Unternehmen wurde eine neue Plattform für Kreditfinanzierungen aufgebaut, um den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen und der Kreditinstitute gleichermaßen entgegenzukommen. Sie eröffnet für Unternehmen einen leichteren und sicheren Zugang zur Finanzierung und für Banken einen effizienteren Marktplatz für Unternehmensfinanzierungen.

Seit 2010 bietet FINPOINT einen zentralen Marktplatz für Unternehmen und Finanzinstitute, auf dem sich Finanzierungsangebot und -nachfrage anonymisiert treffen können: <http://www.finpoint.de>

Der Marktplatz wurde von mittelständischen Unternehmen finanziert und von Finanzierungsfachleuten entwickelt. Seit dem Start im Oktober sind bereits mehr als 200 Unternehmen und 30 namhafte Banken und Sparkassen aus allen drei Bankensäulen registriert und die ersten Finanzierungen zustande gekommen. FINPOINT versteht sich nicht als Makler- oder Werbeplattform, sondern als unabhängiger und sicherer Marktplatz. Zur Datensicherheit wird der Marktplatz in einem Hochsicherheitsrechenzentrum betrieben. Nutzungsbedingungen und Datenschutzerklärung wurden auch von Banken bereits geprüft.

FINPOINT nutzt u. a. Leistungen der Kreditreform und stellt ihren Unternehmenskunden eine ausführliche Wirtschaftsauskunft, einen Bonitätsindex und eine Branchenanalyse zur Verfügung. Für den Mittelstand soll dadurch der Zugang zu einer größeren Auswahl von Banken erleichtert und eine Sicherung des Finanzierungsbedarfs erreicht werden.

Auf der anderen Seite will FINPOINT für Banken einen transparenten Überblick über mittelständische Unternehmen mit Finanzierungsbedarf schaffen. Banken können dabei in einer Finanzierungsliste nach Branche, Region, Bonitätsindex oder Finanzkennzahlen selektieren.

Ihre Ansprechpartner: Prof. Dr. Ralf-Peter **Oepen**  
Tel.: 0211/67 03-275, E-Mail: [R.Oepen@BWI-Bau.de](mailto:R.Oepen@BWI-Bau.de)  
Dr. Christian **Keidel**  
Tel.: 0211/67 03-291, E-Mail: [C.Keidel@BWI-Bau.de](mailto:C.Keidel@BWI-Bau.de)

## 8. Strategien der deutschen Bauwirtschaft

Unter diesem Titel wurde gemeinsam von der UniCredit und der Strategieberatung Roland Berger Strategy Consultants eine Studie erarbeitet, die strategische Chancen und Risiken der deutschen Bauwirtschaft ausloten sollte.

Die umfangreiche Analyse zeigt die strategischen Herausforderungen auf, mit denen die deutschen Baufirmen in den nächsten Jahren konfrontiert sein werden, und identifiziert fünf verschiedene Geschäftsmodelle, für die die spezifischen strategischen Anforderungen herausgearbeitet werden:

1. Internationale Baukonzerne
2. Breit aufgestellte Mittelständler
3. Lokale/regionale Bauunternehmen
4. Spezialisten für den klassischen Bau (z. B. Schienenbau, Fertigungsbau, Wasserbau)
5. Spezialisten im Bereich Gebäudetechnik

Anhand dieser Typisierung werden unterschiedliche Stoßrichtungen für eine strategische Neupositionierung bzw. Richtungskorrektur erörtert.

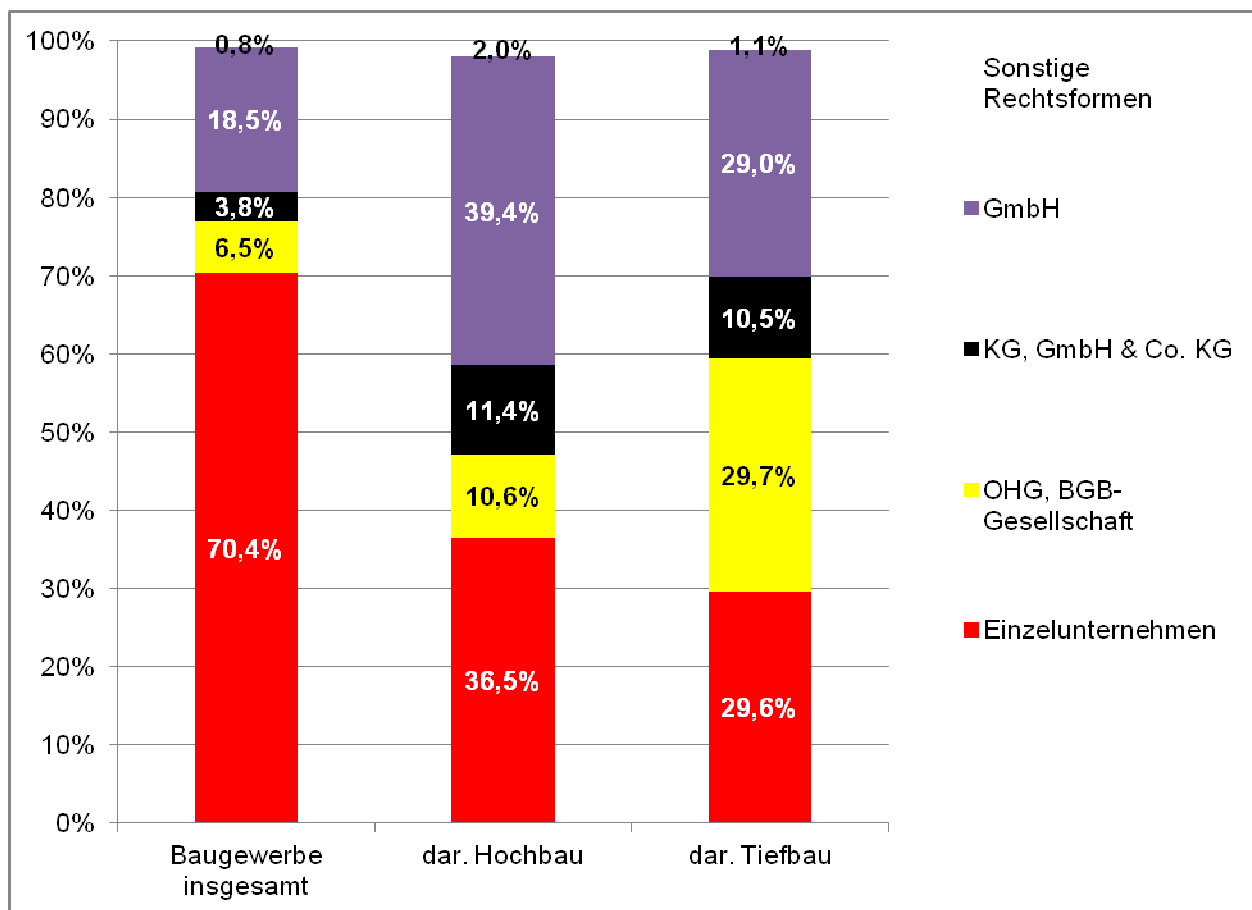
Unter [http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland\\_Berger\\_Studie\\_Bauwirtschaft\\_20110526.pdf](http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_Studie_Bauwirtschaft_20110526.pdf) steht die Studie zum Download bereit.

Ihr Ansprechpartner: Prof. Dr. Ralf-Peter **Oepen**  
Tel.: 0211/67 03-275, E-Mail: [R.Oepen@BWI-Bau.de](mailto:R.Oepen@BWI-Bau.de)

## Im Blickpunkt: Rechtsformen der Bauunternehmen

ID 2/2011

Abb.: Rechtsformen im Baugewerbe insgesamt sowie im Hochbau und Tiefbau



Datenquelle: Statistisches Bundesamt

Die Einzelunternehmung ist mit einem Anteil von jeweils rd. 70 % die wichtigste Unternehmensform sowohl im Baugewerbe als auch in der Gesamtwirtschaft. (Einzelunternehmung heißt, dass nur eine natürliche Person Eigentümer ist – es handelt sich dabei nicht nur um Ein-Personen-Unternehmen). Einzelunternehmer tragen allein das ganze Risiko der unternehmerischen Tätigkeit – eine Haftungsbeschränkung gibt es nicht. Dafür ist im Gegenzug der Gründungsaufwand sehr gering und die Entscheidungsfreiheit des Einzelunternehmers sehr hoch.

Im Bauhauptgewerbe allein bzw. in seinen zentralen Branchen, dem Hochbau und dem Tiefbau, ist die Bedeutung der Rechtsform Einzelunternehmung deutlich geringer. Im Hochbau beträgt der Anteil dieser Rechtsform nur rd. 36 %, im Tiefbau sogar nur knapp 30 %. Im Hochbau ist dafür die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) die häufigste Unternehmensform, bei der – wie der Name schon sagt – die Haftungsbeschränkung der Gesellschafter eine zentrale Rolle für die Wahl dieser Rechtsform spielt.

Im Tiefbau kommt den Personengesellschaften OHG, BGB-Gesellschaft, KG und GmbH & Co. KG mit einem Anteil von zusammen 40 % die größte Bedeutung zu. Wegen der im Allgemeinen deutlich geringeren Haftungsbeschränkung der Personengesellschaften ist das unternehmerische Risiko hier größer. Auf der anderen Seite wird bei geringer Haftungsbeschränkung die Aufnahme von Fremdkapital erleichtert.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Enno **Paulsen**Tel.: 0211/67 03-280, E-Mail: [E.Paulsen@BWI-Bau.de](mailto:E.Paulsen@BWI-Bau.de)