

Löhne und Produktivität im Bauhauptgewerbe

Steigende Umsatzzahlen schlechter Indikator für Nachholbedarf bei den Löhnen

Löhne und Produktivität im
Bauhauptgewerbe



Dezember 2015

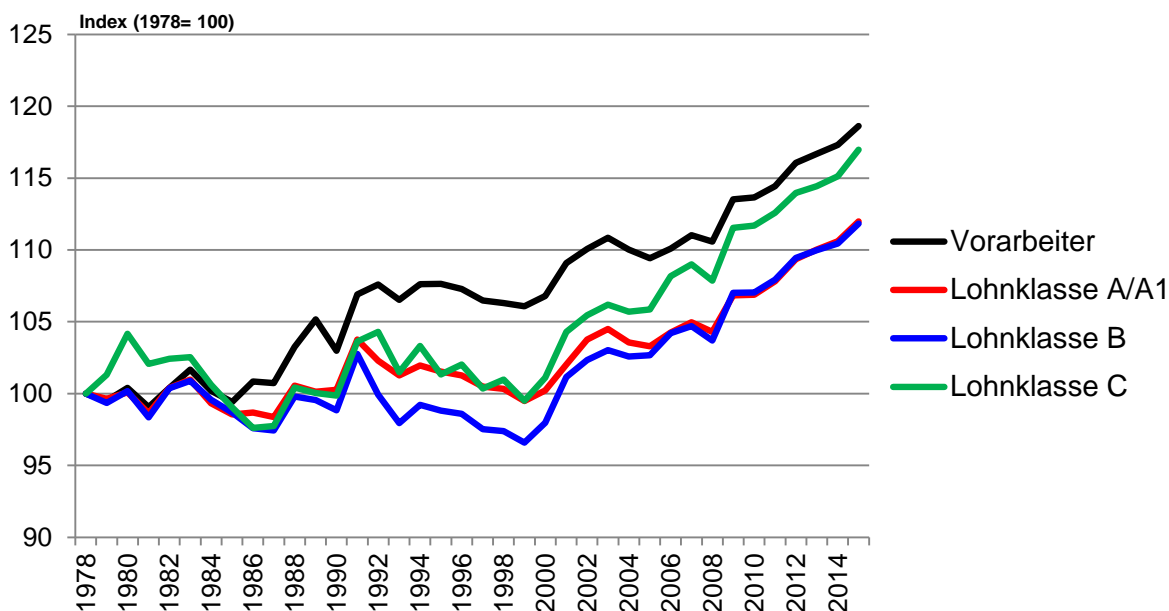
Löhne und Produktivität im Bauhauptgewerbe

Die Gewerkschaften behaupten gebetsmühlenartig, dass die Produktivität der Bauarbeiter und der Leistungsdruck auf die Mitarbeiter ständig stiegen und es daher Nachholbedarf bei den Löhnen gäbe. Dies schliessen sie in erster Linie aus den – gemäss SBV-Statistiken tatsächlich – steigenden Umsätzen je Mitarbeiter. Dieses Argument ist aber mehr als wacklig.

Mehr als zwei Jahrzehnte lang haben die Reallöhne des Baustellenpersonals mehr oder weniger stagniert; nach einem kurzem Anstieg Ende der 80er Jahre sanken sie während der Baukrise der 90er Jahre sogar. Seit der Jahrtausendwende steigen die Reallöhne jedoch

Reallöhne Baustellenpersonal

Quelle: SBV, BFS (Teuerung)



wieder, vor allem in den letzten Jahren. Seit dem Jahr 1999 summiert sich das Plus je nach Lohnklasse auf 12-18% Prozent. Die Gewinnmargen der Baufirmen sind in der gleichen Zeit zwar auch gestiegen. Sie dümpeln gemäss Zahlen des Bundesamtes für Statistik jedoch immer noch bei mickrigen 3%. Zudem dürften die Gewinne in erster Linie nicht aus dem Kerngeschäft, dem Bauen, stammen, sondern aus Nebentätigkeiten wie etwa Projektentwicklung oder Immobilienhandel. **Dies zeigt: Von der guten Baukonjunktur haben in erster Linie die Mitarbeiter profitiert, nicht die Baufirmen.**

Es gibt keine Hinweise auf Nachholbedarf bei den Löhnen

Insbesondere

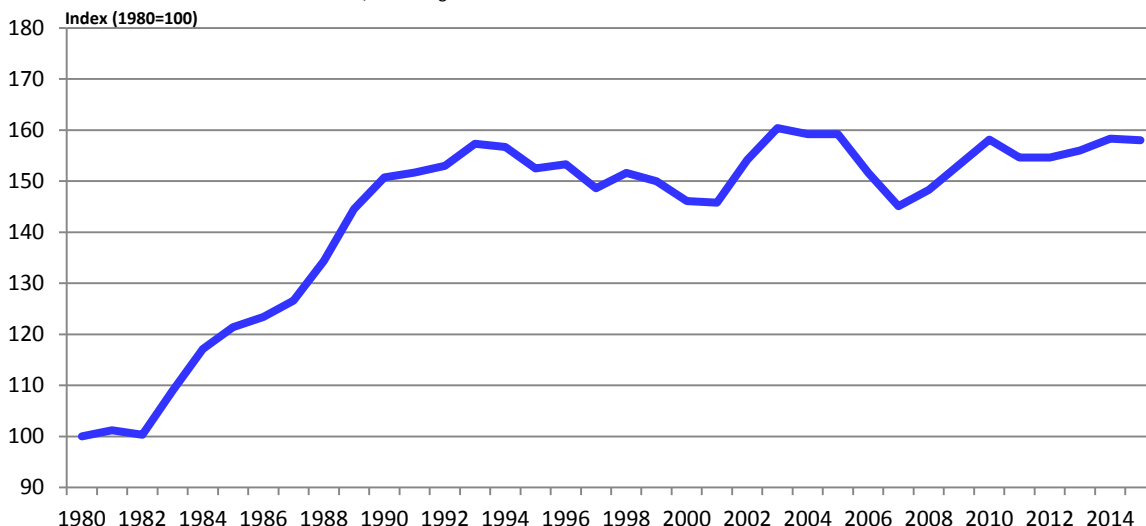
- sind die Reallöhne in den letzten Jahren so stark gestiegen wie lange nicht mehr;
- machen die Baufirmen kaum Gewinne.

Der Irrtum der Gewerkschaften rührt daher, dass der Umsatz je Mitarbeiter ein schlechter Indikator für deren Produktivität ist. Ein direkter Zusammenhang besteht nicht. Daten zur Produktivität der Mitarbeiter im Bauhauptgewerbe gibt es leider nicht. Jedoch stagniert die Arbeitsproduktivität im Baugewerbe insgesamt seit Anfang der 90er mehr oder weniger. Es ist nicht plausibel, dass im Bauhauptgewerbe, welches für etwa einen Drittel der Gesamtbeschäftigung im Bauhauptgewerbe aufkommt, eine völlig andere Entwicklung stattgefunden

hat. Da die Mechanisierung im Bauhauptgewerbe eher möglich ist als im Ausbaugewerbe, kann man annehmen, dass sich auch die Arbeitsproduktivität etwas positiver entwickelt hat. Es ist jedoch nur eine Mutmassung. Mit Daten beweisen lässt sich dies nicht. Hinweise auf einen starken Anstieg der Produktivität gibt es jedenfalls nicht.

Arbeitsproduktivität im Baugewerbe (real, je Vollzeitäquivalent)

Quelle: BAK Basel. Provisorische Zahlen/Schätzungen ab 2014

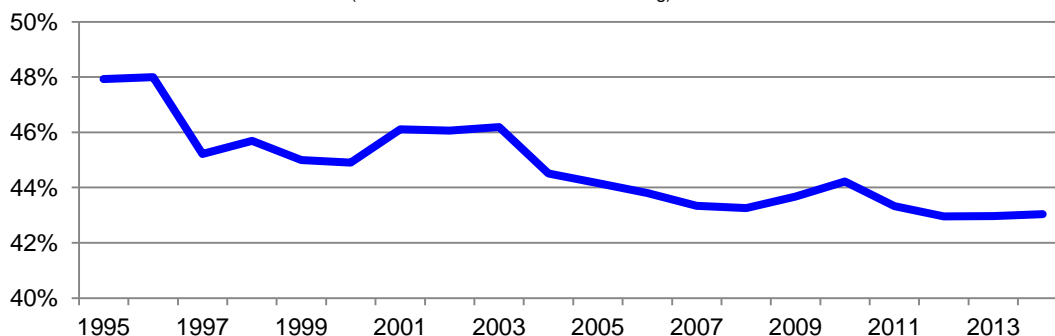


Dabei gilt es zu beachten, dass die wirtschaftliche Produktivität nicht der technischen Produktivität entspricht. Der harte Wettbewerb im Bauhauptgewerbe sorgt dafür, dass in erster Linie die Bauherren vom technischen Fortschritt profitieren. Würde beispielsweise plötzlich ein Wunderbagger auf den Markt kommen, mit dem ein Baggerführer doppelt so viel leisten könnte wie bisher, so würden sich die Unternehmer solange gegenseitig im Preis unterbieten, bis sie genauso wenig verdienen wie bisher. Baggerleistungen wären dann nur noch halb so teuer. Der einzelne Baggerführer würde zwar technisch betrachtet das Doppelte leisten, der Unternehmer bekäme aber nicht mehr für dessen Arbeit. Deshalb kann er ihm auch nicht mehr bezahlen. (Die Grafik zeigt zumindest theoretisch exakt die Entwicklung der technischen Produktivität, da die Inflationskorrektur sinnvollerweise über die Bauteuerung und nicht, wie meist üblich, über den Landesindex der Konsumentenpreise vorgenommen wurde)

Andere Erklärungen für den steigenden Umsatz je Mitarbeiter als die genannte, kaum plausible starke Steigerung der Arbeitsproduktivität gibt es einige. Insbesondere scheint der Anteil der eigenen Wertschöpfung der Baufirmen am Umsatz gesunken zu sein. Gemäss dem Bundesamt für Statistik ist im Baugewerbe der Anteil der Wertschöpfung am Produktionswert seit den 90er Jahren gesunken, und zwar recht deutlich.

Anteil Bruttowertschöpfung an Produktion im Baugewerbe

Quelle: Bundesamt für Statistik (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung)



Die Zahlen gelten für das Baugewerbe insgesamt. Es kann keine sinnvolle Aufschlüsselung nach Bauhaupt- und Baunebengewerbe gemacht werden. Dennoch scheint es auch hier

wenig plausibel, dass im Bauhauptgewerbe eine völlig andere Entwicklung stattgefunden hat als im Baugewerbe insgesamt. Es ist gar plausibel, dass die Entwicklung im Bauhauptgewerbe ausgeprägter war: Es wird viel und zunehmend mit Temporären gearbeitet, deren Wertschöpfung dem Wirtschaftszweig Personalverleih zugeordnet wird und nicht dem Baugewerbe. Bei den SBV-Statistiken werden zudem die Akkordanten nicht erhoben. Wird vermehrt auf Akkordanten zurückgegriffen, so sinkt die ausgewiesene Zahl der Mitarbeiter, womit auch der ausgewiesene Umsatz je Mitarbeiter steigt. Erhebungen aus den ERFA-Gruppen des Schweizerischen Baumeisterverbandes deuten ebenfalls darauf hin, dass der Anteil der Personalkosten im letzten Jahrzehnt gesunken ist, und dies deutlich. Zugenommen haben dagegen die anteilmässigen Kosten für Fremdleistungen und Material. Dies gilt allerdings nur für den Hochbau. Beim Tiefbau sind kaum Veränderungen festzustellen. Es gibt somit Entwicklungen im Bauhauptgewerbe, welche den ausgewiesenen Umsatz je Mitarbeiter nachweislich erhöhen und nichts mit der eigentlichen Produktivität der Mitarbeiter zu tun haben.

Der Umsatz je Mitarbeiter entspricht nicht der Produktivität

Insbesondere

- wird vermehrt mit Temporären und Akkordanten gearbeitet;
- werden generell vermehrt Tätigkeiten ausgelagert;
- sinkt der Wertschöpfungsanteil des Personals;
- scheint die Arbeitsproduktivität seit Anfang der 90er Jahre zu stagnieren.

Silvan Müggler, Leiter Wirtschaftspolitik Schweizerischer Baumeisterverband