

Produktivität Bauhauptgewerbe

Die Entwicklung der Produktivität und anderer lohnrelevanter Faktoren im Bauhauptgewerbe



Dezember 2015

Zusammenfassung	2
Ausgangslage	2
Erklärungsfaktoren.....	3
Datenprobleme und Ähnliches	3
Mehr Subunternehmer und Akkordanten	3
Strukturveränderungen	4
Sinkender Wertschöpfungsanteil des Personals.....	4
Sinkender Wertschöpfungsanteil im Baugewerbe insgesamt.....	4
Steigende Vorleistungen.....	4
Stagnierende Arbeitsproduktivität	4

Zusammenfassung

Es gibt keine Fakten, welche darauf hinweisen, dass – wie gelegentlich behauptet wird – die Löhne im Bauhauptgewerbe der Produktivität der Mitarbeiter hinterherhinken und sich die Baumeister auf dem Buckel der Mitarbeiter eine goldene Nase verdienen. Die auf sehr tiefem Niveau praktisch stagnierenden Gewinne widerlegen diese These klar. Ebenfalls gibt es keine Hinweise, dass die Mitarbeiter immer grösseren Belastungen ausgesetzt sind. Die sinkenden Unfallzahlen machen diese These unplausibel. Die Schlüsse, welche die Gewerkschaften aus der Tatsache ziehen, dass der Umsatz je Mitarbeiter im Bauhauptgewerbe seit den 90er Jahren deutlich stärker gestiegen ist als die Löhne, entbehren damit jeglicher Grundlage.

Mögliche Erklärungen für den stark steigenden Umsatz je Mitarbeiter gibt es einige. Beispielsweise weist die Quartalerhebung des SBV den Gesamtumsatz aus, bei den Mitarbeitern jedoch nur die Festangestellten. Die zunehmende Auslagerung an Akkordanten und Temporäre bläht daher den Umsatz je Mitarbeiter künstlich auf. Auch gibt es starke Hinweise dafür, dass der Anteil der eigenen Wertschöpfung der Baufirmen zulasten der Fremdleistungen gesunken ist.

Die ökonomische und die technische Produktivität sind zudem nicht deckungsgleich. Der intensive Wettbewerb sorgt dafür, dass eine höhere technische Produktivität in erster Linie den Bauherren in Form tieferer Preise zugutekommt. Die ausgewiesene ökonomische Produktivität verändert sich bei technischem Fortschritt im Baugewerbe daher kaum.

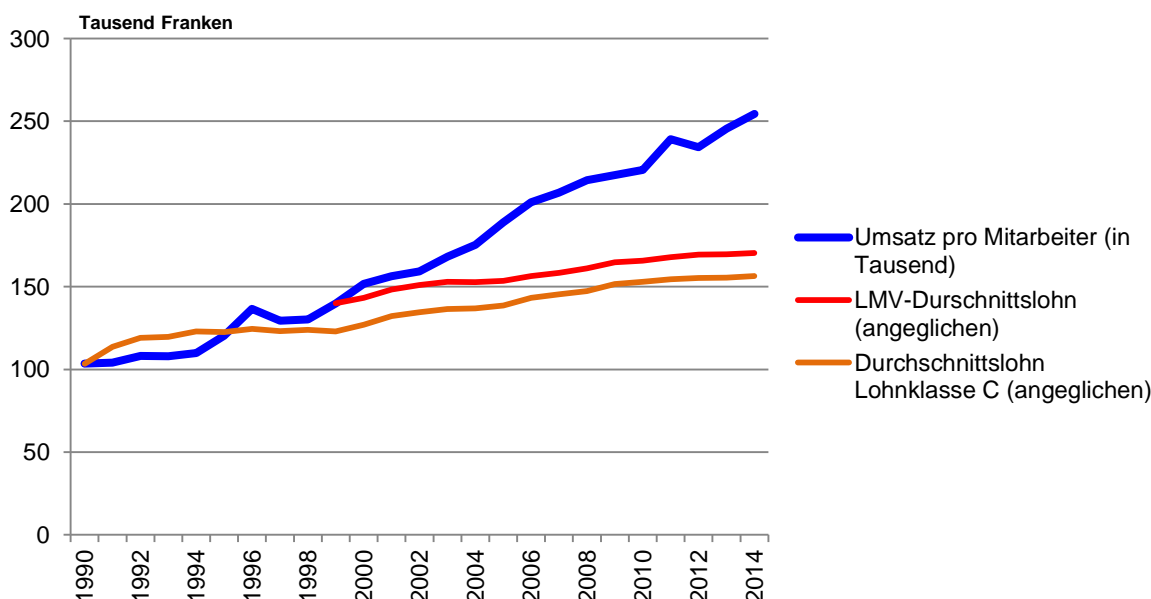
Ausgangslage

Die Gewerkschaften ziehen aus der Tatsache, dass der Umsatz je Mitarbeiter im Bauhauptgewerbe seit den 90er Jahren stärker gestiegen ist als die Löhne, zwei Schlüsse:

- Die Baufirmen verdienen sich auf dem Buckel der Mitarbeiter eine goldene Nase
- Der Leistungsdruck auf die Mitarbeiter steigt stetig

Umsatz pro Mitarbeiter im Bauhauptgewerbe

Quelle: SBV

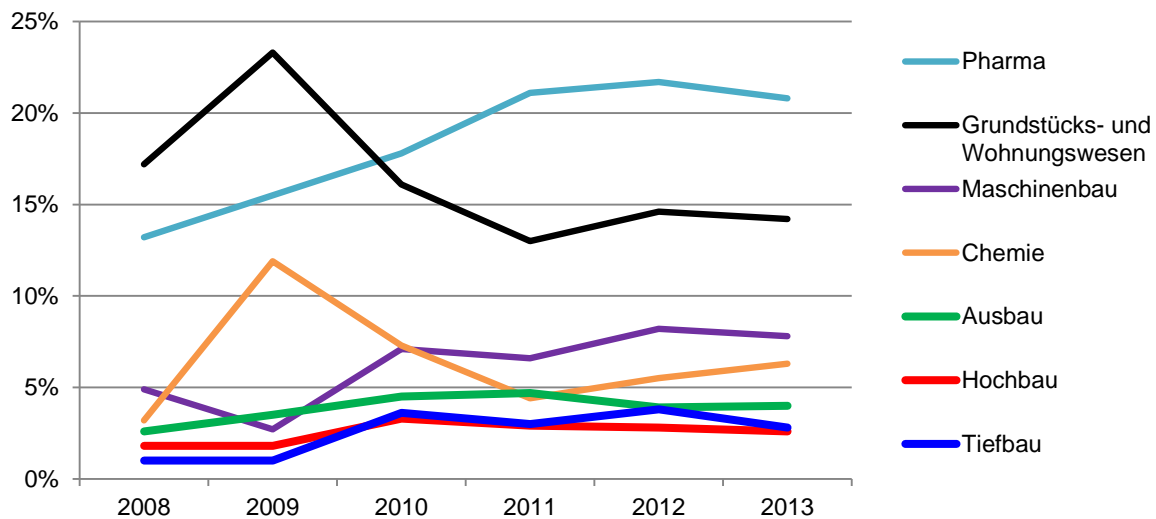


Beide Thesen lassen sich einfach entkräften. Die Gewinnsituation im Bauhauptgewerbe ist so schlecht, dass trotz guter Baukonjunktur viele Firmen von der Substanz leben.

Die Gewinnmargen sind zwar gemäss Erhebungen des Bundesamtes für Statistik seit Ende der 90er Jahre gestiegen. Damals befand sich die Bauwirtschaft jedoch in einer tiefen Krise. Zehntausende Stellen wurden abgebaut. Die durchschnittlichen Gewinnmargen sind weiterhin auf sehr tiefem Niveau. Sie sind ausserdem im Bauhauptgewerbe deutlich tiefer als im Ausbaugewerbe – obwohl das Bauhauptgewerbe deutlich kapitalintensiver ist. Zudem sind es meistens Nebentätigkeiten wie Generalunternehmen, Projektentwicklung, Immobilien- oder Baumaschinenhandel etc., welche für Gewinne sorgen. Die Bautätigkeit an sich bringt kaum Gewinne.

Nettogewinnmargen ausgewählter Branchen

Quelle: BFS (Buchhaltungsergebnisse Schweizerischer Unternehmen)



Wenn es tatsächlich so wäre, dass der Leistungsdruck auf die Mitarbeiter immer weiter stiege, so müsste sich dies letztlich in steigenden Unfallzahlen zeigen. Das Gegenteil ist jedoch der Fall: Die Unfallzahlen und damit die SUVA-Prämien sinken stetig.

Erklärungsfaktoren

Datenprobleme und Ähnliches

Es stellt sich die Frage, ob die Quartalerhebung des SBV den Umsatz pro Mitarbeiter überhaupt sinnvoll erfassen kann. Dahinter sind zumindest einige Fragezeichen zu setzen. Kritische Punkte sind etwa:

Mehr Subunternehmer und Akkordanten

Grundsätzlich würden in den Quartalszahlen nur die Umsätze der Erstunternehmer erfasst. Die Umsätze, welche die Baufirmen als Subunternehmer erzielen, sollten nicht angegeben werden. Dies, um Doppelzählungen zu vermeiden. In der Praxis ist dies jedoch nur bei reinen Subunternehmern umsetzbar: Diese sind der Erhebung nicht unterstellt. Bei allen anderen Baufirmen ist davon auszugehen, dass diese allfällige Umsätze als Subunternehmer nicht herausrechnen. Wenn man nun von der plausiblen Annahme ausgeht, dass auch innerhalb des Bauhauptgewerbes mehr Aufträge weitervergeben werden, so heisst dies, dass die Umsätze pro Mitarbeiter künstlich aufgebläht werden.

Gar nicht gezählt werden die Temporären und Akkordanten. Werden mehr von diesen eingesetzt, so erhöht sich damit der ausgewiesene Umsatz pro Mitarbeiter.

Strukturveränderungen

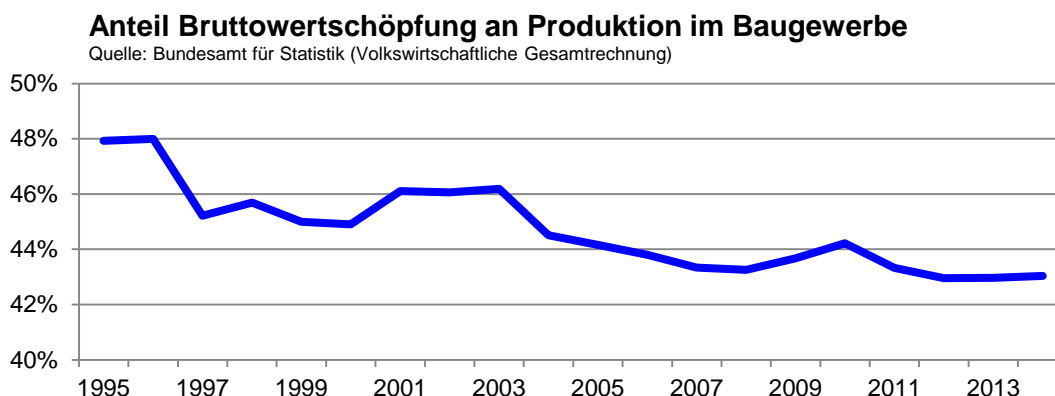
Nicht alle Tätigkeiten im Bauhauptgewerbe sind in der gleichen Masse arbeitsintensiv. Daher können strukturelle Verschiebungen zwischen den einzelnen Teilbereichen des Bauhauptgewerbes dazu führen, dass sich die Umsätze je Mitarbeiter über die ganze Branche verändern, auch wenn sich diese in den Teilbereichen nicht verändern. Die Umsatzanteile von Tief- und Hochbau etwa haben sich seit 1990 stark verändert: Machte der Hochbau 1990 noch etwa zwei Drittel aus, so sind es seit der Jahrtausendwende nur noch etwa die Hälfte des Totals. Insbesondere im Tunnelbau, welcher von der NEAT stark profitierte, dürfte der Umsatz je Mitarbeiter deutlich höher sein als im Hochbau. Dies könnte den Umsatz je Mitarbeiter insgesamt erhöht haben. (Allerdings weisen die Statistiken des BFS im Hochbau höhere Umsätze je Mitarbeiter aus als im Tiefbau. Dies ist aber möglicherweise auf Aktivitäten ausserhalb des Kerngeschäfts zurückzuführen).

Sinkender Wertschöpfungsanteil des Personals

Es deutet einiges darauf hin, dass ein steigender Anteil der Wertschöpfung im Bauhauptgewerbe nicht mehr in den Baufirmen selber stattfindet und der Anteil der Vorleistungen steigt.

Sinkender Wertschöpfungsanteil im Baugewerbe insgesamt

Gemäss Statistiken ist im Baugewerbe der Anteil der Wertschöpfung am Produktionswert seit den 90er Jahren gesunken, und zwar recht deutlich.



Die Zahlen gelten für das Baugewerbe insgesamt. Es kann keine sinnvolle Aufschlüsselung nach Bauhaupt- und Baunebengewerbe gemacht werden. Dennoch scheint es 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 mehr mit Temporären gearbeitet, deren Wertschöpfung dem Wirtschaftszweig Personalverleih zugeordnet wird.

Steigende Vorleistungen

Erhebungen aus den ERFA-Gruppen des Schweizerischen Baumeisterverbandes deuten darauf hin, dass der Anteil der Personalkosten im letzten Jahrzehnt gesunken ist, und zwar deutlich. Zugenommen haben dagegen die anteilmässigen Kosten für Fremdleistungen und Material. Dies gilt allerdings nur für den Hochbau. Beim Tiefbau sind kaum Veränderungen festzustellen.

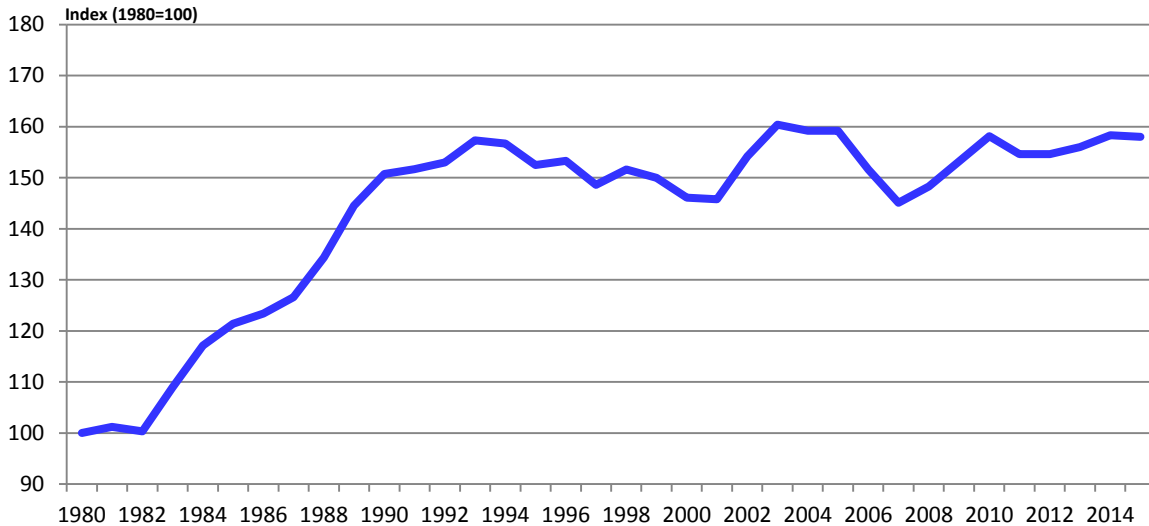
Stagnierende Arbeitsproduktivität

Die Arbeitsproduktivität, ausgedrückt als Wertschöpfung je Vollzeitäquivalent, stagniert gemäss BAK Basel im Baugewerbe seit einem Vierteljahrhundert. Dies gilt wiederum für das Baugewerbe als Ganzes. Einen gewissen Effekt dürfte dabei haben, dass der Anteil des Bauhauptgewerbes an der Beschäftigung in dieser Zeit gesunken ist, vor allem in den 90er Jahren. Da die Produktivität je Mitarbeiter im Baunebengewerbe tiefer sein dürfte, verringert dieser Effekt die rechnerische Arbeitsproduktivität für das gesamte Baugewerbe. Trotzdem

weisen die Zahlen darauf hin, dass die Produktivität der Mitarbeiter kein wichtiger Umsatztreiber sein kann.

Arbeitsproduktivität im Baugewerbe (real, je Vollzeitäquivalent)

Quelle: BAK Basel. Provisorische Zahlen/Schätzungen ab 2014



Beachten muss man dabei, dass die ökonomische Produktivität nicht dasselbe ist wie die technische Produktivität. Muss beispielsweise ein Unternehmer wegen intensiven Wettbewerbs die Preise bei sonst gleichen Bedingungen senken, so sinkt die Wertschöpfung und damit auch die ausgewiesene ökonomische Produktivität (Was allerdings nur bei einer statischen Betrachtung relevant ist, also etwa bei der Abschätzung der ökonomischen Produktivität der Mitarbeiter sowie für die Ermittlung der Grösse eines Sektors in der Relation zur Gesamtwirtschaft. In den Zeitreihen wird ein solcher Effekt dadurch kompensiert, dass zur Teuerungsbereinigung die Teuerung in der jeweiligen Branche hinzugezogen wird)

Der intensive Wettbewerb sorgt dafür, dass vom technischen Fortschritt in erster Linie die Bauherren profitieren. Dazu ein Gedankenexperiment: Man nehme an, dass eine Wundermaschine erfunden wird, mit welcher mit gleichem Einsatz von Mitarbeitern und Kapital das Doppelte gebaut werden könnte. Alle Baufirmen hätten dabei den gleichen Zugang zu dieser Maschine. Anfänglich würden die Baufirmen hohe Gewinne einfahren. Mit der Zeit würde der Wettbewerb aber dafür sorgen, dass die Preise sinken – bis zu einem Gleichgewicht, in welchem die Baufirmen gerade noch knapp überleben können. In diesem Gleichgewicht wären die Preise noch halb so hoch. Bei konstanter Nachfrage wären sowohl die Wertschöpfung der Branche sowie deren Beschäftigung noch halb so gross. Die ausgewiesene ökonomische Produktivität je Mitarbeiter wäre gleich hoch wie zuvor. (In der Realität würde die Nachfrage nach Bauleistungen bei halbierten Preisen steigen. Sie müsste sich jedoch verdoppeln, um die Wertschöpfung konstant zu halten, was kaum realistisch erscheint.)

Silvan Müggler, Leiter Wirtschaftspolitik Schweizerischer Baumeisterverband