

DEUTSCHES

MENSCHEN & MÄRKTE, MASCHINEN, METHODEN, MATERIAL
die auflagenstarke Bauunternehmer-Zeitung

BAU BLATT

Juni 2005 32. Jahrgang, Nr. 313

MIT BAUGERÄTEMARKT

Neues Tor
zur Welt

Seehäfen erleben derzeit dank Globalisierung einen wahren Boom. Von dem starken Außenhandel und einem ansteigenden Containerumschlag profitieren will auch Bremerhaven, wo an der Weser bis 2008 der neue Containerterminal 4 aus dem Boden gestampft wird. Dort sollen mehr als sechs Millionen Container umgeschlagen werden. Für die etwa 90 Hektar große Hafenumfläche werden insgesamt zehn Millionen Kubikmeter Sand gebraucht, damit vier neue Liegeplätze für Großcontainerschiffe entstehen können. Die Bauarbeiten für das 500-Millionen-Euro-Projekt haben im Juni 2004 begonnen. Dabei handelt es sich um die ehrgeizigste Hafenbaumaßnahme, die von der Freien Hansestadt Bremen jemals in Angriff genommen wurde – und eines der größten Investitionsprojekte an der deutschen Küste.

Foto: bremenports

Fortsetzung auf Seite 15



Themen:

Auslandsengagement
zahlt sich aus

Neue Rekordmarken bei Stückzahlen und Umsatz vermeldet der Zeppelin-Konzern für den erfolgreichen Abschluss des Geschäftsjahres 2004. Dank Auslandsengagement konnte eine deutliche Ergebnissteigerung gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr erzielt werden. Das schlägt sich nun zusammen mit der weiter konsequent vorangetriebenen Internationalisierungsstrategie zu Buche, die dem Konzern 2004 ein erneutes A-Rating eingebracht.

Seite 5

Gesicht zeigen mit
Repräsentationsbauten

In Berlin unterhalten 120 Staaten und 16 Bundesländer eine Botschaft oder eine Landesvertretung. Entweder sind es imposante Neubauten oder sanierte und umgestaltete Altbauten. Wie sich ausländische Landesvertretungen hierzulande präsentieren und welches Bild deutsche Botschaften im Ausland abgeben, stellt eine Auswahl unter der Rubrik Bauwerke vor.

Seite 12-13

Marktübersicht
Nutzfahrzeuge Teil II

Vorgestellt wird diesmal ein Überblick über Nutzfahrzeuge zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen zulässigen Gesamtgewichts. Was sie auszeichnet, welche technischen Raffinessen sie verbergen und welchen Details sie von den „großen“ Lastwagen abgesehen haben, finden Sie in der Marktübersicht. Vertreten sind dort Fahrzeuge der Hersteller DAF, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault und Volkswagen.

Seite 17

Holocaust-Mahnmal
gegen das Vergessen

17 Jahre lang wurde debattiert, zwei Jahre lang wurde gebaut. Seit Mitte Mai ist das Holocaust-Mahnmal in Berlin für die Öffentlichkeit zugänglich. Das 19 000 Quadratmeter große Stelenfeld ist den sechs Millionen Juden gewidmet, die während der Zeit des Nationalsozialismus ermordet wurden. Wie die über 2 700 Stelen beschaffen sein mussten, erfahren Sie auf

Seite 24

Mit Lean Management
Produktivität steigern

Verschwendung von Material, Zeit und Aufwand bei Bauprojekten – das muss nicht sein. Wie sich Ressourcen besser nutzen lassen und wie ein möglichst hoher Wert generiert werden kann, ist Ziel von Lean Management. Diese Management-Methode hat dabei alle Arbeitsprozesse, vom Projektentwurf bis hin zur Ausführung, im Fokus. Vorgestellt wird sie auf

Seite 25

STRASSEN- & TIEFBAU	18
SCHALUNG- & GERÜST	19
MAUERWERKSBAU	20-21
DACH- UND WAND	22
FASSADEN	23
IMPRESSUM	26

Wie drei P's staatlichen Investitionen auf die Sprünge helfen

Um öffentliche Haushalte zu entlasten, setzen Kommunen verstärkt auf Public Private Partnership-Projekte

GARCHING BEI MÜNCHEN (SF). Schüler in Nordrhein-Westfalen dürfen benedict werden. Ihnen scheint es besser zu gehen als in anderen Bundesländern. Wo Klassenzimmer mehr und mehr zerfallen, wird dagegen in Monheim, Frechen oder Witten mit Hilfe von Öffentlich-Privaten-Partnerschaften - allgemein als Public Private Partnership oder in der Kurzform PPP bekannt - von Kommunen und privaten Unternehmen der Erhalt und die Modernisierung von Schulgebäuden eifrig vorangetrieben: Allein der Baukonzern Hochtief steckt in die Sanierung von sieben Schulen in Köln für die ersten drei Jahre rund 34 Millionen Euro. Im Kreis Rhein-Erft hat eine Kooperation zwischen dem Kreis, der Leasinggesellschaft Südleasing, den Bauunternehmen Müller-Altwater und Wayss & Freytag sowie der Lufthansa Gebäudemanagement eine Sporthalle und eine Schule für geistig Behinderte auf die Beine gestellt. Sie schultern gemeinsam die Gesamtinvestition von 14,5 Millionen Euro, den Betrieb für 25 Jahre und übernehmen in der Sonderschule darüber hinaus Aufgaben, wie Hausmeisterdienste.

In Deutschland hat sich aufgrund der angespannten Lage der öffentlichen Haushalte in den vergangenen Jahren ein immenser Investitionsbedarf aufgebaut, der nun mehr und mehr in Form

von PPP entladen wird. Im Rahmen von PPP-Projekten wurden im vergangenen Jahr kommunale Investitionen im Wert von rund 500 Millionen Euro angeschoben und für die nächsten Jahre wird ein

weiter steigendes Marktvolumen erwartet. Allein bei Schulen, Verwaltungsgebäuden und Krankenhäusern rechnet der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie bis 2009 mit Ausschreibungen von PPP-Projekten in Höhe von sechs Milliarden Euro. Darauf vorbereitet sein will auch das Land Nordrhein-Westfalen, das bereits Ende 2001 eine eigene Initiative für PPP ins Leben gerufen hat. Eine eigene Fachgruppe soll Kommunen sowie Private beraten und elf PPP-Pilotprojekte im Bereich Hochbau, darunter fünf Schulprojekte, bei der Umsetzung begleiten. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen dienen dann als Ausgangsbasis, um Leitlinien und Standards zu entwickeln, die auf weitere PPP-Projekte zu übertragen sind und Sicherheit im Um-

gang mit dem Instrument PPP bieten sollen. Bislang wurden bereits Leitfäden zu den Themen Vergaberecht, Organisationsmodelle, Wirtschaftlichkeitsvergleiche, Bestandbeurteilung, Finanzierung und PPP-Eignungstest entwickelt, die im Internet unter www.ppp.nrw.de hinterlegt sind.

PPP-Projekte mit
über 30 Jahren Laufzeit

Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und der Industrie bieten angesichts der leeren Kassen in den Kommunen eine Chance, den Investitionsstau im finanzschwachen öffentlichen Sektor abzubauen. Doch bei PPP geht es mehr als um die private Finanzierung öffentlicher Aufgaben. Fortsetzung Seite 2

Sind mittelständische Unternehmen der Bauwirtschaft für PPP aufgestellt?

Gastkommentar von Diplom-Ingenieur Helmut Echterhoff, Vorsitzender des Ausschusses „Arbeitsgemeinschaft mittelständischer Bauunternehmen“ des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie und Geschäftsführender Gesellschafter der Echterhoff Bau-Gruppe

Grundsätzlich ist das Unternehmensziel eines jeden Bauunternehmens das „Bauen“ an und für sich. Aus diesem Bauziel heraus können sich nun weitergehende Ziele wie Entwickeln, Planen, Finanzieren und Betreiben ergeben. Für Großbauunternehmen ist diese Verlängerung der Wertschöpfungskette inzwischen zur Selbstverständlichkeit geworden. Aber gilt dies auch für mittelständische Bauunternehmen?

Auf jeden Fall wird einem klassischen Rohbauunternehmen ohne Erfahrung im SF-Bau beziehungsweise einer Tiefbaufirma ohne Erfahrung mit komplexen Losen der Einstieg in die Projektentwicklung und PPP-Modelle schwer fallen. Das Bauen in Einzelgewerken ist kaum vereinbar mit dem PPP-Gedanken. Der Zeitraum für die Abwicklung beträgt beim Bauen,

selbst bei größeren Bauten selten mehr als zwei Jahre. Rechnet man eine Gewährleistungsfrist von zwei bis fünf Jahren, so ergeben sich Projektentwicklungszeiten von bis zu sieben Jahren. Im Falle von PPP-Modellen liegt dieser Zeitraum je nach Betriebsdauer und Refinanzierungszeiten bei bis zu 35 Jahren und kaum unter 15 Jahren. Dies ist für viele Bauunternehmer ein ungewöhnlicher Zeithorizont.

Fachleute gehen heute von einer Mindestgröße für PPP-Projekte von zehn Millionen Euro aus, manchmal bringt die Finanzierungsseite sogar eine Mindestgröße von 25 Millionen Euro ins Spiel. Je nach der Unternehmensphilosophie über das Verhältnis Jahresumsatz zu Einzelauftrag – ich vertrete eher die Auffassung von maximal 25 Prozent Jahresumsatz des Einzelobjektes, eine Größe von über 50 Prozent ist hochriskant

– ergibt sich daraus eine Mindestunternehmensgröße für PPP-Beteiligung von 20 bis 50 Millionen Euro Jahresumsatz. Bei einer Rückrechnung über die Beschäftigtenzahl ergeben sich circa 1 000 Unternehmen mit einem Jahresumsatz über 20 Millionen Euro und nur circa 250 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von über 50 Millionen Euro, die für derartige Projekte in Frage kommen.

Vielen Bauunternehmen fehlt wahrscheinlich auch die personelle Voraussetzung für eine aktive PPP-Beteiligung. Neben technischen Kenntnissen ist vor allem kaufmännisches Know-how in der Finanzierung notwendig. Die Vertragsformen bedeuten oft juristisches Neuland. Ein Konzessionsvertrag oder ein Betreibervertrag ist kein klassischer VOB-Bauvertrag. In vielen Bauunternehmen ist die Belastung der technischen und kaufmännischen Führungsspitzen

mit dem operativen Tagesgeschäft – die Akquisition und Durchführung von Bauaufträgen – so groß, dass keine Zeit für die Beschäftigung mit neuen Bereichen vorhanden ist. Ich selbst habe in unserem Unternehmen das Glück, dass mein Sohn über fünf Jahre in der Projektentwicklung tätig war, bevor er bei uns tätig wurde. So kamen zusätzliche Kenntnisse und Kontakte in das Unternehmen.

Für das Projektgeschäft und auch für PPP-Projekte sollte grundsätzlich die Regel gelten, dass sich das Projekt selbst finanziert. Auch für alle größeren Projekte sollte aus Risikogründen ein Rückgriff auf die Stammfirma nicht möglich sein. Unbedingt sollte eine so genannte non-recourse-Finanzierung angestrebt werden.

Fortsetzung Seite 2