

Eine Branche mit Innovationspotenzial

Baustoffindustrie präsentiert Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft

BERLIN. Ob Computerchips auf Siliziumbasis, pharmazeutische Produkte, Glas, Papier, Stahl oder Trinkwasser – all diese Produkte sind auf Vorprodukte der Baustoff-, Steine- und Erdenindustrie angewiesen. Aber auch die Klassiker zeigen sich in neuem Licht: Ob durchscheinender Beton oder wasserdurchlässige Pflastersteine – die Innovationsfähigkeit der Baustoffbranche ist ungebrochen.

„Die jahresdurchschnittlichen Effizienzzuwächse bei der totalen Faktorproduktivität von rund zwei Prozent waren nicht nur doppelt so hoch wie in der Gesamtwirtschaft, sondern auch viermal so hoch wie in der Industrie insgesamt“, so Dr.-Ing. Gernot Schaefer, Präsident des Bundesverbandes Baustoffe – Steine und Erden (BBS), in Berlin. Aber auch auf der quantitativen Seite kann sich die Baustoffbranche laut Schaefer sehen lassen: „Trotz Baukrise – Deutschland ist bei der Produktion von Baustoffen, Steinen und Erden in Europa immer noch die Nummer eins.“ Dies geht unter anderem aus einer Studie über die Baustoffbranche hervor, die das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln jüngst auf der BBS-Jahreshauptversammlung vorgestellt hat.

Die Baustoffbranche 2004 in Zahlen

- Mitarbeiter: 132 500 (- 3,3 Prozent; seit 1995: - 68 000)
- Betriebe: 6 150 (- 3,9 Prozent)
- Gewinnung mineralischer Rohstoffe: 600 Millionen Tonnen
- Umsatz: 21,2 Milliarden Euro (- 1,4 Prozent)
- Gesamtproduktion: - 2,6 Prozent
- lifo-Geschäftsklimaindex für die Baustoffbranche: - 20 Prozent
- Kapazitätsauslastung: 70 Prozent
- Preisanstieg: 1,1 Prozent

Die Baustoffbranche ist vorwiegend mittelständisch orientiert. In 80 Prozent der Baustoffbetriebe arbeiten weniger als 50 Mitarbeiter. Allerdings waren hier 2003 nur zwei Fünftel aller Beschäftigten der Branche tätig. Die Mehrzahl der Mitarbeiter ist demnach auf den Lohn- und Gehaltslisten der großen Betriebe zu finden. Das Gleiche gilt auch für den Umsatz: „Die Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten (ein Fünftel aller Baustoffbetriebe) erwirtschafteten 2003 drei Fünftel des gesamten Branchenumsatzes“, betonte der BBS-Präsident.

Wichtiger regionaler Arbeitgeber

Die Baustoffbranche ist ein wichtiger, regionaler Arbeitgeber: Nimmt man die Anzahl der Beschäftigten je eine Million Einwohner, so zeigt sich, dass die Baustoffindustrie gerade in strukturschwachen Regionen eine wesentliche Stütze für die Beschäftigung ist. Trotz der hohen Leistungskraft der Baustoffbranche liegt ihr Flächenverbrauch bei nur 0,006 Prozent der gesamten Bundesfläche. Seit einigen Jahren ist die nachhaltige Rohstoffsicherung ein zentrales Thema. So werden nicht nur Steinbrüche renaturiert, Fauna- und Floraschutz gefördert, sondern auch Initiativen für die Bewertung von umweltverträglichen Bauprodukten unterstützt. „Gleichwohl stellen uns die schwierigen Rahmenbedingungen – wie Einbruch der öffentlichen Investitionen und Zurückhaltung beim privaten Wohnungsbau – vor große Herausforderungen“, beklagt Schaefer. Auch die hohen Energiekosten, 40 Prozent sind allein fiskalisch bedingt, drücken auf die Konjunkturbremse.

„Haus von der Stange“ lockt „Häuslebauer“

DEKRA: Jeder siebte Bauherr in Deutschland entscheidet sich inzwischen für ein Fertighaus

STUTTGART. Fertighäuser haben sich zu einer echten Alternative zu den herkömmlichen Massivhäusern entwickelt. In Deutschland entschieden sich 2004 rund 20 000 Bauherren für ein „Haus von der Stange“, wohingegen etwa 170 000 „Häuslebauer“ einem massiven Ein- oder Zweifamilienhaus den Vorzug gaben. Mit einer Quote von 13 Prozent erreichen die Deutschen zwar nicht das Niveau der Skandinavier (50 Prozent) und Österreicher (33 Prozent), doch im Süden der Republik setzt bereits jeder Fünfte auf ein Fertigprodukt.

Die Gründe für die zunehmende Akzeptanz der Fertighäuser sind vielfältig. So sind die auch heute noch verbreiteten Vorbehalte in puncto Schallschutz, Dämmung oder Wohnkomfort von der mo-

dernen Bautechnik längst entkräftet worden. „Das Image des Fertighauses wurde in den 60-er Jahren geprägt, als die Bauphysik dieser Häuser noch in den Kinderschuhen steckte“, erläutert Dr. Rainer

Kunterding, Bauexperte der DEKRA Real Estate Expertise GmbH.

Gleicher Standard wie im Massivhaus

Dank leistungsfähiger Baustoffe verzeichneten Fertighäuser in den letzten zehn Jahren eine wesentliche Qualitätssteigerung, aber auch durch den hohen Vorfertigungsgrad „unter Dach“ bei optimalen Bedingungen. „In bauphysikalischer Hinsicht ist im Fertighaus heute der gleiche Standard wie im

Massivhaus möglich“, betont der DEKRA-Sachverständige. „Fertighäuser haben überdies in puncto Ausstattung gleichgezogen und werden in jeder erdenklichen Ausbaustufe geliefert.“ Möchte sich der Bauwillige allerdings die Option offen halten, am Haus nach einigen Jahren An- oder Umbauten vornehmen zu lassen, ist er mit dem Massivhaus im Vorteil. Denn größere Änderungen an einem Fertighaus machen meist relativ aufwändige Eingriffe in die Trägerkonstruktion notwendig.

Anzeige

„Hier kommt Ihre Werbung gleich zweifach in Top-Form.“

Klara Finden, Info-Expertin

In **Das Telefonbuch** und **www.dastelefonbuch.de** – Die Findemaschine®

Werben Sie dort, wo Ihre Kunden Sie besser finden – in einem der attraktivsten Werbeträger Deutschlands: Das Telefonbuch. Zum Beispiel im Printprodukt mit Anzeigen unter Ihrem Namen und Ihren Geschäftsfeldern. Und online auf www.dastelefonbuch.de – Die Findemaschine®. Mit der Kombination beider Medien schöpfen Sie die vielfältigen Möglichkeiten für erfolgreiche, kontaktstarke Werbung voll aus.



Weitere Infos unter www.dastelefonbuch-marketing.de/info

Das Telefonbuch.

Alles in einem.