

DEUTSCHES

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

# BAU BLATT

Mai 2007 34. Jahrgang, Nr. 328

MIT BAUGERÄTEMARKT

## So groß wie 76 Fußballfelder

Die Bauma 2007 war mit 540 000 Quadratmetern Fläche so groß wie 76 Fußballfelder. Über 500 000 Besucher kamen zu der Messe, dies entspricht der Einwohnerzahl von Nürnberg oder Leipzig. Der Besucher, der am weitesten gereist ist, stammte aus Tonga und legte 17 000 Kilometer zurück. Über 3 000 Aussteller brachten ihre Maschinen auf 6 000 Lastwagen zur Neuen Messe München, davon waren 500 Schwertransporte. Reiht man alle Transporte aneinander, würde es eine Lastwagenschlange von fast 120 Kilometern ergeben - das reicht von München bis nach Salzburg. Insgesamt wurden 200 000 Tonnen Fracht bewegt, dies entspricht dem vierfachen Gewicht des Münchner Fernsehturms. Mehr zur Bauma finden Sie auf den

Seiten 4 - 5, 9 - 11, 17



Foto: Zeppelin

## Bisherige Messerekorde in den Schatten gestellt

Gute Auftragslage im In- und Ausland beflügelte das Messegeschäft auf der Bauma 2007 in München

MÜNCHEN (SR). Für die diesjährige Bauma mit 540 000 Quadratmeter Ausstellungsfläche ist eine Steigerung kaum mehr möglich. Die flächenmäßig größte Messe der Welt war komplett ausgebucht und das, obwohl die Ausstellungsfläche auf dem Münchener Messegelände im Vergleich zur Bauma vor drei Jahren um circa zehn Prozent zugelegt hat. Diesmal lockten Produktneuheiten von 3 000 Ausstellern knapp eine halbe Million Besucher in die bayerische Landeshauptstadt - ein neuer Rekord. Die Bauma 2007 sei die erfolgreichste Bauma aller Zeiten, meldet die Messe München in ihrem Abschlussbericht.

Während in der Vergangenheit traditionell am Wochenende mit einem enormen Besucheransturm auf das Messegelände gerechnet wurde, waren die Messehallen bereits vom ersten Messtag an stark frequentiert. Hatten sich 2004 über 400 000 Besucher auf den Weg zum weltweiten Branchentreff der Hersteller für Bau-, Baustoff- und Bergbaumaschinen nach München gemacht, waren es diesmal eine halbe Million. Der Anteil der ausländischen Besucher betrug mit rund 160 000 Interessierten rund 30

Prozent aller Besucher. Der Zuwachs aus dem Ausland kam sowohl aus den unmittelbaren Nachbarstaaten als auch aus Süd- und Osteuropa. Aus Übersee waren insbesondere aus Australien, China, Indien, Japan, Kanada, Korea, Mexiko, USA, Südafrika und Südostasien überproportional viele Besucher angereist. Rund 2 300 Besucher stammten von der Arabische Halbinsel, der diesjährigen Partnerregion der internationalen Fachmesse für Bau-, Baustoff und Bergbaumaschinen.

Nach einer Umfrage von TNS Infratest bezeichneten 97 Prozent der Besucher die Messe als einen vollen Erfolg. 86 Prozent bewerteten die aktuelle Situation der Baubranche mit ausgezeichnet und ebenfalls 86 Prozent gehen auch davon aus, dass diese sich weiter verbessern wird. Ähnlich optimistisch blickten auch die Aussteller in die Zukunft. 88 Prozent stuften die gegenwärtige Situation der Baukonjunktur in Westeuropa als positiv ein und 92 Prozent gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Schon im Vorfeld schraubten die Aussteller ihre Erwartungen an das Messegeschäft weit nach oben. Bereits vor Messebeginn war von Superlativen die Rede, was nicht zuletzt an den Startbedingungen für einen erfolgreichen Messelauf lag, die günstiger kaum hätten sein können: eine satte Auftragslage, die längst noch nicht ihre Grenzen erreicht hat. „Wir sind noch im Aufschwung“,

stellte Joachim Schmid, Geschäftsführer des VDMA-Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen zu Messebeginn klar. 2006 haben die deutschen Hersteller der Bau- und Baustoffmaschinenindustrie ein Rekord-Umsatzjahr hingelegt und ihre Umsätze im Vergleich zu 2005 um 18 Prozent auf 11,8 Milliarden Euro gesteigert. Für 2007 erwartet der VDMA wieder ein Wachstum, das allerdings nicht ganz so stark wie im letzten Jahr ausfallen werde. Erfreulich sei, so Dr. Christof Kemmann, Vorsitzender des VDMA-Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen, dass sich die Nachfrage im Inland 2006 aufgrund der Baukonjunktur deutlich belebt habe. Als einen weiteren wichtigen Faktor dafür nannte er „den Post-Wiedervereinigungsboom, der nach 2000 jetzt eine zweite Ersatzbeschaffungswelle von Bau- und Baustoffmaschinen ausgelöst hat.“ **Fortsetzung auf Seite 2**

## PPP-Projekte für Mittelstand noch ausbaufähig

Ein Kommentar von Sonja Reimann

Der Bundestag hat 2005 ein Beschleunigungsgesetz für Public Private Partnership (PPP)-Projekte verabschiedet, um öffentlich-private-Partnerschaften stärker voranzutreiben. Außerdem wurde eine Task Force eingerichtet, um den Durchbruch für PPP hierzulande zu erzielen. Ein geplantes PPP-Vereinbarungsgesetz soll zusätzlichen Rückenwind für solche Projekte bringen. Die Politik hat sich damit auf die Fahnen geschrieben, nicht nur die Anzahl der Pilotprojekte zu vergrößern und gesetzliche Rahmenbedingungen zu verbessern, sondern auch den Mittelstand bei Ausschreibungen besser einzubinden und daran partizipieren zu lassen. Ein Plan, der bis heute noch nicht ganz aufgegangen ist.

Der Bedarf an öffentlichen Investitionen ist mit 55 bis hundert Milliarden Euro riesig, aber er ist längst nicht mit den getätigten Investitionen der öffent-

lichen Hand in Höhe von 34 Milliarden Euro gedeckt. Zwar war das letzte Jahr das bislang erfolgreichste für PPP im öffentlichen Hochbau - der Schwerpunkt lag vor allem beim Neubau und der Sanierung von Schulen. Gelänge es endlich, den starren Rahmen des Gesetzes der Fernstraßenbauprivatfinanzierung zu flexibilisieren, könnte auch der Verkehrswegebau zusätzliche Impulse durch PPP erhalten.

Vertraglich abgeschlossen sind gegenwärtig nur PPP-Projekte mit einem Umfang von rund 1,4 Milliarden Euro Investitionsvolumen. Öffentliche Hand und mittelständische Privatwirtschaft schöpfen das Potenzial bei weitem nicht vollständig aus. Woran das liegt? Nicht ganz unschuldig ist der Bund, der PPP-Projekte aufgrund langwieriger Ausschreibungs- und Vergabeverfahren blockiert und bremst, statt beschleunigt und vorwärts bringt. PPP-Projekte zu realisieren, ist mit einem erheblichen Planungsaufwand verbunden, der mehr Zeit in Anspruch nimmt als es

bei einer konventionellen Baumaßnahme der Fall ist. Deshalb lohnen sich solche Projekte erst ab einer bestimmten Größe. Das Investitionsvolumen eines PPP-Projektes im Hochbau soll zehn Millionen Euro nicht unterschreiten, sonst werden keine Effizienzgewinne von zehn Prozent oder mehr erzielt. Diese Größenangaben hängen mit den hohen Vorkosten zusammen. Doch diese ließen sich leicht reduzieren, vorausgesetzt, man wählt die richtigen Projekte aus und entschlackt die Vorkosten durch einheitliche Standards bei der Vertragsgestaltung, so dass sich selbst bei Investitionssummen von einer bis fünf Millionen Euro noch Vorteile und Effizienzgewinne ergeben.

Weitere Punkte sprechen ebenfalls dafür, dass sich auch kleinere Projekte für öffentlich-private-Partnerschaften eignen würden. Wird die Projektgröße reduziert, würde sich auch der Mittelstand mehr an PPP herantrauen, sich der Bieterkreis vergrößern und sich mehr Wettbewerb

unter den Anbietern entwickeln. Gerade bei kleineren Projekten sind nicht nur die großen Baukonzerne, sondern auch mittelständische Unternehmen in der Lage, wettbewerbsfähige Angebote zu unterbreiten.

Die Stärke von PPP gegenüber auf konventionellem Weg realisierten Projekten kommt dann zum Tragen, wenn der ganze Lebenszyklus eines Bauwerks, vom Planen, Bauen, Finanzieren, Betreiben und Verwerten, berücksichtigt wird, der die Effizienzgewinne ausmacht. Das gilt für große und kleinere Projekte gleichermaßen. Weil Mittelständlern in der Regel die Erfahrung mit PPP fehlt, ist es für sie aber oftmals schwierig, wirtschaftliche und juristische Risiken von Projekten abzuschätzen. Allerdings lassen sich Risiken bei kleineren Projekten exakter bewerten und somit besser einordnen. Damit wären sie für mittelständische Unternehmen leichter zu schultern.

## Themen:

### Ein Museum für den Mythos Porsche

Ob in München oder Stuttgart - deutsche Automobilbauer setzen sich und ihre Produkte mit neuen Auslieferungszentren oder Museen in Szene. Auch in Zuffenhausen entstehen bis nächstes Jahr 5 600 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Sie sind der Marke Porsche gewidmet. Anhand von 80 Fahrzeuge wird gezeigt, wie der Mythos um die schnellen Flitzer entstand. Den passenden Rahmen für den imposanten wie eigenwilligen Baukörper liefern 6 000 Tonnen Stahl. Dazu mehr auf den **Seiten 12 - 13**

### Deutsche Betonfertigteile an Themse verfrachtet

Auf dem einstigen Brachland, mitten in London, am Südufer der Themse, entstand ein neues Hilton-Hotel der Vier-Sterne-Kategorie. 7 700 Quadratmeter Elementdecken und 8 900 Quadratmeter Doppelwandelemente stammten vom deutschen Fertigteilewerk Betoform aus Remscheid. Verfrachtet wurden die Betonfertigteile über den Ärmelkanal. Eine zentrale Rolle spielte angesichts der Entfernung die Transportplanung. Wie diese geregelt wurde, wird vorgestellt auf **Seite 18**

### Präventiver Arbeitsschutz auf der Baustelle

Zu den gefährlichsten Arbeitsplätzen in ganz Europa zählen Baustellen. Jährlich ereignen sich 830 000 Unfälle, davon sind 1 200 tödlich. Mal liegt es am falschen Einsatz der Maschinen, mal an einer hohen Staubbelastung. Nicht selten löst der Arbeitsplatz Baustelle schwere Krankheiten aus, die Mitarbeiter zwingen, ihren Beruf zu wechseln oder ganz aufzugeben. Welchen Gefahren Mitarbeiter ausgesetzt sind und wie sie besser geschützt werden können, haben wir in Form von Beiträgen zusammengestellt auf **Seite 24**

### Was alles zu beachten ist bei der Lohnabrechnung

Sonderregeln wegen dem Schlechtwettergeld und Ausnahmen wegen Sonderzuschlägen gibt es auf dem Bau zuhauf. Wer den nötigen Durchblick braucht und Gesetze und Paragraphen durchschauen will, kann sich Hilfe holen von Personaldienstleistern, die auf Lohnabrechnung spezialisierte sind. Gerade für Mittelständler kann Outsourcing eine Alternative sein. Worin die Vorteile bestehen, darüber informiert ein Beitrag auf **Seite 28**

BAUSTOFFE	18 - 19
STAHLBAU	20
BRÜCKENBAU	21
SCHALUNG UND GERÜST	22 - 23
IMPRESSUM	28