

Bauen mit harten Franken : wie wirkt sich der schwache Euro aufs Bauen in der Schweiz aus?

Autor(en): **Kranenberg, Kristin**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **24 (2011)**

Heft 9

PDF erstellt am: **26.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-287148>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

BAUEN MIT HARTEN FRANKEN

Die Währungsspekulation hat Folgen für die Bauwirtschaft. Wenn das so weitergeht, stoppt der billige Euro sogar den hiesigen Bauboom.

Text: Kristin Kranenberg

Der Bau gilt als lokales Geschäft. Aber der Höhenflug des Schweizer Frankens auf den internationalen Finanzmärkten schlägt sich auch hierzulande in der Branche nieder. Besonders hart trifft es die Zulieferer; sie sehen sich der Konkurrenz billiger gewordener Importe ausgesetzt. Ausländische Anbieter von Deckenplatten, Fensterfassungen oder ganze Lift- und Fassadenelemente können den Schweizer Markt mit immer tieferen Preisen betreten.

«Die Branche leidet massiv, vor allem in der Vorfabrikation. Die Margen sind stark unter Druck», sagt Alexander Antenen, der Präsident des Fachverbandes SwissBeton. Die Konkurrenz aus dem Ausland beschränke sich längst nicht mehr auf Lieferungen in die Grenzregionen. Nur dank dem anhaltenden Bauboom in der Schweiz sei es unter seinen Mitgliedern noch zu keinen Konkursen gekommen, so der Verbandspräsident.

REKORDIMPORT Doch es stellt sich die Frage, wie lange die florierende Baukonjunktur noch anhält. Die Ökonomen der Credit Suisse, die zusammen mit dem Schweizerischen Bau- und Holzmeisterverband den Bauindex publizieren, rechnen frühestens im ersten Quartal 2012 mit einer Abschwächung. Noch sind die Zinsen auf Rekordtiefstand, was zusammen mit der Zuwanderung für regen Betrieb im Wohnungsbau sorgt.

Von diesem Boom profitieren dank dem schwachen Euro die Lieferanten aus den Nachbarländern. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres stiegen die Zementimporte in die Schweiz um rekordverdächtige 39 Prozent. Gleichzeitig sei die Auslastung bei den Schweizer Zementherstellern aber immer noch sehr gut, sagt Georges Spicher, Direktor des Branchenverbands Cemsuisse. Allerdings dürfte die anhaltende Frankenstärke exportorientierte Schweizer Firmen dazu veranlassen, ihre Investitionsvorhaben zurückzustellen, und wenn die Industrie schlechte Zukunftsaussichten hat, wird sie für sich selbst auch nicht bauen. So könnte der starke Franken die Bauwirtschaft auch indirekt treffen.

Viele Bauzulieferer sind zudem selbst Exporteure – oder sie waren es bis vor Kurzem. «Der starke Franken bewirkt, dass Schweizer Stahlbauer in der EU rund 30 Prozent teurer sind als die Mitbewerber», so Stahlpromotion, eine Dachorganisation der Schweizer Stahl- und Metallbaubranche, in einer Mitteilung. Doch jede Währungsentwicklung hat zwei Seiten. «Der starke

Schweizer Franken hat nicht nur Nachteile», sagt Christian Keller, CEO von Keller Ziegeleien in Pfungen (ZH). Seine Firma profitiere vom Wechselkurs, weil sie ihre Anlagen und Ersatzteile vorwiegend aus Deutschland beziehe. Zudem hätten die Euro- und Dollarschwäche den Anstieg der Öl- und Gaspreise etwas gedämpft. Aber der Importdruck nehme eindeutig zu, selbst wenn die hohen Transportkosten für die Steine eine gewisse Barriere seien. Keller: «Zusammenfassend hatten sich die Vor- und Nachteile zurzeit etwa die Waage.»

Peter Jakob, Inhaber des gleichnamigen Seilherstellers in Trubschachen (BE), kann noch keine Bilanz ziehen. Etwa die Hälfte seines Umsatzes stammt aus Exporten innerhalb Europas – die Seile und Netze aus dem Emmental sind von Dänemark bis Griechenland auf Balkons und in Treppenhäusern zu finden. Klar sei man da mit dem starken Franken im Nachteil, so Jakob. Aber auch er setzt vermehrt auf den Einkauf von Komponenten im Ausland. Und vielleicht lasse er den nächsten Katalog in Deutschland drucken.

KOMMT ES ZUR KETTENREAKTION? Komponenteneinkauf oder Drucksachenherstellung im Euroland – das habe Folgen für das lokale Gewerbe, räumt Jakob ein. Wenn Schweizer Firmen aufgrund des starken Frankens ihre Aufträge ins Ausland verlagern, entsteht eine Kettenreaktion. Zwar zeigt sich die Schweizer Wirtschaft immer noch gesund. «Aber vielleicht ist die aktuelle Situation jener Tropfen, der das Fass zum Überlaufen bringt, sodass die wirtschaftliche Situation kippt», fürchtet er. Laut den letzten Prognosen vom Sommer wird das Wirtschaftswachstum in der Schweiz von 2,7 Prozent im 2010 auf zwei Prozent in diesem Jahr zurückgehen.

Für den Baukonzern Implenia hatten sich die Möglichkeiten, um über ausländische Beschaffungen Währungsgewinne zu verbuchen, in Grenzen, sagt Sprecher Philipp Bircher. Implenia beziehe viele Rohstoffe lokal in den Regionen der Baustellen, darunter Kies, Zement und Stahl. Punktuelle Preisvorteile verbuche man beim Einkauf von Fertigfassaden im Ausland. Auch bei der letzten jährlichen Einkaufsrunde von Baumaschinen, die Implenia über Generalimporteure aus dem Ausland bezieht, seien die Preise leicht günstiger gewesen.

Bircher befürchtet nicht, dass ausländische Konkurrenten Implenia die Schweizer Bauprojekte streitig machen werden. «Die Baumeister er-

warten, dass man über das lokale Know-how verfügt.» Und wer sich hierzulande als Generalunternehmen etablieren möchte, brauche einen Schweizer Standort. Das führt dann dazu, dass auch der ausländische GU hiesige Preise verrechnen muss. «Und dann sind die Spiesse wieder gleich lang», so Bircher.

Auch unter den Architekten registriert man keine wechselkursbedingte Invasion ausländischer Büros. «Wir spüren im Moment keinen Zuwachs der Konkurrenz aus dem Ausland», sagt Samuel Schultze, Geschäftsleiter von Burckhardt + Partner in Basel. Von der anderen Seite der Grenze kommt die Bestätigung: «Der starke Franken spielt im planerischen Bereich keine Rolle», sagt Frank Hovenbitzer, Architekt bei Wilhelm und Hovenbitzer und Partner im deutschen Grenzort Lörrach und Vorsitzender des Bunds Deutscher Architekten (BDA) Hochrhein. Sein Büro, das auch Kunden in der Basler Pharmaindustrie bedient, richte sich bei Aufträgen aus der Schweiz nach den Honorarnormen des SIA. Überdies seien im Bau die Planungszeiten viel zu lang, als dass man sich bei Offerten auf die aktuellen Wechselkurse verlassen könne: «Es wäre blauäugig, jetzt fest mit einem starken Franken zu kalkulieren.»

MÖBELHÄUSER GEBEN KURSGEWINNE WEITER

Wer gegen den starken Franken kämpft, muss sich etwas einfallen lassen – das gilt auch für den gehobenen Möbelladen. Der Baster Wohnbedarf – der mit dem Zürcher Wohnbedarf wirtschaftlich nichts zu tun hat – wirbt damit, Währungsgewinne auf importierten Möbeln weiterzugeben. «Topanlage dank Eurotief» lautet einer der verwendeten Slogans. Leider meine der Schweizer Konsument, jenseits der Grenze sei alles immer billiger, sagt der Baster Wohnbedarf-Geschäftsleiter Bruno Maurer. Diese Vorstellung gelte es zu entkräften. Gleichzeitig sei es für sein Team sehr aufwendig, die Preise der importierten Möbel dauernd anzupassen. Ausserdem habe er ständig Auseinandersetzungen mit ausländischen Lieferanten, die ihm plötzlich die Preise in Franken berechnen wollen.

In seinem Bestreben, die Kundschaft mit Europapreisen bei der Stange zu halten, steht dieses Geschäft nicht allein. Kürzlich schlossen sich im Raum Zürich zehn Möbelgeschäfte zur Interessengemeinschaft Design Möbel Schweiz (IGDS) zusammen. Auch sie passen ihre Preise dem Wechselkurs an. Und Kunden können bei IGDS-Mitgliedern sogar in Euro bezahlen.