

Im Dezember 2002 widmete sich der *Bau & Immobilien Report* dem »bedrängten Mittelstand«. Zwischen Großindustrie und Gewerbe versuchten mittelständische Baufirmen, mit Spezialisierung, **Unabhängigkeit und Innovationen** ihr Dasein zu sichern. Kein leichtes Unterfangen. Nicht viel besser erging es kleinen und mittleren Bauträgern. Ihnen machten die Fördersysteme und die Wohnbaukrise zu schaffen.



Der *Bau & Immobilien Report* im Dezember 2002: Wie mittlere Baufirmen mit Nischen-suche, Spezialisierung und Innovationsgeist versuchten, ihr Überleben zu sichern.

Mittelständische Baufirmen hatten es auch zu Beginn des neuen Jahrtausends nicht leicht. Mit Strabag, Porr und Alpine gab es schon damals drei mächtige Bauriesen, die so gut wie alles können und es gelegentlich auch einträglich in Arbeitsgemeinschaften tun. Ob das jetzt kartellrechtlich problematisch ist, bezeichnete der *Bau & Immobilien Report* als akademische Frage, denn ein Kläger fand sich nie. Schließlich wollte man es sich nicht mit potenziellen Auftraggebern verscherzen. Was die Firmen mehr beschäftigte, waren die eigene Auslastung und die jeweilige Marktpositionierung, die als entscheidend für das langfristige Überleben angesehen wurde.

Swietelsky und Habau machten sich erfolgreich in Nischen wie Bahnbau oder Betontechnik im Straßenbau breit, die restlichen Unternehmen pochten auf Tradition, lebten in Wirklichkeit aber von der Innovation. Das sicherte zwar die Akzeptanz der ganz Großen, half angesichts der stark rückläufigen Bautätigkeiten im Wohnbau und in der Sanierung allerdings nur bedingt weiter.

Nicht wenige Unternehmen suchten ihr Glück im Ausland. Die Salzburger Baufirma Hinteregger war gerade dabei, sich als Tunnelbauer in Deutschland einen Namen zu machen, die in Schruns ansässige Jäger Bau GmbH versuchte selbiges in Spanien. Bereits 1980 wagte Schertler den Sprung nach Ungarn, im Dezember 2002 wurden erste Projekte in Tschechien angekündigt.

So richtig optimistisch war aber kaum jemand. Namhafte Unternehmensbera-

ter legten den mittelständischen Baufirmen nahe, ihre Strukturen zu ändern. Weg vom Zentralismus hin zu kleinen, selbstständigen Einheiten.

In einer ganz ähnlichen Situation befanden sich kleine und mittlere gewerbliche Bauträger. Hinter den wenigen Großen wie SEG oder Mischek in Wien und Rhomberg oder Schertler im Westen kämpften viele Kleine um einen Platz an der Sonne. Sie bedienten den Markt der Reihenhäuser und Wohnanlagen mit fünf, zehn oder 15 Einheiten. Diese Unternehmen fühlten sich bei den Wohnbauförderbestimmungen gegenüber den großen gewerblichen und gemeinnützigen Bauträgern krass benachteiligt. Einmannbauträger Gerhard Mairweck kritisierte, dass in der Praxis kleine, gewerbliche Bauträger kaum Chancen hätten, Förderungen zu erhalten. Sie seien de facto davon ausgeschlossen, weil sie lange Prüfungsverfahren und Wartezeiten finanziell nicht durchstehen konnten.

Manche Bauträger suchten dann auch Wege raus aus ihren angestammten, thematischen Gebieten, um noch Wachstumspotenzial zu finden. Etwa der Wiener Bauträger Deba, der zum Neubau von gutbürgerlichen Wohnhäusern die Sanierung von Altbauten, aber auch die Errichtung von Reihen- und Doppelhäusern am Stadtrand für sich entdeckte. Andere planten geografische Expansionsen wie der Vorarlberger Gerhard Rümmele, der ein Büro in Liechtenstein eröffnete. Denn trotz harten Wettbewerbs und stagnierenden Wohnbaus: Nischen gab es noch genug, auch für die Kleinen. □